



Listed Company 3035

2007年5月期中間決算説明会

2007年1月26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、業績に関する予想およ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およ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 . 2007年5月期中間期業績

II . 2007年5月期業績見通し

III . 事業戦略

2007年5月期中間期業績

ケイティケイ 株式会社

2007年5月期 中間決算ハイライト<連結>

リサイクル商品

売上高は堅調に推移

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いるが、前中間期並みの実績を確保

I T 商品

システム開発等が低調で、前中間期比98.1%となる。

その他の
(ステーションナリー商品)

前期比売上137.2%と順調に推移

株主還元

中間配当 7.0円

2007年5月期中間期の業績<連結>

(単位:百万円)

	2007年5月期 中間期			2006年5月期 中間期	2006年5月期 通期
	実績	対前年		実績	実績
		差額	比率		
売上高	5,265	234	104.7%	5,030	10,169
売上総利益	1,168	29	102.6%	1,138	2,252
販売費及び一般管理費	1,049	49	104.9%	999	1,999
営業利益	118	△ 19	85.8%	138	252
経常利益	115	△ 13	89.8%	128	216
中間(当期)純利益	65	△ 39	62.5%	105	159

前中間期には退職給付債務戻入益38百万円の計上があり
当中間純利益は、65百万円(前中間期比62.5%)の減益。

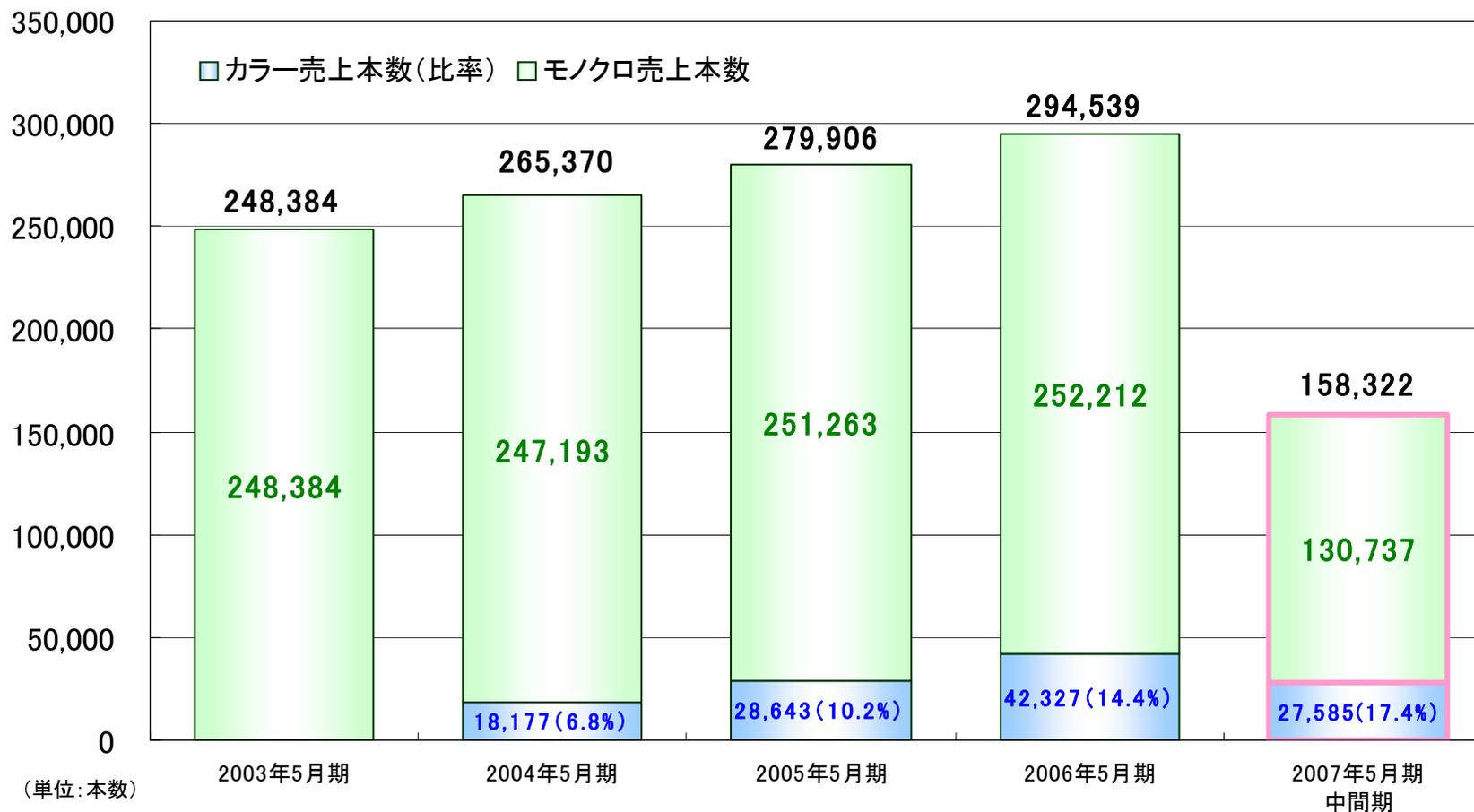
2007年5月期中間期の業績＜単体＞

(単位:百万円)

	2007年5月期中間期			2006年5月期中間期	2006年5月期通期
	実績	対前年		実績	実績
		差額	比率		
売上高	5,171	133	102.7%	5,038	10,183
リサイクル商品	1,341	57	104.5%	1,283	2,555
OAサプライ商品	3,432	5	100.2%	3,427	6,923
IT商品	120	△ 2	97.7%	123	260
その他	277	73	136.0%	203	444
売上総利益	1,049	△ 13	98.7%	1,063	2,090
販売費及び一般管理費	947	14	101.5%	932	1,861
営業利益	102	△ 28	78.5%	130	228
経常利益	115	△ 15	88.1%	131	210
中間(当期)純利益	68	△ 38	63.9%	107	156

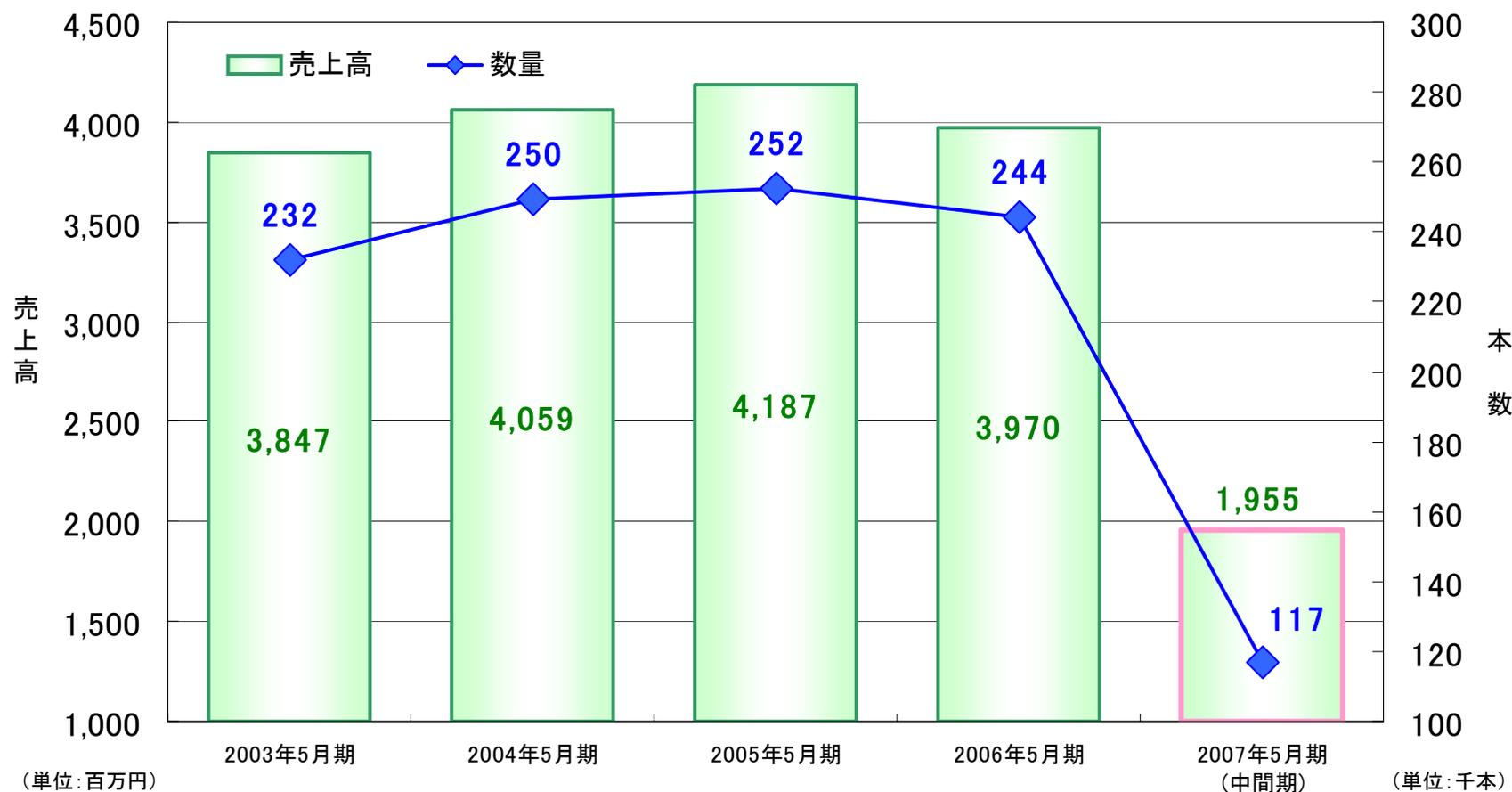
前中間期には退職給付債務戻入益38百万円の計上があり
当中間純利益は、68万円(前中間期比63.9%)の減益。

リパクトナーの販売状況



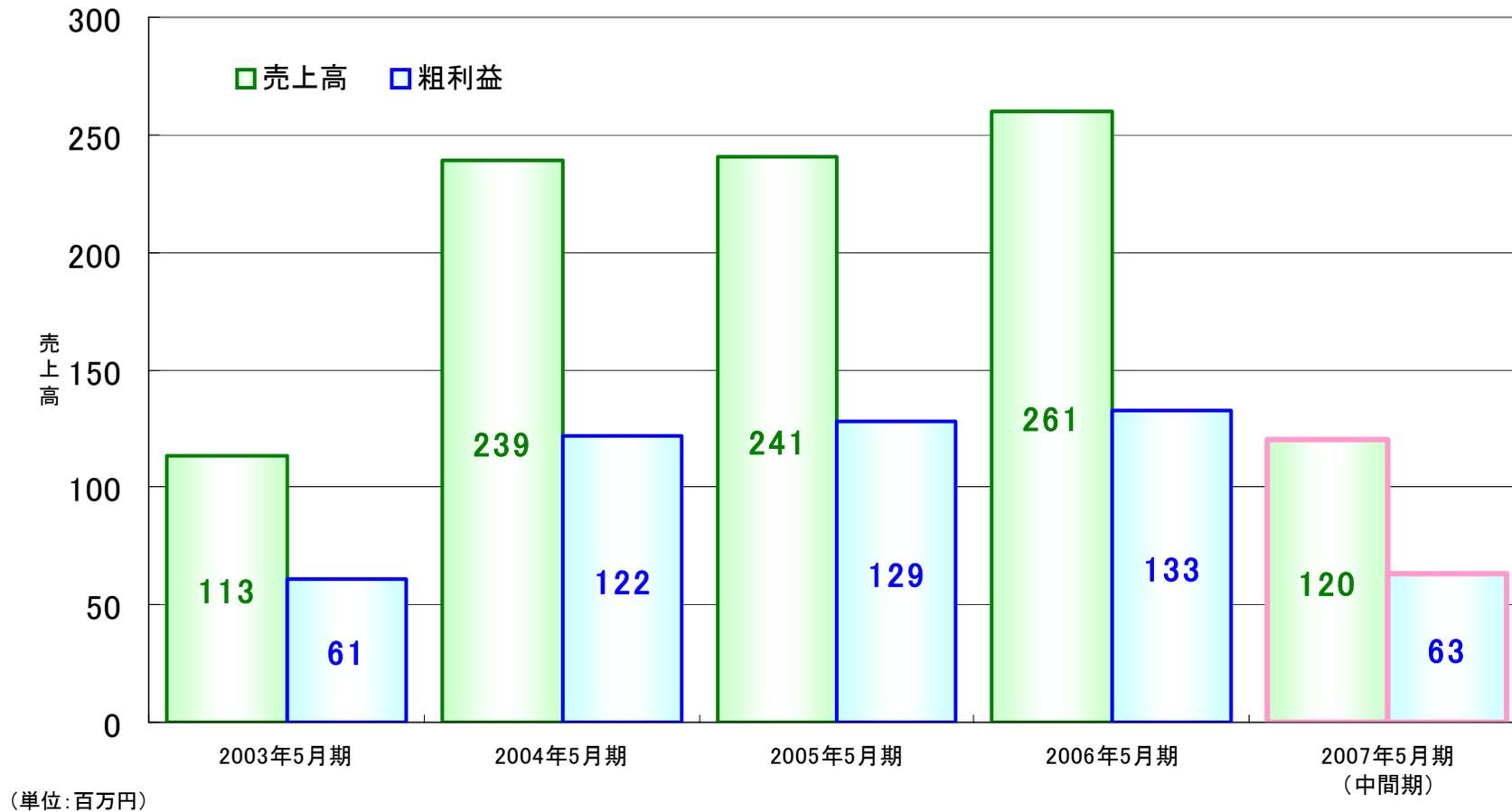
カラーリサイクルトナーの増加により、
売上高は対前中間期61百万円(同期比105.1%)の増収。

新品トナーの推移



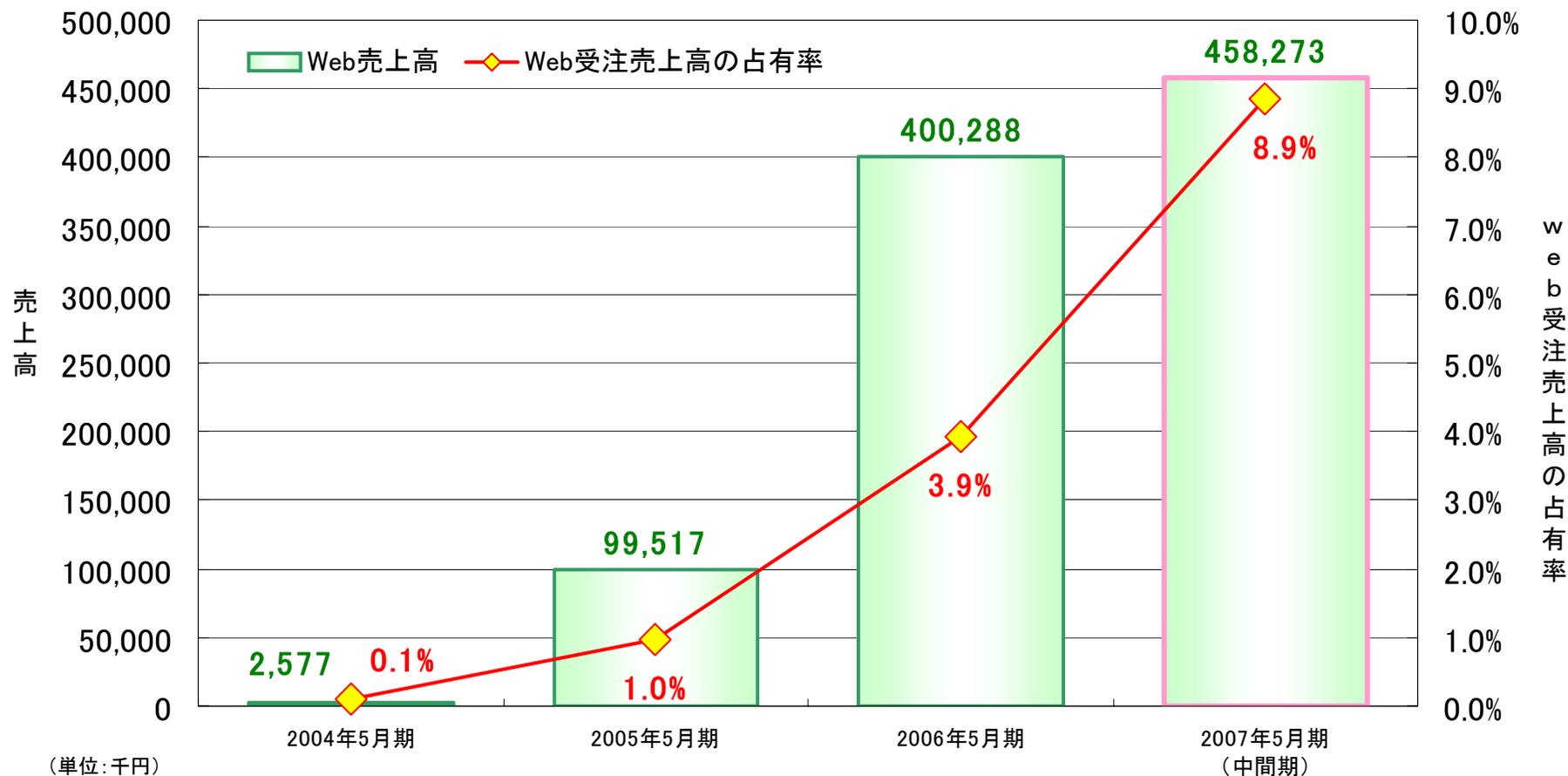
輸入純正トナー等の入手難が続いており、
売上高は対前中間期△41百万円(同期比97.9%)の減収。

IT商品の販売状況



システム開発等の減少と新商品のリリースがなかったため、
売上高は対前中間期△2百万円(同期比97.7%)の減収。

はっするネット



売上高およびWeb受注の占有率は順調に推移。
2006年11月度(単月)のWeb受注売上高は11.5%。

2007年5月期業績見通し

ケイティケイ 株式会社

2007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
引き続き売上・利益の拡大を図る

OAサプライ商品

上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、上期並みの売上を確保

I T 商品

引き続き高い利益水準を維持し
昨年並みの実績を目指す

そ の 他
(ステーションナリー商品)

カスタマイズはっするネットによる売上増を計画

株 主 還 元

期末配当7.0円を予定

2007年5月期品目別の見通し<連結>

(単位:百万円)

	2007年5月期			2006年5月期	2007年5月期 (当初発表予想)
	対前年				
	差額	比率			
売上高	10,604	435	104.3%	10,169	10,604
リサイクル商品	2,808	253	109.9%	2,554	2,712
OAサプライ商品	6,943	31	100.5%	6,912	7,045
IT商品	253	△ 6	97.4%	260	283
その他	599	158	135.8%	441	562

リサイクルトナーカートリッジを中心としたOAサプライの拡販に注力。
品目別の売上高は当初発表予想から変化。
譲受けた電子署名付加サーバなどの新規分野の本格スタートは、
2008年5月期を予定。

2007年5月期業績の見通し<連結>

(単位:百万円)

	2007年5月期			2006年5月期	2007年5月期 (当初発表予想)
	対前年				
	差額	比率			
売上高	10,604	435	104.3%	10,169	10,604
売上総利益	2,332	80	103.6%	2,252	2,406
販売費及び一般管理費	2,181	181	109.1%	1,999	2,136
営業利益	151	△ 101	59.9%	252	270
経常利益	144	△ 72	66.5%	216	265
当期純利益	73	△ 86	45.9%	159	152

売上高は前回発表予想通りの推移を見込む。
サン電子(株)からのソフトウェア等の買収費用、ならびに新たな機能追加、商品力強化のための先行投資額110百万円を盛り込む。

事業戦略

ケイティケイ株式会社

事業戦略

ktkクリック&モルタルを、次代を担う新たな成長モデルとして商品構成力、マーケティング力、先進技術力の3つの強みを強化し、さらなる成長を目指す。

商品構成力

約26,000アイテムにも及ぶ商品構成力でお客様のビジネスに必要なものすべてをワンストップショッピングで提供。

マーケティング力

全国22拠点のフェース・ツー・フェースによる営業とはっするネットによる効率的なWeb購買システムを融合し、『心』と『効率性』を兼ね備えた革新的なマーケティング手法を確立。

先進技術力

リサイクルトナーやIT商品を中心に、付加価値の高い自社開発商品をさらに強化し、他社との差別化を図る。

3本柱の確立

IT商品では
メールセキュリティ分野
でトップクラスを目指す

メールセキュリティ関連商品の
強化で他社との差別化

2007年5月期の主要施策

- ◇SPIS-BOXの導入
- ◇SWsoft(株)との技術・業務提携
- ◇日本ベリサイン(株)との協業
- ◇RSAセキュリティ(株)との業務提携

はっするネットで
通販業界上位の
仲間入りを目指す

便利なシステム提供と営業体
制で他社との差別化

2007年5月期の主要施策

- ◇カスタマイズ100社の稼動
- ◇Web受注率のUP
(2006年11月期 11.5%)
- ◇カスタマイズの追加募集
(累計300社に向けスタート)

リサイクルトナーで
業界No.1を目指す

カラー化の推進により他社と
の差別化

2007年5月期の主要施策

- ◇スワットビジネスの買収
- ◇品質のさらなる向上

メールセキュリティ分野でトップクラスへ

電子メールの署名・暗号化ソリューションをビジネスへ

変化する環境に素早く対応するスピードを大切にしながら、多様化するユーザーニーズを常に先取りし、人に優しい業界トップクラスの豊富な自社開発商品ラインナップとサービスを、業界最高水準のセキュリティ環境で提供。

アクトメールを中心としたレンタルサーバと豊富な商品ラインナップに、新たにセキュリティ関連商品およびサービスの強化を加え、他社にない独自サービスの展開を図る。

セキュリティ商品の拡充

2006年11月22日にサン電子株式会社が開発した電子署名付加サーバソフトウェアとメール暗号化サーバソフトウェアの著作権および商標を取得し、独自のサービス(ASP化)を図る。

電子署名・暗号化サーバソフトウェア①

SPIS-BOX(スパイス・ボックス)とは・・・

電子メールへの電子署名の付加や暗号化を行うための当社ソフトウェアの総称で、Sign と Crypt の2つのパッケージ商品があります。

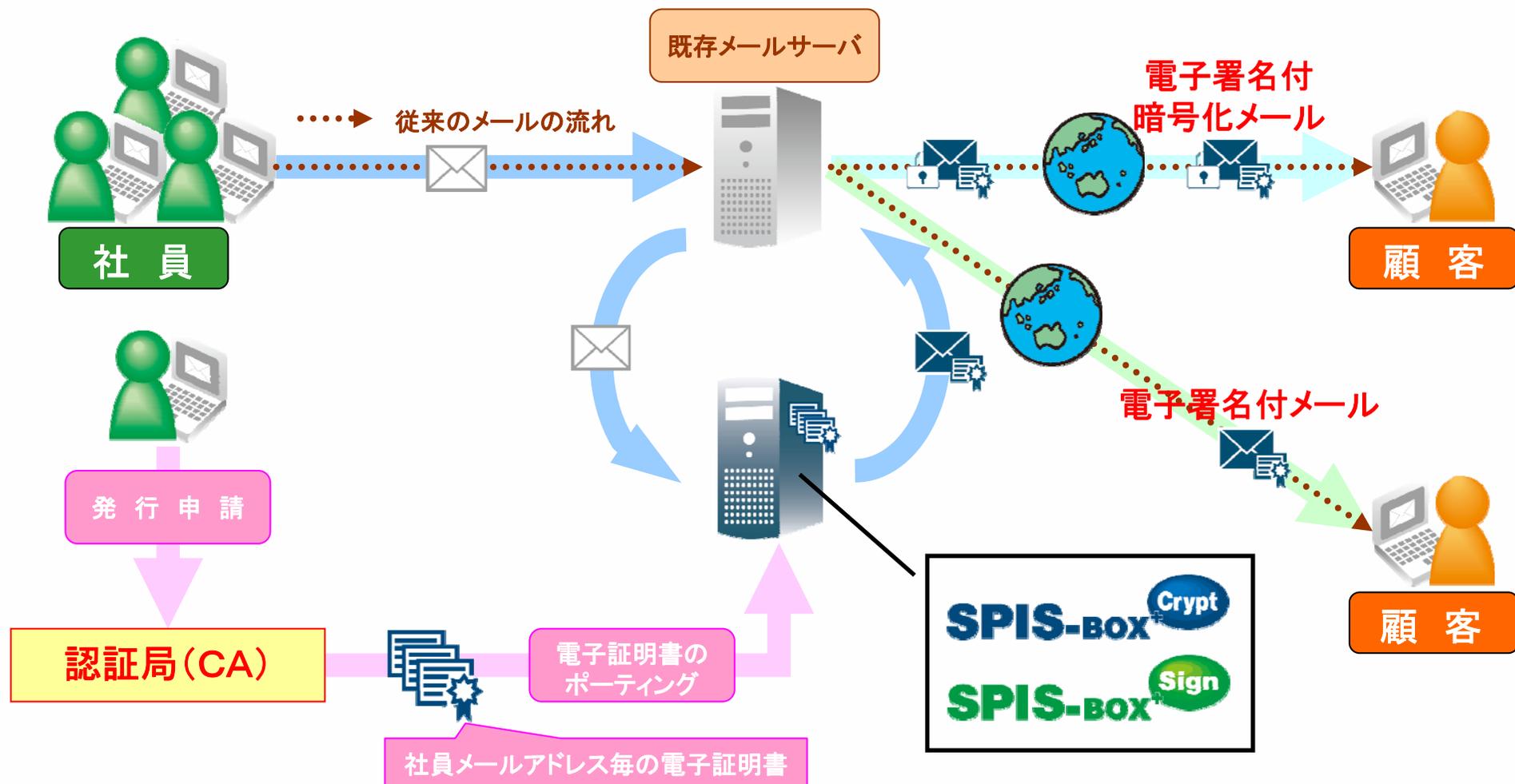
◇SPIS-BOX Sign … 電子署名付加サーバを構築するためのソフトウェア。
メールマガジン・サポートメール向け。
社内利用やグループウェアに利用。
電子署名を付加の送受信が可能です。

◇SPIS-BOX Crypt … メール暗号化サーバを構築するためのソフトウェア。
機密性の高いメール・文書の保護に。
メールの署名・暗号化の送受信が可能です。



電子署名・暗号化サーバソフトウェア②

構 成 図



電子署名・暗号化サーバソフトウェア③

導入のメリット

1. 日本版SOX法(金融商品取引法)や内部統制への取り組みが認められる。
2. 電子証明書の取得・更新・ポーティングが容易に行え、電子証明書の一括管理ができる。
3. 従来のパスワード設定・管理・運用やメール運用ルールを簡素化でき、仕事の効率UP・コスト削減ができる。
4. 暗号化されたメールが届くことで、お取引先も情報セキュリティに対する企業の取り組みを実感し理解・評価される。
5. メール電子署名・暗号化への取り組みを明確に発表している企業が少ないため、1番にプレスリリースすることにより、絶大なイメージアップになる。

電子署名・暗号化サーバソフトウェア④

事業および技術提携について

◇RSAセキュリティ株式会社



ソフトウェアのOEMライセンスおよび製品の販売
RSA BSAFE Cert-Cを利用して開発・パッケージ化

◇日本ベリサイン株式会社



PKIセキュリティ・ソリューションの領域におけるサービスおよび商品の
開発と販売

◇SWsoft株式会社



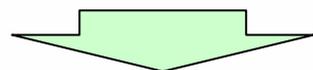
Plesk用アドオンソフトウェアの領域における新製品の研究開発業務

高い技術力を持つ企業や認証局との連携により、商品力のアップを図りながら
他社にない独自サービスの提供を目指す。

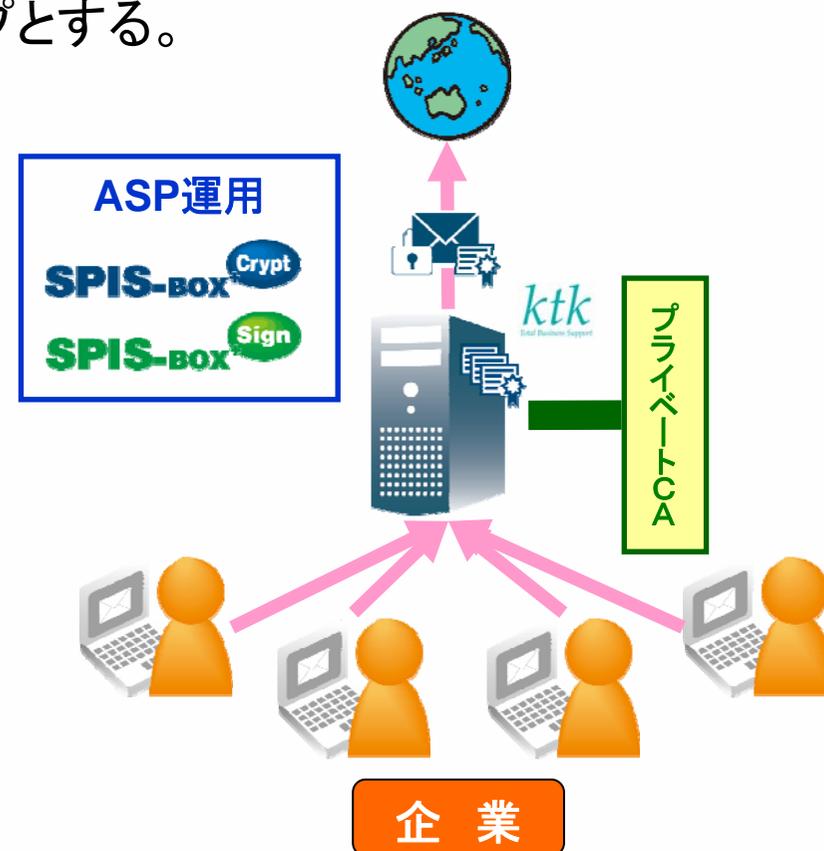
当社の戦略①

大手企業を中心に「SPIS-BOXシリーズ」を販売。中小企業向けには「SPIS-BOXシリーズ」をオプションで提供できる体制で他社にない独自サービスを展開。

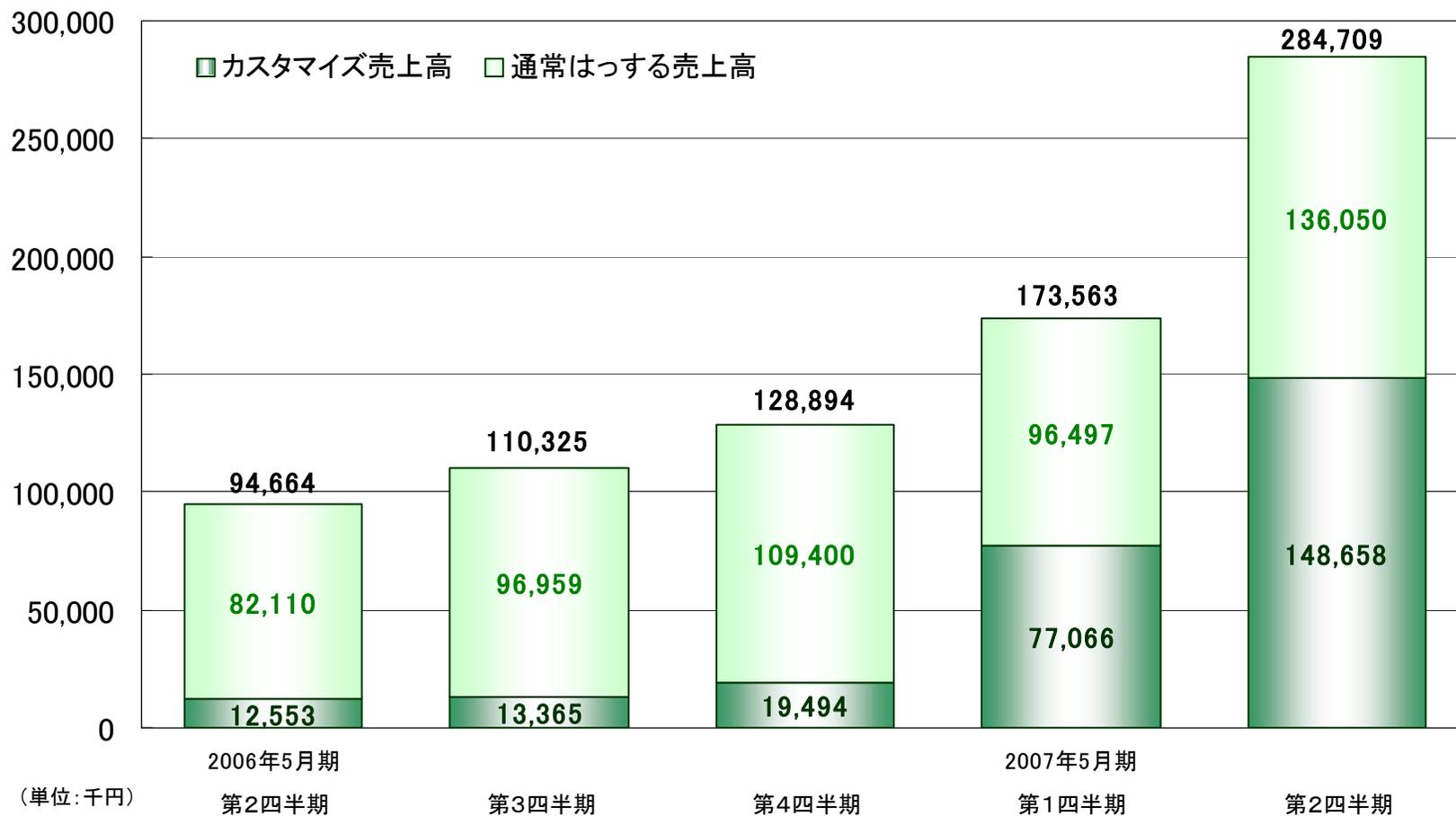
当社のレンタルサーバ商品に「SPIS-BOXシリーズ」の技術を導入し、セキュリティに優れた商品ラインナップとする。



先行者利益の獲得と
差別化による顧客の囲い込み



はっするネット **カスタマイズ** はっするネットの推移

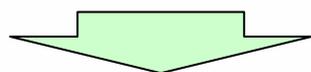


**導入時より売上高は順調に推移。
200社の追加募集により、さらなる増収を目指す。**

当社の戦略②

お客様から要望が多い予算機能・稟議機能に加え、印刷物等の発注を可能とした『カスタマイズ はっするネット』で売上増と販売効率のアップを目指す。

大手企業や既存顧客に対して、最適なWeb購買システムを無償で提供し、顧客満足度の向上を図る。

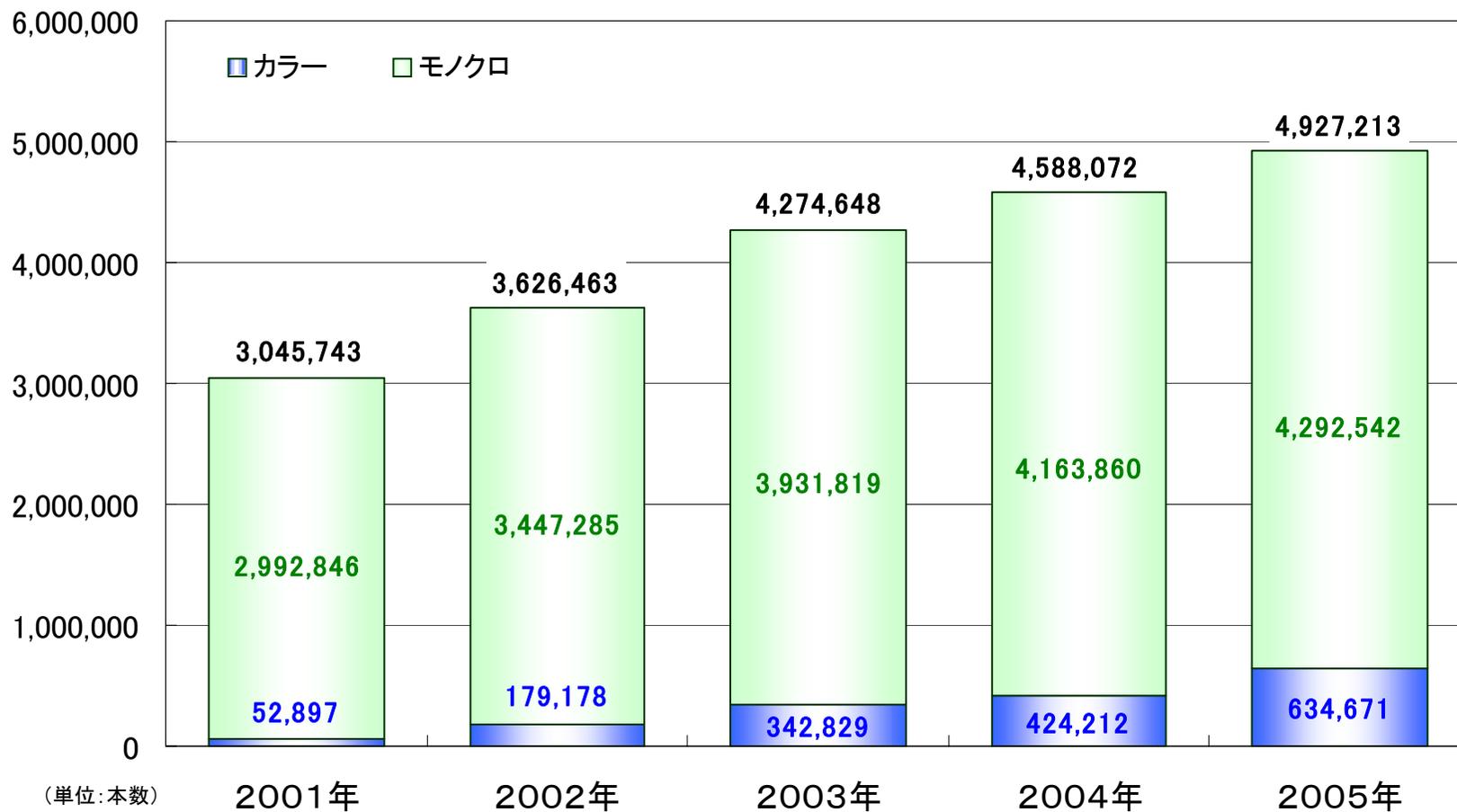


顧客の流出や競合との価格競争を抑制



リサイクルトナーの市場占有率

出典：日本カートリッジリサイクル工業会統計資料

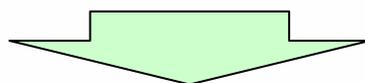


リサイクルトナーの市場占有率は2001年は14.9%、
2003年は17.1%、2005年は17.5%と推移し、カラー化が進んでいる。

当社の戦略③

自社開発商品としての付加価値を活かし、市場が拡大するカラーリサイクルトナーの分野でビジネスチャンスを実に掴む体制の確立を目指す。

- ① カラー商品アイテムを拡充することで、先行者利益を追求する。
- ② 品質を重視した体制をさらに強化する。
- ③ 生産量の拡大に向け、生産効率の向上を常に追求する。



中心ビジネスをさらに太くし、リサイクルトナーで業界No.1を目指す。



トナーカートリッジリサイクル

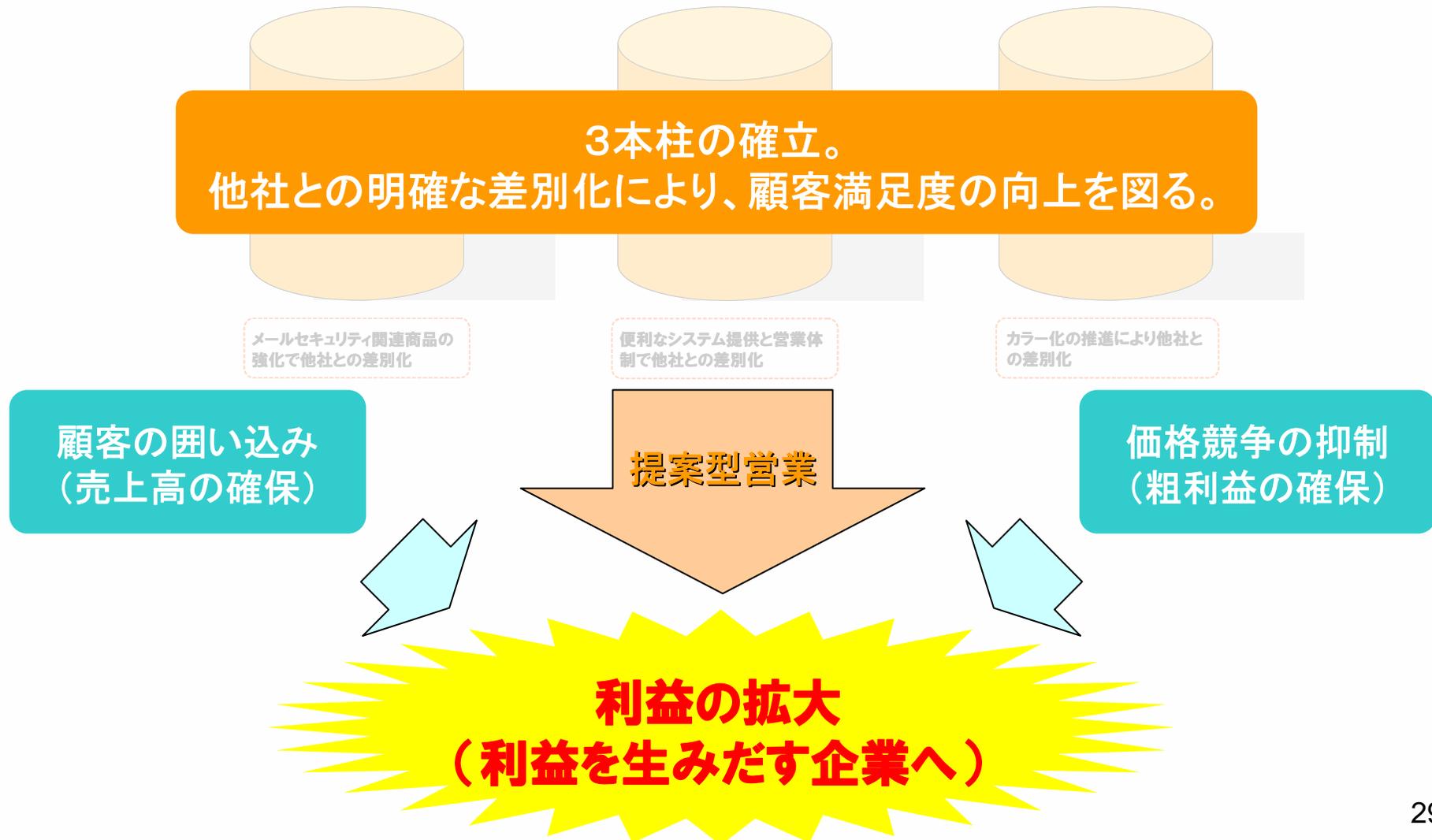
Repack Toner®

[リパックトナー]

当社の強みを『品質』におき、新品に負けない徹底した品質を創り出し、当社リサイクルトナーをブランド化し、他社との差別化を図る。

高収益企業へ

物販から付加価値型ビジネスへ転換



地球との共存を目指し、お客様との共栄を願う。

ktk
Total Business Support