



Listed Company 3035

2008年5月期決算説明会

2008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 . 2008年5月期業績

II . 2009年5月期業績見通し

III . 事業戦略

2008年5月期業績

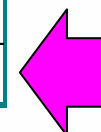
ケイティケイ 株式会社

2008年5月期の業績＜連結＞

(単位: 百万円)

| | 2007年5月期 実績 | 2008年5月期 | | | 2009年5月期 | |
|------------|----------------|----------|-------|--------|----------|--------|
| | | 実績 | 対前年 | | 見通し | 対前期比 |
| | | | 差額 | 比率 | | |
| 売上高 | 10,487 | 9,926 | △ 560 | 94.7% | 10,053 | 101.3% |
| リサイクル商品 | 2,744 | 2,613 | △ 130 | 95.2% | 2,632 | 100.7% |
| OAサプライ商品 | 6,849 | 6,366 | △ 482 | 93.0% | 6,408 | 100.7% |
| IT商品 | 266 | 272 | 6 | 102.4% | 280 | 102.7% |
| その他 | 626 | 672 | 45 | 107.3% | 730 | 108.7% |
| 売上総利益 | 2,304 | 2,275 | △ 28 | 98.8% | 2,402 | 105.6% |
| 販売費及び一般管理費 | 2,152 | 2,172 | 19 | 100.9% | 2,250 | 103.6% |
| 営業利益 | 151 | 103 | △ 47 | 68.4% | 151 | 146.4% |
| 経常利益 | 144 | 97 | △ 46 | 67.8% | 142 | 146.0% |
| 当期純利益 | 75 | 44 | △ 30 | 59.3% | 69 | 154.4% |

売上高は、リサイクル商品及びOAサプライ商品の減少にて9,926百万円、対前年560百万円(対前年比94.7%)の減収。当期純利益は、取引先の再生手続き開始により債権の回収不能が生じ44百万円、対前年30百万円(同59.3%)の減益となる。



2008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は伸びるが、市場価格の下落により対前年売上は4.8%減少。

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、対前年売上が7.0%減少。

I T 商品

従来商品群の他に「SPIS-BOXシリーズ」の受注等が加わり、対前年売上が2.4%増加。

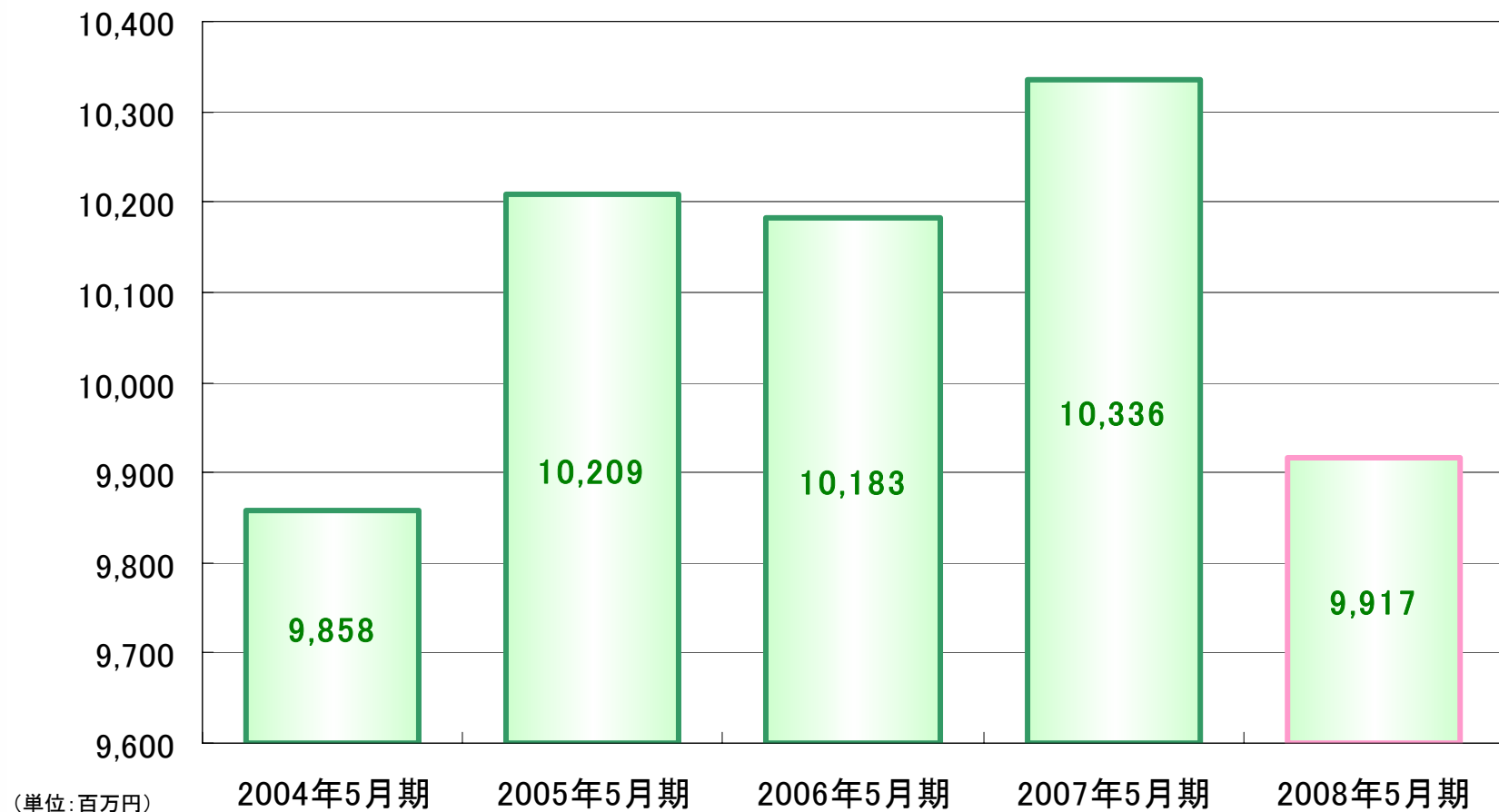
そ の 他
(ステーションナリー商品)

「ケイティケイはっするネット」により、一般事務用品等の販売が増加し、対前年売上が7.3%増加。

株 主 還 元

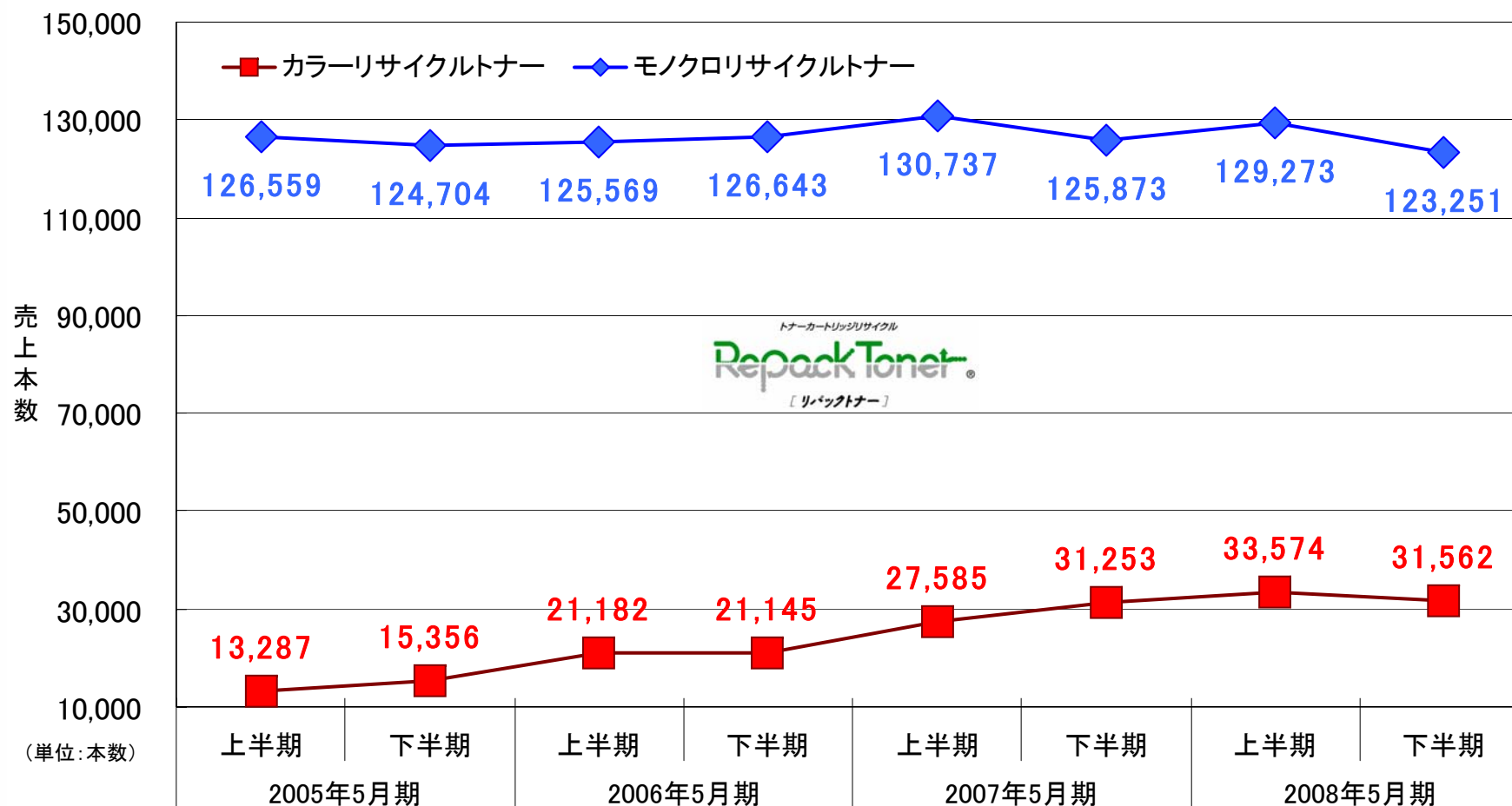
期末配当 7.0円

業績の推移<売上高 単体>



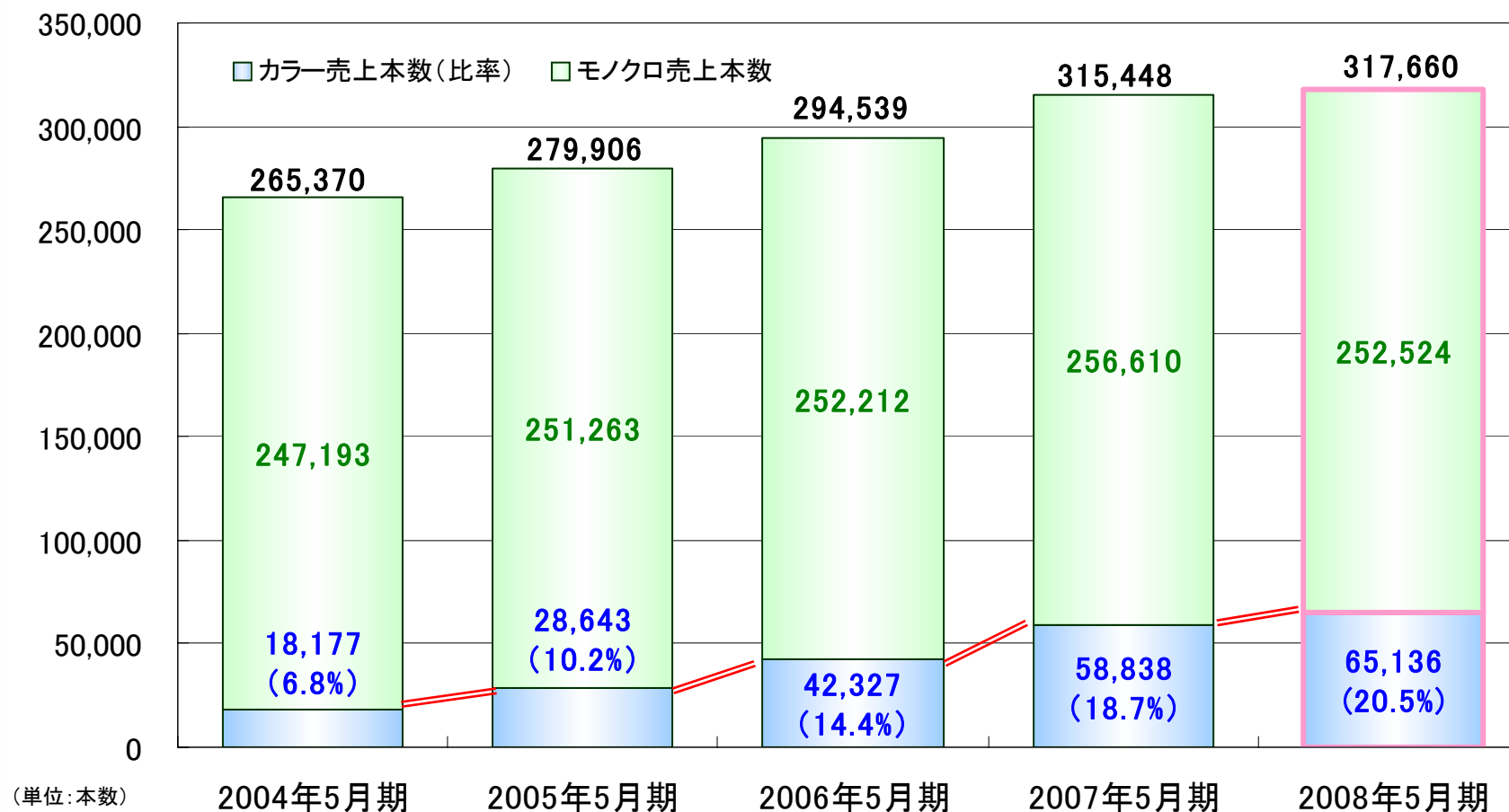
リサイクル商品やOAサプライ商品の減少により、
売上高は対前年419百万円減(対前年比95.9%)の減収。

リパクトナーの販売状況①<単体>



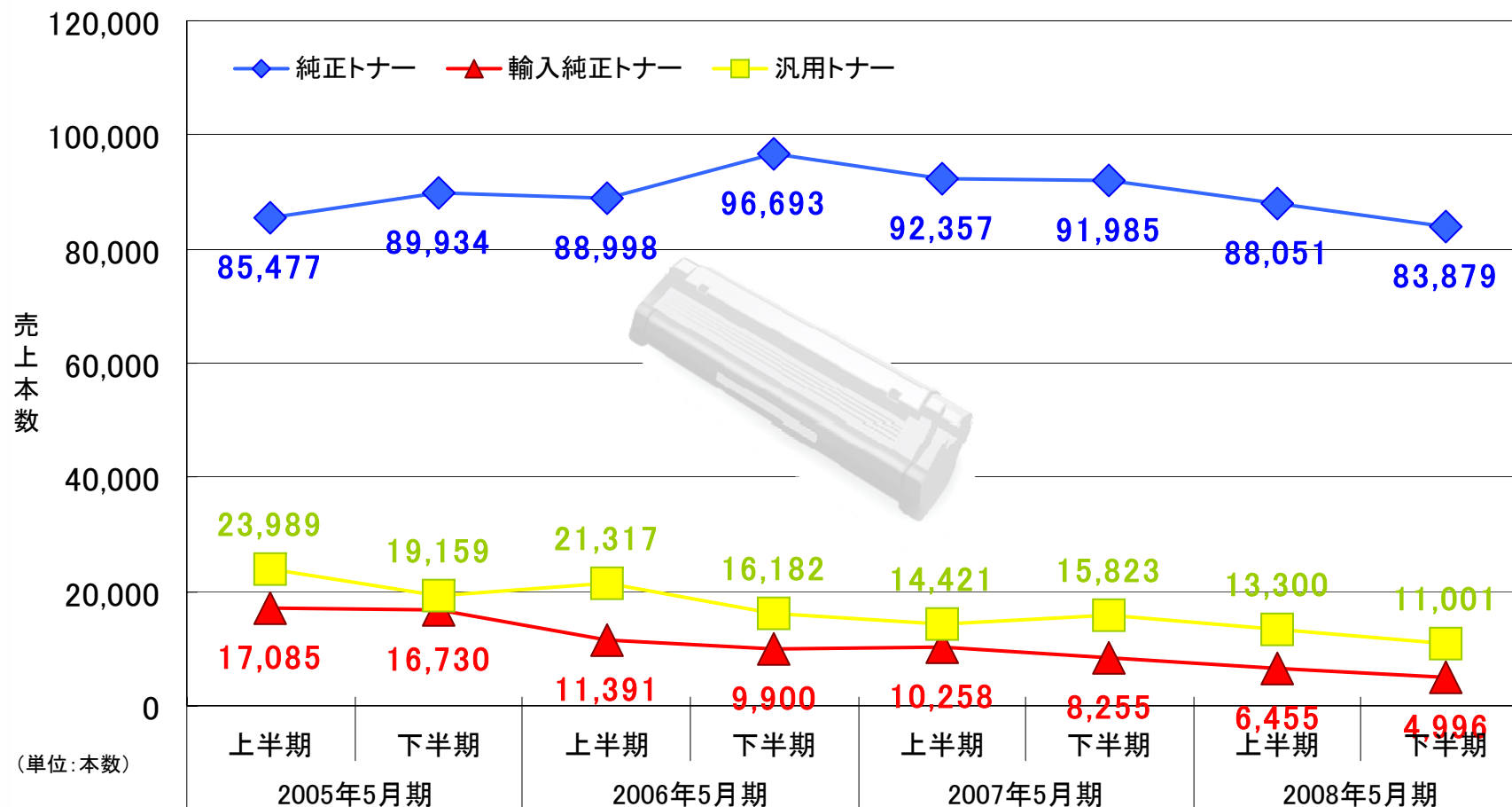
モノクロはプリンタのカラー化により伸びは鈍化(対前年比98.4%)。
カラーはプリンタの普及により拡大を維持(対前年比110.7%)。

リパクトナーの販売状況②<単体>



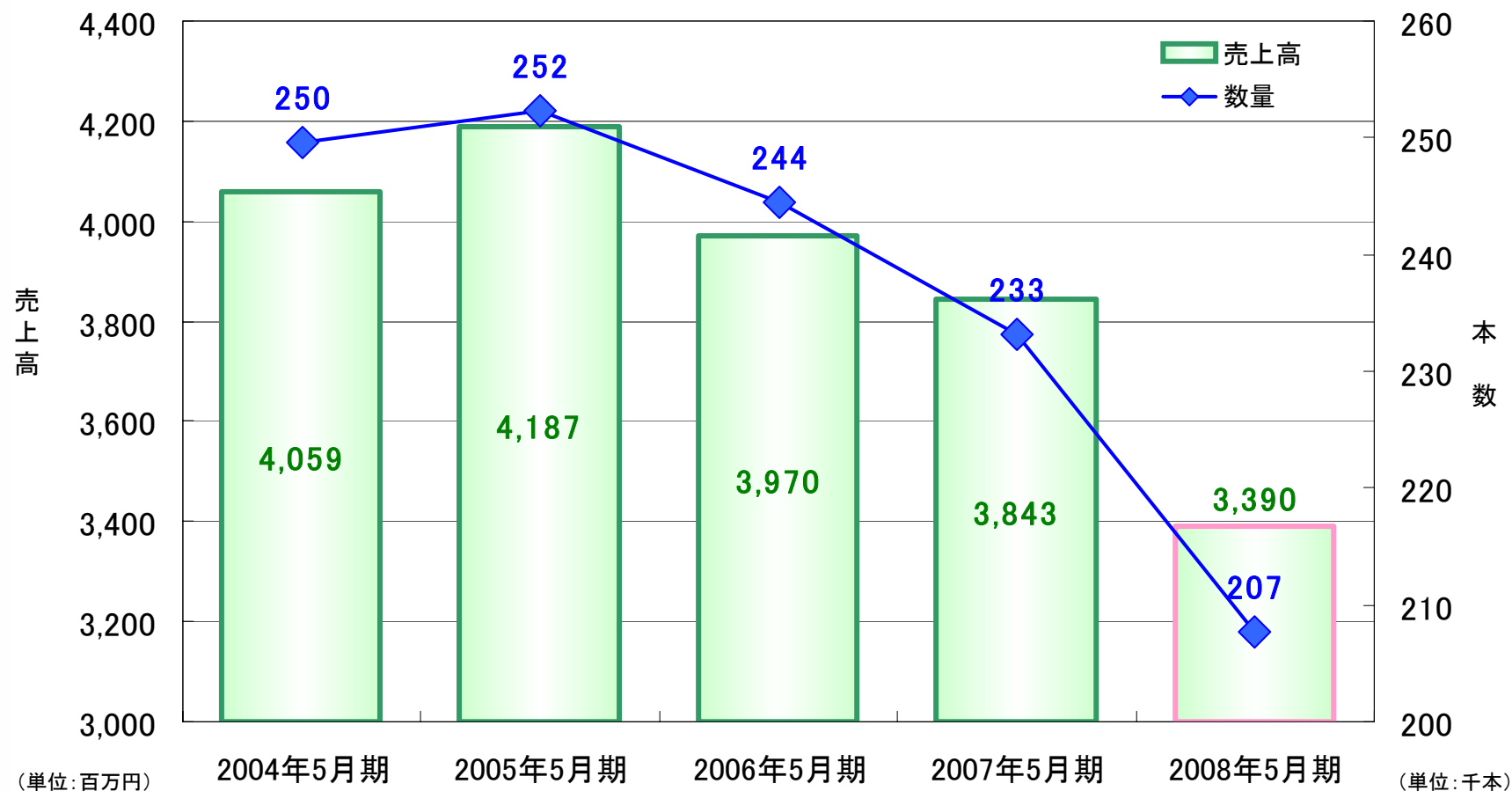
カラーリサイクルトナーは増加したが、市場価格の下落により
売上高は対前年34百万円減(対前年比98.6%)の減収。

新品トナーの推移①<単体>



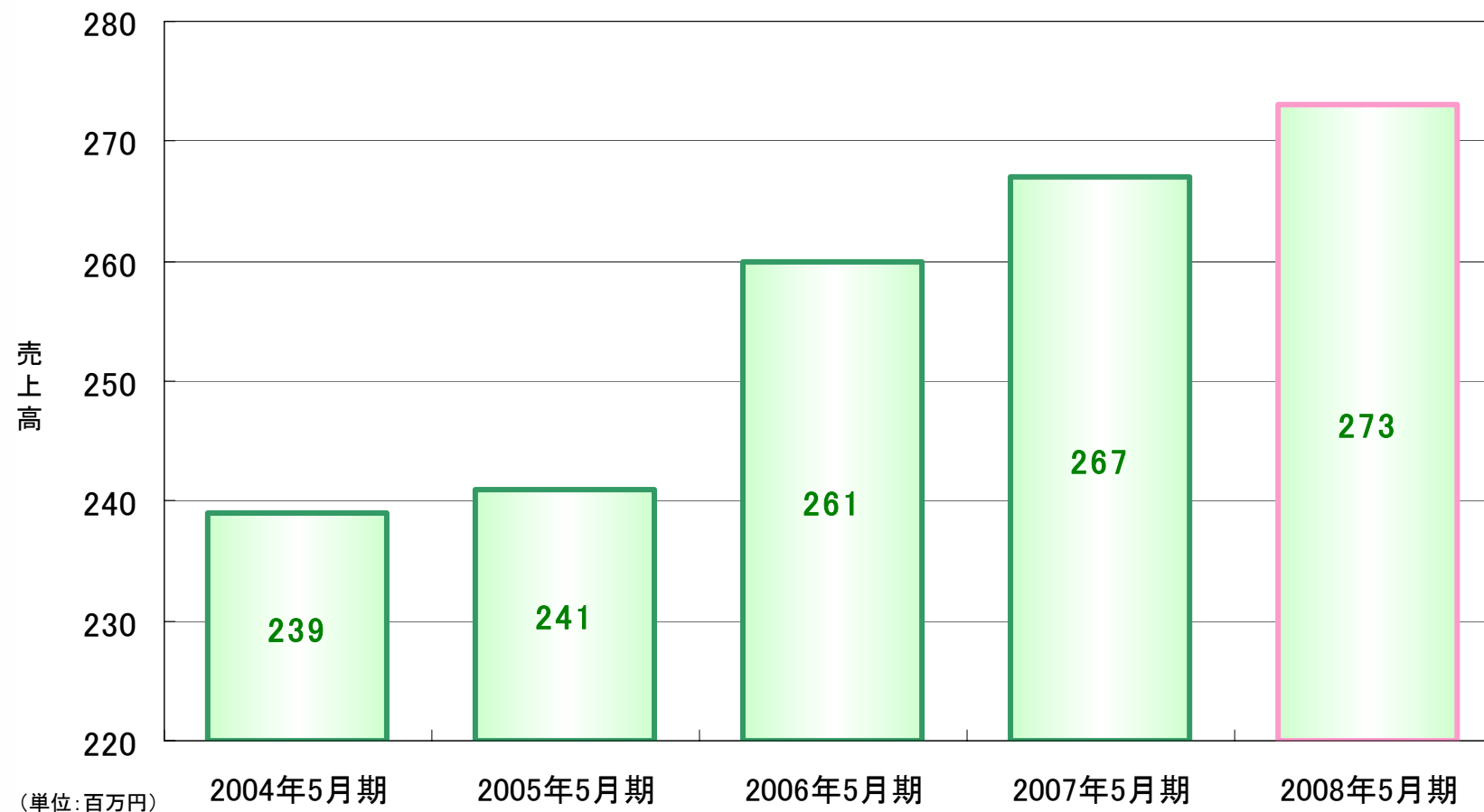
純正トナーはプリンタメーカーの戦略や激しい価格競争により減少。
輸入純正トナー及び汎用トナーは入手難が続く。

新品トナーの推移②<単体>



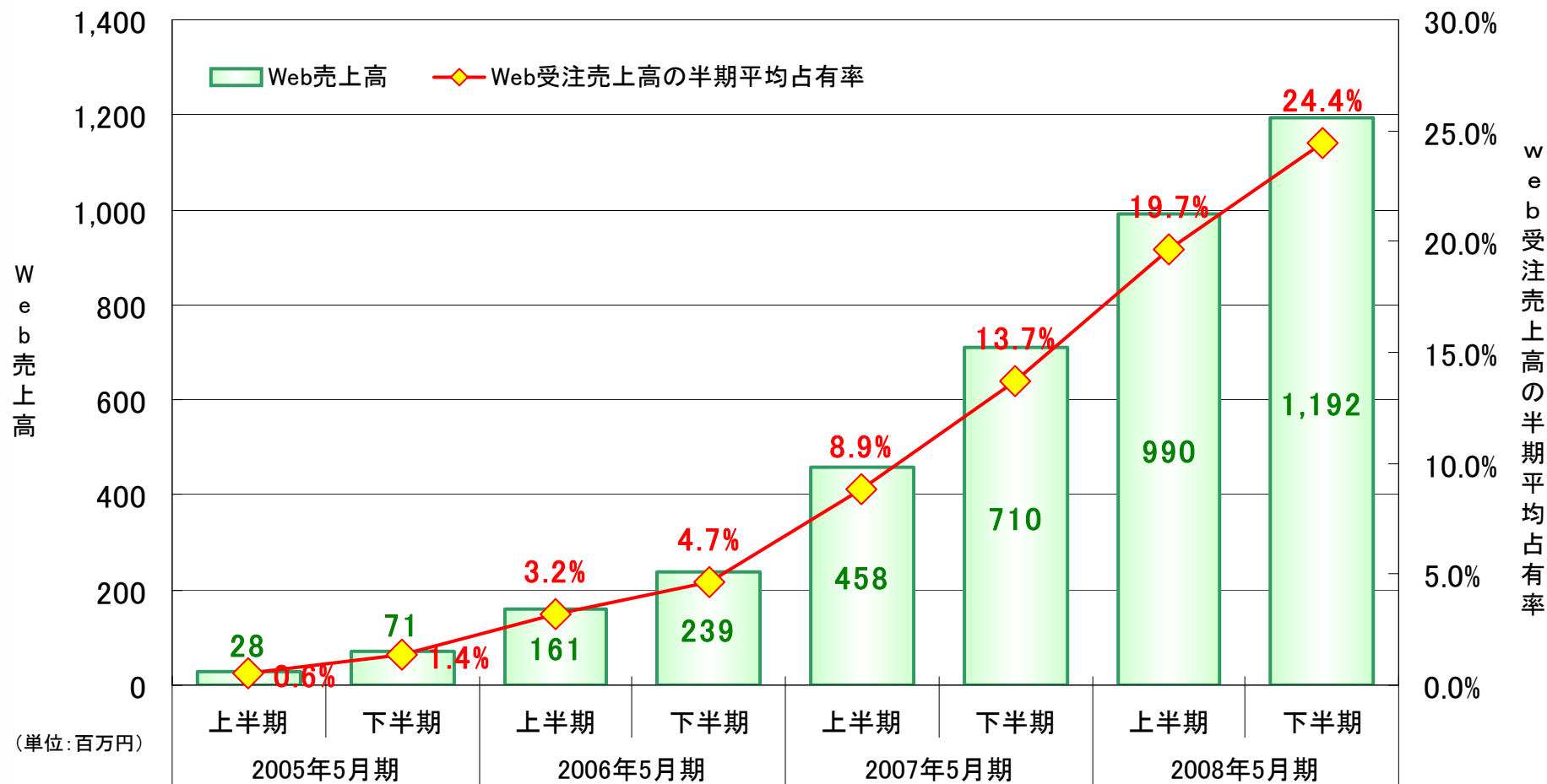
輸入純正トナー等の入手難が続いており、
売上高は対前年452百万円減(対前年比88.2%)の減収。

IT商品の販売状況＜単体＞



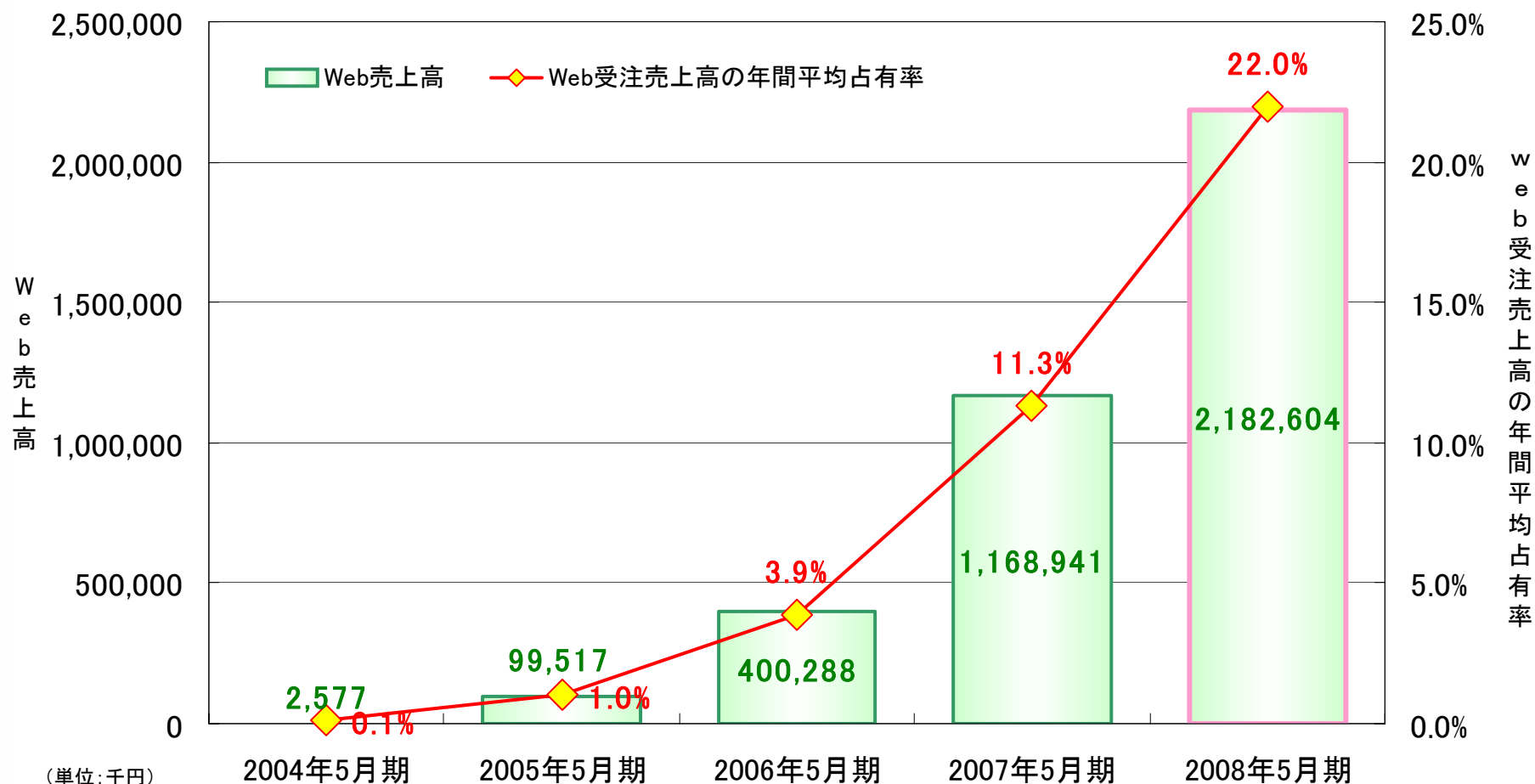
従来商品群の他に『SPIS-BOXシリーズ』等の受注が加わり、
売上高は対前年6百万円増(対前年比102.3%)の増収。

はっするネット①<単体>



**売上高及びWeb受注の占有率は順調に推移。
2008年5月(単月)のWeb受注売上高占有率は27.1%。**

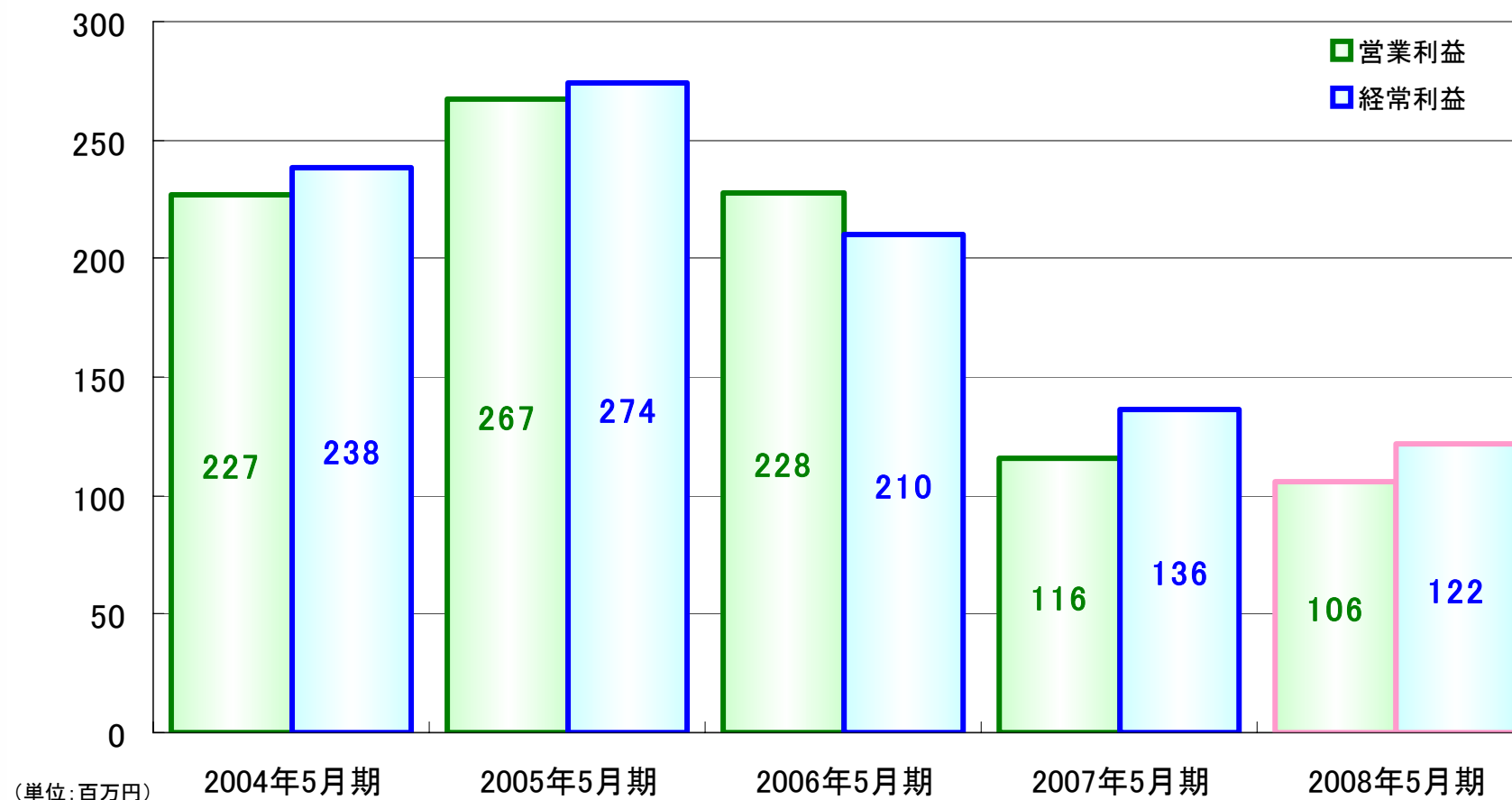
はっするネット②<単体>



(単位:千円)

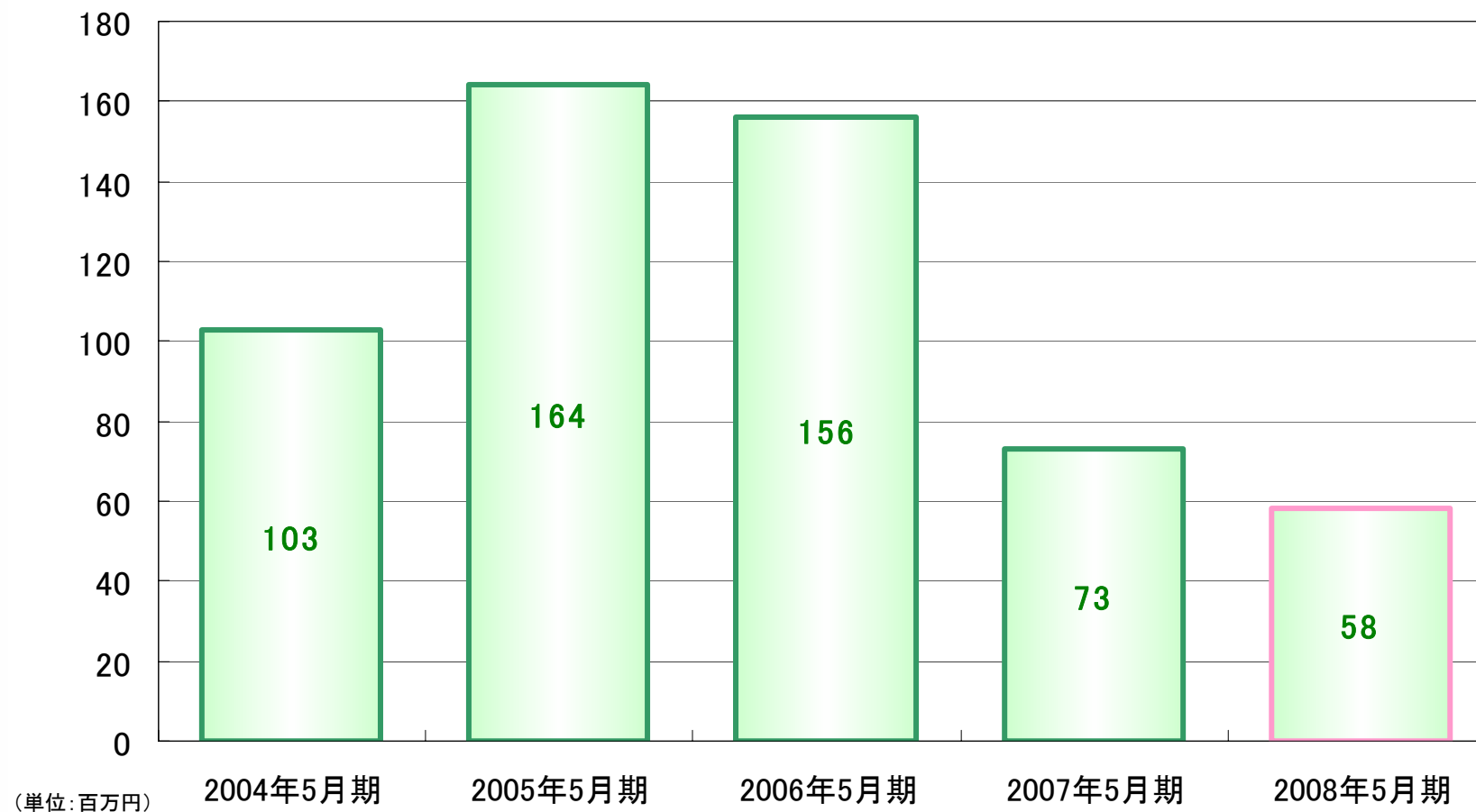
**売上高及びWeb受注の占有率は順調に推移。
2008年5月(単月)のWeb受注売上高占有率は27.1%。**

業績の推移＜営業利益・経常利益 単体＞



取引先の再生手続き開始により債権回収不能が生じ、
営業利益は106百万円、対前年9百万円減(対前年比91.7%)、
経常利益は122百万円、対前年13百万円減(同89.8%)の減益。

業績の推移＜当期純利益 単体＞



**当期純利益は経常利益の減少により58百万円、
対前年15百万円減(対前年比79.2%)の減益。**

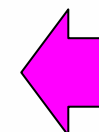
2009年5月期業績見通し

ケイティケイ 株式会社

2009年5月期業績の見通し<連結>

(単位:百万円)

| | 2008年5月期 実績 | 2009年5月期 見通し | 対前年 | |
|------------|----------------|-----------------|-----|--------|
| | | | 差額 | 比率 |
| | | | 売上高 | 9,926 |
| リサイクル商品 | 2,613 | 2,632 | 18 | 100.7% |
| OAサプライ商品 | 6,366 | 6,408 | 42 | 100.7% |
| IT商品 | 272 | 280 | 7 | 102.7% |
| その他 | 672 | 730 | 58 | 108.7% |
| 売上総利益 | 2,275 | 2,402 | 126 | 105.6% |
| 販売費及び一般管理費 | 2,172 | 2,250 | 78 | 103.6% |
| 営業利益 | 103 | 151 | 48 | 146.4% |
| 経常利益 | 97 | 142 | 44 | 146.0% |
| 当期純利益 | 44 | 69 | 24 | 154.4% |



“トータルビジネスサポート企業への飛躍”を目指し、
『リサイクルトナーカートリッジ』、『ケイティケイ はっするネット』、
『IT商品』の3つの柱を当社ビジネス基盤としてより強固なものとする。

2009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

各種メールセキュリティサービスのASP総合
サービス「@Securemail」にて売上増を目指す。

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。

事業戦略

ケイティケイ株式会社

3本柱の将来的展望

— 高収益型企业へのビジョン —

Stage:1



当社の主力商品！！
カラー化によりマーケットも拡大

Stage:2



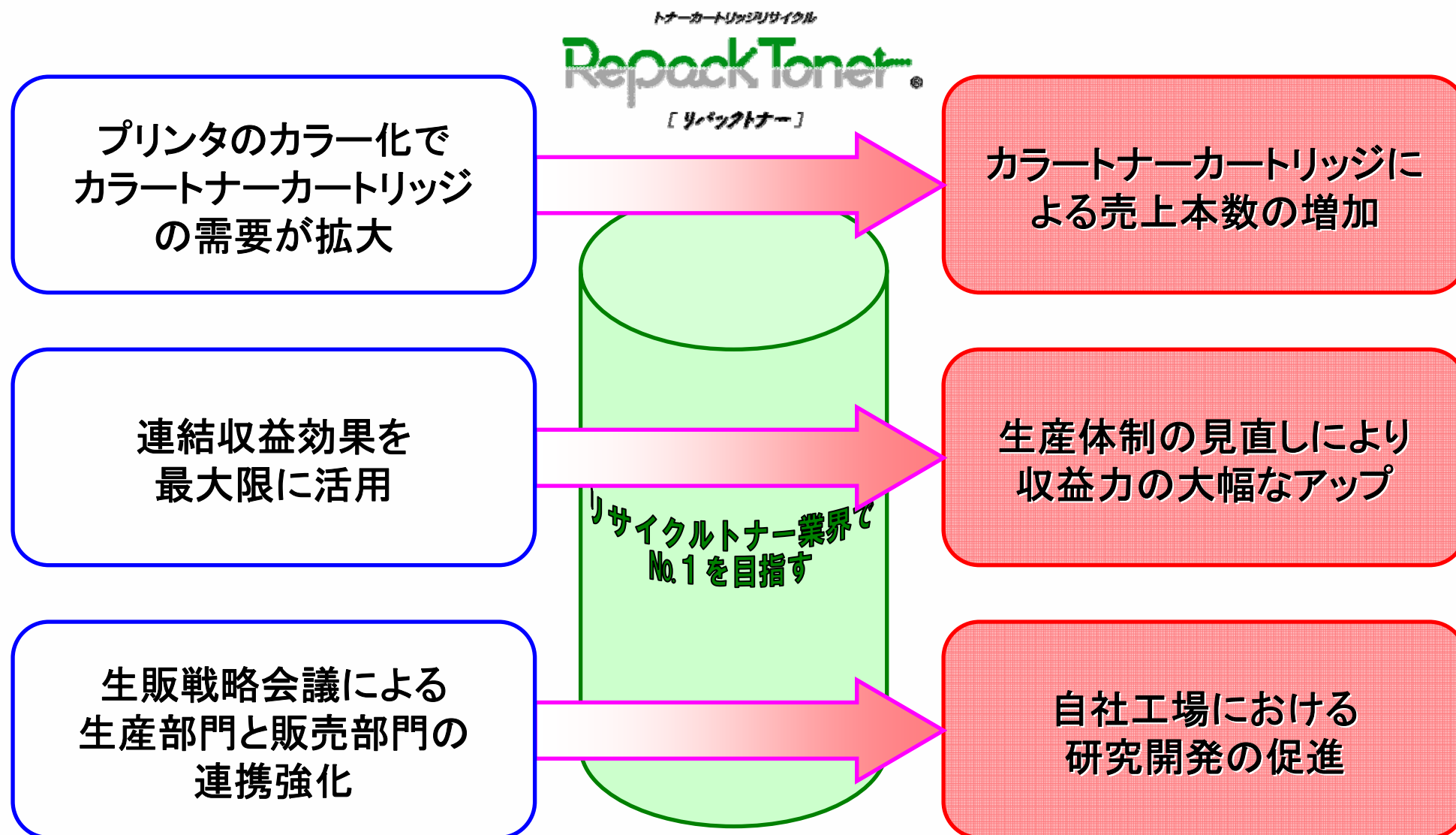
利便性と手軽さで
ユーザー数が確実に増加

Stage:3



メールセキュリティの
ニーズと関心は高い！！

将来のビジョン Stage:1



Stage:1 における戦略

1. カラートナーカートリッジの需要を見逃さない

自社工場による新機種開発の徹底強化をし、先行者利益を追求。

2. 生産部門と販売部門の連携により顧客ニーズを迅速に把握

自社工場と営業部門とのタイムリーな情報交換や価格戦略の強化。

3. 『生販戦略会議』による生産・販売双方の対応力の強化

コンスタントに業容を見直すことで品質・営業力の向上をさらに追及。

4. 環境問題を考慮した商品であることの特性をアピール

リサイクル商品としての社会的貢献力や、自社工場の強みであるゼロエミッション達成などの特性を活かしてPR。

Stage:1 によってもたらされる効果

カラートナーカートリッジ
拡販による高収益効果

顧客ニーズを確実にキャッチし、
先行型の営業、商品開発を実現

当社の強みである「品質」に
「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る

「循環型社会」に適合した商品として
顧客の高い支持を得る

リパクトナーは
当社の中心ビジネス。

価格競争力

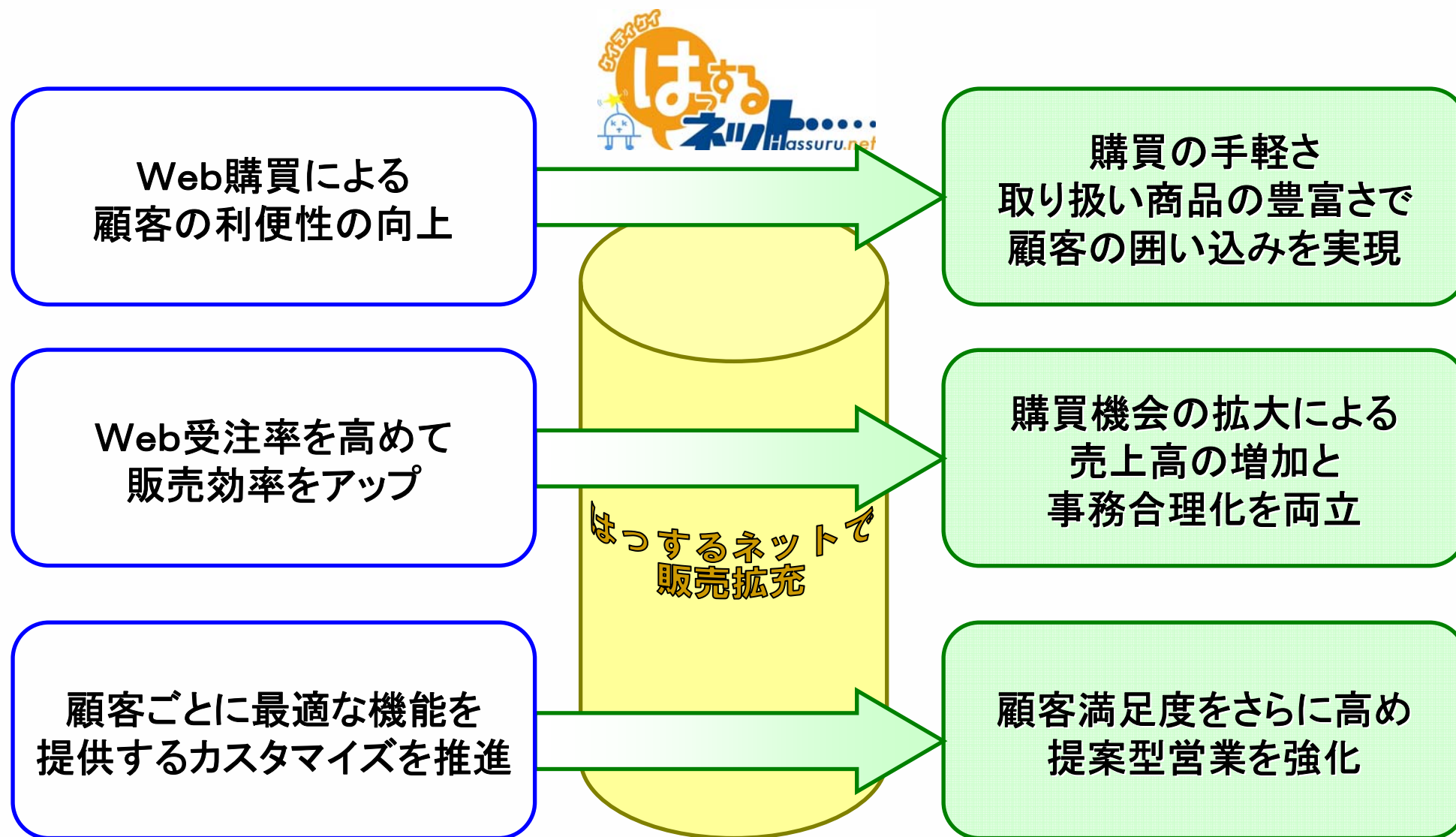
強化

品質

営業力

リサイクルトナー
業界No.1へ!

将来のビジョン Stage:2



Stage:2 における戦略

1. Web受注率のアップを図る

受注形態を変えることにより販売の効率化と事務の合理化を図る。

2. 導入顧客の増加、購買促進のためのプロモーションを行う

Web購買という販売ツールの強みを活かし購入機会を促進。

3. カスタマイズはつするネットの稼働率アップ

オリジナリティとクオリティをアピールし他社との差別化。

4. 提案型営業とサポート営業の相乗効果を確立

提案型ビジネスにより営業の質を向上させ、従来の『Face to Face』の営業スタイルと併せて顧客とのハートフルな関係を維持。

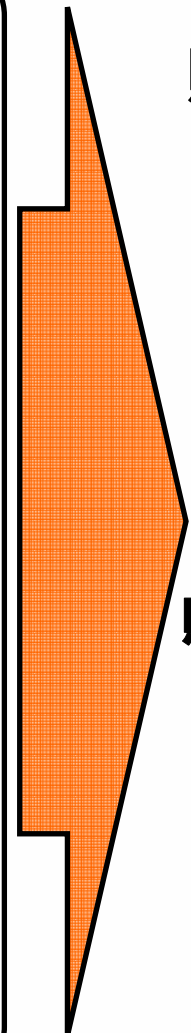
Stage:2 によってもたらされる効果

Web受注率のアップから
売上高の増加と顧客流出の防止

手軽なWeb購買という
利便性が顧客の購買意欲を促進

カスタマイズ化による
顧客満足度の向上

顧客流出を防止すると同時に
当社の営業力の強さで
価格競争に打ち勝つ



はっするネットは
販売合理化の重要チャネル。

クリック&モルタル

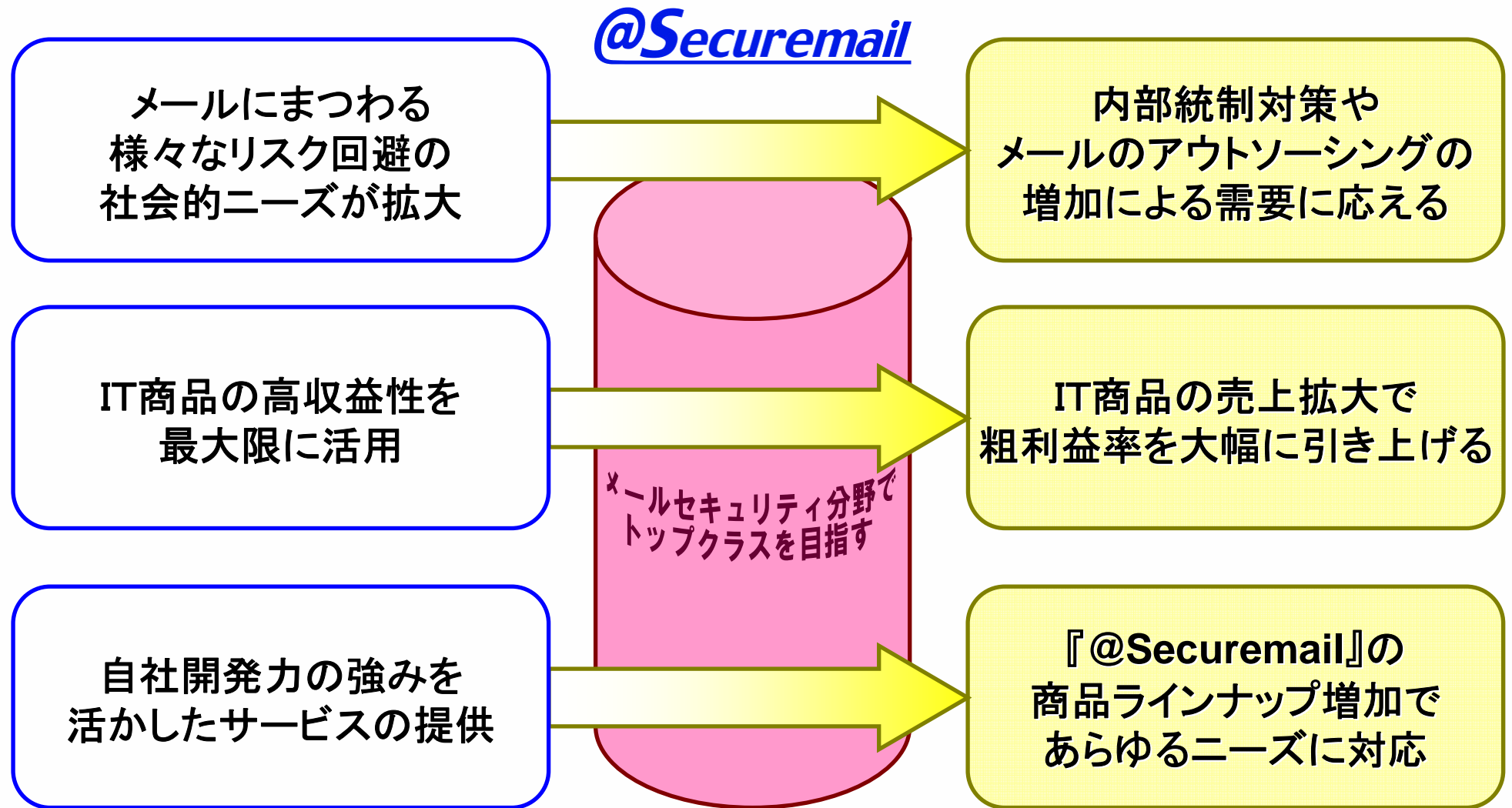
強化

販売促進力

提案型営業

はっするネットで
販売拡充!

将来のビジョン Stage:3



Stage:3 における戦略

1. ASP総合サービス『@Securemail』の拡大

顧客ニーズにフレキシブルに対応することで市場環境に貢献する。

2. 高収益商品であることの強みを活かす

『@Securemail』により事業展開の幅を広げ、安定した収益を確保。

3. 時代のニーズに即応したサービス提供

自社開発(更新)をするため、常にベストなサービスを提供。

4. マーケットの拡大に見合った販売促進

ウイルス・SPAM対策、情報漏えい等の身近となった問題を解決できるサービスであるため多方面に積極的な営業展開を行う。

Stage:3 によってもたらされる効果

メールセキュリティのニーズに対してトータルにバックアップすることで顧客満足度が向上

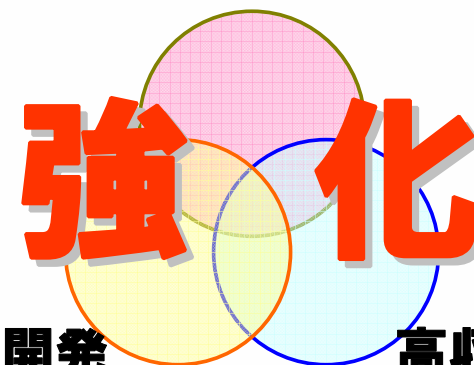
当社の収益性を強化し利益の底上げを実現

自社開発商品であるというコンフィデンス(信頼・自信)を顧客にアピールできる

社会的ニーズに素早く対応したタイムリーなサービス提供が可能

IT商品は高収益商品の要。

サービス提案力



メールセキュリティ分野でトップクラスに！

高収益型企业へ

経常利益率
5%を目指す

収益力と競争力の
大幅な向上へ！

リサイクルトナーで
業界No.1



はっするネットで
販売の拡充



メールセキュリティで
トップクラス

地球との共存を目指し、お客様との共栄を願う。

ktk
Total Business Support