



Listed Company 3035

2009年5月期決算説明会

2009年7月10日

ケイティケイ 株式会社

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

AGENDA

I . 2009年5月期業績

II . 2010年5月期業績見通し

III . 事業戦略

2009年5月期業績

ケイティケイ 株式会社

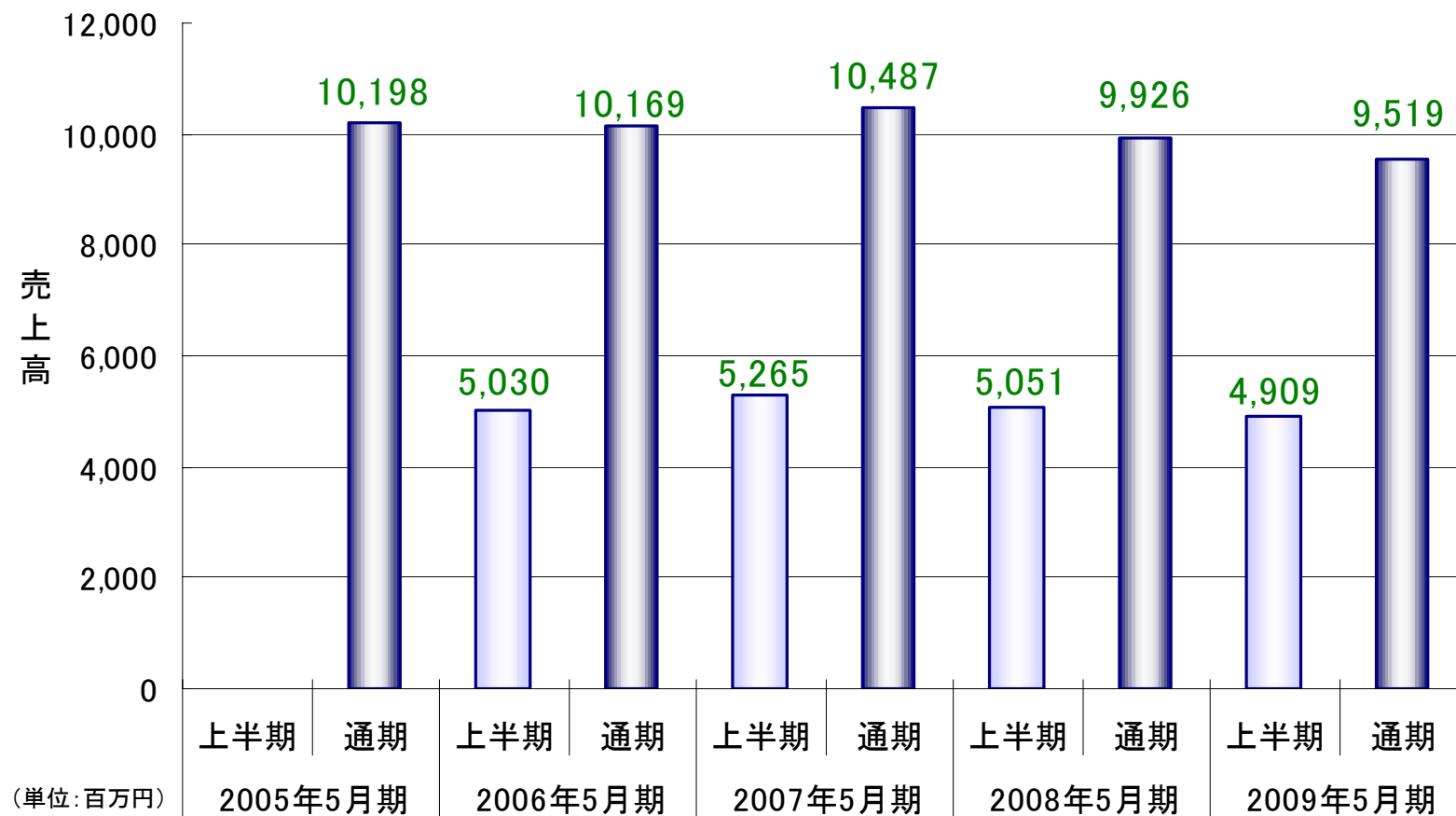
2009年5月期の業績＜連結＞

(単位:百万円)

	2008年5月期		2009年5月期					2010年5月期	
	実績	上半期実績	対前年		通期実績	対前年		見通し	対前期比
			差額	比率		差額	比率		
売上高	9,926	4,909	△ 142	97.2%	9,519	△ 406	95.9%	9,504	99.8%
リサイクル商品	2,613	1,317	△ 24	98.2%	2,569	△ 44	98.3%	2,511	97.8%
OAサプライ商品	6,366	3,085	△ 155	95.2%	5,942	△ 424	93.3%	5,846	98.4%
IT商品	272	149	3	102.7%	286	13	105.1%	319	111.3%
その他	672	356	33	110.2%	721	49	107.3%	827	114.6%
売上総利益	2,275	1,163	9	100.8%	2,263	△ 12	99.5%	2,317	102.4%
売上総利益率	22.9%	23.7%	0.8%	-	23.8%	0.9%	-	24.4	-
販売費及び一般管理費	2,172	1,072	△ 16	98.5%	2,141	△ 30	98.6%	2,170	101.3%
営業利益	103	90	25	140.0%	121	18	117.7%	147	121.2%
経常利益	97	87	26	144.8%	115	17	118.4%	139	120.7%
当期純利益	44	46	15	148.0%	58	14	131.2%	60	102.4%

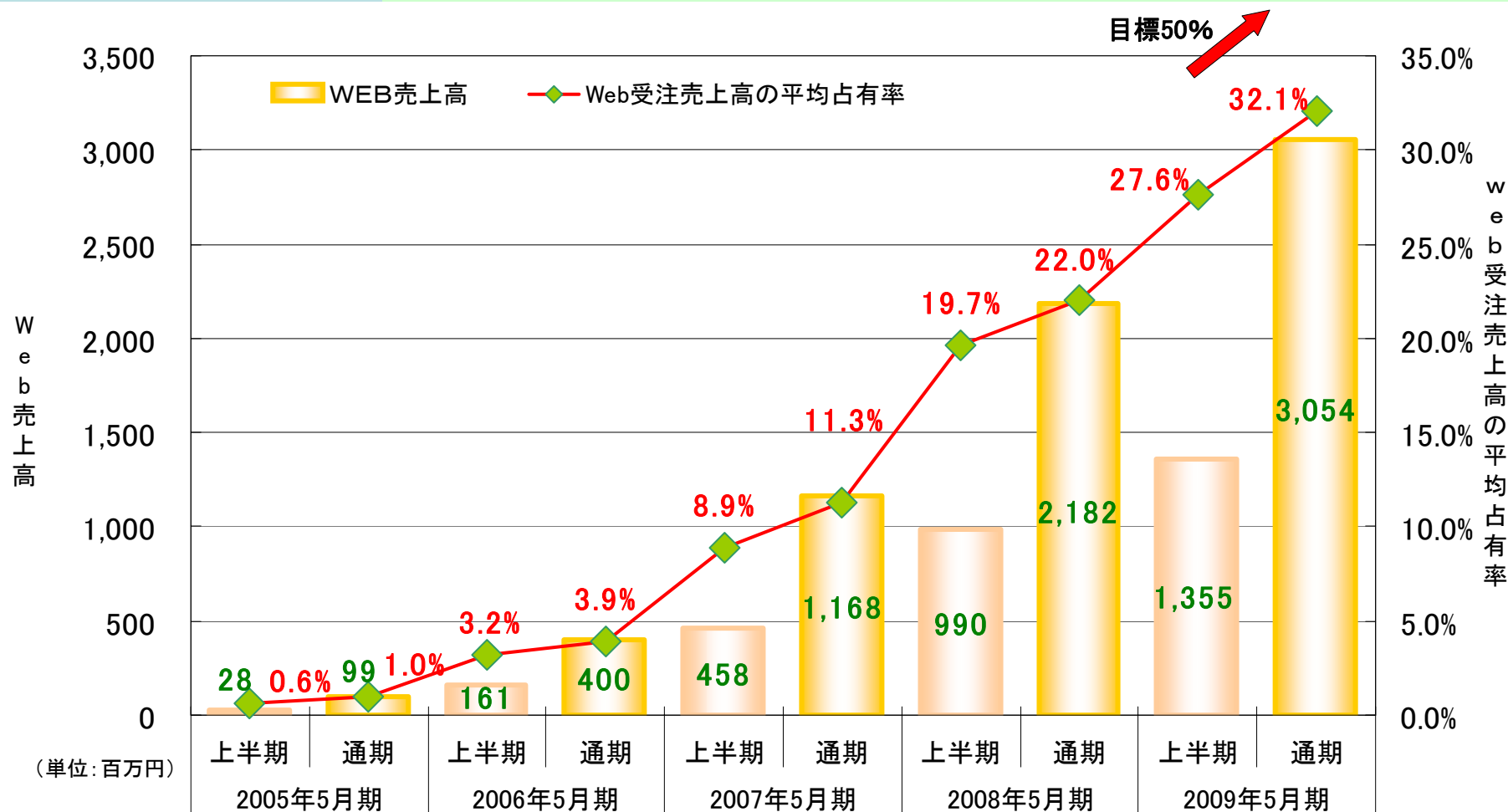
売上高は、企業の消耗品の買い控え、使用量の減少に伴い、OAサプライ商品群の減少が影響し、9,519百万円(対前年406百万円)の減収。
 主力商品のリパケットナーにおける売上総利益率の大幅改善と、IT商品(新規メールセキュリティ関連商品)の売上高増加にて、営業利益、経常利益、当期純利益とも増益となる。

業績の推移<売上高 連結>



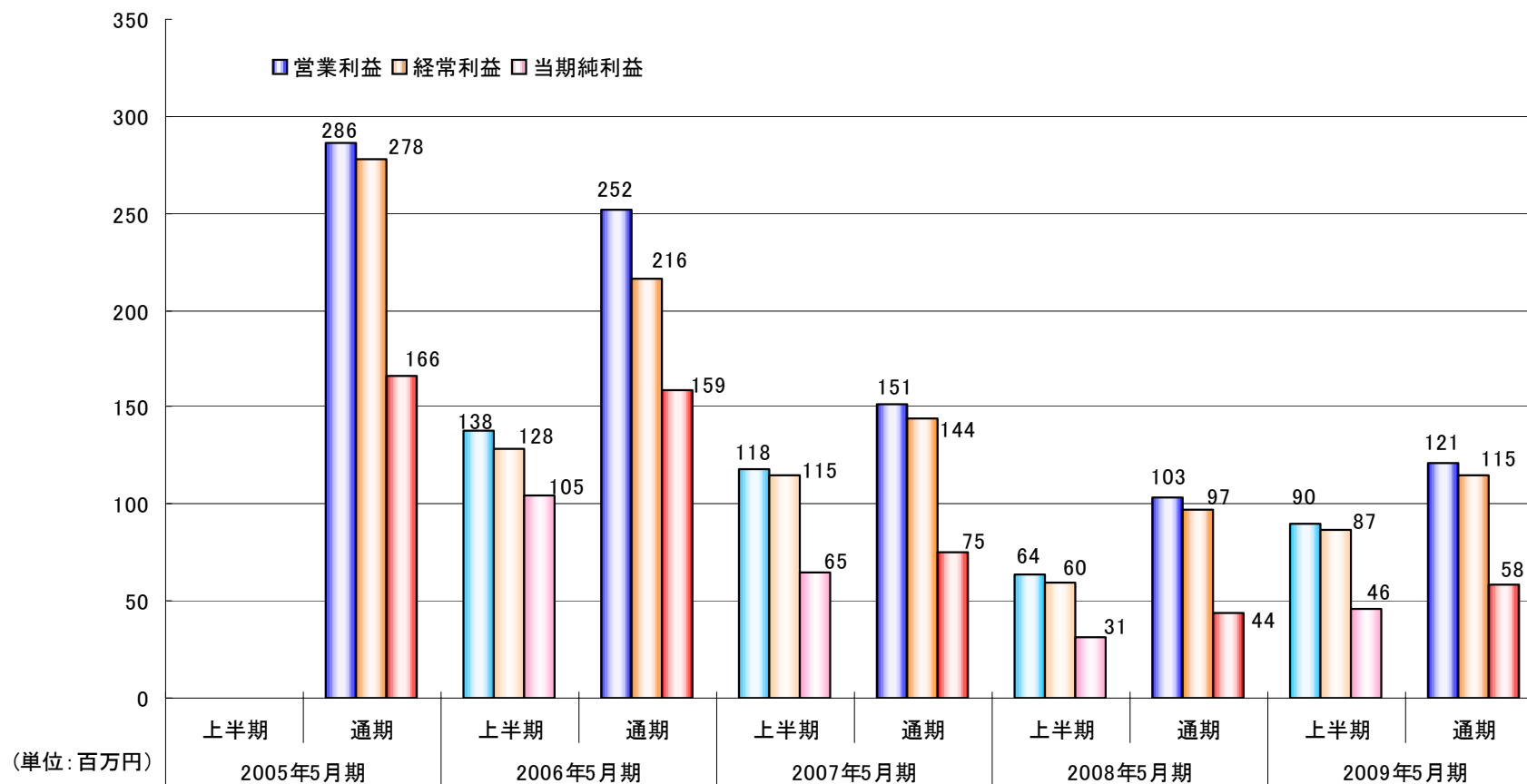
**売上高は、リサイクル商品及びOAサプライ商品の減少にて9,519百万円、
対前年406百万円(対前年比95.9%)の減収。**

はっするネット



Web売上高及びWeb受注の占有率は順調に推移。
2009年5月期末(単月)のWeb受注率は42.7%。
 (会員企業数8,905社、うちカスタマイズはっするネット会員企業約400社 2009年5月期末現在)

業績の推移＜営業利益・経常利益・当期純利益 連結＞



主力商品のリパクトナーにて売上総利益率の大幅な改善とIT商品の新規メールセキュリティ関連商品の売上高増加にて、増益となる。

営業利益 対前年比18百万円増(対前年比117.7%)

経常利益 対前年比17百万円増(対前年比118.4%)

当期純利益 対前年比14百万円増(対前年比131.2%)

2009年5月期 ハイライト<連結>

リサイクル商品

リパクターの販売数量は伸びるが、販売単価の下落により対前年売上は1.7%減少。

OAサプライ商品

新品トナーカートリッジの売上減少に加え、企業の消耗品の買い控えにより対前年売上が6.7%減少。

I T 商品

新規メールセキュリティ関連商品の売上高が増加し、対前年売上が5.1%の増加。

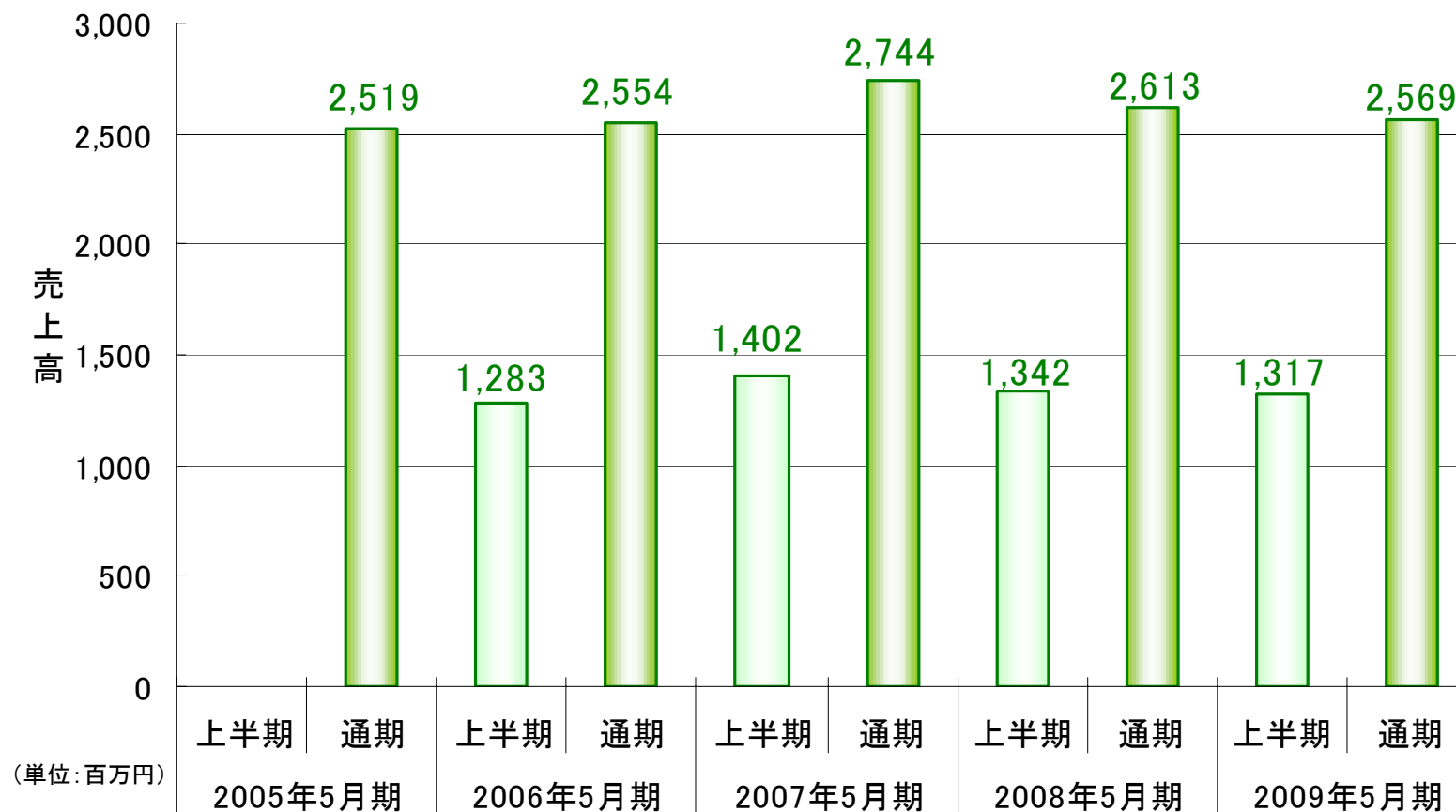
その他
(ステーションナリー商品他)

「はっするネット」により、一般事務用品等の販売が増加し、対前年売上が7.3%増加。

株 主 還 元

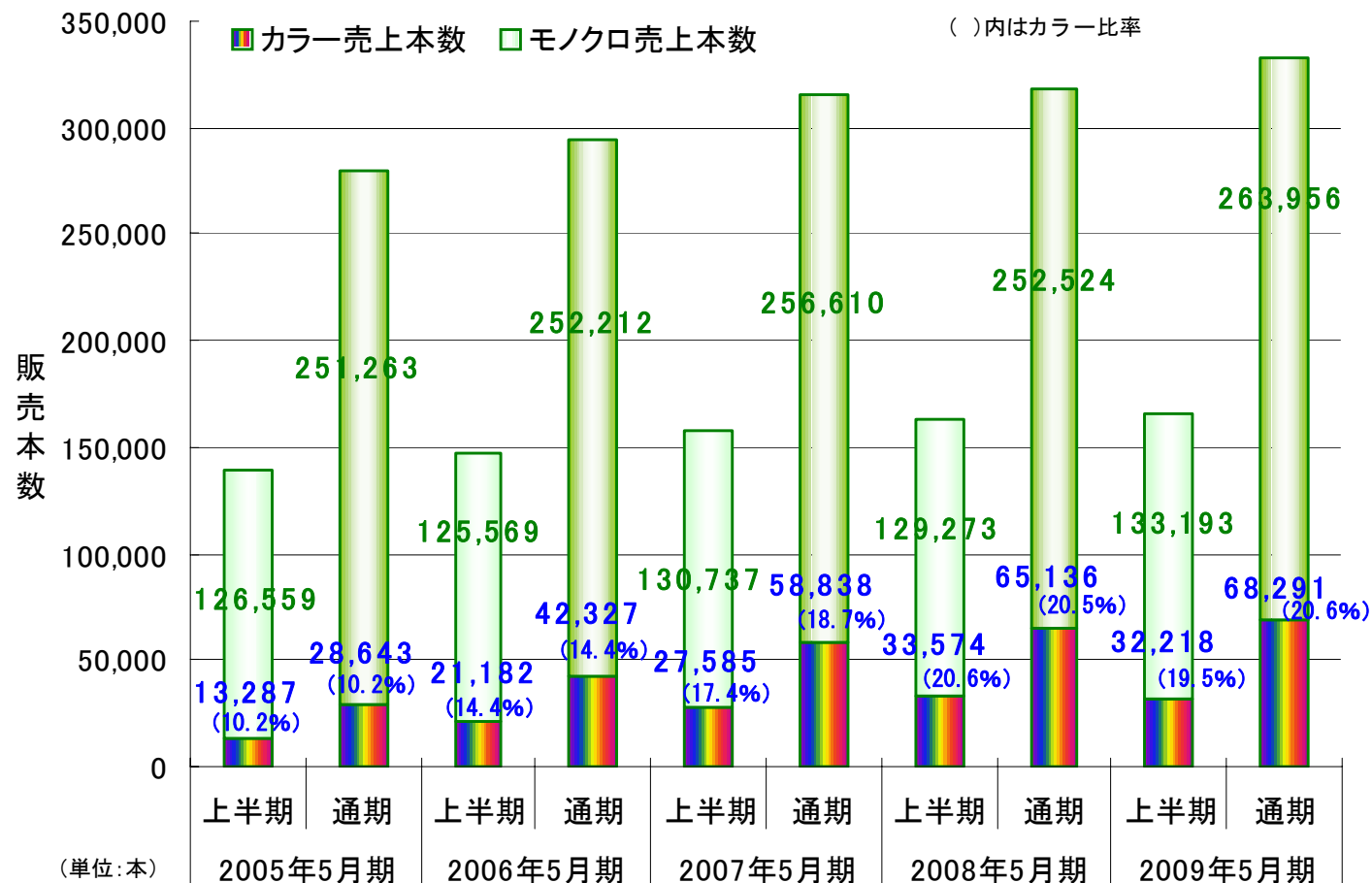
期末配当 7.0円

リサイクル商品の売上高推移



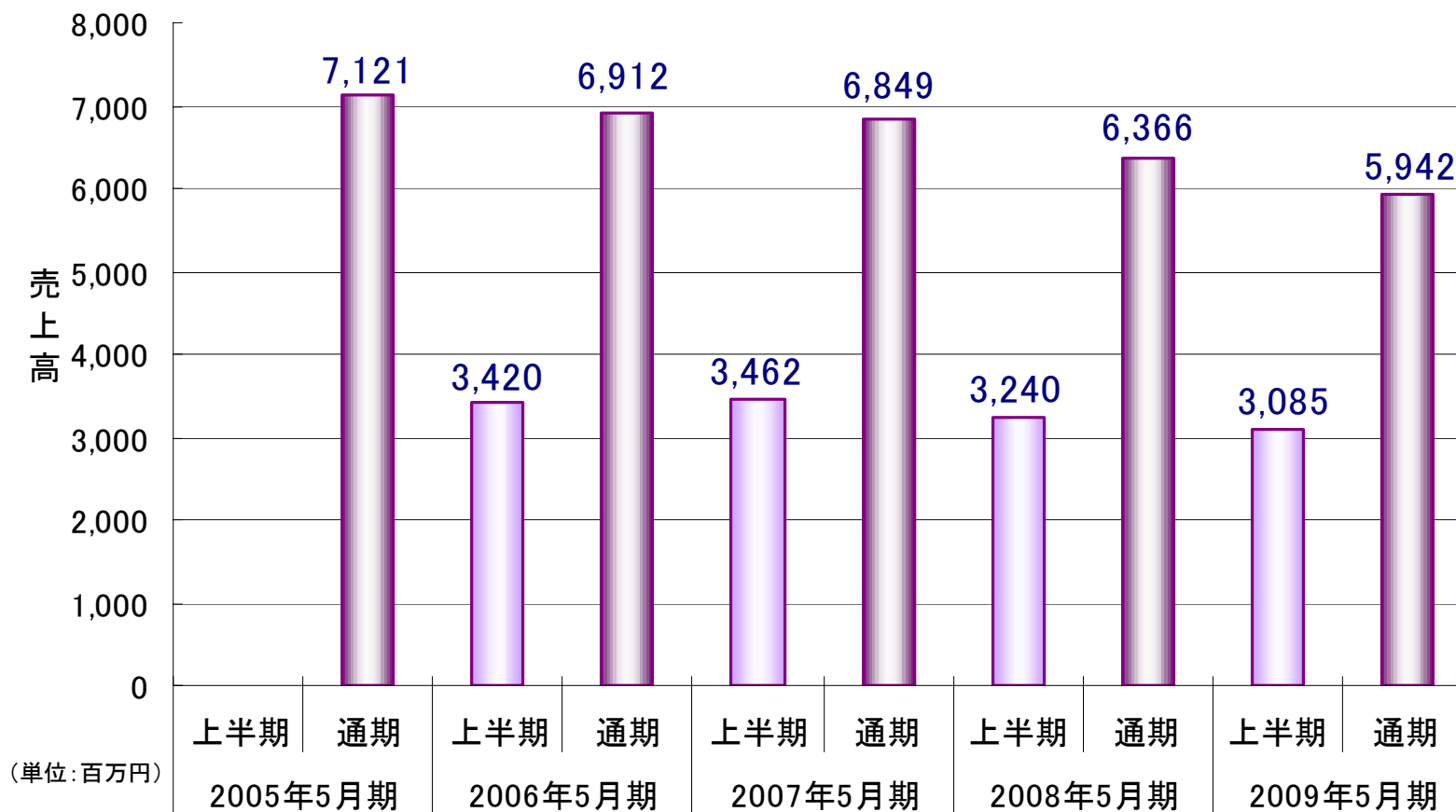
リパケットナーの販売単価の下落により2,569百万円、
対前年44百万円(対前年比98.3%)の減収。

リサイクル商品(リパケットナー)の販売本数の推移



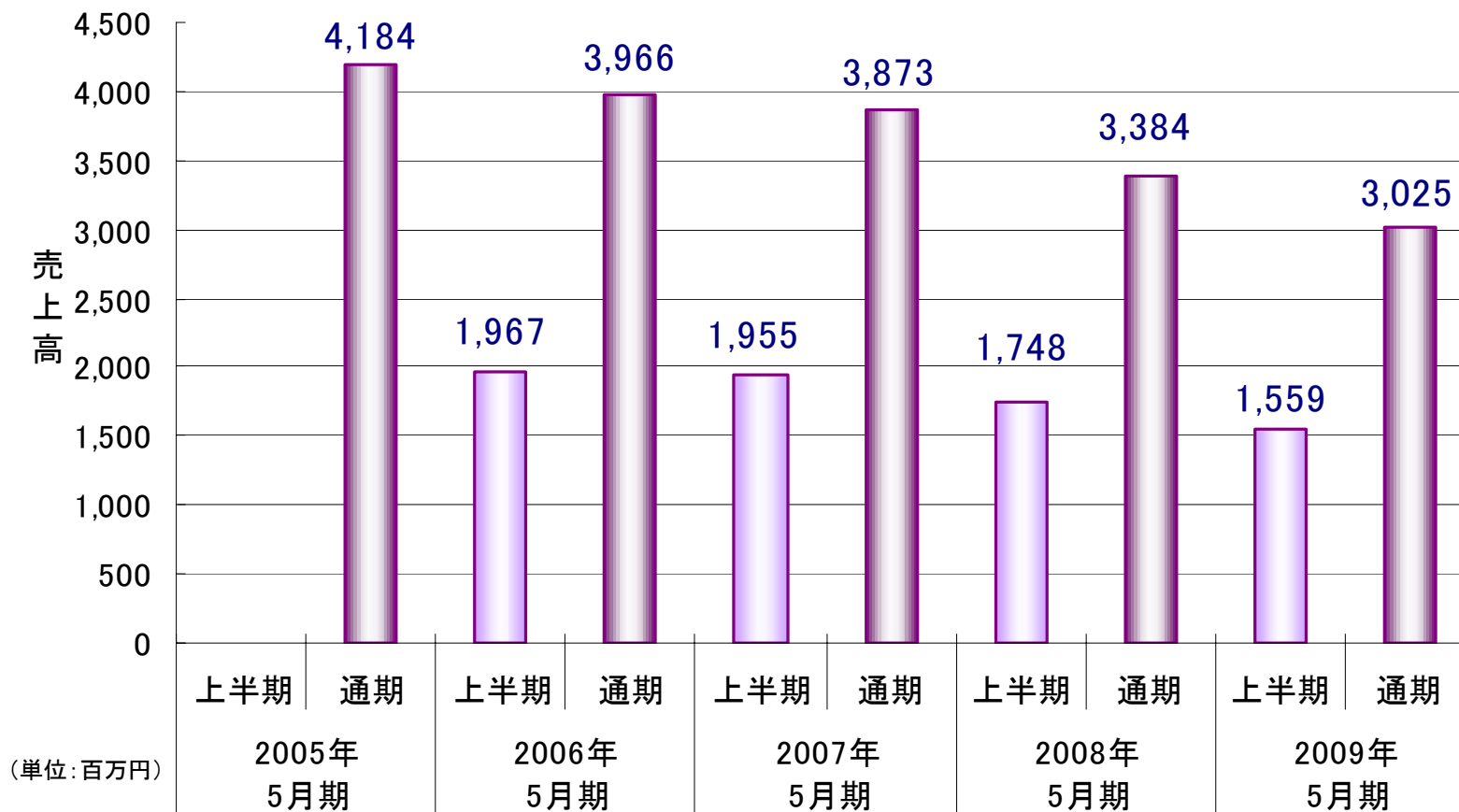
リパケットナーの販売数量は前年対比104.6%と増加する。

OAサプライ商品の売上高推移



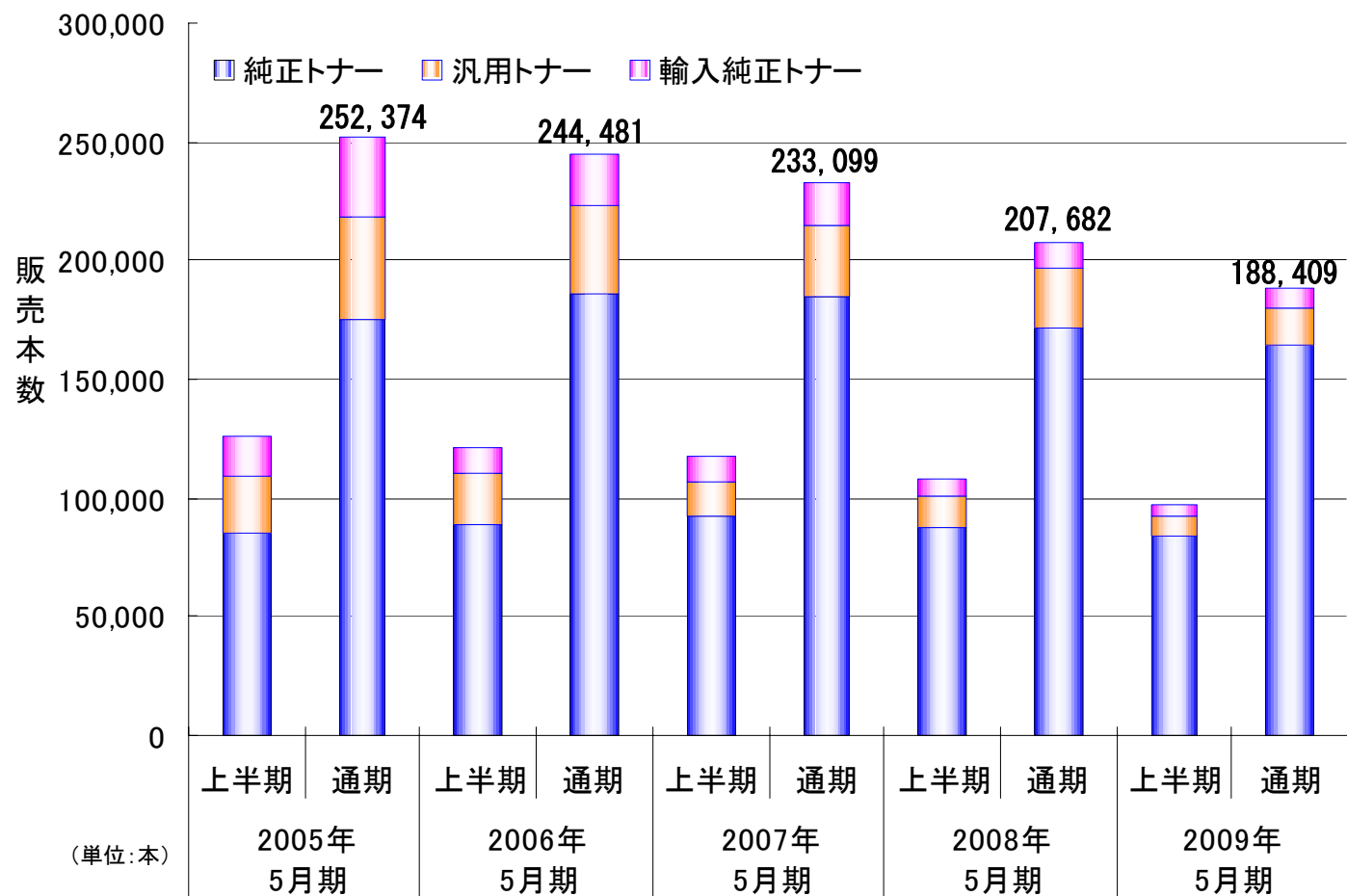
新品トナーカートリッジの売上高の減少に加え、企業の消耗品の買い控えが影響し、5,942百万円、対前年424百万円(対前年比93.3%)の減収。

OAサプライ商品(新品トナーカートリッジ)の売上高推移



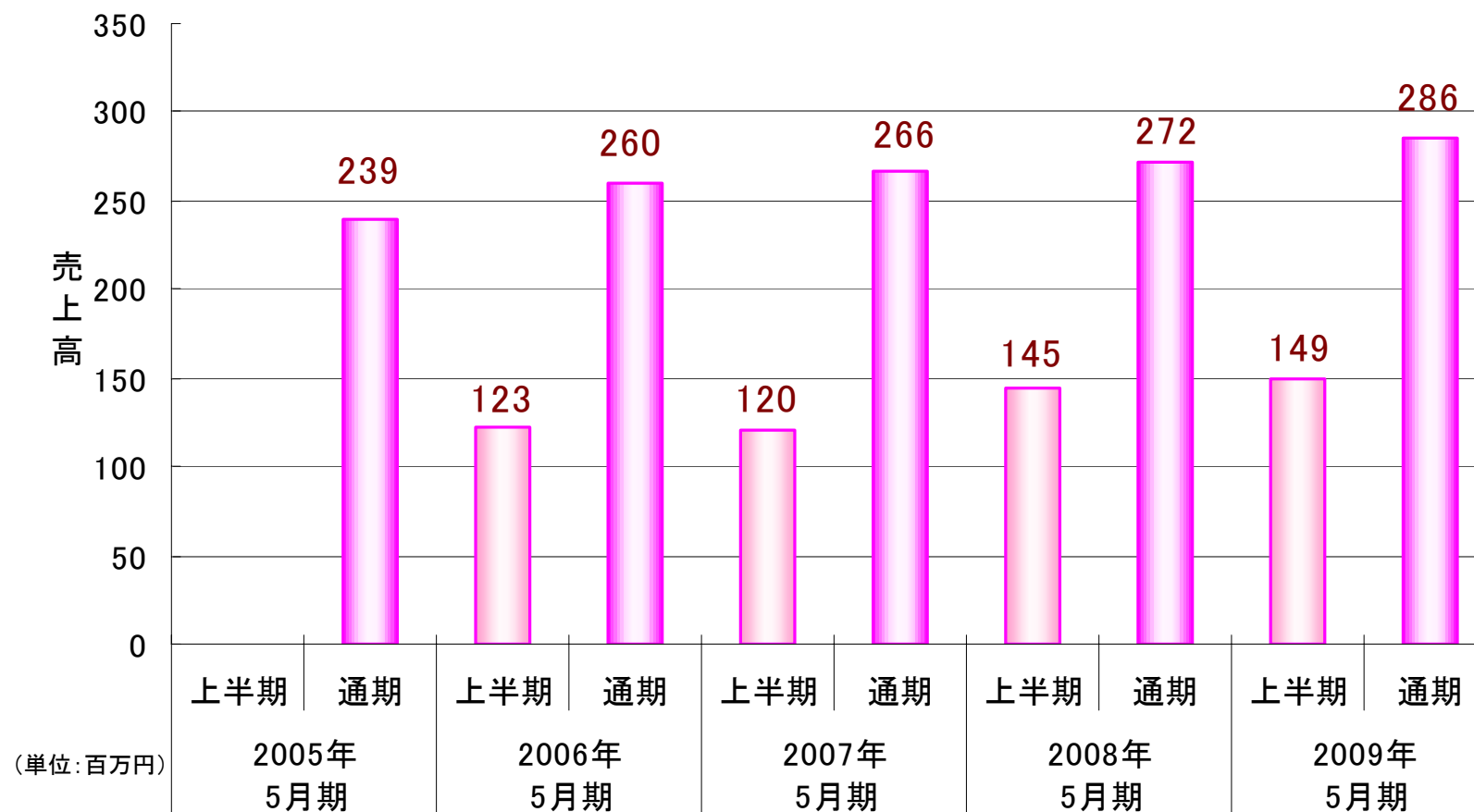
輸入純正トナーカートリッジ及び汎用トナーカートリッジの入手難が続き、売上高は減少。

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



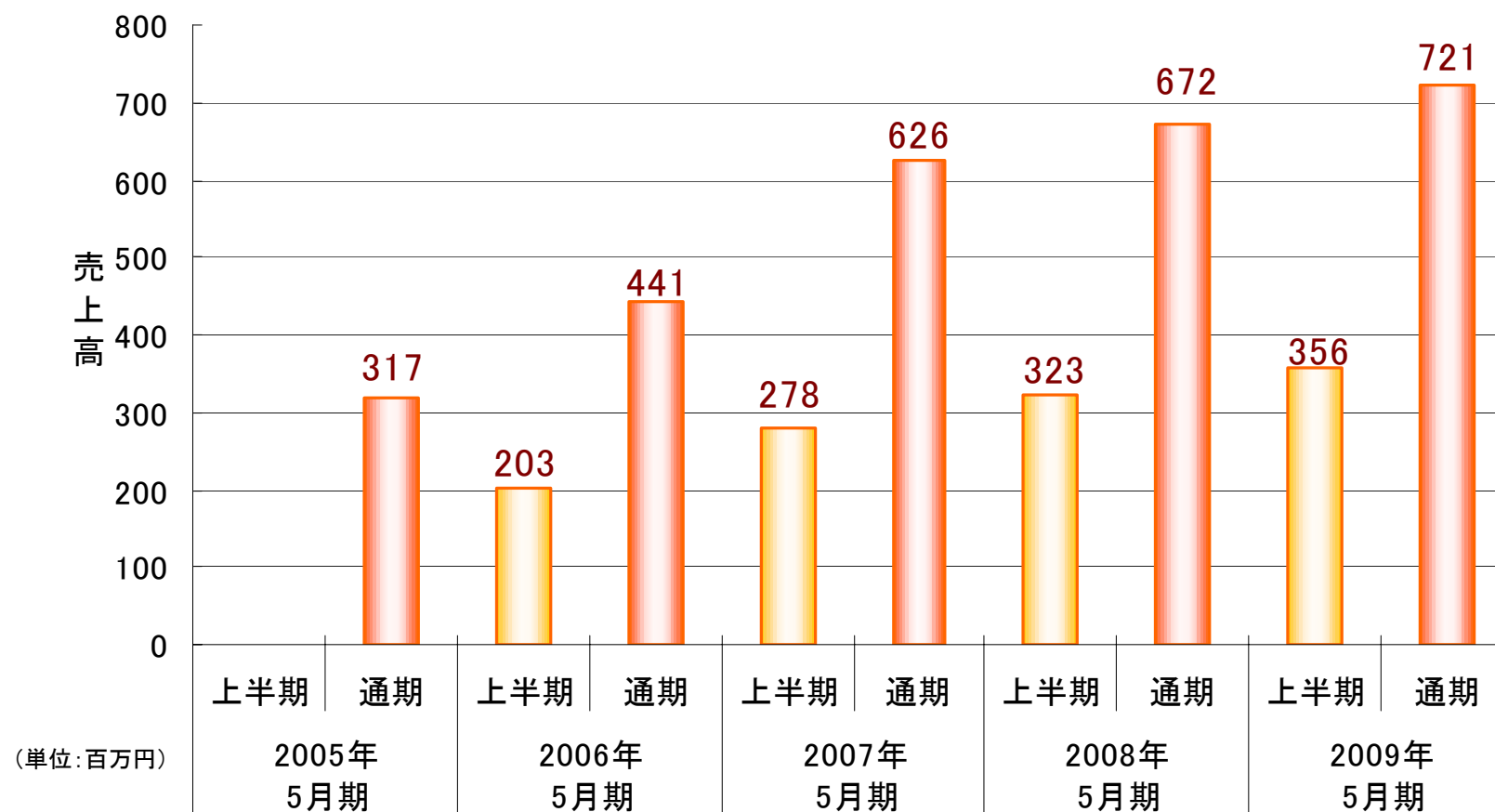
純正トナーはプリンタメーカーの戦略や厳しい価格競争により減少。
 輸入純正トナー及び汎用トナーは入手難が続くが、
 収益性の高いリサイクルトナーへの販売転換を図る。

IT商品の売上高推移



新規メールセキュリティ関連商品の売上高が増加し、13百万円(対前年比105.1%)の増収。

その他商品の売上高推移



はっするネットの会員数増加により一般事務用品等の売上高が増加し、49百万円(対前年比107.3%)の増収。

2010年5月期業績見通し

ケイティケイ 株式会社

2010年5月期の見通し＜連結＞

リサイクル商品

リパックナー拡販を中心に
引き続き利益の拡大を図る。

OAサプライ商品

景気低迷による企業の消耗品類の買い控えが影
響し、売上高の減少を予想する。

I T 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」にて売上増を目指す。

そ の 他
(ステーションナリー商品他)

「はっするネット」の推進により売上増を計画。

株 主 還 元

14円配当を維持し、安定配当を目指す。

2010年5月期業績の見通し<連結>

(単位:百万円)

	2009年5月期 実績	2010年5月期		
		通期見通し	対前年	
			差額	比率
売上高	9,519	9,504	△ 15	99.8%
リサイクル商品	2,569	2,511	△ 57	97.8%
OAサプライ商品	5,942	5,846	△ 95	98.4%
IT商品	286	319	32	111.3%
その他	721	827	105	114.6%
売上総利益	2,263	2,317	54	102.4%
販売費及び一般管理費	2,141	2,170	28	101.3%
営業利益	121	147	25	121.2%
経常利益	115	139	23	120.7%
当期純利益	58	60	1	102.4%

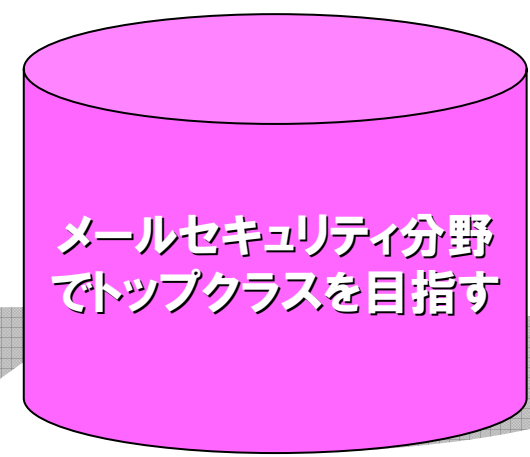
”お客様の発展をトータルでサポートし、お客様にお喜びいただき、社会に貢献する”
を経営理念とし、「リサイクルカートリッジ」と「IT商品」の拡販、「ケイティケイ はっするネット」の
導入推進より、収益性を重視した経営を実践する。

事業戦略

ケイティケイ株式会社

ケイティケイの3本柱

～主要施策と将来的展望～



不況の純正買い控えが追い風に。
自社工場との連結収益効果を狙う！

- ★ 景気不振による企業の消耗品買い控えでリサイクル品需要が向上。
- ★ 生産部門と販売部門の連携で価格競争力と連結収益性が高まる。
- ★ 環境問題、経費削減などの身近な問題に考慮した商品としての社会的貢献力。

手軽なWeb発注で
ユーザーの販売意欲を促進！

- ★ 購買の手軽さと取扱商品の豊富さで満足度を向上、顧客流出を防止。
- ★ Web受注率が向上、売上増加と当社の販売合理化を実現。
- ★ ユーザーごとに最適化された購買環境を提供する「カスタマイズはっするネット」で他社との差別化。

独自の技術と開発力、
高収益性の強みをフルに活かす！

- ★ メールにまつわる様々なリスク回避に対応する商品ラインナップ。
- ★ 高収益商品の要。当社の収益の底力として販売に注力。
- ★ 自社開発商品であるため、常にベストなサービス提供とメンテナンスが可能。

収益性を重視した戦略で増益体制へ

直送化の推進 (メーカーからお客様へ直接納入)

販管費の見直しをした際、荷造運賃といった物流費のカットは不可欠なものでした。そこで当社はメーカーからお客様に商品を直接納品することで、当社の物流拠点や各事業所の在庫圧縮化を目指しました。その結果、埼玉物流センターが愛知県春日井市の春日井配送センターに統合され、全国の事業所においても在庫が激減したことにより、在庫管理のためのパート人員が不要となりました。

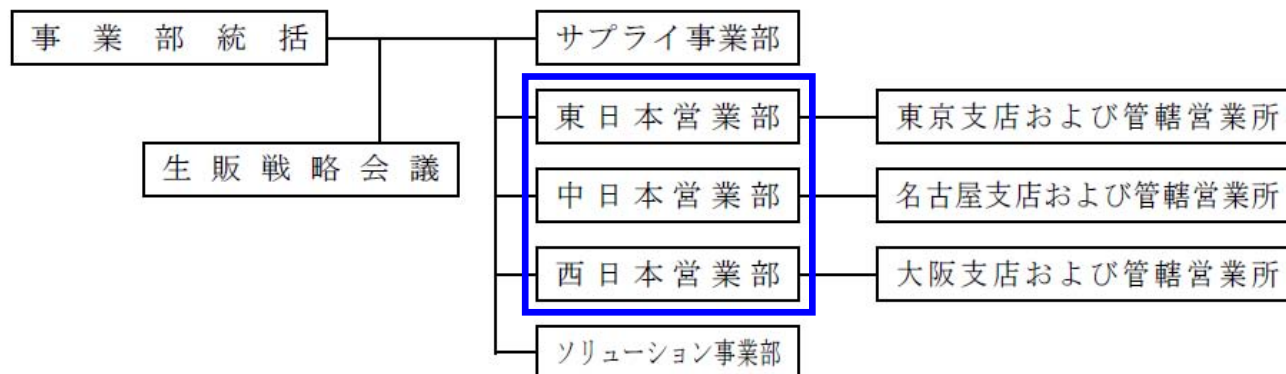
工場の効率化 (製造ラインの大幅な改善)

リサイクルトナーカートリッジの価格競争はとどまるところを知らず、競合他社との差別化を図るためにも当社子会社のリサイクルトナー再生工場(株)アイオーテクノにおいて製造ラインを徹底的に見直しました。再生工程を短縮するために様々な試行錯誤を重ね、カートリッジ1本につき作業時間を約30%削減することに成功。

収益性の高いリサイクルトナーの拡販を目指す価格競争力の強化。

当社の営業が変わります！

当社のサプライ営業部門が
東日本営業部 中日本営業部 西日本営業部
として新しい体制で始動しました



3大都市営業部に分けることにより、地域性によって異なるターゲットや営業戦略をこれまでよりもさらに緻密に打ち出すことができるとともに、これまで支店によって統括されていた営業所も営業部制になったことで、支店と同じ目線で課題や問題解決に取り組める環境となります。

そしてさらに **プロセスマネジメント** による営業の効率化を目指します

営業のプロセスを分業専門化し、組織の「見える化」を図ります。
分業化することにより、各業務がそれぞれの「プロ」となり、
さらにその組織が互いのチーム力を発揮し合いながら連動した営業運用をすることで、
効果効率の高い営業を可能とします。

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商品！
不況に強い製品としてマーケットも拡大

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