



個人投資家様向けIR説明会

2026/3/2

コクヨ株式会社

KOKUYO

AGENDA

1. コクヨグループについて
2. 2025年12月期通期決算概要
3. 株主優待

※ 億円未満を切り捨てています。
そのため内訳と合計及び差額が一致しない場合があります。



1. コクヨグループについて

基本情報(2025年12月末現在)

社名

コクヨ株式会社 (KOKUYO Co.,Ltd.)

代表者

黒田 英邦

本社所在地

〒537-8686 大阪市東成区大今里南6丁目1番1号

創業

1905年（明治38年）10月

従業員数

連結8,079名、単体2,346名

上場市場

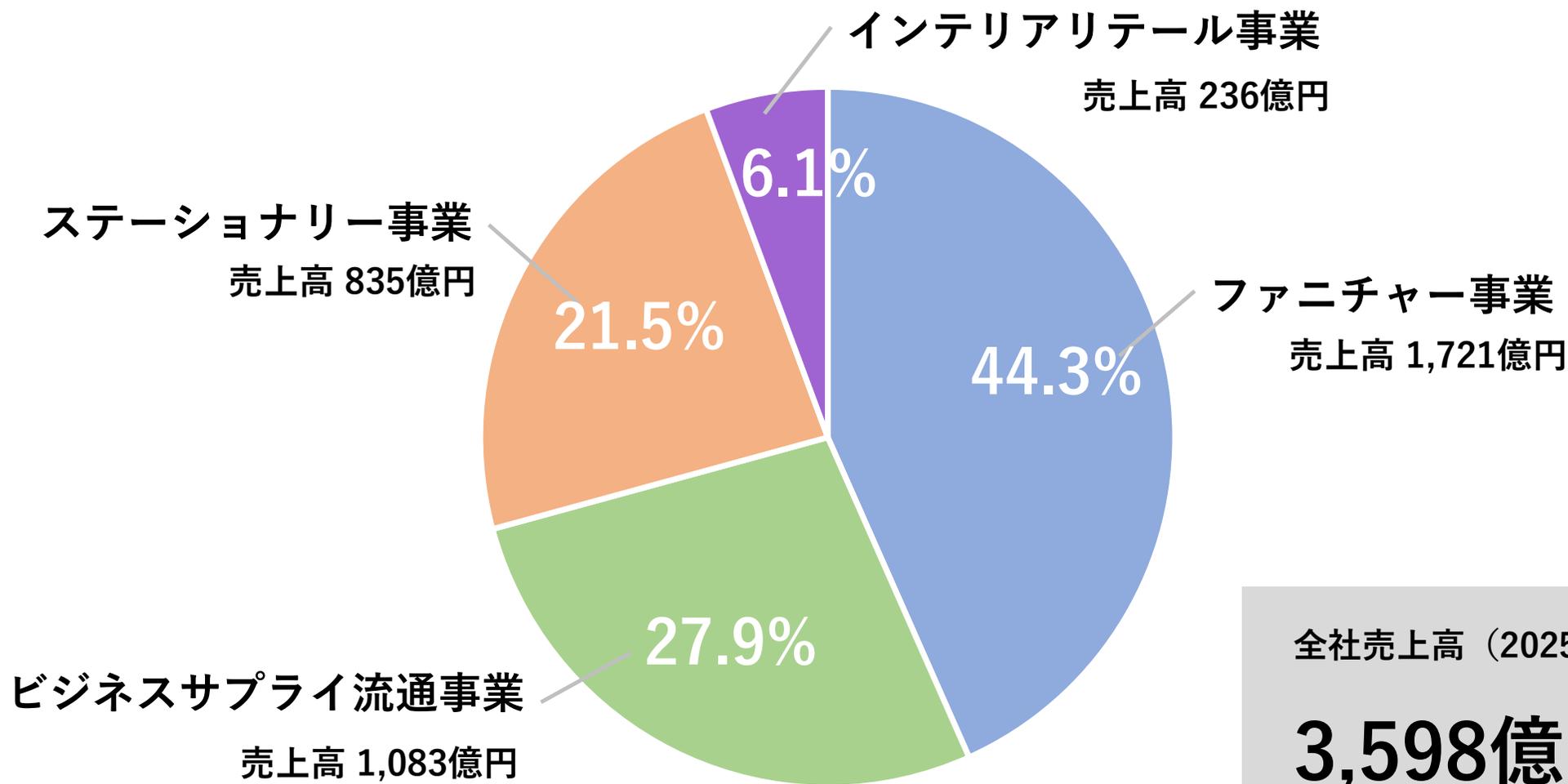
東京証券取引所 プライム市場

資本金

158億円



事業別構成比



ファニチャー事業

オフィス・医療機関・教育機関・官公庁などの家具の製造から販売、空間設計/構築、働き方コンサルティングを実施



ビジネスサプライ流通事業

個人・法人向けの事務用品通販「カウネット」や、オフィスでの文具・事務用品の購買システムの提案・支援など



カウコレ+プレミアム+
マスクをつけても
会話しやすいから、
うれしい。

easy to talk!

長時間つけるからこそ、快適に過ごしたい。
口にはりつきにくく、耳が痛くなりたくないマスクがあればうれしいですね。
そこで、「カウコレ」プレミアムの「会話しやすい口元ゆったりマスク」をご紹介します。
つけ心地や手軽さにもこだわったマスクで備えませんか。



ステーションナリー事業

日本および中国、インドなど海外における文具の開発/製造/販売、絵本など創作ツールの開発販売、帳票電子化サービスなど



インテリアリテール事業

ヨーロッパを中心とした家具、テキスタイル、インテリア小物全般の輸入販売、物販店と併設した本格レストラン及びカフェの飲食業など



KOKUYO

2025年12月期通期決算概要

2026年2月16日
コクヨ株式会社

目次

1. 2025年12月期 通期実績
2. 2026年12月期 通期計画
3. 第4次中期経営計画の進捗
4. 事業別概要

※ それぞれの事業は以下のように表記しています。

ファニチャー事業 = FN

ビジネスサプライ流通事業 = BS

ステーションナリー事業 = ST

インテリアリテール事業 = IR

※百万円未満を切り捨てています。

そのため内訳と合計及び差額が一致しない場合があります。

エグゼクティブ・サマリー

【2025年12月期通期実績】

- ❑ 売上高、EBITDA、営業利益ともに前期を大幅に上回り、修正計画を大きく超過
- ❑ セグメント別では、FN事業が概ね計画通りに進捗したほか、オフィス通販業界内において発生した物流・システムトラブル等による影響を受けたBS事業、ST事業が大きく伸長
- ❑ 当期純利益は、前年に計上した非事業資産売却益の反動減等により減益となるも、ROEは8.4%確保
- ❑ 配当は、第4次中計に掲げる連結配当性向50%達成に向け、直近の配当予想から1.5円増配となる24.5円に上方修正

【2026年12月期 通期計画】

- ❑ FN事業を中心とした各事業の成長により、売上高、EBITDA、営業利益の成長を目指す
- ❑ 当期純利益は、非事業資産売却益計上の反動減等により、減益を見込む
- ❑ 配当は、連結配当性向50%及び累進配当の方針に鑑み、前期比で据え置きとなる24.5円を予定

【第4次中期経営計画の進捗】

- ❑ 第4次中計の初年度として、EBITDAが拡大し、海外事業も着実に増収するなど順調に進捗
- ❑ 成長投資枠700億円の活用目途も立つなど、将来成長への布石を着実に実行
 - ❑ FN事業においては、案件対応力を強化するための生産・物流設備投資を実施
 - ❑ BS事業においては、購買プラットフォーム戦略推進に向けたシステム投資・物流投資を実施
 - ❑ M&Aにおいては、グローバル展開と日本事業の盤石化に向けた案件を実施
- ❑ 財務戦略/資本政策においてはキャピタルアロケーション施策が着実に進展
 - ❑ 成長投資の実行や株主還元の実施により、手元資金が想定通り減少
 - ❑ 政策保有株式の売却が進捗し、目標とする連結純資産比率5%を下回る

2025年12月期 通期実績

2025年12月期 通期実績

売上高、EBITDA及び営業利益は増収増益を達成、いずれも計画を上回る。

当期純利益は減益となったものの計画は超過し、ROEは8.4%を確保。

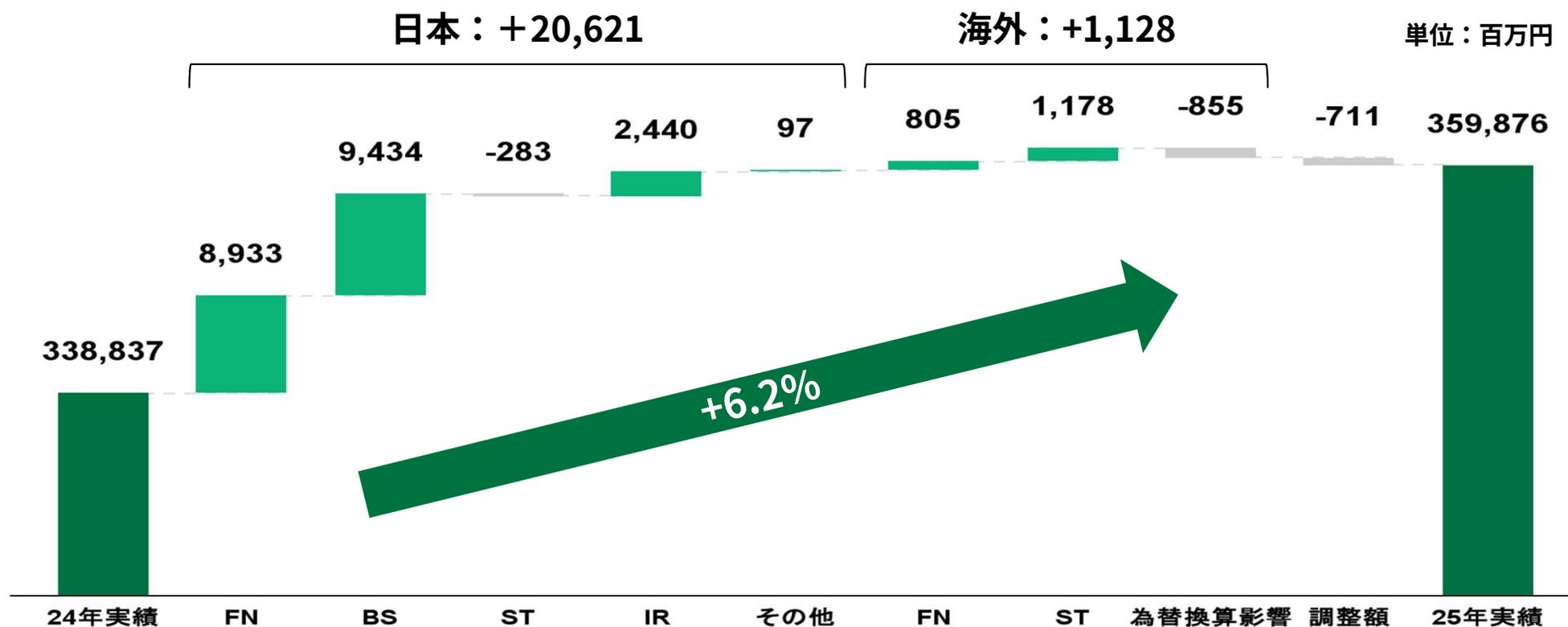
単位：百万円

	通期				
	24年実績	25年実績	前期比	対計画比	25年修正計画
売上高	338,837	359,876	+6.2%	+0.8%	357,000
売上総利益	133,424	144,469	+8.3%	-0.2%	144,700
(率)	39.4%	40.1%	+0.8pt	-0.4pt	40.5%
EBITDA	31,493	34,886	+10.8%	+2.6%	34,000
(率)	9.3%	9.7%	+0.4pt	+0.2pt	9.5%
営業利益	22,531	26,247	+16.5%	+5.0%	25,000
(率)	6.6%	7.3%	+0.6pt	+0.3pt	7.0%
親会社株主に帰属 する当期純利益	21,787	21,473	-1.4%	+4.7%	20,500
(率)	6.4%	6.0%	-0.5pt	+0.3pt	5.7%
海外売上高比率	13%	13%	-	-	13%
ROE	8.5%	8.4%	-0.1pt	-	8%程度

2025年12月期 通期実績（売上高増減分析：対前年）

日本FN及びBSが牽引し増収。

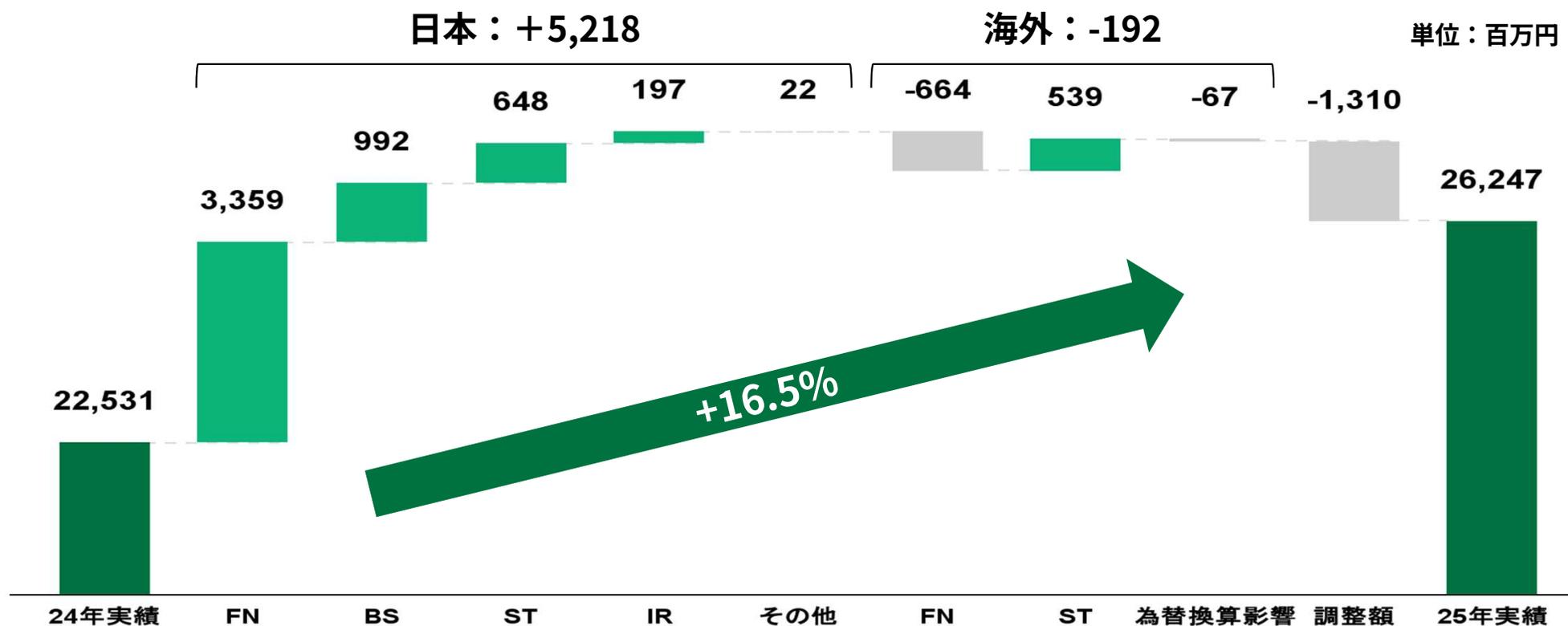
海外は、第4四半期に増収へ転じ通期でも増収で着地。



2025年12月期 通期実績（営業利益増減分析：対前年）

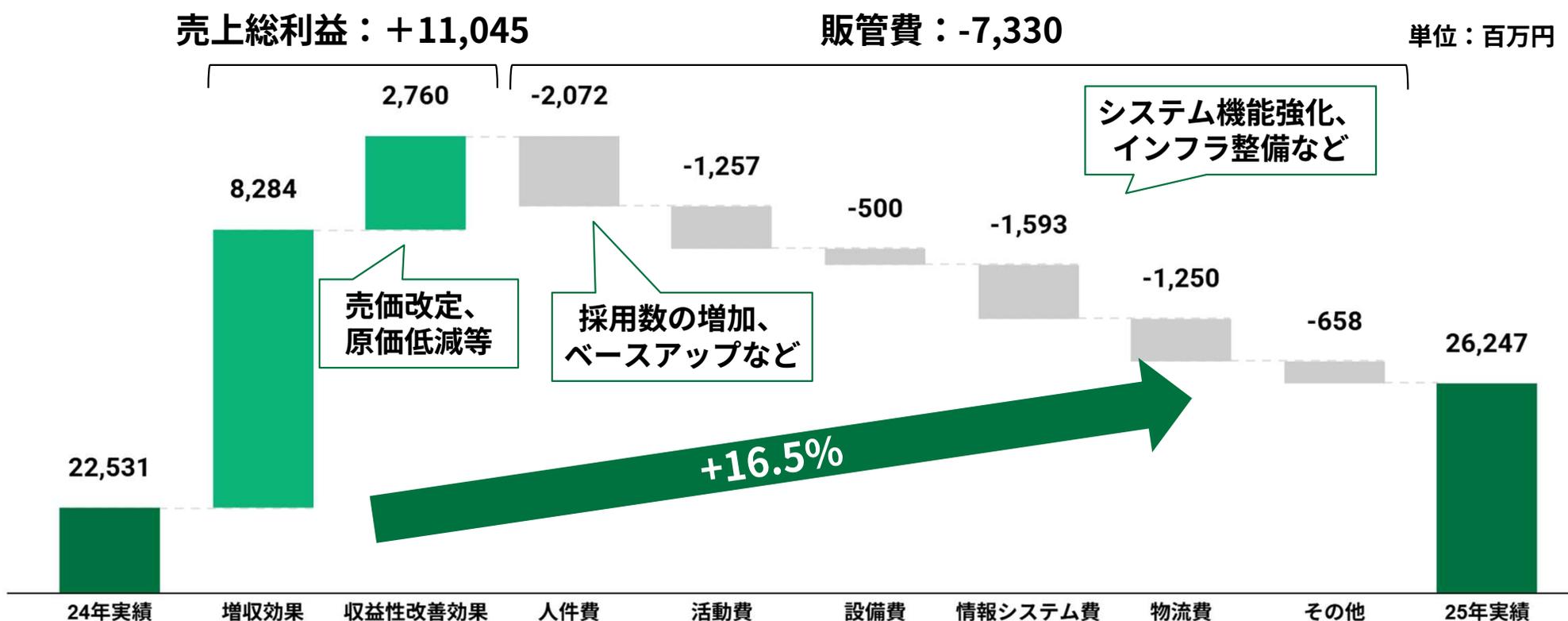
FNを中心に日本の各事業が増益を牽引。

海外は、STが第4四半期に増益幅を拡大。



2025年12月期 通期実績（営業利益増減分析：対前年）

各事業の成長による増収に加え、売価改定や原価低減等により収益性を改善。
中長期戦略推進に向けた人件費及び情報システム費等の戦略経費を支出。



キャッシュフローの状況

営業CFは法人税等支払額の増加等より、前期比20億円の減少。

投資CFは、設備投資の増加等により前期比 168億円減少し、46億円のマイナス。

単位：百万円

	24年実績	25年実績	前期比	主な要因
営業キャッシュフロー	16,377	14,369	-2,008	・ 法人税等支払額の増加
投資キャッシュフロー	12,254	-4,606	-16,860	・ 設備投資の増加 ・ 非事業資産売却による資金収入差
フリーキャッシュフロー	28,631	9,763	-18,868	
財務キャッシュフロー	-15,624	-31,649	-16,025	・ 配当金支払額の増加 ・ 自己株式取得による支出の増加
現金及び現金同等物に係る 換算差額	1,261	412	-849	
新規連結に伴う増加額	2,650	-	-	
現金及び現金同等物期末残高	132,080	110,606	-21,474	

バランスシートの状況

営業CFを上回る投資CF及び財務CFのマイナスにより、現金及び現金同等物減少。
自社株買いの進捗等により自己資本は減少し自己資本比率は低下。

単位：百万円

	24年12月末	25年12月末	前期比
現金及び現金同等物	132,080	110,606	-21,474
売上債権及び契約資産	75,383	82,116	6,733
棚卸資産	38,853	43,346	4,493
その他流動資産	6,566	6,818	252
有形固定資産	63,241	65,572	2,331
無形固定資産	12,961	15,082	2,121
投資有価証券	22,362	18,022	-4,340
その他固定資産	11,509	13,482	1,973
総資産	362,959	355,048	-7,911

	24年12月末	25年12月末	前期比
仕入債務	54,357	58,334	3,977
有利子負債	4,177	3,471	-706
その他負債	40,361	37,763	-2,598
負債	98,895	99,568	673
自己資本	260,552	251,678	-8,874
非支配株主持分	3,509	3,778	269
純資産	264,062	255,457	-8,605
自己資本比率	71.8%	70.9%	-0.9pt

2026年12月期 通期計画

2026年12月期 通期計画

事業成長と積極投資により、大幅な増収及びEBITDA・営業利益の増益を計画。
当期純利益は、非事業資産売却益の反動減等により減益を見込む。

単位：百万円

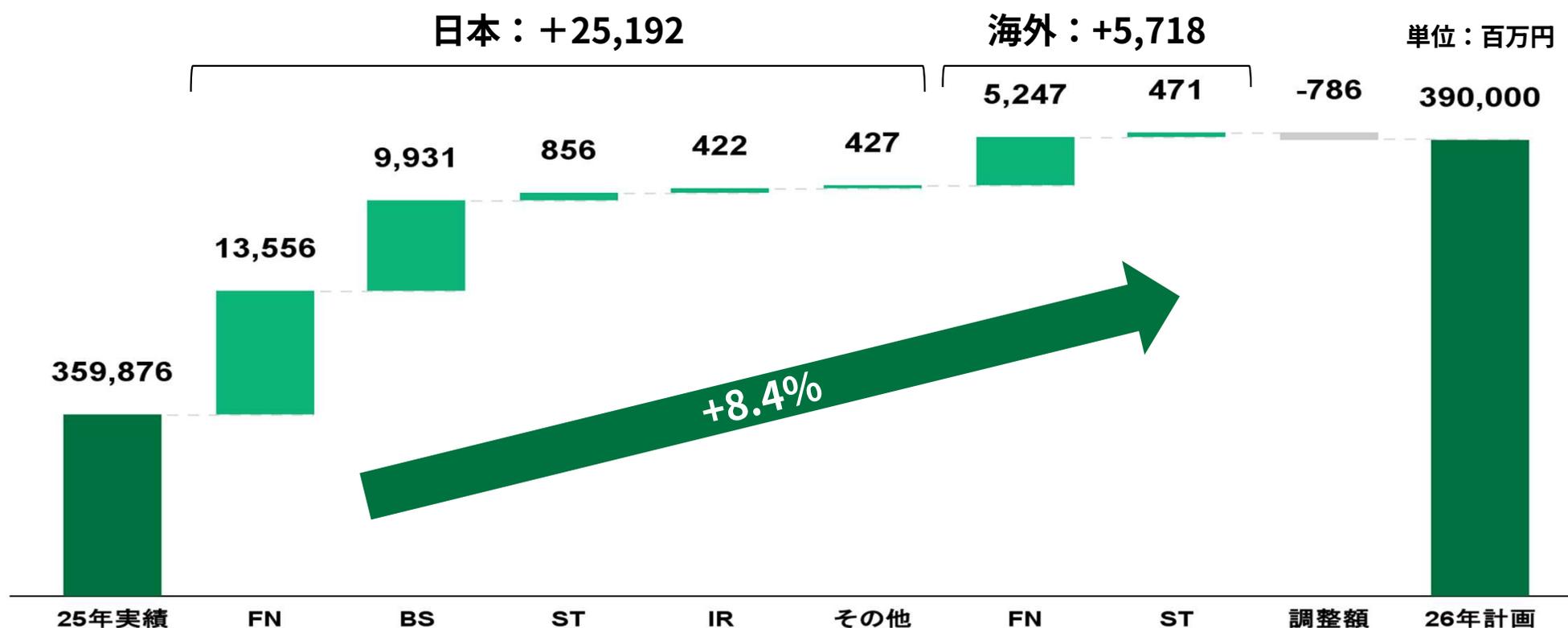
	通期			
	25年実績	26年計画	増減額	増減率
売上高	359,876	390,000	+30,124	+8.4%
売上総利益	144,469	160,300	+15,831	+11.0%
(率)	40.1%	41.1%	-	+1.0pt
EBITDA	34,886	37,700	+2,814	+8.1%
(率)	9.7%	9.7%	-	-0.0pt
営業利益	26,247	27,000	+753	+2.9%
(率)	7.3%	6.9%	-	-0.4pt
親会社株主に帰属 する当期純利益	21,473	20,300	-1,173	-5.5%
(率)	6.0%	5.2%	-	-0.8pt
海外売上高比率	13%	13%	-	-
ROE	8.4%	8%超	-	-

※26年計画にThien Long Group Corporation(以降、TLG社)の計画は含まれておりません。

2026年12月期 通期計画（売上高増減分析：対前年）

日本：市況が良好なFN及び新規顧客の定着を図るBSを中心に各事業で増収。

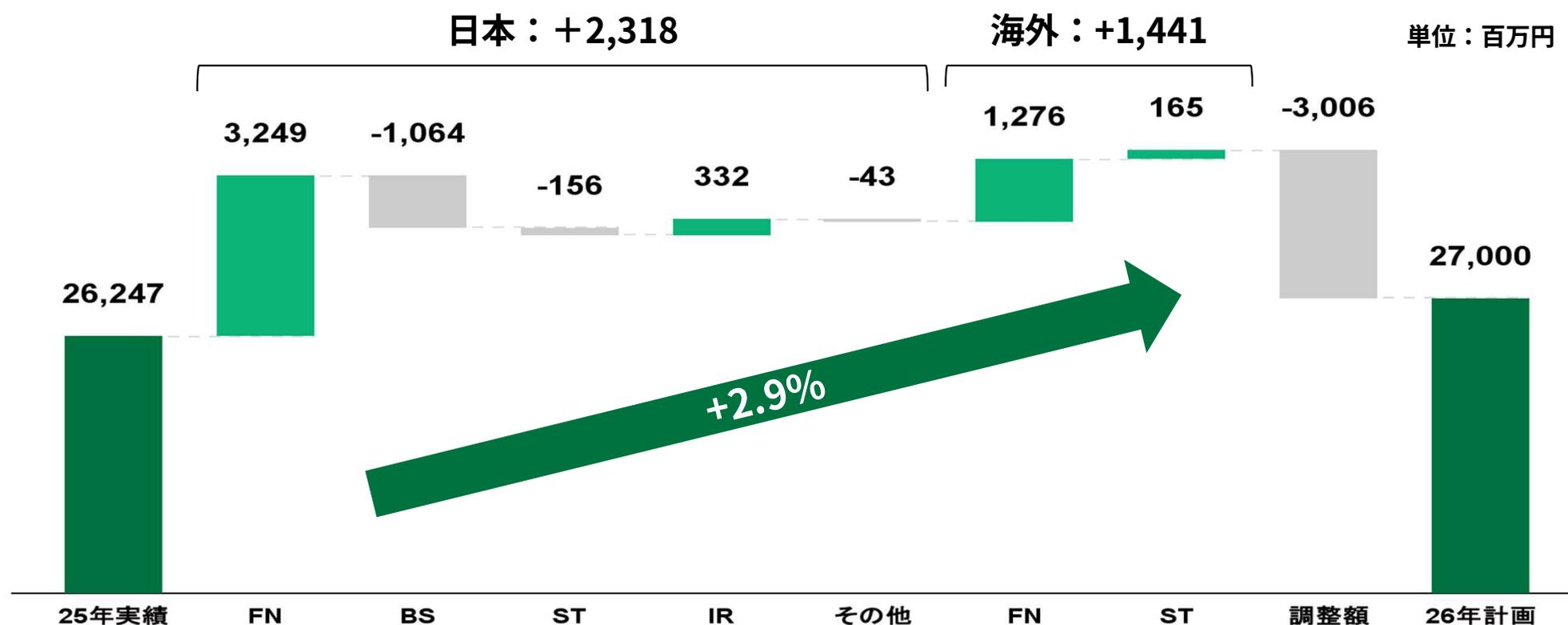
海外：新規連結を実施したFNを中心に各事業で増収。



2026年12月期 通期計画（営業利益増減分析：対前年）

日本：市況が良好なFNを中心に増益、償却費負担が増加するBSは減益を見込む。

海外：FNを中心に各事業で増益。

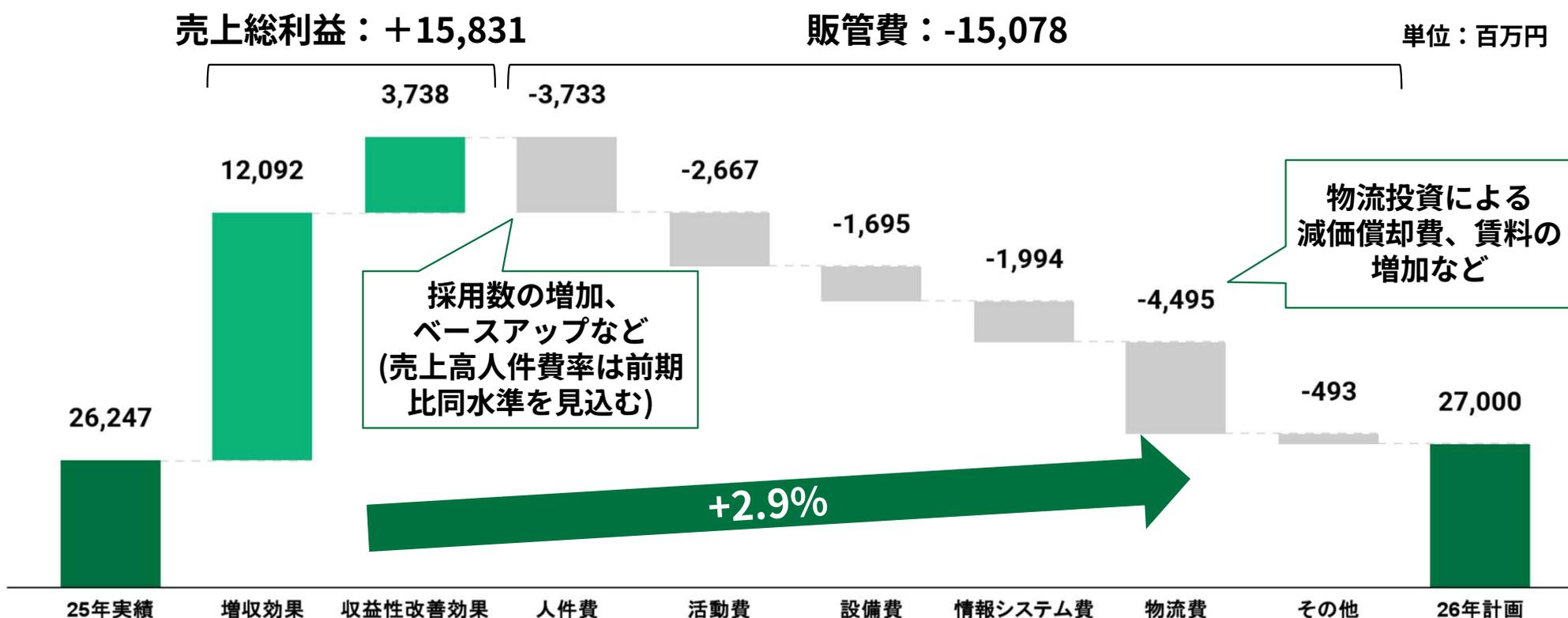


KOKUYO

※26年計画にTLG社の計画は含まれておりません。

2026年12月期 通期計画（営業利益増減分析：対前年）

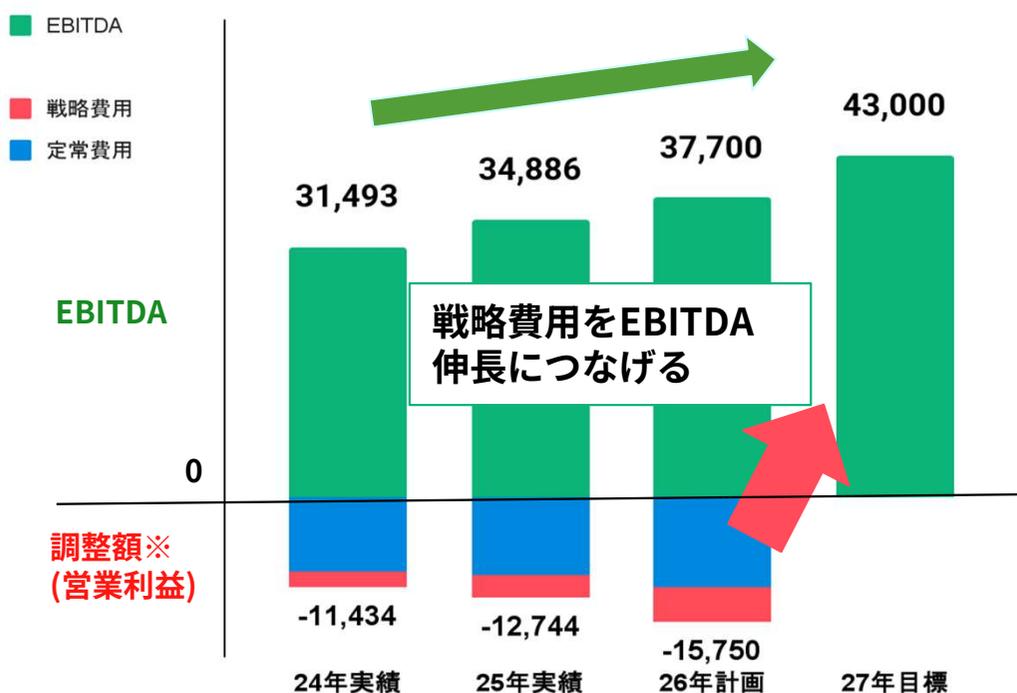
中長期戦略推進に向けた戦略経費の支出により販管費率は上昇するも、
売上総利益率の改善により、増益を計画。



営業利益における調整額について

第4次中計期間でのEBITDAの大幅成長の実現のために戦略費用の先行投資を実施。

営業利益における調整額※及びEBITDAの推移



KOKUYO

※営業利益における調整額には、セグメント間取引消去及び全社費用が含まれている。全社費用は主に事業セグメントに帰属しない親会社本社の管理部門に係る費用等である。

戦略費用

- 中長期戦略に向けた戦略費用の先行投資【3年間(24~26年)における主な増加要因】
- ・ M&A関連費用の増加
 - ・ グローバル成長を支える人事施策の強化
 - ・ 老朽化したIT基幹システムの再構築費 (26年より)
 - ・ リブランディング費用
 - ・ 大阪本社移転に伴うオフィス構築費

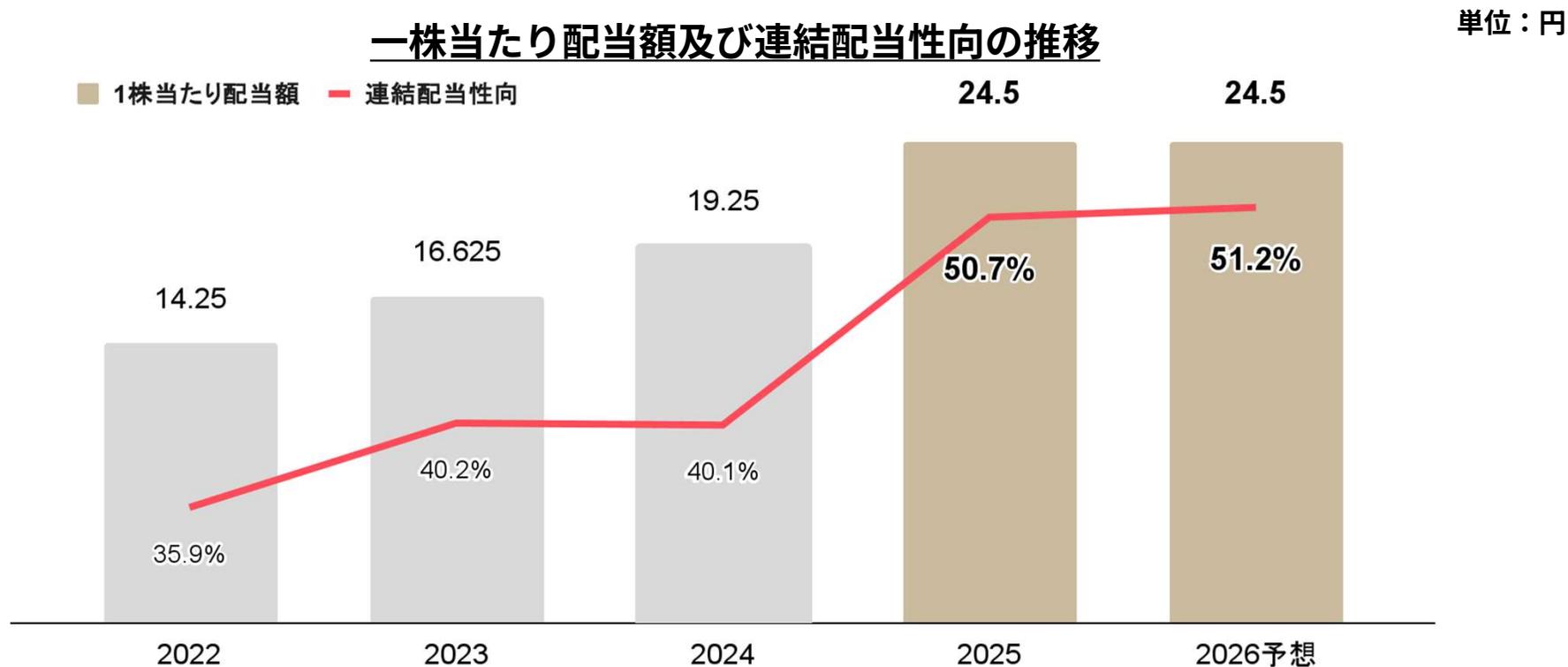
定常費用

本社スタッフ、全社採用・研修など人件費や情報システム費、設備費等の定常的に発生する費用 (26年は大阪本社移転による賃料増等により、増加)

株主還元

株主還元方針(連結配当性向50%以上、累進配当)に基づき、2025年は期末配当金を直近の配当予想から1.5円増配(年間配当金24.5円)。

2026年の年間配当金は、据え置きとなる24.5円を計画。



※当社は、2025年7月1日を効力発生日として、普通株式1株につき4株の割合で株式分割を行っております。一株当たり配当金につきましては、当該株式分割に伴う調整後の額を記載しております。

第4次中期経営計画の進捗

第4次中計 財務目標

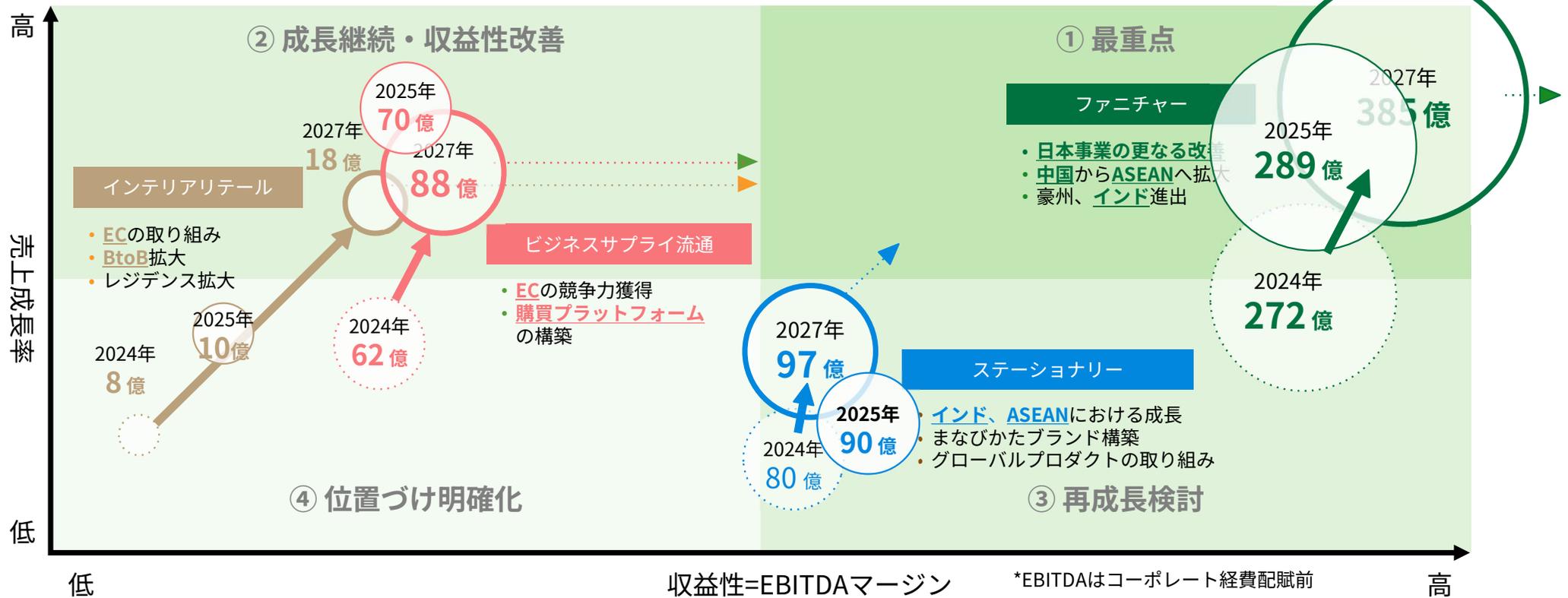
第4次中計は順調に進捗。EBITDAは拡大し、海外事業は着実に増収。成長投資枠700億円の活用目途も立つなど、将来成長への布石を着実に実行。

	2024年 実績	2025年 実績	2026年 計画	2027年 目標	2030年 見通し	
主要 財務目標	売上高 (成長率)	3,388 億 (+2.8%)	3,598 億 (+6.2%)	3,900 億 (+8.4%)	4,300 億 (+8%/年)	5,000 億以上
	海外売上高比率	13%	13%	13%	20.0%	25%以上
	EBITDA額	314 億	348 億	377 億	430 億	550 億以上
	EBITDAマージン	9.3%	9.7%	9.7%	10.0%	11%以上
	ROE	8.5%	8.4%	8.0%超	9.0%以上	10%以上
参考	営業利益額	225 億	262 億	270 億	約 300 億	380 億以上
	営業利益率	6.6%	7.3%	6.9%	約 7%	7.5%以上

事業ポートフォリオ

各事業において順調に改善が進捗。

更なる売上高成長にとEBITDAマージンの改善に向けて施策を推進。

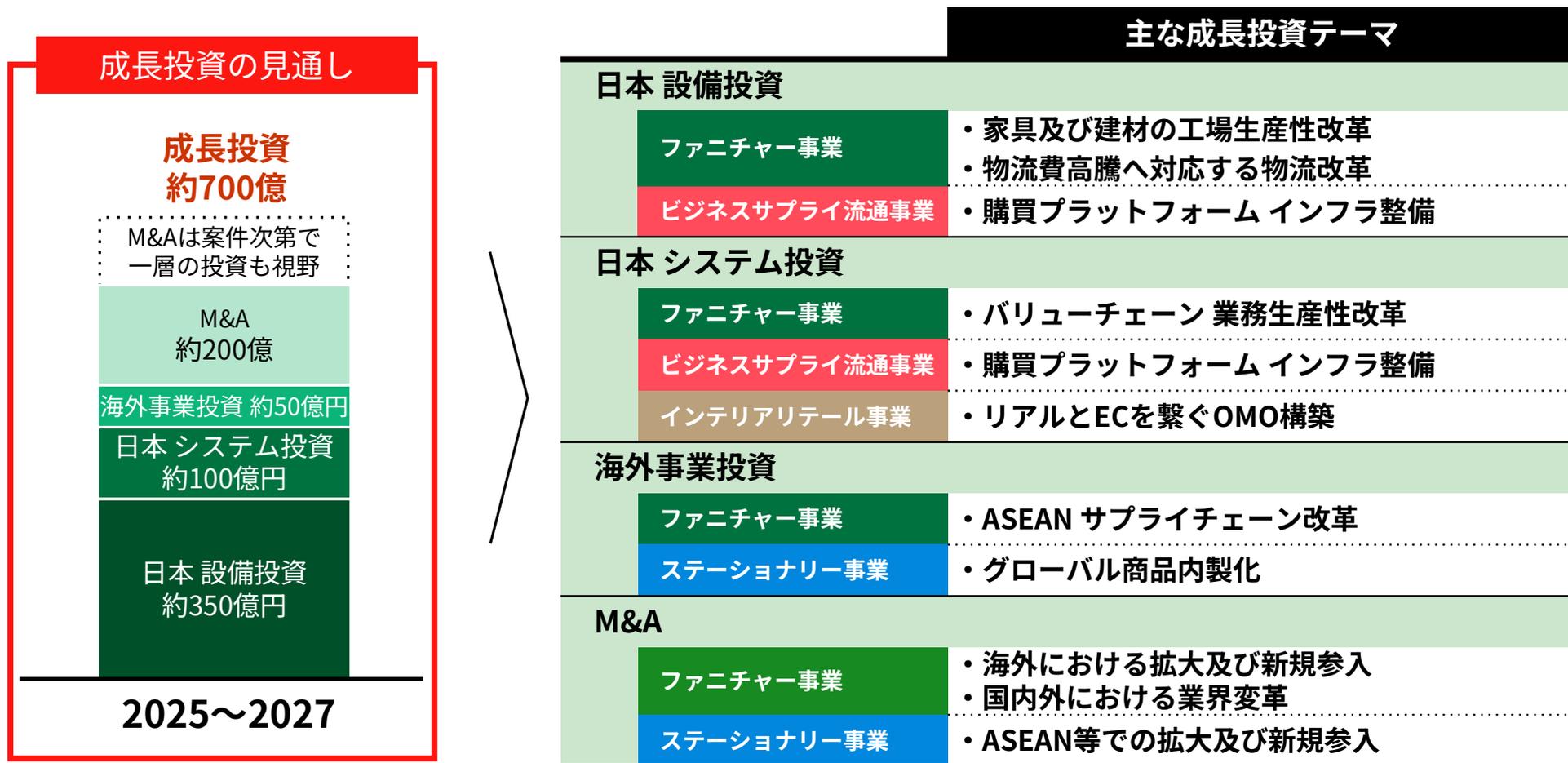


- ① **最重点** : 成長投資により伸ばす
- ② **成長継続・収益性改善** : 成長投資により伸ばすと共に、中長期的に収益性改善を目指す
- ③ **再成長検討** : キャッシュカウ。成長のチャンスを見出して成長投資
- ④ **位置づけ明確化** : 他象限への移行や他事業へのシナジーが見込めなければ売却・撤退も視野

成長投資

第4次中計 再掲

日本ファニチャー事業を始めとした既存事業の成長と収益改善に繋がる成長投資を中心に実行する。M&Aは案件次第で見通し以上に投資することも視野。



成長投資の進捗①(設備投資/システム投資 FN事業)

オフィス家具ニーズ多様化への対応と生産の効率化を両立し、案件対応力を強化するための生産・物流設備投資を実施。

成長投資の見通し

成長投資
約700億

M&Aは案件次第で
一層の投資も視野

M&A
約200億

海外事業投資 約50億円

日本 システム投資
約100億円

日本 設備投資
約350億円

2025~2027



芝山工場(FN事業) | 2029年に完成予定
第4次中計投資額 約50億円(投資総額 99億円)



新滋賀配送(FN事業) | 2029年に完成予定
第4次中計投資額 約80億円(投資総額176億円)



三重工場(FN事業) | 2029年に完成予定
第4次中計投資額 約40億円(投資総額70億円)

芝山工場：建材の生産拠点として、多様な品種を高い品質/生産能力で提供する

三重工場：デスク・チェアの生産拠点として、今後の受注型ものづくり体制を原価力と技術力で牽引する

新滋賀配送：物流拠点集約後の物流中心地として生産性を強化

成長投資の進捗①(設備投資/システム投資 BS事業)

購買プラットフォームへの進化を目指し、「べんりねっと」のコア機能である購買管理機能をECサイト「カウネット」に実装、物流インフラの整備にも投資を実施。

コクヨの通販

カウネット

カウネット
システム投資(BS事業)

投資総額 約40億円
2028年に実装開始予定



東北IDC(BS事業)

投資総額 約40億円
2026年に稼働開始

購買プラットフォーム戦略

- これまでのべんりねっとを購買プラットフォームに転換し、大規模ECサイトや専門商社などとの接続をさらに強化
- 大企業向けに限られていた購買管理機能を全てのお客様に展開する
- **連携サプライヤーとお客様の双方が持続的に増える、好循環を生み出すプラットフォームを実現**



New購買プラットフォーム
 ・購買管理機能
 ・幅広いサプライヤー連携

オフィス用品
生活用品

コクヨの通販
カウネット

MRO A社

家電 B社

工具 C社

理化学 D社

印刷 E社

地域密着サプライヤー

業種特有の専門商社 など

オフィス向けニーズの最大化に向けて自社商流商品を拡大

サプライヤー連携の商流から、フィー収入獲得

成長投資の見通し

成長投資
約700億

M&Aは案件次第で一層の投資も視野

M&A
約200億

海外事業投資 約50億円

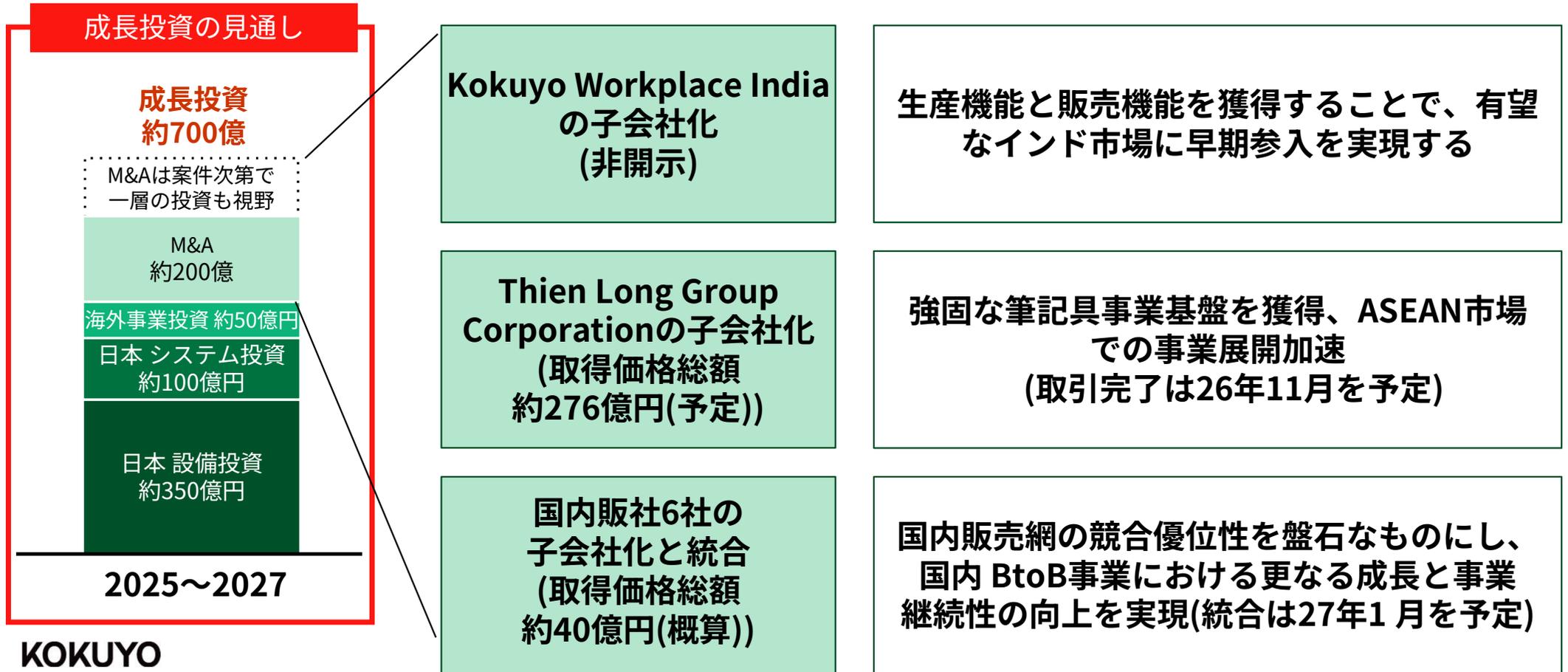
日本 システム投資
約100億円

日本 設備投資
約350億円

2025~2027

成長投資の進捗②(M&A)

グローバル展開と日本事業の盤石化に向けたM&Aを実施。



Kokuyo Workplace Indiaの状況

PMIは順調に進捗し、成長戦略を推進するための事業基盤の確立を実行。

KWIの強みとコクヨとの協創事例

強み①

ローカル顧客との
良好な関係性

強み②

仕様選定関係者との
良好な関係性

強み③

高い生産能力と供給力

強み④

顧客との信頼を
維持する対応力



日本ファニチャー事業の空間構築力



「ORGATEC INDIA」にて、
Best Booth Design Awardを受賞
KOKUYOブランドの認知拡大に成功

リブランディング

長期ビジョンの達成に向け、リブランディングを通じて、グローバルでの新規ユーザー接点の強化、社員の成長・意識改革、採用強化等を目指し、企業価値向上を図る。

2023

リブランディングの開始

・TVCMの放送



新卒採用エントリー者数
(24年卒※→26年卒)

約23%
増加

2025

コーポレートアイデンティティの刷新

・ウェブサイトのリニューアル
・短編映画の制作 など

KOKUYO

好奇心を人生に

エンゲージメントサーベイ
「挑戦する風土」スコア

+5pt
改善
(23年→25年)

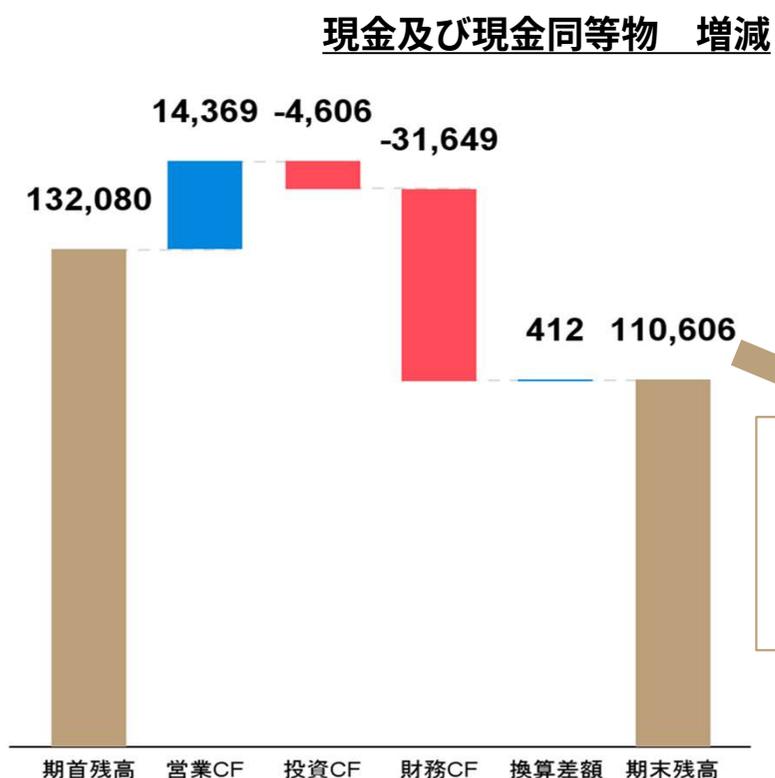
グローバル成長に向けた経営基盤の強化につなげる

KOKUYO

※24年卒はリブランディング実施前の新卒採用

財務戦略/資本政策の進捗(キャピタルアロケーション)

積極的な投資の実行及び自社株買い200億円の実施、配当性向50%に基づく配当金の支払い等により、手元資金の圧縮が進む。



26年も営業CF以上の投資と株主還元を実行し、圧縮を進める

投資CF

【収入】

投資有価証券の売却及び償還：57億円、有形固定資産の売却：20億円

【支出】

設備投資による支出：112億円

財務CF

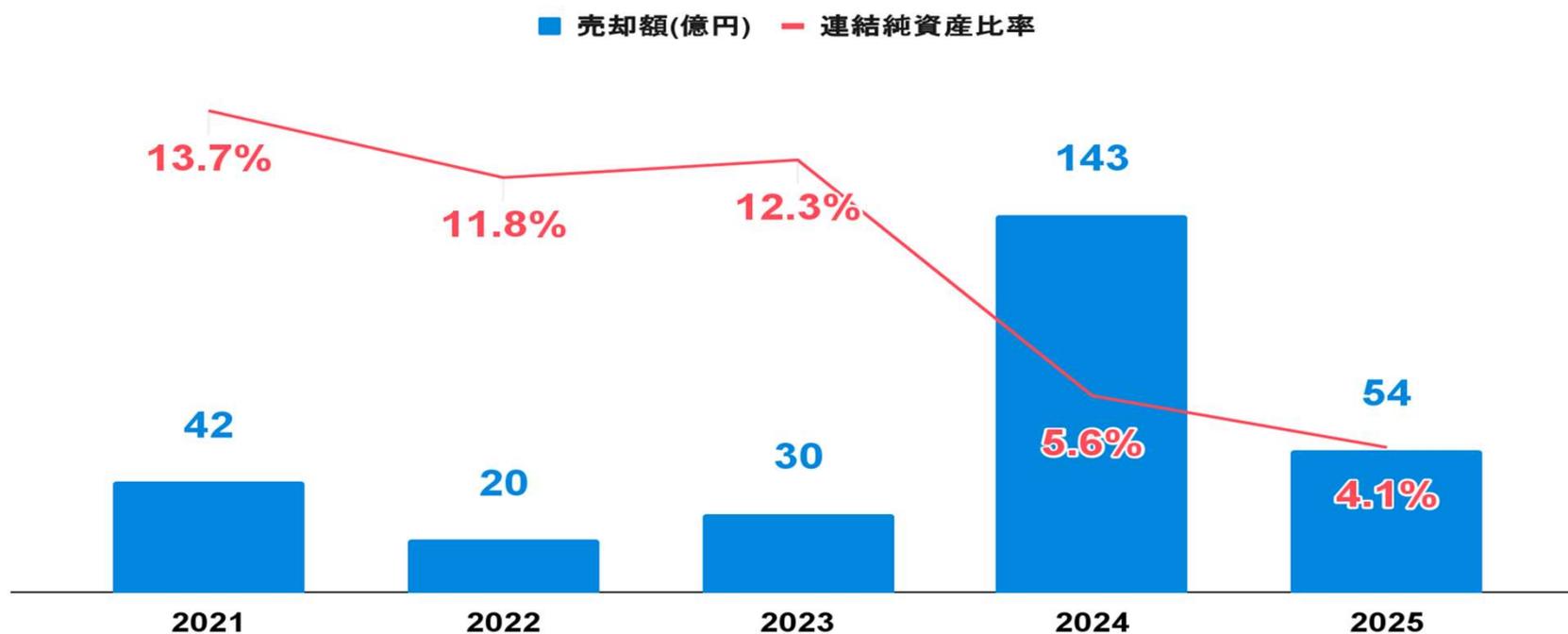
【支出】

自社株買い：200億円
配当金：95億円

財務戦略/資本政策の進捗(政策保有株式)

政策保有株式は継続的に縮減し、第4次中計目標値である連結純資産比率5%以下を達成。

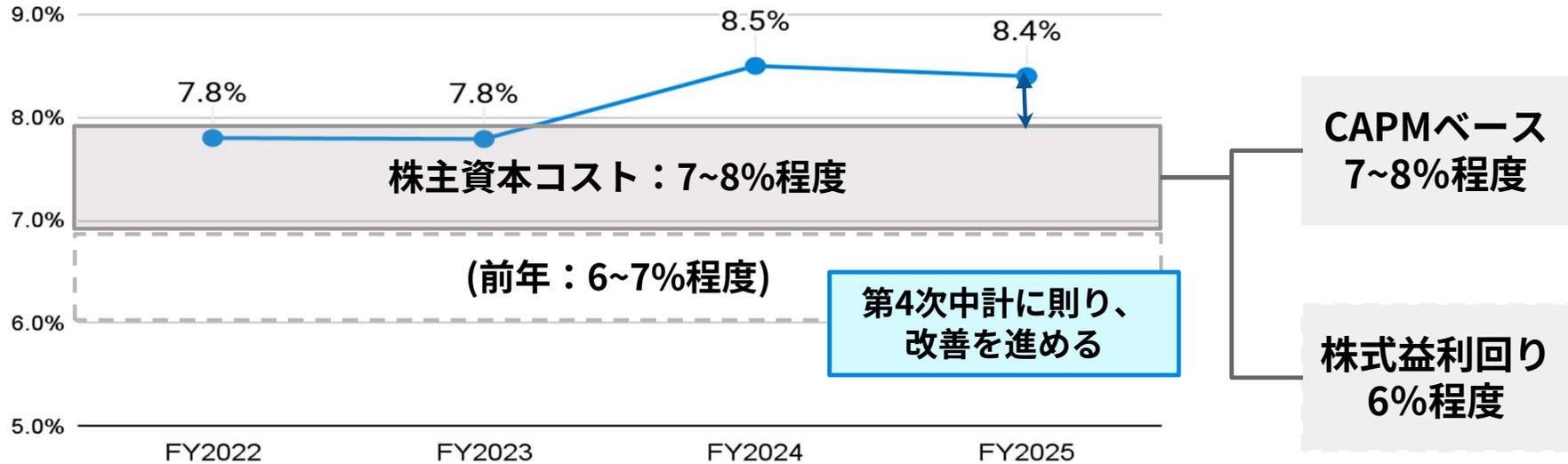
政策保有株式の売却額及び連結純資産比率の推移



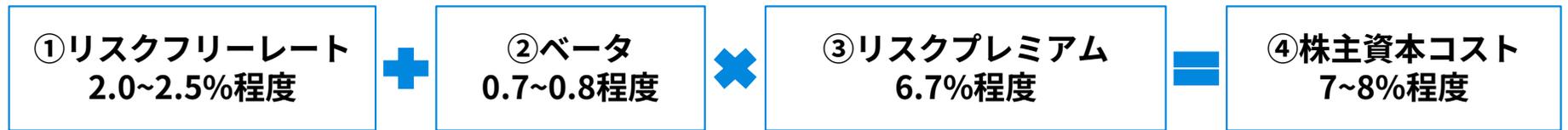
財務戦略/資本政策の進捗(株主資本コストの現状分析)

リスクフリーレートの上昇や投資家との対話を踏まえ、株主資本コストの上昇を認識し、7~8%程度と想定。第4次中計の推進により、資本効率の改善を図る。

ROEの推移



株主資本コストの推計(CAPM)



※10年国債利回り

事業別概要

ファニチャー事業

25年は増収増益ながらも修正計画は未達。

26年は各エリアでの成長により増収増益を目指す。

単位：百万円

	24年実績	25年実績	前期比	対計画比	26年計画	前期比
売上高	162,415	172,196	+6.0%	97.8%	191,000	+10.9%
EBITDA	27,243	28,952	+6.3%	94.9%	34,600	+19.5%
(率)	16.8%	16.8%	+0.0pt		18.1%	+1.3pt
営業利益	23,459	26,175	+11.6%	96.9%	30,700	+17.3%
(率)	14.4%	15.2%	+0.8pt		16.1%	+0.9pt

ファニチャー事業

日本では良好な市場環境の中、新築移転案件を中心に案件獲得を強化。

海外はインド子会社の通年での連結化と、香港・ASEANでの高単価案件獲得を推進。

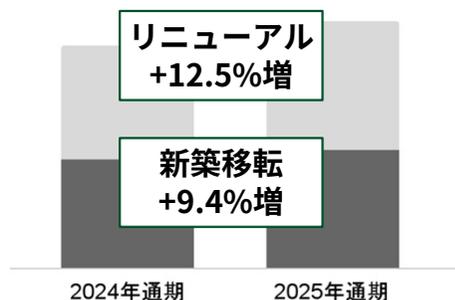
2025年総括	日本	<ul style="list-style-type: none"> ・ 旺盛なオフィス需要を獲得し、増収増益 ・ 案件の後ろ倒し等により、修正計画は若干未達 ・ 売価改定や原価低減、案件の高付加価値化により収益性が改善
	海外	<ul style="list-style-type: none"> ・ 買収企業の連結化(インド)、ASEANの伸長により増収 ・ 中国の市況悪化等により減益

2026年取組み	日本	<ul style="list-style-type: none"> ・ 好調な新築移転案件の獲得で、増収増益を計画 ・ 注力商品/新製品の投入による収益性改善 ・ 設計/工事における収益性改善
	海外	<ul style="list-style-type: none"> ・ インド、ASEANでは、高付加価値提案、商品力/供給力強化により、増収増益を計画 ・ 中国、香港においてもハイセグメント顧客への注力とコスト管理により、増収増益を計画

KOKUYO

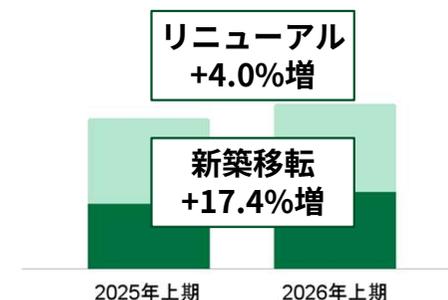
25年通期 案件保有量(実績)

■ リニューアル ■ 新築移転



26年上期案件保有量(1月末時点)

■ リニューアル ■ 新築移転



グローバル戦略商品の発売



Duora2

ingCloud

アジア主要ショールームの
リニューアル完了

上海/香港/バンコク/クアラルンプール
シンガポール/ムンバイ/ブネ (近日オープン)



ファニチャー事業

第3次中計以降、首都圏・関西・その他エリアで順調に成長。ナレッジの共有・提案体制を強化することで、提供価値をより高め、日本事業の盤石化を進める。

エリア別 売上成長（※2022年を100%とする）



2027年1月新会社発足
コクヨマーケティングジャパン株式会社
(コクヨ100%連結)
国内販社6社の子会社化と
コクヨマーケティングとの統合

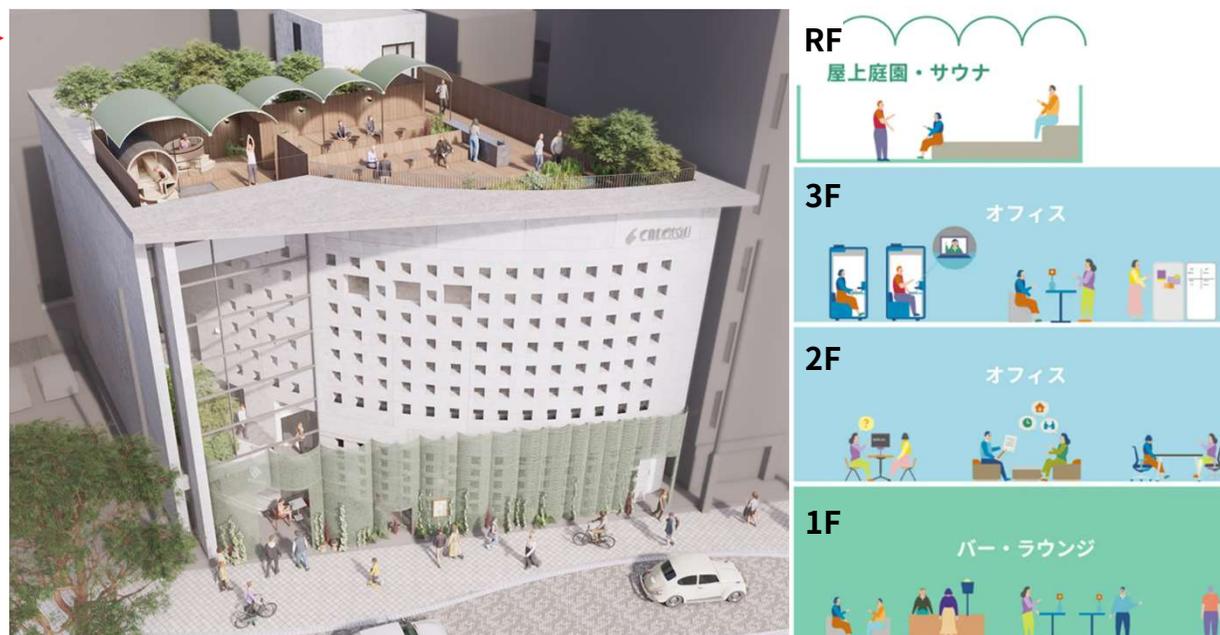
- コクヨ北海道販売
- コクヨ東北販売
- コクヨ北関東販売
- コクヨ北陸新潟販売
- コクヨ東海販売
- コクヨ山陽四国販売
- コクヨマーケティング

ファニチャー事業

顧客の働き方ニーズを具現化させるため、オフィス検討の初期段階から提案する力を強化する。これにより案件単価・成約率、さらに顧客シェア・継続性の最大化を目指す。

空間・人材活性化戦略とグローバルワークスタイル戦略

「自社ビル一棟まるごとリノベーションサービス」第1号案件が決定



遠州鉄道株式会社所有の旧飲食店テナントビル一棟のリノベーション (2027年1月開業予定)

(第4次中計開示内容)

ビジネスサプライ流通事業

25年は大幅に計画を超過し、増収増益。

26年は先行投資により減益となるも、新規顧客の定着等を図り増収を計画。

単位：百万円

	24年実績	25年実績	前期比	対計画比	26年計画	前期比
売上高	98,935	108,369	+9.5%	104.2%	118,300	+9.2%
EBITDA	6,236	7,029	+12.7%	115.2%	6,600	-6.1%
(率)	6.3%	6.5%	+0.2pt		5.6%	-0.9pt
営業利益	4,471	5,463	+22.2%	133.2%	4,400	-19.5%
(率)	4.5%	5.0%	+0.5pt		3.7%	-1.3pt

ビジネスサプライ流通事業

大企業向け間接材購買管理システム「べんりねっと」が購買業務の効率化ニーズを背景にカウネット事業全体の成長を牽引。

2025年
総括

- ・大企業向け間接材購買管理システム(べんりねっと)が成長を牽引
- ・富士通コワーコ社の事業譲受を完遂
- ・外部環境の変化による注文数/新規顧客の急増に現場の機動的な対応で確実に捕捉
- ・品揃え拡充とECサイトのUI/UX改善に向けたシステム投資で多様な購買ニーズへの対応力を強化

2026年
取組み

- ・新規顧客に対し安定したサービスの提供により定着を図り、増収を計画
- ・購買プラットフォーム戦略の実行を見据えたシステム/物流/人材等への先行投資により、減益を計画
- ・システムは2025年に実施した投資による償却費負担が増加
- ・物流は東北IDC(物流施設)の稼働により効率化も、減価償却費負担等が増加

KOKUYO

モデル別 売上成長 (※2022年を1とする)



流通総額 前年比 **110%**

NWJはこ

【自社流通強化】

488万品番 ('24年差+300万品番)

【サプライヤー連携強化】

モノタロウ

Amazonビジネス

ステーションナリー事業

25年は売上高は前年並みも収益性は大幅改善し増益、計画を超過。

26年は各エリアでシェア拡大を図り、増収増益を計画。

単位：百万円

	24年実績	25年実績	前期比	対計画比	26年計画	前期比
売上高	83,575	83,572	-0.0%	101.9%	84,900	+1.6%
EBITDA	8,061	9,061	+12.4%	101.8%	9,300	+2.6%
(率)	9.6%	10.8%	+1.2pt		11.0%	+0.1pt
営業利益	5,993	7,092	+18.3%	107.5%	7,100	+0.1%
(率)	7.2%	8.5%	+1.3pt		8.4%	-0.1pt

ステーションナリー事業

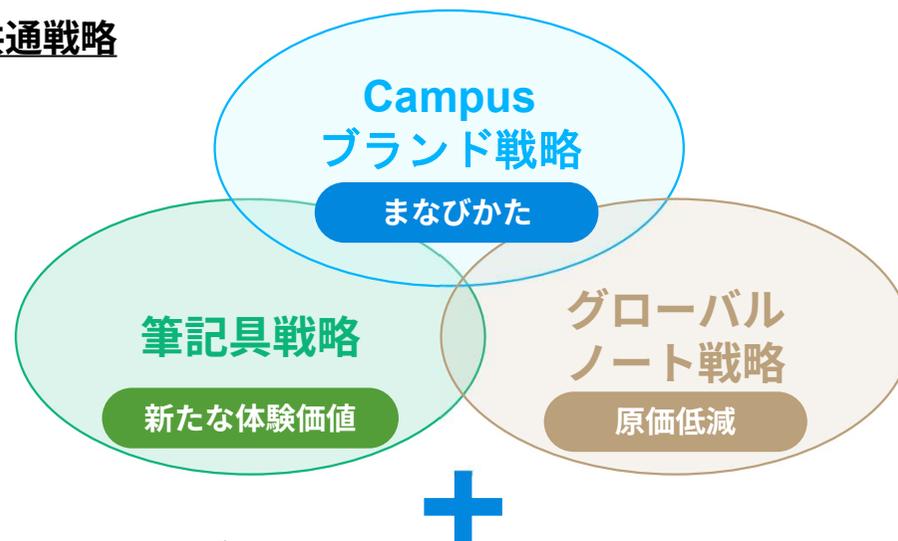
アジア選好品市場シェアNo1に向け、エリアポートフォリオを拡大していくことで成長とリスク分散の両立を図る。

2025年総括	日本	<ul style="list-style-type: none"> ・市況は停滞もCampusブランド戦略の奏功、生産性改善により減収ながら増益 ・オフィス通販業界から流れた文具需要がBtoCチャンネルに流入したことにより、計画大幅超過
	海外	<ul style="list-style-type: none"> ・市況低迷も新製品の継続的上市により需要を創出した中国で好調に推移し、増収増益 ・インドは前年並み
2026年取組み	共通	<ul style="list-style-type: none"> ・各国で選好品*市場の創出と拡大 ・共通戦略による効率的な事業運営
	日本	<ul style="list-style-type: none"> ・BtoB事業の収益維持とBtoC事業の成長の両立 ・「まなびかた」の研究と実証
	海外	<ul style="list-style-type: none"> ・インド、ASEANはシェア拡大施策の推進 ・中国は筆記具の投入により収益性改善

KOKUYO

*選好品とは、機能を超えた「意味」や「体験」を提案する商品のこと

共通戦略



ローカルニーズ対応



インド：競合対抗の新ブランドを立ち上げ



中国：新製品が好調に推移

ステーションナリー事業

2025年のCampus導入店は915店を達成（目標比150%）。2026年も文具×メソッド“まなびレシピ*”に沿った新製品を続々投入し、選好品市場の創出と拡大を推進。



ユーザーの反応◎

お客様へ一貫した価値伝達

- メディア露出**367**件
- TV露出**6**件獲得

- SNSキャンペーン
60万impコメント**2千**件超

*「まなびレシピ」とは、学生が気軽に試行錯誤しながら、主体的かつ継続的にまなびを続けるための、コクヨが提案する文具とメソッドを組み合わせた“まなびかた”のアイデアです。

KOKUYO

「ちょこ勉」から文具8種類44品番（2月17日～）



新学期に“話しかけやすさ”を生む文具（2月17日～）



インテリアリテール事業

25年は各事業の施策が進展し、増収増益。

26年は大型案件を見込まないものの、不採算店舗の見直しと店舗運営改善、ECおよびBtoB事業拡大で増収増益を計画。

通期

	24年実績	25年実績	前期比	対計画比	26年計画	前期比
売上高	21,238	23,678	+11.5%	102.9%	24,100	+1.8%
EBITDA	871	1,028	+18.0%	102.8%	1,300	+26.5%
(率)	4.1%	4.3%	+0.2pt		5.4%	+1.1pt
営業利益	521	718	+37.7%	89.8%	1,050	+46.2%
(率)	2.5%	3.0%	+0.6pt		4.4%	+1.3pt

インテリアリテール事業

EC事業の成長により、収益拡大とデータ活用による顧客生涯価値向上を目指す。

BtoB事業のホテル案件の伸長で、全社事業ポートフォリオの変革が加速。

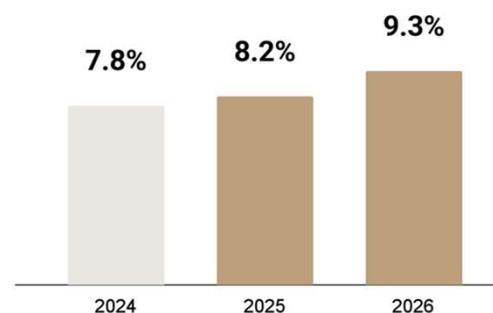
2025年
総括

- ・リテール(店舗)は「ニューマン高輪」への出店が奏功
- ・EC事業は魅力的なコンテンツで流入が拡大
- ・BtoB事業(ホテル、レジデンス等)は大型案件の受注により各事業が増収増益

2026年
取組み

- ・EC事業はデータ基盤の整備と顧客インサイトの可視化で顧客生涯価値を向上させ、売上高比率を高める
- ・リテール(店舗)は運営改革とPB商品構成比の上昇で売上成長と高収益化を両立
- ・BtoB事業はホテルブランド「THE BASEMENT」の展開加速とPoliformの営業強化で更なる案件獲得を推進

EC売上高比率



EC売れ筋商品例



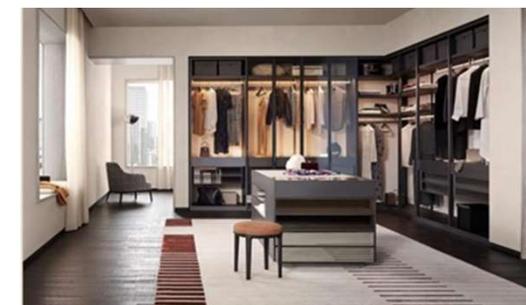
イタリアのフレグランスブランド CULTI

BtoB事業 ホテル領域事例



THE BASEMENT HOTEL
Osaka Honmachi

BtoB事業 レジデンス領域



ハイブランド「Poliform」
の営業強化

3. 株主優待制度

株主優待制度

2,000株以上ご所有の株主の皆様を対象に、「コクヨ商品詰め合わせ」とマテリアリティを基軸とした「社会貢献活動への寄付」を選択できる株主優待を実施

コクヨ商品詰め合わせ



※画像は、イメージとなります。

社会貢献活動への寄付

①認定NPO法人ブリッジフォースマイル

Bridge for Smile



②公益財団法人MORIUMIUS

MORIUMIUS
OGATSU



どちらか一つを選択

〒108-8710 東京都港区港南1-8-35 THE CAMPUS

コクヨ株式会社

ファイナンス&アカウンティング本部

エンタープライズバリューマネジメント統括部 IRユニット

E-Mail : ir@kokuyo.com

KOKUYO

好奇心を人生に

※本資料で記載されている業績予想、将来予測は現時点における事業環境に基づき当社が判断した予想であり、

今後の事業環境の変化により実際の業績が異なる場合があることをご承知おき下さい

KOKUYO