

平成 18 年 9 月 14 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

「2007 年 5 月期第 1 四半期 業績概要」のお知らせ

「平成 19 年 5 月期 第 1 四半期財務・業績の概況（連結）」に関する補足説明の資料として、添付の「2007 年 5 月期第 1 四半期 業績概要」をお知らせいたします。

なお、本資料は公認会計士または監査法人の関与はありません。
また、現時点での入手データを基に作成しております。



2007年5月期 第1四半期 業績概要

2006年9月14日
アスクル株式会社



- . 2007年5月期第1四半期業績
- . 連結業績の見通し
- . 主なトピックス

1

.2007年5月期第1四半期 連結業績



	2006/5期1Q		2007/5期1Q			
	金額 百万円	売上比 %	金額 百万円	売上比 %	前期比 %	(ご参考) 上期見通し 売上比 %
売上高	37,686	100.0	39,808	100.0	+5.6	100.0
売上総利益	9,446	25.1	9,852	24.8	+4.3	25.1
販管費	7,298	19.4	8,650	21.8	+18.5	22.0
営業利益	2,148	5.7	1,202	3.0	44.0	3.1
経常利益	2,157	5.7	1,206	3.0	44.1	3.1
当期純利益	1,097	2.9	628	1.6	42.7	1.6

売上高見通しは、1Q:+3.0%、上期:+8.0%(前年同期比)

2

1Q連結業績前年同期比較 - 主なポイント ASKUL

1. 売上高、売上総利益の増加

約 + 4億

売上高の増 + 5.6%
家具売上減、キャンペーン実施による売上総利益率の減 0.3%

2. 販管費の増加

約 13億

(1) 新大阪センター関連 2.6億、TVCM 2.8億
(上期計画: 新大阪センター立上げ 10億、TVCM 5億)

(2) その他の主な先行投資的費用
人件費 2.0億 (86名増)
業務外注・委託 2.3億 (内 売上増対応分 1.5億)

(3) 配送運賃 2.2億 (内 売上増対応分 0.8億)
償却費 0.9億

損益影響 約 9億

3

主なポイントについて ASKUL

1. 当期政策費用(一時的)

・TVCM、キャンペーン 2006秋冬号カタログ戦略に反映

2. 先行投資的費用

新大阪センター(次世代センター)稼働開始日: 9月21日予定

今後の事業成長に向けた人員配置

・物流系 25名、間接材系 14名、システム/Web関係 15名他

業務外注・委託による間接材購買システム構築に関わる費用

3. 配送運賃の要因と対策

要因・出荷小口数の増加

・家具組立配送サービスの件数増加

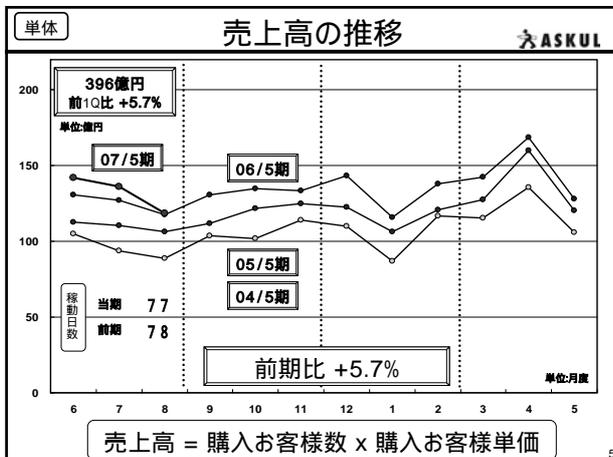
対策・物流センターの梱包作業の見直し、効率化

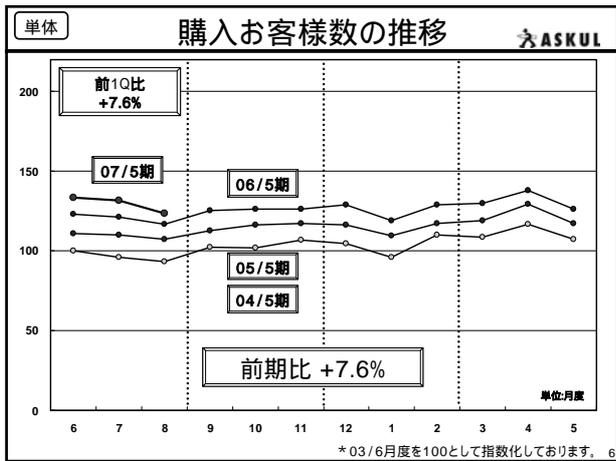
・各サービス別配送のトータルコントロール体制構築

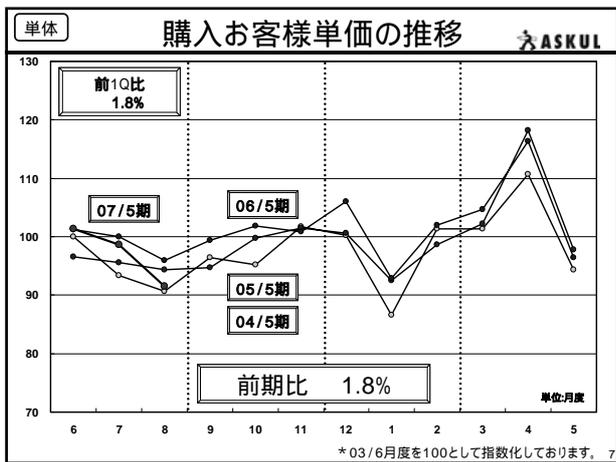
償却費

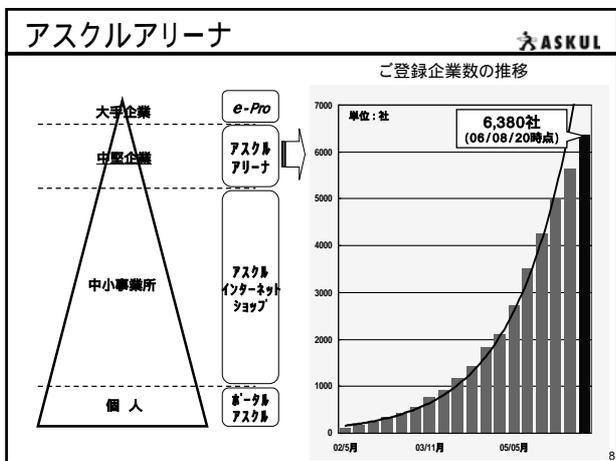
・新CRMシステム、シンクロカーコ稼働による今後の業務効率向上

4



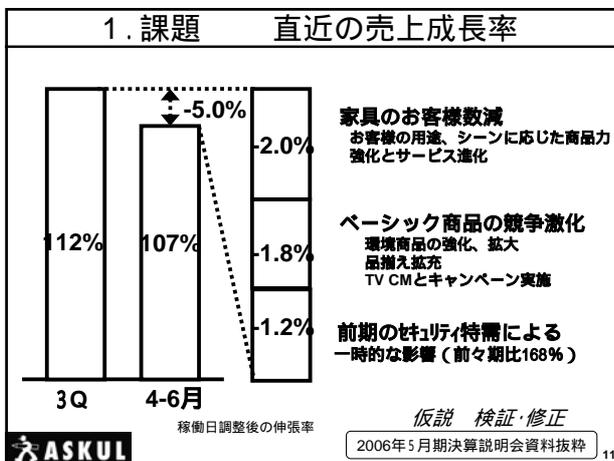






中間期、通期 変更無し		2007年5月期実績	2007年5月期見通し		
	売上比	金額	売上比	前期比	
	百万円	百万円	%	%	%
売上高	161,694	100.0	178,582	100.0	+10.4
売上総利益	40,546	25.1	45,011	25.2	+11.0
販管費	31,782	19.7	36,036	20.2	+13.4
営業利益	8,763	5.4	8,974	5.0	+2.4
経常利益	8,780	5.4	9,008	5.0	+2.6
当期純利益	4,469	2.8	4,550	2.5	+1.8

. 主なトピックス	
1. 秋・冬カタログにおける新たな取り組み	
2. 新大阪センターの近況	
3. 次世代ビジネスモデルへの挑戦	



ご使用になるシーンに応じた家具のご提案 家具

日本家庭をオフィスとして使う。

前回カタログ
巻頭企画ページ

明るい白木の木目仕様。
組み合わせやすい
アチャフルなテーブル。

わかるやすい写真と
単品価格の訴求。
お客様の買いやすさを最優先。

¥24,900 ¥13,900 ¥170,800

12

親しみやすい家具サービスのご提案 家具

前回カタログ
スタイリッシュな導入部分

サービス名も
「アスクルデザイン事務所」を
「アスクル家具サポート」と
親しみやすい名前にしました。

無料で、家具の購入をお手伝い!

簡単! 速い! 安心! お得!

TEL.0120-115-751

13

定番オフィス家具の検索性の向上 家具

前回カタログ
小さな掲載写真

14

環境商品の強化・拡大(4,600 6,040SKU) **ベーシック**

アスクルはエコロジーと つながっています!

1 アスクルブランドのコーピーパーはすべてグリーン商品です!

2 グリーン商品が約5800アイテムになりました!

3 シングル包装で廃棄量を削減するグリーンパッケージ

4 紙類は再生紙包装で、印刷は環境配慮型インクを使用しています。

5 光沢紙ももちろん再生紙でつなげています!

6 無料回収サービスも実現しています。

7 アスクルは、チーム・アスクルに参加しています!

15

ベーシック商品の品揃え拡充 **ベーシック**

小さくたって、一人前のお客様。

KIDS

キッズコーナーがあるから、お子様連れのお客様に安心してご利用いただけます。

キッズコーナー ¥499

キッズコーナーの作り方

¥290

前回カタログ巻頭企画ページ

16

ベーシック商品の品揃え拡充 **ベーシック**

アスクルイチオシ価格(ダ イミック[®]リュ)巻頭企画

どこにも

アスクルイチオシ価格

消費品こそ、まとめて買えば

トナーとインクはパック買いがオススメです!

コピーペーパーは、アスクルが断然安い!

¥2,480

17

・主なトピックス

ASKUL

1. 秋・冬カタログにおける新たな取り組み
2. 新大阪センターの近況
3. 次世代ビジネスモデルへの挑戦

18

新大阪センターの近況

ASKUL



- ・総面積 : 72,947m²
- ・総投資予定額: 約33億円
- ・稼動開始: 2006年9月21日(予定)

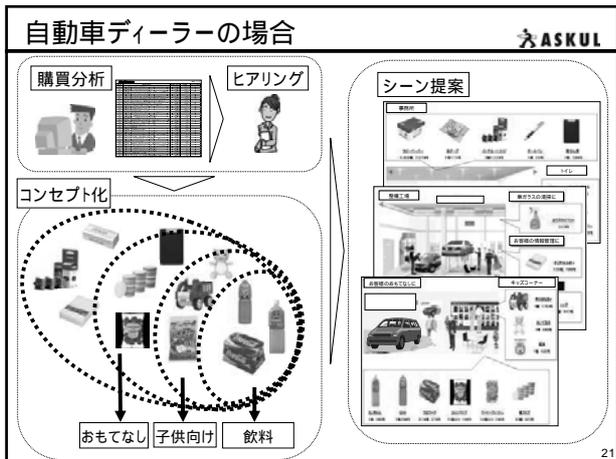
19

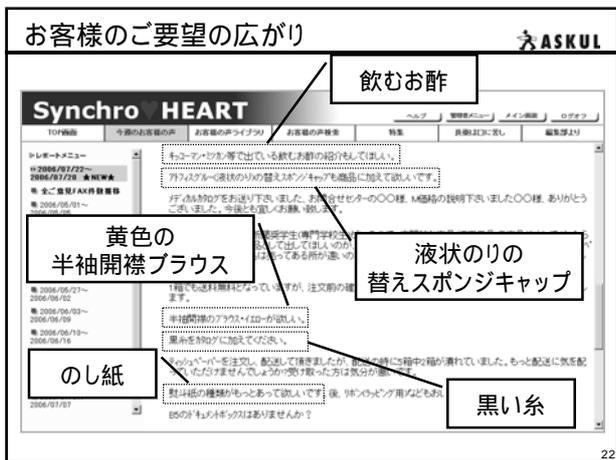
・主なトピックス

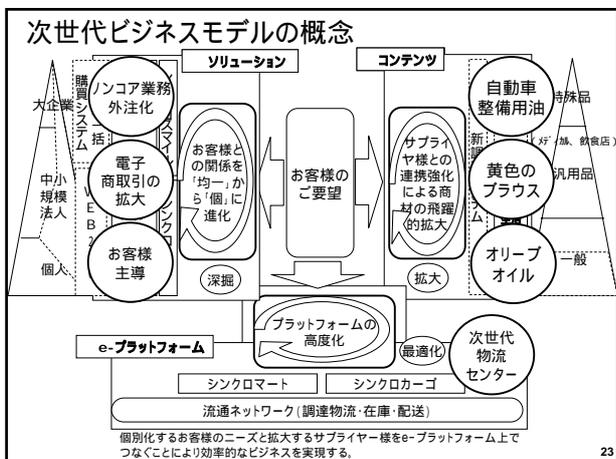
ASKUL

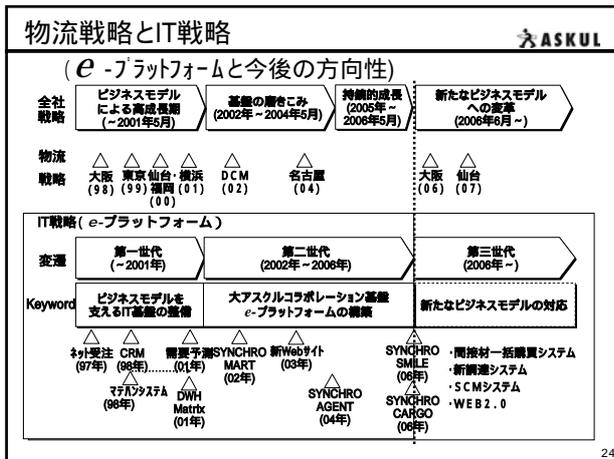
1. 秋・冬カタログにおける新たな取り組み
2. 新大阪センターの近況
3. 次世代ビジネスモデルへの挑戦

20









ASKUL

企業理念

**お客様のために
進化するアスクル**

25

ASKUL

(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。

26
