# ケイティケイ株式会社

証券コード 3035

卸売業 ｜ スタンダード（内国株式） ｜ 決算期 8月20日 ｜ …

## 経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

### 1 目指す姿と数値目標

ビジョン

リユースリサイクルが当たり前の未来を目指し、循環型社会に貢献して社会を変える。
顧客のオフィスの未来を変え、自分たちも変わる。

| 売上高 | 営業利益 | 経常利益 | ROE |
|---|---|---|---|
| 20,000百万円 | 600百万円 | 700百万円 | 10.0%以上 |

### 2 中長期の経営戦略

**1. 顧客基盤の活用と強化**

サプライ事業の顧客基盤を活用したクロスセルで、ITソリューション事業の拡大を目指す。中小企業向けに両輪で対応し、関係性を強化。

**2. 事業ポートフォリオの転換**

ITソリューション事業を第二の柱と位置付け、経営資源を投入。サプライ事業の自社リユース製品販売で差別化し、利益をITソリューション投入。

**3. サプライ事業の拡販**

自社ECサイト「YORIDORI」をプラットフォームとした顧客参画型の「サステナブルパートナープログラム」を提案。

**4. ITソリューション事業拡大**

複合機販売を起点とした提案型ビジネスに注力。デジタルマーケティングを駆使したEC事業の拡大を推進。

### 3 対処すべき課題

**① 供給品市場の縮小対応**

・在宅勤務やペーパーレス化により、リユーストナーや文具などサプライ用品の市場が縮小傾向。

**② IT関連市場への対応**

・DX推進で関心が高まるIT関連市場は拡大。中小企業のITソリューション需要増加に対応した営業推進が課題。

**③ サステナビリティ戦略推進**

・環境貢献・DX・人材育成・ダイバーシティ・経営基盤強化の4つの重要課題（マテリアリティ）を特定し推進。
・SDGsの理念を経営戦略の中心に据え、持続可能な社会実現に取り組む。

## 面接で使えるポイント

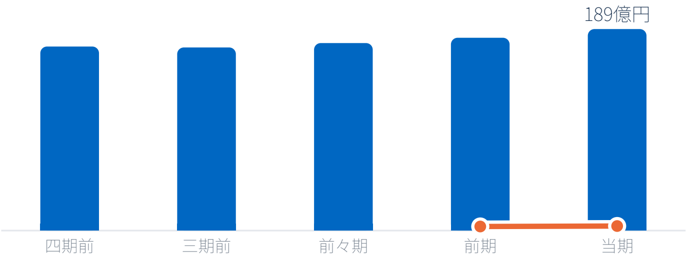
・Growth Plan 2027で売上高20,000百万円達成を目指し…
・リユーストナーなどサプライ事業の顧客基盤を活かし、中小企業向けDXソリューション提案で事業拡大を図る営業戦略。
・「YORIDORI」プラットフォームのサステナブルパートナープログラムで循環型社会への貢献と事業成長を両立。

# ケイティケイ株式会社

卸売業 ｜ スタンダード（内国株式） ｜ 決算期 8月20日 ｜ …

証券コード 3035

業績の推移（売上＝棒／営業利益＝線）




※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

要するに

オフィス関連商品の製造・販売を主力事業とする卸売企業

主力事業・セグメント

・Supply　76.9%

・Itソリューション　23.1%

強み・特徴（公開データから）

・－（判定に必要な数値が未開示）

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

暗記する数字3つ

| 連結売上高 | 営業利益率 | 財務健康度 |
|---|---|---|
| 189億円 | 2.3% | 36点 ／100点 |

将来性 曇り　／　就活偏差値 37.1（当サイト算出の参考指標）

| 平均年収 | 平均年齢 | 平均勤続 | 女性管理職 | 男性育休 |
|---|---|---|---|---|
| 460万円 | 41.8歳 | 13.1年 | 8.3% | 100.0% |
| 卸売業内 267位/282社 | 卸売業内 159位/283社 | 卸売業内 156位/282社 | 卸売業内 94位/209社 | 卸売業内 17位/180社 |

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

## ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース＋一言