

証券コード：4635

東証スタンダード市場

TOKYOink

東京インキ株式会社

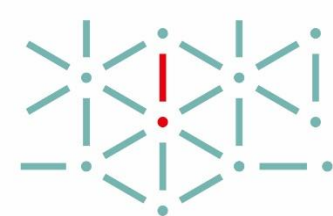
2026年3月期 第2四半期（中間期） 決算補足説明資料

（2025年11月7日決算発表）



「伝える」
「彩る」
「守る」ことで、
豊かな未来を実現する





サマリー

1. 2026年3月期 第2四半期（中間期）決算概況

- （1）エグゼクティブサマリー
- （2）四半期業績推移
- （3）連結損益計算書
- （4）売上高 前年同期比増減要因分析
- （5）営業利益 前年同期比増減要因分析
- （6）セグメント別業績
- （7）連結貸借対照表
- （8）連結キャッシュ・フロー

2. 2026年3月期 第2四半期（中間期）および

通期連結業績予想の達成・進捗状況

- （1）第2四半期（中間期）連結業績予想 達成状況
- （2）通期連結業績予想 進捗状況
- （3）セグメント別通期連結業績予想 進捗状況

3. 株主還元

- （1）株主還元方針・配当金・配当性向
- （2）株式分割・株主優待制度

4. 参考資料

26年3月期 第2四半期（中間期） 実績

- 計画通り順調に進捗
売上高： 24,336百万円（前年同期比+9.3%）
営業利益： 1,096百万円（前年同期比+309.5%）
- インキ事業：セグメント利益 495百万円（前年同期比+221.8%）
オフセット輪転インキ（オフセットインキ）、医薬包装用途向け製品（グラビアインキ）が好調
- 化成品事業：セグメント利益 432百万円（前年同期比+211.7%）
機能性包材用途向け製品および自動車用途向け製品（自社製品）が好調
- 加工品事業：セグメント利益 194百万円（前年同期比+124.9%）
土木資材が伸長

26年3月期通期見通し・ 今後の主な取り組み

- 26年3月期通期連結業績予想
売上高： 47,300百万円（進捗率 51.5%）
営業利益： 1,800百万円（ " 60.9%）
- 今後の主な取り組み
インキ事業：既存製品の販売維持と開発製品の伸長に向けた取り組み
化成品事業：低収益製品の整理と高付加価値製品へのシフト推進
加工品事業：防災・減災用途向け製品（土木資材）の更なる伸長

26年3月期 株主還元

- 年間配当金予想240円（前年比+50円）※株式分割前換算の金額にて算出
- 分割（1:5）の実施（26年1月1日効力発生日）

1. 2026年3月期 第2四半期（中間期）決算概況

TOKYOink



（1）エグゼクティブサマリー

（単位：百万円）

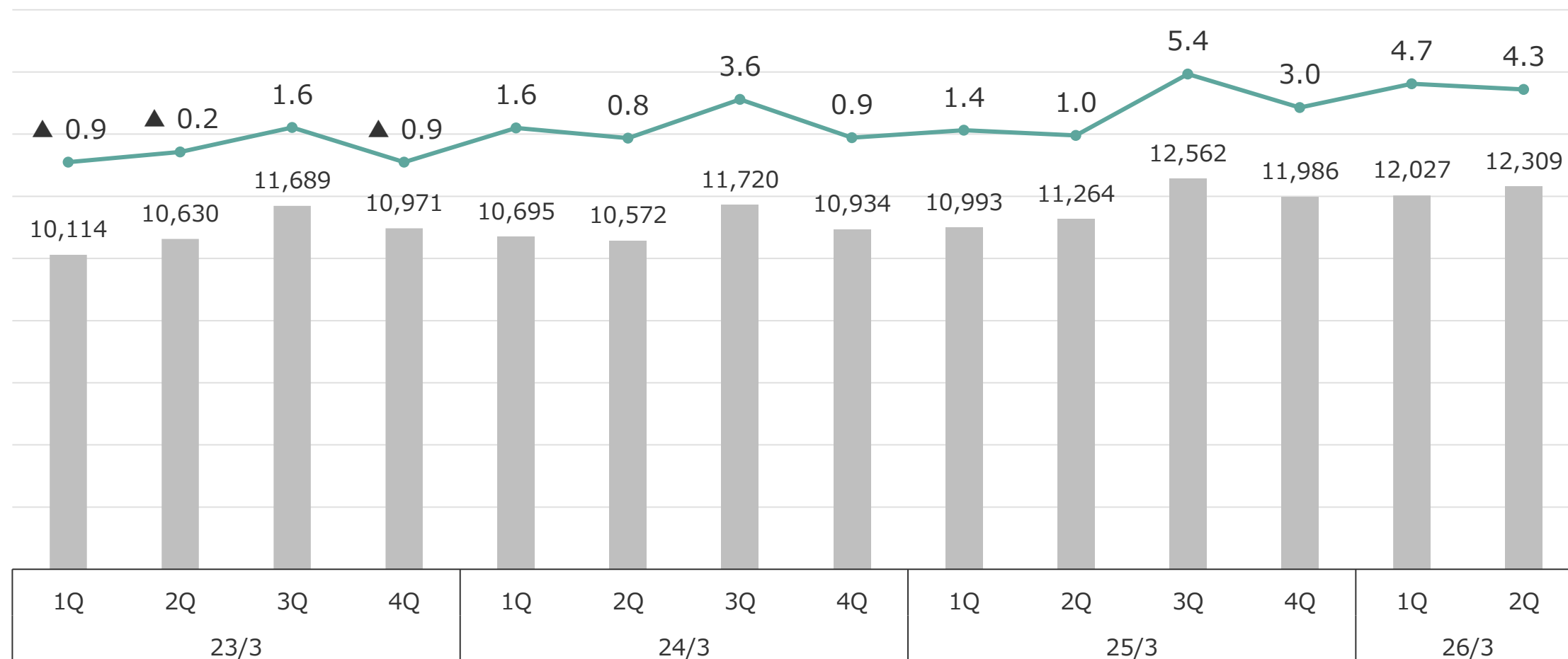
- ・主力製品の市況回復、高付加価値製品へのシフトおよび製品販売価格改定が進捗し、売上高243億円（前年同期比＋9.3%）で増収
- ・営業利益10.9億円（同＋309.5%）、中間純利益7.8億円（同＋157.8%）と大幅増益

	25年3月期2Q 24/9	26年3月期2Q 25/9	増減額	増減率 (%)	コメント
売上高	22,257	24,336	+2,079	+9.3	・主力製品の市況回復による販売数量増加および、事業ポートフォリオ見直しに伴う高付加価値製品へのシフト、各事業の製品販売価格改定の進捗により、前年同期比増収増益
営業利益	267	1,096	+828	+309.5	
経常利益	290	1,203	+913	+314.2	・前期営業外費用に計上していた米国連結子会社の出資金運用損が無くなったことにより、前年同期比増益
親会社株主に帰属する 中間純利益	304	785	+480	+157.8	

(2) 四半期業績推移

(単位：百万円、%)

売上高、売上高営業利益率ともに今期は過去3年を上回る水準で推移



(3) 連結損益計算書

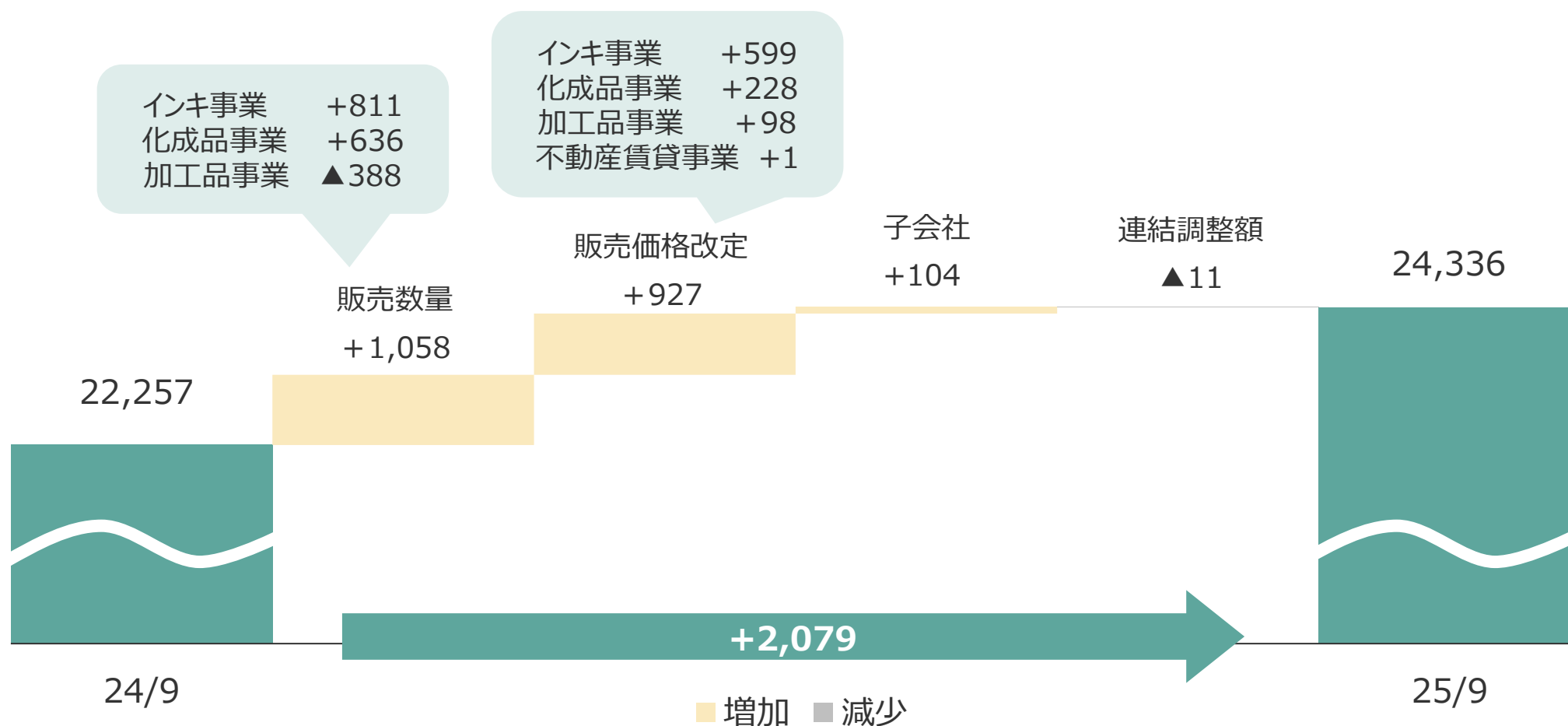
(単位：百万円)

	25年3月期2Q 24/9	構成比 (%)	26年3月期2Q 25/9	構成比 (%)	増減額	増減率 (%)	26年3月期 2Q業績予想 (※)	増減額	増減率 (%)
売上高	22,257	100.0	24,336	100.0	+2,079	+9.3	24,100	+236	+1.0
売上原価	19,092	85.8	20,322	83.5	+1,230	+6.4	-	-	-
売上総利益	3,165	14.2	4,014	16.5	+848	+26.8	-	-	-
販売費及び一般管理費	2,897	13.0	2,917	12.0	+19	+0.7	-	-	-
営業利益	267	1.2	1,096	4.5	+828	+309.5	1,060	+36	+3.4
営業外損益	22	0.1	107	0.4	+84	+368.9	-	-	-
経常利益	290	1.3	1,203	4.9	+913	+314.2	1,150	+53	+4.7
特別損益	124	0.6	▲ 60	▲ 0.2	▲ 184	-	-	-	-
親会社株主に帰属する中間純利益	304	1.4	785	3.2	+480	+157.8	800	▲14	▲1.8

(※) 25年8月5日公表値

（4）売上高 前年同期比増減要因分析

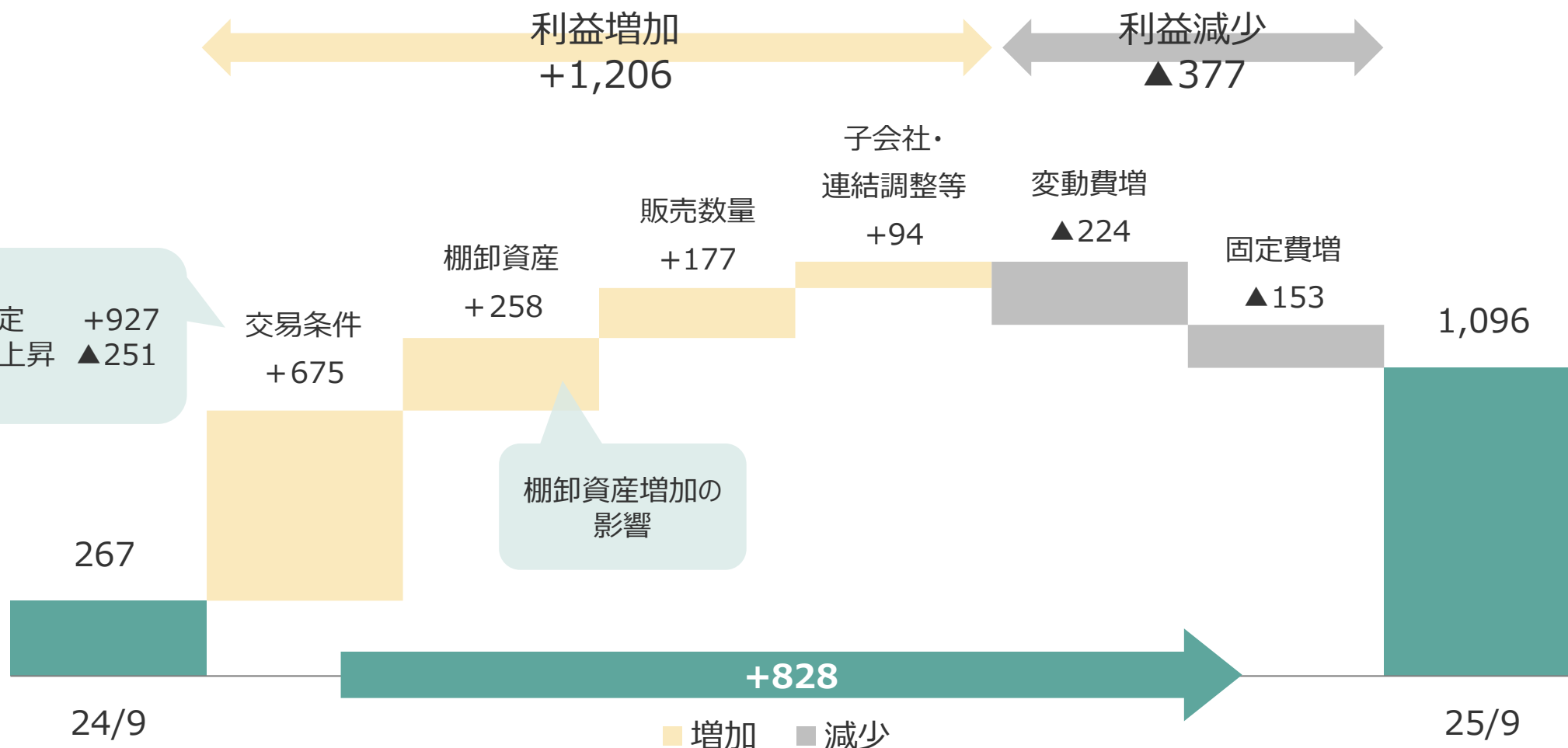
- ・インキ事業の販売活動強化およびグラビアインキの医薬包装用途向け製品、化成品事業の機能性包材用途向け製品や自動車用途向け製品等、高付加価値製品の販売増加により、前年同期比増収
- ・加工品事業はネトロン®の受注減により販売数量減少



(5) 営業利益 前年同期比増減要因分析

(単位：百万円)

高付加価値製品の売上比率が増加し交易条件が改善され、前年同期比増益



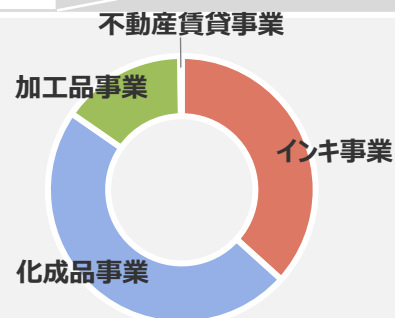
（6）セグメント別業績 – サマリー –

（単位：百万円）

- ・インキ事業、化成品事業は収益力が改善し、前年同期比増収増益
- ・加工品事業はネトロン®の受注減も、土木資材の大型案件受注により前年同期比減収増益

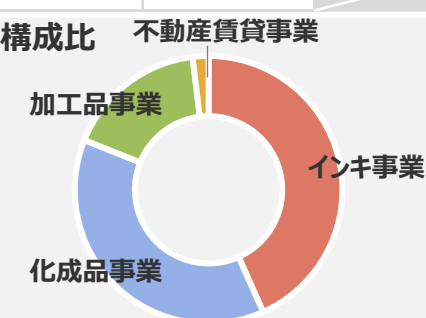
報告セグメント	売上高				セグメント利益				セグメント利益率		
	25年3月期 2Q 24/9	26年3月期 2Q 25/9	増減額	増減率 (%)	25年3月期 2Q 24/9	26年3月期 2Q 25/9	増減額	増減率 (%)	25年3月期 2Q 24/9(%)	26年3月期 2Q 25/9(%)	増減 (pt)
インキ事業	7,458	8,927	+1,469	+19.7	154	495	+341	+221.8	2.1	5.6	+3.5
化成品事業	10,771	11,673	+901	+8.4	138	432	+293	+211.7	1.3	3.7	+2.4
加工品事業	3,982	3,690	▲292	▲7.4	86	194	+108	+124.9	2.2	5.3	+3.1
不動産賃貸事業	44	45	+0	+1.9	27	24	▲2	▲9.8	61.8	54.7	▲7.1
セグメント合計	22,257	24,336	+2,079	+9.3	407	1,147	+740	+182.0	1.8	4.7	+2.9
全社費用他 ※					▲ 139	▲ 51	+87	—			
連結営業利益					267	1,096	+828	+309.5			

売上高構成比



インキ事業	36.7%
化成品事業	48.0%
加工品事業	15.1%
不動産賃貸事業	0.2%

セグメント利益構成比



インキ事業	43.2%
化成品事業	37.6%
加工品事業	17.0%
不動産賃貸事業	2.2%

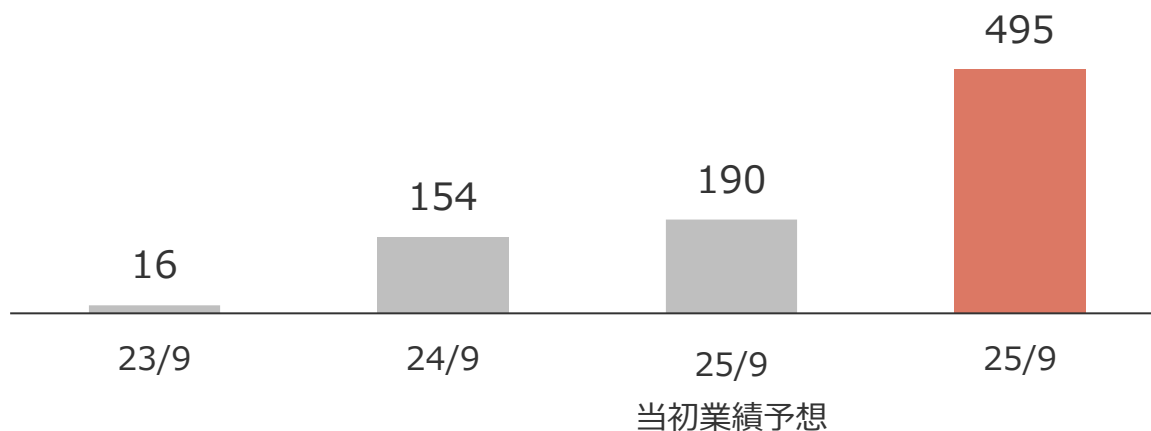
（6）セグメント別業績 – インキ事業 –

（単位：百万円）

売上高89億円（前年同期比+19.7%、当初業績予想比※+12.6%）、
セグメント利益4.9億円（前年同期比+221.8%、当初業績予想比※+161.0%）で増収増益

	25年3月期 2Q 24/9	26年3月期 2Q 25/9 当初業績予想 (※)	26年3月期 2Q 25/9 実績	対 前年同期 増減率 (%)	対 当初業績予想 増減率 (%)
売上高	7,458	7,930	8,927	+19.7	+12.6
セグメント利益	154	190	495	+221.8	+161.0

セグメント利益

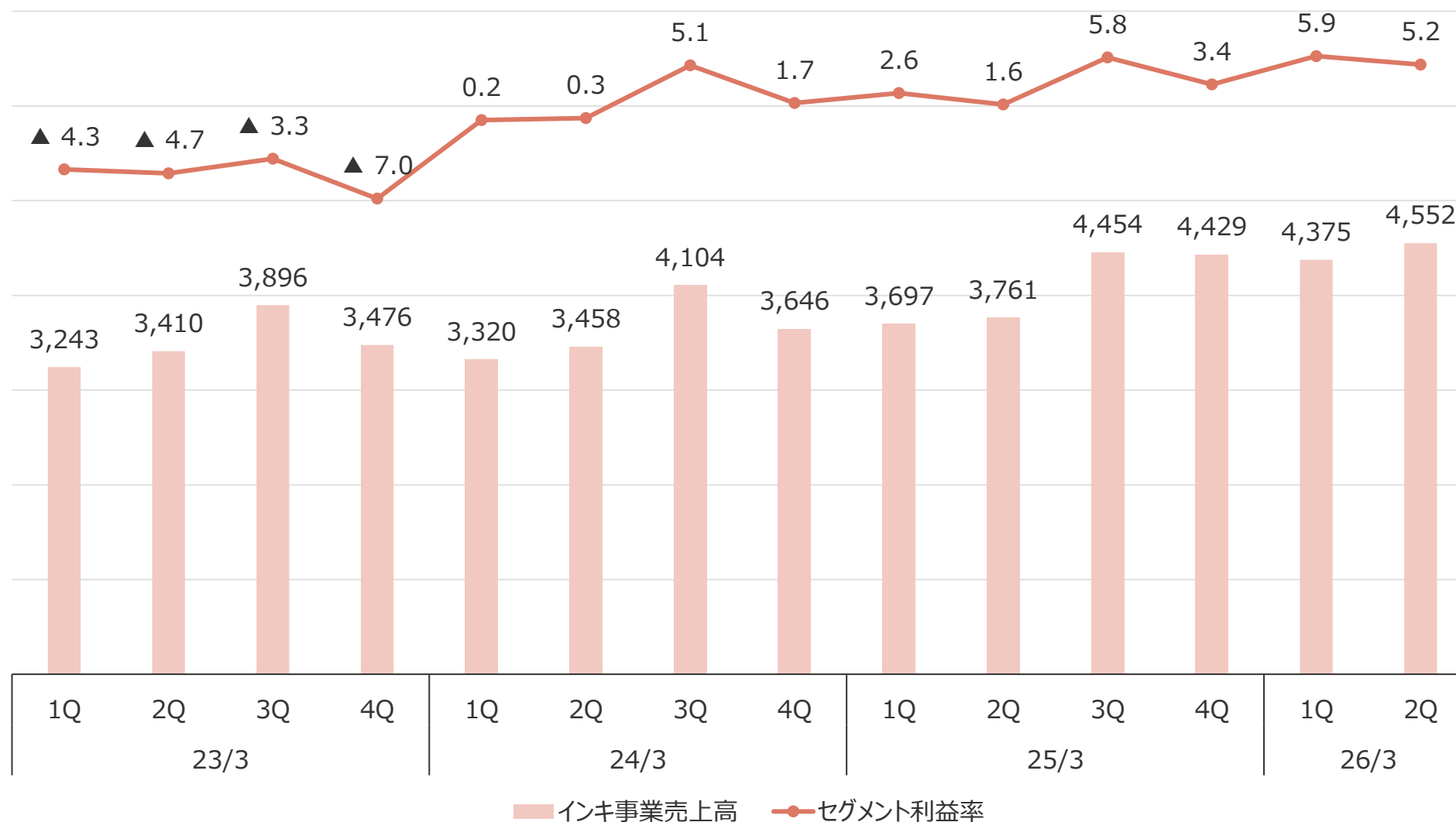


セグメント利益率（%）			
	25年3月期2Q 24/9	26年3月期2Q 25/9 当初業績予想 (※)	26年3月期2Q 25/9 実績
■ オフセットインキ	3.3	0.9	5.9
■ グラビアインキ	▲6.5	1.3	3.6
■ インクジェットインク	18.3	12.4	5.4

（6）セグメント別業績 – インキ事業 –

(単位：百万円、%)

インキ事業 四半期業績推移



（6）セグメント別業績 – インキ事業 –

オフセットインキの販売強化、グラビアインキの事業拡大、インクジェットインクの受注回復に注力

26年3月期第2四半期 業績結果				当社の主な取り組み	
		売上	利益	26年3月期第2四半期	26年3月期下期
■ オフセットインキ	対前年	↗	↗	市場縮小の影響を計画に織り込んでいたが、オフセット輪転インキを中心に重要顧客への販売強化および新規顧客開拓に取り組んだ結果、堅調に推移し、対前年、対計画ともにプラス	オフセット輪転インキの販売維持のための活動継続
	対計画	↗	↗		
■ グラビアインキ	対前年	↗	↗	25年4月から本格的に販売を開始した医薬包装用途向け製品が順調に推移したこともあり、対前年は大幅にプラス、さらに注力製品である機能性インキ・コート剤が伸長し、対計画もプラス	機能性インキ・コート剤および医薬包装用途向け製品の販売強化
	対計画	↗	↗		
■ インクジェットインク	対前年	→	↘	一部の受託製品の需要回復が見られたものの、自社製品の拡販が想定通りに進まず、売上は前年同期並、利益は対前年、対計画ともにマイナス	受託製品の受注回復および自社製品の販売強化
	対計画	↘	↘		
■ サステナブル対応製品				高バイオマスオフ輪インキ提案（オフセットインキ）、ライスインキ・機能性コート剤等拡販（グラビアインキ）等	取り組み継続

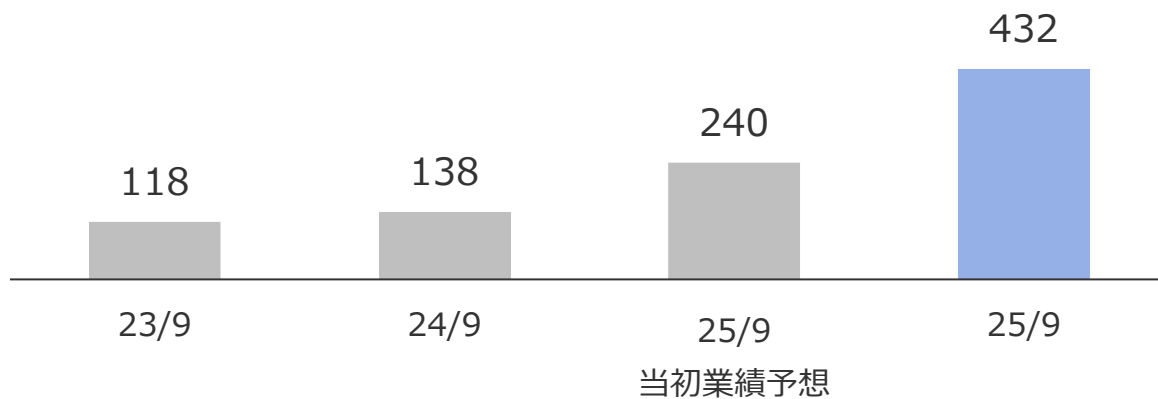
（6）セグメント別業績 – 化成品事業 –

（単位：百万円）

売上高116億円（前年同期比+8.4%、当初業績予想比※+5.7%）、
セグメント利益4.3億円（前年同期比+211.7%、当初業績予想比※+80.1%）で増収増益

	25年3月期 2Q 24/9	26年3月期 2Q 25/9 当初業績予想 (※)	26年3月期 2Q 25/9 実績	対 前年同期 増減率 (%)	対 当初業績予想 増減率 (%)
売上高	10,771	11,040	11,673	+8.4	+5.7
セグメント利益	138	240	432	+211.7	+80.1

セグメント利益

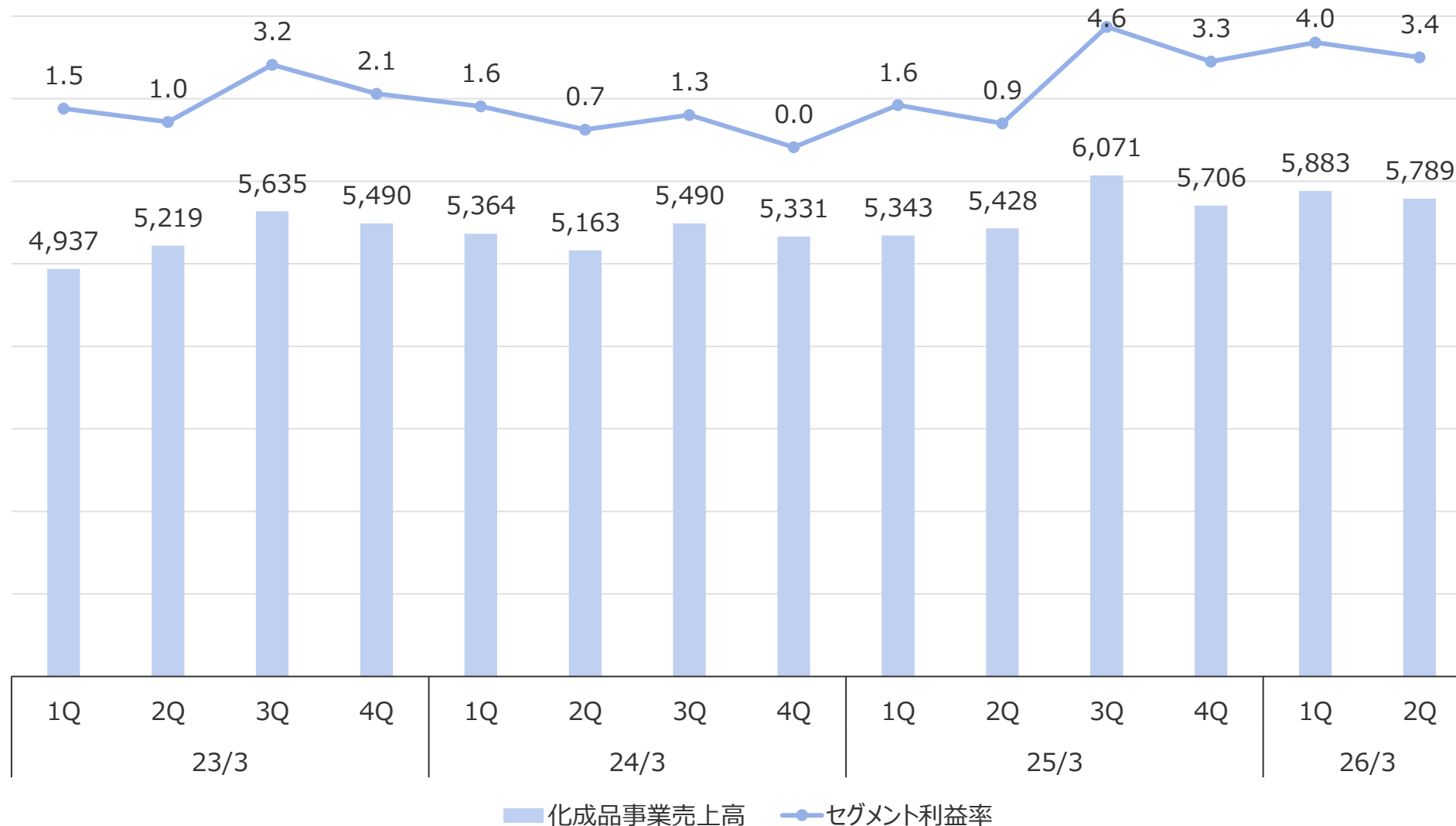


セグメント利益率（%）			
	25年3月期2Q 24/9	26年3月期2Q 25/9 当初業績予想 (※)	26年3月期2Q 25/9 実績
■ 自社製品	5.0	3.3	6.2
■ 受託製品	▲8.3	▲3.2	▲2.9
■ 海外（タイ）	17.0	20.1	28.0

(6) セグメント別業績 – 化成品事業 –

(単位：百万円、%)

化成品事業 四半期業績推移



（6）セグメント別業績 – 化成品事業 –

日本国内の自社製品の利益拡大、受託製品の利益改善、ASEAN地域の事業領域拡大に注力

26年3月期第2四半期 業績結果				当社の主な取り組み	
		売上	利益	26年3月期第2四半期	26年3月期下期
■ 自社製品	対前年	↗	↗	主力製品である機能性包材用途向け製品および自動車用途向け製品が堅調に推移し、対前年、対計画ともにプラス	機能性包材用途向け製品および自動車用途向け製品の販売強化
	対計画	↗	↗		
■ 受託製品	対前年	↗	↗	計画に織り込んだ低収益製品の整理、高付加価値製品へのシフトを推進、光学用途向け製品が堅調に推移したことに加え、一時的な受注増もあり、対前年、対計画ともにプラス	低収益製品の整理と高付加価値製品の取り込み
	対計画	↗	↗		
■ 海外（タイ）	対前年	↗	↗	主力製品であるモビリティ用途向け製品および機能性包材用途向け製品が堅調に推移し、対前年、対計画ともにプラス	モビリティ用途向け製品および機能性包材用途向け製品の販売強化
	対計画	↗	↗		
■ サステナブル対応製品				プラスチックリサイクルに貢献するサステナブル対応製品の開発・拡販（液状マスターバッチ、バイオプラスチックベースの着色剤、リサイクル材活用の検討等）	取り組み継続

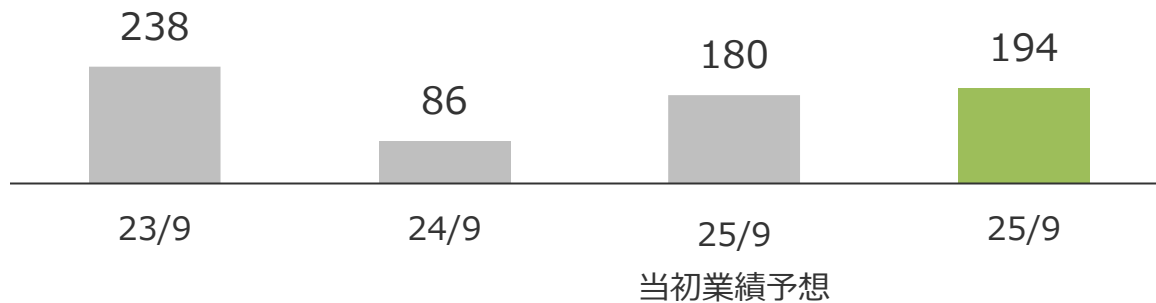
（6）セグメント別業績 – 加工品事業 –

（単位：百万円）

売上高36億円（前年同期比▲7.4%、当初業績予想比※▲2.5%）、
セグメント利益1.9億円（前年同期比+124.9%、当初業績予想比※+8.3%）で減収増益

	25年3月期 2Q 24/9	26年3月期 2Q 25/9 当初業績予想 (※)	26年3月期 2Q 25/9 実績	対 前年同期 増減率 (%)	対 当初業績予想 増減率 (%)
売上高	3,982	3,785	3,690	▲7.4	▲2.5
セグメント利益	86	180	194	+124.9	+8.3

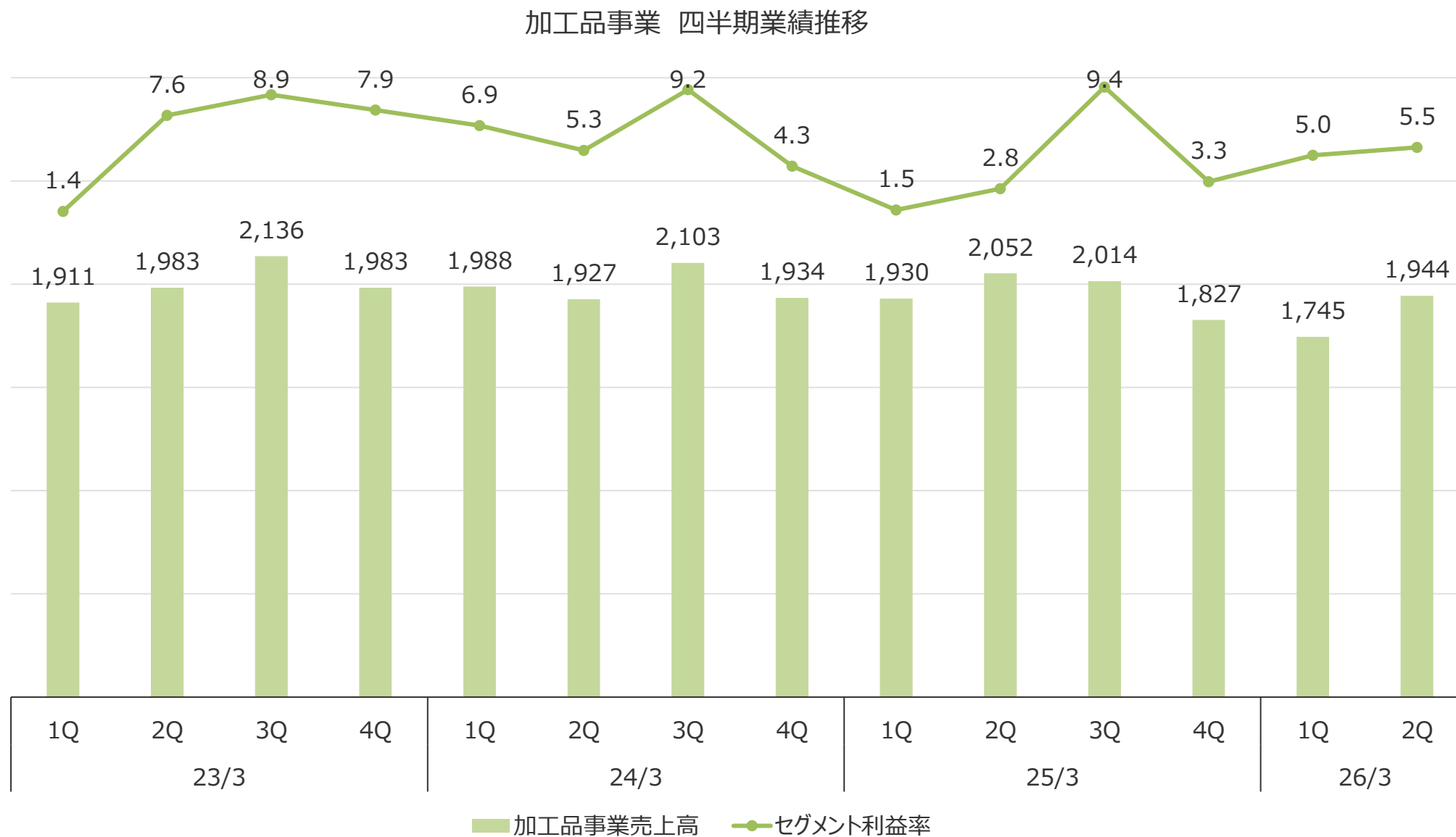
セグメント利益



セグメント利益率（%）			
	25年3月期2Q 24/9	26年3月期2Q 25/9 当初業績予想 (※)	26年3月期2Q 25/9 実績
■ネトロン®	▲11.5	▲0.3	▲16.1
■一軸延伸フィルム	2.0	2.5	6.1
■土木資材	15.5	12.5	18.2
■農業資材	▲0.9	0.3	0.6

(6) セグメント別業績 – 加工品事業 –

(単位：百万円、%)



（6）セグメント別業績 – 加工品事業 –

ネトロン®の収益性改善、土木資材の事業拡大、特長を活かせる分野への一軸延伸フィルムおよび農業資材の展開

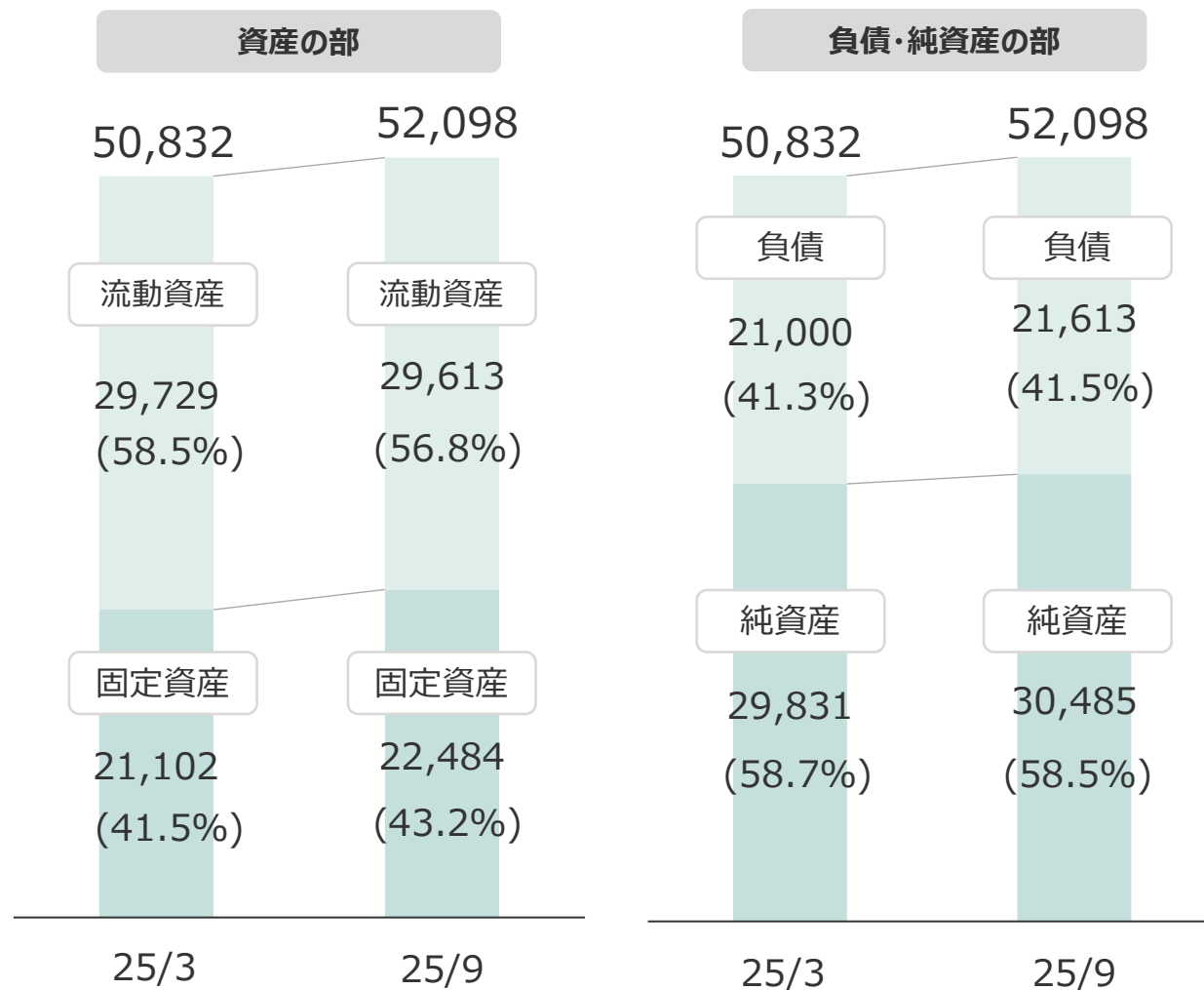
26年3月期第2四半期 業績結果				当社の主な取り組み	
		売上	利益	26年3月期第2四半期	26年3月期下期
■ネトロン®	対前年	↓	↓	包装用途向け製品は比較的堅調であったものの、水処理用資材が市場における競争の激化をはじめとする諸要因継続の影響を受けた結果、対前年、対計画ともにマイナス	水処理用資材の顧客対応強化および新規用途探索
	対計画	↓	↓		
■一軸延伸フィルム 特長：直進カット性、形状保持性等	対前年	→	↑	食品包装用途フィルムは低調も産業用途フィルムが堅調に推移した結果、売上は前年同期並、利益は対前年、対計画ともにプラス	食品包装用途および産業用途フィルムの販売強化
	対計画	↑	↑		
■土木資材	対前年	↑	↑	市場拡大の影響を計画に織り込み販売活動を推進、主力製品であるジオセル工法（防災・減災用途向け製品・基礎地盤用途向け製品等）において大型案件獲得もあり、対前年、対計画ともにプラス	防災・減災用途向け製品および基礎地盤用途向け製品の販売拡大
	対計画	↑	↑		
■農業資材 特長：保温性、遮熱性等	対前年	→	↑	市場縮小の影響を計画に織り込んでいたが、一部製品の利益率向上もあり、売上は前年同期並、利益は対前年、対計画ともにプラス	機能性農業資材エナジーシリーズの販売強化
	対計画	↑	↑		
■サステナブル対応製品				サステナブル対応製品の開発・拡販（水処理用資材、ジオセル工法、機能性農業用資材）	取り組み継続

(7) 連結貸借対照表

(単位：百万円)

総資産は520億円（前年比+12億円）

資産効率を重視した経営ヘシフトし、バランスシートのスリム化を継続も、有価証券評価増で総資産増加



資産 前期末比+1,266百万円（+2.5%）

●流動資産（▲115百万円）

- ・資産効率化による手持現預金等の見直しに伴う減少
- ・債権流動化実施による売上債権減少
- ・棚卸資産の増加

●固定資産（+1,382百万円）

- ・投資有価証券評価増

負債 前期末比+612百万円（+2.9%）

●流動負債（+694百万円）

- ・運転資金増による短期借入金の増加

●固定負債（▲82百万円）

- ・長期借入金約定返済による減少
- ・繰延税金負債の増加

純資産 前期末比+654百万円（+2.2%）

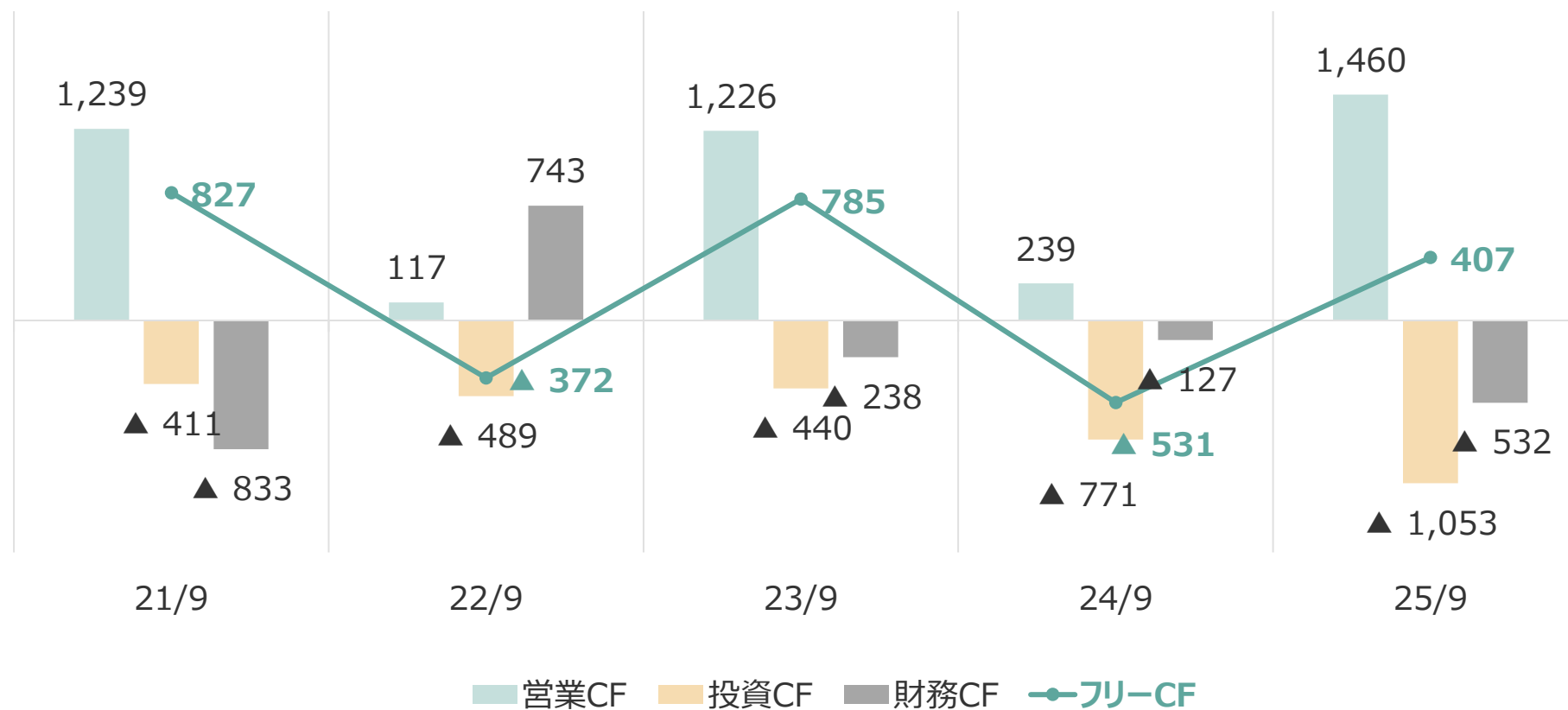
- ・利益剰余金の増加
- ・自己株式の取得による自己株式の減少

（8）連結キャッシュ・フロー

26年3月期中間期のフリーCFは4億円（前年同期比+9.3億円）

営業CF：製品販売価格改定による収益力の向上や債権流動化の取り組みにより、収入増加

投資CF：成長に向けた積極的な設備投資により支出増加



2. 2026年3月期 第2四半期（中間期）および

通期連結業績予想の達成・進捗状況

TOKYOink



（1）第2四半期（中間期）連結業績予想 達成状況

（単位：百万円）

インキ事業および化成品事業を中心に需要が堅調に推移し、中間期連結業績予想を概ね達成

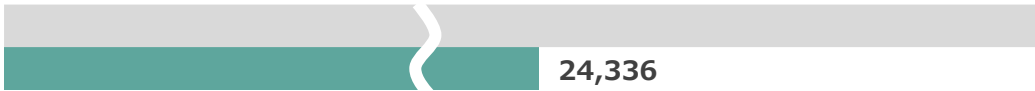
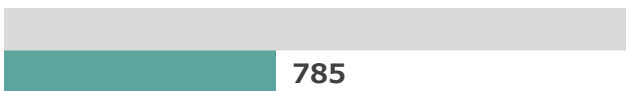
	26年3月期 2Q 業績予想 (25年8月5日公表値)	26年3月期 2Q 25/9実績	差額	達成率 (%)	26年3月期 2Q業績予想 達成状況
売上高	24,100	24,336	+ 236	101.0	 24,100 24,336
営業利益	1,060	1,096	+ 36	103.4	 1,060 1,096
経常利益	1,150	1,203	+ 53	104.7	 1,150 1,203
親会社株主に帰属する 中間純利益	800	785	▲ 14	98.2	 800 785

 26年3月期2Q連結業績予想
(25年8月5日公表値)

 26年3月期2Q実績

（2）通期連結業績予想 進捗状況

中間期連結業績予想どおりの進捗を確認し、通期は現行予想を継続

	26年3月期 通期 業績予想 (25年8月5日公表値)	26年3月期 2Q 25/9実績	差額	進捗率 (%)	26年3月期 通期業績予想 進捗状況
売上高	47,300	24,336	▲22,963	51.5	
営業利益	1,800	1,096	▲703	60.9	
経常利益	1,950	1,203	▲746	61.7	
親会社株主に帰属する 中間純利益	1,800	785	▲1,014	43.6	
					26年3月通期連結業績予想 (25年8月5日公表値) 26年3月期2Q実績

(3) セグメント別通期連結業績予想 進捗状況

(単位：百万円)

	売上高			セグメント利益			26年3月期 下期の取り組み（P12、15、18 再掲）	
	26年3月期 通期 業績予想 (※)	26年3月期 2Q 25/9実績	進捗率 (%)	26年3月期 通期 業績予想 (※)	26年3月期 2Q 25/9実績	進捗率 (%)		
インキ事業	16,900	8,927	52.8	730	495	67.9	■ オフセットインキ	オフセット輪転インキの販売維持のための活動継続
							■ グラビアインキ	機能性インキ・コート剤および 医薬包装用途向け製品の販売強化
							■ インクジェットインク	受託製品の受注回復および自社製品の販売強化
化成品事業	22,410	11,673	52.1	640	432	67.5	■ 自社製品	機能性包材用途向け製品および 自動車用途向け製品の販売強化
							■ 受託製品	低収益製品の整理と高付加価値製品の取り込み
							■ 海外（タイ）	モビリティ用途向け製品および 機能性包材用途向け製品の販売強化
加工品事業	7,900	3,690	46.7	540	194	36.1	■ ネットロン®	水処理用資材の顧客対応強化および 新規用途探索
							■ 一軸延伸フィルム	食品包装用途および産業用途フィルムの販売強化
							■ 土木資材	防災・減災用途向け製品および 基礎地盤用途向け製品の販売拡大
							■ 農業資材	機能性農業資材エナジーシリーズの販売強化

3. 株主還元

TOKYOink



(1) 株主還元方針・配当金・配当性向

(単位：円、%)

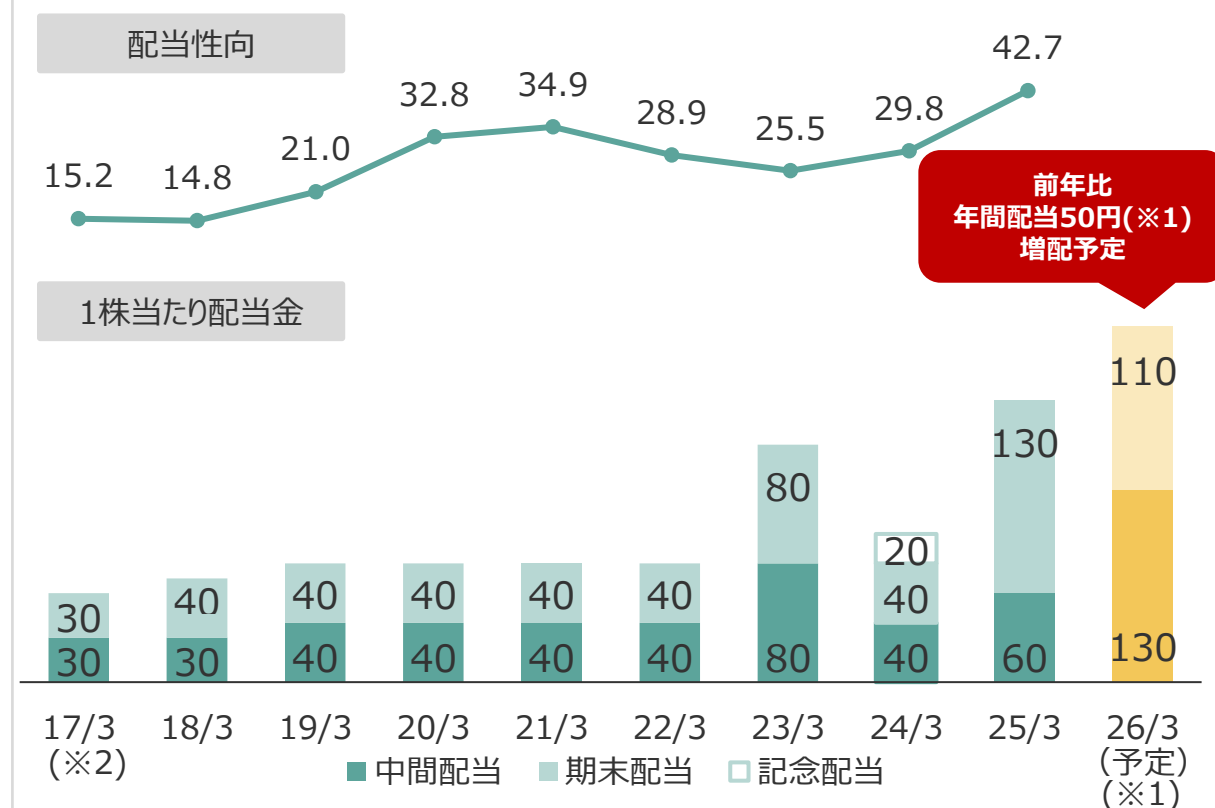
26年3月期の年間配当（普通配当）は1株当たり240円（前年比+50円※1）を予定

配当方針

- 基本方針：安定的かつ継続的な配当実施
- 配当性向40%以上またはDOE1.0%以上

1株当たり配当金	中間配当	期末配当 (予定)	年間配当 (予定)
26年3月期 普通配当 (25年11月7日公表値) (※1)	130円	110円	240円
25年3月期比 (※1)			+50円

配当金・配当性向 推移



(※1) 株式分割前換算の金額にて算出

(※2) 17年10月1日付で普通株式10株につき1株の割合で株式併合を実施、17年3月期の配当金は遡及して修正

(2) 株式分割・株主優待制度

株式分割の実施と株主優待制度の実質的な拡充を実施

株式分割の実施

普通株式1株につき

5 分割

分割基準日：2025年12月31日（水）
効力発生日：2026年 1月 1日（木）

株主優待制度の実質的な拡充

ご優待の内容		株式分割前	株式分割後（5分割）
対象株主様 (基準日：毎年3月31日)	100株以上保有	オリジナルクオカード1,000円分	1,000円相当の株主優待品※
	300株以上かつ 3年以上保有※	オリジナルクオカード2,000円分	2,000円相当の株主優待品※

※3年前から当年までのすべての基準日において、株主番号が継続して同一の株主様

※クオカードもしくはそれに類するものを検討中
(株主様に利用しやすいことを考慮)

4. 参考情報

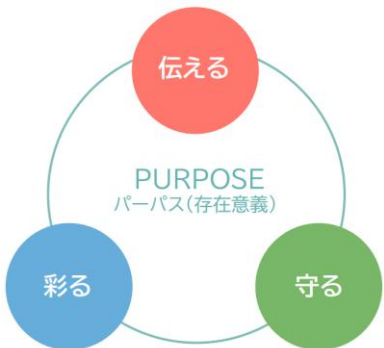
TOKYOink



*参考：
2025年5月13日開示の中期経営計画より一部抜粋
詳細はWEBサイトよりご参照ください。

中期経営計画 TOKYO **ink** 2027

2025年5月13日



「伝える」
「彩る」
「守る」ことで、
豊かな未来を実現する

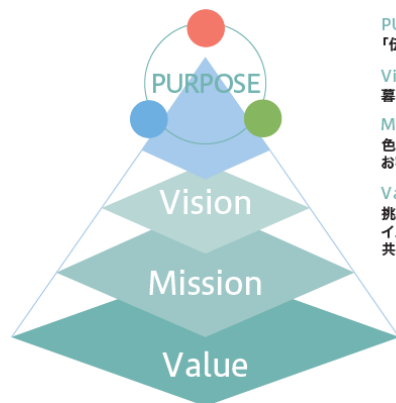


(1)長期ビジョン「TOKYOink Vision 2030」

TOKYOink

長期ビジョン TOKYOink Vision 2030

当社グループは2023年12月に創立100周年を迎えたタイミングで2030年を目指す姿である長期ビジョン「TOKYOink Vision 2030」を策定しました。策定にあたり、現在の地球環境や人々のライフスタイルの変化等、厳しい外部環境の中で、当社グループは何のために存在するのかについて問い直しました。主要事業であるインキ事業、化成品事業、加工品事業を通して、「伝える」製品、「彩る」製品、「守る」製品を提供し続けることで、豊かな未来の実現に貢献することが当社グループの存在意義です。2030年に持続可能な価値を提供し続ける企業グループに成長するため取り組みを進めています。



PURPOSE【パーパス:存在意義】

「伝える」「彩る」「守る」ことで、豊かな未来を実現する

Vision【ビジョン:企業理念】

暮らしを彩る、暮らしに役立つものづくりで、社会に貢献する。

Mission【ミッション:目指すべき企業像】

色彩を軸に、市場が求める価値を
お客様と共に創造、実現し続ける企業。

Value【バリュー:行動指針】

挑戦し続ける —Never Stop Challenging—
イノベーションで価値を創造する —Creating Value through Innovation—
共に成長する —Growing Together—

TOKYOink Vision 2030

持続可能な価値を提供し続ける企業グループへ

～ 新たな価値の創出 ～

既存領域の変革に加え、周辺領域分野をターゲットとしたM&A等の実行による第4の事業の確立およびR&D強化による既存・周辺領域に寄与する材料開発により、新たな価値を創造することで、持続可能な価値を提供し続ける企業グループへ成長することを目指します。

財務目標

売上高 **500** 億円 営業利益 **28** 億円 ROE **8.0** %

非財務目標

- サステナブル対応製品比率の向上
- GHG排出量削減
- パーパスとバリューの浸透
- エンゲージメントスコアの向上

TOKYOink 2027

～ 変革の実践 ～

既存領域において、製品の絞り込み、高付加価値製品開発、成長分野への投資拡大、省力化・自動化による業務効率化等により事業ポートフォリオの変革を実践し、収益拡大を図ります。また、新たな価値創造に向け、「事業ポートフォリオ戦略推進室」を中心に、R&D強化やM&A検討等に取り組めます。

財務目標

売上高 **480** 億円 営業利益 **20** 億円 ROE **5.5** %

TOKYOink 2024

～ 飛躍への準備 ～

2024年度は現中計最終年度になりますが、計画策定当初に比べ、当社グループを取り巻く環境は想定以上に変化していることから目標達成は難しい状況になっています。収益改善に向けた飛躍への準備として、既存領域の変革に着手し、新規領域への進出に向けた専門部署「事業ポートフォリオ戦略推進室」を新設しました。

財務目標

売上高 **460** 億円 営業利益 **12** 億円 ROE **2.6** %

*TOKYOink 2024
営業利益は当初計画20億円より下方修正

長期ビジョン達成に向けた主な施策

資本政策

- 政策保有株式の縮減
- 債権流動化、キャッシュ・コンバージョン・サイクル(CCC)の改善／不要な資産の圧縮
- 自己資本比率の最適化
- 株主還元の充実(配当政策・自社株買い)

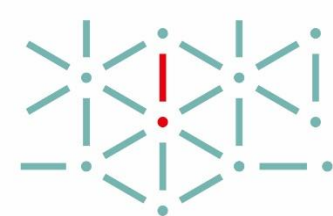
成長戦略

- 事業ポートフォリオ変革(既存・新規)

非財務施策

- コーポレート・ガバナンス体制の強化
- サステナビリティ経営の推進
- IR活動の強化を通じた企業価値向上
- 事業リスク低減

*2024年度発行の統合報告書より抜粋



PURPOSE

パーパス(存在意義)

「伝える」「彩る」「守る」ことで、 豊かな未来を実現する

持続可能な社会(サステナビリティ)が重要とされる現代社会では、東京インキグループの主要3事業の中で作り上げる「伝える」製品、「彩る」製品は、人々の生活の質の向上・充実には必要不可欠です。

一方、「守る」製品群の開発は地球環境保全や気候変動、食品ロスなど、社会課題の解決に向けてメーカーとして取り組むべき重要なテーマです。

中間品を製造しているBtoBメーカーである東京インキグループは、幅広い市場や分野、用途に「伝える」「彩る」「守る」製品を供給することで、地球環境を守り、人々の暮らしを豊かに支え続けることこそが、存在意義であると位置づけました。

*2023年12月10日公表の長期ビジョン
「TOKYOink Vision 2030」より抜粋

2030年長期ビジョン達成に向けた変革期として収益性の向上を図る

TOKYOink Vision 2030 持続可能な価値を提供し続ける企業グループへ

TOKYOink 2024

～ 飛躍への準備 ～

TOKYOink 2027

～ 変革の実践 ～

TOKYOink 2030

～ 新たな価値の創出 ～

【経営目標】（百万円・％）

	2024年度 実績	2027年度 目標	2030年度 目標
売上高	46,806	48,000	50,000
営業利益	1,309	2,000	2,800
当期純利益	1,180	1,500	2,000
ROE	4.0	5.5	8.0
総資産	50,832	50,000	50,000
自己資本	29,630	27,000	25,000
自己資本比率	58.3	54.0	50.0

収益計画

- ・製品絞り込み（収益の見込めない製品の見直し）
⇒ 各事業内製品の収益性を見極めながら整理を実施
- ・市場ニーズに合わせた付加価値の高い製品開発（サステナブル対応製品など）
- ・既存事業内の成長分野への投資拡大
⇒ 成長の見込める加工品事業への積極投資の実施
- ・原材料、エネルギー等のコスト上昇分の価格転嫁の推進
- ・省力化、自動化による業務効率化促進

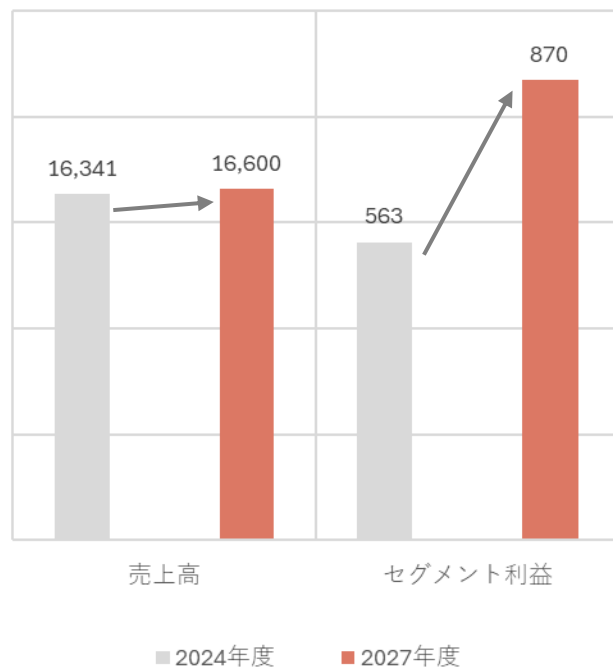
資本政策
財務戦略

- ・株主資本の活用を最大化
資産効率を重視したキャッシュの創出
政策保有株式の縮減
債権流動化、キャッシュ・コンバージョン・サイクル(CCC)の改善
- ・強固な財務基盤の確保
成長戦略に基づく投資資金計画立案（創出したキャッシュ及び有利子負債の活用）
⇒ R&D・M&A等の大型投資に対する機動的な資金調達
- ・株主還元の充実
配当性向40%以上またはDOE1.0%以上
株主還元総額30億円（配当：25億円、自己株式取得5億円・2028年3月期まで）
株式分割の検討（流動性向上）

高付加価値品への製品ポートフォリオのシフト・高効率化による収益性の向上へ

インキ事業

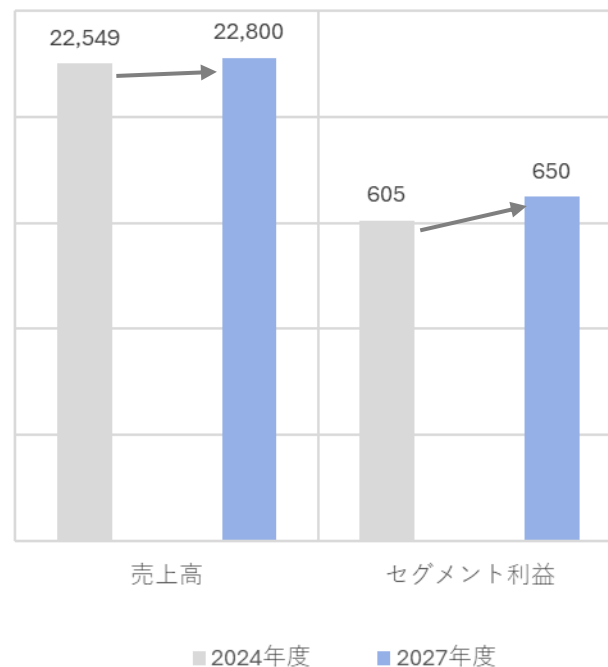
単位:百万円



27年度目標 24年度実績対比
売上高 : 102%
セグメント利益: 154%

化成品事業

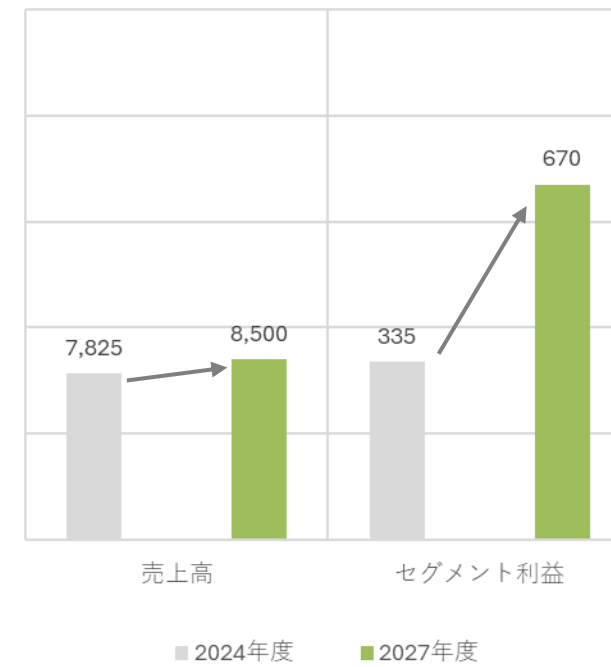
単位:百万円



27年度目標 24年度実績対比
売上高 : 101%
セグメント利益: 107%

加工品事業

単位:百万円



27年度目標 24年度実績対比
売上高 : 109%
セグメント利益: 200%

(1) 事業ポートフォリオの見直し

1. 既存事業内での高付加価値製品、サステナブル対応製品の構成比アップ、周辺領域探索による事業領域拡大
2. 生産体制の再構築、効率化・自動化の推進による高収益化
3. 新規事業探索から新たな事業の創出

TOKYOink 2024

連結営業利益
13億円

【既存領域】

- ・オフセットインキ事業で減損損失計上
- ・低収益受託製品の整理に着手
- ・適正な販売価格改定実施

【既存周辺・成長領域】

- ・荒川塗料工業(株)(グラビアインキ事業)子会社化
- ・(株)T&K TOKAからグラビアインキ事業承継

【生産・合理化・効率化】

- ・化成品自動化生産ライン構築検討
- ・ネトロン®最適生産体制構築
- ・生産部門と開発・技術部門を統合

【新規領域・研究開発】

- ・プラスチックシンチレーター開発
- ・放熱剤開発
- ・事業ポートフォリオ戦略推進室設置
- ・開発部を社長直轄に変更

TOKYOink 2027

連結営業利益
20億円

【既存領域】

- ・低収益製品の整理による収益性改善
- ・適正な販売価格改定実施

【既存周辺・成長領域】

- ・差別化製品、戦略製品開発加速
- ・サステナブル対応製品比率アップ
- ・ジオセル増販(既存工法改良、新規工法開発)

【生産・合理化・効率化】

- ・自動化・省力化生産設備の導入
- ・化成品生産体制再構築に着手
- ・ジオセル生産ライン増強

【新規領域・研究開発】

- ・新規事業探索
- ・機能性色材に関する調査・研究

TOKYOink 2030

連結営業利益
28億円

【既存領域】

- ・高収益製品の比率アップによる収益性向上
- ・適正な販売価格改定実施

【既存周辺・成長領域】

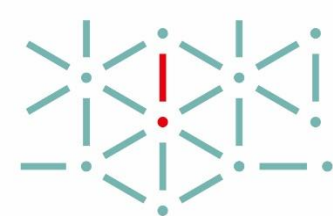
- ・差別化製品、戦略製品開発加速
- ・サステナブル対応製品比率アップ
- ・ジオセル増販(既存工法改良、新規工法開発)

【生産・合理化・効率化】

- ・化成品最適生産体制構築
- ・インキ生産体制再構築検討

【新規領域・研究開発】

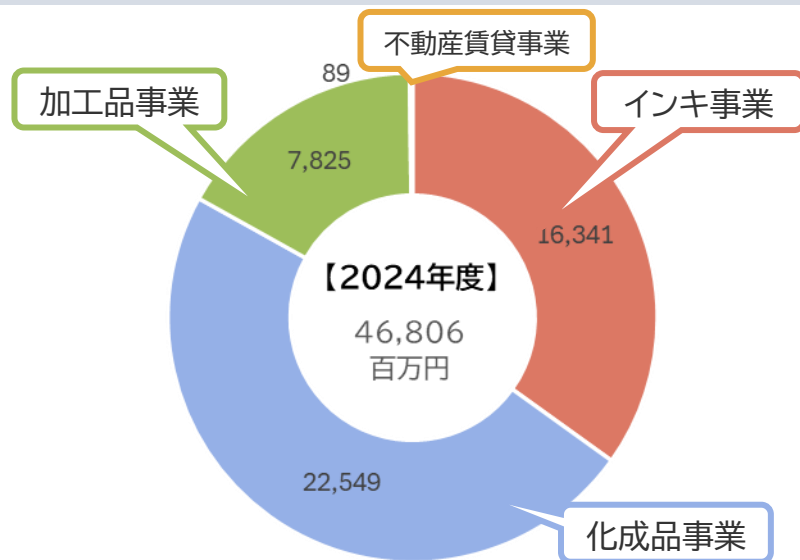
- ・新規事業立ち上げ
- ・機能性色材に関する研究・開発



(1) 事業ポートフォリオの見直し

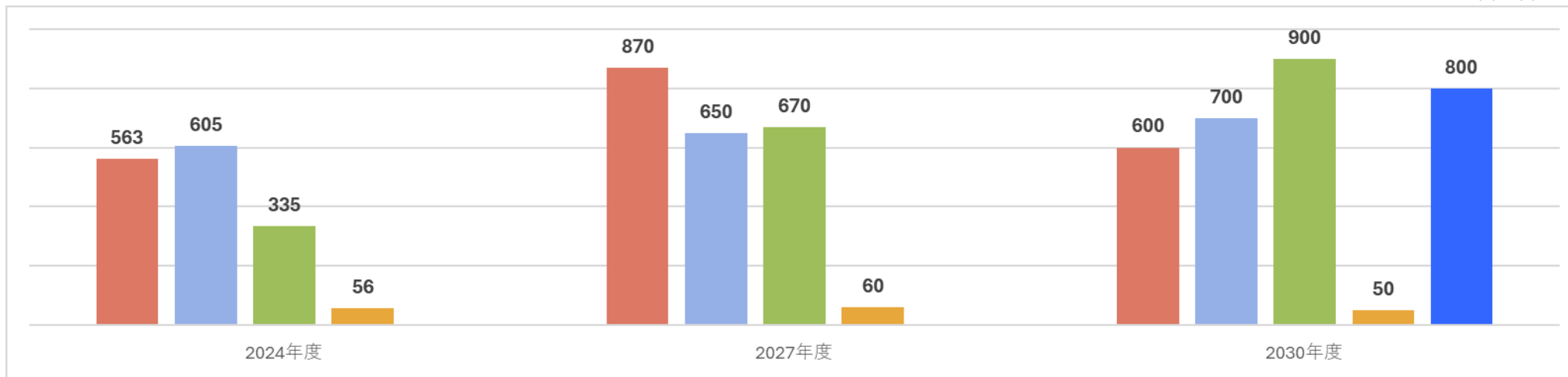
2030年度 既存事業の市場環境に合わせた利益の最大化・新規事業の創出へ

売上高



単位:百万円

セグメント
利益

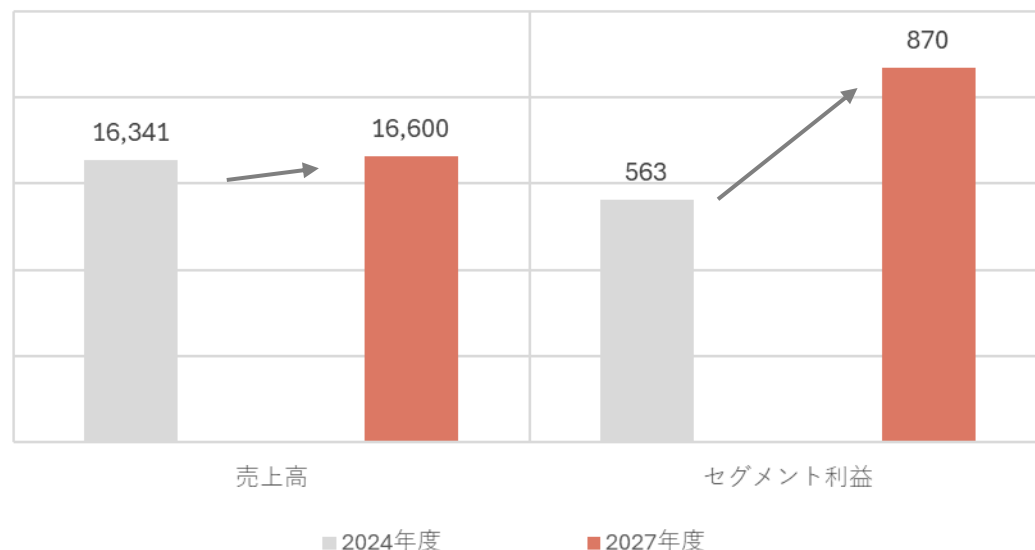


事業内ポートフォリオ変革により利益拡大を目指す

戦略

オフセットインキ オフセット輪転インキ その他	選択と集中による利益の最大化
グラビアインキ 機能性製品・汎用製品・ 医薬包装製品	機能性製品を軸とした事業規模 の拡大
インクジェットインク 受託製品・自社製品	受託・自社製品両輪での利益拡大

単位:百万円



単位:百万円

	2021 年度	2022 年度	2023 年度	2024 年度	2027年度 イメージ
売上高	13,197	14,026	14,529	16,341	16,600
セグメント利益	▲186	▲673	288	563	870

売上高 年平均成長率	TOKYOink 2024	TOKYOink 2027
オフセットインキ	+6.1%	▲1.2%
グラビアインキ	+9.4%	+6.1%
インクジェットインク	+1.2%	+5.2%

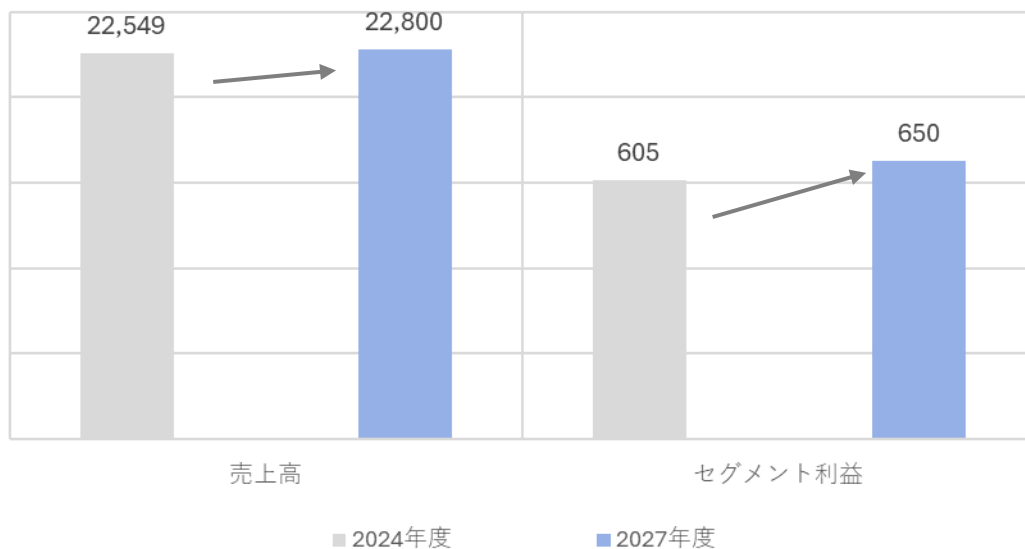
セグメント利益率 (最終年度)	TOKYOink 2024	TOKYOink 2027
オフセットインキ	4.5%	3.4%
グラビアインキ	▲4.5%	4.3%
インクジェットインク	14.1%	18.3%

自社製品の販売強化とASEAN地域での販売促進により収益力改善を目指す

戦略

自社製品 マスターバッチ コンパウンド	自社製品比率の拡大と 注力分野への取り組み強化 (モビリティ、情報通信、デジタルデバイス等)
受託製品 マスターバッチ コンパウンド	製品構成の見直しと生産効率化
海外(タイ)	ASEAN地域における販売推進

単位:百万円



単位:百万円

	2021 年度	2022 年度	2023 年度	2024 年度	2027年度 イメージ
売上高	20,243	21,283	21,350	22,549	22,800
セグメント利益	712	419	190	605	650

売上高 年平均成長率	TOKYOink 2024	TOKYOink 2027
自社製品	+3.7%	+1.1%
受託製品	▲0.3%	▲8.2%
海外(タイ)	+0.7%	+3.6%

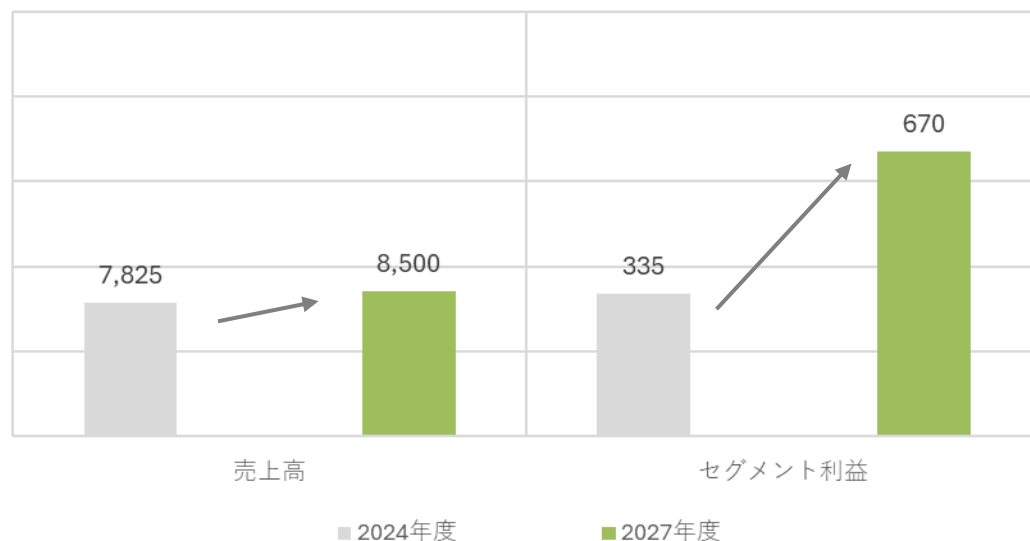
セグメント利益率 (最終年度)	TOKYOink 2024	TOKYOink 2027
自社製品	4.7%	3.5%
受託製品	▲3.0%	0.0%
海外(タイ)	20.8%	22.9%

各製品セグメントの成長・改善により収益拡大を目指す

戦略

ネトロン® 工材・包材	既存製品の収益向上と新規市場 開拓
一軸延伸フィルム	食品包装および産業用途展開に よる収益拡大
土木資材	ジオセル販売の加速
農業資材	エナジーシリーズ販売拡大 (エナジーキーパー®、エナジークロス®)

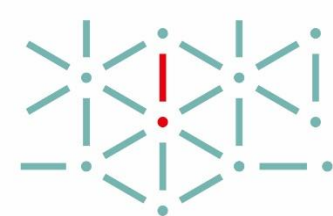
単位:百万円



単位:百万円

	2021 年度	2022 年度	2023 年度	2024 年度	2027年度 イメージ
売上高	7,871	8,014	7,953	7,825	8,500
セグメント利益	352	524	516	335	670

売上高 年平均成長率	TOKYOink 2024	TOKYOink 2027
ネトロン®	▲0.6%	+2.1%
一軸延伸フィルム	+3.7%	+5.0%
土木資材	+3.7%	+5.2%
農業資材	▲2.7%	▲0.7%
セグメント利益率 (最終年度)	TOKYOink 2024	TOKYOink 2027
ネトロン®	▲12.2%	5.7%
一軸延伸フィルム	2.9%	3.1%
土木資材	18.9%	16.0%
農業資材	1.0%	3.3%



経営資源の最適な配分を実践

創出したキャッシュを「成長・サステナ投資」と「R&D」、「M&A」への投資や株主還元配分

基本方針

- 営業活動で獲得したCFやBSマネジメントで創出したキャッシュを基本原資とする
- 成長戦略に必要な大型投資に対しては、資本コストを意識した上で、機動的な資金調達にて対応
- 投資や株主還元は経営計画の進捗や業績目標の達成を前提として設定している
- 持続的な企業価値向上を実現する投資を優先（成長・サステナ、R&D、M&A）
- 安定的かつ継続的な配当実施を基本方針としつつ株主価値の向上を図る株主還元策を実施

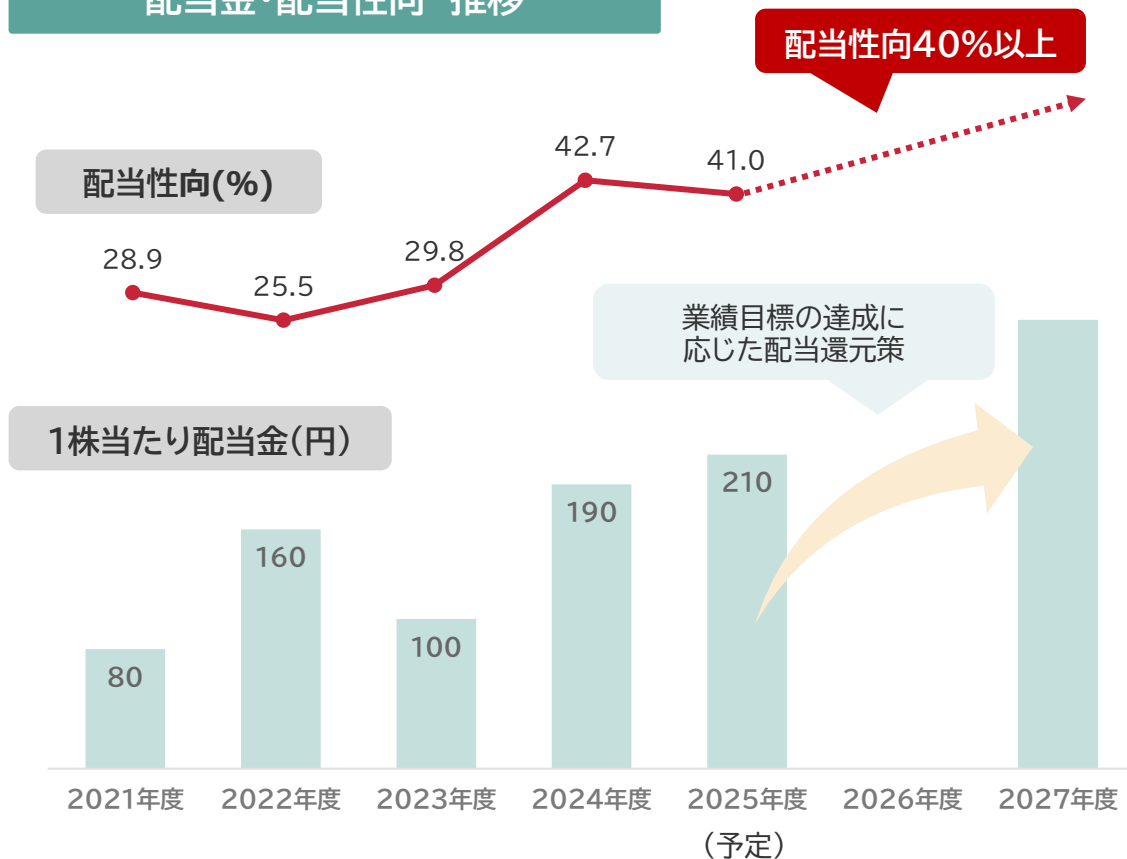
2024～2027年度キャッシュアロケーション

キャッシュインフロー	アロケーション	詳細
BSマネジメント 50億円	投資 170億円	成長・サステナ投資 50億円
営業CF 120億円 ※資産の圧縮等により 創出したCFは BSマネジメントに含める		維持投資 30億円
		R&D 60億円
		戦略投資（M&A等） 30億円
追加資金調達 （Debt Capacity） 30億円	株主還元 30億円	配当 25億円
		自己株式取得 5億円

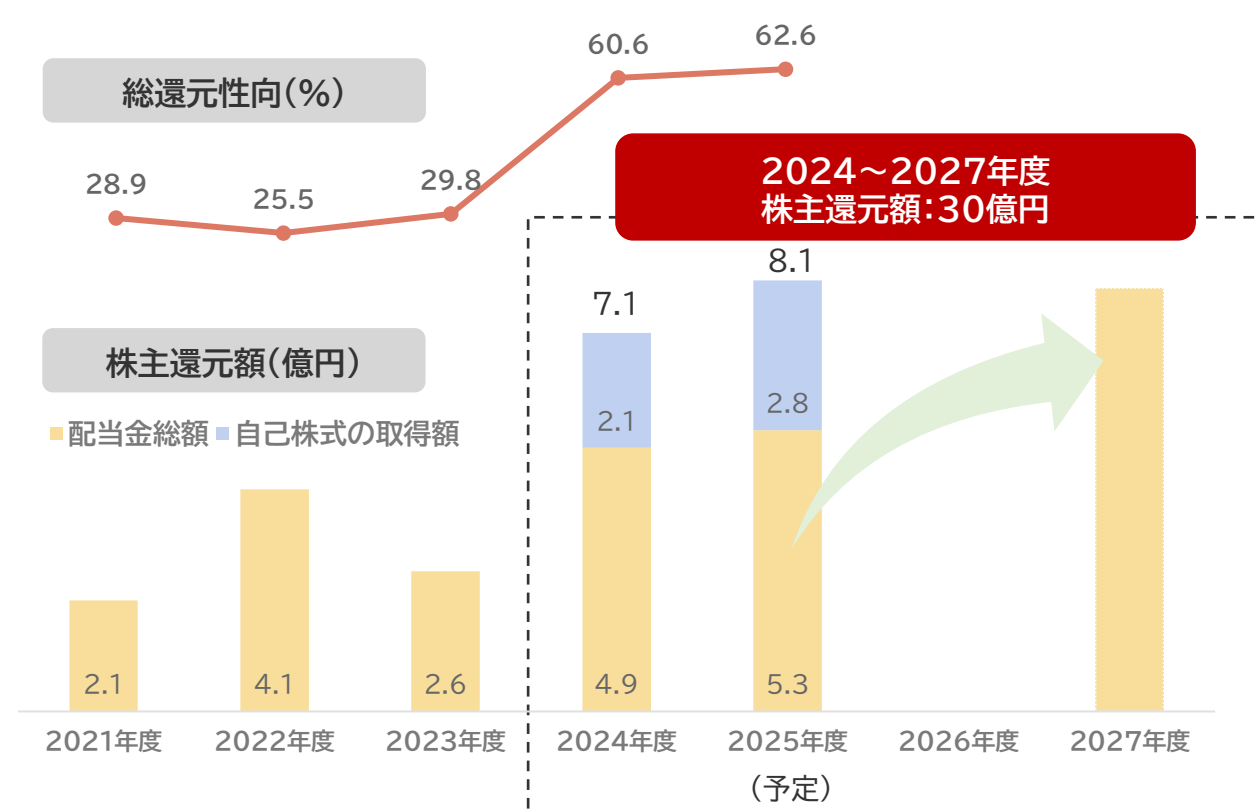
■配当の基本方針: 安定的かつ継続的な配当実施 ■配当性向40%以上またはDOE1.0%以上

- ・配当性向40%以上 連結業績に応じた利益配分により、持続的な株主価値の向上を目指す
- ・DOE1.0%以上 安定的かつ継続的な配当方針の堅持として、万が一業績が悪化した場合でも確実に配当を実施するために設定

配当金・配当性向 推移



株主還元 推移



環境負荷低減、社会課題解決に寄与できる高付加価値製品であるサステナブル対応製品の伸長により収益拡大を目指す

2023年度 サステナブル対応製品売上高比率	23%
2027年度 サステナブル対応製品売上高比率イメージ	30～40%
2030年度 サステナブル対応製品売上高比率目標	50%

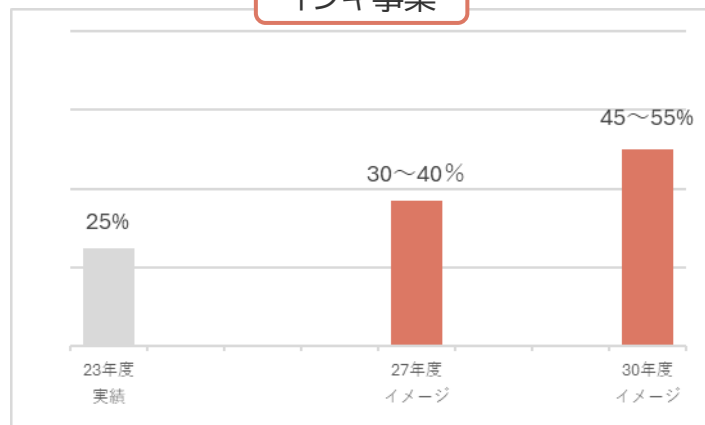
サステナブル対応製品

- バイオマス素材の積極的な採用や、生分解、リサイクルに対応した設計を盛り込んだ、環境に配慮した製品
- 従来型の工法ではなく、環境に配慮した工法に向けた製品
- 人々の生活や財産を守り、社会課題の積極的な解決に貢献する製品

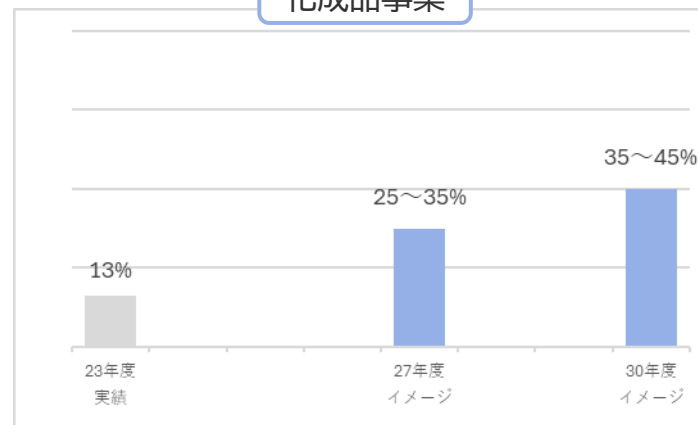
*サステナブル対応製品の例と主な効果について巻末に一覧表掲載

【事業別サステナブル製品比率イメージ】

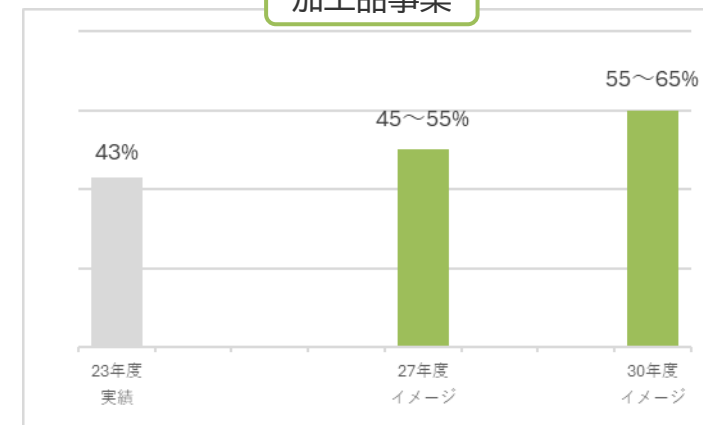
インキ事業



化成品事業

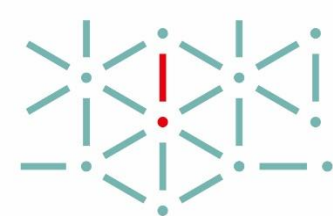


加工品事業



- ・インキ事業、化成品事業では汎用用途の縮小に対してサステナブルに寄与する高機能製品の構成比率が向上
事業の特性としてサステナブル対応製品群の構成が高い加工品事業は事業規模の拡大に合わせて比率向上を見込む

*年度ごとの進捗モニタリングと製品開発状況について事業別にPDCA管理を実施



サステナブル対応製品例と主な効果一覧

事業	製品例	主な効果
インキ	高バイオマスオフ輪インキ	インキ中の植物由来溶剤（バイオマス成分）の比率を高めたオフセットインキ。乾燥工程時のGHG排出量削減に貢献。
	ライスインキ	米ぬか油の非食用部分（バイオマス成分）を使用したグラビアインキ。GHG排出量削減に貢献。
	機能性グラビアインキ・コート剤	印刷物にガスバリア性等の機能を付与するために使用される製品。内容物の劣化を防止することでフードロスなど廃棄物削減に貢献。
	産業用インクジェットインク	版を必要としないバリアブル印刷に使用される製品。廃棄物削減に貢献。
化成品	鮮度保持剤マスターバッチ	フィルム製膜時にガスバリア性等の機能を付与するために使用される製品。内容物の劣化を防止することでフードロス等の廃棄物削減に貢献。
	生分解性樹脂用製品	一定期間で分解される生分解性樹脂を材料に使用した製品。農業用フィルム等に使用され、廃棄物削減に貢献。
	加工助剤マスターバッチ	プラスチック成形時に添加することで、品質の安定に寄与する製品。廃棄物の削減に貢献。
	液状マスターバッチ	ペレット状マスターバッチと比べ低温で製造される製品。エネルギー使用量削減に貢献。
加工品	ジオセル各工法	コンクリート工法と比べ軽量であり、施工時に重機を必要としない工法。輸送時のエネルギー削減や、災害による被害の防止・減少に貢献。
	ジオセル各工法周辺部材	
	水処理用資材	水処理用の部材として使用される製品。枯渇資源である水資源確保に貢献。
	機能性農業資材エナジーキーパー	高い断熱性を有する製品。農業ハウスの冷暖房の燃料使用量削減に貢献。

事業	製品名称	説明文
インキ	オフセットインキ (平版インキ)	オフセット印刷用インキ。印刷方式として、輪転、枚葉、新聞輪転等があり、インキタイプとして、油性、水性、UV硬化型、水無し等がある。
	グラビアインキ (凹版インキ)	凹版印刷の一種であるグラビア印刷用インキ。印刷方式として、表刷り、裏刷り等があり、インキタイプとして、溶剤、ノントルエン、水性等がある。また、印刷物に色ではなく機能（酸化防止等）を付与するコート剤（ニス）もある。
	インクジェットインク (デジタルインキ)	版を持たないデジタル印刷の一種であるインクジェット印刷用インク。主に家庭向け、産業向け等がある。インキタイプは染料、顔料等がある。当社はカスタムメイドインクジェットTIC-JET®を展開。
化成品	マスターバッチ	顔料等を分散させた高濃度のプラスチックペレット。使用時はナチュラル（原料）樹脂に対し、3～10%程度希釈するのが一般的。着色剤のほかに機能（酸化防止等）を付与する添加剤等がある。
加工品	ネトロン®	高密度ポリエチレンを網状に成形したプラスチック製品。三井化学株式会社の登録商標。工業用途と包装用途で展開している。水処理用資材は工業用途の主要製品。
	一軸延伸フィルム	高密度ポリエチレンを主とした縦一軸延伸フィルムで、高い形状保持性、縦方向の強度及び直進カット性に優れ、さらに高い透明性と光沢性も兼ね備えたフィルム。食品包装、産業用途等に使用される。
	ジオセル工法	土木資材の主要工法。主にジオセルと周辺部材を組み合わせたジオセル工法を提供。コンクリート工法と比べ、軽量であるため輸送効率が良く、施工が簡単であるため熟練工を必要としない。一部の工法は国土交通省のNETIS（新技術情報提供システム）に登録済。
	ジオセル	高密度ポリエチレンを立体形成した、ハニカム状土壌安定枠の総称。当社製品名はテラセル®、グランドセル®がある。
	周辺部材	ジオセル工法の強度を向上させるための接続部材や摩擦を補助する用心杭等。
	エナジーシリーズ	農業資材の主要製品。優れた保温保冷効果を有する多層断熱被覆資材（布団資材）『エナジーキーパー®』、優れた保温性、軽量でしなやか、適度な湿度コントロールができる内張カーテンである『エナジークロス®』等をラインナップ。

- 
- 本資料は、投資家の皆様に会社内容の理解を深めて頂くための資料であり、投資勧誘を目的としたものではありません。
 - 記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。
また、実際の業績等は様々な要因により予想数値と大きく異なる可能性があります。
投資に関する決定は、ご自身のご判断と責任において行われるようお願いいたします。

【お問合せ先】 東京インキホームページお問い合わせフォーム
<https://www.tokyoink.co.jp/contact/>



東京インキ株式会社 管理部門 IRチーム
TEL : 03-5902-7652
E-mail : tic-ir@tokyoink.co.jp

TOKYOink
東京インキ株式会社