

2026年12月期第2四半期 決算概要

2026年8月6日
コクヨ株式会社

目次

1. 2026年12月期 第2四半期実績
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

【2026年12月期第2四半期実績】

- ❑ 当社計画に対し順調な進捗、前年同期比で増収増益。日本FN事業は成長継続、BS事業は業界内の価格競争激化により収益性が一時的に低下したものの、これまでの事業構造改革の進捗により売上成長は継続。また、海外ST事業は回復、日本ST事業とIR事業も改善が進む。
- ❑ 中間純利益は、前年計上の非事業資産売却益の反動減を吸収し増益。

【2026年12月期 通期計画について】

- ❑ 中東情勢の影響は、上期はBS事業の調達面(欠品・コストアップ等)に留まり限定的となる一方、下期はFN・ST事業等で原材料高騰リスクが拡大。
- ❑ これに対し、各種の利益確保策を実行するとともに、上期までの順調な進捗で吸収し、通期業績予想は据え置き。

【第4次中期経営計画の進捗】

- ❑ グローバルな事業基盤の強化に向け、成長著しいアジア市場で事業展開を推進。
 - ❑ 昨年買収したKokuyo Workplace Indiaは、インド国内の世界的なGlobal Capability Centerの設立トレンドによるオフィス需要への取り組みが進む。
 - ❑ Thien Long Group Corporationの子会社化プロセスは、競争法認可に対する当局審査の長期化で当初想定より後ろ倒しを見込むも、手続き並びにプレPMIは順調に進捗。来期の業績貢献に向け、着実に準備を推進。今期通期計画への影響はなし。
- ❑ 信用力の可視化を図るとともに、資金調達の多様化・安定化及び財務戦略への活用を通じて、第5次中期経営計画以降の更なる成長投資を見据えた機動的な資金調達体制を構築するため、信用格付を取得。(評価「A/安定的」)

2026年12月期 第2四半期実績

外部環境変化への柔軟な対応と第4次中期経営計画施策の着実な推進により、売上高・EBITDA・営業利益は順調に進捗し、増収増益。

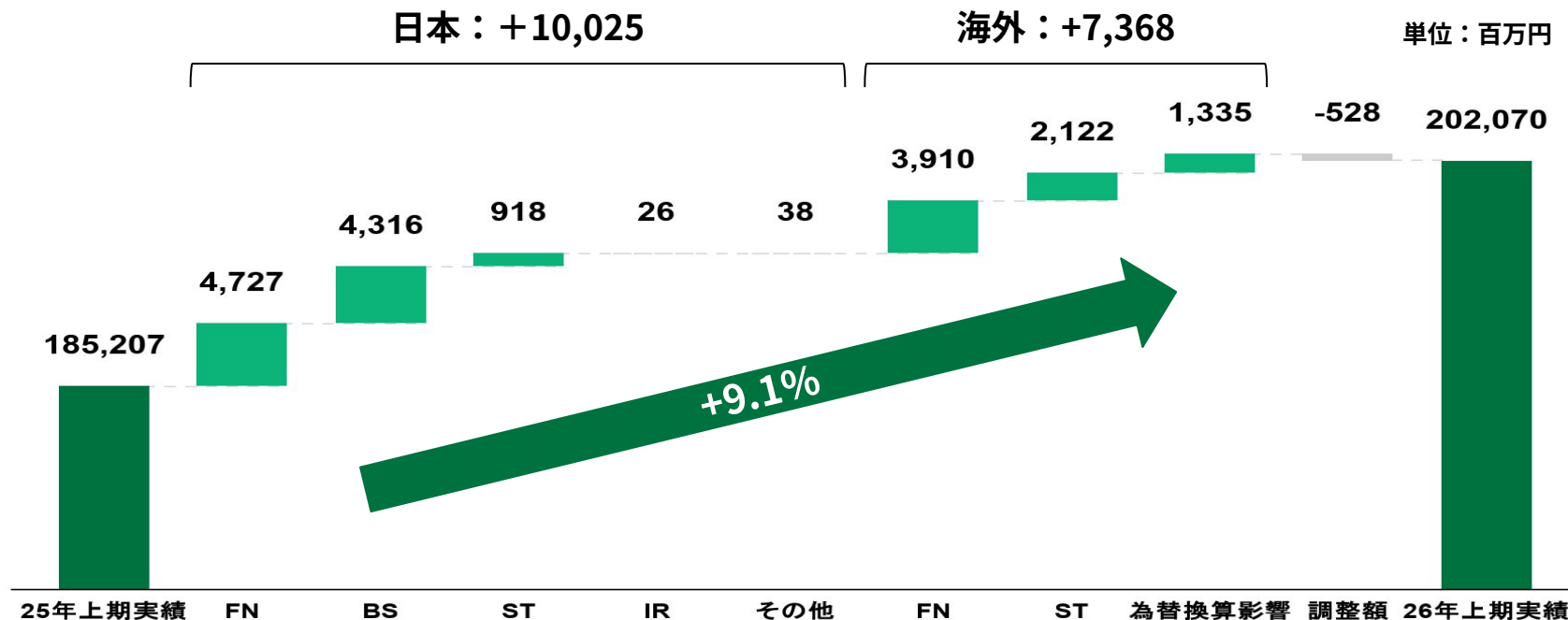
中間純利益についても、前年計上の非事業資産売却益の反動減を吸収。

単位：百万円

	1Q			2Q			上期				
	25年実績	26年実績	前年同期比	25年実績	26年実績	前年同期比	25年実績	26年計画	26年実績	前年同期比	計画比
売上高	99,484	108,099	+8.7%	85,723	93,970	+9.6%	185,207	202,000	202,070	+9.1%	+0.0%
売上総利益	42,430	45,329	+6.8%	33,300	36,969	+11.0%	75,730	82,900	82,299	+8.7%	-0.7%
(率)	42.7%	41.9%	-0.7pt	38.8%	39.3%	+0.5pt	40.9%	41.0%	40.7%	-0.2pt	-0.8%
EBITDA	15,489	16,135	+4.2%	6,254	7,646	+22.3%	21,744	23,000	23,781	+9.4%	+3.4%
(率)	15.6%	14.9%	-0.6pt	7.3%	8.1%	+0.8pt	11.7%	11.4%	11.8%	+0.1pt	+3.4%
営業利益	13,484	13,848	+2.7%	4,206	5,186	+23.3%	17,690	18,000	19,035	+7.6%	+5.8%
(率)	13.6%	12.8%	-0.7pt	4.9%	5.5%	+0.6pt	9.6%	8.9%	9.4%	-0.2pt	+5.7%
親会社株主に帰属 する中間純利益	10,012	10,091	+0.8%	3,798	4,604	+21.2%	13,810	13,000	14,695	+6.4%	+13.0%
(率)	10.1%	9.3%	-0.7pt	4.4%	4.9%	+0.5pt	7.5%	6.4%	7.3%	-0.2pt	+13.0%
海外売上高比率	9%	10%	-	14%	18%	-	11%	12%	14%	-	

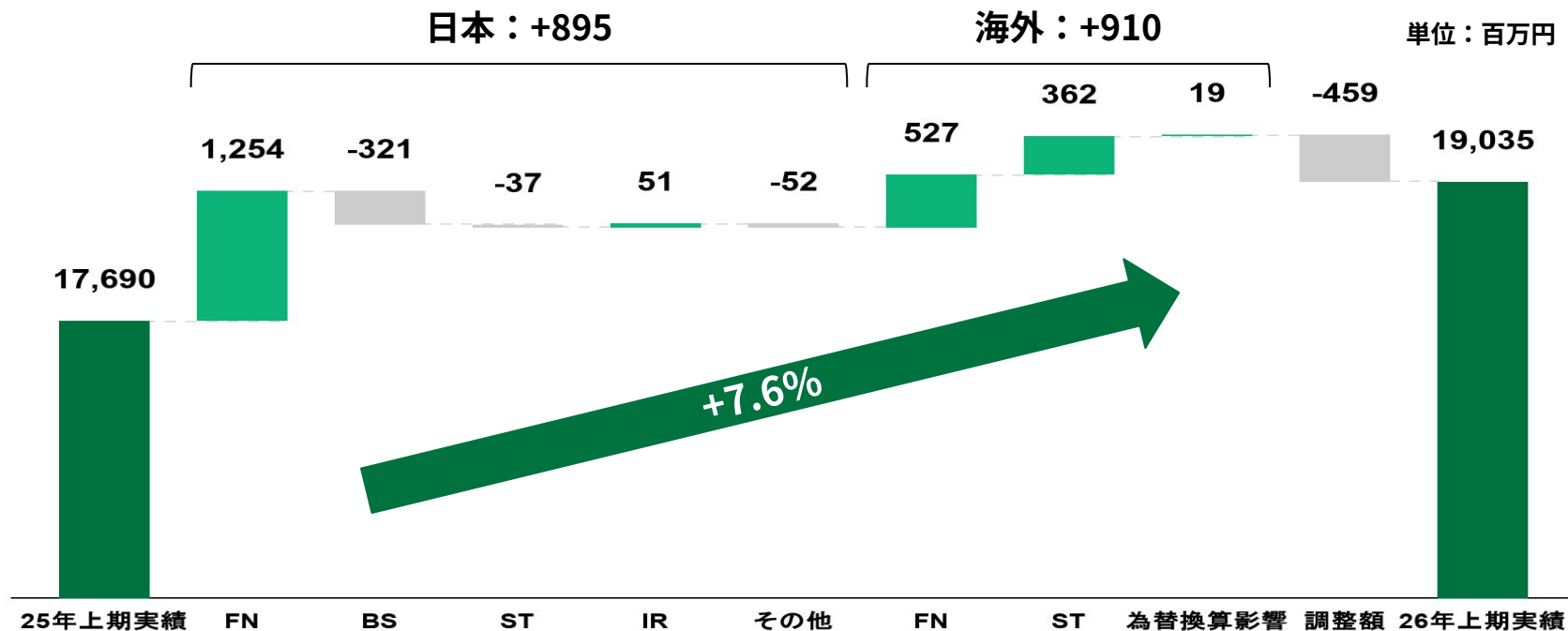
日本では、各事業が外部環境の変化に対応し増収。

海外は、FNにおける新規連結影響及びSTが好調に推移したことで増収。



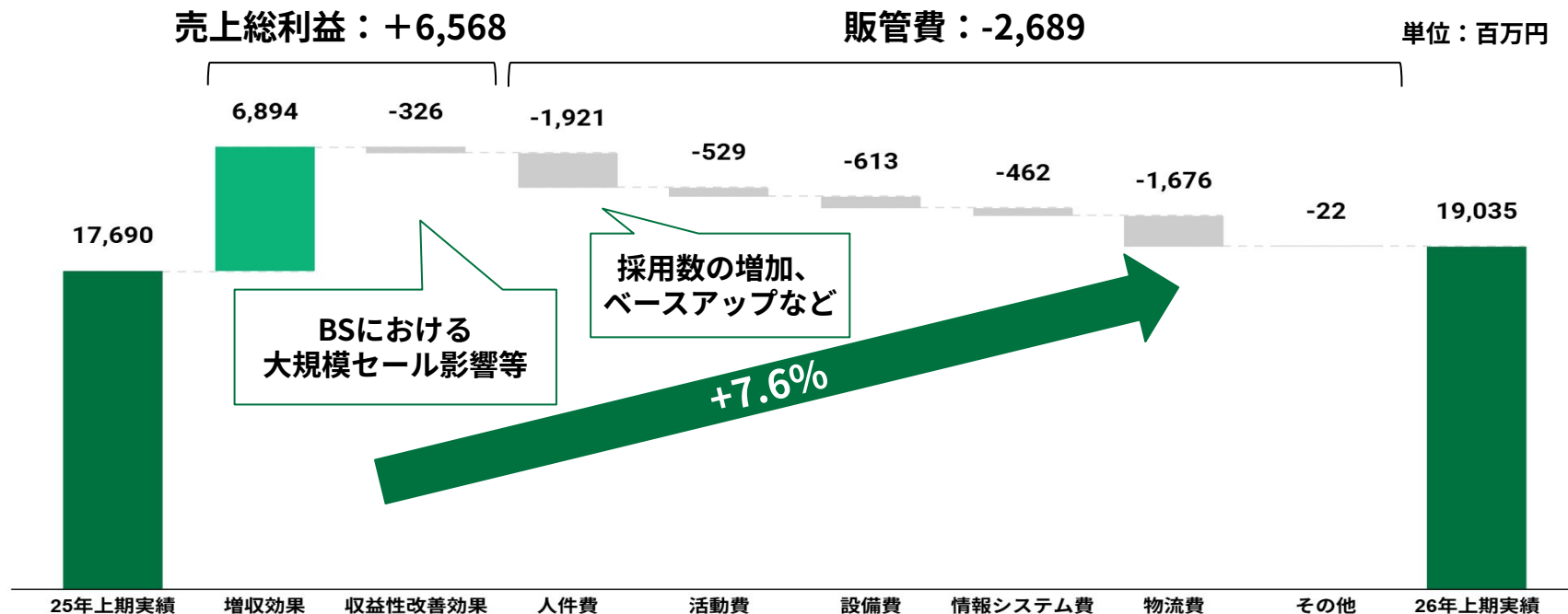
日本では、BSが減益となるもFNが順調に進捗し増益。

海外では、FNの増益転換に加え、STが好調に推移し増益。



各事業の増収効果により、売上総利益は増益。

中長期戦略推進に向けた人件費等の戦略経費を支出。



キャッシュフローの状況

投資CFは設備投資の増加及び前年の非事業資産の売却収入の反動等により、前年同期比65億円のマイナス。

財務CFは自己株式取得の進捗等により、前年同期比56億円のマイナス。 単位：百万円

	上期			
	25年実績	26年実績	前年同期比	主な増減要因
営業キャッシュフロー	8,550	11,831	3,280	
投資キャッシュフロー	-1,969	-8,538	-6,569	- 設備投資の増加分(約46億円の投資増) - 非事業資産売却による資金収入差(約30億円の収入減)
フリーキャッシュフロー	6,580	3,292	-3,288	
財務キャッシュフロー	-10,451	-16,134	-5,682	- 自己株式取得の進捗に伴う支出の増加 - 配当金支払額の増加
現金及び現金同等物に係る換算差額	-921	411	1,332	
現金及び現金同等物 期末残高	127,288	98,176	-29,111	

バランスシートの状況

財務CFのマイナスがFCFを上回り、現金及び現金同等物が減少。

単位：百万円

	25年12月末	26年6月末	前期末比
現金及び現金同等物	110,606	98,176	-12,430
売上債権及び契約資産	82,116	76,551	-5,565
棚卸資産	43,346	44,817	1,471
その他流動資産	6,818	9,869	3,051
有形固定資産	65,572	69,723	4,151
無形固定資産	15,082	15,499	417
投資有価証券	18,022	17,746	-276
その他固定資産	13,482	13,809	327
総資産	355,048	346,194	-8,854

	25年12月末	26年6月末	前期末比
仕入債務	58,334	40,006	-18,328
有利子負債	3,471	3,651	180
その他負債	37,784	44,130	6,346
負債	99,591	87,787	-11,802
自己資本	251,678	254,687	3,009
非支配株主持分	3,778	3,720	-58
純資産	255,457	258,407	2,950
自己資本比率	70.9%	73.6%	+2.7pt

2026年12月期 通期計画

2026年2月13日発表の通期計画から変更なし。中東情勢によるコストアップ影響を、利益確保策の実行及び上期までの順調な進捗で吸収。

	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	-	-

単位：百万円

中東情勢の影響は、上期はBS事業の調達面(欠品・コスト増等)に留まり限定的となる一方、下期はFN・ST事業等で原材料高騰リスクが拡大。

下期への影響

販売

- 海外ファニチャー事業において一部案件の遅延、中止が見られる

生産 調達 物流

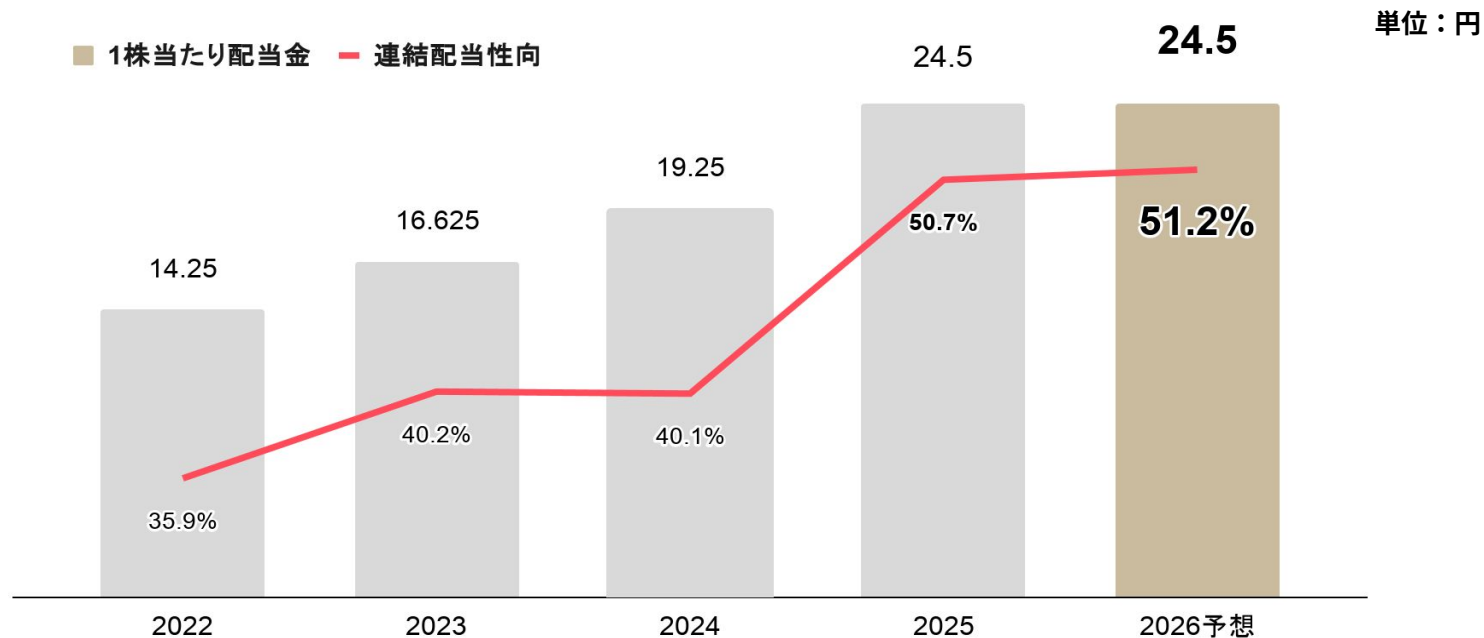
- FN事業及びST事業における原材料、物流のコストアップ
- BS事業における調達コストアップ

通期計画達成に向けた施策

- 上期までの順調な進捗
- ビジネスサプライ流通事業における配送料改定、売価改定
- 販管費支出のコントロール

株主還元

業績予想の据え置きに伴い、1株当たり配当金も据え置く。株主還元方針(連結配当性向50%以上、累進配当)に基づき、2026年の年間配当金は24.5円を計画。現在実施中の自己株式取得については、順調に進捗。

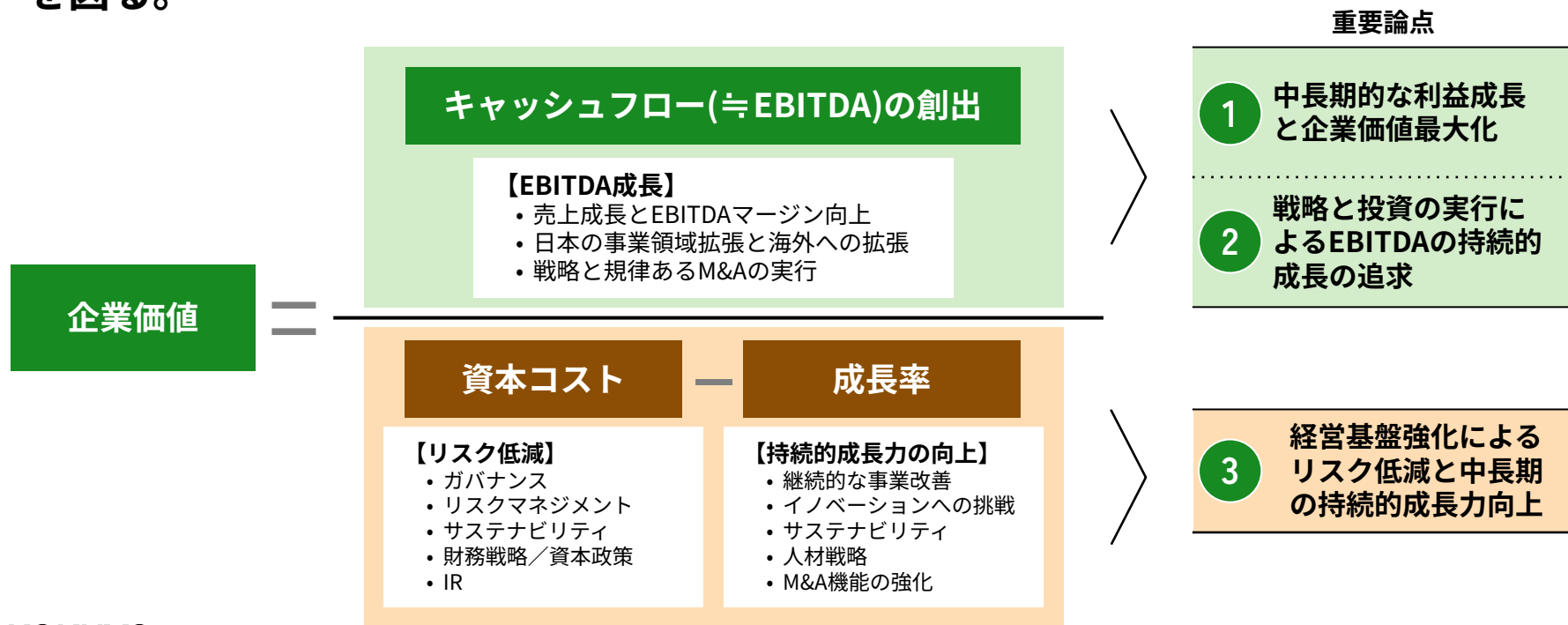


第4次中期経営計画の進捗

第4次中期経営計画は順調に進捗。EBITDAは拡大し、海外事業は着実に拡大。
成長投資700億円の活用目途も立つ等、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 %	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

中長期的なCF最大化に向け、設備投資やM&Aを含む成長投資を機動的かつ積極的に実行。CF創出・リスク低減・持続的成長のバランスをとり、企業価値の最大化を図る。



アジア市場での事業展開：インド・オフィス家具市場の成長性

インド市場では多国籍企業のグローバル・ケイパビリティ・センター(GCC)拡大が進み、人材の獲得・定着のため、高スペックなオフィス環境への投資が加速。日系企業の進出拡大も見込まれ、ターゲット市場の拡大が続く。

グローバル・ケイパビリティ・センターの集積

- グローバルIT企業やAI研究拠点、欧米金融機関のインド進出が急加速しており、高スペックのオフィス環境ニーズが増加。

優秀な人材の獲得と定着

- 人材の獲得・定着のための要件として、人間工学に基づいたチェアや先進的な執務環境投資が継続。

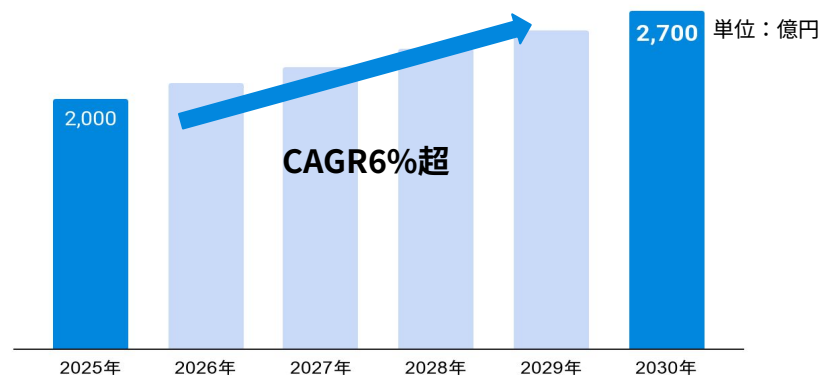
日系企業の進出

- マクロ経済の成長を背景に、日系企業の進出拡大が見込まれる。



KOKUYO

インドオフィス家具市場におけるOrganized市場※規模



※品質基準と供給体制が保証された、ブランドメーカーによる流通市場

上期は世界的なトップ企業の大型案件を相次いで獲得し、好調に推移。

米系大手SNS 案件

- ・ インド新拠点のトータルレイアウトを一括受注

大手グローバル金融機関 案件

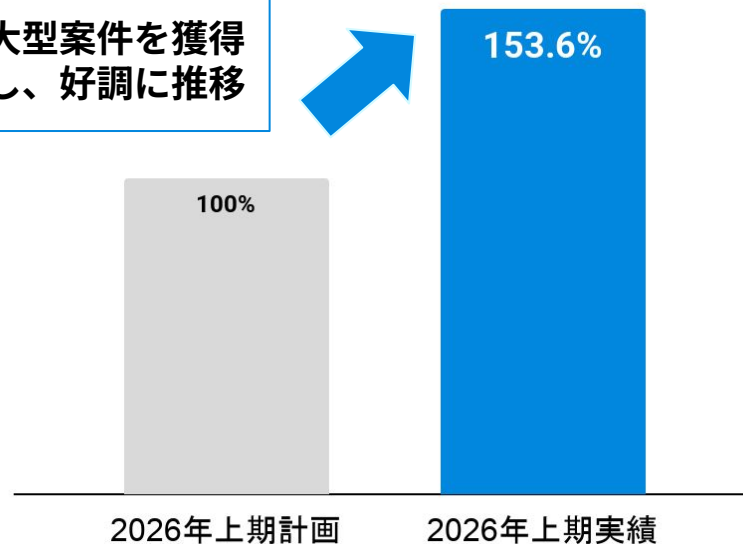
- ・ 超グローバル大手金融機関。高度なセキュリティとデザインが求められる案件を獲得

最先端AI半導体リーダー 案件

- ・ 連続受注に成功
- ・ 高粗利・大規模納入を一括トータル提案し、高い案件内自社製品シェアを安定して維持。

KWI 売上高(対上期計画)

大型案件を獲得し、好調に推移

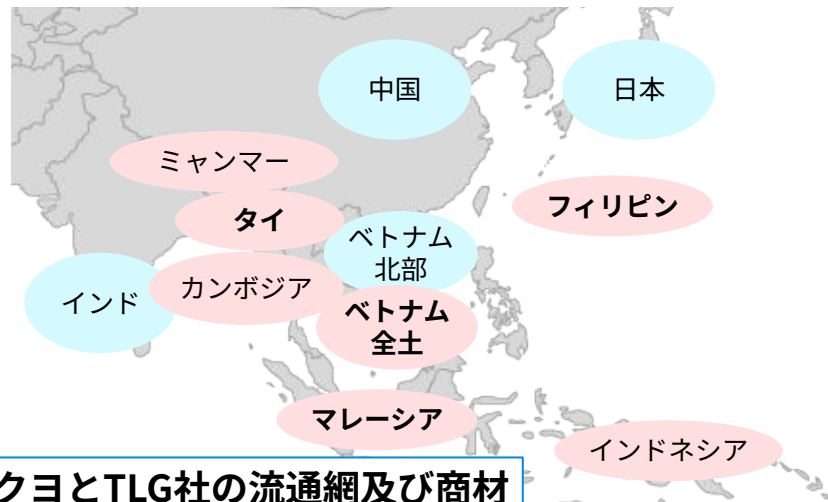


TLG社の子会社化プロセスは、競争法認可に対する当局審査の長期化で当初想定より後ろ倒しを見込むも、手続き並びにプレPMIは順調に進捗。来期の業績貢献に向け、着実に準備を推進。今期通期計画への影響はなし。

取引概要	
①TLAT社※株式取得	46.82%
②公開買付(TLAT社株式取得後の実施)	18.19%(上限)
合計	最大65.01%

当初スケジュール(2025年12月開示)		後ろ倒しを見込む
①契約締結日	2025年12月4日	
②TLAT社株式取得の株式譲渡実行日	2026年8月(予定)	
③公開買付応募期間開始	2026年10月(予定)	
④公開買い付け応募期間終了	2026年11月(予定)	

コクヨ及びTLG社の流通網(アジア市場)



コクヨとTLG社の流通網及び商材を相互活用し、アジア市場での販売を拡大する

株式会社格付投資情報センターより、信用格付を取得。(評価：「A・安定的」)
信用力の可視化を図るとともに、資金調達の多様化及び財務戦略への活用を通じ、第5次中期経営計画以降の更なる成長投資を見据えた機動的な資金調達体制を構築する。

格付取得の概要

項目	内容
格付機関	株式会社格付投資情報センター
格付	A
格付の方向性	安定的

バランスシートマネジメント戦略(第4次中期経営計画)

総資産 資産効率の向上	負債 / 自己資本 資本構成の改善	D/Eレシオの 引き下げ余地 があると認識
• <u>資産効率向上</u> ✓ グループ資金管理を強化 ✓ 手元資金を圧縮 ✓ 政策保有株式を連結純資産比率5%まで縮減 ✓ 保有不動産のバリューアップや売却等といった有効活用を推進	• <u>D/Eレシオ</u> ✓ 格付シングルA相当を目安に安全性と効率性を考慮したマネジメントを実施 • <u>株主還元</u> ✓ 累進配当を採用 ✓ 配当性向50% ✓ 自社株買いを実施	

第4次中期経営計画のバランスシートマネジメント戦略に基づき、非事業資産となる旧本社等を売却し、資産効率の最適化を図る。

概要

単位：百万円

物件名	帳簿価額	売却価格	固定資産売却益※	物件引渡日
旧本社 本館土地建物	1,306	5,010	3,529	2027年 9月末
旧本社 迎賓館跡地	1	762	753	2026年 9月末
合計	1,307	5,772	4,282	-

アロケーションに
織り込み済み

第4次中期経営計画
キャピタルアロケーション(3年間累計)

借入	借入
営業CF 約730億円	成長投資 約700億円
非事業資産売却 約100億円	定常投資 約190億円
現金及び現金同等物 1,320億円 (2024年12月末実績)	株主還元 約640億円
	必要手元資金 約620億円

事業別概要

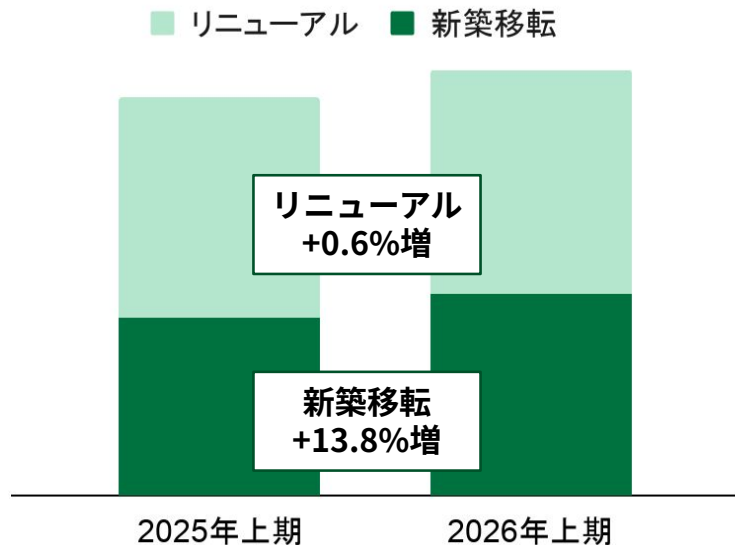
上期は、日本は堅調に推移、海外はインドが順調に進捗し増収増益。
対通期計画に対しては、概ね計画通りに進捗。

単位：百万円

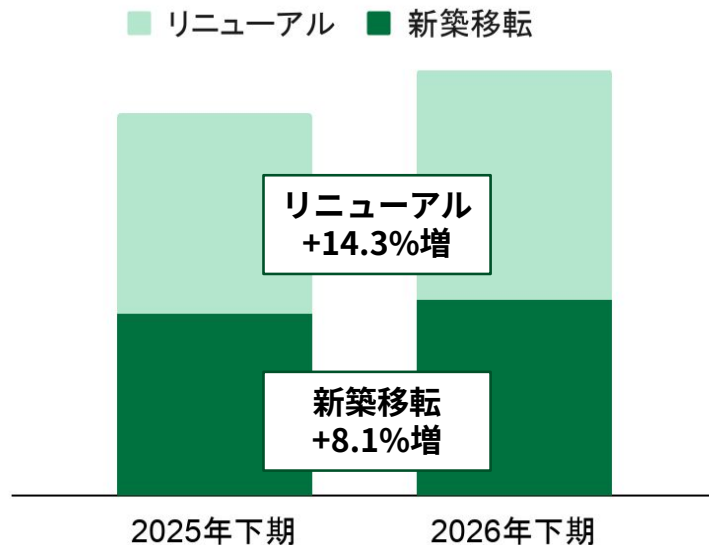
	1Q			2Q			上期			通期
	25年実績	26年実績	前年同期比	25年実績	26年実績	前年同期比	25年実績	26年実績	前年同期比	26年計画
売上高	53,827	57,257	+6.4%	38,014	43,882	+15.4%	91,841	101,140	+10.1%	191,000
EBITDA	13,170	13,473	+2.3%	4,735	6,385	+34.8%	17,906	19,859	+10.9%	34,600
(率)	24.5%	23.5%	-0.9pt	12.5%	14.6%	+2.1pt	19.5%	19.6%	+0.1pt	18.1%
営業利益	12,543	12,721	+1.4%	4,110	5,649	+37.4%	16,653	18,371	+10.3%	30,700
(率)	23.3%	22.2%	-1.1pt	10.8%	12.9%	+2.1pt	18.1%	18.2%	+0.0pt	16.1%

日本においては、オフィス需要が旺盛な状況は継続しており、案件の保有が順調に増加。

26年上期案件実績(6月末時点)



26年下期案件保有量(6月末時点)

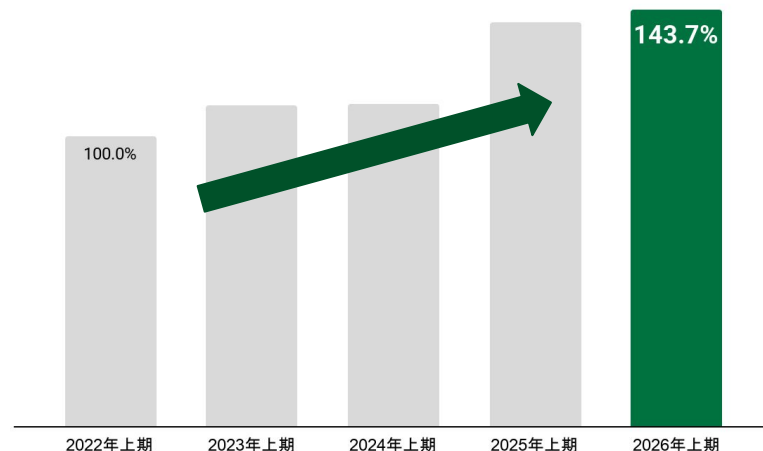


「グラングリーン大阪」への本社移転・ライブオフィス開設も後押しとなり、同ビルをはじめ関西エリアの再開発案件で高いシェアを獲得。

新本社「KOKUYO HQ(コクヨ エイチキュー)」



関西エリア 売上高推移※(上期) (2022~2025年)



新本社のライブオフィス活用を通じ、関西エリアにおける顧客接点と提案力をさらに強化

※2022年を100%とする

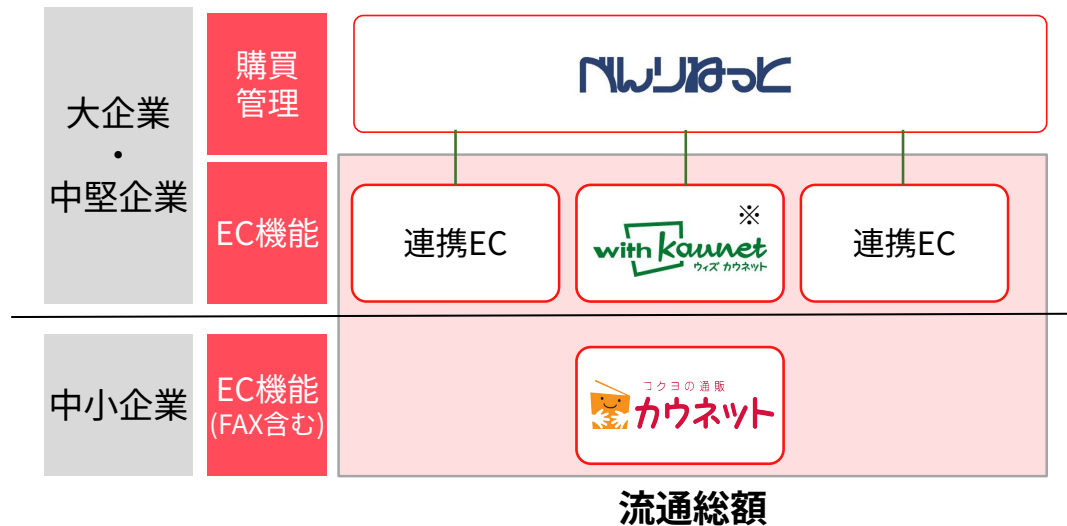
上期は、激しい価格競争が続く中、「べんりねっと」の拡大が順調に進捗し、増収。
対通期計画からは、対競合対応として実施した大規模セール実施により遅れ。

単位：百万円

	1Q			2Q			上期			通期
	25年実績	26年実績	前年 同期比	25年実績	26年実績	前年 同期比	25年実績	26年実績	前年 同期比	26年計画
売上高	26,535	29,912	+12.7%	26,562	27,502	+3.5%	53,098	57,414	+8.1%	118,300
EBITDA	1,723	1,748	+1.4%	1,666	1,499	-10.0%	3,389	3,247	-4.2%	6,600
(率)	6.5%	5.8%	-0.6pt	6.3%	5.5%	-0.8pt	6.4%	5.7%	-0.7pt	5.6%
営業利益	1,347	1,306	-3.0%	1,310	1,031	-21.3%	2,658	2,337	-12.0%	4,400
(率)	5.1%	4.4%	-0.7pt	4.9%	3.7%	-1.2pt	5.0%	4.1%	-0.9pt	3.7%

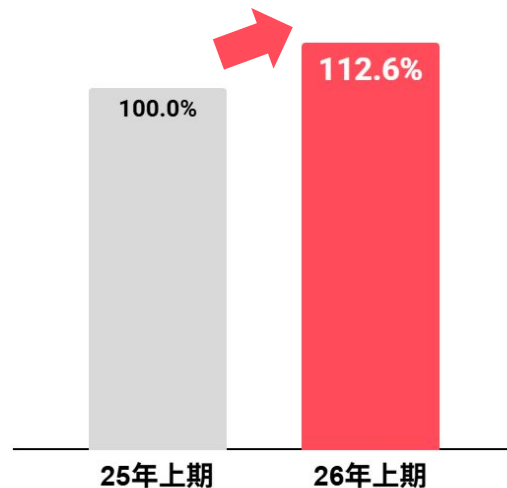
競争環境の激化がありながらも、間接材購買管理システム「べんりねっと」の拡大が牽引し、事業全体の流通総額は大きく成長。

カウネット事業 流通総額のイメージ



※ウィズカウネット：大企業・中堅企業向けの自社EC
（「べんりねっと」導入企業等に提供）

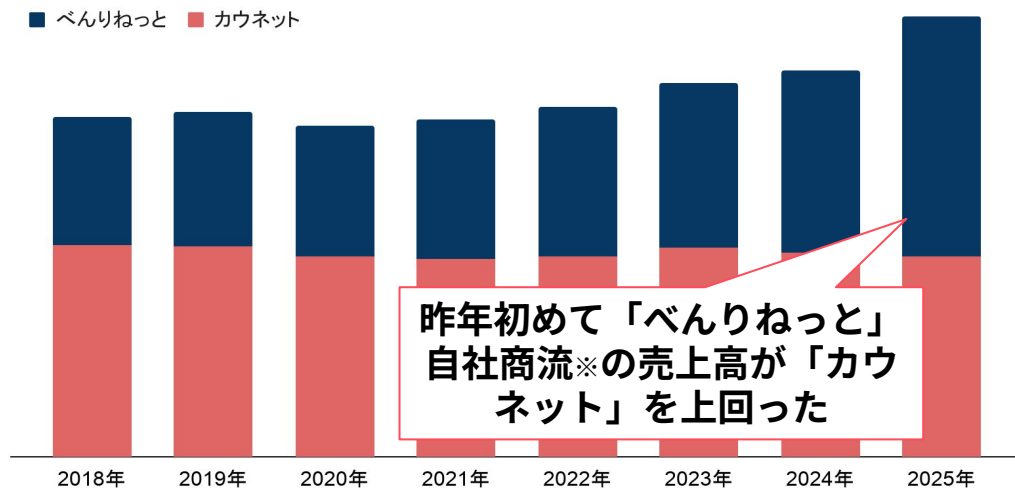
カウネット事業 流通総額※ 増減率(上期)



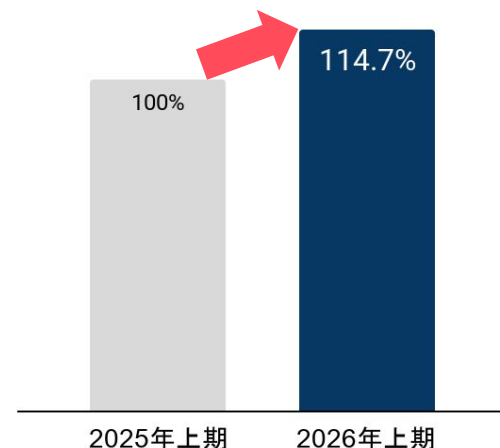
※流通総額は、自社商流(カウネット、ウィズカウネット等の売上高)と他社商流(べんりねっと経由の流通額)の合計
※他社商流からのフィー収入は含まず

2024年に実施した富士通コワーコ社の事業譲受等を背景に「べんりねっと」が順調に拡大。集中購買、内部統制強化、会計システム連携等による顧客のコスト削減・業務効率化を通じ、価格競争に左右されにくい事業構造の構築を実現。

カウネット事業 売上高構成比推移
(2018~2025年)



「べんりねっと」 自社商流売上高※
増減率(上期)



※大企業・中堅企業向け自社EC(ウィズカウネット)の売上高(「べんりねっと」導入企業向け等)

※サプライヤー連携商流からのフィー収入は含まず

上期は、Campusブランド戦略進捗が奏功し、日本、中国で好調に推移し増収増益。
対通期計画に対しても、順調に進捗。

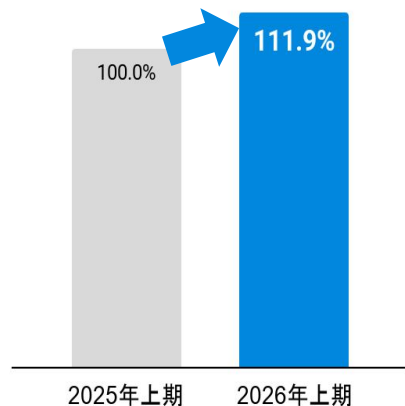
単位：百万円

	1Q			2Q			上期			通期
	25年実績	26年実績	前年同期比	25年実績	26年実績	前年同期比	25年実績	26年実績	前年同期比	26年計画
売上高	21,807	23,727	+8.8%	21,075	22,867	+8.5%	42,882	46,595	+8.7%	84,900
EBITDA	2,596	2,956	+13.9%	2,439	2,428	-0.4%	5,035	5,385	+7.0%	9,300
(率)	11.9%	12.5%	+0.6pt	11.6%	10.6%	-1.0pt	11.7%	11.6%	-0.2pt	11.0%
営業利益	2,124	2,509	+18.1%	1,946	1,968	+1.1%	4,070	4,478	+10.0%	7,100
(率)	9.7%	10.6%	+0.8pt	9.2%	8.6%	-0.6pt	9.5%	9.6%	+0.1pt	8.4%

日本ではCampusブランドによる「まなびかた提案」が奏功し、売上高成長が継続。中国においても市場環境の厳しさが継続する中、確立してきたブランドポジションを背景に需要を獲得し、成長を牽引。

日本

BtoC向け
売上高増減率(上期)



好調の要因

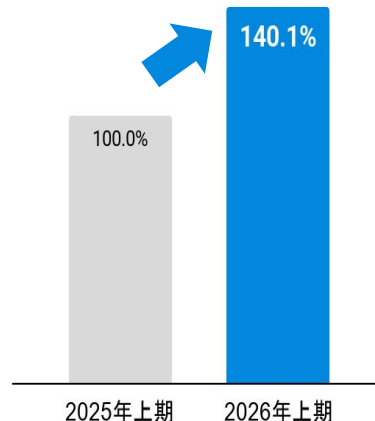
- Campus導入店が計画以上に進捗し、BtoC向けの売上高が成長



Campus
導入店舗 1,588店
目標比 174%
(6月末時点)

中国

中国ST事業
売上高増減率(上期)



好調の要因

- ブランド認知の拡大
- 競合(汎用品)値上げによる価格差の縮小
- 受発注システム改善による受注環境向上

好調に推移

日本での好調、インバウンド観光客の旺盛な購買等を背景に、グローバルでの高付加価値文具ニーズの高まりを実証。アメリカ・イギリス等における販売基盤の構築にも新たに着手。

日本

こだわりの筆記具ブランド「KOKUYO WP」



2026年上期
売上高実績
前年同期比**174%**※
販売数量実績
前年同期比**144%**※

※「KOKUYO WP」本体とリフィルの売上高及び販売本数の合計

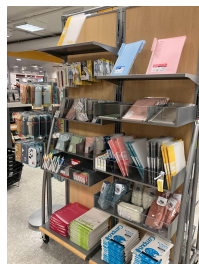
KOKUYO

海外

KOKUYODOORS(羽田,直営店)



アメリカでの展開開始



←大学生協を
中心に展開

Ryman(英/老舗 →
文房具店)の一部
店舗にて展開

2026年上期
売上高実績
前年同期比**148%**

イギリスでの展開開始



上期は、前年度に発生した大型BtoB案件の反動減があったものの、店舗及びECでカバーし、増収増益。

対通期計画に対しても順調に進捗。

単位：百万円

	1Q			2Q			上期			通期
	25年実績	26年実績	前年同期比	25年実績	26年実績	前年同期比	25年実績	26年実績	前年同期比	26年計画
売上高	5,389	5,533	+2.7%	6,379	6,262	-1.8%	11,769	11,795	+0.2%	24,100
EBITDA	222	204	-8.3%	332	389	+17.3%	554	593	+7.0%	1,300
(率)	4.1%	3.7%	-0.4pt	5.2%	6.2%	+1.0pt	4.7%	5.0%	+0.3pt	5.4%
営業利益	153	138	-9.6%	257	323	+25.7%	410	461	+12.4%	1,050
(率)	2.8%	2.5%	-0.3pt	4.0%	5.2%	+1.1pt	3.5%	3.9%	+0.4pt	4.4%

「欧州ライフスタイルのキュレーション(翻訳)」を軸に、店舗体験の深化とEC拡大(OMO推進)でBtoC基盤を強化。

リテール(店舗)事業

直営店舗数(Poliform TOKYO含む)

エリア	店舗数	前年同期比
関東	22	-1
近畿	9	
東海・北陸	2	
九州	2	
北海道・東北	1	
合計	36	-1

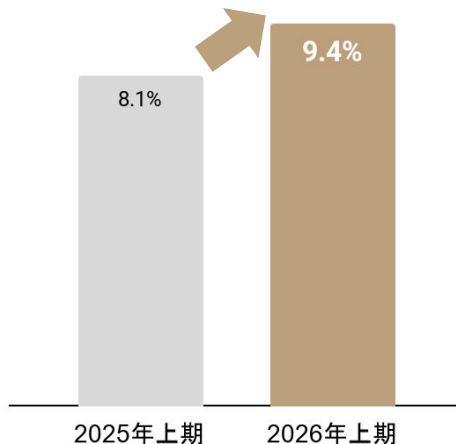
好調の要因

- 店舗数の拡大に依存しない運営体質への変革
 - 接客・提案力の強化及び店舗運営の効率化
 - 販促施策(ポイント、クーポン施策等)の奏功

直営店舗数減ながらも増収増益

EC事業

EC売上高比率(上期)



好調の要因

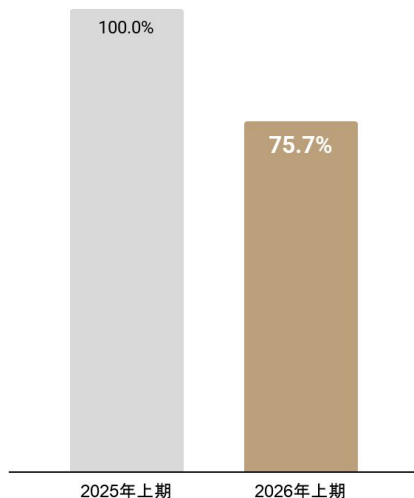
- OMOによるクロスチャネルユーザー(店舗・EC双方利用)の活性化
- 販促施策(ポイント、クーポン施策等)の奏功

好調に推移

BtoB事業は計画対比で順調に進捗。グローバルへの展開も推進し、事業ポートフォリオの変革を進める。

BtoB(オフィス、ホテル、レジデンス)事業

BtoB事業売上高増減率(上期)



進捗状況

- 前年の大型案件(レジデンス)の反動で減益
- オフィス、ホテル、レジデンス各領域において引き合いがあり、対計画比では順調に進捗

計画対比で順調

海外事業

台湾への出店(リテール)



進捗状況

- 台湾にポップアップショップをオープン
- オーストラリアへの出店(HOW WE LIVE)は遅延

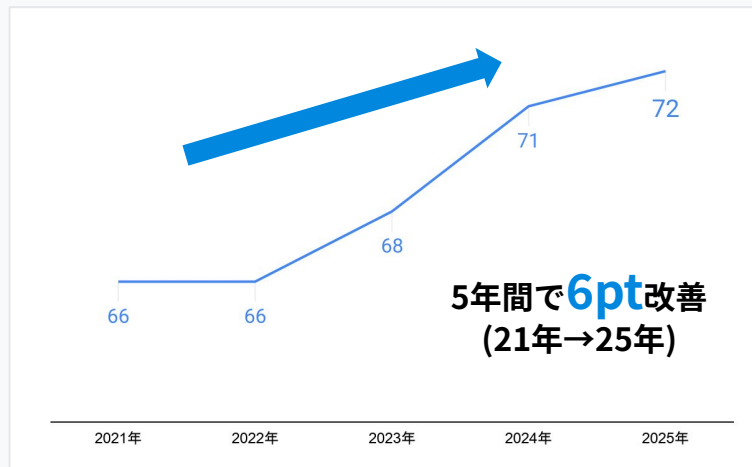
海外出店モデルの
確立を目指す

【事業のコア(中心軸)】

「欧州ライフスタイルのキュレーション(翻訳)」

「挑戦する風土」スコアが継続的に上昇。挑戦や創造性を後押しする風土への行動変化が着実に進展。

エンゲージメントサーベイ 「挑戦する風土」スコア



社内表彰制度『THE AWARDS』



社員の挑戦や支え合いを称えることで、応援し合える風土を育むコクヨ独自の表彰制度。

新本社「KOKUYO HQ」 品川オフィス「THE CAMPUS」



「会社のビジョンを体験できる場」としてのオフィス

トピックス 「ingCloud」

コクヨのチェアー「ingCloud」が世界3大デザイン賞のひとつ「Red Dot Design Award2026」にて最高位「Best of the Best」など受賞。



reddot winner 2026
best of the best

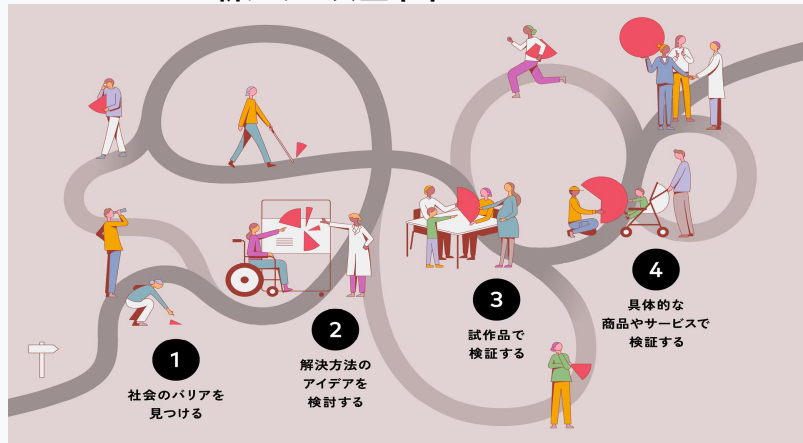


reddot winner 2026



コクヨのインクルーシブデザイン「HOWS DESIGN」による多様な視点を活かしたモノづくりを推進し、2025年は「HOWS DESIGN」プロセスを経た新シリーズ上市率が48.8%に到達。

「HOWS DESIGN」プロセスを経た
新シリーズ上市率 **48.8%**



「HOWS DESIGN」プロセス

※2025年実績

代表的なHOWS DESIGN製品



キャンパス よく消えるのに折れにくい消しゴム・平行四辺形持ち方や狙いやすさに応じた形状デザイン
日本文具大賞サステナブル部門優秀賞を受賞



hangout

多様な人がラフな姿勢で自然な交流を生み出す

参考

国内外で上流から下流まで一気通貫に対応するビジネスモデルの構築を目指す 生産・物流面では、コンポーネント化と適地生産により、グローバル最適化を図る

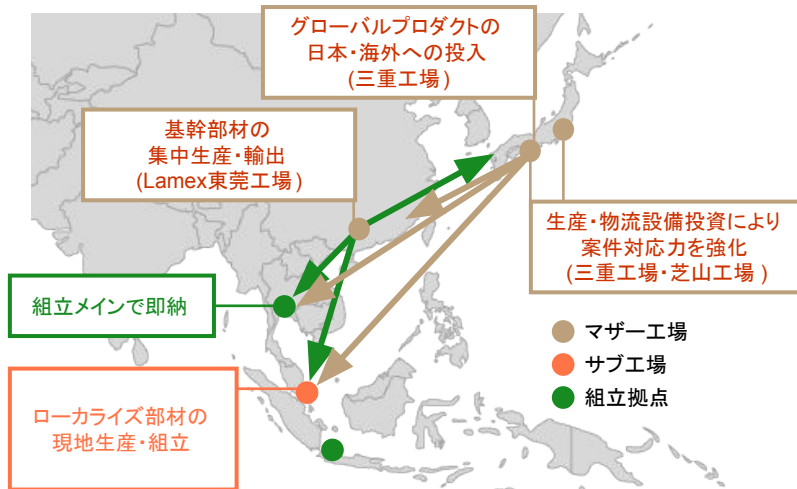
空間・人材活性化戦略と グローバルワークスタイル戦略

- 事業領域の拡張によって、オフィスライフサイクルの上流工程から下流工程まで一貫した顧客体験価値を提供し、お客様と繋がり続けるビジネスモデルを構築する



グローバルプロダクト戦略

- 日本およびアジア市場で、デザイナーに選ばれるグローバルプロダクトの開発体制を強化する
- 日本について生産・物流設備投資により案件対応力を強化するとともに、国内外の生産拠点ポートフォリオの見直しによりASEAN事業の成長に必要なQCDの課題を解決する



2025年にコクヨグループ入りしたKokuyo Workplace India(KWI)は、マハラシュトラ州ナグプールに最先端の工場を構え、ファニチャー事業を展開。

項目	内容
会社名	Kokuyo Workplace India Limited (KWI)
本社・旗艦工場	Plot No. K-52, MIDC Area, Hingna Road, Nagpur-440016, Maharashtra, India
マニュファクチャリング施設	350,000平方フィート(最先端の垂直統合型製造プラント)
ショールーム	ムンバイ、プネ、バンガロール、グルガオン、ハイデラバード
事業内容	オフィス家具・空間ソリューション(Systems、Seating、Collaboration製品群)の企画、開発、製造、販売、及びアフターメンテナンス

ナグプール工場は5つの専門棟で構成され、高品質・高効率生産を同時に実現。

5つの専門棟による垂直統合

- 材料の加工から最終組み立て、配送までを1拠点で完結させることで、リードタイムの短縮とコストの最適化を実現
- 外部サプライヤーへの依存度を下げることでインド市場特有の急な仕様変更や、大型案件のタイトな納期要求に柔軟に対応可能



導入された先進ツール

- グローバル基準の効率性と安全性を担保するため、以下の生産ツール・システムを導入
 - リーン生産方式による徹底的な無駄の排除
 - 品質不良を未然に防ぐポカヨケの組み込み
 - 安全と効率化を両立するJSA(職務安全分析)の適用
 - KAIZEN手法の導入



プラットフォーム型購買管理サービスであるべんりねっとを基盤とし、テクノロジー活用により顧客パーソナライズで最適化された購買体験を実現

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 べんりねっと

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

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

あらゆるお客様に
対応する利便性と、
圧倒的な品揃えを
アセットライトに実現

サプライヤー
連携の商流から、
フィー収入獲得

KOKUYO

AI活用による顧客体験価値向上

- BtoB最大級の品揃えの中から、業種、顧客に応じてAIで最適解を導き商品を提案し、シェアオブウォレットを拡大
- お客様の過去の購買履歴から必要なタイミングで商品を提案し、購買にかかる時間を短縮

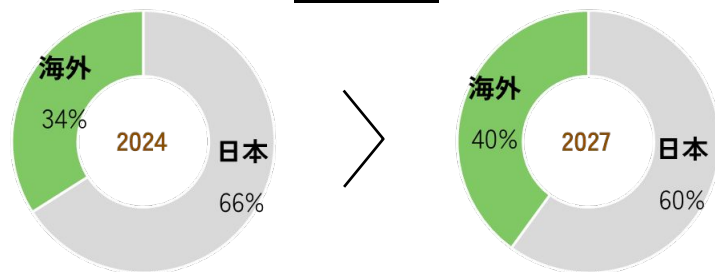


インドの成長加速とASEANのシェア拡大を軸に海外売上構成比率を高めるとともに、グローバル展開商品の原価低減に取り組むことで、事業ポートフォリオを高収益事業に転換

エリアポートフォリオの転換

- 新規エリア開拓と既存海外事業の成長により海外売上構成比 33%→40%を実現すると共に、特定エリアへの依存度を低減
- インドでは、従来の学童、大人ターゲット(画材)に加え学生をターゲットとした顧客創造を目指す
- ASEANでは、Campusブランド商品を軸に販売パートナーとの関係性を構築すると共に、SNS・イベントを通じて顧客の認知や信頼を得ることで、2027年に導入店舗数1,000店超を目指す

売上構成比

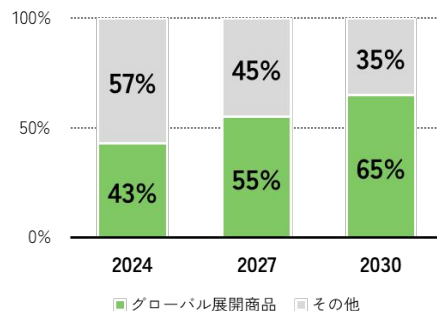


KOKUYO

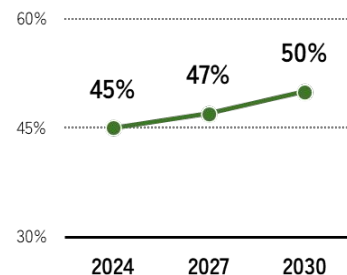
商品ポートフォリオの転換

- 筆記具含むグローバル展開商品は、各エリア共通化をはかり、内製化による原価低減を実現する
- 粗利率の高いグローバル展開商品の売上構成比を高めることで、収益構造の転換を目指す
- Campusブランドの競争優位性を維持・強化していくために、まなびかたの体験価値の研究/検証を行う顧客とのタッチポイントを強化する

グローバル展開商品売上構成比推移



グローバル展開商品粗利率



インテリアリテール事業：中長期戦略 「顧客基盤拡大戦略」

コクヨとの連携によるオフィス領域への拡張

- ・コクヨ×アクタスで営業・商品開発面での連携を強化し、2030年にはオフィス領域で2024年比約7倍の売上を目指す
- ・オルガテック東京2024ではアクタスのライブオフィスを再現したブースでプロモーションを開始
- ・11月からコクヨ東京ショールームにアクタス展示スペースを開設し、コクヨの法人顧客への露出を開始



オルガテック東京2024
アクタス展示ブース



コクヨ東京ショールーム
アクタス展示スペース

ハイブランドを活用したレジデンス領域への拡張

- ・アクタスは世界のインテリアシーンを牽引する、イタリアのトップ・ブランド「Poliform」の日本輸入総代理店
- ・ターゲットとなるプレミアム集合住宅物件は2030年までに約60棟
- ・設計事務所アカウントを強化し、レジデンス事業を大きく成長させる



2023年 麻布台ヒルズ レジデンスに
システム収納を納入<イメージ写真>



Poliform

第2四半期実績推移

単位：百万円

	2022年上期実績	2023年上期実績	2024年上期実績	2025年上期実績	2026年上期実績
売上高	156,424	173,585	178,986	185,207	202,070
売上総利益	61,219	68,010	71,469	75,730	82,299
(率)	39.1%	39.2%	39.9%	40.9%	40.7%
販売費及び一般管理費	48,487	52,236	55,539	58,040	63,263
(率)	31.0%	30.1%	31.0%	31.3%	31.3%
営業利益	12,731	15,773	15,929	17,690	19,035
(率)	8.1%	9.1%	8.9%	9.6%	9.4%
経常利益	14,614	17,266	17,974	17,443	20,427
(率)	9.3%	9.9%	10.0%	9.4%	10.1%
親会社株主に帰属する 中間純利益	10,845	11,747	15,625	13,810	14,695
(率)	6.9%	6.8%	8.7%	7.5%	7.3%
EBITDA	16,501	20,161	20,378	21,744	23,781

第2四半期業績推移(セグメント別)

単位：百万円

		2022年上期実績	2023年上期実績	2024年上期実績	2025年上期実績	2026年上期実績
ファニチャー事業	売上高	72,371	83,465	86,621	91,841	101,140
	営業利益	10,927	13,871	14,290	16,653	18,371
	(率)	15.1%	16.6%	16.5%	18.1%	18.2%
ビジネスサプライ流通事業	売上高	49,938	50,977	51,570	53,098	57,414
	営業利益	1,892	2,176	2,708	2,658	2,337
	(率)	3.8%	4.3%	5.3%	5.0%	4.1%
ステーションナリー事業	売上高	38,497	43,859	44,828	42,882	46,595
	営業利益	3,397	3,911	4,165	4,070	4,478
	(率)	8.8%	8.9%	9.3%	9.5%	9.6%
インテリアリテール事業	売上高	9,545	10,141	10,462	11,769	11,795
	営業利益	549	452	300	410	461
	(率)	5.8%	4.5%	2.9%	3.5%	3.9%
その他	売上高	204	208	202	279	317
	営業利益	-53	-123	-239	-221	-273
	(率)	-	-	-	-	-
調整額	売上高	-14,132	-15,067	-14,698	-14,664	-15,192
	営業利益	-3,981	-4,515	-5,295	-5,881	-6,340
合計	売上高	156,424	173,585	178,986	185,207	202,070
	営業利益	12,731	15,773	15,929	17,690	19,035
	(率)	8.1%	9.1%	8.9%	9.6%	9.4%

通期業績推移

単位：百万円

	2022年実績	2023年実績	2024年実績	2025年実績	2026年計画
売上高	300,929	328,753	338,837	359,876	390,000
売上総利益	116,671	127,392	133,424	144,469	160,300
(率)	38.8%	38.8%	39.4%	40.1%	41.1%
販売費及び一般管理費	97,543	103,561	110,892	118,222	133,300
(率)	32.4%	31.5%	32.8%	32.9%	34.2%
営業利益	19,128	23,830	22,531	26,247	27,000
(率)	6.4%	7.2%	6.6%	7.3%	6.9%
経常利益	21,161	25,989	24,410	27,222	26,800
(率)	7.0%	7.9%	7.2%	7.6%	6.9%
親会社株主に帰属する当期 純利益	18,237	19,069	21,787	21,473	20,300
(率)	6.1%	5.8%	6.4%	6.0%	5.2%
EBITDA	26,988	32,909	31,493	34,886	37,700
ROE	7.8%	7.8%	8.5%	8.4%	8%超

通期業績推移(セグメント別)

単位：百万円

		2022年実績	2023年実績	2024年実績	2025年実績	2026年計画
ファニチャー事業	売上高	134,886	154,472	162,415	172,196	191,000
	営業利益	16,523	22,458	23,459	26,175	30,700
	(率)	12.2%	14.5%	14.4%	15.2%	16.1%
ビジネスサプライ 流通事業	売上高	95,314	97,820	98,935	108,369	118,300
	営業利益	3,269	3,892	4,471	5,463	4,400
	(率)	3.4%	4.0%	4.5%	5.0%	3.7%
ステーションナリー 事業	売上高	78,457	83,899	83,575	83,572	84,900
	営業利益	6,786	6,802	5,993	7,092	7,100
	(率)	8.6%	8.1%	7.2%	8.5%	8.4%
インテリアリテール 事業	売上高	19,716	20,348	21,238	23,678	24,100
	営業利益	1,087	698	521	718	1,050
	(率)	5.5%	3.4%	2.5%	3.0%	4.4%
その他	売上高	413	438	476	573	1,000
	営業利益	-133	-370	-479	-457	-500
	(率)	-	-	-	-	-
調整額	売上高	-27,857	-28,226	-27,803	-28,514	-29,300
	営業利益	-8,404	-9,651	-11,434	-12,744	-15,750
合計	売上高	300,929	328,753	338,837	359,876	390,000
	営業利益	19,128	23,830	22,531	26,247	27,000
	(率)	6.4%	7.2%	6.6%	7.3%	6.9%

〒530-8459 大阪市北区大深町5番54号グラングリーン大阪 パークタワー(本社)

〒108-8710 東京都港区港南1-8-35 THE CAMPUS(IR拠点)

コクヨ株式会社

ファイナンス&アカウンティング本部

ファイナンス統括部 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