

2006年5月期 決算説明資料



ケイティケイ株式会社

<http://www.ktk.gr.jp>

JASDAQ

Listed Company 3035

- . ビジネスモデルについて
- . 2006年5月期決算について
- . 2007年5月期の見通し
- . 今後の戦略について

. ビジネスモデルについて

会社概要

会社名	ケイティケイ 株式会社
URL	http://www.ktk.gr.jp/
本店所在地	愛知県名古屋市東区泉二丁目3番3号
代表者	代表取締役会長 加藤 道明 代表取締役社長 伊藤 主計
設立	昭和46年6月29日
決算日	5月20日
資本金	294百万円
従業員数	188名(平成18年5月20日現在)

連結子会社



会社名	株式会社 アイオーテクノ
URL	http://www.iotechno.co.jp/
設立	平成2年6月29日
決算日	5月20日
資本金	10百万円
事業内容	製造業(トナーカートリッジの再生等)
従業員数	37名(平成18年5月20日現在)
売上高	941百万円(平成18年5月期)
経常利益	7百万円 (平成18年5月期)



連結子会社

会社名	株式会社 スワットビジネス
URL	http://www.swat-biz.co.jp/
設立	平成12年3月15日
決算日	9月30日
資本金	30百万円
事業内容	卸売業(トナーカートリッジ再生販売等)
従業員数	4名(平成18年6月29日現在)
売上高	336百万円(平成17年9月期)
経常利益	2百万円 (平成17年9月期)

事業の内容

リサイクル商品

ページプリンタ、ファクシミリ用トナーカートリッジのリサイクル商品「リパケットナー」は、発売以来、環境への取り組みと確かな品質が認められ、お客様から絶大な支持を頂いています。



OAサプライ商品

メーカー系列に属さない強みを活かし、あらゆるサプライ用品をトータルサポート。常に高品質で高性能なアイテムの提案を目指し、豊富な知識とバリエーションの強化に努めています。



IT商品

レンタルサーバー、オンライン決済システム等の独自のパッケージプラン商品をはじめ、お客様のニーズを100%満たしコストパフォーマンスに優れたホームページの作成およびソフトウェアの開発を行っています。

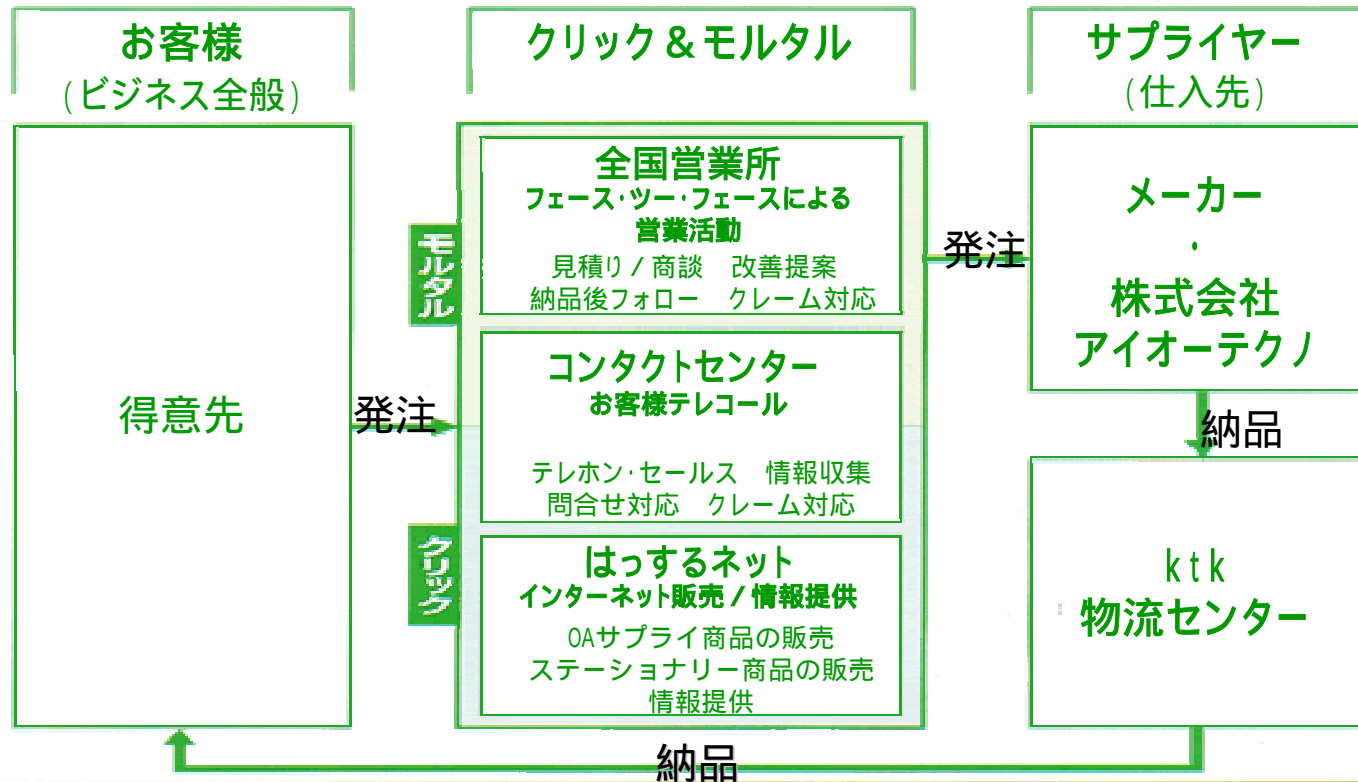
Actmail ActOffice
ActCommerce ActDB
Actmagazine F-Secure

ステーショナリー商品 (はっするネット)

約26,000の豊富なアイテムをご用意。カタログ・Web(はっするネット)から簡単に注文頂けます。今日ご注文を頂いたものを明日お届けすることが可能です。



マーケティング戦略 ktkクリック&モルタルの確立を目指す



CRMデータベースの有効活用

利益の薄い入札ビジネスからの脱皮
アナログ型からデジタル型ビジネスへの変革(付加価値型営業への転換)

はっするネット

何時でも何処からでも簡単にご注文いただける「システム」。
こんなお客様のご要望から生まれたのが「ktkはっするネット」の通販サービスです。
ステーションナリーグッズはもとよりOAサプライ商品やリサイクル商品、ギフト商品
から名刺まで26,000アイテムにも及ぶあらゆる商品の受注が可能です。

はっするネットは、お客様の「**購買コスト削減**」、「**購買管理コスト削減**」をトータルでサポートする便利で安心、効果・効率の高いインターネットweb購買システムです。
他社にない多彩な機能で多くの顧客獲得を目指します。



カスタマイズはっするネット

自社開発力をフルに活かしてお客様に最適のインターネット購買システムを提供する！
自由な構成や設定が可能に！
他社にないオリジナル性を追求！既製のシステムだけでは解決できない諸問題をカスタマイズは解決します。

1. お客様ごとにサーバーの専有領域を用意～自由な設定可能
2. お客様のニーズにぴったりの商品の品揃え、及び稟議、予算管理、検収機能等あらゆる必要な機能提供が可能
3. 全社統一購買によるスケールメリットと統一価額で直接コスト及び購買業務の軽減化で間接コストの削減

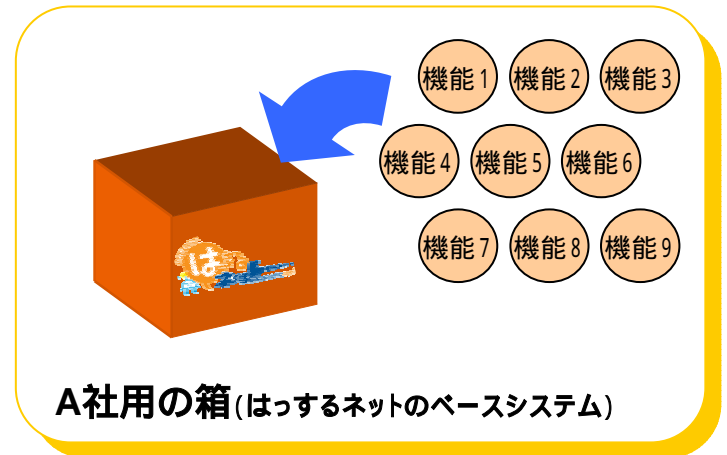
2重のコスト削減を実現

お客様の購入管理業務をはっするネットに統一

受注の大幅アップ

顧客を囲い込み、他社への流出を防止

営業担当者付通販 + きめ細かい便利なシステムで
他社との差別化



. 2006年5月期決算について



2006年5月期 決算ハイライト

リサイクル商品

売上・利益ともに過去最高を実現

OAサプライ商品

輸入純正トナー、汎用トナーの入荷不順により
売上・粗利ともに減収・減益

IT商品

前期比売上107.9%、粗利益103.7%と順調に成長

その他
(ステーションリー商品)

前期比売上139.0%、粗利益136.6%を実現

株主還元

期末配当 前期7.50円から14.0円へ増額

2006年5月期の業績 < 連結 >

(単位:百万円)

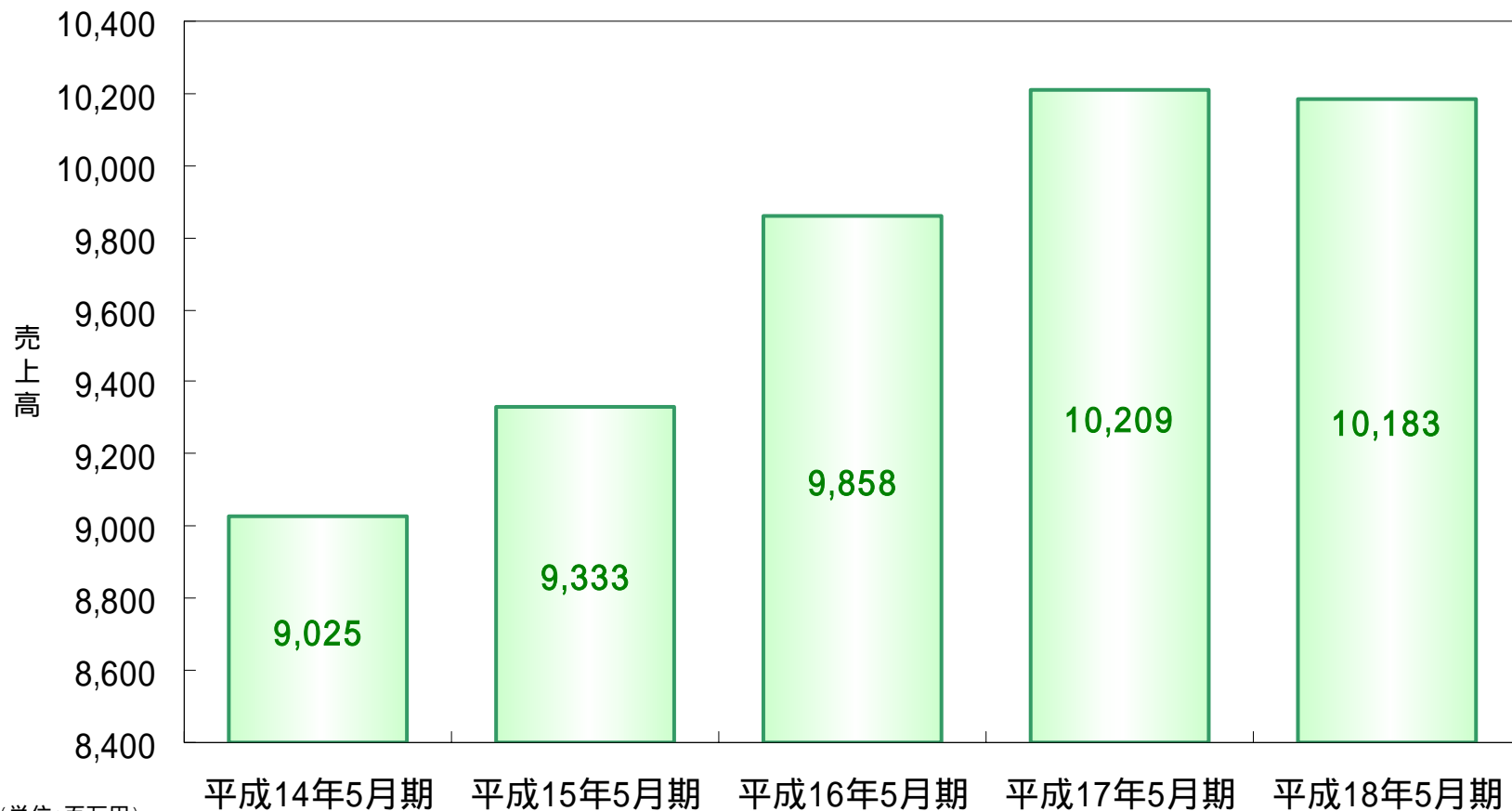
	平成18年5月期 (第35期)	平成17年5月期(第34期)		
		実績	対前年	
売上高	10,169	10,198	28	99.7
売上総利益	2,252	2,279	27	98.8
販売費及び一般管理費	1,999	1,993	6	100.3
営業利益	252	286	33	88.2
経常利益	216	278	62	77.6
当期純利益	159	166	6	95.8
1株当たり当期純利益	49.63円	48.14円		

2006年5月期の業績 < 単体 >

(単位:百万円)

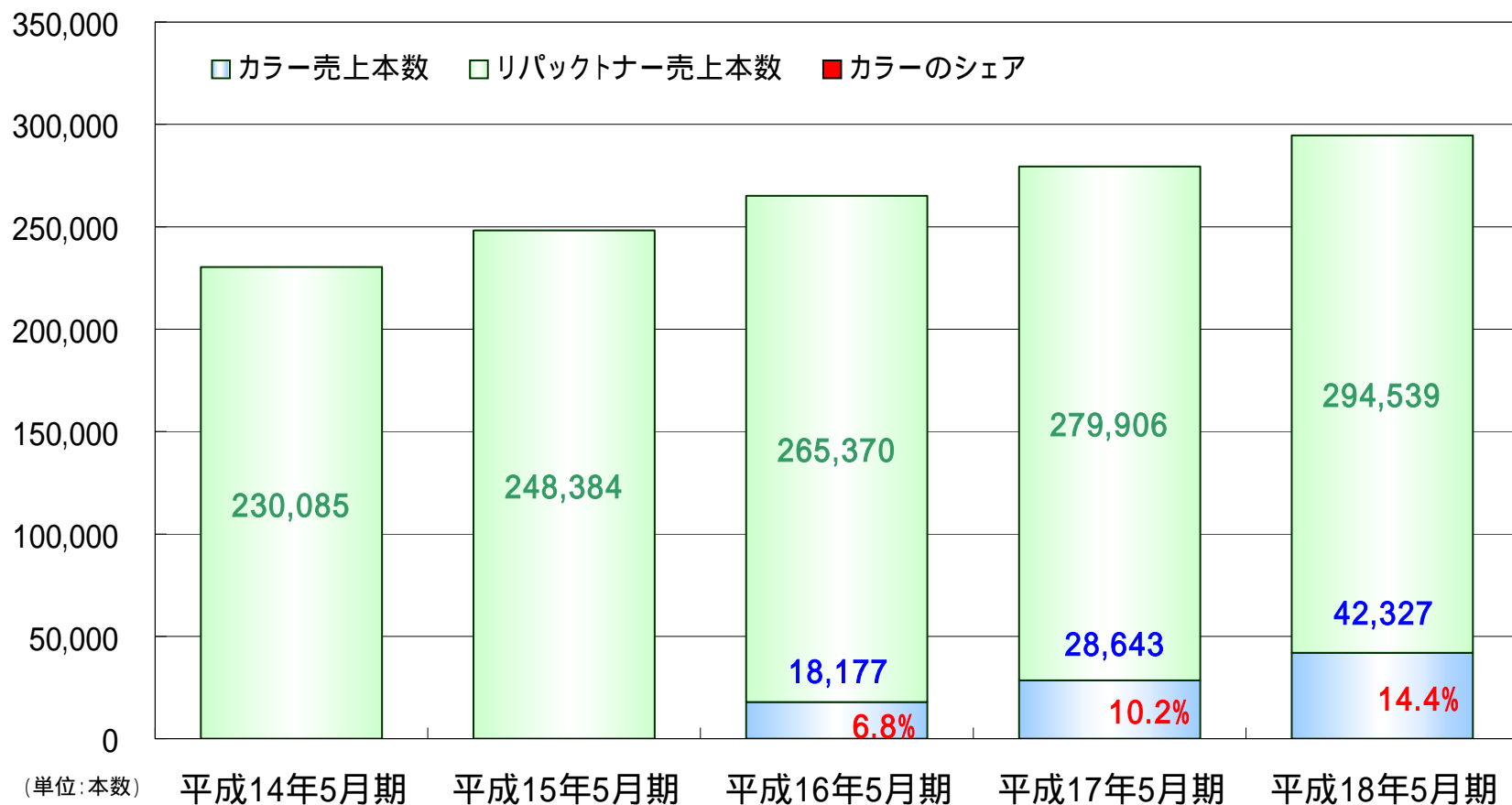
	平成18年5月期 (第35期)	平成17年5月期(第34期)		
		実績	対前年	
売上高	10,183	10,209	26	99.7
リサイクル商品	2,555	2,520	34	101.4
OAサプライ商品	6,923	7,128	205	97.1
IT商品	260	241	19	107.9
その他	444	319	124	139.0
売上総利益	2,090	2,142	52	97.6
販売費及び一般管理費	1,861	1,875	14	99.2
営業利益	228	267	38	85.7
経常利益	210	274	63	76.9
当期純利益	156	164	7	95.3
1株当たり当期純利益	48.56円	47.29円		
1株当たり配当金	14.0円	7.50円		

業績の推移 < 売上高 >



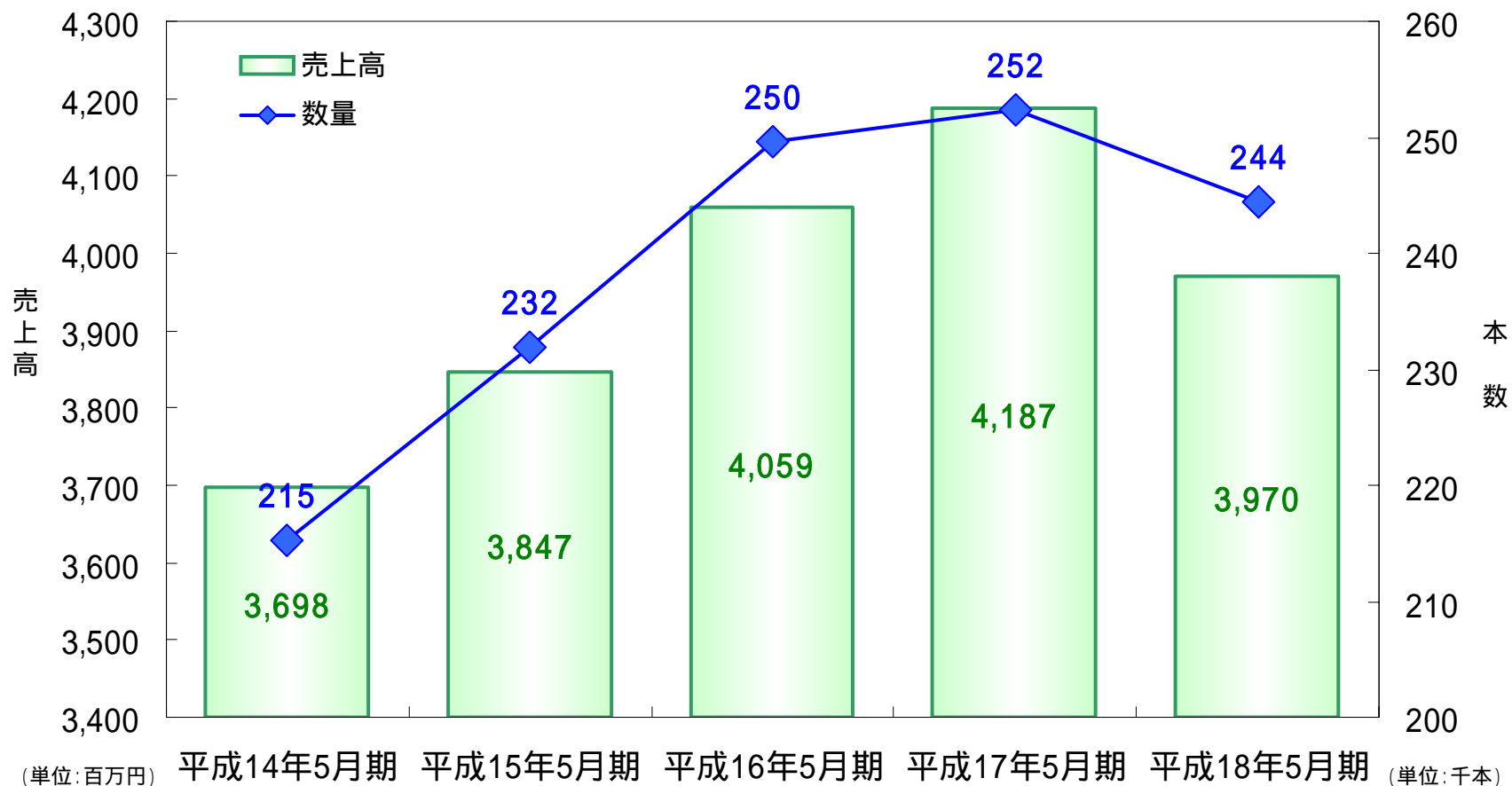
OAサプライ商品の売上高減少により創業以来初の減収

リパクトナーの販売状況



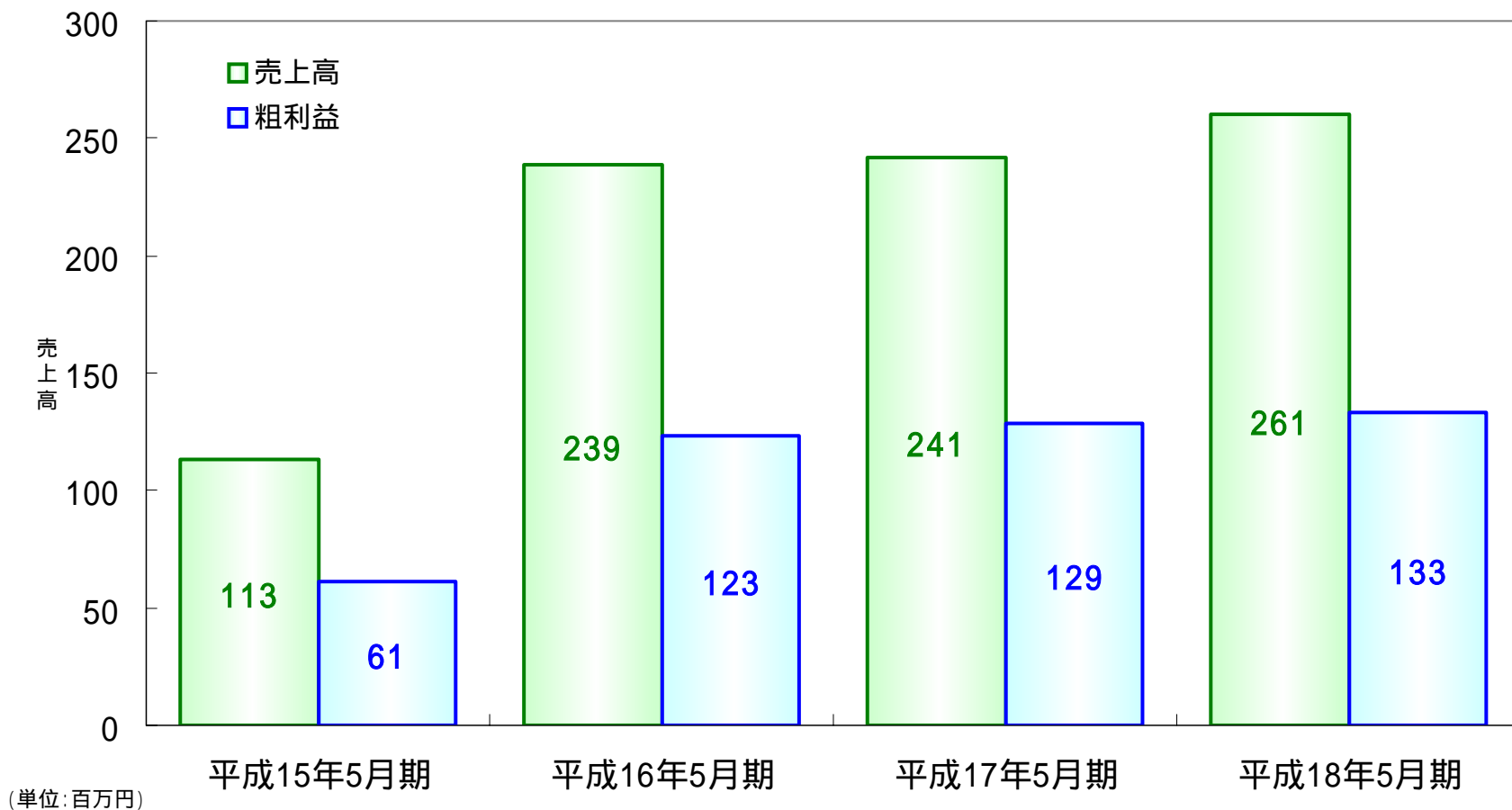
売上本数 対前年比 105.2%、売上金額 対前年比 102.1%

新品トナーの推移



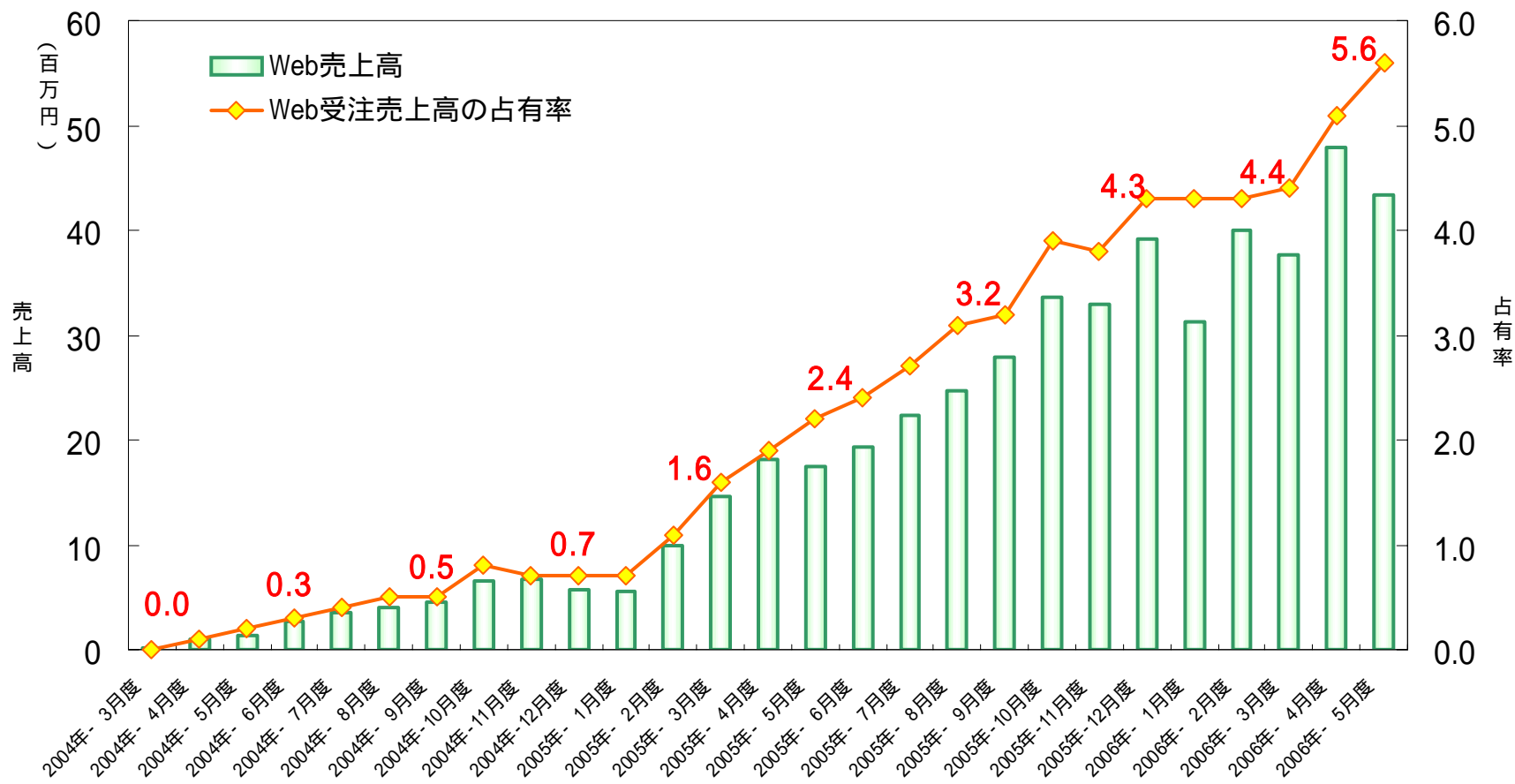
**輸入純正トナー等の入手難により
売上高 対前年 217百万円、対前年比 94.8%**

IT商品の販売状況



レンタルサーバ商品を中心に売上高を順調に伸ばす

はっするネットの推移



売上高およびWeb受注の占有率は順調に推移

はっするネットの収益状況 < 参考値 >

(単位:千円)

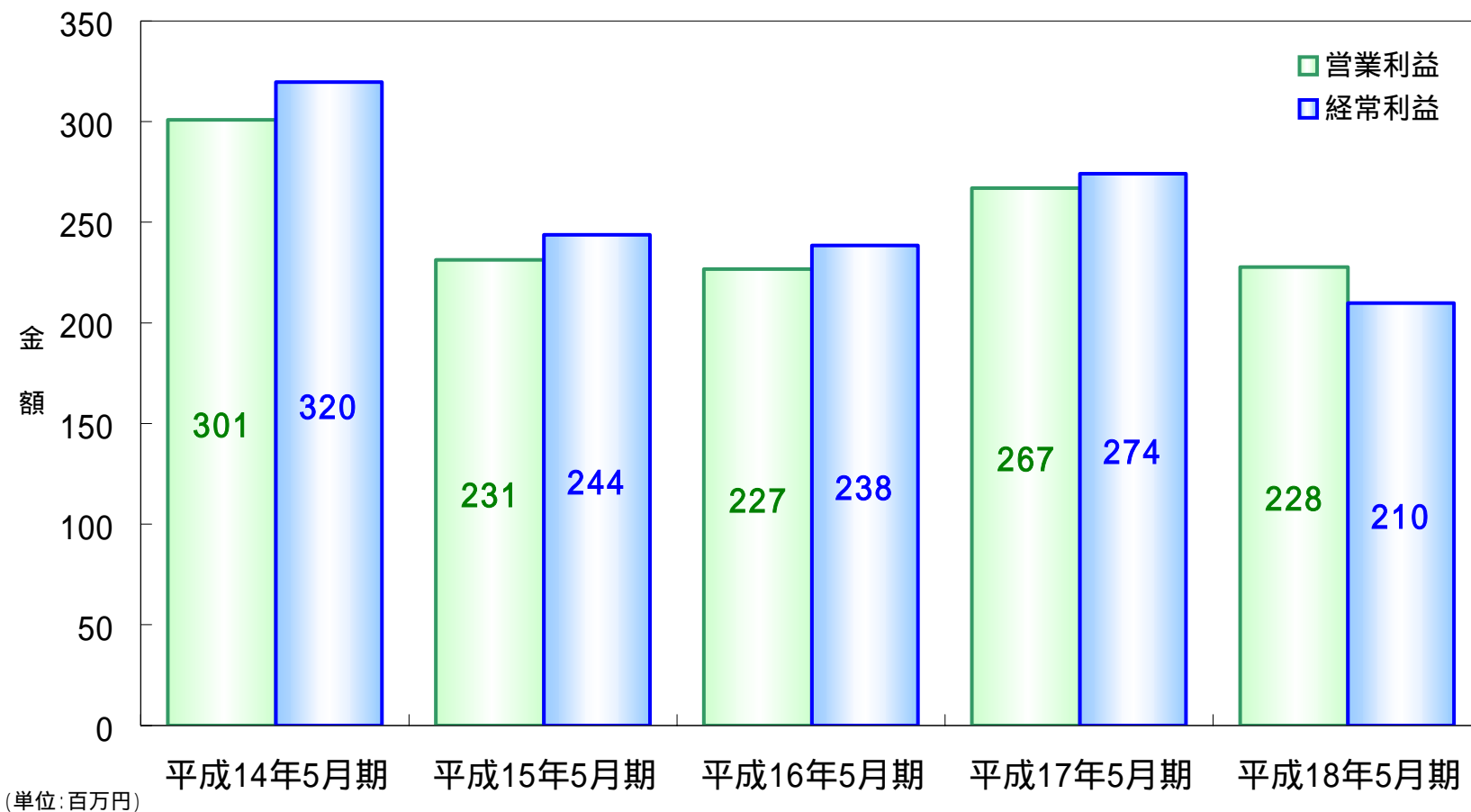
	平成17年5月期 (34期) 初年度	平成18年5月期 (35期) 2年目	平成19年5月期 見通し(36期) 3年目	平成20年5月期 予想(37期) 4年目
売上高	84,248	146,539	272,462	528,600
売上総利益	22,142	36,824	66,132	130,000
経費	47,537	82,222	93,400	119,500
要員	6名	12名	12名	13名
人件費	28,800	57,600	57,600	62,400
ソフトウェア・設備	2,771	3,960	4,000	5,000
カタログ代	10,537	8,972	10,000	10,000
送料	5,258	9,990	18,600	36,000
販促費	171	1,700	3,200	6,100
営業利益	25,395	45,398	27,268	10,500

上記数値はステーションナリー商品の数値を基に算出しております

**平成19年5月期までの3ヶ年は、新規事業としての先行投資期間と
位置付け、平成20年5月期より黒字化を目指す**

業績の推移

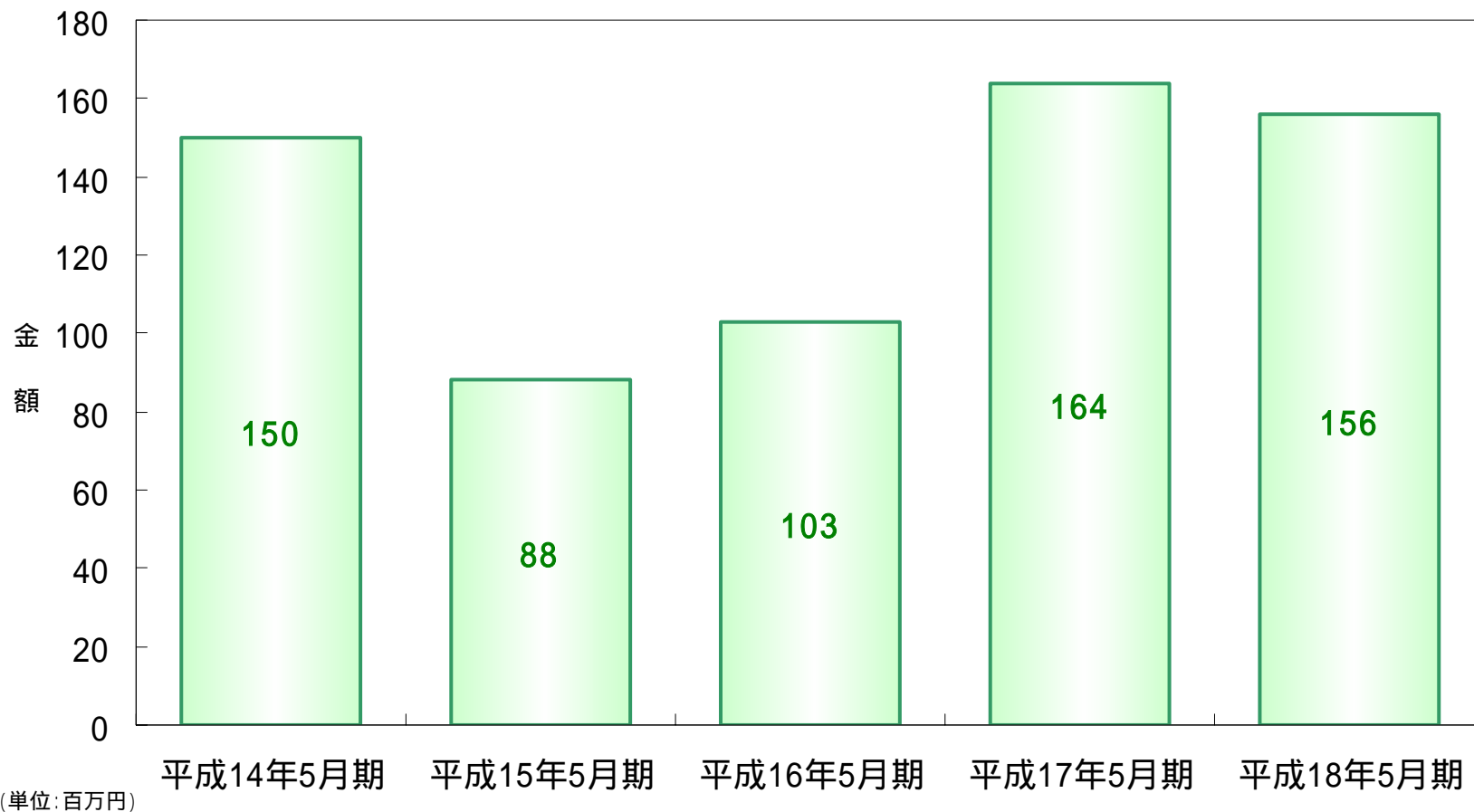
< 営業利益・経常利益 >



営業利益は、新会社法の適用を受け役員賞与等を計上し前期比85.7%
経常利益は、上場関連費用31百万円を計上し前期比76.9%

業績の推移

< 当期純利益 >



経常利益の減少により対前年 7百万円、対前年比 95.3%

バランスシートの状況 < 連結 >

(単位: 百万円)

	平成18年5月期 (残高)	総資産に 対する比率	平成17年5月期 (残高)	総資産に 対する比率	前期比差額
現金預金残高	1,261	23.97%	676	14.71%	584
有利子負債	961	18.27%	1,181	25.70%	220
純有利子負債 (有利子負債 - 手元流動資金)	299	5.70%	505	10.98%	805
純資産合計	2,093	39.78%	1,681	36.57%	411
総資産合計	5,263	100.00%	4,599	100.00%	663

1株当り純資産	569円72銭	525円28銭
---------	---------	---------

**純資産合計 411百万円増加、有利子負債 220百万円減少により
財務体質が改善された(詳細につきましては決算短信をご覧ください)**

. 2007年5月期の見通し



2007年5月期の見通し

リサイクル商品

カラーリサイクルトナーを中心に
引き続き売上・利益の拡大を図る

OAサプライ商品

前期に続き輸入純正トナー、汎用トナーの
入手難が予測されるため、前期並みの売上を確保

IT商品

引き続き高い利益水準を維持しながら
確実に売上増

その他
(ステーションナリー商品)

カスタマイズはっするネットの本格稼動により
売上増を計画

株主還元

14円配当を維持して半期配当にも今期より対応

2007年5月期業績見通し < 連結 >

(単位: 百万円)

	平成19年5月期	平成18年5月期	前年比	
	(第36期)	(第35期)		
売上高	10,604	10,169	435	104.3
売上総利益	2,406	2,252	154	106.9
販売費及び一般管理費	2,136	1,999	136	106.8
営業利益	270	252	17	107.0
経常利益	265	216	49	122.6
当期純利益	152	159	7	95.3

『リパクトナー』・『ケイティケイ はっするネット』・『IT商品』の3つの柱をより太いものにし、“トータルビジネスサポート企業への飛躍”を目指す

2007年5月期品目別見通し < 連結 >

(単位: 百万円)

	平成19年5月期 (第36期)	平成18年5月期 (第35期)	前年比	
売上高	10,604	10,169	435	104.3
リサイクル商品	2,712	2,554	157	106.2
OAサプライ商品	7,045	6,912	133	101.9
IT商品	283	260	23	109.2
その他	562	441	121	127.4
売上総利益	2,406	2,252	154	106.9

リサイクル商品はカラー機種の追加導入、OAサプライ商品はWeb受注へ切り替え、IT商品はレンタルサーバ商品の刷新、はっするネットでは新たにカスタマイズの2次募集(200社)等を実施し、着実な成長を目指します

. 今後の戦略について



高収益企業への体質改善

はっするネットを中心としたビジネスモデルへシフト

物販から付加価値型ビジネスへ転換。

平成18年5月期(35期)より改革元年とし営業を改革。

平成19年5月期(36期)中に基盤を確立する。



3本柱の基盤確立へ

リサイクルトナーで業界No.1。

カラー化の推進により他社との差別化

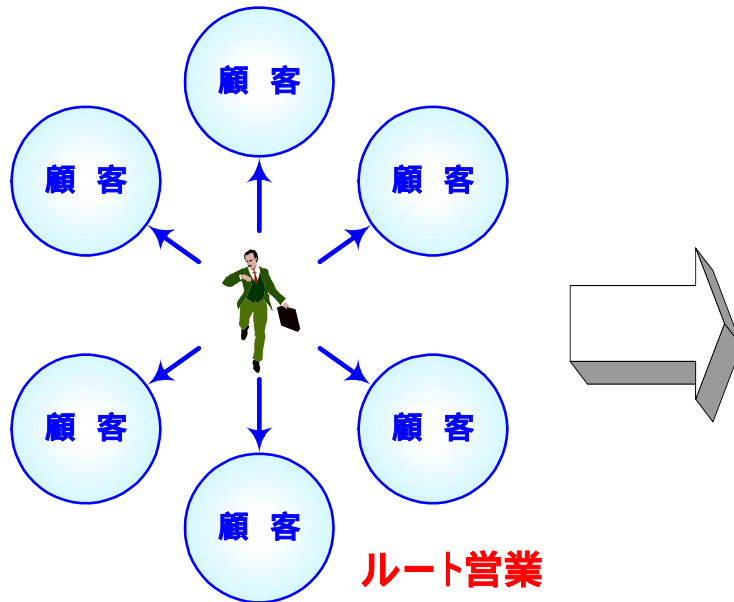
はっするネットで通販業界の上位へ。

便利なシステム提供と営業体制で他社との差別化

IT事業でレンタルサーバー業界の上位へ。

アクトコマーンス等豊富なオリジナル商品で他社と差別化

営業スタイルを一新

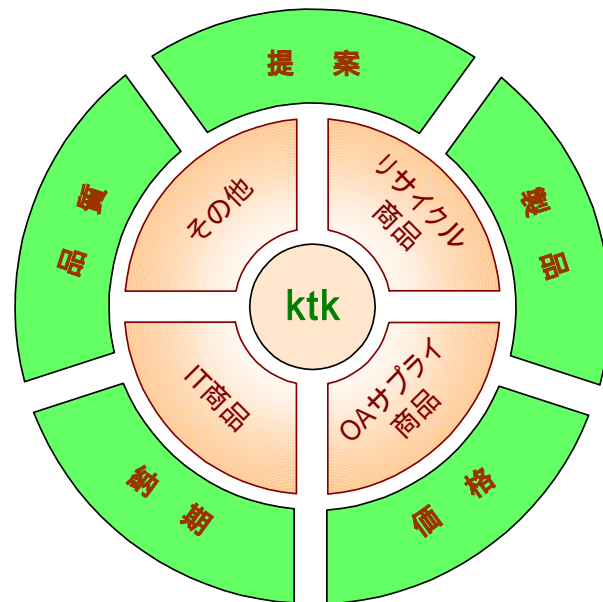


効果・効率の高い営業スタイルへシフト

はっするネットを活用し、Web受注を拡大(全売上高の20%を目指す)。
フェース・ツー・フェースによる提案型営業を促進。

1社当たりの購買金額アップと効率アップで1人当たりの売上アップ

付加価値型ビジネスへ



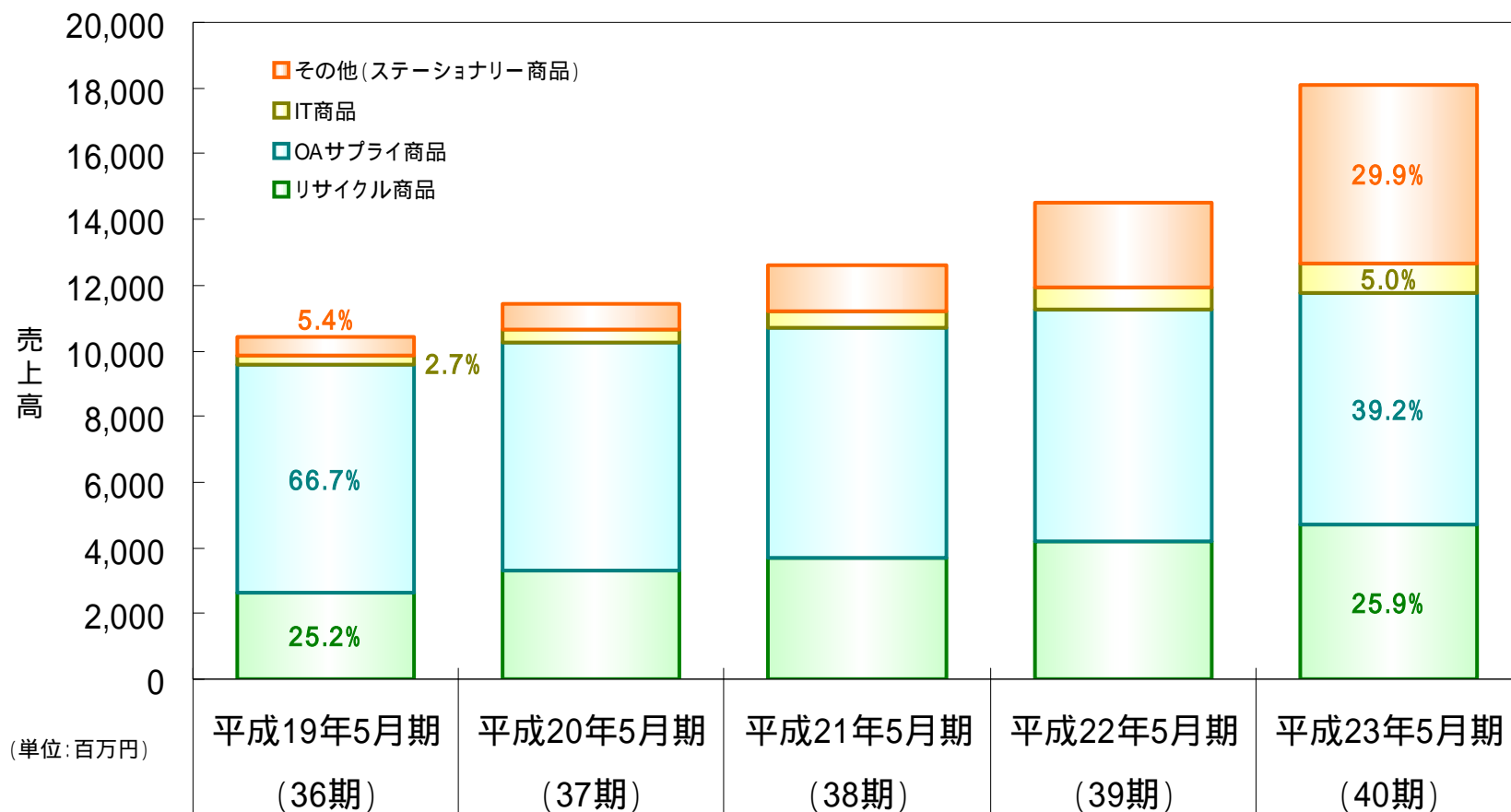
はっするネットをビジネスの中心へ

営業マンは企業のアドバイザーとして提案型営業に特化する。

それによる企業とのコミュニケーション不足をコンタクトセンターでフォローアップ。

継続ビジネスの推進

中期展望



平成21年5月期にktkクリック & モルタルを完成
Web受注占有率を平成21年5月期に50%、平成23年5月期に70%を目指す

本資料のお取扱いについて

- この資料には、ケイティケイ株式会社の将来についての計画や戦略、業績に関する予想および見通しの記述が含まれています。
- これらの記述は、過去の事実ではなく、当社が現時点で把握可能な情報から判断した想定および所信に基づく見込みです。
- また、多様なリスクや不確実性(経済動向、市場需要、為替レート、税制や諸制度等がありますが、これらに限られません。)を含んでいます。そのため、当社は将来の展望に対する表明、予想が正しいと約束することはできず、結果は将来の展望と著しく異なる可能性がありますので、ご承知おき下さい。

本資料に関するお問い合わせ



ケイティケイ株式会社

経営企画部経営企画課

・ (052)934 - 2266

ir@ktk.gr.jp