



2025年8月期 連結決算説明資料

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

目次

1	2025年8月期 決算概況	02
2	2026年8月期 予想	18
3	中期経営計画の進捗状況 (2025年8月期～2027年8月期)	22
4	資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応	27
5	参考資料	32

1

2025年8月期 決算概況

- 売上高・利益はすべて**予算を達成**
- 売上高・営業利益・経常利益は前期より**増加**、売上高・経常利益は**過去最高額を更新**
 - サプライ事業における**自社製品と商品の拡販がともに堅調**で、売上高・利益が**増加**
 - ITソリューション事業は、**PCの拡販や大型案件により、大きく増収増益**
- YORIDORIをプラットフォームとする顧客参画型のリユーストナー循環システム「**サステナブルパートナープログラム**」を展開中
- サプライ×ITソリューションによる「**ワークプレイス提案**」の受注事例が増加

- サプライ事業における自社製品の拡販、ITソリューション事業で好調が続くPC販売が貢献し、売上高及び経常利益は**過去最高を達成**
- 課税所得の増加等により法人税等合計が増加したことで、親会社株主に帰属する当期純利益は**減少**

	2024年8月期	2025年8月期	前年同期比
売上高	18,109百万円	18,927百万円	104.5%
営業利益	383百万円	426百万円	111.3%
経常利益	488百万円	515百万円	105.4%
EBITDA ※	626百万円	674百万円	107.6%
親会社株主に帰属する当期純利益	345百万円	332百万円	96.2%

※ EBITDA = 当期純利益 + 法人税等 + 特別損益 + 支払利息 + 減価償却費 + のれん償却費

2025年8月期 決算概況

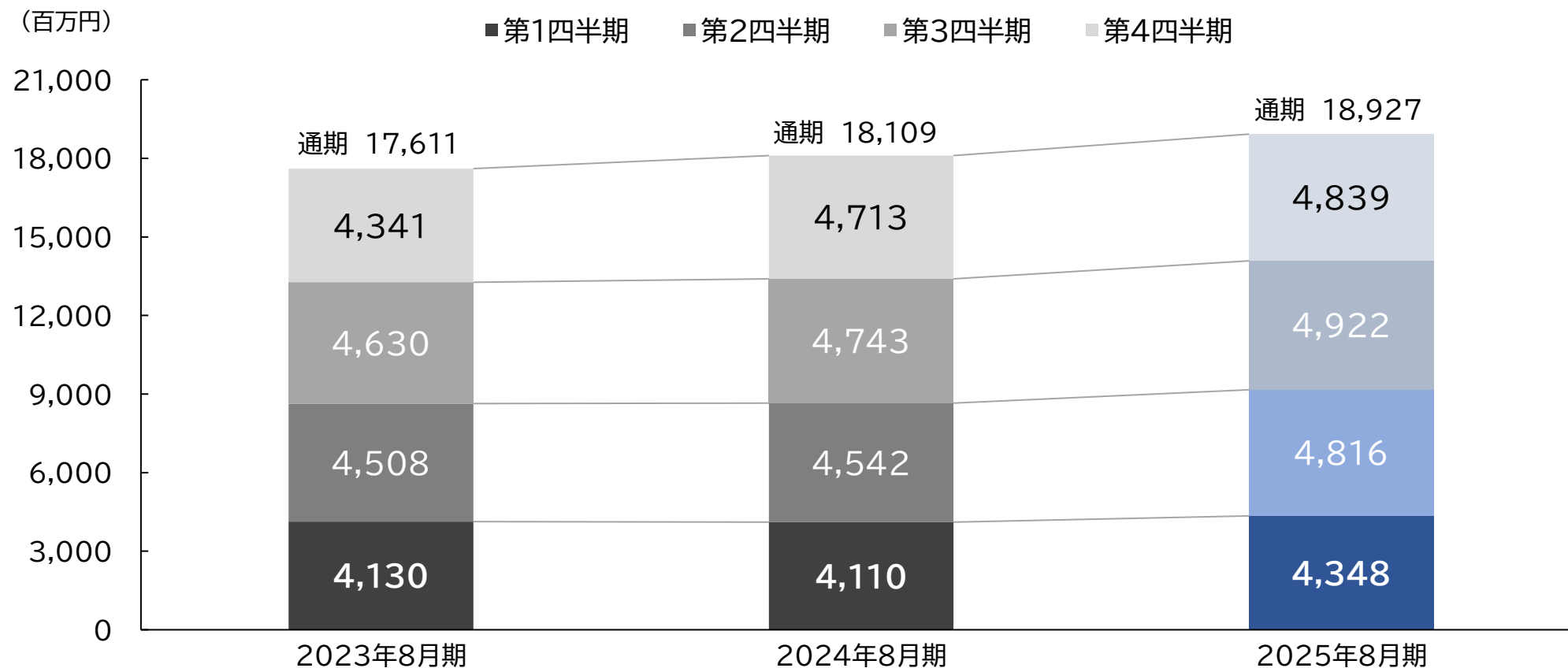
ktk ケイティケイ 株式会社

(百万円)

	2024年8月期		2025年8月期				
	中間期	通期	中間期	通期	前期比	通期予想	達成率
売上高	8,652	18,109	9,164	18,927	104.5%	18,600	101.8%
売上総利益	2,042	4,237	2,142	4,452	105.1%	—	— %
営業利益	147	383	166	426	111.3%	400	106.7%
経常利益	209	488	218	515	105.4%	490	105.2%
EBITDA ※	274	626	296	674	107.6%	641	105.2%
親会社株主に帰属する 当期（中間期）純利益	159	345	137	332	96.2%	320	103.8%
1株当たり 当期（中間期）純利益	円 銭 29.41	円 銭 63.50	円 銭 25.32	円 銭 60.90		円 銭 58.67	
1株配当	円 銭 8.00	円 銭 16.00	円 銭 8.50	円 銭 17.00			
配当性向	25.2%			27.9%			

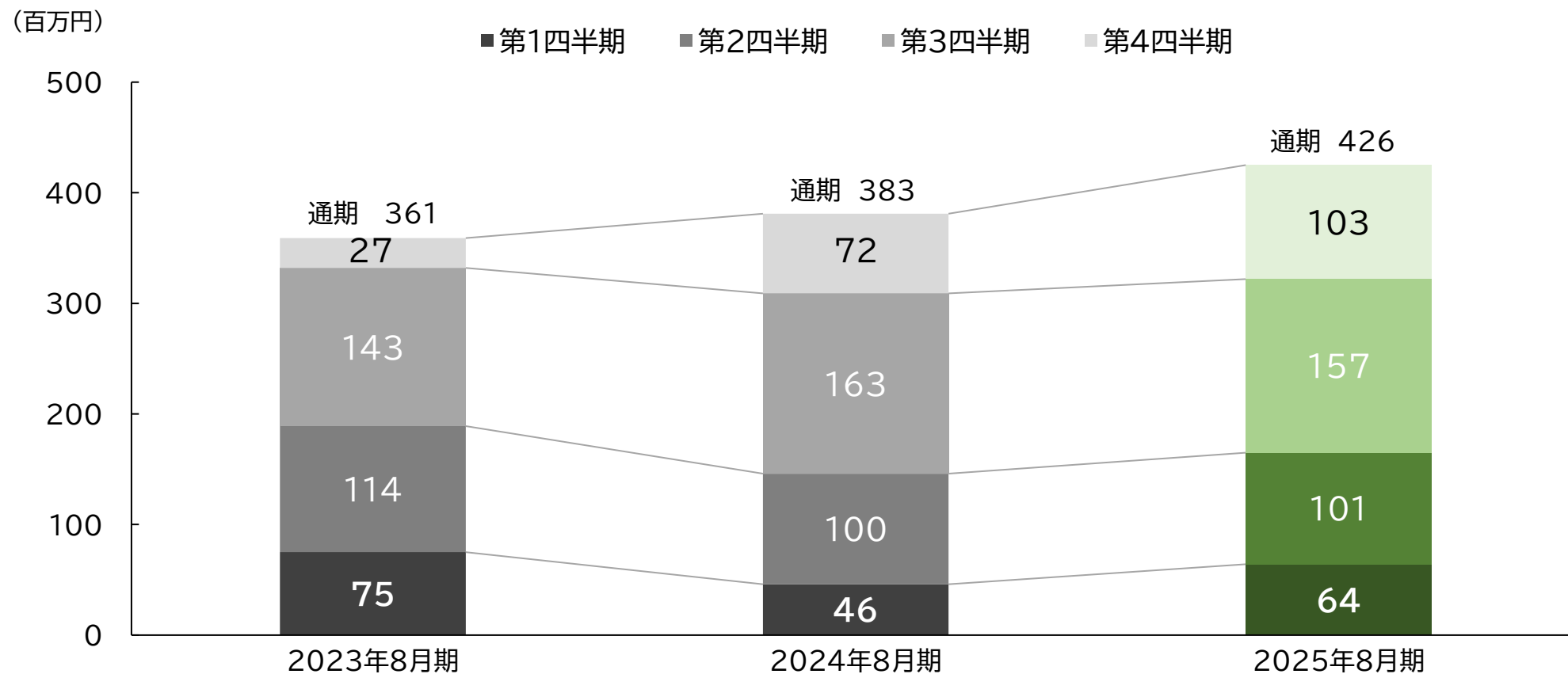
※ EBITDA = 当期純利益 + 法人税等 + 特別損益 + 支払利息 + 減価償却費 + のれん償却費

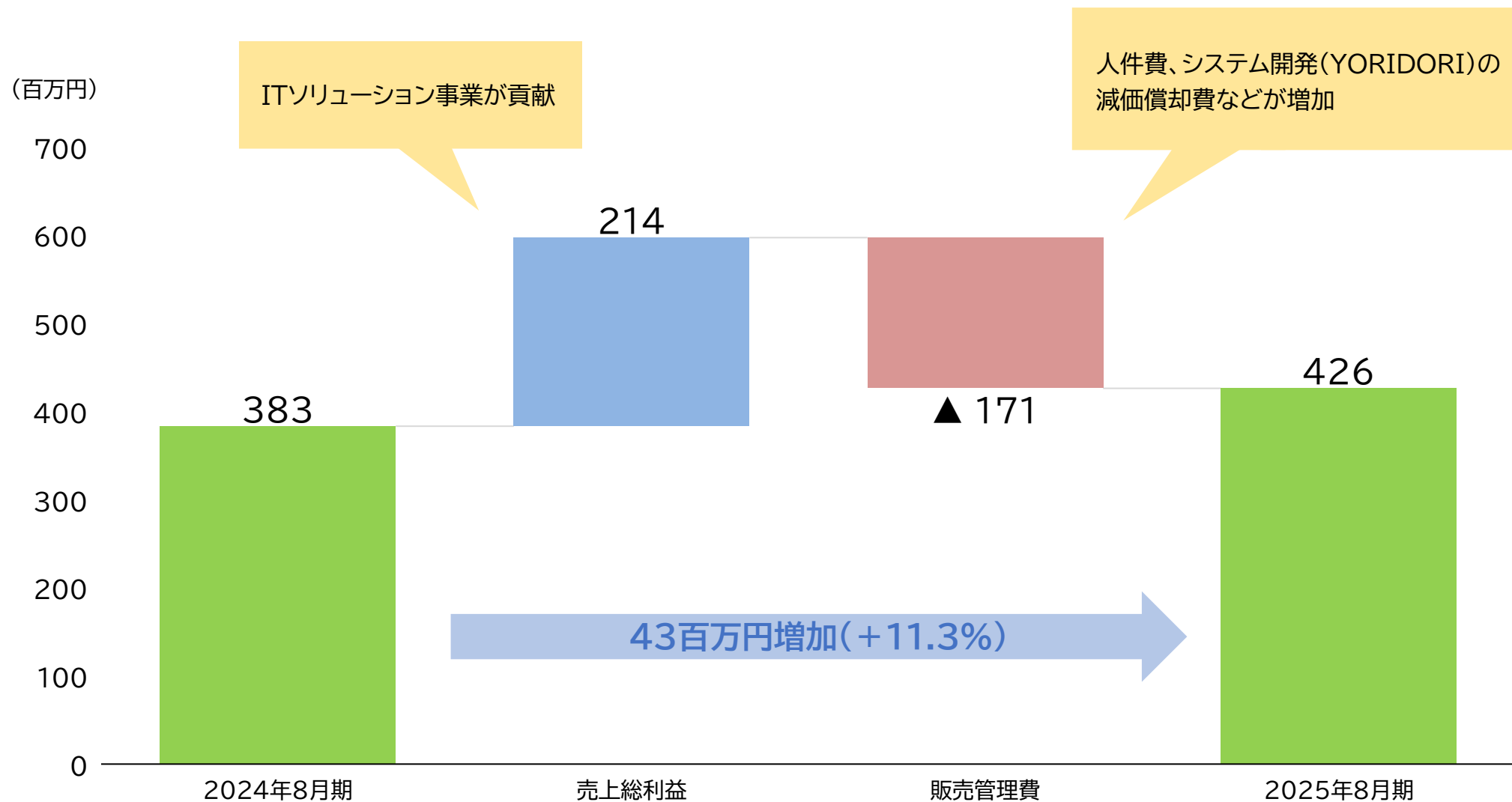
- サプライ・ITソリューション事業ともに**売上が伸長**
- Windows11への切り替え需要による**PC販売が引き続き好調**に推移



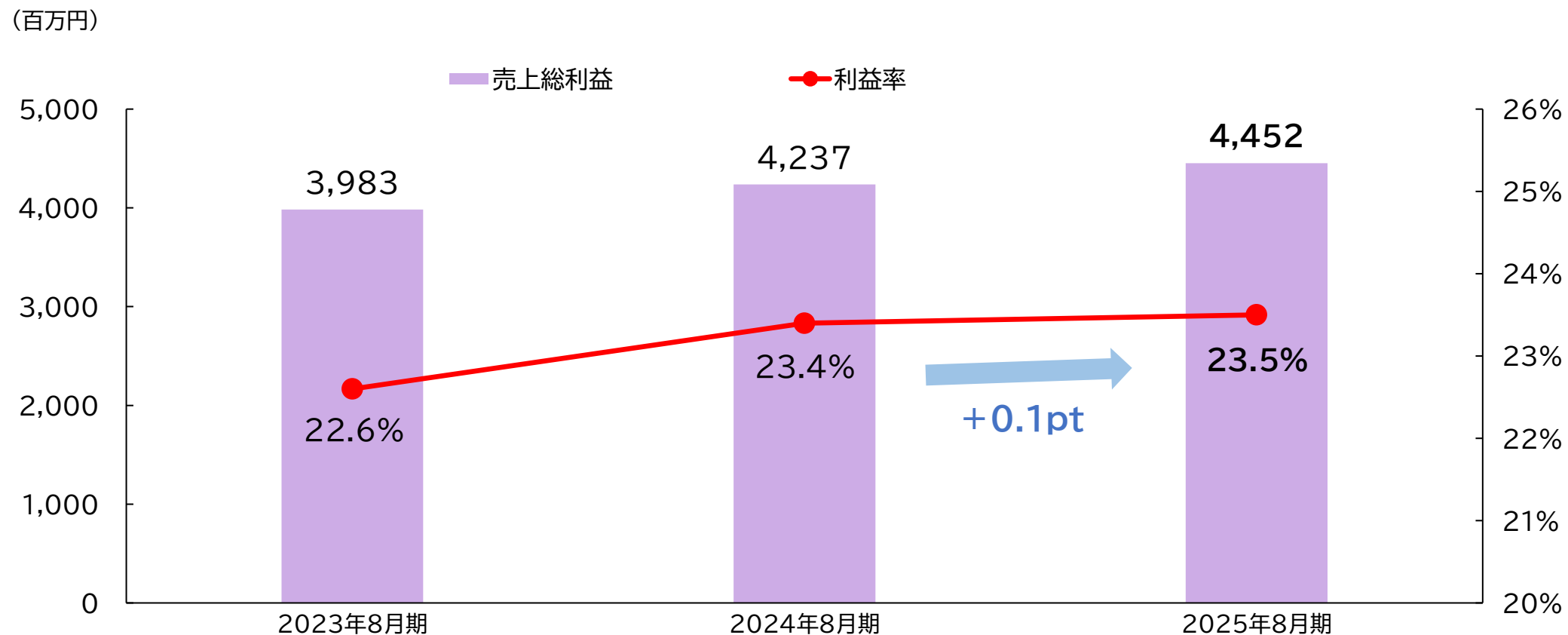
四半期毎の営業利益の推移

- サプライ・ITソリューション事業ともに増益
- 新規営業活動への注力によって、利益率の高い自社製品の拡販が復調



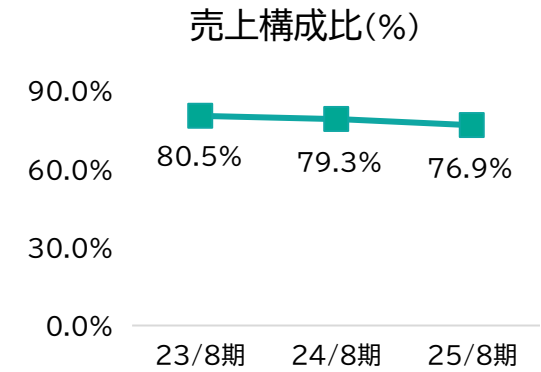
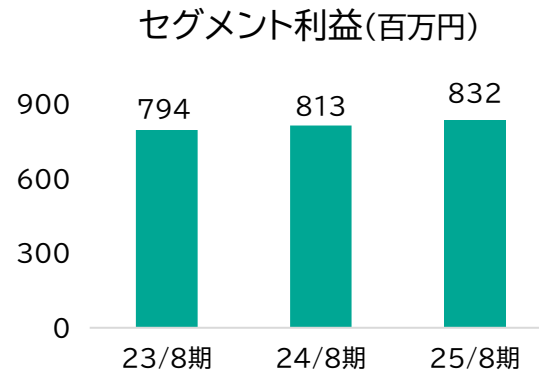
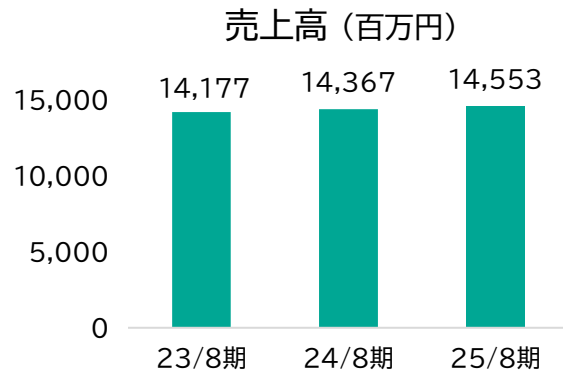


- 収益性の高いITソリューション事業の伸長により売上総利益が**増加**、利益率も**微増**

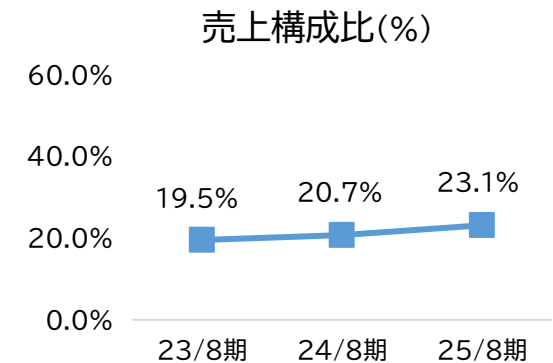
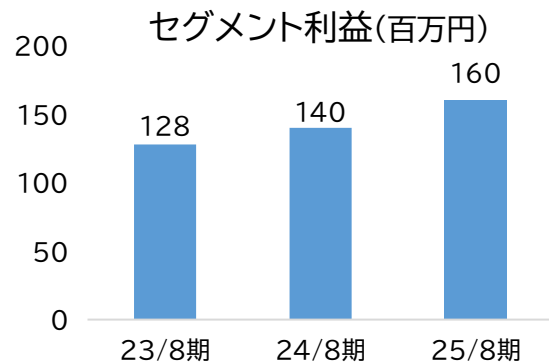
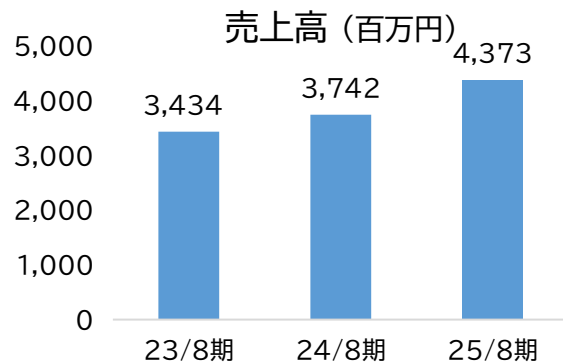


サプライ事業・ITソリューション事業ともに増収増益、特にITソリューション事業が伸長
ITソリューション事業の売上構成比が増加

サプライ事業



ITソリューション事業



■ 顧客参画型のリユーストナー循環システム「サステナブルパートナープログラム」の提案

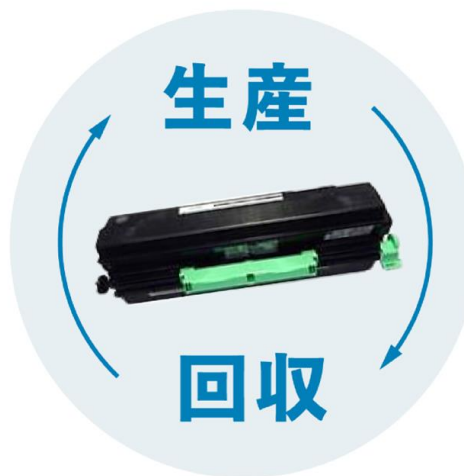
リユーストナーの
発注・在庫管理



QRコードを
読み取るだけ!



生産から使用後の回収まで
履歴追跡・管理



Sustainable Partner Program



■ オフィス向け総合通販サイト「YORIDORI」を活用した環境貢献値の算定、環境貢献レポートの提供

リユース製品を買うと増える『環境貢献値』



環境貢献レポート

一定期間のリユース製品ご利用による環境貢献値を集計し、環境貢献レポートとしてご提供します

YORIDORI		
環境貢献レポート		
ユーザーID	123456-1234-001	発行日：2025年04月01日
法人名	YORIDORI株式会社 サステナ本部 様	
当社指定のリサイクル製品ご利用による環境貢献値は以下の通りです		
対象期間	2024/04/01 ~ 2025/03/31	
廃プラスチック削減量	2.74 kg	
実質CO ₂ 削減量	5.34 kg-CO ₂	
種類	廃プラ削減量 (kg)	CO ₂ 換算値 (kg-CO ₂)
リサイクルトナー	2.74	5.34

複合機を起点としたビジネス展開

- ・ 複合機の拡販
- ・ 複合機の自社保守体制強化



PCとセキュリティ対策商品の拡販

Windows11対応PCへの買替需要への対応と、
UTMをはじめとしたセキュリティ対策商品の拡販



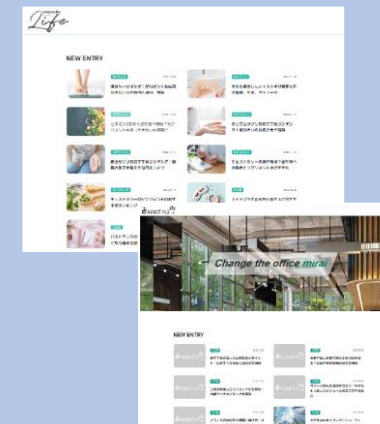
デジタルマーケティング・ WEBマーケティングとEC事業の推進

異なる強みを活かしたシナジーを創出

リアル(対面)
営業力



デジタル
マーケティング



- ・ 自社ドメインを
集客に活用して、
EC事業を拡大
- ・ 顧客のビジネス
支援

多様化する働き方に最適な
オフィス環境の提案 💡

リノベーション



文具・事務用品



ネットワーク



オフィス家具



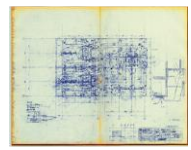
Work Place = 働く環境 =
すべてをプロデュース

■ サプライ事業顧客に対するスキャンニングサービスの提案(クロスセル)



SCANNING SERVICE

テレワークやDX化が進む中、
企業のオフィスはこんな課題を抱えています



紙の劣化
や傷み



保管場所
の確保



災害による
損失

紙文書だけでなく、様々な媒体の電子化に対応

ファイル文書



紙 図 面



報告書・契約書等



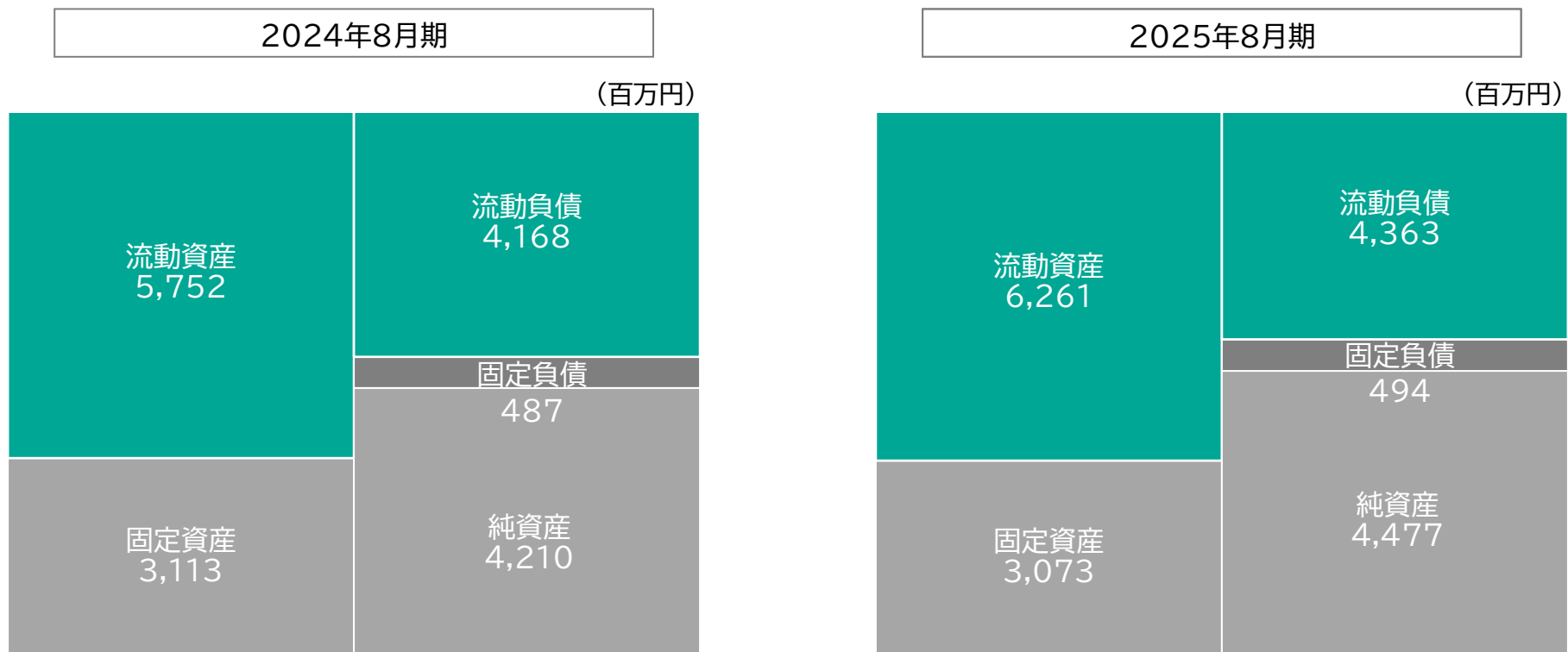
領収書・帳票



紙文書の電子化

スキャンニングサービス活用 のメリット

- ✓ 検索性が向上し、必要な書類が簡単に見つかる
- ✓ 場所を問わず、資料が閲覧可能となる
- ✓ 紙の文書の保管スペースが削減でき、
オフィスの有効活用ができる
- ✓ 万が一の災害、紙文書の盗難や紛失の
対策としてのバックアップ



- ・ **自己資本比率**は、2024年8月期末47.5%から2025年8月期末**48.0%**へと**0.5pt**向上
- ・ **流動比率**は、2024年8月期末138.0%から2025年8月期末**143.5%**へと**5.5pt**向上

2

2026年8月期 予想

2026年8月期 予想

上半期・通期ともに**増収増益**を予想

配当は中間・期末ともに**9.0円(年間18.0円)**と**増配**を予想

(百万円)

	2025年8月期 実績		2026年8月期 予想					
	中間期	通期	中間期	前期増減	前期比	通期	前期増減	前期比
売上高	9,164	18,927	9,430	+265	102.9%	19,300	+372	102.0%
営業利益	166	426	180	+13	108.3%	470	+43	110.1%
経常利益	218	515	220	+1	100.5%	550	+34	106.7%
EBITDA ※	296	674	301	+5	101.9%	713	+38	105.7%
親会社株主に帰属する 当期（中間期）純利益	137	332	142	+4	102.9%	350	+17	105.4%
1株当たり 当期（中間期）純利益	円 銭 25.32	円 銭 60.90	円 銭 26.01	円 銭 +0.69	102.7%	円 銭 64.10	円 銭 +3.20	105.3%
1株配当	円 銭 8.50	円 銭 17.00	円 銭 9.00			円 銭 18.00		
配当性向		27.9%				28.1%		

※ EBITDA = 当期純利益 + 法人税等 + 特別損益 + 支払利息 + 減価償却費 + のれん償却費

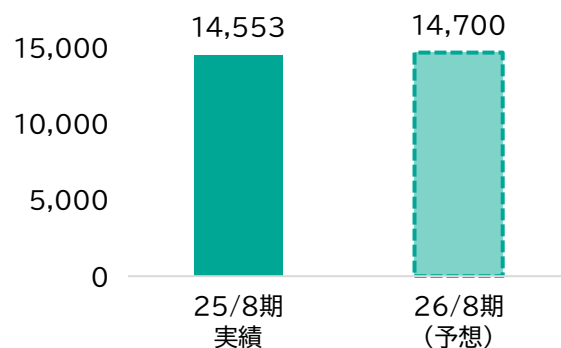
2026年8月期 セグメント別予想

サプライ事業・ITソリューション事業ともに**増収増益**を予想

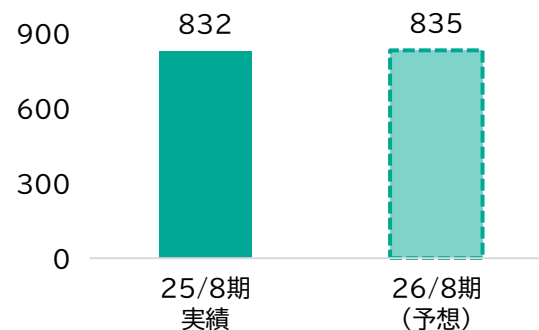
ITソリューション事業の売上構成比を高め、**事業ポートフォリオの転換**を進める

サプライ事業

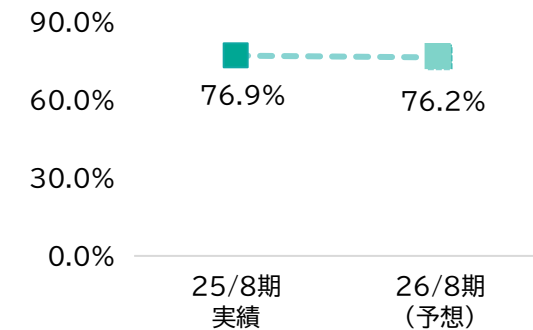
売上高 (百万円)



セグメント利益(百万円)

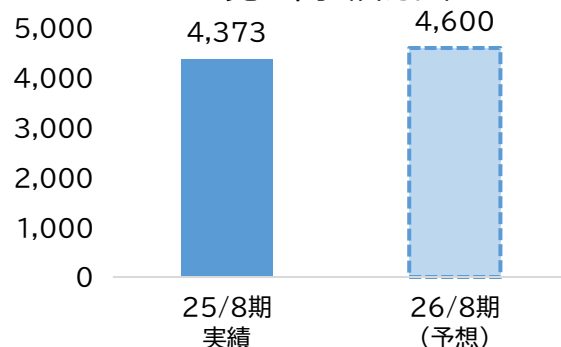


売上構成比(%)

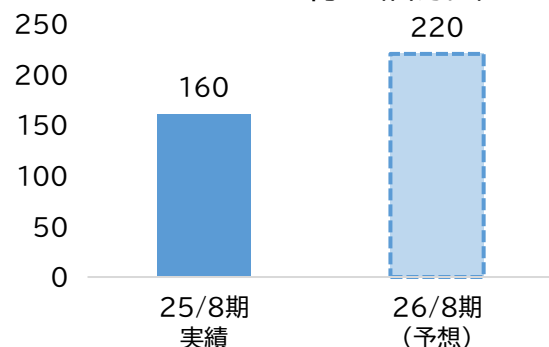


ITソリューション事業

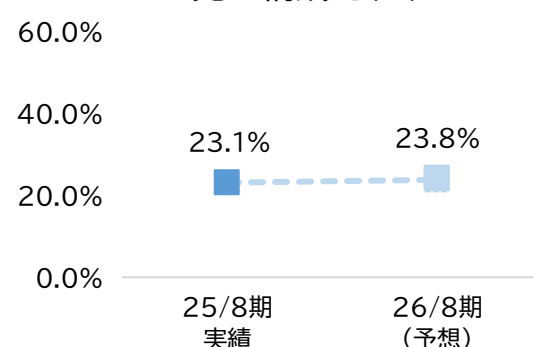
売上高 (百万円)



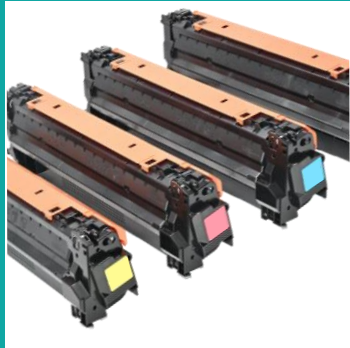
セグメント利益(百万円)



売上構成比(%)



サプライ事業



- サステナブルパートナープログラムの提案による自社製品(リユーストナー等)の拡販・シェア拡大と利益率向上
- プリンティング環境のトータル提案
- インサイドセールス(テレマーケティング)の推進

ITソリューション事業



- 複合機を起点にしたネットワーク・セキュリティ等の総合提案
- 自社の高付加価値サービスの拡販(スキャニングサービス、デジタルマーケティング等)
- 多様な働き方に応じたワークスペース提案の強化

3

中期経営計画の進捗状況

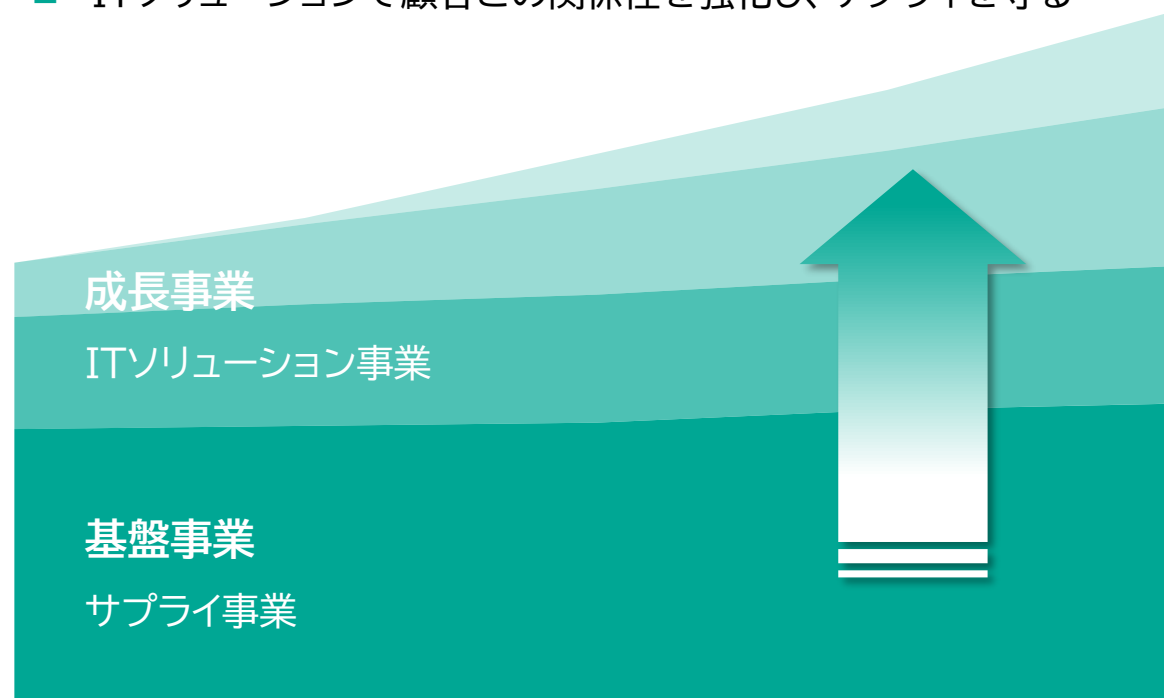
(2025年8月期～2027年8月期)

顧客基盤の活用と強化

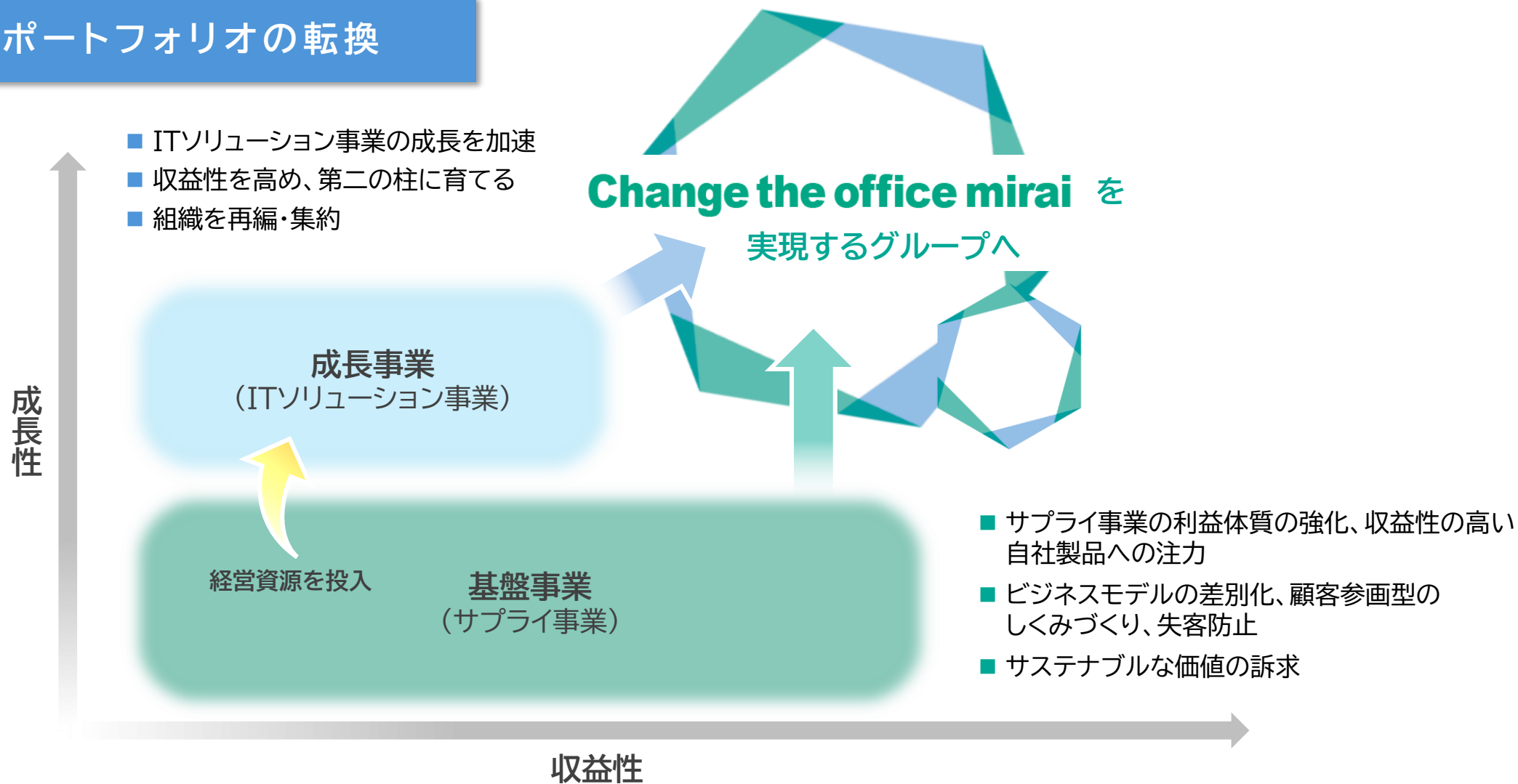
Change the office mirai を実現すべく、

顧客ニーズに、サプライ・ITソリューションの両輪で対応

- サプライの顧客基盤を活用して、ITソリューションを伸ばす
- ITソリューションで顧客との関係性を強化し、サプライを守る



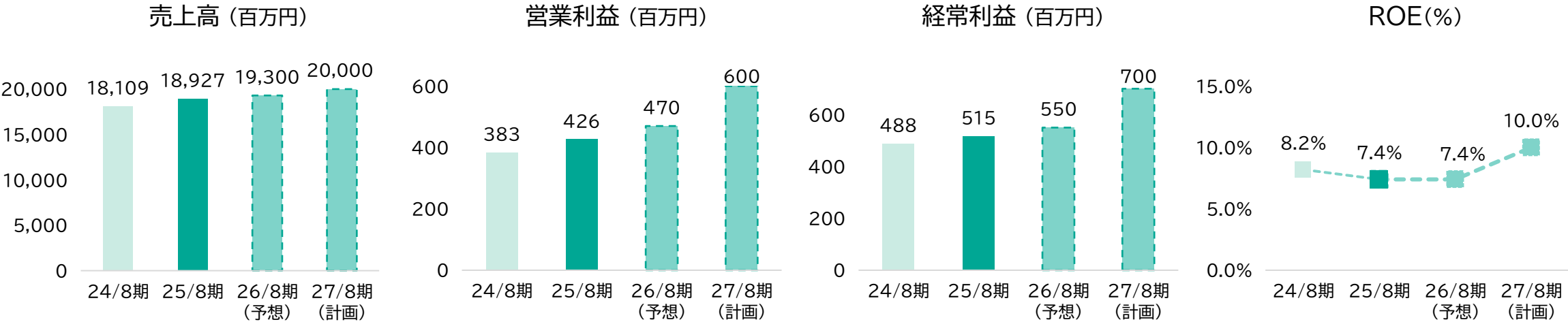
事業ポートフォリオの転換



売上高は順調に伸長

利益・ROEは進捗が悪く、サプライ事業における自社製品の拡販とITソリューション事業の成長を目指す

	2024年8月期実績	2025年8月期実績	2026年8月期(予想)	2027年8月期(計画)
売上高	181.0億円	189.2億円	193.0億円	200.0億円
営業利益	3.8億円	4.2億円	4.7億円	6.0億円
経常利益	4.8億円	5.1億円	5.5億円	7.0億円
EBITDA	6.2億円	6.7億円	7.1億円	8.7億円
ROE	8.2%	7.4%	7.4%	10.0%以上

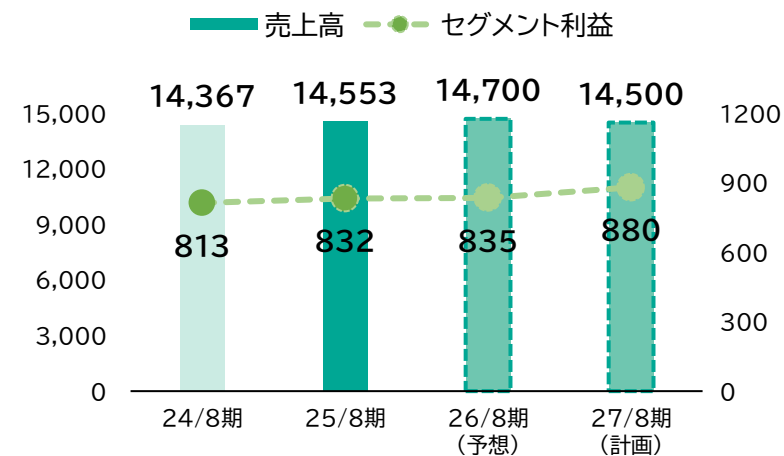


セグメント別 進捗状況

サプライ事業

(百万円)

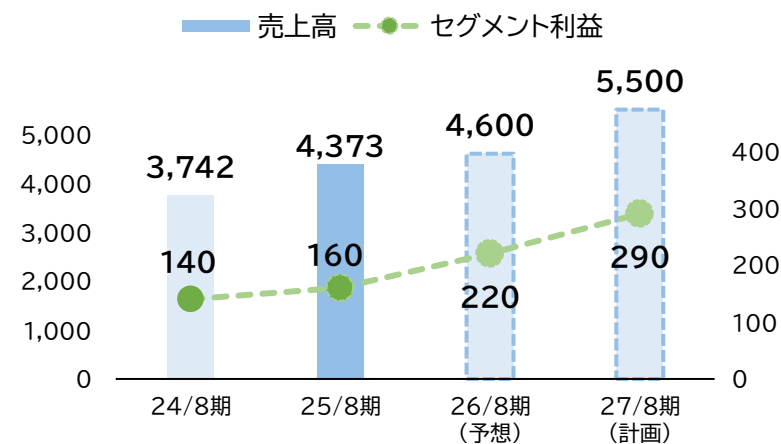
	2024年8月期	2025年8月期	2026年8月期 (予想)	2027年8月期 (計画)
売上高	143.6億円	145.5億円	147.0億円	145.0億円
セグメント利益	8.1億円	8.3億円	8.3億円	8.8億円



ITソリューション事業

(百万円)

	2024年8月期	2025年8月期	2026年8月期 (予想)	2027年8月期 (計画)
売上高	37.4億円	43.7億円	46.0億円	55.0億円
セグメント利益	1.4億円	1.6億円	2.2億円	2.9億円



4

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

	2021年 8月期	2022年 8月期	2023年 8月期	2024年 8月期	2025年 8月期
売上高	17,285百万円	17,198百万円	17,611百万円	18,109百万円	18,927百万円
営業利益	448百万円	404百万円	361百万円	383百万円	426百万円
営業利益率	2.6%	2.3%	2.1%	2.1%	2.3%
当期純利益	333百万円	315百万円	310百万円	345百万円	332百万円
当期純利益率	1.9%	1.8%	1.8%	1.9%	1.8%
ROE	9.8%	8.7%	8.0%	8.2%	7.4%
1株当たり純資産	634.45円	670.56円	714.20円	773.47円	820.19円
株価	409円	378円	570円	597円	639円
PBR	0.64倍	0.56倍	0.80倍	0.77倍	0.78倍
PER	6.59倍	6.46倍	9.95倍	9.40倍	10.49倍
自己資本比率	40.3%	43.2%	45.9%	47.5%	48.0%
配当性向	22.6%	23.9%	26.2%	25.2%	27.9%

※ 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月期以降は7～10%で推移し、やや低下傾向
- 当社がCAPMに基づいて算定した株主資本コストは7～8%
株主資本コストを、より投資者目線に近い株式益利回り(PER(株価収益率)の逆数)として算定すると9～11%程度

- 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

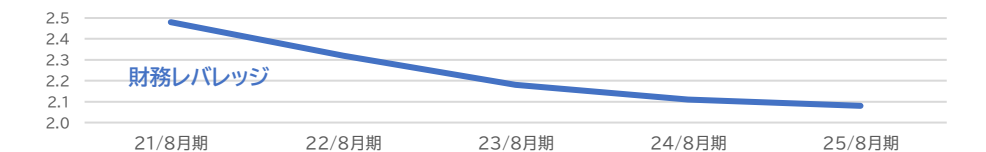
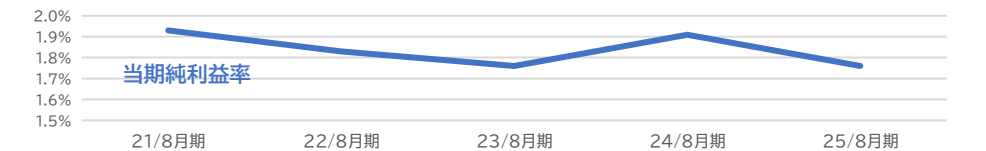
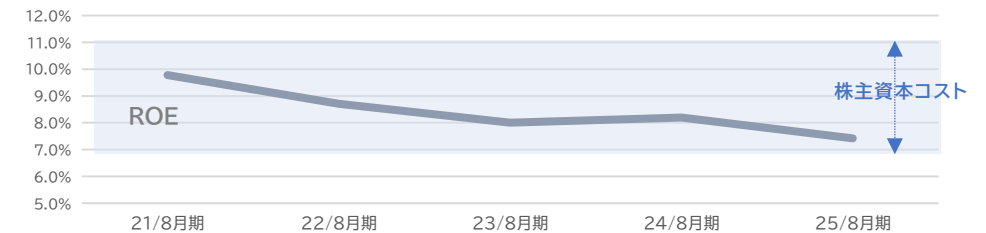
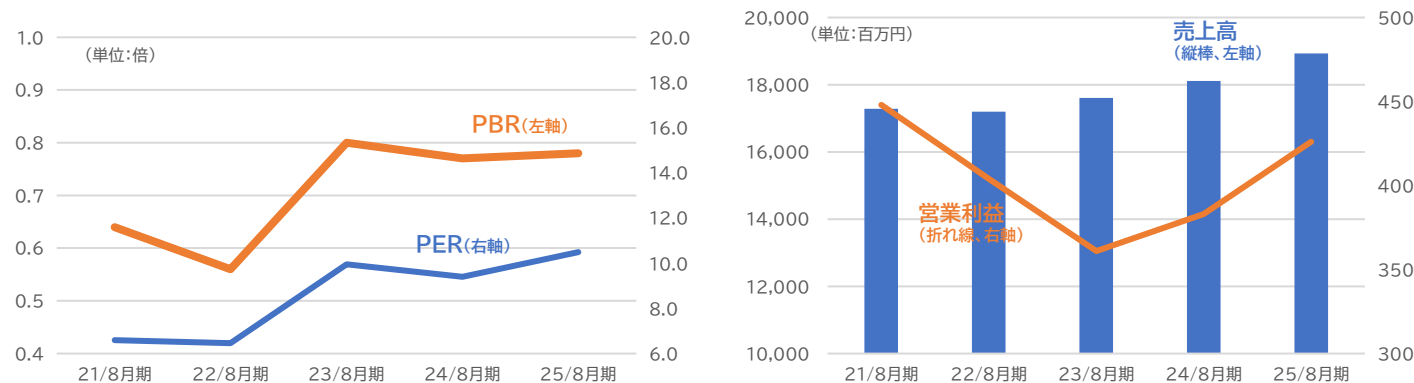
$$\text{PBR} = \text{ROE} \times \text{PER} = \text{ROE} \times (1 \div \text{広義の株主資本コスト}) \quad \text{ROE} = \text{当期純利益率} \times \text{総資産回転率} \times \text{財務レバレッジ}$$

課題①：PBRは1倍を下回る水準で推移

課題②：ROEは、投資者が期待する株主資本コストを十分に上回っていない

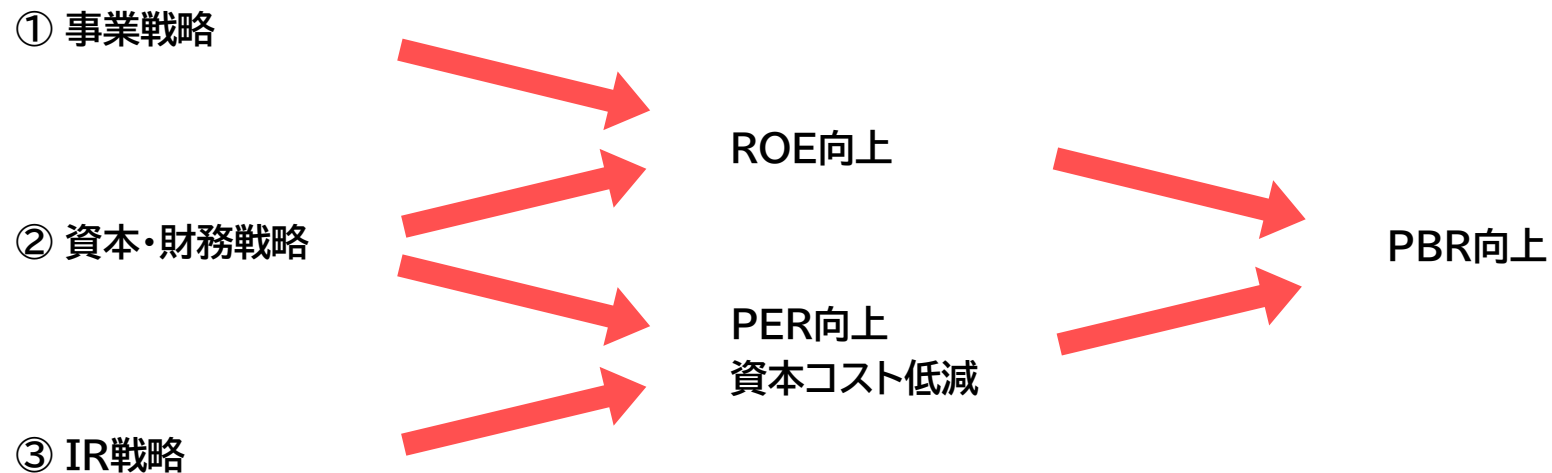
課題③：当期純利益率は2%弱と低く、財務レバレッジも自己資本が積み上がって低下し、ROEは7%台に下落

課題④：売上高や利益はほぼ横ばいで、成長期待に乏しく投資者への魅力度が低い(それによりPERは低位)



以下の戦略に沿って、ROE10%以上、PBR1倍以上を目指す

- 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・資本収益性を改善する
- 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する、流通株式数を増加させる
- ③ **IR戦略** : 当社を投資者の皆様にも認知いただき、将来性を評価いただく



① 事業戦略

- ・ サプライ事業から、より利益率の高いITソリューション事業へと事業ポートフォリオの転換を図り、ROE向上を目指す
- ・ サプライ事業については、利益率の高い自社製品(リユーストナー等)の循環型ビジネスモデルを確立し、利益体質を強化する
- ・ サプライ事業の顧客基盤を活用して、ITソリューション事業を伸ばす(クロスセル、アップセル)
- ・ ITソリューション事業の展開により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、成長投資と株主還元に分ける
- ・ 成長投資においてはM&Aに注力する、特にITソリューション事業の成長を目指す
また、人的資本の増強(賃上げ、教育研修)やDXなどに投資し、経営基盤を強化する
- ・ 株主還元は、連結配当性向30%を目途に安定的に配当を実施し、株主優待制度も継続する
- ・ 当社株式の流動性向上のための具体施策を検討する

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・投資者の皆様との対話機会を充実させる
- ・ 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行う

5

參考資料

会社概要

ktk ケイティケイ 株式会社

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	172 名
拠 点	営業拠点 18拠点 / 生産拠点 2拠点 物流拠点 2拠点
事 業 内 容	リユース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

ktk

■ WEB発注システム

約100,000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

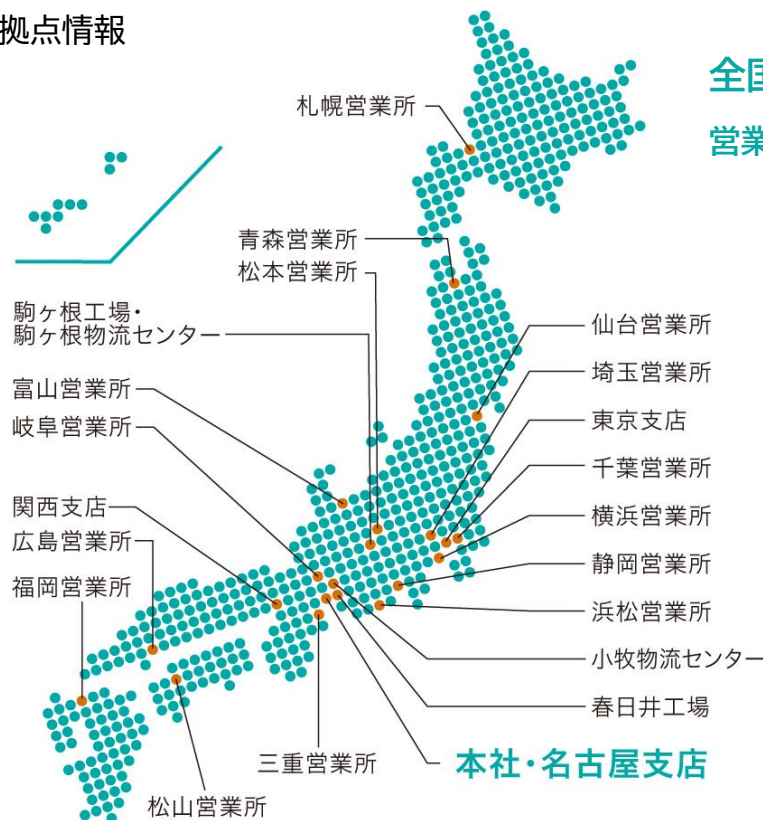
YORI DORI

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

YORI DORI+plus

■ 拠点情報

全国 **22** 拠点
営業拠点数 18



本社外観（名古屋市東区）



■ 自社生産のリユース商品

主力のリユーストナーは、品質管理を徹底した長野県駒ヶ根市の自社工場で生産



使用済みのカートリッジ(※)を回収、清掃してトナーを再充填したリユーストナーは、環境貢献とコスト削減の両立を実現します



コスト削減

平均
60%
削減

プリンターメーカー純正カートリッジ比較

コスト

廃プラスチック削減
CO2排出量削減

廃プラスチック
0.4 kg
CO2
0.8 kg

リユーストナー1本分の環境貢献値の平均

環境負荷

※レーザープリンターで印刷する際に使用するトナーの入った
プラスチック製の筒状のカートリッジ



リユース製品 安心の生産工程



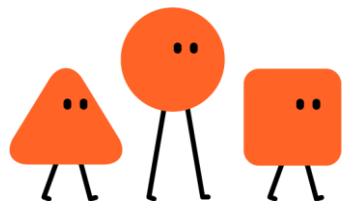
分解 > クリーニング > 部品交換 > トナー充填 > 組み立て > 品質検査 > 梱包・出荷

お客様の経営課題に合わせた ITソリューションを提供

課題解決に向けたITソリューションを提供し、
お客様のDXの推進を強力にサポートします



2025年7月31日



就労継続支援A型

じぶんスペース

ITソリューション事業の
収益性強化

障がい者福祉における
社会貢献



ITに特化した就労継続支援A型事業所「じぶんスペース」が、当社グループに加わりました

じぶんスペースの
強み

- IT企業が立ち上げた事業所として、IT分野における支援や就労機会を提供
- ECサイトの運営や記事リライト、ホームページ制作、サイトデザイン、動画編集等のIT分野に特化
- 障がいのある方々がITスキルを身に付け、社会との接点を広げながら自立を図る支援体制

- 株式会社青雲クラウン



文具・オフィス家具

営業拠点 5拠点(名古屋/岐阜/津/豊橋/長野)

従業員数 75 名

- 株式会社イコリス



デジタルマーケティング、EC

営業拠点 1拠点(名古屋)

従業員数 5 名

- 株式会社キタブツ中部



ロジスティクス

物流拠点 1拠点(小牧)

従業員数 5 名

- 東海桜井株式会社



スキャニング、ドキュメントソリューション

営業拠点 1拠点(名古屋)

従業員数 8 名

- SBMソリューション株式会社



OA機器、ITソリューション

営業拠点 2拠点(名古屋/岐阜)

従業員数 34 名

- 株式会社じぶんスペース



ITに特化した就労継続支援A型事業所
(障がい福祉サービス)

営業拠点 1拠点(名古屋)

従業員数 5 名

- 株式会社エス・アンド・エス



OA機器、ITソリューション

営業拠点 1拠点(瀬戸)

従業員数 5 名

ケイティケイグループ8社の強み

対企業

15,000社以上の顧客基盤 (BtoB)

サプライ事業

自社生産のリユース製品

主力のリユーストナーは、品質管理を徹底した
長野県駒ヶ根市の自社工場で生産



文具事務用品・オフィス家具

働く環境に必要なもの全て提供可能



ITソリューション事業

ITソリューション

複合機、プリンター等のOA機器をはじめ、
セキュリティ、ネットワーク、コミュニケーション等
経営課題に合わせてソリューションを提供



ケイティケイグループ



KITABUTSU

ロジスティクス

サプライ事業

ktk

リユーストナー

CROWN
OFFICE SYSTEMS

文具・オフィス家具



OA機器・ITソリューション



株式会社 エス・アンド・エス

OA機器・ITソリューション



スキャニング・ドキュメントソリューション



デジタルマーケティング・EC



就労継続支援A型

じぶんスペース

IT特化型障がい福祉サービス

ITソリューション事業

青雲クラウン（📍 愛知県名古屋市）

文具・オフィス家具



- 文具・事務用品の卸売
- ワークスペースの提案
- 業務効率化のためのシステム導入支援
- 店舗売場の企画・レイアウト提案、運営の省力化支援
- ITと物流を統合したサプライチェーンの構築

キタブツ中部（📍 愛知県小牧市）

ロジスティクス



- 在庫管理・保管(30,000アイテム)
- 高精度な物流、独自開発の倉庫管理システム

SBMソリューション（📍 愛知県名古屋市）

OA機器、ITソリューション



- テレワーク支援、IoT対応のインフラ整備、クラウドサービス導入支援
- 複合機、ビジネスホン、サーバー、PC等の販売
- プリンタ・スキャナの導入、文書デジタル管理
- ネットワークセキュリティ、防犯カメラ、情報漏洩・サイバー攻撃対策
- 複合機の保守メンテナンス、PCやネットワークのトラブル対応

エス・アンド・エス（📍 愛知県瀬戸市）

東海桜井（📍 愛知県名古屋市）

スキャニング、 ドキュメントソリューション

- 機器（プロッター、複合機等）のレンタル
- 図面用消耗品の販売、製本の作成
- 書類のスキャン・電子化業務
- 文具・オフィス用品販売



イコリス（📍 愛知県名古屋市）

デジタルマーケティング、EC

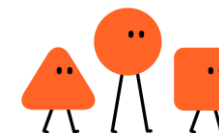
- アルゴリズム解析、データ分析、Webマーケティング
- ECコンサルティング、Web広告運用、デザイン
- 自社ブランド製品の企画・集客・販売



じぶんスペース（📍 愛知県名古屋市）

ITに特化した就労継続支援A型事業所 （障がい福祉サービス）

- ECサイト運営、ホームページ制作
- 動画編集、SNS運用、Webライティング、イラスト制作



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”

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”

Change
the office
mirai

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



EARTH NOTE(アースノート)とは

「SDGsの取り組みを共有し、循環させる」がコンセプトのWEBメディア

目標達成のアイデアや手法をWEB上で共有して全国に広めることで、SDGs達成に向けた取り組みのさらなる活性化を図ります

ケイティケイの
SDGsへの取り組み▶



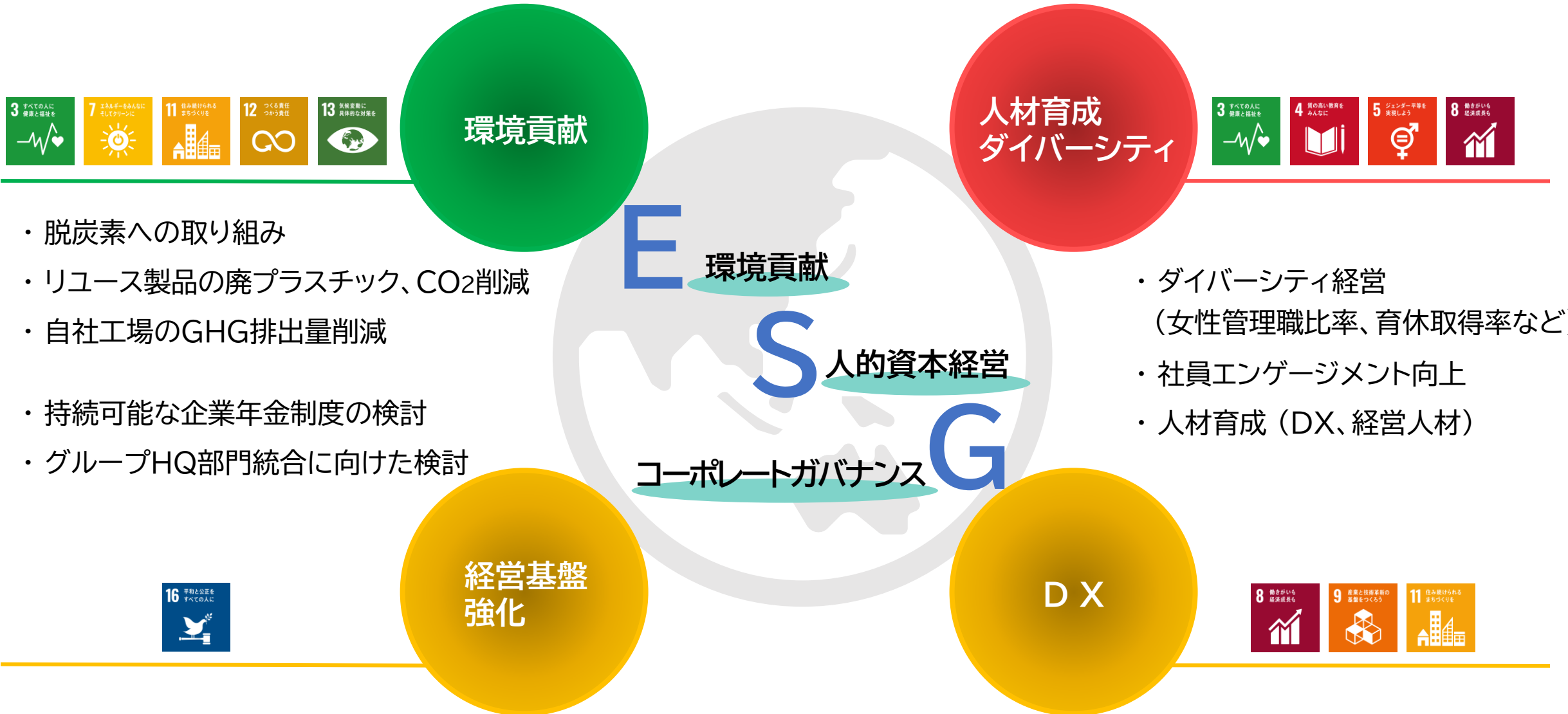
EARTH NOTE
<https://www.yoridori.jp/earth-note/>



企業・自治体のインタビュー記事や、
様々なお役立ち情報を発信



59の企業・団体様にご賛同いただき、取材記事を掲載中
(2024年8月現在)



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)

(1) 対象となる株主様

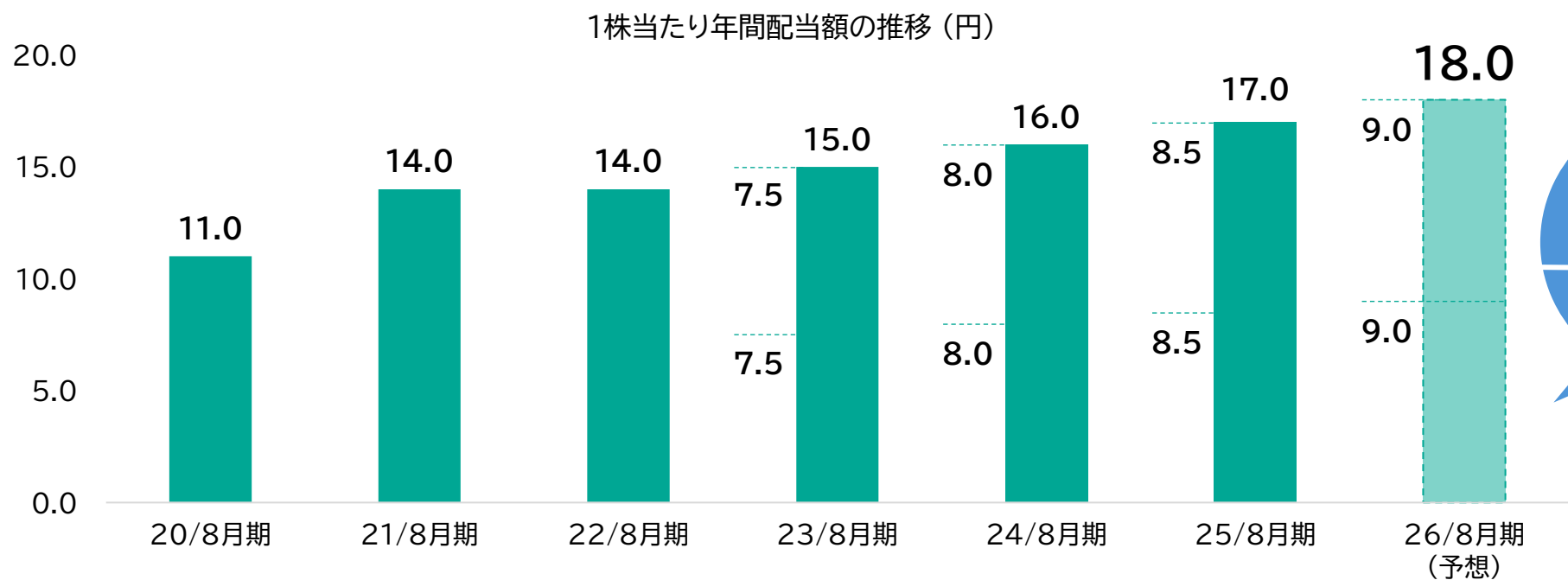
(2) 優待内容

保有する株式数に応じて**ポイントを進呈** ポイント数に応じたお好みの優待商品への交換が可能

2,000株以上を1年以上継続保有の株主様には**長期保有特典**あり



- 連結配当性向30%を目途に、戦略投資とのバランスをとりつつ、安定的・継続的な株主還元を実施
- 2026年8月期は、前期より1.0円増配し、1株当たり年間配当額18.0円(連結配当性向28.1%)の予想



配当性向	26.2%	22.6%	23.9%	26.2%	25.2%	27.9%	28.1%
------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------

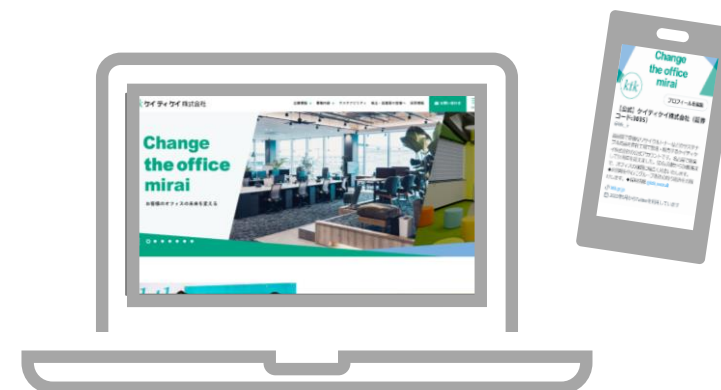
本資料に関するご注意

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 IR担当
所在地	愛知県名古屋市東区泉2-3-3
電話	052-934-2260
メールアドレス	ir@ktk.gr.jp
HP	https://www.ktk.gr.jp/
X(旧:Twitter)	@ktk_ir





見やすく読み間違いにくい
ユニバーサルデザインフォント
を使用しています