

2011年5月期第2四半期決算説明会

2011年1月14日

ケイ ティ ケイ 株式会社

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

AGENDA

I . 2011年5月期第2四半期業績

II . 2011年5月期業績見通し

III . 事業戦略

I .2011年5月期第2四半期業績

ケイ ティ ケイ 株式会社

2011年5月期第2四半期の業績<連結>

(単位: 百万円)

	2010年5月期 同四半期累計期間	2010年5月期 通期	2011年5月期 第2四半期累計期間		
			実績	対前年	
				差額	比率
売上高	4,544	8,983	4,336	△208	95.4%
リサイクル商品	1,320	2,558	1,235	△84	93.6%
OAサプライ商品	2,735	5,432	2,621	△113	95.8%
IT商品	134	273	121	△12	90.9%
その他	354	719	357	2	100.6%
売上総利益	1,182	2,300	1,118	△64	94.5%
売上総利益率	26.0%	25.6%	25.8%	-	-
販売費及び一般管理費	1,044	2,116	1,065	21	102.1%
営業利益	138	184	52	△86	37.9%
経常利益	132	173	47	△84	36.2%
四半期(当期)純利益	78	94	19	△58	25.3%

売上高は、リサイクル商品及びOAサプライ商品、IT商品の減少にて4,336百万円、対前年208百万円(対前年比95.4%)の減収。

2011年5月期 第2四半期決算ハイライト<連結>

リサイクル商品

リパクトナーは、販売本数は対前年比100.4%と増加したものの、平均売価の下落により売上が減少し、対前年比93.6%となる。

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販売量が減少し、対前年売上が95.8%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90.9%となる。

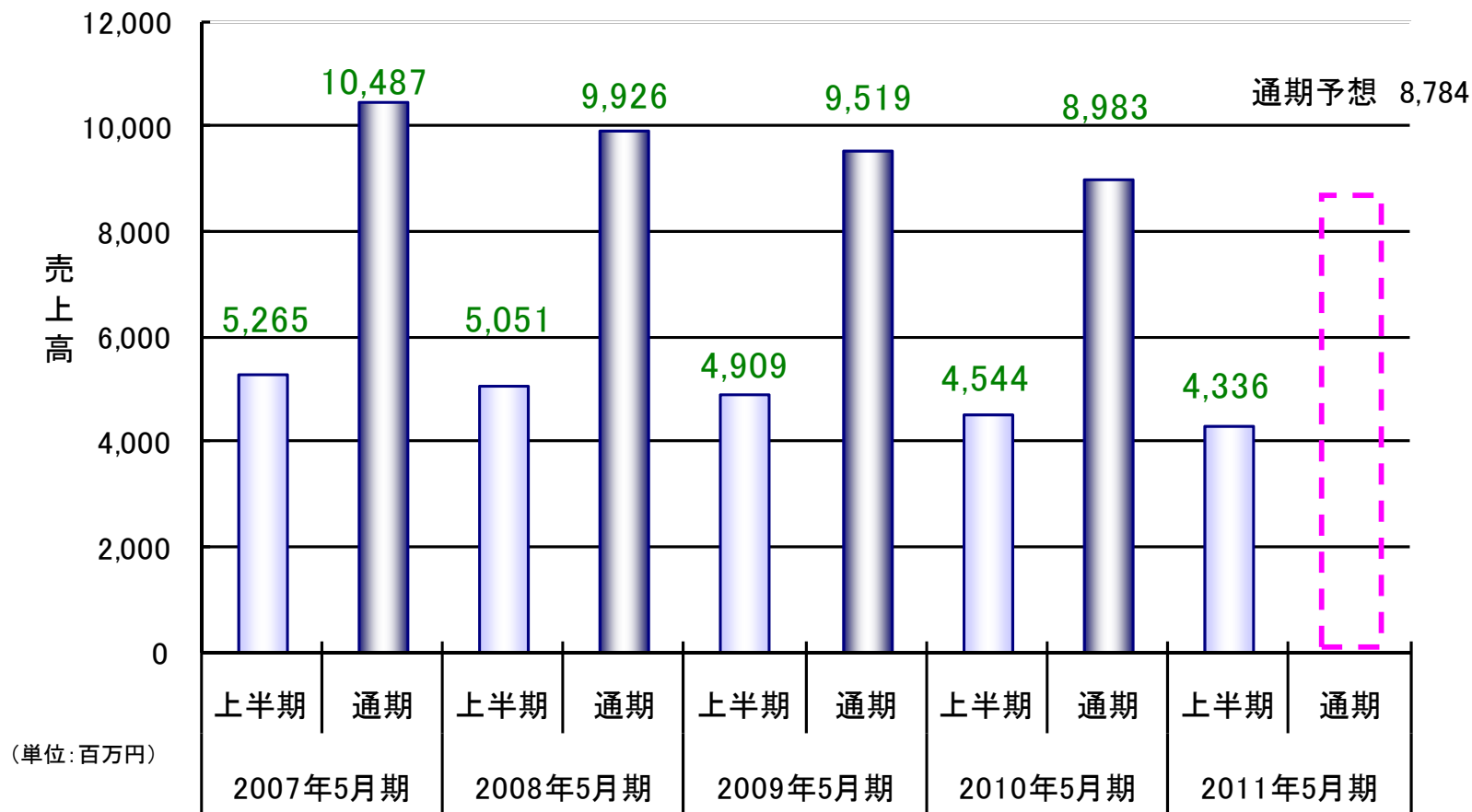
その他 (ステーションリー商品他)

一般事務用品が好調であったことと、新たに販売展開を始めた電化製品の売上増加のため、売上高が増加し、対前年売上比が100.6%となる。

株主還元

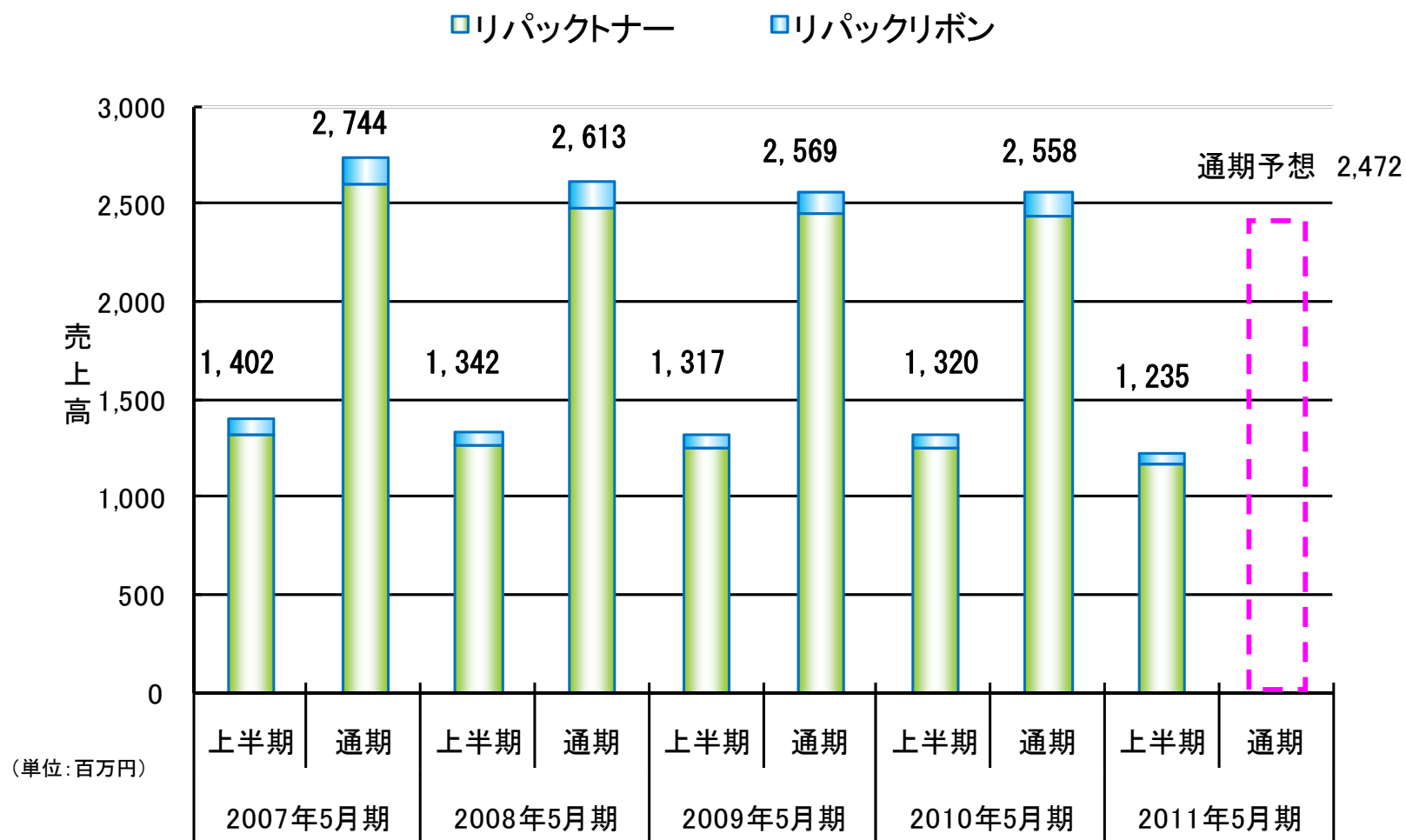
配当7.0円

業績の推移<売上高 連結>



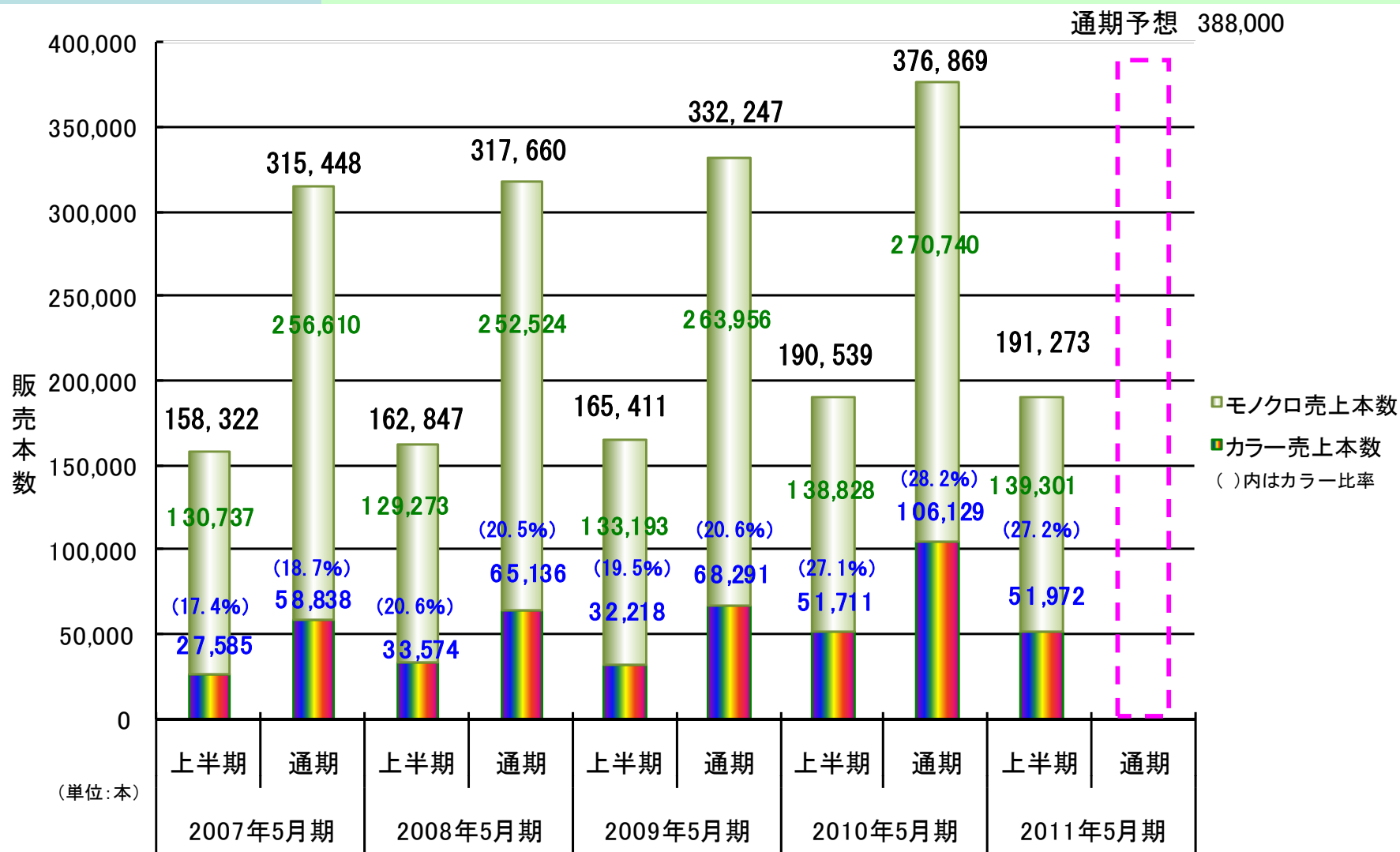
売上高は、企業の消耗品の買い控えにより4,336百万円、対前年208百万円（対前年比95.4%）の減収。

リサイクル商品の売上高推移



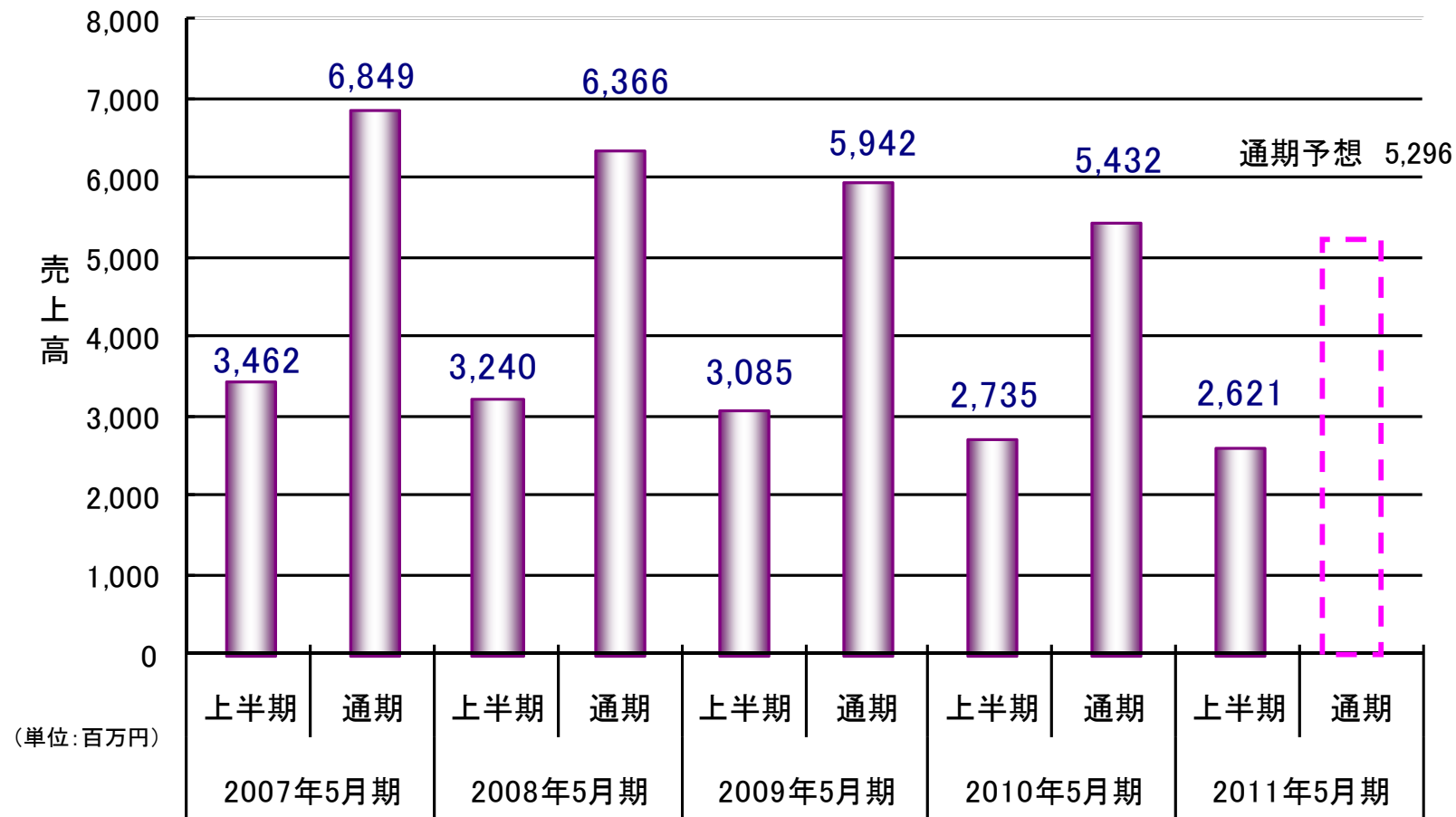
**リサイクル商品の競合各社との価格競争激化による販売単価の落ち込み
(前年第2四半期累計期間に比べ▲470円の単価下落)により、1,235百万円、
対前年84百万円(対前年比93.6%)の減収。**

リサイクル商品（リパクトナー）の販売本数の推移



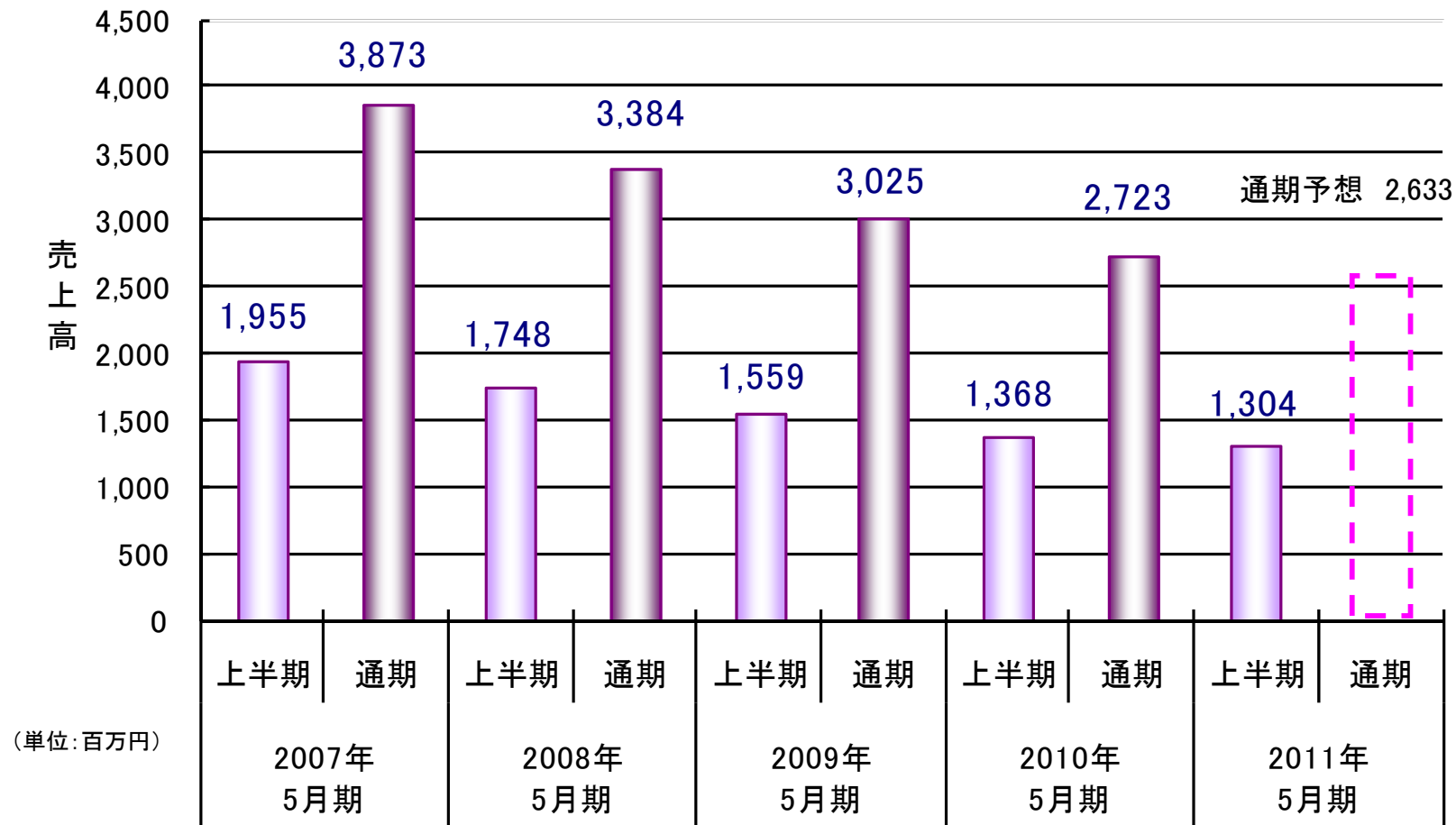
お客様の経費削減意識の高まりと3営業部体制による営業展開の強化により、リパクトナーの販売数量は前年対比100.4%と増加する。

OAサプライ商品の売上高推移



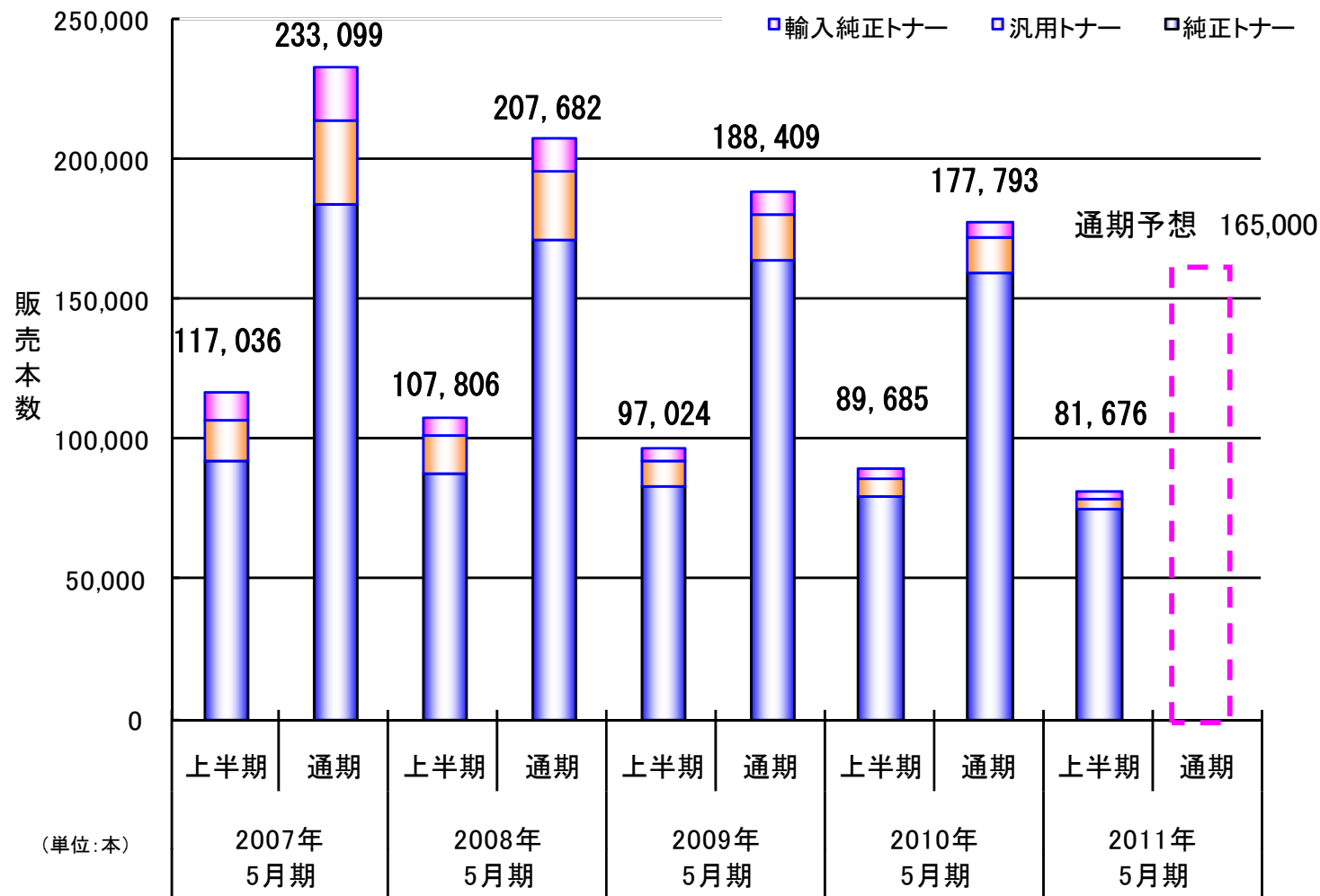
お客様の消耗品の買い控えと使用量減少により、新品トナーカートリッジ及び紙製品の売上高が減少し、2,621百万円、対前年113百万円(対前年比95.8%)の減収。

OAサプライ商品（新品トナーカートリッジ）の売上高推移



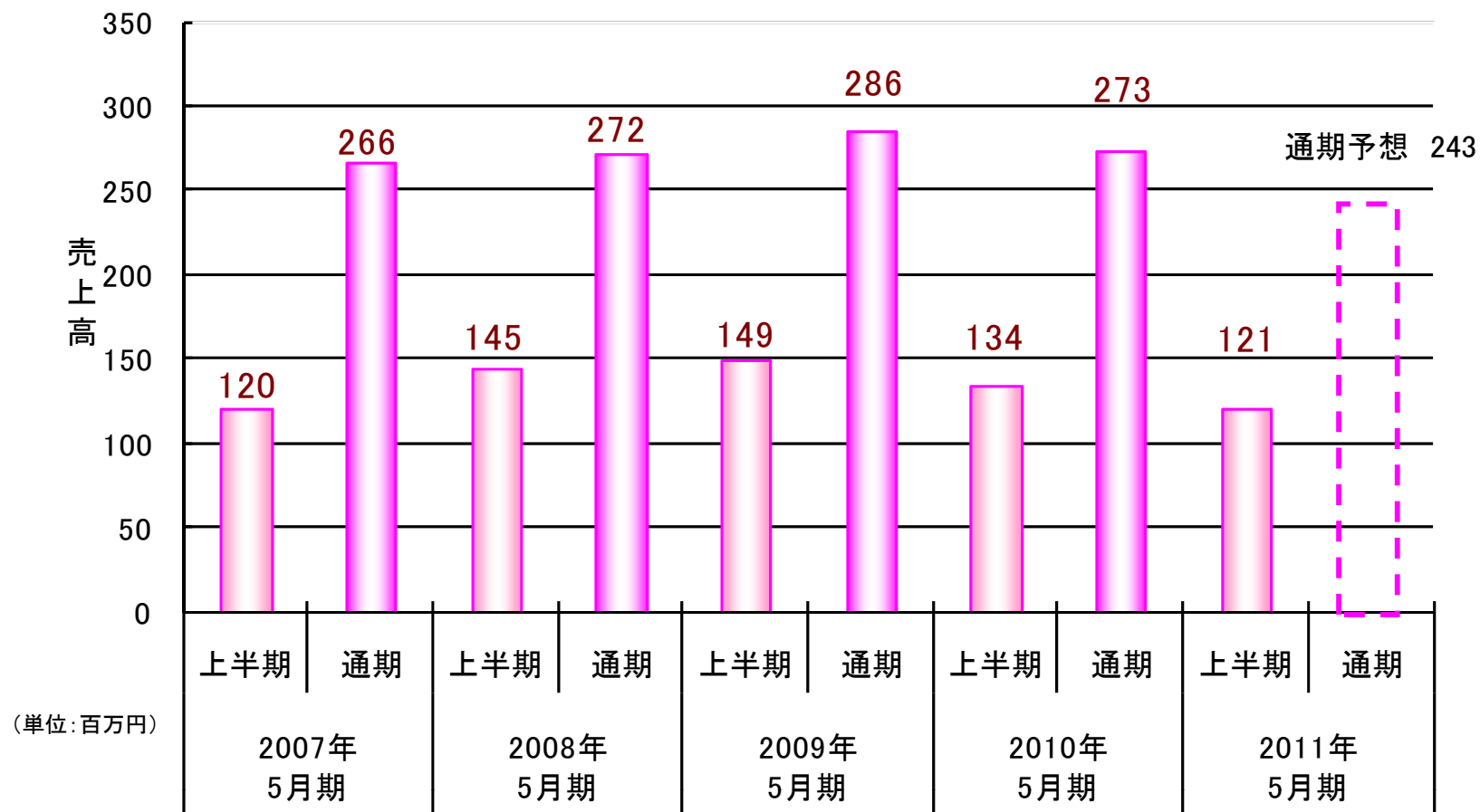
輸入純正トナーカートリッジ及び汎用トナーカートリッジが大幅に落ち込み、売上高は減少。

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



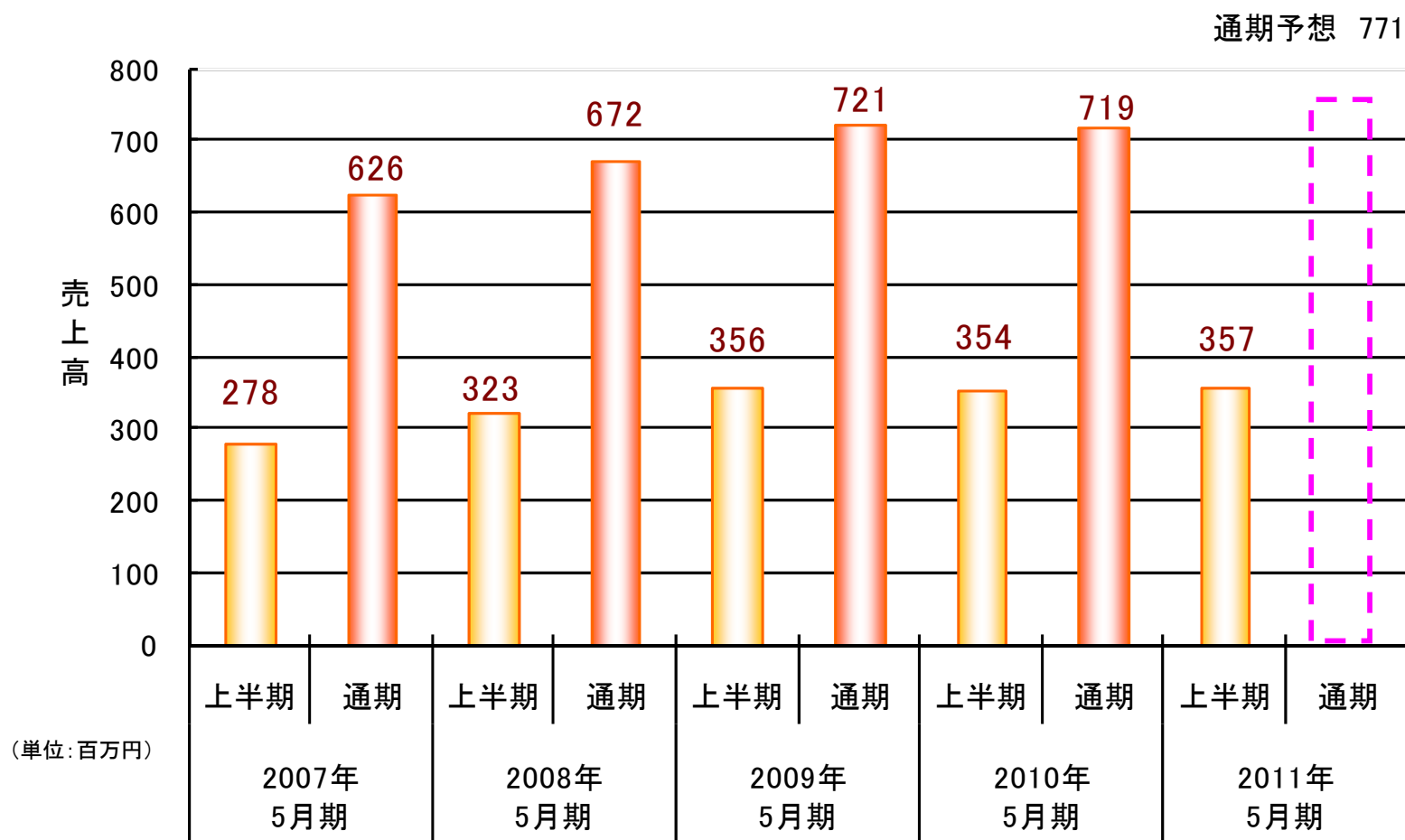
純正トナーはプリンタメーカーの戦略や厳しい価格競争により減少。
輸入純正トナー及び汎用トナーの落ち込みが続く。

IT商品の売上高推移



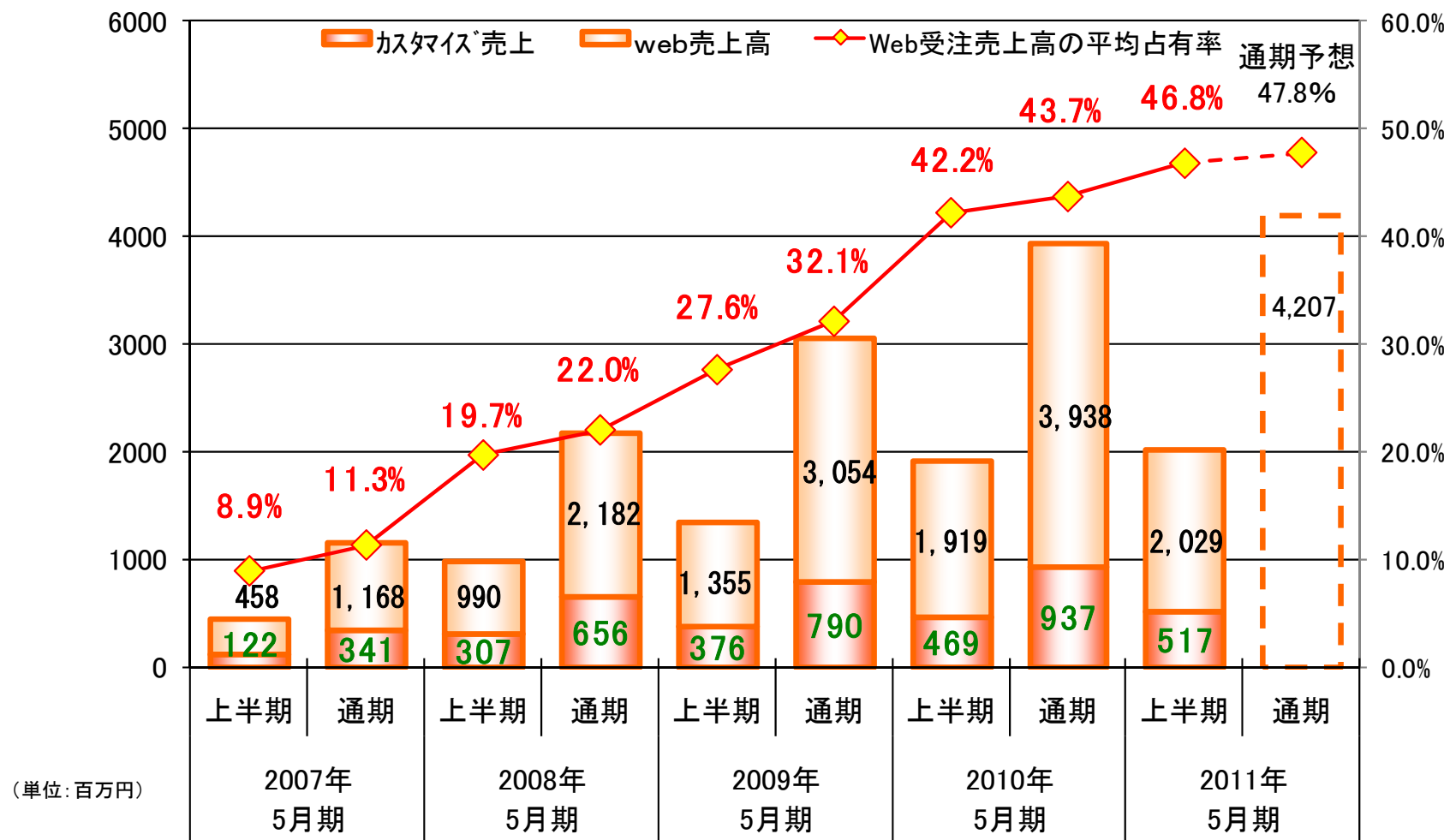
企業のセキュリティ関連の投資抑制を受け、メールセキュリティ関連商品の売上高が減少し、12百万円(対前年比90.9%)の減収。

その他商品の売上高推移



一般事務用品の販売が好調であったことと、新たに販売を開始した電化製品の売上増により、2百万円(対前年比100.6%)の増収。

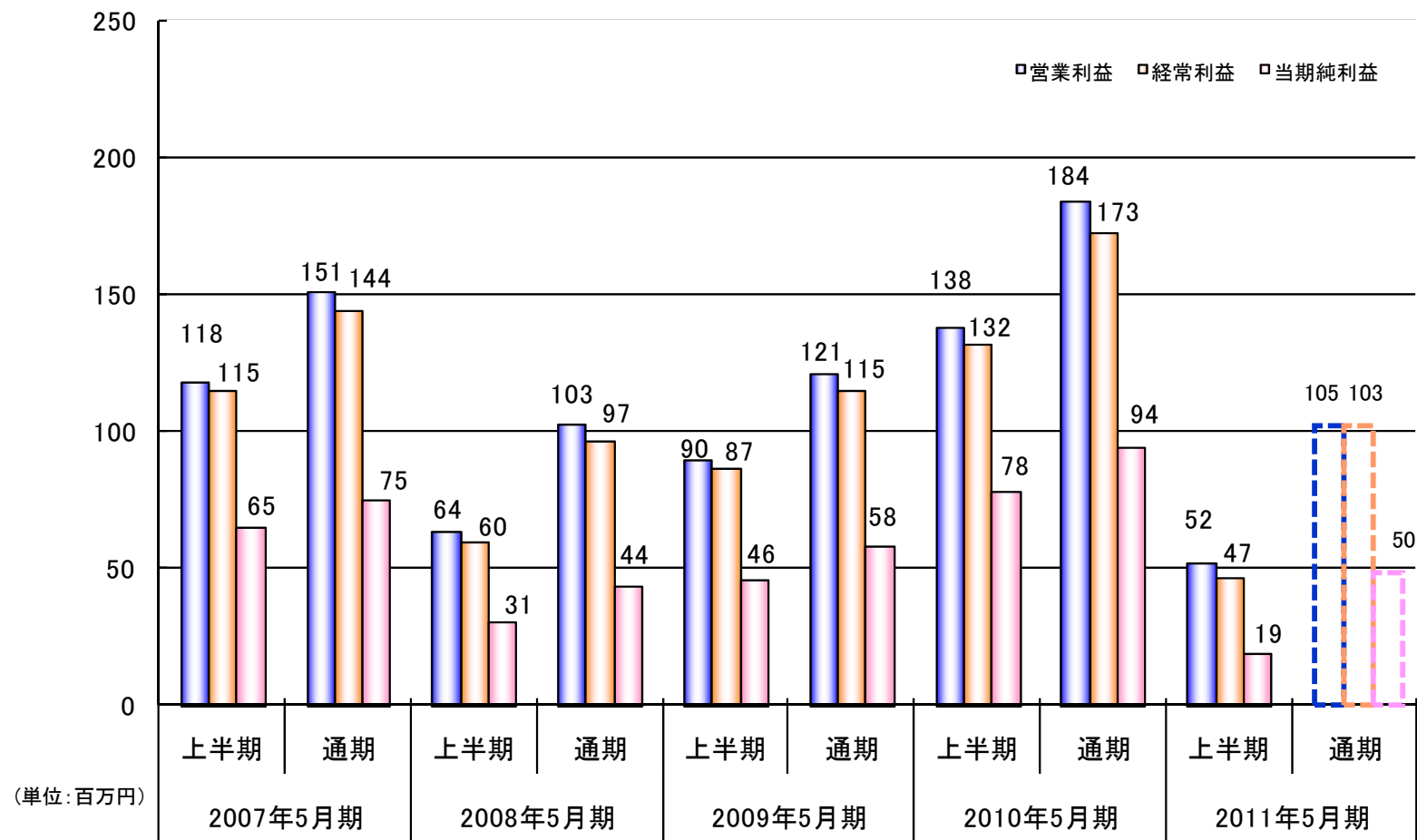
はっするネット



web受注売上高の平均占有率

Web売上高及びWeb受注の占有率は増加。

業績の推移＜営業利益・経常利益・当期純利益 連結＞



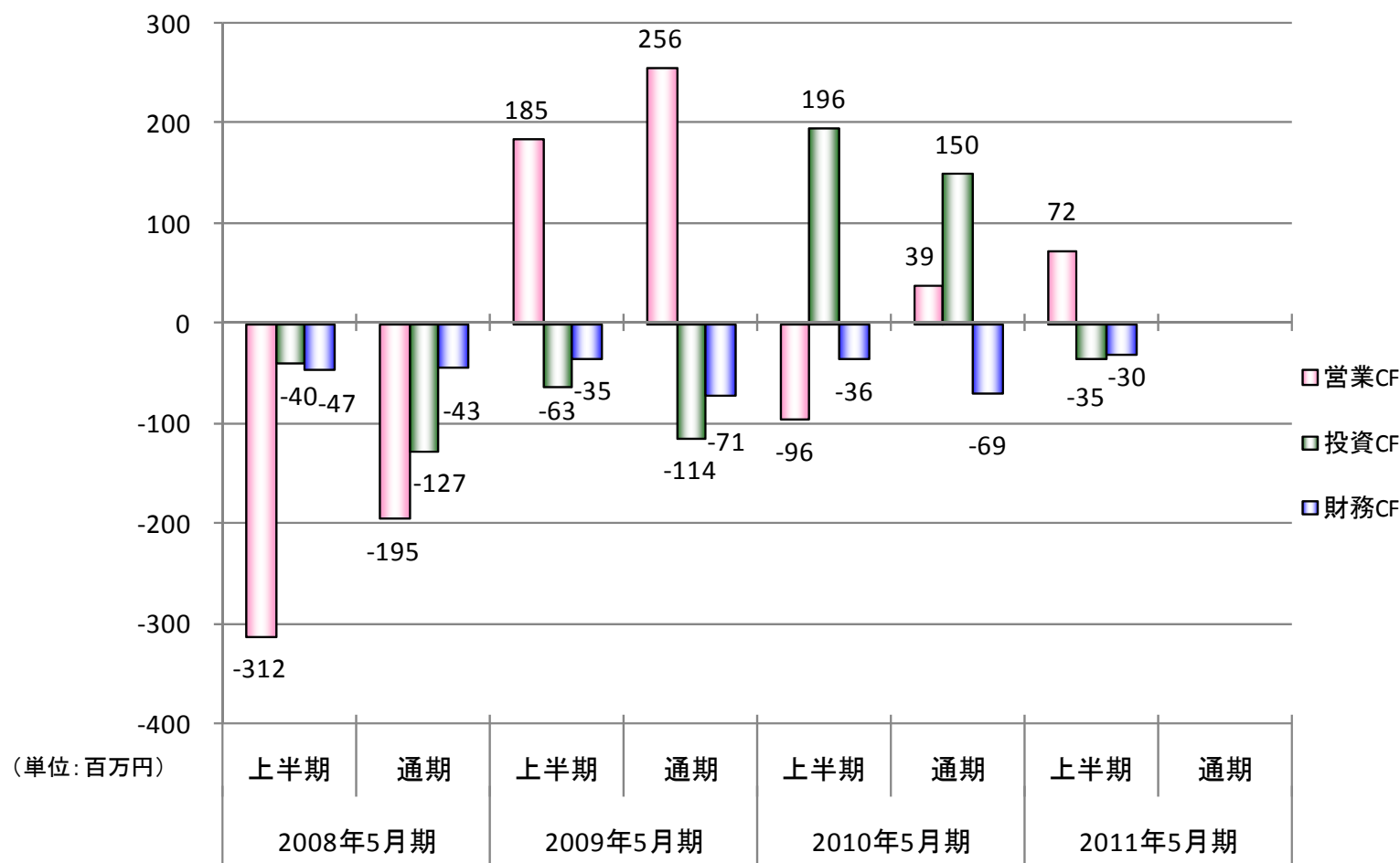
売上高の減少により、大幅な減益となる。

営業利益 対前年86百万円減(対前年比37.9%)

経常利益 対前年84百万円減(対前年比36.2%)

当期純利益 対前年58百万円減(対前年比25.3%)

キャッシュ・フロー〈連結〉



営業CFは、主に売上債権の増加額64百万円、仕入債務の増加額60百万円、減価償却費48百万円、税金等調整前四半期純利益45百万円により72百万円となる。
 投資CFは、主に有形・無形固定資産の取得による支出34百万円により△35百万円となる。
 財務CFは、主に配当金の支払額25百万円により、△30百万円となる。

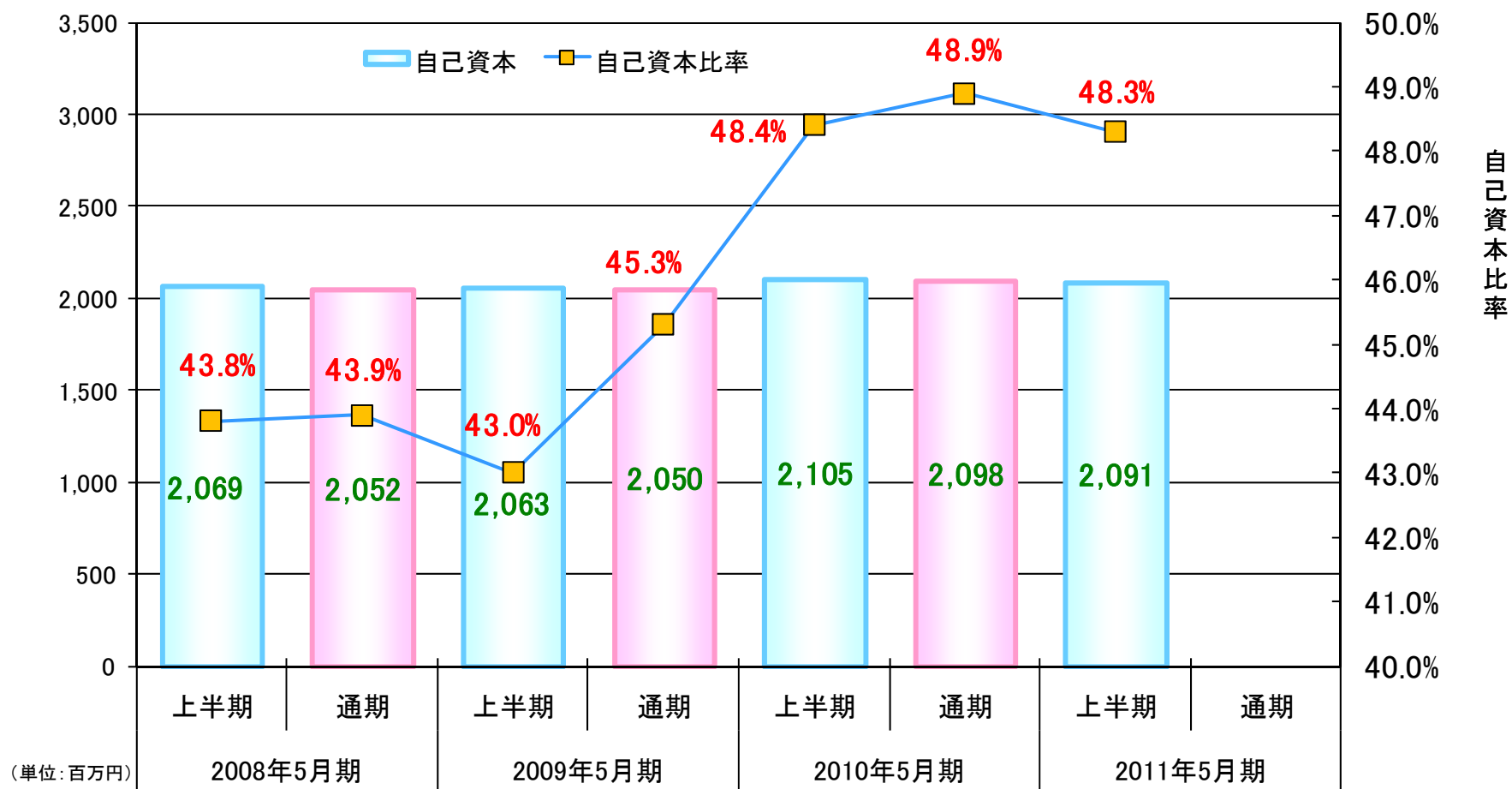
貸借対照表<連結>

(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	2011年5月期 上半期
流動資産	2,569,307	2,652,715	2,632,169	2,651,139
(たな卸資産)	228,296	196,501	170,745	156,014
固定資産	1,952,550	1,701,546	1,657,819	1,682,544
資産合計	4,521,857	4,354,262	4,289,988	4,333,683
流動負債	2,176,689	2,161,858	2,084,071	2,126,004
固定負債	294,632	86,452	107,215	115,940
負債合計	2,471,322	2,248,310	2,191,287	2,241,944
純資産合計	2,050,535	2,105,951	2,098,701	2,091,739
負債純資産合計	4,521,857	4,354,262	4,289,988	4,333,683

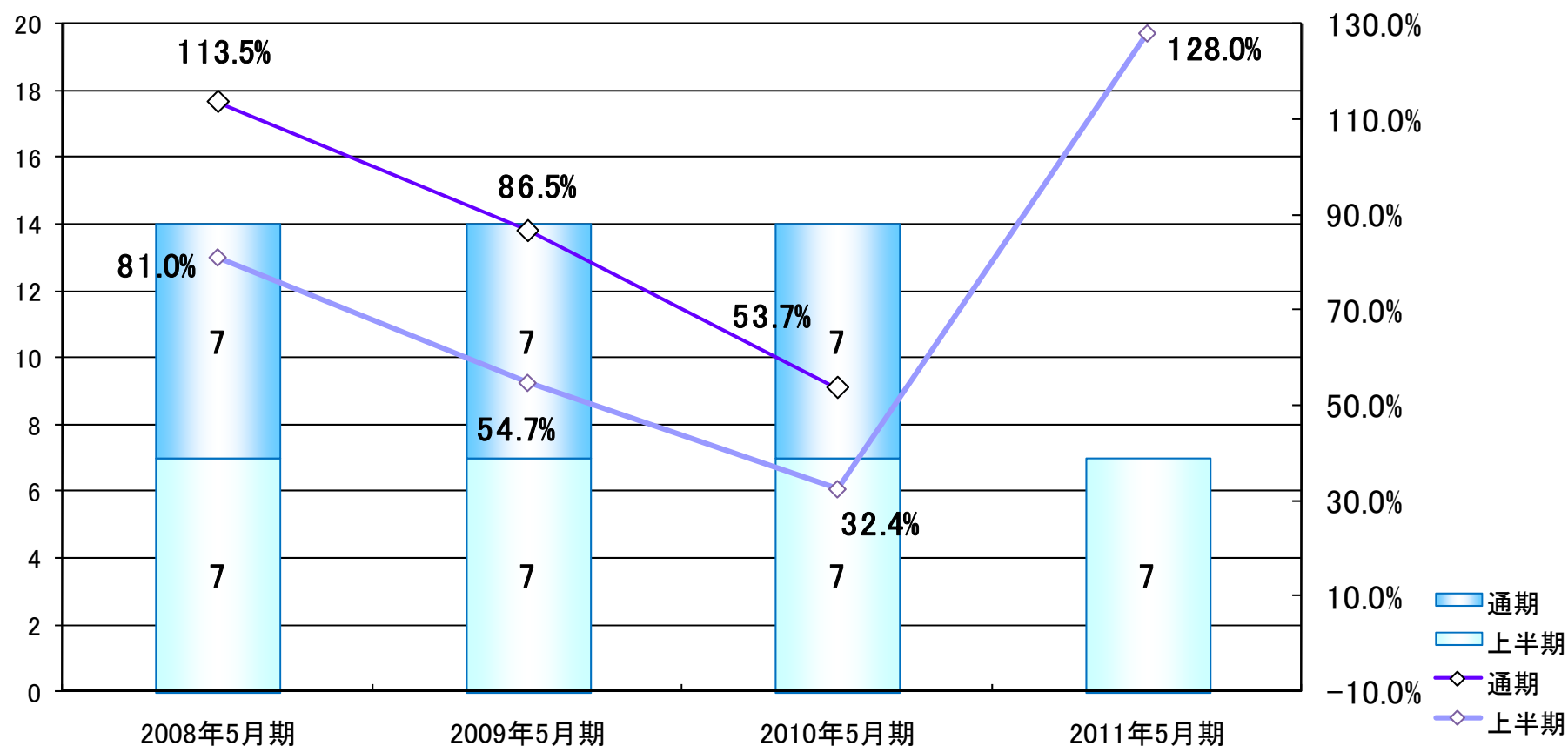
たな卸資産回転率が、2010年5月期上半期17.1回から2011年5月期上半期20.6回になり、効率良く売上に結びついた。

自己資本比率<連結>



リース資産と資産除去債務の発生により、総資産が増加したため、自己資本比率はやや減少した。

配当金・配当性向



(単位：円)

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月期通期の見通し＜連結＞

リサイクル商品

リパックナーの販売本数を増加させ連結収益の確保を図る。

OAサプライ商品

新品トナーカートリッジを中心に企業の消耗品使用量の低下により、売上はさらに減少すると予想される。

IT商品

企業のIT投資抑制により、売上は減少すると予想される。

その他の
(ステーションリー商品他)

「はっするネット」の推進による一般事務用品の拡販と、企業向けに販売を展開している電化製品の売上増を見込む。

株主還元

14円配当を維持し、安定配当を目指す。

2011年5月期通期業績の見通し<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	8,784	△199	97.8%
リサイクル商品	2,558	2,472	△86	96.6%
OAサプライ商品	5,432	5,296	△135	97.5%
IT商品	273	243	△29	89.1%
その他	719	771	52	107.2%
売上総利益	2,300	2,284	△15	99.3%
販売費及び一般管理費	2,116	2,178	62	103.0%
営業利益	184	105	△78	57.5%
経常利益	173	103	△70	59.5%
当期純利益	94	50	△44	53.3%

“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ため、
「はっするネット」FC(フランチャイズチェーン)事業を開始する。

Ⅲ.事業戦略

ケイティケイ株式会社

2011年5月期事業戦略とその進捗状況

➤ 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。

→販売数量は前年対比100.4%と増加。引き続き下半期も販売本数増をめざす。

➤ 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。

→管理職研修、営業研修の実施。下半期も継続。

◎下半期より「はっするネット」FCパートナー募集開始。

➤ 新商品販売により増収を目指す

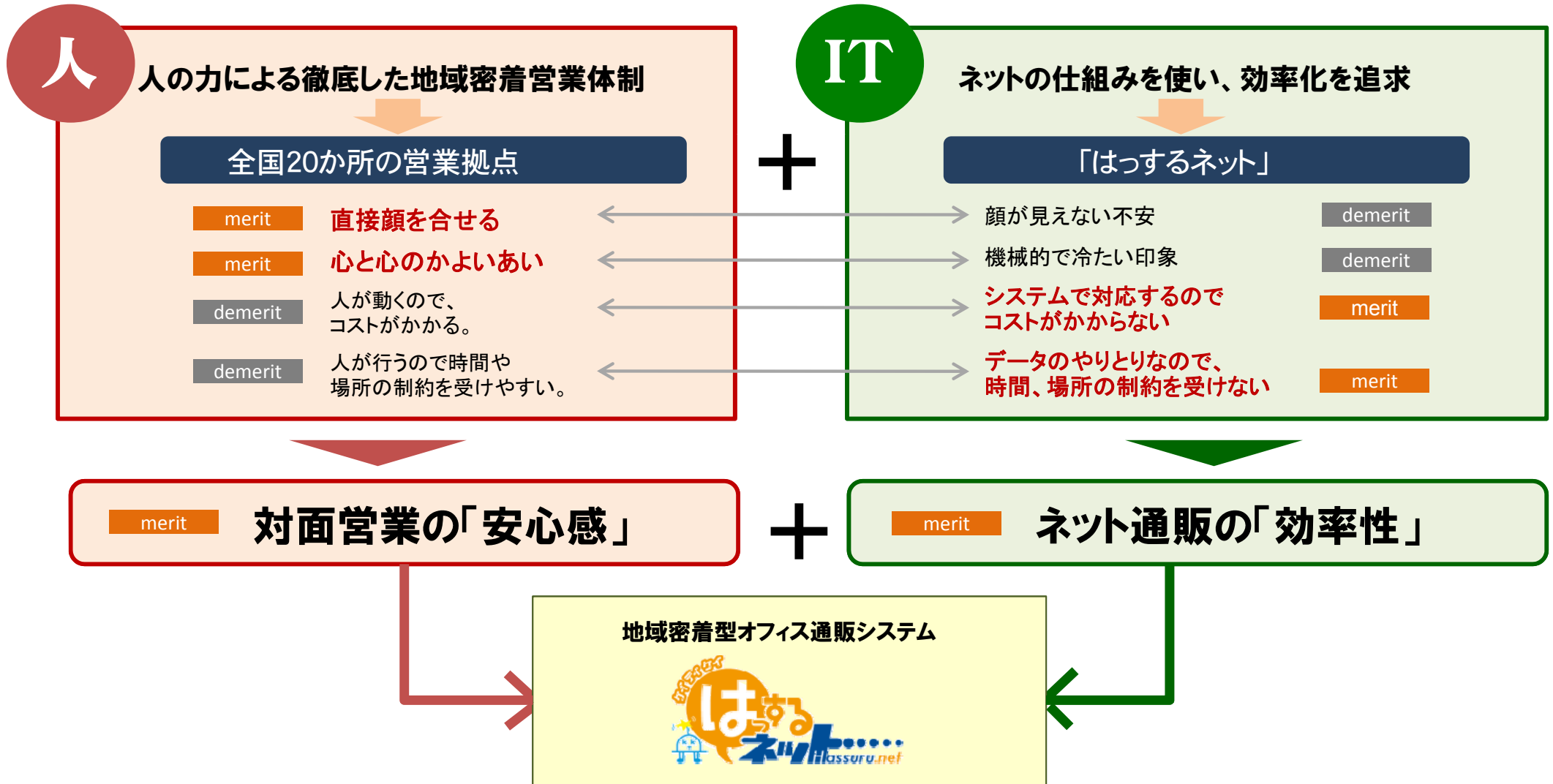
家電販売業界No.1のヤマダ電機の完全子会社である、コスモス・ベリーズ株式会社とBFC加盟契約締結により、価格競争力のある電化製品の販売を法人客を中心に展開する。

→電化製品の売上がその他商品の増収に寄与。下半期も拡販をめざす。

◎下半期よりクラウド型IT商品を新発売

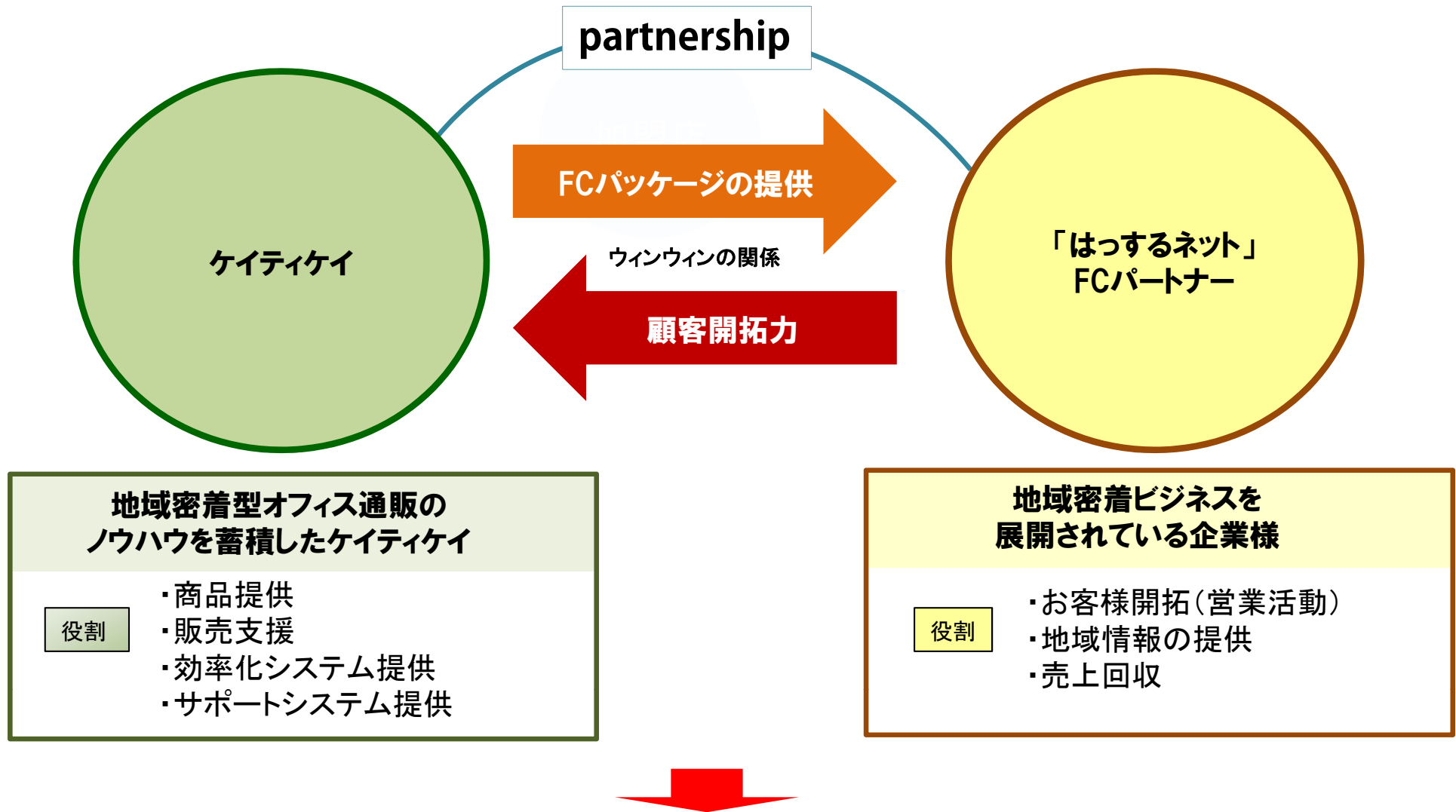
**2011年1月より、新たに
「はっするネット」FC(フランチャイズチェーン)
パートナー募集を
開始します。**

「はっするネット」のビジネスモデル



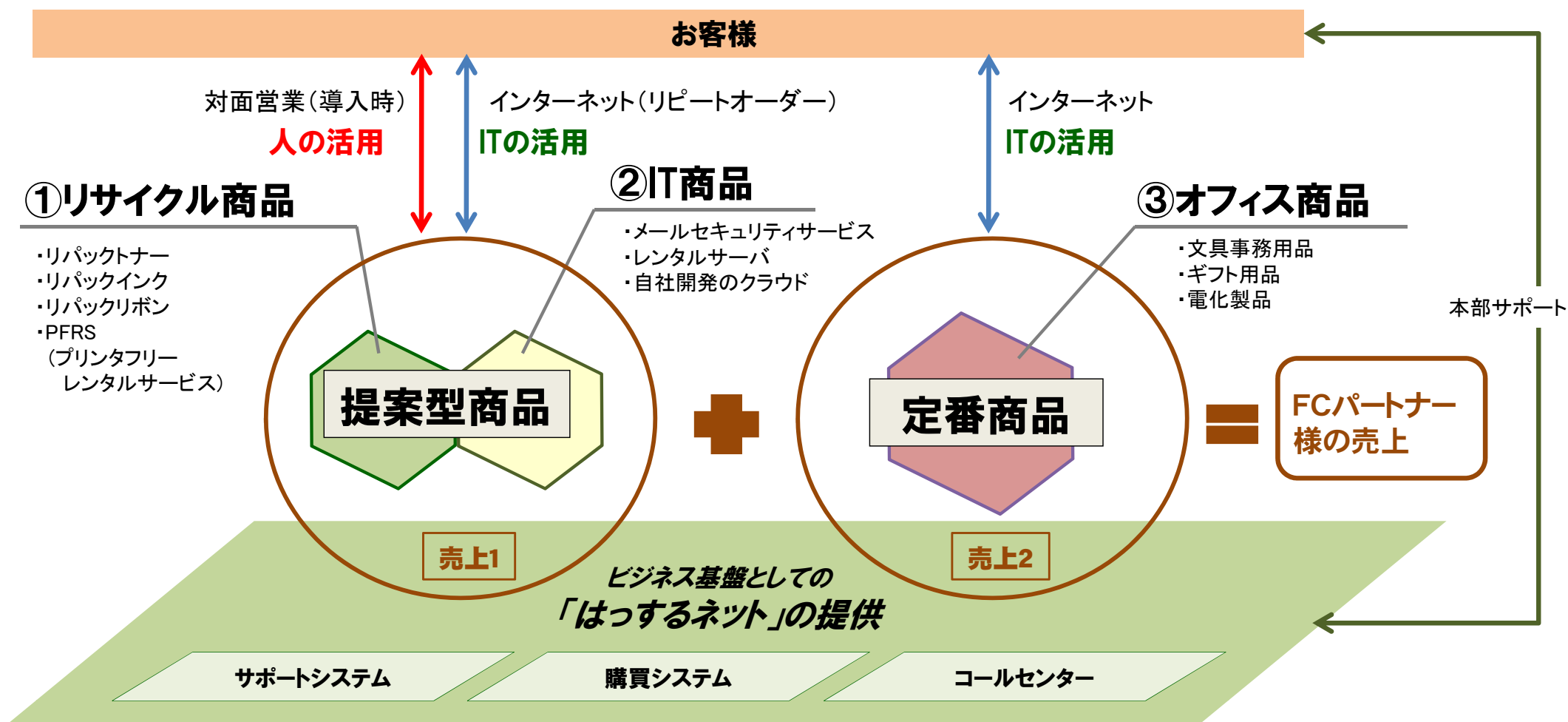
「人とITの融合」から生まれた地域密着型のオフィス通販システム、それが「はっするネット」
⇒FCパッケージ化

FCパッケージの基本概念



お互いの強みを最大化することにより、新規顧客獲得をめざします。

FCの商品政策



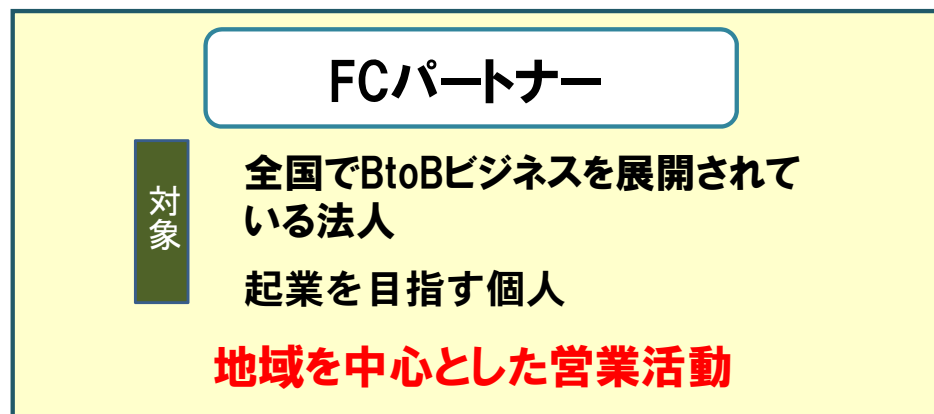
競争力の高いリサイクル商品から定番商品まで複合的に組み合わせることによりFCパートナー様の「売上・利益の最大化」を目指します。

販売網の強化

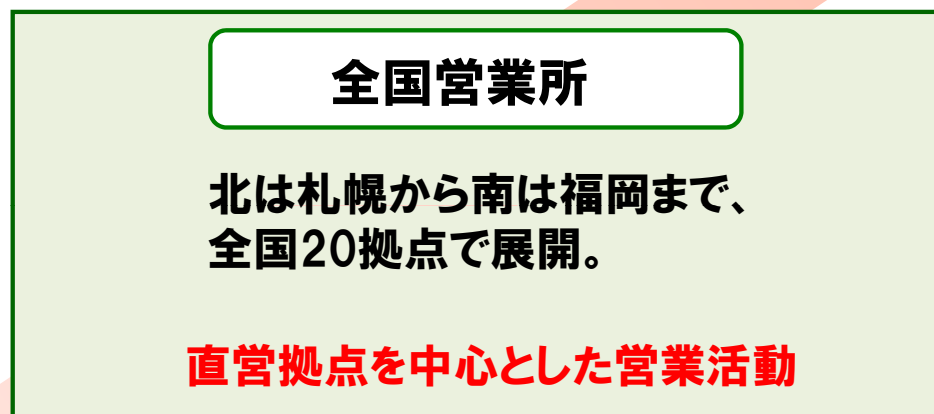
<従来> 全国営業所で展開



<今後> 全国営業所+FCパートナーで展開



シナジー効果



販売チャネルの
拡大

2012年5月期中、
FCパートナー
加盟100社をめざす

中期経営目標

	2010年度 (実績)	2011年度 (見込み)	2012年度 目標
売上高	8,983	8,784	10,052
営業利益	184	105	243
経常利益	173	103	241
純利益	94	50	120
1株あたり当 期純利益	26.08	13.91	33.37
経常利益率	1.93%	1.17%	2.40%

3本柱の将来的展望

— 高収益型企業へのビジョン —

トナーカートリッジリサイクル
Repack Toner
[リパクトナー]



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

- ・ライン化による製造効率アップ
- ・増産体制の確立
- ・製造原価の低減

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！

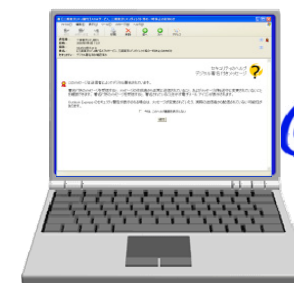
Stage:3

**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

3本柱の将来的展望

— 高収益型企業へのビジョン —

トナーカートリッジリサイクル
Repack Toner[®]
[リパクトナー]



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

- ・ライン化による製造効率アップ
- ・増産体制の確立
- ・製造原価の低減

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

はっするネットFCパートナー募集開始

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！

セキュアメール
Securemail

高収益型企業を目指して・・・

Stage:1 リパ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
FC展開、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