

**JASDAQ**

*Listed Company 3035*

# 2011年5月期 決算説明会

2011年7月13日

**ケイティケイ 株式会社**

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

---

この度の東日本大震災により被災された皆様に、  
心よりお見舞い申し上げますとともに、  
一日も早い復興をお祈り申し上げます。

ケイティケイ株式会社は、  
復興の一助となるよう努めてまいります。

ケイティケイ株式会社

# AGENDA

---

- ・ **2011年5月期業績**
- ・ **2012年8月期業績見通し**
- ・ **事業戦略**

# .2011年5月期業績

---

ケイティケイ 株式会社

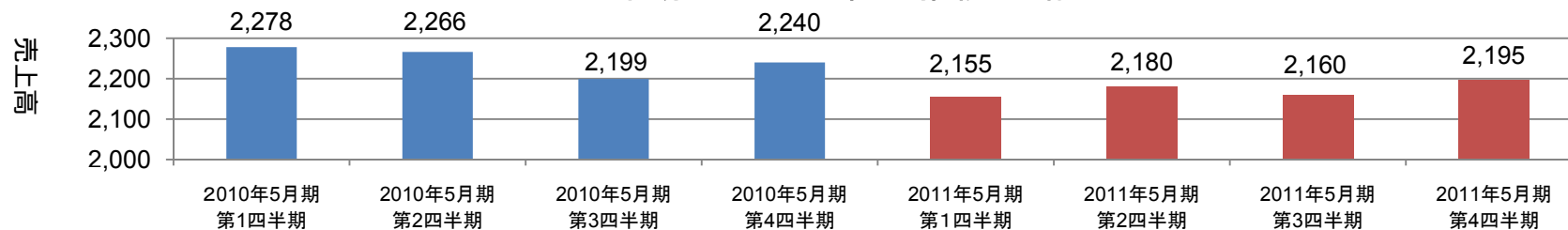
# 2011年5月期の業績<連結>

(単位:百万円)

		2010年5月期 実績	2011年5月期							
			上半期			見通し		通期実績		
			実績	対前年 差額	対前年 比率	期初設定	変更	実績	対前年 差額	対前年 比率
売上高		8,983	4,336	△208	95.4%	9,280	8,784	8,692	△ 291	96.8%
サプライ事業	リサイクル商品	2,558	1,235	△84	93.6%	2,559	2,472	2,405	△ 153	94.0%
	OAサプライ商品	5,432	2,621	△113	95.8%	5,338	5,296	5,266	△ 165	97.0%
	その他	719	357	2	100.6%	1,082	771	772	52	107.4%
ソリューション事業	IT商品	273	121	△ 12	90.9%	300	243	247	△ 24	91.0%
売上総利益		2,300	1,118	△64	94.5%	2,405	2,284	2,208	△ 91	96.0%
売上総利益率		25.6%	25.8%	-	-	25.9%	26.0%	25.4%	-	-
販売費及び一般管理費		2,116	1,065	21	102.1%	2,207	2,178	2,159	43	102.0%
営業利益		184	52	△86	37.9%	197	105	49	△ 135	26.7%
経常利益		173	47	△84	36.2%	186	103	44	△ 128	25.6%
当期純利益		94	19	△58	25.3%	99	50	18	△ 76	19.8%

(単位:百万円)

## 四半期ごとの売上高の推移(連結)



# 2011年5月期 決算ハイライト<連結>

## <サプライ事業>

### リサイクル商品

リパクトナーは、販売本数が対前年度比100.3%と前年の販売本数を維持するものの、競合各社との継続的な価格競争により販売単価が下落し、売上高は対前年比94.0%と減少した。

### 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PPC用紙、ロールペーパー、オーダー用紙の販売量が落ち込み、売上高は対前年比97.0%と減少した。

### その他の (ステーションナリー商品他)

一般事務用品の販売が好調であったことと電化製品の売上増により、売上高は増加し、対前年売上比が107.3%となる。

## <ソリューション事業>

### IT商品

企業各社のIT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、対前年売上比91.0%と減少した。

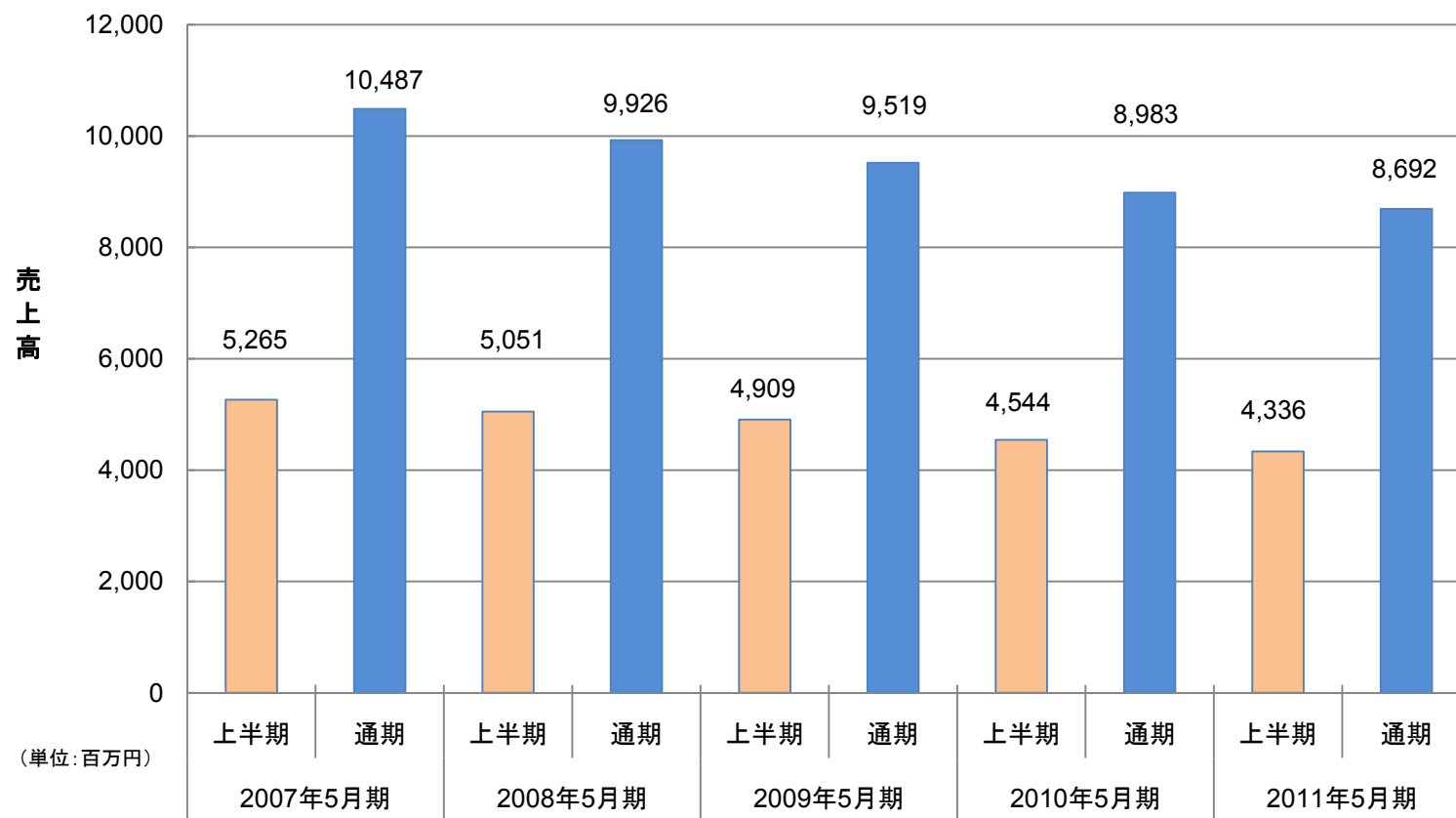
### 株主還元

期末配当7.0円

### 震災の影響

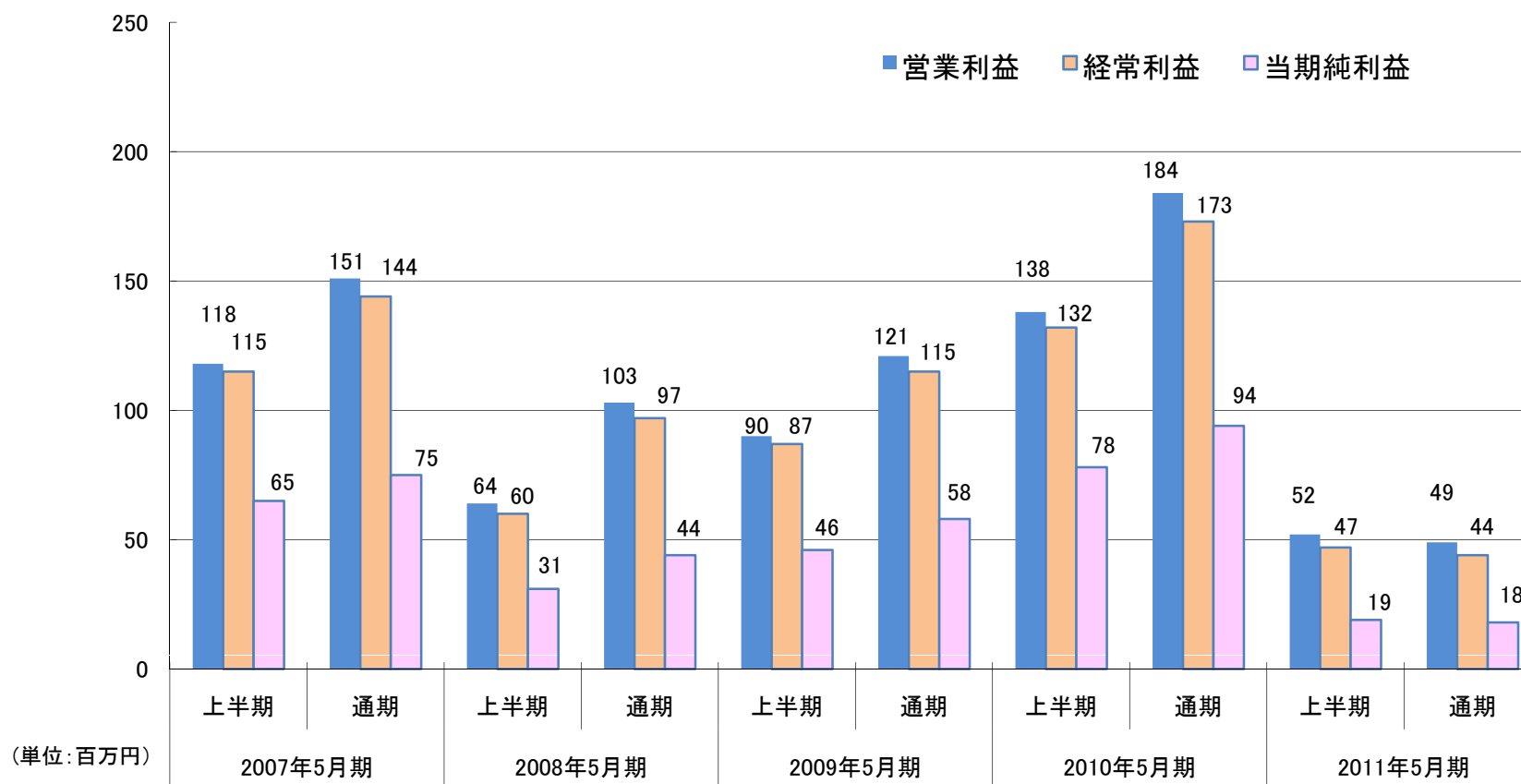
直接的影響:当社およびグループ従業員・家族、ならびに拠点建屋への被害はなし。  
生産・販売への影響:一部商品の入荷不順ならびに買い控えによる販売減少など、業績全体への影響あり。

# 業績の推移<売上高 連結>



売上高は、企業の消耗品使用量の節約とIT投資抑制の影響により8,692百万円、対前年291百万円(対前年比96.8%)の減収。

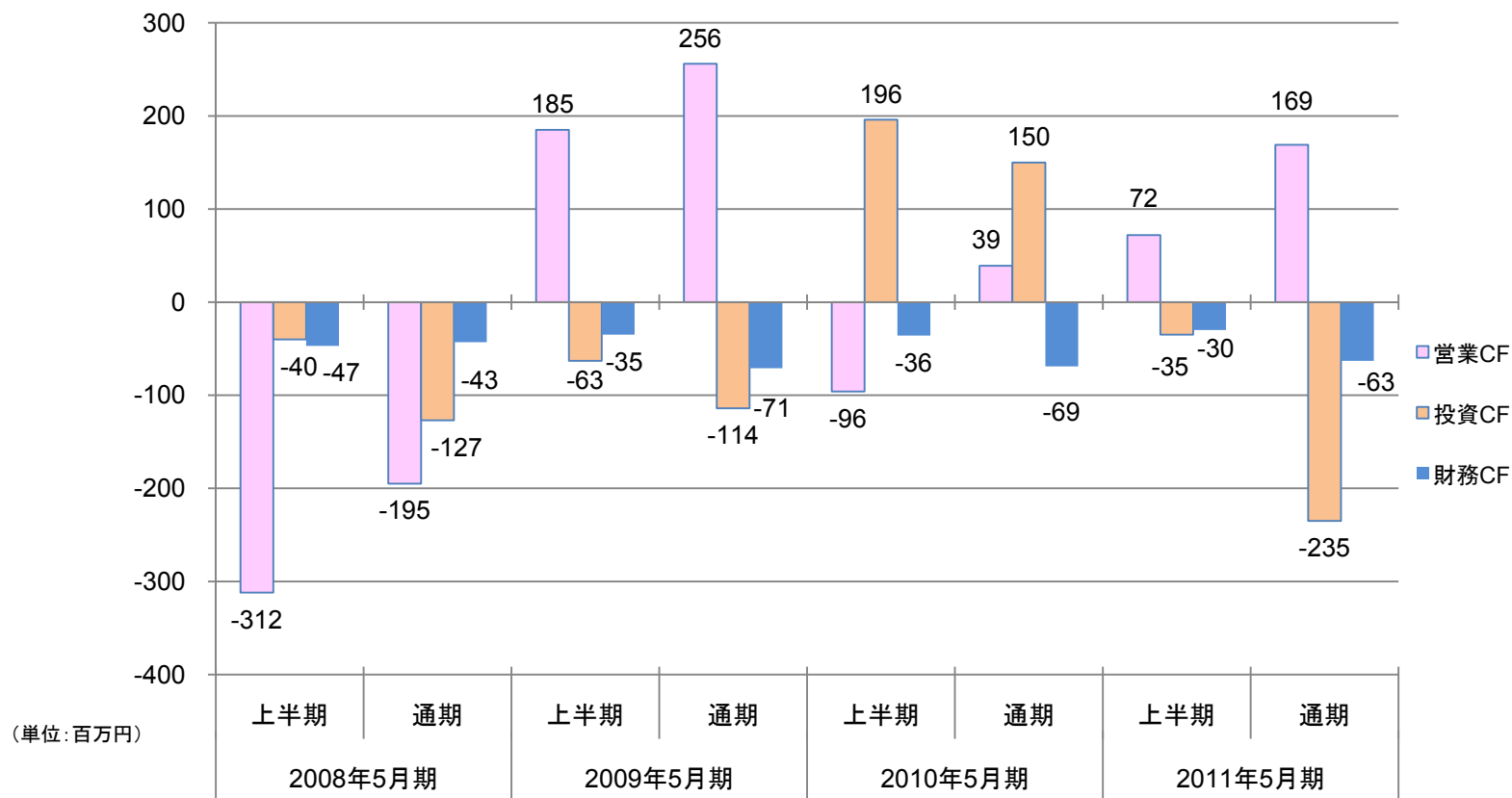
# 業績の推移＜営業利益・経常利益・当期純利益 連結＞



売上高の減収が影響し、大幅な減益となる。  
**営業利益** 対前年比135百万円減(対前年比26.7%)  
**経常利益** 対前年比128百万円減(対前年比25.6%)  
**当期純利益** 対前年比76百万円減(対前年比19.8%)



# キャッシュ・フロー<連結>



**営業CFは、169百万円となる。**

**投資CFは、主に有形および無形固定資産の取得による支出が190百万円あり、 $\Delta$ 235百万円となる。**

**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5百万円、リース債務の返済による支出6百万円により $\Delta$ 63百万円となる。**

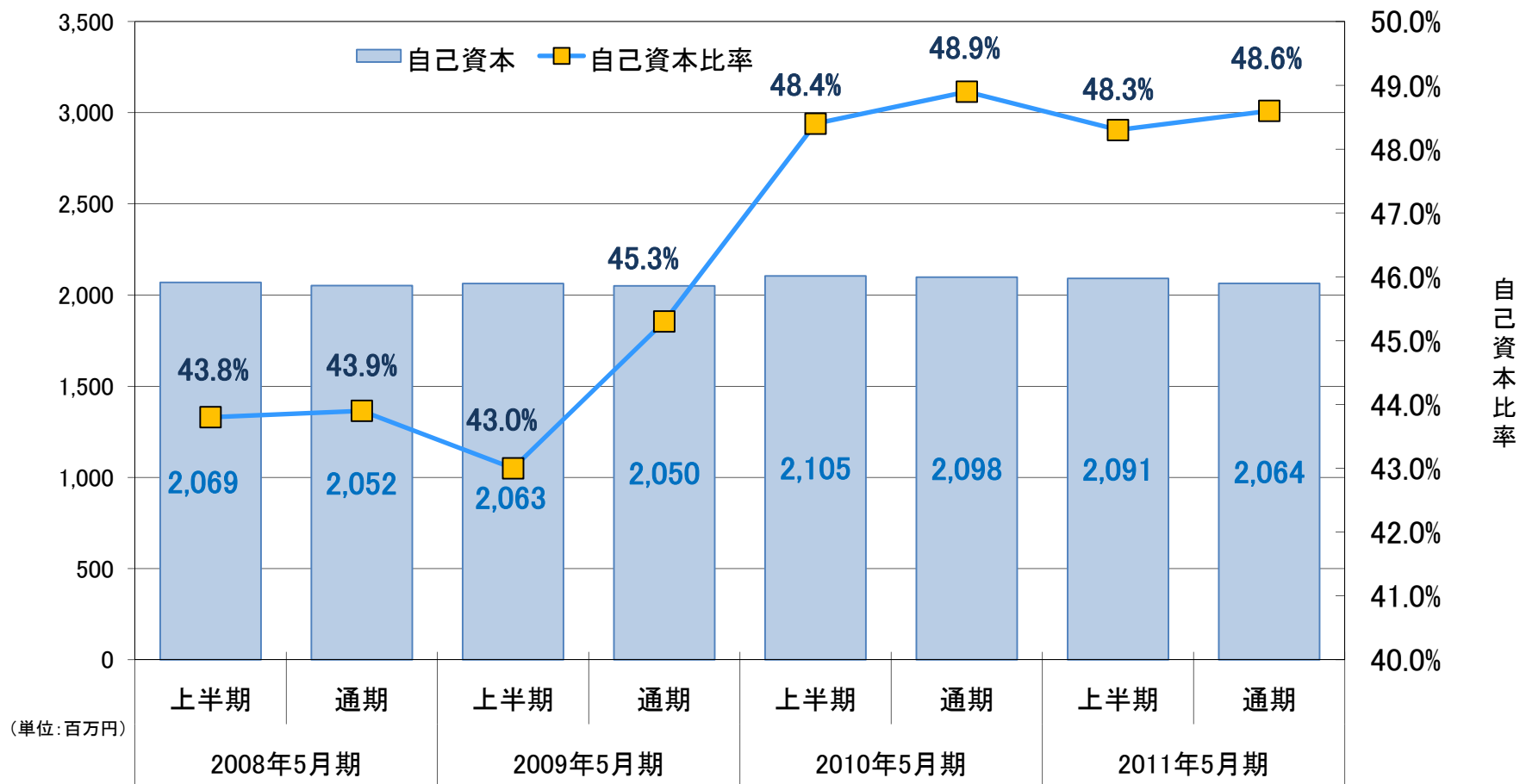
# 貸借対照表<連結>

(単位:千円)

	2010年5月期 上半期	2010年5月期 通期	2011年5月期 上半期	2011年5月期 通期
流動資産	2,652,715	2,632,169	2,651,139	2,455,045
(たな卸資産)	196,501	170,745	156,014	188,763
固定資産	1,701,546	1,657,819	1,682,544	1,795,056
資産合計	4,354,262	4,289,988	4,333,683	4,250,101
流動負債	2,161,858	2,084,071	2,126,004	2,045,959
固定負債	86,452	107,215	115,940	139,496
負債合計	2,248,310	2,191,287	2,241,944	2,185,456
純資産合計	2,105,951	2,098,701	2,091,739	2,064,645
負債純資産合計	4,354,262	4,289,988	4,333,683	4,250,101

たな卸資産回転率が、2010年5月期39.1回から2011年5月期34.4回になり、在庫管理の効率がやや下がった。

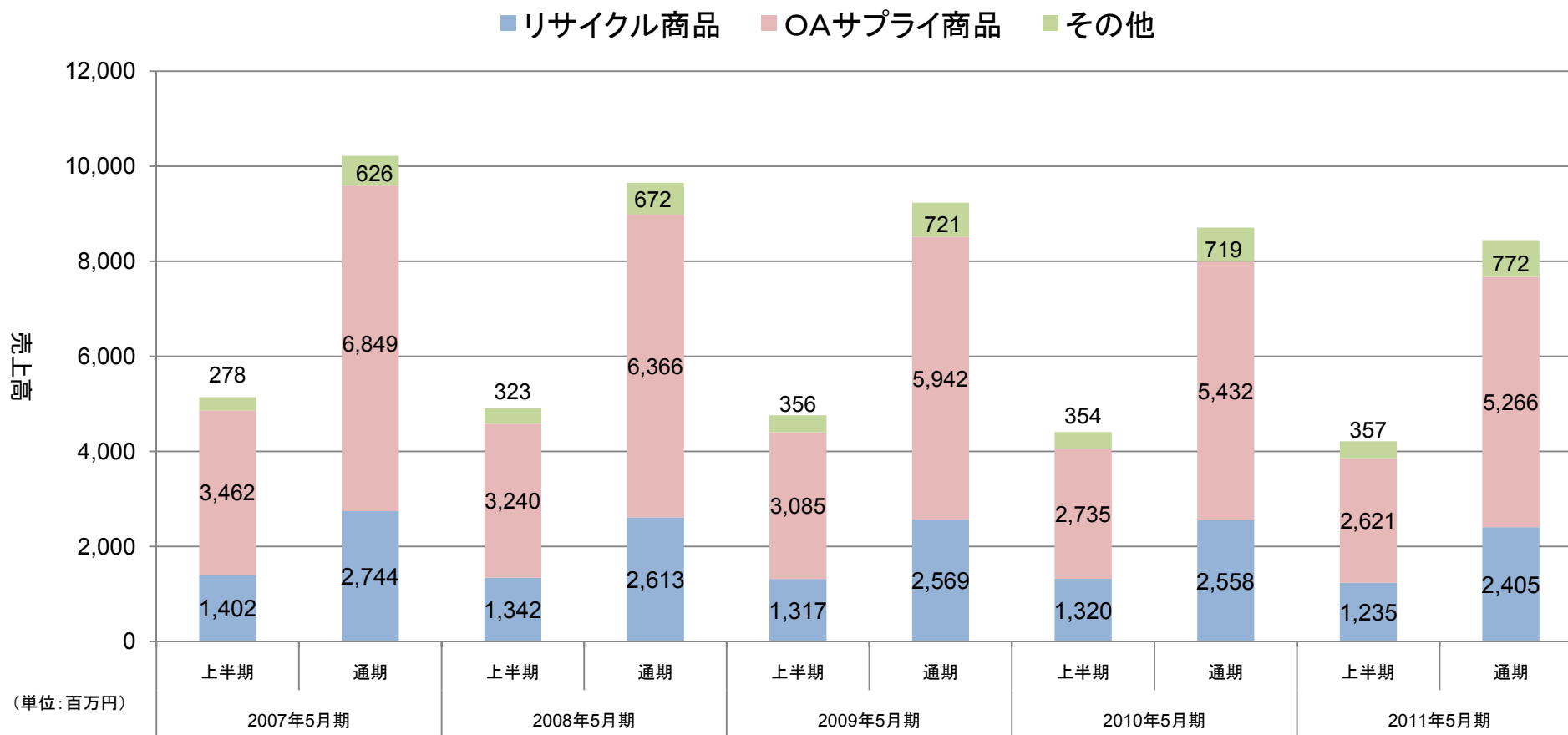
# 自己資本比率<連結>



自己資本比率がやや減少するものの目標の50%に近い比率にて推移する。

# サプライ事業

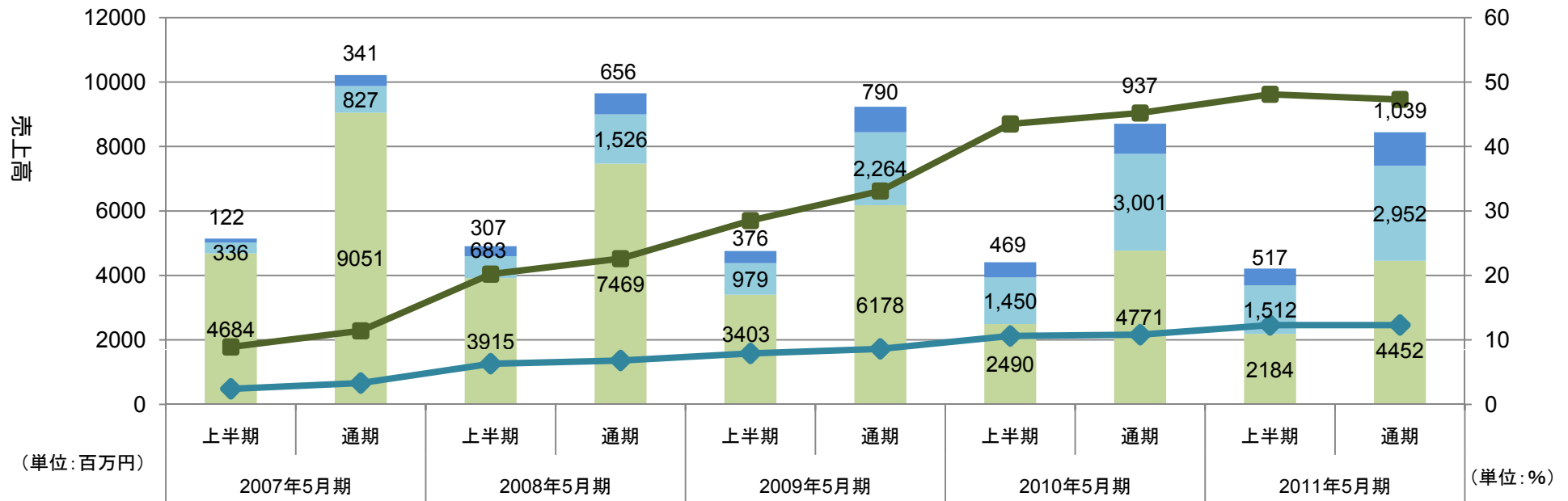
# サプライ事業：品目別売上高推移



サプライ事業全体の売上のうち、過半数以上をOAサプライ商品が占めている。

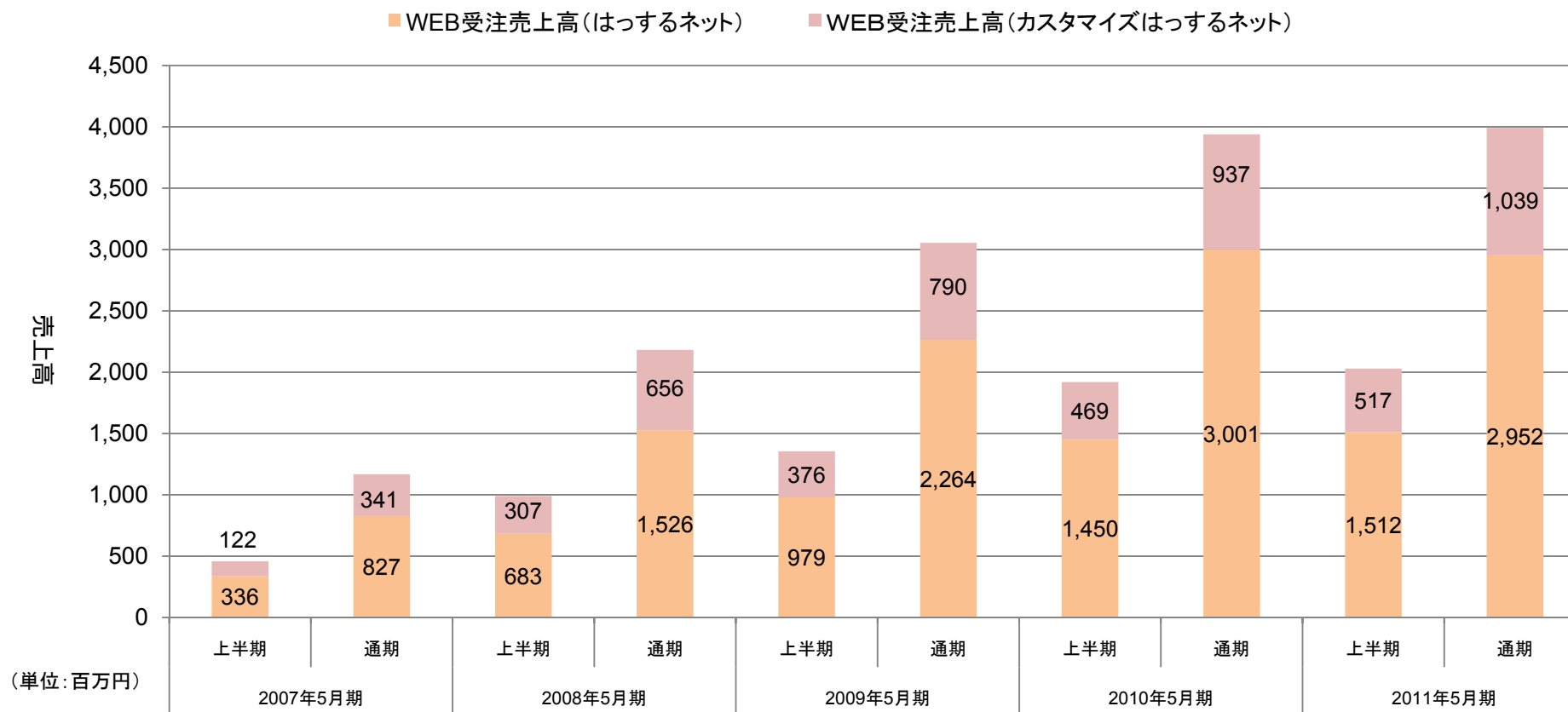
# 販売チャネル別業績推移

- サプライ事業 WEB以外売上高
- サプライ事業 WEB受注(はっするネット)売上高
- サプライ事業 WEB受注(カスタマイズはっするネット)売上高
- ◆ サプライ事業売上中 カスタマイズはっするネット比率
- サプライ事業売上中 WEB受注比率



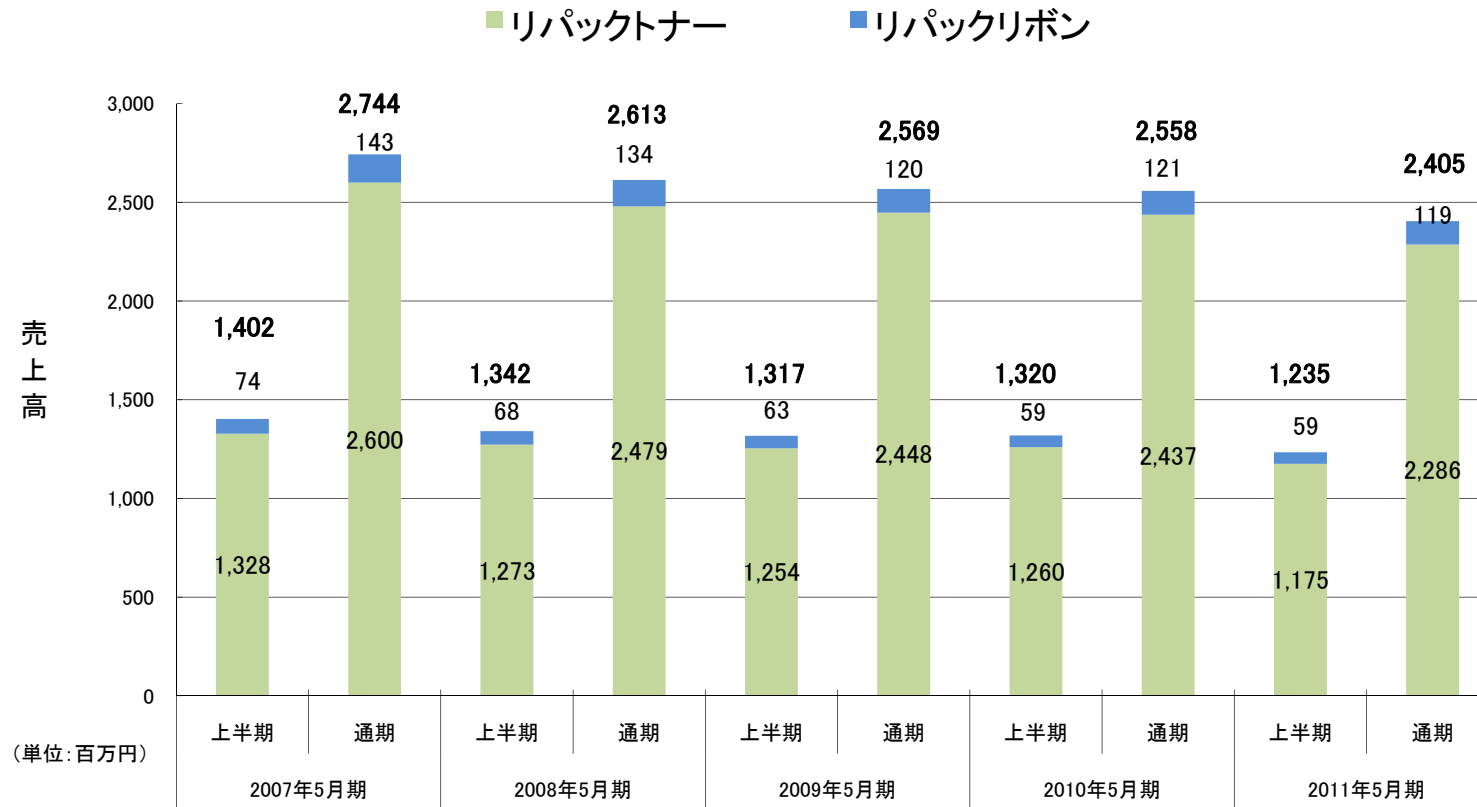
サプライ事業全体の売上に占めるカスタマイズはっするネットの割合は年々増加している。

# はっするネット売上高の内訳



はっするネット全体の売上に占めるカスタマイズはっするネットの割合は  
上昇傾向にて推移する。

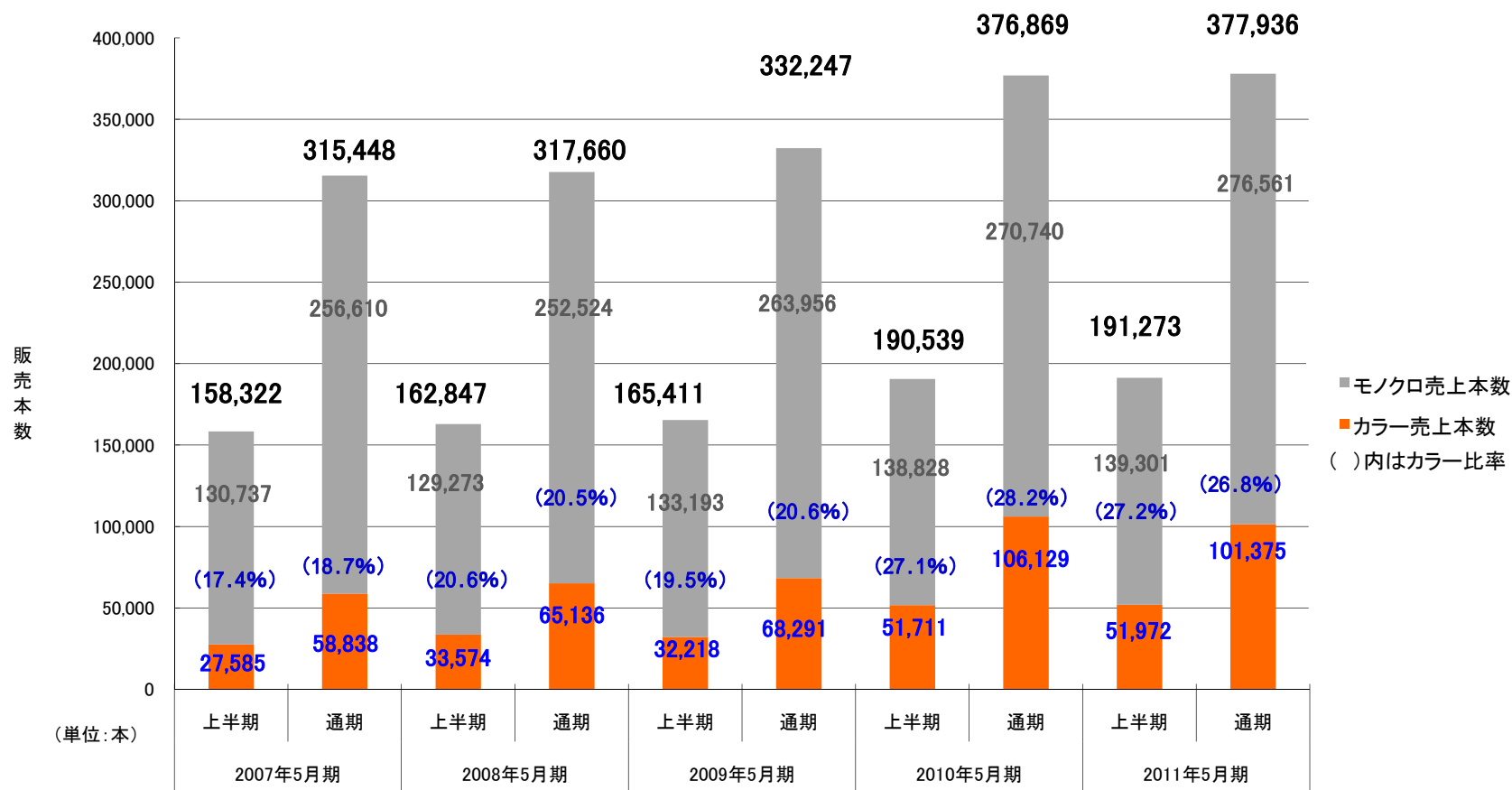
# リサイクル商品の売上高推移



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、2,405百万円、対前年153百万円(対前年比94.0%)の減収。

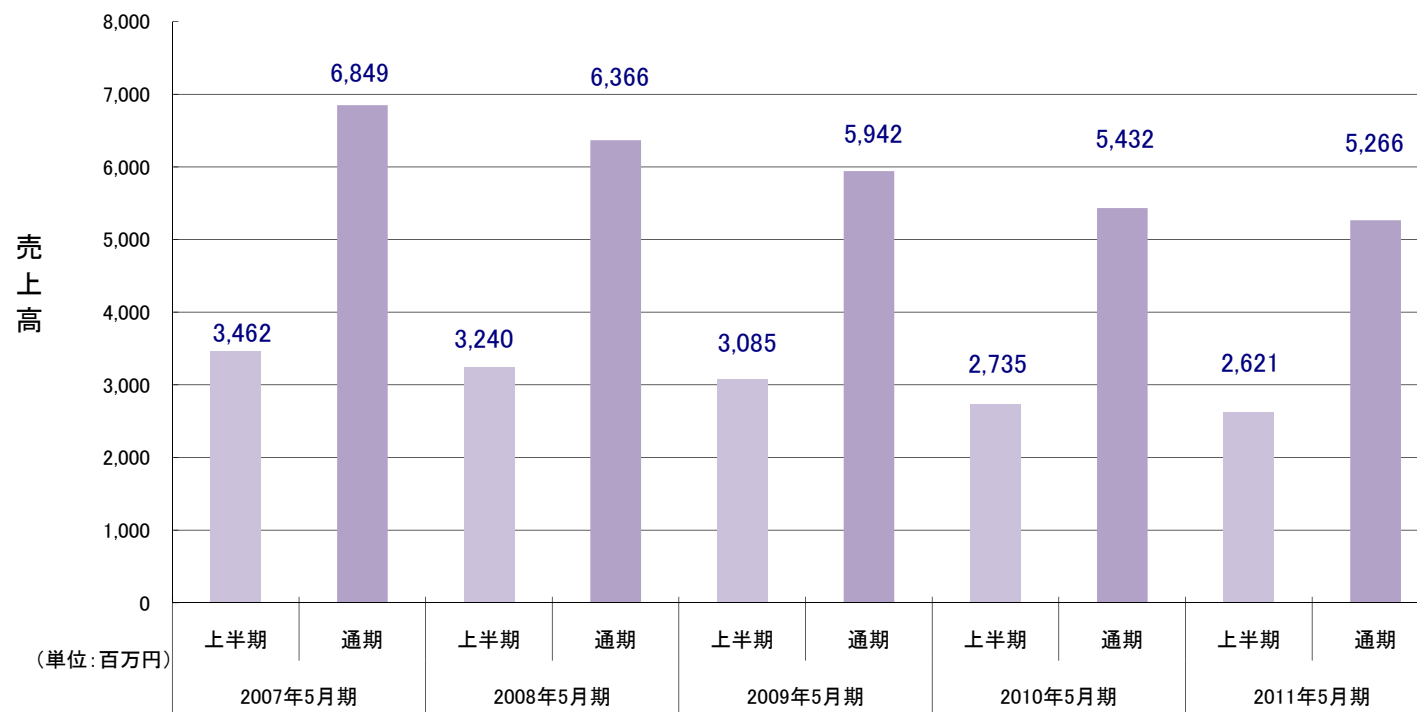


# リサイクル商品(リパクトナー)の販売本数の推移



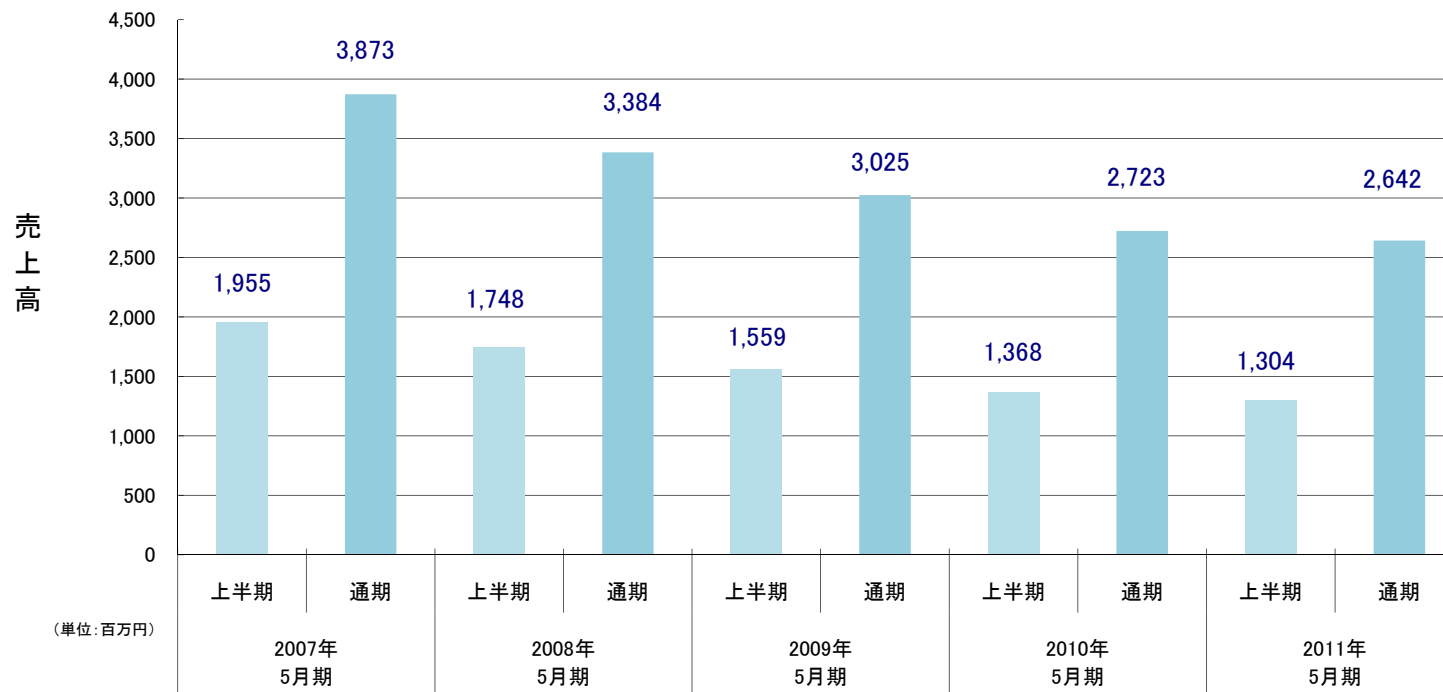
お客様の継続的な経費削減意識により、リパクトナーの販売数量は前年対比100.3%を維持する。

# OAサプライ商品の売上高推移



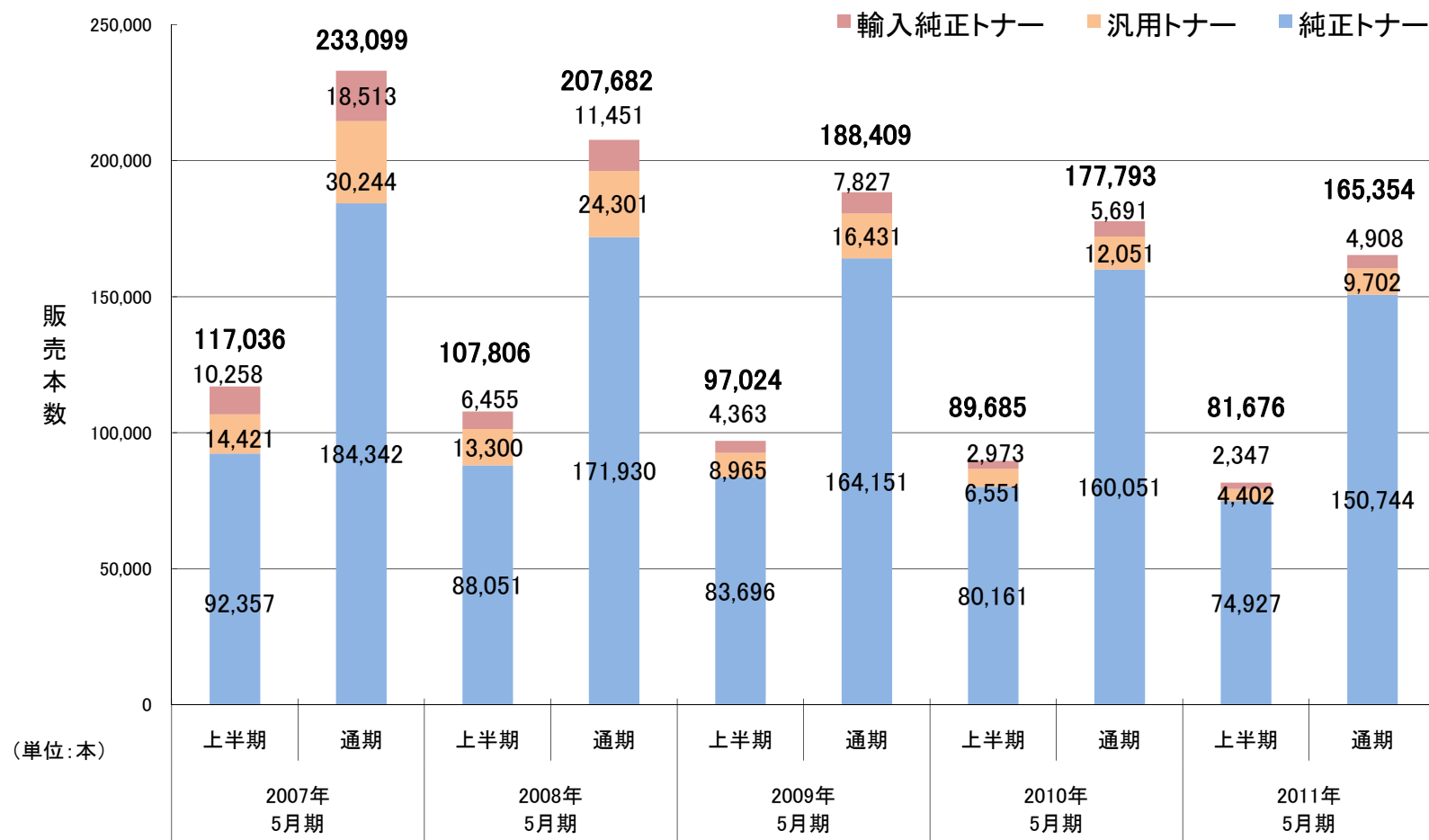
震災の影響による一部の新品トナーカートリッジ並びに紙製品の入手不順とともに、新品トナーカートリッジ、紙製品のPPC用紙、ロールペーパー、オーダー用紙の販売量が減少し、5,266百万円、対前年165百万円(対前年比97.0%)の減収。

# OAサプライ商品（新品トナーカートリッジ）の売上高推移



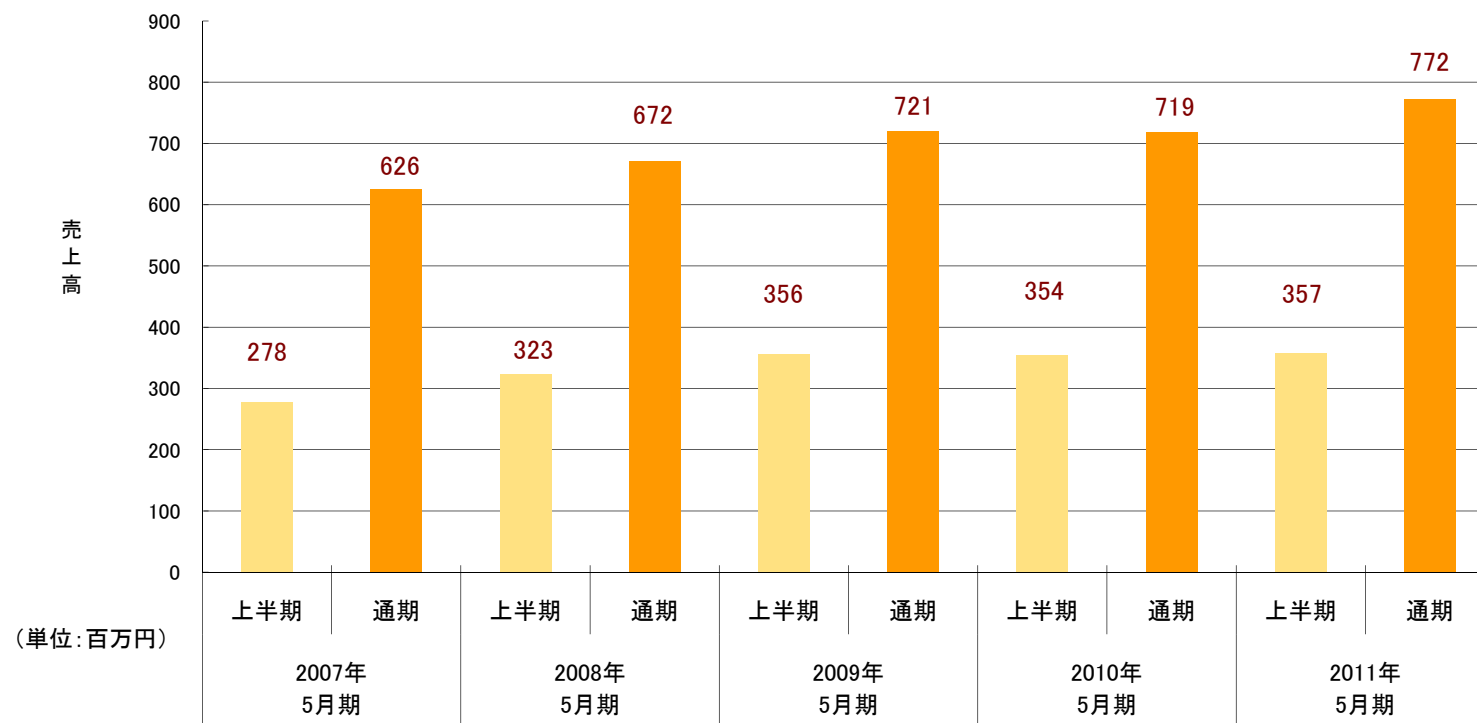
輸入純正トナーカートリッジ及び汎用トナーカートリッジの入手難が続いたことと、さらには震災の影響もあり、売上高は減少。

# 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、さらには震災の影響により減少。  
輸入純正トナー及び汎用トナーも入手難の上、地震の影響を受け減少。

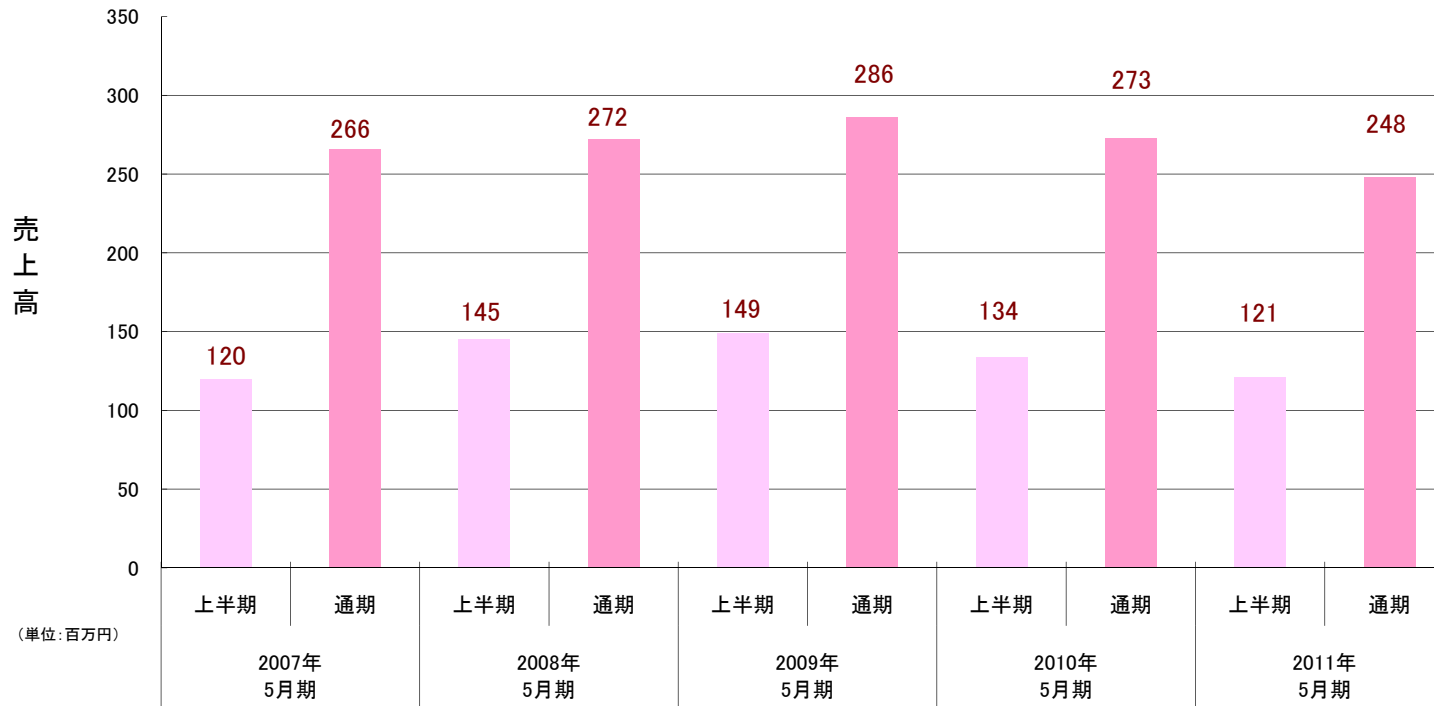
# その他商品の売上高推移



一般事務用品の販売が好調であったこと、電化製品の売上増により、売上高は増加し、53百万円(対前年比107.4%)の増収となる。

# ソリューション事業

# 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、24百万円(対前年比91.0%)の減収。

# .2012年8月期業績見通し

---

ケイティケイ 株式会社



# 2012年8月期の見通し＜連結＞

## ＜サプライ事業＞

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

「ケイティケイ はっするネット」の導入を推進し、新品トナーカートリッジを中心に拡販をする。

その他

「はっするネット」のWeb受注率アップ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、顧客の困り込みを行う。販売網強化の一環として「ケイティケイ はっするネット」FC(フランチャイズチェーン)の展開を推進し、売上の拡大を図る。

## ＜ソリューション事業＞

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。

株主還元

次期の見通しを勘案し、10円配当を予定する。

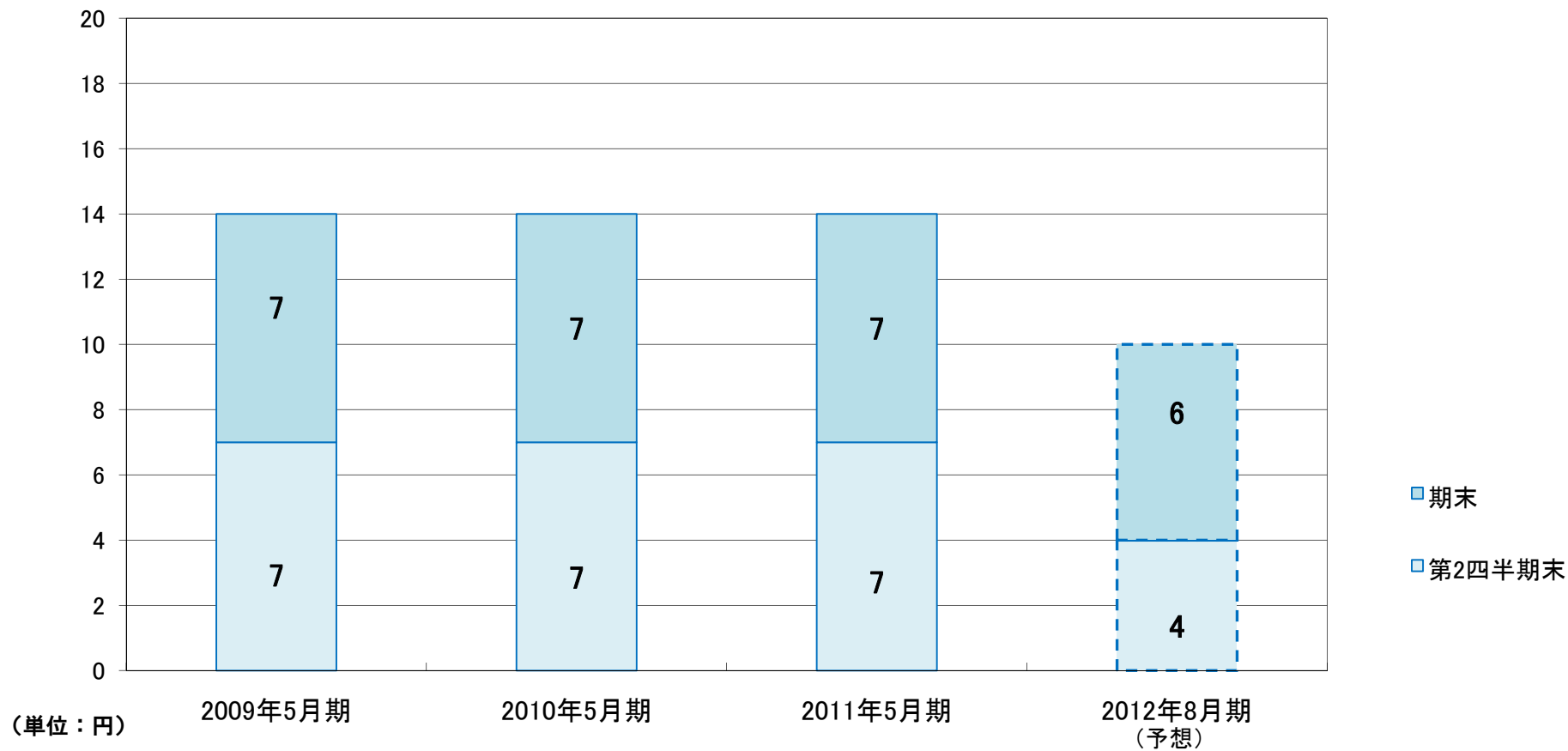
# 2012年8月期業績の見通し<連結>

(単位:百万円)

		2011年5月期 (2010年5月21日～ 2011年5月20日)	2012年8月期(第4四半期累計期間) (2011年5月21日～2012年5月20日)		2012年8月期(通期) (2011年5月21日～ 2012年8月20日)		
			実績	見通し		対前年	
						差額	比率
売上高		8,692	8,885	193	102.2%	11,109	
サプライ事業	リサイクル商品	2,405	2,367	△37	98.4%	2,960	
	OAサプライ商品	5,266	5,435	169	103.2%	6,797	
	その他	772	812	40	105.2%	1,015	
ソリューション事業	IT商品	248	269	20	108.3%	336	
売上総利益		2,208	2,337	128	105.8%	2,920	
販売費及び一般管理費		2,159	2,247	88	104.1%	2,817	
営業利益		49	89	40	181.9%	103	
経常利益		44	82	38	186.1%	94	
当期純利益		18	37	19	201.4%	44	

次期は決算期の変更(決算期日5月20日→8月20日)に伴い、  
2011年5月21日から2012年8月20日までの15ヶ月間の変則決算と  
なる予定です。

# 配当金



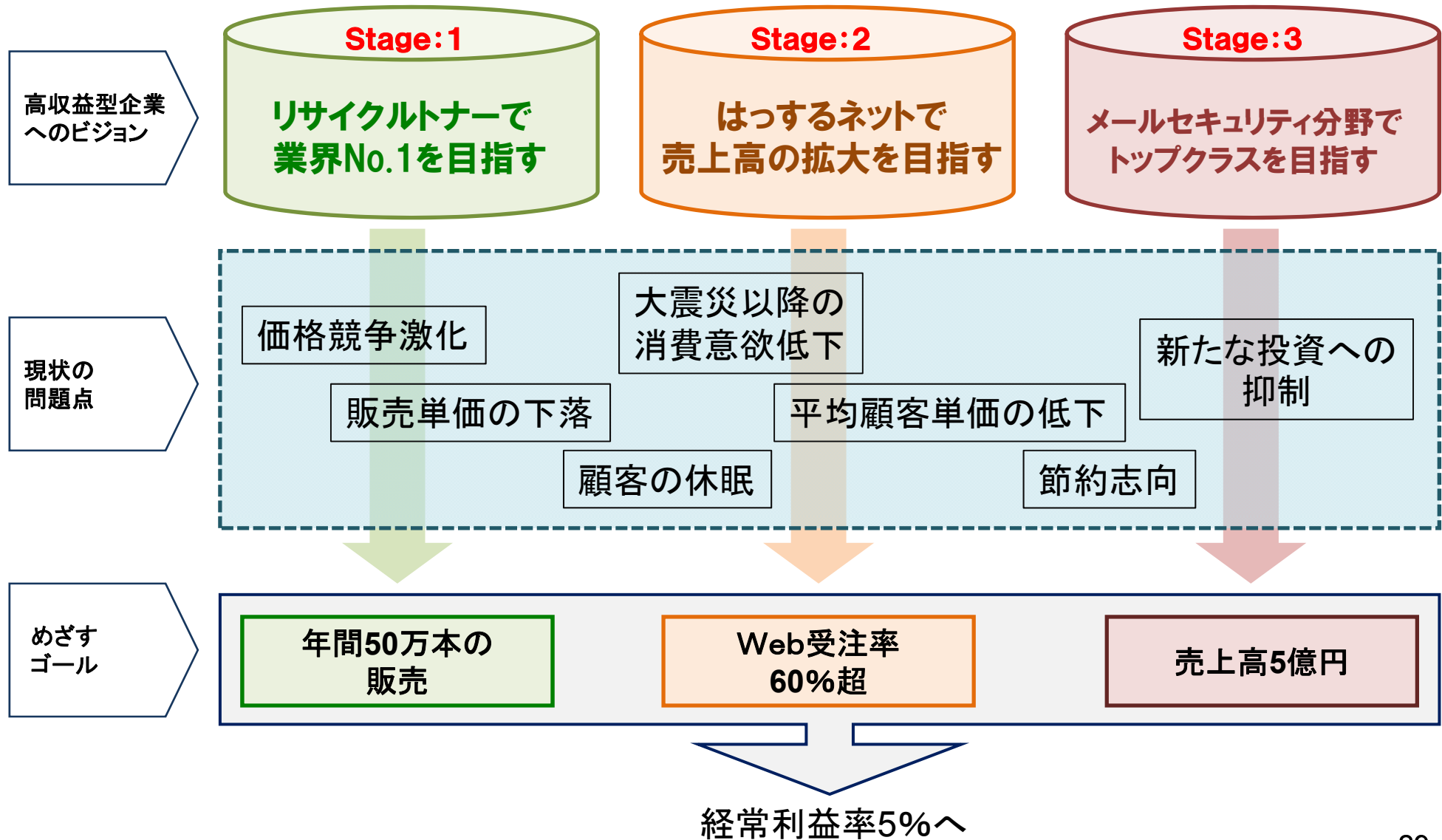
配当については、実績ベースによる安定的な配当の継続を基本とし、今後の事業展開を勘案した上で業績に対応した配当を行います。

# 事業戦略

---

ケイティケイ株式会社

# 3本柱の将来的展望



# 2012年8月期事業戦略

## 施策① 新規顧客の開拓

- －はっするネットFC展開

## 施策② 顧客の定着化

- －カスタマイズはっするネットへの移行促進
- －顧客接点の強化
  - ・BASS

## 施策③ 顧客単価の増加

- －高付加価値商品の提供
  - ・PB商品
    - －リサイクル商品:生産性をUPし、コストダウンへ
    - －自社ブランドプリンター
    - －IT商品:クラウド
- －提案型営業
  - ・クロスセル

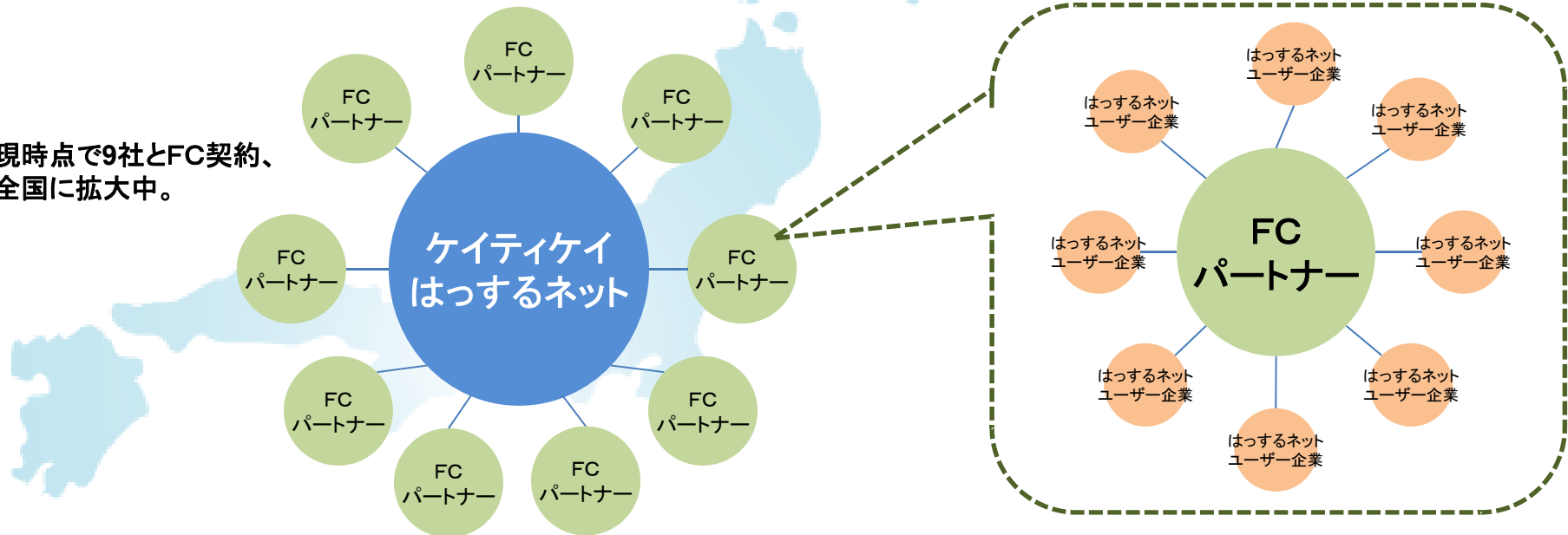
競争力強化  
生き残りへ

## －はっするネットFC展開

はっするネットFC本部を新設、専任スタッフがFCパートナー獲得に向けて継続的に活動中。

FCパートナー契約数 × 獲得法人数 = はっするネットユーザー企業数

現時点で9社とFC契約、  
全国に拡大中。

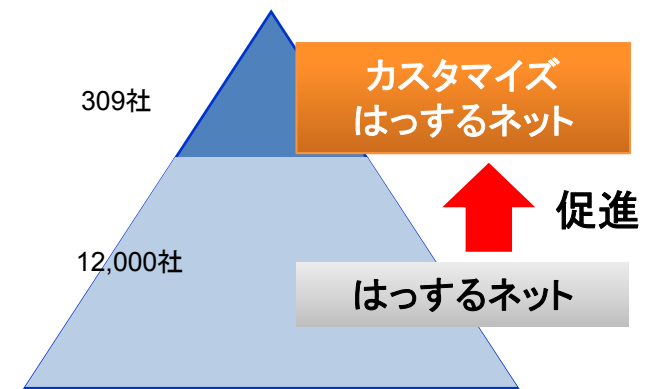
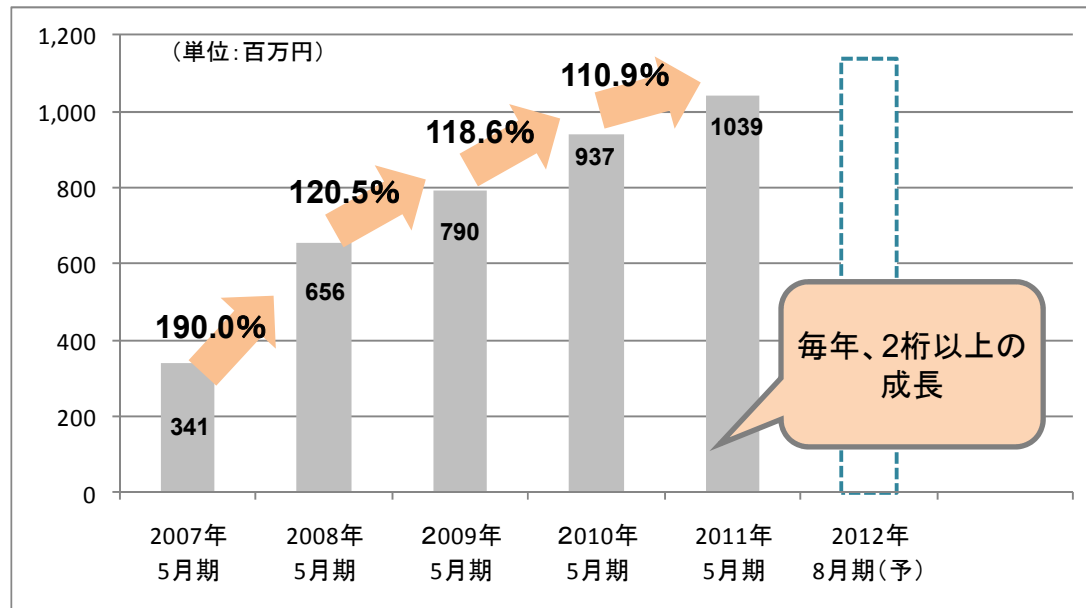


FCパートナー契約数に比例して、はっするネットユーザー企業(新規顧客)数が増加。

## 一カスタマイズはっするネットへの移行促進

一般のはっするネット会員企業のカスタマイズ化を促進することにより、顧客との結びつきを深くし、さらなる売上拡大をめざします。

【カスタマイズはっするネットの売上の推移】



【お客様メリット】

- ◎購買業務の簡易化
- ◎不必要な購入の排除

カスタマイズニーズに個別に対応、顧客満足度を向上。



### 一顧客接点の強化～BASS（ビフォア・アフターセールス・サービス）

東日本、中日本、西日本の各営業部に教育・研修を積んだBASS専門要員を配置。



#### 【得られるメリット】

- ◎リパケットナー使用前の清掃⇒不安解消
- ◎リパケットナー使用後の清掃⇒トラブル未然防止  
（プリンターとトナーカートリッジの問題の分離）
- ◎トラブル時の迅速対応
- ◎お客様情報の収集



安心感・信頼感の創出

専門要員によるプリンターメンテナンスで、お客様との絆づくりに貢献。

# 顧客単価の増加

## 一 高付加価値商品の提供 ~リサイクルトナー:生産性をUPし、コストダウンへ

熾烈な競争が引き続き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。

### 生販一体によるリサイクルトナーへの継続的な取組み

【選択と集中】/組織営業力強化



リサイクルトナーの販売本数UP

生産効率(駒ヶ根工場)の向上



リサイクルトナーのコストDOWN

価格競争力の強化



競合各社に打ち勝つ



更なる販売本数増へ

連結収益の最大化

### 施策③

## 顧客単価の増加

### 一高付加価値商品の提供 ～リパックインク・リボンの拡充

リパクトナーに加え、連結子会社であるアイオーテクノで製造するリパック商品（リパックインク、リパックジェル、リパックリボン）の販売を強化する。

**リパックインク** アイオーテクノ春日井工場での「リパックインク」の再生、本格化。

売上、拡大中！

2011年 5月期	売上	221百万円	(対前年比 116.8%)
--------------	----	--------	---------------

**PFRSとの相乗効果**

リコージェルジェットプリンター向け  
リサイクル商品


ジェルインクカートリッジリサイクル  
**RepackGel**  
[リパックジェルインクカートリッジ]

**販売活動の強化**  
リパクトナーに次ぐ新たな柱に。



**リパックリボン** 競合会社が淘汰され、製造できる会社が少なくなっている。

継続的な対応  
利益率の高いビジネスが可能に。



連結  
収益の  
最大  
化

競争優位性の強いリパックインク・リボンで、売上総利益率を改善

### 施策③

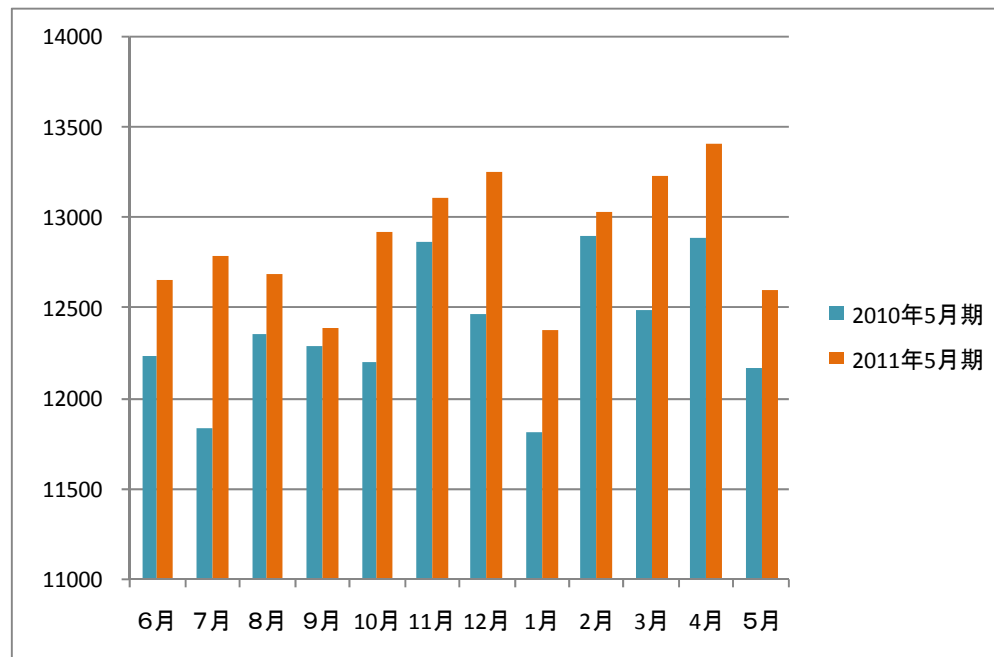
## 顧客単価の増加

### 一 提案型営業でクロスセルを推進

稼働客数の  
推移

2010年5月期と2011年5月期の  
月毎の稼働客数(購入お客様数)の比較

単位)稼働客数



毎月の稼働客数(購入お客様数)は  
対前年比プラスで推移、着実に増加中。



今後はプラスワン商材を中心に  
クロスセルを推進

#### 【プラスワン商材の一例】

- ◇印刷物……名刺、名入れ封筒、案内はがき、帳票、  
オーダー用紙など
- ◇LED蛍光灯……省エネ効果の高い時流にのった商品
- ◇家電品……テレビ、エアコン
- ◇自社商品……IT商品、はっするプリンター

多様化する顧客ニーズに対応、顧客あたりの売上額のアップをめざす

## 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*