

2013年8月期  
決算説明会資料

2013年10月9日

**I .2013年8月期 通期業績**

**II .2014年8月期 業績予想**

**III . 事業戦略**

# 株式会社青雲クラウンとの経営統合について

ケイティケイ株式会社を親会社、株式会社青雲クラウンを完全子会社とする  
 「株式交換による経営統合」を2012年12月21日を効力発生日として実施

お客様のニーズに対し、よりの確でスピーディーにお応えできる体制の構築が可能に

期待される  
シナジー

バリューチェーンの川上から川下まで一気通貫する  
 「垂直統合型ビジネスモデル」の確立

## ケイティケイ株式会社

- ・全国23拠点における人的販売力
- ・約12,000社の法人顧客

販売

## 株式会社アイオーテクノ

- ・リサイクルトナー  
約370,000本/年の生産能力
- ・各種検査機器による品質管理能力

生産

## 株式会社青雲クラウン

- ・メーカーと太いパイプを持つ仕入調達力
- ・ITとロジスティクスを融合したプラットフォーム

調達・  
物流

## SBMソリューション株式会社

- ・シャープ製複合機の中部地区トップディーラー

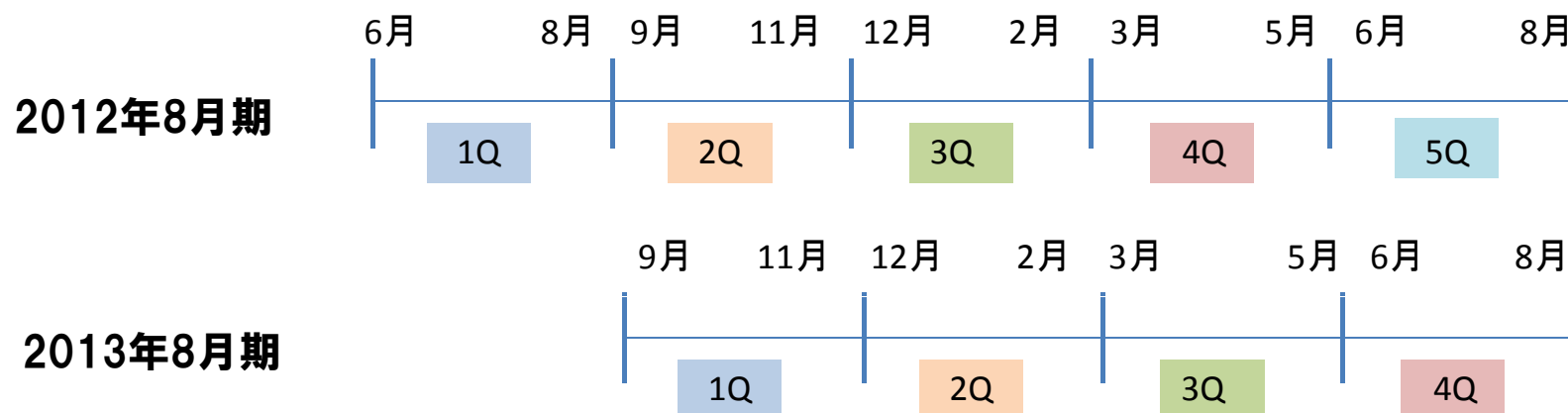
販売

2013年6月20日、  
株式会社青雲クラウンの  
完全子会社に。

# I. 2013年8月期 通期業績

## ご留意事項

決算期の変更により2012年8月期は15か月決算となっております。またこれに伴い、2013年8月期につきましては、前年同期とは比較対象となる期間が異なります。



通期の連結業績数値は、2012年12月21日に当社の連結子会社となった株式会社青雲クラウンの第3四半期以降（2012年12月21日から2013年6月20日）の連結損益計算書を連結した金額となっております。

# 2013年8月期通期の業績<連結>



(単位: 百万円)

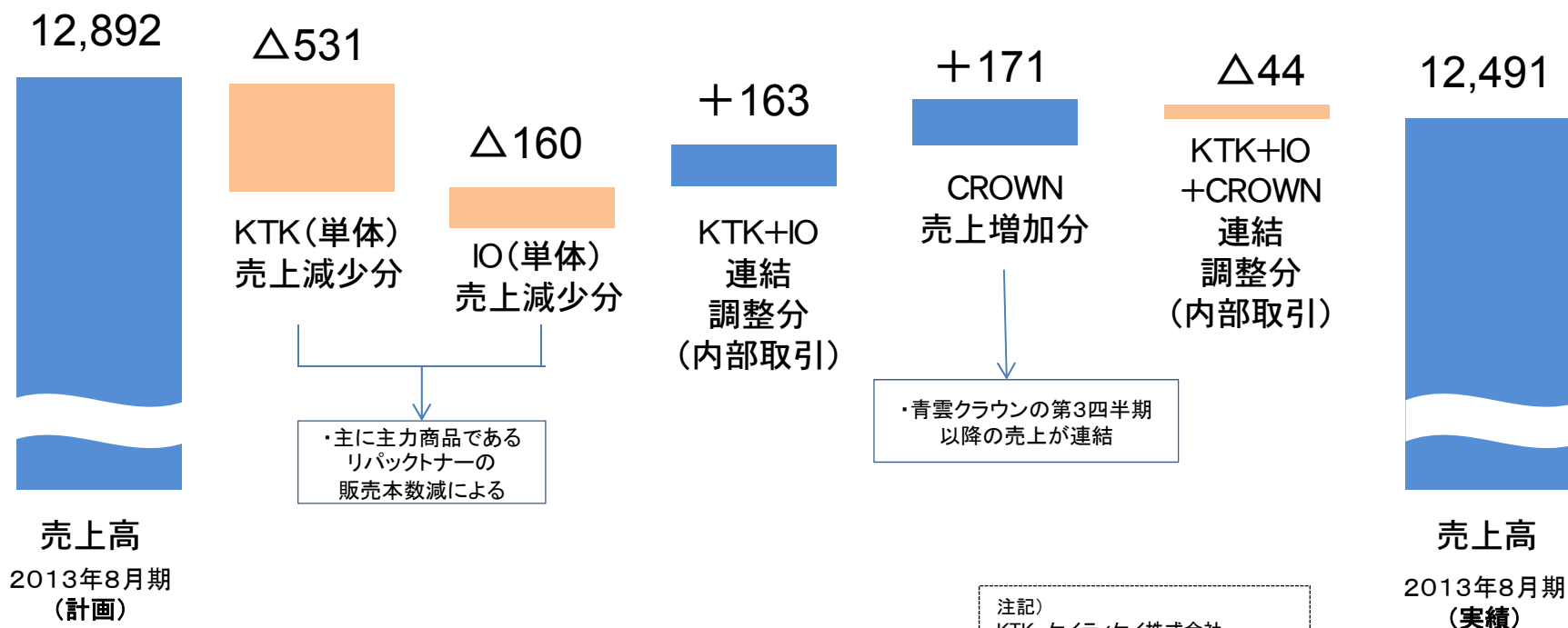
	2011年5月期 (2010年5月21日～ 2011年5月20日) [12か月]	2012年8月期 (2011年5月21日～ 2012年8月20日) [15か月]	2013年8月期 (2012年8月21日～2013年8月20日) [12か月]			要因
	実績	実績	期初予想 (2012年10月4日)	実績	期初予想差異	
売上高	8,692	10,387	12,892	12,491	△400	連結子会社である株式会社青雲クラウンの第3四半期以降の売上高が加わったものの、売上が低迷し計画を下回る
サプライ事業	8,443	10,061	12,613	12,238	△374	企業のコスト削減意識や競合間の販売競争の激化等による影響から、主力商品であるリサイクルトナー販売本数が当初予測を下回ったことなどによる
ソリューション事業	248	326	279	252	△26	クラウド型メールセキュリティサービス「@Securemail」シリーズが、売上高は増加したものの新規顧客の獲得数が当初計画に及ばず、売上高は計画値を下回る
売上総利益	2,208	2,657	2,890	2,638	△251	当社の主力事業の売上不振と株式会社青雲クラウンの売上総利益率の低さが影響
販売費及び一般管理費	2,159	2,632	2,757	2,636	△120	グループ全体でのコスト削減努力による圧縮効果
営業利益	49	25	132	1	△130	本業の中心であるサプライ事業が低調に終わった
経常利益	44	18	117	35	△82	
売上高経常利益率	0.5%	0.2%	0.9%	0.3%	—	
当期純利益	18	△78	46	147	101	特別利益(負ののれん発生益ほか)172百万円の計上 特別損失(減損損失ほか)△74百万円の計上 法人税調整額△22百万円の計上

注) 上記に記載した連結業績数値は、当社の通期(2012年8月21日から2013年8月20日)の損益計算書計上額に、2012年12月21日に当社の連結子会社となった株式会社青雲クラウンの第3四半期以降(2012年12月21日から2013年6月20日)の連結損益計算書を連結した金額となっております。  
なお、2012年8月期が15か月の変則決算のため対象となる四半期が異なります。そのため対前年比率は記載しておりません。

**株主還元 期末配当2円を予定**

# 2013年8月期の売上高増減要因<計画との差異 連結>

単位: 百万円



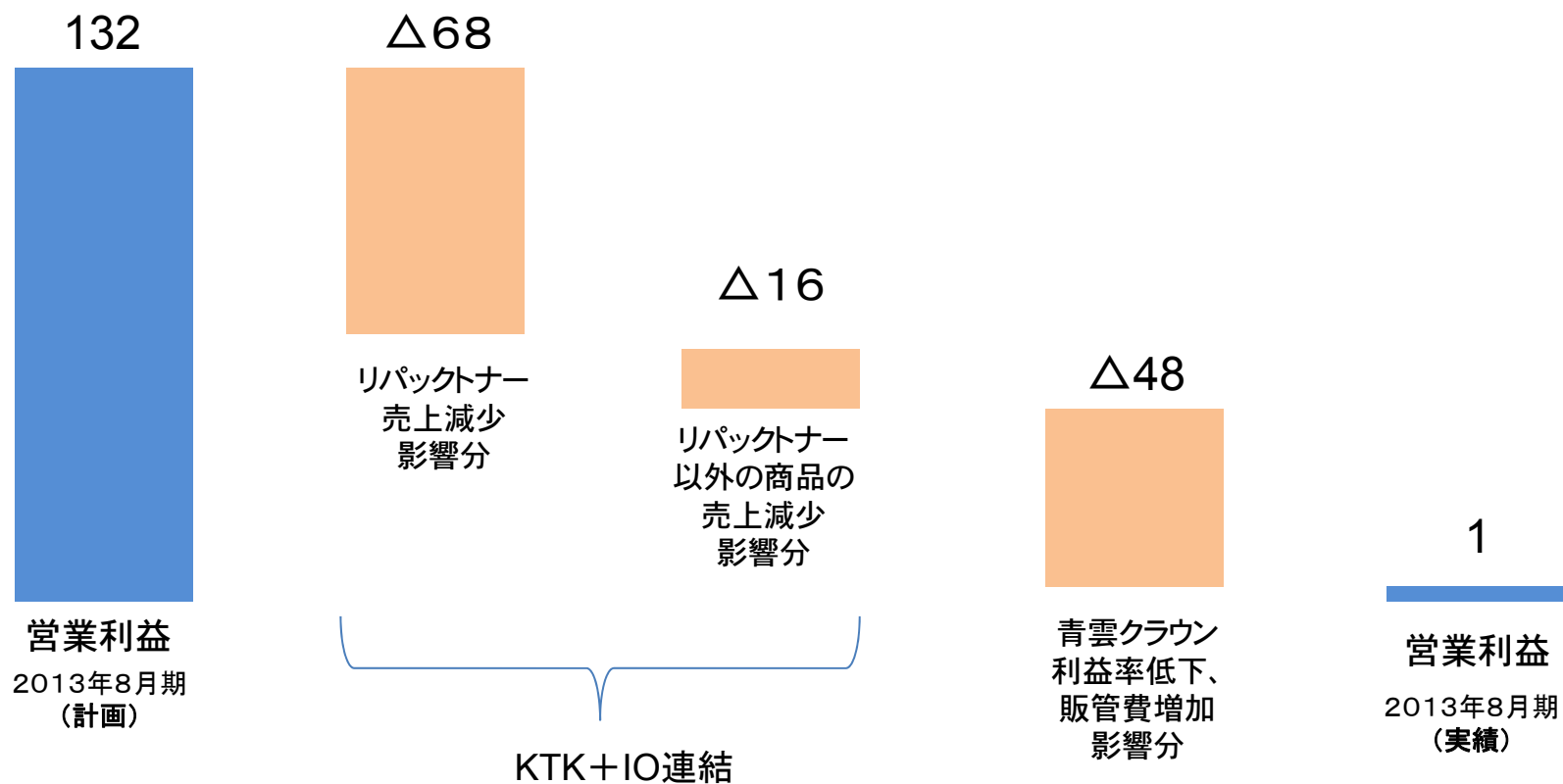
注記)  
 KTK ケイティケイ株式会社  
 IO...株式会社アイオーテクノ  
 CROWN...株式会社青雲クラウン  
 SBM...SBMソリューション株式会社

リパクトナーの販売本数減少による売上減、その他の商品も販売不振に終わったものの、青雲クラウンの第3四半期以降の売上が加わり、最終的に12,491百万円の売上高となった。

# 2013年8月期の営業利益増減要因<計画との差異 連結>

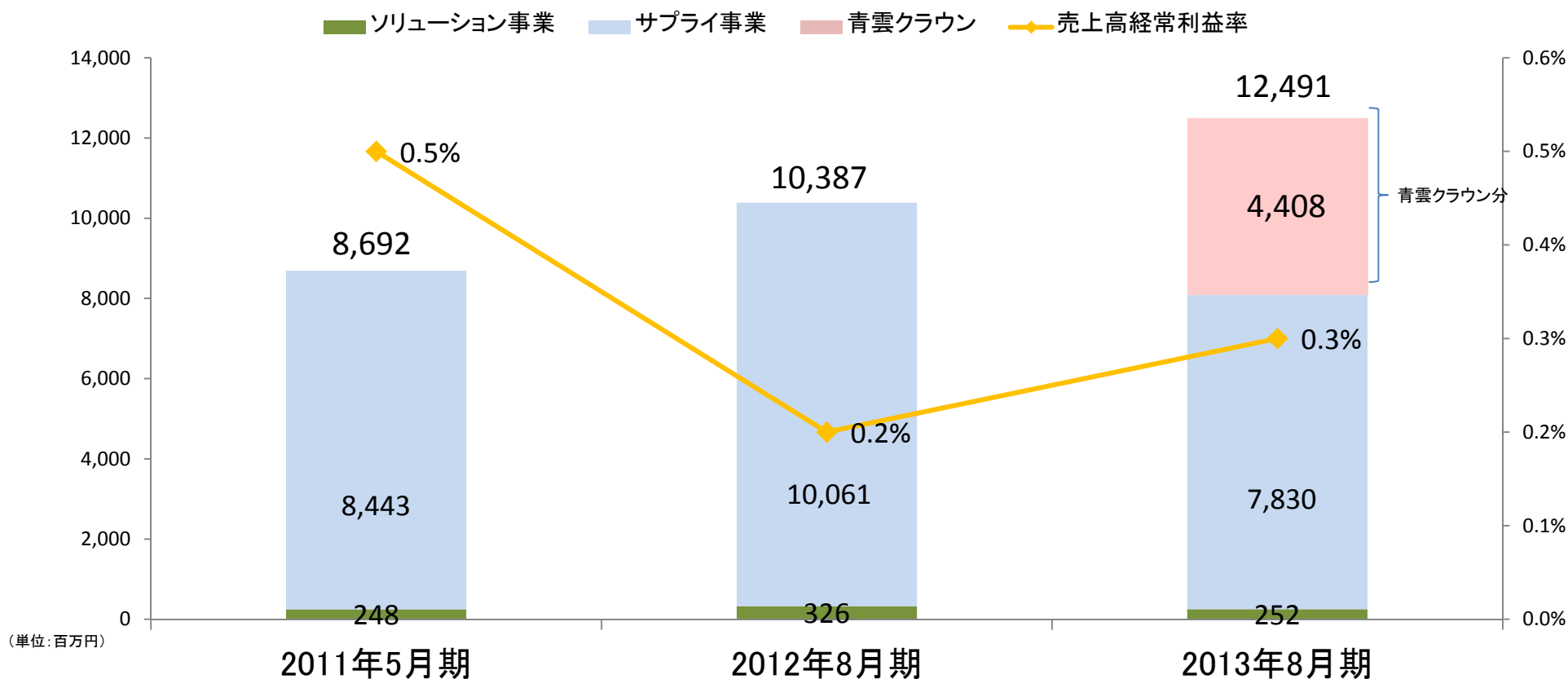
ktk

単位: 百万円



当初計画から、リパクトナーの販売本数減少ならびに平均販売単価の下落による売上高減少、さらに連結子会社となった青雲クラウンの第3四半期以降の利益率低下、販管費増加の影響により、最終的に1百万円の営業利益となった。

# 業績の推移<売上高 売上高経常利益率 連結>



2012年8月期は決算期変更により15か月決算となっております。

2013年8月期は経営統合により連結子会社となった株式会社青雲クラウンの第3四半期以降の売上高が連結されております。

**連結子会社となった株式会社青雲クラウンの売上を、第3四半期分から計上したことにより、通期の売上高は、12,491百万円となった。**

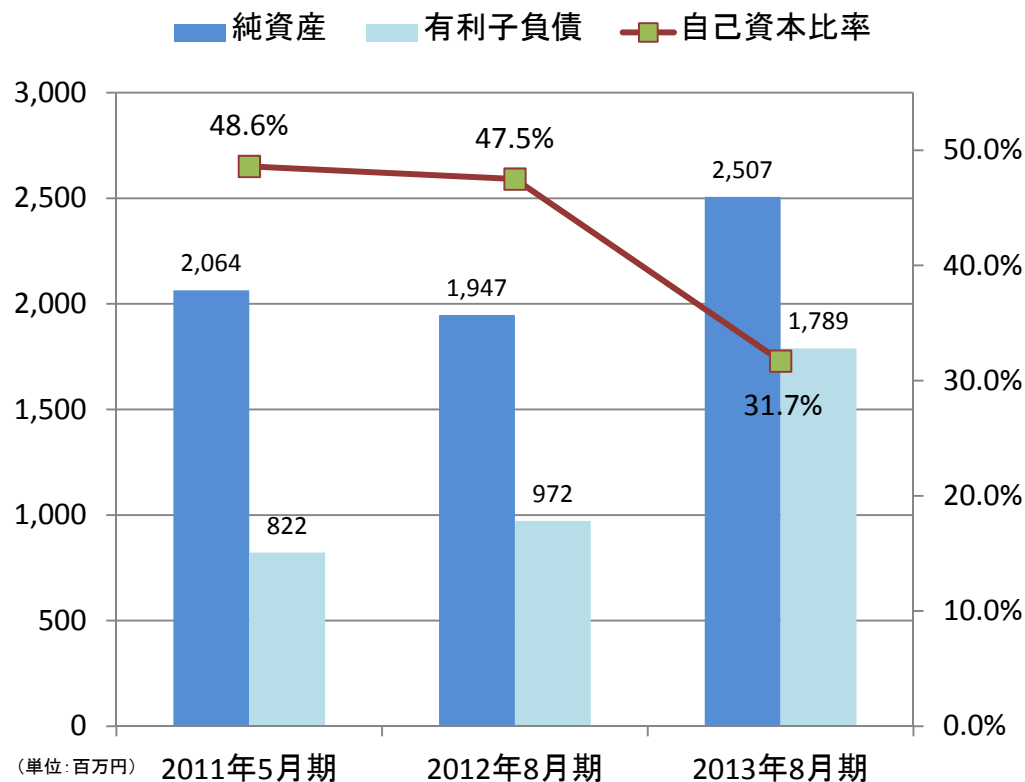


## ■ 貸借対照表

(単位:百万円)

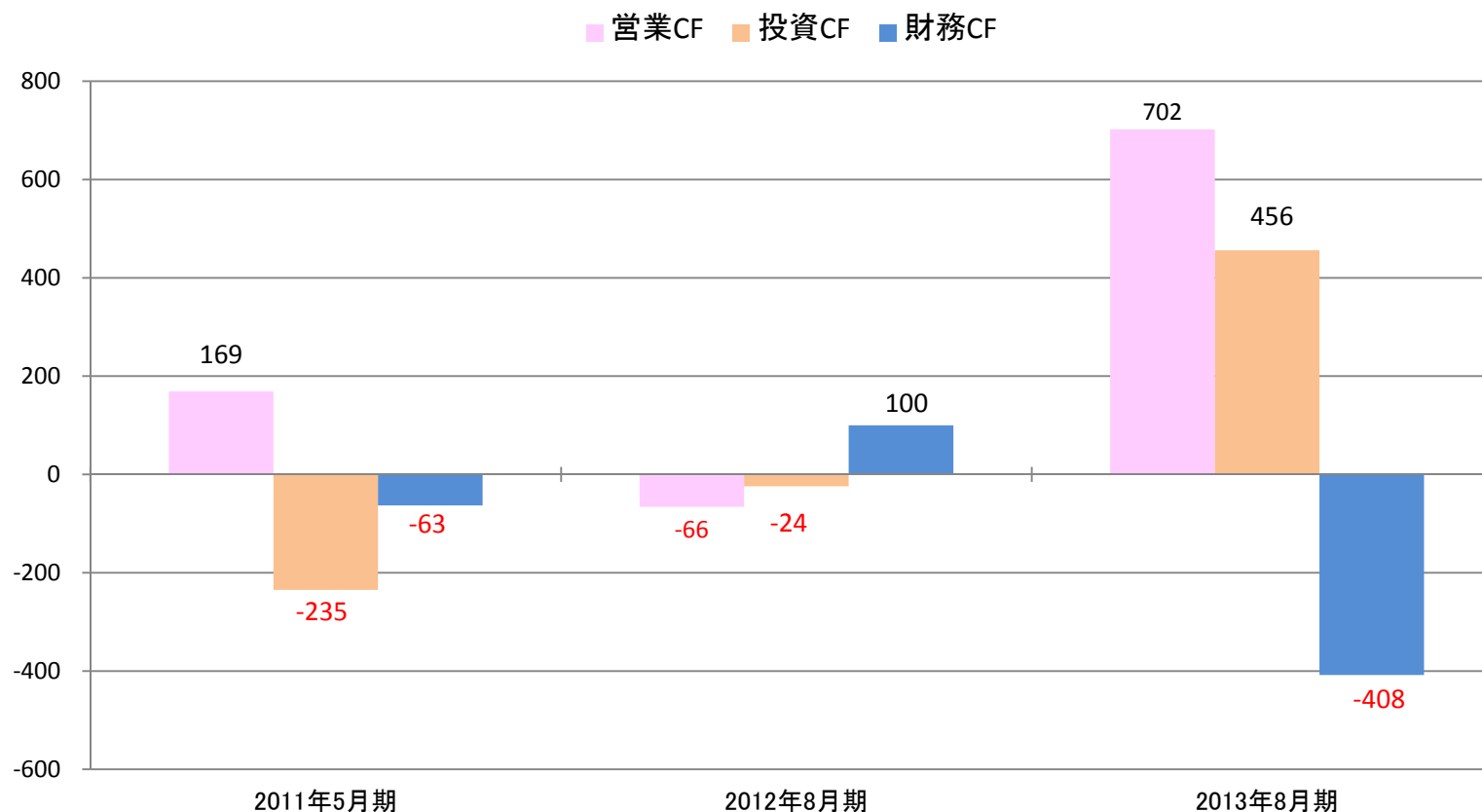
	2011年5月期	2012年8月期	2013年8月期
	2011年5月20日 現在	2012年8月20日 現在	2013年8月20日 現在
流動資産	2,455	2,320	5,218
(たな卸資産)	188	218	605
固定資産	1,795	1,781	2,696
資産合計	4,250	4,101	7,915
流動負債	2,045	2,027	4,706
固定負債	139	127	702
負債合計	2,185	2,154	5,408
純資産合計	2,064	1,947	2,507
負債純資産合計	4,250	4,101	7,915

## ■ 純資産と自己資本比率



株式会社青雲クラウンとの株式交換(連結子会社化)により、自己資本は増加したものの、自己資本比率は低下した。

# キャッシュフローの状況<連結>



(単位:百万円)

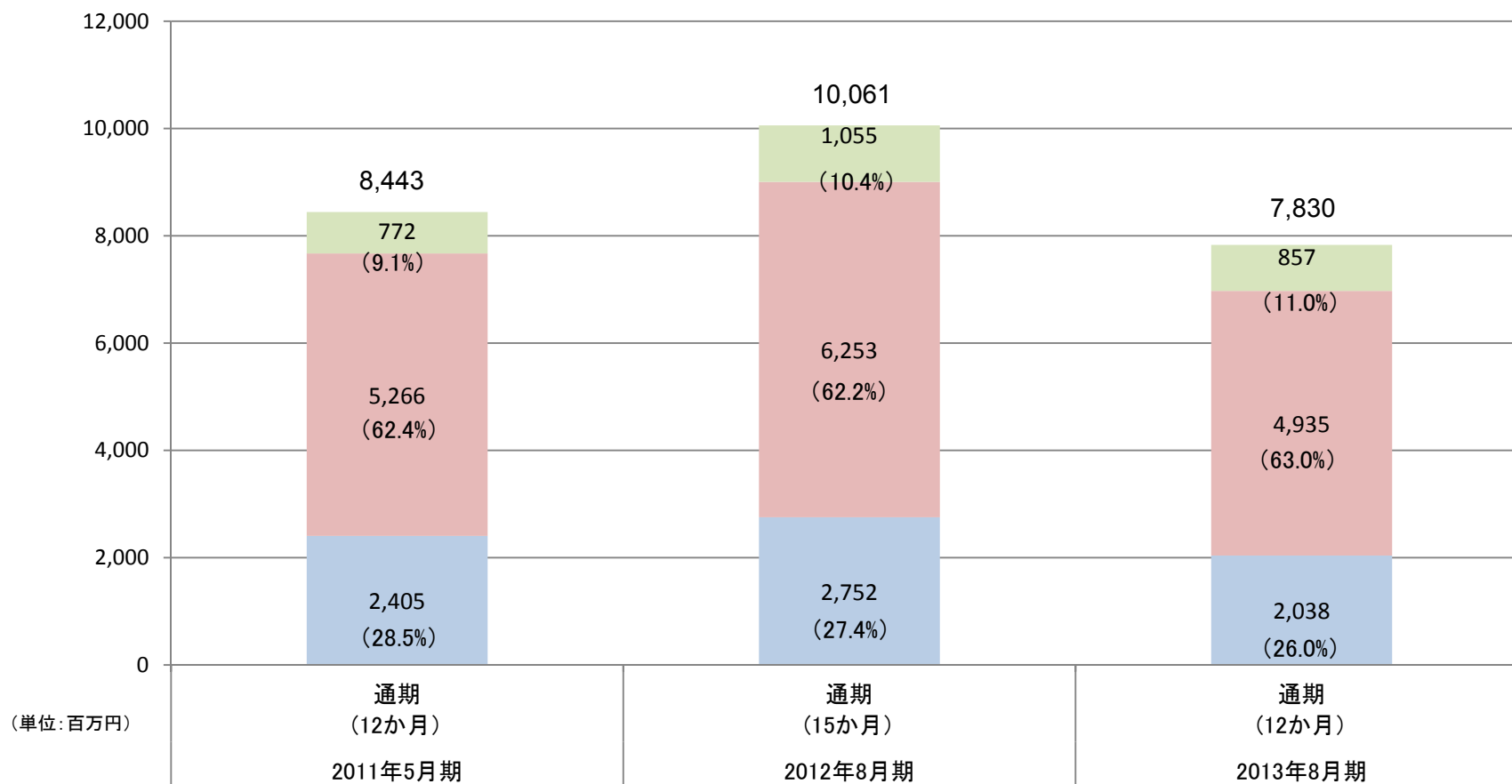
営業活動によるCF…営業活動の結果獲得した資金は702百万円となった。収入の主な要因は、税金等調整前当期純利益133百万円、売上債権の減少額239百万円、仕入債務の増加額235百万円であり、支出の主な要因は、青雲クラウン及びSBMソリューションの子会社化に伴う負ののれん発生益167百万円である。

投資活動によるCF…投資活動の結果獲得した資金は456百万円となった。収入の主な要因は青雲クラウンの子会社化に伴う子会社株式の取得による収入659百万円であり、支出の主な要因は有形及び無形固定資産の取得による支出124百万円等によるものである。

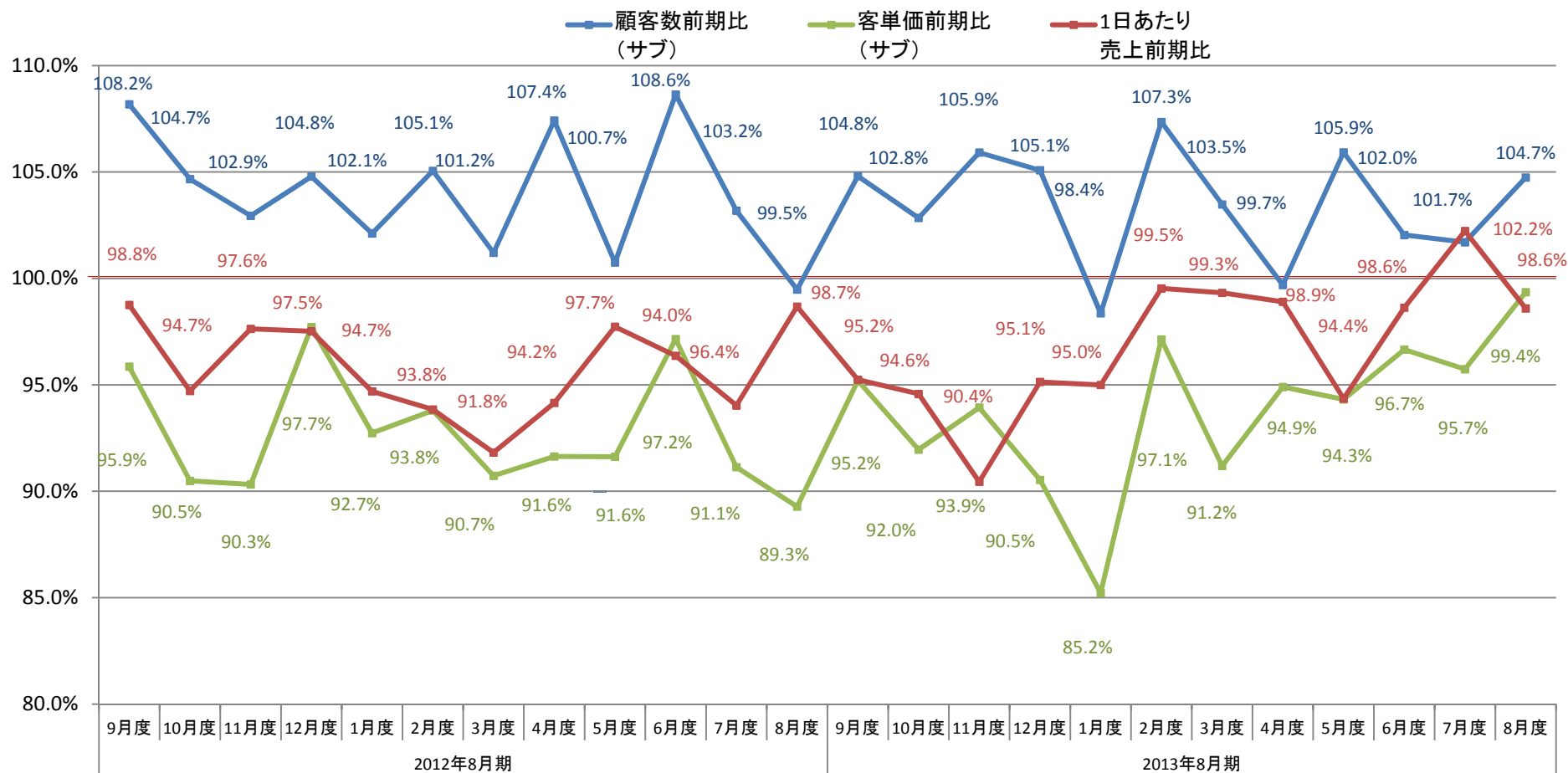
財務活動によるCF…財務活動の結果使用した資金は408百万円となった。

※経営統合以前の数字との整合性を図るため、  
2社の連結数字を用いております。

■ リサイクル商品    ■ OAサプライ商品    ■ その他商品



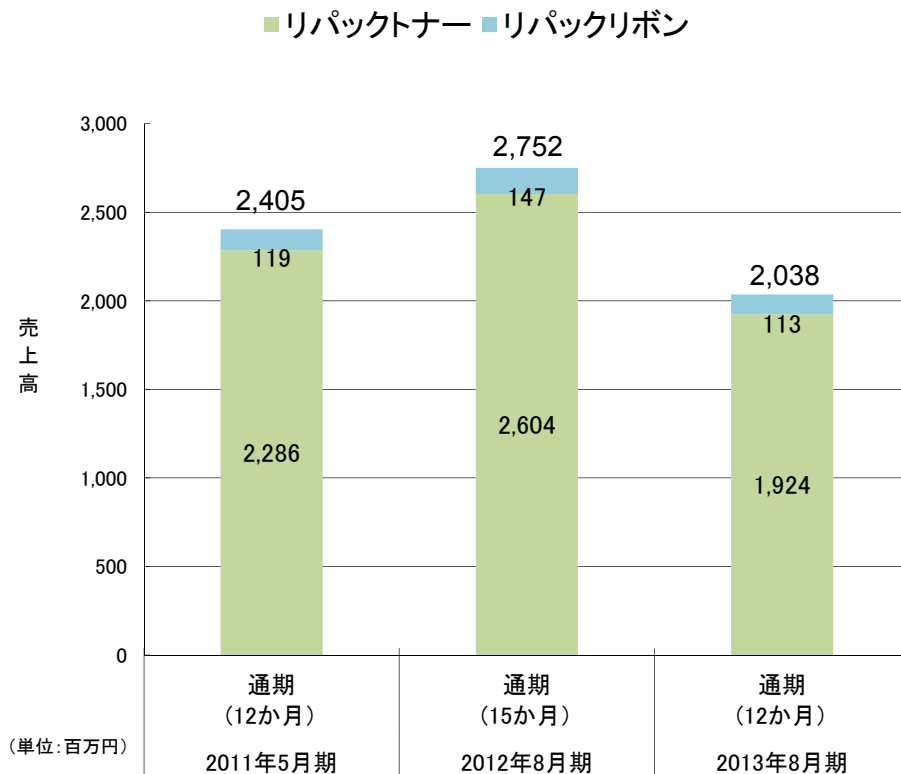
**OAサプライ商品の売上高が半分以上を占めるものの、その他商品の売上高全体に占める割合が高くなっている。**



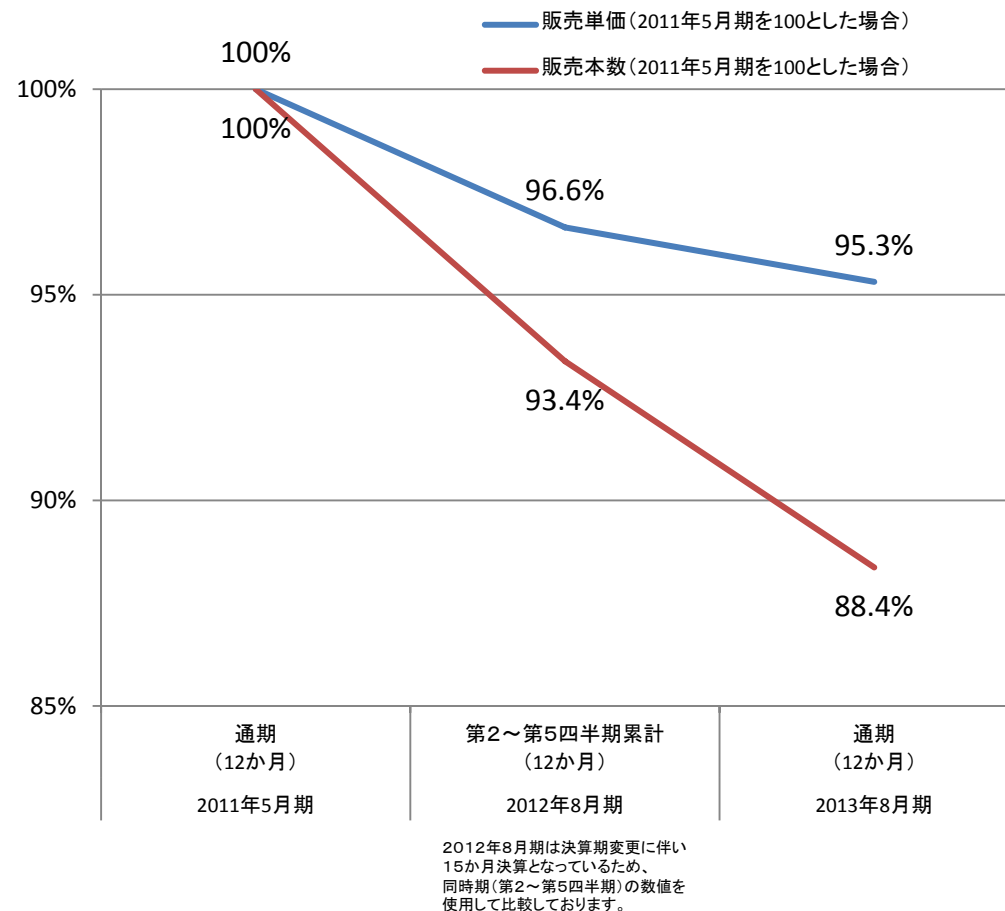
**稼働顧客数は順調に増加するものの、平均顧客単価は対前期比を下回って推移した。ただし下半期の平均顧客単価、1日あたり売上は上昇傾向にある。**

## リサイクル商品の売上高推移 [KTK+IO 連結]

※経営統合以前の数字との整合性を図るため、2社の連結数字を用いております。

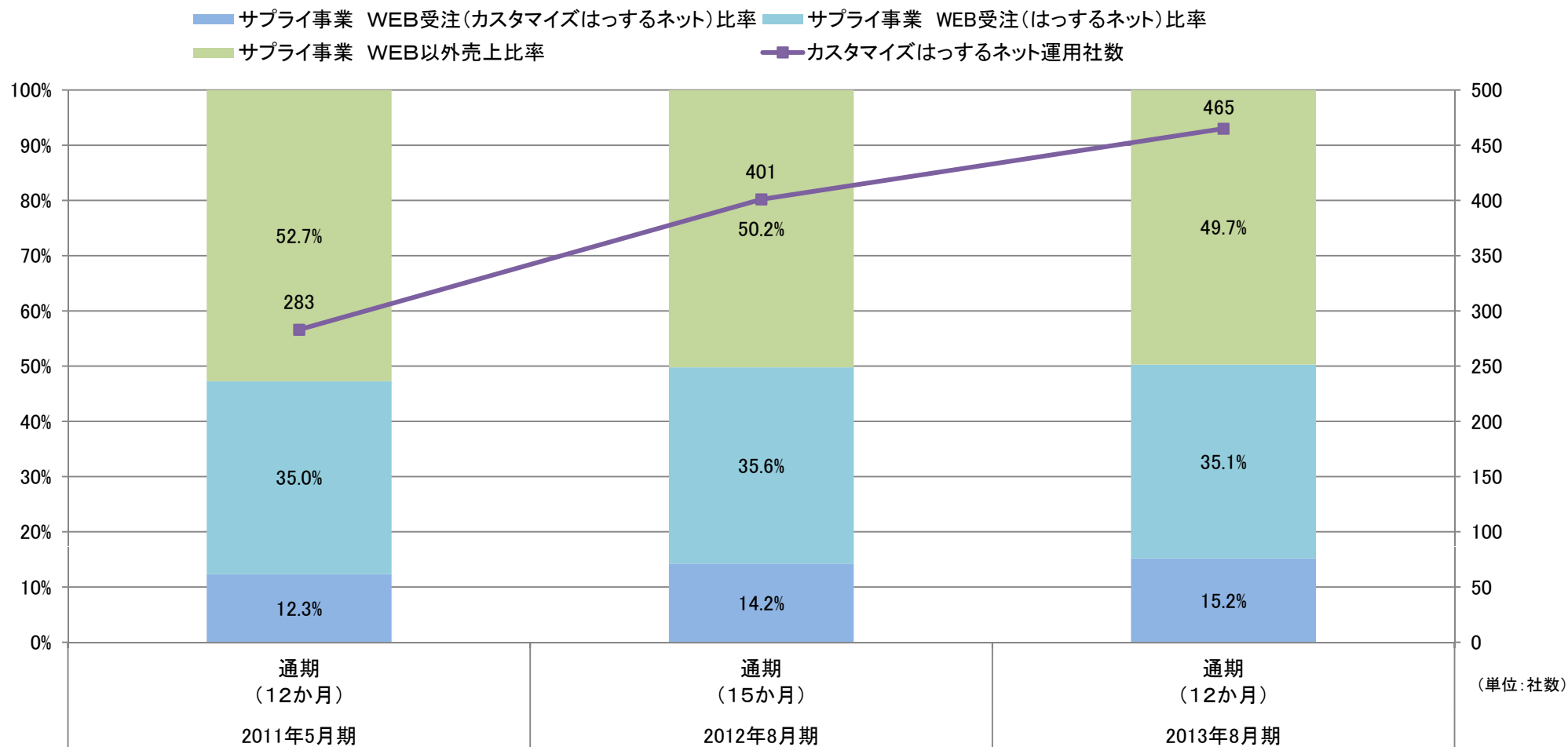


## リパケットナーの販売本数と平均販売単価の推移 [KTK 単体]



**リパケットナーの販売本数減(前年同時期比94.6%)の影響が大きく、売上高は計画を下回った。**

※経営統合以前の数字との整合性を図るため、2社の連結数字を用いております。



**カスタマイズはっするネットへの切り替えを促進した結果、売上高全体に占めるカスタマイズはっするネット比率が上昇した。**

## II.2014年8月期 業績予想

# 2014年8月期通期業績の見通し<連結>

(単位:百万円)

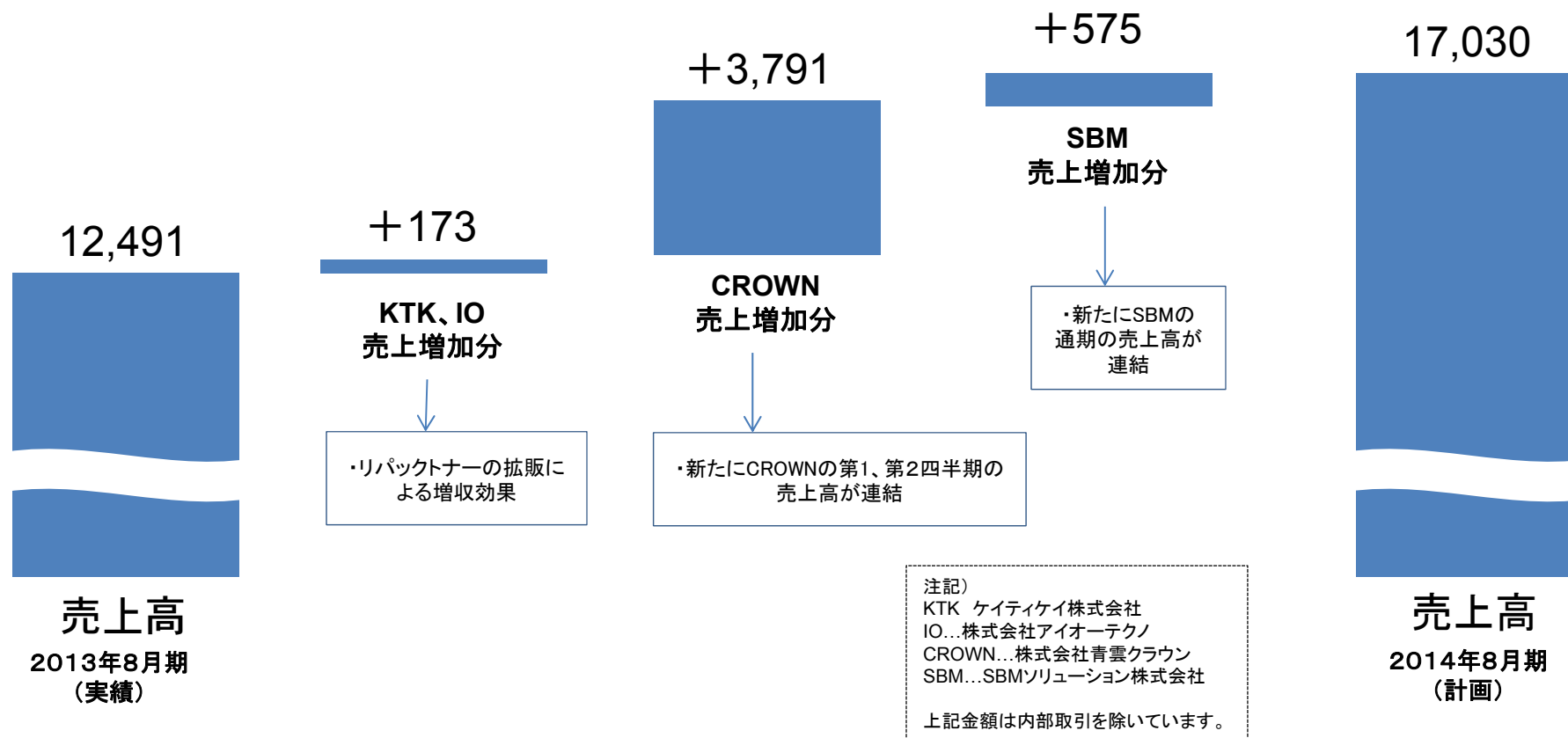
	2013年8月期(実績)	2014年8月期	
	通期	第2四半期	通期
	2012年8月21日～2013年8月20日	2013年8月21日～2014年2月20日	2013年8月21日～2014年8月20日
売上高	12,491	8,072	17,030
売上総利益	2,638	1,737	3,740
販売費及び一般管理費	2,636	1,830	3,690
営業利益	1	△92	50
経常利益	35	△90	53
売上高経常利益率	0.3%	—	0.3%
当期純利益	147	△64	11

2014年8月期については、連結子会社である株式会社青雲クラウンと、株式会社青雲クラウンの完全子会社であるSBMソリューション株式会社の業績が連結され増収、リパクトナーの拡販やカスタマイズはっするネットの導入を促進することで、通期で営業利益、経常利益、当期純利益ともに黒字達成の見込み。



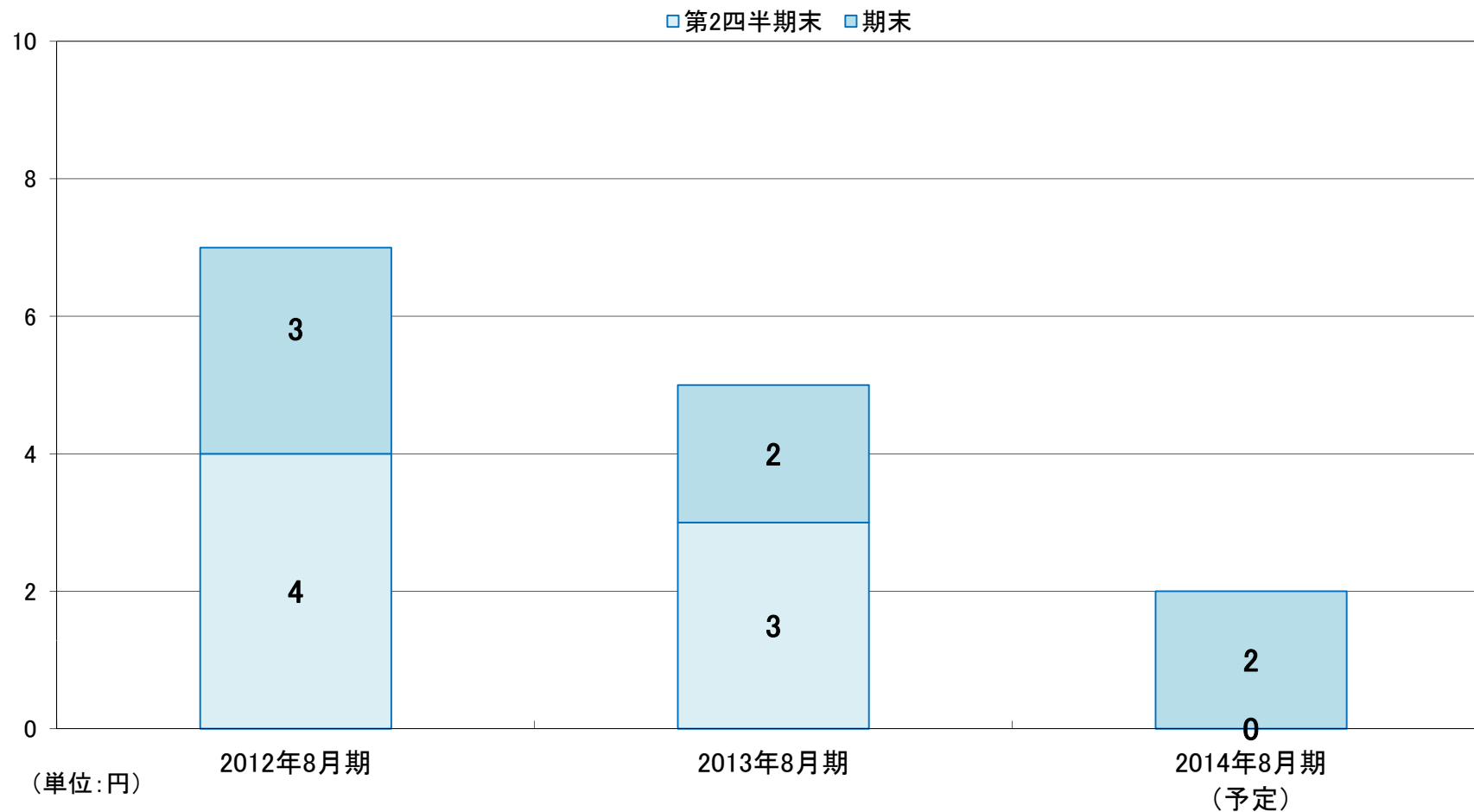
# 2014年8月期計画の売上高増加要因

単位: 百万円



**青雲クラウンの上半期及びSBMソリューションの通期売上高が加算されることで、売上高17,030百万円を計画。**

# 1株あたり配当金



配当につきましては、内部留保を確保しつつ、業績に応じた配当を行うこととしております。  
2014年8月期の配当につきましては、収益の構造改革に着手しているものの、次期の事業環境は引き続き厳しく、利益確保が難しい状況が予想されるため、中間配当につきましては見送らせていただき、期末配当のみ1株につき2円を予定しております。

# III. 事業戦略

## 株式会社青雲クラウンと2012年12月21日経営統合



### <期待されるシナジー効果>

- 1.意思決定プロセスのスピードアップ
- 2.中間コストの削減化
- 3.メーカーへの交渉力向上
- 4.商品開発への顧客要望の反映
- 5.柔軟な人材交流
- 6.効率的な生産体制の構築 etc

意義

## 「垂直統合型ビジネスモデル」の確立

グループ内での一気通貫が可能になり、新たな価値連鎖が生まれる土壌ができあがる。

<重点項目>

## 顧客基盤の強化

### ①メーカー交渉力の強化

↳取扱アイテム数の拡充、価格対応力

### ②販売チャネルの拡大

↳新チャネルへのリパクトナー販売

### ③顧客数の増加

<重点項目>

## プラットフォームの共有

### ④物流の共通化・合理化

### ⑤業務効率化の促進

↳トータルコスト削減

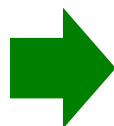
統合によるシナジー効果の具体化に向け、  
2013年8月期下期は「構造改革期間」の位置づけだった。

<重点項目>

<実施項目>

顧客基盤の強化

②販売チャネルの拡大



●ケイティケイ内に「BP(ビジネス・パートナー)事業部」を新設。

ケイティケイ

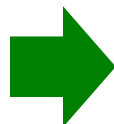
●アイオーテクノ内に「営業部」を新設。

アイオーテクノ

◎実施:2013年9月~

顧客基盤の強化

③顧客数の増加



●株式会社青雲クラウンによる「SBMソリューション株式会社」の完全子会社化。

SBMソリューション

⇒シャープ製複合機の中部地区トップディーラー

◎実施:2013年6月20日

プラットフォームの共有

④物流の共通化・合理化



●最新鋭の新物流拠点「キタブツ」へ物流委託、稼働開始。

青雲クラウン

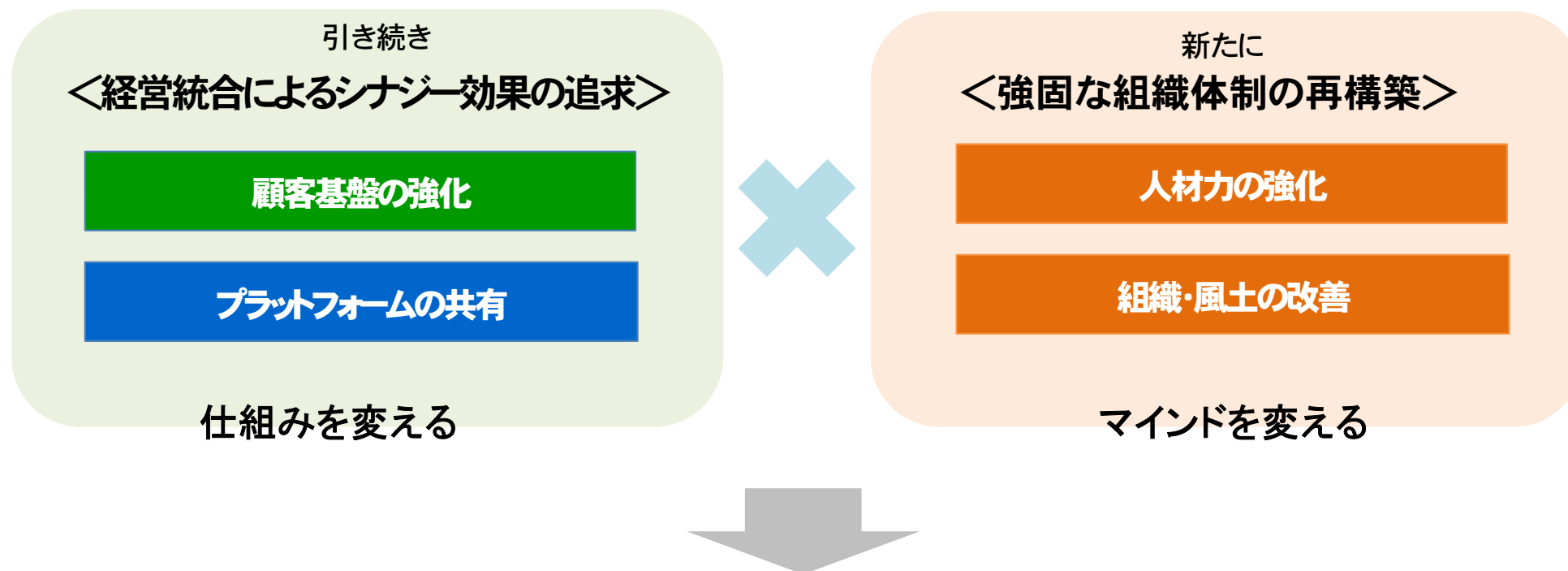
⇒総床面積3,758坪

⇒4階建て



◎実施:2013年10月15日~

2013年8月期の反省を踏まえ



今期1年は抜本的な体質強化に向け企業グループの「基盤作り」に専念。

足元の業績回復に集中し、来期以降、新たな成長軌道をめざす。



### 【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。