

中期経営計画 (2022年度～2024年度)

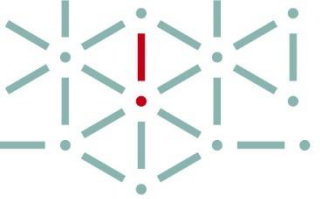
『**TOKYOink 2024**』

説明会

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)

2022年5月25日 開催



1. 東京インキについて【P2～P10】
2. 前中期経営計画「TOKYOink 2020」の振り返り【P11～P20】
3. 新中期経営計画「TOKYOink 2024」の概要【P21～P42】
4. 100周年に向けて【P43～P45】

くらしに豊かな色を

くらしを支える確かな製品をお届けします

## 1. 東京インキについて



## 2. 前中期経営計画

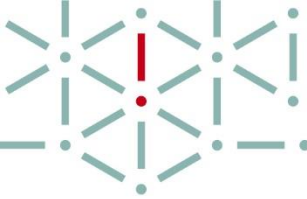
「TOKYOink 2020」の振り返り

## 3. 新中期経営計画

「TOKYOink 2024」の概要

## 4. 100周年に向けて

- > 会社概要
- > ネットワーク
- > 企業理念と目指すべき企業像
- > 主要事業 ～暮らしの中の東京インキ～



# 会社概要

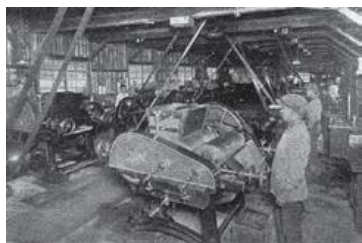
## 会社名

東京インキ株式会社

## 代表取締役社長

堀川 聡

2023年12月  
設立 100周年



## 上場区分 (証券コード)

東京証券取引所スタンダード市場 (4635)

## 本社住所

東京都北区王子一丁目12番4号TIC王子ビル

## 設立

1923年 (大正12年) 12月

## 資本金

32億4,612万円

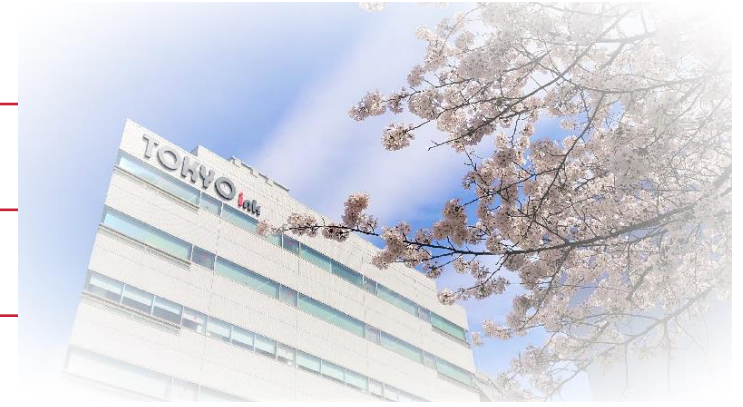
## 主要な事業

- **インキ事業** 【主要製品】 オフセットインキ/グラビアインキ/インクジェットインク
- **化成品事業** 【主要製品】 着色剤マスターバッチ/機能性付与添加剤マスターバッチ/  
着色コンパウンド/機能性コンパウンド
- **加工品事業** 【主要製品】 ネットロン®/一軸延伸フィルム/土木資材/農業資材
- **不動産賃貸事業** 北区王子本社ビル フロア賃貸/  
埼玉県さいたま市戸建賃貸住宅「パレットパークタウン」 ほか

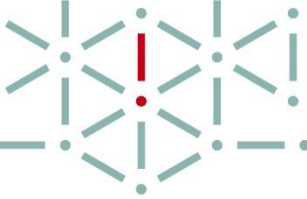
## 従業員数

(連結) 723人 / (単体) 589人

(2022年3月末時点)



\* ネットロン®は三井化学(株)の登録商標です



# ネットワーク

## 支店 営業所

- 名古屋支店
- 大阪支店
- 福岡支店
- 札幌営業所
- 仙台営業所
- 新潟営業所
- 広島営業所
- 高松営業所

## 工場

- 羽生工場
- 吉野原工場
- 土岐工場
- 大阪工場
- 福岡工場



## 連結 子会社

### 国内

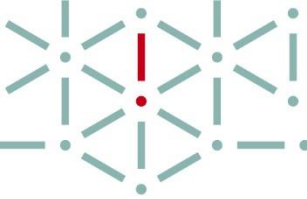
- 林インキ製造株式会社
- 荒川塗料工業株式会社
- 英泉ケミカル株式会社
- ハヤシ化成工業株式会社
- トーイン加工株式会社
- 東洋整機樹脂加工株式会社

### 海外



- 東京インキ株式会社U.S.A.
- 東京インキ(タイ)株式会社
- 東京油墨貿易(上海)有限公司





## 企業理念

暮らしを彩る、  
暮らしに役立つ  
ものづくりで、  
社会に貢献する。

——— ありたい姿

## 目指すべき 企業像

色彩を軸に、  
市場が求める価値を  
お客様と共に創造、  
実現し続ける企業。

——— あるべき姿

人々の暮らしをより快適に、便利に、安全に。  
地球に優しく。  
豊かな暮らしと社会の発展に広く貢献する企業でありつづけます。

## 「世の中になくなくてはならない3つのことをする」 それこそが東京インキの使命です

### 伝える

東京インキは書籍・新聞・雑誌や商業印刷などに使われる印刷インキからスタートしました。「紙」を使用した「伝える」媒体から、デジタル化した情報伝達のツールとして今もなお、印刷インキは重要な役割を担っています。

人と人との間をつなぎ、「伝える」ことで、これからも暮らしに貢献していきます。

### 彩る

美しい色、鮮やかな色。  
わたしたちの身の回りは多くの彩りにあふれています。  
多種多様な色材を材料に混ぜる、練り込む技術を東京インキは高めてきました。

身の回りを「彩る」ことで、これからも我々の生活を豊かにしていきます。

### 守る

新たなニーズに合わせ、また持続可能な社会構築のため、東京インキは「守る」商品の開発を進めています。

紫外線や酸素から食品や製品を守る機能性コート剤、マスターバッチ製品、地球環境を守るバイオマス製品の拡充やリサイクル製品を通じたサーキュラーエコノミーへの参画、災害から大切な命、財産を守る土木製品、日本の農業を守る機能製品の開発など

地球や我々の生活を「守る」ことで、これからの社会に貢献していきます。



## TOKYOink

東京インキは2016年に始動した経営計画「TOKYOink 2020」に合わせ、従来の日本語表記のロゴに加え、新しい英語ロゴを作成しました。

「i」を人に見立て、人に優しい企業、人に優しいものづくり、人を大切にする会社でありたいとの願いが込められています。また、この「i」には他にもさまざまな意味が込められています。

innovative = 革新的な  
impact = インパクトのある  
idea = アイデア  
intellectual = 高い知性/知識を備えている  
interesting = 好奇心を起こさせる  
inspire = 人を奮い立たせる  
infinite = 無限  
invention = 新たに考え出す  
imagine = 想像する 思い浮かべる

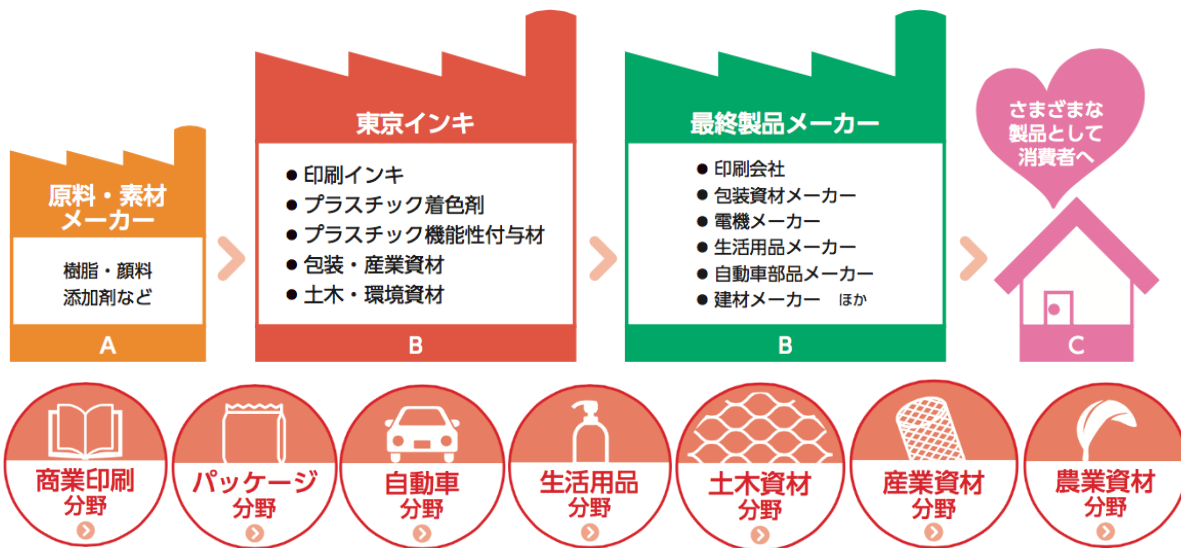
## B to B 化学メーカー

TOKYO ink

"彩り"と"さまざまな高機能"の開発で  
お客さまのニーズにお応えします

皆さんの日々の暮らしの中にはさまざまなモノがたくさん。それらはさまざまな彩りを放ち、さまざまな機能を持って皆さんの生活を豊かにしています。

東京インキは印刷インキやプラスチック着色剤、包装資材や土木資材など、生活のあらゆるシーンに使われているモノになくてはならない「最終製品ののための製品」を作っている会社です。



## 3つの事業

TOKYO ink

東京インキはインキ・化成品・加工品の3つの事業を柱としてさまざまな生活シーンで貢献しています

### インキ事業

オフセットインキ、グラビアインキ、インクジェットインクを主力製品として、さまざまな印刷分野で貢献しています。

売上高 13,197百万円 (構成比31.9%)  
セグメント利益 342百万円 (構成比12.9%)

### 化成品事業

マスターバッチをはじめとする樹脂着色剤や機能性付与剤主力製品として、プラスチック製品にさまざまな機能や彩りを与えています。

売上高 20,243百万円 (構成比48.9%)  
セグメント利益 1,637百万円 (構成比61.7%)

### 加工品事業

特色のある樹脂成形品、加工品を主力製品として、包装・産業資材、農業資材、土木資材を提供し、さまざまな産業分野を支えています。

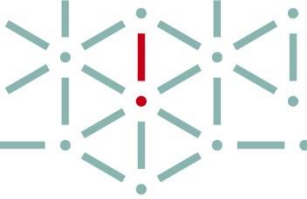
売上高 7,871百万円 (構成比19.0%)  
セグメント利益 618百万円 (構成比23.3%)

### 不動産賃貸事業

売上高 89百万円 (構成比0.2%)  
セグメント利益 55百万円 (構成比2.1%)

\*売上高・セグメント利益：2021年度実績





## 主要製品

オフセットインキ



グラビアインキ

インクジェットインク



## 暮らしの中で…

商業印刷



・新聞の折り込みチラシや雑誌、カタログの印刷に

パッケージ

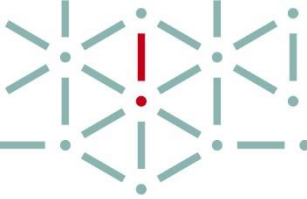


・お菓子袋やトレーなどの食品包装に

住宅外壁



・住宅外壁の意匠に



## 主要製品

着色剤マスターバッチ

機能性付与添加剤マスターバッチ

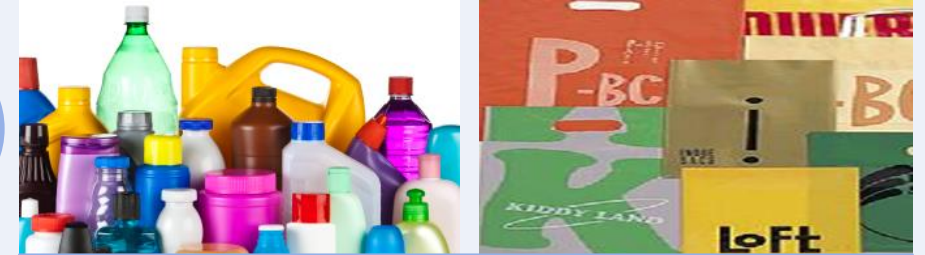
着色コンパウンド

機能性コンパウンド



## 暮らしの中で…

生活用品



・シャンプーボトルやペットボトルのキャップなどの容器、  
ショッピングバッグの着色に

自動車



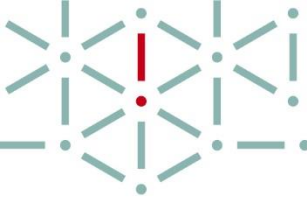
・自動車内外装の着色に

農業



・農業資材の着色や機能性付与に





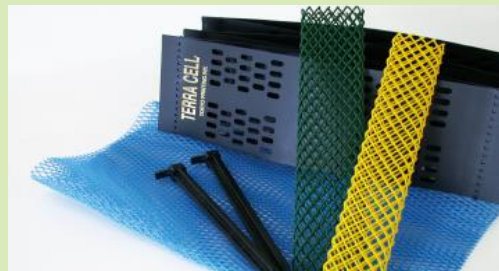
## 主要製品

ネトロン®

一軸延伸フィルム

土木資材

農業資材



## 暮らしの中で…

包装・産業資材



・お菓子や野菜・果物の包装に

土木・環境資材



・道路の落石や土砂崩れ防止に

水処理



・水処理用資材に

農業資材



・ハウス部材に

1. 東京インキについて

2. 前中期経営計画

「TOKYOink 2020」の振り返り

3. 新中期経営計画

「TOKYOink 2024」の概要

4. 100周年に向けて

> 計画の概要

> 業績推移

> セグメント業績と設備投資

> 成果と課題

～4つの戦略と基盤の整備～

> 環境変化

## 前中期経営計画

# TOKYOink 2020

2020年度連結経常利益目標 **15億円**

期間：2016年度から2020年度までの5カ年の計画として策定  
(新型コロナウイルス感染症拡大の影響から、2021年度まで期間を延長しています)

既存の事業領域において徹底的な競争力強化と顧客満足を実現することで、より強固な経営基盤を構築すると共に、周辺事業領域、更にはその先の領域へ段階的に事業を拡大することにより持続的な成長と高収益化を目指した計画を進めてきました

## 基盤の整備

営業

価値を探し出す力

開発  
技術

価値を創り出す力

生産

価値を造り上げる力

管理

土台・仕組みを整える力

## 4つの戦略

事業  
戦略

コア事業の更なる強化/拡大 … 基盤強化戦略  
コア事業周辺領域の事業拡大 … 成長戦略

技術  
戦略

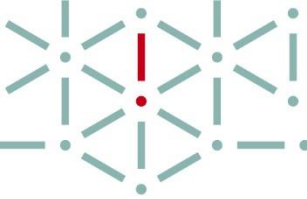
素材を活かす要素技術・加工技術の拡充

財務  
戦略

株主価値の向上  
事業戦略に応じた最適資本構成

人事  
戦略

人的資源の有効活用

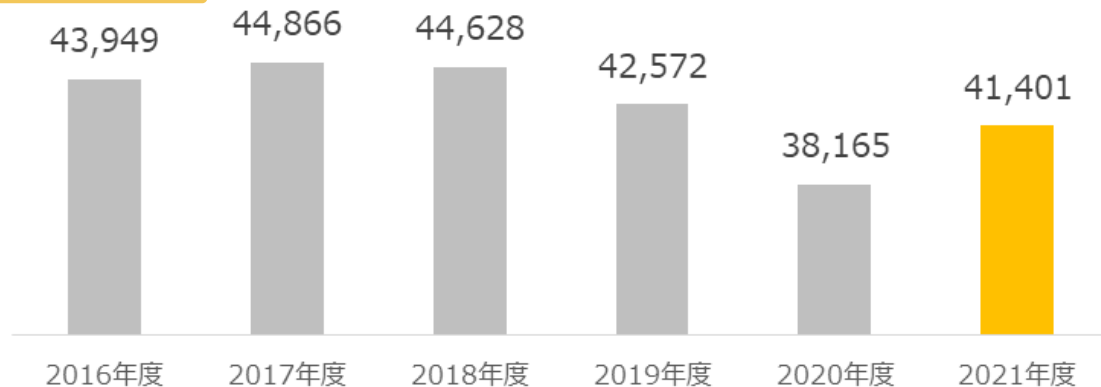


# 前中期経営計画「TOKYOink 2020」の振り返り 業績推移

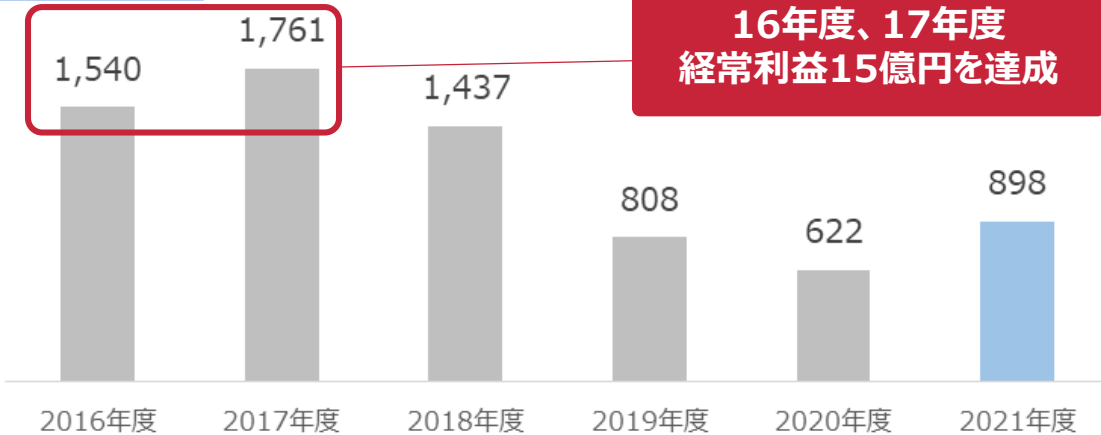
16年度、17年度において経常利益15億円を達成も、当社製品を取り巻く市場環境変化、新型コロナウイルス感染症拡大の影響等により、18年度以降は計画未達となった

## 売上高・経常利益推移【連結ベース】

売上高【百万円】



経常利益【百万円】



16年度、17年度  
経常利益15億円を達成

## 19年度

- ・基幹システム刷新に伴う一時経費増
- ・新型コロナウイルス感染症拡大による売上高減（第4四半期）
- ・印刷市場縮小の継続・脱プラスチックの流れが加速

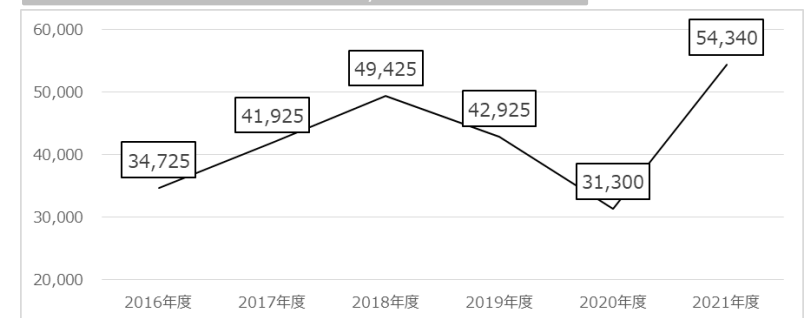
## 20年度

- ・新型コロナウイルス感染症拡大による売上高減

## 21年度

- ・新型コロナウイルス感染症拡大からの一部回復
- ・原油価格高騰などの原材料費高騰

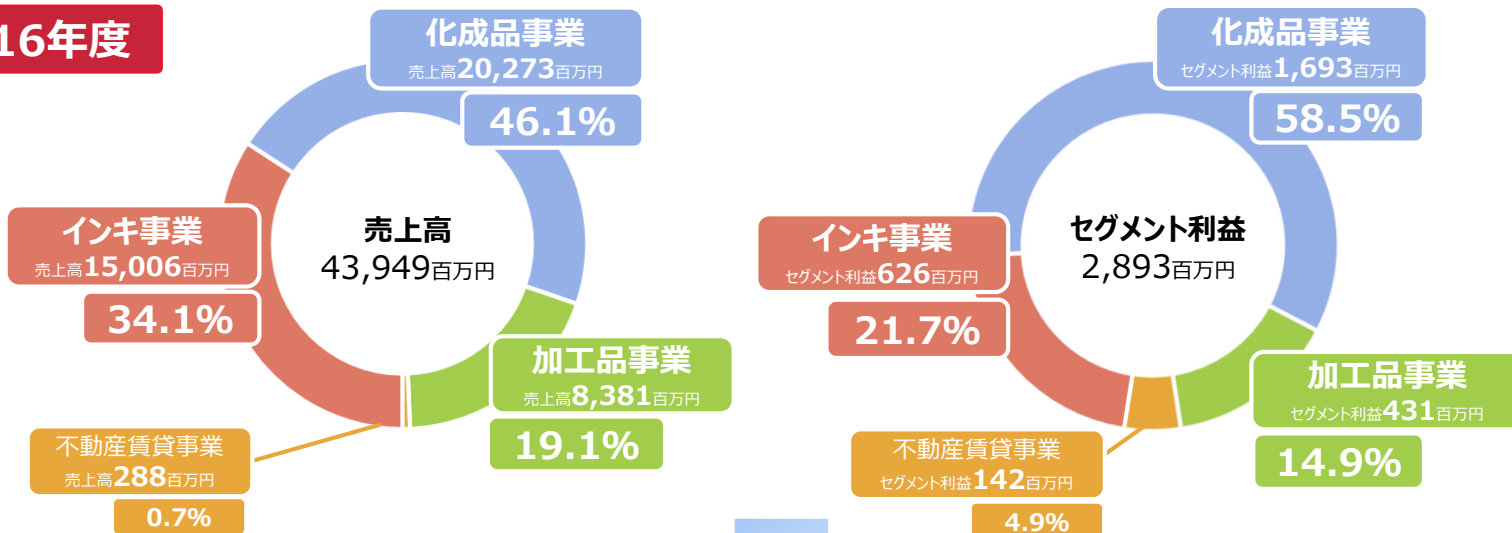
参考：国産ナフサ価格推移【円/KL】 \* 年度平均



# 前中期経営計画「TOKYOink 2020」の振り返り セグメント業績と設備投資

## 売上高とセグメント利益構成

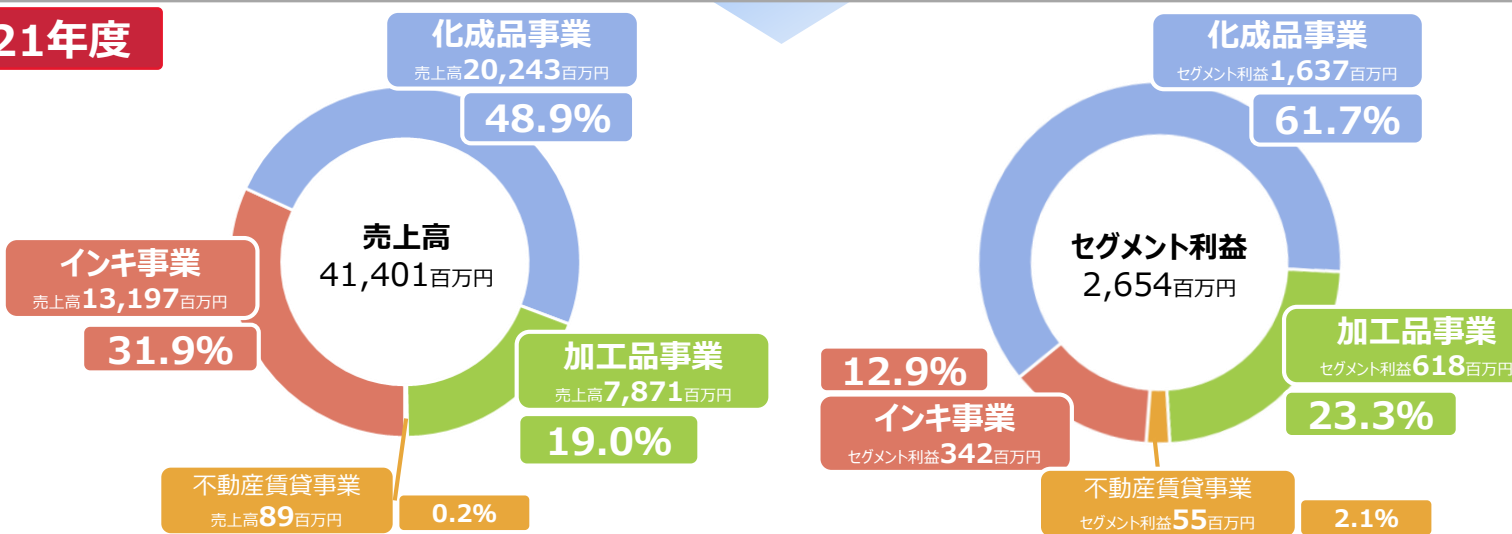
16年度



## セグメント利益・全社費用推移

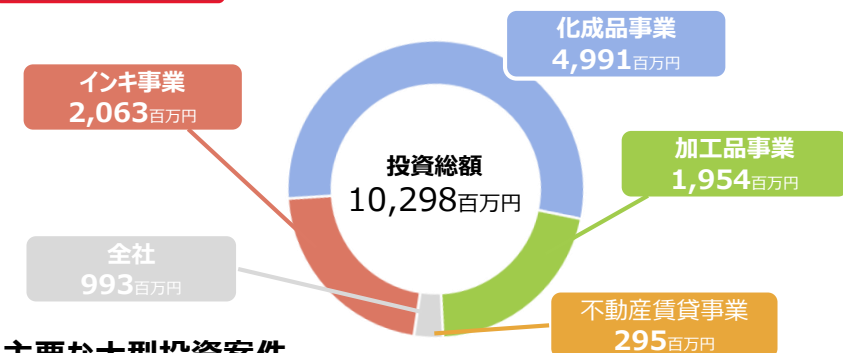
(百万円)	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度
全社	2,893	3,240	3,052	2,559	2,251	2,654
インキ事業	626	499	502	298	208	342
化成品事業	1,693	2,031	1,938	1,534	1,092	1,637
加工品事業	431	551	486	607	946	618
不動産賃貸事業	142	157	125	120	4	55
全社費用	1,712	1,776	1,814	1,966	1,994	1,978
営業利益	1,181	1,464	1,238	592	256	675

21年度



## 設備投資

期間総額 (6カ年) **102億円**(検収ベース)



## 主要な大型投資案件

- ・【インキ】グラビアインキ、インクジェット生産拠点の吉野原での設備更新
- ・【化成品】大阪に化成品新工場を建設・稼働
- ・【化成品】生産拠点の吉野原、土岐で生産設備の更新・増強
- ・【化成品】吉野原工場耐震補強工事
- ・【加工品】連結子会社トーイン加工にネトロン®新工場を建設・稼働
- ・【全社】技術開発設備導入 (試作・製品開発・分析)
- ・【全社】基幹システム刷新

## 事業戦略

- ・コア事業の更なる強化/拡大 … 基盤強化戦略
- ・コア事業周辺領域の事業拡大 … 成長戦略

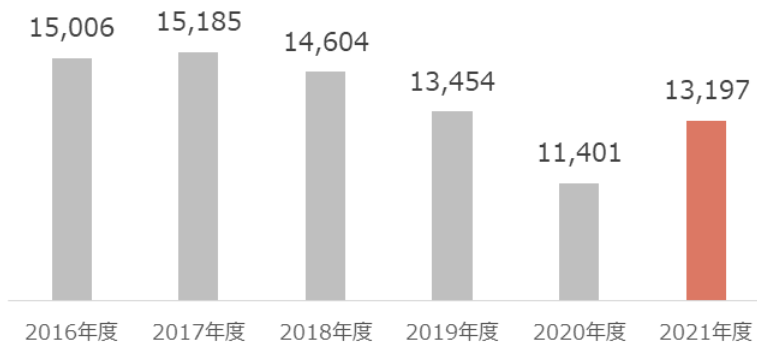
- 【基盤強化】 \* 強みのある市場・用途の深耕
- 【成長戦略】 \* 周辺領域  
既に展開している市場以外への販売強化や低シェア市場等への拡大等

## インキ事業

\* 売上高・セグメント利益：従来基準

### 「TOKYOink 2020」期間売上高とセグメント利益推移

売上高【百万円】



セグメント利益【百万円】



## 成果と課題

### 成果

オフセットインキでは構造的な市場縮小が継続する中、環境対応、高バイオマス製品の開発やUVインキの拡販を進めつつ、他社との協業や生産体制の再構築を推進

グラビアインキではバイオマス・ライスインキ製品や高意匠製品の開発・拡販、モノマテリアル包材用機能性コート剤開発など、環境対応・高付加価値製品の開発が進む

インクジェットインキでは産業用インクジェットシステム「TIC-JET®」の普及や、偽造防止・セキュリティ対応インキ開発など、ニッチ市場向けの独自製品の開発・拡販が進む

### 課題とその対応

主要インキ製品それぞれの市場環境が異なっており、事業内ポートフォリオの再構築による収益力の向上が課題

\* デジタル化の影響などによる紙媒体への印刷市場縮小は継続も、パッケージ印刷市場は堅調であり、産業用インクジェット市場も伸長が期待できる

オフセットインキ：進めてきた協業政策や生産体制の再構築の加速

グラビアインキ：開発を進めてきた機能性コート剤などの高機能、環境対応製品による収益向上

インクジェットインキ：差別化製品の開発を推進



## 事業戦略

- ・コア事業の更なる強化/拡大 … 基盤強化戦略
- ・コア事業周辺領域の事業拡大 … 成長戦略

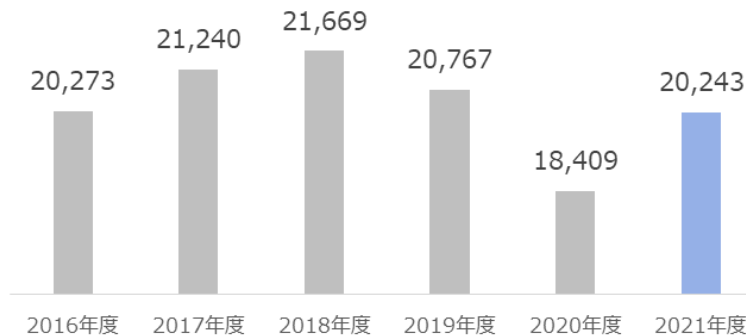
- 【基盤強化】 \* 強みのある市場・用途の深耕
- 【成長戦略】 \* 周辺領域  
既に展開している市場以外への販売強化や低シェア市場等への拡大等

## 化成品事業

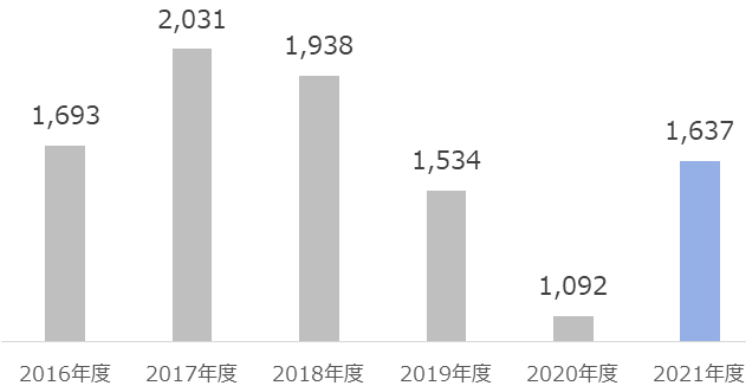
\* 売上高・セグメント利益：従来基準

### 「TOKYOink 2020」期間売上高とセグメント利益推移

売上高【百万円】



セグメント利益【百万円】



## 成果と課題

### 成果

着色剤マスターバッチ関連では自動車用途での販売においては高シェアを維持し生分解性樹脂を使用したマスターバッチの拡充など、機能性、環境対応製品への対応を進める

また、周辺領域として定義したエンプラ市場向けに液状マスターバッチを供給装置を含めたシステムとして販売を開始

### 課題とその対応

環境問題への関心が高まる中、脱プラスチック化の流れや法規制の強化など、外部環境変化への対応がより一層求められる

一方、プラスチック製品は市場・用途が多岐に渡っており、その利便性や扱いやすさからも環境負荷低減に配慮した製品は今後も伸長が期待できる

環境対応製品（環境負荷低減・社会課題解決のための機能性を付与したマスターバッチやバイオプラスチックベースの着色剤など）の開発・拡販を進めるとともに、リサイクル材の活用やサーキュラーエコノミーへの参画などを推進していく

## 事業戦略

- ・コア事業の更なる強化/拡大 … 基盤強化戦略
- ・コア事業周辺領域の事業拡大 … 成長戦略

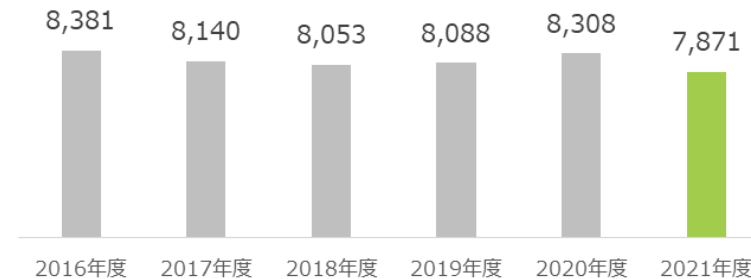
- 【基盤強化】 \* 強みのある市場・用途の深耕
- 【成長戦略】 \* 周辺領域  
既に展開している市場以外への販売強化や低シェア市場等への拡大等

## 加工品事業

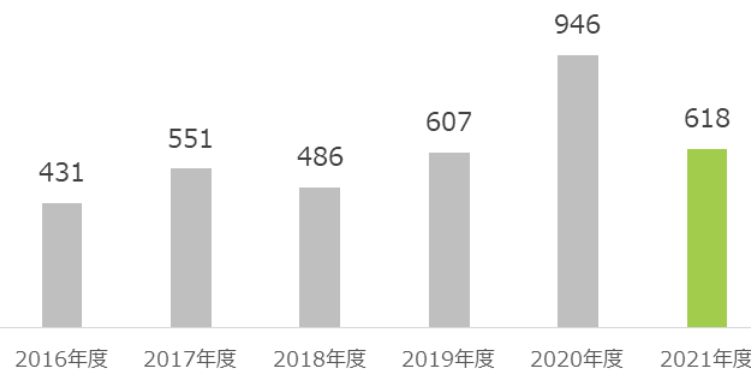
\* 売上高・セグメント利益：従来基準

### 「TOKYOink 2020」期間売上高とセグメント利益推移

#### 売上高【百万円】



#### セグメント利益【百万円】



## 成果と課題

### 成果

- ネトロン®：工業材料では水処理用途が順調に伸長、包装材料では新たにバイオプラスチックベースのネトロン®を開発
- 土木資材：主力のジオセル製品については新工法の開発が進み、国土交通省の新技术情報提供システム（NETIS）への登録、特許取得などで認知度も向上し順調に推移  
災害復旧需要も多く、復興への貢献も果たしている

### 課題とその対応

ネトロン®は水処理用途について今後も伸長が期待でき、包装材料はバイオプラネトロンを始めとした環境対応製品の拡販によりワンストップサービスを強化しトップシェアの維持・拡大を図る

土木資材は国土強靱化計画継続により防災・減災需要は今後も伸長が期待できるなか、ジオセル国産化、周辺領域の拡大、ニッチトップ戦略を推進しつつ、新工法・新技術の開発によりNETISを取得し高収益化を目指す

一軸延伸フィルムはコイン用フィルム用途以外の既存製品分野の維持・確保が課題  
⇒ バイオプラベースのフィルム開発やモノマテ用フィルムなどの用途開発を進める

農業資材は国内耕作面積が減少傾向も高機能ハウス分野の伸長に期待  
⇒ 高機能内張カーテン資材などの高機能製品、環境対応製品の開発・拡販を目指す

## 技術戦略

### 目標

- ・素材を活かす要素技術・加工技術の拡充

### 成果

- 省力化、自動化設備の導入検討
- 新規混練装置の開発による分散技術の差別化 … 高分散・広範囲粘度対応
- 新規分析装置の導入による評価技術の高度化
- 産官学連携による共同研究の推進 … ナノ粒子分散の知見習得

### 課題

- 新製品開発の加速化、技術知見のフィードバック
- 省力化・自動化設備の導入等、生産効率向上のための取り組みを継続

## 財務戦略

### 目標

- ・株主価値の向上
- ・事業戦略に応じた最適資本構成

### 成果

- 財務基盤の最適化 … 投資判断基準の整備、付加価値を高める投資管理  
成長投資を支える機動的な資金調達
- ITツール活用による業務プロセス見直し、経営管理の水準向上
- 新しい会計基準・各種改正法令への対応
- 企業価値向上のためのIR拡充 … 決算情報の記載充実化、決算説明会開始
- 株主還元拡充 … 増配、株主優待開始、自己株式取得

### 課題

- 株主価値・企業価値向上のための財務的な取り組み及び法規制対応を継続

## 人事戦略

### 目標

- ・人的資源の有効活用

### 成果

- 働き方改革への対応
- 評価制度・賃金体系の改定による就労環境整備
- 教育制度の拡充（E-ラーニング、社員研修制度充実）

### 課題

- 株主価値・企業価値向上のための人的資源に対する制度設計などの  
取り組み及び法規制対応を継続

## 基盤の整備

営業

価値を探し出す力

- 営業管理体制の再構築による業務効率向上
- CRMツール導入（化成品）による競争力強化  
\* CRM: Customer Relationship Management
- 事業領域拡大のための荒川塗料工業(株)子会社化

開発  
技術

価値を創り出す力

- 生産・技術部門統合による製品開発・上市の加速化
- 素材を活かす要素技術・加工技術を活用した既存事業に属さない新規製品開発

課題：市場が求める価値の追求に向けた体制の最適化

生産

価値を造り上げる力

【安全対策強化】

- 耐震補強工事実施
- 安全確保のための活動継続実施
- 設備の安全性向上対策実施

【生産体制構築】

- 生産能力増強のための設備導入と生産性向上に向けた最適化の実施
- 大阪工場内に新工場を建設し生産能力を増強
- 子会社トーン加工に新工場建設しネトロン®の生産能力を増強

課題：安全対策強化の継続（安全基準明確化）

課題：更なる省力化、高効率生産の実現に向けた設備、体制の最適化

管理

土台・仕組みを整える力

【コーポレート機能強化】

- 事業継続計画（BCP）を策定
- 全社的リスクマネジメント（ERM）体制刷新
- ESG課題対応のためのコーポレートガバナンス体制刷新
- 法務・広報の機能強化

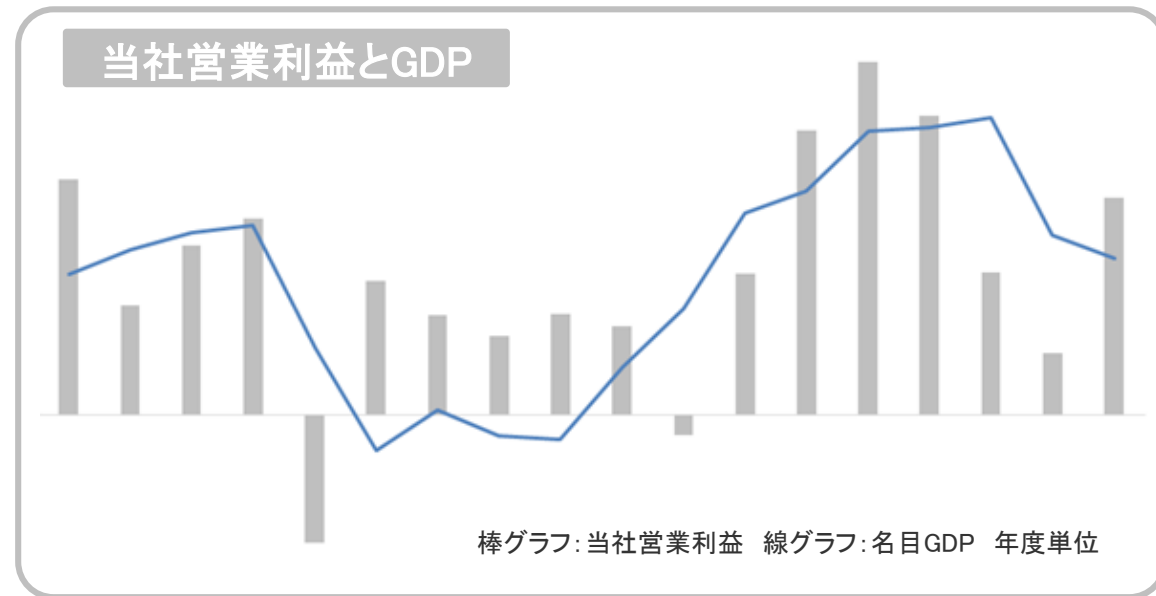
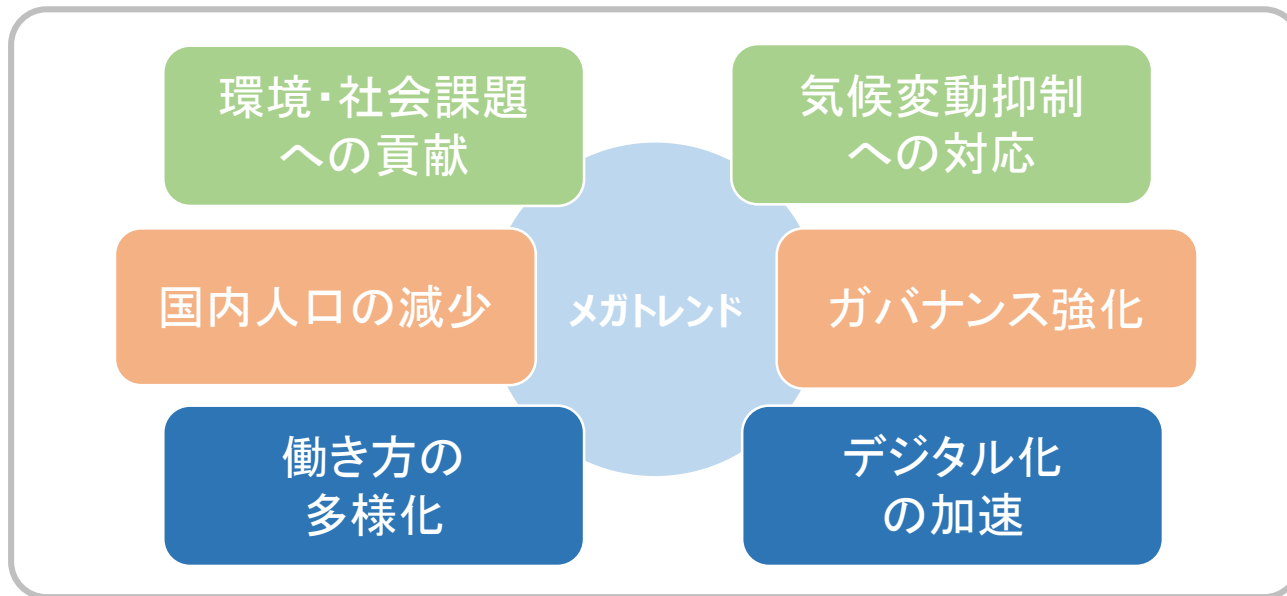
【情報インフラ整備】

- 経営効率向上のための基幹システム刷新
- 情報セキュリティ強化
- RPA・電子ワークフロー導入及び活用範囲拡大による業務効率の向上
- リモートワーク環境整備

課題：高効率な運営体制構築に向けたコーポレート機能強化の継続（人事機能強化を最優先）、セキュリティ確保の上での必要な仕組み、ツールの導入継続

新中期経営計画「TOKYOink 2024」の中で上記課題を踏まえた取り組みを進め、企業価値の向上、企業活動と社会課題解決の両立を目指す

「TOKYOink 2020」期間中に従来からのメガトレンドが新型コロナウイルス感染症の拡大により加速したことで、当社を取り巻く環境が大きく変化した



【E】環境【S】社会【G】ガバナンスへの対応が企業経営の重要課題

当社事業の製品群は日常の生活関連、国内産業、インフラ整備関連向けが多く、景気・経済動向に連動

新中期経営計画「TOKYOink 2024」は、こうした外部環境と当社の特徴を踏まえた上で、メガトレンドに即した課題への対応を進め、景気・経済動向に影響されにくい高収益体質のメーカーになるべく、将来の成長に向けた再スタートの期間と位置付けた計画として策定しています

1. 東京インキについて

2. 前中期経営計画

「TOKYOink 2020」の振り返り

**3. 新中期経営計画**

**「TOKYOink 2024」の概要**

4. 100周年に向けて

- > 経営方針と経営目標
- > 基本戦略
- > 事業戦略
- > 特長ある開発製品
- > 計数計画

# TOKYOink 2024

経営計画「TOKYOink 2020」策定時に定めた「**ありがたい姿**」「**あるべき姿**」を原点とし、**求められるESG課題への対応を強化**することで、東京インキグループの成長を加速させる

企業理念  
(ありがたい姿)

暮らしを彩る、暮らしに役立つものづくりで、社会に貢献する。

目指すべき企業像  
(あるべき姿)

色彩を軸に、市場が求める価値をお客様と共に創造、実現し続ける企業。

中期経営計画  
経営方針

1. 市場が求める価値の追求 とりわけ環境・社会に貢献する製品・サービスの提供
2. 低成長時代にも耐えうる高効率な運営体制の実現

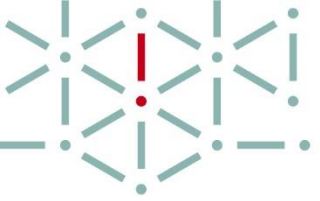
経営目標 1

【連結ベース】

1. 売上高：450億円
2. 営業利益：20億円
3. ROS：4.0%以上
4. ROE：5.0%以上
5. 配当性向：30%以上

経営目標 2

- ・長期ビジョン公表（2023年度：創立100周年）



## 5つの基本戦略

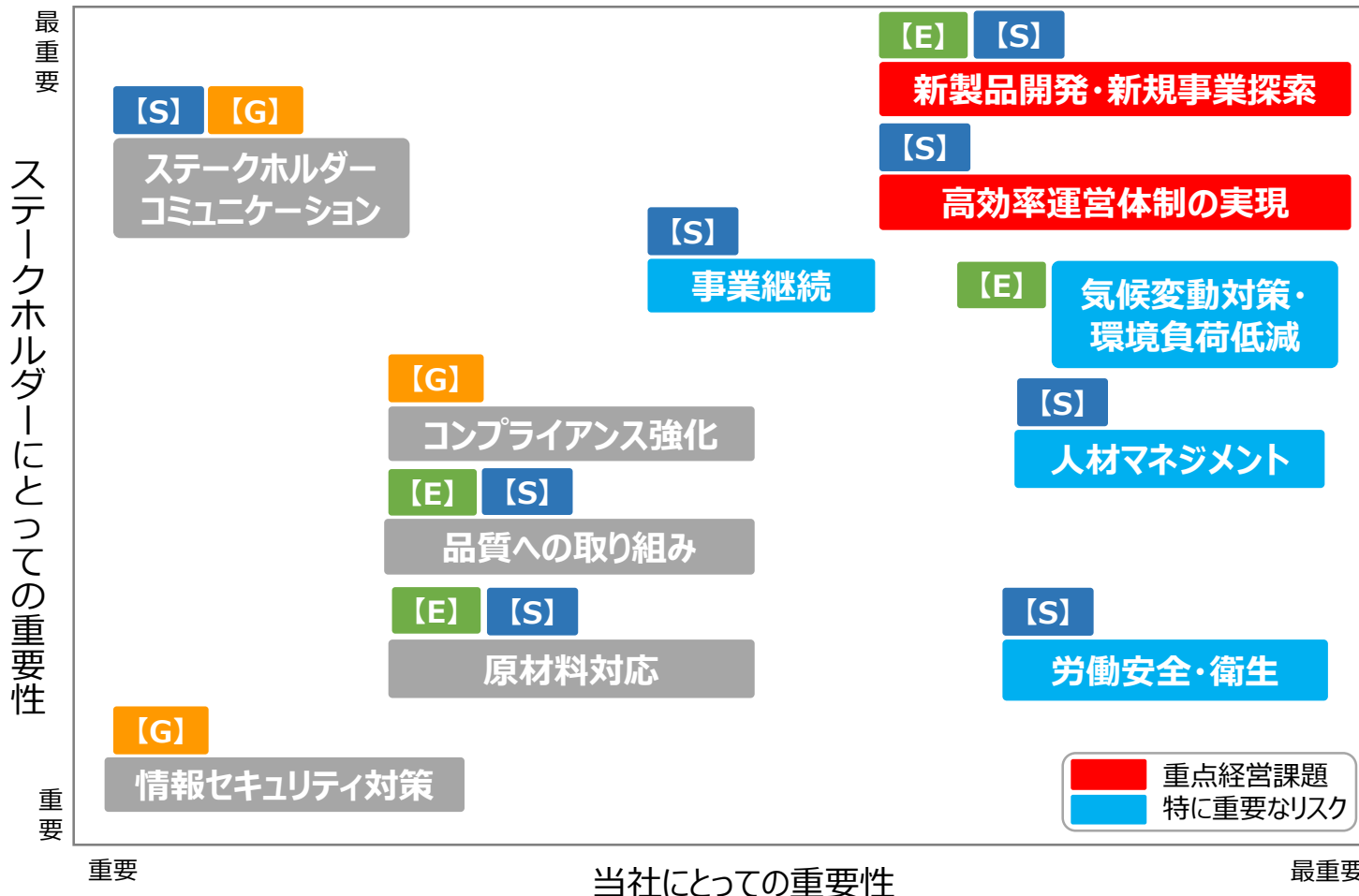
1. ESG経営の推進
2. 新製品開発・新規事業探索
3. 高効率運営体制の実現
4. 成長投資
5. 資本効率 株主還元



## 基本戦略① ESG経営の推進

企業に求められるESG課題への対応を推進し、サステナブルな社会の実現と企業価値の向上、企業活動と社会課題解決の両立を目指す

【ESG課題推進と事業成長に向けてのマテリアリティマトリクス】



新中期経営計画策定にあたり、全社としての重要課題（マテリアリティ）を経営課題とリスクの側面から特定し、マテリアリティマトリクスの作成を実施した

マテリアリティ	重点経営課題	重要リスク分類
新製品開発・新規事業探索	◎	
高効率運営体制の実現	◎	
気候変動対策・環境負荷低減	○	◎
人材マネジメント	○	◎
事業継続	○	◎
労働安全・衛生	○	◎
コンプライアンス強化	○	○
ステークホルダーコミュニケーション	○	○
品質への取り組み	○	○
原材料対応	○	○
情報セキュリティ対策	○	○

◎ : 最重要 ○ : 重要

## 基本戦略① ESG経営の推進

### 【E】環境

関連するマテリアリティ	重点経営課題	重要リスク分類
新製品開発・新規事業探索	◎	
気候変動対策・環境負荷低減	○	◎
原材料対応	○	○

#### 気候変動対策はCSR上重要な課題と認識

重要なリスクとして捉えつつ、課題解決に向けた環境対応製品の拡充・開発により収益獲得の機会として取り組む

⇒ 環境課題解決と経済性の両立

#### ● 新製品開発 ～ 各事業で環境対応製品の開発を加速

- ・環境負荷低減に貢献する製品の開発（各事業）
- ・非石化由来原料での製品設計（各事業）

#### ● 気候変動対策

- ・GHG排出量削減 Scope1・2での削減を進める
  - ⇒ 再生可能エネルギー（電力）の活用促進
  - ⇒ 省力化設備導入推進

#### ● サーキュラーエコノミー（資源循環型経済）

- ・廃プラリサイクル率の向上
- ・顧客との協業によるサプライチェーン参入（リサイクル材活用）

#### ● 原材料調達

- ・環境配慮製品の調達推進



## 基本戦略① ESG経営の推進

### 【S】社会

関連するマテリアリティ	重点経営課題	重要リスク分類
新製品開発・新規事業探索	◎	
高効率運営体制の実現	◎	
人材マネジメント	○	◎
事業継続	○	◎
労働安全・衛生	○	◎
ステークホルダーコミュニケーション	○	○

株主・顧客・従業員などすべてのステークホルダーに対して真摯に対応し、サステナブルな企業として企業価値の向上を図っていく

#### ●人材

- ・経営戦略と連動した人材戦略策定

#### ●労働安全・衛生

- ・労働災害撲滅への取り組み強化
- ・従業員の健康維持

#### ●事業継続

- ・BCP体制の全社構築

#### ●社会貢献

- ・社会貢献活動への積極的な参加への取り組みを推進
- ・地域コミュニティ活動への積極的参画

#### ●新製品開発 ~ 各事業で社会課題対応製品をラインナップ

#### ●高効率運営 \*詳細：P29 関連：P30、P31





## 基本戦略②

### 新製品開発・新規事業探索

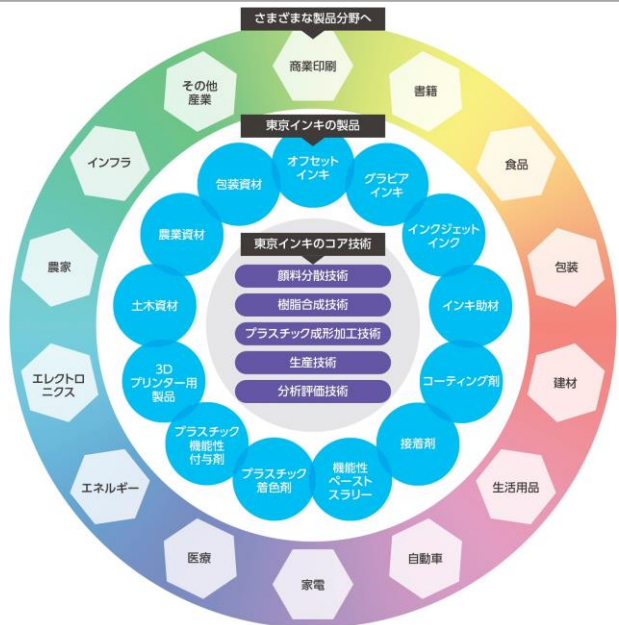
「伝える」「彩る」「守る」をキーワードとした製品開発

関連するマテリアリティ	重点経営課題	重要リスク分類
新製品開発・新規事業探索	◎	
品質への取り組み	○	○
原材料対応	○	○

コア技術を活用し、市場ニーズを追求する



### 当社コア技術・製品・市場



### 新製品開発

機能性付与成形材料

素材の機能を活かした分散体から成形材料まで幅広い製品の開発

機能性分散体

環境に調和したプラスチック加工品

非石化由来原料等を活用した製品の開発

### 研究テーマ

高機能ナノ分散体

新規事業に向け機能性素材のナノ分散体の研究

## 基本戦略③

### 高効率運営体制の実現

低成長時代に耐える高収益体質のメーカーになるために

関連するマテリアリティ	重点経営課題	重要リスク分類
高効率運営体制の実現	◎	

デジタルツールの活用や組織体制を最適化し、高収益体質のメーカーになることは、ステークホルダー全体に対しての企業の責務と認識

より高効率な企業運営体制を指向する



#### ● 省力化の推進

・省力化生産設備の検討・導入

⇒ 主力工場である吉野原工場での自動化・半自動化生産ラインの構築

・基幹システムの有効活用とITツールの活用拡大

RPA導入推進  
グループウェアの活用  
デジタルセキュリティの強化など

#### ● 高効率体制の推進

・より効率的な組織体制の検討

21年度に生産部門、開発・技術部門を統合し連携を強化  
高効率運営に向けた体制再構築を指向

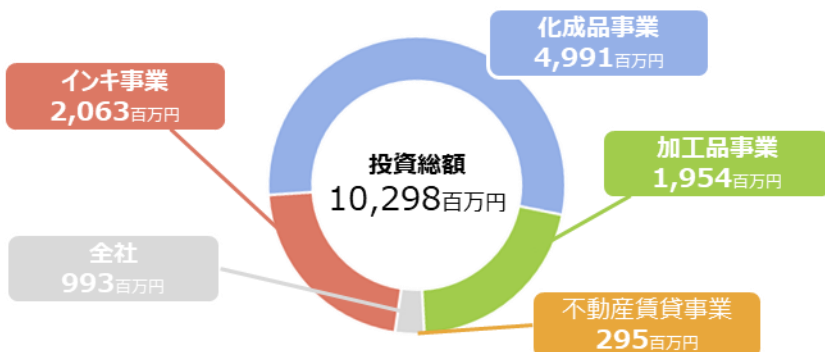
## 基本戦略④ 成長投資

新製品開発・効率化・安全対策などの投資は積極的に実施

関連するマテリアリティ	重点経営課題	重要リスク分類
新製品開発・新規事業探索	◎	
高効率運営体制の実現	◎	
事業継続	○	◎
労働安全・衛生	○	◎
情報セキュリティ対策	○	○

再掲：TOKYOink2020期間の設備投資

期間総額（6カ年） **102億円** (検収ベース)



### ● 設備投資予定額 約50億円 \* 3カ年計 着手ベース

#### 【主な投資予定】

- ・生産リノベーション投資 … 生産性向上・省力化など
- ・研究・開発投資 … 新製品・環境対応製品開発など
- ・環境対策投資 … 省エネ設備への転換など

#### ・IT投資

高効率化に向けたITツール導入  
情報セキュリティ対策など

- ・安全対策投資 … 耐震補強ほか

### ● 研究・開発投資 \* 設備以外含む

- ・今後も継続して新製品開発・環境対応製品開発に向けて積極的に投資

\*「TOKYOink 2020」期間中の研究開発投資は年間約12億円程度

## 基本戦略⑤

### 資本効率・株主還元

関連するマテリアリティ	重点経営課題	重要リスク分類
高効率運営体制の実現	◎	
ステークホルダーコミュニケーション	○	○

高効率な経営 = 企業価値の向上

- 資本効率の向上と財務の健全性確保
- 事業成長を支える財務基盤の最適化
- 積極的かつ継続的な株主還元の実現

### ● 目標とする経営指標

- ・効率性目標：ROS：4.0%以上 ROE：5.0%以上
- ・健全性目標：自己資本比率55%以上 D/Eレシオ0.3倍以下

### ● 資本効率向上・財務健全性確保によりコンパクトな経営を実現

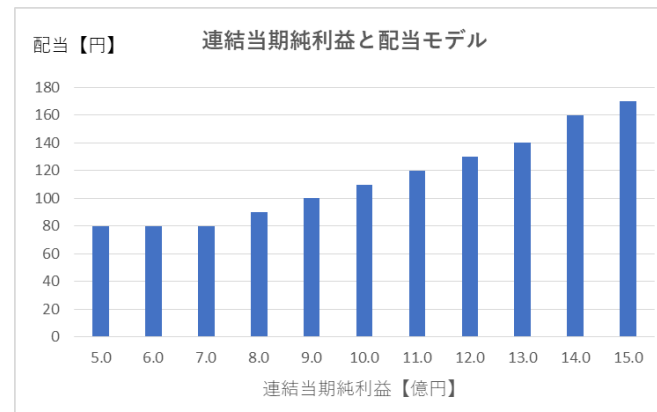
- ・保有資産の最適化推進：高効率な運転資本  
⇒ CCC短縮・BCPを踏まえた適正在庫
- ・事業特性に応じた財務レバレッジ活用とコストを上回る生産性の実現
- ・資本コストを意識した持続的な成長・基盤投資
- ・最適資本構成を意識した機動的な資金需要への対応

### ● 株主還元（配当方針）

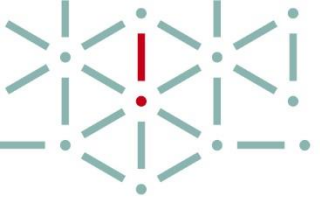
経営基盤の強化、今後の企業価値向上に向けた内部留保を確保しつつ、株主の皆様への利益還元を経営の重要課題の一つと考え、安定的かつ継続的に配当することを基本方針

- ・配当性向：30%以上

- ・自己株式の取得  
資本・財務状況及び市場環境等を踏まえて検討







## 事業戦略

1. 経営方針に沿った環境・社会対応製品の開発推進
2. 経営方針に沿った運営体制の構築
3. 各事業の外部環境変化、市場動向に合わせた既存製品の競争力強化
4. 周辺事業領域の探索と成長製品の更なる拡充

### ・中期経営計画 経営方針

1. 市場が求める価値の追求 とりわけ環境・社会に貢献する製品・サービスの提供
2. 低成長時代にも耐える高効率な運営体制の実現

## インキ事業

主カインキ事業領域はポートフォリオ変革を進め、環境対応製品、デジタル化への転換を推進

### 当社が認識している3カ年の事業環境

- オフセットインキ  
書籍、チラシなど紙媒体市場は構造的縮小  
環境対応製品の需要増
- グラビアインキ  
フィルム用軟包装の市場規模は横ばいも  
食品包装用分野ではフードロス削減に  
寄与する機能性コート剤の需要増
- インクジェットインク  
環境対応・小ロットの需要増  
産業用市場は伸長
- FRP用着色剤  
住設関連は横ばい  
リフォーム需要増



### 「伝える」「彩る」「守る」製品で環境・社会に貢献

#### ～既存市場・製品～

- オフセットインキ  
使いやすい、ロスの少ないインキで  
国内市場シェアを拡大  
高バイオマスインキを市場投入
- グラビアインキ  
バイオマスインキ、機能性コート剤  
など、環境対応製品開発に注力
- インクジェットインク  
ニーズに合わせカスタマイズ対応  
デジタル化、バリアブル化を推進



#### ～周辺・新規製品～

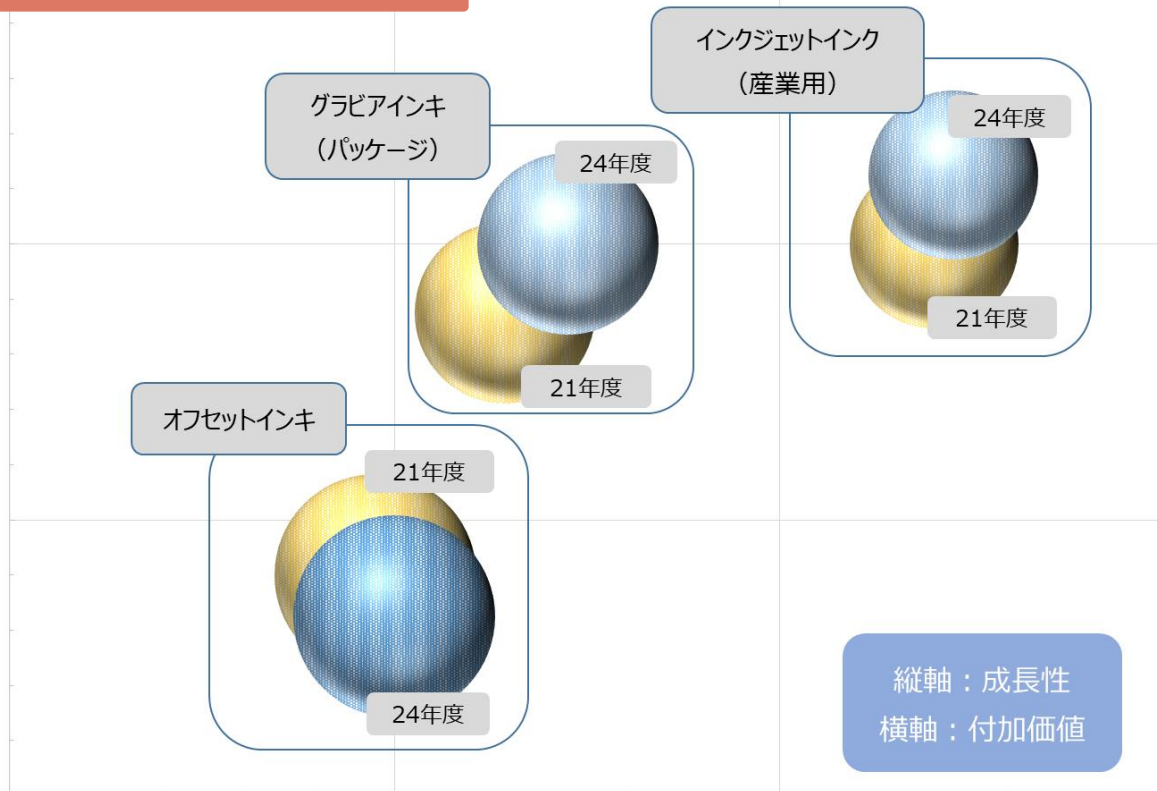
- 高バイオマスインキ
- 抗菌・抗ウイルスインキ
- 消臭インキ
- 耐水・耐油製品
- バリア剤インキ
- UVカット剤インキ
- ノンVOC UVインキ
- 水無インキ
- インクジェットシステムの推進
- 偽造防止・セキュリティ対応インキ



## インキ事業

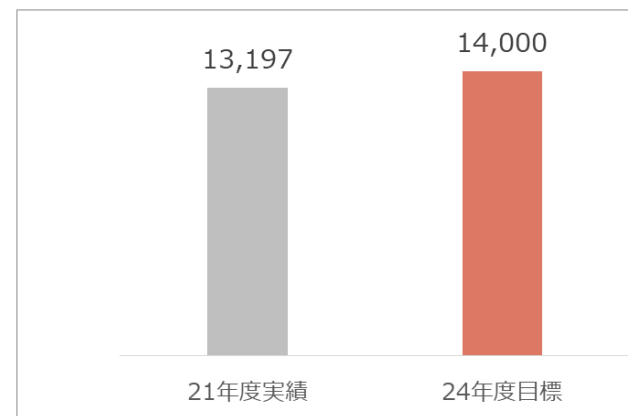
高バイオマスインキ、環境対応インキ、産業用インクジェットインクの開発推進で収益獲得

### 3か年で目指す方向性

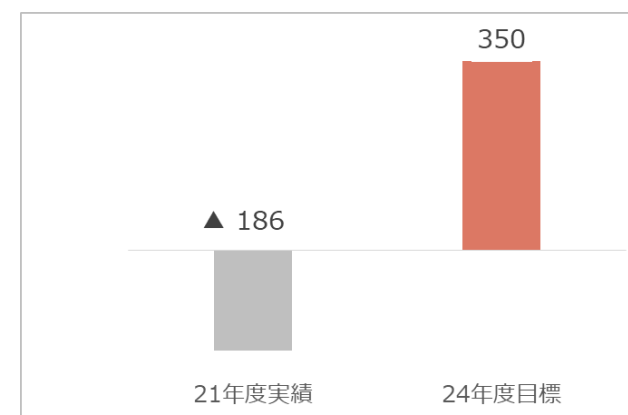


### 実績と目標

売上高【百万円】



セグメント利益【百万円】



\*セグメント利益  
2022年度より全社費用区分の見直しを実施  
2021年度実績値は区分見直し後の数値に置き換え



## 化成品事業

主力合成樹脂市場での成長機会を追求し、サーキュラーエコノミー参画を推進

### 当社が認識している3カ年の事業環境

- バイオプラスチック  
カーボンニュートラルを目指し開発加速
- 原材料価格変動の可能性
- 自動車・輸送機器  
EV化の推進  
軽量素材の採用増加
- 電子・情報通信・光学  
5Gの普及・デジタル化の推進  
半導体需要の増加・国内生産能力の強化  
導電性材料・電磁波シールドの需要増加
- 医療用品・衛生材料  
高齢化社会の進展・健康意識の高まり  
医療機器、衛生機材市場の拡大

### 「伝える」「彩る」「守る」製品で環境・社会に貢献

#### ～既存市場・製品～

包装用フィルム・容器・自動車・産業工業製品など主要市場で合成樹脂に着色、機能性を付与

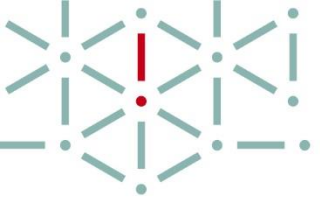
- カラーマスターバッチ
- 添加剤マスターバッチ
- 各種コンパウンド



#### ～周辺・新規製品～

環境対応製品の開発・拡充  
サーキュラーエコノミーチェーンへの参画  
機能性樹脂用製品の強化

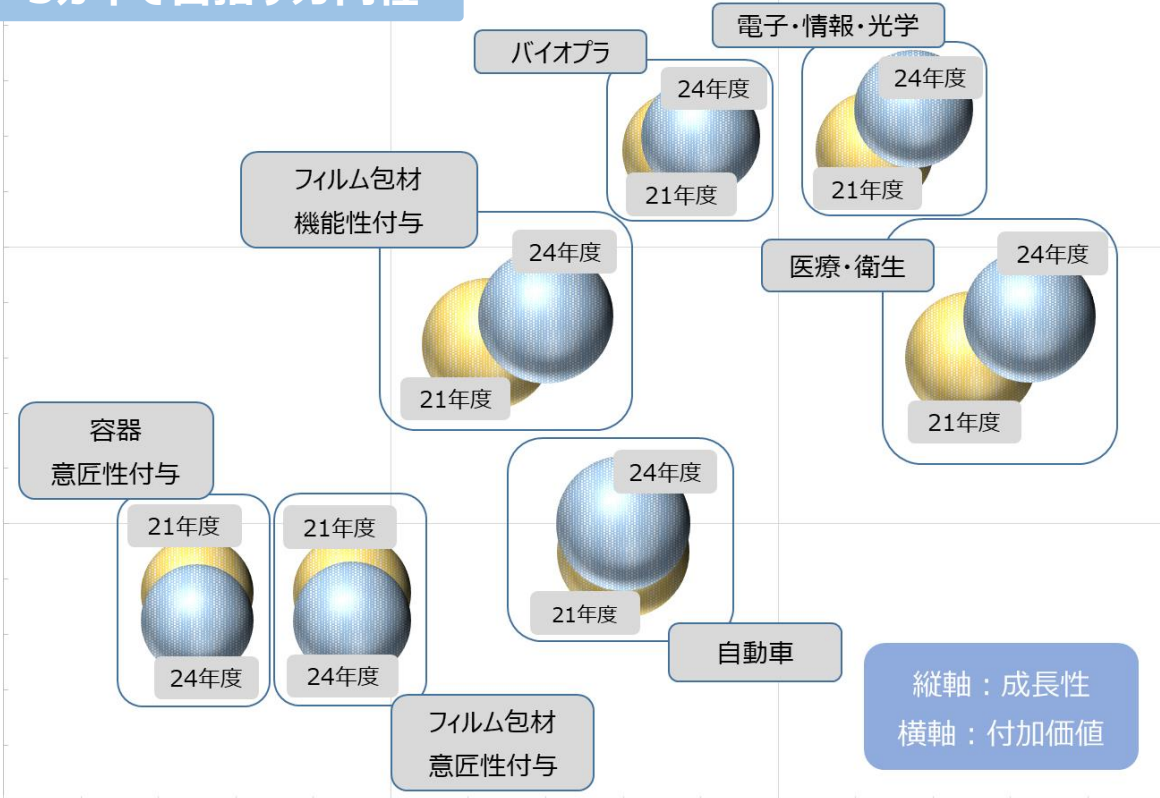
- 環境対応用マスターバッチ
- 機能性樹脂用マスターバッチ
- 各種機能性コンパウンド
- 医療用生体適合コンパウンド
- リキッドカラー



## 化成品事業

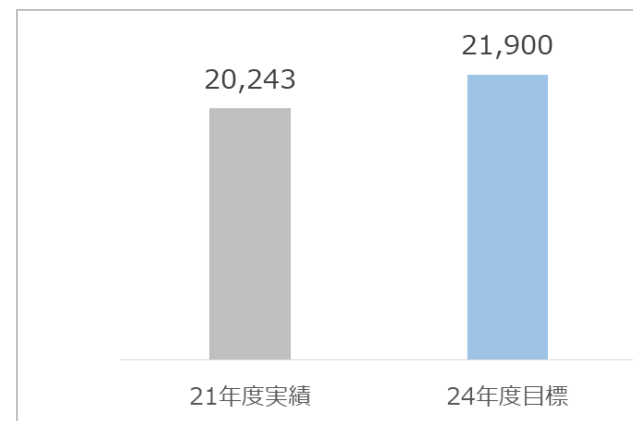
### 機能性マスターバッチ、自動車用着色材を主力に環境対応製品の拡大による成長を目指す

#### 3カ年で目指す方向性

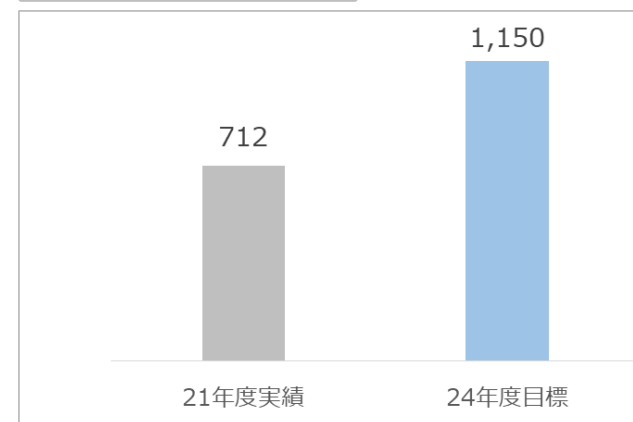


#### 実績と目標

売上高【百万円】



セグメント利益【百万円】



\*セグメント利益  
2022年度より全社費用区分の見直しを実施  
2021年度実績値は区分見直し後の数値に置き換え



## 加工品事業

市場の伸長が期待できる水処理部材や防災減災資材を主力に特長ある新規製品の開発を推進

### 当社が認識している3カ年の事業環境

- ネットロン®  
包材：ネット市場（青果・水産）微減  
工材：水処理用精密ネット伸長  
市場成長率 約6%/年  
（出典：経済産業省 / 2020年～2030年）
- 一軸延伸フィルム  
既存市場（コイン：縮小 包装：横這い）
- 土木資材  
国土強靱化5カ年計画15兆円規模  
（内閣官房国土強靱化推進室発表：2021年～2025年）  
防災・減災用途は今後も伸長
- 農業資材  
国内耕作面積は減少  
高機能ハウス資材は伸長

### 「伝える」「彩る」「守る」製品で環境・社会に貢献

#### ～既存市場・製品～

- 水処理用ネットロン®精密ネット
- 包装用ネットロン®
- ジオセル製品群



#### ～周辺・新規製品/工法～

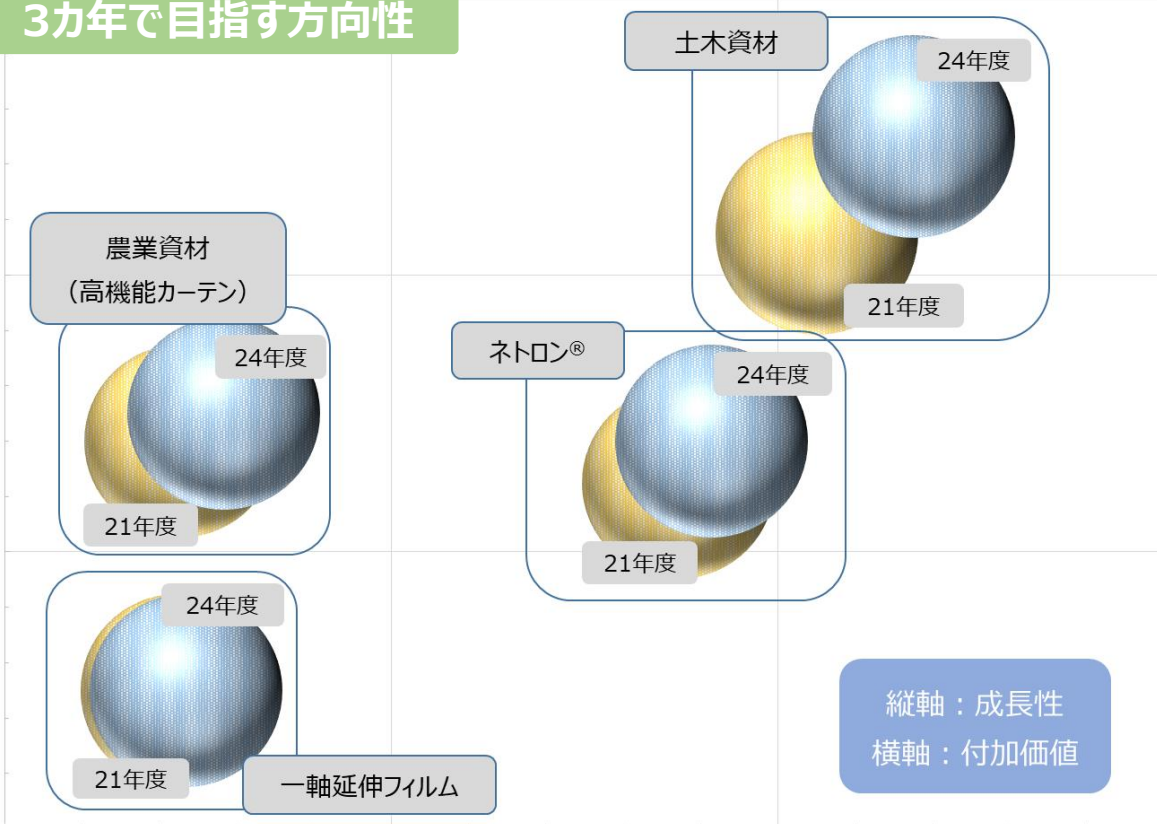
- バイオプラネットロン®
- モノマテ包装用フィルム
- バイオマス一軸延伸フィルム
- ジオセル砕石舗装工法  
（NETIS申請済）  
\*ジオセル関連 NETIS 取得済 4工法
- 高機能内張カーテン資材



## 加工品事業

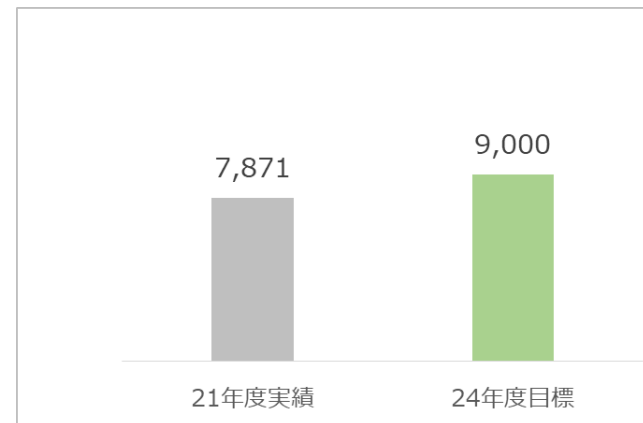
ネトン®・土木資材を軸に各製品セグメントの特徴を活かし、ニッチトップ戦略により高収益化を目指す

### 3カ年で目指す方向性

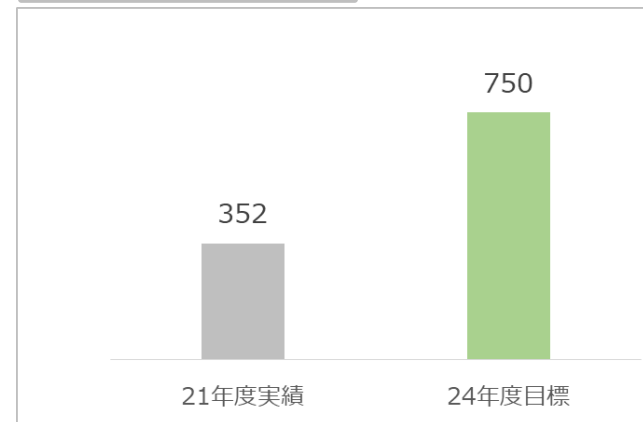


### 実績と目標

売上高【百万円】



セグメント利益【百万円】



\*セグメント利益  
2022年度より全社費用区分の見直しを実施  
2021年度実績値は区分見直し後の数値に置き換え



## ピックアップ

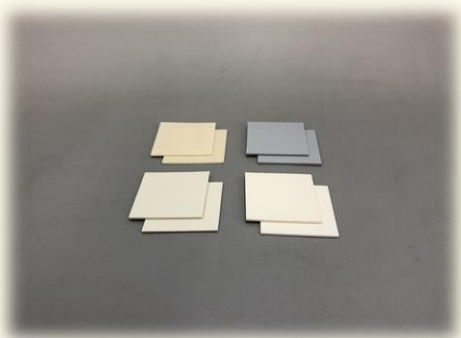
## 東京インキの基盤技術から生まれた次世代事業製品

### 熱伝導性ペースト ギャップフィラー

#### ●カスタムメイド放熱材料

プラスチック混練・分散技術をペースト化に  
応用したカスタムメイドの放熱材料

LiB、パワーモジュール他、高熱アプリケーションなどの次世代モビリティ部品から効果的に熱を放散



### 産業用インクジェットシステム TIC-JET®

#### ●カスタムメイドインクジェットシステム

ニーズに合わせたインクの開発設計と対応したヘッド＋搭載機械の提案を実現

産業用カスタムメイドインクジェットシステムで環境対応に貢献



### プラスチックシンチレータ 「ルミネード」

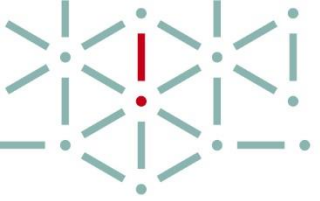
#### ●放射線測定に使用する液体シンチレーターの機能を合成樹脂で実現

廃液、放射性廃棄物のコスト削減に貢献

\* 日本原子力学会  
原子力知識・技術の普及貢献賞 受賞







## 計数計画のまとめ

1. 事業別売上高・セグメント利益・全社売上高・全社営業利益
2. キャッシュ・フロー推移

## 計数目標【連結ベース】

### 2021年度実績

#### 売上高

全社 414億円

インキ事業	131億円
化成品事業	202億円
加工品事業	78億円
不動産賃貸事業	0.9億円

#### 営業利益

全社 6.7億円

インキ事業	▲1.8億円
化成品事業	7.1億円
加工品事業	3.5億円
不動産賃貸事業	0.5億円
全社費用	▲2.5億円

### 2024年度目標

#### 売上高

全社 450億円

インキ事業	140億円
化成品事業	219億円
加工品事業	90億円
不動産賃貸事業	1億円

#### 営業利益

全社 20億円

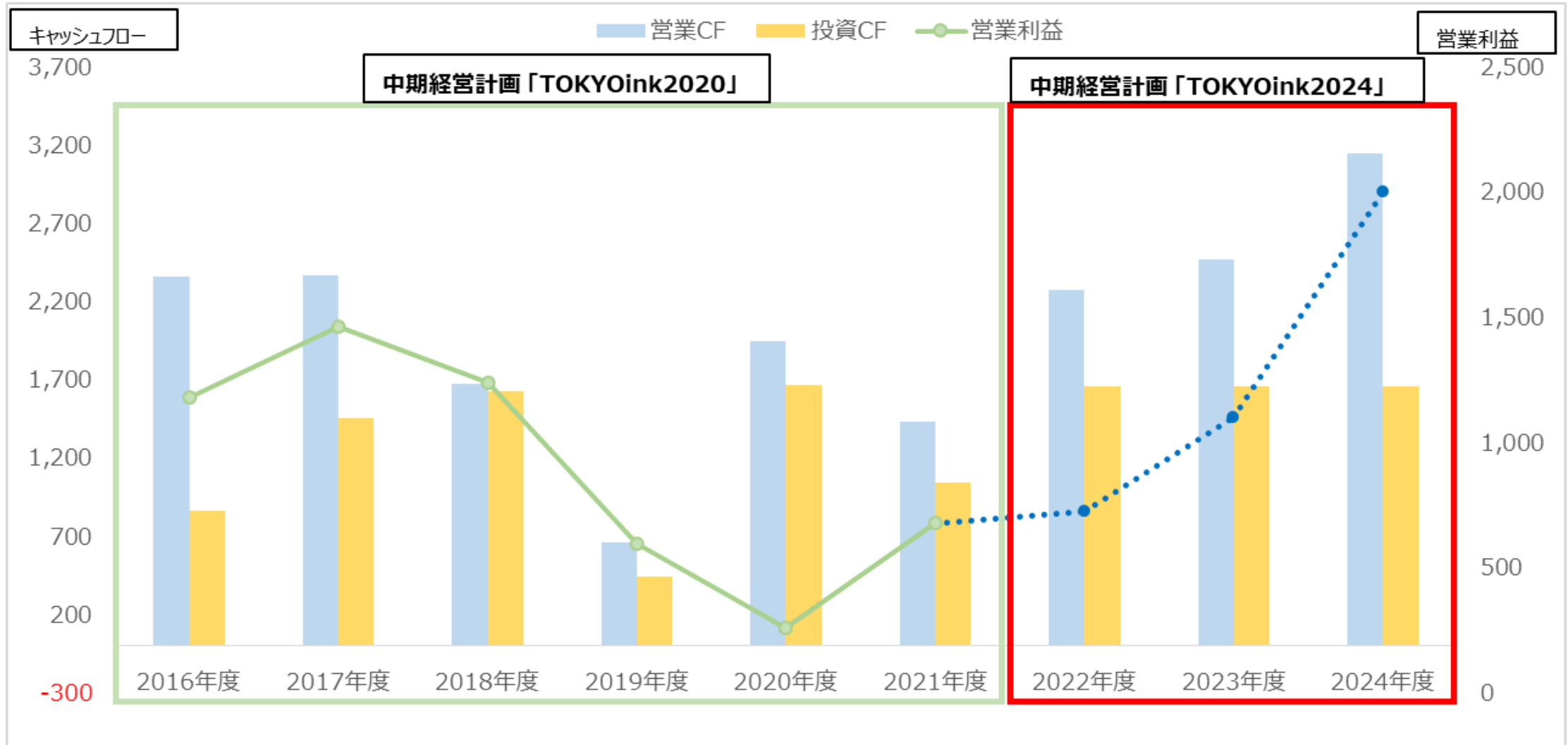
インキ事業	3.5億円
化成品事業	11.5億円
加工品事業	7.5億円
不動産賃貸事業	0.5億円
全社費用	▲3.0億円

1. ESG経営の推進
2. 新製品開発・新規事業探索
3. 高効率運営体制の実現
4. 成長投資

#### 5. 資本効率 株主還元

\* 各事業の数値はセグメント利益  
2022年度より全社費用区分の見直しを実施  
2021年度実績値は区分見直し後の数値に置き換え

# 新中期経営計画「TOKYOink 2024」 キャッシュ・フロー推移



期間内設備投資額：50億円

1. 東京インキについて

2. 前中期経営計画

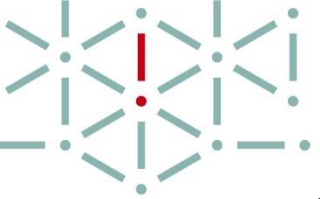
「TOKYOink 2020」の振り返り

3. 新中期経営計画

「TOKYOink 2024」の概要

**4. 100周年に向けて**





2023年12月、当社は創立から100年を迎えます。

～新たな環境・社会貢献へ～

東京インキは今まで培ってきた「伝える」「彩る」技術を基盤としつつ、  
環境・社会課題解決に向けた「守る」製品を社会に提供し続けることで、  
次の100年に向けて活動してまいります。

本中期経営計画内で2023年12月の創立100周年での  
新たな長期ビジョン公表に向けた検討を  
実施していきます

TOKYOink





- ・新型コロナウイルス感染症拡大
- ・サステナビリティへの対応要求の高まり

- ・経営方針
  1. 市場が求める価値の追求 とりわけ環境・社会に貢献する製品・サービスの提供
  2. 低成長時代にも耐えうる高効率な運営体制の実現
- ・計数目標【連結ベース】
  - 売上高 450億円 営業利益 20億円
  - ROS 4.0%以上 ROE 5.0%以上
  - 配当性向 30%以上

- 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。
- 記載されている経営計画に関する業績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。

<https://www.tokyoink.co.jp/>

【お問合せ先】

東京インキ株式会社 社長室

TEL : 03-5902-7621

FAX : 03-5390-4937

E-mail : tic-ir@tokyoink.co.jp