

平成 17 年 12 月 16 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 取締役 社長室執行役員  
織茂 芳行

TEL 03-3522-8608

2006 年 5 月期中間期 決算説明会の説明資料のお知らせ

2006 年 5 月期中間期 決算説明会にて配布いたしました説明資料をお知らせいたします。

なお、本説明会資料は、公認会計士または監査法人による関与はありません。  
また、現時点での入手データを基に作成しております。

以 上



# 2006年5月期中間期 連結業績概要

2005年12月16日  
アスクル株式会社

---

---

---

---

---

---

---

---

## AGENDA

- I 2006年5月期中間期 連結業績
- II 成長戦略とコア・コンピタンス
- III 2006年5月期連結業績の見通し

2

---

---

---

---

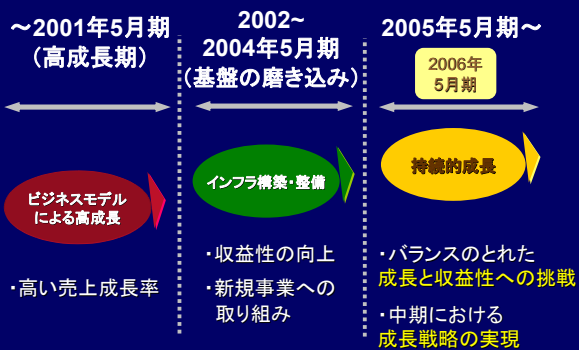
---

---

---

---

## 2006年5月期の位置付け



3

---

---

---

---

---

---

---

---

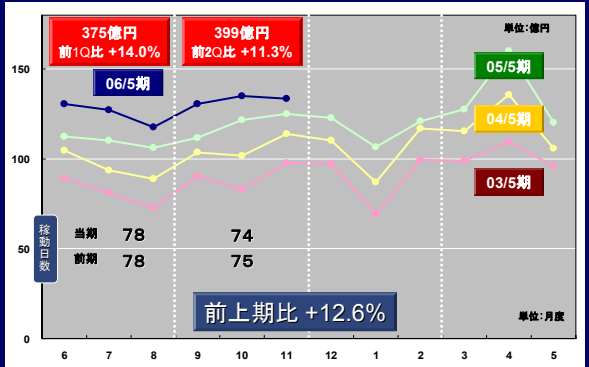
## I 2006年5月期中間期 連結業績

	2005/5月中間期		2006/5月中間期		
	金額 百万円	売上比 %	金額 百万円	売上比 %	前期比 %
売上高	68,774	100.0	77,730	100.0	+13.0
売上総利益	17,144	24.9	19,419	25.0	+13.3
販管費	13,647	19.8	15,266	19.7	+11.9
営業利益	3,497	5.1	4,152	5.3	+18.7
経常利益	3,512	5.1	4,166	5.3	+18.6
当期純利益	1,974	2.9	1,938	2.5	▲1.8

(注) 当中間期は、連結子会社 ビジネススマート株式会社を含んでおります。

4

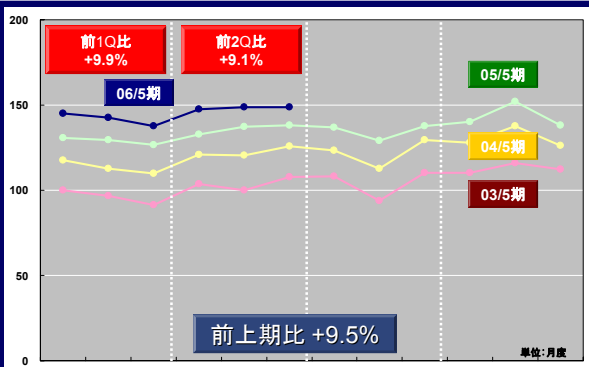
## 売上高の推移



単体 売上高 = 購入お客様数 × 購入お客様単価

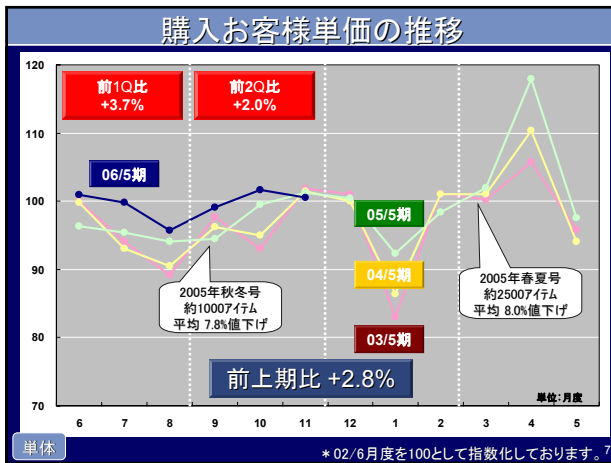
5

## 購入お客様数の推移



\* 02/6月度を100として指数化しております。

6




---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

- ### 2006年5月期中間期連結業績について
- (%:前年同期比)
1. 売上高  
 予想 : 75,412 M¥      実績 : 77,730 M¥ (+13.0%)  
 ① オフィス生活用品を中心とした新商品が好調  
 ② OA・PC用品等の基本商品が堅調な推移  
 ③ メディカル&ケア事業の展開  
 ④ 課題として、オフィス家具商品の変革の推進
  2. 営業利益  
 予想 : 3,791 M¥      実績 : 4,152 M¥ (+18.7%)  
 ・増収効果と継続的な販管費の削減
  3. 当期純利益  
 予想 : 1,710 M¥      実績 : 1,938 M¥ (▲1.8%)  
 ・特別損失および過年度法人税等の影響
- 8

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

- ### AGENDA
- I 2006年5月期中間期 連結業績
  - II 成長戦略とコア・コンピタンス
  - III 2006年5月期連結業績の見通し
- 9

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## II 成長戦略の要となるコア・コンピタンス

### アスクル 3つのコア・コンピタンス

1. コンテンツ(商品、サービス)の創造力
2. ソリューションの提供
3. e-プラットフォームの拡充

10

---

---

---

---

---

---

---

---

## 事業環境・市場の変化

### CEO Message

時代の変化を読む

風向が変わる

チーム一丸となってタックリング

社員説明会(2005)資料抜粋

11

---

---

---

---

---

---

---

---

## ① オフィス生活用品を中心とした新商品



欧州デザイナーとのコラボレーション

12

---

---

---

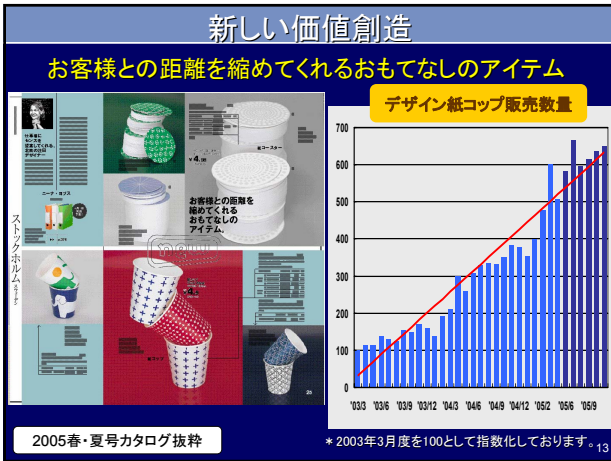
---

---

---

---

---




---

---

---

---

---

---

---

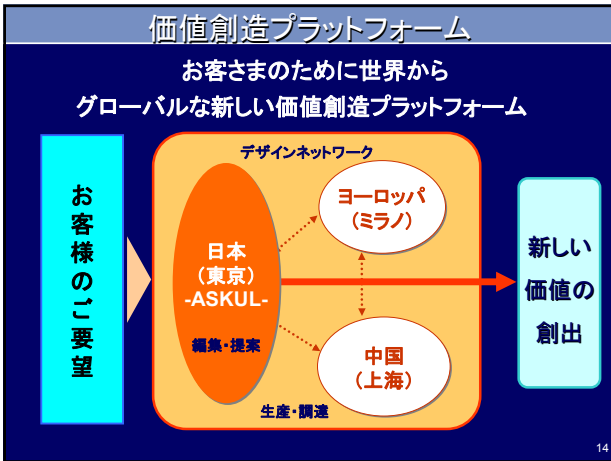
---

---

---

---

---




---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

### ② OA・PC用品等の基本商品 コピーペーパー調達方針 & 商品紹介

#### 紙製品に関する調達方針

アスクル株式会社は、トータル・オフィス・サポートサービスの会社として、「顧客としての責任」と「資源循環保全」の観点から、「森林リサイクル」を有効に活用する「古紙のリサイクル」と「古紙※1の利用を積極的に進める紙のリサイクル」の両立を目指します。

また、以下を紙製品に関する調達方針として掲げ、望ましい紙資源のあり方を実現するために、徹底的な取り組みを進めていきます。

【調達方針】

アスクル株式会社は、取り扱う紙製品の原料について、下記のものを選択的に調達していきます。

- 古紙や廃材などを有効利用して得られた「リサイクルパルプ」※2
- 森林認証制度により適切に管理されていることが認証されたパルプ ※3
- 適切に管理された二次材または「植林」パルプ ※4

制定：2004年11月  
改訂：2005年6月  
アスクル株式会社

商品名	価格 (¥)
...	¥2,670
...	¥2,670
...	¥2,887
...	¥2,930
...	¥3,068
...	¥3,780
...	¥3,780

2005秋・冬号カタログ抜粋

15

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

### コピーペーパーちらし(12月22日配布開始予定)

ASKUL  
ASKUL Paper Super White (A4 500枚入り)  
¥2,570 (税別)

ASKUL Paper Super Express Monochrome (A4 500枚入り)  
¥2,570 (税別)

ASKUL Paper Recycle 80 (A4 500枚入り)  
¥2,887 (税別)

ASKUL Paper Recycle 100 (A4 500枚入り)  
¥2,930 (税別)

アスクルオリジナルコピーペーパーは、**グリーン商品として購入できるようになりました。**

12月20日登録予定

16

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

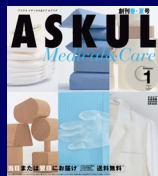
### ③ メディカル&ケア事業の展開

#### 業種別商品の深掘(メディカル&ケア市場へ参入)

売上目標 3年後に330億円  
(一般消耗品含む)

市場規模: 約3,300億円

- ・ 医療機関使用の一般消耗品 約2,000億円
- ・ 許認可対象の医療用消耗品 約1,300億円



出所:アスクル調査

2004年5月期決算説明会資料抜粋

17

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

### メディカル&ケア事業の市場規模

#### 1. 医療機関使用の一般消耗品

市場規模 約2,000億円  
出所:アスクル調査



#### 2. 許認可対象の医療用消耗品

市場規模 約1,300億円

医療材料市場への参入により  
市場規模 約4,800億円へ

出所:アスクル調査

医療材料専門(許認可対象)  
カタログ Vol. 1(創刊日:05/11月)



18

---

---

---

---

---

---

---

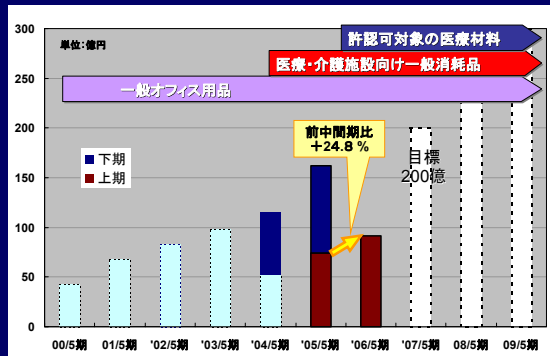
---

---

---

---

## メディカル&ケア事業 売上高の推移



(注)'04/5期上期以前の売上高は、カタログ発刊前につき推定値です。

19

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## ④ 課題として、オフィス家具商品の革新

多様なニーズへの対応  
(付加価値のある商品)

従来のアスクル  
(価格価値の商品)

2004春・夏カタログ抜粋

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## Ⅱ 成長戦略の要となるコア・コンピタンス

### アスクル 3つのコア・コンピタンス

1. コンテンツ(商品、サービス)の創造力
2. ソリューションの提供
3. e-プラットフォームの拡充

21

---

---

---

---

---

---

---

---

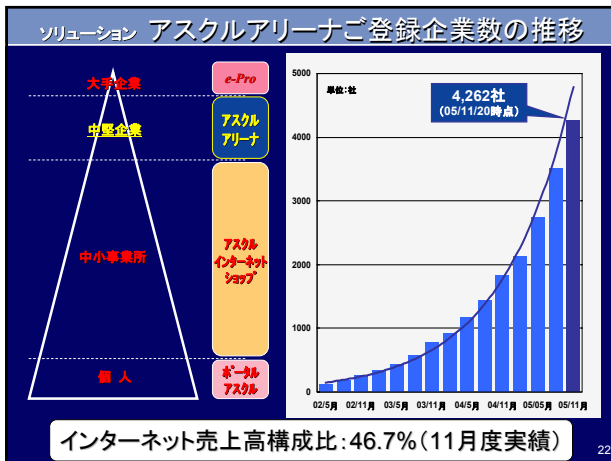
---

---

---

---






---

---

---

---

---

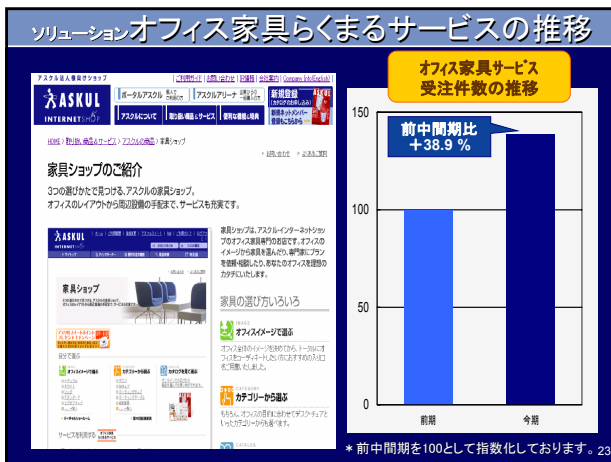
---

---

---

---

---




---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## Ⅱ 成長戦略の要となるコア・コンピタンス

### アスクル 3つのコア・コンピタンス

1. コンテンツ(商品、サービス)の創造力
2. ソリューションの提供
3. e-プラットフォームの拡充

継続的な販管費の低減

---

---

---

---

---

---

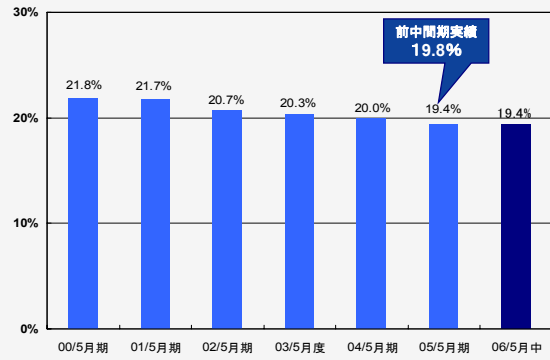
---

---

---

---

## 販売費及び一般管理費(対売上高)の推移



単体

継続的な改善

25

---

---

---

---

---

---

---

---

---

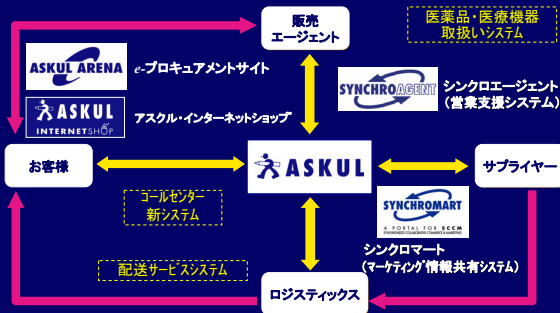
---

---

---

## e-プラットフォームの磨き込み

フルフィルメントを伴った電子商取引プラットフォーム



2005年5月期決算説明会資料抜粋

06年5月期 設備投資額 36億円  
合計償却費15億円(含む新規3億円)

26

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## 名古屋センターの概略

### 最新の名古屋センター



- ・総投資額: 約9.8億円 (リース契約を含む)
- ・倉庫部分面積: 延べ9,834坪

- ・外観(上)
- ・自動倉庫入庫口(右上)
- ・エリア別出荷ソーター(右下)



27

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

名古屋センターの強化点のポイント

品質の向上

生産性の向上

自社運営による上流から下流に至る全体プロセスの可視化

1. ITカートでのセル型業務(個人完結型業務)による品質と生産性の追求
2. PMS(生産性管理システム)による物量に応じた柔軟な勤務シフト実現

28

---

---

---

---

---

---

---

---

全体プロセスの可視化

① 作業状態の見える化

② 管理指標の見える化

③ 個人別作業の見える化

29

---

---

---

---

---

---

---

---

全体プロセスの可視化

① 作業状態の見える化

- ・ 作業進捗状況のリアルタイム表示
- ・ 計画/実績のギャップ発生時の対応高速化

30

---

---

---

---

---

---

---

---

## 全体プロセスの可視化

### ②管理指標の見える化

- ・生産性や商品ヒット率、人員配置、充足率等の分析用データ表示
- ・グラフ化等、簡単に分析に使えるための工夫

31

---

---

---

---

---

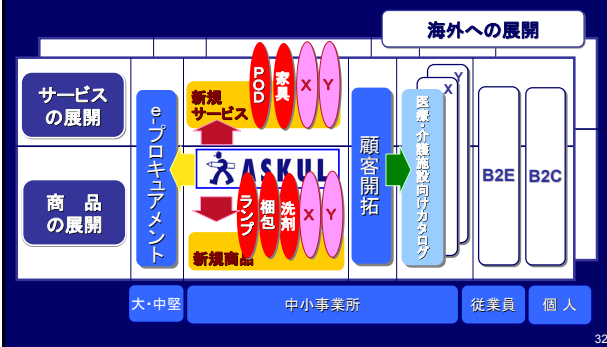
---

---

---

## 成長戦略

コア・コンピタンスを源泉とした新しい価値の創造



32

---

---

---

---

---

---

---

---

## AGENDA

- I 2006年5月期中間期 連結業績
- II 成長戦略とコア・コンピタンス
- III 2006年5月期連結業績の見通し

33

---

---

---

---

---

---

---

---

