

証券コード：4635

東証スタンダード市場

TOKYOink

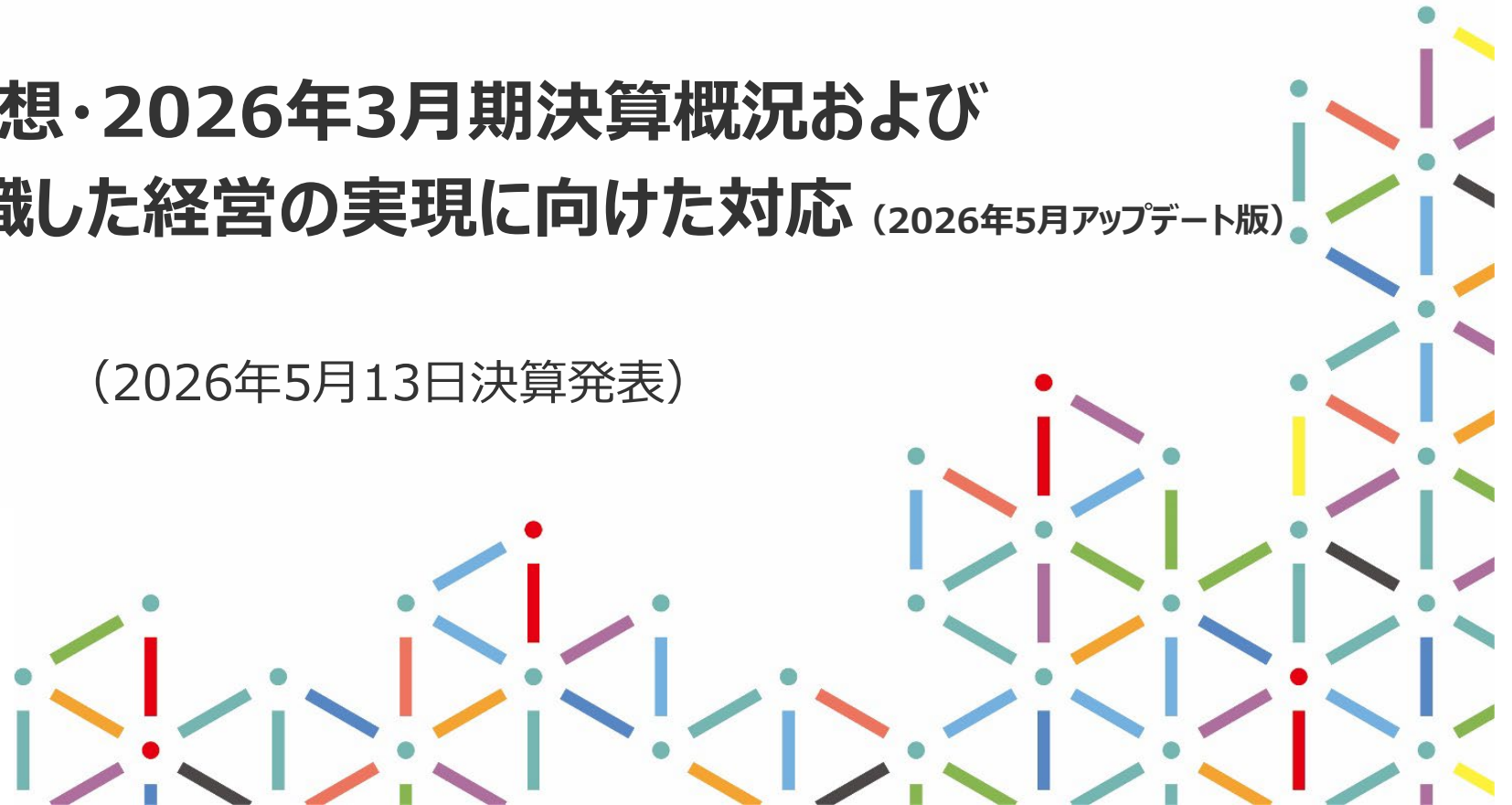
東京インキ株式会社

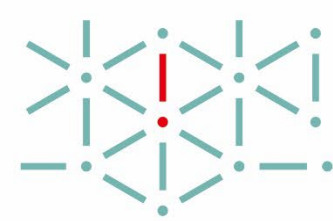
2027年3月期業績予想・2026年3月期決算概況および 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応 (2026年5月アップデート版)

(2026年5月13日決算発表)



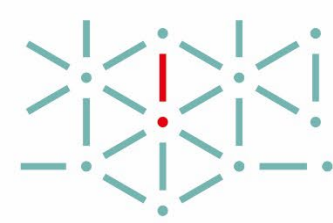
「伝える」
「彩る」
「守る」ことで、
豊かな未来を実現する





サマリー

1. 2027年3月期 業績予想
2. 2026年3月期 決算概況
3. 中期経営計画「TOKYOink 2027」の進捗状況
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
5. 参考資料



サマリー

(単位：百万円)

27年3月期業績予想：中期経営計画「TOKYOink 2027」達成に向けた『構造改革（抜本的な改善）』の年と位置づけ、戦略的減益を織り込む

⇒26年3月期から減収減益になるが、28年3月期目標値の達成には必要なステップ

		26/3 実績 (A)	27/3 予想 (B)	26/3比 (B) - (A)
連結	売上高	49,926	48,900	▲1,026
	営業利益	2,217	1,800	▲417

26年3月期決算概況：外部環境の追い風および一時的な要因が重なり想定以上の利益を獲得

売上高：49,926百万円（前期比+6.7%、業績予想比※1+0.7%）

営業利益：2,217百万円（前期比+69.4%、業績予想比※1+5.6%）

		【参考】 25/3 実績	26/3 予想 期初※2	26/3 予想 修正後※1 (A)	26/3 実績 (B)	修正後予想比 (B) - (A)
連結	売上高	46,806	46,000	49,600	49,926	+326
	営業利益	1,309	1,300	2,100	2,217	+117

(※1) 26年2月9日公表値
(※2) 25年5月13日公表値

株主還元：27年3月期当期純利益は増益予想（P5参照）につき、前期比2円増配予定

- ・26年3月期年間配当予想：63円
- ・27年3月期年間配当予想：65円（前期比+2円増配）
- ・株式分割（1:5）（26年1月1日効力発生日として実施済）、自己株式取得（実施済）、株主優待制度の拡充（実施済）

1. 2027年3月期 業績予想

TOKYOink

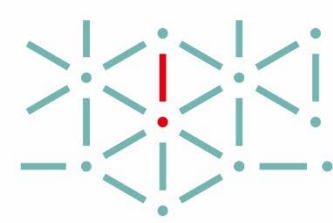


(1) 業績予想

(単位：百万円)

- ・インキ事業のオフセットインキ市場縮小、化成品事業の低収益銘柄整理による戦略的減益等を織り込んだ減収減益計画
- ・年末需要の高まり等を受け、下期にかけて売上高・利益は回復基調を想定
- ・退職給付DC制度移行による特別利益等で当期純利益は増益見込み（中東情勢の影響は未織込）

		【参考】 26/3実績 (A)	27/3 上期 (H1)	27/3 下期 (H2)	27/3 通期 (B)	26/3比 (B) - (A)
連結	売上高	49,926	23,800	25,100	48,900	▲1,026
	営業利益	2,217	600	1,200	1,800	▲417
	経常利益	2,454	700	1,250	1,950	▲504
	親会社株主に帰属する当期純利益	1,867	800	1,150	1,950	+82
セグメント別		【参考】 26/3実績 (A)	27/3 上期 (H1)	27/3 下期 (H2)	27/3 通期 (B)	26/3比 (B) - (A)
インキ事業	売上高	18,368	8,400	8,840	17,240	▲1,128
	セグメント利益	1,001	50	270	320	▲681
化成品事業	売上高	23,887	11,650	11,940	23,590	▲297
	セグメント利益	801	360	550	910	+108
加工品事業	売上高	7,579	3,705	4,275	7,980	+400
	セグメント利益	484	230	450	680	+195
不動産賃貸事業	売上高	90	45	45	90	▲0
	セグメント利益	52	25	25	50	▲2



(1) 業績予想

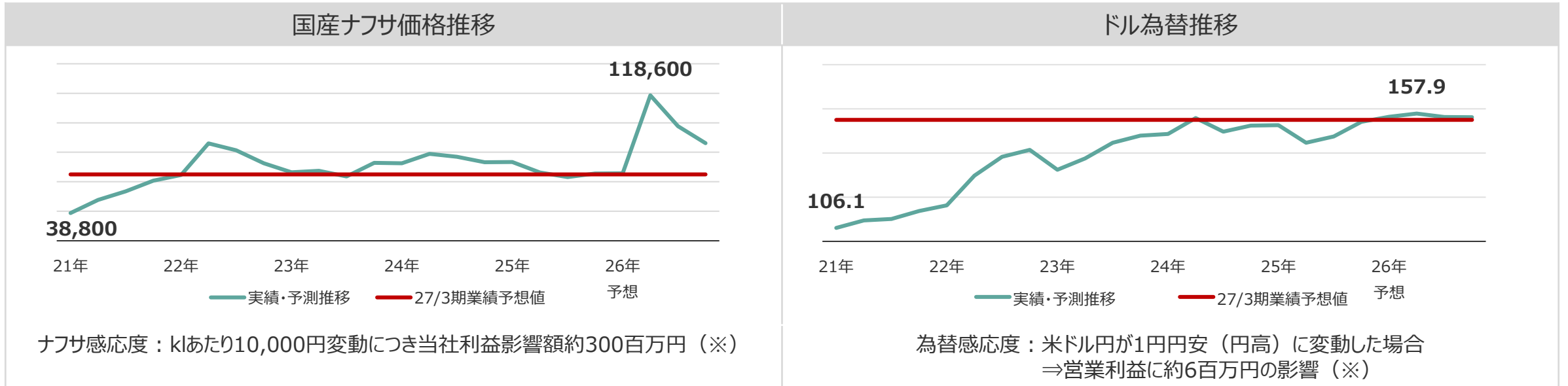
一時的な要因も含め、外部・内部ともにコスト増加局面であることに加え、高収益体質に変革するための戦略的な売上減も重なり、減収減益を予想

減収減益予想の要因

減収減益予想の要因	
外部要因	<ul style="list-style-type: none">・為替（円安）影響による輸入原材料費上昇・物価上昇による消費マインドの低下・ユーティリティコスト・物流コスト上昇
内部要因	<ul style="list-style-type: none">・人件費増加（ベースアップ、業績連動賞与など）・設備メンテナンス強化による費用増加 ⇒26年3月期にインキ事業で発生した設備故障を教訓とし、供給に支障を出さないようメンテナンスを強化（全事業対象）
事業要因	<ul style="list-style-type: none">・オフセットインキの市場縮小継続による需要減少・インクジェットインクの欧州向け受託製品の環境規制強化による需要減少・化成品低収益受託製品の戦略的な販売数量大幅減少（高収益製品にシフトするために必要な整理）・土木資材の為替（円安）影響

(2) 外部環境（為替・ナフサ価格）の前提と当社の対応

27年3月期業績予想には中東情勢の影響を織り込んでいないが、長期化する場合には業績に影響が生じるため、迅速に対応する



（※）製品販売価格転嫁を考慮しない場合

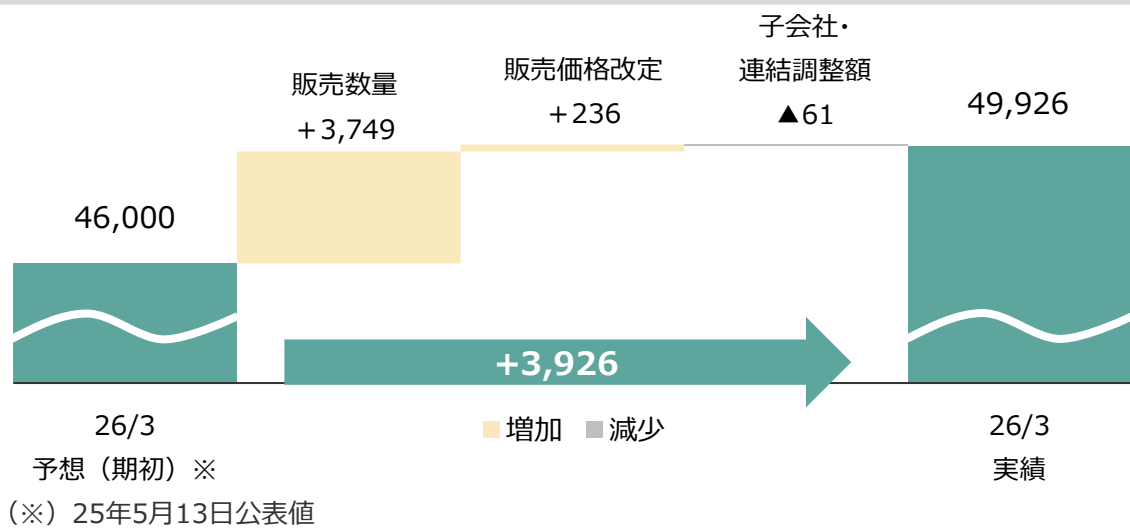
中東情勢の客観的事実（26年5月8日時点）	<ul style="list-style-type: none"> ・ 米国とイランの対立は緩和に向けた動きが見られるものの、根本的な解決には至っていない ・ ホルムズ海峡の通過は制限された状況が続き、日本への原油供給の制約も継続している
27年3月期中に中東情勢が改善されない場合に想定される影響	<ul style="list-style-type: none"> ・ 原油由来原材料の供給不安定による当社製品の生産への支障 ・ 原油由来原材料価格高止まりによる製品コストの上昇
27年3月期中に中東情勢が改善されない場合の当社の対応	<ul style="list-style-type: none"> ・ 原油由来原材料の代替供給先の模索および代替材料の検討 ・ 製品コストの上昇分の製品販売価格への反映
27年3月期業績予想値	<ul style="list-style-type: none"> ・ 国産ナフサ価格：65,000円/kL 米ドル為替：155円

(3) 業績予想比増減要因分析 - 売上高 -

(単位：百万円)

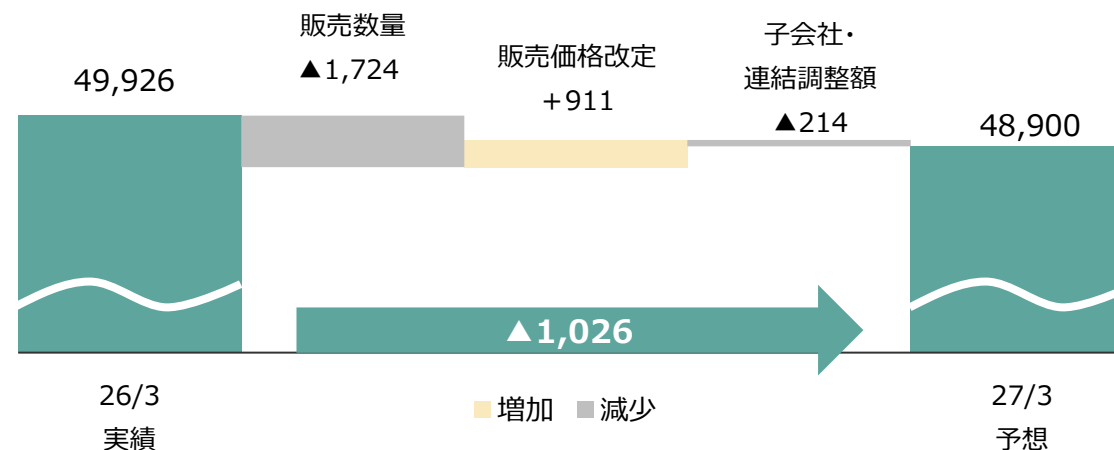
27年3月期は低収益製品整理断行と市場要因による販売数量減等の影響により減収

26年3月期業績予想・実績 対比



- ・化成品事業の低収益受託製品の整理前の受注の積み増しやオフセットインキの販売活動強化などによる販売数量増
- ・一部製品における計画以上の製品販売価格改定効果
- ・成長分野（土木資材・グラビア機能性インキ・コート剤など）の拡大

26年3月期実績・27年3月期業績予想 対比



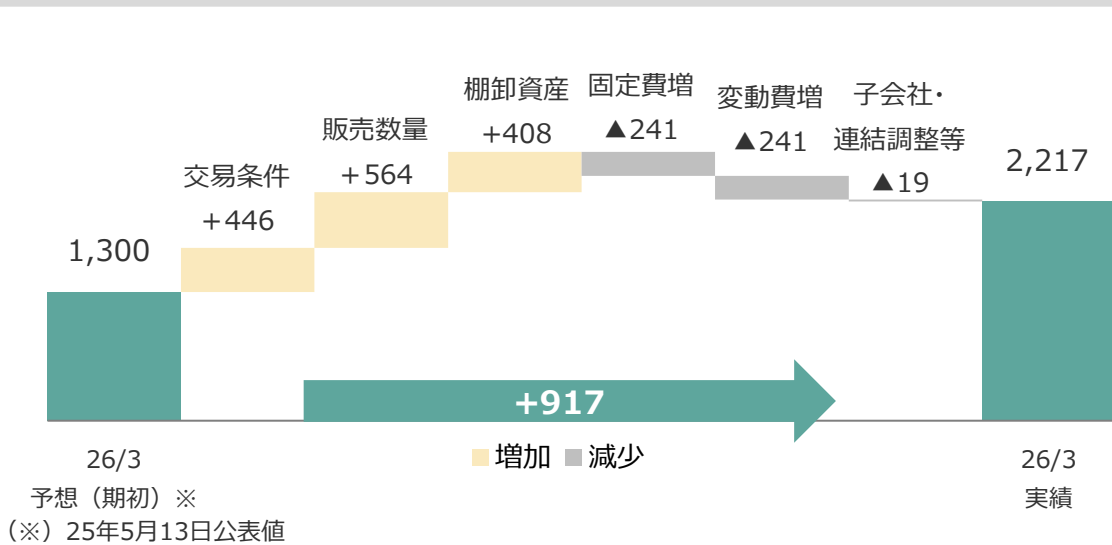
- ・化成品事業の低収益受託製品整理断行とオフセットインキの市場縮小影響継続などによる販売数量減
- ・材料費上昇局面に伴う製品販売価格改定活動継続
- ・成長分野（土木資材・グラビア機能性インキ・コート剤など）の拡大

(3) 業績予想比増減要因分析 – 営業利益 –

(単位：百万円)

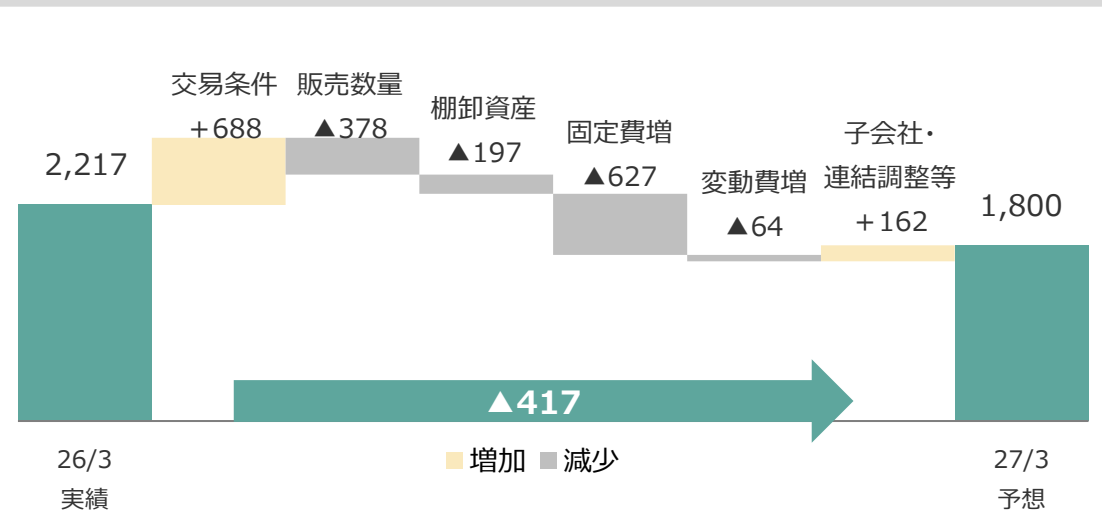
27年3月期は販売数量減、構造改革費用増、人的資本投資強化などの影響で減益

26年3月期業績予想・実績 対比



- ・販売数量増による増収効果
⇒主にインキ事業のオフセットインキ、グラビアインキと化成品事業の受託製品が貢献
- ・交易条件改善
⇒材料費上昇以上の販売価格改定効果

26年3月期実績・27年3月期業績予想 対比

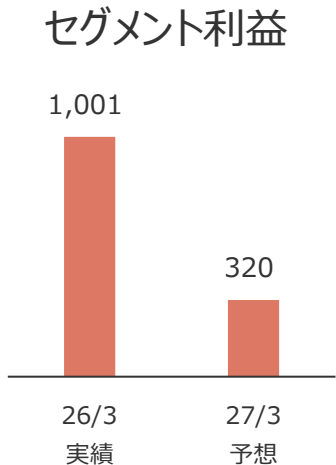
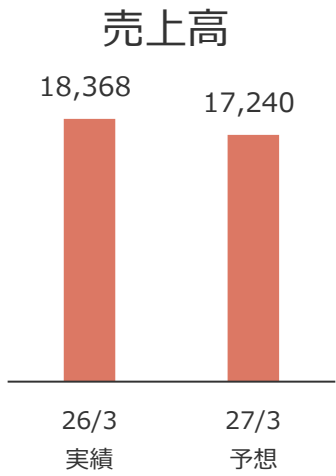


- ・低収益製品整理断行と製品販売価格改定による交易条件良化
- ・販売数量減による減収要因
- ・収益構造改革推進による費用増
(新工場建築含む生産体制再構築)
- ・人的資本投資強化 (ベースアップ、業績連動賞与)

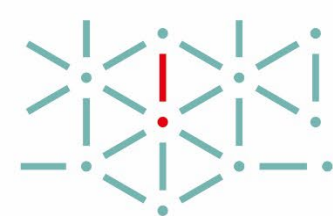
(4) セグメント別業績予想 – インキ事業 –

(単位：百万円)

主要製品はいずれも減収、材料費上昇および費用増加により減益



		26年3月期比	セグメント利益率		27年3月期 計画内容 【 】中は利益影響
			26/3実績	27/3予想	
■ オフセットインキ	売上高	↓	5.8%	0.8%	<ul style="list-style-type: none"> ・市場縮小継続による販売数量減少 【-】 ・主要生産設備定期修繕実施による費用増加 【-】 ・生産体制再構築費用増加 【-】 ・人件費増加（ベースアップ、業績連動賞与など） 【-】 ・為替（円安）影響による輸入原材料価格の上昇 【-】
	利益	↓			
■ グラビアインキ	売上高	↓	3.5%	1.2%	<ul style="list-style-type: none"> ・機能性インキ・コート剤およびメディカルパッケージ製品増販 【+】 ・低収益製品の整理による販売数量減少 【-】 ・生産数量急増に伴う生産設備メンテナンス強化による費用増加 【-】 ・人件費増加（ベースアップ、業績連動賞与など） 【-】
	利益	↓			
■ インクジェットインク	売上高	↓	3.0%	3.7%	<ul style="list-style-type: none"> ・新規自社製品獲得 【+】 ・欧州向け受託製品の需要減少による販売数量減少 【-】 ・人件費増加（ベースアップ、業績連動賞与など） 【-】
	利益	→			

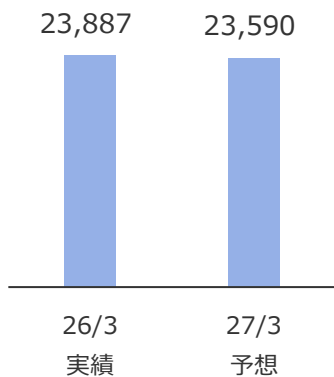


(4) セグメント別業績予想 – 化成品事業 –

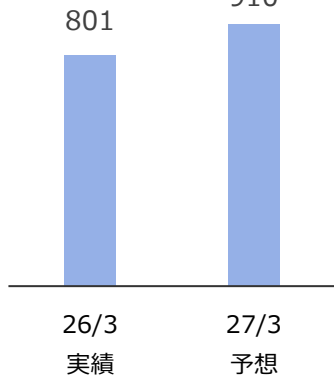
(単位：百万円)

受託製品の戦略的減収を自社製品と海外（タイ）で売上カバー、製品販売価格改定効果により増益

売上高



セグメント利益



		26年3月期比	セグメント利益率		27年3月期 計画内容 【 】中は利益影響
			26/3実績	27/3予想	
■ 自社製品	売上高	▲	5.9%	6.5%	・機能性包材用途およびモビリティ用途中心に増販【+】 ⇒既存顧客シェアアップ、新規案件獲得
	利益	▲			・主要生産設備メンテナンス強化による費用増加【-】 ・生産体制再構築費用増加（新工場建築準備含む）【-】 ・人件費増（ベースアップ、業績連動賞与など）【-】 ・為替（円安）影響による輸入原材料価格の上昇【-】
■ 受託製品	売上高	▲	▲3.1%	▲4.5%	・採算是正のための販売価格改定【+】 ・低収益受託製品の整理断行による販売数量減少【-】
	利益	▲			・主要生産設備メンテナンス強化による費用増加【-】 ・生産体制再構築費用増加（新工場建築準備含む）【-】 ・人件費増加（ベースアップ、業績連動賞与など）【-】
■ 海外（タイ）	売上高	▲	24.0%	24.1%	・機能性包材用途およびモビリティ用途中心に増販【+】 ⇒既存顧客シェアアップ、新規案件獲得
	利益	▲			・安価材料採用などのコストダウン推進【+】

(4) セグメント別業績予想 – 加工品事業 –

(単位：百万円)

主要製品はいずれも増収

材料費や費用の増加があるも、26年3月期に実施した減損処理に伴う償却費の減少も寄与し増益

売上高

7,579 7,980

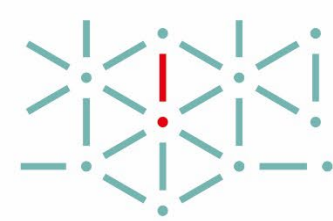
26/3 27/3
実績 予想

セグメント利益

484 680

26/3 27/3
実績 予想

		26年3月期比	セグメント利益率		27年3月期 計画内容 【 】中は利益影響
			26/3実績	27/3予想	
■ ネットロン®	売上高	↗	▲17.4%	▲1.1%	<ul style="list-style-type: none"> ・水処理用資材の販売活動強化による販売数量増加【+】 ・減損処理実施による償却費負担減少【+】 ・人件費増加（ベースアップ、業績連動賞与など）【-】
	利益	↗			
■ 一軸延伸フィルム	売上高	↗	6.2%	4.6%	<ul style="list-style-type: none"> ・食品包装用途および産業用途製品の販売活動強化による販売数量増加【+】 ⇒既存顧客シェアアップ、新規案件獲得 ・人件費増加（ベースアップ、業績連動賞与など）【-】
	利益	↘			
■ 土木資材	売上高	→	20.6%	18.3%	<ul style="list-style-type: none"> ・ジオセル工法（防災・減災用途製品）の販売活動強化による販売数量増加【+】 ⇒販売構成差影響もあり売上は横ばい ・人件費増加（ベースアップ、業績連動賞与など）【-】 ・為替（円安）影響による輸入原材料価格の上昇【-】
	利益	↘			
■ 農業資材	売上高	↗	2.2%	2.4%	<ul style="list-style-type: none"> ・省エネに貢献する機能性農業資材の販売活動強化により増収【+】 ・人件費増加（ベースアップ、業績連動賞与など）【-】
	利益	↗			



(5) 2028年3月期に向けて

(単位：百万円)

28年3月期は一時的な減益要因の解消と高収益体質への変革により中期経営計画目標達成を見込む

経営目標	26/3 実績	27/3 予想	28/3 目標
売上高	49,926	48,900	48,000
営業利益	2,217	1,800	2,000
売上高営業利益率 (%)	4.4	3.7	4.2
当期純利益	1,867	1,950	1,500
ROE (%)	6.1	6.1	5.5

27年3月期 取り組み

- ・低収益製品の整理断行と高収益製品獲得取り組み
- ・主要生産設備メンテナンスの実施強化
- ・生産体制再構築の推進
- ・製品販売価格改定実施
- ・新製品開発・新規事業立ち上げ準備
- ・新規顧客獲得取り組み
- ・既存顧客シェアアップ

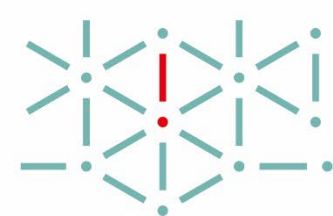
28年3月期 利益回復理由

【取り組みに対する成果】

- ・低収益製品整理断行により減収も高収益製品比率向上
- ・設備メンテナンス費用減少
- ・生産効率向上
- ・製品販売価格改定による利益率向上
- ・新規顧客獲得および既存顧客シェアアップ

【実現性の根拠・補足】

- ・一部の製品は価格スライド制（フォーミュラ）導入済
- ・一部のシェアの高い製品は供給の安定性の観点から適正価格維持の理解が得られやすい
- ・サプライチェーン全体で適正なコスト転嫁に対する理解度・受容性が向上している
- ・過去の原材料費上昇局面において、タイムラグは発生するが、価格転嫁を実施できている



(6) 株主還元・配当

(単位：円、%)

26年3月期の年間配当（普通配当）は1株当たり63円（25年3月期比+25円※1）を予定

27年3月期の年間配当（ " " ）は1株当たり65円（2円の増配）を予定

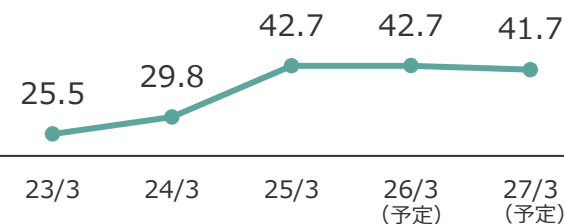
配当方針

- 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

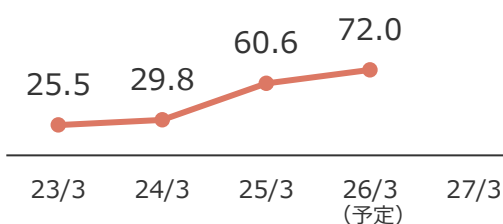
1株当たり配当金	中間配当	期末配当	年間配当
26年3月期 普通配当（予定）	26円	37円	63円
27年3月期 普通配当（予定）	30円	35円	65円
26年3月期比			+2円

配当金・配当性向 推移

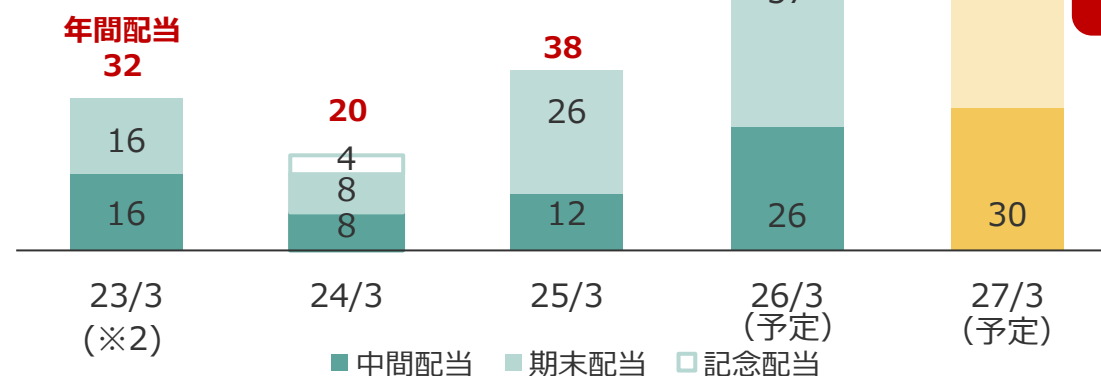
配当性向 (%)



総還元性向 (%)



1株当たり配当金 (円)



前期比
年間配当2円
増配予定

(※1) 株式分割後換算の金額にて算出

(※2) 26年1月1日付で普通株式1株につき5株の割合で株式分割を実施、26年3月期以前の配当金は遡及して修正

2. 2026年3月期 決算概況

TOKYOink

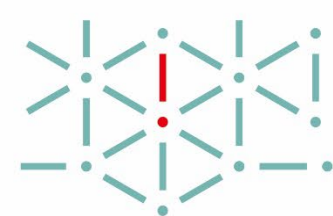


(1) エグゼクティブサマリー

(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の効果が顕在化し、売上高499億円（前期比+6.7%）で着地
- ・営業利益22.1億円（同+69.4%）、当期純利益18.6億円（同+58.2%）と大幅増益

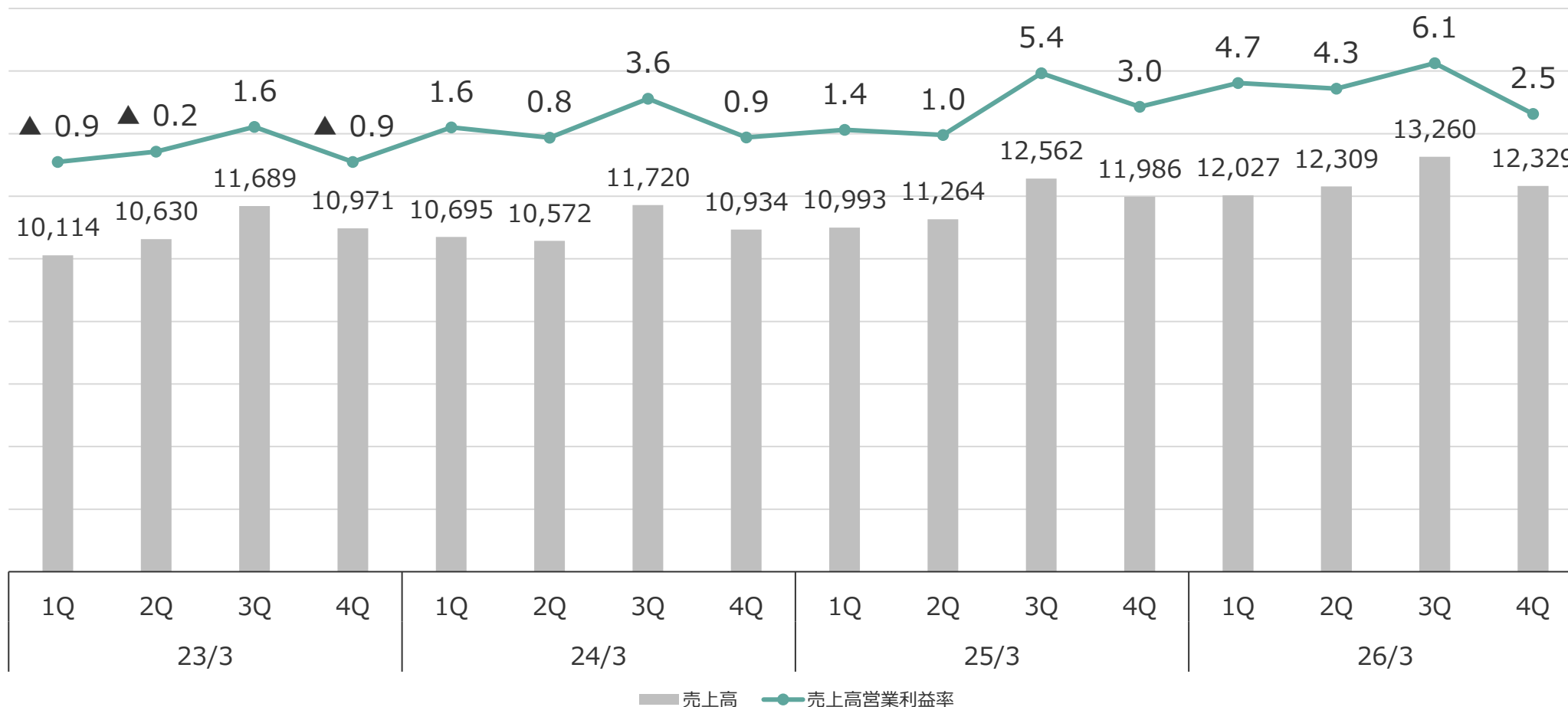
	25/3	26/3	増減額	増減率 (%)	コメント
売上高	46,806	49,926	+3,119	+6.7	【市況回復や各種施策の効果が顕在化】 ・主力製品の市況回復による販売数量増加 ・製品ポートフォリオ見直しに伴う高付加価値製品へのシフト ・各事業の製品販売価格改定の進捗 ⇒前期比増収増益
営業利益	1,309	2,217	+908	+69.4	
経常利益	705	2,454	+1,748	+247.6	・前期営業外費用に計上していた米国連結子会社の出資金運用損が無くなったことにより、前期比増益
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,180	1,867	+687	+58.2	加工品事業のネトロン事業における事業悪化に伴う減損損失を計上（P30参照）したものの、 ・経営資源の有効活用および資産効率向上を目的とした支店売却に伴う固定資産売却益の計上 ・政策保有株式の縮減に伴う投資有価証券売却益の計上により、前期比増益



(2) 四半期業績推移

(単位：百万円、%)

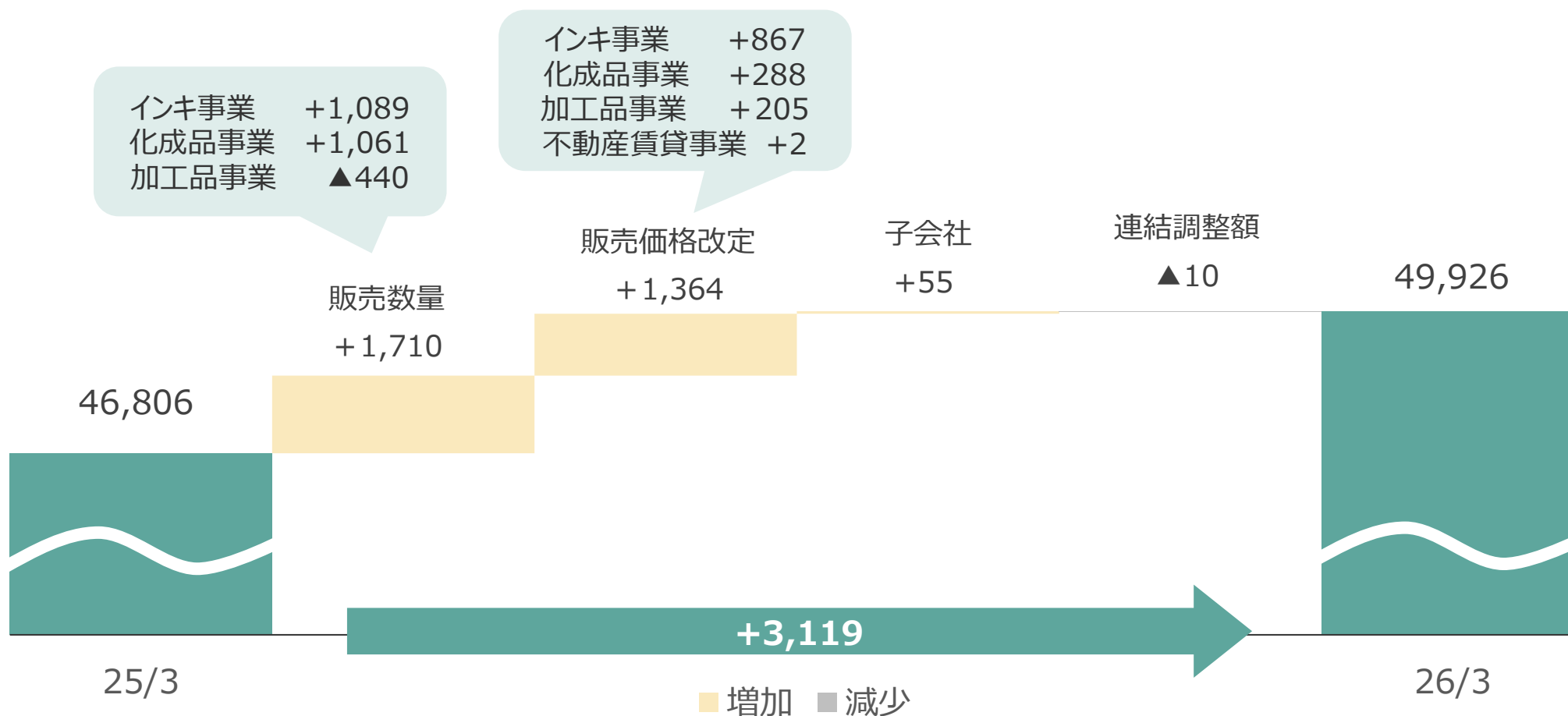
年末に向けた広告・折込チラシ需要増加や日用品向け機能性包材用途製品の出荷増によって
第3四半期に売上高や利益が相対的に高水準となる傾向



(3) 前期比増減要因分析 - 売上高 -

(単位：百万円)

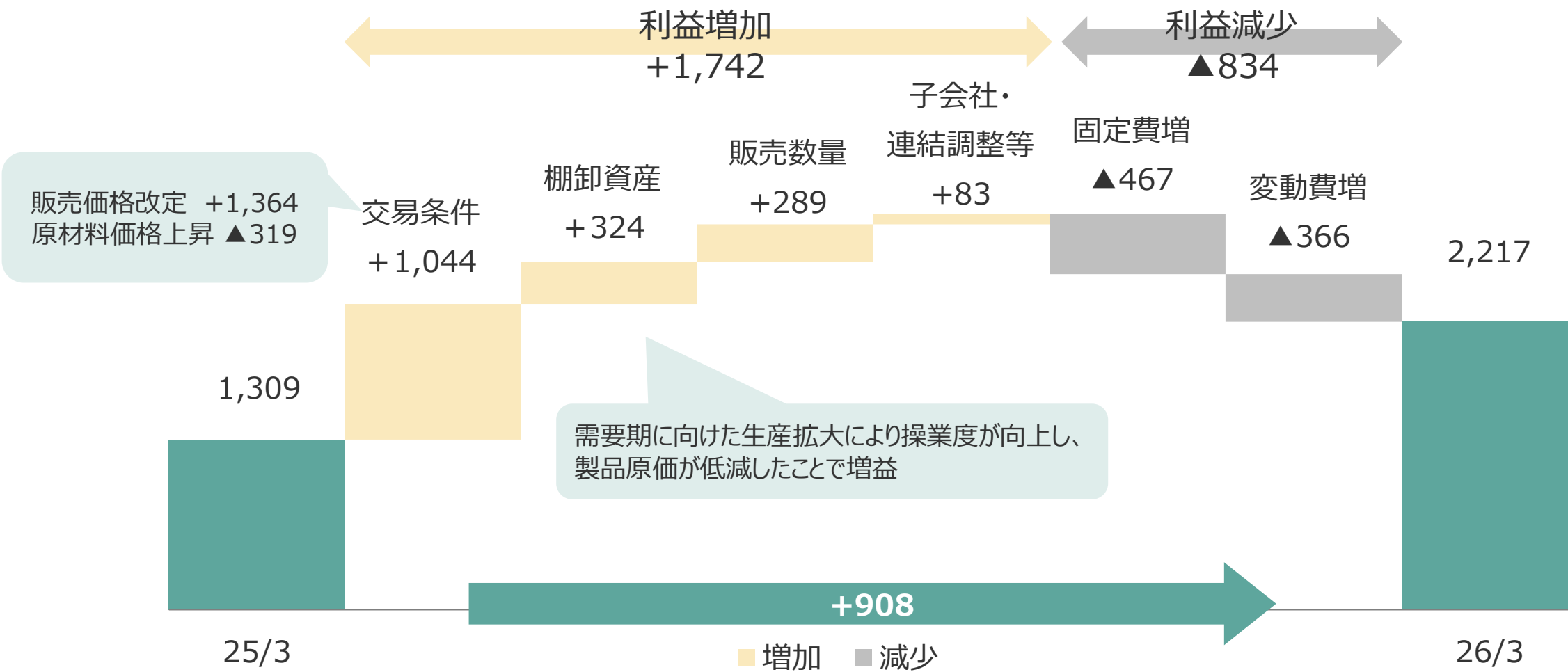
- ・インキ事業の販売活動強化およびグラビアインキのメディカルパッケージ向け製品、化成品事業の機能性包材用途向け製品やモビリティ用途向け製品等、高付加価値製品の販売増加により、前期比増収
- ・加工品事業はネトロン[®]の受注減が継続しており、販売数量減少



(3) 前期比増減要因分析 - 営業利益 -

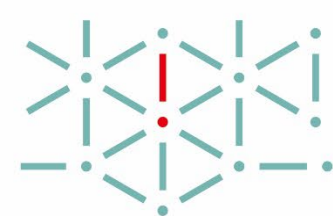
(単位：百万円)

高付加価値製品の売上比率が増加したことによる交易条件の改善および需要期による棚卸資産の増加影響により、前期比増益



販売価格改定 +1,364
原材料価格上昇 ▲319

需要期に向けた生産拡大により操業度が向上し、製品原価が低減したことで増益

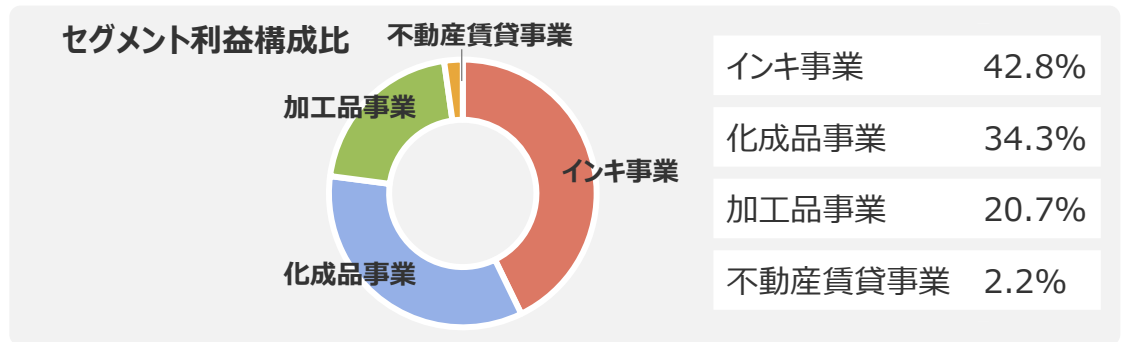
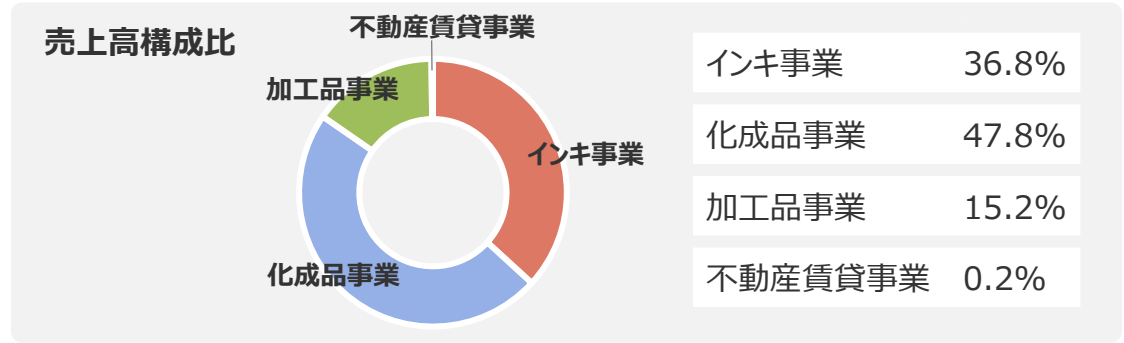


(4) セグメント別業績 – サマリー –

(単位：百万円)

報告セグメント		25/3	26/3	増減額	増減率 (%, pt)
インキ事業	売上高	16,341	18,368	+2,026	+12.4
	セグメント利益	563	1,001	+438	+77.8
	利益率 (%、pt)	3.4	5.5	-	+2.1
化成品事業	売上高	22,549	23,887	+1,338	+5.9
	セグメント利益	605	801	+195	+32.3
	利益率 (%、pt)	2.7	3.4	-	+0.7
加工品事業	売上高	7,825	7,579	▲246	▲3.1
	セグメント利益	335	484	+148	+44.4
	利益率 (%、pt)	4.3	6.4	-	+2.1
不動産賃貸事業	売上高	89	90	+1	+1.4
	セグメント利益	56	52	▲3	▲6.5
	利益率 (%、pt)	62.5	57.6	-	▲4.9
セグメント合計	売上高	46,806	49,926	+3,119	+6.7
	セグメント利益	1,560	2,339	+779	+49.9
	利益率 (%、pt)	3.3	4.7	-	+1.4
全社費用他 ※		▲ 251	▲ 122	+129	-
連結営業利益		1,309	2,217	+908	+69.4

- ・インキ事業、化成品事業は収益力が改善し、前期比増収増益
- ・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や一軸延伸フィルムの利益率向上により前期比減収増益



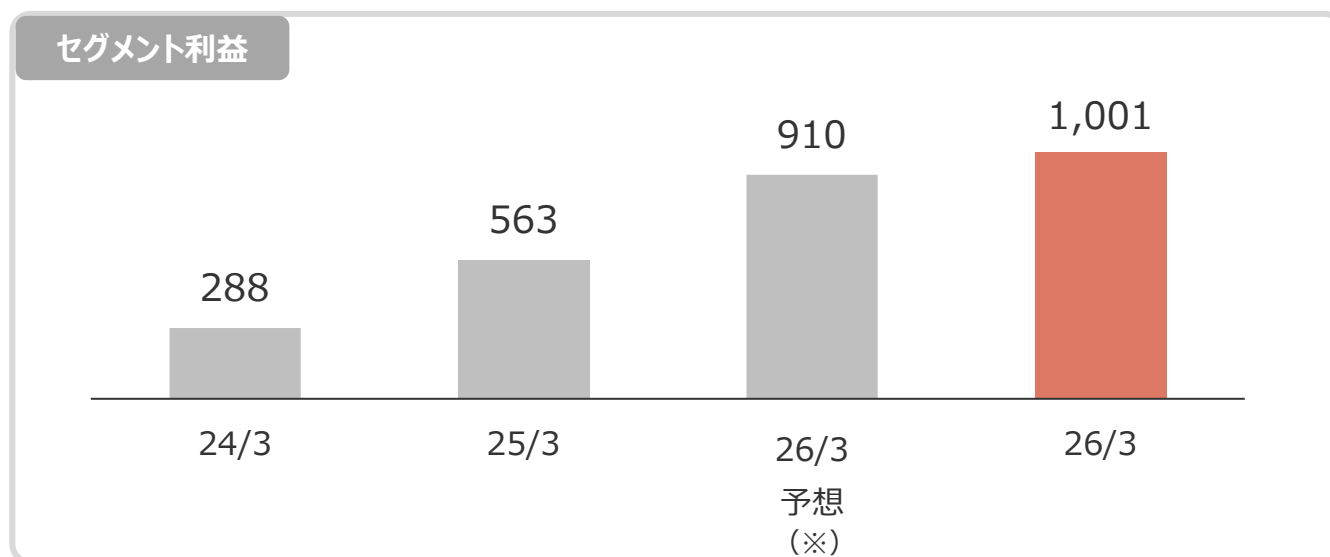
(4) セグメント別業績 - インキ事業 -

(単位：百万円)

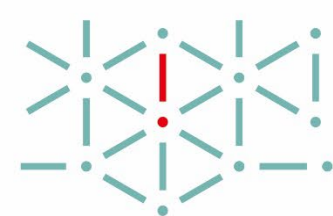
売上高183億円（前期比+12.4%）、セグメント利益10.0億円（同+77.8%）で増収増益

	25/3	26/3 予想 (※)	26/3 実績	前期比 増減率 (%)	予想比 増減率 (%)
売上高	16,341	18,000	18,368	+12.4	+2.0
セグメント利益	563	910	1,001	+77.8	+10.1

※26年2月9日公表値



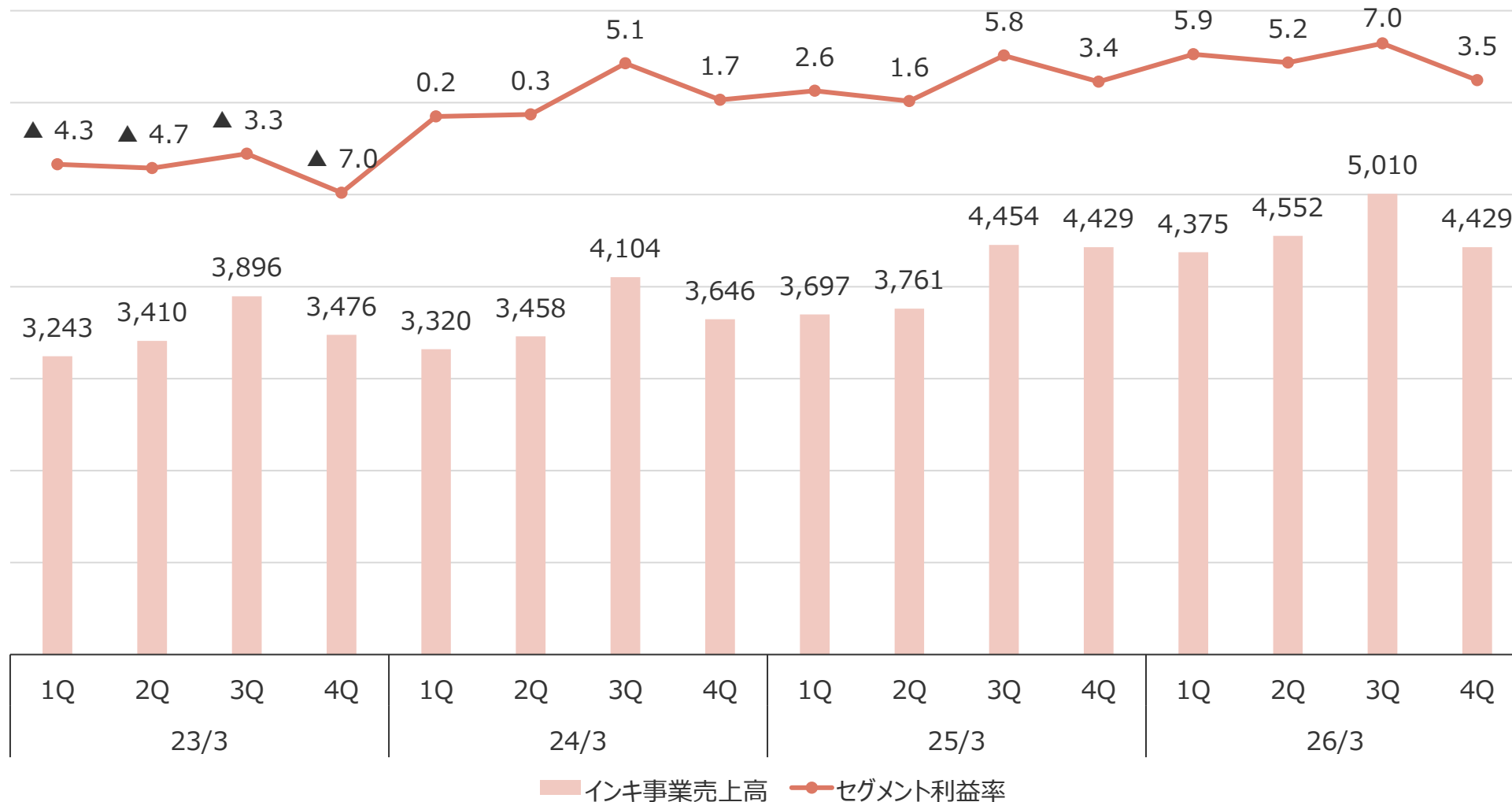
	セグメント利益率 (%)		
	25/3	26/3	増減 (pt)
■ オフセットインキ	4.5	5.8	+1.3
■ グラビアインキ	▲4.5	3.5	+8.0
■ インクジェットインク	14.1	3.0	▲11.1



(4) 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



(4) セグメント別業績 – インキ事業 –

インクジェットインクは自社製品、受託製品ともに苦戦したが、オフセットインキ、グラビアインキは順調に推移

26年3月期 実績				当社の主な取り組み
		前期比	計画比	
■ オフセットインキ	売上高	↑	↑	<ul style="list-style-type: none"> 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、販売は堅調に推移 利益面では第3四半期の主要設備修繕に伴う一時的な経費増加により一定の影響を受けるも前期比、計画比ともにプラス
	利益	↑	↑	
■ グラビアインキ	売上高	↑	↑	<ul style="list-style-type: none"> 25年4月から本格的に販売を開始した医療パッケージ用途向け製品が順調に推移したこともあり、前期比は大幅にプラス さらに注力製品である機能性インキ・コート剤が伸長し、計画比もプラス
	利益	↑	↑	
■ インクジェットインク	売上高	↓	↓	<p>自社製品が伸び悩んだことに加え、欧州向け受託製品の受注が減少した結果、前期比、計画比ともにマイナス</p>
	利益	↓	↓	
■ サステナブル対応製品				<p>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</p>

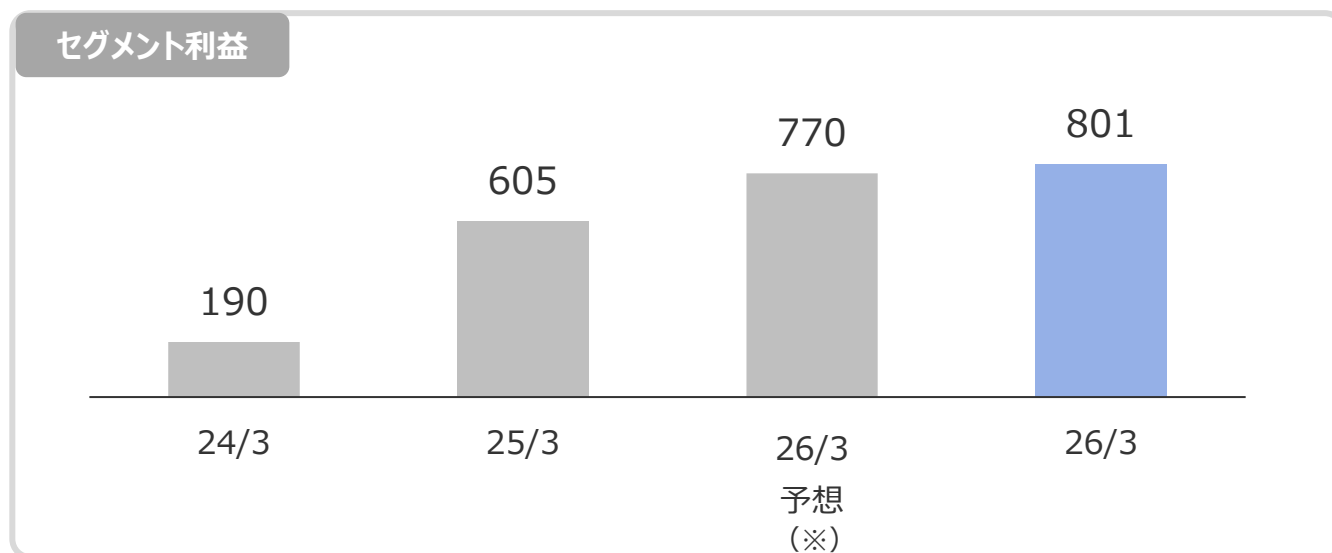
(4) セグメント別業績 - 化成品事業 -

(単位：百万円)

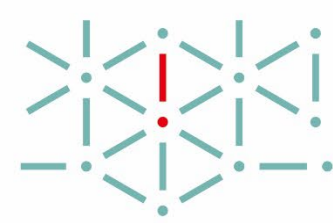
売上高238億円（前期比+5.9%）、セグメント利益8.0億円（同+32.3%）で増収増益

	25/3	26/3 予想 (※)	26/3 実績	前期比 増減率 (%)	予想比 増減率 (%)
売上高	22,549	23,700	23,887	+5.9	+0.8
セグメント利益	605	770	801	+32.3	+4.1

※26年2月9日公表値



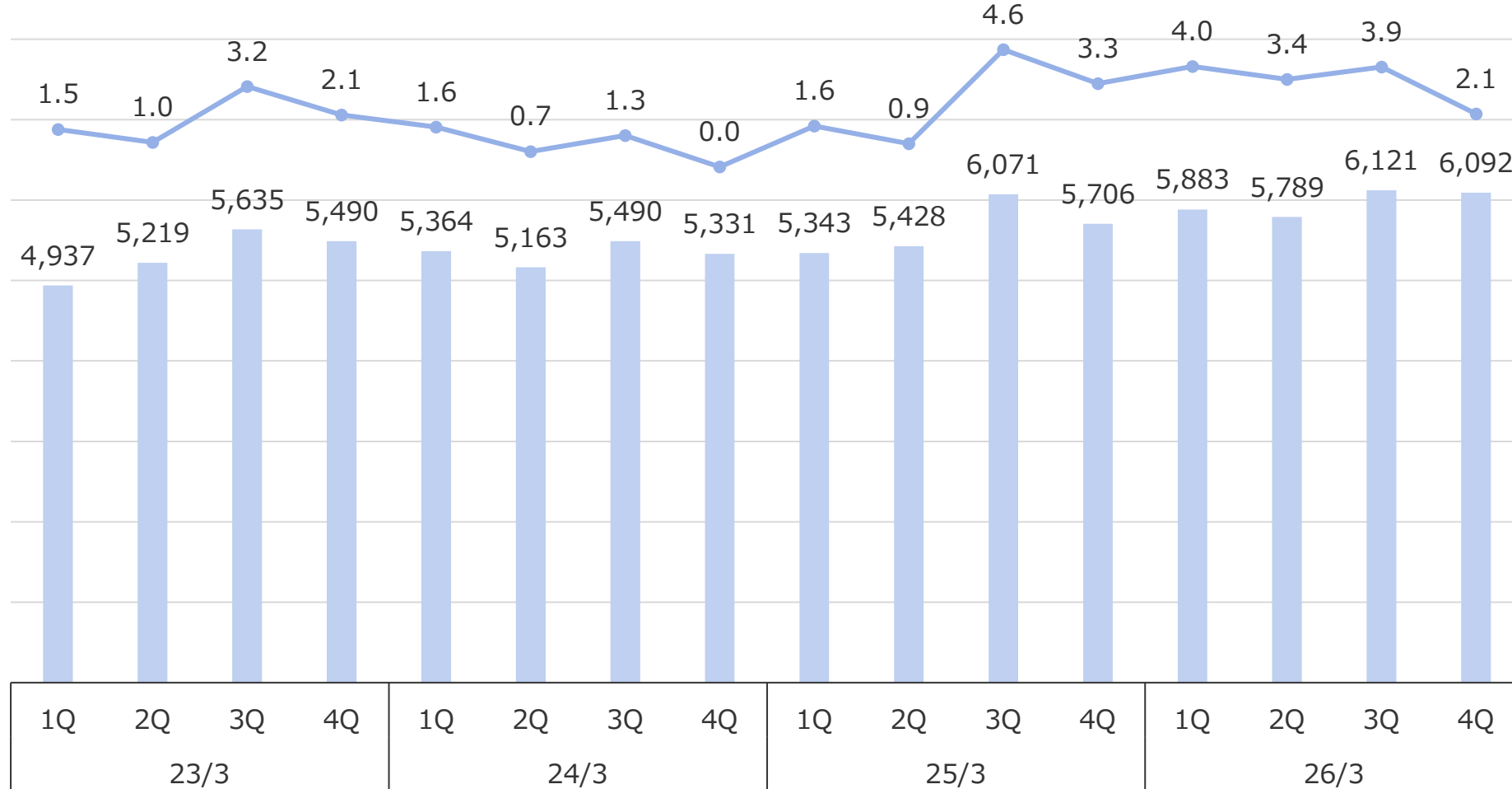
	セグメント利益率 (%)		
	25/3	26/3	増減 (pt)
■ 自社製品	4.7	5.9	+1.2
■ 受託製品	▲3.0	▲3.1	▲0.1
■ 海外 (タイ)	20.8	24.0	+3.2



(4) 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



■ 化成品事業売上高 ● セグメント利益率

(4) セグメント別業績 – 化成品事業 –

一時的な要因もあり、自社製品、受託製品、海外（タイ）いずれも順調に推移

26年3月期 実績				当社の主な取り組み
		前期比	計画比	
■ 自社製品	売上高	↑	↑	主力製品である機能性包材用途向け製品およびモビリティ用途向け製品が堅調に推移したことに加え、容器・シート用途向け製品も堅調であった結果、前期比、計画比ともにプラス
	利益	↑	↑	
■ 受託製品	売上高	↑	↑	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、前期比、計画比ともにプラス 但し、計画に織り込んだ低収益製品の整理と高収益製品へのシフトは進捗に遅れ発生
	利益	↑	↑	
■ 海外（タイ）	売上高	↑	↑	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、前期比、計画比ともにプラス
	利益	↑	↑	
■ 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)

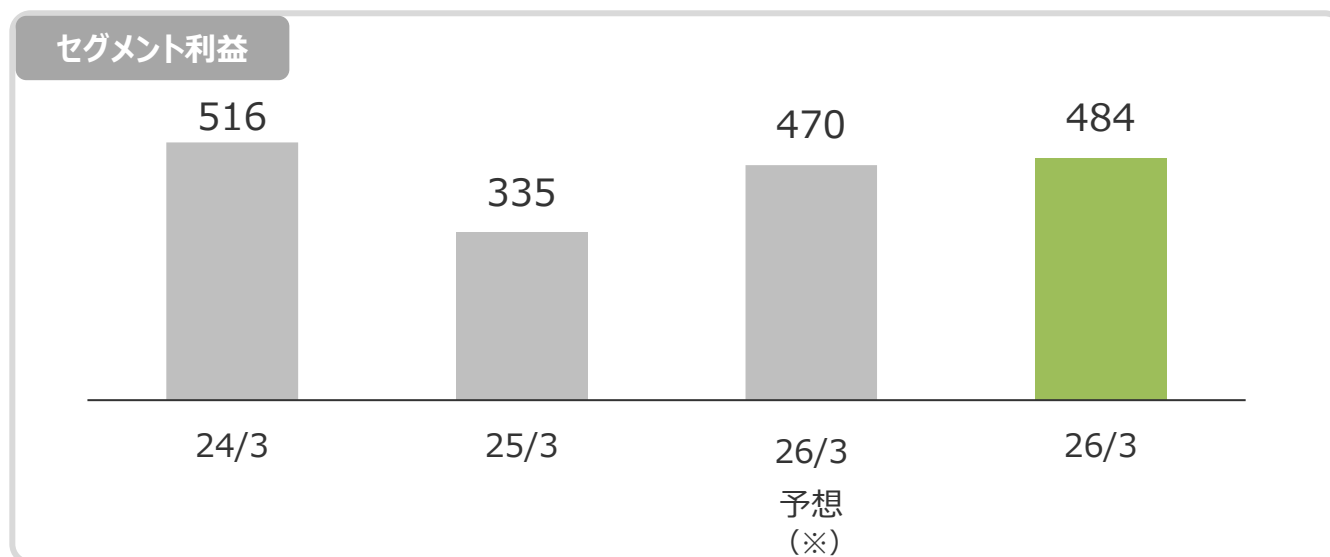
(4) セグメント別業績 – 加工品事業 –

(単位：百万円)

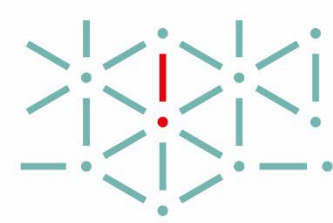
売上高75億円（前期比▲3.1%）、セグメント利益4.8億円（同+44.4%）で減収増益

	25/3	26/3 予想 (※)	26/3 実績	前期比 増減率 (%)	予想比 増減率 (%)
売上高	7,825	7,810	7,579	▲3.1	▲3.0
セグメント利益	335	470	484	+44.4	+3.0

※26年2月9日公表値



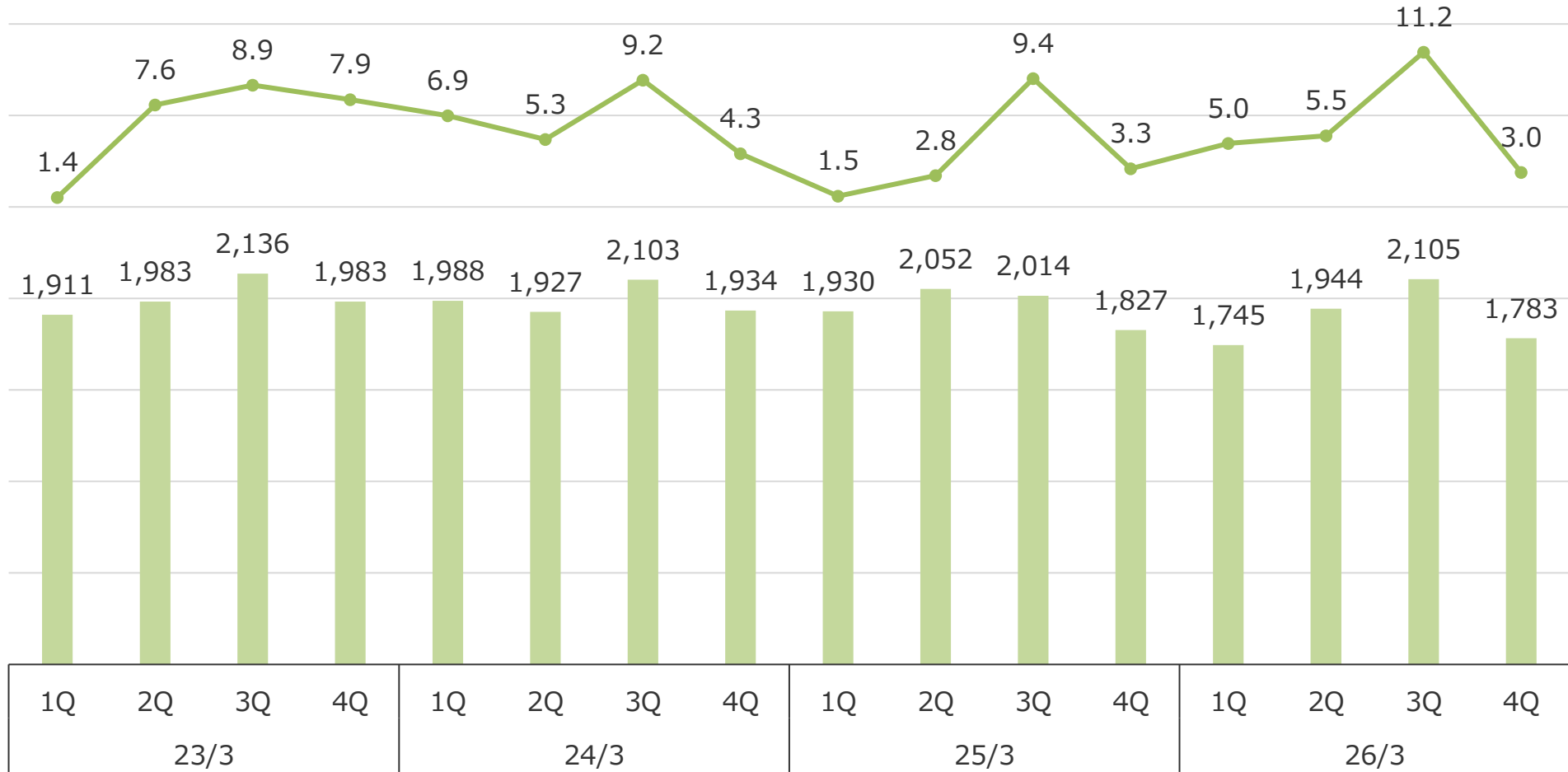
	セグメント利益率 (%)		
	25/3	26/3	増減 (pt)
■ネトロン®	▲12.2	▲17.4	▲5.2
■一軸延伸フィルム	2.9	6.2	+3.3
■土木資材	18.9	20.6	+1.7
■農業資材	1.0	2.2	+1.2



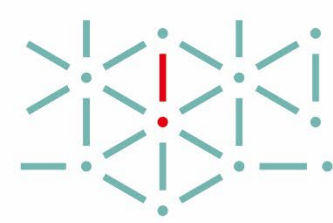
(4) セグメント別業績 -加工品事業-

(単位：百万円、%)

加工品事業 四半期業績推移



■加工品事業売上高 ●セグメント利益率



(4) セグメント別業績 – 加工品事業 –

ネトロン®は低調も、利益面では一軸延伸フィルム、土木資材、農業資材が順調に推移

26年3月期 実績				当社の主な取り組み
		前期比	計画比	
■ ネトロン®	売上高	↓	↓	<ul style="list-style-type: none"> 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、前期比、計画比ともにマイナス 26年3月期において減損損失を計上
	利益	↓	↓	
■ 一軸延伸フィルム 特長：直進カット性、形状保持性等	売上高	↓	↓	産業用途フィルムは堅調であったものの、食品包装用途フィルムが低調に推移した結果、売上高は前期比、計画比ともにマイナス、利益は高付加価値製品比率向上により前期比、計画比ともにプラス
	利益	↑	↑	
■ 土木資材	売上高	↑	↑	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各工法（防災・減災用途向け製品・基礎地盤用途向け製品等）の需要が堅調に推移した結果、前期比、計画比ともにプラス
	利益	↑	↑	
■ 農業資材 特長：保温性、遮熱性等	売上高	↑	↑	市場縮小の影響を計画に織り込んでいたが、機能性農業資材エナジーシリーズが堅調であったことに加え、一部製品の利益率向上もあり、前期比、計画比ともにプラス
	利益	↑	↑	
■ 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）



(5) トピック

① 加工品事業におけるネトロン事業の減損損失について

- ・25年3月期において、ネトロン事業では生産体制の再構築を進める中、原材料メーカーにおけるプラント事故による供給遅延が発生し、顧客のBCP対応等を背景に受注が減少
- ・26年3月期においても主力製品である水処理用資材市場での競争激化の影響により受注の回復には至らず、業績が悪化
⇒27年3月期以降においても大幅な収益力の回復が見込みにくいと判断し、固定資産の減損損失799百万円を特別損失として計上

② 米国連結子会社（以下TPIC）の出資先解散について

- ・TPICが出資する持株会社PMPの投資先であるTPM-LLC（化成品事業）が業績悪化により債務超過
- ・PMPは新法人への追加出資を行わず2025年12月解散、残余財産をTPIC含めた各パートナーに分配
- ・26年3月期：残余財産分配額：3.8百万米ドル（601百万円）、その他の投資分については残余財産の分配により回収
⇒連結上の損益影響額は軽微（出資金運用益 19百万円）
- ・27年3月期：第1四半期以降は出資金運用益および出資金運用損は発生しない

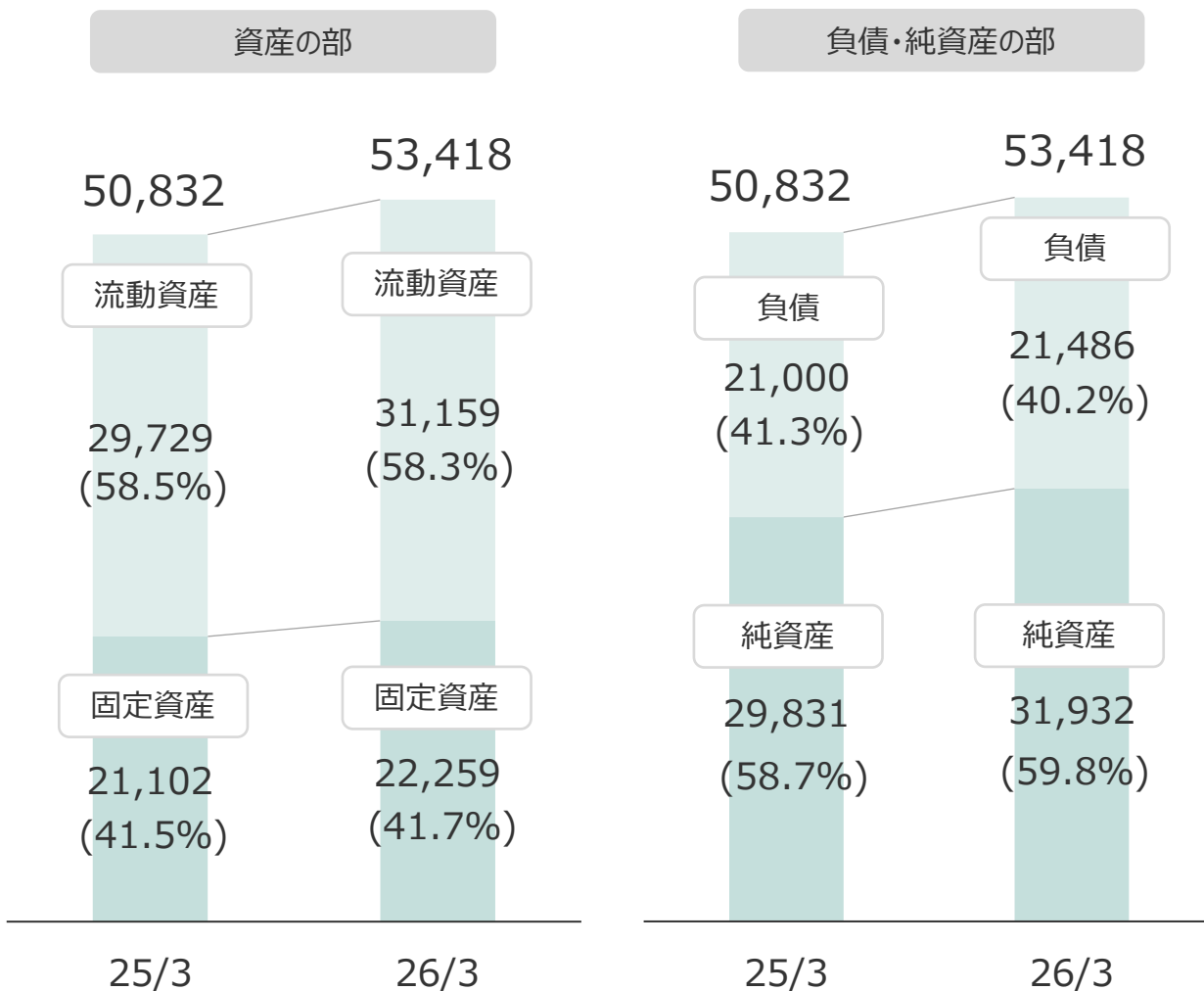
(6) 連結貸借対照表

(単位：百万円)

総資産は534億円（前期比+25億円）、増収により売上債権増加
 中期経営計画で掲げる政策保有株式の縮減を進めているが、有価証券評価増により総資産増加

資産の部

負債・純資産の部



資産 前期末比+2,586百万円 (+5.1%)

- **流動資産 (+1,429百万円)**
 - ・現預金の増加
 - ・増収による売上債権増加
 - ・棚卸資産の増加
- **固定資産 (+1,156百万円)**
 - ・投資有価証券評価増
 - ・退職給付に係る資産の増加

負債 前期末比+485百万円 (+2.3%)

- **流動負債 (▲404百万円)**
 - ・短期借入金の減少
- **固定負債 (+890百万円)**
 - ・長期借入金の増加
 - ・繰延税金負債の増加

純資産 前期末比+2,100百万円 (+7.0%)

- ・利益剰余金の増加
- ・自己株式の取得による増加
- ・投資有価証券評価増によるその他評価差額金の増加

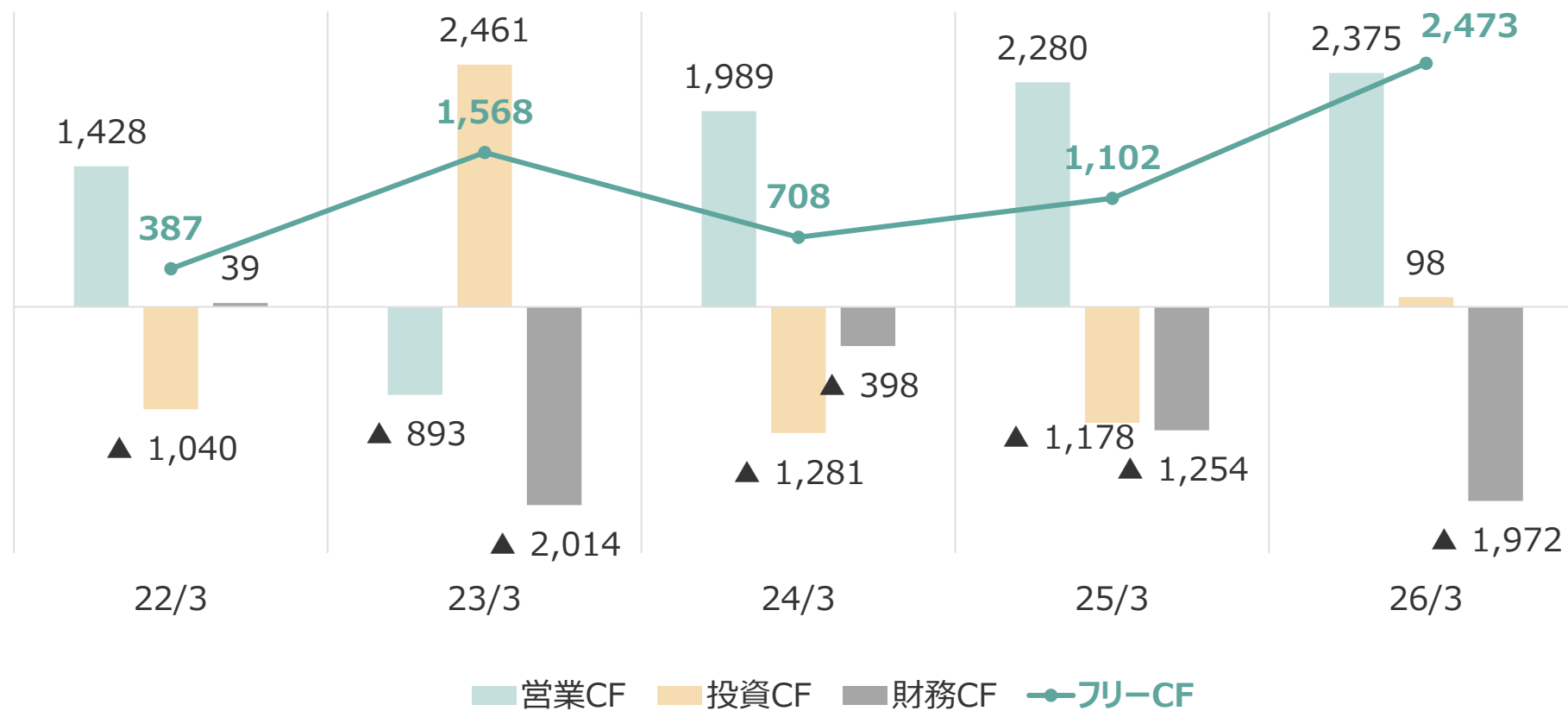
(7) 連結キャッシュ・フロー

(単位：百万円)

26年3月期のフリーCFは24億円（前期比+13.7億円）

営業CF：製品販売価格改定による収益力の向上により、収入増加

投資CF：アセットライト経営推進に向けた固定資産売却により収入増加



3. 中期経営計画「TOKYOink 2027」の進捗状況

TOKYOink



(1) ESG・サステナビリティへの取り組み

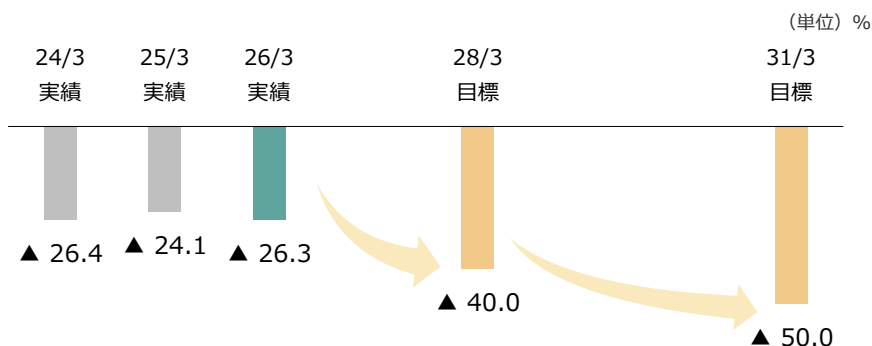
【E】環境は温室効果ガス排出量前期比▲2.2%、サステナブル対応製品売上高比率前期比+0.8%

【E】環境

■ 温室効果ガス排出量削減（14年3月期比：Scope1、2計）

目標：▲40%（28年3月期）

実績：▲26.3%（26年3月期）

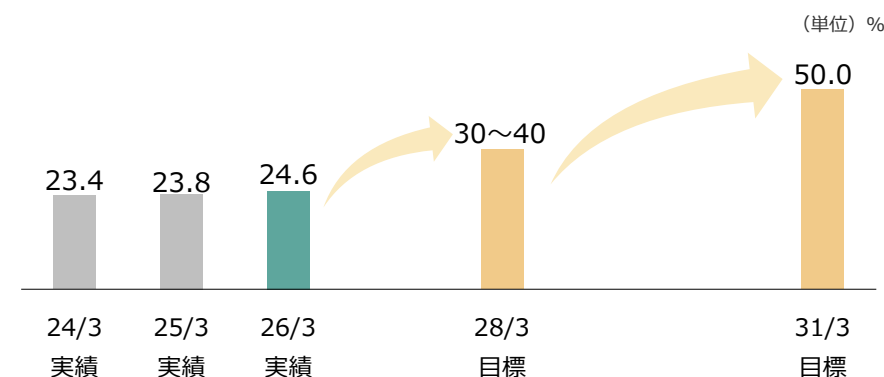


■ サステナブル対応製品 売上高比率

定義：環境負荷低減もしくは社会貢献製品（自社基準）

目標：30~40%（28年3月期）

実績：24.6%（26年3月期）



課題：

- ・従来製品と比べコスト増
- ・バイオ由来原材料は供給量に制限

取組：

- ・新製品開発、従来製品のサステナブル対応製品化
- ・低収益な非サステナブル対応製品の整理

・再生可能エネルギー使用比率（26年3月期実績）

大阪工場：100%継続

吉野原工場：10%（27年3月期は20%）

羽生工場：10%（27年3月期は20%）

・省エネ活動推進（消費原単位前期比）

目標：▲1.0%以上

実績：▲7.6%（生産拠点計）

・省エネ設備投資、運転管理実施

(1) ESG・サステナビリティへの取り組み

【S】社会は目標達成に向け各項目で一定の成果、【G】ガバナンスの強化は順調に推移

【S】社会

■ パーパス浸透（理解度の向上）

目標：理解度70%（28年3月期）

実績：理解度55%（26年3月期）

- ・取締役と従業員のパーパス浸透ワークショップ複数回実施
- ・パーパス浸透に向けた定期的アンケートの実施

■ エンゲージメントスコア

目標：7.0（28年3月期）

実績：5.9（26年3月期）

- ・必要に応じた人事制度の見直し実施
- ・階層別教育の実施

■ 労働安全衛生（重大労災ゼロ）

目標：度数率0.0、強度率0.0（毎年）

実績：度数率0.67、強度率0.001（26年3月期）

* 度数率実績は休業1日以上

- ・職場環境の継続的改善
- ・安全意識向上に向けた従業員教育実施

■ 社会貢献活動（参加延べ人数）

目標：2,500名（毎年）

実績：2,186名（26年3月期）

- ・当社グループの拠点がある自治体の活動への積極的な参加
- ・社内公募制度活用による人員の登用

【G】ガバナンス

■ ガバナンス体制の強化

実効性評価と機関設計検討

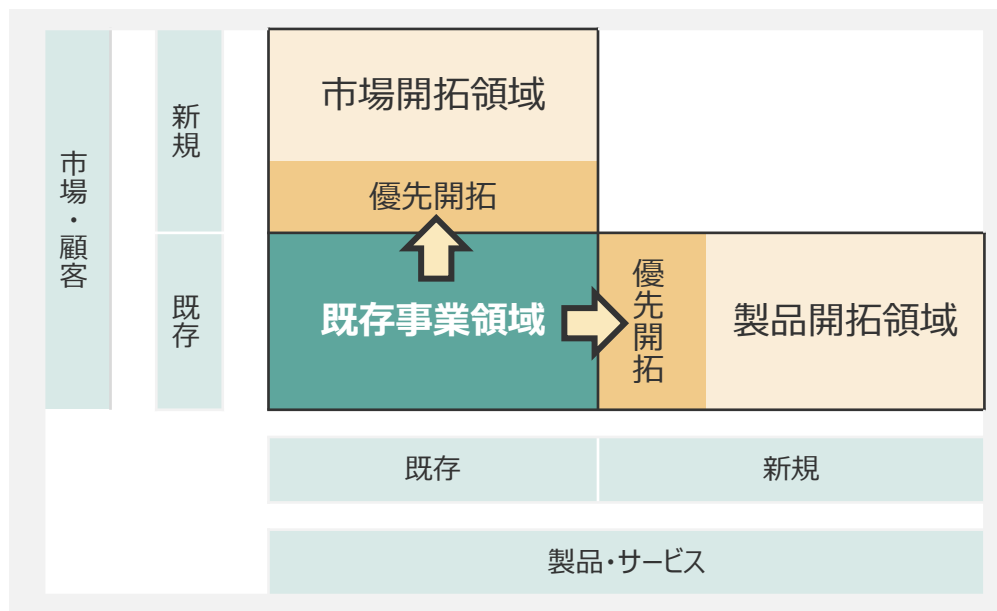
(2) 新規事業探索・生産体制再構築

新規事業創出に向けターゲット領域に対する探索を実施、生産体制再構築に向け新工場建設用の土地を取得

新規事業創出

■ターゲット領域

既存事業領域の周辺に位置し、当社のパーパスと合致



■施策

- ・自社開発
- ・M&A活用
- ・産官学協働

生産体制再構築

■新工場情報

場所：茨城県坂東市

時期：29年3月期中に稼働開始予定

製品：主に化成品事業のモビリティ用途製品

将来：拡張性があり、加工品事業、新規事業対応も想定

効果：関東圏の生産拠点（子会社等）集約による合理化
自動化による省力化の実現
安定操業しながら、吉野原、土岐工場再構築可能

[新工場イメージ]

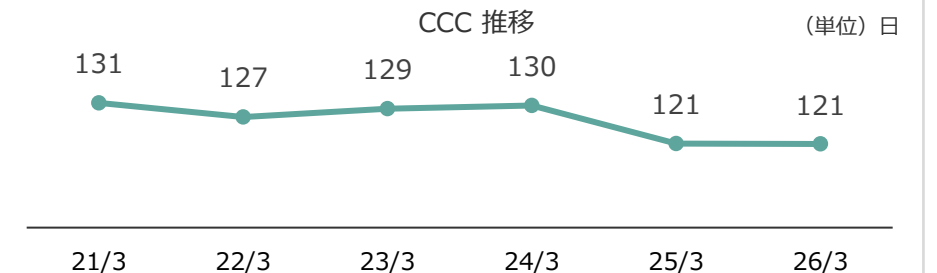
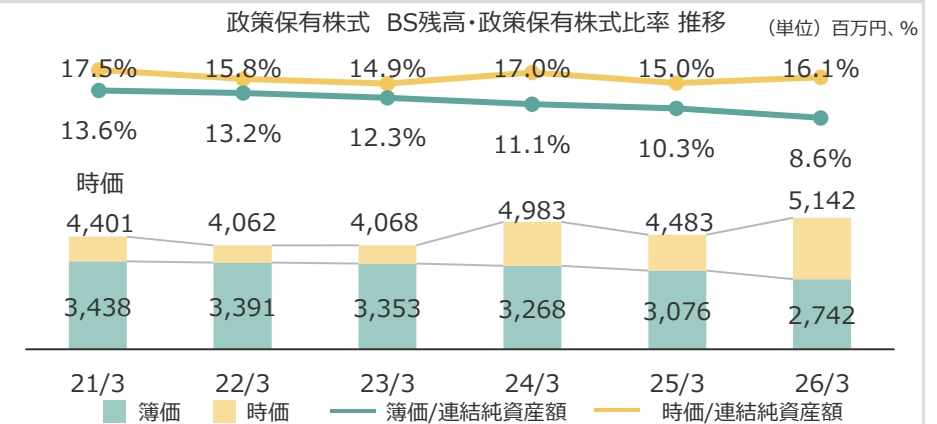


(3) 資本政策・財務戦略

資産効率の最大化とキャッシュ創出による成長基盤の強化、株主価値の持続的向上を目指す

① 株主資本の活用を最大化（BSマネジメント）～資産効率を重視したキャッシュの創出、内部留保の活用～

方針	実績・今後の取り組み（アップデート箇所）
政策保有株式の縮減	<p>【実績】 6銘柄、売却額8.5億円（26年3月期）</p> <p>【今後の取り組み】 さらなる縮減に向け、株式保有先との対話を継続</p>
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	<p>【実績】 債権流動化残高8.2億円（26年3月期） ⇒CCC：121日（前期比▲0日） ⇒売上債権回転期間：119日（前期比▲4日）</p> <p>【今後の取り組み】 債権流動化の取組額の拡大、適正在庫の推進 サプライヤーファイナンスの検討</p>
不稼働資産または低収益資産の削減 （アセットライト経営推進）	<p>【実績】 福岡支店・大阪支店の売却実施 売却額7.9億円（26年3月期）</p>



(3) 資本政策・財務戦略

② 強固な財務基盤の確保

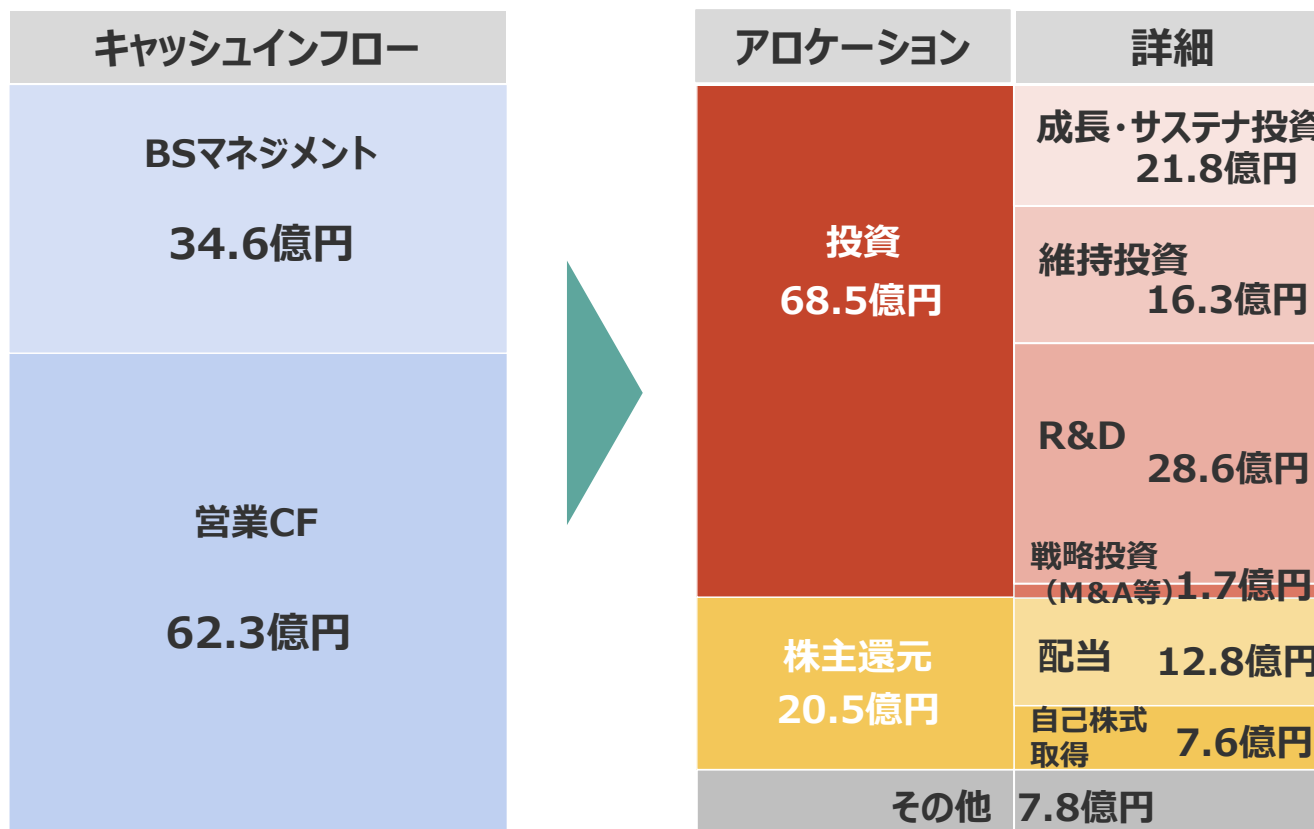
方針	実績・今後の取り組み（アップデート箇所）
<ul style="list-style-type: none"> 成長戦略に基づく投資資金計画立案 創出したキャッシュ及び有利子負債の活用 R&DやM&A等の大型投資に対する機動的な資金調達 	<p>【実績】 シンジケートローン更新（コミットメントライン型）コミットメントライン設定額:50億円 金融コスト抑制:固定金利中心の調達⇒固定・変動金利を組み合わせた調達</p> <p>【今後の取り組み】 大型投資に対応する資金調達方針の策定と実行、 最適資本構成と負債比率の検討、金融コスト抑制、為替変動対応</p>

③ 株主還元の充実

方針	実績・今後の取り組み（アップデート箇所）									
配当性向40%以上またはDOE1.0%以上とする配当方針 配当性向40%以上： 連結業績に応じた利益配分により、継続的な株主価値向上を目指す 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為に設定	<p>【配当】</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>1株あたり配当金</th> <th>年間配当</th> <th>配当総額</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>26年3月期（予定）</td> <td>63円</td> <td>7.9億円</td> </tr> <tr> <td>27年3月期（予定）</td> <td>65円</td> <td>-</td> </tr> </tbody> </table> <p>株主還元方針：25年3月期～28年3月期 株主還元総額30億円（内、配当25億円）</p>	1株あたり配当金	年間配当	配当総額	26年3月期（予定）	63円	7.9億円	27年3月期（予定）	65円	-
1株あたり配当金	年間配当	配当総額								
26年3月期（予定）	63円	7.9億円								
27年3月期（予定）	65円	-								
自己株式取得及び活用方法の検討	<p>【実績】自己株式取得：総額2.7億円（26年2月取得完了）</p> <p>【今後の取り組み】活用方法検討中</p>									
株式分割の検討（流動性向上）	<p>【実績】26年1月1日付で普通株式1株につき5株の割合で株式分割実施 26年3月末を基準日とした、株主優待制度の拡充実施</p>									

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」等への成長戦略や株主還元
資金配分する計画を推進し、PBR向上を目指す

【実績】 25年3月期～26年3月期（2年間累計）



キャッシュインフロー
<ul style="list-style-type: none"> ・営業CFは26年3月期の業績好調を受け、ベースとなる利益が増加し、計画をやや上回る水準で推移 ・財務戦略の推進によりBSマネジメントによるキャッシュ創出の早期化を実現 <ul style="list-style-type: none"> ■BSマネジメント <ul style="list-style-type: none"> 政策保有株式売却 18.4億円 債権流動化実行 8.2億円 アセットライト経営推進 7.9億円
アロケーション
<ul style="list-style-type: none"> ・事業成長に向けた投資として、計画に基づく設備投資および研究開発活動を着実に実行中（既存事業基盤強化、新製品開発） ・株主還元の強化：配当方針に基づく配当実施 (26年3月期 配当性向：42.7%予定) 財務健全性確保の上、機動的な自己株式取得実施

(※)営業CFは研究開発費控除前であり、債権流動化等の資産の圧縮により創出したCFはBSマネジメントに含める

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」等への成長戦略や株主還元
に資金配分する計画を推進し、PBR向上を目指す

【計画】 25年3月期～28年3月期（4年間累計）

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		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

基本方針
<ul style="list-style-type: none"> ・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て株主価値の向上を図る株主還元策を実施

(※)営業CFは研究開発費控除前であり、債権流動化等の資産の圧縮により創出したCFはBSマネジメントに含める

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

TOKYOink



(1) 株主資本コスト

25年8月公表の株主資本コストを見直し

市場の注目度向上と金利環境正常化を反映し資本コストは上昇、構造改革フェーズへ

見直し前（25年8月時点）

株主資本コスト
7.4～7.8%

見直し後

株主資本コスト
12.3～12.8%

株主資本コストの前提

リスクフリーレート
(10年国債利回り)
2.36% 程度

+

ベータ (β) 感応度
1.24

×

市場リスクプレミアム
6%

+

サイズリスクプレミアム
2.5～3.0%

=

株主資本コスト
12.3～12.8%

(*)CAPMにサイズリスクプレミアムを織り込んで算出

当社の業績改善や構造改革への取り組みに対する市場の注目度・評価の高まりに加え、日本経済全体における金利環境の正常化などのマクロ環境の変化という健全な要因が重なった結果、当社の株主資本コストは上昇

⇒ハードルレートの上昇を前提に従来の延長線上ではない低収益事業の整理を含む『構造改革（抜本的な改善）』を断行し、

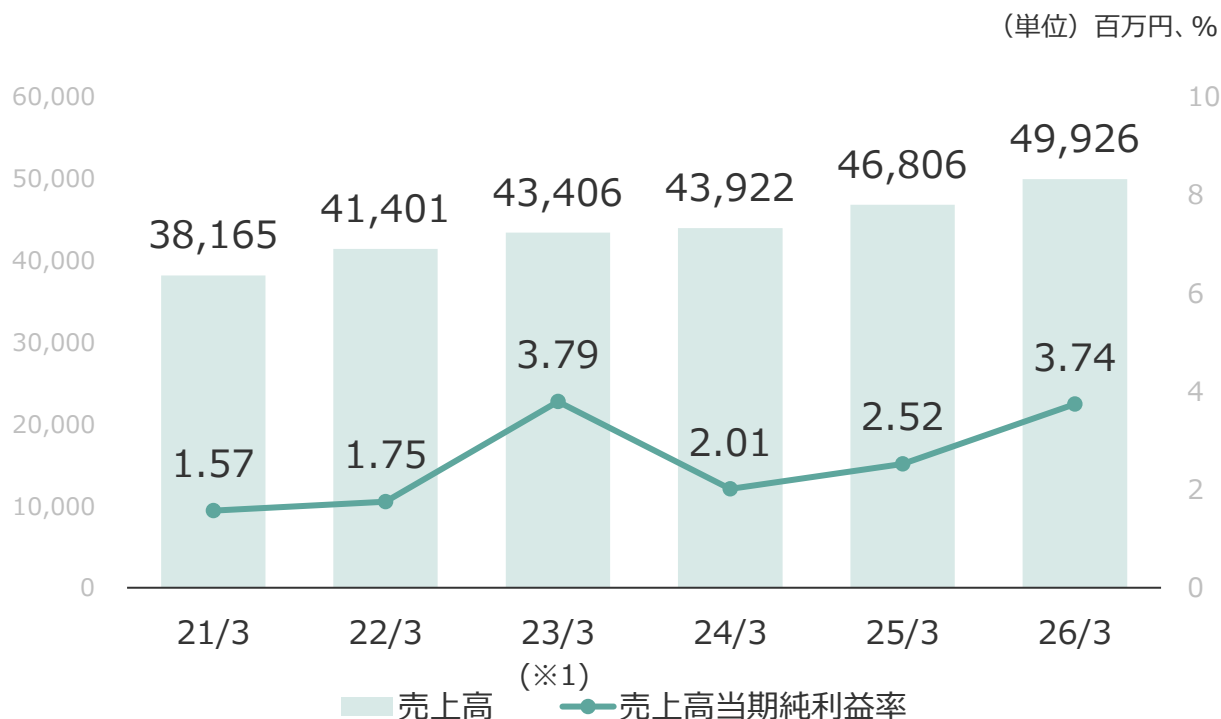
株主資本コストを上回る期待収益性（ROE）を早期に実現する、より筋肉質な事業体質への転換を進める

(2) ROE・PBR・PERの現状と課題

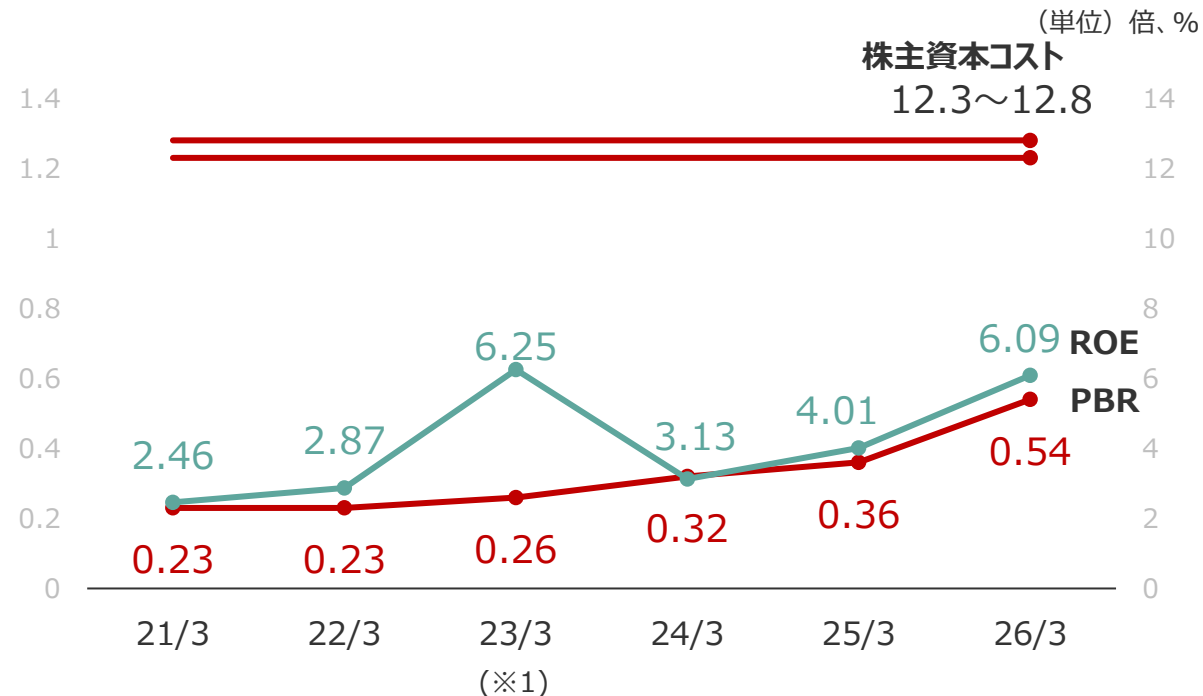
売上高当期純利益率は上昇傾向にあるが、過去6年間の平均が2.6%であり、ROEは株主資本コストを下回る状況
 PBRは26年3月の株価下落の影響もあり、未だ0.5倍台（26年3月時点）と、1倍割れの状況は継続
 ⇒経営目標（31年3月期 ROE：8.0%）の早期達成を目指し、エクイティスプレッドの改善を図る

(※)エクイティスプレッド=ROE-株主資本コスト

売上高・売上高当期純利益率 推移



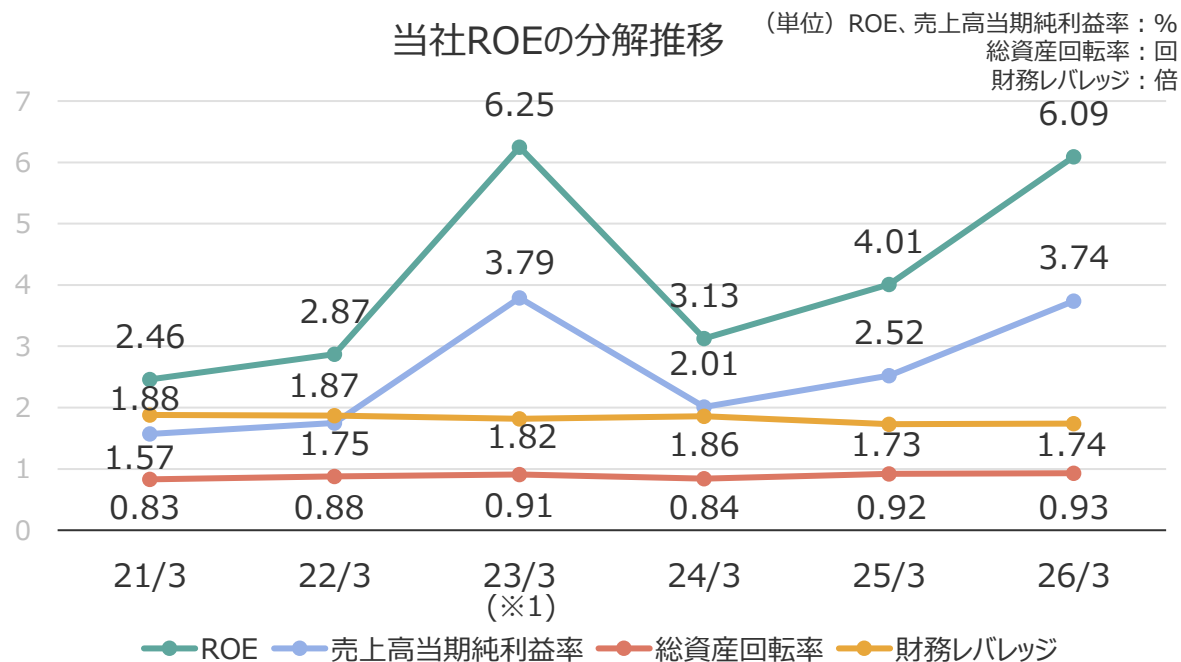
PBR・ROEの推移と株主資本コスト



(2) ROE・PBR・PERの現状と課題

当社のROE（資本収益性）は、既存事業の低収益体質が主因であり、利益率の改善が喫緊の課題

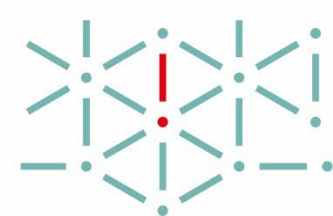
投資家からの評価	投資家とのIRミーティングにおいても利益率の低さを指摘されており、資本収益性を高める事業ポートフォリオの変革が必須
現状分析	<ul style="list-style-type: none"> ・同業種平均値との比較分析でも、特に利益率の低さが顕著 ・外部環境の変化による市場成長率や、低収益製品の整理および高付加価値製品へのシフトの遅れ等が低成長の要因 <p>⇒高付加価値品への製品ポートフォリオのシフト、新規事業の立ち上げにより収益性向上を目指す</p> <ul style="list-style-type: none"> ・従来までの健全性を重視した資本政策から前進させ、余剰資本の削減、株主資本の抑制等の最適資本構成の見直しも必要



ROE分解	当社	同業種平均値(※2)
売上高当期純利益率	過去6年平均：2.6%	<ul style="list-style-type: none"> ・製造業平均値：5.9% ・主要製品が属する同業種平均値：4.8%～7.2%
総資産回転率	過去6年平均：0.9回	<ul style="list-style-type: none"> ・製造業平均値：0.8回 ・主要製品が属する同業種平均値：0.7回
財務レバレッジ	過去6年平均：1.8倍	<ul style="list-style-type: none"> ・製造業平均値：2.0倍 ・主要製品が属する同業種平均値：1.7倍～1.9倍

(※1)23年3月期は45億円の営業外収益（米国連結子会社TPIC出資分配金）計上

(※2)製造業平均値及び、当社事業の主要製品が属する同業種平均値は2023年経済産業省企業活動基本調査確報データの過去5年実績を用いて算出

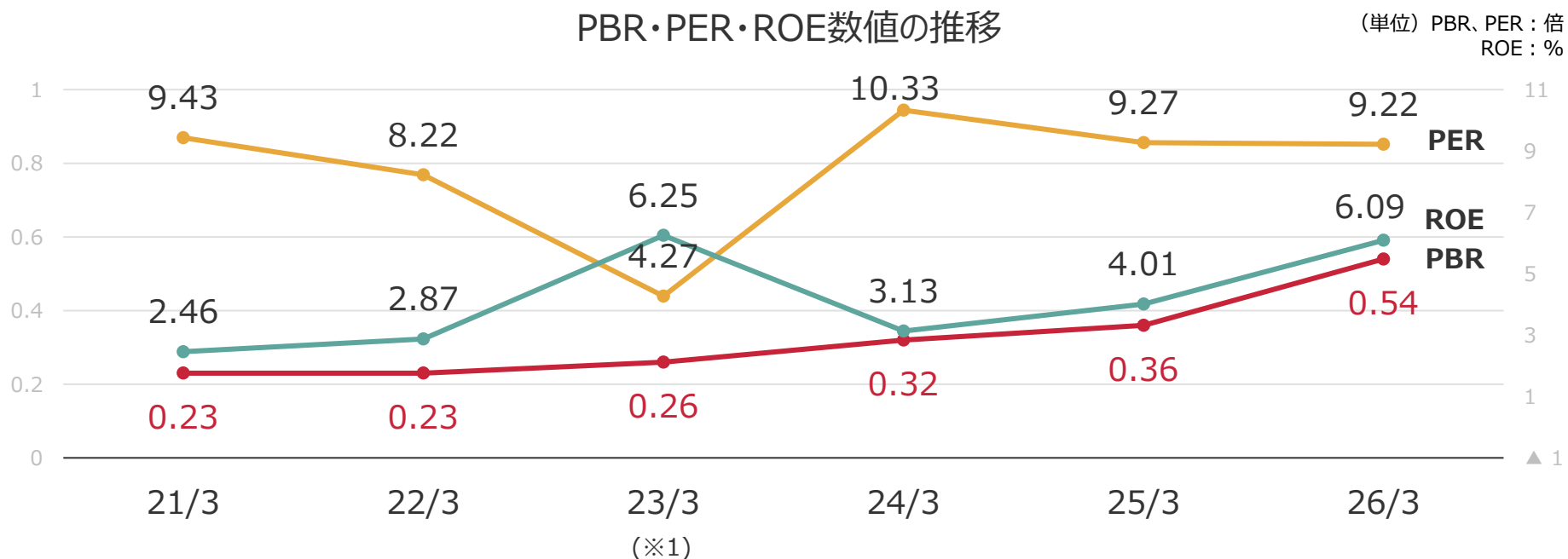


(2) ROE・PBR・PERの現状と課題

当社のPERは9倍程度と、市場平均より低い水準で推移しており、当社の将来に対する成長期待が低い

現状分析

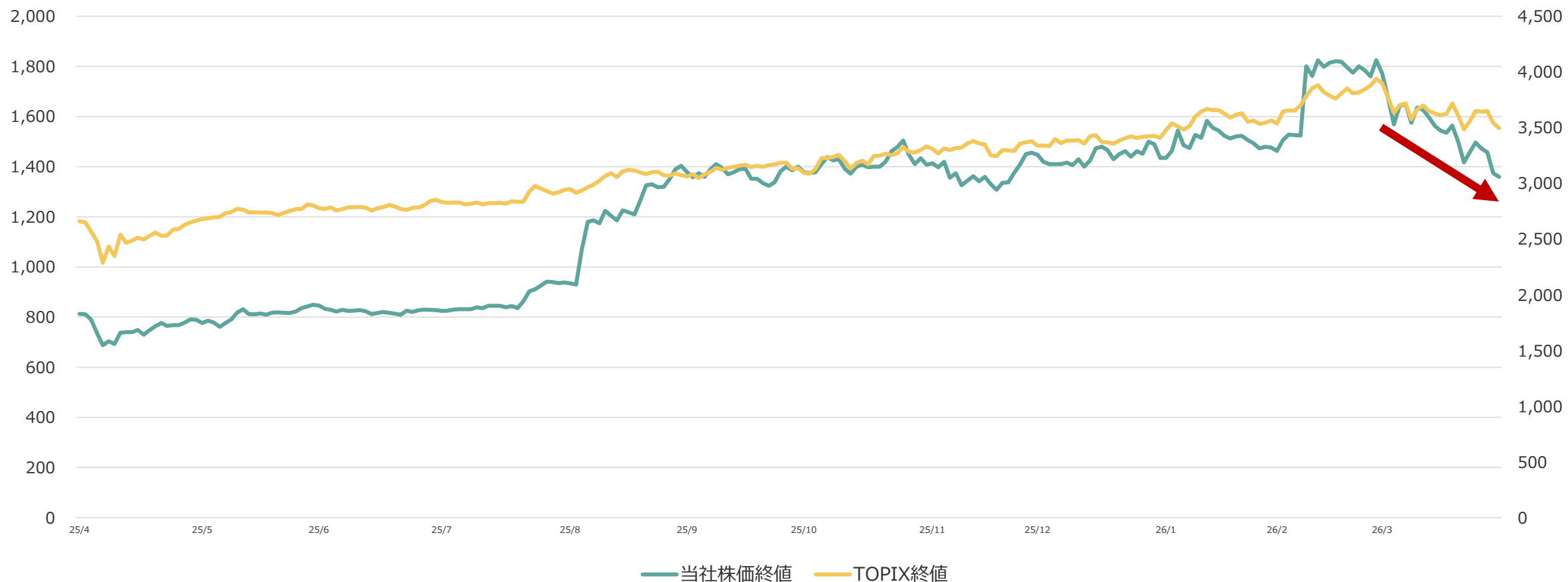
- ・成長戦略の可視化と着実な実行を通じて投資家からの信頼を獲得し、株式市場において適正な評価を得ることが必要
- ・持続的成長と連動した株主還元の強化により投資家に報いる
- ・投資家への非財務情報を含めた情報発信、対話の推進

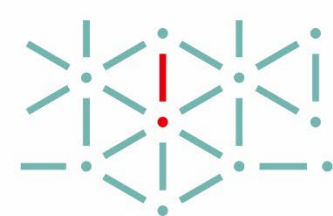


(3) 参考：株価の推移

市場連動性の高まりにより、26年3月中東情勢の緊迫化により市場が急落した局面で当社株価も同様に急落

株価推移（25年4月1日～26年3月31日）

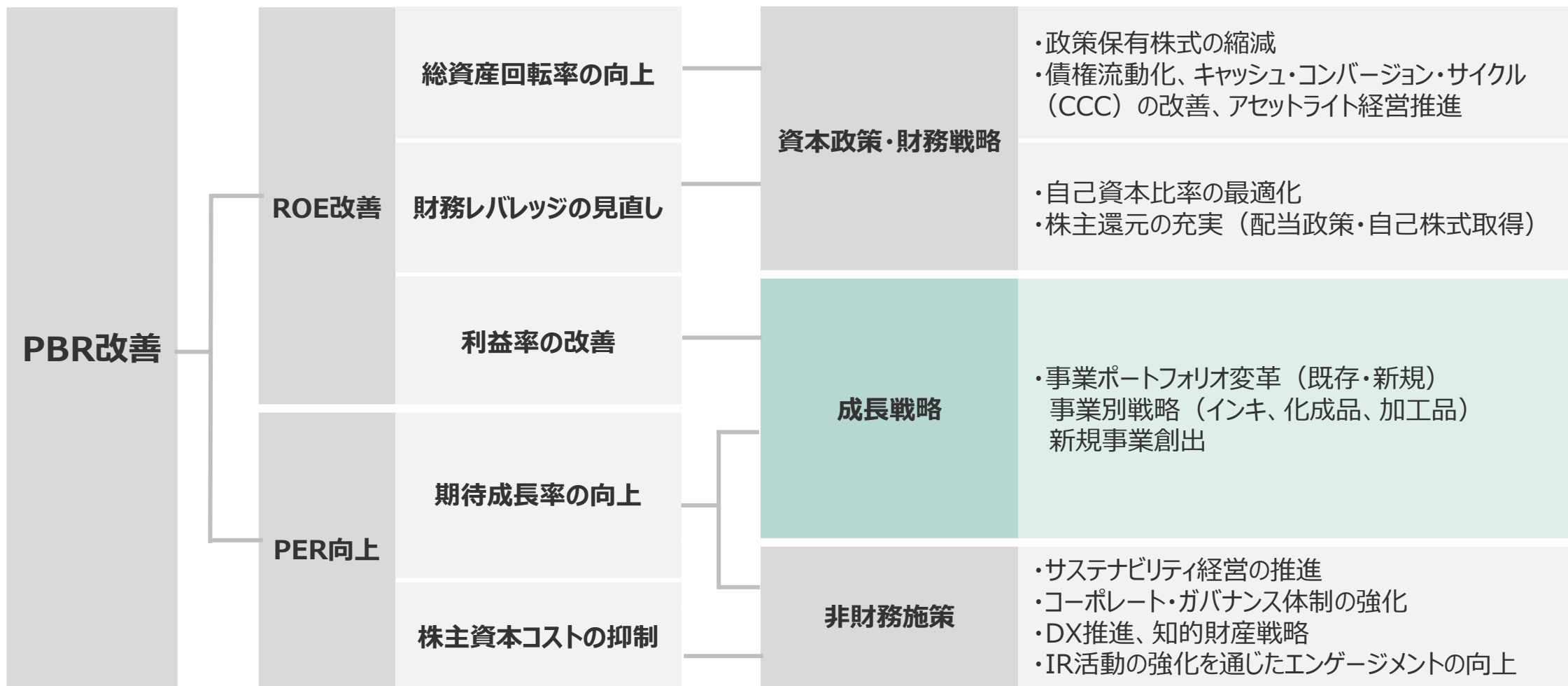




(4) ROE8.0%以上達成に向けた事業・財務戦略

改善に向けた方針

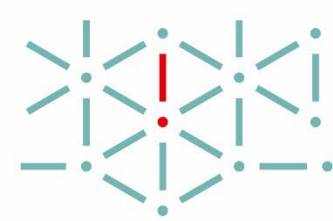
各種戦略実行によりROE8.0%以上を目標とした改善、PER向上を図ることでPBR改善を目指す



5. 参考情報

TOKYOink





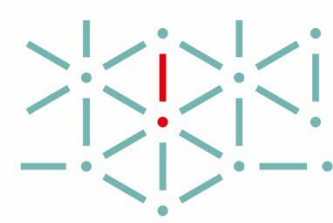
退職給付制度の変更（DC制度への移行）

■ 制度変更のポイント

- ・26年4月より退職給付制度の一部を確定給付型（DB）から確定拠出型（DC）へ移行
- ・**移行に伴い、27年3月期に特別利益を計上予定（金額算定中）**
- ・人的資本への持続的投資と財務健全性の両立を目的

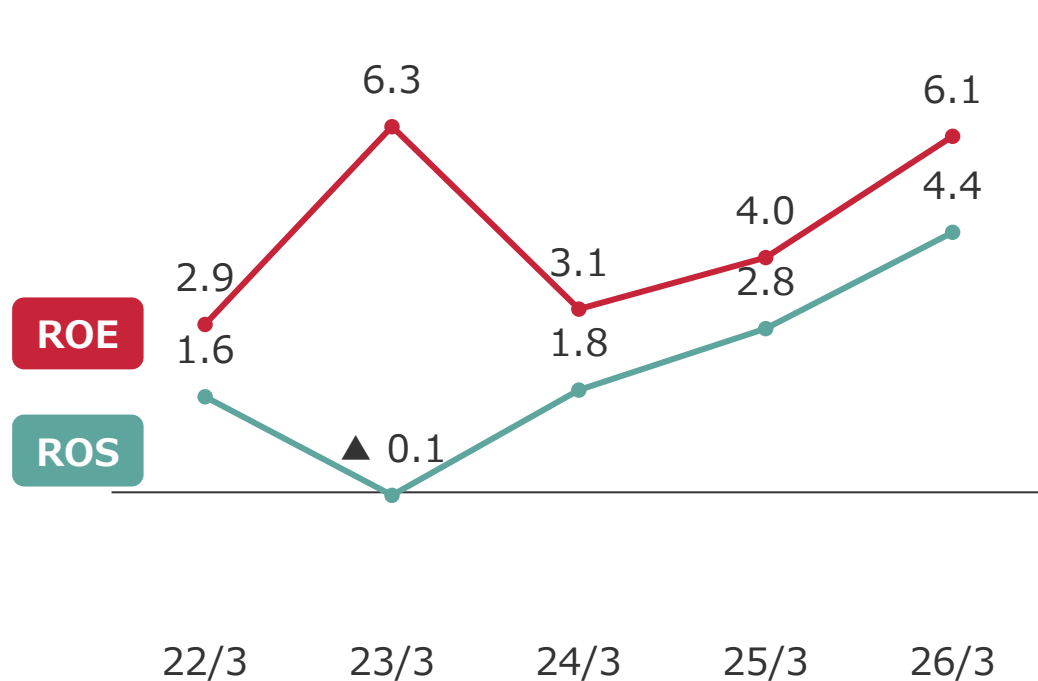
■ DC制度への移行により期待される効果

- ・財務の安定化
⇒退職給付債務および年金資産が金利や運用環境の変化によって変動する財務リスクを抑制し、業績の予見性および財務の安定性を高める
- ・人的資本価値の向上
⇒多様化する従業員のライフプランに柔軟に対応、従業員の主体的な資産形成を支援、従業員の自律性向上によるエンゲージメント・人材定着の向上

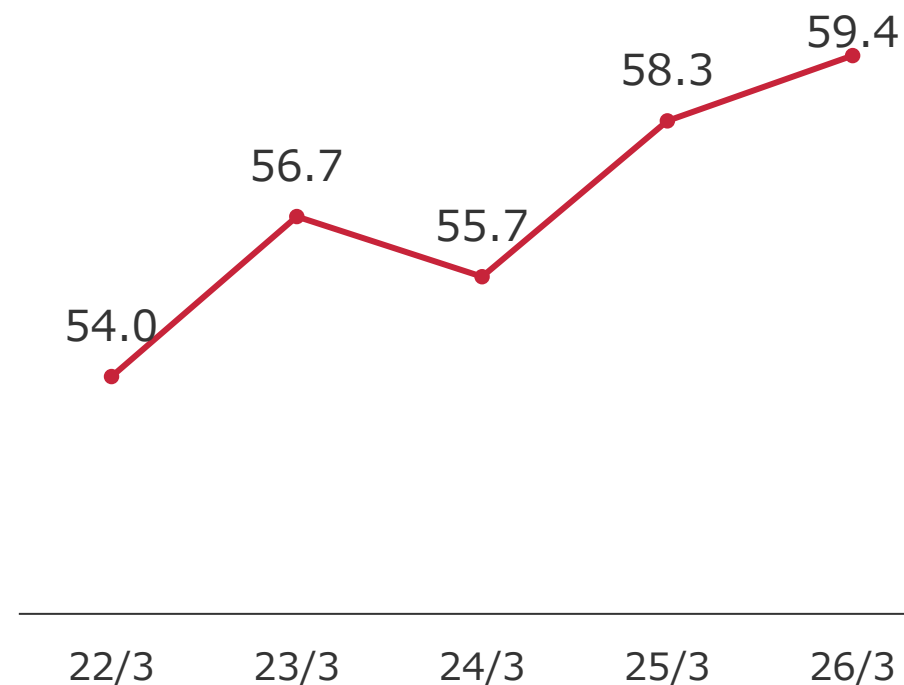


	25/3	構成比 (%)	26/3	構成比 (%)	増減額	増減率 (%)
売上高	46,806	100.0	49,926	100.0	+3,119	+6.7
売上原価	39,631	84.7	41,616	83.4	+1,985	+5.0
売上総利益	7,175	15.3	8,309	16.6	+1,134	+15.8
販売費及び一般管理費	5,865	12.5	6,091	12.2	+225	+3.8
営業利益	1,309	2.8	2,217	4.4	+908	+69.4
営業外損益	▲ 603	▲ 1.3	236	0.5	+839	—
経常利益	705	1.5	2,454	4.9	+1,748	+247.6
特別損益	874	1.9	125	0.3	▲ 748	▲ 85.7
親会社株主に帰属する当期純利益	1,180	2.5	1,867	3.7	+687	+58.2

ROE・ROS



自己資本比率



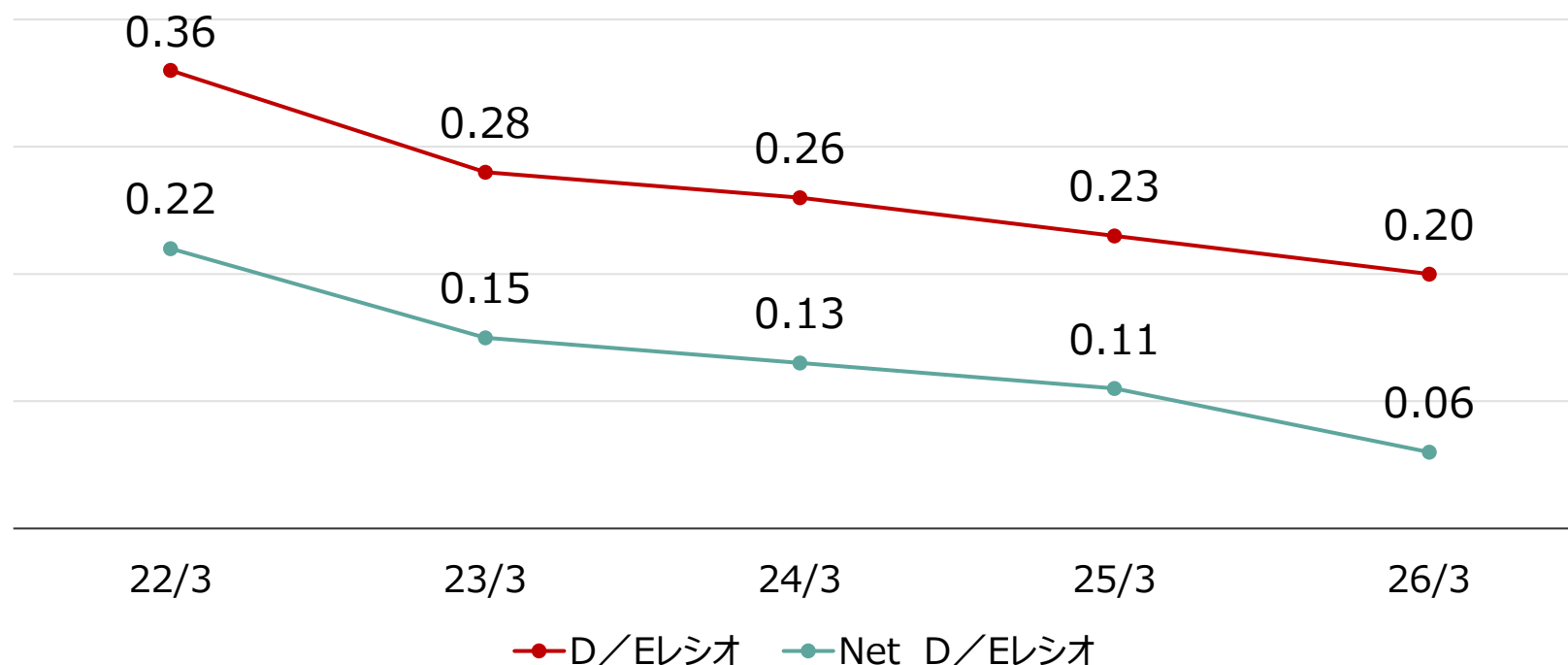
ROE (自己資本当期純利益率) = 親会社株主に帰属する当期純利益 ÷ (純資産 - 非支配株主持分)

ROS (売上高営業利益率) = 営業利益 ÷ 売上高

D/Eレシオ・Net D/Eレシオ

(単位：倍)

- ・有利子負債の削減に伴い、D/EレシオおよびNet D/Eレシオは前年度より更に低下
- ・前中期経営計画「TOKYOink 2024」の目標値である経営指標D/Eレシオ0.3倍以下を達成



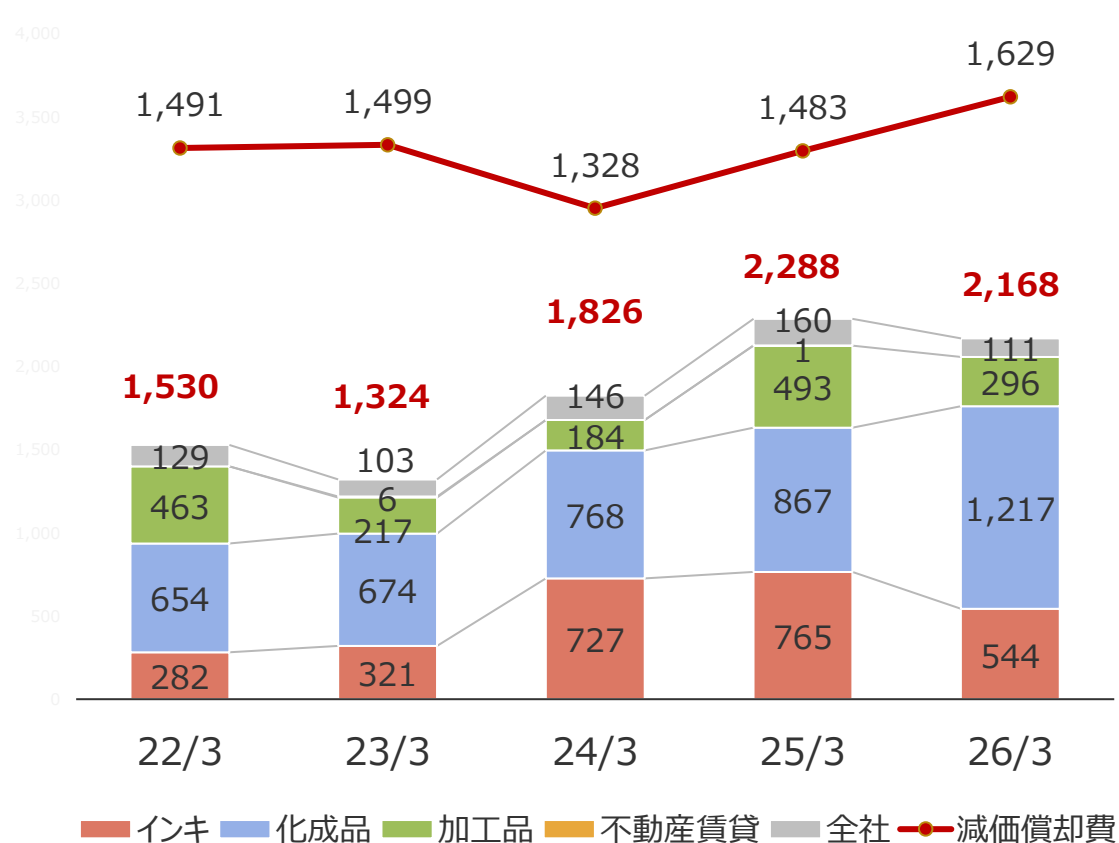
D/Eレシオ：有利子負債／自己資本

Net D/Eレシオ：ネット有利子負債(有利子負債－現預金)／自己資本

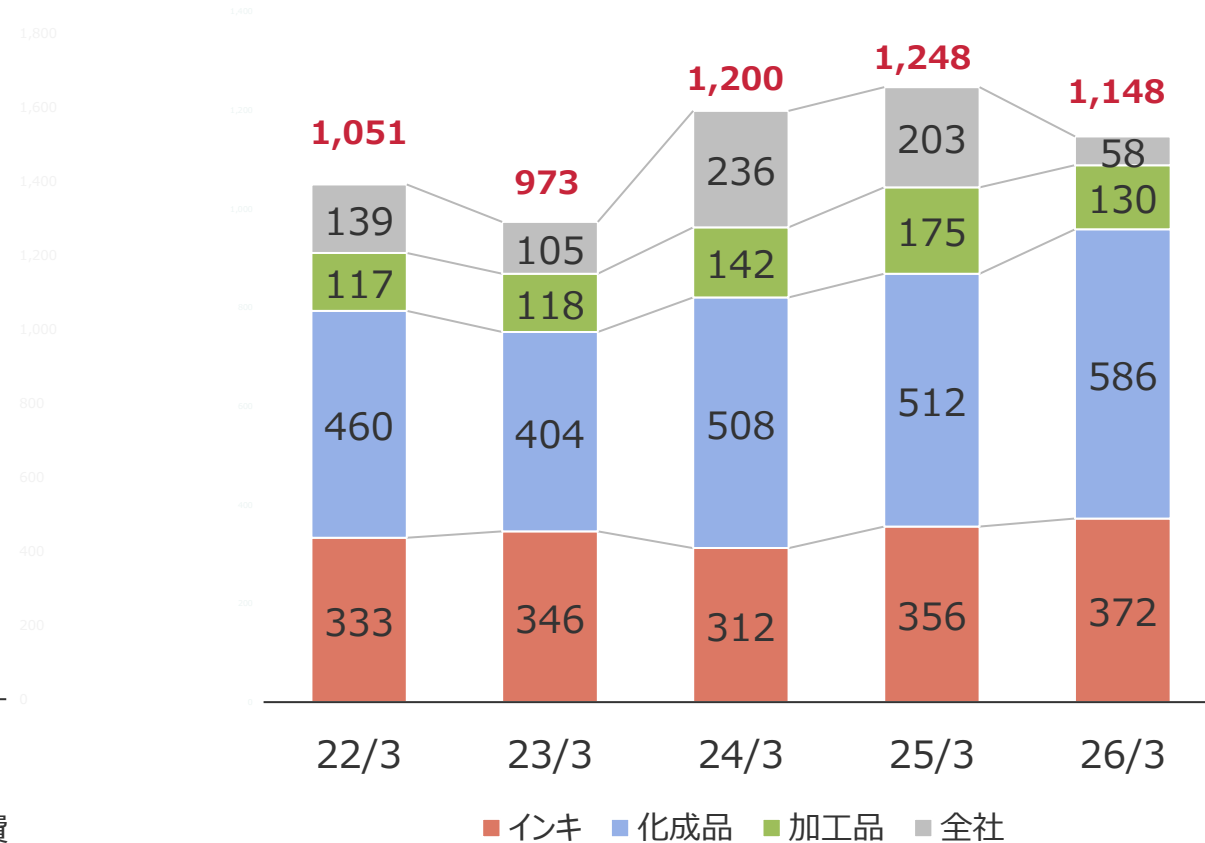
設備投資額・減価償却費・研究開発費推移

(単位：百万円)

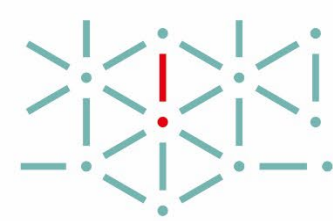
設備投資額・減価償却費



研究開発費




※23年3月期より全社費用の区分見直し実施に伴い、22年3月期における各事業の設備投資額・研究開発費を区分見直しの数値に置き換え



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