



2024年8月1日

各 位

会 社 名 株式会社キングジム  
代表者名 代表取締役社長 兼 CEO 宮本 彰  
(コード番号：7962 東証プライム市場)  
問合せ先 取締役専務執行役員  
管理本部長 兼 CFO 原田 伸一  
(TEL 03-3864-5883)

## 中期経営計画について

当社は、経営理念「独創的な商品を開発し、新たな文化の創造をもって社会に貢献する」に基づき、文具事務用品事業およびライフスタイル用品事業を展開しております。この度2027年6月期を最終年度とする3ヶ年の「第11次中期経営計画」を策定し、2024年8月1日開催の取締役会において決議いたしましたので、お知らせいたします。

### 記

2027年6月期	売上高	520億円
	経常利益	28億円
	経常利益率	5.4%
	ROE	8.0%

詳細につきましては、別添資料をご参照ください。

(注) 2025年6月期より、従来の「インテリアライフスタイル事業」を「ライフスタイル用品事業」に名称変更いたしました。

(注) この資料に記載しております業績予想につきましては、現時点で入手可能な情報に基づき作成しており、実際の業績は今後様々な要因によって予想数値と異なる場合があります。

以上

行くぜ！ KJ

 KING JIM

# 第11次中期経営計画

2025年6月期 - 2027年6月期

2024年8月1日 株式会社キングジム

## ■ 目次

### 第10次中期経営計画レビュー

- 経営理念

### 第11次中期経営計画

- 考え方
- テーマ・ミッション
- 既存ビジネス強化
- 骨太の方針
- 資源
- 経営資源の配分
- 経営数値目標
- ロードマップ

## これまでの延長ではない、 大きなビジョンを持つ成長戦略が必要

### 第10次中期経営計画の目標には到達できず

主力商品の売上が減少する中、収益性向上を目指した価格改定を実施するも、  
十分な利益の確保には至らず

ペーパーレス化による

**ファイルの需要が急減**

ファイルタイトル作成の需要が大きい

**テプラも販売数は伸び悩む**

急速な  
テクノロジー進化

サステナビリティ  
意識の浸透

生産年齢人口の  
減少

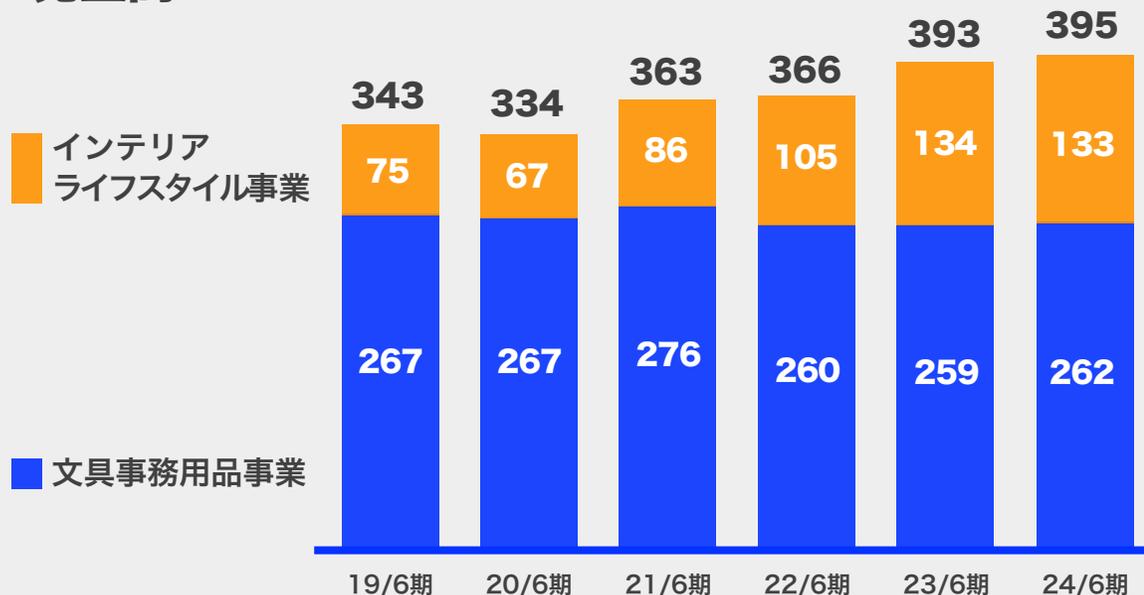
国内文具  
事務用品市場の減少

# 第10次中期経営計画レビュー

## 売上高は当初目標に届かず、24/6期 395億円（目標比82.4%）

- ・ペーパーレス推進やDXの影響により、ファイルの売上が下落
- ・ファイルタイトル作成の需要が大きいテプラの販売数も同様に伸び悩む
- ・コロナ禍での巣ごもり需要が落ち着き、グループ会社の多くが目標未達

### 売上高



※ 24/6期売上高 インテリアライフスタイル事業と文具事務用品事業の中にM&Aを含む

単位：億円

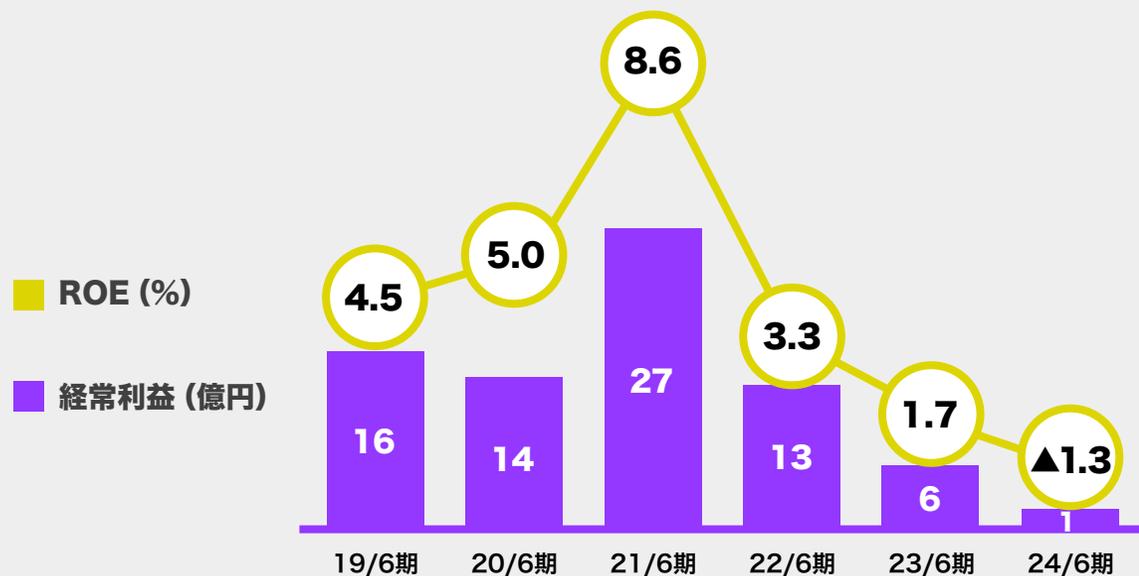
	当初目標	実績	差
文具事務用品事業	305	250	-55
インテリア ライフスタイル事業	125	90	-35
M&A	50	55	+5
合計	480	395	-85

# 第10次中期経営計画レビュー

## 経常利益は大幅未達 24/6期 1.3億円 (目標比3.8%) ROE -1.3%

- ・円安進行や原材料費、物流費の高騰の影響を受け、目標に対し大幅未達
- ・価格改定による収益性向上を目指すも、目標利益には至らず

### 経常利益・ROE



	当初目標	実績	差
経常利益	34 億円	1.3 億円	-32 億円
ROE	9.0 %	-1.3 %	-10.3 ポイント

**独創的な商品を開発し、  
新たな文化の創造をもって  
社会に貢献する**

# 経営理念

1927



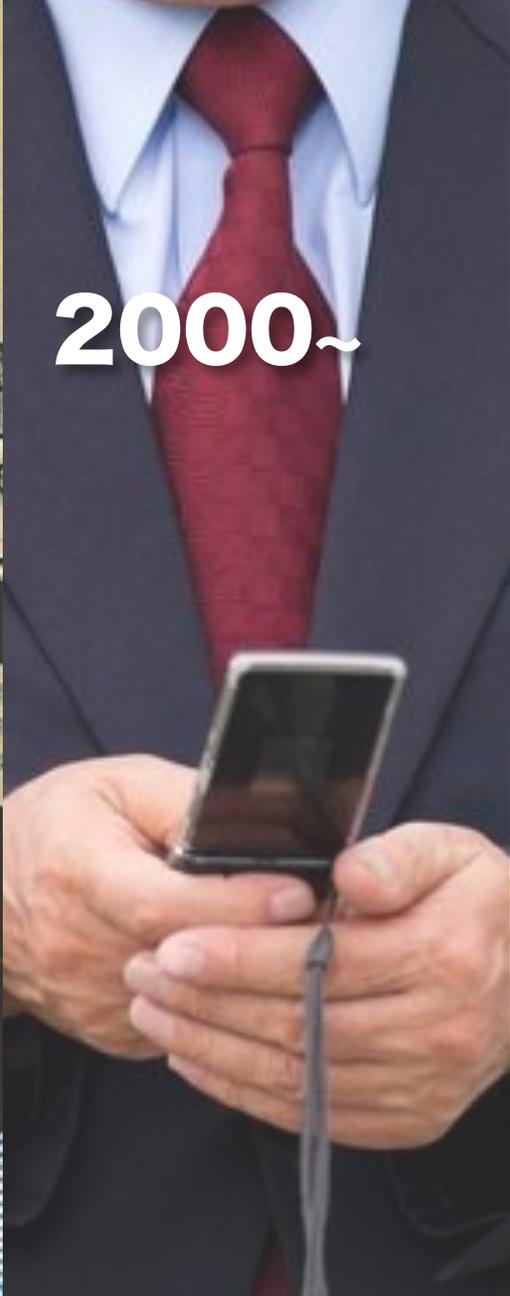
1960~



1980~



2000~



2020~



## 時代に適応して変化・革新を続けるキングジム



# 社会の変化に適應する 大胆な変革が必要

## 国内市場

少子高齢化による生産年齢人口の減少

## 国内文具事務用品市場

DXの加速によるペーパーレスの推進

## 働き方変化

フレキシブルな労働環境、業務の効率化

## サステナビリティ

社会課題の解決、ESG経営

# 社会の変化の波をチャンスと捉え 新たな成長へ

## カスタマードリブン



テクノロジーでお客様と繋がる

## 「隣の土地」へ



土地勘のある市場への進出加速

## グローバル市場



海外市場展開の再構築

# 3つの骨太の方針を展開し 次のステージへ

骨太の  
方針

サービス事業への展開

デザイン×デジタルを活用した  
サービス展開

ライフスタイル分野の拡大

グループ各社の成長戦略と  
グループシナジー強化

海外事業の強化

マーケットイン商品展開と  
売上の大幅拡大

資源

海外工場

ファンコミュニケーション

人的資本

サステナビリティ

既存ビジネス  
強化

既存ビジネス強化

販売戦略 開発領域 デザイン

既存ビジネス  
**強化**

販売戦略  
開発領域  
デザイン

# 文具事務用品事業



テプラ



デジタル文具



オフィス・生活環境用品



ステーショナリー



バッグ・収納用品



スタイル文具

## 販売戦略

# お客様と商品の特性に合った販売チャネル

NEW

next  
stage

## デマンドチェーンクリエーション

営業と開発、2つの機能を併せ持つ新部門を設立  
販路開拓とマーケットイン型の商品開発を並行して行い、新たな価値を提供

### 通販チャネル

オフィス通販の枠組みを活かし、  
カタログやECサイトを通じて商品を提供

### 量販チャネル

全国へ多店舗展開する販売パートナーの  
店頭やECサイトを通じて商品を提供

### 文具事務用品チャネル

文具事務用品卸から納品店、文具販売店、  
ECサイトを通じて商品を提供

テプラ

デジタル文具

オフィス・生活環境用品

ステーショナリー

バッグ・収納用品

スタイル文具

## 開発領域

# 社会の変化に合わせて、働く現場と暮らしに寄り添う

### 働く現場 (BtoB)

### 暮らし (BtoC)

### 戦略

	働く現場 (BtoB)	暮らし (BtoC)	戦略	
テプラ	生産性の向上	暮らしを「便利」に	時代や環境に合ったモデルの展開	
デジタル文具		現場環境の支援		「学びと趣味」を応援
オフィス・生活環境用品	防災		トレンドに合わせた商品リニューアルと高付加価値商品の提案	
ステーショナリー	モチベーションUP	暮らしを「便利」に		「学びと趣味」を応援
バッグ・収納用品			暮らしに「楽しさ」「彩り」を	販売チャネル開拓
スタイル文具				幅広いアイテム展開

成長ドライバー

デザイン × デジタル × 環境エシカル視点

## デザイン

# 「ファンを生むアイデアとデザイン」

### デザイン力で企業価値向上

これからの「キングジムらしさ」を可視化した3つの指針のもと、製品・サービス全体を一貫性のある哲学でデザインすることにより、社内外へのブランドエンゲージメントを向上

### 機能美 + 感性価値

ユーザーニーズと製品の多様化に対応しながら感動や価値観の共有といった感性価値を尊重し、時代に適したキングジムらしいスタイルを確立



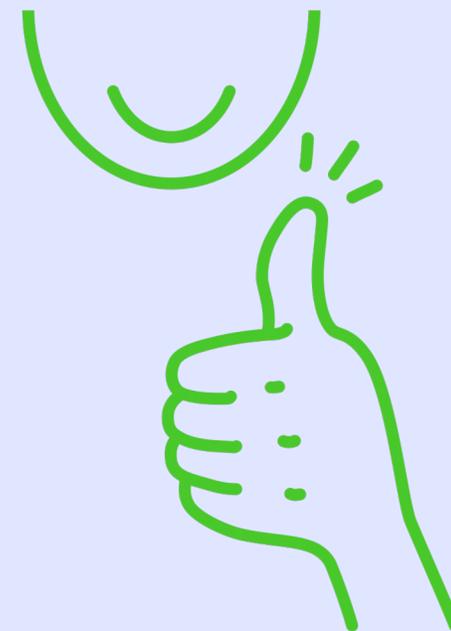
**なるほど!**を生む

Innovative / Original Design



**ワクワク**を届ける

Emotional / Inspiring Design



**直感的**に伝わる

Intuitive / Bold Design

## デザイン

# デザイン・ブランドコミッティ構想

国内外のアーティストやデザイナーを巻き込み、  
キングジムデザインを総合的にプロデュース

キングジムデザインは、インハウスデザインだけでなく国内外クリエイターを巻き込み、広報や販促部門とも連携したデザインプラットフォームを目指す  
最終的には海外拠点や関連会社など、キングジムグループの「創る」「伝える」を総合的にプロデュース



# 骨太の 方針

サービス事業への展開

ライフスタイル分野の拡大

海外事業の強化

# 〈デザイン×デジタル〉を活用した新サービス

## デザインデジタルプラットフォームの構築

「テプラのキングダム」から「ビジュアルコミュニケーションのキングダム」へ  
「表示」ニーズをビジネスに結び付ける事業の立ち上げ  
幅広い作り手がサービス提供に参加できるプラットフォーム構築

## AIをサービスに活用

サービスの中に積極的にAI技術を取り入れる  
「表示」のお客様ニーズを分析し、新しい価値を創造する



## ライフスタイル分野の拡大

# グループ各社の成長とグループシナジー強化

### 土地勘のある「隣の土地」の開拓

ライフスタイル用品事業の更なる領域拡大  
M&Aによるジャンルの拡大

### グループ各社の成長戦略

法人向け販路と個人向け直販ルート拡大



※ 25/6期より、従来の「インテリアライフスタイル事業」を「ライフスタイル用品事業」に名称変更いたしました

## ライフスタイル分野の拡大

# グループ マネジメント コミッティ 設立

グループ会社が **遠心力と求心力のバランス**を  
とりながら、それぞれの成長を目指す

ライフスタイル分野の **グループシナジー**を高め  
売上と利益を拡大

グループ会社の社長やキーマンが定期的に集まり、報告会や研修を  
開催し、成功事例や強み、課題といった社内外の知見を共有  
必要に応じて共同事業やプロジェクトを推進



## 海外事業の強化

# 海外向けにマーケットインでの商品展開

## お客様・商品・チャネル・生産の一気通貫モデルを実現

拠点のある**中国**と、ベトナムを中心とした**ASEAN諸国**を最重要地域とし、  
お客様のニーズに応えるための体制を構築、**現地で企画・デザイン**を行い、ローカライズした商品を展開

## 2027年6月期 海外売上比率を現在の4%から10%に

※構成比の基準は24年6月期の連結売上高

## 海外販路を強化する戦略的M&Aを検討

# 資源

海外工場の活用

ファンとのコミュニケーション展開

人的資本経営

サステナビリティ

# 「ファイル+ライフスタイル用品の工場」へ

ファイル製品にとどまらず、各生産系工場の特長を活かした新分野商品の生産を推進

グループ会社と連携してトレンドに合った開発計画を立案  
新規販売先の探索を行う

## KING JIM (VIETNAM) CO.,LTD (ベトナム工場)

ライフスタイル用品に強みをもつグループ会社「ラドンナ」と連携、  
キッチン雑貨製品の開発・生産

## P.T.KING JIM INDONESIA (インドネシア工場)

家具通販に強みのあるグループ会社「ぼん家具」と連携、  
木製組立家具を生産



## ファンとのコミュニケーション展開

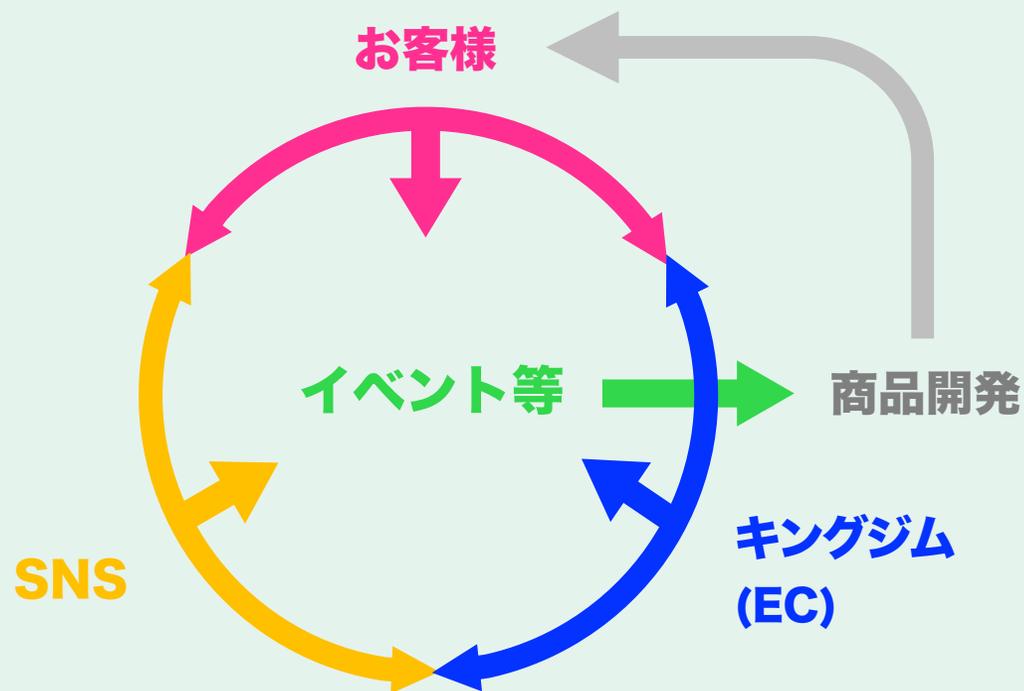
# 新価値を創造するカスタマーエンゲージメント

強みのSNSとECを連動させ、お客様中心のブランディング・商品づくりを推進

### ニーズ分析やファンマーケティングを展開

- お客様・SNS・ECが双方向で繋がる
- オリジナル商材の投入などでテストマーケティングを実施
- イベント等を活用してお客様の声をダイレクトに取り込む
- 得られた成果を商品開発に活かし、既存ビジネスに還流

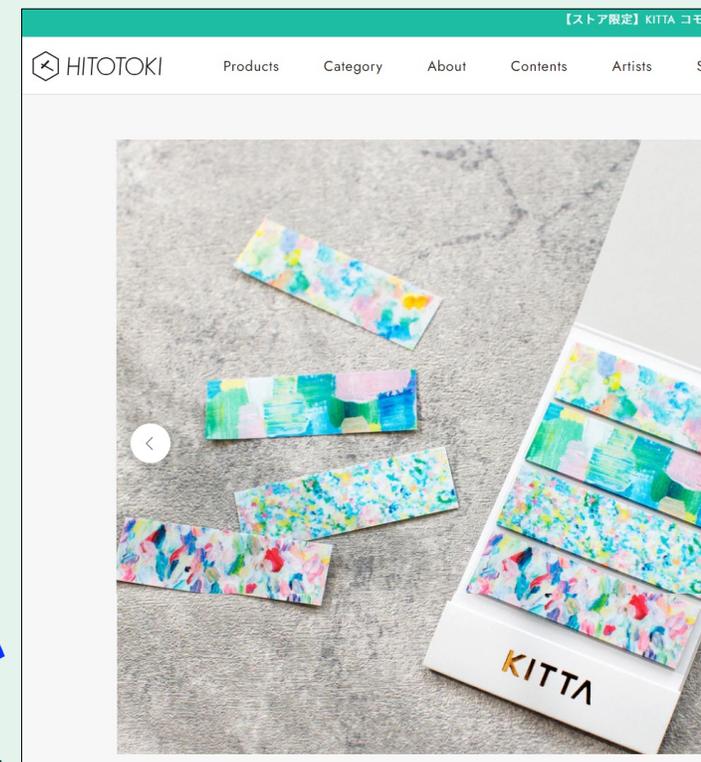
活動を循環させることで、新たな価値を創造



## ファンとのコミュニケーション展開

# 新価値を創造するカスタマーエンゲージメント

## SNS・ECを活用した実例



# キングジムと社員が共に成長し、挑戦し続ける組織

社員ひとりひとりが誇りとやりがいをもって仕事に取り組み、最大限に能力を発揮できる会社を目指す

- 人的資本投資の拡充
- 研修体系の整備
- 人事制度の見直し
- DE&Iの推進
- 新たなプロフィット

シェアリングの仕組み導入



## サステナビリティ

# 社会と共に持続可能な発展を目指す

マテリアリティ(重要課題)の解決に向けた取り組み

マテリアリティ	取り組み
 <p>独創的な商品の開発による 社会貢献</p>	環境や省エネに配慮した商品、サービスの提供 プラスチック使用量削減のための代替素材の活用
 <p>環境への配慮</p>	気候変動への対応 資源循環の取り組み エシカル消費の推進
 <p>多様な人材の活躍推進</p>	イノベーションを引き起こす環境の構築 事業活動に関わる全ての人々の人権を尊重する取り組みの推進
 <p>ガバナンスの充実</p>	コンプライアンスの徹底 リスクマネジメント体制強化

## 経営資源の配分

# 第11次中期経営計画達成のための積極的な投資

### 投資

#### 成長分野への戦略投資の拡大

- 積極的なM&Aによる事業領域、海外エリア、販売チャネルの拡大 **35億円**
- 新製品開発と生産設備投資 **20億円**
- 新規サービス事業の開始・推進 **10億円**
- 海外事業、子会社事業などの成長分野、およびDX推進に向けた人材投資
- 人材育成の投資

#### 効率化のためのDX投資

- 各種社内システムの刷新 **12億円**

### 株主還元

#### 企業価値の向上と配当性向40%の継続

# 2027年6月期 経営数値目標

売上高  
**520** 億円

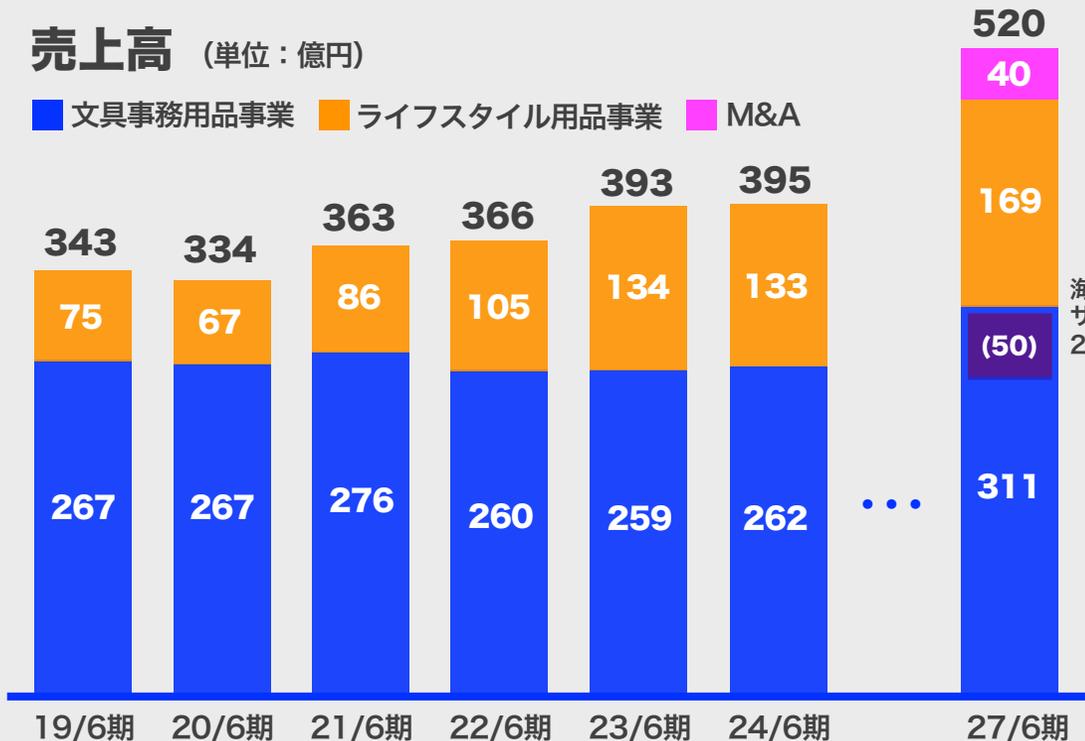
経常利益  
**28** 億円

経常利益率  
**5.4** %

ROE  
**8.0** %

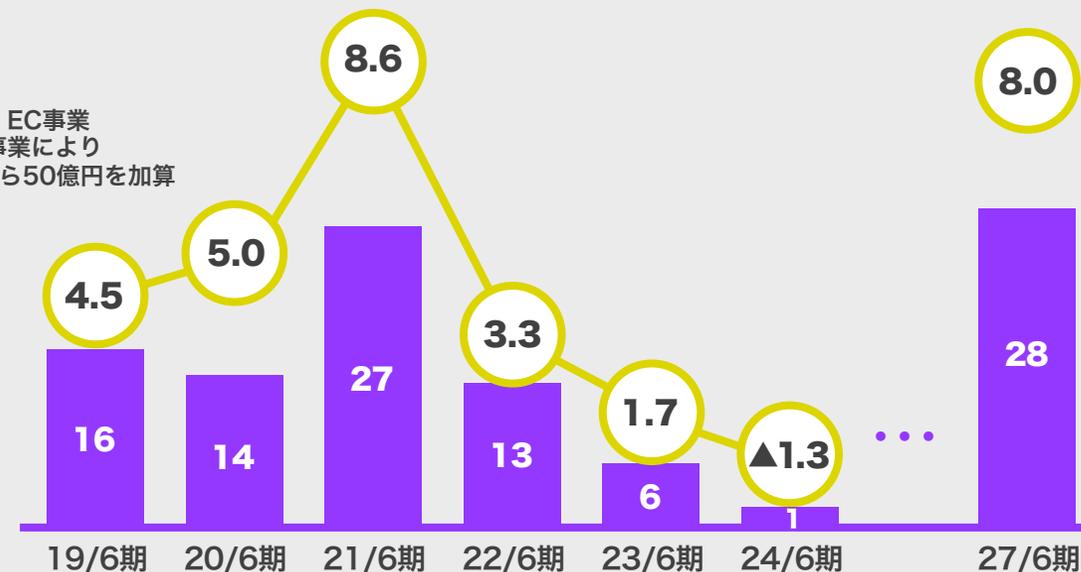
売上高 (単位：億円)

■ 文具事務用品事業 ■ ライフスタイル用品事業 ■ M&A



経常利益・ROE

■ ROE (%) ■ 経常利益 (億円)

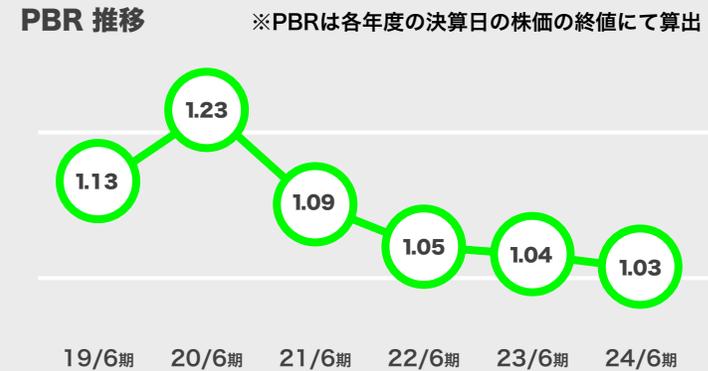
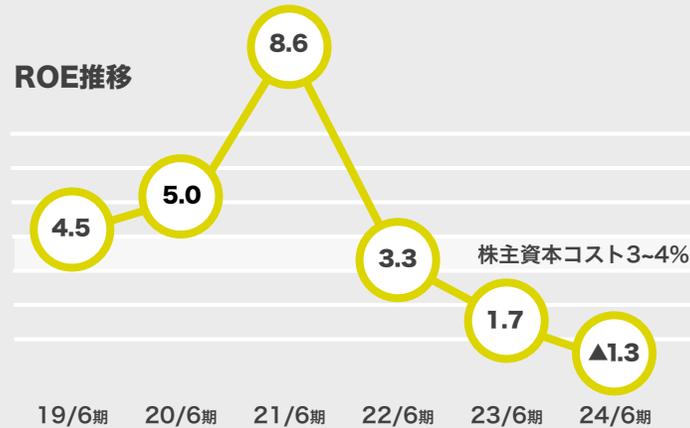


※ 25/6期より、従来の「インテリアライフスタイル事業」を「ライフスタイル用品事業」に名称変更いたしました  
 ※ 従来「文具事務用品事業」に含めていた当社の連結子会社であるウインセス株式会社は、「ライフスタイル用品事業」に区分を変更しております

# 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

## 分析と課題

- 株主資本コストは3~4%程度を想定
- ROEは過去最高益であった2021年6月期に8%を超えたが、直近2期は株主資本コストを上回っておらず、収益力の低下が課題
- 価格改定による収益性改善を進めているが、ペーパーレス化による需要の減少や想定を上回る円安の進行があった
- PBRは1倍を超えている状況



## 取り組み方針

### 施策

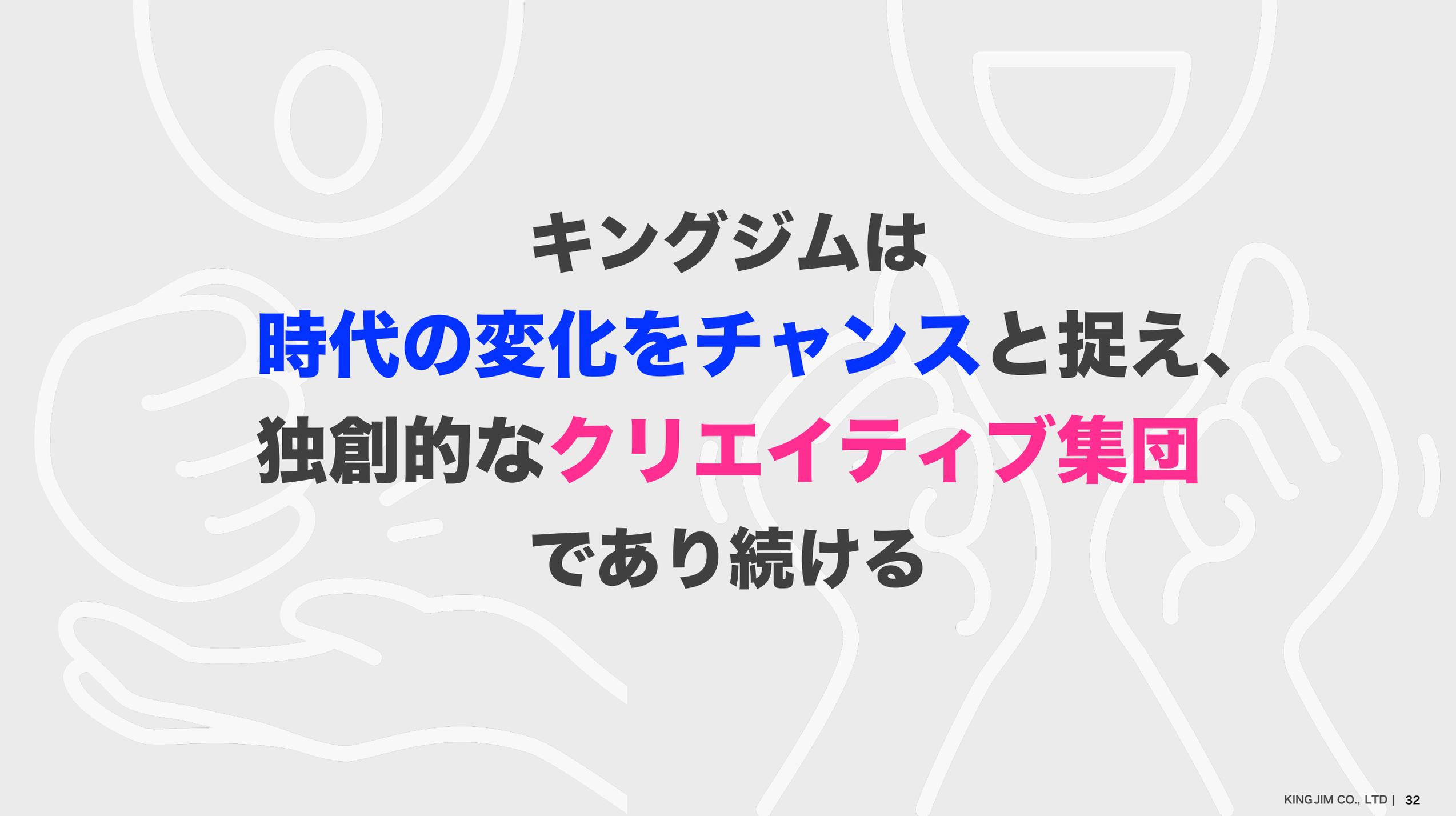
1. 第11次中期経営計画遂行による収益力向上 ▶ 既存ビジネスを強化しながら、「サービス事業への展開」「ライフスタイル分野の拡大」「海外事業の強化」の3つの骨太の方針を遂行し、2027年6月期はROE8%を目標とする
2. 戦略的投資 ▶ 成長分野への投資（新製品、新規サービス事業、M&A、人材など）、生産性効率化のための投資
3. 株主還元とIR推進 ▶ 配当性向の基準を40%として安定配当を目指すとともに、IRサイトや資料内容の充実を図る

# ロードマップ

## 1st stage

## 2nd stage

骨太の方針	サービス事業への展開	デザイン デジタル プラットフォームを活用した新事業の計画	新事業の開始	新事業の拡大 ビジュアルコミュニケーションへの進化	
	ライフスタイル分野の拡大	グループ マネジメントコミッティ設立 法人向け販路・個人向け直販ルート拡大	戦略的M&A	ライフスタイル分野の売上拡大	
	海外事業の強化	中国・ASEANへの注力 現地企画・デザイン体制の構築	戦略的M&A	中国・ASEAN以外への展開	
資源	海外工場	新分野商品の開発・生産 新規販売先の開拓	生産アイテム拡大 ファイルとライフスタイル用品工場へ		
	ファンコミュニケーション	SNSとECの連動 お客様中心のブランディング・商品づくり	EC事業の拡大 既存ビジネスへの還流		
	人的資本	人的資本投資の拡充 研修体系・人事制度の整備 DE&I推進	新たなプロフィットシェアリングの導入	社員・会社・社会の成長の実現	
	サステナビリティ	マテリアリティの解決に向けた各種取り組み	社会と共に持続可能な発展		
強化 <small>既存ビジネス</small>	既存ビジネス強化	販売チャネルの最適化とデマンドチェーンクリエーションによる新たな価値の提供 デザイン × デジタル × 環境エシカル視点での新製品投入 デザイン・ブランドコミッティ設立	時代の変化に合わせた商品展開	既存ビジネスの発展	
		2025	2026	2027	2028 ~



**キングジムは**  
**時代の変化をチャンスと捉え、**  
**独創的なクリエイティブ集団**  
**であり続ける**

