

平成 19 年 7 月 4 日

各 位

会社名 ア ス ク ル 株 式 会 社  
代表者名 代表取締役社長 岩田彰一郎  
(コード番号:2678 東証一部)

問合せ先

役職・氏名 広報・I R 統括マネージャー  
小口 巖  
TEL 03-3522-8608

「2007 年 5 月期 連結業績概要」のお知らせ

「平成 19 年 5 月期 決算短信」に関する補足説明の資料として、添付の「2007 年 5 月期 連結業績概要」をお知らせいたします。

なお、本資料には、当社の現在の計画や業績の見通しなどが含まれております。それら将来の計画や予想数値などは、現在入手可能な情報をもとに、当社が計画・予想したものであります。実際の業績などは、今後の様々な条件・要素によりこの計画などとは異なる場合があります、本資料はその実現を確約、保証するものではありません。

また、本資料への公認会計士または監査法人の関与はございません。

以 上

2007年5月期 連結業績概要



**08/5期は企業一括電子購買システム  
(アスクルアリーナ)で300億円突破を目指す**  
— 今後は文具・OA・PC用品の10倍の間接材市場開拓にチャレンジ

2007年7月4日  
アスクル株式会社

 ASKUL

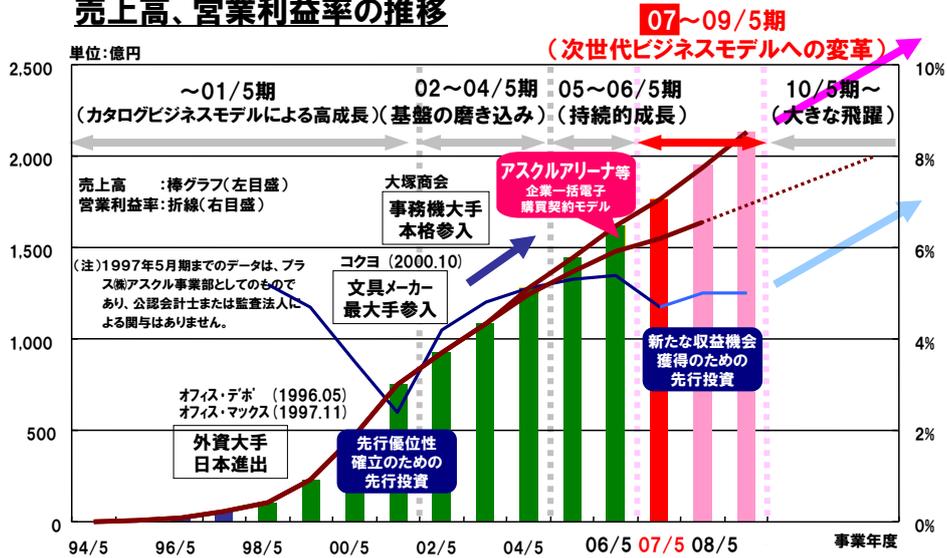
- I これまでの歩みと今後の展望**
- II 2007年5月期 連結業績の概要**
- III 2008年5月期 連結業績の見通し**
- IV 次世代ビジネスモデルへの胎動**

1

# アスクル 現在のステージ



## 売上高、営業利益率の推移

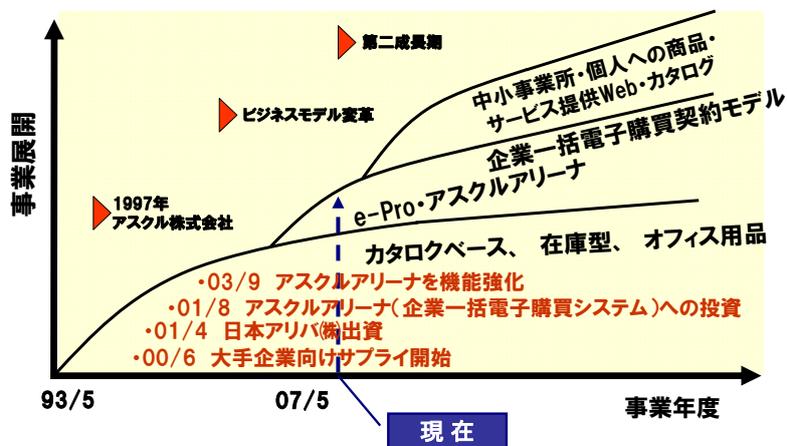


大きな飛躍のための大規模な設備投資と継続的なコスト構造改革

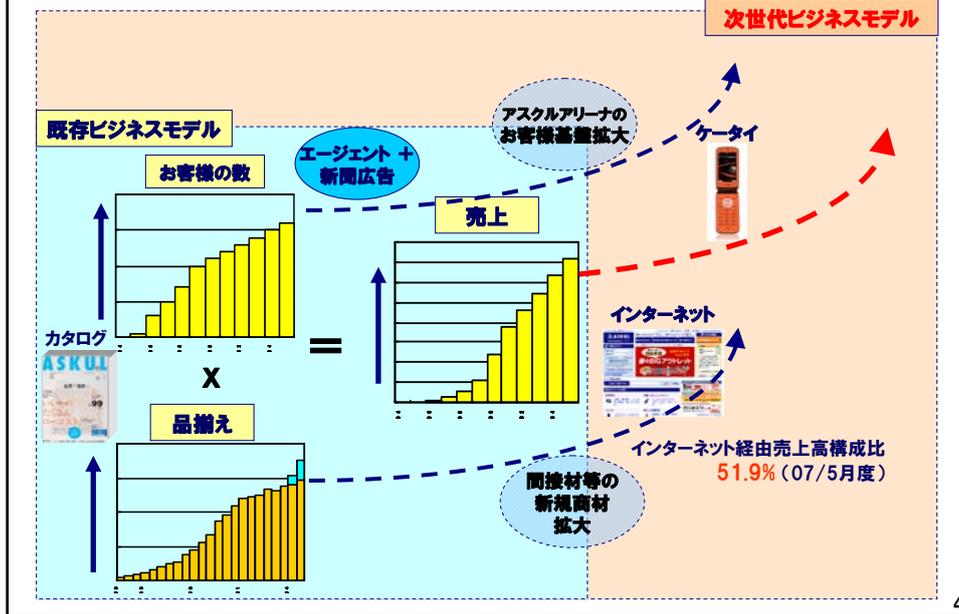
# 次世代ビジネスモデルへの事業展開



アスクルは、次の大きな飛躍に向けて、カタログから企業一括電子購買ビジネスへの新たな変革期の2年目を迎えました。

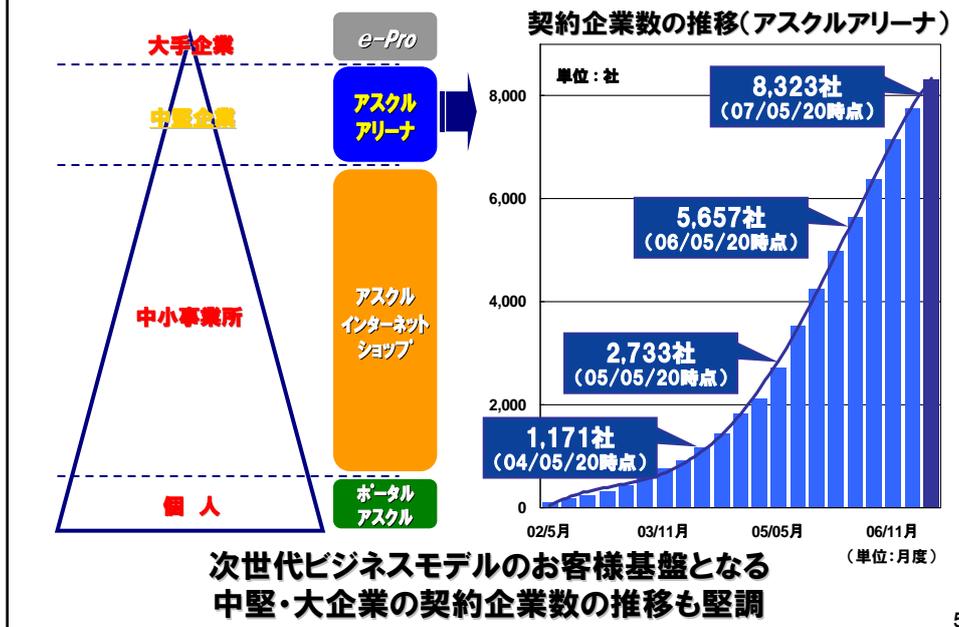


# 次世代ビジネスモデルへ



4

# 企業一括電子購買システムのご登録企業数の推移 ASKUL

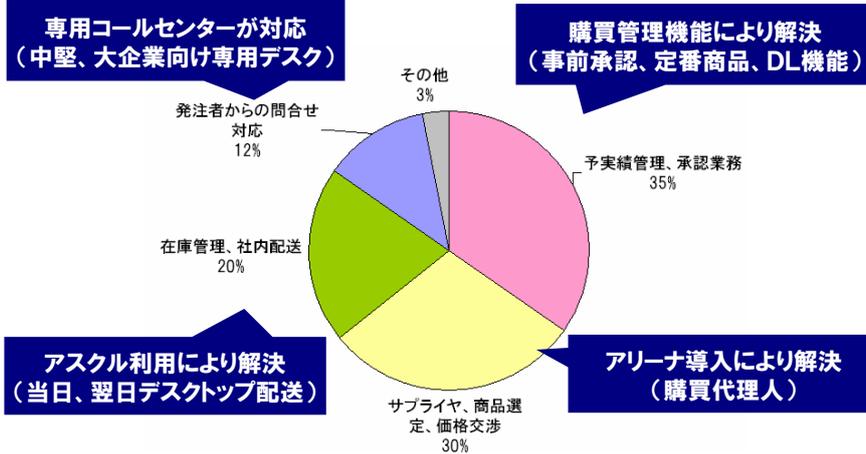


5

## 企業一括電子購買システム(アスクルアリーナ)とは?

アスクルアリーナとは、通常のアスクルサービスに購買コスト削減、管理購買機能を付加したインターネットによる一括購買サービスです。

<中堅、大企業の購買業務における課題>



\*2006年実施 アスクルアリーナ顧客調査「負担のかかっている購買業務」より引用

6

## 企業一括電子購買システム(アスクルアリーナ)とは?

通常のアスクルサービスに「購買コスト削減」「管理購買」を付加したインターネットによる一括購買システム。それがアスクルアリーナです。



1 購買プロセスの短縮により業務の手間が軽減されます。 2 コスト管理業務が簡単!



3 一括購買を実現することにより、アスクルが提供するコストメリットをさらに拡大することが可能です。



○分散型のメリットと集中管理のメリットを併せ持ったアリーナ。欲しいときに欲しいだけ発注できて、総量管理が楽に行える。

7

## 取扱予定間接材(除くサービス)の市場規模 約15兆円

<b>作業用品</b> (手袋・作業着・脚立など) <b>3,000億円</b>	<b>測定機器</b> (ノギス・オシロスコープなど) <b>1兆5,600億円</b>	<b>はんだ・溶接</b> (はんだ・溶接など) <b>4,300億円</b>
<b>工具</b> (手工具・電動工具など) <b>9,500億円</b>	<b>作業消耗品</b> (梱包・塗料・接着剤など) <b>1兆300億円</b>	<b>クリーンルーム</b> (防塵用品・衛生用品など) <b>4,800億円</b>
<b>理化学機器</b> (攪拌機・分離機など) <b>1兆3,300億円</b>	<b>理化学用品</b> (ピーカー・フラスコなど) <b>580億円</b>	<b>金具類</b> (ねじ・ボルト・ワッシャなど) <b>9,100億円</b>
<b>文具・事務用品</b> (筆記具、ファイルなど) <b>1兆5,000億円</b>	<b>構造部品</b> (継手・ばね・ヒンジなど) <b>1兆7,400億円</b>	<b>動力伝導部品</b> (ベアリング・ベルトなど) <b>8,400億円</b>
<b>作業車用カー用品</b> (荷台カバー・タイヤなど) <b>1兆1,800億円</b>	<b>治具</b> (治具など) <b>670億円</b>	<b>その他</b>

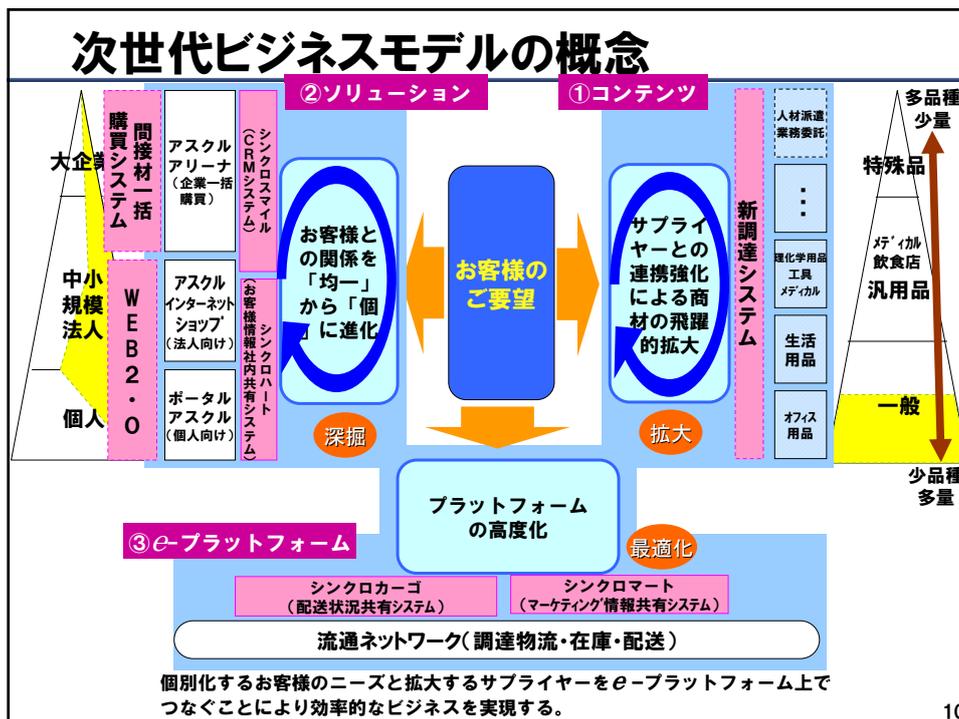
(注) 市場規模は、経済産業省データ、生産出荷額データから当社推定

8

## (事例) 一般的なメーカーがご利用になれる間接材

		当社 主要取扱	現在 非取扱		
<b>事務・事務用品等</b> 事務消耗品 ○文房具/オフィス用品 ○トナー ○用紙類 事務備品 ○オフィス家具 ○事務所備品 OA ○事務機器 ○コピー機 (含むコピー利用料) 印刷物 ○印章 ○帳票 ○名刺 ○その他印刷物 書籍 ○書籍 ○雑誌	<b>ハード・ソフト、 工具・理化学等</b> コンピュータ ソフトウェア ○カスタムソフト ○一般ソフト コンピュータ ハードウェア ○PC・周辺機器 ○サーバ 工具 ○工具類 ○塗料 理化学 ○実験器具 ○理化学機器 ○クリーンルーム用品	<b>製造・ 研究関連等</b> 設備 ○開発/生産/検査設備 ○計測器 研究材料 ○研究材料 ○試作 包装・ 梱包材 ○包装・梱包材 副資材 ○副資材 リース・ レンタル ○自動車 ○測定機器	<b>人材派遣・ 業務委託・ 広告等</b> 人材派遣 ○一般派遣 ○技術派遣 業務委託 ○開発製造委託 ○総務/人事/ その他事務委託 広告・ マーケティング ○イベント ○販促ツール ○広告制作・掲載 ○展示モデル・サンプル ○販促品・サービス ビジネス サポート ○ビル管理 ○安全・衛生 ○給食 ○清掃 ○自販機管理 ○搬載 ○清掃 ○廃棄物処理	<b>システム、 通信、旅行、 保険等</b> 情報 システム ○システム開発・運用 ○システム利用料 通信 ○固定電話 ○携帯電話 ○その他通信サービス 旅行 ○チケット ○宿泊、会場 保険 ○各種保険	<b>その他</b> 運送 ○運送 ○倉庫 ○通関 ユティティ ○電気 ○ガス ○水道 ○燃料 不動産賃借 ○事務所/営業所 ○社宅 専門 サービス ○法務/会計監査 ○調査/コンサルティング ○教育/情報サービス ○翻訳/通訳 ○人材紹介 ○工事

9



## 今後の中期的な展開

**(目標)**  
**次世代ビジネスモデルを構築し、  
 中長期的に7%以上の営業利益率を  
 目指す。**

**(手段)**

- ・ 先行投資 50億円/年 (期間:07-09/5期)
- ・ 継続的なコスト構造改革

**※なお、先行投資期間中には営業利益率5%を  
 維持することを目指しています。**

11



## 2007年5月期 連結業績の概要



### 1. 既存ビジネスモデル

- (1) 売上総利益率の低下
- (2) 短期的な物流経費の増大
- (3) アスクルアリーナの順調な開拓

### 2. 次世代ビジネスモデルの構築

- (1) 次世代ビジネスモデルのインフラとなる  
新大阪物流センターの立ち上げ
- (2) 次世代ビジネスモデルのシステム投資

### 3. コスト構造改革

- (1) コスト構造改革プロジェクトによるコスト削減

14

## 2007年5月期 連結業績の概要



	2006年5月期		2007年5月期				
	実績 (百万円)	売上比 (%)	実績 (百万円)	売上比 (%)	前期比 (%)	計画 (百万円)	計画比 (%)
売上高	161,694	100.0	176,254	100.0	+9.0	178,582	△1.3
売上総利益	40,546	25.1	43,265	24.5	+6.7	44,226	△2.2
販管費	31,782	19.7	(注) 34,952	19.8	+9.9	35,251	△0.8
営業利益	8,763	5.4	8,312	4.7	△5.1	8,974	△7.4
経常利益	8,780	5.4	8,404	4.8	△4.3	9,008	△6.7
当期純利益	4,469	2.8	4,345	2.5	△2.8	4,550	△4.5

(注) 先行投資的費用21.8億円を含む。

15

## (参考)2007年5月期 連結業績の概要

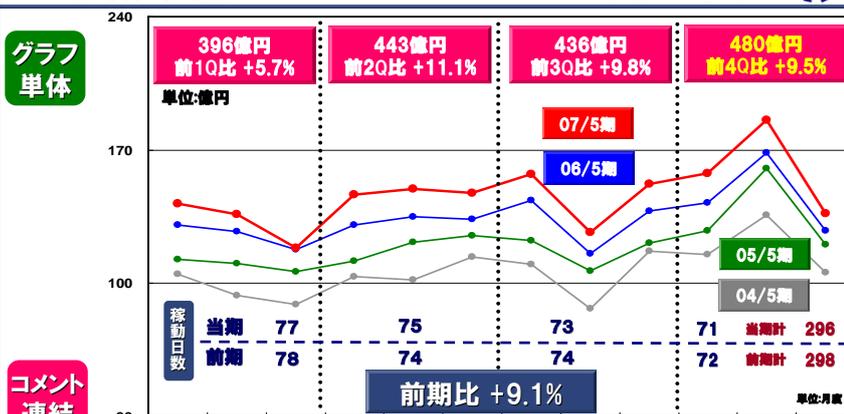
単位:百万円

	06/5期 実績 (a)	07/5期 計画 (b)	差 (b) - (a)	07/5期 実績 (c)	前期差 (c) - (a)	計画差 (c) - (b)
売上高	161,694	178,582	+16,888	176,254	14,560	△2,328
売上総利益	40,546	44,226	+3,680	43,265	2,719	△961
販管費	31,782	35,251	+3,469	34,952	3,170	△299
営業利益	8,763	8,974	+211	8,312	△451	△662
経常利益	8,780	9,008	+228	8,404	△376	△604
当期純利益	4,469	4,550	+81	4,345	△124	△205

(注)先行投資的費用21.8億円を含む。

16

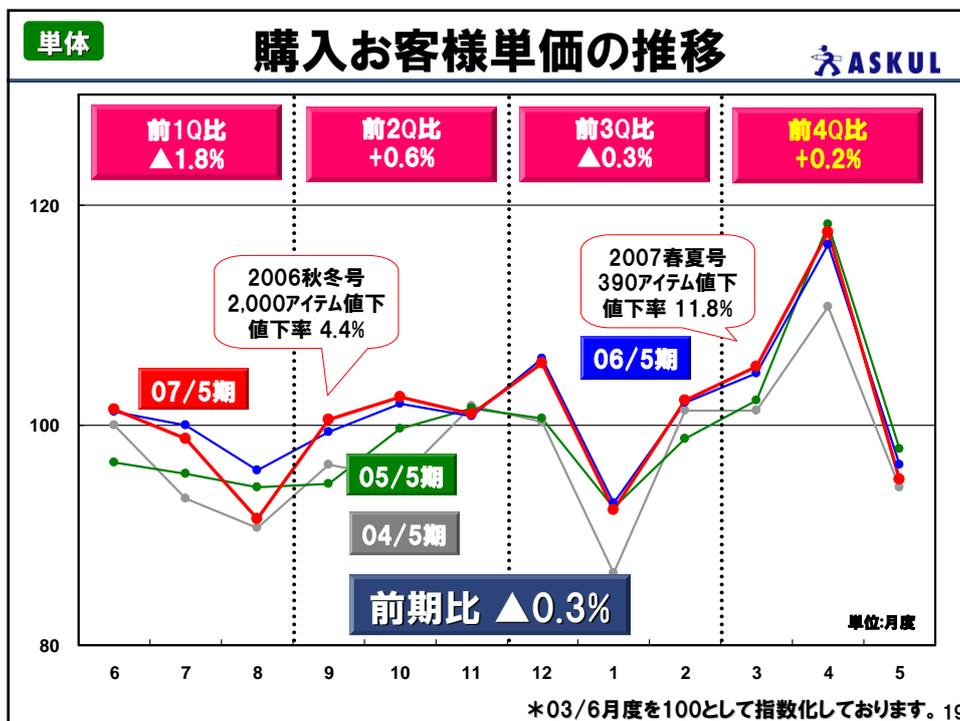
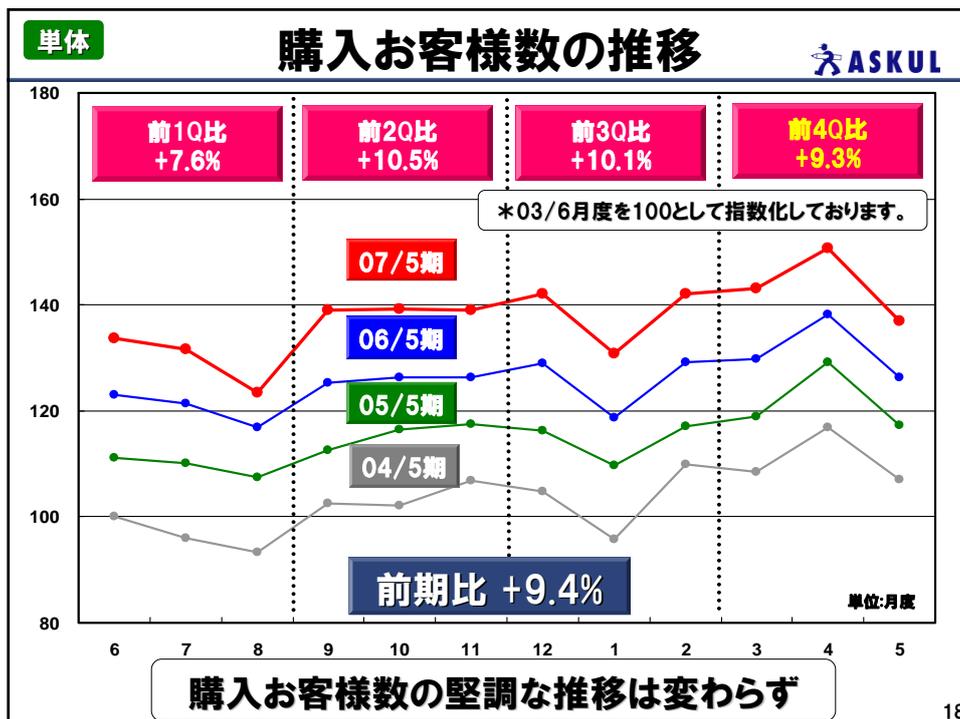
## 連結業績の主なポイント - 1. 売上高



**コメント  
連結**

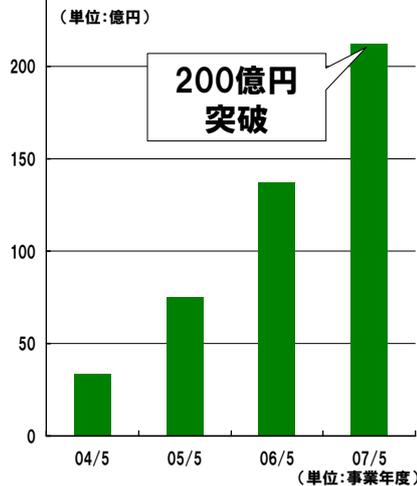
- ・第1四半期は、オフィス家具を購入するお客様数の減少とベーシック商品の競争激化により前年同期比+5.6%となりました。
- ・第2、3四半期は、8月発刊のカタログで戦略的な価格競争力の導入をしたこと等により売上高の基調が回復いたしました。
- ・第4四半期は、2月発刊のカタログにより、オフィス家具の成長率は急回復しましたが、全体では計画値に至りませんでした。

17

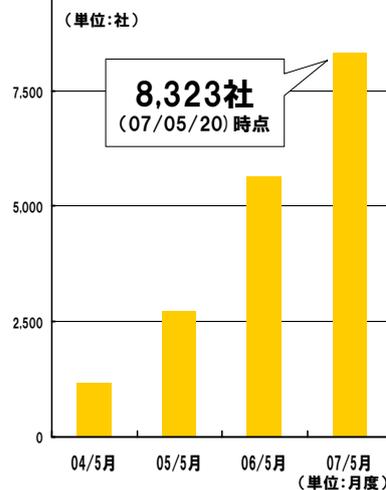


## 企業一括電子購買システムの売上高、累計ご登録企業数

アスクルアリーナ等  
売上金額の推移



アスクルアリーナ  
累計ご登録企業数の推移



※アスクルアリーナ等の売上金額は社内で確認している数値であり、公認会計士または監査法人の関与はございません。

20

## 連結業績の主なポイント



2. 売上総利益率 24.5%

前期差  $\Delta 0.5\%$ ポイント

<四半期ごとの売上総利益率の推移>

1Q:24.8%、2Q:24.2%、3Q:24.3%  $\Rightarrow$  4Q:25.0%

- ・8月発刊のカタログでの戦略的な価格競争力の導入。  
プライスダウンにより、第2、3四半期の売上総利益率が低下。
- ・2月発刊のカタログで売上総利益率の回復を実現。  
但し計画値に至らず。

<計画値との差の主な要因>

原材料価格高騰に伴いコピー用紙の粗利が低下

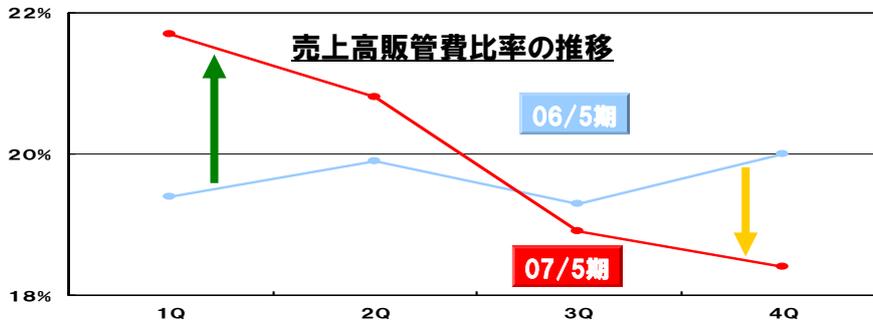
対策: メーカーからの再三の値上げを企業努力で対応してきましたが、この度創業以来初の基幹商品の値上げとなるコピー用紙の価格改定の検討に入りました。(07/8月下旬発刊カタログより予定)

21

## 連結業績の主なポイント



### 3. 販管費 売上高販管費比率 19.8% 前期差 +0.2 %ポイント



#### (1) 先行投資的費用

- 上期に15億円を使用
  - ・新大阪物流センターの立上げ(7億円)
  - ・今後の事業成長に向けた人員配置(4.7億円)
- 下期に6.8億円を使用
  - ・間接材一括購買システム関連準備費用等
- 年間計画 22億円に対して、21.8億円を使用、ほぼ計画通りとなりました。

#### (2) コスト構造改革プロジェクト効果

- ・上期に△1.7億円、下期に△7.7億円の効果、年間で△9.4億円の削減効果となりました。

22

## コスト構造改革プロジェクト



コスト削減を通じて次世代ビジネスモデル投資の原資を捻出する。 07/5期実績

区分	主な削減項目	削減費用概算 (億円)
間接経費	通信・社屋管理費用等	3.1
カタログ	カタログ制作関連費用等	0.3
オペレーション	請求関係電子化費用等	0.2
情報システム	システム外注の見直し等	5.5
	ソフト投資案件見直し等	
全社共通	無駄バスターズ	0.2
合計		9.4

23

## 連結業績の主なポイント



### 4. 特別損失

3.3億円

【主な内訳】

- ・旧大阪物流センター閉鎖に伴う設備の減損等 1.7億円
- ・旧仙台物流センター閉鎖に伴う設備の減損 0.6億円

### 5. 設備投資

56.1億円（計画 57億円）

【主な内訳】

- ・新大阪物流センター 設備一式 21.4億円
- ・ " 倉庫システム 5.8億円
- ・間接材一括購買システム 12.6億円
- ・新仙台物流センター 設備一式 5.2億円

（参考）減価・ソフトウェア償却費 18.6億円  
（対前期比 +4.6億円）

24



## I これまでの歩みと今後の展望

## II 2007年5月期 連結業績の概要

## III 2008年5月期 連結業績の見通し

## IV 次世代ビジネスモデルへの胎動

25

## 2008年5月期 連結業績見通しの概要

これまでのビジネスモデルを主体として増収増益しつつ、次世代ビジネスモデルを構築する。

1. 次世代ビジネスモデルの構築
2. 既存ビジネスモデルの磨き込み
3. 継続的なコスト構造改革

26

## 2008年5月期 連結業績の見通し

	2007年5月期		2008年5月期		
	金額 (百万円)	売上比 (%)	金額 (百万円)	売上比 (%)	前期比 (%)
売上高	176,254	100.0	193,924	100.0	+10.0
売上総利益	43,265	24.5	48,174	24.8	+11.3
販管費	34,952	19.8	(注) 38,455	19.8	+10.0
営業利益	8,312	4.7	9,719	5.0	+16.9
経常利益	8,404	4.8	9,735	5.0	+15.8
当期純利益	4,345	2.5	4,940	2.5	+13.7

(注)先行投資的費用21億円を含む。

27

## 2008年5月期 連結業績の上・下期見通し

	2008年5月期 上期			2008年5月期 下期		
	金額 (百万円)	売上比 (%)	前年同期比 (%)	金額 (百万円)	売上比 (%)	前年同期比 (%)
売上高	91,672	100.0	+8.7	102,252	100.0	+11.2
売上総利益	22,691	24.8	+10.1	25,483	24.9	+12.5
販管費	18,813	20.5	+5.1	19,642	19.2	+15.2
営業利益	3,878	4.2	+43.0	5,841	5.7	+4.3
経常利益	3,883	4.2	+41.7	5,852	5.7	+3.3
当期純利益	1,964	2.1	+43.3	2,976	2.9	+0.0

今期の営業・経常利益率改善の主なポイントは以下の2点です。

- ①前期第1四半期に上昇した物流経費の抑制(主に、上期に寄与)
- ②前期第2四半期に低下させた売上総利益率の向上(主に、下期に寄与)

28

## 2008年5月期の主な施策

### 1. 次世代ビジネスモデルの構築

- ・間接材一括購買システム開発の継続  
(完成予定変更 07年11月)
- ・個人向け購買サイトの再構築
- ・新仙台物流センター 本格稼動(07年8月予定)

### 2. 既存ビジネスモデルの磨き込み

- ・中堅・大企業市場における競争力の向上
- ・業種を意識したカタログ作りにより、お客様基盤とご購入商品の幅を拡大
- ・プロダクトミックスによる売上総利益率の改善

### 3. 継続的なコスト構造改革

- ・コスト構造改革プロジェクトの継続 08/5期新規分 △5億円

29

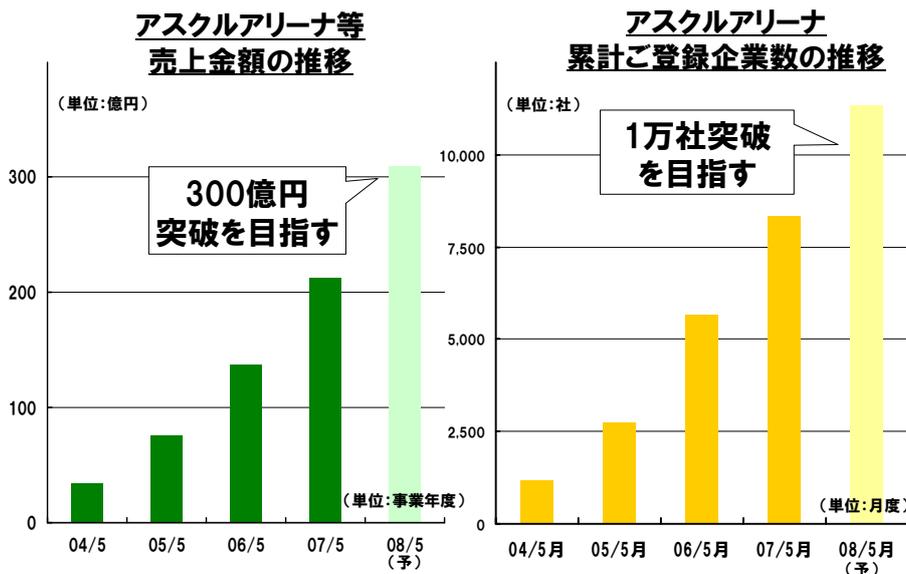
## 1. 売上高

- (1) 次世代システムに向けた顧客基盤の確立  
08/5期アスクルアリーナご登録企業数 1万社突破(予定)
- (2) 専門ショップの充実  
08/5期 310億円予定(前期比 +16.5%)

## 2. 売上総利益

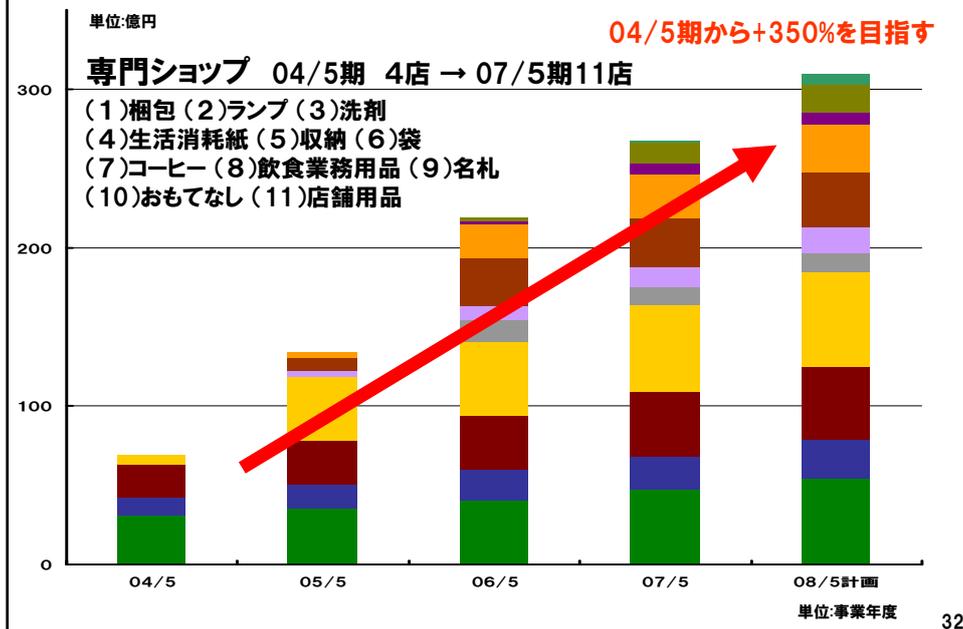
- (1) 原材料価格高騰の影響をコピー用紙の値上げにより吸収
- (2) 仕入原価抑制のための中国現地法人の活用
- (3) プロダクトミックスによる売上総利益率の改善
- (4) 利益率の高いオリジナル商品の見直し及び拡充  
08/5期末 約2,750アイテム(07/5期末 2,535アイテム)

### 企業一括電子購買システムの売上高、累計ご登録企業数



※アスクルアリーナ等の売上金額は社内確認している数値であり、公認会計士または監査法人の関与はございません。

## 専門ショップの充実



32

## インターネットでの実験



全社伸張が良いスリッパ&サンダルを、半年ごとのカタログではなくインターネットで販売推進できないか？

### 分析を実施

【overture (注) で一緒に検索されているワード】 スリッパ=携帯・使い捨て・子供・高級・・・  
サンダル=ナース・オフィス・メンズ・・・

【アスクルWebで一緒に検索されているワード】 スリッパ=子供・携帯・使い捨て・素材・・・  
サンダル=色・サイズ

★色やサイズ、使用用途によってお客さまはスリッパやサンダルを探している！

スリッパ(革・布)やサンダル(社内履き・ナース)など全商材をカテゴリにとらわれずに検索できるショールームページを作成

種類豊富な品揃えを表現するため、素材別にカラー・サイズバリエーション・プライスライン、を並べたデザインに。

(注) オークションによって掲載金額や順位が決まるキーワード広告システム

33

## 探せる選べるスリッパ・サンダル実験

期間:07/6/20~6/26



34

## 実験結果（リリース後1週間の実績）



インターネットが、その他を上回る

	スリッパ	インターネット	その他	全社
売上実績(前期比)		153%	121%	132%
稼動顧客数(前期比)		150%	99%	116%



稼動顧客数が5倍に

	サンダル	インターネット	その他	全社
売上実績(前期比)		266%	156%	184%
稼動顧客数(前期比)		503%	215%	285%

35

### 3. 販管費

(1) 先行投資的費用 21億円 (前期21.8億円)

【主な内訳】

- ・ 間接材一括購買システム 5億円
- ・ 個人向け購買サイト 3億円
- ・ 新仙台物流センター移転関連費用 4億円

(2) コスト構造改革プロジェクトの継続的推進  
08/5期新規分 △5億円

### 4. 設備投資 52億円

- 新仙台物流センター関連 11億円
- 間接材一括購買システム 6億円
- ※07年8月より、更なるバージョンアップの為07年11月にシステム完成を延期
- 個人向け購買サイト再構築 4億円
- 中小事業所向けサイト改修 3億円
- ※減価・ソフトウェア償却費 年間見通し 27億円

36

## I これまでの歩みと今後の展望

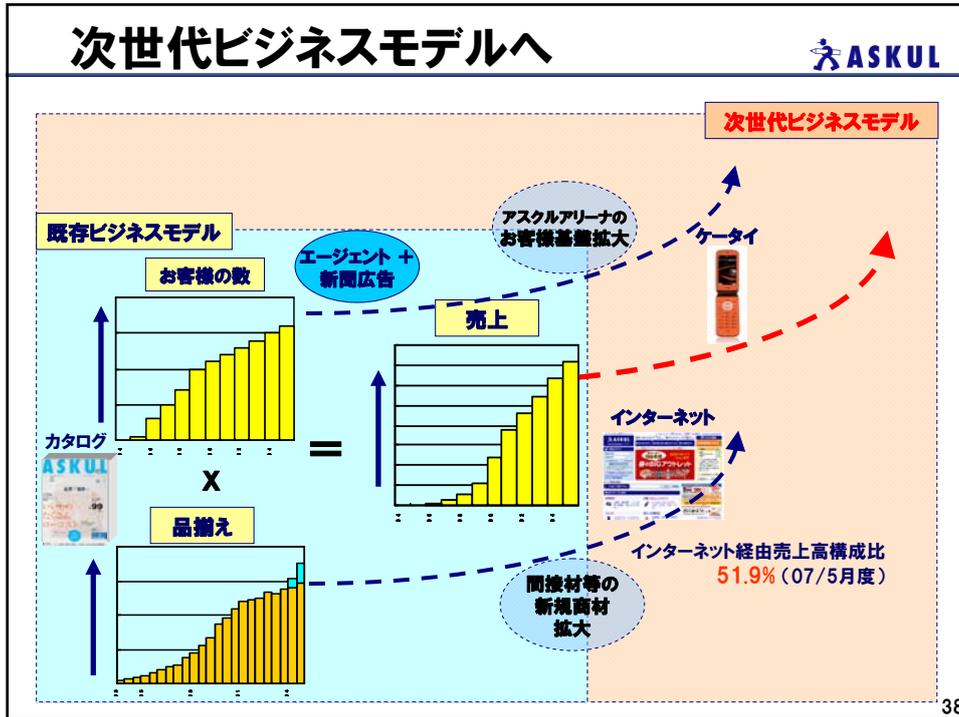
## II 2007年5月期 連結業績の概要

## III 2008年5月期 連結業績の見通し

## IV 次世代ビジネスモデルへの胎動

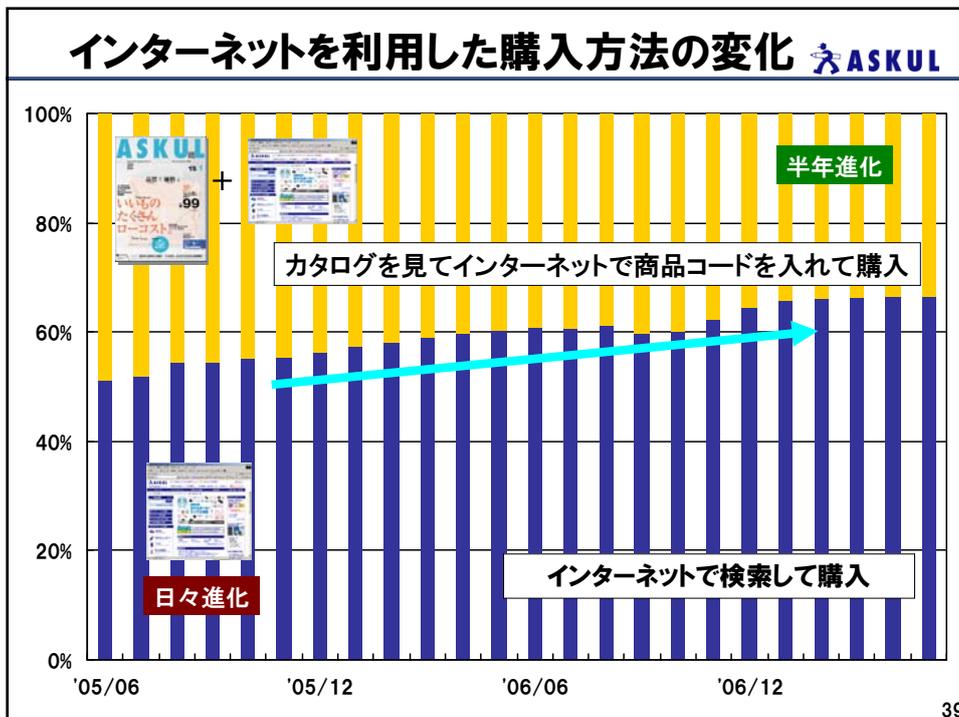
37

# 次世代ビジネスモデルへ



38

# インターネットを利用した購入方法の変化



39

# インターネットユーザーの拡大



1. ブックマークやメルマガなど直接遷移

2. 検索エンジン



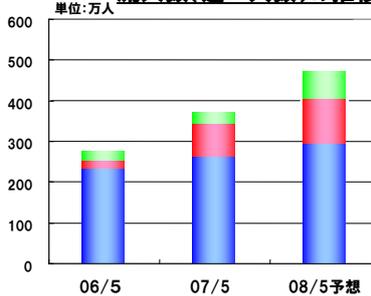
3. その他サイト (アプリエイト他)



インターネット

- 3. ■ その他
- 2. ■ 検索サイト
- 1. ■ 直接アクセス

流入数(延べ人数)の推移予想



# 次世代ビジネスモデルへの兆し



## 企業理念

# お客様のために 進化するアスクル

42

**(ご注意)**

この資料には、当社の現在の計画や業績の見通しなどが含まれております。これら将来の計画や予想数値などは、現在入手可能な情報をもとに、当社が計画・予想したものであります。実際の業績などは、今後の様々な条件・要素によりこの計画などとは異なる場合があります。この資料はその実現を確約したり、保証するものではありません。また、この資料への公認会計士、監査法人の関与はございません。

43