

2026年6月5日

## 東京インキ株式会社 2026年3月期決算および2027年3月期業績予想説明会 質疑応答要旨

【開催日時】 2026年6月2日（火）15:30～16:15

【登壇者】 代表取締役社長 堀川 聡

※本説明会に際して事前にお寄せいただいたご質問に加え、当社ホームページを通じて日頃よりお寄せいただいているご質問への回答を掲載しております。

※いただいたご質問を基に主な質疑応答を記載しておりますが、内容をよりご理解いただきやすくするため、質疑応答をそのまま書き起こしたのではなく、一部加筆、修正を行っております。

Q1 中東情勢の問題により、スナック菓子メーカーがインキ供給不安を理由に、一部製品のパッケージを白黒印刷に変更するという報道がありました。当社の供給体制は問題ないでしょうか。また、コスト削減の動きから需要低下の懸念はありませんか。

A1 中東情勢問題が発生した当初はインキに使用される有機溶剤について供給制限や停止の懸念がありましたが、4月以降は経済産業省による供給網の目詰まり解消に向けた働きかけや、有機溶剤の輸入拡大などの対応が進んだ結果、価格上昇は見られるものの、供給自体は確保されています。このため、現時点において当社のインキ調達および製品供給に大きな支障はありません。

コスト削減の動きによる需要低下の懸念に関しては、調査している段階ですが、今回のような緊急時の白黒化は有り得ても、社会インフラとしての色の機能的需要が消滅することはないと考えております。

当社としては、原材料価格の上昇分を適切に販売価格へ反映し、収益確保に努めてまいります。

Q2 26年3月期の営業利益実績は約22億円となり、現行の中期経営計画目標値である20億円を上回りましたが、中期経営計画目標の見直しは行わないのでしょうか。

A2 ご指摘のとおり、2026年3月期の営業利益は約22億円となり、現行の中期経営計画（2028年3月期目標：20億円）を上回る結果となりました。

しかしながら、この利益の上振れについては、その内容を慎重に見極める必要があると考えております。具体的には、化成製品事業における低収益受託製品について、本来は整理・縮小を進める計画であったところ、顧客からの一時的な需要増により想定以上の売上・利益が計上されたことが大きく寄与しております。すなわち、今回の増益は事業構造の改善によるものというよりも、一定の一過性要因を含むものと認識しております。

一方で、こうした受託製品の継続により、本来優先すべき事業ポートフォリオの変革については、当初計画に対して遅れが生じている点を重く受け止めております。

このような状況を踏まえ、当社としては短期的な利益水準の引き上げよりも、中長期的な収益力の向上を重視し、低収

益受託製品の整理を着実に進め、事業構造の変革を優先してまいります。そのため、現時点では中期経営計画の利益目標の見直しは行わず、まずは計画の本質である「収益性の高い事業構造への転換」を確実に実行することに注力してまいります。

引き続き、構造改革の進捗や収益の質の改善について、適切に情報開示してまいります。

Q3 足元の株価は低迷し、PBRも0.5倍を下回る水準にあります。

このような状況においては自己株式の取得が有効な手段かと思いますが、今後、追加取得の予定はないのでしょうか。

A3 株価やPBRについては、当社としても重要な経営課題と認識しております。

こうした状況において、自己株式取得は資本効率の向上および株主還元観点から、有効な施策の一つであると考えており、これまでも機動的に自己株式取得を実施しており、中期経営計画上の目安を上回る水準で取得を進めるなど、状況に応じた柔軟な対応を行ってきました。

また、取得した自己株式については、消却による株主還元に加え、株式報酬制度やM&Aへの活用など、複数の選択肢がある経営資源で、企業価値向上の観点から最適な活用方法を検討していきます。

一方で、PBRの改善に向けては、自己株式取得だけでなく、構造改革の実行による収益性の向上を通じ、ROEを高めていくことが重要と考えております。

今後の自己株式取得についても、株価や市場環境を踏まえ、企業価値向上の観点から引き続き検討していきます。

Q4 資料のキャッシュアロケーションでは、配当総額を25億円とされていますが、今期の配当予想や利益水準を前提とすると、3年間累計では21億円程度となる見込みであり、残り期間では年間4億円程度と、今期比で減配となる可能性もあるように見受けられます。

また、配当方針として「配当性向40%以上またはDOE1.0%以上」とされていますが、見方によってはDOEによる下支えに軸足が移るとの受け止めもあり得るかと思えます。

当社の配当水準の考え方について、教えてください。

A4 まず、当社の配当方針ですが、「配当性向40%以上またはDOE1.0%以上」としており、株主還元は重要な資本政策の一つと位置付けております。

キャッシュアロケーションにおける株主還元については、配当総額25億円、自己株式取得5億円としてお示ししておりますが、いずれも中期経営計画上の目安であり、各施策の金額を機械的に制約するものではありません。

また、自己株式取得については、すでに計画水準を上回る取得を実施しており、株主還元全体についても、業績や資本効率の改善状況を踏まえながら、柔軟に検討していく考えです。

したがって、ご指摘のように開示しているアロケーションの範囲で配当を行っていくものではなく、各年度の利益水準に応じて、配当性向40%以上を基本に還元していく方針に変わりはありません。

現時点で減配を前提としているものではありません。

なお、DOEについては、利益水準が変動する局面でも安定的な配当を下支えするための補完的な指標であり、DOEを中心とした運用にシフトするものではありません。

足元の外部環境には不透明な点もありますが、当社として取り組むべき施策を着実に進め、収益力の向上と資本効率の改善を図りながら、創出した利益に応じて、株主の皆様への還元を重視していきます。

Q5 化成品事業において、低収益受託製品を整理するとのことですが、トップラインの減少以上にネガティブな影響はないのでしょうか。

A5 低収益製品の整理については、顧客としっかりと対話を重ねた上で進めております。  
そのため、進捗に遅れが生じておりますが、長期的な利益成長を描ける質の高い売上構成へと移行するために必要なプロセスになりますので、27年3月期は低収益製品の整理を断行する考えでおります。

Q6 新規事業はいつ収益に貢献するのでしょうか。また、中期経営計画期間中に成果は出ますか。

A6 中期経営計画期間中は「探索・仕込み」が中心となり、大きな収益貢献は想定していません。  
一方で、既存事業の延長線上にあるテーマについては、小規模ながら売上・利益への貢献が出始める可能性があります。  
新規事業は短期成果を狙うものではなく、次の中期経営計画を見据えた成長の種と位置付けています。

Q7 29年3月に稼働予定の新工場について、期待されるリターン（資本収益性）のイメージを教えてください。

A7 関東圏の既存拠点集約と自動化による大幅な合理化（固定費削減）投資であると同時に、化成品事業のモビリティ向け製品など成長領域を牽引する拠点になります。  
また、化成品事業における全国レベルでの生産最適化（全体最適）を図り、期待されるリターンの創出を目指してまいります。  
さらに、将来的には加工品事業や新規事業への対応を検討してまいります。

Q8 化成品事業の増収増益を牽引した、機能性包材用途およびモビリティ用途について、今後も成長が継続するのか教えてください。  
また、これらが伸びた背景や、顧客における動きについても教えてください。

A8 モビリティ用途につきましては、タイを中心とした ASEAN 市場での成長が継続すると見込んでおります。  
機能性包材につきましては、サステナビリティの観点からフードロス対応など、包材構成の変化が見込まれておりますので、貢献できる当社製品の成長は継続できると考えております。

Q9 ネットロン事業で減損を計上しましたが、今後の見通しと抜本的な対応策について、どのように考えていますか。

A9 水処理用資材市場における競争激化を真摯に受け止め、将来の収益見通しを保守的に見直した結果、減損処理を実施いたしました。  
固定費負担は軽くなっており、現時点で追加の減損はないと見込んでおりますが、収益性を見極めつつ、事業を継続してまいります。また、事業収益の構造改革に向けて、新規用途の探索に力を入れてまいります。

以上