



ケイティケイ 株式会社

2012年8月期 第2四半期
決算説明会

2012年1月13日



Listed Company 3035

.2012年8月期 第2四半期業績

.2012年8月期 業績予想

.2012年8月期 事業戦略

I .2012年8月期 第2四半期業績

2012年8月期第2四半期の業績<連結>

(単位:百万円)

		2011年5月期 第2四半期 累計期間	2011年5月期 通期	2012年8月期 第2四半期 累計期間				
				実績	実績	実績	対前年	
							差額	比率
売上高		4,336	8,692	4,188	△ 147	96.6%		
サプライ事業	リサイクル商品	1,235	2,405	1,149	△ 85	93.1%		
	OAサプライ商品	2,621	5,266	2,499	△ 122	95.3%		
	その他	357	772	402	45	112.8%		
ソリューション事業	IT商品	121	248	136	14	111.7%		
売上総利益		1,118	2,208	1,080	△ 37	96.6%		
売上総利益率		25.8%	25.4%	25.8%	-	-		
販売費及び一般管理費		1,065	2,159	1,058	△ 6	99.4%		
営業利益		52	49	21	△ 30	41.6%		
経常利益		47	44	20	△ 26	43.8%		
四半期(当期)純利益		19	18	7	△ 12	38.4%		

【ハイライト】

リサイクル商品

主力のリパケットナーの販売本数が対前年比97.7%と下回り、売上も減少、対前年売上比が93.1%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、対前年売上比が95.3%となる。

その他

一般事務用品が好調であったことに加え電化製品の売上増により、売上高が増加し、対前年売上比が112.8%となる。

IT商品

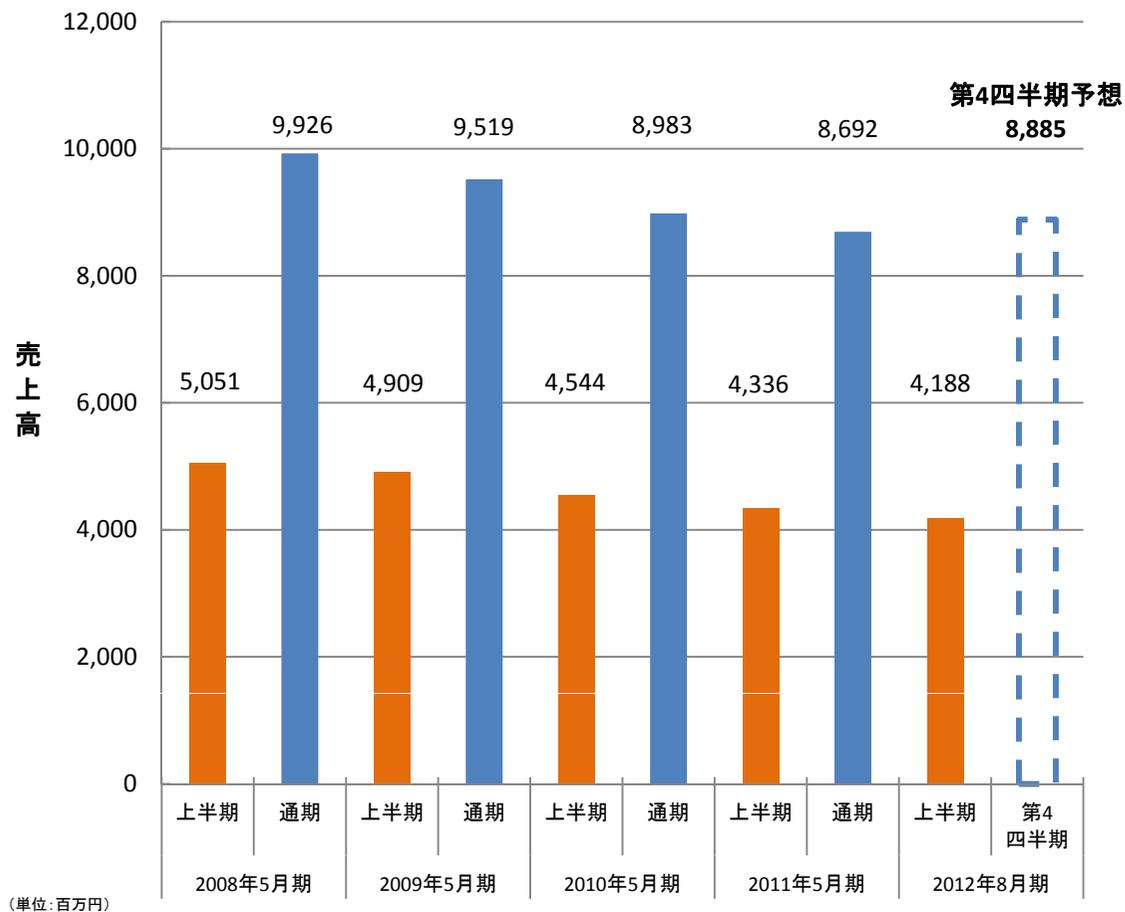
セキュリティ関連商品、DR(災害復旧)関連商品が好調で売上増となり、対前年売上比111.7%となる。

株主還元

配当4.0円

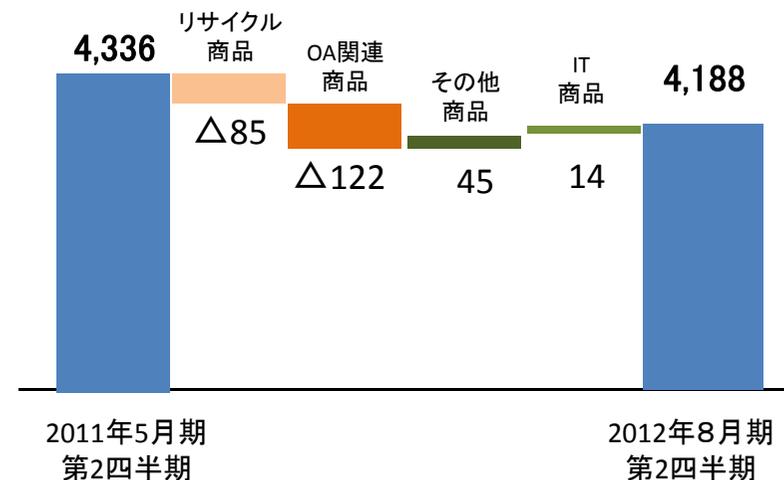
売上高は、リサイクル商品及びOAサプライ商品の減少にて4,188百万円、対前年147百万円(対前年比96.6%)の減収。

業績の推移<売上高 連結>



<売上増減要因>

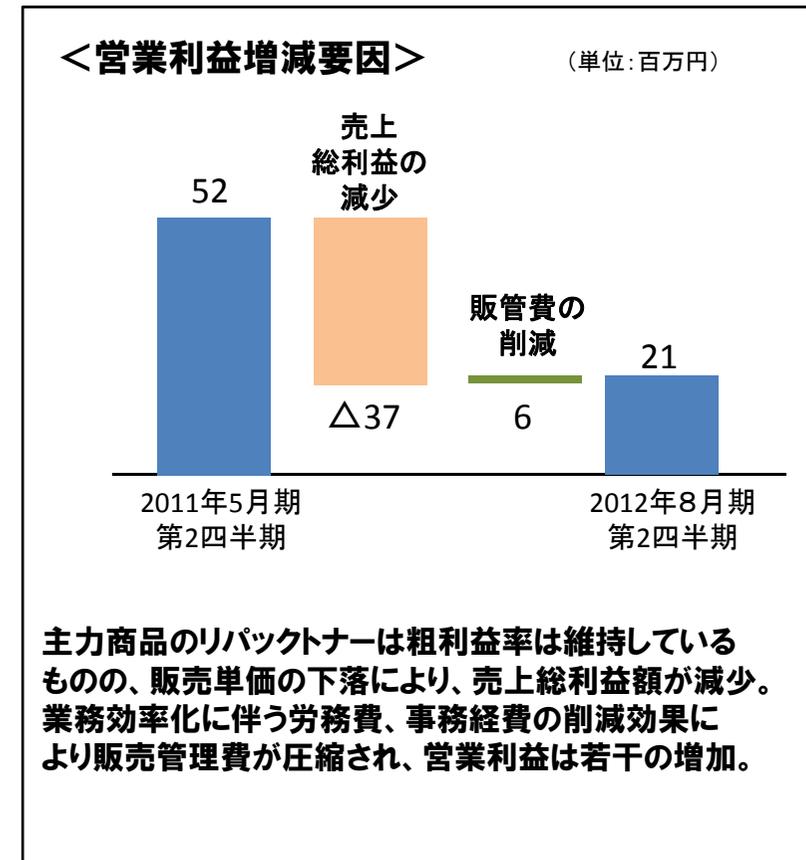
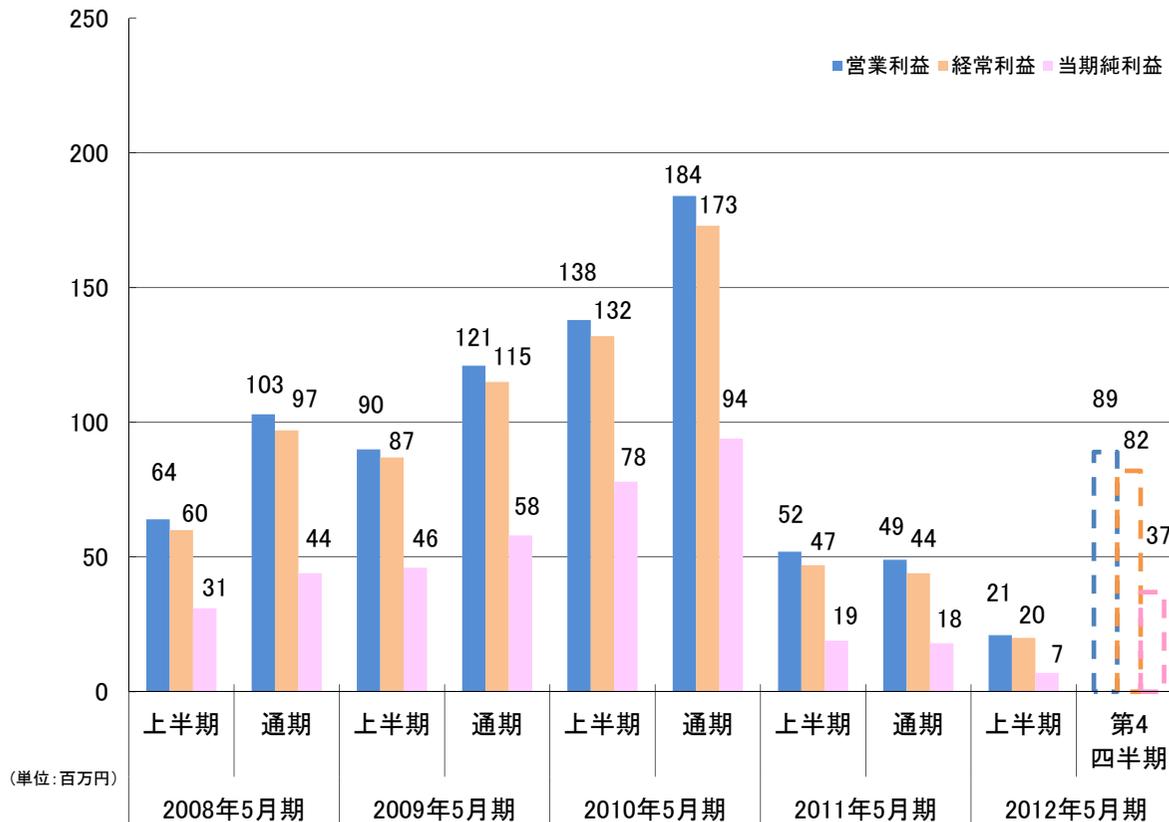
(単位: 百万円)



リサイクル商品はリパケットナーの販売本数が下落。
OA関連商品は主に新品トナーや紙製品の販売量が落ち込み売上が減少。
その他商品における一般事務用品、電化製品の売上が堅調に推移。
IT商品のセキュリティ、DR(災害復旧)関連商品の売上也増加。

売上高は、企業の消耗品の買い控え等により、4,188百万円、対前年147百万円(対前年比96.6%)の減収。

業績の推移<営業利益・経常利益・当期純利益 連結>



減収が影響し、大幅な減益となる。

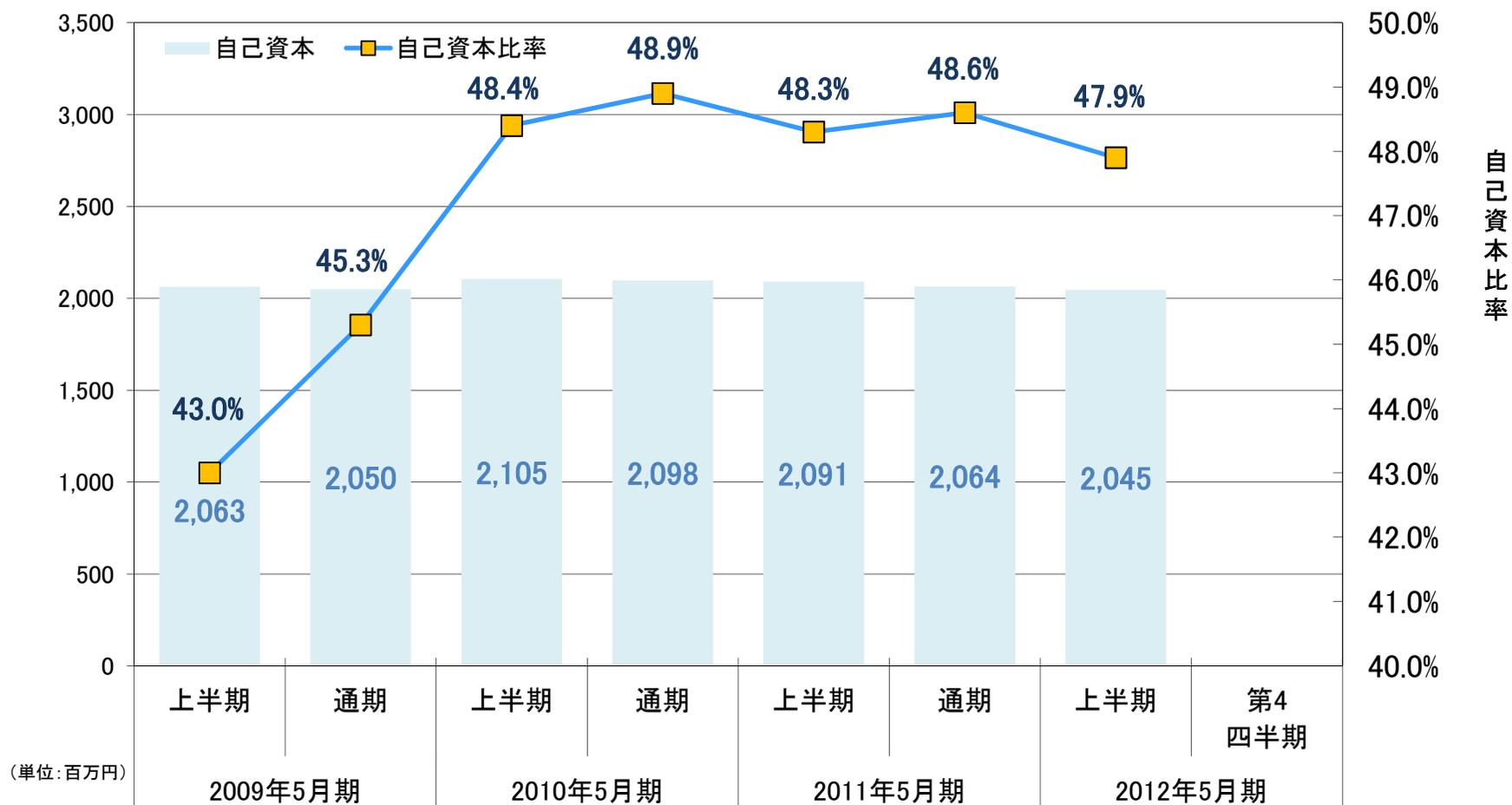
営業利益は21百万円(前年同四半期比58.4%減)、経常利益は20百万円(同56.2%減)、
四半期純利益は7百万円(同61.6%減)

貸借対照表<連結>

(単位:百万円)

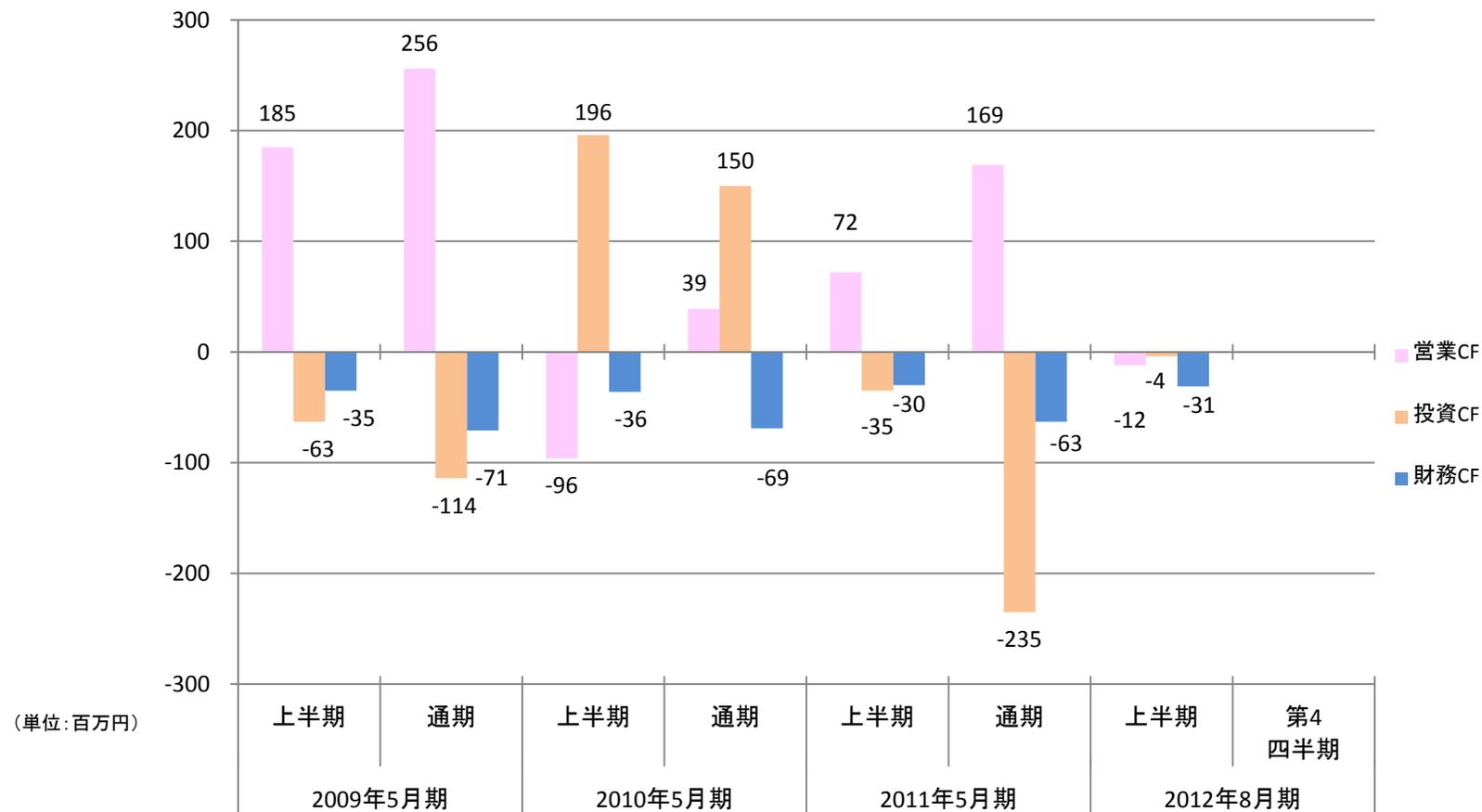
	2009年5月期	2010年5月期		2011年5月期		2012年8月期
	通期	上半期	通期	上半期	通期	上半期
流動資産	2,569	2,652	2,632	2,651	2,455	2,491
(たな卸資産)	228	196	170	156	188	225
固定資産	1,952	1,701	1,657	1,682	1,795	1,781
資産合計	4,521	4,354	4,289	4,333	4,250	4,273
流動負債	2,176	2,161	2,084	2,126	2,045	2,072
固定負債	294	86	107	115	139	154
負債合計	2,471	2,248	2,191	2,241	2,185	2,227
純資産合計	2,050	2,105	2,098	2,091	2,064	2,045
負債純資産合計	4,521	4,354	4,289	4,333	4,250	4,273

自己資本比率<連結>



第2四半期連結会計期間末日が金融機関の休日であったため、支払手形及び買掛金が増加したことにより、自己資本比率はやや低下した。

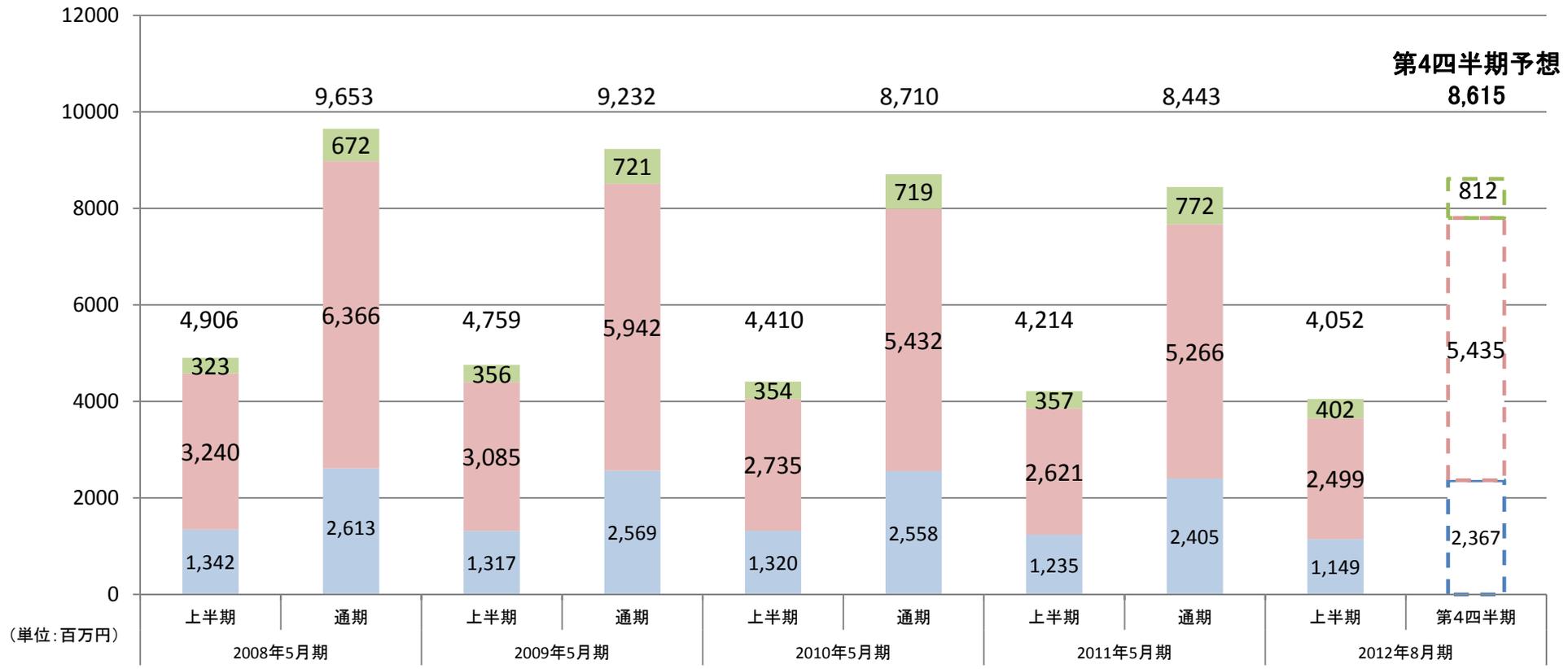
キャッシュ・フロー<連結>



営業活動の結果使用した資金は、12百万円となりました。
 投資活動の結果使用した資金は、4百万円となりました。
 財務活動の結果使用した資金は、31百万円となりました。

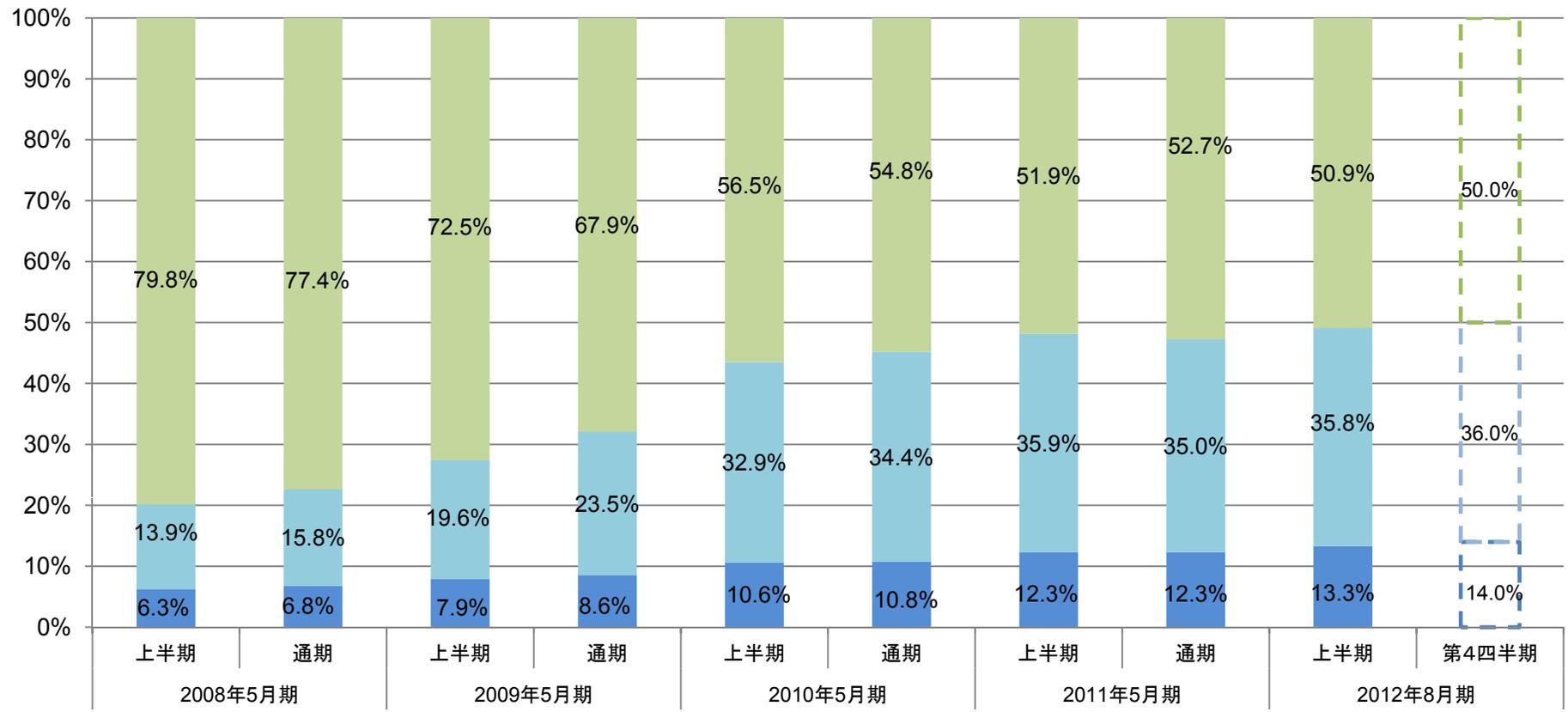
サプライ事業

■ リサイクル商品 ■ OAサプライ商品 ■ その他商品

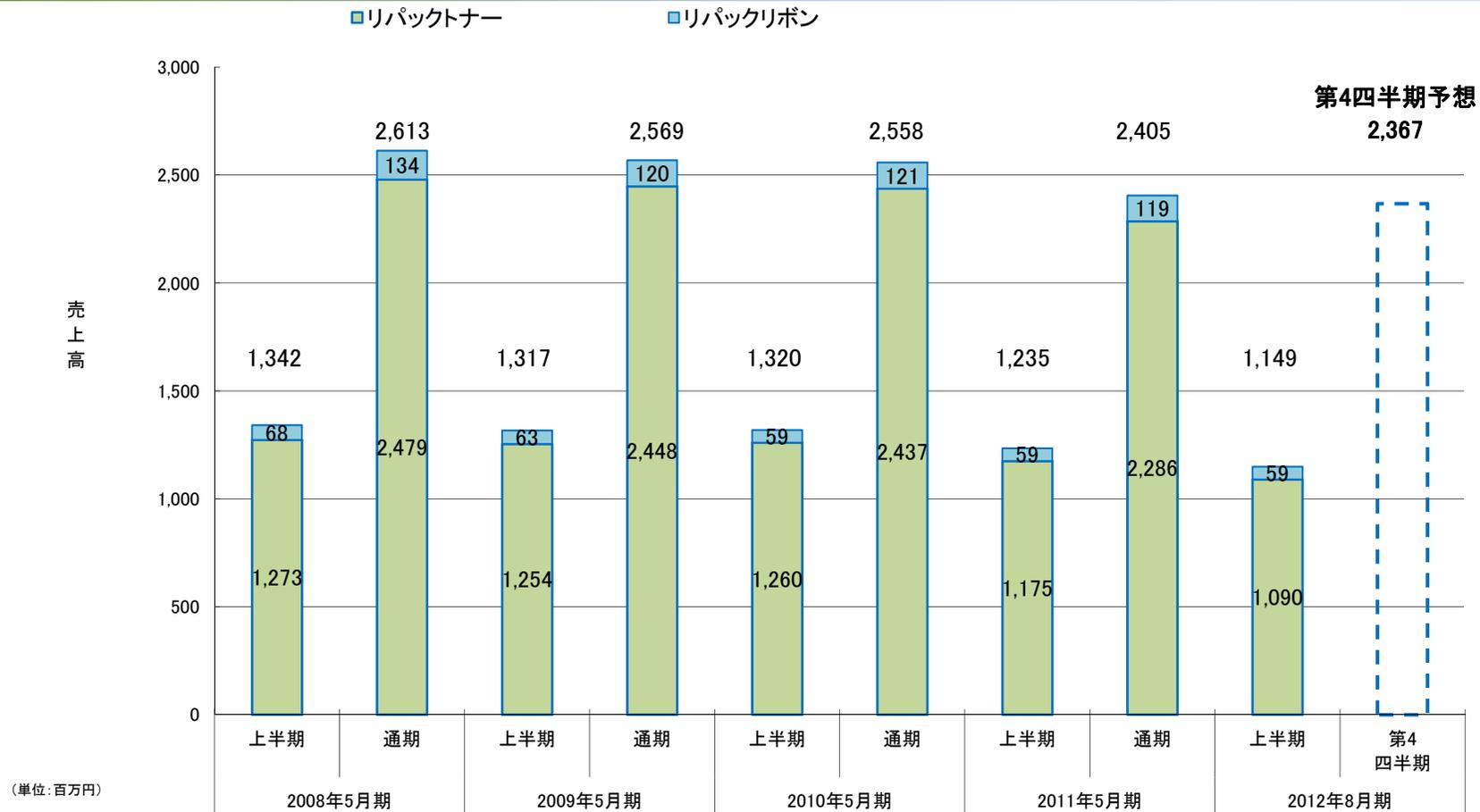


はっするネットの会員増による一般事務用品の販売が好調であったことと、企業向けに販売展開している電化製品の売上増により、その他商品が増収。

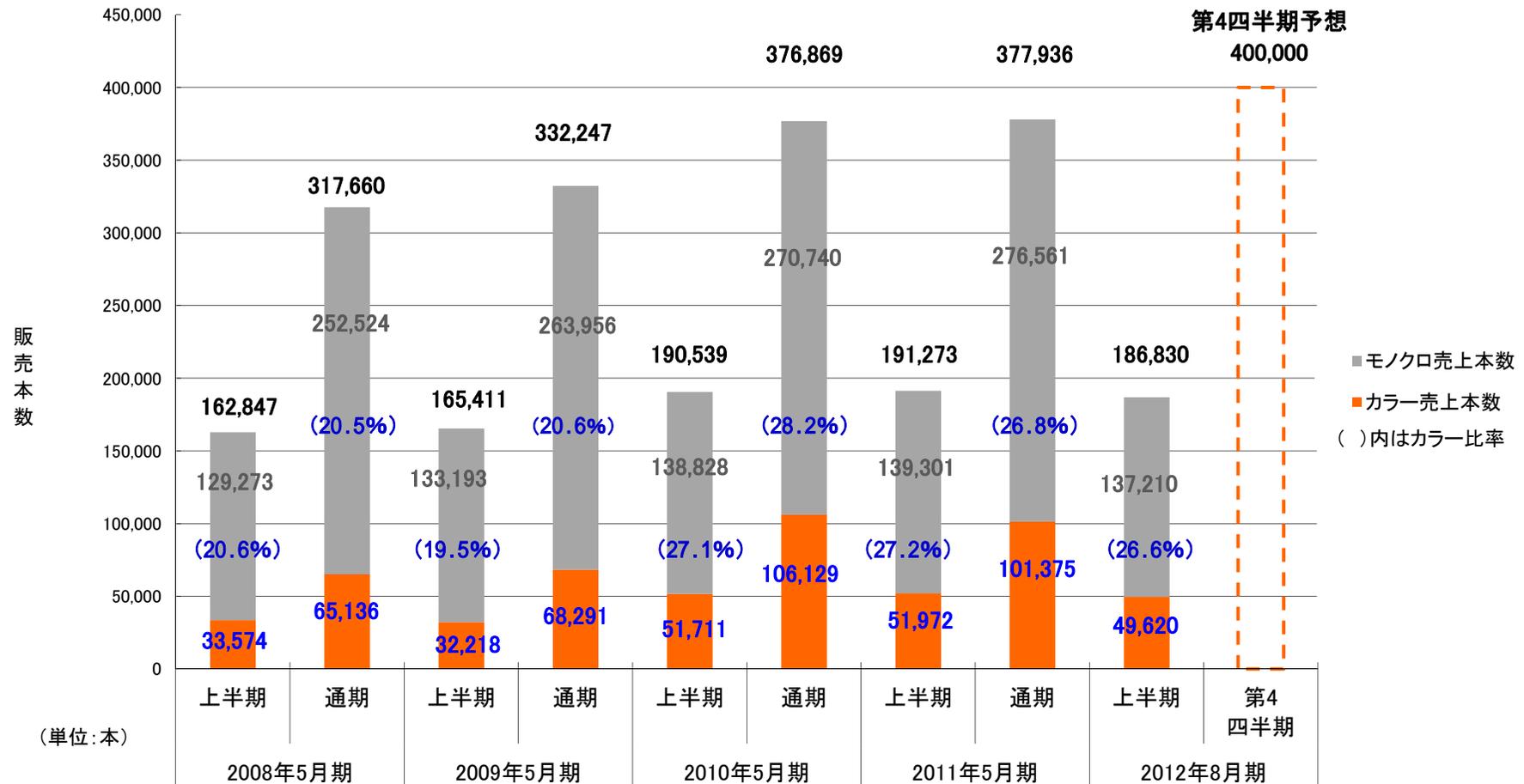
■ サプライ事業 WEB受注(カスタマイズはっするネット)比率 ■ サプライ事業 WEB受注(はっするネット)比率
 ■ サプライ事業 WEB以外売上比率



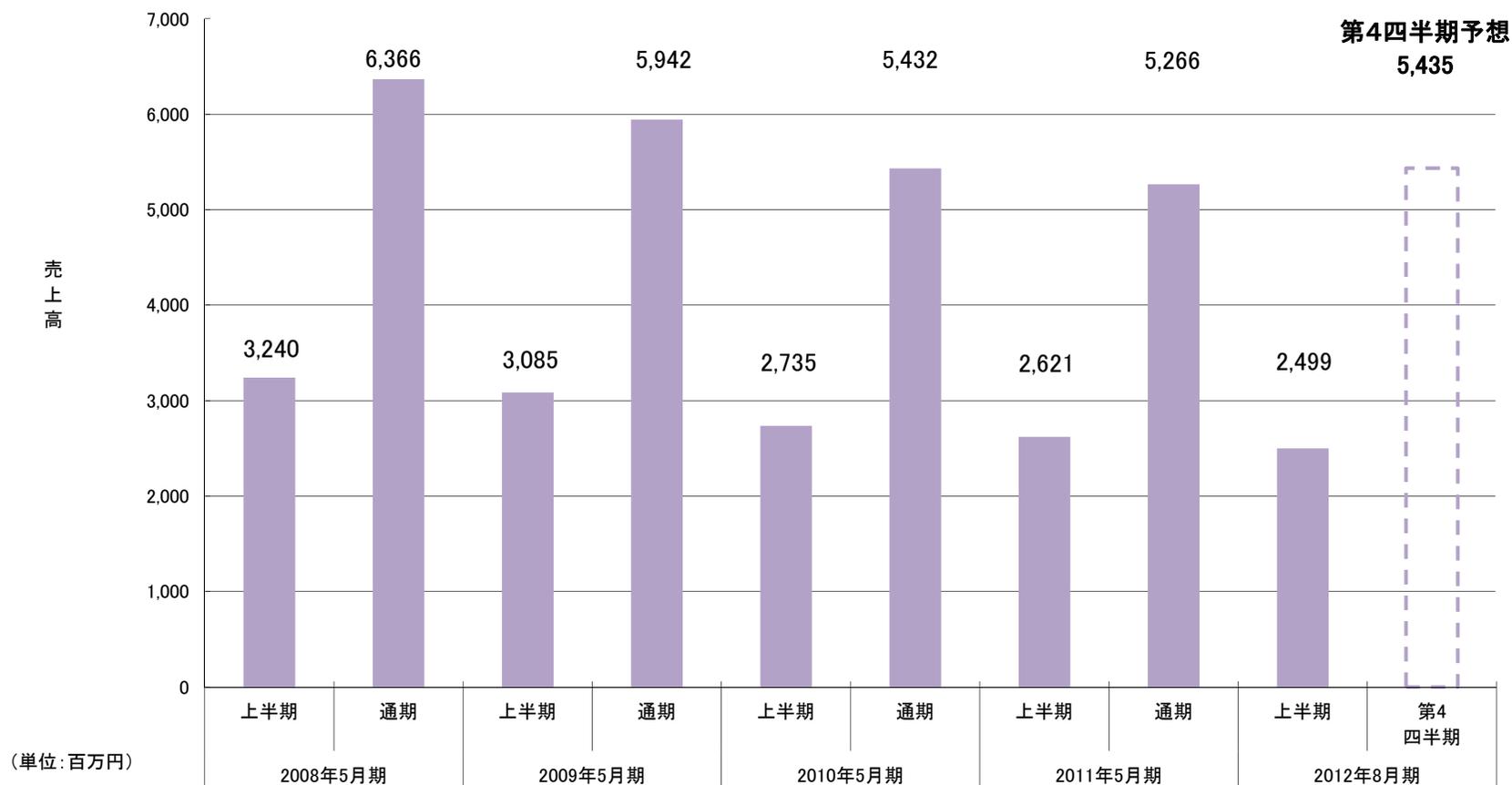
サプライ事業全体の売上に占めるカスタマイズはっするネットの割合は増え、13.3%となった。



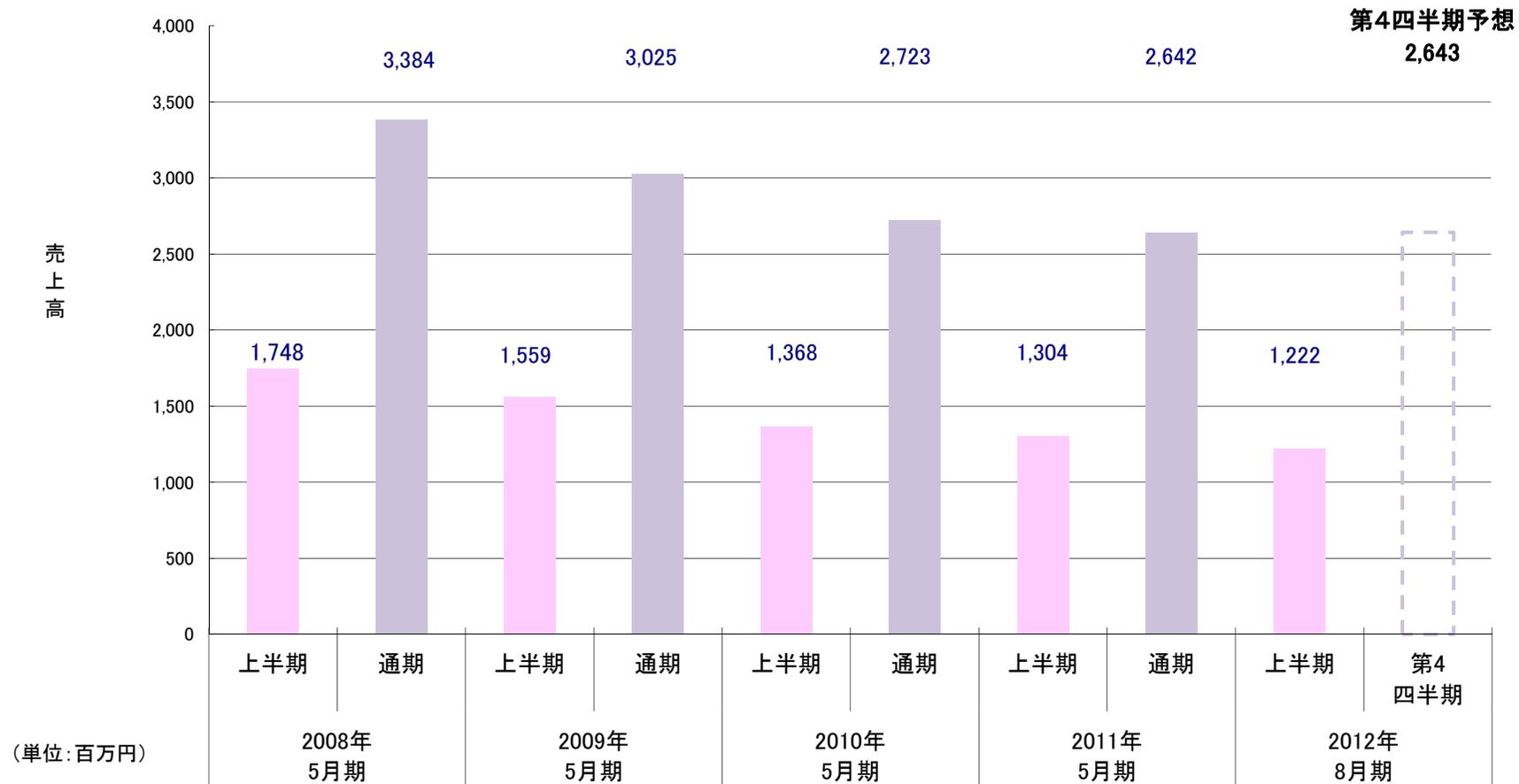
リパクトナーの売上高は、販売本数の減少により85百万円の減収となる。



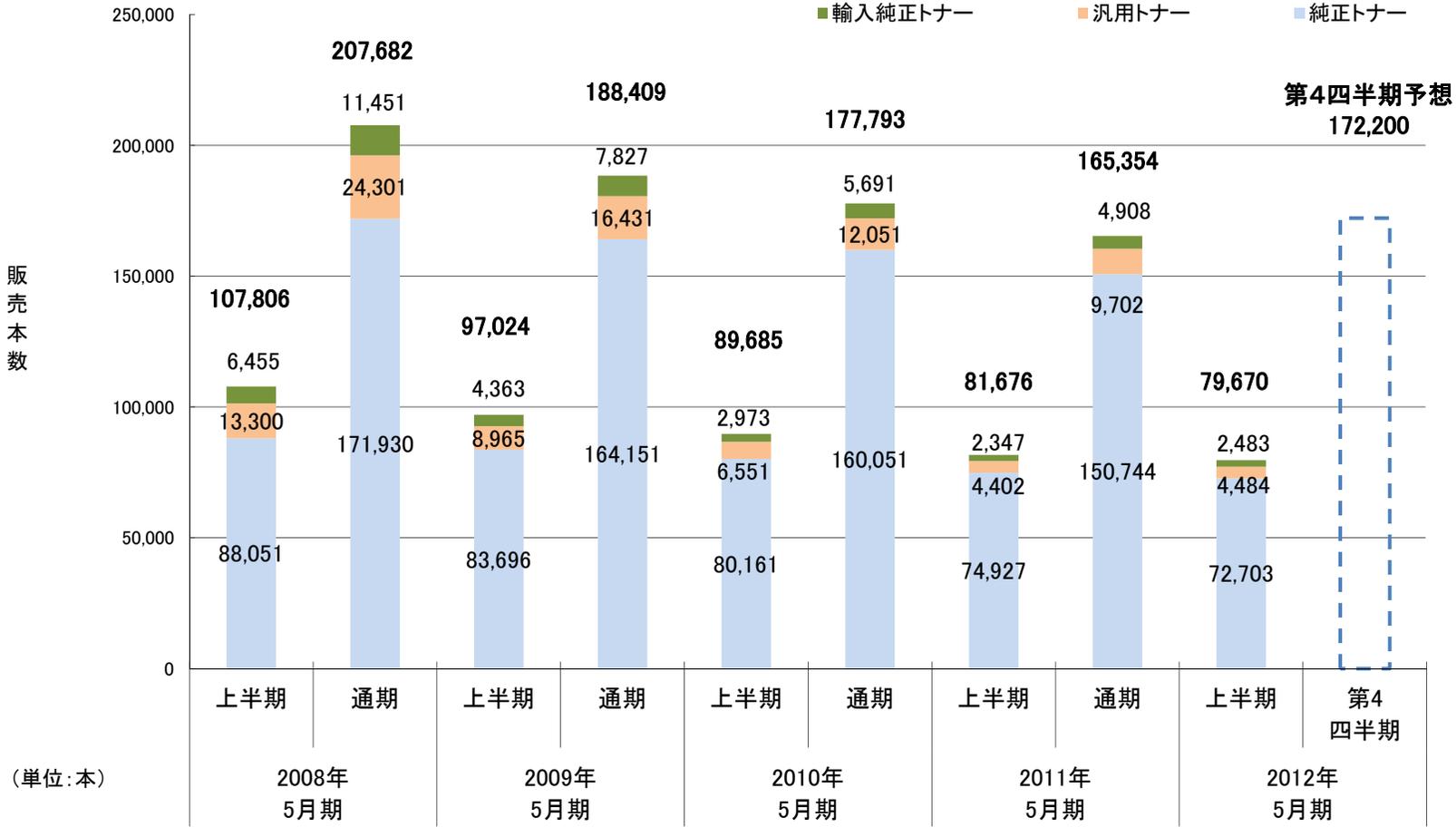
リパクトナーの販売本数は、カラー、モノクロとも減少した。



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、2,499百万円、対前年122百万円(対前年比95.3%)の減収。

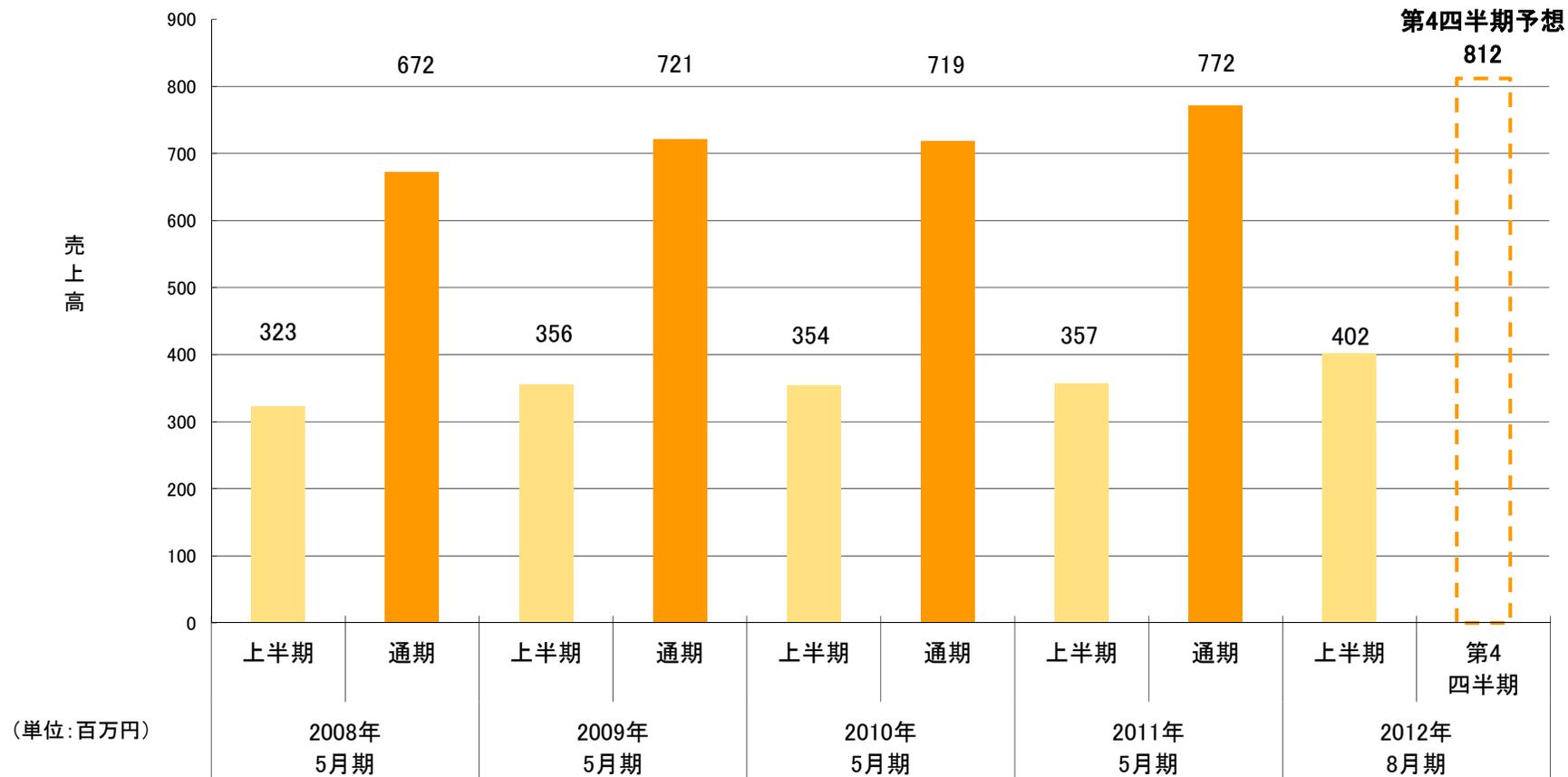


節約志向など、消費マインドの変化により、売上高は減少した。



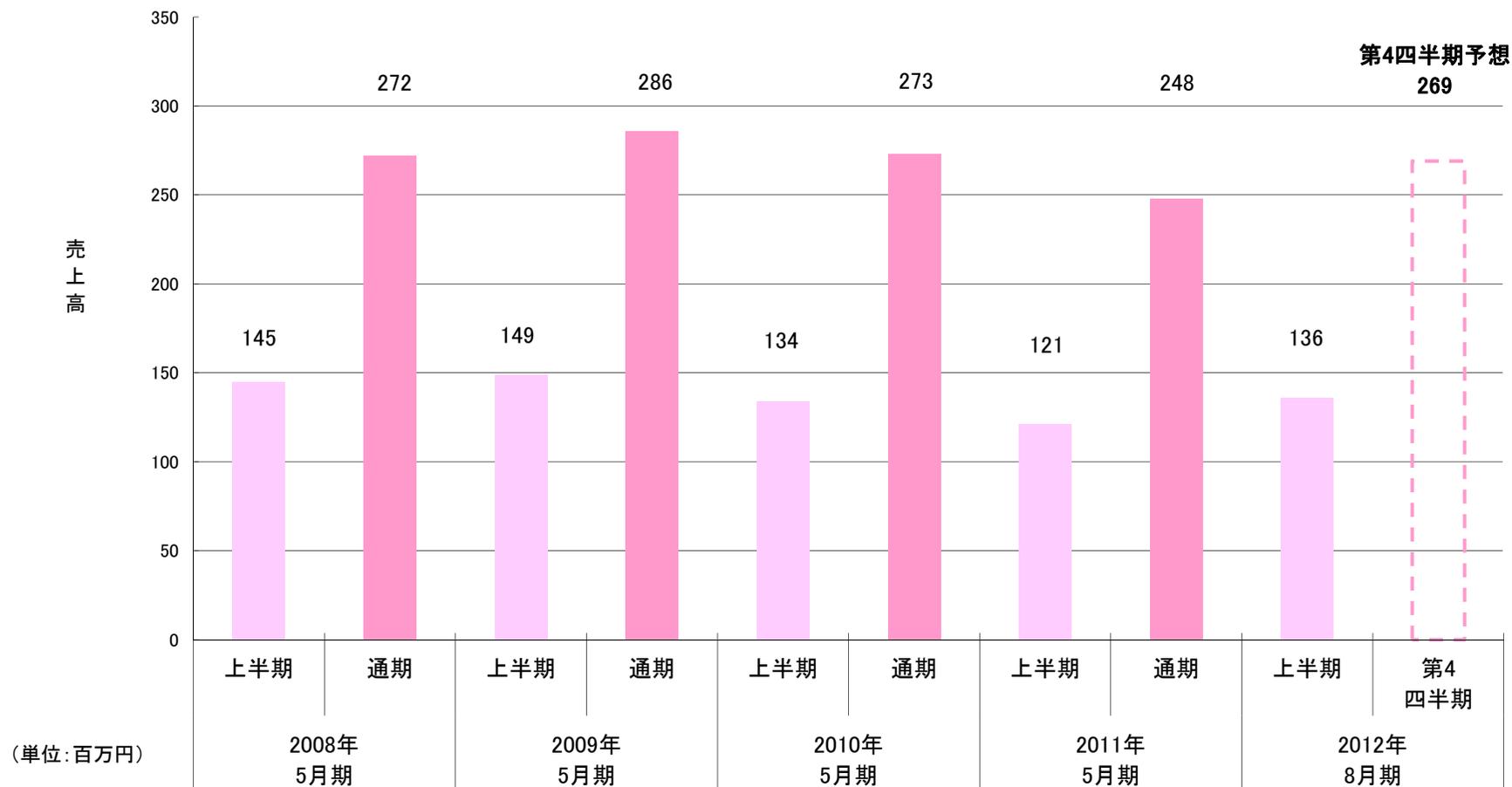
(単位:本)

**純正トナーの販売本数はプリンターメーカーの戦略の影響を受け減少傾向にある。
輸入純正トナー及び汎用トナーの販売本数は増加。**



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、
 その他商品の売上高は増加し、45百万円(対前年比112.8%)の増収となる。

ソリューション事業



**メールセキュリティ関連商品、DR(災害復旧)関連商品が好調で、
14百万円(対前年比111.7%)の増収。**

.2012年8月期 業績予想

2012年8月期通期の見通し<連結>

サプライ 事業	リサイクル商品	リパック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	新品トナーカートリッジを中心に拡販をする。
	その他 (ステーションナリー商品他)	一般事務用品を中心に、家電製品、プラスワン商材を拡販する。
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		10円配当を予定

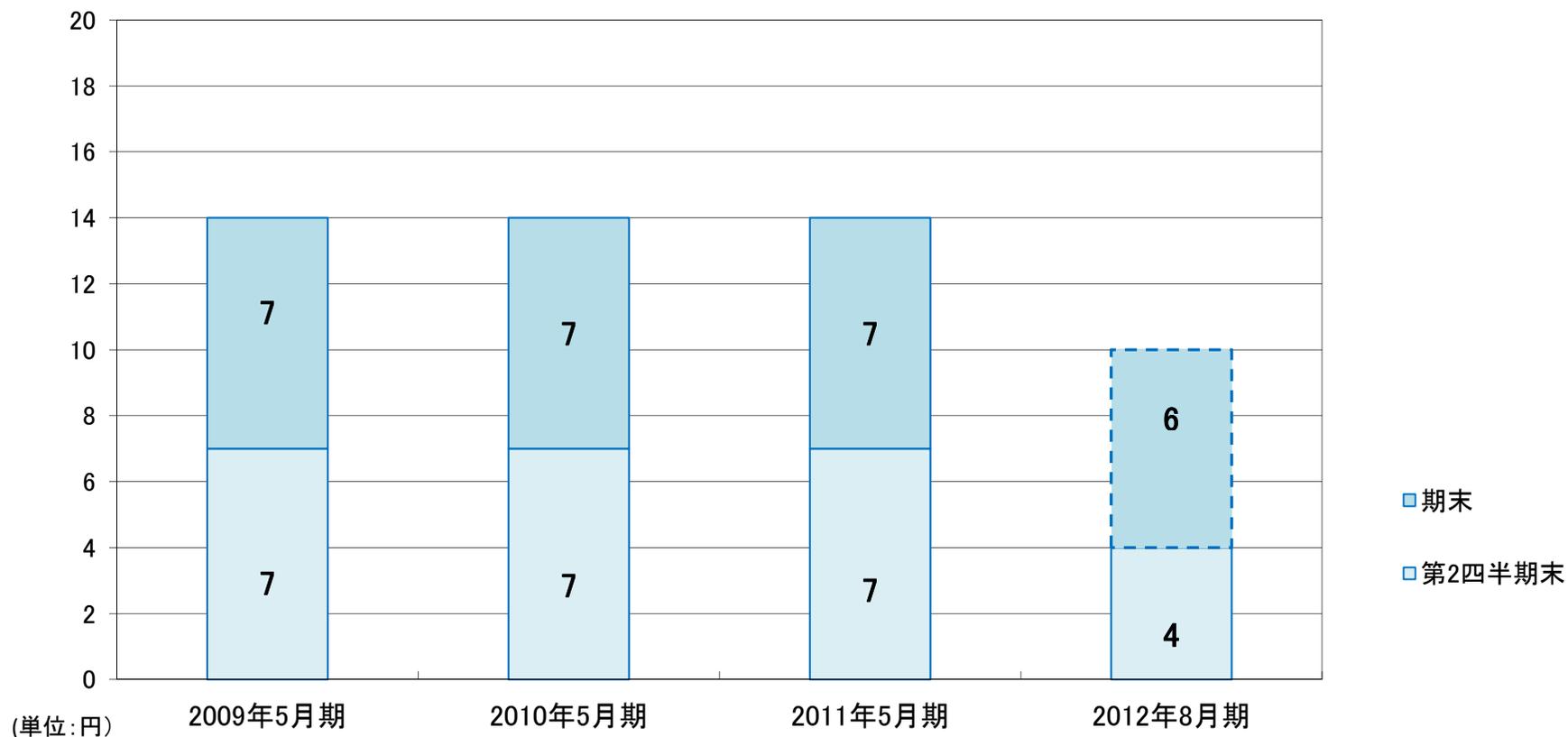
2012年8月期通期業績の見通し<連結>

(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	

“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)事業を推進する。

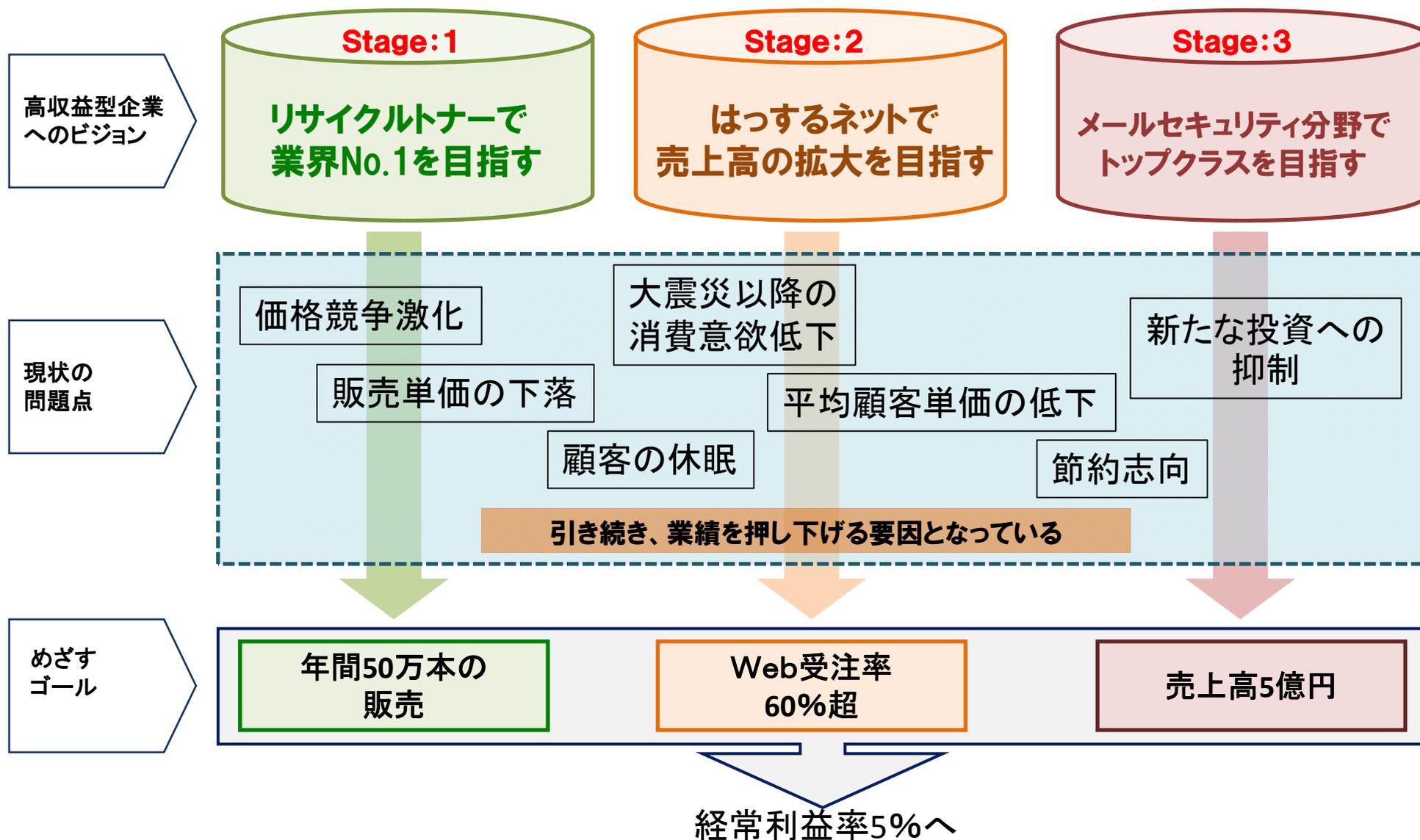
配当金



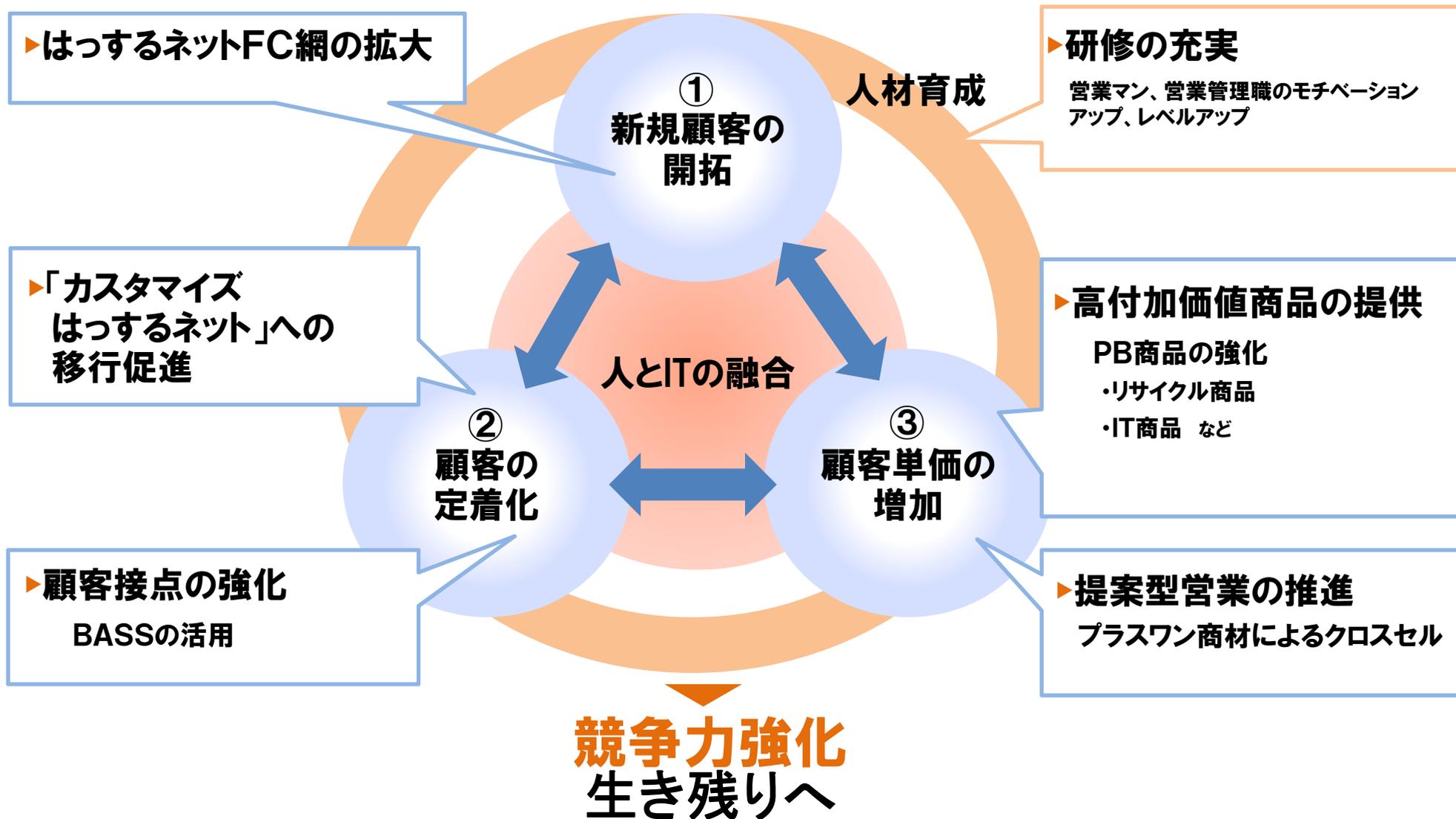
配当については、実績ベースによる安定的な配当の継続を基本とし、今後の事業展開を勘案した上で 業績に対応した配当を行う。

.2012年8月期 事業戦略

3本柱の将来的展望



2012年8月期の課題と取り組み



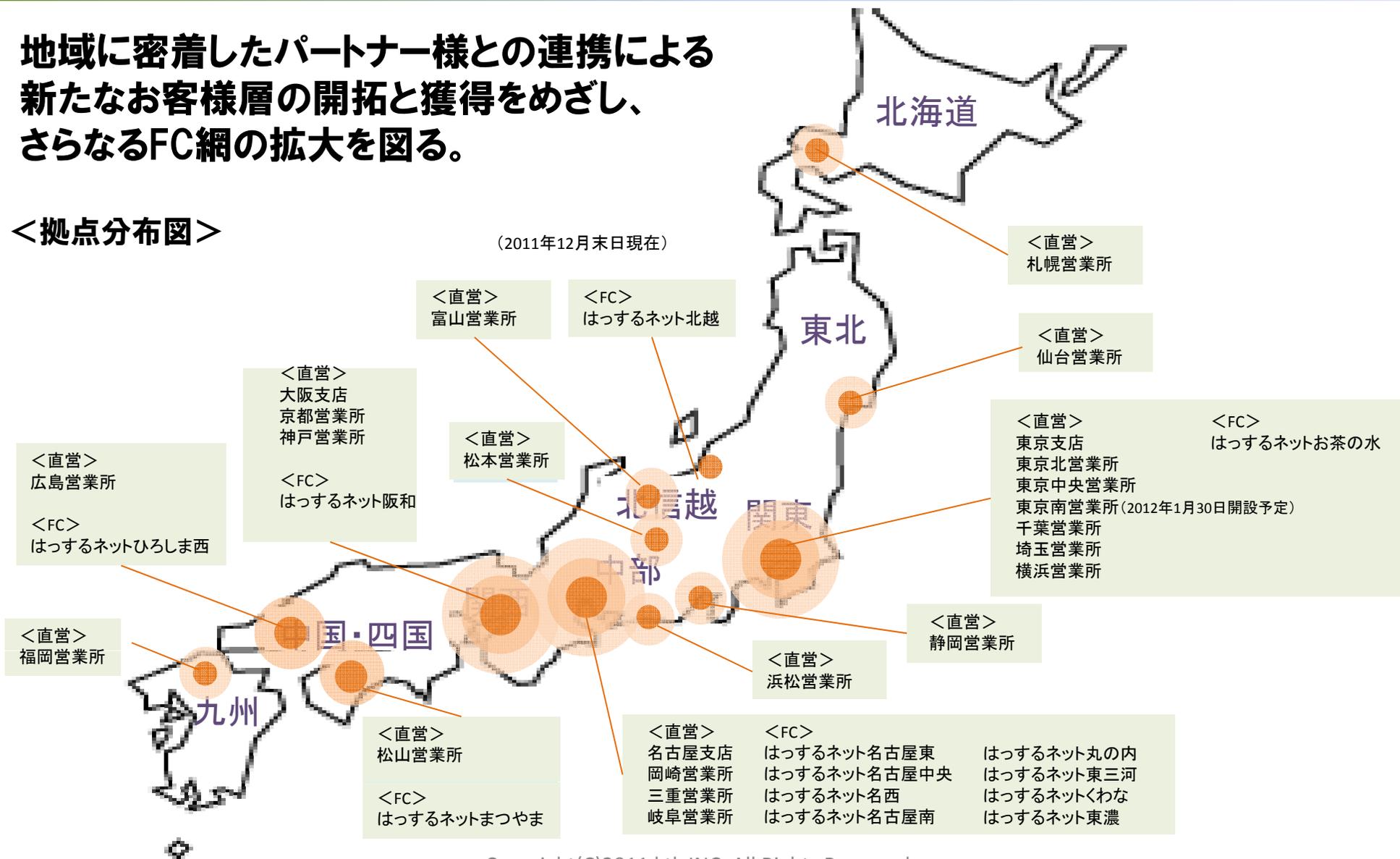
①新規顧客の開拓

施策

▶はっするネットFC網の拡大

地域に密着したパートナー様との連携による
新たなお客様層の開拓と獲得をめざし、
さらなるFC網の拡大を図る。

<拠点分布図>



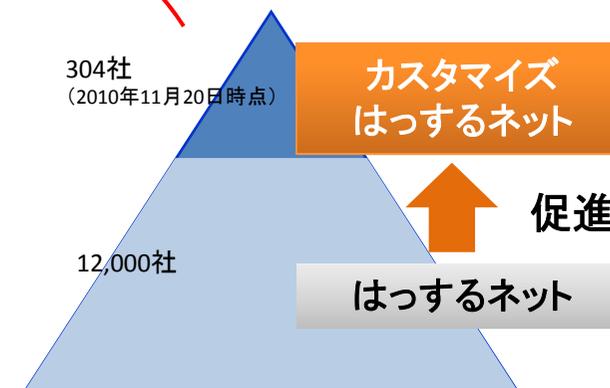
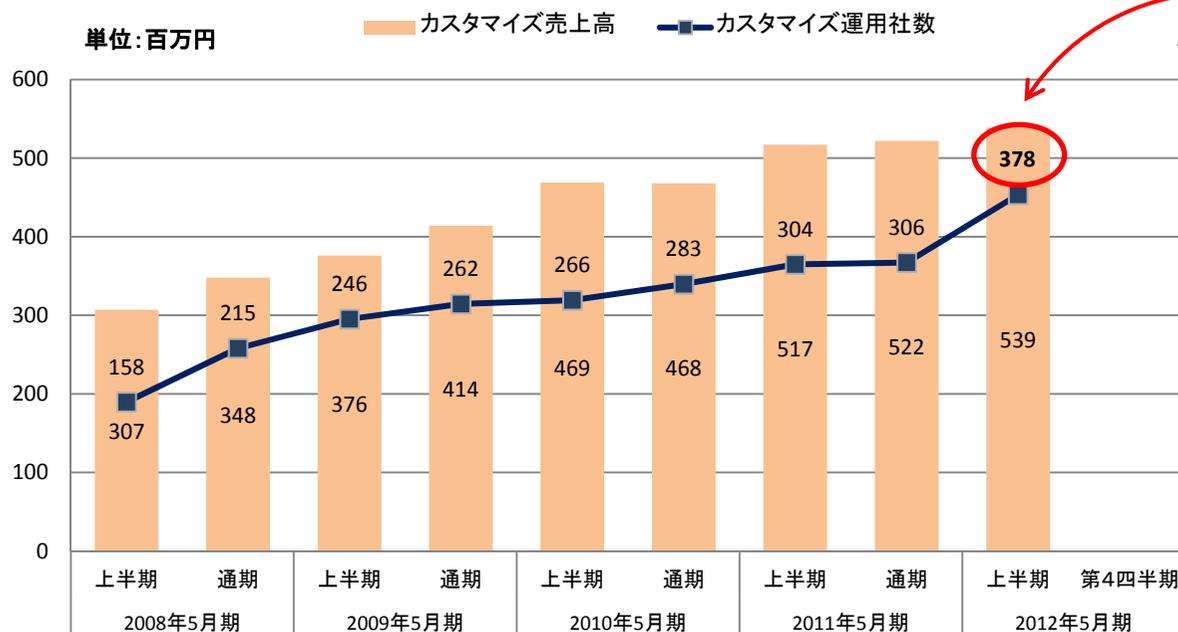
②顧客の定着化

施策

▶「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目指す。

カスタマイズはっするネットの状況



【お客様メリット】

- ◎購買業務の簡易化
- ◎不必要な購入の排除

カスタマイズ化推進により、今第2四半期 74社の移行完了。(前年同期比)
 ・カスタマイズはっするネット稼働数304社→378社 124% (前年同期比)
 ・売上517百万円→539百万円 104.2% (前年同期比)

②顧客の定着化

施策

▶顧客接点の強化、BASS

■リパクトナー顧客満足度調査(ご利用企業様対象 当社独自調査)

「満足」「やや満足」との回答

項目	2010年度	2011年度
リパクトナーの品質	78.7%	77.7% →
納期	92.7%	93.7% ↑
障害対応	73.6%	77.3% ↑
納品同時回収サービス	83.2%	84.3% ↑
BASS	84.4%	91.9% ↑
営業スタッフの対応	79.6%	83.2% ↑
リパクトナーの価格	74.9%	78.2% ↑
	2010年3月18日～2010年4月2日 調査票種別: ASPリサーチ 回答モニター数: 932	2011年4月15日～2011年5月2日 調査票種別: ASPリサーチ 回答モニター数: 931

BASS

(ビフォー・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。

<メリット>

- ◎リパクトナー使用前の清掃⇒不安解消
- ◎リパク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

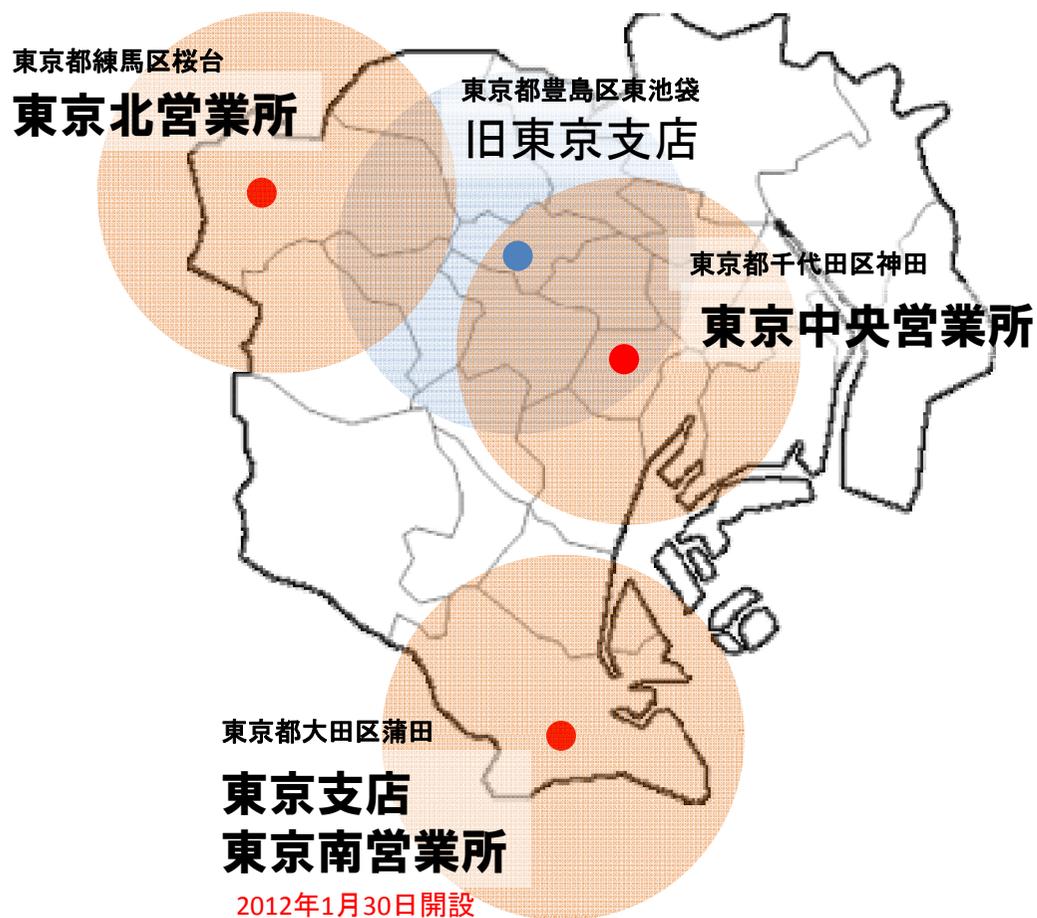
継続的なお客様調査により、リパクトナーの現状を知るとともに、現場へのフィードバックにより、商品・サービスの改善に努める。

②顧客の定着化

施策

▶拠点戦略の見直し

従来の東京支店を1支店、3営業所に分割。より地域に密着した営業体制を再構築。



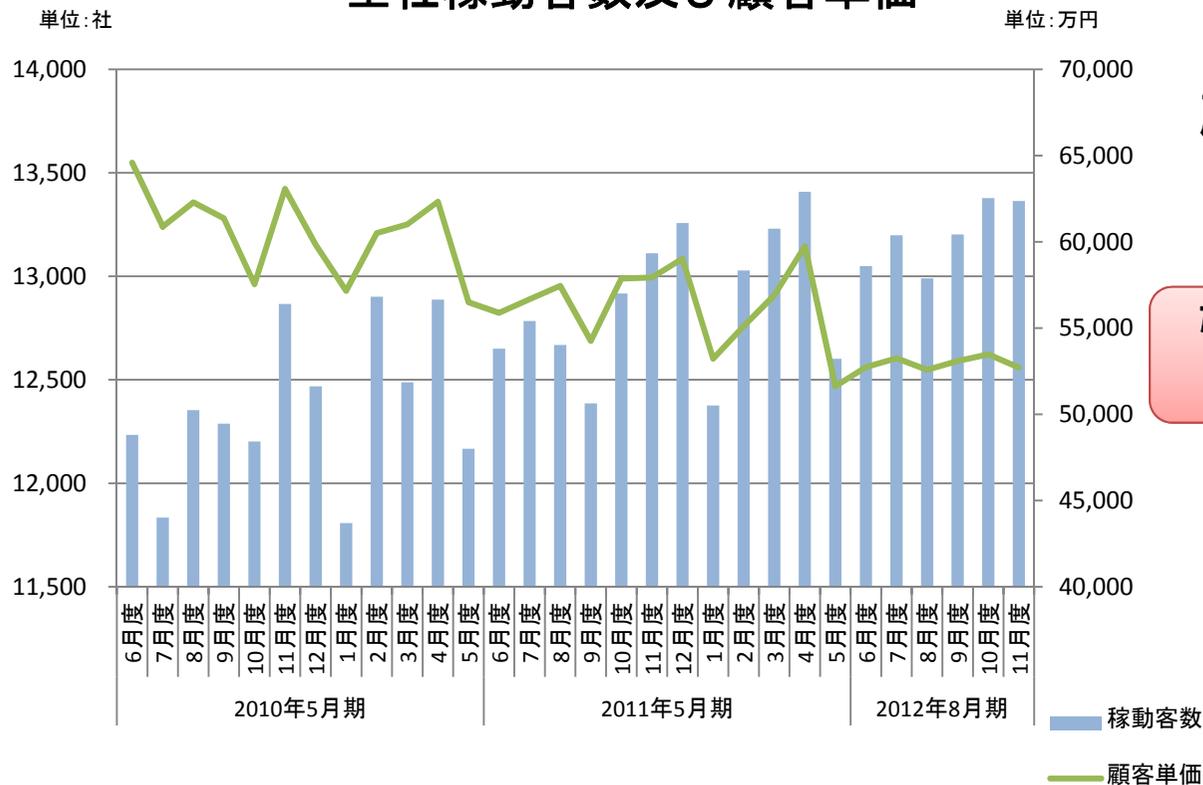
<メリット>

60%強の経費削減

地域密着による
営業活動の効率化

③顧客単価の増加 施策 ▶提案型営業でクロスセルを推進

全社稼働客数及び顧客単価



稼働客数は順調に増加しており、顧客単価の引き上げが今後の課題



引き続き“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目指す。

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