

東京インキ株式会社

2025 年 3 月期決算および中期経営計画「TOKYOink 2027」説明会 質疑応答要旨

【開催日時】 2025 年 6 月 6 日（金） 15:30～16:30

【登壇者】 代表取締役社長 堀川 聡

※本内容は説明会当日にいただいた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。

Q 1 新規事業について、2031 年 3 月期には既存事業と同等の利益水準になる計画だが、中期経営計画で記載の R&D で進めるのか、すでに着手しているのか教えてほしい。

A 1 新規事業創出に向け、昨年度に戦略立案部署として事業ポートフォリオ戦略推進室を設置しました。現在は人材育成と市場調査を行っている段階で、進捗状況について、現時点での具体的な内容をご説明できませんが、新規事業創出の手段としては R&D、M&A のいずれも検討していきます。また、ターゲットは飛び地ではなく、既存事業の周辺領域を考えています。

既存事業における当社の強みを再認識し、それらを活かせる分野を見定めたくうえで、取り組みを進めていきます。

Q 2 利益率の低さが低 ROE の原因だが、既存事業で積極的に高付加価値製品に絞り込み改善に取り組むべきではないか。

A 2 ご指摘の通り、低収益製品を整理し、高収益製品を増やすべきと考えておりますが、低収益製品の整理に関しては、お客様との交渉事になりますので、決定には時間がかかります。とはいえ、低収益製品の整理が進まないと高収益製品を増やすことができませんので、迅速かつ粘り強く交渉を続けていきます。一方で、高収益製品を増やすための活動として、環境負荷低減と社会課題解決に寄与するサステナブル対応製品の開発を進めていきます。

Q 3 ROE 8 %の達成について、早期化を検討とのことだが、どの程度の早期化を考えているか。

A 3 具体的な目標達成時期につきましては、あくまで長期経営ビジョンで掲げました 2030 年度目標よりも早期に実現することを前提としております。目標達成早期化に向け、低収益製品の整理につきましては、お客様との交渉事になりますので、決定までに時間がかかると考えておりますが、迅速かつ粘り強く交渉を進めていきます。高付加価値製品のシフトにつきましては、主に環境負荷低減、社会課題解決に寄与する、サステナブル対応製品の開発を進めていきます。高付加価値製品は従来製品よりもコスト高になることが想定されますので、製品販売価格への反映も検討していきます。また、新規事業に関しましては、立ち上げ当初は投資期間となるため、回収までには一定の期間を要すると考えております。そのため、早期立ち上げに向け、取り組みを進めていきます。これらの取り組みを迅速に進めることで、経営目標の早期達成を目指していきます。

Q 4 当期の配当予想が 210 円なので、残り 2 年間で 15 億円弱がアロケーション上の配当金額になるが、配当バランスとして年間 7.5 億円を配当していく方針か。また、自己株式の取得は予定金額が完了しているが、今後は実施しないのか。

A 4 2025 年 3 月期から 2028 年 3 月期までの 4 年間で累計 25 億円の配当実施を計画しており、これは ROE の改善や PBR の向上といった経営目標の達成に向けた重要な資本政策の一環と位置づけております。残り 2 年間で平均すると年間 7.5 億円弱の配当となりますが、このアロケーション方針は、単年度での固定的な配当額を意味するものではなく、今後の業績動向や成長投資の進捗を踏まえた柔軟な運用を前提としています。但し、この方針はあくまで業績目標の達成を前提として設定しているため、経営環境や業績の変動に応じて見直す可能性もございます。また、当社は経営目標の早期達成を目指しており、その進捗状況に応じて、資本政策やアロケーション方針の見直しも適宜検討していきます。これには、自己株式の取得も含まれており、今後の株価水準や資本効率、株主価値の向上といった観点から、柔軟に対応していく方針です。

Q 5 新たな株主優待を検討との事だが、配当等の他の株主還元に注力してはどうか。また、どのような内容を検討しているか。

A 5 当社では、株主還元の基本方針として、安定的かつ継続的な配当の実施を最も重要な施策と位置づけており、今後もその方針に変わりはありません。その一方で、株式の流動性向上と株主構成の多様化を目的とした施策も重要と考えております。具体的には、株式分割の実施や新たな株主優待制度の導入を通じて、個人投資家の皆様の新規参入を促進し、長期的な株主基盤の強化を図る方針です。優待は株主平等原則に沿っていないとのこと意見も承知しておりますが、現在の当社の時価総額を踏まえると、まずは個人投資家の方々に関心を持っていただき、投資していただくことが優先されと考えております。具体的な内容につきましては、現在様々な案を検討しており、当社が中長期的な企業価値向上を目指す上で必要な施策であると感じいただければ幸いです。

Q 6 グラビアインキにおける医薬包装製品の業績寄与のタイミングと、医薬包装製品の市場環境と事業承継を受けたシェア、成長性・将来見通しなどについて教えて欲しい。

A 6 事業承継に伴い営業権の償却費は発生しておりますが、それを上回る利益を 26 年 3 月期から獲得できる見込みとなっています。医薬包装用途のシェアにつきましては申し上げられませんが、市場環境としては高齢化社会が相まって、医薬包装の市場は今後も堅調に推移すると見込んでおります。

Q 7 仮に米国相互関税が実施されると直接的、間接的にどのような影響が考えられるか。

A 7 現在、米国の相互関税政策が業績に与える影響について精査を進めておりますが、当社の主力とする国内マーケットに直接的な影響が及ぶ可能性は現時点では限定的であると見込んでおります。一方で、国内自動車生産など輸出産業を通じた間接的な影響については、輸出減少に伴う生産調整など、一定の影響が生じる可能性があるかと推察しております。ただし、当該政策の具体的な実施内容や時期については不確実性が高く、計画には織り込んでおりません。当社としては、引き続き政策動向や国内外の経済情勢の変化を注視しつつ、必要に応じて柔軟かつ適切に対応してまいります。

Q8 低収益製品の整理、高付加価値製品へのシフト、新規事業立ち上げ等の事業ポートフォリオの見直しは期待できるが、中期経営計画達成において最もリスクと考えていることは何か。

A8 計画達成の早期化も含めて、供給責任等の問題もあり、低収益製品の整理をいかに進めていけるかが最大のポイントになると考えております。

Q9 キャッシュアロケーションにおいて、成長・サステナ投資、R&D 投資は、主にどの分野、セグメントに配分するイメージか。M & Aについては、どの事業領域で、海外のエリアでいえばどのあたりで考えているか。

A9 成長・サステナ投資や R&D 投資は、「新規領域」と「既存事業」の両面に重点的に配分する方針です。新規領域については、当社の強みである「素材の組み合わせ」や「独自の加工技術」をさらに高め、これらを活かして新たな市場ニーズに応える材料の創出を目指しています。R&D への積極的な投資を通じて、既存の事業領域およびその周辺領域における技術力の強化を図るとともに、成形加工ゾーンを含めた有望分野への M & A 等の戦略的出資戦も進めていきます。また、既存事業においても、低収益製品を整理し、サステナブル対応製品や市場ニーズに即した高付加価値製品の開発を加速させるため、R&D の強化を進めています。特に、既存 3 事業の中でも成長性の高い「加工品事業」を中心に、選択と集中による成長投資を行っていきます。M&A は上記に記載した通り新規事業創出に向けた選択肢のひとつとして検討を行っており、ターゲットとしては飛び地ではなく既存事業の周辺領域で、且つ、シナジー効果が期待できることを重要視しています。現時点では、海外の地域を明確に定めているわけではありませんが、シナジーが見込める企業との M & A については、国内外を問わず、機会があれば積極的に検討していきます。

以上