



2026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	2026年8月期 決算概況	02
2	2027年8月期 予想	21
3	中期経営計画の進捗状況 (2025年8月期～2027年8月期)	25
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	30
5	参考資料	35

1

2026年8月期 決算概況

- 期初の業績予想を上回り、
売上高・営業利益・経常利益・親会社株主に帰属する当期純利益は**いずれも過去最高を達成**
当期純利益は、政策保有株式売却等の影響もあって大幅に増加
- サプライ事業は**増収増益**
新規営業活動の強化により、**新規顧客の獲得**とリユーストナーを中心とする**自社製品の拡販**が進展
市場の再編が進む中、**製造直販型の供給・品質管理体制**が優位性を発揮
- ITソリューション事業は**大幅な増収増益**
好調なPC販売に加え、セキュリティ機器・サービス等の**クロスセル・アップセル**が業績をけん引
- 1株当たり年間配当金は**前期比4.0円増配**の21.0円

- サプライ事業における自社製品の拡販と新規顧客開拓、ITソリューション事業におけるPC販売及びクロスセルの進展により、**過去最高の売上高・利益を更新**
- 利益率の高い自社製品販売やITソリューション事業の伸長等を背景に、**売上成長を上回る利益成長を実現**
- 親会社株主に帰属する当期純利益は、政策保有株式の売却益及び賃上げ促進税制の税額控除の影響もあって大きく増加

	2025年8月期	2026年8月期	前期比
売上高	18,927百万円	20,192百万円	106.7%
営業利益	426百万円	557百万円	130.8%
経常利益	515百万円	648百万円	125.9%
EBITDA ※	674百万円	805百万円	119.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	332百万円	489百万円	147.4%

※ 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 決算概況

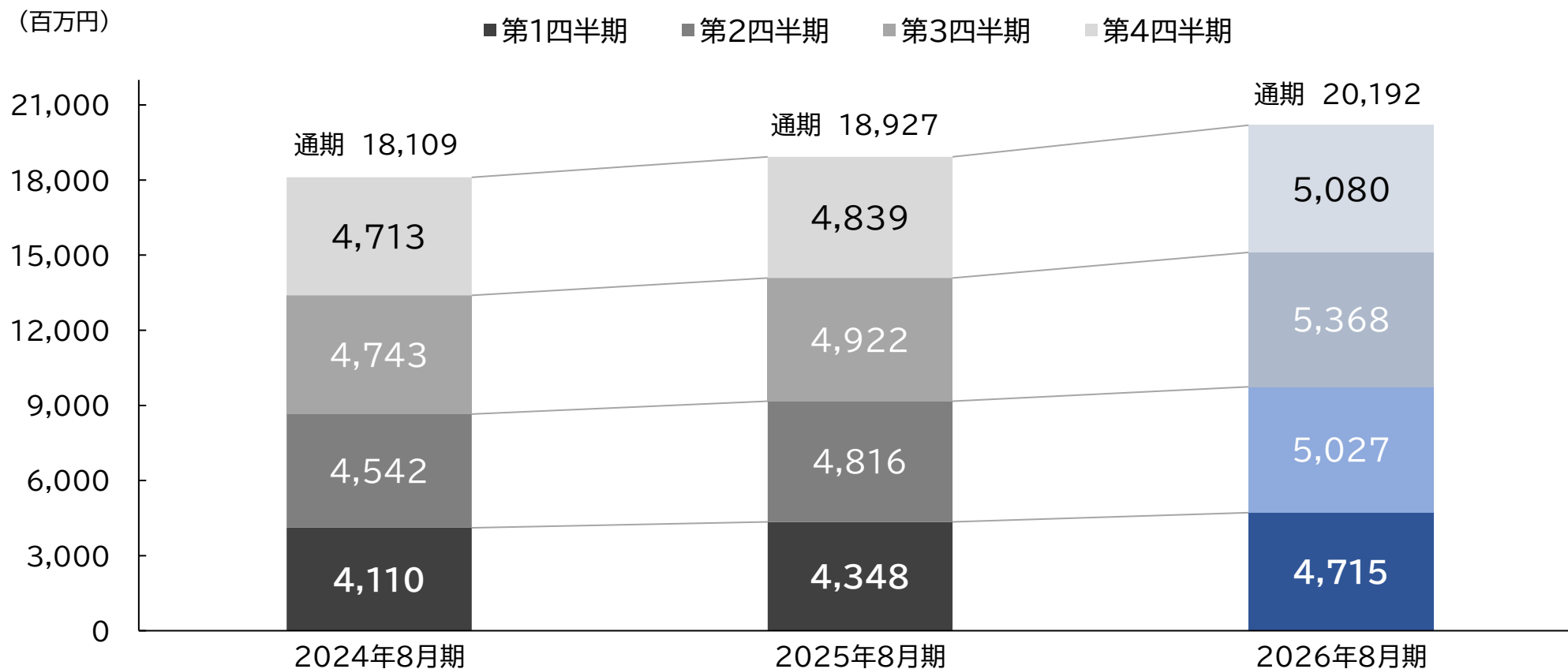
ktk ケイティケイ 株式会社

(百万円)

	2025年8月期		2026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	9,164	18,927	9,743	20,192	106.7%	19,700	102.5%
売上総利益	2,142	4,452	2,394	4,864	109.3%	—	— %
営業利益	166	426	247	557	130.8%	500	111.6%
経常利益	218	515	302	648	125.9%	600	108.2%
EBITDA ※	296	674	379	805	119.3%	763	105.5%
親会社株主に帰属する 当期（中間期）純利益	137	332	191	489	147.4%	420	116.6%
1株当たり 当期（中間期）純利益	円 銭 25.32	円 銭 60.90	円 銭 35.09	円 銭 89.52		円 銭 76.80	
1株配当	円 銭 8.50	円 銭 17.00	円 銭 10.00	円 銭 21.00			
配当性向		27.9%		23.5%			

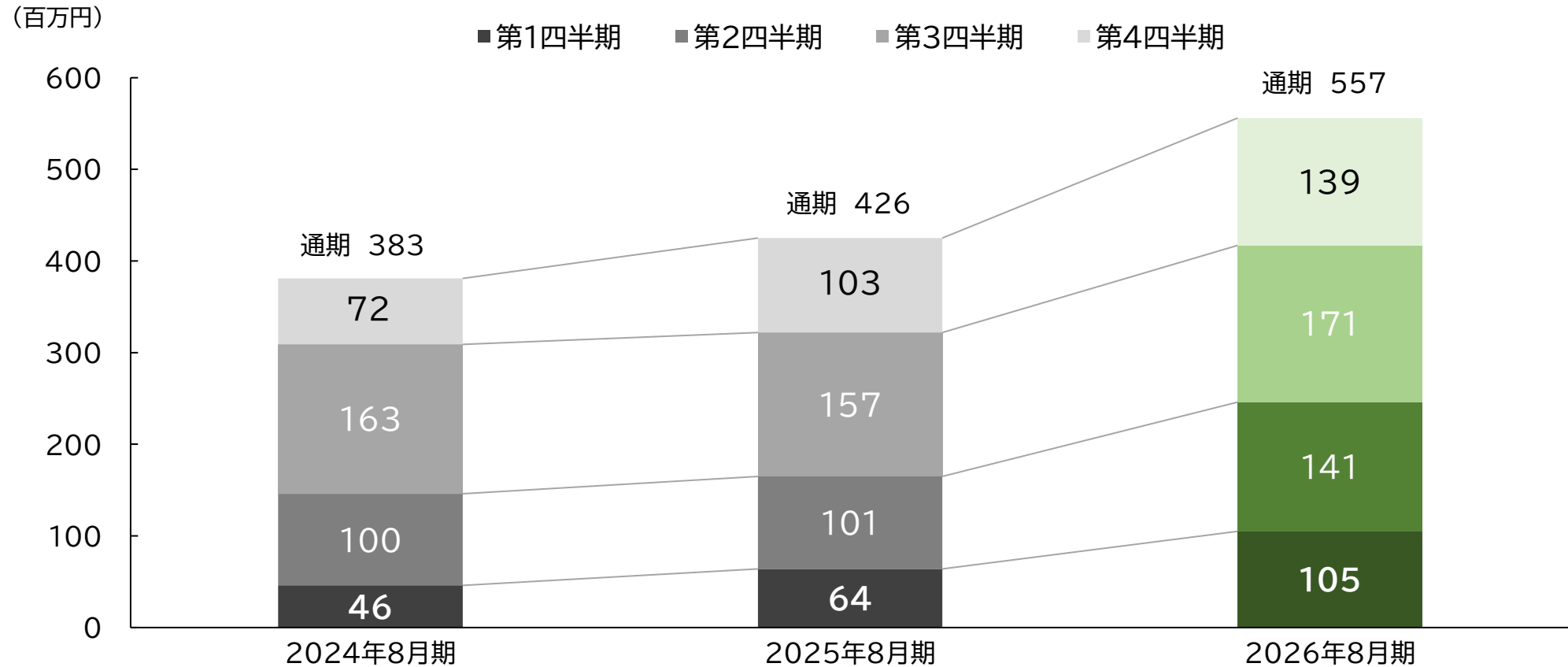
※ EBITDA = 当期純利益 + 法人税等 + 特別損益 + 支払利息 + 減価償却費 + のれん償却費

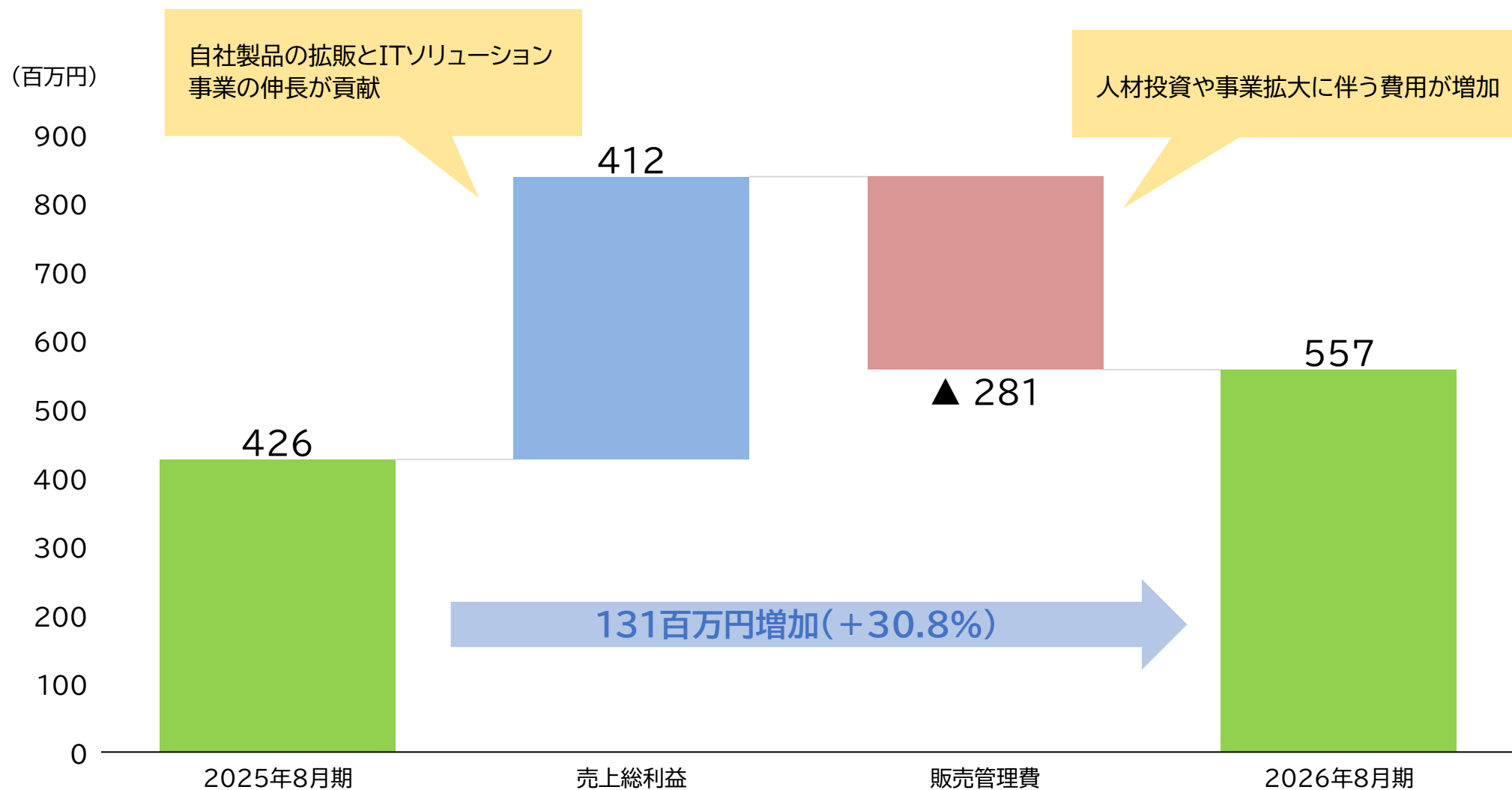
- サプライ事業・ITソリューション事業ともに堅調に推移し、**全四半期で前年同期を上回る**売上高を達成
- 両事業の伸長により、通期売上高は**前期比6.7%増加**



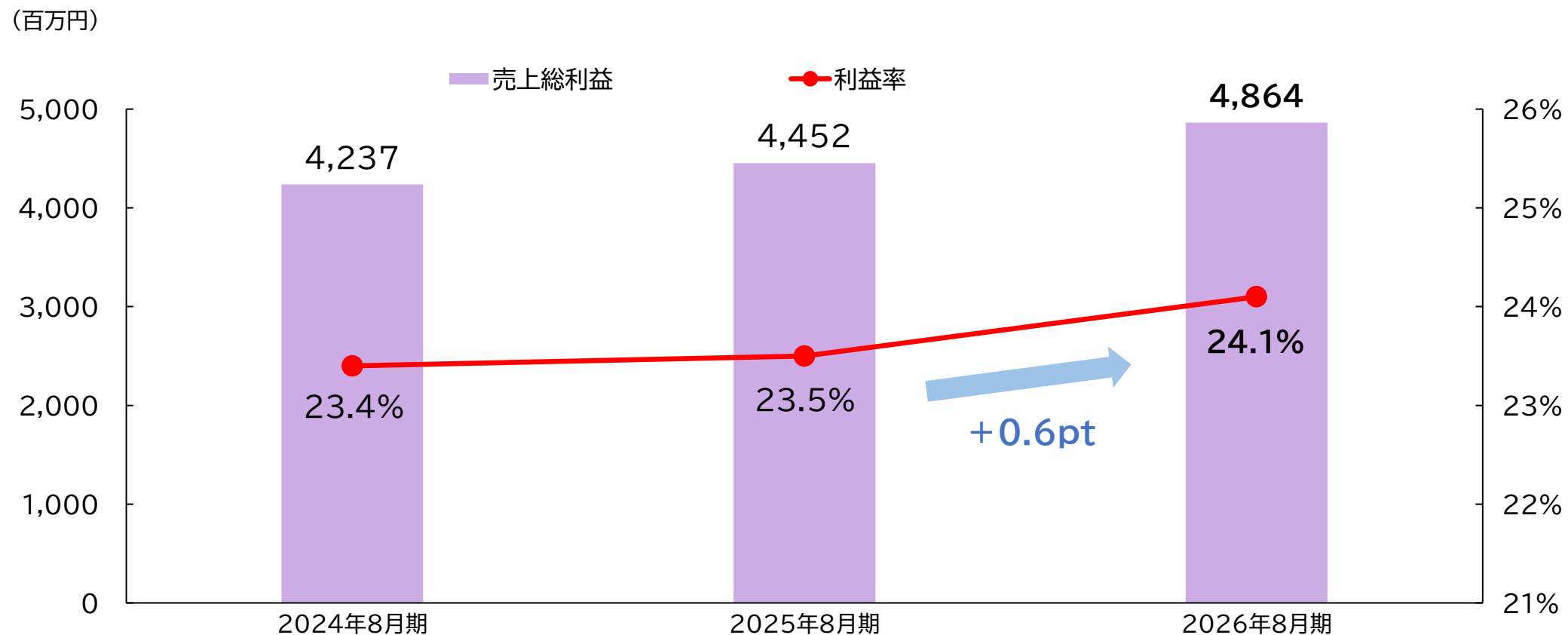
四半期毎の営業利益の推移

- 両事業において増益となり、**全四半期で前年同期を上回る**営業利益を計上
- ITソリューション事業の伸長に加え、サプライ事業においても収益性が向上し、通期営業利益は**前期比30.8%増加**



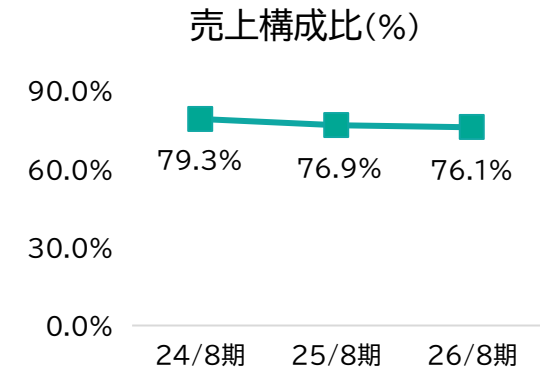
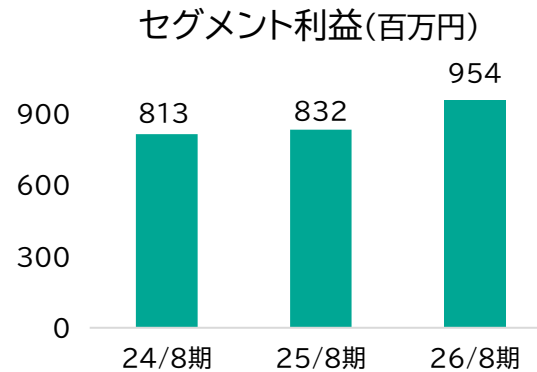
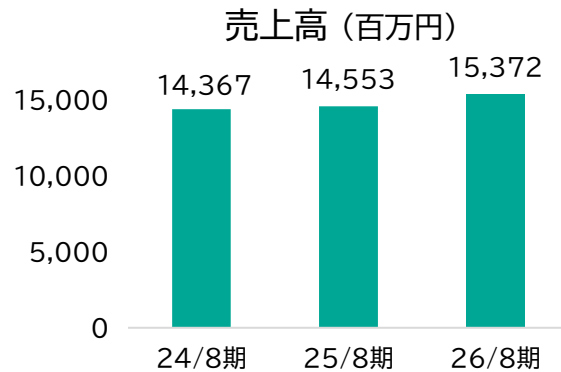


- 利益率の高い自社製品及びIT商品・サービスの販売拡大により、売上総利益が増加し、売上総利益率も向上

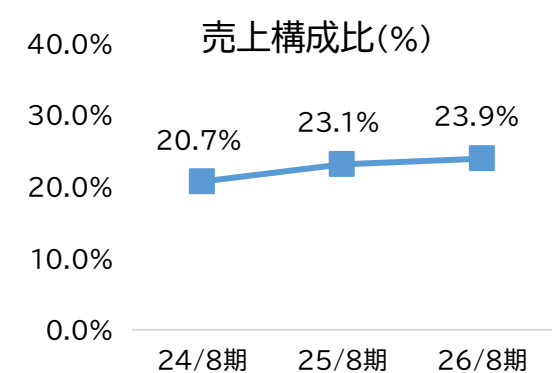
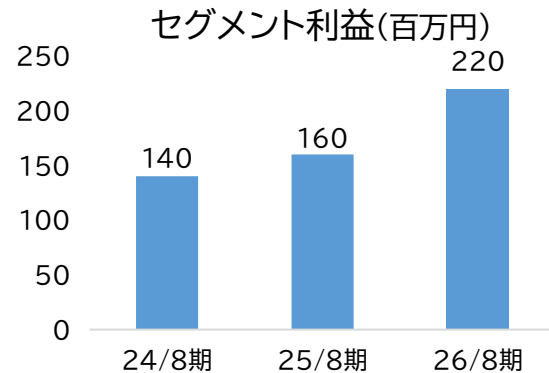
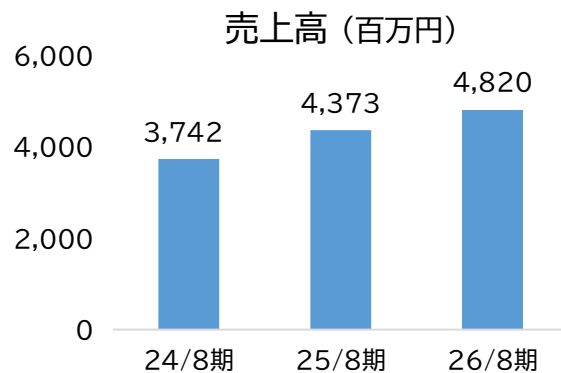


サプライ事業・ITソリューション事業ともに増収増益、特にITソリューション事業が成長
ITソリューション事業の売上構成比が増加

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

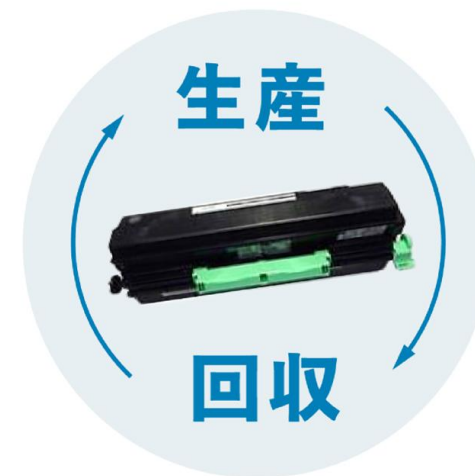
リユーストナーの
発注・在庫管理



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CO2削減量

5.34 kg-CO2

種類	廃プラ削減量 (kg)	CO2換算値 (kg-CO2)
リサイクルトナー	2.74	5.34

顧客課題



DX対応



セキュリティリスク



人手不足



多様な働き方への対応

提供ソリューション



PC
スキャンニングサービス



セキュリティ



ネットワーク
クラウドサービス



オフィス環境改善

提供価値



業務効率化



生産性向上



DX推進



ワークプレイス最適化

高付加価値ソリューション

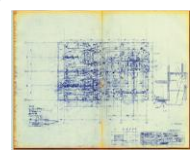
の提案

■ 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

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



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



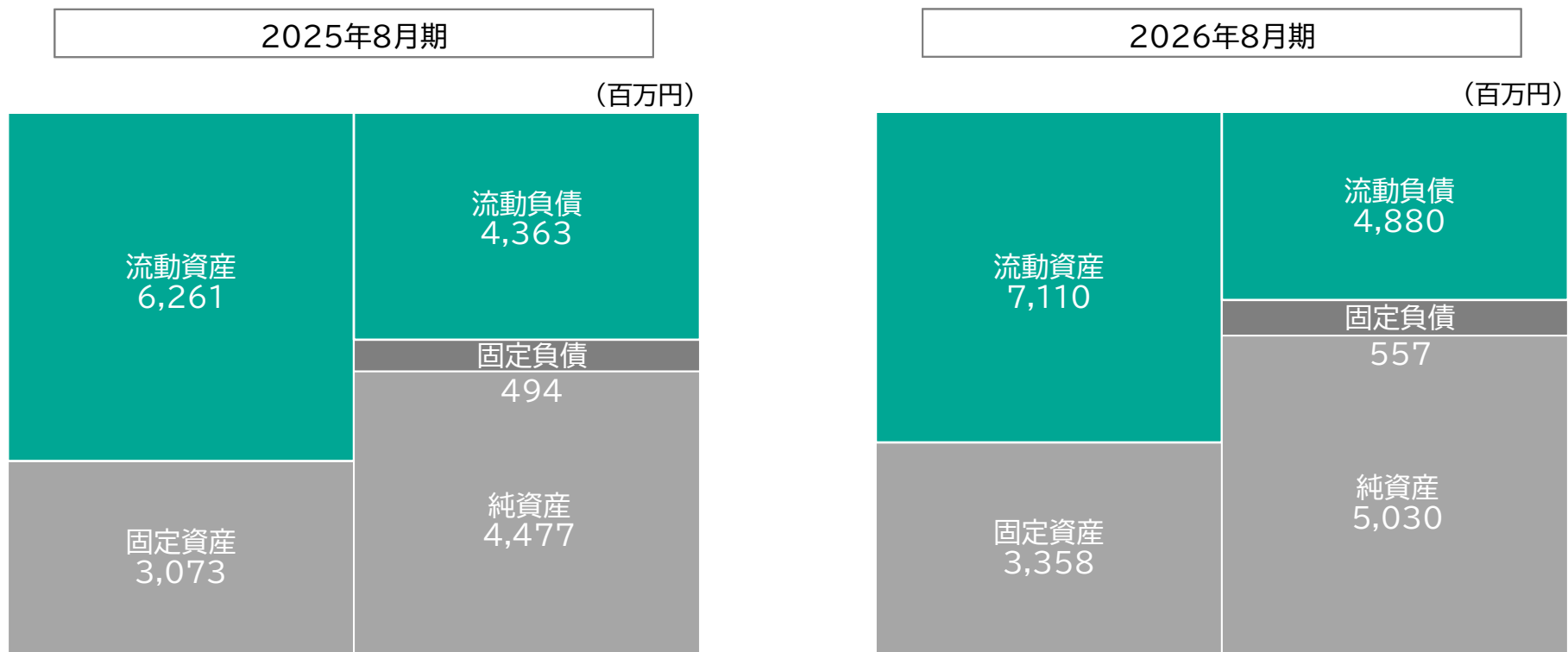
ネットワーク



オフィス家具



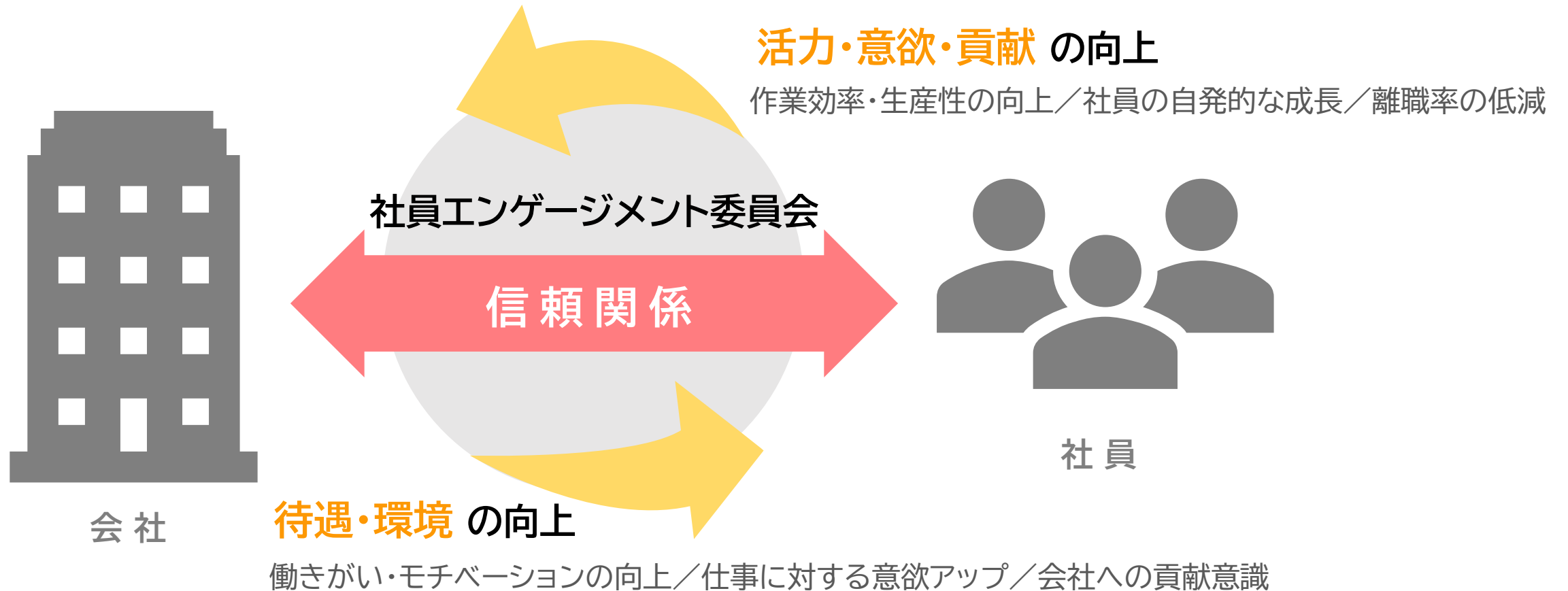
Work Place = 働く環境 =
すべてをプロデュース



- ・ 自己資本比率は、2025年8月期末48.0%から2026年8月期末**48.1%**へと**0.1pt**向上
- ・ 流動比率は、2025年8月期末143.5%から2026年8月期末**145.7%**へと**2.2pt**向上

“働きがいのある会社づくり”を掲げる「社員エンゲージメント委員会」を発足

社員一人ひとりが仕事にやりがいを感じ、意欲を持って取り組むことができる環境を整えることで、「企業理念への共感」や「自発的な貢献」を促すことを目的とした、**社員自らが考え、行動する組織**



当社名古屋支店(名古屋市東区)のオフィスをリノベーションし、多様な働き方に対応した快適で創造性の高いワークスペースを実現しました

社員同士のコミュニケーション活性化と生産性向上を図るとともに、お客様への提案力強化にもつながるオフィスへと刷新

Before



After

Workplace Renovation.

ktk.inc
Last Update: 2026. 09. 14

A newly designed workspace reshapes daily routines, elevates your team, and crafts the future of your business.

CONCEPT

働き方が変わる。人が変わる。未来が変わる。

『未来を変えるアイデア』が生まれるオフィス

個人ブースのおかげでオンラインミーティングの周りに気兼ねがゼロになった!



ほどよい距離感が、雑談やアイデア出しのハードルを下げてくれた!



部署・役職・年齢の壁を越えた会話が生まれた!



集中したい、相談したい時に場所を選べ、タスクの切り替えがスムーズになった!



INTERIOR

01 エントランス



01 訪れる人の心をつかむ、印象的なエントランス

ケイティケイの主力事業である、リユーストナーをダイナミックに打ち出すグラフィックで活気を表現しました。単なる「入口」ではなく会社の世界観を最初に伝え、心に残る場所になっています。



02 執務スペース



02 働き方に合わせて、自由に選べる居場所

執務スペースは、エントランスとは対照的に集中とリラクセスを両立できる空間です。オフィスグリーンを随所に配置することで、視覚的なリラクセス効果と居心地の良い環境を演出しています。



03 ミーティングスペース



03 空間を活かした、コンパクトなミーティング空間

空間をゆやかに仕切り、適度に視線を遮ることで空間を広く見せ、閉鎖感を感じさせない設計にしました。



04 個別ブース



04 周囲に気を遣わないひとりの集中スペース

オンラインミーティングや集中したい時に、周りを気にせず集中できるブースを用意しました。

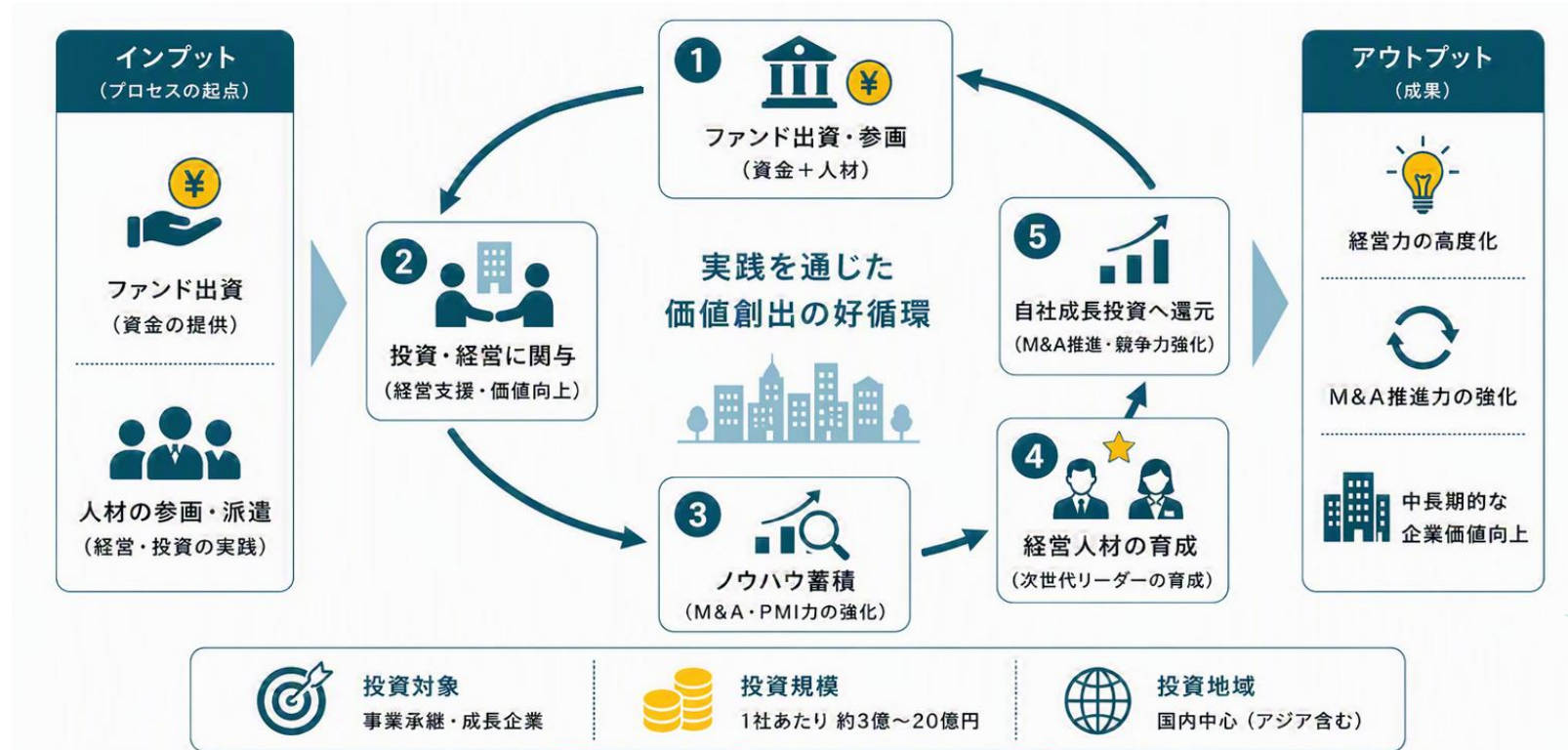
05 応接室



05 来客を迎え入れるやさしいリラックス空間

応接室ではリラックスして会話ができるよう、落ちついたトーンの壁紙に緑のカーペットを採用しました。インテリアは使いやすさにこだわっています。

当社は、ケイティケイ・キャピタルパートナーズ合同会社を設立するとともに、株式会社ネオヴィア・キャピタルが設立したバイアウトファンド（ネオヴィア1号投資事業有限責任組合）に対する出資を決定し、2026年5月1日付で組合契約を締結しました



最新情報

2026年6月23日

外食産業向けを中心に
ユニフォームのレンタル・販売
等を営む企業への投資を実行

バイアウトファンドへの出資・参画を通じて、投資・経営の実践ノウハウを獲得し、人材とM&A力を強化することで、中長期的な企業価値向上を実現します

2

2027年8月期 予想

中期経営計画「Growth Plan 2027」の達成に向け、**上半期・通期ともに増収**を予想し、**営業利益も増益**を見込む
 配当は中間・期末ともに**11.0円(年間22.0円)**を予想し、**連続増配**を予定
 なお、親会社株主に帰属する当期純利益は、2026年8月期の特殊要因の剥落を踏まえ減益を予想

(百万円)

	2026年8月期 実績		2027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	9,743	20,192	9,900	+156	101.6%	20,400	+207	101.0%
営業利益	247	557	284	+36	115.0%	610	+52	109.3%
経常利益	302	648	312	+9	103.0%	670	+21	103.3%
EBITDA ※	379	805	392	+12	103.3%	840	+35	104.4%
親会社株主に帰属する 当期（中間期）純利益	191	489	200	+8	104.3%	425	▲64	86.8%
1株当たり 当期（中間期）純利益	円 銭 35.09	円 銭 89.52	円 銭 36.54	円 銭 +1.45	104.1%	円 銭 77.65	円 銭 ▲11.87	86.7%
一株配当	円 銭 10.00	円 銭 21.00	円 銭 11.00				円 銭 22.00	
配当性向	23.5%					28.3%		

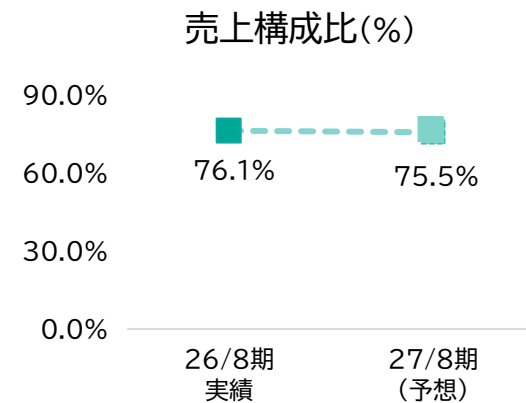
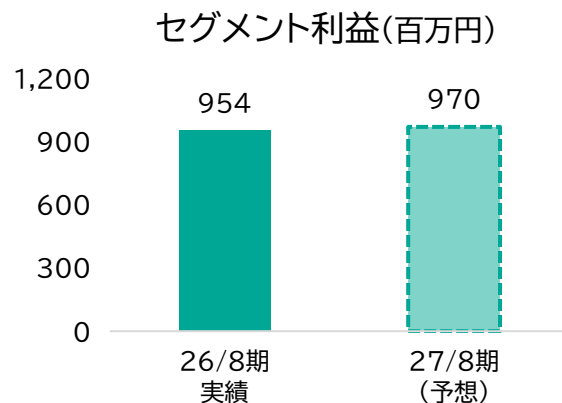
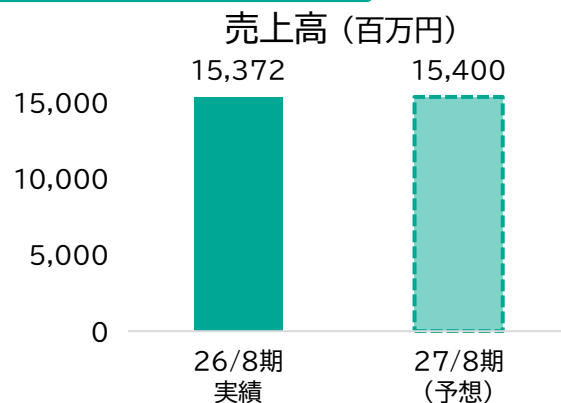
※ EBITDA = 当期純利益 + 法人税等 + 特別損益 + 支払利息 + 減価償却費 + のれん償却費

2027年8月期 セグメント別予想

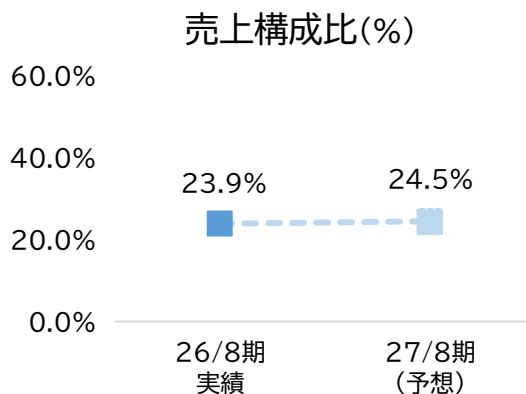
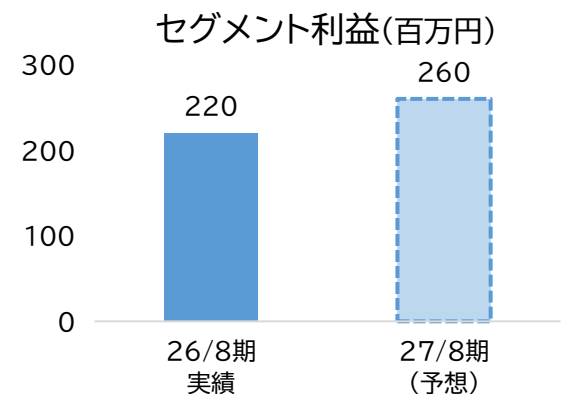
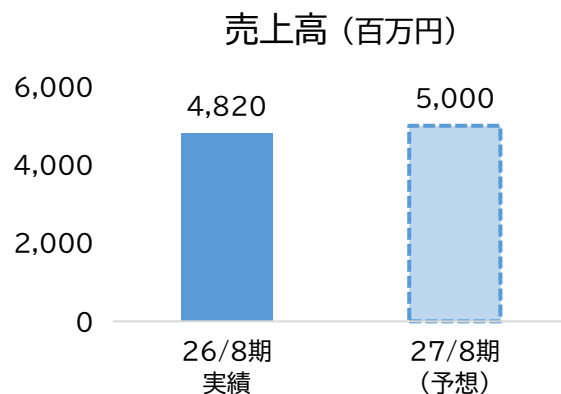
サプライ事業・ITソリューション事業ともに**増収増益**を予想

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**を着実に進める

サプライ事業



ITソリューション事業



サプライ事業



- 新規顧客の獲得と自社製品(リユーストナー等)の拡販によるシェア拡大
- 「サステナブルパートナープログラム」の推進を通じた環境価値の可視化及びカートリッジ回収の強化
- 適正な価格戦略と製造直販体制の強みによる収益性のさらなる向上

ITソリューション事業



- グループ顧客基盤を活用したクロスセル・アップセルによる取引拡大
- 高付加価値ソリューション(スキャニングサービス、デジタルマーケティング等)の提案強化
- 多様な働き方に応じたワークプレイス全体の価値向上を支援する「ワークプレイス・サービスプロバイダー」への進化

3

中期経営計画の進捗状況

(2025年8月期～2027年8月期)

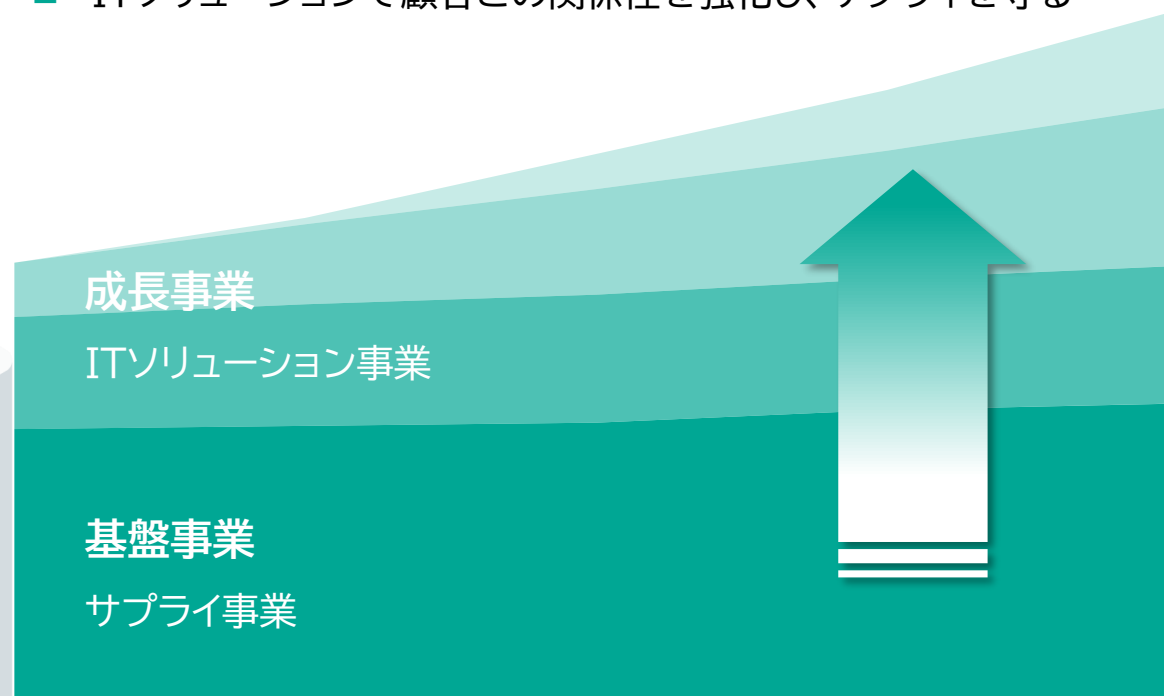
顧客基盤の活用と強化



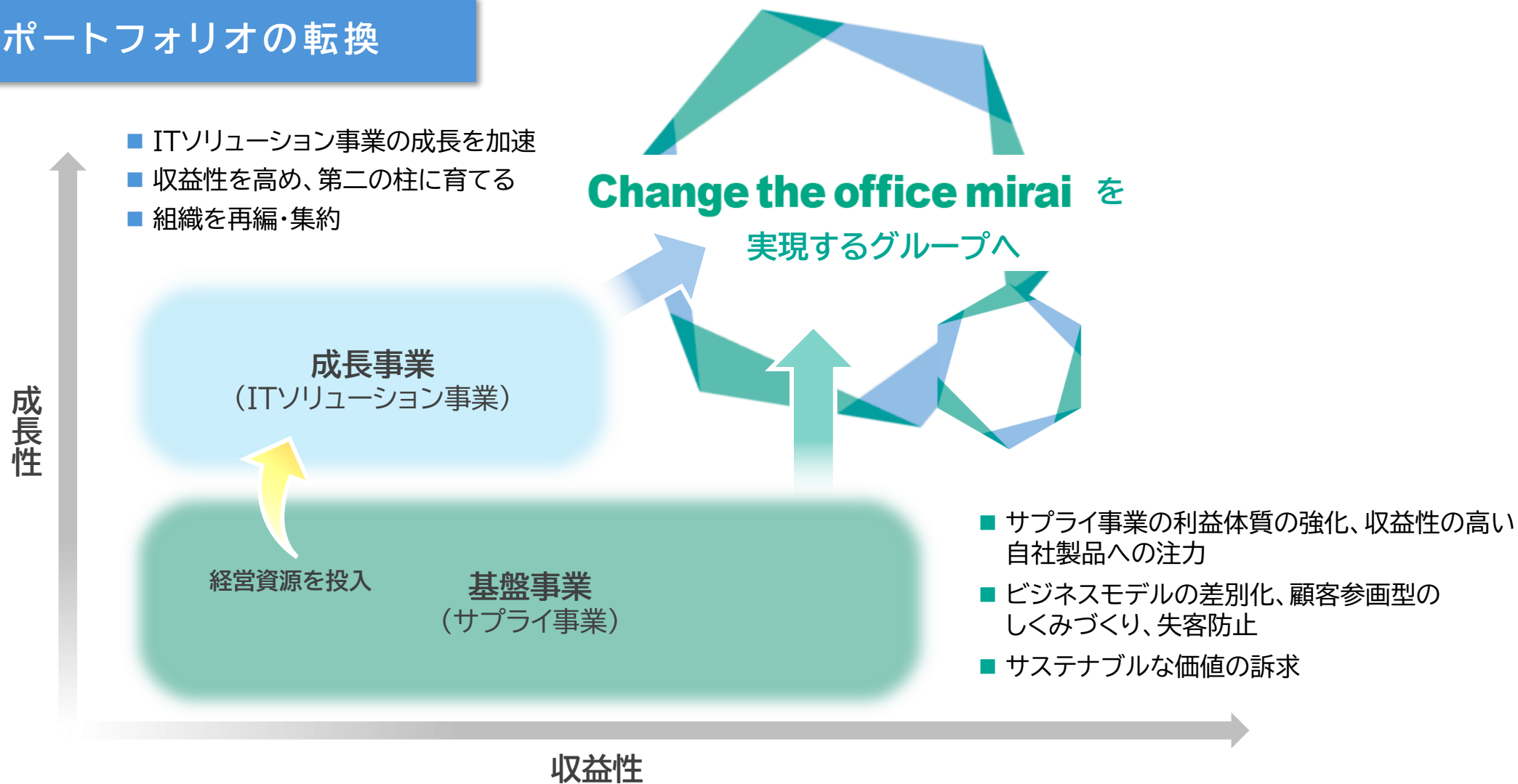
Change the office mirai を実現すべく、

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



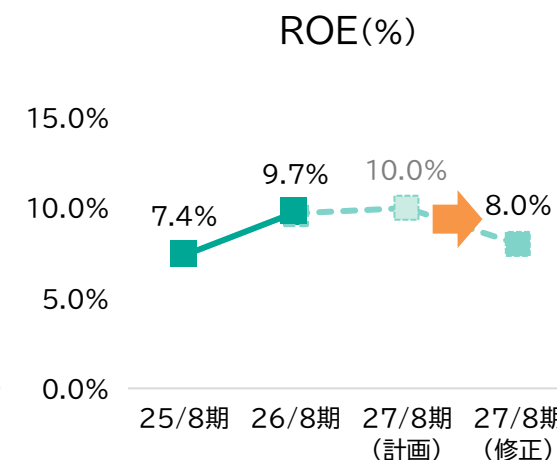
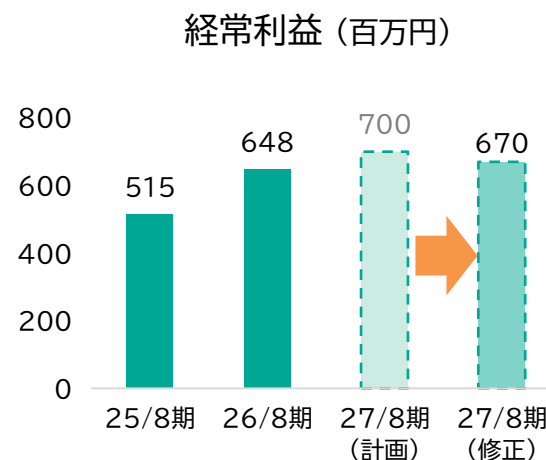
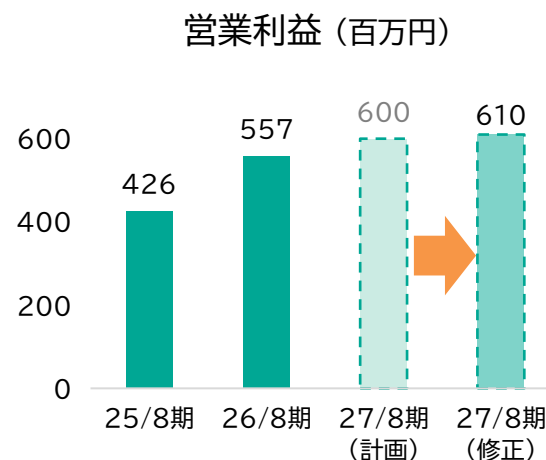
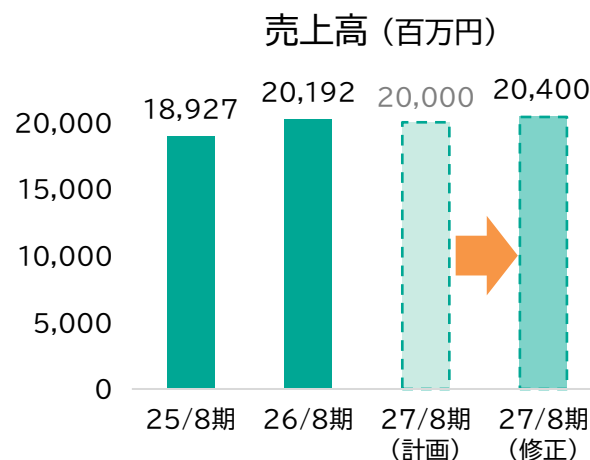
事業ポートフォリオの転換



売上高・営業利益は順調に進捗し、2027年8月期計画を上方修正

一方で、経常利益・EBITDA・ROEは当初目標を下回る見通しであり、収益力と資本効率の向上が課題
自社製品の拡販とITソリューション事業の高付加価値化により、持続的な利益成長と利益率向上を目指す

	2025年8月期実績	2026年8月期実績	2027年8月期(当初計画)	2027年8月期(修正)
売上高	189.2億円	201.9億円	200.0億円	204.0億円
営業利益	4.2億円	5.5億円	6.0億円	6.1億円
経常利益	5.1億円	6.4億円	7.0億円	6.7億円
EBITDA	6.7億円	8.0億円	8.7億円	8.4億円
ROE	7.4%	9.7%	10.0%以上	8.0%

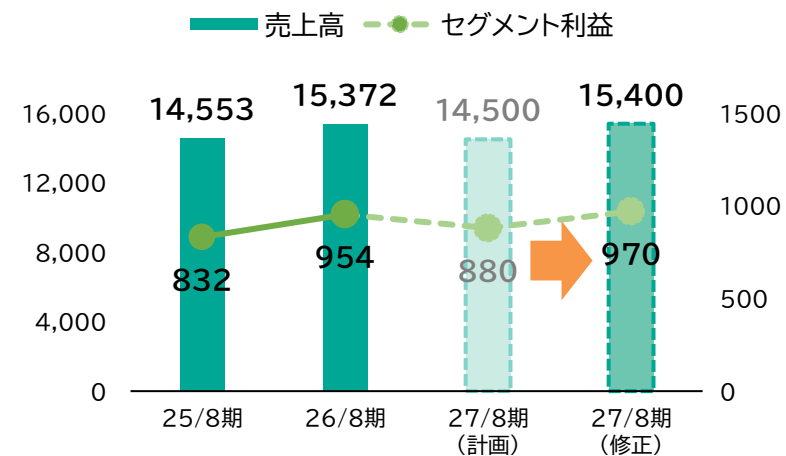


セグメント別 進捗状況

サプライ事業

(百万円)

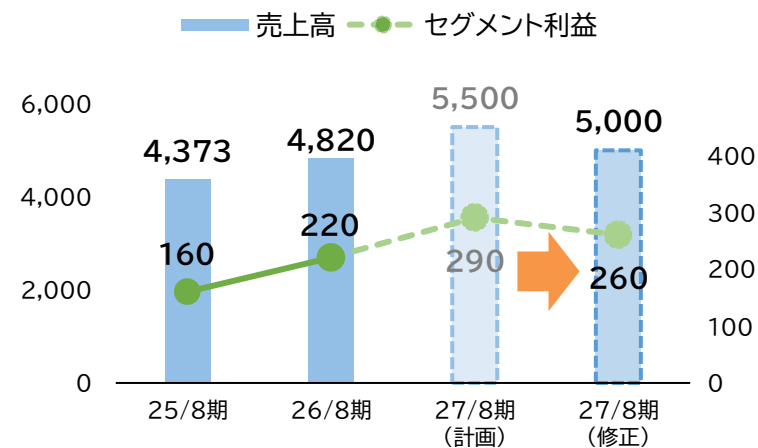
	2025年8月期	2026年8月期	2027年8月期 (当初計画)	2027年8月期 (修正)
売上高	145.5億円	153.7億円	145.0億円	154.0億円
セグメント利益	8.3億円	9.5億円	8.8億円	9.7億円



ITソリューション事業

(百万円)

	2025年8月期	2026年8月期	2027年8月期 (当初計画)	2027年8月期 (修正)
売上高	43.7億円	48.2億円	55.0億円	50.0億円
セグメント利益	1.6億円	2.2億円	2.9億円	2.6億円



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

	2022年 8月期	2023年 8月期	2024年 8月期	2025年 8月期	2026年 8月期
売上高	17,198百万円	17,611百万円	18,109百万円	18,927百万円	20,192百万円
営業利益	404百万円	361百万円	383百万円	426百万円	557百万円
営業利益率	2.3%	2.1%	2.1%	2.3%	2.8%
当期純利益	315百万円	310百万円	345百万円	332百万円	489百万円
当期純利益率	1.8%	1.8%	1.9%	1.8%	2.4%
ROE	8.7%	8.0%	8.2%	7.4%	9.7%
1株当たり純資産	670.56円	714.20円	773.47円	820.19円	919.13円
株価	378円	570円	597円	639円	779円
PBR	0.56倍	0.80倍	0.77倍	0.78倍	0.85倍
PER	6.46倍	9.95倍	9.40倍	10.49倍	8.70倍
自己資本比率	43.2%	45.9%	47.5%	48.0%	48.1%
配当性向	23.9%	26.2%	25.2%	27.9%	23.5%

※ 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%の間で推移(※2026年8月期の当期純利益額・率とROEは、政策保有株式売却等の影響により、やや高めの水準となっている)
- 当社がCAPMに基づいて算定した株主資本コストは8～9%
株主資本コストを、より投資者目線に近い株式益回り(PER(株価収益率)の逆数)として算定すると9～12%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み、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倍前後となったものの、いまだ低位な水準で推移

$$\text{PBR} = \text{ROE} \times \text{PER} = \text{ROE} \times (1 \div \text{広義の株主資本コスト})$$

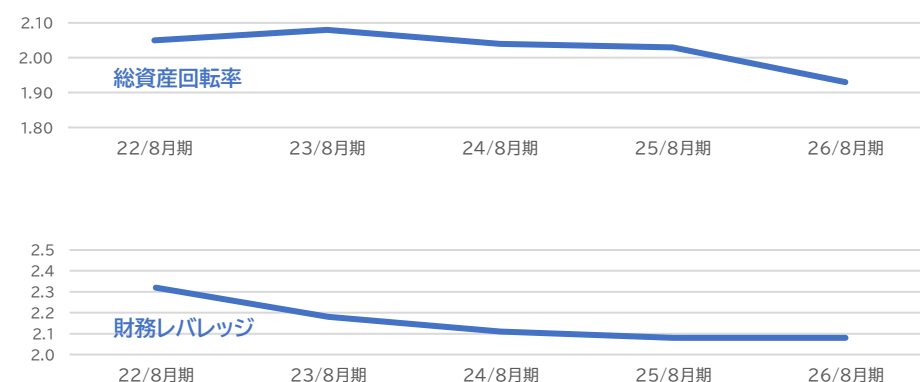
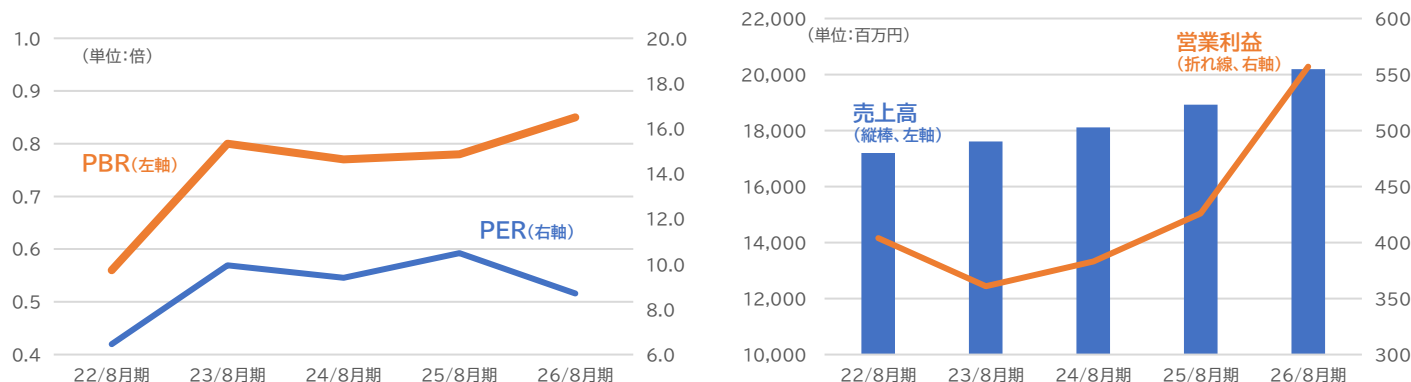
$$\text{ROE} = \text{当期純利益率} \times \text{総資産回転率} \times \text{財務レバレッジ}$$

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上回っていない

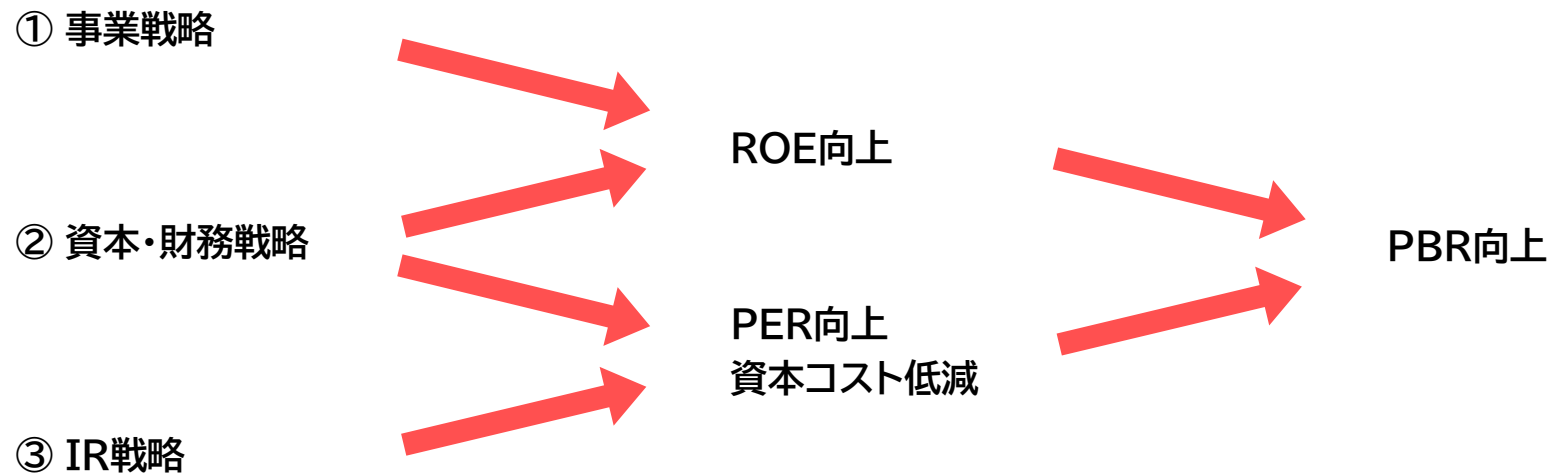
課題③：当期純利益率が約2%と低く、ROEも8%前後で推移

課題④：売上高・利益は増加傾向にあるものの、中長期の成長戦略や収益性向上への期待が株価に十分反映されていない(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	192 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

■ 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



■ WEB発注システム

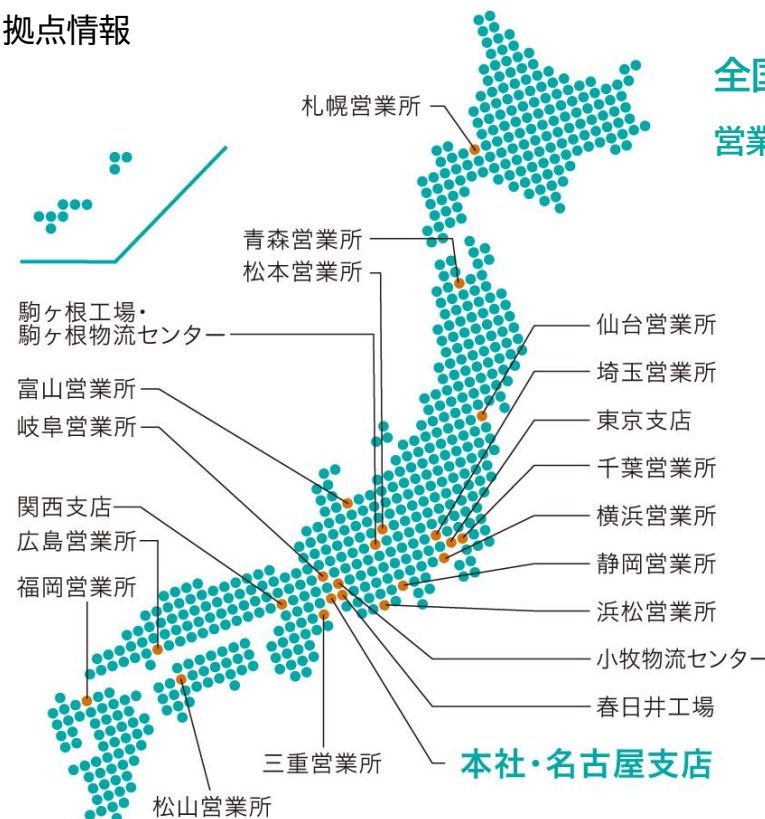
約100,000点のアイテムを取り揃えた独自のWEB発注システム **YORI DORI**
お客様専用カスタマイズも可能

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）



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
0.4kg
CO2
0.8kg

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



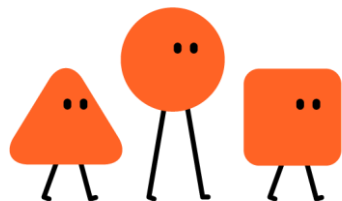
分解 > クリーニング > 部品交換 > トナー充填 > 組み立て > 品質検査 > 梱包・出荷

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 74 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 32 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 3 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

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



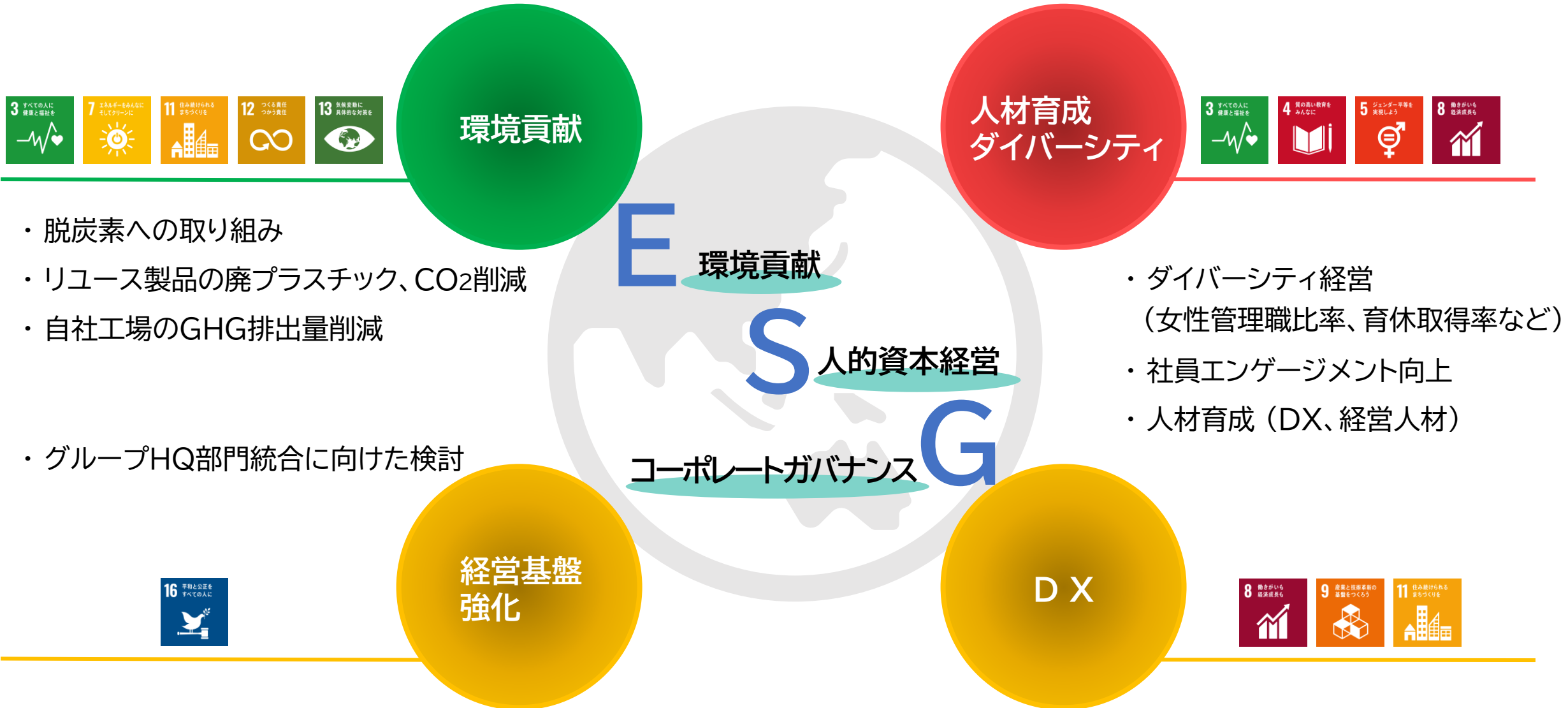
お客様のオフィスを変える

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



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

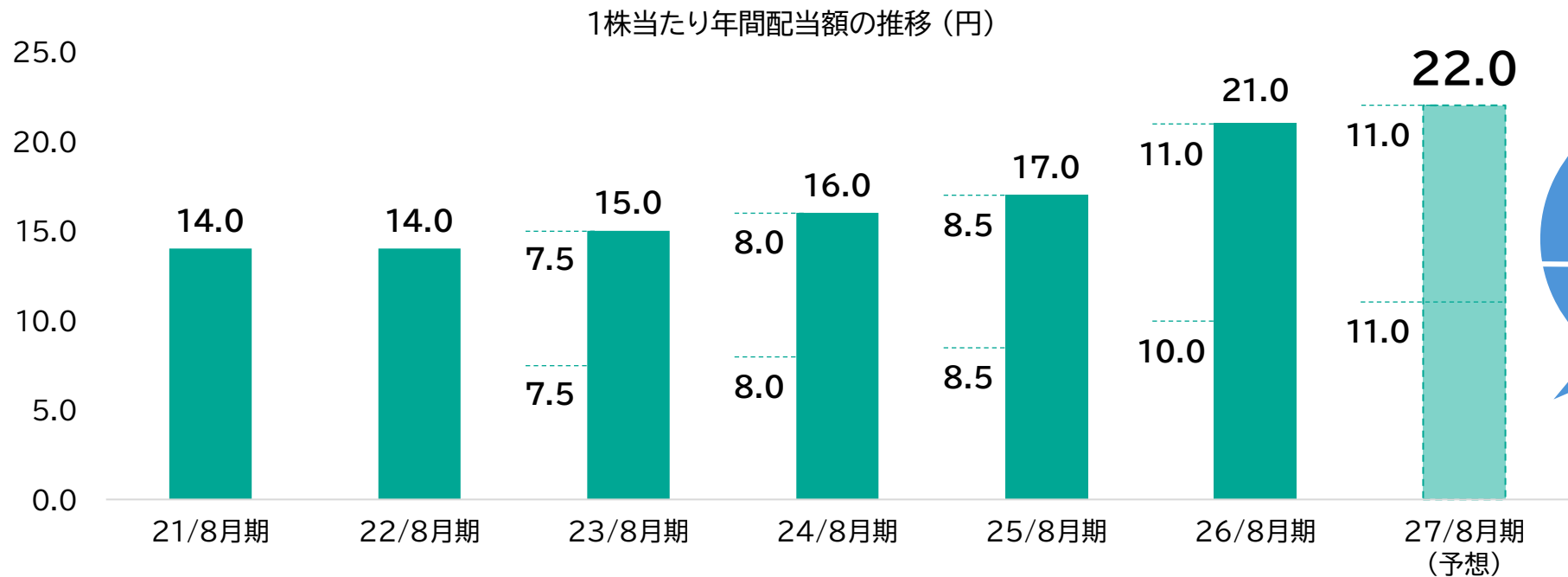
(2) 優待内容

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
- 2027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22.0円(連結配当性向28.3%)の予想



配当性向	22.6%	23.9%	26.2%	25.2%	27.9%	23.5%	28.3%
------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------

コーポレートサイト

当社HPのIRページ：<https://www.ktk.gr.jp/ir>



決算短信・有価証券報告書(四半期報告書)
連結決算説明資料・株主通信
ニュースリリース等の最新情報に加え
過去の開示資料等アーカイブも確認可能

IRメール配信サービス
決算発表やプレスリリース等のお知らせを
ご希望の方にメール配信しています



X (旧:Twitter)

公式アカウント：[@ktk_ir](https://twitter.com/ktk_ir)

アットマーク・ケー・ティー・ケー
・アンダーバー・アンダーバー・アイ・アール



グループ会社の情報や取り組み等について、
IR関連情報を中心に発信しています
是非フォローをお願いします



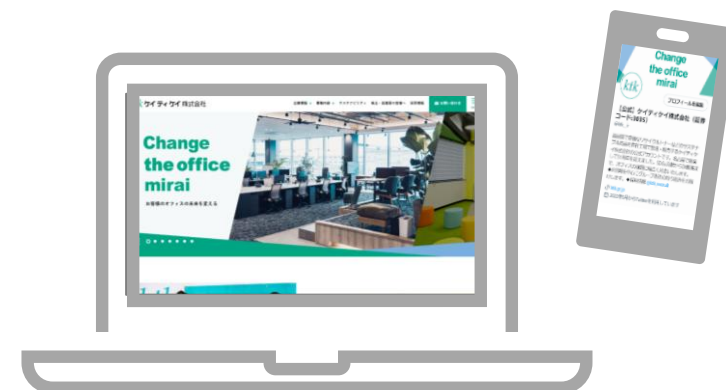
本資料に関するご注意

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