

2007年5月期決算説明会

2007年7月10日

ケイ ティ ケイ 株式会社

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

本資料のお取扱いについて

本資料は、ケイティケイ株式会社の将来についての計画や戦略、業績に関する予想及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及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。

AGENDA

I . 2007年5月期業績

II . 2008年5月期業績見通し

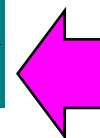
2007年5月期業績

ケイ ティ ケイ 株式会社

2007年5月期の業績<連結>

(単位:百万円)

	2006年5月期 実績	2007年5月期			2008年5月期	
		実績	対前年		見通し	対前期比
			差額	比率		
売上高	10,169	10,487	318	103.1%	10,687	101.9%
リサイクル商品	2,554	2,744	189	107.4%	2,868	104.5%
OAサプライ商品	6,912	6,849	△ 63	99.1%	6,743	98.5%
IT商品	260	266	6	102.6%	346	129.9%
その他	441	626	185	141.9%	729	116.3%
売上総利益	2,252	2,304	51	102.3%	2,407	104.5%
販売費及び一般管理費	1,999	2,152	152	107.7%	2,203	102.3%
営業利益	252	151	△ 101	59.8%	204	135.4%
経常利益	216	144	△ 72	66.6%	195	135.9%
当期純利益	159	75	△ 84	47.3%	101	133.9%



OAサプライ商品が減収となるが318百万円(同期比103.1%)の増収。
『SPIS-BOXシリーズ』等に係わる買収費用並びに先行投資90百万円
の計上と売上総利益率の低下により、75百万円(対前年84百万円減、
対前年比47.3%)の減益となる。

2007年5月期 決算ハイライト<連結>

リサイクル商品

カラー商品の販売数量の伸びが大きく、
リパケットナーの販売数量は前期比7.1%の増加。

OAサプライ商品

輸入純正トナー、汎用トナーの入荷不順は
継続しており、前期比売上が0.9%の減少。

I T 商 品

従来商品群に「SPIS-BOXシリーズ」と診療予約
システムが加わり、前期比売上が2.6%と増加。

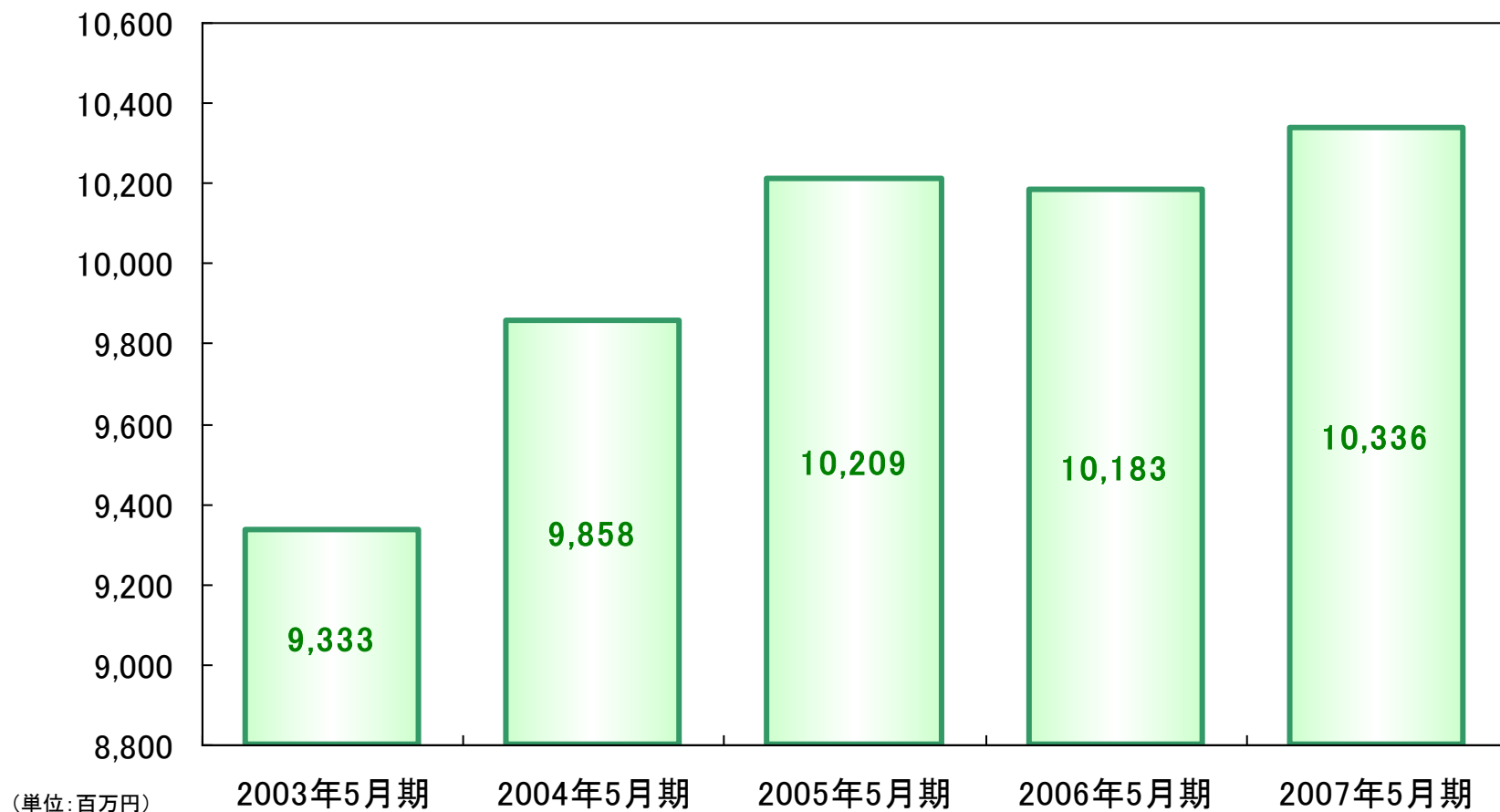
そ の 他
(ステーションナリー商品)

「ケイティケイ はっするネット」は大変好評で
前期比売上41.9%増と順調に推移。

株 主 還 元

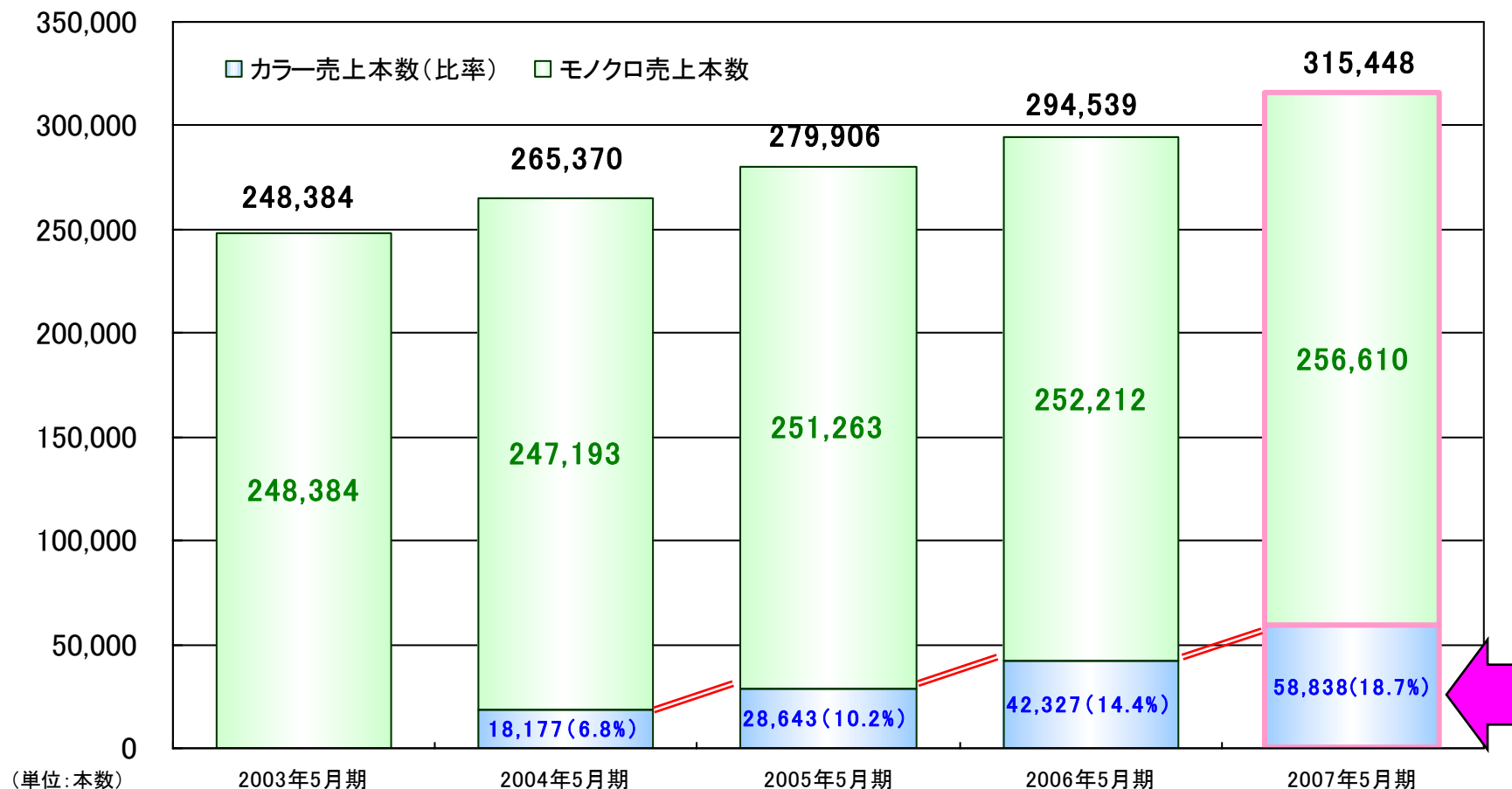
期末配当 7.0円

業績の推移<売上高>



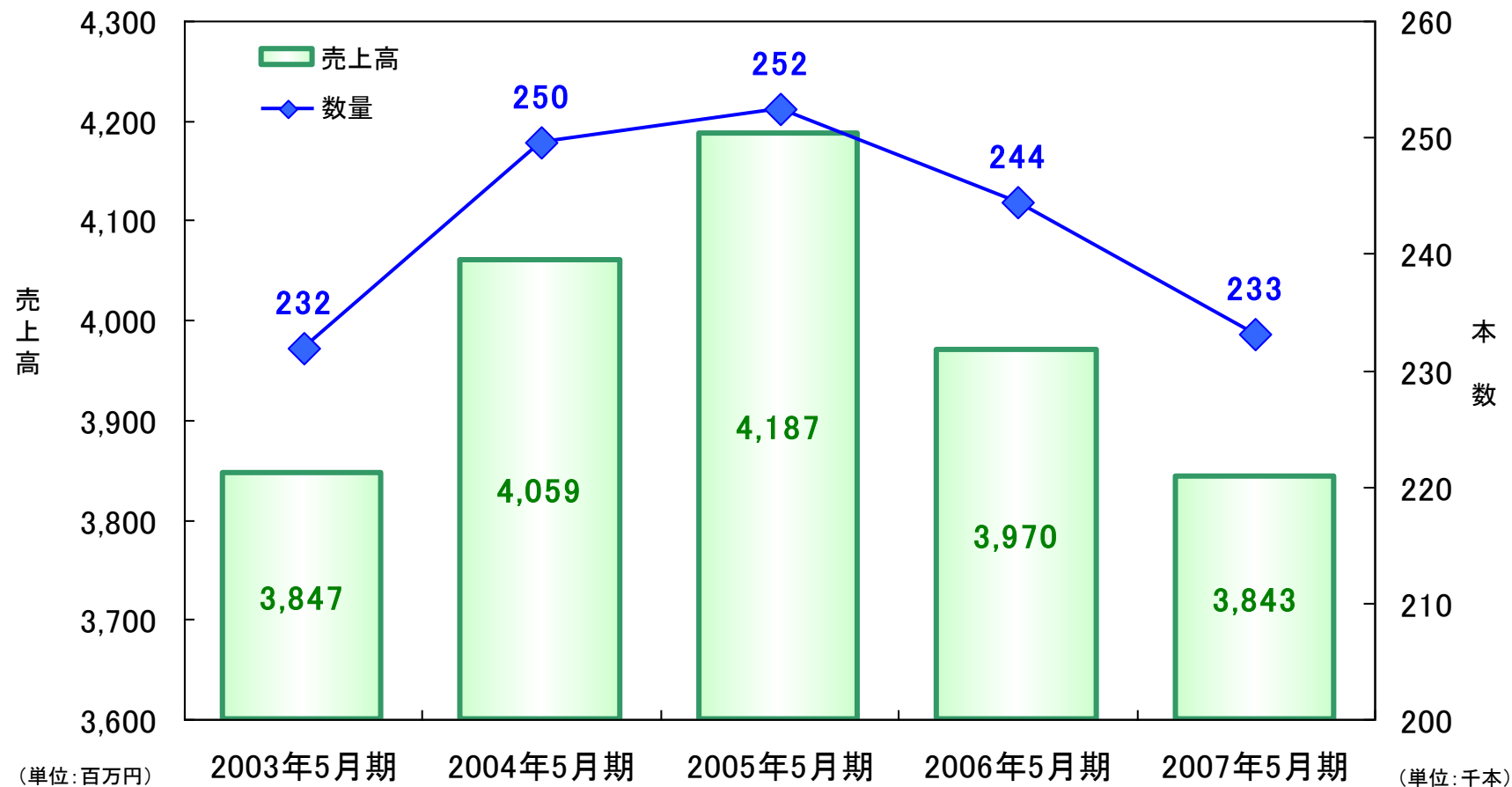
リサイクル商品やステーションナリー用品の増加により、
売上高は対前年153百万円増(対前年比1.5%増)の増収。

リサイクルトナーの販売状況



**カラーリサイクルトナーの増加により、
売上高は対前年85百万円増(対前年比3.6%増)の増収。**

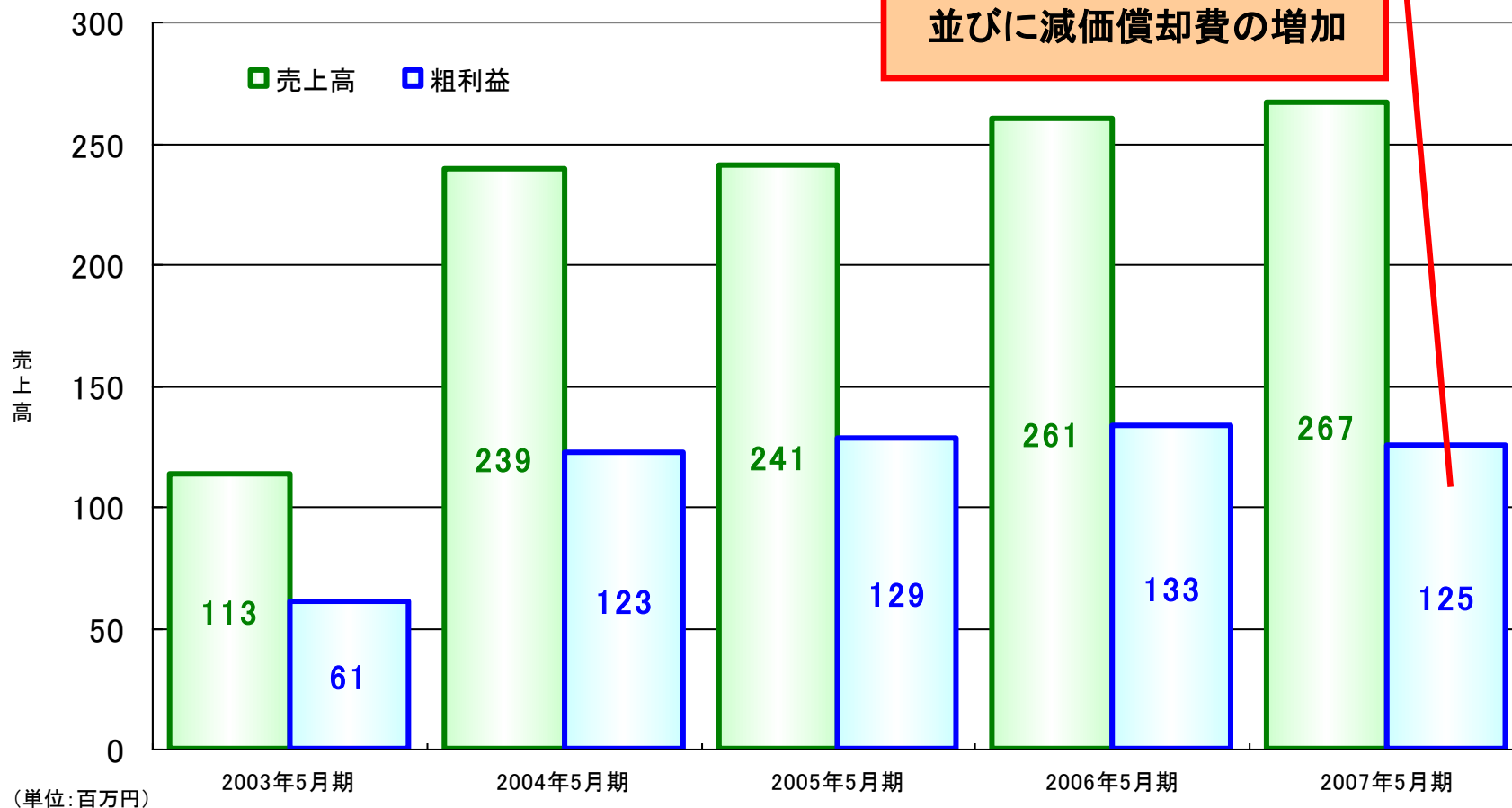
新品トナーの推移



輸入純正トナー等の入手難が続いており、
売上高は対前年126百万円減(対前年比96.8%)の減収。

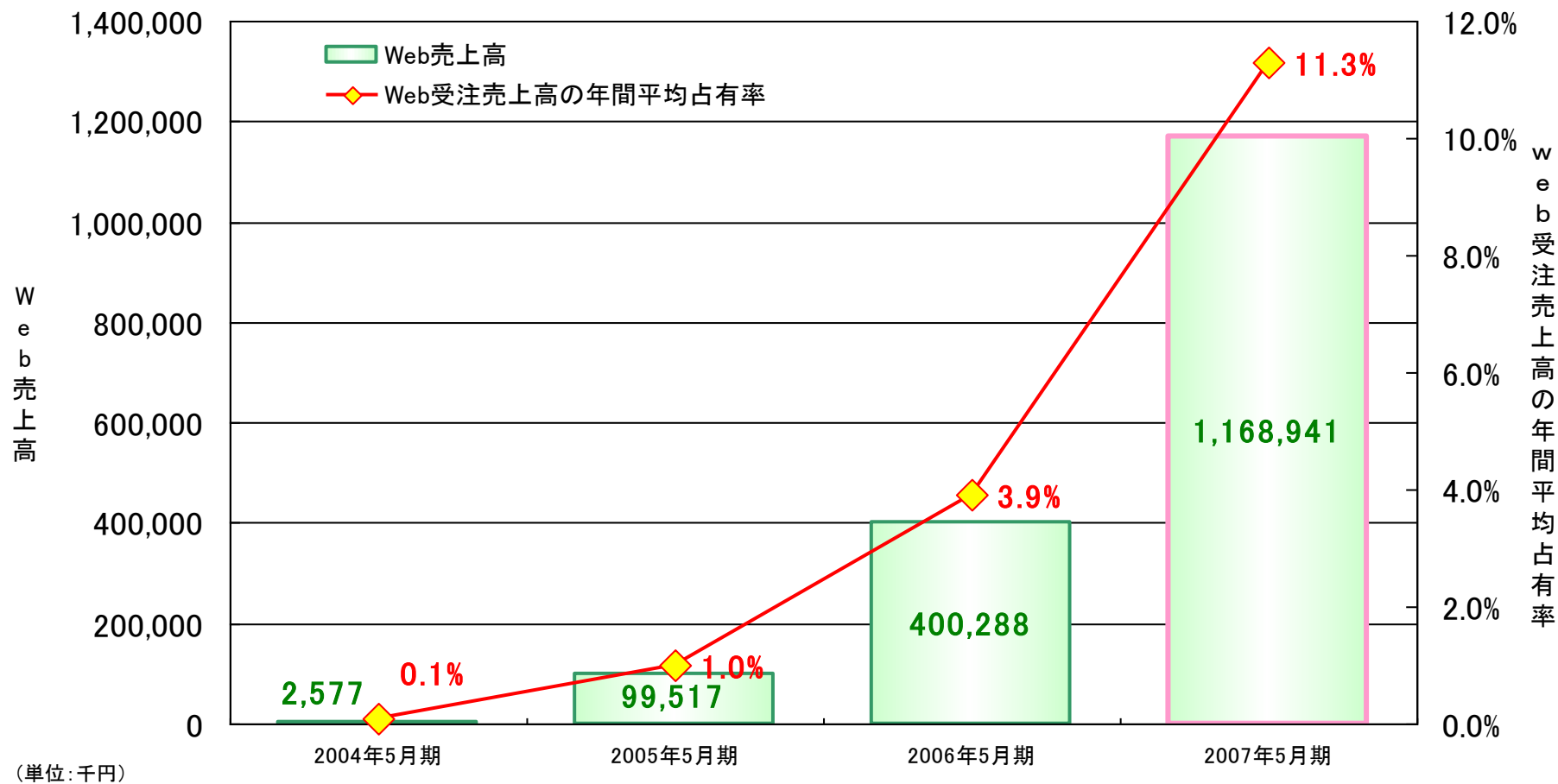
IT商品の販売状況

要因：
先行投資による人件費
並びに減価償却費の増加



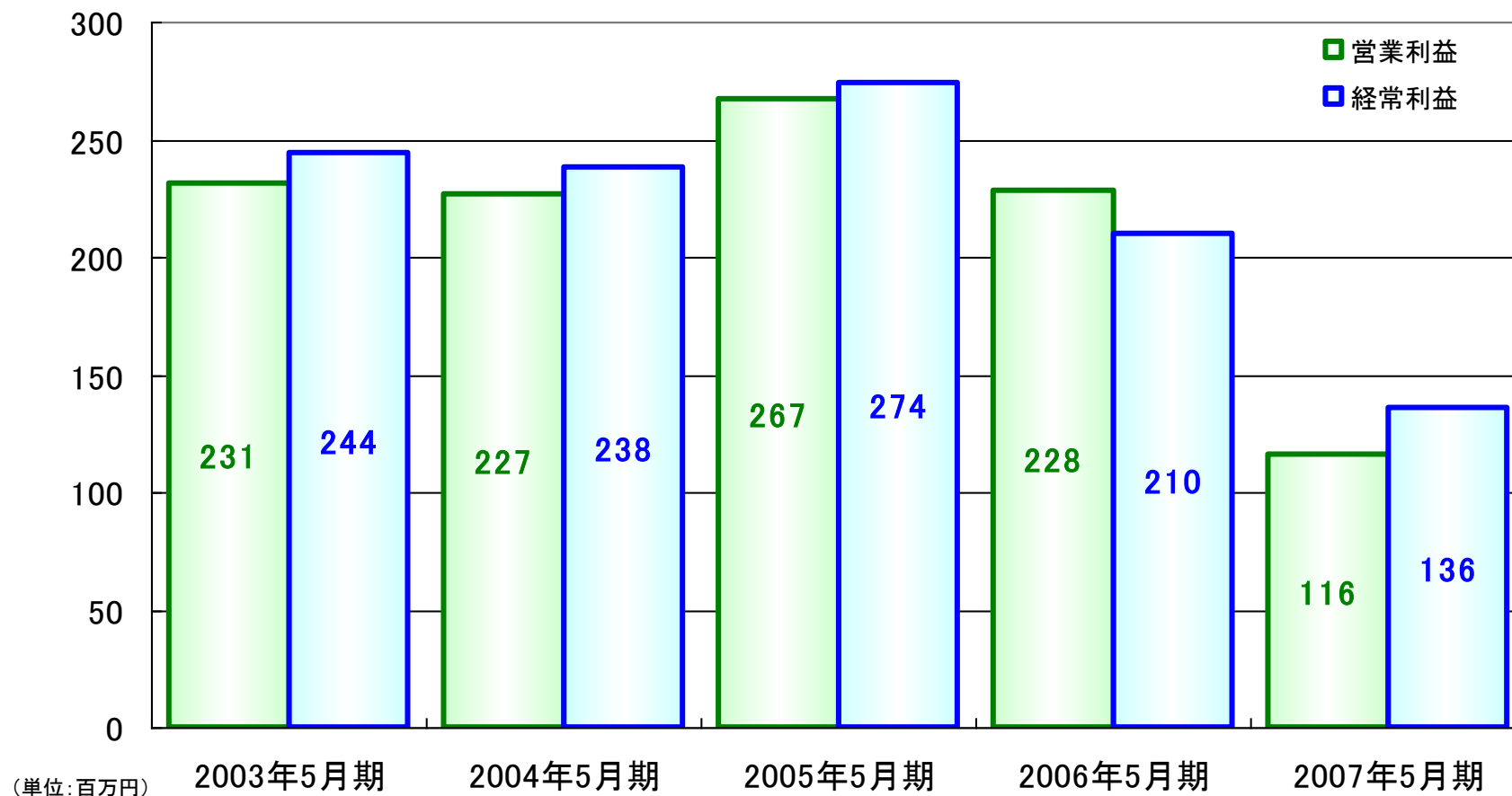
従来商品群に『SPIS-BOXシリーズ』や診療予約システムが加わり、
売上高は対前年6百万円増(対前年比102.5%)の増収。

はっするネット



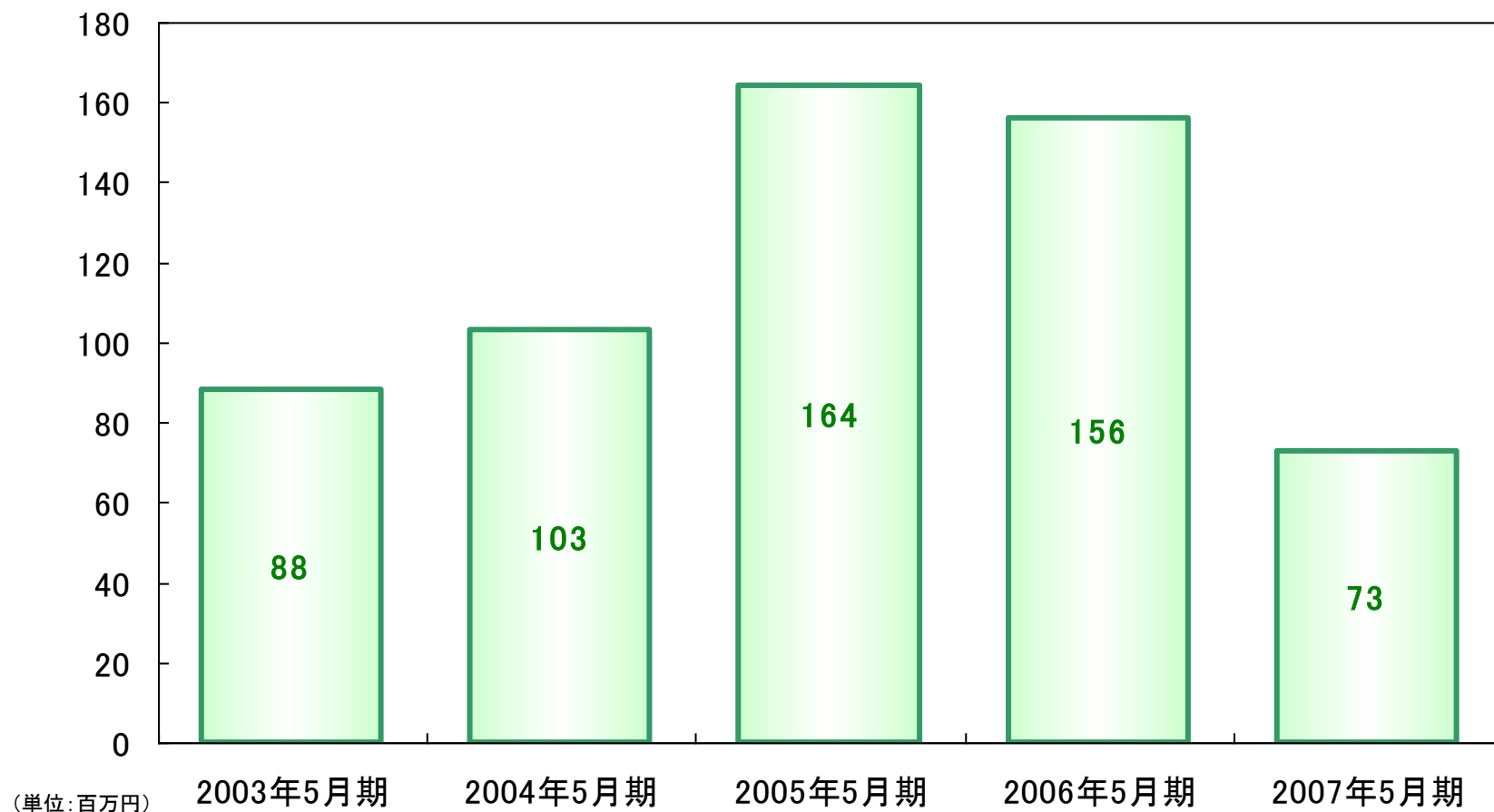
**売上高及びWeb受注の占有率は順調に推移。
2007年5月(単月)のWeb受注売上高占有率は15.5%。**

業績の推移<営業利益・経常利益>



**営業利益は、粗利益率の低下と諸経費の増加により前年比50.9%。
経常利益は、受取配当金の計上(対前年5百万円増)も前年比64.5%。**

業績の推移＜当期純利益＞



経常利益の減少により対前年82百万円減、対前年比47.2%。

2008年5月期業績見通し

ケイ ティ ケイ 株式会社

2008年5月期業績の見通し<連結>

(単位:百万円)

	2007年5月期 実績	2008年5月期		
		見通し	対前年	
			差額	比率
売上高	10,487	10,687	199	101.9%
リサイクル商品	2,744	2,868	123	104.5%
OAサプライ商品	6,849	6,743	△ 105	98.5%
IT商品	266	346	79	129.9%
その他	626	729	102	116.3%
売上総利益	2,304	2,407	103	104.5%
販売費及び一般管理費	2,152	2,203	50	102.3%
営業利益	151	204	53	135.4%
経常利益	144	195	51	135.9%
当期純利益	75	101	25	133.9%

“トータルビジネスサポート企業への飛躍”の基盤を完成。
 OAサプライ商品の拡販に注力。「SPIS-BOXシリーズ」の本格稼動は
 2007年10月度を目指し、新たな機能追加、商品力強化のための
 先行投資額29百万円を盛り込む。

2008年5月期の見通し＜連結＞

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。

I T 商 品

「SPIS-BOXシリーズ」の商品力アップを
2007年9月までに実現し、売上増を目指す。

そ の 他
(ステーションナリー商品)

「はっするネット」の推進により売上増を計画。

株 主 還 元

14円配当を維持し、安定配当を目指す。

当社の強み

ktkクリック&モルタルを、次代を担う新たな成長モデルとして商品構成力、マーケティング力、先進技術力の3つの強みを強化し、さらなる成長を目指す。

商品構成力

約26,000アイテムにも及ぶ商品構成力でお客様のビジネスに必要なものすべてをワンストップショッピングで提供。

マーケティング力

全国22拠点のフェース・ツー・フェースによる営業とはっするネットによる効率的なWeb購買システムを融合し、『心』と『効率性』を兼ね備えた革新的なマーケティング手法を確立。

先進技術力

リサイクルトナーやIT商品を中心に、付加価値の高い自社開発商品をさらに強化し、他社との差別化を図る。

3本柱の今期目標(基盤整備)

IT商品では
メールセキュリティ分野
でトップクラスを目指す

メールセキュリティ関連商品の
強化で他社との差別化

2008年5月期の主要施策

- ◇SPIS-BOXの機能追加
⇒2007年9月完了予定
- ◇SPIS-BOXの導入について
⇒今期7社の獲得を目指す。

はっするネットで
通販業界上位の
仲間入りを目指す

便利なシステム提供と営業体
制で他社との差別化

2008年5月期の主要施策

- ◇Web受注率のUP
前期 11.3% ⇒ 今期末 30.0%
- ◇カスタマイズ300社の稼動

リサイクルナーで
業界No.1を目指す

カラー化の推進により他社と
の差別化

2008年5月期の主要施策

- ◇前期実績315千本
⇒今期360千本を目指す。
- ◇カラー化比率 ⇒ 今期末30.0%
- ◇品質のさらなる向上

メールセキュリティ分野の需要と期待

電子メールは“なりすまし”・“盗み見”・“改ざん”等の危険性がいっぱい。

企業活動においてITは不可欠であり、電子メールでの情報伝達は無視できないため、各業界から様々な声が発せられている。

金融業界

- ◇企業の信頼を失うフィッシング詐欺を予防したい。
- ◇督促メールなどを覗き見されないように暗号化して送りたい。

製造業界

- ◇機密情報(顧客情報、製品情報、仕切価格etc.)を安全かつ手軽に送りたい。
- ◇人事部門の個人情報通信を暗号化したい。

流通業界

- ◇契約企業との購買情報の連絡を、最低限のシステム変更で安全に送りたい。
- ◇購入・配送先情報をリアルタイムに関係部署に送りたい。

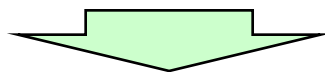
IT業界

- ◇顧客に対し、セキュリティを重視する企業だとPRしたい。
- ◇暗号化したメールにもウイルスチェックを有効にしたい。

メールセキュリティ分野の環境

社会的関心の急速な高まり

ネットワーク技術が一般インフラとして会社の基幹業務等に積極的に採用されてきたことから、個人情報保護法ができた、ISMSの制度ができた、情報のセキュリティに対する社会の関心が急速に高まってきた。



2008年度に導入される『日本版SOX法(金融商品取引法)』により、社会的関心は更に増し、多くの企業が対応や対策を迫られる状況となる。

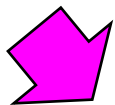
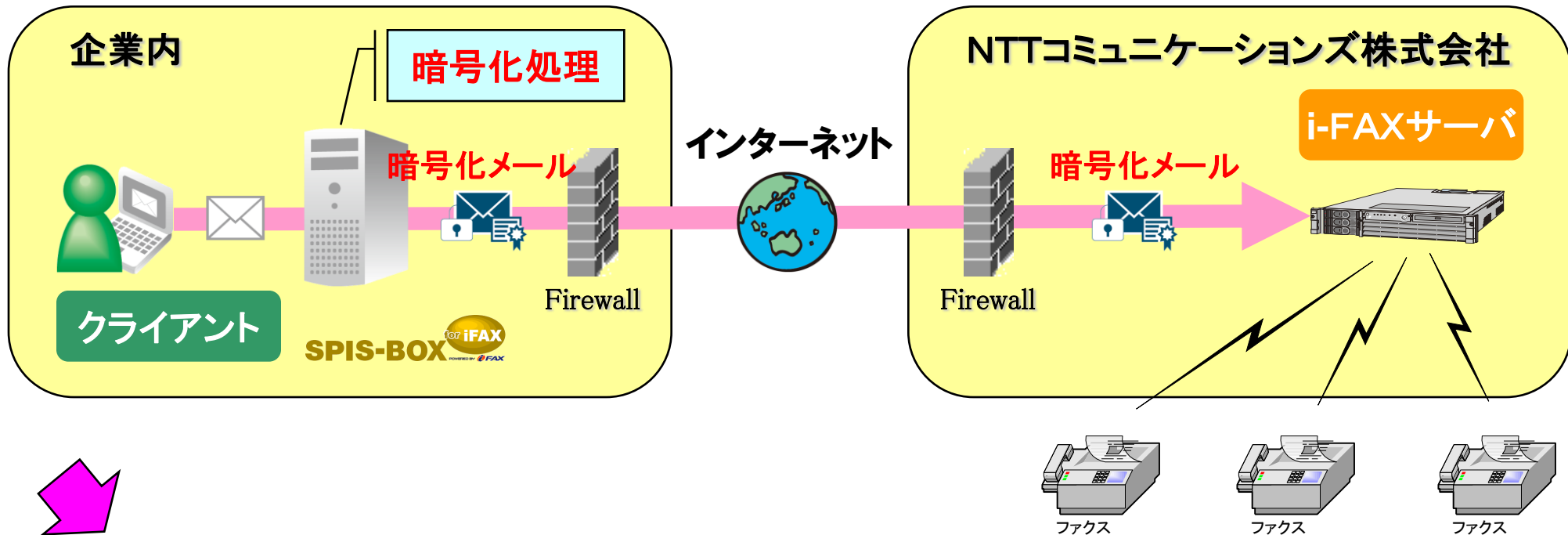
ITの急速な普及に伴い、我が国企業においては、調達、製造、販売、物流といった基幹業務から、財務・人事・給与等の管理業務に至るまで、数多くの業務においてITへの依存度が増大している。

平成18年6月に成立した「金融商品取引法」により、経営者は、財務報告に係る内部統制の整備及び運用状況の有効性について評価、報告することが義務付けられたが、上記のようなITへの依存度増大を背景として、金融庁企業会計審議会内部統制部会が策定した「財務報告に係る内部統制の評価及び監査の基準」及び「財務報告に係る内部統制の評価及び監査に関する実施基準」においても、内部統制の基本的要素の1つとして「ITへの対応」が掲げられている。

経済産業省：システム管理基準追補版(財務報告に係るIT統制ガイダンス) より

顧客ニーズに応え商品化

お客様のご要望により、既存のパソコンからインターネットを利用して一括FAX送信を行えるNTTコミュニケーションズ株式会社の『i-FAX』サービスに対応。



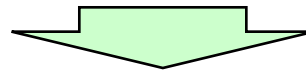
メールは『SPIS-BOX』により自動的に暗号化されるため、経路上の安全性を高められます。

顧客又は店舗へFAXを一斉送信

当社の戦略①

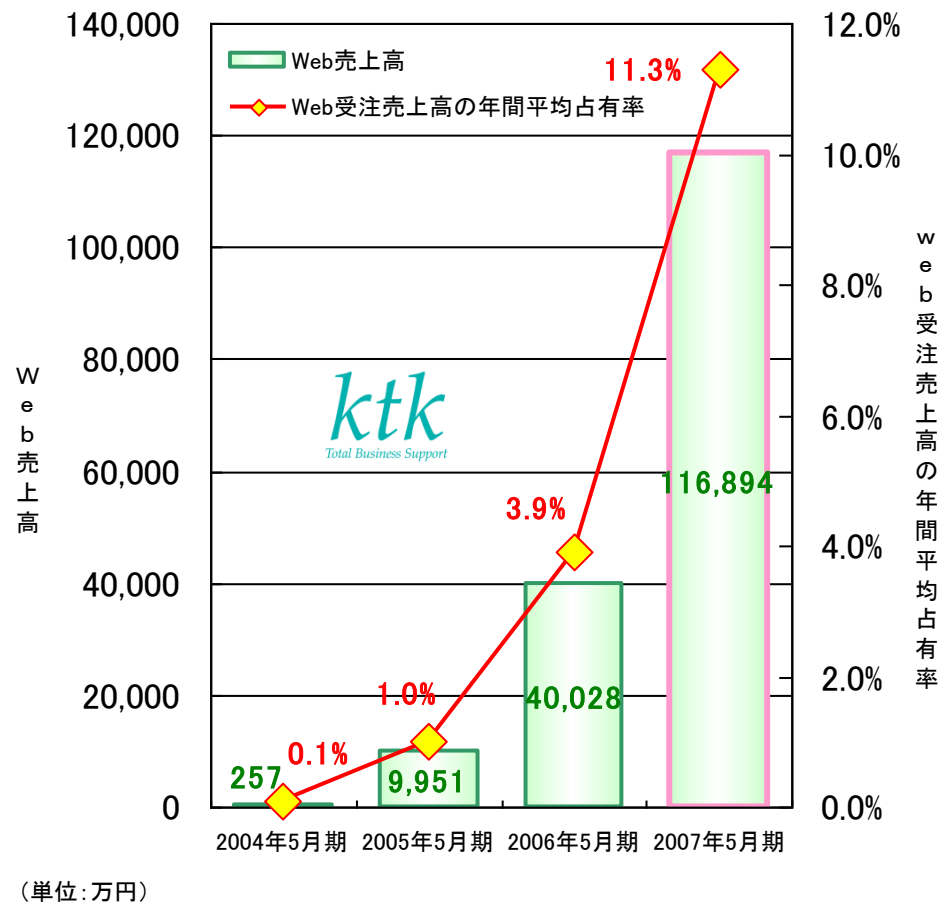
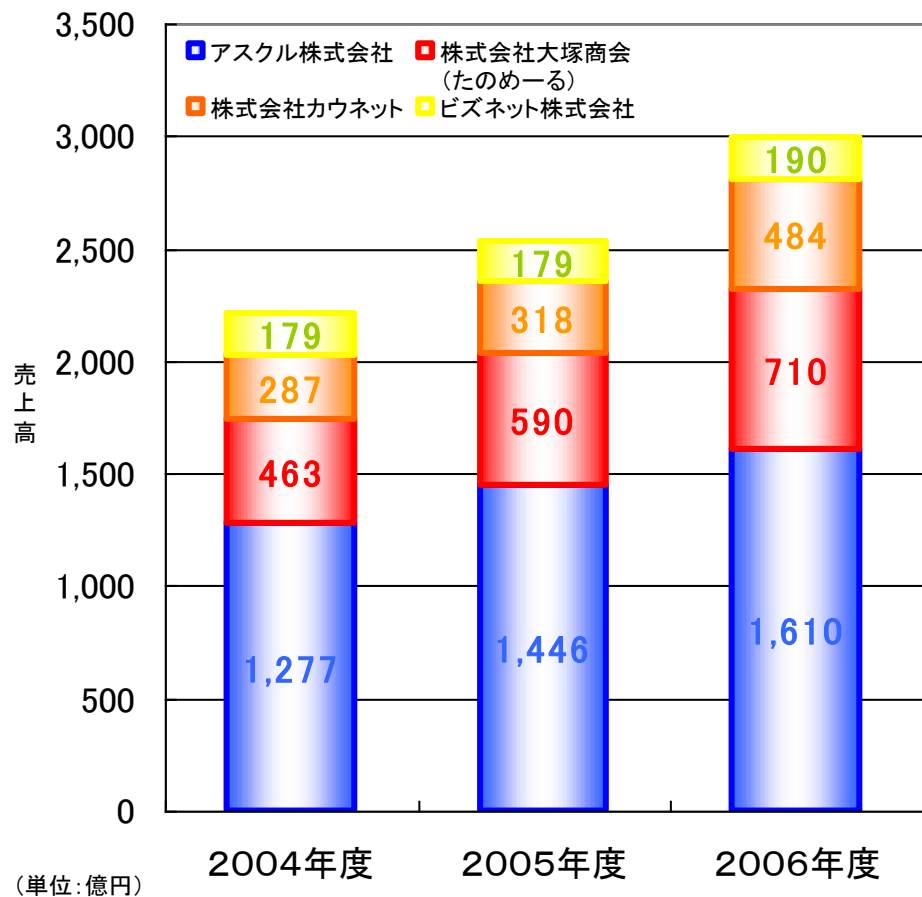
『SPIS-BOXシリーズ』の商品力を強化し、2007年10月度より大手企業を中心に本格販売を開始。あわせてASP版のリリースを展開。

『SPIS-BOX』では、“電子署名/暗号化メール(S/MIME)”・“認証局管理”・“Webフォーム取得情報暗号化”・“送受信履歴管理”・“メール送信権限管理”等のメールセキュリティ機能を用途に応じて自由に選択が可能。



先行者利益の獲得と差別化による顧客の囲い込みを図りメールセキュリティ分野でトップクラスを目指す。

はっするネット 文具通販の推移

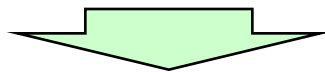


**導入時より売上高は順調に推移。
カスタマイズ化の推進により、さらなる増収を目指す。**

当社の戦略②

お客様から要望が多い予算機能・稟議機能に加え、印刷物等の発注を可能とした『カスタマイズ はっするネット』で売上増と販売効率のアップを目指す。

- ①大手企業や既存顧客に対して、最適なWeb購買システムを無償で提供。
- ②カスタマイズ化により顧客満足度の向上を図る。
- ③囲い込みによる購入機会の増加。



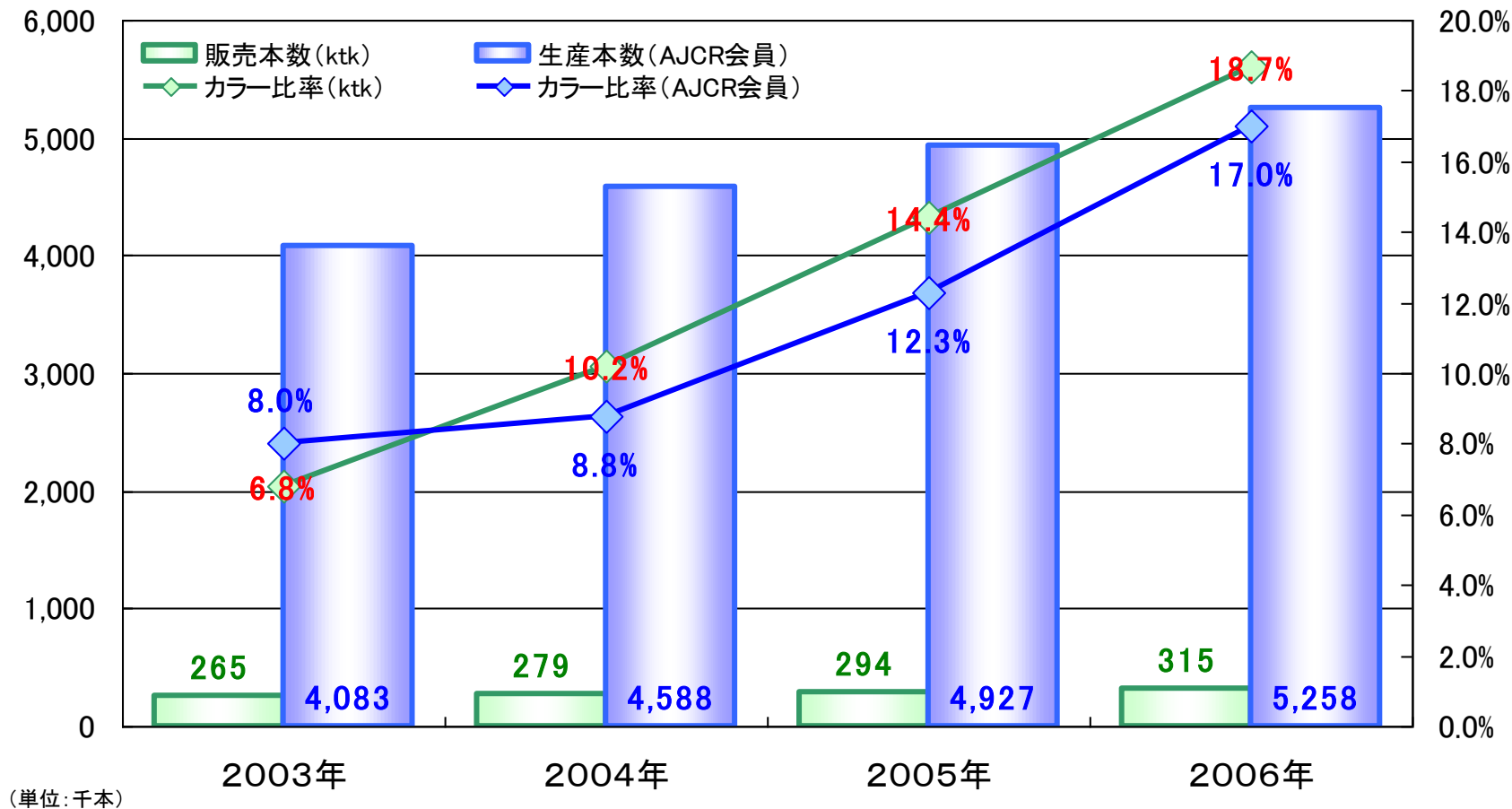
『カスタマイズはっするネット』で蓄積されたノウハウを、『通常版はっするネット』に活かし、顧客満足度と利便性の高いWeb購買システムを提供する。



顧客流出や競合他社との価格競争を抑制し、
通販業界上位の仲間入りを目指す。

リサイクルトナーの日本市場

出典：日本カートリッジリサイクル工業会統計資料

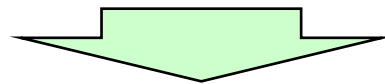


新品トナーのカラー化と同様に、リサイクルトナーのカラー化が進む。
カラー化に対応するための技術力が、市場での競争力に繋がる。

当社の戦略③

自社開発商品としての付加価値を活かし、市場が拡大するカラーリサイクルトナーの分野でビジネスチャンスを実際に掴む体制の確立を目指す。

- ① 早期にカラー商品アイテムを拡充することで、先行者利益を追求する。
- ② 品質を重視した体制をさらに強化する。
- ③ 生産量の拡大に向け、生産効率の向上を常に追求する。



当社の強みである『品質』を、新品に負けない徹底した品質管理体制を創り出すことで、当社リサイクルトナーをブランド化し、他社との差別化を図る。

トナーカートリッジリサイクル

Repack Toner®

[リパックトナー]

中心ビジネスをさらに太くし、
品質と販売数量でリサイクルトナー業界No.1を目指す。

高収益企業へ

物販から付加価値型ビジネスへ転換

3本柱の確立。
他社との明確な差別化により、顧客満足度の向上を図る。



**利益の拡大
(経常利益率5%を目指す)**

顧客の囲い込み
(売上高の確保)

価格競争の抑制
(粗利益の確保)

地球との共存を目指し、お客様との共栄を願う。

ktk
Total Business Support