

Integrated Report

2025

統合報告書



TOKYOink

TOKYOink
東京インキ株式会社





Why? 私たちは
何のために存在しているのか？

Our Purpose

「伝える」「彩る」「守る」ことで、
豊かな未来を実現する



伝える

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

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

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。

Contents

Who? 私たちは何ものなのか

イントロダクション

- 創立100年の歩み 5
- 強みとビジネス領域 7
- 東京インキの今 9



Where? 私たちはどこに向かっていくのか

価値創造ストーリー

- 長期ビジョン 11
- 経営計画 TOKYOink 2027 13
- サステナビリティ経営の推進 19
- マテリアリティへのアプローチ 21
- Top Interview 23
- 価値創造モデル 27



■ 編集方針

本統合報告書は、株主・投資家をはじめとするすべてのステークホルダーの皆様と持続的な成長の実現を目指す当社グループの価値創造ストーリーを共有することを目的として作成しています。編集にあたっては、当社グループの全体像と事業活動およびその成長性、長期ビジョン「TOKYOink Vision 2030」実現に向けた意思を掲載しています。本統合報告書が、皆様と当社グループの新たな対話の機会となれば幸いです。

■ 報告対象期間

2024年4月1日～2025年3月31日
※一部の情報については、報告対象期間以前や以降の内容を含んでいます。

■ 報告対象範囲

東京インキ株式会社およびグループ会社

■ 将来見通しに関する注意事項

本統合報告書に記載されている意見や見通しは、本統合報告書作成時点における当社の見解であり、その情報の正確性および完全性を保証または約束するものではありません。このため将来の業績は当社の見通しとは異なる可能性があります。

■ 参考にしたガイドライン

- 経済産業省「価値協創ガイダンス」



What? 私たちは何を実践するのか

価値創造の戦略

- 事業概要 29
- 事業別戦略
- インキ事業 31
- 化成品事業 33
- 加工品事業 35
- 特集1 サステナブル対応製品開発の推進 37
- 特集2 技術部長座談会 39
- パーパス実現に向けた人材マネジメントと働きがいの推進 43
- 新たな価値を創造できる人材の創出とマインドの醸成 45
- 気候変動への対応 47
- 労働安全衛生 49
- 健康経営 51
- 社会貢献 52
- 財務戦略 53



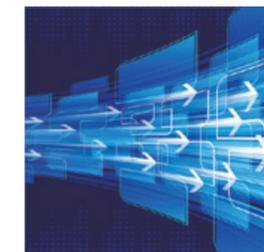
How? 私たちはどうマネジメントするのか

ガバナンス

- コーポレート・ガバナンス 55
- リスクマネジメント 61
- コンプライアンス 62
- 社外取締役メッセージ 63

会社情報

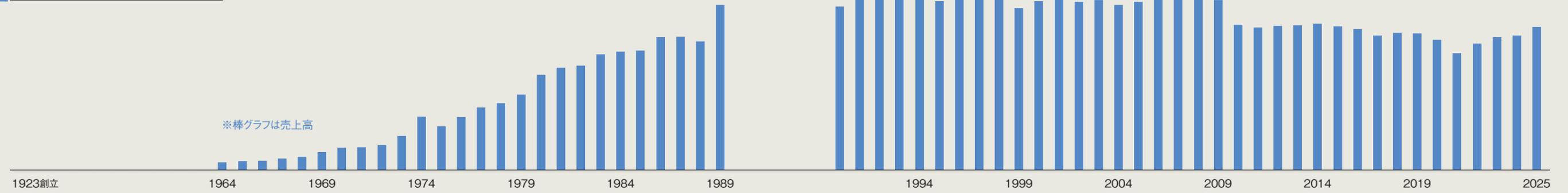
- 財務・非財務指標の推移 65
- 株式情報/会社概要 67



表紙のテーマは「伝える」です。

人と人、心と心をつなぐ「伝える」という役割は、時代や技術が変化しても、常に私たちの暮らしの中心にあります。私たちが扱う印刷インキは、長きにわたり「紙」への印刷を通じて、情報や想いを届ける役割を担ってきました。そして今、デジタル化が進む現代においても、インキは変わらず「伝える」力を発揮し続けています。さらに、パッケージや容器などプラスチック製品への印刷においても、製品情報やメッセージを届ける重要な手段として、私たちの生活に欠かせない存在となっています。これからも私たちは、「伝える」力をさまざまな形で育みながら、人々の暮らしに寄り添い、豊かさを届けてまいります。

創立100年の歩み



社会変化・時代のニーズ ▶

プラスチック需要の高まり

プラスチック製品の普及

産業のグローバル化

産業別ニーズの多様化

サステナビリティ

東京インキの価値創造 ▶

化成品事業

加工品事業

製品の海外展開

各種機能性の追求

サステナブル対応製品の拡充

インキ事業

- 巣鴨工場で印刷インキ、ワニス、顔料生産
- 田端工場でグラビアインキ生産開始
- 合成樹脂型インキ(現在のオフセットインキ)生産開始



- 吉野原工場新設(グラビアインキ)
- 羽生工場新設



- 田端工場から羽生工場へ生産拠点集約化
- 吉野原工場でインクジェットインク生産開始
- 荒川塗料工業を買収



化成品事業

- プラスチック着色剤の開発により、化成品市場に参入

- 吉野原工場新設(マスターバッチ・コンパウンド)
- 大阪工場新設
- 土岐工場新設



- 土岐工場第2工場(クリーン工場)新設
- 東京インキ(タイ)設立
- 大阪工場第2工場新設



加工品事業

- 吉野原工場でネトロン®の生産開始
プラスチック成形加工事業進出

- トーイン加工設立



- 防災/減災向け土木用樹脂加工製品開発
- ポリオレフィン軸延伸(MO)フィルム事業譲受



※ ネトロン®は三井化学株式会社の登録商標です。

東京インキの誕生

1923年12月10日、同年に発生した関東大震災による復興需要を背景に、前身である合資会社日本油脂工業所を改組し、東京インキ株式会社が設立されました。創立当初は、巣鴨の本社・工場にて印刷インキ、ワニス、顔料の製造・販売を行っていました。その後、グラビアインキへの事業拡大や田端工場の新設を経て、設備や人員の増強を着実に進めました。1937年には、本社および印刷インキ製造部門を巣鴨から田端へ移転し、当時、東洋一の印刷インキ工場として評価されるまでに成長を遂げました。



事業領域の拡大

戦後、アメリカからプラスチック製品が輸入されるようになり、合成樹脂関連市場は急速に拡大しました。当社グループでは、合成樹脂型インキの開発を進める中で、印刷インキの製造技術を応用し、合成樹脂着色剤の製造に着手しました。1953年には、不飽和ポリエステル樹脂用のペーストカラーを、翌1954年にはポリエチレン用マスターバッチを開発しました(現在の化成品事業)。さらに、事業の多角化を図るべく、1963年にはプラスチック成形加工事業へと進出しました(現在の加工品事業)。



次なる成長に向けた変革

1980年代、日本経済が安定成長を遂げる中、当社グループも生産拠点の拡充や米国現地法人「東京インキ株式会社U.S.A.」の設立などを通じて、順調に成長を続けました。しかし、1990年代のバブル崩壊に伴い、国内需要が鈍化し、当社グループの成長も次第に停滞することとなりました。こうした状況を受け、次なる成長に向けた競争力の強化を図るべく、インキ・化成品・加工品の主要3事業の再構築を進めるとともに、子会社の設立や買収、アジア圏への海外展開を推進し、将来に向けた事業基盤の強化に取り組みました。



創立100周年と新たな展開

2023年12月10日、当社グループは創立100周年を迎えました。これからの持続可能な社会(サステナビリティ)に向けて、私たちに何ができるのかを改めて問い直し、『「伝える」「彩る」「守る」ことで、豊かな未来を実現する』を、当社グループのパーパス(存在意義)として決めました。このパーパスのもと、次の100年に向けて、持続可能な価値を提供し続ける企業グループとして、新たな挑戦を開始しています。



強みとビジネス領域

東京インキの製品は時代の変化に対応し、暮らしの中のあらゆるシーンで使われています。



強み-1 時代のニーズへの対応

1923年の創立以来、祖業の印刷インキ事業で培った経験や技術を活かし、社会課題や時代のニーズへと対応し、プラスチック着色剤や機能材を主とする化成事業、さらにはプラスチック化成材やフィルムを主とする加工品事業へと事業を展開してきました。

現在では、サステナビリティへの対応を強化し、多角的に社会に貢献し続けています。

強み-2 コア技術

さまざまな色材を軸に発展してきた当社グループの技術は、顔料分散技術・材料配合技術・混練技術に、成形加工技術・分析評価技術を加えた5つの基盤技術から成り立っています。これらの基盤技術は競争優位性のあるコア技術を支え、幅広い分野の要求に応える着色剤、機能性製品を開発しています。

強み-3 信頼の顧客数 約3,000社

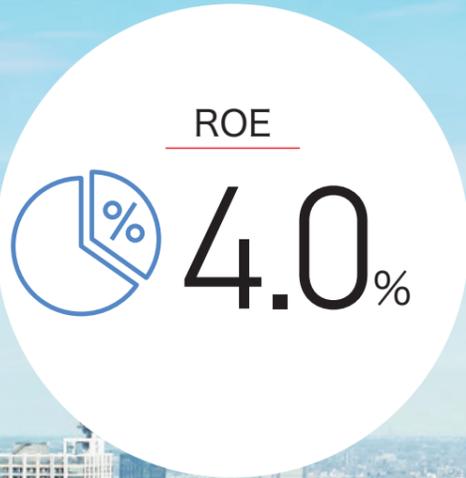
東京インキは、印刷・包装資材から電機、自動車、建設、農業まで幅広い分野で、約3,000社の顧客に選ばれています。高い品質と、柔軟な対応力、そしてニーズに応える提案力により、多くのお客様から厚い信頼をいただいています。



※ ●全事業共通 ●インキ事業 ●化成事業 ●加工品事業

東京インキの今

▶ 主要なデータ



▶ 主要なマテリアリティ

製品・サービスを通じた持続可能な社会に対する価値の提供

環境・社会と共存共栄する企業経営の推進

高効率で安定した企業基盤づくり

新たな価値を創造できる人材の創出とマインドの醸成

サステナブル対応製品の充実

サステナブル対応製品売上高比率

気候変動への対応

GHG排出量 (Scope1、2) 削減率 (2013年度比)

高効率化

従業員一人当たりの付加価値額

行動指針を体現できる人材の育成と企業文化の醸成

パーパスバリューの理解度



長期ビジョン TOKYOink Vision 2030

当社グループは2023年12月に創立100周年を迎えたタイミングで2030年に目指す姿である長期ビジョン「TOKYOink Vision 2030」を策定しました。策定にあたり、現在の地球環境や人々のライフスタイルの変化等、厳しい外部環境の中で、当社グループは何のために存在するのかについて問い直しました。主要事業であるインキ事業、化成品事業、加工品事業を通して、「伝える」製品、「彩る」製品、「守る」製品を提供し続けることで、豊かな未来の実現に貢献することが当社グループの存在意義です。2030年に持続可能な価値を提供し続ける企業グループに成長するため取り組みを進めていきます。

収益計画 ▶ P.13	事業別戦略 ▶ P.15	資本政策・財務戦略 ▶ P.17・P.53
サステナビリティ ▶ P.18	DX・知財戦略 ▶ P.18	

TOKYOink Vision 2030

持続可能な価値を提供し続ける企業グループへ

～ 新たな価値の創出 ～

既存領域の変革に加え、周辺領域分野をターゲットとしたM&A等の実行による第4の事業の確立およびR&D強化による既存・周辺領域に寄与する材料開発により、新たな価値を創造することで、持続可能な価値を提供し続ける企業グループへ成長することを目指します。

財務目標

売上高 **500** 億円 営業利益 **28** 億円 ROE **8.0** %

非財務目標

- サステナブル対応製品比率の向上
- GHG排出量削減
- 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

TOKYOink 2027

～ 変革の実践 ～

既存領域において、製品の絞り込み、高付加価値製品開発、成長分野への投資拡大、省力化・自動化による業務効率化等により事業ポートフォリオの変革を実践し、収益拡大を図ります。また、新たな価値創造に向け、「事業ポートフォリオ戦略推進室」を中心に、R&D強化やM&A検討等に取り組みます。

財務目標

売上高 **480** 億円 営業利益 **20** 億円 ROE **5.5** %

TOKYOink 2024

～ 飛躍への準備 ～

2024年度は現中計最終年度になりますが、計画策定当初に比べ、当社グループを取り巻く環境は想定以上に変化していることから目標達成は難しい状況になっています。収益改善に向けた飛躍への準備として、既存領域の変革に着手し、新規領域への進出に向けた専門部署「事業ポートフォリオ戦略推進室」を新設しました。

財務実績

売上高 **468** 億円 営業利益 **13** 億円 ROE **4.0** %

長期ビジョン達成に向けた主な施策

資本政策	<ul style="list-style-type: none"> ● 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/不要な資産の圧縮 ● 自己資本比率の最適化 ● 株主還元の実現(配当政策・自社株買い)
成長戦略	<ul style="list-style-type: none"> ● 事業ポートフォリオ変革(既存・新規)
非財務施策	<ul style="list-style-type: none"> ● コーポレート・ガバナンス体制の強化 ● サステナビリティ経営の推進 ● IR活動の強化を通じた企業価値向上 ● 事業リスク低減

経営計画 TOKYOink 2027

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～

▶ 「TOKYOink 2027」の位置付けについて

中期経営計画「TOKYOink 2027」は、2030年に目指す姿である長期ビジョン「TOKYOink Vision 2030」達成に向けた具体的な施策を実行するための第2期中期経営計画であり、さまざまな変革を実践する期間と位置付けています。当社グループの経営環境や市場動向は順風だけではありませんが、収益計画と資本政策・財務戦略を両輪で進め、中期経営計画の経営目標達成を目指すとともに、長期ビジョン達成に繋げるために必要な変革を実践していきます。

▶ 経営目標

	2024年度実績	2027年度目標	2030年度目標
売上高(百万円)	46,806	48,000	50,000
営業利益(百万円)	1,309	2,000	2,800
当期純利益(百万円)	1,180	1,500	2,000
ROE(%)	4.0	5.5	8.0
総資産(百万円)	50,832	50,000	50,000
自己資本(百万円)	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
- 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
- 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)
 - 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

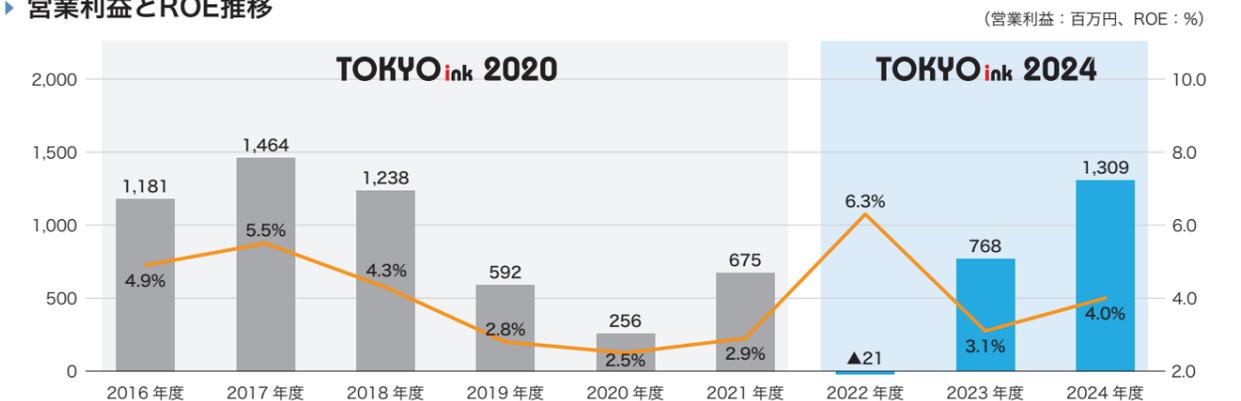
資本政策・財務戦略

- 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
- 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)
- 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およ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

▶ 前中期経営計画「TOKYOink 2024」振り返り

長期ビジョン達成に向けた第1期中期経営計画「TOKYOink 2024」は最終年度である2024年度に連結営業利益20億円を経営目標とし、5つの基本戦略を中心にさまざまな取り組みを実施してきました。新型コロナウイルス感染症の影響が残っていた2022年度は原材料価格上昇の影響も重なり、営業損失となりましたが、23年度以降は製品販売価格の改定が進み、回復基調となっています。しかしながら、「TOKYOink 2024」策定当初と比べ、当社グループの主要製品のひとつである土木事業の防災・減災用途製品の需要は想定よりも高まってきたものの、デジタル化の影響等による印刷市場の縮小や、環境問題の影響等によるプラスチック製品への着色需要の低迷が想定以上であったことから、2024年度の経営目標連結営業利益20億円は未達となりました(2024年度期初に経営目標連結営業利益12億円に修正)。そのため、「TOKYOink 2027」で変革の実践を進めることが、当社グループの成長にとって、必要不可欠になります。

▶ 営業利益とROE推移



▶ 5つの基本戦略 主な成果

基本戦略	成果
ESG経営の推進	E <ul style="list-style-type: none"> ・TCFD提言対応や使用済プラスチック再資源化の取り組みへの参画を実施 ・温室効果ガス排出量削減目標設定:2030年度△50%(2013年度比 Scope 1、2) ・サステナブル対応製品の定義付けと売上高比率目標設定:2030年度売上高比率50%
	S <ul style="list-style-type: none"> ・[社内]人事制度の整備やBCP計画策定等の社内的な取り組み ・[地域貢献]本社地区での小学生を対象とした職業体験等
	G <ul style="list-style-type: none"> ・より実効性を高める目的でのコーポレート・ガバナンス体制の刷新
新製品開発・新規事業探索	・材料のバイオマス度向上により環境負荷低減につながる製品や最終製品に機能を付与することで食品ロス低減等社会に貢献できる製品であるサステナブル対応製品の開発への取り組みを継続
高効率運営体制の実現	・RPA活用による自動化、労務・勤怠管理システム導入等による業務効率化を推進 ・生産ラインの自動化に向けたモデルライン構築の推進
成長投資	・成長事業として位置付けている加工品事業での生産性向上・開発投資(ネトロン®・土木資材) ・各事業での生産性向上投資(化成品・自動化モデルライン等)
資本効率・株主還元	・資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応として、2024年5月に新たな目標を策定 2031年3月期ROE8.0%以上 配当性向40%以上またはDOE1.0%以上

経営計画 TOKYO ink 2027

▶ 事業別戦略について

日本経済が低成長で推移していることで当社グループの売上に関連する生活用品等の市場拡大が期待できない中、当社グループが成長し続けるためには、事業活動の効率を高め利益率を向上させる必要があります。そのためには、各事業において低収益製品の整理と高付加価値製品へのシフトを進めていくことが重要になると考えています。

インキ事業では、主にオフセットインキにおいて当社の強みを活かせるオフセット輪転インキへの資源集中、グラビアインキにおいて顧客ニーズが高まっている機能性インキ・コート剤と、新たに獲得した医薬包装用途の販売強化を進めます。

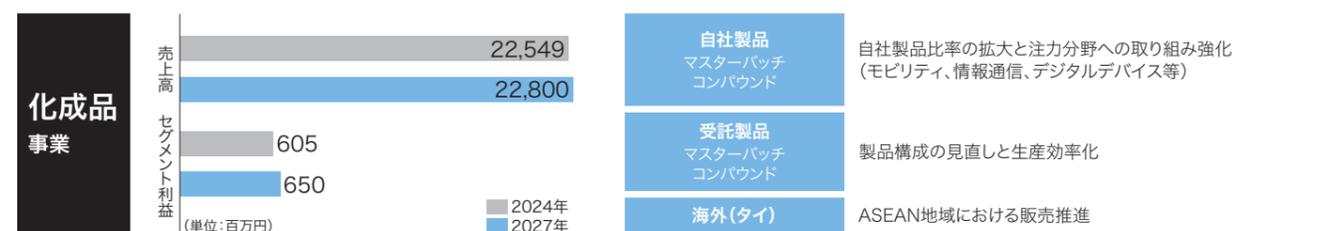
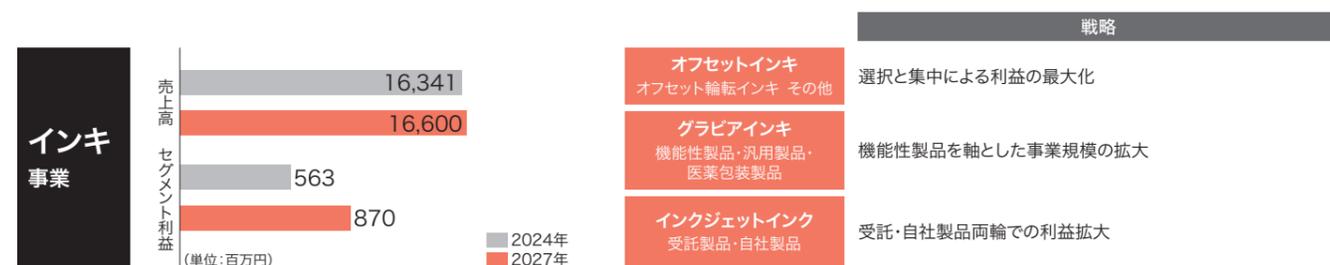
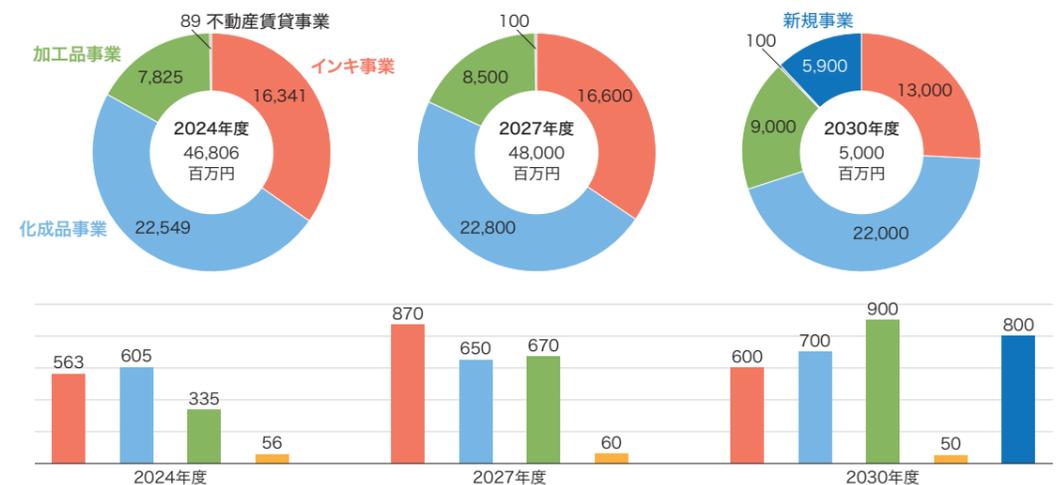
化成品事業では、大口製品の数量減少による収益性の低下が喫緊の課題となっています。そのため、低収益製品の整理を最優先で取り組み、高付加価値製品である自社製品の機能性包材用途やモビリティ用途製品を日本国内に加え、経済成長が期待できるASEAN地域でも展開します。

加工品事業では、自然災害が多い日本国内において需要が高まり続けている土木資材の防災・減災用途製品の販売を強化します。また、生産体制再構築による経費増加や顧客のBCP対応による受注減などの影響により一時的に業績が悪化しているものの世界的な課題である水資源確保に寄与するネトロン®水処理用資材の販売を強化します。

以上の取り組みを推進することにより、2027年度には連結売上高480億円、営業利益20億円、ROE5.5%の達成を目指していきます。

▶ 事業ポートフォリオについて

2030年を見据えたとき、インキ事業はデジタル化の進行に伴うオフセット印刷市場の縮小影響が大きく利益は減少すると想定しており、化成品事業も環境問題等の影響によりプラスチック製消耗材の需要が減少傾向にあるため、大きな伸びは期待できないと考えています。そのため、既存事業では土木資材の防災・減災用途製品を中心に加工品事業の拡大に向けた対応を強化していきます。また、既存事業の成長だけでは長期ビジョンで掲げている経営目標達成は難しいと考えられるため、新規事業創出に向け、2024年度に設置した戦略立案部署である事業ポートフォリオ戦略推進室主導により、R&Dの強化やM&Aの活用も視野に入れて、当社の強みが活かせる事業領域の探索を進めていきます。事業ポートフォリオの変革を推し進め、長期ビジョンの達成を目指していきます。



※NETIS(新技術情報提供システム):国土交通省によって運営されている民間企業等により開発された新技術に係る情報を共有および提供するためのデータベース。より優れた技術であると認められると、「有用な新技術」に認定される。

▶ 経営資源の最適配分戦略

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」、「M&A」への投資や株主還元配分

- 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

▶ 資本政策・財務戦略

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～
・政策保有株式の縮減
→政策保有株式比率を2024年度末までに純資産の15%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	政策保有株式比率:15.0% 売却額:9.8億円(2024年度) 債権流動化実施額:8.1億円(2024年度)
取り組み	政策保有株式:新たな縮減方針の策定、売却計画の立案と実行 CCCの改善:債権流動化の取組額の拡大、在庫削減 アセットライト経営推進:老朽化、未活用・余剰資産等の売却

2 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およ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	借入金融資産の増枠、調達余力の確保
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

・配当性向40%以上またはDOE1.0%以上とする配当方針
・自己株式取得および消却の計画
・株式分割の検討(流動性向上)

配当・自己株式	1株当たり配当金(予定) 2024年度:190円 2025年度:210円 ⇒増配、配当性向40%以上またはDOE1.0%以上の実施へ 自己株式取得:2.1億円(2024年度)、総額5億円の取得を継続中 ⇒自己株式の活用方法の検討
株式流動性の向上	株式分割の検討、新たな株主優待制度の検討

▶ モニタリング体制とKPIマネジメント

ROE向上に向け、収益性と効率性の観点から必要な戦略・施策を進めます。

進捗状況につきましては、関係者が各会議体を利用してPDCA管理し、KPIに対して経営層が管理・監督を実施します。



▶ サステナビリティ(ESGへの取り組み)



▶ DX・知財戦略

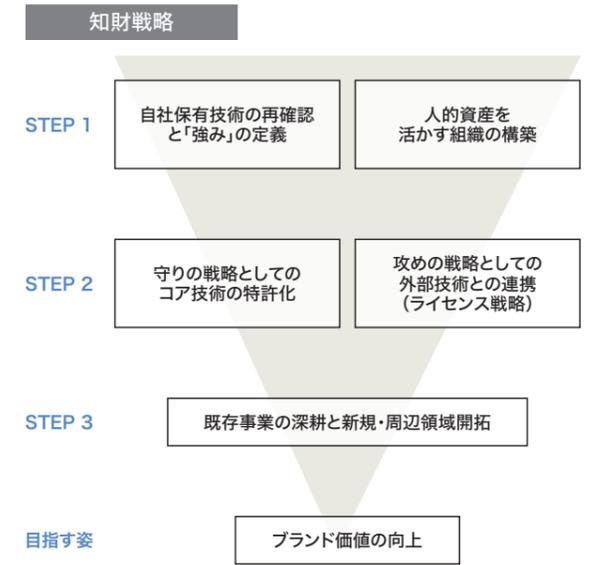
DX推進による業務の最適化と新たな価値創造

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

2027年度までの課題と施策

- 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・連携による本社最適化
 - 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



2030年に長期ビジョンを達成するためには、低収益製品の整理、高付加価値製品へのシフト、新規事業の創出が不可欠だと考えています。中期経営計画「TOKYOink 2027」では長期ビジョン達成に向け、全社一丸となり変革を実践していきます。

サステナビリティ経営の推進

▶ サステナビリティの基本的な考え方

当社グループは持続可能な社会(サステナビリティ)実現に向けて、社会課題解決を通じた貢献を念頭に、事業活動を進めています。当社グループの企業活動を持続可能なものとするためには、社会からの信頼の獲得・向上が不可欠であり、社会と当社グループの持続可能性の実現に向けて、サステナブル対応製品やTCFD提言に沿った情報開示、地域社会への貢献、多様な働き方の実現に向けた活動等に取り組んでいます。

▶ サステナビリティに関するガイドライン

当社グループは、健全で透明性の高い経営と事業活動により、企業価値向上を目指すとともに、持続可能な社会の形成に貢献するよう努めます。

- 1 すべてのステークホルダーとの対話を重視し、企業の透明性を高め、社会的責任を果たします。
- 2 当社製品・サービスの提供により、持続可能な社会の形成に貢献します。
- 3 従業員の基本的な人権、多様性を尊重し、安全、健康が確保でき、働きがいのある職場の構築に努めます。
- 4 社会貢献活動を通じて従業員の成長と持続可能な社会の形成に貢献します。

▶ サステナビリティマネジメント体制

サステナビリティに関する活動は代表取締役社長を委員長とする取締役会の下部組織であるサステナビリティ経営推進委員会を中心に行っています。委員は全社各部署から偏りなく任命し、サステナビリティの実現に向け真摯に取り組めるよう体制を整えています。サステナビリティに関する活動計画や進捗状況については、定期的に取締役会に答申し、取締役会にて監督・意思決定を行っています。

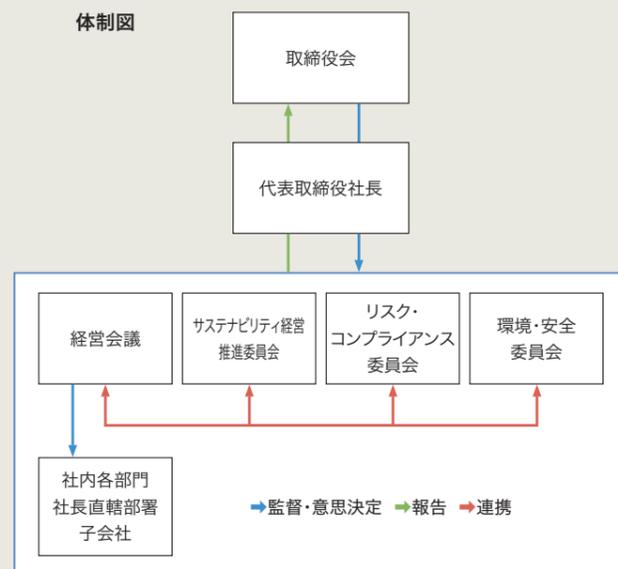
サステナビリティ経営推進委員会

議長：代表取締役社長
開催頻度：原則四半期ごと

主な役割

- サステナビリティ関連のリスク・機会への対応に関する審議
- 下記の具体的な対応・取り組みに関する審議、進捗確認
ロードマップ検討
- 取締役会への報告

体制図



活動内容

サステナビリティ経営推進委員会は2024年度に4回開催し、当委員会の主な役割の取り組み状況について、審議、進捗確認を行いました。2025年度からはロードマップ検討チームを立ち上げ、今後2030年までに、優先的に対応すべきサステナビリティ分野の内容を整理したうえで、取り組みを進めていきます。

各種方針はWEBサイトでご確認ください。

▶▶ 人権の尊重



▶▶ 調達基本方針



▶ マテリアリティ (重要課題)

Step 1 **メガトレンドの抽出**
持続可能な社会(サステナビリティ)の観点から、2030年までのメガトレンドを「地球環境」「人権尊重、人口動態」「信頼、安心・安全」「イノベーション」の4つの項目で抽出しました。

Step 2 **メガトレンドからのリスクと機会の分析**
サステナビリティを巡る課題への対応は、リスクの減少のみならず収益機会にもつながる重要な経営課題と捉えていることから、ステップ1において抽出したメガトレンドと当社グループの事業領域との関連性を考慮した上で、経営に与える重要なリスクと機会の分析を行いました。

Step 3 **マテリアリティの特定**
ステップ2の分析結果を基に、当社グループのパーパス(存在意義)と照らし合わせた上で、2030年に目指す姿からバックキャストして設定した課題を「当社の重要度」「ステークホルダーの重要度」の2軸でマッピングし、それぞれにおいて、重要度が高い4つをマテリアリティ(重要課題)に特定しました。

Step 4 **マテリアリティのアプローチ方法の策定**
ステップ3で特定したマテリアリティに対して、達成に向けたアプローチをビジネス(必要な製品開発等)、プラットフォーム(環境対応、高効率運営等)、マインドセット(人材育成、企業文化醸成等)の3つの側面から策定しました。

Step 5 **経営会議、取締役会での承認**
マテリアリティの特定は経営層に定期的な進捗報告を実施しながら進め、最終的に経営会議審議、取締役会決議を経て、承認・決定しました。

マテリアリティマトリクス

特定したマテリアリティ

- 1 製品・サービスを通じた持続可能な社会に対する価値の提供
- 2 環境・社会と共存共栄する企業経営の推進
- 3 高効率で安定した企業基盤づくり
- 4 新たな価値を創造できる人材の創出とマインドの醸成

マテリアリティへのアプローチ

特定した4つのマテリアリティを達成するためにビジネス(必要な製品開発等)、プラットフォーム(環境対応、高効率運営等)、マインドセット(人材育成、企業文化醸成等)の側面から策定したアプローチごとにKPI・目標

値を設定しました。長期ビジョン「TOKYOink Vision 2030」期間中の中期経営計画の中で、目標達成に必要な具体的な施策を決定し、2030年の目指す姿の実現に向けて取り組んでいきます。

特定したマテリアリティ	アプローチ	KPI	目標値	2024年度進捗
1 製品・サービスを通じた持続可能な社会に対する価値の提供 <ビジネスアプローチ>	● サステナブル対応製品の充実	サステナブル対応製品売上高比率	50%(2030年度)	23.8%(単体)
	● 市場ニーズの的確な把握	新製品売上高比率	2025年策定予定	—
2 環境・社会と共存共栄する企業経営の推進 <プラットフォームアプローチ>	● 気候変動への対応	GHG排出量削減	2013年度比50%削減(2030年度)カーボンニュートラルの実現(2050年)	△24.1%(国内連結子会社)(2013年度比、Scope1、2)
	● 人的資本経営の推進と人権の尊重	エンゲージメントスコア 東京インキグループ調達基本方針の策定	8.0点(10点中)(2030年度) 東京インキグループ 調達基本方針の策定(2024年)	5.9点(10点中)(単体)
	● 社会貢献	社会貢献活動の参加延べ人数	2,500人(毎年)	2,210人(連結)
	● 労働安全衛生	度数率 強度率	0(毎年) 0(毎年)	度数率 0.67(連結) 強度率 0.02(連結)
3 高効率で安定した企業基盤づくり <プラットフォームアプローチ>	● 財務資本戦略	ROE	8.0%以上(2030年度)	4.0%(連結)
	● 高効率化	従業員一人当たりの付加価値額	13百万円(2030年度)	10百万円(単体)
	● コーポレート・ガバナンス体制の強化	取締役会の実効性向上(定性)	—	—
4 新たな価値を創造できる人材の創出とマインドの醸成 <マインドセットアプローチ>	● 行動指針を体現できる人材の育成と企業文化の醸成	パーパス・バリューの認知度・理解度・共感度	パーパス(2030年度) 認知度 100.0% 理解度 80.0% 共感度 70.0%	パーパス(単体) 認知度 70.1% 理解度 46.1% 共感度 29.5%

各種指標について

▶ サステナブル対応製品

持続可能な社会(サステナビリティ)の実現が求められる現代において、当社グループの主要3事業の中で作り上げる「伝える」製品、「彩る」製品は、人々の生活の質を高め、豊かにするために欠かせない存在です。一方で、「守る」製品群の開発は、地球環境の保全、気候変動への対応、食品ロスの削減など、社会課題の解決に向けて、メーカーとして積極的に取り組むべき重要なテーマです。当社グループでは、これら「守る」ことを意識した製品群を「サステナブル対応製品」と位置付け、以下のように定義しています。

- 定義**
- 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、環境に配慮した持続可能な工法に向けた製品
 - 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

当期のトピックスとして、2023年より進めてまいりました株式会社T&K TOKAからのグラビアインキ関連事業の承継が完了いたしました。

対象事業承継の概要	
対象事業の内容	グラビアインキ・フレキシインキの設計、製造販売に関する事業
承継資産	営業権
承継価額	470百万円
主な承継製品	・医薬包装製品 ・表刷り、アルミキャップ、その他インキ

当社では、インキ事業において市場が安定しているグラビアインキのパッケージ用途への取り組みを強化する方針を掲げておりました。一方、T&K TOKAは、UVインキおよび機能性材料への注力を進める中で、グラビアインキ事業を非注力製品群と位置付け、撤退を検討していました。こうした両社の意向が合致したことから、本事業の承継を進める運びとなりました。

この事業承継により、当社は医薬品包装製品の分野へ新たに参入することとなります。また、新規参入にあたり、当社の連結子会社である荒川塗料工業との生産面での連携によるシナジー効果も期待されています。なお、2025年3月期より一部製品の販売を開始しており、2026年3月期からは本格的に業績への寄与が見込まれます。本取り組みは、既存事業における高付加価値製品やサステナビリティ対応製品の構成比向上、ならびに周辺領域の探索による事業領域の拡大を目指す戦略の一環でもあります。インキ事業全体の成長に資する取り組みとして、今後も活動を強化してまいります。

「変革の実践」をテーマに、 持続的な成長と 企業価値向上に向けた 取り組みを加速させて いきます

代表取締役 社長

堀川 聡

Top Interview

製品販売価格改定の進捗と 高付加価値製品の伸長により 最終的に連結営業利益が回復

前中期経営計画「TOKYOink 2024」（2022年度～2024年度）では、2022年度に新型コロナウイルス感染症の影響もあり、営業利益がかなり落ち込みましたが、2023年度以降は製品販売価格改定の進捗と高付加価値製品の伸長により利益が回復してきました。2024年度は当初「連結営業利益20億円」を経営目標として掲げていましたが、期初に「12億円」と修正し、最終的な実績は「13億円」となりました。

事業別にマイナス要因を見ると、プラスチックに関わる化成品事業が大きな影響を受けています。新型コロナウイルス感染症の影響で生活様式が変わりプラスチックの総需要が減少するとともに、ボリュームゾーンの製品の需要減が想定以上に起こったことが、未達の大きな要因となりました。また、環境配慮の社会の流れでプラスチック製品が減少したことで着色の需要も減りました。インキ事業ではデジタル化の進行により、印刷物が減少しています。会社全体として高機能・高付加価値製品の開発が追いつかなかった面もありますが、それ以上に化成品事業における

ボリュームゾーンの減少のインパクトが大きく、その対応の遅れが大きなマイナス要因となりました。

一方でプラス要因として、加工品事業では、国内の災害多発に伴い、防災・減災関連の製品需要が増加しました。また、機能性の高い包装材へのニーズが高まってきたことも追い風となりました。加えて、為替やグローバルでのさまざまな問題等により原材料価格が上昇する中、製品販売の価格改定についてお客様や市場の理解を得られ、それによる収益改善効果は18億円に達し、修正目標の達成に大きく寄与しました。

また、特に成果を実感した製品としては、土木資材とグラビア製品の2つが挙げられます。土木資材については、防災・減災ニーズが高まる中で、私たちが取り組んできた工法の設計開発から施工指導までを一貫して行うビジネスモデルが、防災・減災ニーズにタイムリーに対応できる形となりました。環境面でも優位性が評価され、引き合いが増えてきており、強い競争優位性を確立できたと捉えています。

また、グラビア製品ですが、以前から機能性インキやコート剤に注力してきたところで、お客様の機能性に関するニーズが増えてきて、そのマッチングがうまくいき、製品転換が進みました。食品包装や医療包装で求められる機

能性の分野も増えてきており、確実に進捗しています。これらは今後、長期で成長ドライバーになり続けると期待しており、2025年度～2027年度の新しい中期経営計画でも突き詰めていきます。具体的には、高付加価値製品への製品ポートフォリオのシフトや、高効率化をさらに進めて収益性を向上させます。また、目標をより厳しく設定し、外部環境の変化に対応できるようにしていきます。

パーパスは単なる理念ではない—— 認知ではなく理解が進めば、 日々の意思決定や 行動の指針につながる

当社グループは2023年12月に創立100周年を迎えたタイミングに合わせ、パーパスを定め、2030年に目指す姿である長期ビジョン「TOKYOink Vision 2030」を策定しました。

パーパス制定から1年半が過ぎ、パーパスについて機会あるたびに話をしていますが、正直、これからだと思っています。知ってはいても理解しているかという点はまだ物足りず、理解度は50%にも達していません。パーパスについては、認知度ではなく理解度が重要だと考えており、経営陣自らが実践することで、次の層の人たちの浸透へとつながります。まず取締役レベルから始めて、どういった点が課題かを洗い出しながら、より良く理解してもらう方法を模索しています。

人事制度改革では、会社が発展し続けるためにはどのような制度が必要かを考えて策定しています。まず企業理念、特にビジョン「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。」を実践して達成できる人材が必要だと考えました。そのために必要な行動としてバリュー（行動指針）を定め、それを人事評価に組み込みました。これが一番大きいと思います。具体的には「挑戦し続ける」「イノベーションで価値を創造する」「共に成長する」という3つの行動指針を策定し、結果を出すだけでなく、その先を見据えて行動し、最終的に結果を出せる人材を評価する仕組みです。

また、従来の単線型のキャリアパスから複線型へと変更しました。以前はマネージャー（課長、部長）にならなければ評価されないような仕組みでしたが、プロフェッショナル

としての意識を持ってお客様に対峙したり、技術を開発したりする人たちもきちんと評価される仕組みを作りました。これが大きなポイントです。

一方で、マネジメント層については「上がりっぱなし」ではなく、ある程度の期間や年齢を決めて若返りを進めています。実際に組織図を見ると、上層部の年齢構成が変わってきており、少しずつ結果が出てきていると思います。また、専門職（P職）と呼んでいるプロフェッショナル人材が、期待している機能を十分に理解して活躍してくれれば、会社は絶対に強くなると思います。そのような人材がメインで活躍できる会社になりたいと考えており、少しずつですが、着実に変わってきていることを実感しています。

私たちはどちらかといえば、お客様のニーズに応える部材や材料を提供する企業なので、企業文化としては受け身の側面も見られます。今後は、受けたニーズに対して積極的にどんどん提案し、お客様から「私たちに東京インキが必要だ」と思われるようになればと思い、提案力をもっと伸ばしていきたいと考えています。すでにマネジメント層で世代が変わってきたところでは変化が見られます。例えば、海外を経験した人材は情報交換や情報共有、一緒に取り組むという姿勢が当たり前になり、情報交換や協力の動きが以前より増えてきていると感じています。

「変革の実践」をテーマとした 現中期経営計画「TOKYOink 2027」 収益構造の改革と新規事業創出の 両輪で推進

2025年度～2027年度を計画期間とする現中期経営計画「TOKYOink 2027」では、「変革の実践」をテーマにしています。ポイントとして、新規事業の探索・育成ももちろん重要ですが、それ以前に収益構造の改革が必要です。これなしには前に進めません。ただ、これだけでは成長しないので、両輪で回していきたいと考えています。

サステナブルに対応した高付加価値製品へのシフトを進める一方で、特に収益性の低い製品、これまでボリュームゾーンとして会社にとって重要であった製品が、市場構造の変化により見直しや整理が必要になっています。その際、お客様との交渉だけではなく、生産体制の再構築も必要となります。ただし、長年供給を続けてきた製品もある

ので、時間をかけて整理していくことが重要です。再構築には少し余裕を持たせた形にしたいと考えています。これは最大の課題であり、かなりの困難が予想されますが、シュリンク(縮小)も考慮しつつ、必要に応じてタイムリーに増やせるような形を取れるようにしたいと考えています。



新規事業については、昨年度に「事業ポートフォリオ戦略推進室(以後、事業PF室)」を設立して進めています。事業PF室には5人のメンバーがいますが、会社の中の異なる事業部から集まった人材です。インキ事業、化成品事業、加工品事業など、異なる分野の知識や技術を持つ人材が、新しい価値を生み出すことを期待しています。素材をいかに組み合わせるかを、お客様の望む最適な形を作り上げるか、そこまでをワンセットとして考えています。それが私たちの「伝える」「彩る」「守る」のどこかに必ず入ってくると思います。事業PF室だけでできることには限りがありますが、既存事業と連携しながら、今までできなかったことを実現してほしいと期待しています。

また、M&Aについても積極的に進めていきたいと考えています。事業PF室でもさまざまな技術を持つ会社を探しており、マッチするような会社があれば積極的に検討していきます。ただし、私たちが求めているものは何かという点を明確にして進めていくことが重要です。

「伝える」「彩る」「守る」という 私たちが提供する価値を付加した サステナブル対応製品に注力する

防災・減災用途の土木資材(ジオセル工法など)や、グラビア製品の機能性インキ・コート剤、T&K TOKAから承継したグラビアインキ関連事業から医薬包装用途分野に新規参入するなど、高付加価値製品へのシフトを進めています。今後については、私たちが提供すべき「伝える」「彩る」「守る」という価値、特に「守る」部分が大きなウエイトを占めてくると思います。土木資材は「守る」製品であり、グラビアインキの機能性インキ・コート剤も「彩る」と「守る」製品です。こういったゾーンをどんどん伸ばしていきます。当社グループでは環境軸だけでなく、暮らしに貢献できるものもサステナブル対応製品であると捉えており、これらを伸ばしていくことが企業価値の向上につながると考えています。

防災・減災用途の土木資材では、いかに早く状況に応じた各種工法と資材を提案して、皆さんを守ることに役立てるかが重要です。現場のニーズを聞いて対応することで、世の中の役に立ち、成長していけると思います。機能性インキ・コート剤といったグラビア製品については、プラスチックにも紙にも対応できる点がポイントです。プラスチックでは、従来は複数の種類のフィルムを重ね合わせて機能を出すことが主流でしたが、私たちはグラビアのコート系材料を使うことで、同等の機能を実現しようとしています。紙についても、水に弱いという欠点の克服や空気の通り具合などを調整するために、当社グループのコート剤が役立つと考えています。T&K TOKAからの事業承継については、私たちが従来やってこなかった医療分野などへの足掛かりとして期待しています。機能性添加剤マスターバッチについては、バイオマス、リサイクル、機能付与などプラスチックにさまざまな機能を付ける素材として多様なニーズがあり、今後もまだまだ成長すると見えています。

サステナブル対応製品売上高比率は現在約24%(2024年度)であり、2030年度には50%を超えるという目標を掲げています。これからの時代はサステナブルな製品でなければならないと思っていますので、開発の目標やベクトルがサステナブルと基本的にイコールであればよいと考えています。こうした製品開発は、パーパスの実践に

もつながると考えています。サステナブル対応製品、特に環境対応やリサイクル、バイオ関連の最大の問題はコストです。おかげさまで、私たちが提供する機能に対して付加価値を認めてもらえる時代になってきました。サステナブルな製品を開発していけば、確実に社会から受け入れられると考えています。

「収益性の向上」「効率性の向上」 「資本効率の改善」をバランスよく進め、 最重要課題である「ROEの改善」を推進

2023年3月末、東京証券取引所(以後、東証)からプライム市場およびスタンダード市場の全上場会社を対象に、「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」が要請されました。当社グループでは、ROE(自己資本利益率)を上げれば、PBR(株価純資産倍率)は必ず連動してくると考えており、資本政策の下にROEの改善に向けた各種施策を着実に実行していこうと考えています。

ROEを上げるためには、一つの施策だけでは不可能です。「収益性の向上」「効率性の向上」「資本効率の改善」という3つの施策が必要です。特に「効率性の向上」と「資本効率の改善」はペアのようなもので、効率性を向上させることで資本効率の改善につなげることができます。これらをどのようなバランスで、どのタイミングで実施していくかが大きなポイントです。どちらか一方だけでは達成できませんし、効率性の向上と資本効率の改善だけを追求すると、数字は良くなって中身が伴わなくなります。

東証が示した基準は、資本から見た収益性の向上を求めており、それに対応する環境を作ることができたのは一つのポイントだと思います。「収益性の向上」において、低収益製品がある会社は、そこに手をつけられない限り前に進みません。売上だけ上がって利益が上がらないという状況では意味がありません。低収益製品の整理と同時に、生産体制も見直して高収益の体制をつくるのが重要です。特に化成品事業では、これが課題となります。こうした状況に対して、私たちは非常に効率の良い体制を組み上げるチャンスだと捉えています。一方で、高付加価値であるサステナブル対応製品を軸に、既存製品を掘り起こして売上を伸ばしていくことも必要です。

「効率性の向上」については、資本政策・財務戦略にお

いて、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、不稼働資産または低収益資産の削減を図ることで、資本の回転率の向上を目指しています。また、設備投資の最適化などを通じて、限られた資本で最大の成果を生み出す体制づくりを進めています。

「資本効率の改善」については、配当政策や自己株式の取得など株主還元の実現、自己資本比率の最適化を図ることで、株主資本の効率的な活用を促進していきます。安定的かつ継続的な配当実施を配当の基本方針に据え、配当性向40%以上またはDOE(株式資本配当率)1.0%以上を維持していこうと考えています。また、これまで自己資本を積み重ねてきましたが、逆にそれが積み上がりすぎてROEが上がらない原因にもなっています。これは長い歴史を持つ会社によくある課題です。不確実性が高まる世の中で、どこまで自己資本を下げるべきか模索しながら、安全かつ適正なレベルを目指します。加えて、株式分割によって株主に還元できる体制も検討しています。自己株式の取得についても、タイミングと状況に応じて積極的に検討していきます。これらを組み合わせながら、「収益性の改善」を進めていくことで、「PBRの向上」につなげたいと考えています。

中長期的には、2027年度にROE5.5%、2030年度にはROE8%以上の達成を目標としており、これらの施策を着実に実行してまいります。

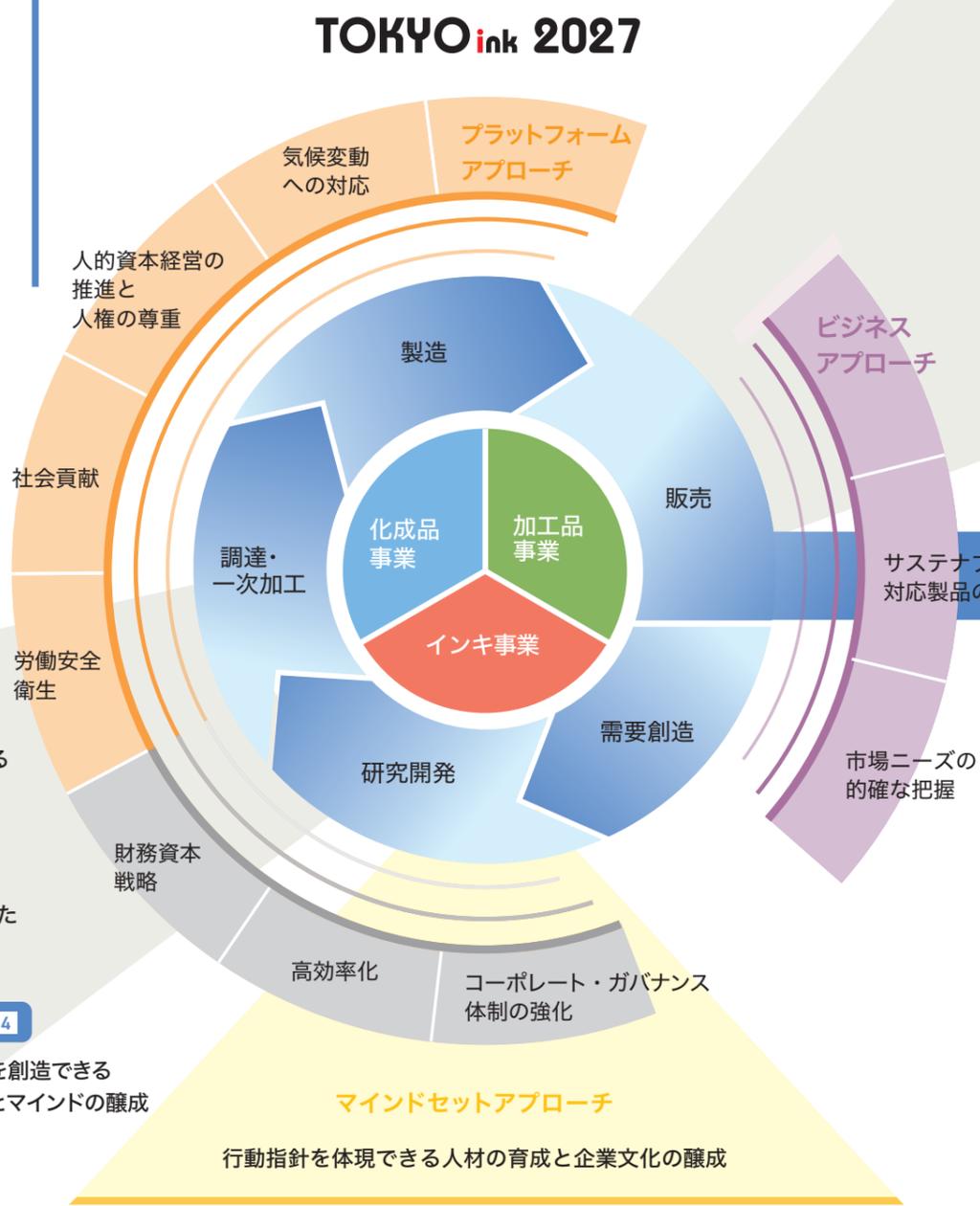
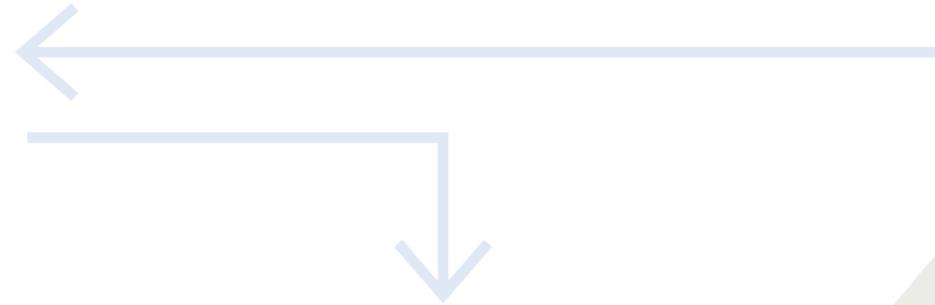
IR活動についてはまだスタートした段階ですが、決算説明会をライブで行うなど、今までやらなかったような取り組みも始めています。ライブでやれば厳しい質問もいただきますが、そういったことを繰り返す中で結果を出していくことが重要と考えています。大きな結果ではなくても、向かっている方向性や課題をきちんと投資家の皆様にお伝えできる場になれば嬉しいと思います。

これからの3年間、現中期経営計画「TOKYOink 2027」に沿って「変革の実践」を進め、利益の最大化と新規事業創出に向けたさまざまな施策を実行して、「ROEの改善」を推進していこうと考えています。加えて、配当性向40%以上を維持しつつ、株式分割や新たな優待制度の検討により、個人投資家層の拡大も目指しています。投資家の皆様には、当社の中長期的な成長戦略と企業価値向上への取り組みにご注目いただき、引き続き温かいご支援を賜れば幸いです。

価値創造モデル

INPUT

人的資本 連結従業員数 675 人	財務資本 総資産 508 億円
製造資本 生産拠点数 12 拠点	自然資本 エネルギー消費量 9,122 kl
知的資本 研究開発費 12 億円	社会関係資本 顧客数 2,987 社



OUTCOME

TOKYO ink Vision 2030

持続可能な価値を提供し続ける企業グループへ

経済的価値	社会的価値
売上高 500 億円	サステナブル対応製品比率の向上 GHG排出量削減 ▲50% (2030年) <small>*2013年度対比・Scope1、2</small>
営業利益 28 億円	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
ROE 8.0 %	

PURPOSE (存在意義)

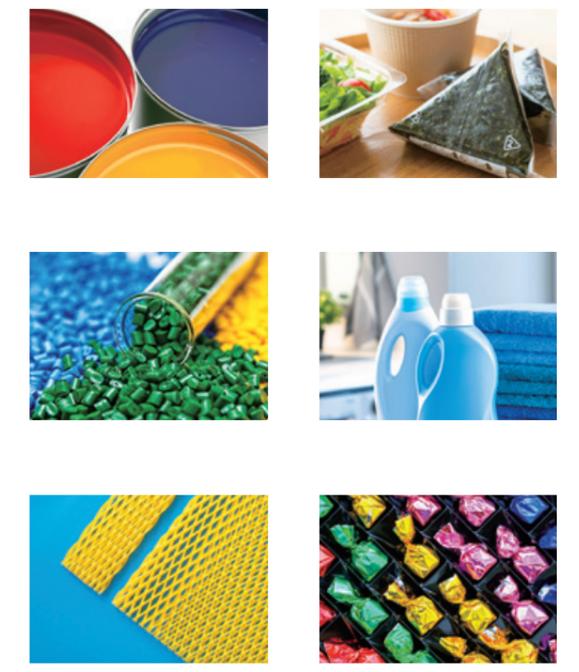
「伝える」「彩る」「守る」ことで、豊かな未来を実現する

財務目標

売上高 480 億円
営業利益 20 億円
ROE 5.5 %

OUTPUT

- 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
- 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
- ネットロン®
- 一軸延伸フィルム
- 土木資材
- 農業資材



MEGATREND

- 地球環境
- 人権尊重 / 人口動態
- 信頼 / 安心・安全
- イノベーション

マテリアリティ 1
製品・サービスを通じた持続可能な社会に対する価値の提供

マテリアリティ 2
環境・社会と共存共栄する企業経営の推進

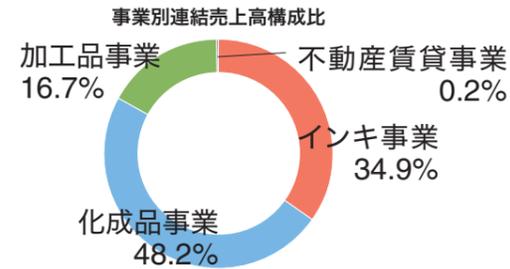
マテリアリティ 3
高効率で安定した企業基盤づくり

マテリアリティ 4
新たな価値を創造できる人材の創出とマインドの醸成

事業概要

連結売上高 **468** 億円

連結営業利益 **13** 億円



事業概要



- 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

折込チラシ、パッケージ、書籍、新聞等紙を媒体とする印刷用インキを提供。紫外線硬化型(UV)インキや環境負荷低減製品も広くラインナップ。その他、印刷に必要な補助剤や印刷関連資材、機械システム販売も実施。

食品用パッケージやトレー、紙袋や包装紙、医薬、生活雑貨等さまざまな分野に対して、印刷用インキやコーティング剤を提供。インキはバイオマス原料を使用した環境配慮製品やデザイン性に優れた意匠性インキ等、コーティング剤は印刷物にさまざまな機能を付与する機能性製品を供給。

デジタル時代に合わせ、グラフィックスから産業用途まで、高機能かつ環境対応が求められる分野で、幅広い用途に対応したカスタムメイドインクジェットインクを供給。建築資材用途等の自社製品と主に印刷機メーカーからの受託製品に分類。



- プラスチック用着色剤
- 機能性マスターバッチ
- 樹脂コンパウンド
- その他

「彩る」を軸に、着色と機能性を融合したソリューションを提供。自動車、家電、容器、フィルムなど用途に応じ、マスターバッチ、液状のリキッドカラー、粉体のドライカラーより最適な着色剤を開発・供給。

「守る」の視点で、耐候性・難燃性・導電性など機能性を付与するマスターバッチを展開。生分解性樹脂への対応や廃棄物削減に貢献する成形機洗浄剤など、環境配慮型の製品ラインナップも拡充。

汎用樹脂からエンブレまで、着色剤、添加剤・フィラーを高濃度に配合した自社および受託コンパウンドを提供。クリーン工場での加工により、機能性と品質要求に応える高信頼の製品を実現。

粉末樹脂パウダーレジンや3Dプリンター用フィラメントなど、独自技術を応用した「彩る・守る」の視点で、加工性・機能性・用途開発に対応する多様な各種機能性製品を展開。



- 包装資材
- 工業・農業資材
- 土木・環境資材

青果物、水産物、お菓子、コイン、パウチ等の包装に使用されているプラスチックネット(ネトロン®包装資材)や軸延伸フィルム(ハイブロン®、ノーブレン®)等、独自の加工技術による幅広い分野での包装資材の提案・提供。*関連セグメント:ネトロン®(包材)・軸延伸フィルム

回転異型成形技術、配合技術を駆使したろ過フィルター・流路材、支持材等のネトロン®工業資材、さまざまな加工技術を組み合わせることで農作物の育成をコントロールする農業用資材等、軸延伸技術による高強度フィルム(ハイブロン®、ノーブレン®)や機能性通気フィルムへの展開等、幅広い分野における各種樹脂加工品の提供。*関連セグメント:ネトロン®(工材)・軸延伸フィルム・農業資材

成形加工品テラセル®/グランドセル®(ジオセル)を中心に、災害復旧、防災対策、のり面補強、軟弱路盤補強等さまざまな用途の土木・環境資材を提供。資材提供だけでなく、状況に応じた各種工法と資材を一括提案することで、付加価値の高いソリューションを提案。*関連セグメント:土木資材

インキ事業

売上高 **163** 億円
セグメント利益 **5.6** 億円

化成事業

売上高 **225** 億円
セグメント利益 **6.0** 億円

加工品事業

売上高 **78** 億円
セグメント利益 **3.3** 億円

提供価値

- CO2排出量削減**
 - 低温乾燥オフセット輪転インキの提供
 - 環境負荷低減製品の市場展開
 - 機能性製品を活用した包材構成の簡素化・フィルム使用量削減の推進
 - 製品容器のリユースによる環境負荷低減
 - 物流配送効率化
- バイオマス化**
 - 石化資源使用量削減に向けた高バイオマスインキの設計と提供
 - 包材の紙化に対応する機能性コート剤の開発
- 省エネルギー**
 - 自動化、省力化等の生産効率化
 - 省エネ活動によるエネルギーの削減、再生可能エネルギー等の導入
 - 省電力UVインキ・EBインキの提供
- 食品ロス低減**
 - 食品のロングライフ化に寄与する機能性製品の展開(ガス吸収、防曇、バリア、遮光、UVカット等による内容物劣化対策の提案)
- 易リサイクル性**
 - 印刷物からの脱墨性に有利なインキ設計
 - モノマテリアル包材用機能性製品の提案(耐熱コート、遮光インキ、ガスバリアインキによる汎用フィルムの機能付与)



- CO2排出量削減**
 - 常温分散での製品化
 - 生産拠点での再生可能エネルギー活用
 - 機能性マスターバッチ活用による最終製品ライフサイクルの延長
- バイオマス化**
 - バイオマス原材料での製品化
 - 植物油をベースとしたリキッドカラーの拡販
- 省エネルギー**
 - 再生可能エネルギーの活用
 - 自動化、省力化等の生産効率化
- 易リサイクル性**
 - 加工助剤マスターバッチ使用によるリサイクル樹脂の劣化防止
 - モノマテリアル化に寄与する機能性マスターバッチの開発
- 廃棄物削減**
 - PIR(ポストインダストリアルリサイクル)、PCR(ポストコンシューマーリサイクル)の活用
 - 自動車プラスチックリサイクルへの参画



- インフラ整備**
 - 国土強靱化計画に対応した工法・部材供給(土木資材)
 - 交通ネットワーク・ライフラインの維持・対策
- 水資源確保**
 - 水処理用資材による飲料水確保、工業用水・農業用水の確保
- 防災・減災**
 - 災害被災地の復旧・復興(激甚化する風水害や切迫する大規模地震等への対策)
 - 災害被害を未然に防ぐための製品・工法の提供
- 省エネルギー・省力化**
 - ジオセル工法での容易な施工性と輸送エネルギーの低減
 - 簡易包装フィルムの提案
 - 農業ハウスでのエネルギー負荷削減
- 廃棄物削減**
 - モノマテリアル製品によるリサイクル適性向上
 - リサイクル材料の活用による廃棄物削減
- 食料資源確保**
 - 通気性包材による食品劣化防止
 - 持続可能な食料生産システムの構築に貢献できる高機能農業資材の供給



事業別戦略 — インキ事業



▶ 市場動向

オフセットインキ デジタル化の進行に伴うペーパーレスが急速に進み、市場は縮小傾向にあり、今後もこの傾向は継続すると予測されます。また、小ロット・短納期化も進んでおり、トナー・インクジェットインクにおけるPOD方式等への印刷方式の移行が市場縮小の加速を招く可能性もあります。

グラビアインキ 汎用インキについては人口減少やフードロス対策などにより徐々に市場は縮小していくと予測されます。一方、食品包装分野での機能性製品の伸長が予測されます。また、ジェネリック医薬品の伸長が見込まれることから、医薬品パッケージ向け製品は堅調に推移すると予測されます。

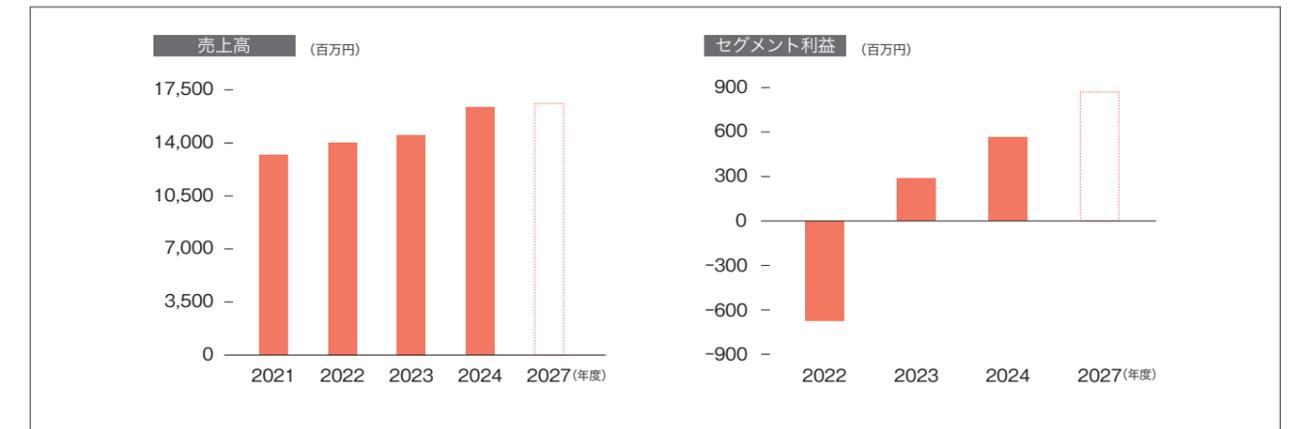
インクジェットインク 小ロット化、バリエアブル、ロスの少ない印刷方式として世界市場は今後も拡大が予測されます。また、塗装代替でのモビリティ領域やメディカル分野での市場拡大も期待できると予測されます。

▶ SWOT分析

<p>S: 強み</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 幅広い粘度領域へ対応可能な分散技術と設備 ● 小ロット・カスタマイズ対応 	<p>O: 機会</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 高バイオマスインキ・環境対応製品等の需要増 ● 包装資材の高機能化ニーズの高まり ● 世界市場の拡大(インクジェット) ● モビリティ、メディカル分野市場の拡大
---	---

<p>W: 弱み</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 生産拠点が限定されている ● 生産設備の老朽化 ● 海外での生産拠点・販路の不足 	<p>T: 脅威</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 国内印刷市場の縮小(ペーパーレス・人口減) ● 原材料やエネルギーコスト上昇時の製品価格転嫁の不足や遅れ ● 安価な新興国製品の伸長
--	--

▶ 売上高・セグメント利益の推移



直近推移

販売価格改定や数量増加の影響により、売上高・セグメント利益ともに前年度から大幅に増加。

2024年度

オフセットインキは、販売価格改定の進捗および輪転インキの数量増が寄与し、売上高・セグメント利益ともに増加。グラビアインキは、販売価格改定の進捗に加え、T&K TOKAからの事業承継製品の売上が寄与し、売上高は増加。インクジェットインキは、受注体制の整備と受託元との関係強化により受注数量が増加し、売上高・セグメント利益ともに増加。

▶ 中期経営計画長期ビジョン実績・目標

2024年度実績		2027年度目標		2030年度目標	
売上高	163 億円	売上高	166 億円	売上高	130 億円
セグメント利益	5.6 億円	セグメント利益	8.7 億円	セグメント利益	6.0 億円

長期戦略	2030年のあるべき姿	2027 課題と施策
<ul style="list-style-type: none"> ● オフセットインキ 市場規模に対応した事業運営体制へ 	<ul style="list-style-type: none"> ▶▶▶ ● オフセット 輪転インキでトップクラスのシェアへ 	<ul style="list-style-type: none"> ▶▶▶ ● オフセット 輪転インキへの資源集中を継続 ▶▶▶ ● 製品ポートフォリオの見直し ▶▶▶ ● 重要顧客との関係維持・販売活動強化 ▶▶▶ ● 同業他社との協業検討 ▶▶▶ ● 生産体制の効率化による製造経費削減
<ul style="list-style-type: none"> ● グラビアインキ 機能性製品を軸とした事業規模の拡大 	<ul style="list-style-type: none"> ▶▶▶ ● 食品ロス低減・CO₂排出量削減に貢献する非化石由来製品の販売拡大 ▶▶▶ ● 自動化・省人化生産および受注体制の確立 ▶▶▶ ● 海外展開(生産拠点確保と販路拡大) 	<ul style="list-style-type: none"> ▶▶▶ ● 機能性インキ・コート剤と医薬包装製品に注力 ▶▶▶ ● 顧客ニーズ対応の開発体制強化 ▶▶▶ ● コンバーターへの提案強化 ▶▶▶ ● 生産体制の最適化
<ul style="list-style-type: none"> ● インクジェットインク 産業用インクジェットで価値を創造 	<ul style="list-style-type: none"> ▶▶▶ ● 受託メーカーとして生産数量の確保と事業規模の維持 ▶▶▶ ● 産業用途、自社製品の展開による高収益化 	<ul style="list-style-type: none"> ▶▶▶ ● 受託元との関係強化 ▶▶▶ ● 建材用途など自社製品の販売強化 ▶▶▶ ● 生産・管理体制の強化 ▶▶▶ ● TIC-JET®の提案強化 ▶▶▶ ● EB硬化インクシステムの開発加速
<ul style="list-style-type: none"> ● サステナブル対応製品比率の拡大 	<ul style="list-style-type: none"> ▶▶▶ ● バイオマス度を上げた付加価値の高い製品販売 	<ul style="list-style-type: none"> ▶▶▶ ● 高バイオマスオフ 輪インキ、ライスインキ、機能性コート剤などの開発・拡販
<ul style="list-style-type: none"> ● 事業内ポートフォリオの見直し 	<ul style="list-style-type: none"> ▶▶▶ ● 主要3製品(オフセット・グラビア・インクジェット)の最適プロダクトミックスの確立 	<ul style="list-style-type: none"> ▶▶▶ ● 各製品の収益性・市場性を踏まえたポートフォリオ再構築 ▶▶▶ ● 成長領域への資源配分最適化

事業別戦略 — 化成品事業



▶ 市場動向

自社製品
マスターバッチ
コンパウンド

鮮度保持や消臭およびモノマテリアル対応等の高機能品、リサイクル対応製品の伸長が期待され、機能性添加剤に対する需要拡大を予測
自動車用途は間接的な貿易政策の影響を加味するも国内自動車向け着色剤の需要は堅調に推移と予測、高意匠性や着色用途以外の高機能性製品等の需要の高まりにも期待
一般包材、汎用製品向け着色市場や農業資材用途は縮小局面

受託製品
マスターバッチ
コンパウンド

受託元の内製化、製品に対する要求の多様化により高機能化、小ロット化が進む
高付加価値・サステナブル対応製品への要求は高まり、受託獲得のための生産技術力がポイント

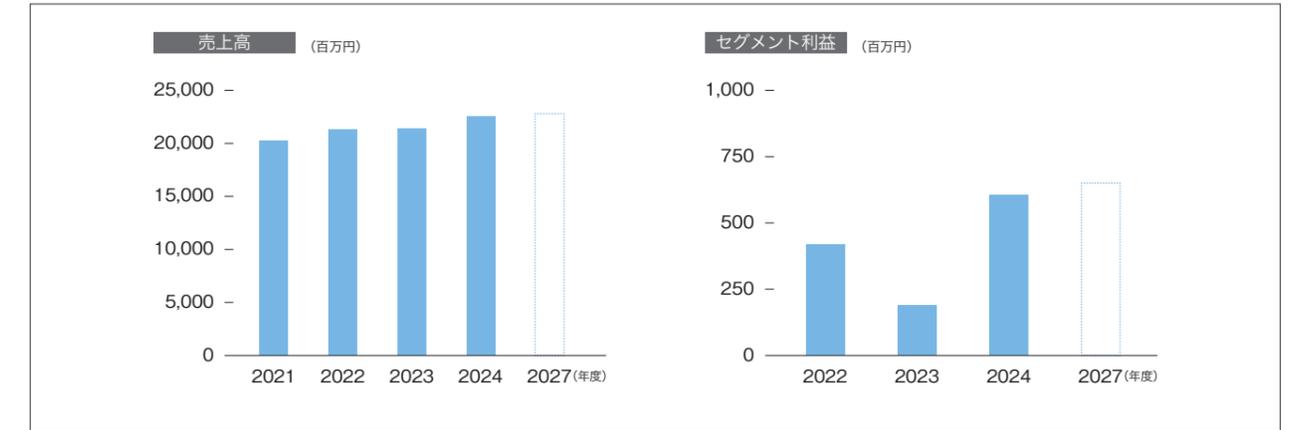
海外(タイ)

ASEAN地域の地政学リスクや貿易政策の変動など不確実性も高まるが、供給の安定と地域密着型の事業運営を展開し、成長を見込む

▶ SWOT分析

<p>S：強み</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 環境対応製品の拡充 ● 樹脂メーカー、自動車メーカーとの関係 ● グローバル展開企業との協業関係 ● クリーン工場の保有 ● 海外拠点の活用 ● 高効率な小ロット生産体制 	<p>O：機会</p> <ul style="list-style-type: none"> ● カーボンニュートラル・バイオマスの需要 ● サーキュラーエコノミーの台頭 ● 上流、下流に重要顧客資産が豊富 ● クリーン工場を活用した機能性素材の対応
<p>W：弱み</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 消費動向に左右されやすい製品構成 ● 既存製品市場の成熟化 ● 生産設備の老朽化 	<p>T：脅威</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 脱プラスチックの加速 ● 原材料供給不安

▶ 売上高・セグメント利益の推移



直近推移
販売価格改定の進展により、自社製品・受託製品ともに増収。売上高は225億円(前年比+5.6%)、セグメント利益は6.0億円(同+217.7%)と増収増益で推移。自動車用途やフィルム・容器用途など主要製品の販売強化が奏功し、売上が増加。

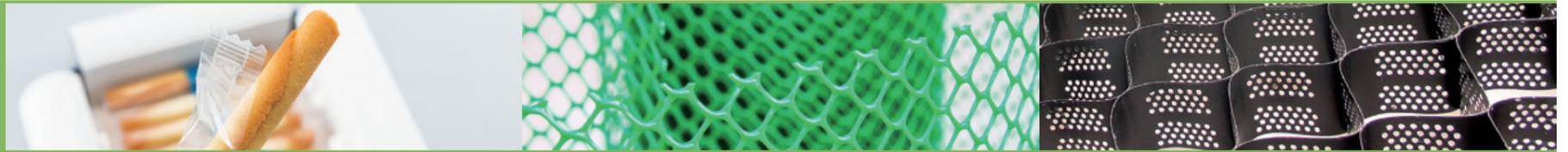
2024年度
国内自動車生産台数の減少が継続する中、自動車用途向け製品の販売強化を実施。
受託製品では価格は正と高収益製品獲得の取り組みを強化したが、低収益製品の採算は正は不十分であり、整理が必要と判断。
化成品事業の全体最適に向けた生産体制の再構築にも着手。

▶ 中期経営計画長期ビジョン実績・目標

	2024年度実績	2027年度目標	2030年度目標
売上高	225 億円	228 億円	220 億円
セグメント利益	6.0 億円	6.5 億円	7.0 億円

長期戦略	2030年のあるべき姿	2027 課題と施策
● サステナブル対応製品開発と製品の拡大	<ul style="list-style-type: none"> ● 既存製品群の高収益化 ● 新規分野・事業による収益の獲得 	<ul style="list-style-type: none"> ● サステナブル対応製品(液状MB、バイオブラ着色剤等)の開発・拡販を加速 ● 多品種・小ロット化への対応として柔軟な生産体制を構築 ● 自動化・効率化による生産コスト削減
● サーキュラーエコノミーへの参画	<ul style="list-style-type: none"> ● リサイクル樹脂(資本参加先等)を活用した製品群への転換 ● サプライチェーンの中での資源循環スキームへの参画 	<ul style="list-style-type: none"> ● リサイクル材活用製品の技術開発と市場投入 ● 資源循環スキーム構築に向けたパートナー企業との連携強化
● モビリティ領域の拡大	<ul style="list-style-type: none"> ● 自動車用製品でのシェア拡大 ● 次世代モビリティ分野への製品供給 	<ul style="list-style-type: none"> ● 高機能・高意匠製品の開発と拡販 ● 日系メーカー向け着色剤・添加剤の販売強化(海外含む) ● 次世代モビリティ向け素材の技術提案
● ヘルスケア領域の拡大	<ul style="list-style-type: none"> ● 川下製品への参入、拡大 ● 生体適合製品の拡販 	<ul style="list-style-type: none"> ● 生体適合性素材の開発と医療・介護分野への展開 ● 川下製品の市場調査と参入戦略の策定
● デジタルデバイス領域の拡大	<ul style="list-style-type: none"> ● 新規デジタルデバイス素材の確立(クリーン工場活用) 	<ul style="list-style-type: none"> ● クリーン工場を活用した高純度素材の開発 ● 顧客ニーズに基づく技術提案と共同開発の推進

事業別戦略 — 加工品事業



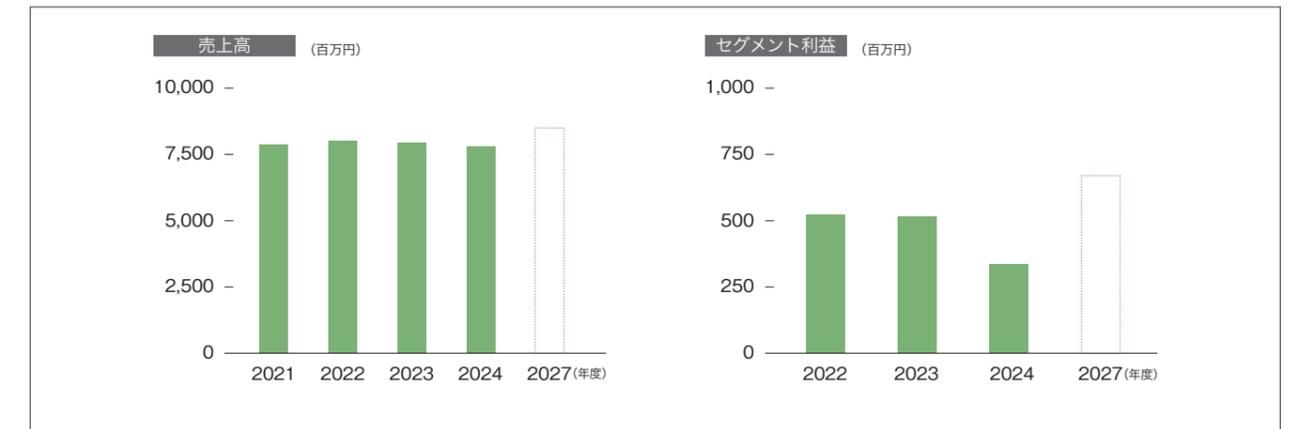
▶ 市場動向

ネトロン®	主要製品である水処理用資材については世界的な水需要の拡大が継続すると予測 一般包材は市場縮小が予測
一軸延伸フィルム	汎用用途の市場拡大は厳しいと予測 直進カット性等の特長を活かした用途探索により、新規市場開拓
土木資材	国策としての国土強靱化計画を背景に防災減災需要が伸長すると予測 主力製品であるジオセルは施工性・軽量化等の優位性から今後も伸長が期待
農業資材	国内就農人口減少により市場縮小を予測 温暖化や燃料費対策としての遮熱・保温等の高機能品は伸長が期待

▶ SWOT分析

S: 強み	<ul style="list-style-type: none"> ● 回転異型成形や一軸延伸等の特徴的な成形加工技術 ● 土木分野での技術、生産、設計、施工指導までの一貫対応 	O: 機会	<ul style="list-style-type: none"> ● 世界的な水処理需要の拡大 ● 気候変動による自然災害の多発・激甚化 ● 国策(国土強靱化計画)対応 ● 気候変動対応としての製品開発要求の高まり
W: 弱み	<ul style="list-style-type: none"> ● 生産設備の老朽化 ● BCP対応 	T: 脅威	<ul style="list-style-type: none"> ● 包材変更によるプラスチックネット市場減 ● 海外廉価製品の国内流入 ● 造水方法の変更 ● 脱プラスチックの加速 ● 高齢化による就農人口減(栽培面積減)

▶ 売上高・セグメント利益の推移



直近推移

土木資材は防災・減災用途製品が好調に推移したものの、水処理用資材ネトロン®の需要減退および生産体制再構築に伴う費用増加の影響により、売上高・セグメント利益ともに減少傾向で推移。

2024年度

ネトロン®は生産体制再構築に伴う一時的な費用増加が利益面に影響したが、今後は生産性向上による収益性改善が見込まれる。
一軸延伸フィルムは販売価格改定の進捗により売上高は増加したが、販売構成差によりセグメント利益は減少。
土木資材はジオセル工法の販売活動強化により売上高・セグメント利益ともに増加。

▶ 中期経営計画長期ビジョン実績・目標

2024年度実績	2027年度目標	2030年度目標
売上高 78 億円	売上高 85 億円	売上高 90 億円
セグメント利益 3.3 億円	セグメント利益 6.7 億円	セグメント利益 9.0 億円

長期戦略	2030年のあるべき姿	2027 課題と施策
● ネトロン® 工材	<ul style="list-style-type: none"> ▶▶▶ 水処理用資材を基軸とした次世代製品を開発、収益を拡大 ▶▶▶ 安定/最適生産の実行 	<ul style="list-style-type: none"> ▶▶▶ 生産管理体制の強化と金型成形技術の高度化による品質向上 ▶▶▶ 水処理用資材の拡販と重要顧客との関係強化 ▶▶▶ 価格是正・製品統廃合・在庫最適化による収益改善
● ネトロン® 包材	<ul style="list-style-type: none"> ▶▶▶ 収益性の高い製品への選択と集中 ▶▶▶ 環境配慮型製品であるバイオマスネットへの転換 	<ul style="list-style-type: none"> ▶▶▶ 生産性向上と製品統廃合による収益性確保 ▶▶▶ バイオマスネット等環境配慮型製品への転換推進
● 一軸延伸フィルム	<ul style="list-style-type: none"> ▶▶▶ モノマテリアル用途拡大と薄肉製品への代替 ▶▶▶ 既存フィルム+機能性付与(コーティング等)での新規市場獲得 	<ul style="list-style-type: none"> ▶▶▶ 包装用途: モノマテリアル提案強化 ▶▶▶ 産業用途: 新規市場開拓に向けたマーケティング強化 ▶▶▶ コンバーターへの提案力強化
● 土木資材	<ul style="list-style-type: none"> ▶▶▶ ジオセルのトップシェア維持・拡大(ニッチトップ) ▶▶▶ ジオセル国産化(BCP対応) 	<ul style="list-style-type: none"> ▶▶▶ ジオセル工法の提案力強化と新規市場開拓 ▶▶▶ NETIS認定取得を目指した高付加価値工法の開発 ▶▶▶ 周辺部材の拡充による工法のブラッシュアップ
● 農業資材	<ul style="list-style-type: none"> ▶▶▶ 商社からメーカーへの業態変革 ▶▶▶ 高機能内張りカーテン市場でのトップシェア獲得と高収益体制確立 	<ul style="list-style-type: none"> ▶▶▶ エナジーシリーズの販売強化と遮熱フィルム開発 ▶▶▶ 重要顧客との関係強化による収益確保 ▶▶▶ 農業試験場・研究機関との連携による品質向上と新製品開発

特集 1 サステナブル対応製品開発の推進

米づくりの副産物から生まれた、
環境にやさしいグラビアインキ

ライスインキ
(PULPTECC/LAMITECC)



製品概要

ライスインキは、米ぬか原油から食用部分(米油)を除いた、非食用の部分を活用して製造されるインキです。

これは、植物由来の未利用系バイオマスを活用したインキであり、環境負荷の低減に寄与します。

また、お米由来の非食品部分を包装材料として利用することで、

リサイクル性に近い性質を持たせることが可能となり、持続可能な資源活用の一例として注目されています。

製品の特徴

当社のライスインキは、用途(表刷り用、ラミネート用)に応じて展開されており、いずれもノントルエン・ノンMEKタイプです。これにより、使用時には残留溶剤の少ないクリーンな包材を得ることが可能です。

従来品と同等以上の印刷適性や皮膜物性を備えており、耐熱性・耐油性・密着性・低残留溶剤といった、食品包装に求められる性能を有しています。また、全色対応のラインナップにより、優れた色再現性を実現しています。



社会の活用

ライスインキは、コンビニエンスストアのおにぎり包装や米袋、冷凍食品、レトルト食品など、さまざまな食品包装資材に広く採用されており、従来の石油系原材料から製造されたグラビアインキよりも炭酸ガス削減に貢献しています。

当社のライスインキは、数あるバイオマス原材料の中でも、①非食品部分を使用していること、②循環型社会の形成に適していること、③国産バイオマス原材料を多く含む地産地消型の素材であること、のすべてを満たしており、他のバイオマス由来素材にはない特長を備えています。

また、単にバイオマス由来というだけでなく、「輸入原材料に依存しない」という観点を重視して開発されている点も大きな特長です。環境対応を模索する企業のみならず、自治体や米の産地からも高く評価されており、主食として米を中心に据える日本ならではの「循環」のあり方にも注目が集まっています。



優れた保温保冷効果で
冷暖房費用を大幅削減

多層断熱被覆資材(布団資材)
エナジーキーパー®



製品概要

多層断熱被覆資材(布団資材)『エナジーキーパー®』は、特殊な縫製技術と多層構造により優れた断熱性能を発揮する、国内で唯一の施設園芸用布団資材です。

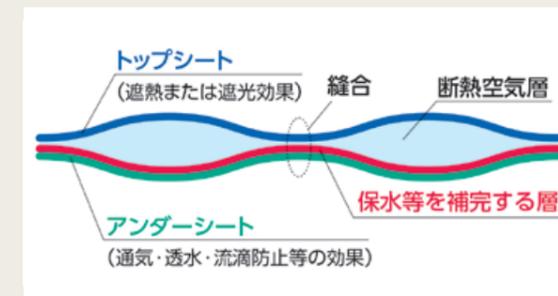
暖房による加温時には燃油消費量を約50%削減できるほか、ヒートポンプによる冷却時には消費電力負荷を約30%以上軽減するなど、高い省エネルギー性を備えています。この特性により、育苗施設や果菜類・花卉の栽培など、さまざまな作物の生産現場で活用されています。

また、既存の生産設備にも施工しやすく、環境負荷の低減にも寄与する資材として、エナジーキーパー®の普及推進の取り組みは、農林水産省の「みどりの食料システム戦略」に基づく基盤整備事業計画に認定されています。



製品の特徴

本製品は、断熱空気層を中心に、トップシートとアンダーシートを組み合わせた多層構造により、優れた保温・断熱・遮光性能(遮光率:約70%~99.9%)を備えています。



トップシートには表面処理を施したアルミ箔を使用しており、耐久性に優れています。日中は光や熱を反射し、夜間はハウス内の放射熱を抑えることで、高い保温性を実現します。中間層には樹脂綿を用いて断熱空間を形成し、断熱性を発揮します。アンダーシートの不織布は親水性があり、結露による水滴の落下を軽減し、病害

の発生を抑制することで作物を守ります。特殊縫製による柔軟性と軽量設計により収束性が高く、既存のハウスやカーテン装置への展張が容易で、施工効率の向上に貢献します。さらに、高い耐候性を備えており、長期間の使用が可能です。冷暖房効率の向上によりエネルギー消費を抑制し、環境負荷の軽減と持続可能な日本農業の発展に寄与する資材として、高く評価されています。

社会での活用

本製品は、施設園芸における省エネルギー対策資材として、全国各地の農業現場で導入が進んでいます。育苗施設をはじめ、果菜類・花卉・きのこ栽培など、温度・光・湿度の精密な管理が求められる多様な用途に対応しており、地域の気候や作物の特性に応じて柔軟に活用できます。こうした特長から、本製品は高効率で持続可能な農業を支える社会貢献型資材として注目されており、環境対応と生産性向上の両面で高く評価されています。

3事業技術部長が語る 長期ビジョン実現へのアプローチ



東京インキグループの長期ビジョン「TOKYOink Vision 2030」では、長期ビジョン達成に必要なマテリアリティ(重要課題)を示しています。

これに対して、生産・技術部門はどうあるべきなのか。

課題や取り組み、目指す姿について、生産・技術部門の4人の部長の考え方をお伝えいたします。

▶ 各部署の事業内容と、事業別戦略で特に注力している取り組みについて教えてください。

西川 インキ技術第1部では、オフセットインキと呼ばれる印刷用のインキを開発・提供しています。紫外線硬化型(UV)インキなど、さまざまな用途において環境負荷低減製品を広くラインナップしています。オフセットインキでは「選択と集中による利益の最大化」を目指しており、オフセット輪転インキに資源を集中し、トップシェアを狙っていきます。それに伴い、お客様のご要望に応えられるような製品設計、そして高性能でかつ低コストの製品開発、それに加えて環境対応製品の開発という大きな枠組みで取り組んでいます。

葭田 インキ技術第2部では、食品用パッケージやト

レー、紙袋や包装紙、医薬、生活雑貨や産業用途の梱包材など、さまざまな分野への印刷用インキ(グラビアインキ・フレキシインキ)を開発している他、インクジェット用インクの開発も行っています。グラビアインキでは機能性製品を軸とした事業規模の拡大を基本戦略としています。具体的には、食品包装用途におけるお客様のご要望に応えるために、機能性インキ・コート剤の開発体制を強化し、取り組みを推進しています。インクジェットにつきましては、塗装代替として自社製品であり、差別化された機能性インクであるカスタムメイドインクジェットTIC-JET®の開発を進め、事業領域の拡大を進めています。

内田 化成産品技術部では、プラスチックの着色や機能付与に関する製品開発を行っています。化成産品では機能性包材用途を中心とした高付加価値製品の開

発強化により拡販を目指しています。また、長期ビジョンにおいてもサステナブル対応製品の比率アップを掲げているため、私たちもサステナブル対応の新製品開発を推進しています。具体的には、微生物の働きによって最終的に水と二酸化炭素に分解されるプラスチックの一種である生分解性樹脂や、CO₂削減の観点から注目されるバイオマス材料などの使用や、その欠点を補うような機能を付加した高付加価値製品の開発を推進しています。

伏見 加工品技術・管理部では、プラスチックネットや軸延伸フィルム、土木資材、農業資材等の製品設計から製造までを総合的に担当し、各製品セグメントの成長・改善により収益拡大を目指しています。加えて、既存の技術をブラッシュアップして新規市場の開拓を図っています。サステナブル対応製品について、当社では環境負荷低減製品と社会貢献製品の2つに分けられますが、当部では既に、防災、水資源確保、農業の発展、感染症対策といった社会貢献に寄与する観点から、製品に高い機能性を付与して開発された製品を製造しており、これら製品による収益拡大を図っていきます。

2030年度にサステナブル対応製品売上高比率 ▶ 50%超という目標を達成するために、何が必要でしょうか。

西川 お客様である印刷会社と協働して社会課題解決をテーマにしたサステナブル製品を設計・開発して



います。技術的には、バイオマス由来原材料の活用や二酸化炭素排出量削減に向けた技術開発、カーボンニュートラルに対応した製品開発を推進しています。高コストなバイオマス由来原材料への対応は印刷会社単独では難しいため、お客様と共にコスト課題を解決する必要性を感じています。

葭田 西川さんと同様、技術革新とお客様との協働は不可欠であると考えています。機能性コーティング剤の開発や食品ロス削減に向けた積層フィルム技術を活用する他、インクジェット技術による省資源化、少量塗布可能な技術開発を推進していきます。

内田 プラスチックを担当する当部署にとっては大きな課題であると捉えており、プラスチックの使用削減に向けて、サステナブル対応した新製品の開発を進めています。具体的には、CO₂削減を意識した材料の開発、生分解性樹脂の機能改善、リサイクル可能な材料設計、新たな機能付与による使用拡大を図っていきます。また、PFAS(有機フッ素化合物)フリーなど環境負荷の低い代替材料開発にも力を入れていると考えています。

伏見 各セグメントの特性を活かし、お客様との密接な関係を通じて、サステナブル対応製品の目標達成を目指しています。プラスチックネットは、化成産品技術部と協力して環境に配慮した資材の開発に努めるとともに、バイオマス材料の活用も進めています。水処理関係では技術革新と新たな用途を検討、農業資材ではエネルギー効率の向上に寄与できると考えています。土木資材では災害防止や復旧の迅速化、安全な環境づくりに寄与し、設計から施工までの総合的アプローチで取り組んでいきます。

▶ 生産・技術部門として、付加価値の高い製品づくりに何が必要だと捉えていますか。

西川 成熟化した印刷市場において競争優位性を構築・維持するためには、お客様との密接なコミュニケーションを通して、その課題を直接的に理解し、迅速な課題解決が不可欠であると捉えています。大手印刷機メーカーが対応できない領域に注力し、お客様と

協働で製品を創造して、お客様の具体的な要望に応えていくことがカギになると考えています。

葭田 付加価値として、より便利な製品の追求、新しい機能で差別化された製品開発が挙げられます。機能性のあるコーティング剤の開発や製品に新たな機能を組み込むことで、彩りや特性の変化を実現できると考えています。こうした取り組みに必要なのは、常に新しいアイデアを追求して継続的にアイデアを創出する創造的思考だと捉えています。

内田 私の考える基本的な付加価値とは、製品本来の価値を追求して、お客様の課題を解決し、他社にはできない独自性を創出したものだと考えています。当部署では、お客様の視点から、当社の顔料分散技術に基づいたプラスチックへの色付け技術や高度な配合技術、設備と経験に基づく独自の技術の他、材料に対する深い知見から多様な材料を活用して、付加価値の高い製品づくりを追求していこうと考えています。



伏見 当部署では形状制御技術を核に、お客様との密接な関係と技術の柔軟な応用を通じて、付加価値の高い製品づくりを追求しています。また、既存製品の新しい使い方を探求し、新たな市場創出の可能性を開拓していきたいと考えています。

▶ 高効率で安定した企業基盤づくりに向けて、どのようなことを心掛けていますか。

西川 ①お客様との密接な関係②チームアプローチ

③迅速な対応④技術共有の4つが、高効率な生産体制の鍵であると考えています。チームアプローチについては、個人での課題解決ではなく、グループでの取り組みを強化し、多様な意見の共有と設計プロセスの共有を推進していきます。技術共有に関しては、部門間での技術情報の共有を進めるとともに、個人のスキルアップと新たな知見の創出が重要であると考えています。



葭田 ①機能性に関する取り組み②化学物質の管理③技術的アプローチの大きく3つに分けられると思います。機能性に関する取り組みについては、機能性のある製品を開発するとともに、お客様の要望に応える能力を維持することが挙げられます。次に化学物質管理に関しては、厳しい化学物質規制へ対応しつつ、安定した製品展開を続けていくことが肝要だと考えています。技術的アプローチについては、継続的な技術革新とお客様のニーズに対して迅速な対応をしていくことが必要だと捉えています。

内田 生産体制の効率化において、設計・設備・プロセスの最適化を通じて、技術部が重要な役割を担っていると捉えています。生産力強化には、高効率体制の構築、安全で働きやすい環境づくり、作業効率の向上と標準化の推進が必要だと考えています。これに対して、技術的な取り組みとしては、作業しやすい配合設計と生産に適した設備設計、作業効率を上げる設備支援、不適合・クレーム発生の防止が挙げられます。これらの取り組みにより、高効率な生産体制の実現、生産性の向上、品質安定性の確保ができると思います。

伏見 高効率な生産体制の実現には、製造と技術の密接な連携と現場密着型の設計アプローチが不可欠だと捉えています。そのため、製造と技術の連携を強化・統合するとともに、製造プロセスの理解を深めて設計への反映を実施し、生産能力の向上を図っていくことを考えています。そのため、生産ラインの把握や施工現場の観察、使用状況の調査などを行い、設計へフィードバックする現場密着型のアプローチを推進していきます。

▶ 5つの基盤技術を基にしたコア技術の優位性はどのようなところでしょうか。

西川 顔料分散、印刷適性、プレゼンテーションの各技術を通じて、独自のコア技術の優位性を追求しています。これらの技術は、長年の経験とお客様のニーズへの柔軟な対応から生まれた競争力の源泉となっています。

葭田 原材料の選択、配合技術、生産技術を中心に、お客様のニーズに応じた柔軟で高度な技術開発が重要だと捉えています。こうした継続的なイノベーションとお客様との密接な関係が、当社のコア技術の優位性の源泉となっていると考えています。

内田 高度な分散・配合技術・独自の設備といった当社独自のコア技術は、年間約4,000件の調色業務や材料の使い分けに関する知識など豊富な経験と過去のデータ蓄積による継続的な技術革新が、その競争力の源泉になっています。

伏見 精密な形状制御技術、他にはない一次検査技術、お客様に近い設計アプローチなど、独自のコア技術の優位性を示すものだと考えています。特に、お客様のニーズに応じた柔軟な技術開発と、設計から施工までの一貫したアプローチが、当社の技術的強みになっていると考えています。

▶ 事業間のシナジーはどのようなところにありますか。

西川 技術的な共通点としては、顔料分散技術や着色

剤定着技術があります。また、インキ技術第1部とインキ技術第2部で比較的近い技術基盤がありますので、今後異なる分野への技術展開やUV設計への原材料の転用といった技術の相互活用・技術連携を行い、ものづくりの幅の拡大や用途の多様化といったシナジー拡大の可能性を探る必要性があると考えています。

葭田 西川さんが述べた具体的な技術連携については製品開発や評価のために互いのインキ、印刷に関する技術を共有している部分があります。今後、同じお客様への異なる製品開発を進めていくことで、技術的な相乗効果やお客様満足度の向上、製品開発の効率化といったシナジーが創出できると考えています。

内田 異なる事業部門間の技術的な共通基盤と相互補完性を重視し、シナジーを通じた革新的な製品開発を目指していければと考えています。協業領域については省エネ着色剤の開発、加工品製品への機能性付与などがあります。将来的に技術の横断的活用や新たな価値創造、総合的な製品開発に繋がるものと想定しています。

伏見 当部署で扱う製品の生産には材料が重要であるため、製品開発では材料に関する相互協力は不可欠といえます。化成品部門との技術見学や製造プロセスの相互理解、人事交流による知識共有など技術的な交流を通じて、より革新的な製品開発が進み、生産・技術部門の全体最適が見込めると考えています。



パーパス実現に向けた人材マネジメントと働きがいの推進

▶ 経営戦略と人材戦略の連動

当社グループでは、企業の持続的な成長において、最も重要な資源は「人」と考えています。

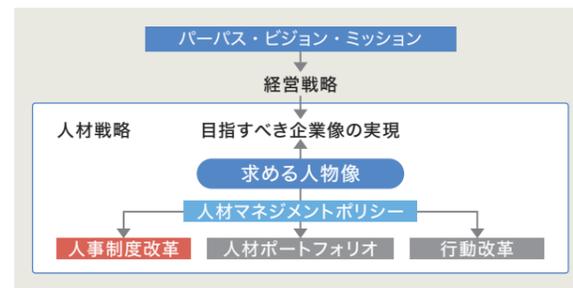
そのため、経営戦略の一環として、人材の育成と活用を柱とする人事戦略を構築し、着実に実行しています。

人事戦略の策定にあたっては、経営陣との対話を重ねながら、基本戦略および事業戦略との連動性を確保し、4つの柱を軸に構成しています。さらに、現状とのギャップを定性・定量の両面から分析することで、優先して取り組むべき課題を明確化しました。

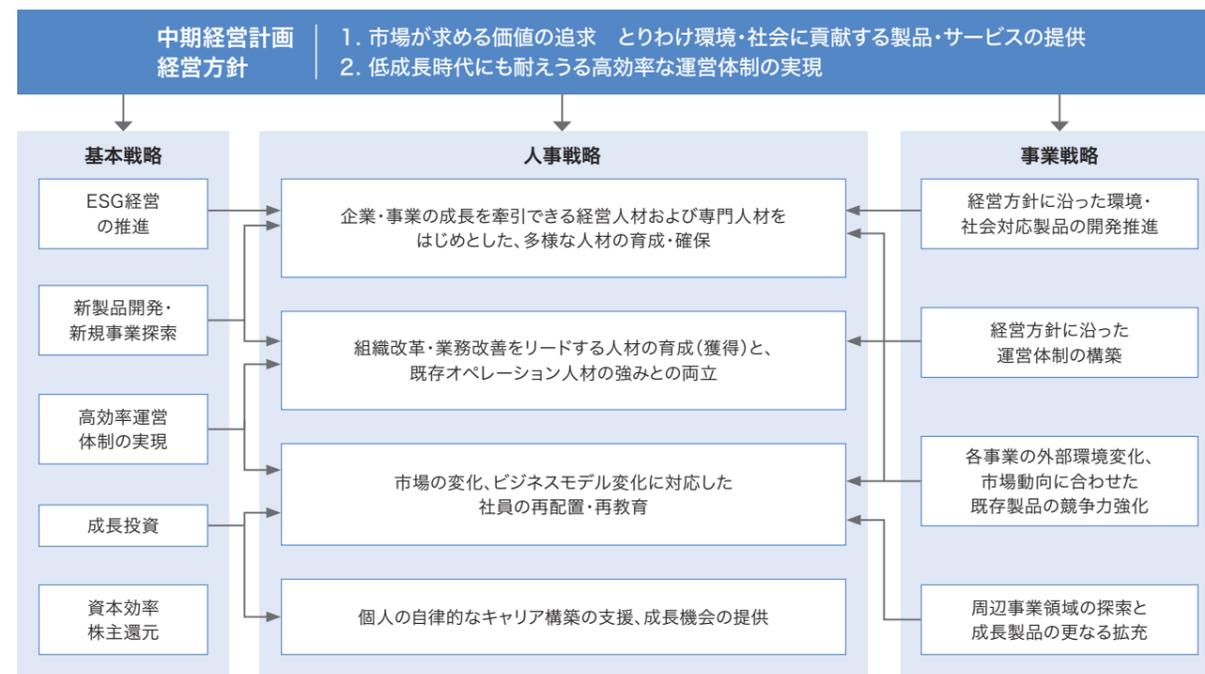
従業員一人ひとりが日々の業務を通じて成長を実感できるよう、職場環境の整備にも注力しています。各階層に応じた研修に加え、従業員の適性や志向を踏まえた職種異

動の機会も設け、個々の可能性を引き出す支援を行っています。

今後も、「人を大切にする企業」として、従業員が自らのキャリアを主体的に描き、成長を実感できる組織づくりを進めてまいります。

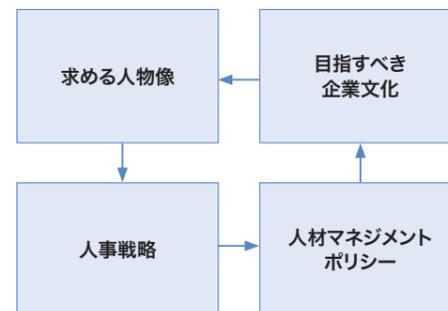


▶ 経営戦略と人事戦略の関係図



▶ 人事戦略を実現するための人材マネジメントポリシー

当社グループでは、人事戦略の実現に向けて、基本戦略および事業戦略との連動性を重視しています。これらの戦略において定めた各項目に対し、人事面では「多様な人材の育成・確保」「リーダーシップの発揮」「変化への柔軟な再配置」「キャリア構築」の4つを柱として位置付けています。これらを踏まえ、人事戦略を着実に遂行するために、必要となる人材ポートフォリオを定義し、求める人物像を具体化しました。そのうえで、該当する人材をどのように成長させていくかという視点から、人材マネジメントポリシーを策定しています。



▶ 人事制度改革への着手

当社グループでは、2022年度に「人事戦略構築プロジェクト」を立ち上げ、現状分析や従業員意識調査を通じて、従来の人事制度における課題や改善点を明確化しました。

多様な働き方の実現、適材適所でのやりがいのある職務の提供、公平かつ納得感のある処遇の実現を目指し、新たな人事制度を設計しました。2023年4月より制度の運用を開始し、現在はその定着と社内への浸透に向けて、継続的に取り組んでいます。

▶ 人材育成方針

当社グループは、成長戦略を描ける人材の獲得・育成をするために、従業員一人ひとりの活躍と成長を促進することを人事制度の基本方針としています。新入社員から管理職までの階層別研修や人材ポートフォリオに基づく配置、社内公募制度の活用、目標設定を通じた実務経験の積上げなど、従業員が自己成長・自己実現できる環境づくりに取り組んでいます。

項目	2023年度および2024年度の主な取り組み
多様な人材の育成と確保	女性の職域拡大、アシスタントマネジメント職の登用、中途採用(2024年度は11名)、部署間ローテーションや管理職アセスメントの実施、「Women's Empowerment」研修の開始、障がい者雇用の推進。
シニア人材の活用	定年後も専門性を活かして働けるシニア人事制度を導入。ライフスタイルに応じた柔軟な働き方の実現に取り組み、制度の運用改善を継続中。
健康経営の推進	時間外労働削減、有給休暇取得促進、健康関連セミナー(禁煙・睡眠・食事・花粉症等)の実施。特別休暇制度を拡充し、安心して働ける環境を整備。
その他の取り組み	行動指針に基づく評価と研修の実施、eラーニングの全従業員への展開、埼玉県「多様な働き方実践企業」認定の取得、王子地区での職業体験・チャリティ活動、海外子会社での社会貢献活動、能登半島地震への支援実施。

▶ 東京インキ Women's Empowerment

「多様な人材の活躍を推進する方策の一環として、女性社員に向けた専用の選抜型研修を実施しています。「東京インキ Women's Empowerment」の名で、女性社員が活躍することの重要性や、ジョブクラフティングの手法、コラボレーションスキルの獲得やシェアリーダーシップの概念習得など、約2年間で幅広い内容を学ぶことのできる研修を実施しています。

▶ 社内環境整備方針

当社グループは、従業員一人ひとりが日々の業務を通じて成長を実感し、チャレンジ精神を持って最大限の力を発揮できるよう、安心して働ける社内環境の整備に努めています。働きがいのある職場を実現するために、人事制度の柔軟性、評価の公平性、多様性の尊重、健康経営の推進、ライフステージに応じた支援など、多角的な施策を展開しています。

項目	2023年度および2024年度の主な取り組み
人事制度の整備	柔軟なキャリア選択を支える等級・給与・評価制度の見直しを実施。特に評価制度については2024年度に一部改定し、目標設定会議や評価者会議、評価者研修を通じて、公平で透明性の高い制度を推進。
キャリア支援	今後の取り組みとして、従業員の自立的なキャリア形成を支援する専用研修プログラムの導入や、ライフプラン相談窓口の設置を予定。
柔軟な働き方の推進	場所や時間にとらわれない柔軟な働き方を推進し、働きやすい環境づくりへの取り組み。
健康経営の推進	従業員の心身の健康維持を目的に、健康経営の取り組みを継続。働く上での安心感を高める環境整備を実施。
ダイバーシティ推進	多様な人材が活躍できるよう、ダイバーシティの観点から組織づくりを強化。育児・介護といったライフイベントとの両立支援にも注力。

▶ 従業員エンゲージメント

当社グループでは、従業員の意識やエンゲージメントの状況を把握するため、年1回「従業員意識調査」を実施しています。調査結果をもとに、従業員の成長とやりがいを高めるための施策を検討し、人事制度の見直しを含む継続的な改善活動を推進しています。今後も、従業員一人ひとりが主体的に能力を発揮し、いきいきと働ける職場環境の構築に取り組んでまいります。

新たな価値を創造できる人材の創出とマインドの醸成

▶ バリューの策定と浸透への取り組み

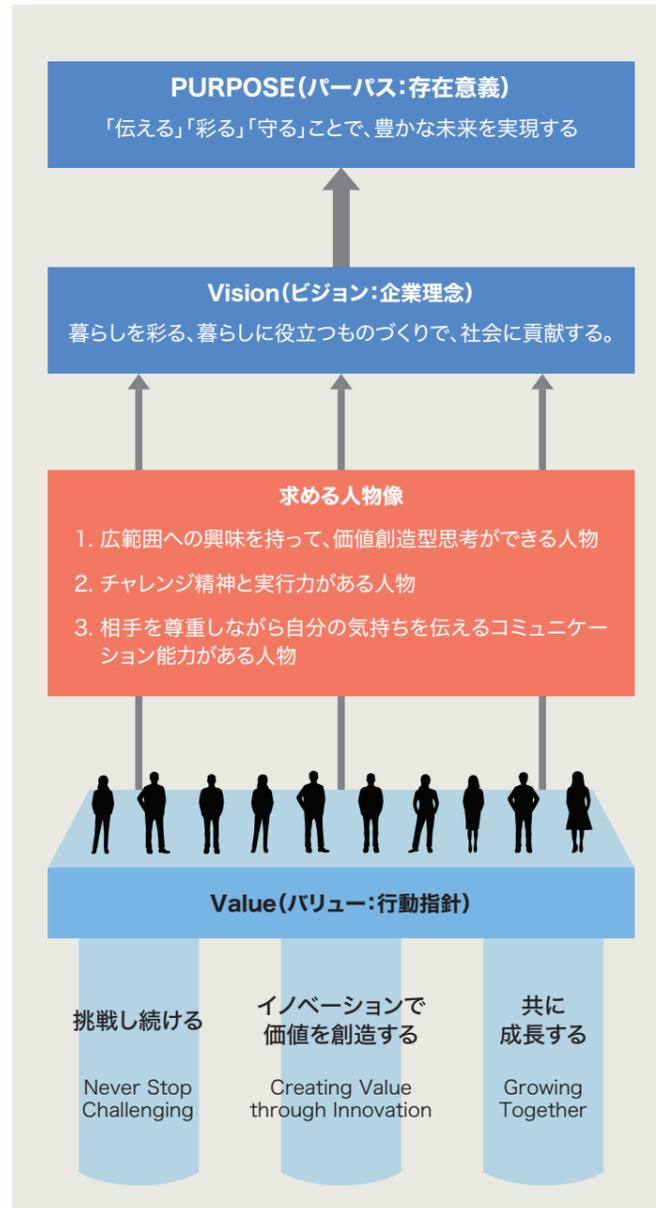
当社グループでは、中期経営計画に掲げた経営方針の実現に向け、「求める人物像」を明確に定義し、それに基づく『バリュー（行動指針）』を策定しました。このバリューは、従業員が日々の業務の中で自らの行動に反映させることを目的としており、現在も継続して運用しています。こうした価値観のもと、特に「挑戦し続ける文化」の醸成を重視し、マインドセットの変革に向けた取り組みを継続的に進めています。

▶ 人事制度への反映とバリュー評価の運用

策定したバリューの浸透を図るため、人事制度の改定に際し、バリュー評価を導入しました。この評価制度は、「求める人物像」に基づく行動や、目指すべき企業文化への貢献を評価対象とし、従業員の取り組みを適切に反映できる仕組みとして設計されています。現在もこの制度を継続して運用しており、東京インキが掲げるVision・Missionの実現に向けて定義された行動指針に沿った行動を評価することで、会社と従業員が目指す方向性（ベクトル）の一致を図っています。創立以来100年以上にわたり受け継がれてきた東京インキの良き文化を大切にしながら、経営計画の達成に向けて、全従業員が一丸となって取り組んでいます。

▶ モニタリング

パーパスの浸透状況や人事制度の改定、ワークライフバランスの推進、健康経営の取り組みが、エンゲージメントスコアにどのような影響を与えているかについて、マインドセットアプローチの観点から定期的にモニタリングを行っています。各施策には目標数値を設定し、結果に基づいてPDCAサイクルを回しながら、目標達成に向けた必要な施策を継続的に実施しています。従業員のエンゲージメントは、中期経営計画を実現するうえで不可欠な要素と捉え、今後も継続的な改善に取り組んでいきます。



		2023年度	2024年度	2030年度目標
エンゲージメントスコア (10点中)	成長実感	5.6	6.0	8.0
	満足度	5.7	5.9	8.0

		2023年度	2024年度	2030年度目標
パーパス	認知度	66.0%	70.1%	100%
	理解度	42.5%	46.1%	80.0%
	共感度	28.5%	29.5%	70.0%

▶ シニア人事制度の運用開始

当社グループでは、人的資本への取り組みの一環として、長期ビジョンに特定したマテリアリティ「4. 新たな価値を創造できる人材の創出とマインドの醸成」を推進しています。その実現に向けて新人事制度を導入しましたが、従来の定年再雇用者向け制度とは連動しておらず、この点が課題となっていました。今後さらに少子高齢化が進み、シニア従業員の活躍がより一層重要となることを踏まえ、2025年4月より、新たに定年再雇用者を対象とした「シニア人事制度」を導入しました。この新制度では、バリュー

評価を中心とした新人事制度と共通の設計を多数取り入れており、定年後もこれまでの延長線上でスムーズに働き続けられる環境を整えています。また、業務内容や成果に応じた処遇を可能とすることで、従来制度よりも高い待遇での雇用が実現できるようになりました。これにより、シニア従業員がより高い意欲を持って活躍できる制度となっています。

▶ 社内浸透活動

パーパスの周知活動

「伝える」「彩る」「守る」ことで、豊かな未来を実現することが当社グループのパーパスです。パーパスは存在意義であり、長い時間軸(50年や100年)を見据えているもので、創立100年を迎えた当社グループが次の100年に向けて新たに決めました。パーパスをはじめ、ビジョン・ミッション・バリューは全社に掲示し、従業員が日常的に意識できるよう、さまざまな工夫を通じて浸透を図っています。また、従業員の価値観と会社のパーパスの一致点を見出すことが、お取引先や株主にとって魅力的な会社になるために重要であると考え、経営者による少人数制ワークショップを開始しています。



評価に関するフィードバック

評価制度は、等級制度・給与制度の根幹を成すものであり、目指すべき企業文化への行動、求める人物像で定めた要件を反映し、会社への貢献度を適切に評価する仕組みを設計しており、評価の最終決定は、人事委員会で行います。評価のフィードバックについては、1年間の評価結果が確定した後で、1 on 1 の対面で行っており、会社の経営目標に沿った行動ができていたかを確認するとともに、評価に対するズレを修正し、きちんと説明、話し合いをすることで信頼を築き、努力の方向性を明確にしています。フィードバックを行うことで、今後の目標が明確になり、モチベーション向上の機会として取り組んでいます。



気候変動への対応

▶ TCFD提言に沿った情報開示

当社グループは、2024年3月にTCFD提言への賛同を表明しました。TCFD提言に沿った情報開示を進めていくことは、事業活動へのリスクや機会を把握し、社会と当社グループの持続可能性の実現に向けて、気候変動対応を含む環境への取り組みをより一層充実・加速させていきます。

▶ ガバナンス

当社グループは、持続可能な社会の実現に向け、実行力を高める目的で、代表取締役社長を最高責任者とし、サステナビリティ経営推進委員会において、サステナビリティ関連のリスク・機会への対応に関する審議や、関連取り組みの進捗状況の確認を行い、取締役会へ報告しています。取締役会は代表取締役社長を通じ、サステナビリティ経営推進委員会の監督や意思決定を行っており、経営会議へ同委員会の審議内容を連携することで、サステナビリティ関連のリスク・機会を踏まえた全社的な経営計画・事業戦略の検討や、社内各部門・子会社等の計画策定・取り組み推進を実行します。

▶ 戦略

気候変動への対応として、2050年のカーボンニュートラル実現を目標に、再生可能エネルギーの有効活用、生産エネルギーの低減、省エネ設備の積極的な導入、脱炭素社会・循環型社会への貢献を進めています。気候変動に関連するリスク・機会の内、当社国内グループとして重要度が高いと評価した下記について、財務的影響の定量分析を実施しました。

リスク/機会	シナリオ分析	シナリオ	財務的影響		財務的影響に関する定量分析結果と今後の対応策
			中期	長期	
移行リスク (政策・法的)	温室効果ガス排出量削減・炭素税導入に伴う操業コストの増加による財務影響	1.5°C	大	大	<ul style="list-style-type: none"> ●2024年3月期と比べ、温室効果ガス排出量の将来の変化については、通常電力の排出係数低下と電力単価の低下による影響により、中長期とも約1～2億円コスト削減見込み ●シナリオでの炭素税導入の影響については、Scope3・カテゴリ1の原材料調達を大部分を占めるため、販売先への価格転嫁等を考慮しないとすると、最大値として中期で約38億円、長期で約65億円コスト増加見込み ●使用電力については、今後他工場においても使用電力の段階的な切り替えを検討 ●炭素税が導入された場合、中長期に想定される課税負担額について、サプライチェーンマネジメントの観点から販売先への価格転嫁等も視野に対応 ●当社の調達原材料は化石燃料由来樹脂が多く、今後の社会全体における温室効果ガス排出量の少ない調達原材料(バイオマス由来樹脂等)への転換の進展度合を注視の上対応
物理的リスク (急性)	風水害による工場・営業所への財務影響	4°C	大	大	<ul style="list-style-type: none"> ●5拠点同時に被災した場合の保有固定資産や棚卸資産の直接被害額は、最大値として約17億円の見込み ●被災後考えられる暫くの営業停止や営業停滞が招く間接被害額は、発生確率を考慮した場合、5拠点の最大値として中長期とも約0.4億円の見込み ●代替生産可能な体制構築、特定製品の製造拠点の分散等、当社グループ全体のBCP(事業継続計画)の推進を継続

分析対象期間: 中期(2030年)、長期(2050年)
 1.5°Cシナリオ: IEA Net Zero Emissions by 2050 Scenario、IPCC 第6次報告書 SSP1-1.9 (該当するシナリオが無い場合は2°C未満シナリオ等で代替)
 4°Cシナリオ: IEA Stated Policy Scenario (STEPS)、IPCC 第5次報告書 RCP8.5、IPCC 第6次報告書 SSP1-2.6、同・SSP5-8.5

▶ リスク管理

サステナビリティ経営推進委員会が審議・検討したサステナビリティ関連のリスク・機会に関する内容は、リスク・コンプライアンス委員会へ連携されます。重要なリスクについては、アセスメントの候補とし重要度を評価し、各リスクオーナーがリスク低減に向けた活動を推進した結果のモニタリング等を行います。また、リスク・コンプライアンス委員会の管理対象のうち、サステナビリティに関するリスク・機会と関連するリスクの状況については、取締役会に報告後、サステナビリティ経営推進委員会へ連携されます。

▶ 指標と目標

当社グループの温室効果ガス排出量の削減目標達成に向けた取り組み状況は下記のとおりになります。

2030年	温室効果ガス排出量50%削減(2013年度対比 / Scope1、2)
2050年	カーボンニュートラル実現

単位: t-CO ₂	2013年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
温室効果ガス排出量	—	171,999	184,859	181,209	178,742	177,688
(Scope1、2計)	21,661	17,410	17,755	17,061	15,940	16,448
(Scope3計)	—	154,589	167,104	164,148	162,802	161,240
Scope1、2削減率(2013年度比)	—	△19.6%	△18.0%	△21.2%	△26.4%	△24.1%

対象組織: 当社国内グループ

主な取り組み

1. 再生可能エネルギーの有効活用

太陽光発電や風力発電等の再生可能エネルギー設備の導入について、検討を開始しています。今後もカーボンニュートラル実現に向けて、使用電力については、再生可能エネルギー電力への段階的な切り替え等を検討していきます。

2. 省エネ設備の積極的な導入

前年比エネルギー消費原単位1%削減を目標として、成形機シリンダー等の断熱化、空調機の省エネタイプへの更新、生産設備モーター、変圧器およびコンプレッサーの高効率タイプへの更新等を実施しました。これらの取り組みを実施した結果、2024年度は前年比1%削減目標を達成することができました。

労働安全衛生

当社グループでは、「安全はすべてに優先する」という基本方針のもと、安全を最優先事項として位置付け、従業員の職場における安全と健康の確保、ならびに快適な作業環境の整備に取り組んでいます。

「危険に対する意識の向上」「安全基準の策定」「心身の健康管理」の3つのガイドラインを軸に、労働災害の未然防止と、すべての従業員が安心して働ける職場づくりを推進しています。

2025年度は、従業員一人ひとりの「気付き」と「改善」を原動力として、労働災害ゼロの実現を目指すとともに、心身の健康と安全で快適な職場環境の構築に努めてまいります。

基本方針

- 1 危険に対する意識の向上
- 2 安全基準の策定
(安全に関する基本事項のとりまとめ)
- 3 職場の健康管理(心と身体)

達成目標

- 1 労働災害・通勤災害をゼロ
- 2 自責自動車事故をゼロ
- 3 健康診断、ストレスチェックの100% 実施

推進項目

- 1 危険に対する意識の向上
 - ・リスクアセスメントによる各職場の危険箇所の再確認
 - ・危険予知活動(KYT)の強化
 - ・指差し呼称の実施
- 2 化学物質の自律的管理の推進
 - ・リスクアセスメントの実施
 - ・保護具の着用
- 3 5S活動の徹底
 - ・不必要なものを処分して整理し、職場を効率的に整頓
 - ・定期的な清掃で、職場・設備を使いやすい状態に維持
 - ・安全を達成するためのルールを習慣化
- 4 安全運転意識の高揚
 - ・定期的な車両点検の実施
 - ・ながら運転の禁止
 - ・車用防災キットの定期的点検(種類、期限および保管場所)
- 5 心と身体の健康管理
 - ・ストレスチェックの実施と高ストレス者のフォロー、高ストレス職場の改善活動
 - ・健康診断の100% 受診と有所見者のフォロー
 - ・作業環境測定の100% 実施

2024年度の主な活動内容

- 火災事故の未然防止に関する取り組み

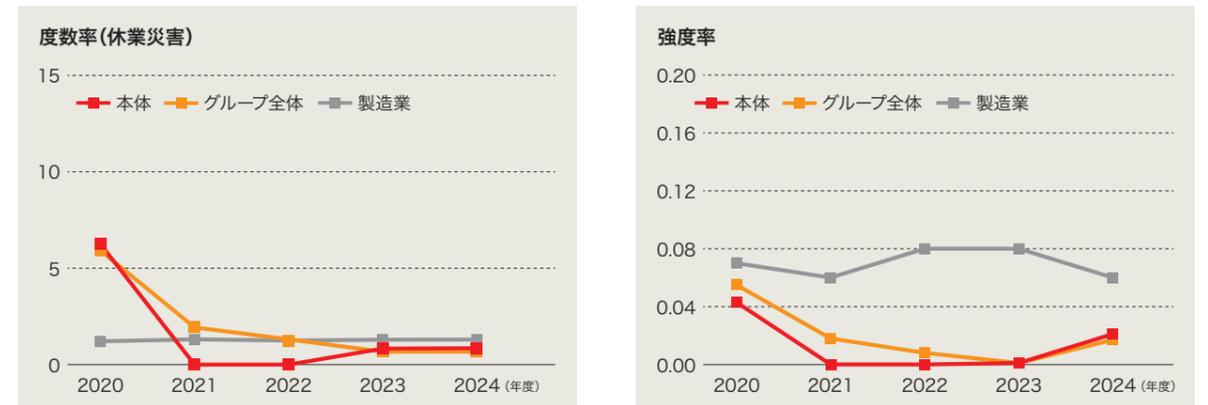
危険物を取り扱っている拠点に対し、静電気対策の実施状況について現状把握を行いました。調査結果を踏まえて「火災防止に関する安全基準」を策定しました。静電気対策の徹底、安全基準に則り定期的なチェックを行う事で、火災事故の未然防止に努めました。また、社内の教育用に「静電気安全対策」の資料を作成しました。
- フォークリフトによる事故防止に関する取り組み

フォークリフトに関する労災やヒヤリハット、物損事故が多いことから、日々の運転での順守事項を盛り込んだ「フォークリフトに関する安全基準」を策定しました。業務でフォークリフトを運転する者は定期的に外部講師による教育を受けることを必須としました。
- 化学物質の自律的管理の推進

「保護具着用管理規準」に則り、保護具着用管理責任者から各部署に対して保護具着用に関する教育を行い、保護具の適切な選択、適正な使用、管理を徹底しました。リスクアセスメントの実施、保護具着用写真の掲示を行い化学物質に対する安全確保に努めました。

労働災害発生状況

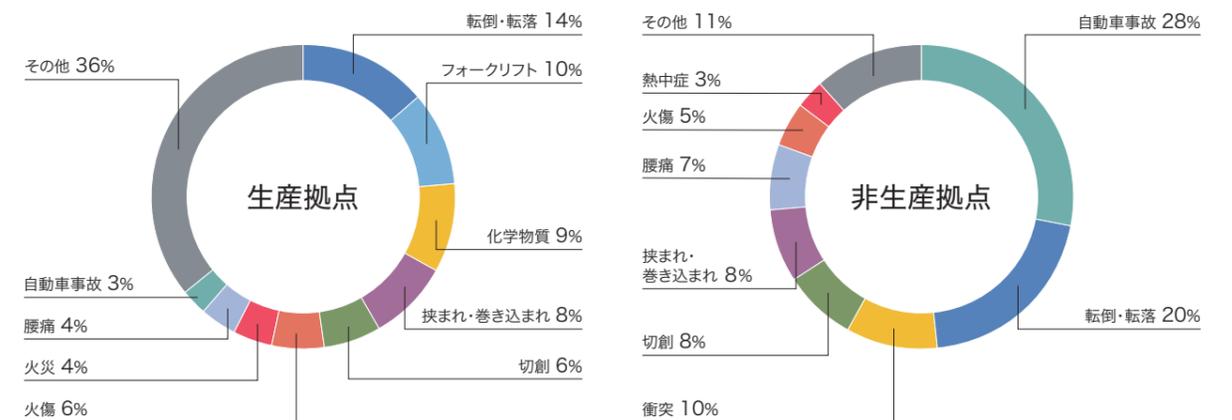
すべての休業災害、不休災害について原因調査と対策を実施するとともに、対策実施後に有効性を確認し類似事故の防止に努めています。また、「東京インキ安全基準チェックシート」に基づき、設計段階から機械設備のリスク低減を図るとともに、手順、ルールを徹底し、ヒューマンエラーによる事故防止にも注力しています。



度数率:延べ実労働時間100万時間当たりの労働災害による死傷者数で災害発生頻度を表します。
強度率:延べ実労働時間1,000時間当たりの労働損失日数で、災害の重さの程度を表します。
度数率、強度率の典拠:厚生労働省「労働災害発生状況」

リスクアセスメント実施結果

期初にリスクアセスメントを全部署にて実施しました。工場については、転倒・転落、フォークリフト、化学物質の取り扱い、挟まれ・巻き込まれの順に多く、工場以外では自動車事故、階段等での転倒・転落、出入り口での衝突、カッターやハサミでの切創の順で多い結果となりました。フォークリフトに関しては「フォークリフトに関する安全基準」、化学物質に関しては「保護具着用管理規準」を作成し、事故防止に努めています。



自動車事故発生状況

自動車事故件数は前年度に対し増加し、通勤時の自動車、オートバイ、自転車による災害も増加しました。通勤経路のリスクを考慮していなかったこともあり、2025年度からは通勤時のリスク(滑りやすい箇所、見えづらい場所、飛び出してくる危険等)についてもリスクアセスメントの対象とすることとしました。



健康経営

健康経営宣言

東京インキグループの企業理念である「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。」を実現するために、従業員が心身ともに健康な状態を維持することが重要であると考えます。

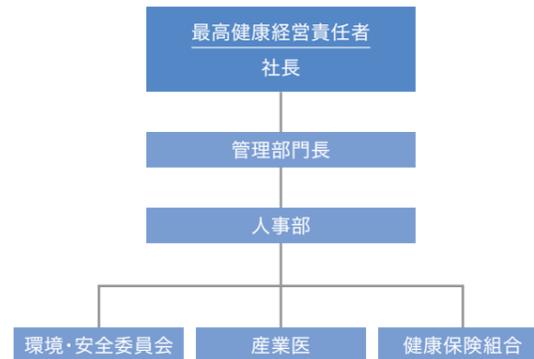
東京インキグループは、一人ひとりが能力を最大限に発揮するために、安全で働きやすい環境の整備と従業員の心と身体の健康づくりを支援していきます。

健康経営推進体制

当社グループでは、「健康経営」の推進に向けた組織体制を整備しています。

代表取締役社長が「最高健康経営責任者」を務め、経営層の主導のもと、従業員の心身の健康づくりに積極的に取り組んでいます。各施策の実施結果は、経営会議および環境・安全委員会に報告され、次年度以降の運用改善に活用されています。

また、産業医や健康保険組合と連携し、従業員への継続的な支援体制を構築しています。



健康経営の考え方

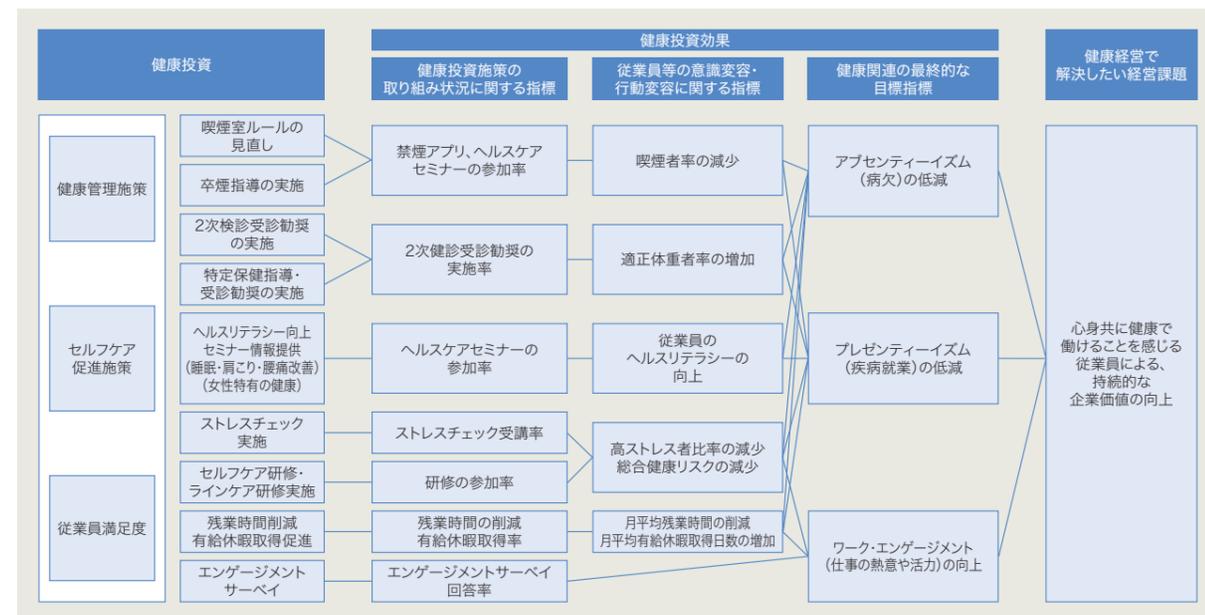
当社グループでは、従業員が心身ともに健康で働ける環境の実現を通じて、持続的な企業価値の向上を重要な経営課題と位置付けています。

その実現に向けて、健康戦略マップを策定し、健康投資に積極的に取り組んでいます。

これらの取り組みの成果は、以下の3つの指標を通じて評価しています。

- アブゼンティーズム(病欠)の低減
- プレゼンティーズム(疾病就業)の低減
- ワーク・エンゲージメント(仕事の熱意や活力)の向上

これらの指標をもとに、経営課題の解決に向けて継続的な改善を図っています。



定量的な取り組み目標

取り組み項目	目標	2024年度
喫煙率	20.0%	27.8%
適正体重者率	70.0%	63.0%
高ストレス者比率	12.0%	16.7%
平均年次有給休暇取得率	80.0%	71.2%

主な取り組み

当社グループでは、従業員一人ひとりが心身ともに健やかで、いきいきと働ける職場づくりを目指し、「健康経営」の推進に取り組んでいます。主な施策は、以下の3つの分野に重点を置いています。

- 1 からだの健康の保持・増進**
 - ・定期健康診断および人間ドックの受診率100%の徹底
 - ・特定保健指導の積極的な受診勧奨
 - ・生活習慣病予防や食生活改善に向けた指導の実施
- 2 こころの健康の保持・増進**
 - ・ストレスチェックの実施と結果に基づく職場環境の改善
 - ・メンタルヘルス教育の実施による意識向上
 - ・病気休職者への復職支援および継続的なフォロー体制の整備
- 3 働きやすい職場環境の整備**
 - ・時間外労働の削減と休暇制度の活用促進
 - ・働き方改革を通じたワークライフバランスの実現
 - ・禁煙タイムの設定による健康意識の向上

外部からの評価

当社では、従業員の健康を重要な経営課題と位置付け、健康経営の推進に積極的に取り組んでいます。

その成果として、「健康経営優良法人」に3年連続で認定されており、さらに、健康保険組合連合会東京連合会より「健康優良企業(銀の認定)」も取得しています。今後も、従業員一人ひとりが心身ともに健やかで、活力を持って働ける職場環境の整備に努めていきます。



社会貢献

当社グループでは、サステナビリティ経営の推進に向けて「サステナビリティ経営推進委員会」を設置し、その下部組織である「社会貢献活動チーム」を中心に、地域社会とのつながりを深めるとともに、次世代への教育・啓発にも貢献しています。

主な取り組み

地域イベント・チャリティ活動への参加

東京都北区王子にて、王子一丁目町会が主催する、台風被害で大きな影響を受けた千葉県銕南町への支援を目的とした「チャリティ餅つき大会」に参加しました。当日は、町内会および周辺企業の皆様と協力し、チャリティ募金活動を実施しました。



職業体験イベントへの出展

北区社会福祉協議会が主催する小学生向け職業体験イベントに出展し、インキの色合わせ体験や「100Hueテスト(色覚検査器)」を用いた色並べ体験を通じて、色彩づくりの楽しさや調色技術の奥深さを子どもたちに体感してもらいました。



財務戦略

中期経営計画「TOKYOink 2027」の実現に向けた資本政策・財務戦略

当社グループは、長期ビジョン「TOKYOink Vision 2030」において、持続可能な価値を提供し続ける企業グループへ成長することを目指しています。その実現に向け、ROEの向上は重要な経営目標であり、財務戦略上の主要KPIとして位置付け、2030年度までにROE8.0%以上の達成を目標に掲げています。

この長期目標に先立ち、中期経営計画「TOKYOink 2027」では、ROE5.5%の達成を定量的な目標として設定しており、その早期達成に向けた取り組みを加速しています。本計画期間は、当社にとって“変革の実践フェーズ”と位置付けており、収益計画と資本政策・財務戦略を両輪として推進することで、中期的な経営目標の達成を図るとともに、長期ビジョンの実現に向けた基盤づくりを進めてまいります。

また、収益性の向上とキャッシュ創出基盤をより強固にするため、資本効率の向上に継続的に取り組んでいきます。限られた経営資源を最適に配分し、成長分野への戦略的投資と株主還元のバランスを図ることで、財務の健全性と柔軟性を維持しながら、持続可能な企業価値の向上を目指してまいります。

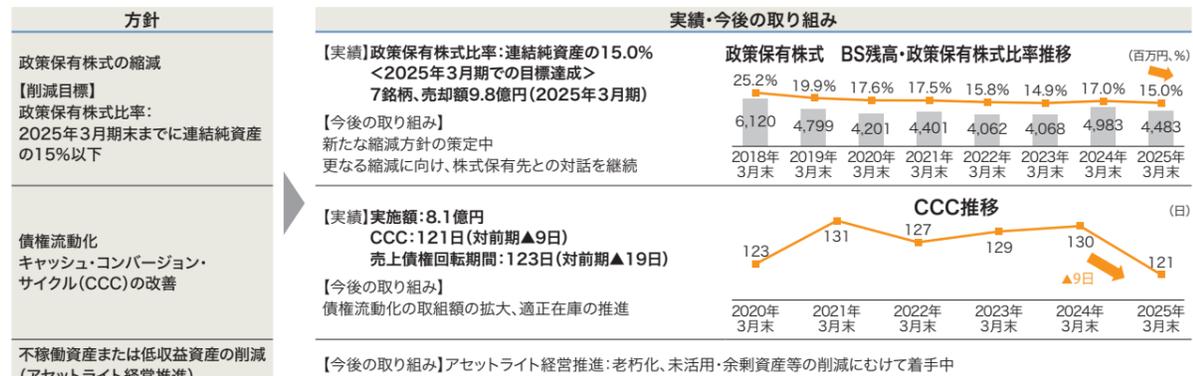
① 資本政策・財務戦略の概要

当社グループは、「資本効率の向上」「強固な財務基盤の確保」「株主還元」の3つのバランスを重視した資本政策を基本方針として掲げています。これらの方針に基づき、資本構成の最適化を図ることで、ROEの向上と企業価値の持続的な成長を目指しています。

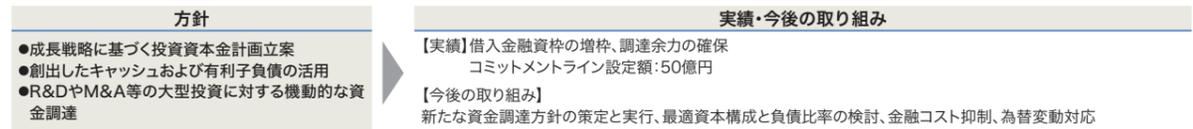
具体的な財務戦略は以下の通りです。

② 資産効率の最大化とキャッシュの創出による成長基盤の強化、株主価値の持続的向上

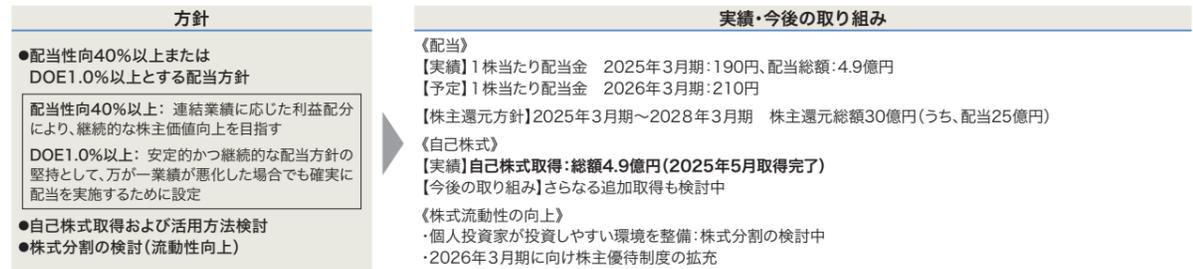
① 株主資本の活用を最大化(BSマネジメント)～資産効率を重視したキャッシュの創出、内部留保の活用～



② 強固な財務基盤の確保

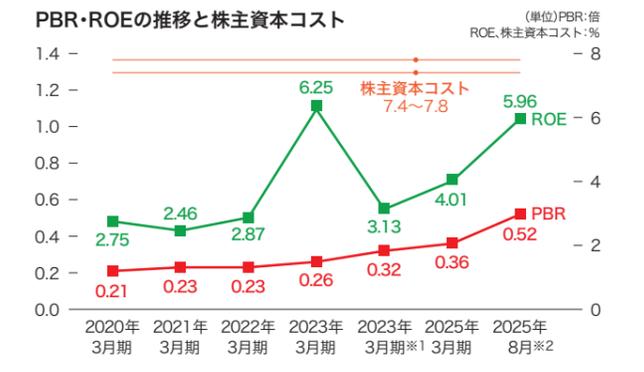
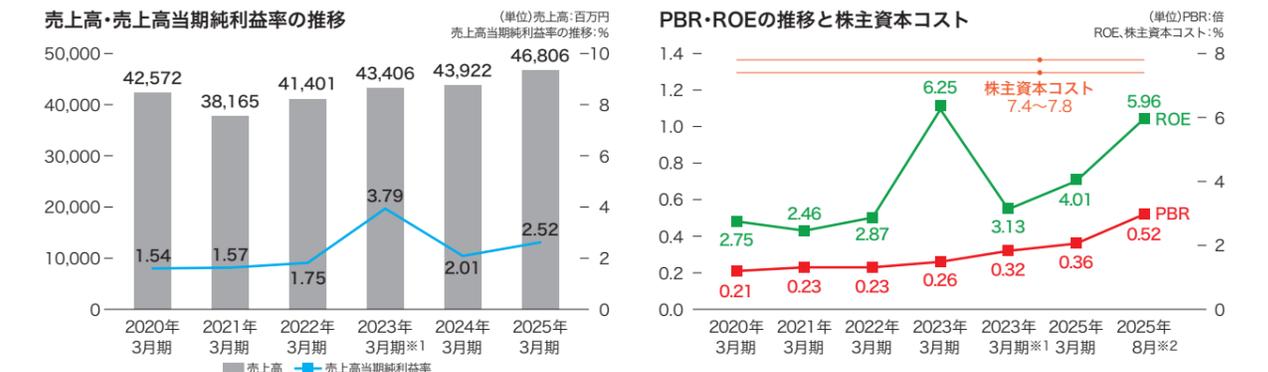


③ 株主還元の充実

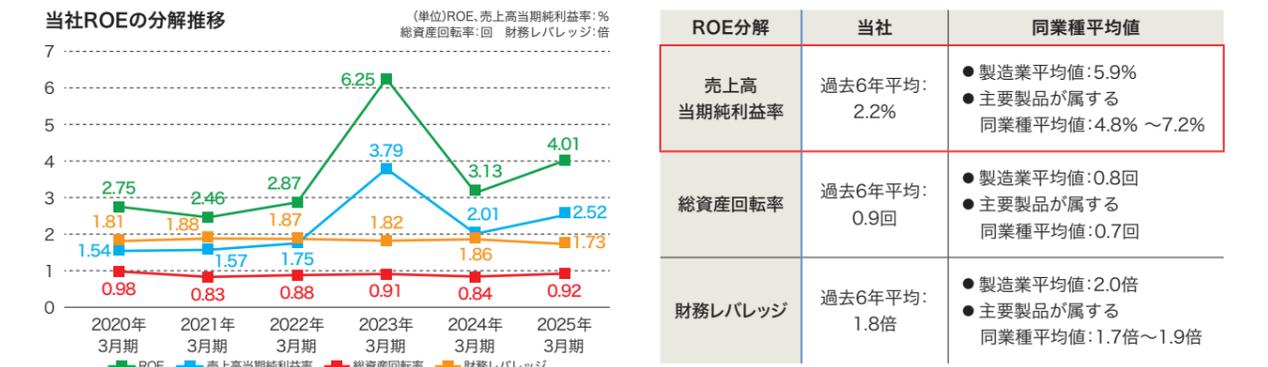


▶ 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

当社グループは、持続的な企業価値の向上を目指し、資本コストおよび株価を意識した経営の強化に取り組んでいます。これまでの投資家との対話を踏まえ、株主資本コストを7.4~7.8%と見直しました。エクイティスプレッドの改善に向けては、特に利益率の向上が喫緊の課題であると認識しており、高付加価値製品へのポートフォリオ転換や新規事業の立ち上げを通じて、収益性の向上を図ってまいります。また、財務の健全性を維持しつつ、資本効率を重視した成長投資を推進していきます。これらの施策を着実に実行することで、PBRの向上を目指します。



※1 2023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(年換算):2026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(2025年8月15日終値)÷一株当たり純資産(2026年3月期1Q)

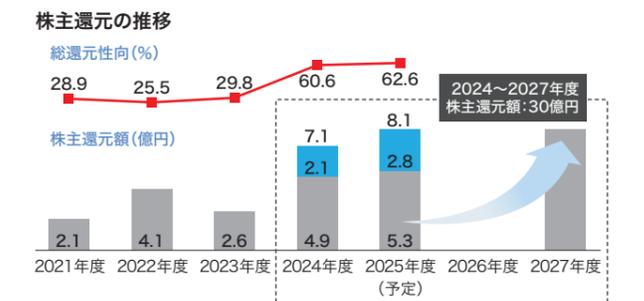
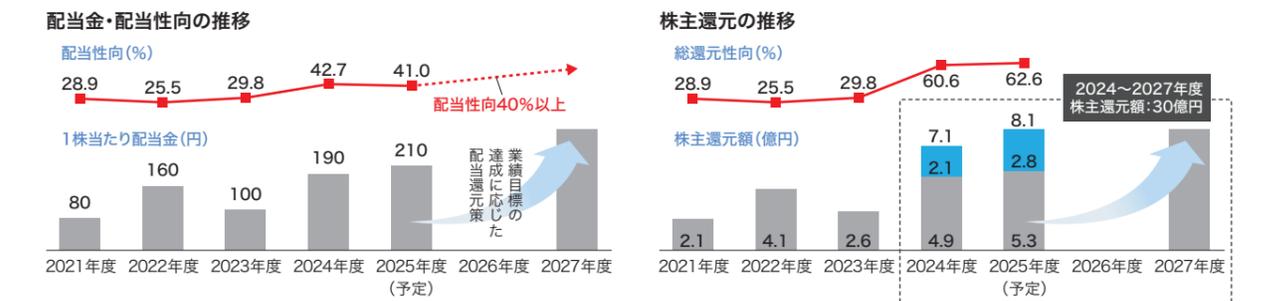


※2023年3月期は45億円の営業外収益(米国連結子会社TPIC出資分配金)計上
 ※製造業平均値および、当社事業の主要製品が属する同業種平均値は2023年経済産業省企業活動基本調査確報データの過去5年実績を用いて算出

ROE分解	当社	同業種平均値
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

▶ 株主還元

当社グループは、安定的かつ継続的な配当を基本としつつ、配当性向40%以上またはDOE1.0%以上を配当方針としています。DOEについては、万が一業績が悪化した場合でも確実に配当を実施するために設定しています。2024年度、2025年度と連続増配を予定しており、今後も業績目標の達成に応じた配当還元により、株主価値の向上を目指していきます。また自己株式の取得も行い、2024年度から2027年度までに総額30億円の株主還元を計画しています。



コーポレート・ガバナンス

▶ マネジメント体制

									
	堀川 聡	高松 典助	浦田 浩之	中村 真次	田地 司	小栗 道乃	富井 徹也	篠田 直幸	伊東 義人
役職	代表取締役社長 ・社長執行役員	取締役・ 常務執行役員	取締役・ 常務執行役員	取締役・ 常務執行役員	取締役(社外)	取締役(社外)	常勤監査役 (社外)	常勤監査役	監査役(社外)
独立役員					●	●	●		●
取締役・監査役在任期間	11年	7年	4年	1年	3年	2年	2年	1年	5年
所有株式数	11,600株	6,600株	5,400株	1,200株	—	—	300株	100株	800株
取締役会 出席回数(2024年度)	●(議長) 17回/17回	● 17回/17回	● 17回/17回	● 13回/13回	● 17回/17回	● 16回/17回	● 17回/17回	● 13回/13回	● 17回/17回
監査役会 出席回数(2024年度)							● 18回/18回	● 13回/13回	● 18回/18回
経営会議 出席回数(2024年度)	●(議長) 24回/24回	● 24回/24回	● 24回/24回	● 18回/18回	—	—	● 24回/24回	● 18回/18回	● 24回/24回
サステナビリティ経営推進委員会	●(委員長)		●	●					
指名委員会	●			●	●	●(委員長)			●
報酬委員会	●			●	●	●(委員長)	●		
スキルマトリックス									
企業経営	●	●	●	●	●				
財務・会計・税務・ファイナンス				●			●		●
人材マネジメントと労務管理		●	●	●		●			
法務・内部統制・監査・リスク管理・ガバナンス	●			●	●	●	●	●	●
技術開発・研究開発		●	●						
事業変革・M&A	●	●	●		●				
グローバルマネジメント	●				●				
ESG・サステナビリティ	●	●	●	●	●	●	●	●	●

企業経営	当社グループのパーパス、ビジョン、ミッションをベースとした経営戦略・経営管理・事業戦略等の「企業経営」において、個別の専門性に偏らない事業経営・組織運営の経験が必要な項目として選定しています。
財務・会計・税務・ファイナンス	当社グループの経営活動・事業活動に係る意思決定のベースとなる「財務・会計・税務・ファイナンス」に関する経験・見識・専門性を必要な項目として選定しています。
人材マネジメントと労務管理	注力分野の一つとして、当社グループのすべての従業員が仕事にやりがいを感じ能力を最大限発揮できるよう推進している「人材マネジメント・労務管理」に関する経験・見識・専門性を必要な項目として選定しています。
法務・内部統制・監査・リスク管理・ガバナンス	ステークホルダーの利益を最大化し、持続的な利益成長と長期的な企業価値向上を図る上で、当社グループの企業活動の根幹にある「法務・内部統制・監査・リスク管理・ガバナンス」に関する経験・見識・専門性を必要な項目として選定しています。

技術開発・研究開発	当社グループの競争力を強化する上で重要な経営基盤の一つとなる「技術開発・研究開発」に関する確かな知識・経験を必要な項目として選定しています。
事業変革・M&A	事業の更なる発展・成長に向けた戦略策定・施策実行を企図する「事業変革・M&A」に関する経験を必要な項目として選定しています。
グローバルマネジメント	グローバルに事業を展開する当社グループにとって必須となる「グローバルマネジメント」に関する経験を必要な項目として選定しています。
ESG・サステナビリティ	当社グループは「持続可能な価値を提供し続ける企業グループ」として、マテリアリティ分析を踏まえて戦略を策定している「ESG・サステナビリティ」に関する経験・見識・専門性を必要な項目として選定しています。

コーポレート・ガバナンス

▶ 取締役の選任基準

当社は、株主に対する受託者責任を踏まえ、取締役候補者の選任および取締役の解任にあたって、取締役会がその役割・責務を適切に遂行し実効性の確保と向上を図ることを目的として、「取締役選解任基準および選解任手続き」を定めており、以下の要件に基づいて、取締役候補者の選任を行っています。

すべての取締役に求められる共通要件

- 当社グループの存在意義（パーパス）およびコーポレートガバナンス・コードの趣旨を理解し、経営戦略・事業特性を踏まえ、中長期的に持続可能な企業価値向上に資する資質および能力を有すること。
- 人格、見識に優れ、高い遵法精神、倫理観を有していること。
- 客観的判断能力、論理的思考、洞察力、先見性をもって、経営者としての覚悟、高いモチベーション・意欲があること。
- スキルマトリックスにて定めた分野において指導的役割を務めた経験や豊富な実務経験、優れた実績や知見等を有していること。

業務取締役に求められる共通要件

- 当社グループのビジネスモデル、各々の専門分野における豊富な経験・知識を有し研鑽を積み、従業員の目標となる資質を有していること。但し、連続して業績評価の結果が不調である場合には、慎重かつ十分な審議を実施すること。

社外取締役に求められる共通要件

- 企業経営、内部統制、法令遵守、財務・会計、法曹、危機管理等の分野で高い見識や豊富な経験を有するとともに、当社の独立性判断基準を満たすこと。
- 客観的・独立的な立場や多様性の視点から、問題解決志向の意見・提言や適切な監督ができること。

▶ 社外取締役の選任理由

田地 司 (取締役)	複数の事業法人において、企業経営に携わった実績があり、それにより培われた豊富な経験と知見を有しており、加えて海外事業に関する専門的な視点から、経営全般に対して、積極的に意見・提言を行っており、引き続き、当社コーポレート・ガバナンスの向上に貢献していただけると判断し、選任しています。なお、指名委員会および報酬委員会の委員として助言をいただいています。
小栗道乃 (取締役)	弁護士の資格を有し、特に労働法・人事労務関連の高度な専門知識と幅広い知見をもとに、積極的に意見・提言を行っており、引き続き、当社コーポレート・ガバナンスの向上に貢献していただけると判断し、選任しています。なお、指名委員会および報酬委員会の委員長として委員会の運営を行っていただいています。

▶ 取締役(社外取締役を除く)の報酬制度

社内取締役報酬制度は報酬委員会(社外取締役が委員長で過半数が社外役員)での諮問事項であり、社内取締役報酬の方針内容および報酬の内容を審議の後、取締役会に答申し取締役会で承認されています。

中長期的な企業価値の維持・向上を実現するためにふさわしい人材を確保できる報酬水準であること、企業規模や企業業績を勘案した水準であることとしており、基本報酬・職位報酬・自社株取得目的報酬の3種から構成される固定報酬および業績連動報酬である役員賞与によって構成されています。

基本報酬は、全取締役に支給される基礎的な報酬、職位報酬は、職責に応じて支給される報酬、自社株取得目的報酬は、役員持株会を通じて自社株を購入し、株主との立場の共有を進め、株主価値を向上するためのインセンティブとして機能しています。

業績連動報酬は、中長期の経営計画に対する各年度の目標進捗に対する業績に基づく支給となっており、取締役へのインセンティブとして機能しています。

なお、社内取締役の個別の報酬額の決定については、報酬委員会に委任することを通じて、客観性と透明性のある手続きを確保しています。

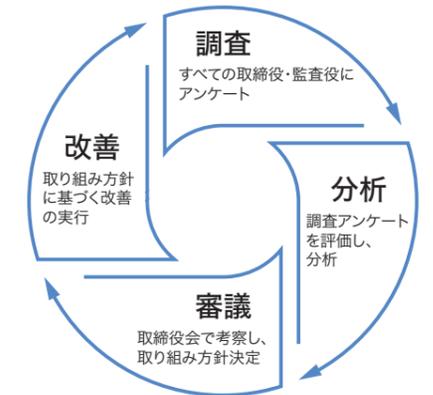
役員区分	報酬等の総額 (百万円)	報酬等の種類別の総額(百万円)			対象となる 役員の数(人)
		固定報酬	業績連動報酬	非金銭報酬等	
取締役	147	121	26	—	8
(うち社外取締役)	(14)	(14)	(—)	—	(2)

※取締役の報酬等の総額および対象となる役員の数には2024年6月26日開催の第152回定時株主総会終結の時をもって退任した取締役2名を含んでいます。
※2025年3月期

▶ 取締役会の実効性評価

当社では、取締役会の機能を向上させ、ひいては企業価値を高めることを目的として、取締役会の実効性につき、自己評価・分析を実施しています。

自己評価・分析につきましては、外部機関の助言を得ながら以下の方法で実施しています。2024年12月に取締役会の構成員であるすべての取締役・監査役を対象にアンケートを実施しました。回答方法は外部機関に直接回答することで匿名性を確保しました。外部機関の集計結果の報告を踏まえた上で、2025年3月26日および4月25日の取締役会において、分析・議論・評価を行いました。



2024年度実施概要

評価方法	調査方法：アンケート(無記名) 実施期間：2024年12月 回答方式：選択式、記述式	質問概要	<ul style="list-style-type: none"> ●取締役会の運営 ●取締役会の議論 ●取締役会のモニタリング機能 ●社外取締役のパフォーマンス 	<ul style="list-style-type: none"> ●取締役・監査役に対する支援体制・トレーニング ●株主(投資家)との対話 ●自身の取り組み ●指名委員会・報酬委員会の運営
------	--	------	--	--

2024年度の実効性評価と新たに識別された課題

抽出された課題	2025年度の取り組み
<ul style="list-style-type: none"> ●代表取締役(CEO)等の後継者計画に対する取締役会の関与 	<p>取締役会の監督強化</p> <ul style="list-style-type: none"> ①後継者計画(サクセッションプラン)の実行および監督 ②指名委員会の更なる活動の強化
<ul style="list-style-type: none"> ●取締役会の意思決定の迅速化、コーポレート・ガバナンス体制の更なる強化 	<p>取締役会での計画的な議論</p> <ul style="list-style-type: none"> ①機関設計変更の変更 ②取締役会に付議すべき事項の見直し
<ul style="list-style-type: none"> ●中期経営計画の進捗状況のフォローアップ 	<p>取締役会運営の改善</p> <ul style="list-style-type: none"> ①取締役会報告事項の明確化 ②社外役員が必要とする専門的知識が円滑に入手できる環境の整備

▶ 政策保有株式に関する方針

当社は、取引先との関係維持のために相互に保有しない方針ですが、事業戦略上の必要性、取引・協業関係の強化を主眼に資本効率の改善を通じた当社の企業価値の向上に資するものを政策保有株式と定義しています。現在保有している政策保有株式のうち、この目的に合致しなくなったものについては縮減を継続して進めるとともに、株主資本の活用という観点から当社策定の中期経営計画「TOKYOink 2024」最終年度である2024年度末までに政策保有株式の保有残高を連結純資産の15%以下までに縮減することを具体的な指標として掲げてまいりました。その結果、2024年度末時点での保有残高は連結純資産の15%となり、目標を達成しました。

また、事業戦略上、保有に伴う便益やリスクが資本コストに見合っているか、事業投資と同様に事業の収益獲得への貢献度合い検証等保有の合理性を十分精査し、取締役会での審議結果の概要を開示いたします。

リスクマネジメント

▶ 基本的な考え方

近年、多様なリスクが顕在化し社会・経済に影響を及ぼす中、東京インキグループは持続的な存続・発展のため、脅威と機会を俯瞰した中長期的かつ継続的なリスクマネジメントを推進しています。2025年度から開始している中期経営計画の全社重要リスクは、下記の通りです。

▶ 全社重要リスクと対応

事業継続に関するリスク

事業継続に関するリスクについては、自然災害の頻発・激甚化に対応するため、永続的な全社的取り組みが必要であると捉え、以下の施策を推進しています。

- IT-BCP構築によるBCP対応力の強化(2024年度より着手)
- 災害時備蓄品の再整備の実施
- 生産拠点の操業停止を想定した拠点間連携による代替生産検証の実施と課題抽出
- 全社的な事業継続計画活動の継続的实施

人的資本に関するリスク

人的資本に関するリスクについては、人的資本経営の重要性の高まりを踏まえ、企業の持続可能性および価値創造に向け、全社的取り組みが必要と認識し、以下の施策を推進しています。

- シニア人事制度の導入の実施(2025年度より開始)
- パーパス浸透活動による従業員の一体感・帰属意識向上の推進
- ウェルビーイングな職場環境構築の推進
- 人事制度の安定運用、人材育成を踏まえた人事制度改定の実施

ITに関するリスク

ITに関するリスクについては、企業活動のITシステム依存度の高まりと、ステークホルダーの信頼喪失リスクを踏まえ、全社的な取り組みが必要であると認識し、以下の施策を推進しています。

- 情報管理・セキュリティを踏まえたIT-BCP構築等、ITリスク対応の推進
- インシデント発生時の被害最小化と業務継続性確保の体制整備・構築の推進

気候変動に関するリスク

気候変動に関するリスクについては、持続可能な社会の実現に向けた中長期的な取り組みが求められることを踏まえ、以下の施策を推進しています。

- 重要度の高い財務的影響の定量分析の実施(2024年度)
- 化石燃料由来樹脂原材料に対する環境負荷低減への取り組みの推進

事業ポートフォリオに関するリスク

事業ポートフォリオに関するリスクについては、長期ビジョン「TOKYOink Vision 2030」における成長戦略である「事業ポートフォリオ変革」の達成に向け、適切な管理が必要であると認識し、以下の施策を推進しています。

- 事業ポートフォリオ変革および新規事業に繋がる戦略立案の進捗報告の実施
- 経営資源配分の最適化による企業価値向上の推進

コンプライアンス

▶ 基本的な考え方

近年、企業を取り巻く法規制への対応に社会的関心が高まっています。不正行為を行った企業は、事業の継続が困難になる場合もあり、不正防止への取り組みは企業にとって極めて重要です。当社グループでは、健全な企業活動を継続するため、取締役会のもとに「リスク・コンプライアンス委員会」を設置しています。同委員会では、法令遵守はもちろん、従業員一人ひとりが高い倫理観を持って行動できるよう、啓発活動を継続的に実施しています。

▶ コンプライアンス活動

当社グループでは、コンプライアンスに関する年間活動計画を策定し、意識向上を目的とした各種取り組みや、社会情勢・関連法令に応じた研修を実施しています。これらの計画および進捗状況は、定期的に取り締り報告され、審議を経て意思決定が行われます。

また、毎年「コンプライアンス強化月間」を設け、グループ全体での意識醸成を図っています。この期間中には、社長による「トップメッセージ」の発信を通じて、従業員一人ひとりがコンプライアンスの重要性を改めて認識する機会を設けています。

公益通報制度の社内浸透

公益通報制度に関する理解を深めるため、公益通報者保護をテーマとした動画研修を実施しました。研修後にはアンケートを通じて従業員の意見や理解度を把握し、その結果をもとにフィードバックを行っています。こうした取り組みを通じて、制度への理解促進と社内への定着を図っています。

下請法に関する研修

急激なコスト上昇を背景に価格転嫁の重要性が高まる中、2024年度には外部弁護士を講師に迎え、下請法に関する研修を実施しました。従業員の法的知識の向上を図るとともに、適正な取引に対する理解を深める機会としています。

対話方式による研修

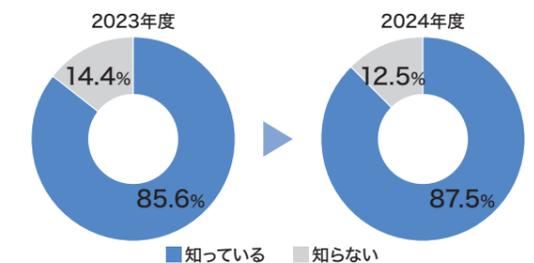
2024年度には、「ハラスメント」や「心理的安全性」などのテーマの中から、各部署が3つを選定し、資料をもとに意見交換を行う対話形式の研修を実施しました。従業員同士が率直に意見を交わすことで、コンプライアンスに対する意識の向上と、職場環境の改善につながる理解を深める機会としています。

コンプライアンス向上活動

コンプライアンス意識の向上を目的として、年間を通じたさまざまな取り組みを実施しています。具体的には、標語の募集やポスターの掲示を継続的に行うほか、毎年11月を「コンプライアンス強化月間」と定め、啓発活動を集中的に展開しています。また、各種研修を通じて、従業員一人ひとりの意識醸成を図っています。

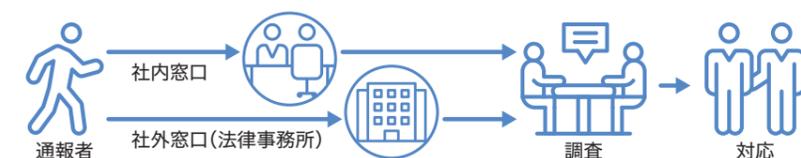


公益通報制度があることを知っているか



▶ 開かれた相談窓口への取り組み

当社グループでは、従業員に加え、取引先の皆様も通報対象となる事案が発生した際に相談・通報できる窓口を設けています。この窓口を取引先にもご利用いただけるよう、案内文を送付し、制度の周知を図りました。従業員および取引先の皆様にとって利用しやすい、開かれた相談窓口への進化を目指し、取り組みを進めています。



社外取締役メッセージ

▶ 社外取締役が語る当社の現状と長期ビジョン実現への課題

東京インキグループの長期ビジョン「TOKYOink Vision 2030」では、長期ビジョン達成に必要なマテリアリティ(重要課題)を示しています。これに対して、社外取締役からみた当社の現状と長期ビジョン実現への課題をお伝えいたします。

テーマ① 取締役会の様子について

取締役会の粒度と議論の深度について

経営会議決裁事項と取締役会の決議の線引きが明確であるため、取締役会に上程する議案の範囲は改善する必要性は感じていません。議論の深度についても、担当取締役以外の役員からさまざまな発言があり、上程テーマの議論は深化していると言えるでしょう。ただ、残念ながら、取締役会の決議を経た案件のフォロー、期待効果測定について取締役会での議論が乏しいと感じています。取締役会が都度進捗報告を受け、スケジュール、経費管理に努めることが大切です。

経営のステージについて

「事業ポートフォリオの変革」が現中計のテーマにあげられているが、現在は既存事業領域の見直しの段階です。変革には痛みを伴うわけで、特に人的資源の再配置が大きな課題となるでしょう。取締役会では、部門管掌として、営業、生産技術、管理とそれぞれに担当取締役がいるものの、今後のマンパワーの最大の発揮を考えると人事管掌の取締役を独立させることも考えるべきでしょう。

テーマ② 現中期経営計画について

現中期経営計画への評価

現中計は極めて順当なステージを設定し、着実に実行しようとしていると評価しています。当社は多様なステークホルダーに対して中計の中で達成すべき目標を明らかにしており、その目標は必達です。今中計を取り巻く事業環境は激変が極めて明

確に予想されていますが、いかに事業環境が不利に働いても、中計で取るべきアクションにより事業体質を強靱にしていくことが果たすべき課題です。その成否は事業ポートフォリオの変革が握っていることは間違いありません。

長期ビジョンを推進する中で、乗り越えなければならない壁
長期ビジョン推進のツールとして現中計を位置付けており、達成には中計に対する全社員の意識付けが欠かせません。Performance Culture(目標達成への執念)の醸成が鍵となってきます。そのためには、既存事業はその頰木から抜け出し高収益化することにより、そして新規事業はM&AやR&Dの推進により、事業ポートフォリオを変革しその成果を全社員が共有することが重要であると考えます。

テーマ③ 長期ビジョンと次の100年に向けて

パーパス策定から、企業としての変化について

100年企業として、漠然としていた会社の存在意義を改めてパーパスという形に落とし込み、経営層が直接社員に説明して歩いたことはパーパスの浸透へ大きな役割を果たしていると考えています。

長期での企業価値向上に向けて

長期的には当社のパーパスを多様なステークホルダーに浸透させ、理解してもらうよう努めることが極めて重要です。ただし、パーパスが画餅に終わらないためには、短期的な目標もクリアしなければなりません。スピード感を持った対応が必要でしょう。

今後の東京インキへの期待と、自身の役割について

当社に限らず、およそ100年企業としてその存在を認識されている会社は、大きく変化してきた事業環境に対応し、時にシュリンクし、時にジャンプしながら存続してきたものでしょう。「中間材」としての技術や生産設備は消費者からは見えるものではありませんが、当社はBtoB企業として多様かつ困難な課題の解を色彩に求め、他の企業に向けて製品を提供することにより当社製品への依存度を上げることで生き残ってきました。今後も、これが原点であることに変わりはないでしょう。次の100年に向けて、原点回帰のために生産設備、体制の刷新は重要なテーマですが、同時に時代が求めるニーズに対応するテクノロジーにより製品を提供し続けられることに大きな期待を持っています。社外取締役として、取締役会という限られた範囲ではありますが、時代の流れを理解する能力を持ち、適切な助言ができるよう努めていきます。

テーマ① 取締役会の様子について

取締役会の粒度と議論の深度について

取締役会で議論すべきテーマか否かを意識して運営しており、議案の内容は適切であると考えています。私が就任した2年前よりも議論は深まっていると感じています。

指名・報酬委員会の有効性や議論の内容について (報酬委員会)

過半数を社外役員で構成する報酬委員会は、取締役会の任意の諮問機関ではあるものの、社内取締役の報酬に係る方針についての審議や、支給基準を外部指標に照らしながら個別月額報酬の決定などを行っており、社内取締役の報酬決定プロセスにおける客観性・透明性の確保に一定の役割を果たしていると考えています。

もっとも、現在の報酬制度が当社の社内取締役にとって最適なものであるかどうかは検証する必要があり、当社の成長や世の中の動向等も見ながら今後検討していきたいと考えています。

(指名委員会)

指名委員会の重要な役割の一つとして、代表取締役等の後継者計画に関する審議および取締役会への答申があります。任意の委員会であり、拘束力を持つような決定をすることができるわけではありませんが、たとえば、後継者計画等について指名委員会の審議を経ることにより、取締役会と指名委員会あるいは社内取締役と社外取締役との間で、後継者計画や後継者候補について説明や議論がなされ、それにより、多様な視点から適任者であるかどうかを検証されることとなります。ひいては、より適任である人材を選ぶことが可能になると考えています。

指名委員会は昨年度設置されましたが、代表取締役等の後継者計画はこれから取り組むべき重要な事項です。社内取締役等から情報を収集し、後継者候補となり得る従業員と接する機会を設けるなど、今後の活動を検討していきます。

テーマ② 現中期経営計画について

現中期経営計画への評価

2030年度長期ビジョン達成に向けた「変革の実践」の時期として、極めて重要な3年間と考えています。事業ポートフォリオの見直し、事業別戦略、サステナビリティへの取り組み等、時間をかけて検討・議論された上で策定されたもので、いずれも確実に実行すべきテーマであると考えます。

人材ポートフォリオ(年齢・性別・スキル)について

人材は、「変革の実践」を図るため必要不可欠な資本です。変革するためには、多様な発想、多様な視点が重要です。その観点からすると、女性、特に女性管理職の割合が少なすぎると考えています。性別や年齢等にかかわらず、働きやすく、また、公平にチャレンジしたり評価される仕組み・運用を継続していくことが重要になるでしょう。

また、従業員個々人のスキルアップも重要で、そのためのさまざまな教育プログラムを設けているという点は評価しています。技術革新が急速に進み、求められる人材像も変化する中で、今後も適宜適切な教育を実施していくことが必要です。さらに、他社での経験を有する者の中途採用も、社内に刺激や新しい視点、知識を与えてくれますので、有効に活用すべきでしょう。

テーマ③ 長期ビジョンと次の100年に向けて

長期での企業価値向上に向けて

「事業ポートフォリオの徹底的な見直し」「サステナビリティ製品の開発」「多様な人材採用・育成」「役員・従業員それぞれがパーパスを意識して行動できるようになること」が、企業価値の向上に繋がっていきますので、確実な実行を期待しています。

今後の東京インキへの期待と、自身の役割について

私が当社の社外取締役となったのは、東京インキが100周年を迎えた年です。100年という長い間当社を支えてきた多くの従業員、取引先、株主等に思いをはせ、次の100年後、当社はどのように変わっていくのだろうと、日々考えています。急速に技術革新が進み、働き方も変わっていく世界において、当社が変化をおそれずステークホルダーと共に力強く価値を高めていけるように、私自身もガバナンスや人材マネジメント等の点から支えられるよう、日々精進していきます。



社外取締役
田地 司



社外取締役
小栗 道乃

財務・非財務指標の推移

	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
主要財務指標											
売上高(百万円)	47,038	46,155	43,949	44,866	44,628	42,572	38,165	41,401	43,406	43,922	46,806
売上総利益(百万円)	5,669	6,335	7,074	7,514	7,212	6,769	6,195	6,751	5,861	6,490	7,175
営業利益又は営業損失(△)(百万円)	△85	586	1,181	1,464	1,238	592	256	675	△21	768	1,309
経常利益(百万円)	270	835	1,540	1,761	1,437	808	622	898	4,783	986	705
親会社株主に帰属する当期純利益(百万円)	289	351	1,065	1,281	1,027	657	600	725	1,645	881	1,180
総資産(百万円)	46,959	44,942	45,407	47,324	46,656	43,259	45,783	47,309	47,797	52,466	50,832
純資産(百万円)	22,252	21,287	22,875	24,307	24,125	23,901	25,216	25,690	27,265	29,398	29,831
ROE(%)	1.4	1.6	4.9	5.5	4.3	2.8	2.5	2.9	6.3	3.1	4.0
D/Eレシオ(倍)	0.42	0.41	0.33	0.29	0.31	0.30	0.35	0.36	0.28	0.26	0.23
自己資本比率(%)	47.0	47.2	50.1	51.1	51.4	54.9	54.7	54.0	56.7	55.7	58.3
PBR(倍)	0.25	0.25	0.34	0.44	0.29	0.21	0.23	0.23	0.26	0.32	0.36
PER(倍)	19.0	15.1	7.3	8.3	6.7	7.6	9.4	8.2	4.3	10.3	9.3
配当金総額(百万円)	162	162	162	189	216	213	209	209	419	264	497
配当性向(%)	56.0	46.1	15.2	14.8	21.0	32.8	34.9	28.9	25.5	29.8	42.7
営業活動によるキャッシュ・フロー(百万円)	531	2,484	2,359	2,370	1,675	661	1,942	1,428	△893	1,989	2,280
投資活動によるキャッシュ・フロー(百万円)	△1,179	△1,125	△865	△1,457	△1,623	△442	△1,668	△1,040	2,461	△1,281	△1,178
財務活動によるキャッシュ・フロー(百万円)	308	△1,002	△1,430	△897	112	△621	1,319	39	△2,014	△398	△1,254
現金及び現金同等物の期末残高(百万円)	1,223	1,647	1,699	1,710	1,869	1,576	3,161	3,622	3,374	3,734	3,695
1株当たりデータ											
1株当たり純資産(円)	816.20	784.45	8,420.94	8,945.46	8,875.68	9,053.66	9,555.64	9,739.87	10,333.05	10,982.28	11,382.68
1株当たり当期純利益(円)	10.71	13.02	394.03	474.04	380.40	244.01	228.94	276.77	627.47	335.78	444.91
1株当たり配当額*(円)	60	60	60	70	80	80	80	80	160	100	190

※ 2017年10月1日付で普通株式10株につき1株の割合で株式併合を実施。

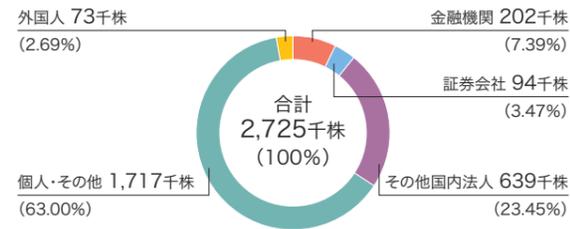
主要非財務指標											
エネルギー消費量*1(kL)	10,729	10,079	10,203	10,872	10,620	10,630	10,295	10,918	10,503	10,178	9,122
温室効果ガス排出量(Scope1、2計)*1(t-CO ₂)	20,715	20,362	20,435	21,360	20,263	19,485	17,410	17,755	17,061	15,940	16,448
特定管理物質投入量*1(t)	519	626	569	573	553	577	511	512	629	723	953
水資源投入*1(千m ³)	256	214	198	198	197	192	181	175	168	156	162
廃棄物量*1(t)	2,917	2,673	2,686	2,890	2,806	2,821	2,667	3,045	2,947	2,782	2,691
従業員数*2(名)	682	680	694	706	702	712	730	723	699	684	675
有給休暇取得率*2(%)	55.0	58.9	57.6	60.0	58.4	67.0	63.8	64.1	57.6	65.7	71.2
時間外労働時間*2(時間/人)	12.0	11.8	10.0	10.5	10.3	11.0	5.4	7.2	5.0	6.4	7.2

※1 国内連結の数値です。※2 連結の数値です。

株式情報

証券コード	4635
上場証券取引所	東京証券取引所スタンダード市場
発行可能株式総数	7,400,000株
発行済株式の総数	2,725,758株
株主数	4,032名(2025年3月末現在)
1単元の株式数	100株

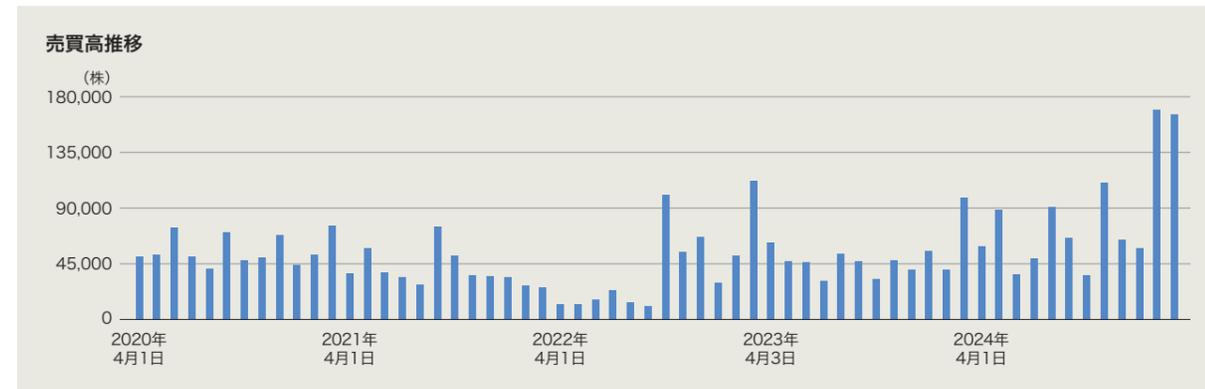
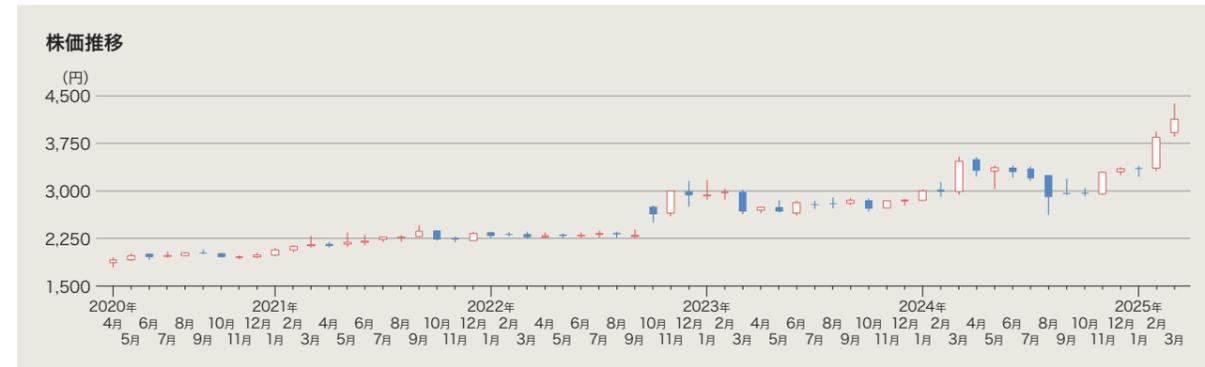
所有者別株式分布状況(2025年3月31日現在)



大株主(上位10名)

株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
共同印刷株式会社	240	9.25
東京インキ取引先持株会	226	8.68
東京インキ従業員持株会	147	5.67
有限会社久栄	110	4.23
東京海上日動火災保険株式会社	57	2.21
大橋淳男	53	2.05
明治安田生命保険相互会社	45	1.76
共立印刷株式会社	42	1.62
水元公仁	40	1.55
大橋美智子	40	1.54

1. 当社は、自己株式を122,614株保有しておりますが、上記大株主からは除外しております。
 2. 持株比率は自己株式を控除して計算しております。



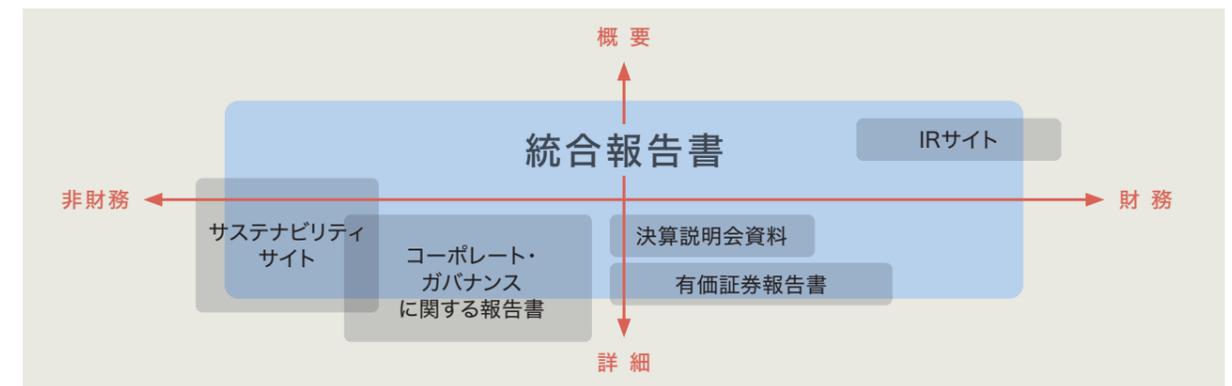
会社概要

商号	東京インキ株式会社 TOKYO PRINTING INK MFG. CO., LTD.
設立	大正12年(1923年)12月
代表者	代表取締役社長 堀川 聡
資本金	32億4,612万円
従業員数(連結)	675名(2025年3月31日現在)
所在地	本社 〒114-0002 東京都北区王子1丁目12番4号TIC王子ビル TEL:03-5902-7651(代表)

支店・営業所	国内工場	国内グループ会社	海外グループ会社
札幌営業所 仙台営業所 新潟営業所 名古屋支店 大阪支店 広島営業所 高松営業所 福岡支店	羽生工場 吉野原工場 土岐工場 大阪工場 福岡工場	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	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

本レポートの位置付け

本レポートは、すべてのステークホルダーの皆様へ、経営実績や戦略等の財務情報に加え、環境・社会・ガバナンスの非財務情報等、当社グループについてさまざまな側面からバランス良くご理解いただけるよう編集しています。なお、当社WEBサイトに各種情報を掲載しておりますので、併せてご確認ください。



WEBサイトのご案内

コーポレートサイト	IRサイト	サステナビリティサイト
https://www.tokyoink.co.jp/	https://www.tokyoink.co.jp/ir/	https://www.tokyoink.co.jp/sustainability/