

2008年5月期中間決算説明会

2008年1月16日

ケイ ティ ケイ 株式会社

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

AGENDA

I . 2008年5月期中間期業績

II . 2008年5月期業績見通し

III . 事業戦略

2008年5月期中間期業績

ケイ ティ ケイ 株式会社

2008年5月期中間期の業績<連結>

(単位:百万円)

	2007年5月期 中間期 実績	2008年5月期 中間期			2007年5月期 通期 実績
		実績	対前年		
			差額	比率	
売上高	5,265	5,051	△ 213	95.9%	10,487
リサイクル商品	1,402	1,342	△ 60	95.7%	2,744
OAサプライ商品	3,462	3,240	△ 222	93.6%	6,849
IT商品	120	145	24	120.3%	266
その他	278	323	44	115.9%	626
売上総利益	1,168	1,154	△ 13	98.8%	2,304
販売費及び一般管理費	1,049	1,089	39	103.8%	2,152
営業利益	118	64	△ 53	54.7%	151
経常利益	115	60	△ 54	52.2%	144
中間(当期)純利益	65	31	△ 34	47.7%	75

[売上]

- ・輸入純正トナーカートリッジの入手難
- ・2次店ビジネスの縮小計画の前倒し
- ・従来にも増した激しい価格競争

[利益]

- ・2次店ビジネスの縮小により、売上総利益率を改善
- ・取引先2次店の再生手続き開始により、債権の全額(16百万円)に対し貸倒引当金を計上

2008年5月期 中間決算ハイライト<連結>

リサイクル商品

カラーリパケットナーの販売は好調。激しい価格競争等により売上高は対前年比4.3%の減少。

OAサプライ商品

輸入純正トナーカートリッジ等の入手難は継続。売上高は対前年比6.4%の減少。

I T 商 品

従来商品群の売上高に「SPIS-BOXシリーズ」の売上が加わり、対前年比20.4%の増加。

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」は大変好評で売上高は対前年比15.9%の増加。

株 主 還 元

中間配当 7.0円

2008年5月期中間期の業績＜単体＞

(単位:百万円)

	2007年5月期 中間期 実績	2008年5月期 中間期			2007年5月期 通期 実績
		実績	対前年		
			差額	比率	
売上高	5,171	5,044	△ 127	97.5%	10,336
売上総利益	1,049	1,059	9	100.9%	2,067
販売費及び一般管理費	947	1,007	60	106.4%	1,951
営業利益	102	52	△ 50	50.7%	116
経常利益	115	61	△ 54	53.1%	136
中間(当期)純利益	68	29	△ 39	42.5%	73

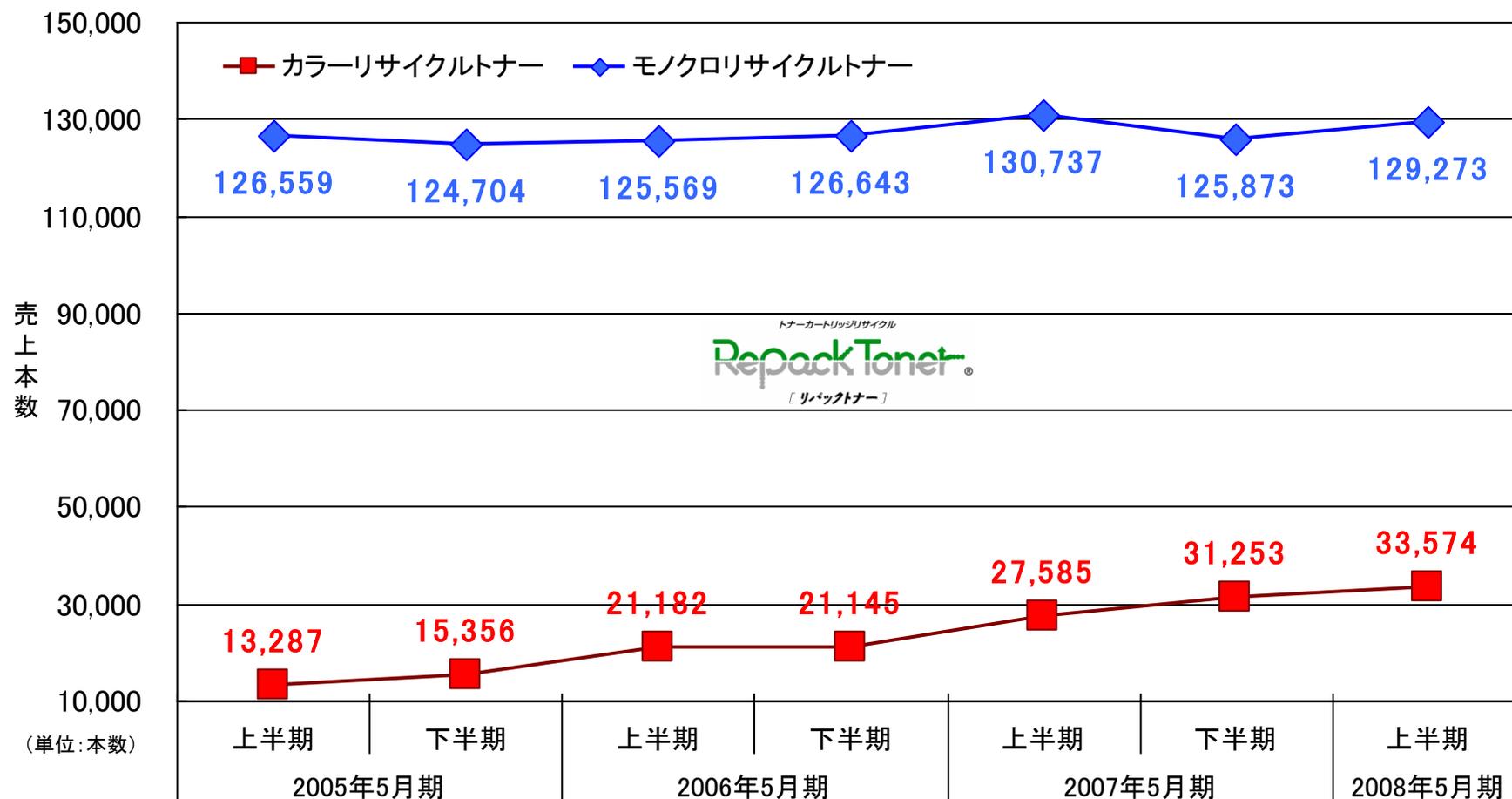
〔売上〕

- ・輸入純正トナーカートリッジの入手難
- ・2次店ビジネスの縮小計画の前倒し
- ・従来にも増した激しい価格競争

〔利益〕

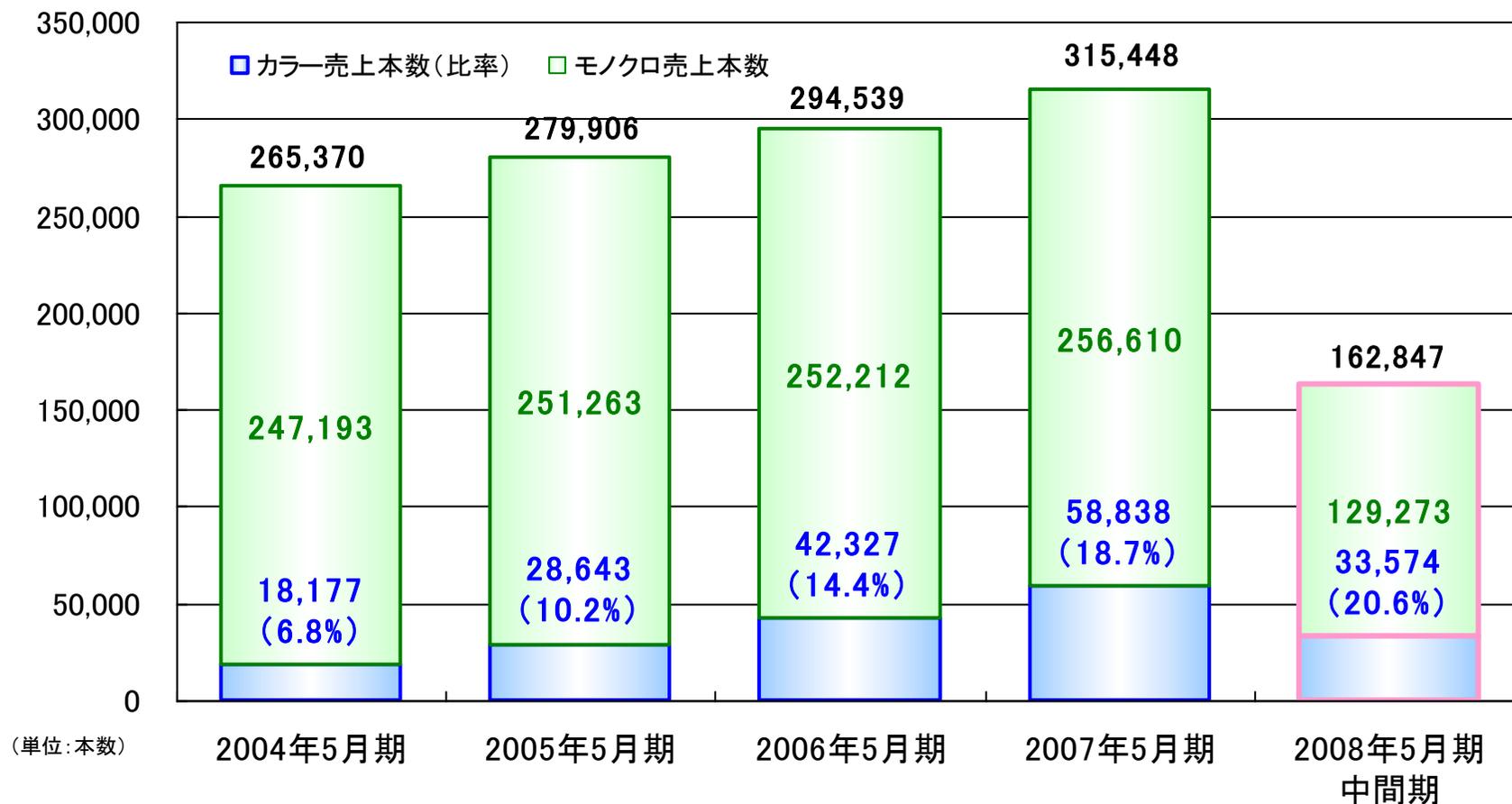
- ・2次店ビジネスの縮小により、売上総利益率を改善
- ・取引先2次店の再生手続き開始により、債権の全額(16百万円)に対し貸倒引当金を計上

リパケットナーの販売状況①



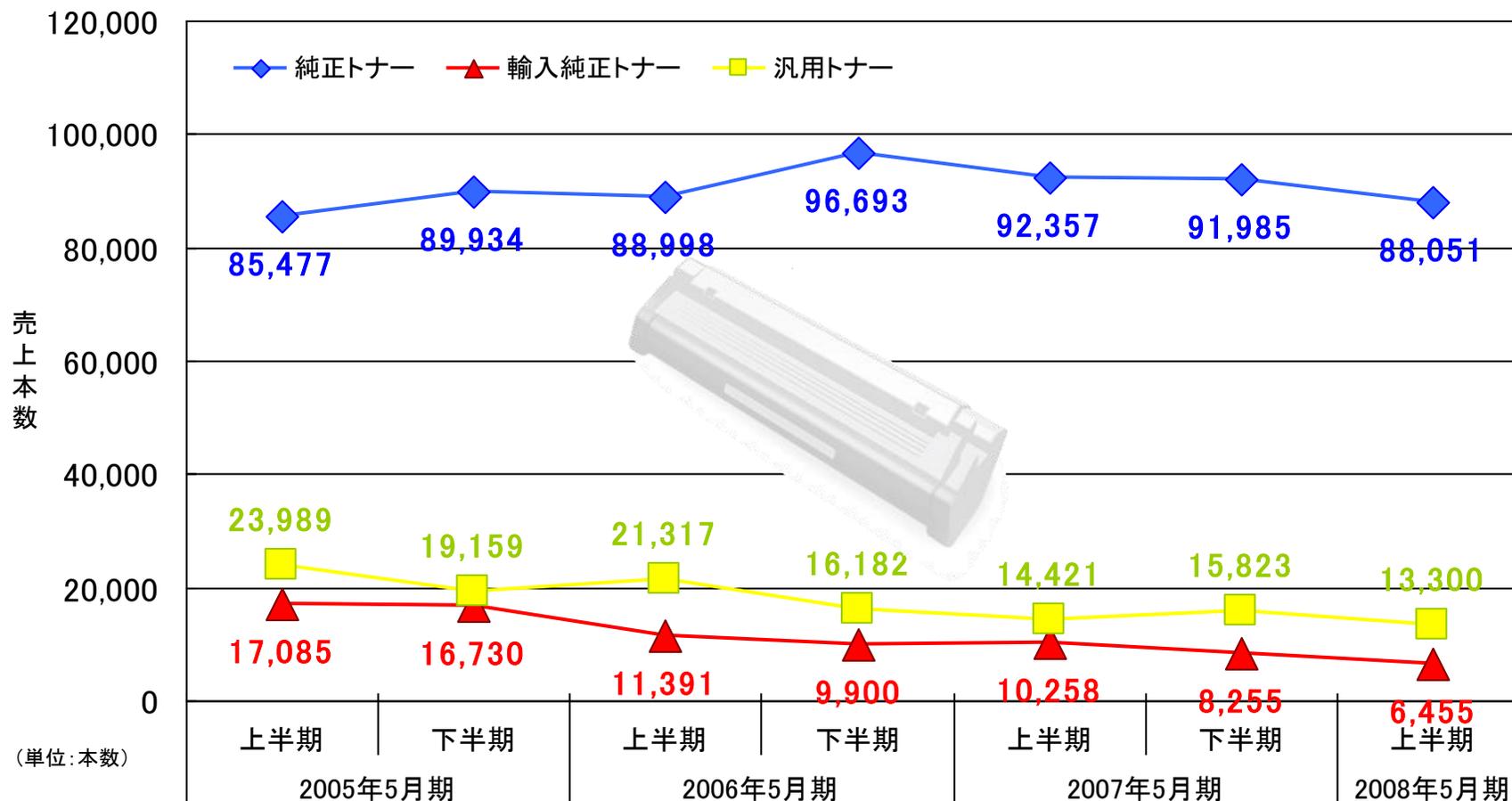
モノクロはプリンタのカラー化により伸びは鈍化(前中間期比98.9%)。
 カラーはプリンタの普及により拡大(前中間期比121.7%)。

リパكتナーの販売状況②



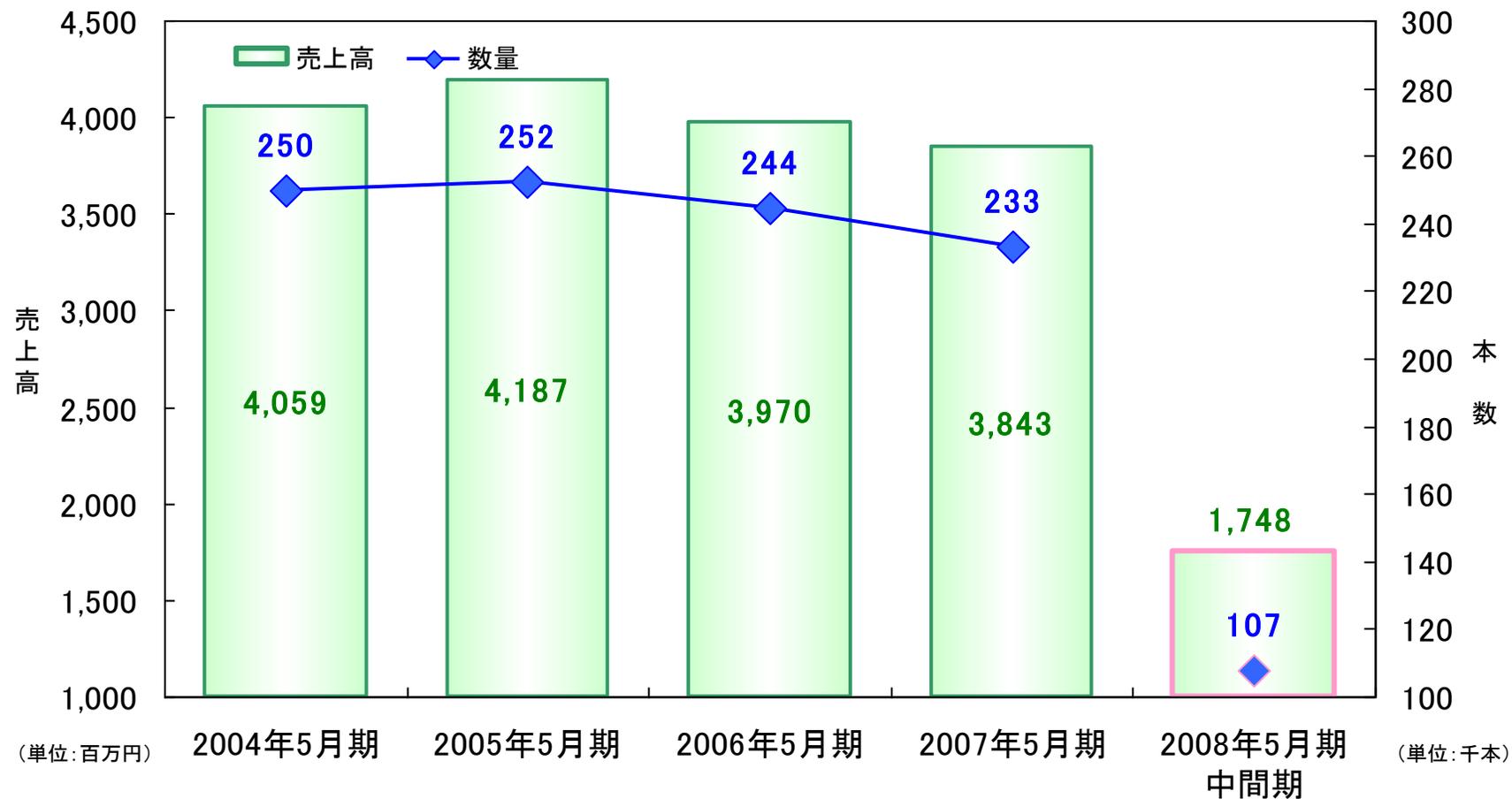
売上本数は順調に推移し、カラー化比率も20.6%と拡大したが、価格競争等により売上高は対前年54百万円減(対前年比95.9%)の減収。

新品トナーカートリッジの推移①



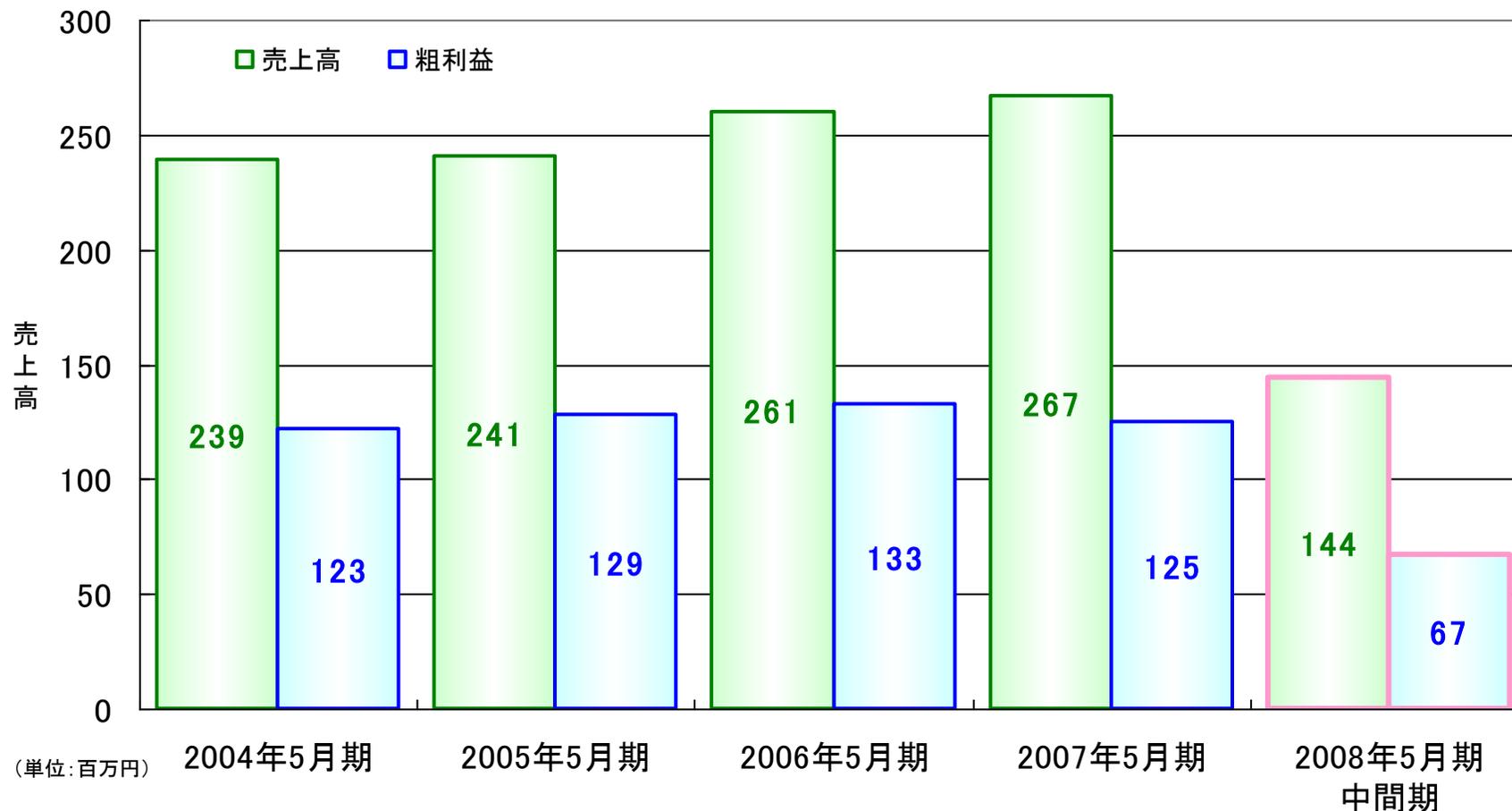
純正トナーはプリンタメーカーの戦略や激しい価格競争により減少。
輸入純正トナー及び汎用トナーは入手難が続く。

新品トナーカートリッジの推移②



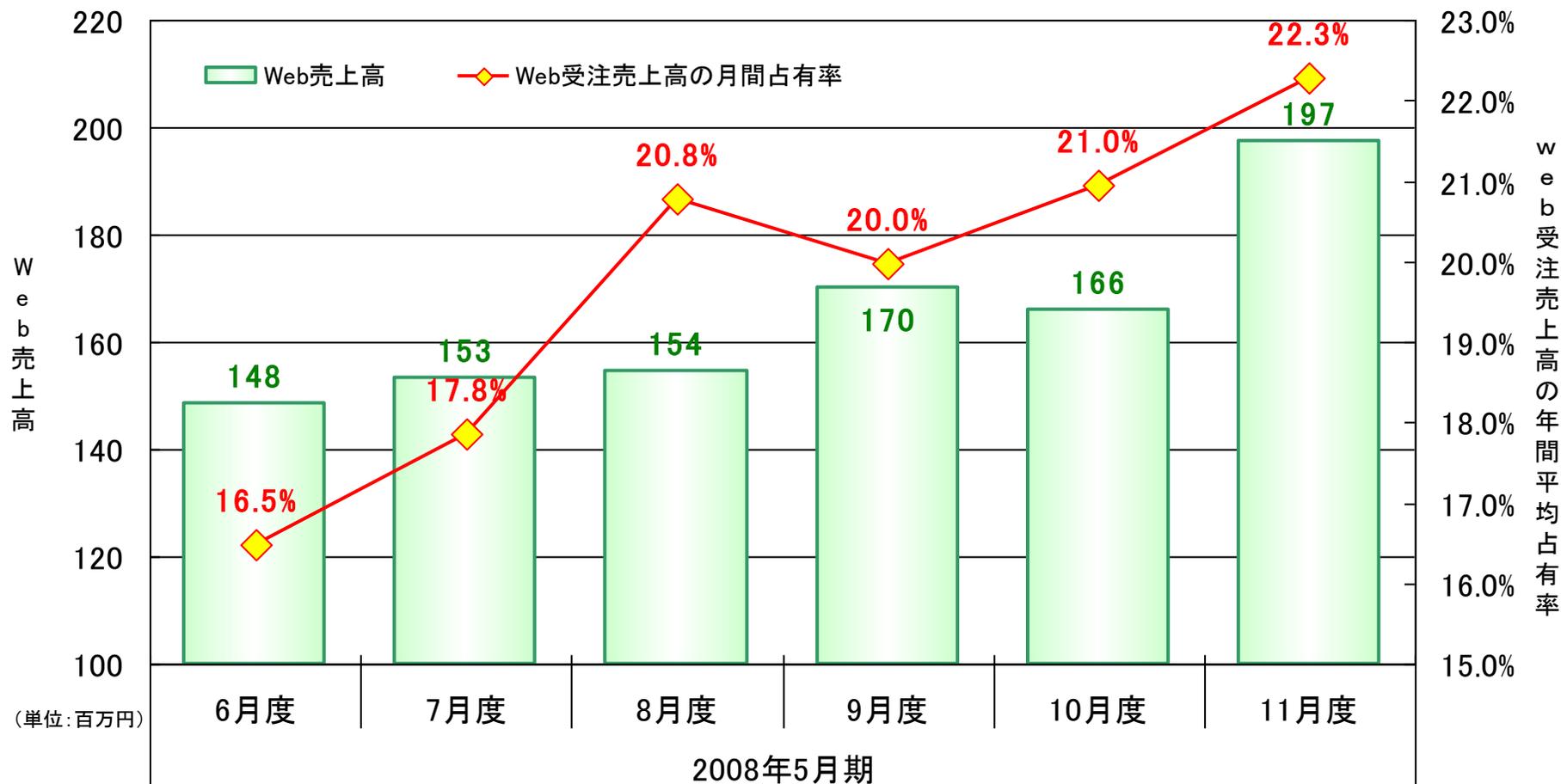
輸入純正トナーカートリッジ及び汎用トナーカートリッジの
入手難が続いており、販売本数と売上高は減少。

IT商品の販売状況



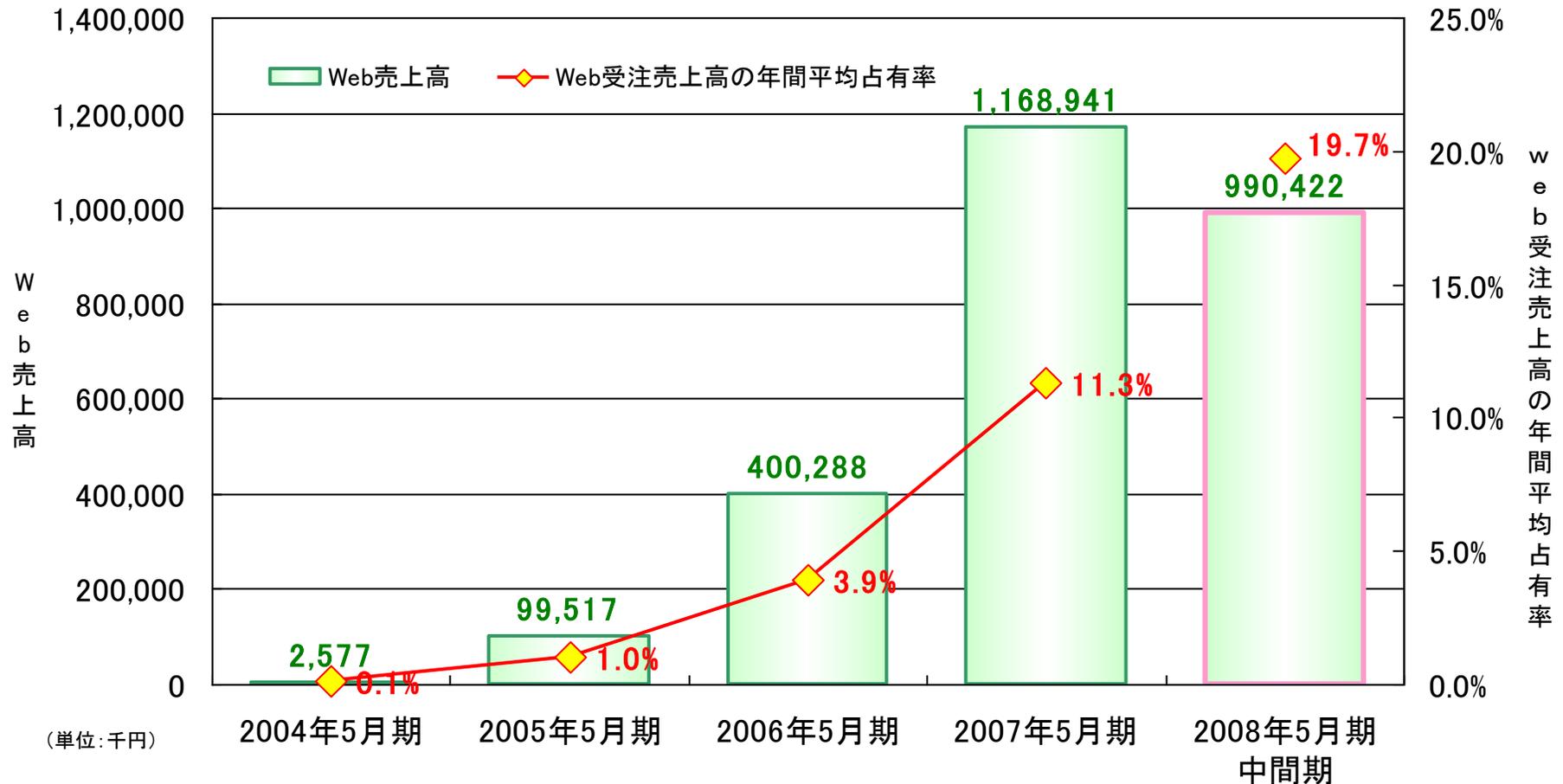
従来商品群 (Actmail等) の売上高に『SPIS-BOX』及び『診療予約システム』の売上が加わり順調に推移。

はっするネット①



1件当たりの売上高は、囲い込み効果やWeb発注の推進により増加。
< 6月度(単月)15,660円 ⇒ 11月度(単月)17,218円 >

はっするネット②



営業担当者によるWeb発注の推進とカスタマイズはっするネットによる囲い込み効果により売上高は順調に推移。

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売上拡大を図ると共にコスト競争力を高め収益の最大化を目指す。

OAサプライ商品

引き続き輸入純正トナーカートリッジ等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

メールセキュリティに特化したASP版総合サービス@Securemailブランドを展開し、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。

2008年5月期品目別の見通し<連結>

(単位:百万円)

	2008年5月期			2007年5月期 実績	2008年5月期 (当初発表予想)
	見通し	対前年			
		差額	比率		
売上高	10,687	199	101.9%	10,487	10,687
リサイクル商品	2,868	123	104.5%	2,744	2,868
OAサプライ商品	6,743	△ 105	98.5%	6,849	6,743
IT商品	346	79	129.9%	266	346
その他	729	102	116.3%	626	729

中間期までの進捗は47.3%であるが、新たな施策を強力に推進することにより当初発表予想の売上高を見込む。

2008年5月期業績の見通し<連結>

(単位:百万円)

	2008年5月期			2007年5月期 実績	2008年5月期 (当初発表予想)
	見通し	対前年			
		差額	比率		
売上高	10,687	199	101.9%	10,487	10,687
売上総利益	2,407	103	104.5%	2,304	2,407
販売費及び一般管理費	2,203	50	102.3%	2,152	2,203
営業利益	204	53	135.4%	151	204
経常利益	195	51	135.9%	144	195
当期純利益	101	25	133.9%	75	101

“3本柱の主要施策”を確実に実施。利益確保を重視した営業活動と売上総利益率の改善を推進し、当初発表予想の利益を見込む。

事業戦略

ケイティケイ株式会社

3本柱の今期期首目標(基盤整備)

リサイクルトナーで
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

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

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。

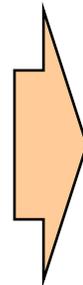
基盤整備の補強①

“生産工場を持つ強み”と“営業を持つ強み”の相乗効果が発揮できる体制を構築し、リサイクルナーをさらに収益力のあるビジネスに育てる。



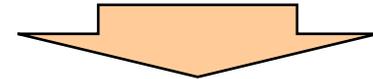
2008年5月期の期首施策

- ◇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



- ◇今期360千本の売上を目指す。
⇒上半期実績 162千本
- ◇カラー化比率→今期末30.0%
⇒上半期実績 20.6%

課題: 価格競争力



さらなるシェア拡大を目指し、

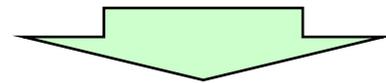
- ◇生販戦略会議を発足 ⇒ 戦略価格と収益改善の追求
⇒ 営業サポート体制の強化

- ◇連結子会社(株)アイオーテクノ駒ヶ根工場の月産2万本(年間24万本)体制を目指す
⇒ 現状、月産1万本の体制から増産に向けた設備・人員の増強を計画

を新たに施策に追加。

製造部門(連結子会社株式会社アイオーテクノ)を有している強みを生かし、戦略的な価格設定によりビジネスチャンスを実に掴む体制を確立する。

- ① 製造部門と販売部門の連携により戦略価格を追求する。
- ② 生産効率の向上による生産量の拡大を追求する。
- ③ カラー商品アイテムを拡充し、先行者利益を追求する。
- ④ 品質を重視した体制をさらに強化する。



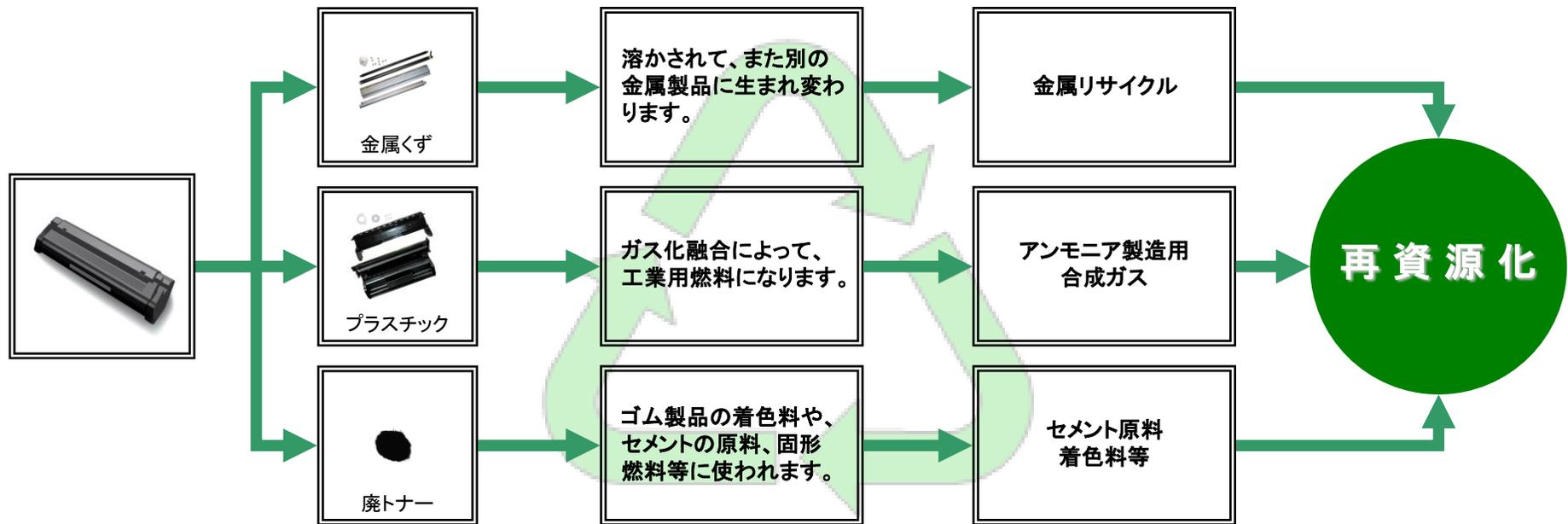
当社の強みである『品質』に『更なる価格競争力』が加わることにより、競合他社への優位性が高まり、市場でのシェア拡大が見込める。



中心ビジネスを更に増強し、品質と販売数量でリサイクルトナー業界No.1を目指す。

リサイクルトナー 排出者責任に配慮したゼロエミッション

リユース(再使用)が不可能となったトナーカートリッジは、廃棄物の処理及び清掃に関する法律等の関連法令を遵守し、再資源化を図っております。



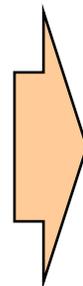
基盤整備の補強②

“Face to Face”の営業とWeb活用の営業の相乗効果により、営業の質を高め提案型営業を確立する。

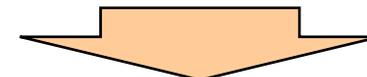


2008年5月期の期首施策

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



- ◇Web受注率→今期末30.0%
⇒上半期実績 19.7%
- ◇カスタマイズ300社の稼働
⇒上半期稼働 178社
(開発件数243社)



期首施策の達成に向けて、

◇Web受注率30.0%

⇒取引先に対し発注形態の切替えを推進“TEL・FAXでの発注をWeb発注へ”

◇カスタマイズ300社の稼働

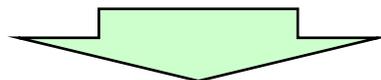
⇒未稼働案件の迅速なクロージング。

⇒大口取引先(見込み)を優先して開発。

を実施。

『はっするネット』によるWeb受注率を高めることにより、営業・事務担当者の受注業務における負荷を減らし、提案型営業と営業サポート体制の確立を図る。

- ① Web受注率のアップにより販売効率を向上。
- ② 提案型ビジネスへ進化することにより、営業の質の向上を図る。
- ③ 囲い込みによる購入機会の増加。
- ④ カスタマイズ化により顧客満足度を向上。
- ⑤ 取引形態の基本がWebとなるため、担当者の異動による顧客流出を防ぐ。



当社が掲げるビジネスモデル『クリック&モルタル』がより強固なものとなり、マーケティング力が強化され、さらなる売上高の拡大が見込まれる。



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。



基盤整備の補強③

市場環境と顧客ニーズの変化から主要施策の変更を行い、先行者利益の獲得とさらなる他社との差別化を図る。

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

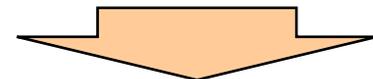
2008年5月期の期首施策

- ◇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。



- ◇SPIS-BOXの機能追加
⇒下半期中に完了予定
- ◇SPIS-BOXの導入→今期7社
⇒上半期実績 2社

課題:人材と時間



上半期の状況を踏まえ、

◇SPIS-BOXの導入 ⇒ 上半期の導入実績から、企業版は人員と時間が多大にかかることが判明したため戦略を見直す。(ASP版総合サービスの展開)
ASPサービスでは、人員を補充することなくマーケティング活動や機能開発を行うことが可能となり、課題の克服、市場環境と顧客ニーズへの対応ができる。

を変更し、SPIS-BOXの機能追加を完了する。

IT商品 ASP版総合サービスの展開

ASPサービスとは・・・

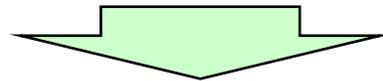
各種アプリケーションソフトをインターネットを利用して提供するサービス。
利用者はWebブラウザを使って、サーバにある各種アプリケーションを利用する。
ASPサービスでは個々のパソコンにソフトをインストールする必要がないため、
管理やアップグレード等の費用・手間を節減することができる。

- メリット** : 情報システム部門の負担を軽減できる。
即導入ができ即戦力として利用が可能。
無駄なコストをかけず最適な運用環境の構築が可能。
コストが平準化できるため予算が組みやすくなる。
常に最新技術を取り入れたサービスが利用可能。



『@Securemail』ブランドでメールセキュリティASP総合サービスを開始。
ASPサービスのメリットを活かし、大手企業向けに全国展開し認知度を高める。

- ① 高性能エンジンによるスパムメール対策を実現。
- ② 電子署名付加サービスをASPでサービス開始。
- ③ 公開鍵の自動送信機能付暗号化サービスを独自システムで開発。
- ④ メールの送受信ログ管理を暗号化。改ざんも不可。
- ⑤ NTTコミュニケーションズ(株)のI-FAXサービスを暗号化。
- ⑥ Webメールによる暗号化サービスも充実。



従来のレンタルサーバ(Actmail)に、メールの総合セキュリティ(@Securemail)が加わることにより、他社との差別化が明確となり市場でのシェア拡大が見込める。



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。

収益改善へ

物販から付加価値型ビジネスへ転換



“3本柱の主要施策”を着実に推進し、売上高の拡大を図り、利益確保を重視した営業活動を継続して展開する。

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。

地球との共存を目指し、お客様との共栄を願う。

ktk
Total Business Support