



Listed Company 3035

2010年5月期決算説明会

2010年7月9日

ケイティケイ 株式会社

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

AGENDA

I . 2010年5月期業績

II . 2011年5月期業績見通し

III . 事業戦略

I .2010年5月期業績

ケイティケイ 株式会社

2010年5月期の業績<連結>

(単位:百万円)

	2009年5月期 実績	2010年5月期						2011年5月期	
		上半期			通期実績			見通し	対前期比
		実績	対前年差額	対前年比率	実績	対前年差額	対前年比率		
売上高	9,519	4,544	△ 364	92.6%	8,983	△ 535	94.4%	9,280	103.3%
リサイクル商品	2,569	1,320	2	100.2%	2,558	△ 10	99.6%	2,559	100.0%
OAサプライ商品	5,942	2,735	△ 350	88.6%	5,432	△ 510	91.4%	5,338	98.3%
IT商品	286	134	△ 15	89.9%	273	△ 13	95.3%	300	109.7%
その他	721	354	△ 1	99.6%	719	△ 2	99.7%	1,082	150.5%
売上総利益	2,263	1,182	19	101.7%	2,300	37	101.6%	2,405	104.6%
売上総利益率	23.8%	26.0%	-	-	25.6%	-	-	25.9	-
販売費及び一般管理費	2,141	1,044	△ 28	97.4%	2,116	△ 25	98.8%	2,207	104.3%
営業利益	121	138	47	152.4%	184	62	151.2%	197	107.5%
経常利益	115	132	45	152.3%	173	57	149.8%	186	107.7%
当期純利益	58	78	32	168.8%	94	36	161.2%	99	104.8%

売上高は、リサイクル商品及びOAサプライ商品、IT商品、その他の減少にて8,983百万円、対前年535百万円(対前年比94.4%)の減収。

リパクトナーの生産態勢見直し、販売費及び一般管理費(物流構造の改善、車両維持費並びに賃借料の削減)の削減にて、営業利益、経常利益、当期純利益とも増益となる。

2010年5月期 決算ハイライト<連結>

リサイクル商品

リパックナーの売上高は、平均売価の下落により売上が対前年比99.5%と減少したが、販売本数は対前年比113.4%と増加し、粗利益率の改善により連結利益に大きく貢献する。

OAサプライ商品

新品トナーカートリッジ並びに紙製品の売上高が減少し、対前年売上が91.4%となる。

IT商品

メールセキュリティ関連商品の売上高が伸び悩み、対前年売上比95.3%となる。

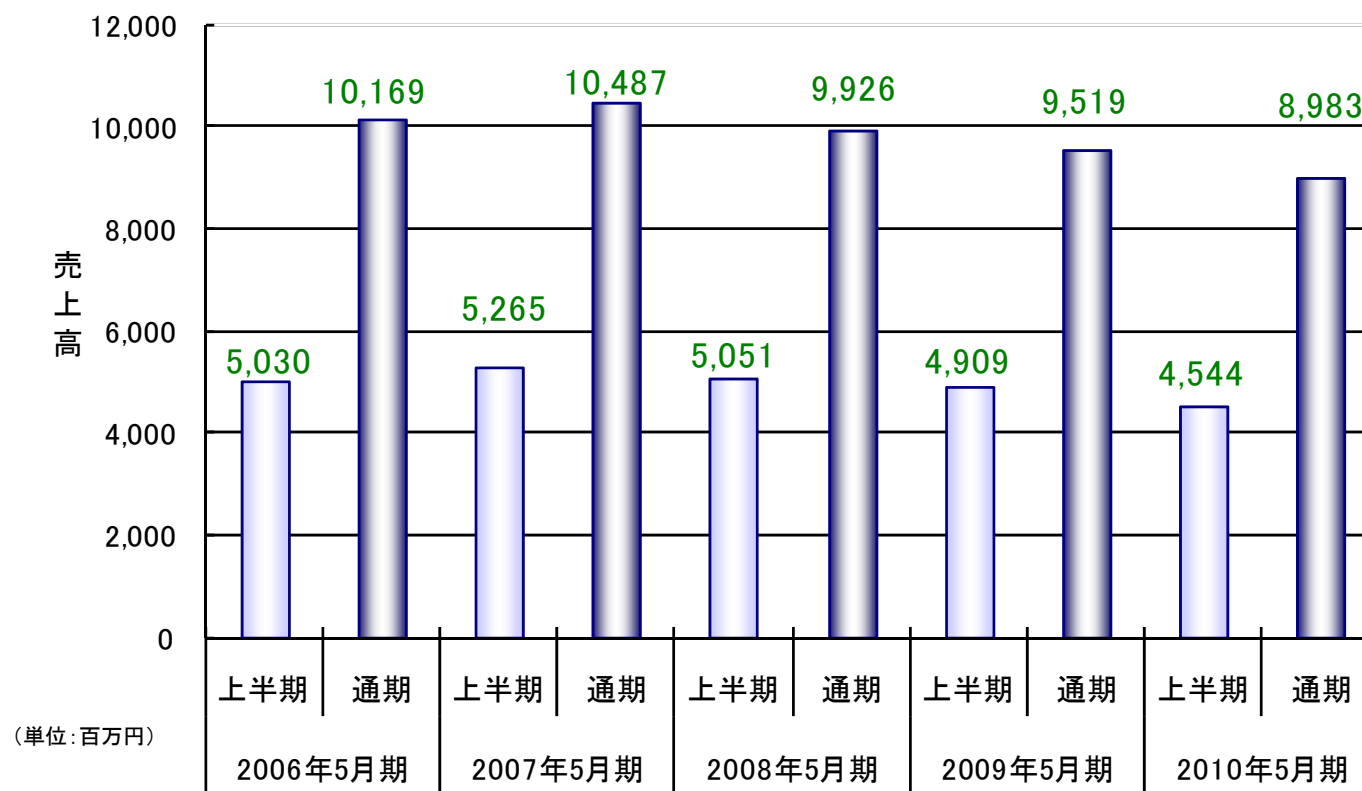
その他 (ステーションナリー商品他)

企業の消耗品買い控えにより売上高が減少し、対前年売上比が99.7%となる。

株主還元

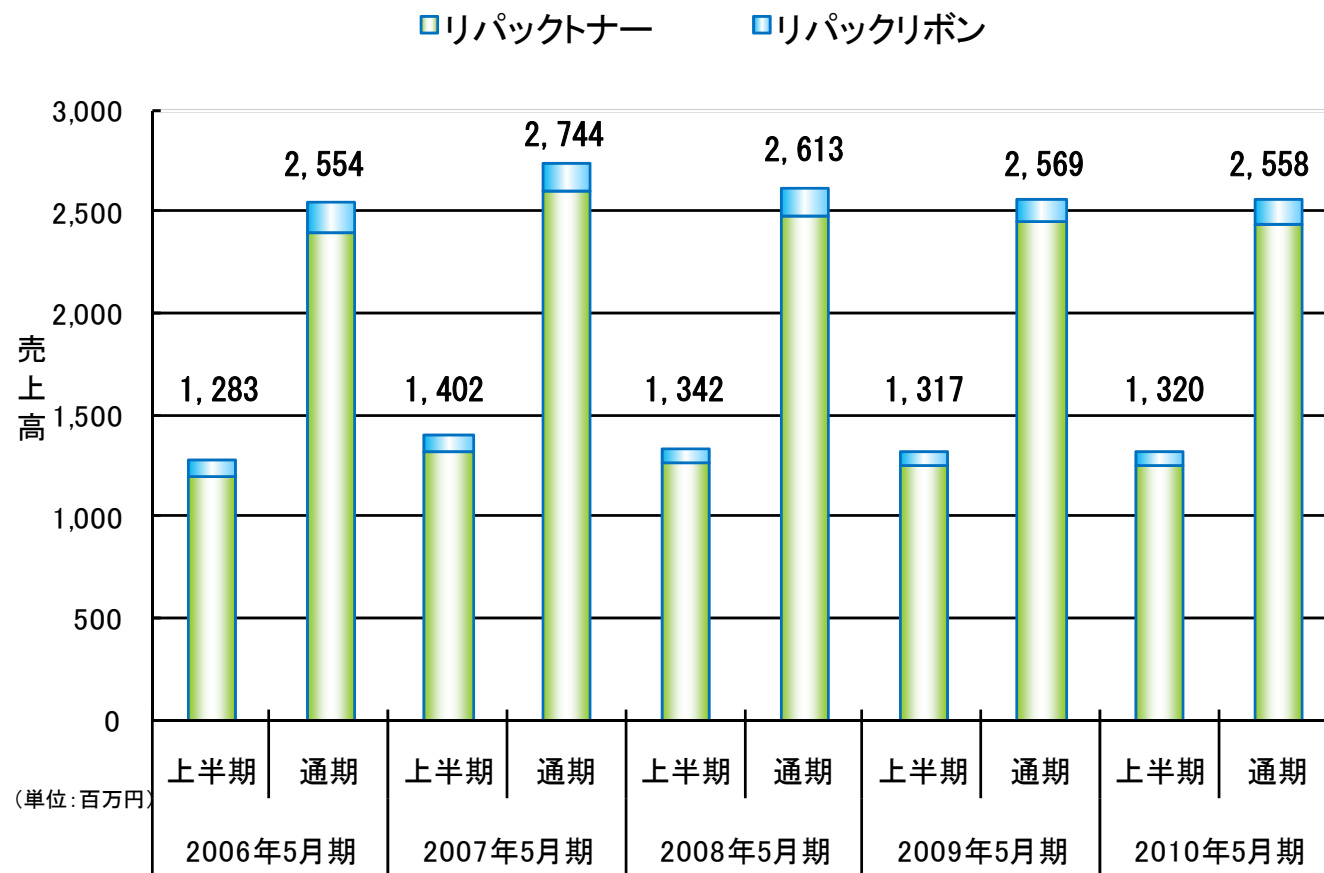
期末配当7.0円

業績の推移<売上高 連結>



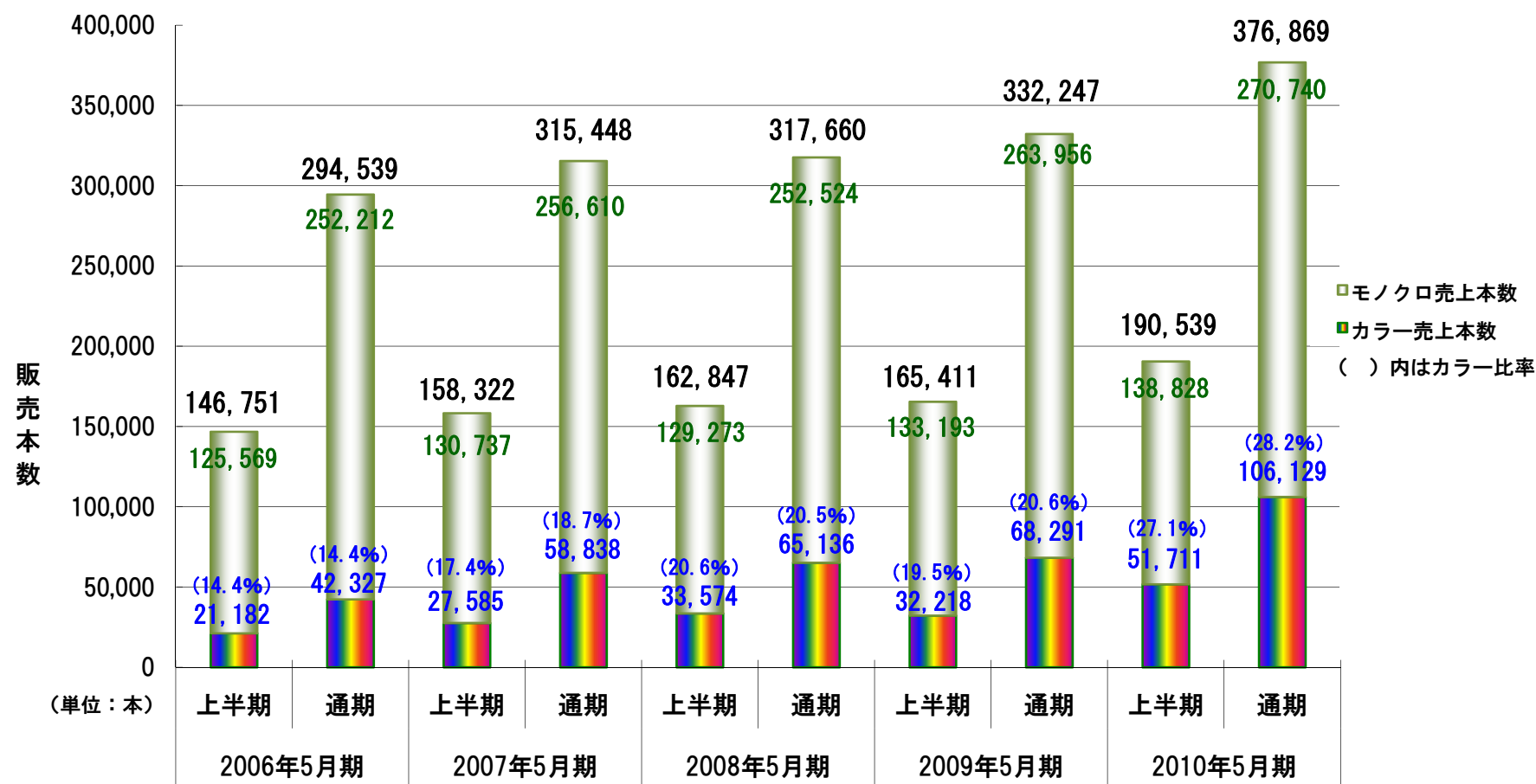
売上高は、企業の消耗品の買い控えにより8,983百万円、対前年535百万円
(対前年比94.4%)の減収。

リサイクル商品の売上高推移



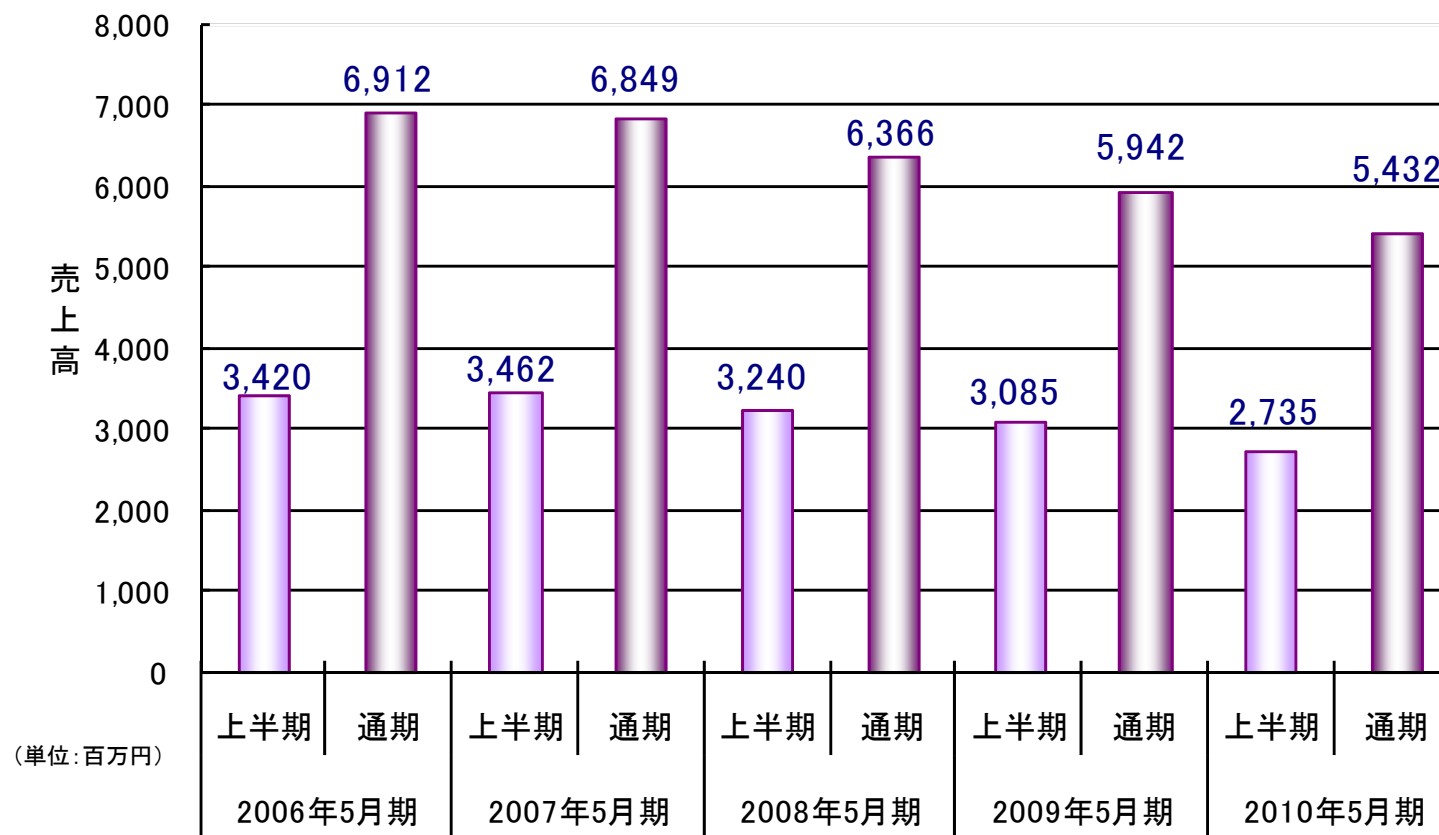
リサイクル商品の競合各社との価格競争激化による販売単価の落ち込みにより、2,558百万円、対前年10百万円(対前年比99.6%)の減収。

リサイクル商品(リパケットナー)の販売本数の推移



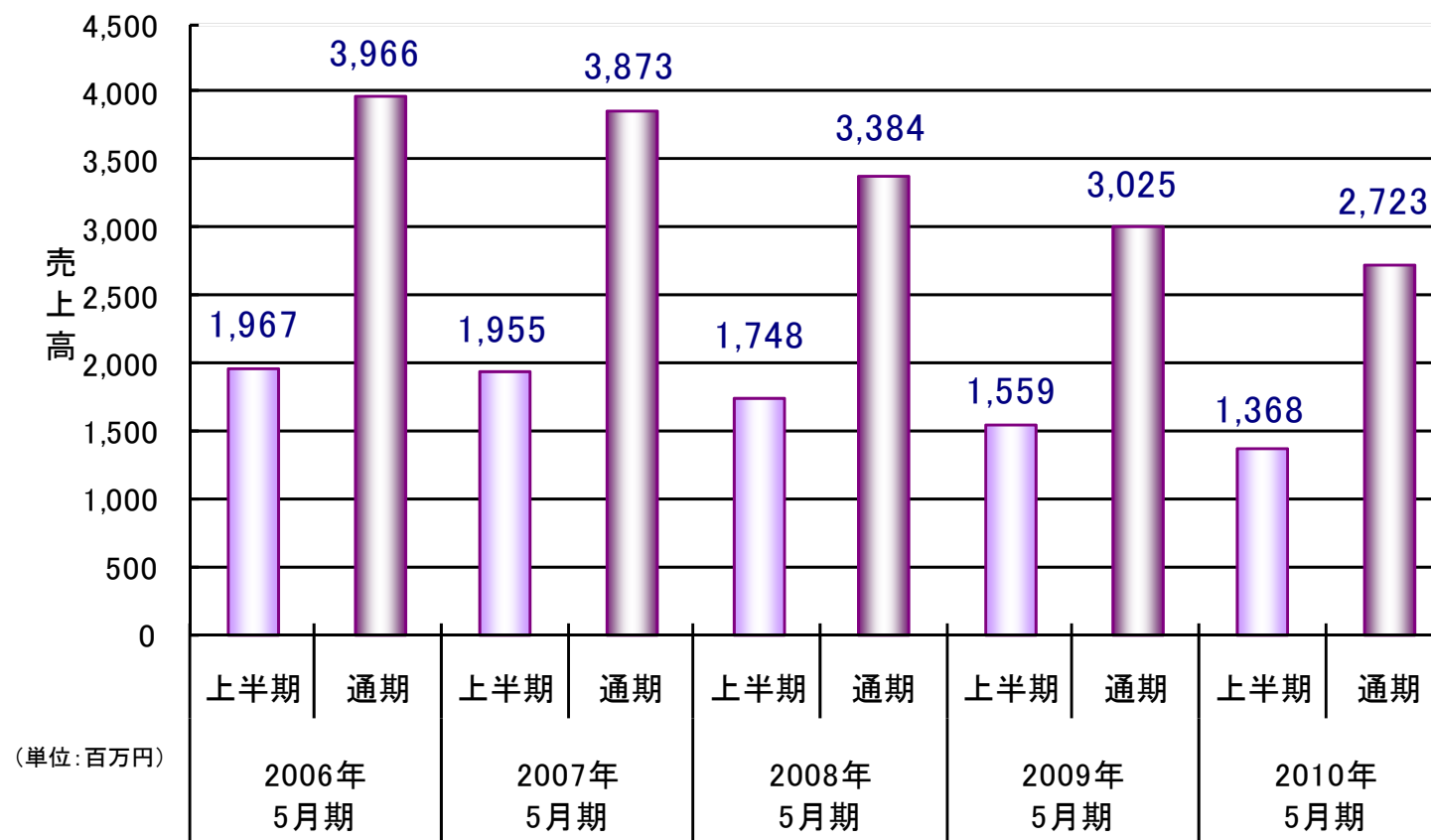
お客様の経費削減意識の高まりと3営業部体制による営業展開の強化により、リパケットナーの販売数量は前年対比113.4%と増加する。

OAサプライ商品の売上高推移



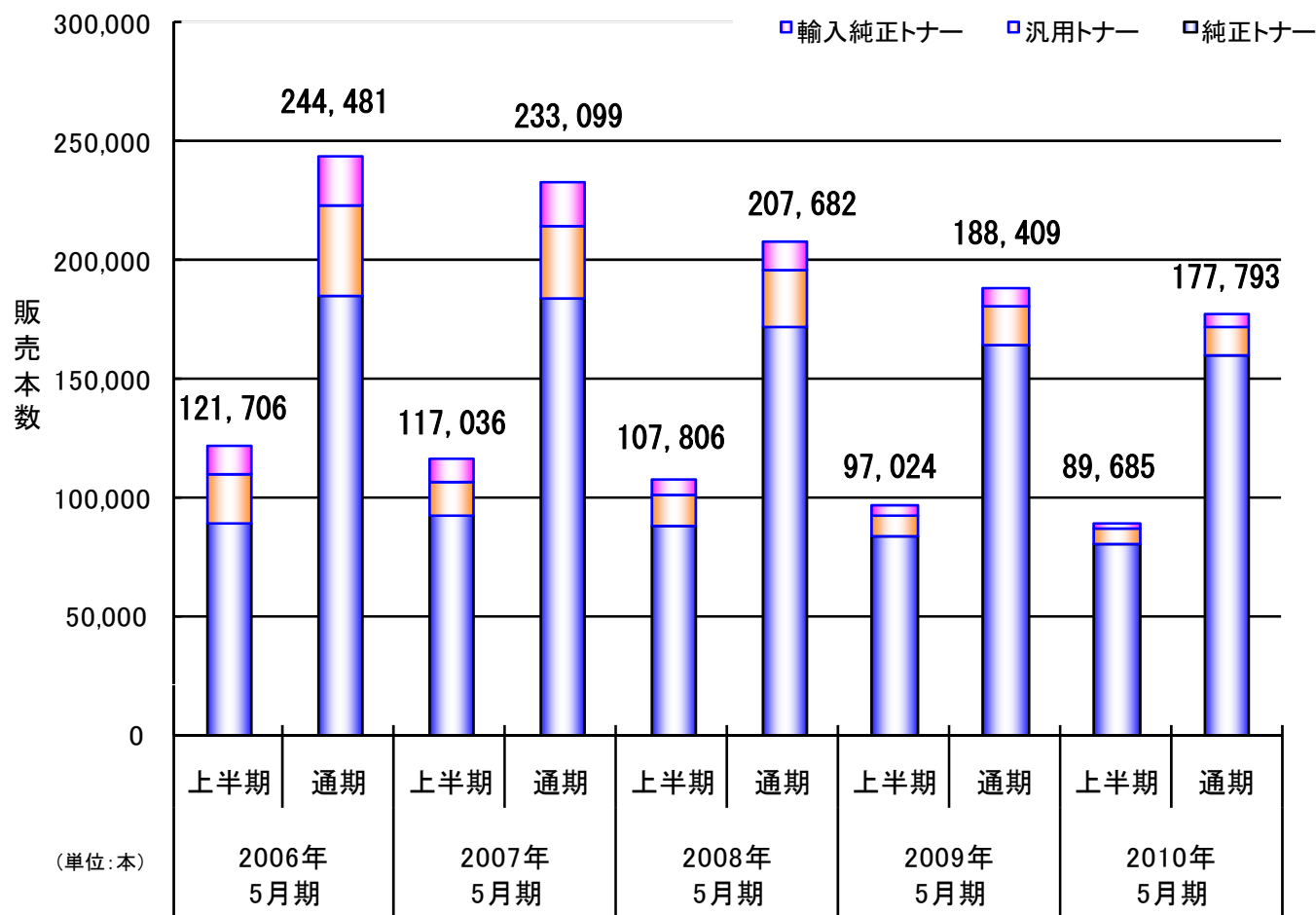
お客様の消耗品の買い控えと使用量減少により、新品トナーカートリッジ及び紙製品の売上高が減少し、5,432百万円、対前年510百万円(対前年比91.4%)の減収。

OAサプライ商品(新品トナーカートリッジ)の売上高推移



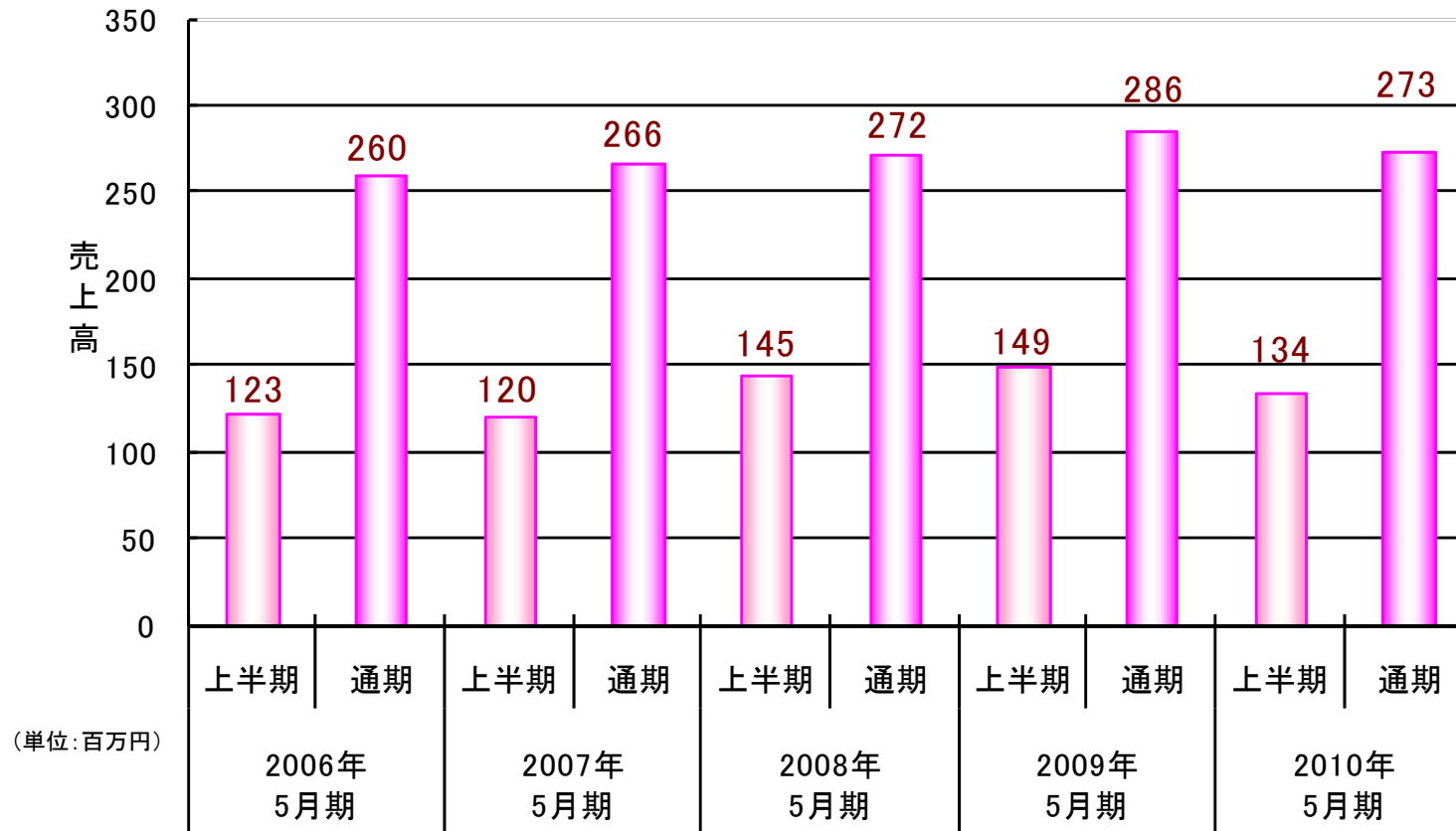
輸入純正トナーカートリッジ及び汎用トナーカートリッジの入手難が続き、売上高は減少。

OAサプライ商品（新品トナーカートリッジ）の販売本数推移



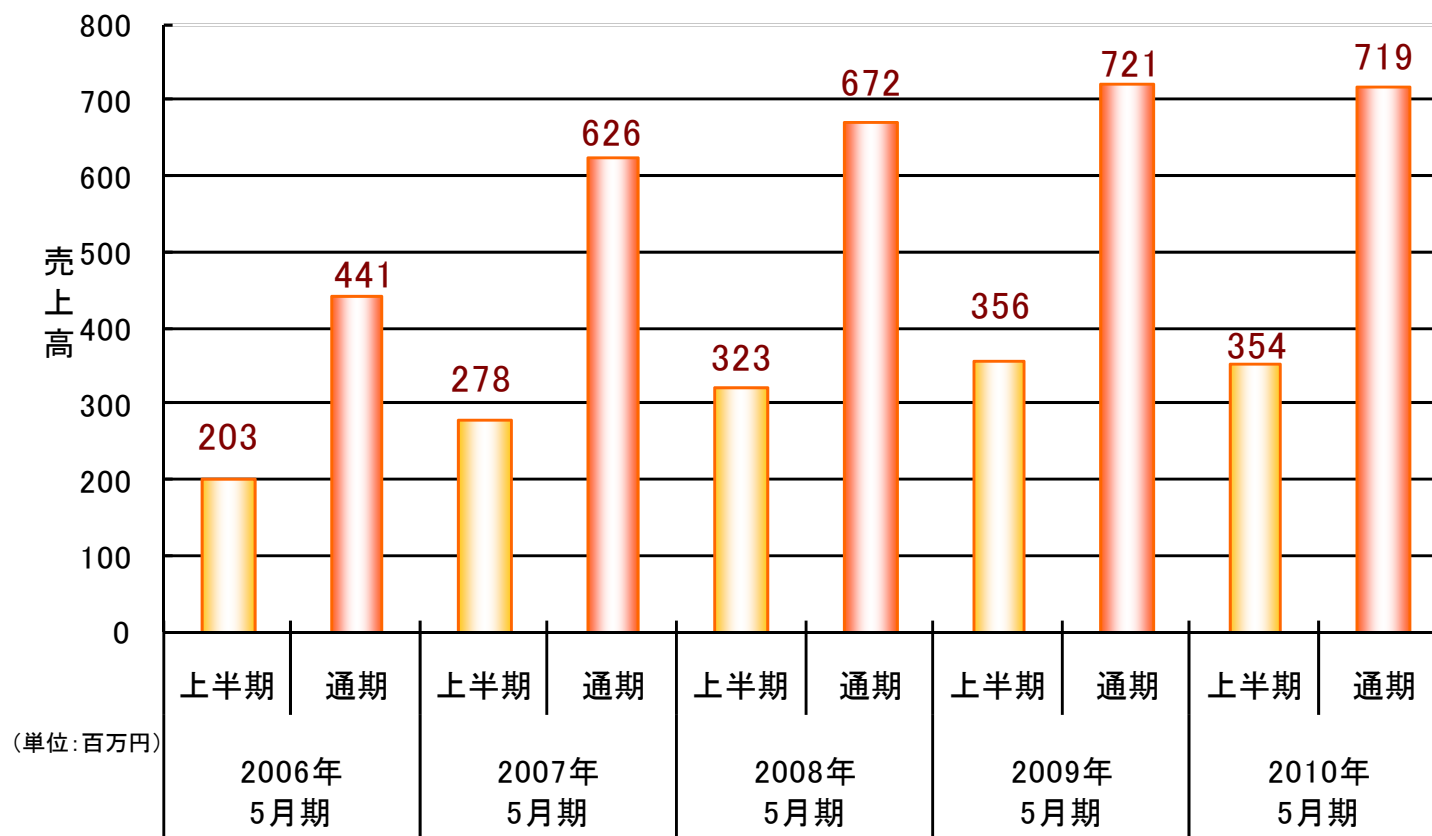
純正トナーはプリンタメーカーの戦略や厳しい価格競争により減少。
輸入純正トナー及び汎用トナーは入手難が続く。

IT商品の売上高推移



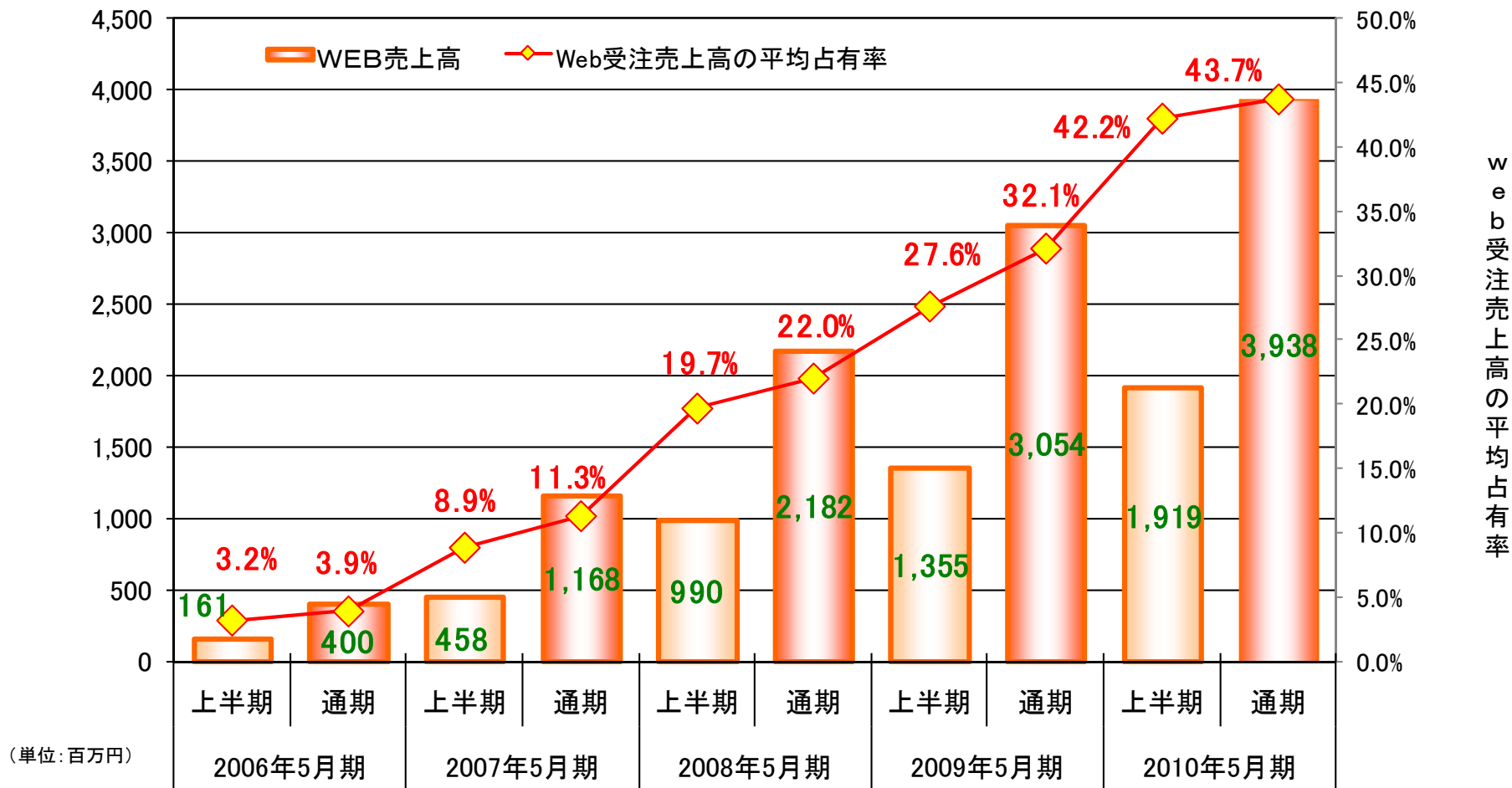
企業のセキュリティ関連の投資抑制を受け、メールセキュリティ関連商品の売上高が減少し、13百万円(対前年比95.3%)の減収。

その他商品の売上高推移



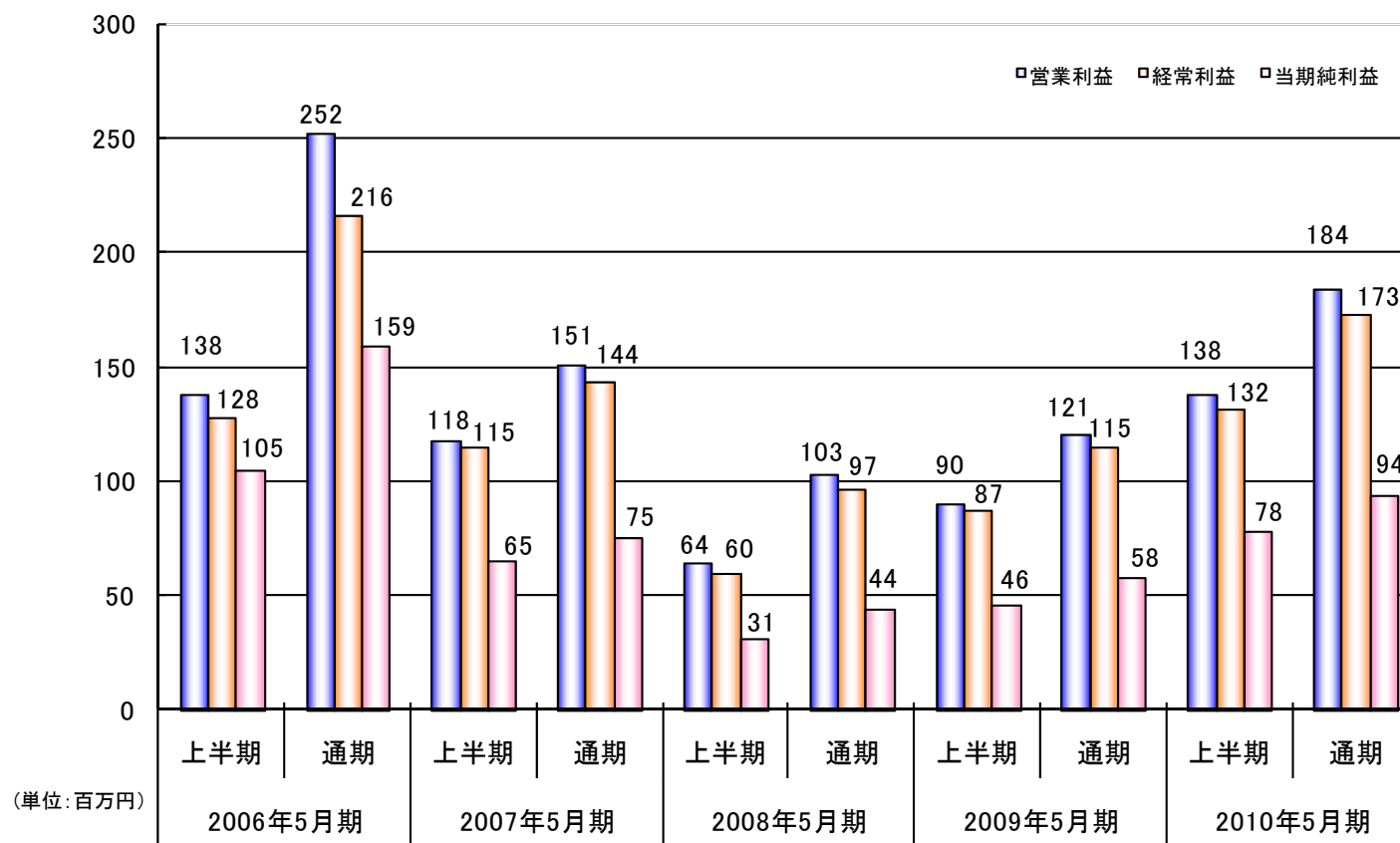
企業の消耗品買い控えにより一般事務用品等の売上高が減少し、
2百万円(対前年比99.7%)の減収。

はっするネット



**Web売上高及びWeb受注の占有率は増加。
2010年5月度(単月)のWeb受注率は46.8%。**

業績の推移＜営業利益・経常利益・当期純利益 連結＞



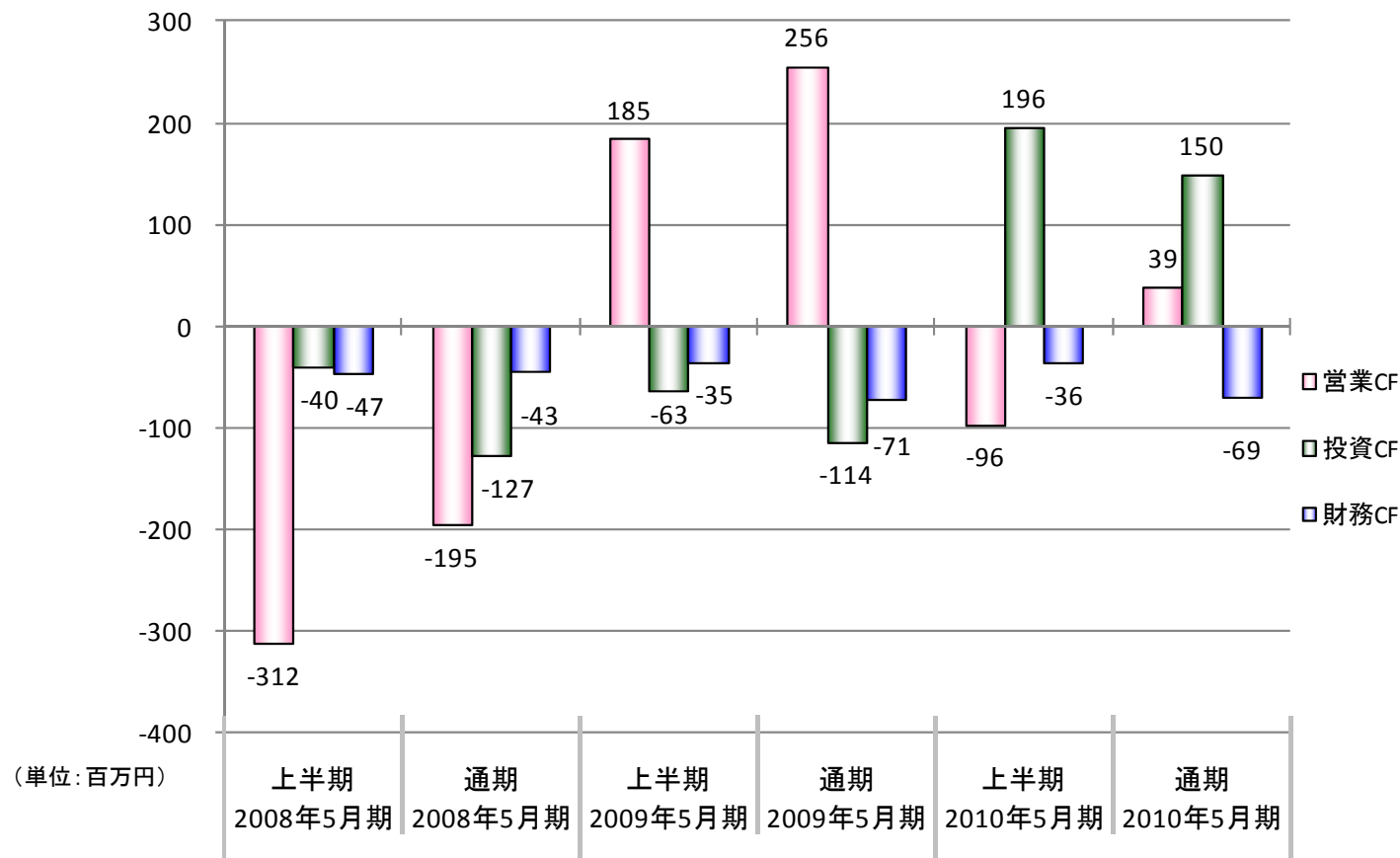
3営業部体制の確立、物流改善、販売費及び一般管理費の削減により、大幅な増益となる。

営業利益 対前年比62百万円増(対前年比151.2%)

経常利益 対前年比57百万円増(対前年比149.8%)

当期純利益 対前年比36百万円増(対前年比161.2%)

キャッシュ・フロー<連結>



**営業CFは、主に役員退職慰労引当金が200百万円減少し、39百万円となる。
 投資CFは、主に保険積立金の解約による収入が238百万円あり、150百万円となる。
 財務CFは、主に配当金の支払い51百万円及び長期借入金の返済18百万円により
 △69百万円となる。**

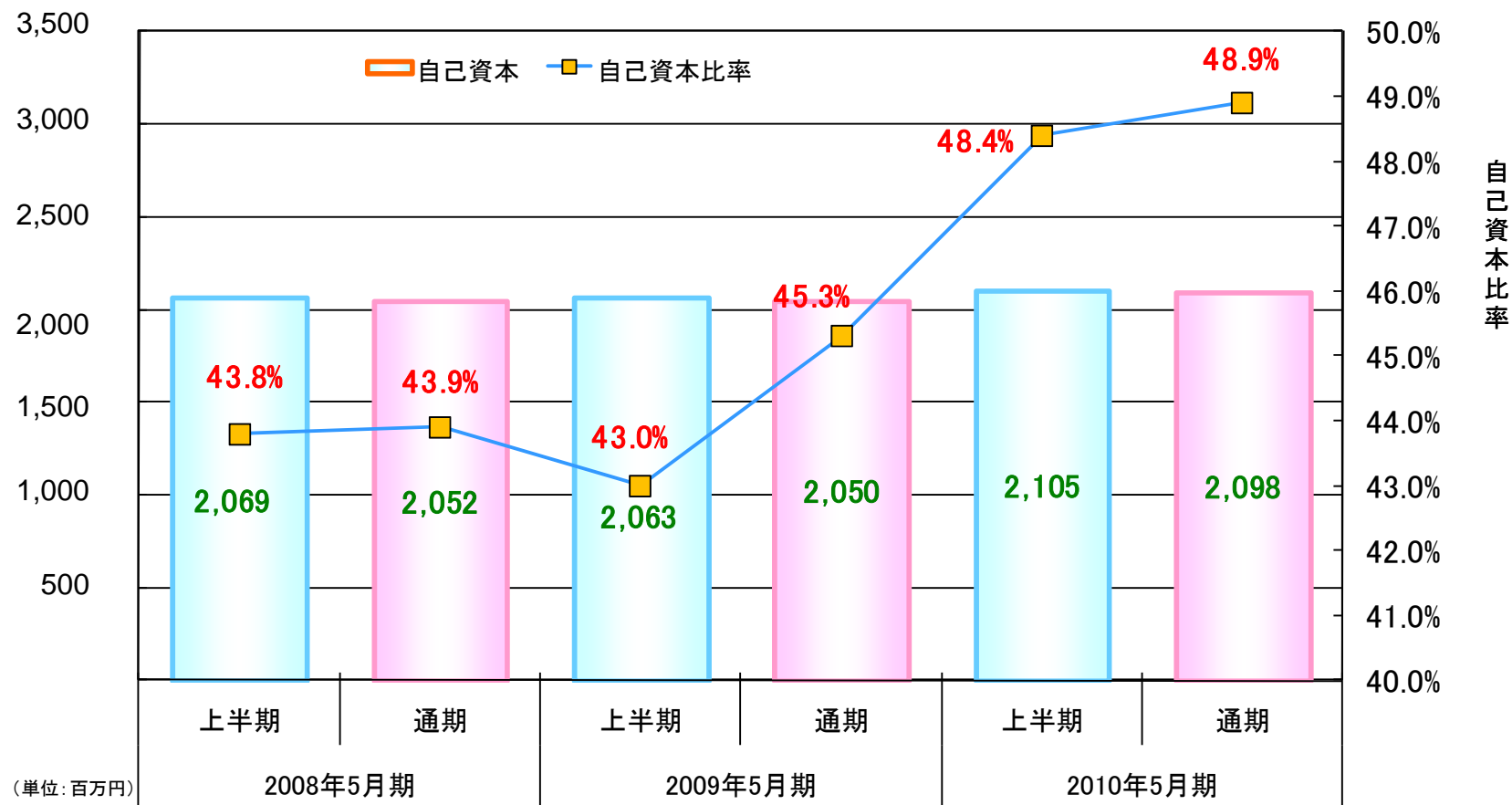
貸借対照表<連結>

(単位:千円)

	2009年5月期 通期	2010年5月期 上半期	2010年5月期 通期
流動資産	2,569,307	2,652,715	2,632,169
(たな卸資産)	228,296	196,501	170,745
固定資産	1,952,550	1,701,546	1,657,819
資産合計	4,521,857	4,354,262	4,289,988
流動負債	2,176,689	2,161,858	2,084,071
固定負債	294,632	86,452	107,215
負債合計	2,471,322	2,248,310	2,191,287
純資産合計	2,050,535	2,105,951	2,098,701
負債純資産合計	4,521,857	4,354,262	4,289,988

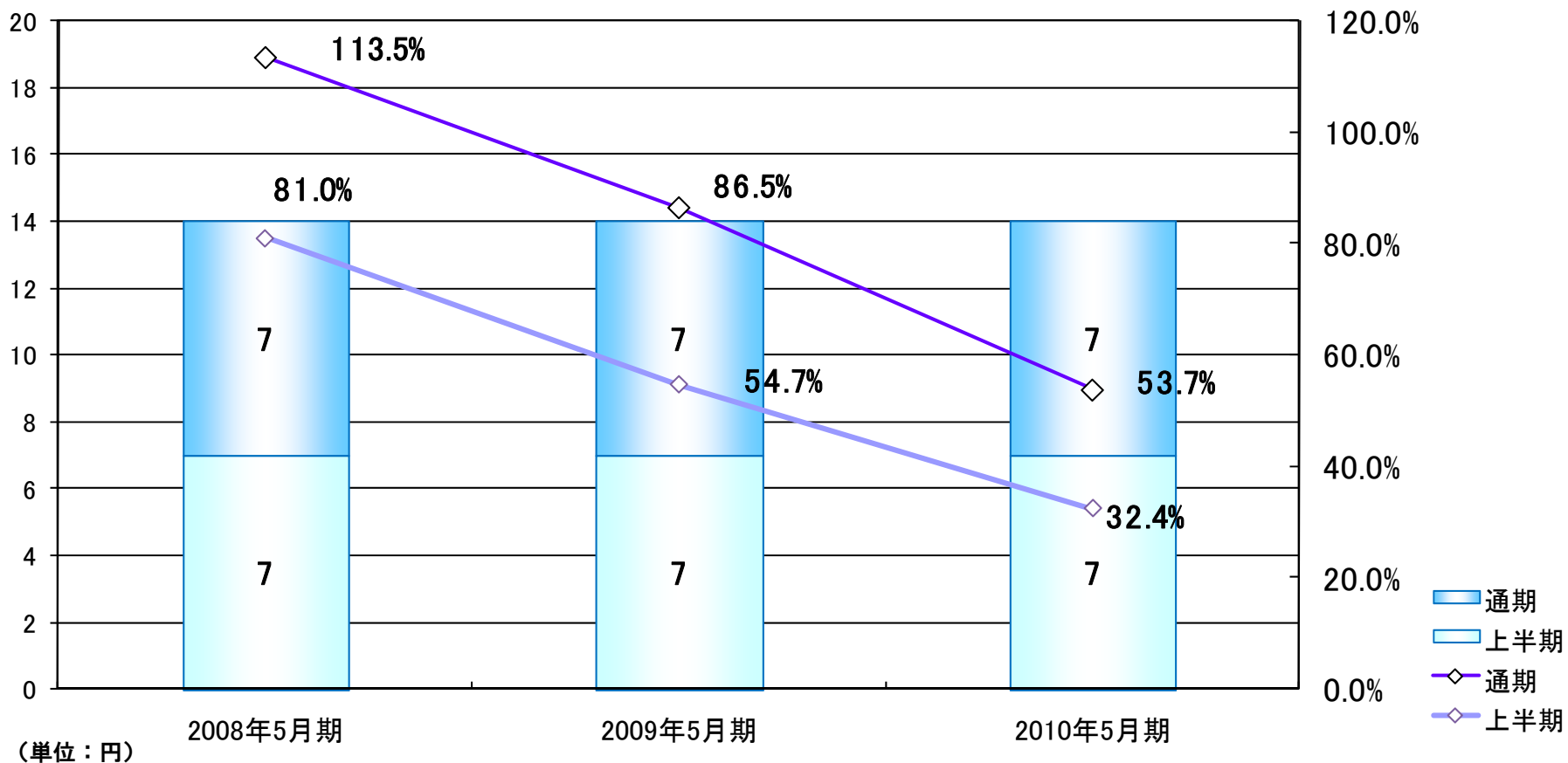
たな卸資産回転率が、2009年5月期31.8回から2010年5月期39.1回になり、効率良く、売上に結びついた。

自己資本比率<連結>



たな卸資産の圧縮と投資、その他の縮小により、総資産が減少したため、自己資本比率が更に改善された。

配当金・配当性向



配当については、安定的な配当の継続を基本とし、今後の事業展開を勘案した上で業績に対応した配当を行う。

Ⅱ .2011年5月期業績見通し

ケイティケイ 株式会社

2011年5月期の見通し＜連結＞

リサイクル商品

リパクトナーの拡販を中心に引き続き連結収益の最大化を図る。

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、売上はさらに減少すると予測される。

IT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」にて収益の確保をする。

その他の
(ステーションリー商品他)

「はっするネット」のWeb受注率向上により販売効率を向上させる。カスタマイズはっするネットの推進により、顧客の囲い込みを行う。コスモス・ベリーズ(株)のBFC加盟契約により、価格競争力のある電化製品を企業向けに拡販を行う。

株主還元

14円配当を維持し、安定配当を目指す。

2011年5月期業績の見通し<連結>

(単位:百万円)

	2010年5月期 実績	2011年5月期		
		通期見通し	対前年	
			差額	比率
売上高	8,983	9,280	296	103.3%
リサイクル商品	2,558	2,559	0	100.0%
OAサプライ商品	5,432	5,338	△94	98.3%
IT商品	273	300	26	109.7%
その他	719	1,082	363	150.5%
売上総利益	2,300	2,405	104	104.6%
販売費及び一般管理費	2,116	2,207	91	104.3%
営業利益	184	197	13	107.5%
経常利益	173	186	13	107.7%
当期純利益	94	99	4	104.8%

“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。

Ⅲ.事業戦略

ケイティケイ株式会社

2011年5月期事業戦略

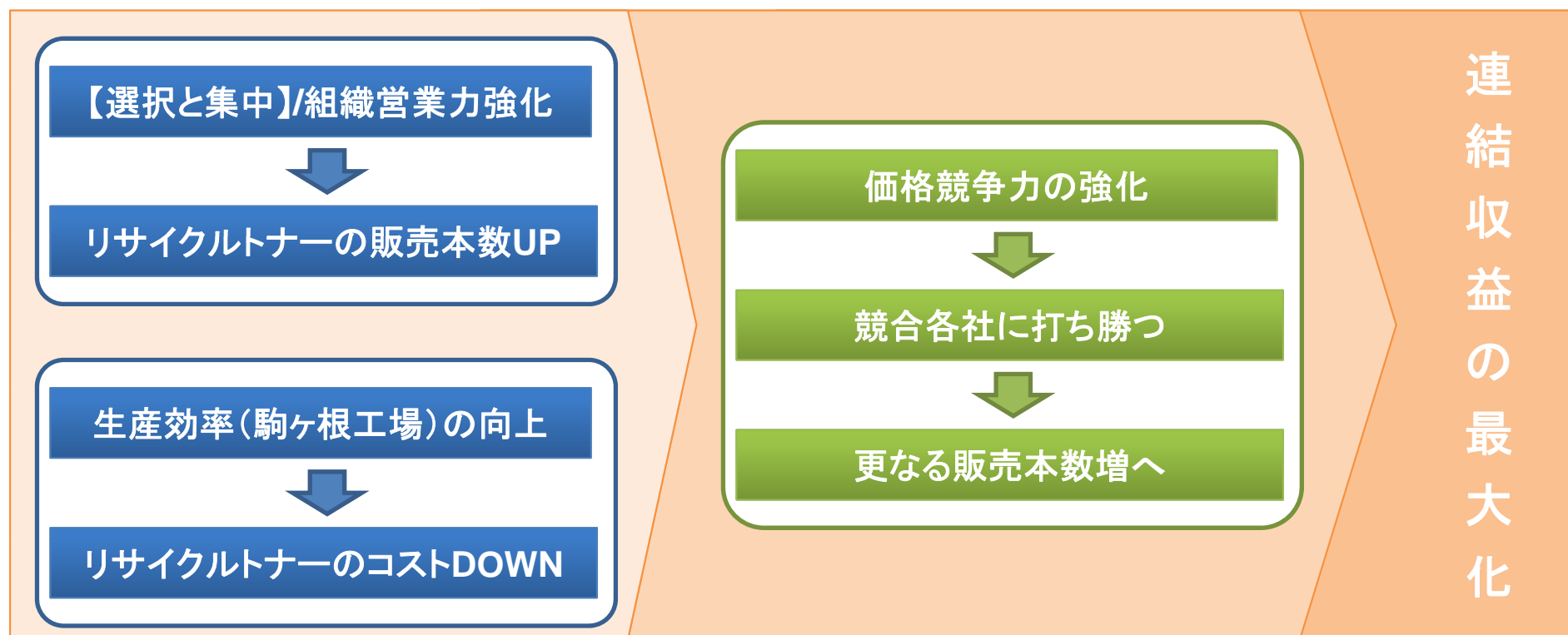
2010年5月期の課題

1. リサイクルトナーの競合各社との価格競争激化による、販売単価の落ち込み
 - 価格競争力強化が必要
 - 組織営業力強化を図るため、企業基盤構築が必要
2. 新品トナー販売量減少が進展し続け減収が進む
 - コスト競争力がある新商品の導入が必要

2011年5月期事業戦略

▶ 価格競争力強化

今後も熾烈な競争が続くと予測されるリサイクルトナー販売を戦い抜き、連結収益の最大化を図るため、価格競争力を強化しリサイクルトナーの販売本数増を狙う。



2011年5月期事業戦略

➤ 組織営業力強化を図るための企業基盤構築

市場の変動に強い人材を登用と教育による人材育成を行い企業基盤を強化し、競合各社との戦いにアドバンテージを付ける。

- 定期的な管理職研修会実施に人材育成と管理職スキルの向上を目指す。
- 積極的な人材途用により、企業基盤を更に強固にする。
- 販売促進のスペシャリストを登用。
- 更なる商品供給力強化のため、社外取締役として

株式会社青雲クラウン 代表取締役社長青山英生氏を招聘予定。

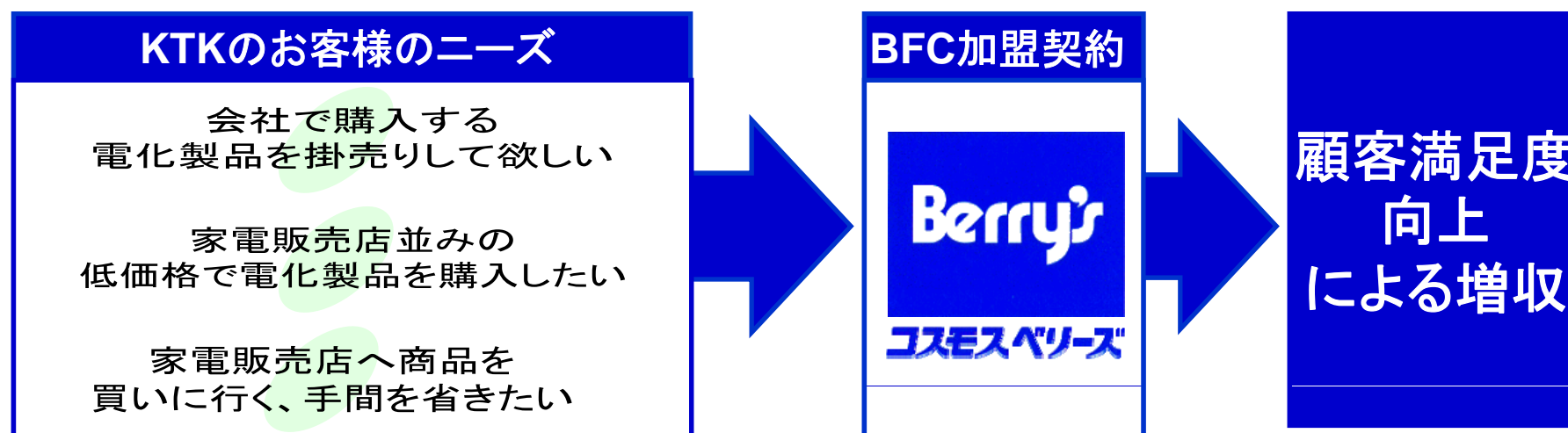
(2010年8月10日 第39期定時株主総会 新任取締役候補)

株式会社青雲クラウンは、明治8年(1875年)に学用品、事務用品の卸業、青雲堂商店として創業。現在では、事務機器・OA機器・事務用品総合卸及びクラウンブランド事務用品の製造販売を営む。Web購買システム『ケイティケイ はっするネット』において業務提携を締結している。

2011年5月期事業戦略

▶ 新商品販売により増収を目指す

家電販売業界No.1のヤマダ電機の完全子会社である、コスモス・ベリーズ株式会社とBFC加盟契約締結により、価格競争力のある電化製品の販売を法人客を中心に展開する。



1. コスモス・ベリーズ株式会社は愛知県名古屋市に本社を置き、家電販売のチェーン展開を行っている、ヤマダ電機100%出資の子会社。(加盟店数:2010年7月1日現在 1,557店舗)
2. BFC(ベリーズフレンドチェーン)加盟契約は、加盟店の自主性が担保され業界No1のYAMADAグループのスケールメリットを業界No1のローコストで利用できる契約。

3本柱の将来的展望

一 高収益型企业へのビジョン 一



トナーカートリッジリサイクル
Repack Toner.
 [リパックトナー]



Stage:1

**リサイクルトナーで
業界No.1を目指す**

100%子会社工場の徹底強化

- ①ライン化による製造効率アップ
 - ②増産体制の確立
- 平均販売実績が月間3万本以上



年間50万本の販売を目指す

**当社の主力商品！！
 自社専用工場のコスト競争力も強化！**

Stage:2

**はっするネットで
販売の拡充を目指す**

Web受注率の増加で
 人的コスト削減や販売効率化
 を実現することで、会社の
 様々なパフォーマンスを改善



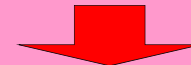
Web受注率60%超を目指す

**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分野で
 トップクラスを目指す**

豊富なラインナップの
 メールセキュリティ商品を
 自社開発にてリリース
**自社ブランドならではの
 高収益性とオリジナリティ**



売上高5億円を目指す

**競争力と高収益性で
 安定した利潤を確保！**



@Securemail

高収益型企業を目指して・・・

Stage:1 リパックトナーは当社の主力自社商品！
環境重視の高まりからマーケット拡大

Stage:2 はっするネットの利便性と手軽さ
でユーザー数が確実に増加

Stage:3 メールセキュリティ商品の
ニーズと関心は急上昇！

経常利益率5%へ！

収益力と競争力の
大幅な向上へ！



ktk
Total Business Support

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