

2025 年 8 月 28 日

各 位

会 社 名 東 京 イ ン キ 株 式 会 社
代表者名 代 表 取 締 役 社 長 堀 川 聡
(コード番号 4635 東証スタンダード市場)
問合せ先 取 締 役 ・ 常 務 執 行 役 員
管理部門長、IR 統括 中村 真次
(TEL. 03-5902-7652)

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について（アップデート）

当社は、2024 年 5 月 30 日に「持続的な企業価値向上に向けた取り組み～資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応～」を公表し、持続的成長と中長期的な企業価値向上を図るべく、資本コストや株価を意識した経営の実現に取り組んでまいりました。

このたび、当社の現状を改めて評価・分析し、改善に向けて更新した取組内容（方針・具体策）をより深くご理解いただくため、本日開催の取締役会において、開示内容のアップデートを決議しましたのでお知らせいたします。

詳細については添付資料「持続的な企業価値向上に向けた取り組み（2025 年 8 月アップデート版）～資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応～」をご参照ください。

以 上

持続的な企業価値向上に向けた取り組み

(2025年8月アップデート版)

～資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応～

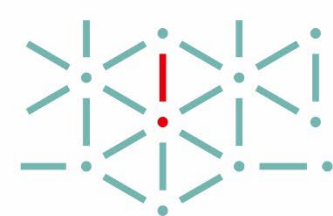
東京インキ株式会社

(証券コード：4635 東証スタンダード市場)

2025年8月28日

TOKYOink





持続的な企業価値向上に向け、対話を通じて投資者との目線のギャップを解消しエクイティ・ストーリーの実現を目指す

【東京証券取引所】

2024年11月：投資者の視点を踏まえた「資本コストや株価を意識した経営」のポイントと事例を公表

2025年1月：開示企業一覧表の新フォーマットの運用開始（アップデート日付、機関投資家からのコンタクト希望の明示）

2025年7月：I R体制の整備義務化、「I R体制・I R活動に関する投資者の声」の公表



【アップデート内容】

- ・中長期的に目指す姿と、そこに紐づく企業価値向上に向けた取り組み（エクイティ・ストーリー）の説明
- ・投資者の視点を踏まえ、現状分析・評価を再実施
- ・取り組み内容の進捗状況
- ・投資者との対話について（I R体制・I R活動）

1. 当社のパーパスと2030年長期ビジョン
2. 現状分析と財務評価
3. 改善に向けた戦略とKPI
4. 事業別取り組みと今後の方向性
5. 資本政策・財務戦略
6. ESG・サステナブル経営の推進
7. DX・知財戦略
8. IR活動の強化と投資家との対話事例

(1) 東京インキのパーパス（存在意義）

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

(2) 長期ビジョン「TOKYOink Vision 2030」の全体像

当社グループは2023年12月、創立100周年のタイミングで2030年に目指す姿である長期ビジョン「TOKYOink Vision 2030」を策定し、期間中の中期経営計画の中でその実現を目指す

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 ～

* 中期経営計画 現在は2026年3月期からの3か年計画「TOKYOink 2027」が進行中

2031年3月期目標

- 売上高 500億円
- 営業利益 28億円
- ROE 8.0%
- サステナブル対応製品
売上高比率 50%
- GHG排出量削減：
▲50%（2030年）
* 2014年3月期対比・Scope1,2
- 2050年カーボンニュートラルの
実現に向けた活動を推進
- 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

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】

(単位) 百万円、%

	2025年3月期 実績	2028年3月期 目標	2031年3月期 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

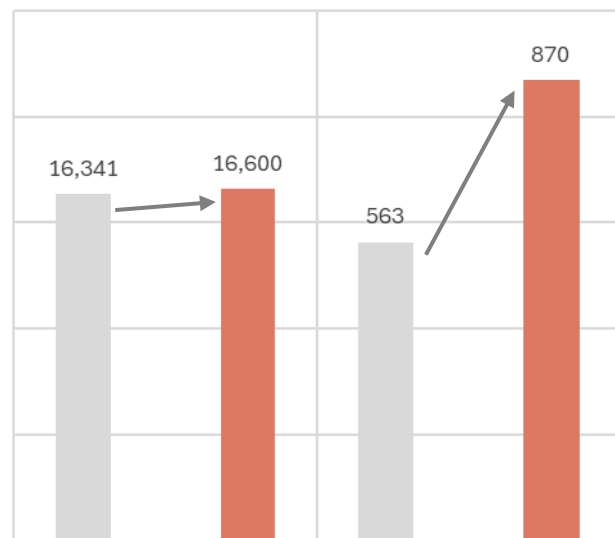
- ・株主資本の活用を最大化
資産効率を重視したキャッシュの創出
政策保有株式の縮減
債権流動化、キャッシュ・コンバージョン・サイクル（CCC）の改善
- ・強固な財務基盤の確保
成長戦略に基づく投資資金計画立案（創出したキャッシュ及び有利子負債の活用）
⇒ R&D・M&A等の大型投資に対する機動的な資金調達
- ・株主還元の充実
配当性向40%以上またはDOE1.0%以上
株主還元総額30億円（配当：25億円、自己株式取得5億円・2028年3月期まで）
株式分割の検討（流動性向上）

(4) 「TOKYOink 2027」 事業別経営目標

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



売上高

セグメント利益

■ 25年3月期

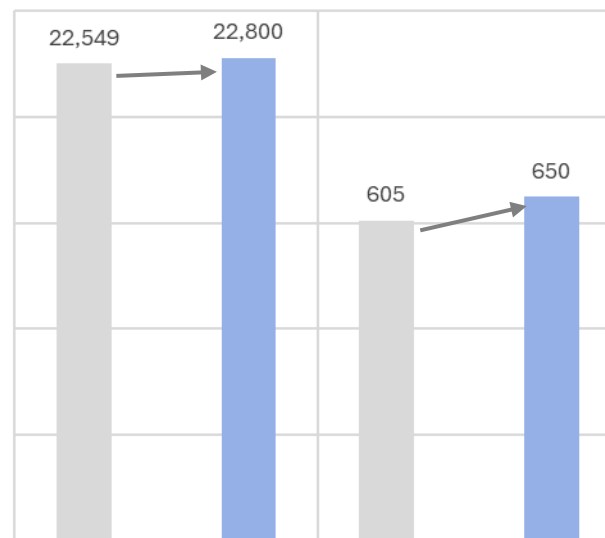
■ 28年3月期

2028年3月期目標 2025年3月期実績対比

売上高 : **102%**セグメント利益 : **154%**

化成品事業

(単位) 百万円



売上高

セグメント利益

■ 25年3月期

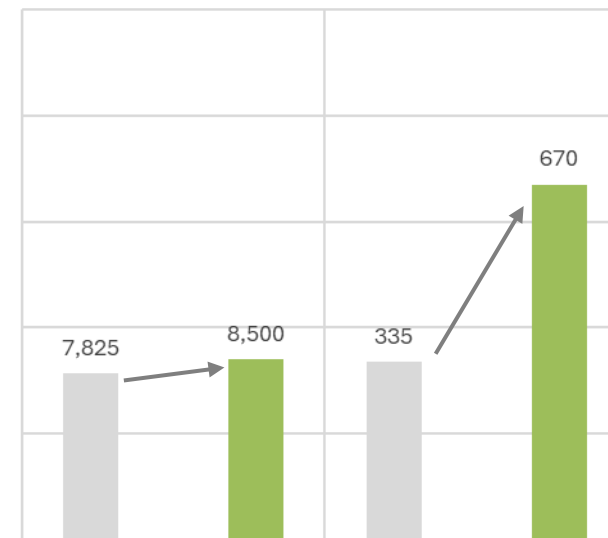
■ 28年3月期

2028年3月期目標 2025年3月期実績対比

売上高 : **101%**セグメント利益 : **107%**

加工品事業

(単位) 百万円



売上高

セグメント利益

■ 25年3月期

■ 28年3月期

2028年3月期目標 2025年3月期実績対比

売上高 : **109%**セグメント利益 : **200%**

(5) 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】

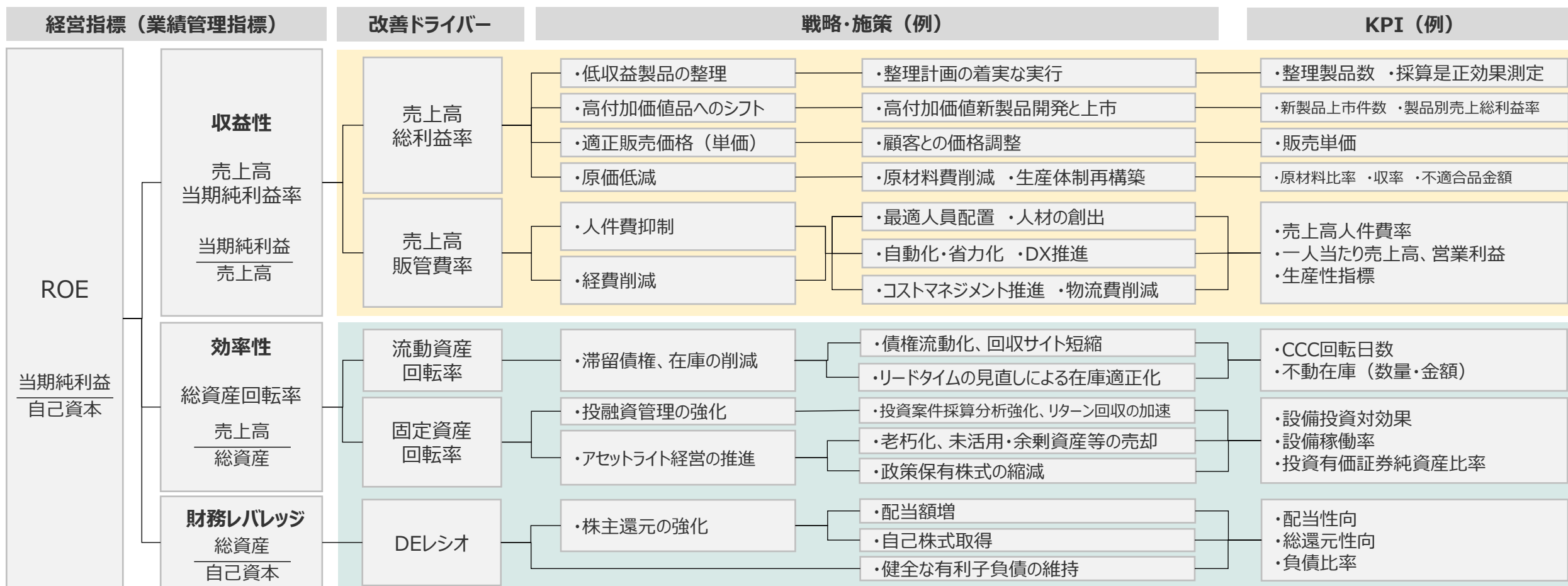
- ・化成品最適生産体制構築
- ・インキ生産体制再構築検討

【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

(6) モニタリング体制とKPIマネジメント

経営によるモニタリング体制を強化し、ROEツリーによるKPIマネジメントを実施



【モニタリング体制】

戦略・施策の進捗状況を関係者が各種会議体を利用してPDCA管理し、KPIに対して経営層が管理・監督を行う

(1) 株主資本コストの再算定

投資家との対話を踏まえ、2024年5月公表の株主資本コストを見直し

- ・投資家との対話により、従来当社が認識していたCAPM算出による株主資本コストにギャップが存在していることを認識
- ・リスクフリーレートの上昇を反映し、サイズリスクプレミアム（時価総額等を考慮）を追加した株主資本コストを改めて算定

見直し前（24年5月時点）

株主資本コスト
4～5%

見直し後

株主資本コスト
7.4～7.8%

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)
1.5% 程度

+

ベータ (β) 感応度
0.4

×

市場リスクプレミアム
6%

+

追加見直し

サイズリスクプレミアム
3.5～3.9%

=

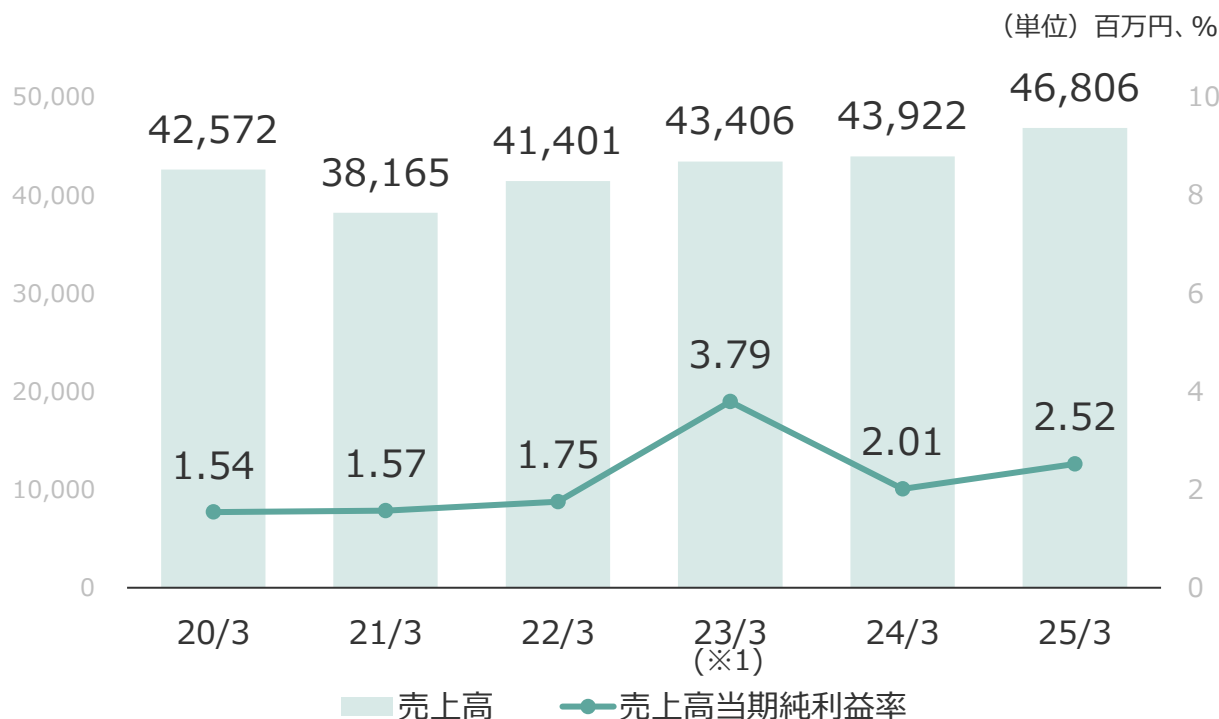
株主資本コスト
(CAPMより算出)
7.4～7.8%

(2) ROE・PBR・PERの現状と課題

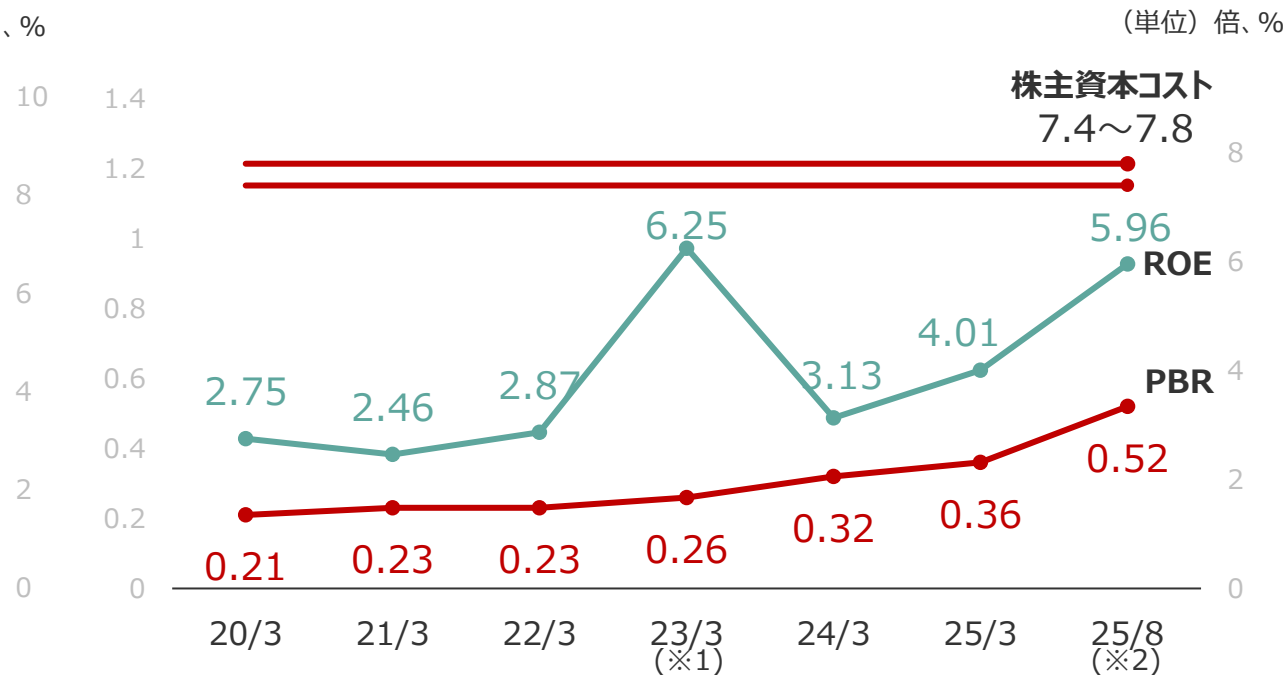
売上高当期純利益率は過去6年間の平均が2.2%であり、ROEは株主資本コストを下回る状況
 PBRは直近で向上傾向にはあるが、未だ0.5倍台（2025年8月時点）と、1倍割れの状況は継続
 ⇒経営目標（2031年3月期 ROE：8.0%）の早期達成を目指し、エクイティスプレッドの改善を図る

(※)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



(※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) ROE：26年3月期通期業績予想の当期純利益÷平均自己資本（期首および予想期末自己資本）

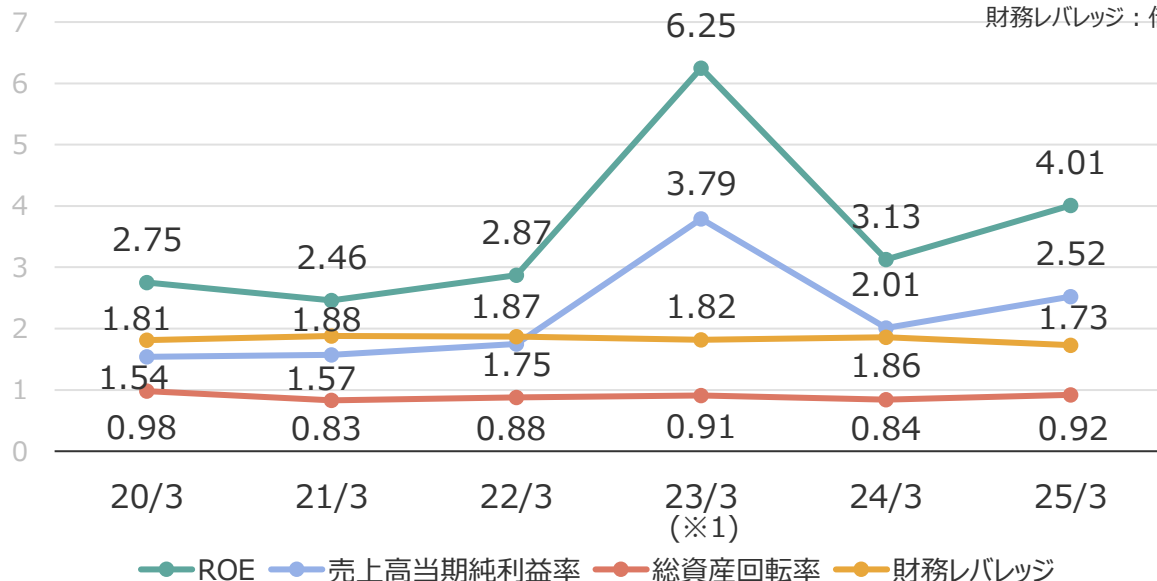
PBR：株価（25年8月15日終値）÷一株当たり純資産（26年3月期1Q）

(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	・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 ⇒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 ・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

当社ROEの分解推移 (単位) ROE、売上高当期純利益率：％
総資産回転率：回
財務レバレッジ：倍



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：2.2%	・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	・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	・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

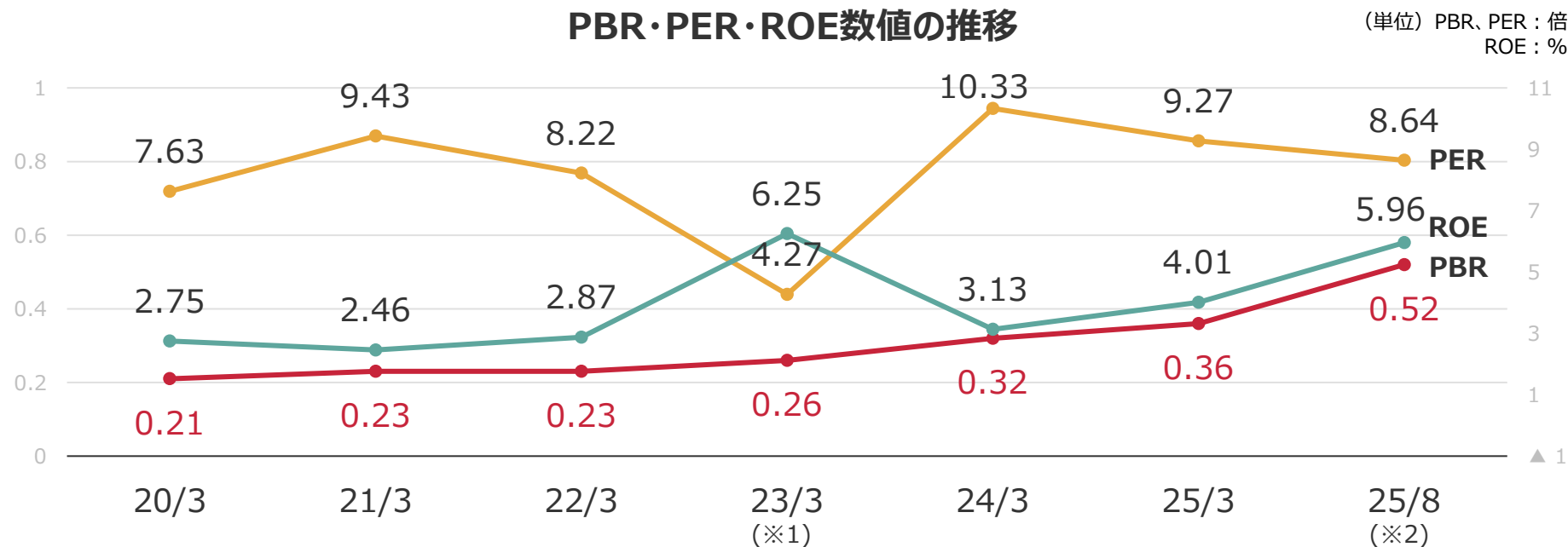
(2) ROE・PBR・PERの現状と課題

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

PBR・PER・ROE数値の推移



(※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) ROE : 26年3月期通期業績予想の当期純利益 ÷ 平均自己資本（期首および予想期末自己資本）

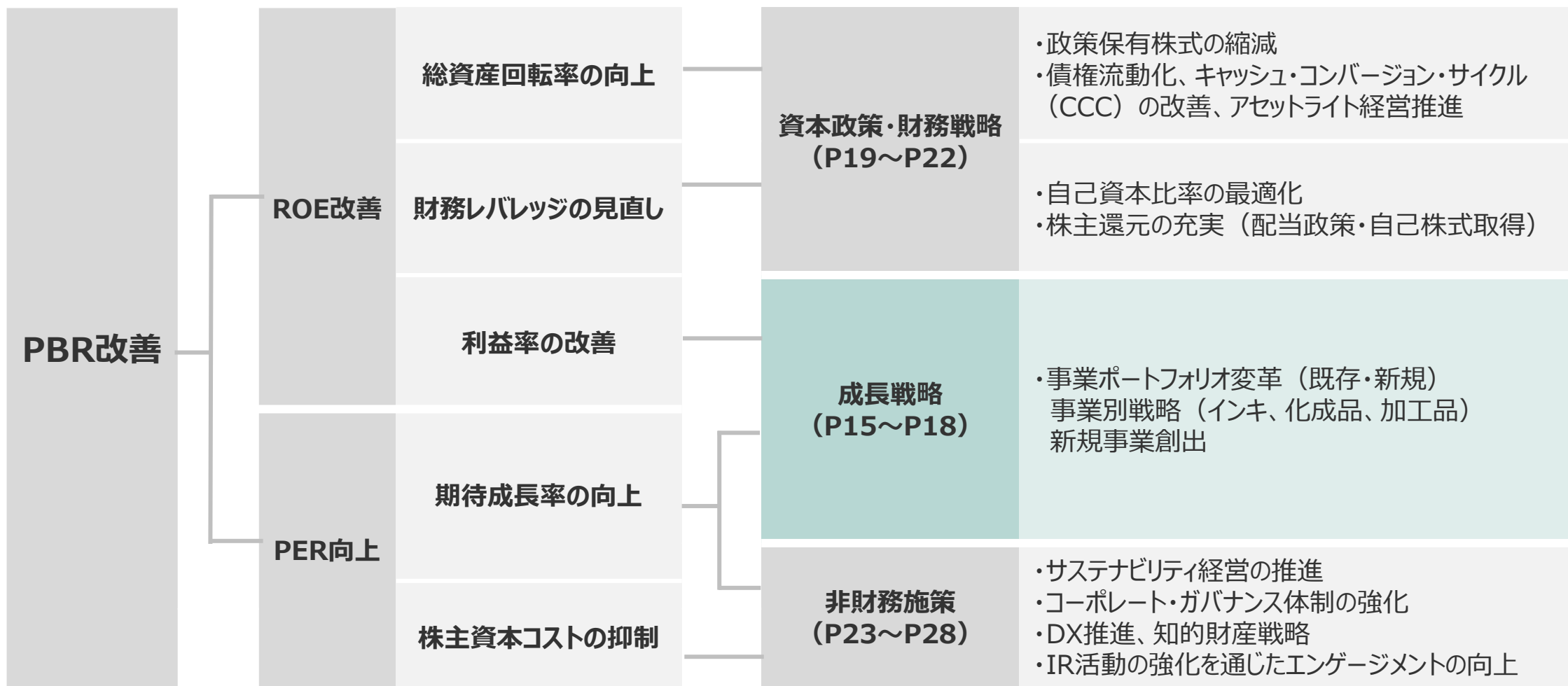
PBR : 株価（25年8月15日終値） ÷ 一株当たり純資産（26年3月期1Q）

PER : 株価（25年8月15日終値） ÷ 一株当たり当期純利益（26年3月期通期業績予想）

(1) 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



(2) 2031年3月期までの数値目標

2031年3月期までにROE8.0%以上、当期純利益20億円、営業利益28億円、自己資本250億円を目標とする

項目	(単位)	2025年3月期 実績	2028年3月期 TOKYOink 2027 【変革の実践】	2031年3月期 TOKYOink 2030 【新たな価値の創出】
売上高	(億円)	468	480	500
営業利益	(億円)	13	20	28
当期純利益	(億円)	11.8	15	20
ROE	(%)	4.0	5.5	8.0
総資産	(億円)	508	500	500
自己資本	(億円)	296	270	250
自己資本比率	(%)	58.3	54.0	50.0

本経営目標の早期達成を可能な限り目指し、全社的に取り組みを加速

(1) インキ事業

事業内ポートフォリオ変革により利益拡大を目指す

強み

オフセットインキ

- 良品質かつ安価なカスタマイズ品の提案力
- 大手中堅印刷会社との強固な信頼関係

グラビアインキ

- 高品質なカスタマイズ品の提案力

インクジェットインク

- 顧客要求を満たす技術力と対応力
- 競合がいない市場での販売戦略

■ 25年3月期の主な実績

- ・製品販売価格改定実施
- ・株式会社T&K TOKAからのグラビアインキ関連事業承継

■ 今後の課題

- ・オフセットインキはオフセット輪転インキに資源を集中し、利益の最大化を目指す
- ・グラビアインキは機能性インキ・コート剤と医薬包装製品を中心に事業規模拡大を目指す
- ・インクジェットインクは受託製品の顧客ニーズ対応力向上と自社製品のラインナップ拡充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

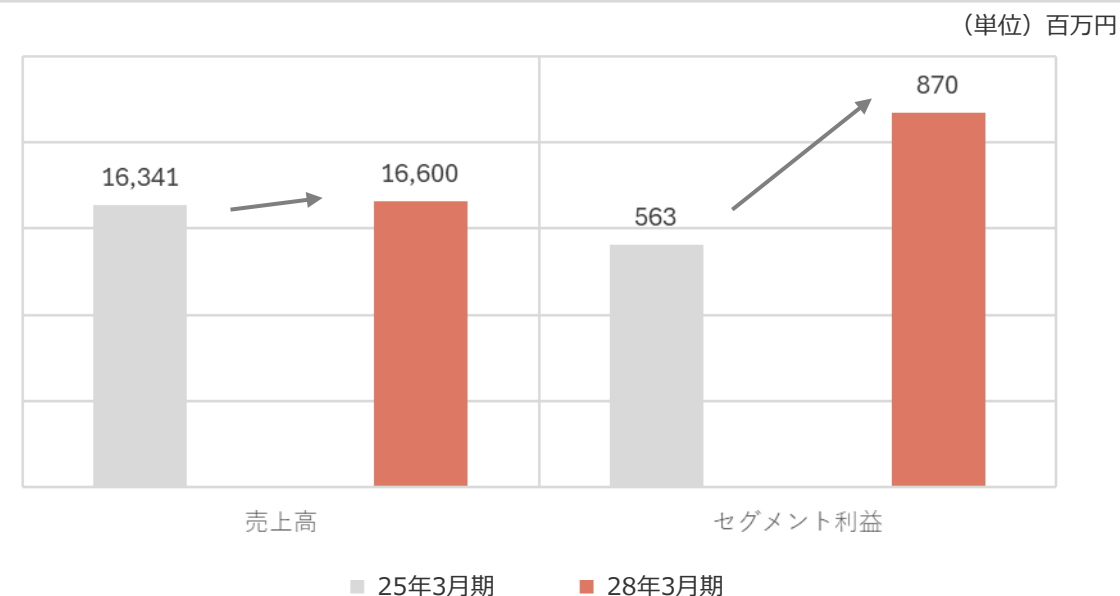
選択と集中による利益の最大化

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



(2) 化成品事業

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

強み

戦略

化成品事業

- 顧客の新規要望に応える営業力と技術力
- 高品質かつ短納期に応える生産体制と技術力

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

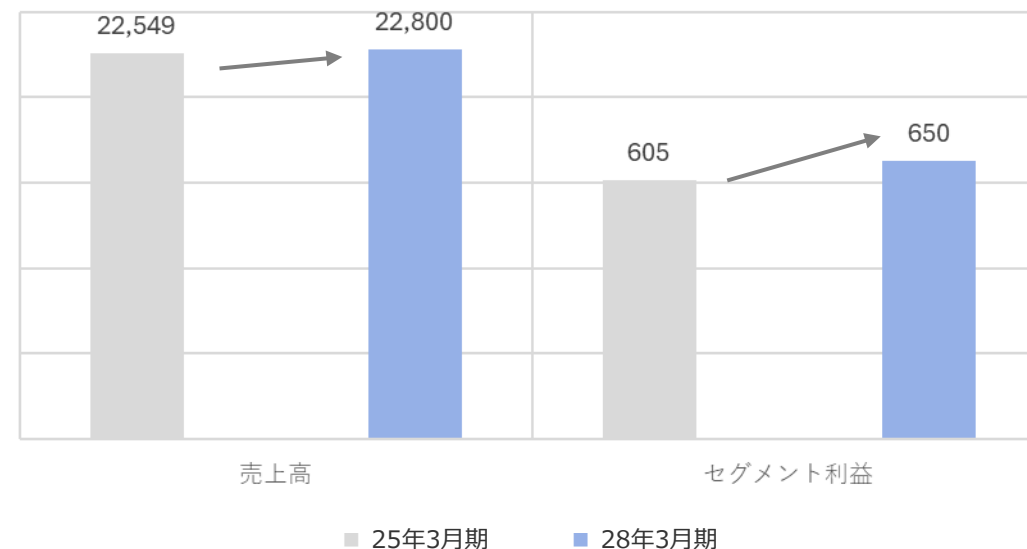
■ 25年3月期の主な実績

- ・製品販売価格改定実施
- ・低収益受託製品の整理に着手

■ 今後の課題

- ・自社製品は機能性包材用途を中心とした高付加価値製品の販売強化により収益の拡大を目指す
- ・受託製品は低収益製品の整理、高付加価値製品へのシフトおよび生産コストの最適化を進め収益力を改善
- ・海外 (タイ) はASEAN地域のモビリティや機能性包材等の成長分野への展開により収益の拡大を目指す

(単位) 百万円



(3) 加工品事業

各製品セグメントの成長・改善により収益拡大を目指す

強み

加工品事業

- 幅広い顧客ニーズへの対応力
- ジオセルの工法開発力

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®)

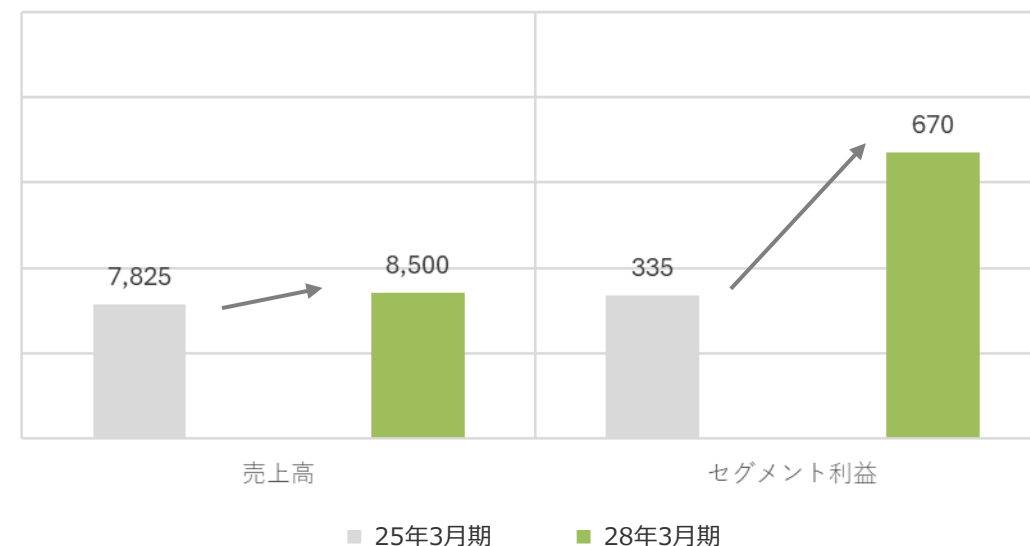
■ 25年3月期の主な実績

- ・製品販売価格改定実施
- ・ネトロン®生産体制再構築実施

■ 今後の課題

- ・ネトロン®は水処理用資材の販売強化により収益拡大を目指す
- ・一軸延伸フィルムは食品包装や産業用途への販売強化により収益確保を目指す
- ・土木資材はジオセルの販売強化により事業規模拡大を目指す
- ・農業資材は機能性農業資材エナジーシリーズの開発・拡販により農業の省資源化を実現

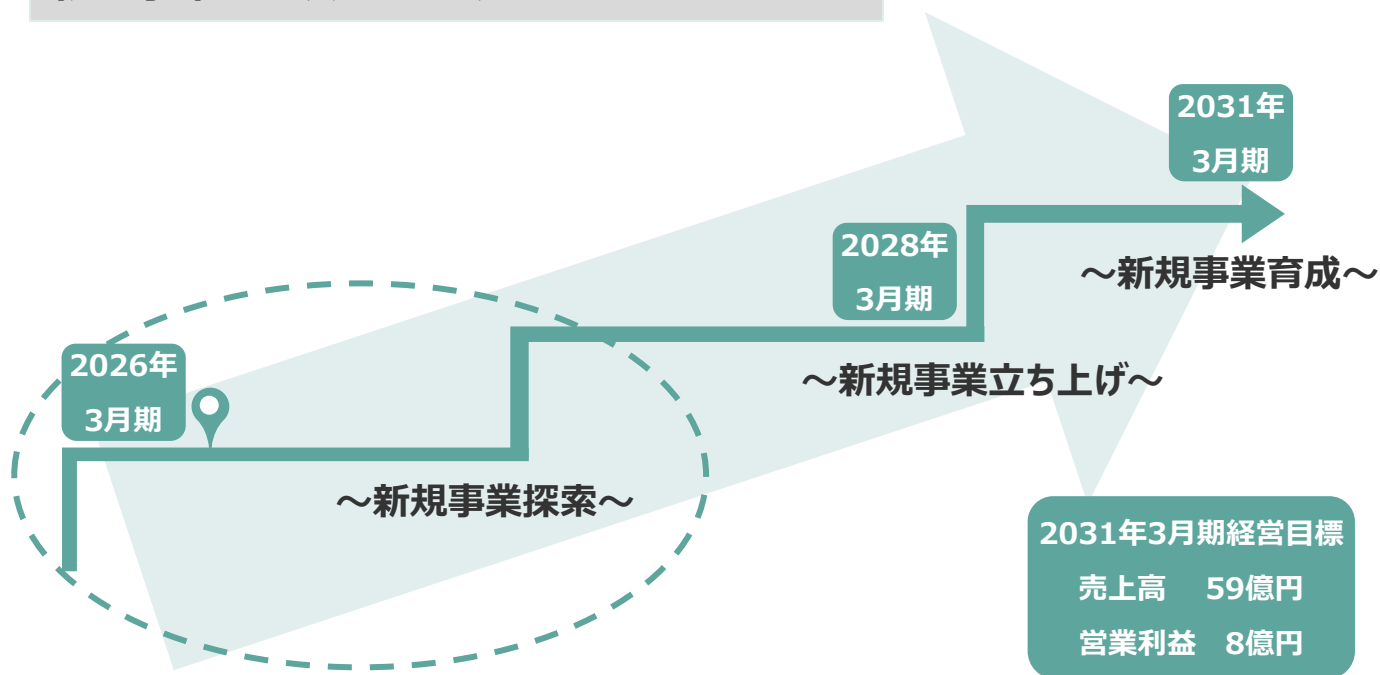
(単位) 百万円



(4) 新規事業創出のロードマップ

既存事業領域周辺で今後成長が見込める市場を新規事業の対象とし、2028年3月期までの立ち上げを目標とする

新規事業創出スケジュールイメージ



強みを活かせる既存領域の周辺を探索

市場・顧客	新規		
	既存	対象領域	対象領域
		既存	新規
		製品・サービス	

■体制

・事業ポートフォリオ戦略推進室（2025年3月期設置）

主な役割：現状分析、市場調査、戦略立案（M&A活用含）等を担当

主な取組：新規事業探索、機能性色材に関する調査・研究

・開発部（2026年3月期より社長直轄に変更）

主な役割：製品開発（R&D強化）、試作、性能テスト等を担当

主な取組：プラスチックシンチレーター開発

(1) 政策保有株式縮減・CCC改善・アセットライト化

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

政策保有株式の縮減

【削減目標】
政策保有株式比率：
2025年3月期末までに連結純資産の
15.0%以下

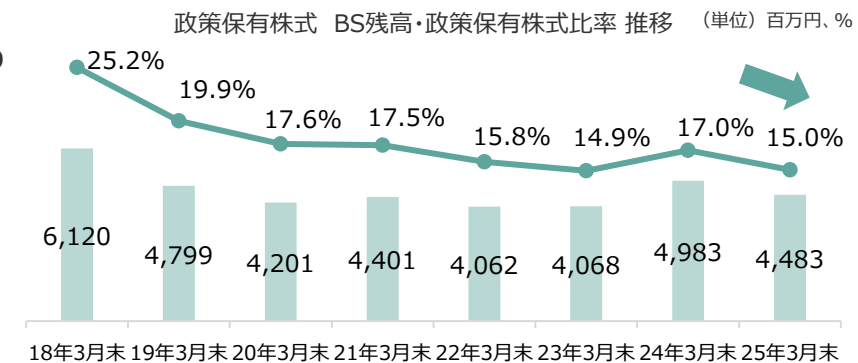
債権流動化、
キャッシュ・コンバージョン・サイクル(CCC)
の改善

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)

実績・今後の取り組み（アップデート箇所）

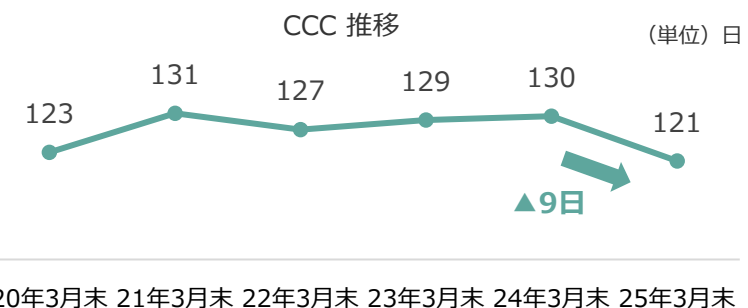
【実績】政策保有株式比率：連結純資産の15.0%
＜2025年3月期での目標達成＞
7銘柄、売却額9.8億円(2025年3月期)

【今後の取り組み】
新たな縮減方針を策定中
さらなる縮減に向け、株式保有先との対話を継続



【実績】8.1億円の債権流動化実施(2025年3月期)
⇒CCC：121日(対前期▲9日)
⇒売上債権回転期間：123日(対前期▲19日)

【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



【今後の取り組み】アセットライト経営推進：老朽化、未活用・余剰資産等の削減に向けて着手中

(2) 資金調達方針と株主還元（配当・自己株式取得）

② 強固な財務基盤の確保

方針

- ・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

実績・今後の取り組み（アップデート箇所）

【実績】 借入金融資産の増枠、調達余力の確保
コミットメントライン設定額：50億円

【今後の取り組み】
新たな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

③ 株主還元の充実

方針

- ・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

- ・自己株式取得及び活用方法の検討
- ・株式分割の検討（流動性向上）

実績・今後の取り組み（アップデート箇所）

《配当》

【実績】 1株当たり配当金 2025年3月期：190円、配当総額：4.9億円

【予定】 1株当たり配当金 2026年3月期：210円

【株主還元方針】 2025年3月期～2028年3月期：株主還元総額30億円
（内、配当25億円）

《自己株式》

【実績】 自己株式取得：総額4.9億円（2025年5月取得完了）

【今後の取り組み】 更なる追加取得も検討中

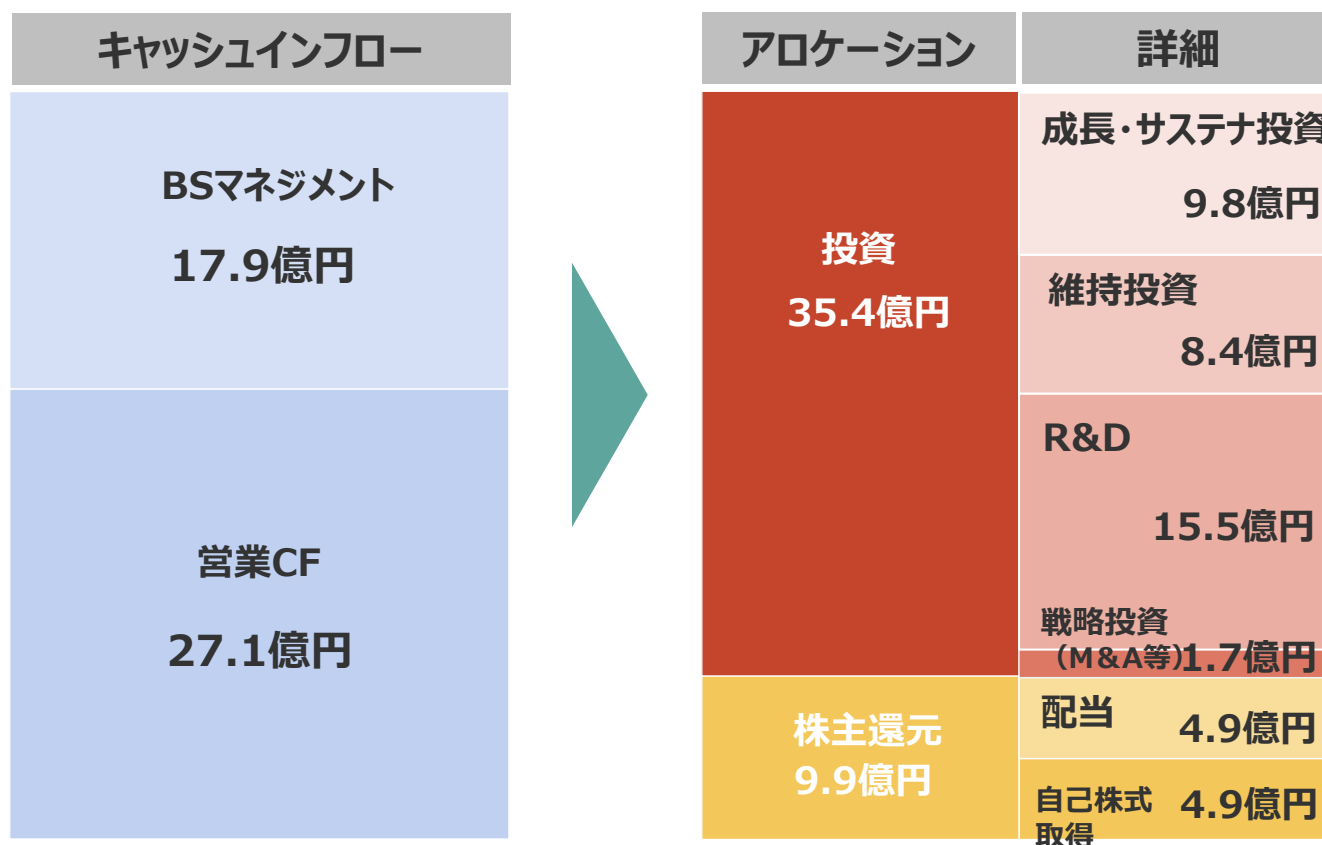
《株式流動性の向上》

- ・個人投資家が投資しやすい環境を整備：株式分割を検討中
- ・2026年3月期に向け株主優待制度の拡充

(3) キャッシュアロケーション -2025年3月期実績-

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

【実績】 2025年3月期（1年間累計）



【キャッシュインフロー】

- ・営業CFはベースとなる利益の確保により概ね予定通りに推移
- ・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
(BSマネジメント)
政策保有株式売却 9.8億円
債権流動化実行 8.1億円

【アロケーション】

- ・事業成長に向けた計画に基づく設備投資や研究開発活動
(既存事業基盤強化、新製品開発)
- ・株主還元の強化
新たな方針に基づく配当実施
(配当性向：42.7%)

機動的な自己株式取得の実施

(※)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) キャッシュアロケーション -2025年3月期～2028年3月期計画- TOKYOink

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

【計画】 2025年3月期～2028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

- ・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

(※)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

(1) 環境（サステナブル対応製品比率向上）

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

2025年3月期 サステナブル対応製品売上高比率	24%
2028年3月期 サステナブル対応製品売上高比率イメージ	30～40%
2031年3月期 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例

環境調和型グラビアインキ ライスインキ

従来のインキと同様に使用でき、同一の物性を実現

- ◆ 米ぬか油と樹脂成分を独自技術で結合させる事で
従来のライスインキの耐熱性、耐油性、密着が弱い欠点を改善

PULPTECC (表刷用)

LAMITECC (ラミネート用)

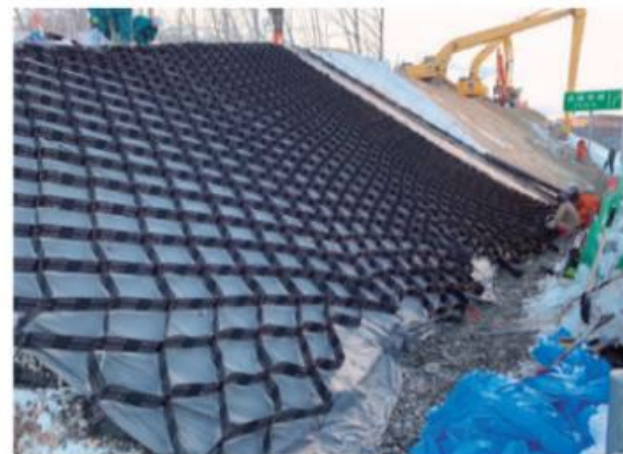
炭酸ガス排出抑制、および石化資源使用削減に貢献
各種環境基準に適合、印刷物にマークの表示が可能です ※PAT取得済



国産バイオマス原材料である米ぬか
原油の非食用部分を利用した
環境調和型グラビアインキ

従来のインキと同等の印刷適性を
有しているため、通常通り印刷が
可能であり、使用時のCO2排出量
抑制および石化資源使用削減に
貢献

ジオセル（グラウンドセル/テラセル）のり面保護工法



ジオセルはプラスチックシートを立体
形成した、ハニカム状土壌安定枠
ジオセルをのり面に設置し、中詰材
を充填することで、のり面の浸食対
策と緑化の両立が可能

コンクリートを使用する工法に比べ、
軽量であるため搬送の負荷が軽減
でき、CO2排出の低減に貢献、
施工性にも優れる

(2) 環境（GHG削減）

E (環境) 気候変動対応を重要な社会的責任と捉え、温室効果ガス（GHG）排出量の削減を実施

【目標】

- 2031年3月期GHG排出量削減目標▲50%
(Scope1,2 2014年3月期対比)
- 2050年 カーボンニュートラルの実現

目標達成のための施策

- 再生可能エネルギー電力の段階的導入を継続実施
- 省エネ設備への更新を継続実施
- 設備運転管理

※再生可能エネルギー電力の導入はGHG排出量の削減状況と導入コストを勘案して段階的に実施する

今まで実施した主な取り組み

- アールプラスジャパン（RPJ）の枠組みに参画
- TCFDへの賛同表明
- TCFDコンソーシアムへの入会
- TCFD提言に沿ったシナリオ分析（定性・定量）の実施
- 「省エネ法定期報告情報の開示制度」への参加宣言
- 「サステナブル・プラスチックス・イニシアチブ（SusPla）」への加入

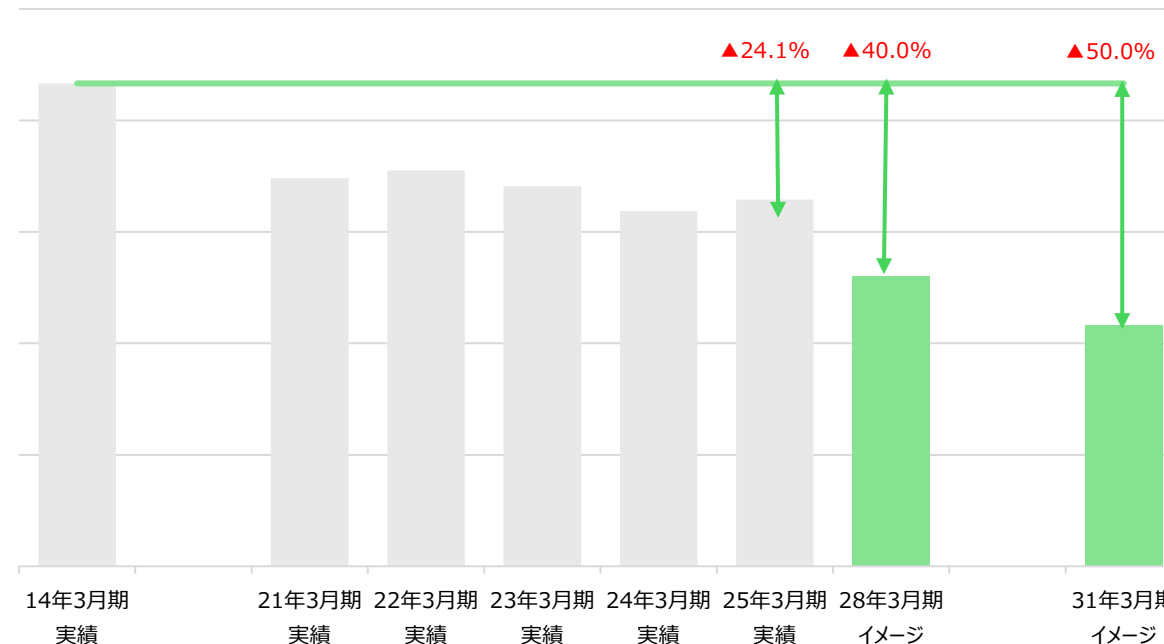
※RPJ：使用済プラスチックの再資源化の実現を目指す共同出資会社

※TCFD：気候関連財務情報開示タスクフォース

※SusPla：マテリアルリサイクルによる再生プラスチック市場の拡大を目指す団体

GHG排出量削減イメージ

	2025年3月期 実績	2028年3月期 イメージ	2031年3月期 目標
GHG排出量 削減比率 (対2014年3月期 Scope1, 2)	▲24.1%	▲40.0%	▲50.0%



(3) 社会（人権と人的資本、健康経営）

S

(社会)

パーパスの浸透と多様性の確保により
人的資本を高める

人権と人的資本

- 2024年2月28日
「東京インキグループ人権方針」を制定

	2025年3月期 実績	2028年3月期 目標	2031年3月期 目標
パーパス理解度	46.1%	70%	80%
バリュー評価達成率	60% (24年3月期)	80%	90%
エンゲージメントスコア	5.9	7.0	8.0
女性管理職比率	2.1%	10%	20%
中途採用管理職比率	18.6%	25%	30%
教育研修費	31,920円 /人・年	40,000円 /人・年	40,000円以上 /人・年

目標達成のための施策

- パーパス浸透に向けた説明会・ワークショップ開催
- バリュー評価の人事評価への組み込み
- 各階層への研修プログラムの策定
- 多様性確保に向けた人材採用活動の実施
- ハラスメント防止研修の実施

S

(社会)

活気ある職場作りに向け、従業員の健康への
取り組みを実施する

健康経営

- 健康経営優良法人認定取得（2023～2025年）

	2025年3月期 実績	目標（現時点）
定期健康診断受診率	100.0%	100.0%
喫煙率	27.8%	20.0%
適正体重者比率	63.0%	70.0%
高ストレス者比率	16.7%	12.0%
平均年次有給休暇取得率	71.2%	80.0%

目標達成のための施策

- 定期健康診断受診管理の徹底
- 定期メンタルヘルスケアチェック実施
- 有給休暇取得推進に向けた働き方改革の推進
- フレックスやリモートワークなどの働き方に関する制度の充実

(4) 社会（労働安全衛生、社会貢献）・ガバナンス

S

(社会)

従業員を守るための安全・安心な職場の実現を目指す

労働安全衛生

* グループ全体

	2025年3月期 実績	目標
強度率	0.017	0
度数率	0.67	0

目標達成のための施策

- 安全に関する基準・手順書等策定・更新
- 5S強化活動の実施
- 災害の未然防止のための機械設備安全化
- 定期防災訓練実施

強度率：

労働災害の程度を表す指標

度数率：

労働災害による死傷者数を表す指標

S

(社会)

社会貢献活動を通じて、地域社会との関係構築や従業員育成を図る

社会貢献

活動参加延べ人数目標 2,500人/年

活動参加延べ人数実績 2,210人/2025年3月期

主な取り組みと実績

- 小学生向け職業体験の実施（本社地区）
- SDGsコミュニティへの参加（本社地区）
- 地域行事への参加・寄付
- 子ども・若者応援基金への賛同・資金支援
- 子ども食堂への野菜提供（当社彩りファーム産）
- 主要生産拠点での外周清掃活動

G

(ガバナンス)

企業価値の向上、競争力の強化に向けて、ガバナンス体制を強化する

ガバナンス体制の強化

内部ガバナンス体制向上
とリスク管理

主な取り組み

- 取締役会の実効性評価
- 訴訟等の外部リスク対策
- リスク・コンプライアンス委員会の設置
- コンプライアンス文化の醸成
- 会社の機関設計検討
- ERMの継続推進、BCP強化
- サイバーセキュリティ対策の強化

DX推進による業務の最適化と新たな価値創造

ITツールとDX

主なITツール 導入実績	DX
基幹システム	全社統一システム導入による業務効率化
リモートワークインフラ整備	端末およびネットワーク環境整備による業務効率化
クラウド化推進	DXに必要な環境整備
RPA	定型業務省力化
AI	リーガルチェック支援
SFA	営業活動支援
ワークフローシステム	稟議、書類申請等の効率化・迅速化
損益管理BI	業績の可視化等による意思決定の迅速化

2028年3月期までの課題と施策

課題

- ITツールの部分最適化・導入ワークフローの機能重複
- ITリテラシーやDX人材の不足

施策

- IT戦略の策定
- ITツール・システムの把握・整理・集約・連携による全社最適化
- IT・DXに関する教育の実施による人材の創出・育成

競争優位の確立・利益率向上・企業価値向上を目指し、知的財産投資戦略の検討を進める

知財戦略

STEP1

自社保有技術の再確認
と「強み」の定義

人的資産を
活かす組織の構築

STEP2

守りの戦略としての
コア技術の特許化

攻めの戦略としての
外部技術との連携
(ライセンス戦略)

STEP3

既存事業の深耕と新規・周辺領域開拓

目指す姿

ブランド価値の向上

8. IR活動の強化と投資家との対話事例

IRに関する体制整備および投資家・株主との対話促進

IRに関する体制

- ・IR活動推進のため、IR担当役員である中村取締役・常務執行役員 管理部門長、IR統括を統括責任者とする部署横断型のIRチームを設置
- ・「機関投資家からのコンタクトを希望する企業」に登録
- ・投資家との対話で得た意見を定期的に取り締役会や経営会議にて報告し、情報開示の継続的な改善に活用

投資家・株主からの 主な質問、要望 対話から受けた指摘

- ・低PBRの対策、利益率の改善およびROE向上
- ・ROE8.0%達成の早期化
- ・個人投資家との対話機会の増加
- ・当社に対する投資家の期待リターンとのギャップ

IRに関する 取り組み

- ・ライブ配信、オンデマンド形式の決算・中期経営計画説明会の開催
- ・決算・中期経営計画説明会の書き起こし実施
- ・英文 決算短信 開示
- ・統合報告書の発行(2024年9月初回発行、以降9月発行予定)
- ・個人投資家向けの対面式会社説明会の開催、IRフェアの出席
- ・IRコンサルによるアドバイザリー支援

主な取り組み

- ・ライブ形式の説明会、質疑応答の公開、開示資料のブラッシュアップにより成長戦略や事業リスクを説明
- ・個人投資家向けIRセミナー、イベント参加
- ・株主資本コストの見直し（本資料9ページ目で記載）

投資家・株主 との対話実績

IR活動内容	2025年3月期
IR取材・IRミーティング（機関投資家）	10件
IRイベント	
－ 機関投資家向けオンライン説明会 （代表取締役社長登壇）	1 回
－ 個人投資家向け説明会	2 回
ホームページIR問合せ対応件数	9 件

個人投資家向け説明会 実績



- ・2024年8月「資産運用EXPO [夏]」ブース出展、セミナー参加【セミナー登壇者】
取締役・常務執行役員 管理部門長、IR統括 中村 執行役員 社長室長 鹿野



- ・2024年11月日本証券新聞社主催「個人投資家向けIRセミナー」【セミナー登壇者】
代表取締役社長 堀川、
取締役・常務執行役員 管理部門長、IR統括 中村
- ・2025年9月「日経・東証IRフェア」出展予定

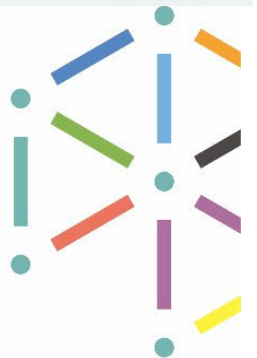


- 本資料は、投資家の皆様に会社内容の理解を深めて頂くための資料であり、投資勧誘を目的としたものではありません。
- 記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。
また、実際の業績等は様々な要因により予想数値と大きく異なる可能性があります。
投資に関する決定は、ご自身のご判断と責任において行われるようお願いいたします。

【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