

株主
通信

2009年5月期

2008年5月21日～2009年5月20日

ktk ケイティケイ 株式会社
Total Business Support

証券コード ● 3035



地球との共存を目指し、お客様との共栄を願う。



代表取締役社長

伊藤 主計

株主の皆様におかれましては、ますますご清栄のこととお喜び申し上げます。

また、平素より格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。

私こと伊藤主計は、当社の社長として就任し6年が経ちました。この6年という期間の中で当社の主力商品であるリパクトナー製造工場の改革、web購買システムの確立と普及、IT商品の積極的な自社開発などを中心に、試行錯誤しながら当社グループの業務システムの改善を行っていくことで、会社の活気、社員の士気を高めてまいりました。

昨今の厳しい世界同時不況の中でも、その影響を最小限に食い止められたのは、先手の事業モデルの確立・改革、的確な設備投資、そして何より40年近くで培われた会社の活力と体力の賜物だと思っております。

当社の幹部たちも「自分達の会社をいい方向に導きたい」という熱意からか、自らビジネスの手法やアイデアを考え、日々積極的に意見を戦わせております。

株主の皆様におかれましても、我々一同の奮励努力を温かく見守っていただき、今後ともより一層のご支援、ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

厳しい時代にも打ち勝つ力と知 ケイティケイは新しく、遅しく、躍



2009年5月期実績概要について説明して下さい。



世界同時不況の影響により事業環境は下期以降悪化しましたが、サプライ事業における3つの改革（①リサイクルトナー工場の改革、②物流改革、③営業改革）とソリューション事業の収益改善により、連結売上高9,519百万円（前期比4.1%減）、連結営業利益121百万円（前期比17.7%増）、連結経常利益115百万円（前期比18.4%増）、連結当期純利益58百万円（前期比31.2%増）となりました。

改革について端的に説明しますと、まず第一にリサイクルトナー工場の改革において、人員補充や残業もなく労働生産性を2倍に改善させたことが大きく挙げられます。

第二に物流改革において、商品の直送化比率（メーカーからお客様へ直接納入する比率）の向上により物流費を抑え、在庫の圧縮を図りました。また、Web受注率（事務・営業要員が直接注文を受けるのではなくインターネット経由で受注する比率）40%達成などの受注効率化が主な成果といえます。



改革はこれからも継続されるのでしょうか？



もちろん改革は継続して行ってまいります。新年度の主な改革として株主並びに投資家の皆様にお伝えしたいのが、地域特性を考慮した地域密着型の営業手法と「プロセスマネジメント（営業プロセスの分

恵をもっている会社でありたい… 進じてまいります。

業化による進捗管理の徹底)」による営業改革の実行です。具体的には月1回開催される経営執行会議への権限委譲を推進し、戦略の実効性を向上させていきます。また、東日本、中日本、西日本の各営業拠点に3人のエリア部長を選任、配置し、地域特性を考慮したプロセスマネジメントの指揮を執りながら業績向上に努めさせます。また、これらエリア部長は経営執行を司る会議体のメンバーでもあります。【※ハッスル情報で参照（P.3～P.4）】

また、常時変化するお客様の要望に応えるためには、決定事項を迅速かつ適切に実行するための営業等の進捗管理が不可欠です。当社では12の分科会を運営しており、経営執行会議と絶え間なく連動しながらスピーディかつ的確な進捗管理にあたっています。

Q. それでは、2010年5月期業績計画について要点を説明して下さい。

A. 新年度の経済環境は引き続き厳しいと認識しています。よって、売上高は減収を見込むものの、リサイクルトナーやIT商品といった高収益商品の販売強化と販売管理費用の低減に努めることにより、連結売上高9,504百万円（前年比0.2%減）、連結営業利益147百万円（前年比21.2%増）、連結経常利益139百万円（前年比20.7%増）、連結当期純利益60百万円（前年比2.4%増）を見込んでいます。

社長就任以来掲げてきた3本の柱（①リサイクルトナーで業界No.1を目指す、②はっするネットで販売の拡充を目指す、③メールセキュリティ分野でトップクラスを目指す）の目標に関しましては、新年度は①



リサイクルトナーの販売本数約10%の伸長、②Web受注率50%の達成、③IT商品売上3億円の達成）を果たしたいと考えております。

Q. 最後に、株主の皆様へメッセージをお願いします。

A. 2009年5月期は売掛金の管理を徹底することで在庫を大幅に減少させるなど総資産の圧縮を実現しており、今後は自己資本比率の更なる向上を図りたいと思います。

株主の皆様への還元方針は、当該年度（連結配当性向86.5%）、新年度ともに安定配当14円を見込んでおります。

株主の皆様には、今後とも変わらぬご支援・ご鞭撻をお願い申し上げます。

新たな営業部制とプロセスマネジメントで 効率的なビジネス戦略を。 ケイティケイの営業が変わります！

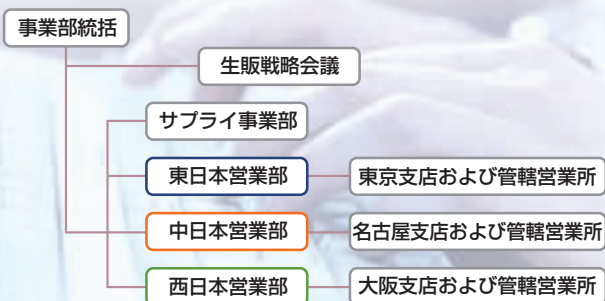
これまでよりも効果効率の高い営業スタイルを目指し、当社では大幅な営業戦略を実践することとなりました。

まずは、当社のサプライ事業部を東日本、中日本、西日本の3大都市営業部という形態に分割いたしました。これにより、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のできる「地域密着型」の営業スタイルが確立できます。

また、これまで支店によって統括されていた全国の営業所も営業部制になったことで、支店と同じチーム目線で課題や問題解決に取り組むことのできる環境となりました。

そしてさらに、営業の仕事をプロセスごとに切り離して分業専門化し、組織単位で営業活動を行います。これが「プロセスマネジメント」です。各業務にあたる者がそれぞれの「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、これまでよりも仕事の効率が大幅にアップし、ひいては顧客満足度を向上させることができるのです。

事業部統括内の新組織図



中部地区は当社創業の地であることから数多くのお客様とお取引をさせていただいており、その分いろいろな対応を望まれることが多いのですが、そのご要望に応えられるようきめ細やかな営業を心がけてまいりました。

今まではひとりの営業マンがとにかく多くのお客様をご訪問する個人商店のスタイル、そして「勘・経験・度胸」といった古い観念での営業活動を行っていましたが、この度プロセスマネジメントによる分業制が導入されることで、これまでになかった「チームワーク主体」のお客様への対応に切り替わります。より効率的に、既存のお客様への対応はもちろん、新規のお客様へのご提案が可能となりますので、今後はさらにお客様にご満足いただける仕事ができるであろうと、営業マン一同熱意をみなぎらせております。

まだまだ厳しい中部経済を乗り切るには、自らのモットーである「日々新た」を掲げながら先頭に立って中日本の各事業所を奮い立たせ、牽引し、時には肩を貸し、背中を押し、営業部が一丸となって突き進んでいけるような環境作りをしていきたいと思っております。

西日本営業部長 長谷川裕樹

地域性を見極めた関係プレーで
市場開拓を推進

東日本営業部長 武田和重

競争の激しい地区だからこそ
チャレンジングな体制で勝負

中日本営業部長 高見征秀

チームワーク主体の営業で
中日本地区に新しい風を

東日本営業部は各事業所でチャレンジ精神旺盛な若い所長達が指揮を執っております。

中でも日本最大の市場都市を担当する東京支店では、当社初の女性支店長が毎日フルパワーで活躍中です。女性ならではの観点で、お客様の懐に深く入り込んで多くの方の「困った」というトラブルを積極的に解決する姿勢は多くのお客様に評価をいただいております。支店内においても仕事の「無理・無駄」を省いて効率化を実現させる工夫を的確に提案するなど、男性顔負けの敏腕ぶりを発揮しております。

東日本はまだまだ新規顧客を掘り起こすことができる宝の山のような巨大なマーケットです。だからこそ競争も激しく、苦戦を強いられるところもありますが、東京支店ではプロセスマネジメントを既に始めており、それが功を奏し大手のお客様を獲得することができるようになってきています。

今後も新しい営業体制で果敢にチャレンジし、首都圏から成果の輪を東日本全土に広げていながら、これまでのオフィスサプライヤーのイメージを一新させるk tkのビジネスモデルを作ってまいります。

京阪神に中国、四国、九州……西日本営業部は、海をも股に掛ける広域に渡った拠点を担当しておりますが、西日本の事業所には熟練のベテランから精鋭の若手まで揃った高いポテンシャルをもつ心強いメンバーで構成されております。

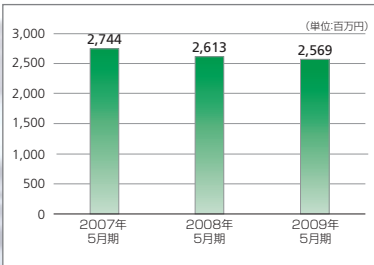
地域密着型の営業を目指したプロセスマネジメントではありますが、本州、四国、九州にまたがった各事業所のそれぞれの力を最大限に活かし、それらを西日本営業部の圧倒的な強さとするためには迅速な連携体制を引き出す統制力が不可欠となります。私自身にとって未知の地域ではありますが、かつて中部地方の営業所を全国でもトップクラスの事業所に仕立て上げた経験を活かして、パワーを100%注入していきたいと思っております。

常に感性を磨き、見聞を広め、粘り強く何度でも立ち向かっていく基本姿勢をモットーに西日本市場を開拓していくことで、この西日本営業部をk tkの大きな底力としていきたいと思っています。



品目別の概況【連結】

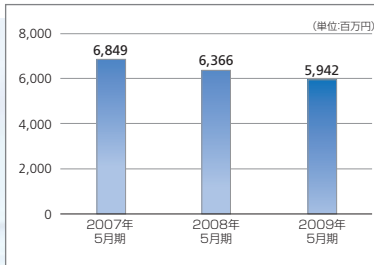
リサイクル商品



主力商品であるリパクトナーの販売数量は前期比4.6%増加いたしました。が、市場価格の下落に伴う販売単価の落ち込みにより売上高が減少いたしました。

この結果、当商品群の売上高は2,569百万円（前期比1.7%減）となりました。

OAサプライ商品

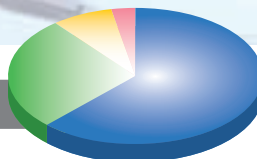


新品トナーカートリッジの入手難に伴う販売減少に加え、企業の経費削減対策による買い控えの影響を受け、売上高は減少いたしました。

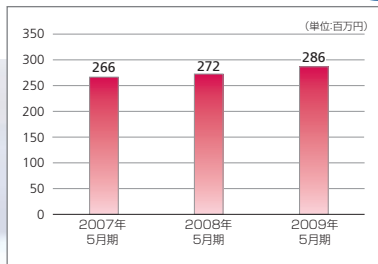
紙製品においてもPPC用紙、オーダー用紙、ロールペーパー類すべてにおいて企業での使用量が減少し、売上が減少いたしました。

この結果、当商品群の売上高は5,942百万円（前期比6.7%減）となりました。

品目別売上高構成比率



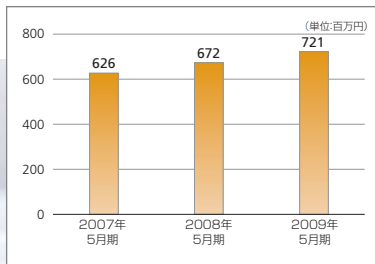
IT商品



IT商品においては「SPIS-BOXシリーズ」や「@Securemail」といったメールセキュリティ関連商品の売上高が増加いたしました。

この結果、当商品群の売上高は286百万円（前期比5.1%増）となりました。

その他



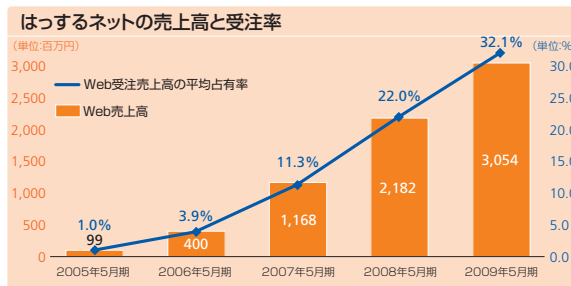
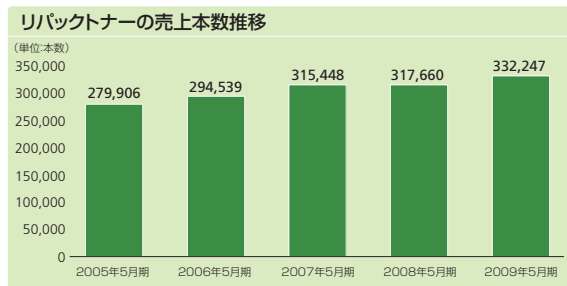
「ケイティケイ はつるネット」でのWeb受注率の増加に伴い、一般事務用品などの売上高が増加いたしました。

この結果、当商品群の売上高は721百万円（前期比7.3%増）となりました。

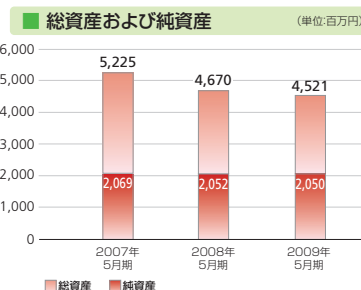
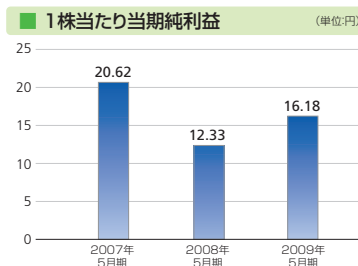
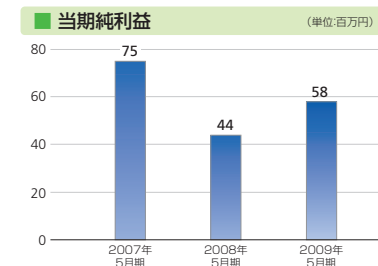
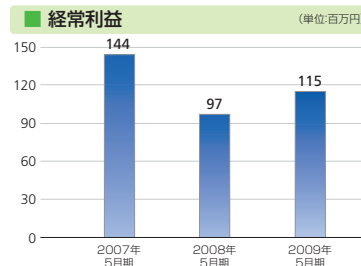
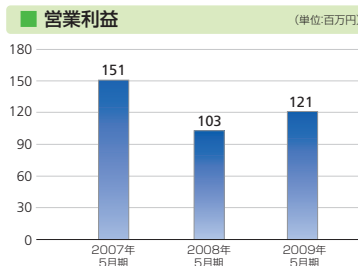
当社グループの2009年5月期における営業概況は、OAサプライ商品である新品トナーカートリッジの売上高減少が続き、また世界的な景気後退による企業の経費削減対策としての買い控えの影響を受けて、紙製品も全般的に売上が減少しました。

しかし、当社の主力商品であるリサイクル商品のリパクトナーは、厳しい価格競争の中、販売本数を前期比4.6%伸長させ、さらにリパクトナーの製造を行う連結子会社の収益力強化に対する継続的な取り組みにより、売上総利益率の大幅改善と販売価格の下落を吸収することができました。

また、「ケイティケイ はっするネット」は順調に推移、「カスタマイズはっするネット」の機能性もお客様からご好評いただき、会員企業数も増えWeb受注売上高占有率も目標値を更新するなど、当社の効果効率の高い販売チャネルとして売上に寄与しております。



連結財務ハイライト



連結財務諸表【要約】

連結貸借対照表			(単位：千円)
科 目	当 期 2009年5月20日	前 期 2008年5月20日	
資産の部			
流動資産	2,569,307	2,659,170	
現金及び預金	883,212	772,794	
受取手形及び売掛金	1,419,280	1,557,730	
有価証券	20,914	20,837	
たな卸資産	—	294,957	
商品及び製品	183,282	—	
仕掛品	252	—	
原材料及び貯蔵品	44,760	—	
繰延税金資産	13,828	11,618	
その他	14,755	11,927	
貸倒引当金	△ 10,980	△ 10,694	
固定資産	1,952,550	2,011,227	
有形固定資産	1,155,467	1,193,445	
無形固定資産	181,106	181,156	
投資その他の資産	615,975	636,625	
資産合計	4,521,857	4,670,397	
負債の部			
流動負債	2,176,689	2,314,187	
支払手形及び買掛金	1,005,472	1,147,968	
短期借入金	818,422	820,772	
未払法人税等	20,072	15,394	
その他	332,721	330,052	
固定負債	294,632	304,201	
長期借入金	27,975	46,397	
役員退職慰労引当金	259,094	247,182	
繰延税金負債	1,085	—	
その他	6,478	10,622	
負債合計	2,471,322	2,618,389	
純資産の部			
株主資本	2,052,681	2,044,739	
資本金	294,675	294,675	
資本剰余金	259,675	259,675	
利益剰余金	1,519,215	1,511,273	
自己株式	△ 20,883	△ 20,883	
評価・換算差額等	△ 2,145	7,268	
純資産合計	2,050,535	2,052,008	
負債純資産合計	4,521,857	4,670,397	

連結損益計算書		
	(単位：千円)	
科 目	当 期 2008年5月21日～ 2009年5月20日	前 期 2007年5月21日～ 2008年5月20日
売上高	9,519,701	9,926,482
売上原価	7,256,647	7,650,954
売上総利益	2,263,054	2,275,527
販売費及び一般管理費	2,141,236	2,172,056
営業利益	121,817	103,471
営業外収益	12,872	15,310
営業外費用	19,006	21,059
経常利益	115,683	97,722
特別損失	2,706	-
税金等調整前当期純利益	112,977	97,722
法人税、住民税及び事業税	40,222	48,525
法人税等調整額	13,889	4,333
当期純利益	58,866	44,863

連結キャッシュ・フロー計算書		
	(単位：千円)	
科 目	当 期 2008年5月21日～ 2009年5月20日	前 期 2007年5月21日～ 2008年5月20日
営業活動によるキャッシュ・フロー	256,817	△ 195,308
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 114,246	△ 127,299
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 71,307	△ 43,679
現金及び現金同等物の増減額	71,262	△ 366,288
現金及び現金同等物の期首残高	662,865	1,029,153
現金及び現金同等物の期末残高	734,127	662,865

株主還元について

当社は、株主に対する利益還元を経営の重要課題のひとつとして認識しております。

安定的な経営基盤の確保と自己資本利益率の向上に努めますとともに、配当につきましても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ことを基本方針としてまいります。

1株当たり配当金／配当性向

	1株当たり配当金	配当性向
2009年5月期	14円	86.5%
2008年5月期	14円	113.5%
2007年5月期	14円	67.9%

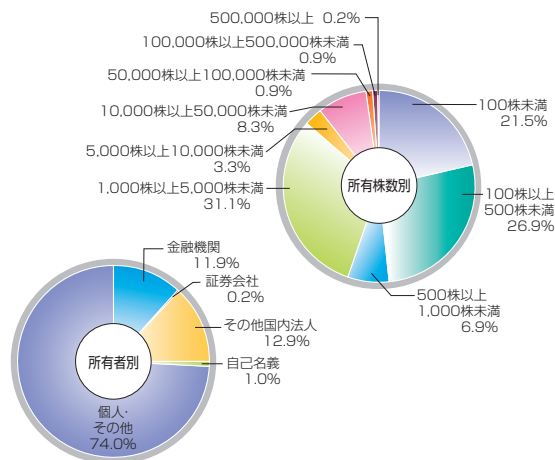
■ 株式の状況

発行可能株式総数	12,000,000株
発行済株式総数	3,675,000株
株主数	576名

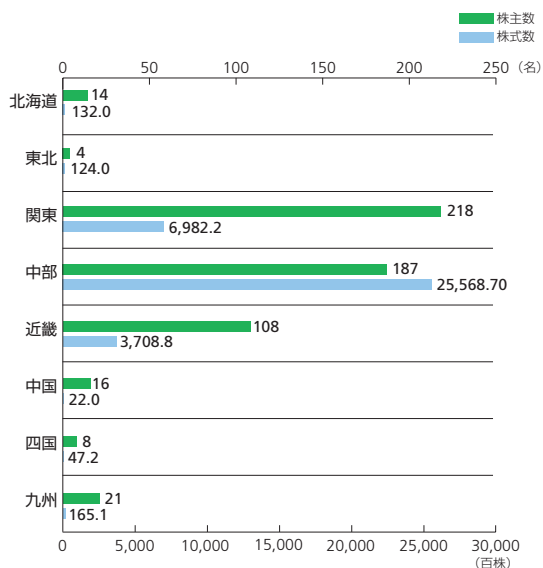
■ 大株主 (上位10名)

株主名	持株数(株)
加藤道明	870,200
名古屋中小企業投資育成株式会社	400,000
伊藤主計	200,000
厚東和寿	110,000
村本文恵	108,000
加藤進策	104,300
株式会社三菱東京UFJ銀行	90,000
株式会社中京銀行	75,000
明治安田生命保険相互会社	60,000
荒木一功	56,250

■ 所有者別・所有株数別分布状況



■ 地域別分布状況



■ 会社概要

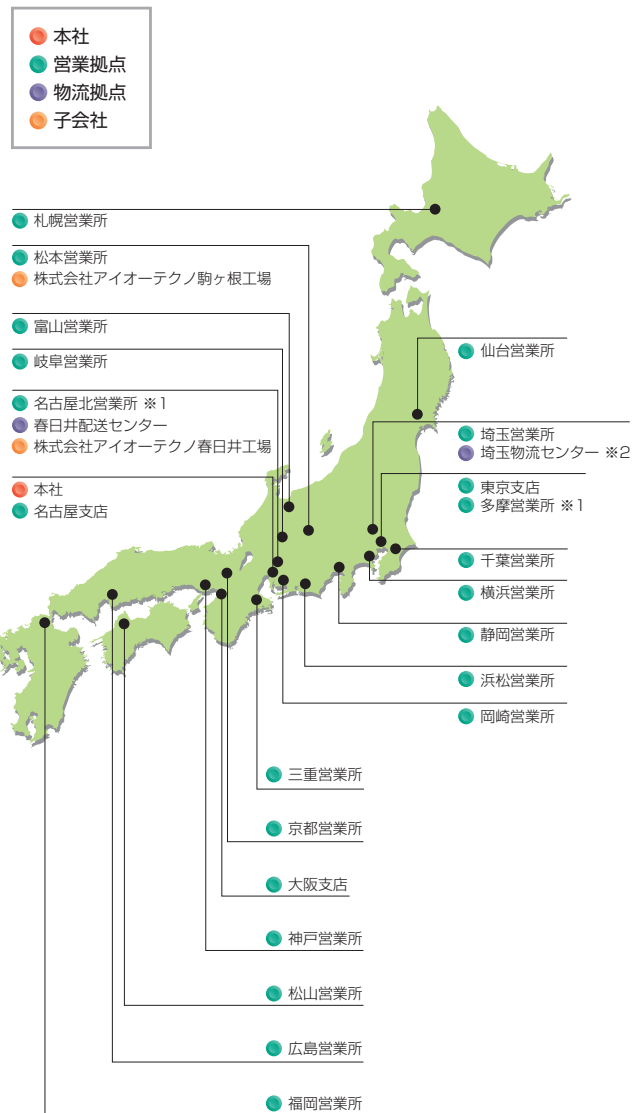
設立	1971年6月29日
資本金	2億9,467万円
従業員数 (連結)	240名 (注) 従業員数は、就業人数であり、使用人兼務役員2名および嘱託社員・派遣社員・パートタイマーの期中平均雇用人数61名は含んでおりません。
事業内容	リサイクル商品、OAサプライ商品、IT商品等のオフィス関連商品の販売

■ 取締役および監査役 (2009年8月11日現在)

代表取締役社長	伊藤 主計
常務取締役	鈴木 克郎
取締役	木村 裕史
取締役	赤羽 聡
常勤監査役	高橋 省吾
監査役	林崎 正生
監査役	加藤 周三

■ 執行役員 (2009年8月11日現在)

執行役員	山吹 依生
執行役員	高見 征秀
執行役員	武田 和重
執行役員	長谷川裕樹



※1 多摩営業所および名古屋北営業所は、2009年5月21日付をもって、それぞれ東京支店、名古屋支店に統合となりました。

※2 埼玉物流センターは2009年6月30日付をもって閉鎖しております。

株主メモ

事業年度	毎年5月21日から 翌年5月20日まで
定時株主総会	毎年8月
剰余金の配当の基準日	期末配当 毎年 5月20日 中間配当 毎年11月20日
単元株式数	100株
証券コード	3035
上場金融商品取引所	ジャスダック証券取引所
公告方法	電子公告 http://www.ktk.gr.jp/ ただし電子公告による公告ができない場合は、日本経済新聞に掲載して行います。

株式事務の取扱

株主名簿管理人	東京都港区芝三丁目33番1号 中央三井信託銀行株式会社
同事務取扱場所	名古屋市中区栄三丁目15番33号 (〒460-8685) 中央三井信託銀行株式会社 名古屋支店 証券代行部 電話 0120-78-2031 (フリーダイヤル)
同取次窓口	中央三井信託銀行株式会社 本店および全国各支店 日本証券代行株式会社 本店および全国各支店

■ 住所変更、単元未満株式の買取等のお申出先について

株主様の口座のある証券会社にお申出ください。

なお、証券会社に口座がないため特別口座が開設されました株主様は、特別口座の口座管理機関である中央三井信託銀行株式会社にお申出ください。

■ 未払配当金の支払について

株主名簿管理人である中央三井信託銀行株式会社にお申出ください。

■ 配当金受取方法のお取扱いについて

株券電子化により、従来の配当金振込口座のご指定方法に加えて、あらかじめ登録した一つの預金口座で株主様の保有しているすべての銘柄の配当金のお受取りや、証券会社の口座でも配当金のお受取りが可能となります。確実に配当金をお受取りいただくためにも、これらの振込みによる配当金のお受取りをお勧めします。詳しくはお取引証券会社等にお問合せください。

ケイティケイ 株式会社

〒461-0001 名古屋市東区泉二丁目3番3号
TEL.052-931-1881 (代表) FAX.052-932-5459
<http://www.ktk.gr.jp/>

