

リユーストナーが主力製品

ケイティケイ

[3035・スタンダード]

オフィスの環境貢献数値化レポートが好評博す
ITソリューション事業拡大し事業転換図る

青山 英生社長

Profile ●あおやま・ひでお
1964年生まれ、愛知県出身。88年に慶應義塾大学経済学部卒業後、東海銀行（現：三菱UFJ銀行）入行。93年青雲クラウン入社、2004年同社代表取締役社長就任（現任）。10年ケイティケイ取締役に就任、12年同社代表取締役社長就任（現任）。

名古屋に本社を構えるケイティケイは、リユーストナーやオフィス製品の「サプライ事業」と、DX推進のための「ITソリューション事業」を展開している。サプライ事業では2024年から、トナーカートリッジの回収・追跡により、顧客企業の環境貢献度を数値化する独自レポートの発行を開始。サステナビリティに関心を寄せる企業との接点が増え、顧客深耕に繋がっている。25年8月期からの新中期経営計画では、環境貢献を切り口としたサプライ事業の差別化と、ITソリューション事業の成長加速を目指している。

トナーカートリッジ再生販売トップクラス
全国約1万5000社に提供

分解から組立まで一貫生産
専用ECサイトでも販売

同社のメイン事業は、トナーやインクリボンなどのリユース品を中心に、オフィス用品を提供する「サプライ事業」だ。全国に18の営業拠点、生産拠点2カ所、物流拠点2カ所を展開する。

主力のリユース製品は、自社工場にてトナーや使用済みカートリッジの分解・クリーニング・部品交換・トナーやインクの充填、組み立てまで行うことで、純正品の約60%の価格で提供している。

トナー市場において、リユーストナーの出荷量は約25%を占め、そのうち同社のシェアは約7〜8%。製品は営業による販売のほか、運営するオフィス向けECサイト「YORIDORI」でメイン商材として扱っている。

設立は1971年。金融機関や地銀へのATM用インクリボンの販売から始まり、リユーストナーやオフィス用品

情報満載のオフィス向け総合通販サイト
YORIDORI
<https://www.yoridori.jp/>



▶自社ECサイト「YORIDORI」ではリサイクルトナーのほか文具やオフィス家具も取り揃える

などに品目を拡大。それに伴い顧客数も増え、現在は200以上の金融機関をはじめ、公的機関や病院、企業など、全国におよそ1万5000社の顧客基盤を有している。また第2の事業として「ITソリューション事業」を展開

事業別売上高の目標

ITソリューション事業

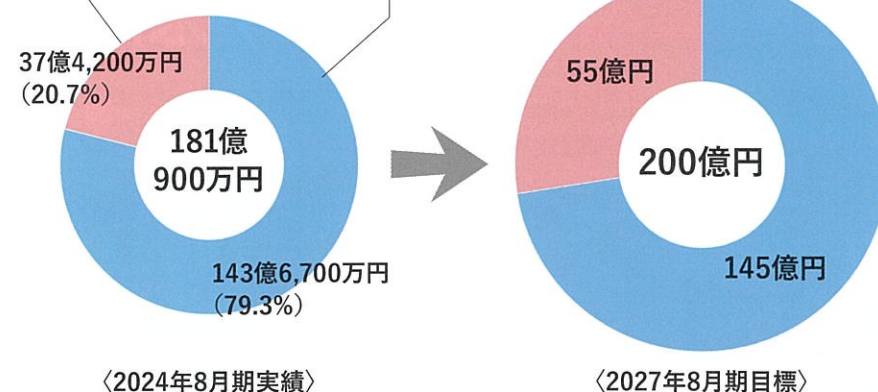
PC、ソフトウェアを含むDX推進を支援する商品、複合機、ネットワーク関連商品の販売など

サプライ事業

リユース商品、OAサプライ商品、文具事務用品などのオフィス関連商品、オフィス家具の販売



▲トナーカートリッジのリユース製品



しており、OA機器を起点としたペーパーレス化や、ネットワーク環境・セキュリティ対策などの提案を行っている。

高を更新。営業利益は同6.1%増の3億8300万円（営業利益率2.1%）となった。事業別売上高は、サプライ事業が79.3%、ITソリューション事業が20.7%で構成される（左図参照）。

「サステナブルパートナープログラム」
プラスチック・CO₂削減量を明示

中計売上目標200億円
市場縮小を新事業でカバー

同社では現在、25年8月期から3カ年の中期経営計画「Growth Plan 2027」が進行中だ。27年8月期の売上高目標は200億円、そのうちサプライ事業で145億円（24年8月期は143億6700万円）、ITソリューションで55億円（同37億4200万円）を目指す（上図参照）。

同中計の基本方針として、「顧客基盤の活用と強化」による基盤事業（サプライ事業）と成長事業（ITソリューション事業）のシナジーの最大化、そしてITソリューション事業を新たな柱に育てる「ポートフォリオの転換」を掲げている。

「コロナ禍以降、大企業だけでなく中小企業でもペーパーレス化へ意識が向くようになりました。トナーの市場は徐々に縮小しており、今後は業界再編が進んでいくと考え

られます。リユーストナーはこれまでコスト面を評価されてきましたが、当社では今後、環境貢献を切り口とした他社との差別化により市場で戦っていく計画です。また同時に、ITソリューション事業をもう1つの柱へと育てていきます」（青山英生社長）

サステナブルパートナープログラムの仕組み



をもとに、同社では顧客毎に廃プラスチックの削減量や実質CO₂の削減量といった環境貢献度をレポートとして発行。顧客は環境貢献度を数値化して自社の発行物などで紹介できるようなった。

「多くの企業では工場などでのCO₂削減には大規模な取り組みが進んでいますが、オ

サステナビリティ、ダイバーシティへの取り組み

トナーカートリッジの再生を手掛ける生産本部・駒ヶ根工場では、太陽光発電を活用しており、エネルギー資源の有効活用を意識した生産を行っている。部品寿命や破損などで再生できなくなったトナーカートリッジにおいても、粉碎後に再資源化しており、廃棄物を出さない「ゼロエミッションの達成」を実現した。

更に同工場では、2009年より常時10名程、障がいを持つ人材が勤務しているほか、周辺7カ所の障がい者施設への業務委託も実施している。



◀ 環境配慮や働き方改革などに力を入れる駒ヶ根工場

フィス内で数値化できる環境貢献は実質ほとんどないというのが現状です。本プログラムの、経営層や企業のサステナブル委員会などに興味を持

っていただけのため、当社の営業も今までは会えなかった役職者や上席者にお会いできるようにになり、顧客の深耕に繋がっています。またお客様

企業の内部に一步踏み込めるようになったことで、ITソリューションの提案もしやすくなりました」(同氏)

中小企業のDX化支援 既存顧客の客単価を向上

ITソリューション事業では、PC数100台以下、情報システム部不在や情報担当が1人しかない中小企業をターゲット層としている。既存顧客のうち、該当する企業は7000~8000社に及ぶという。

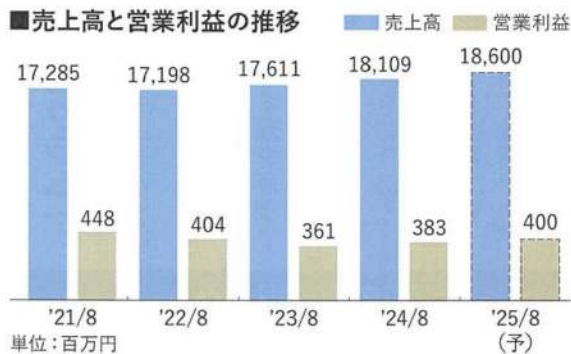
「ターゲット層は、業務システムのアップデートやDX化、セキュリティ強化などの必要性は感じているものの、着手できていない企業が多い。そういったお客様の情報システム部門の代わりとなるお手伝いができればと考えています。当社では近年IT関連企業のM&Aを進めており、既存の営業とグループ企業の営業とで連動して、お客様に最適なITソリューションを提案しています。また大手OA機器メーカーやIT専門商社とも長年の取引があり、そういった企業とのタイアップによるソリューション提供も進めて

いるところです」(同氏)

ITソリューション事業では既存顧客の客単価向上による事業拡大を目指す。現状ではターゲットとなる顧客数に対し社内の人材リソースが不足している状況だ。今後はサプライ事業を展開する企業や、IT技術はあるものの顧客基盤がないスタートアップを対象とした2軸でのM&Aや、業務提携も検討しているという。

「お客様と長年構築してきた信頼関係のもと、お客様のビジネスを促進させる包括的なサポートを提供していきたいと考えています」(同氏)

■売上高と営業利益の推移



株式データMEMO

直近株価	552円 (25.4/17終値)
年初来高値	615円 (25.3/25)
年初来安値	474円 (25.4/7)
時価総額	31.6億円
PER	9.4倍
PBR	0.70倍
配当利回り	3.08%
決算期	8月

2024年8月期 連結業績

	前期比
売上高	181億900万円 2.8%増
営業利益	3億8,300万円 6.1%増
経常利益	4億8,800万円 4.7%増
当期純利益	3億4,500万円 11.3%増

2025年8月期 連結業績予想

	前期比
売上高	186億円 2.7%増
営業利益	4億円 4.3%増
経常利益	4億9,000万円 0.3%増
当期純利益	3億2,000万円 7.3%減

値動き

