

平成 20 年 7 月 2 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	総 務 統 括 部 長 小 口 巖 TEL 03-3522-8608

「2008 年 5 月 期 連 結 業 績 概 要」 の お 知 ら せ

「平成 20 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 「2008 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。 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、 本 資 料 は そ の 実 現 を 確 約、 保 証 す る も の で は ご ざ い ま せ ン。

ま た、 本 資 料 へ の 公 認 会 計 士、 監 査 法 人 の 関 与 は ご ざ い ま せ ン。

以 上

2008年5月期 連結業績概要




08/5期は事業環境の変化に対応し最高益を更新
～「ソロエル」が本格スタート。11/5期以降利益は第2ステージへ～


2008年7月2日
アスクル株式会社



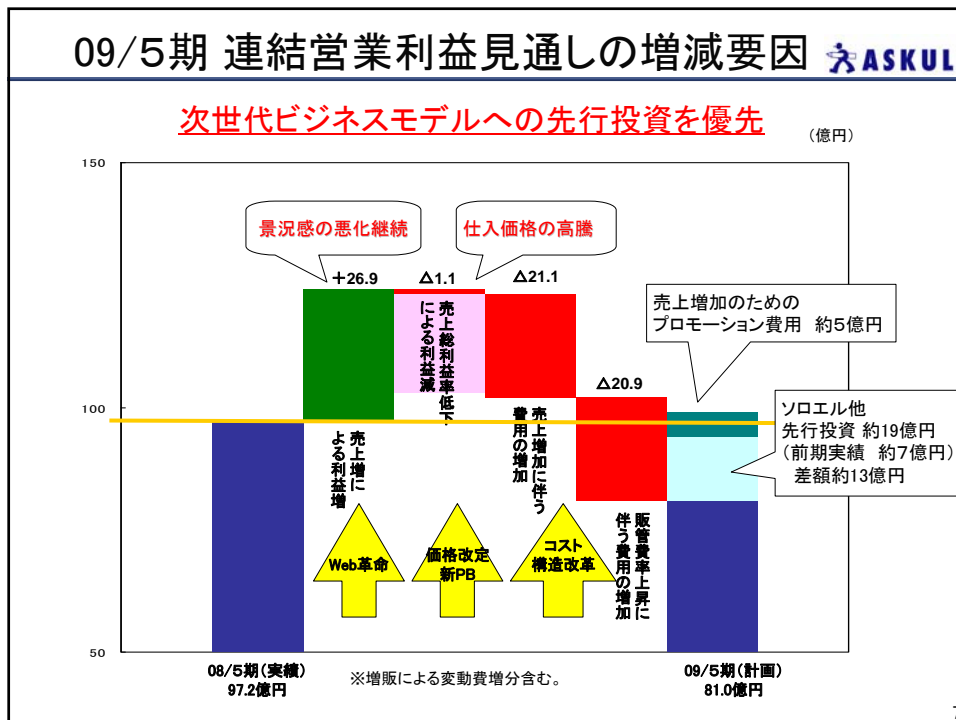
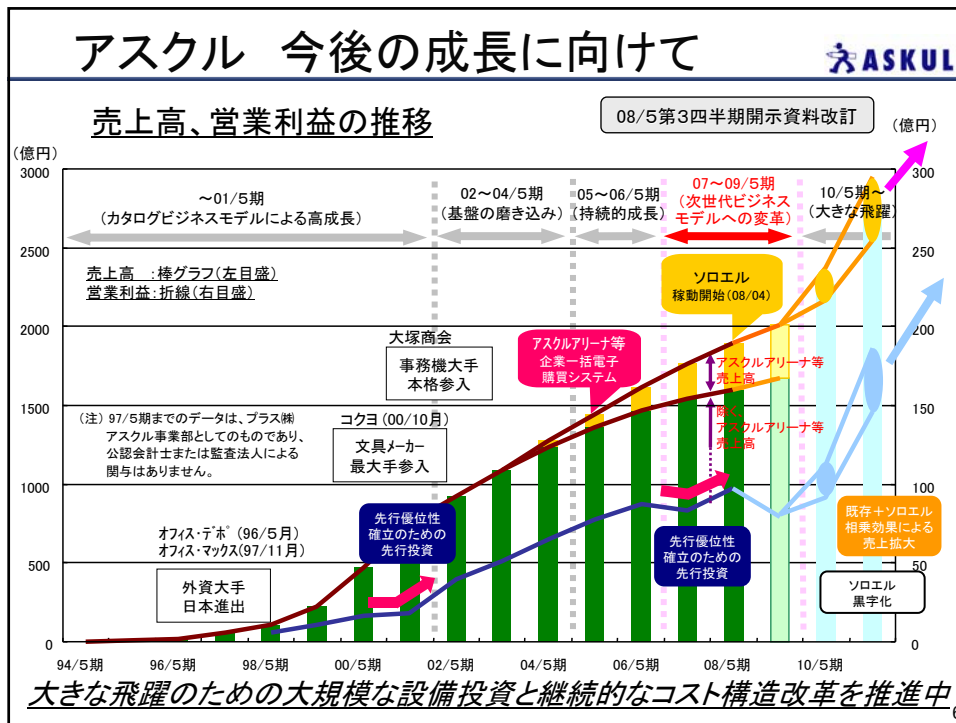
- I 08/5期と09/5期以降の見通し
- II 09/5期施策と業績見通し
- III 08/5期業績概要

08/5期 連結業績の概要							
							
	2007年5月期		2008年5月期				
	実績(a) (百万円)	売上比 (%)	実績(b) (百万円)	売上比 (%)	前期比 (b)/(a)-1 (%)	計画(c) (百万円)	計画比 (b)/(c)-1 (%)
売上高	176,254	100.0	189,686	100.0	+7.6	193,924	△2.2
売上総利益	43,265	24.5	45,486	24.0	+5.1	48,174	△5.6
販管費	34,952	19.8	35,757	18.9	+2.3	38,455	△7.0
営業利益	8,312	4.7	9,729	5.1	+17.0	9,719	+0.1
経常利益	8,404	4.8	9,810	5.2	+16.7	9,735	+0.8
当期純利益	4,345	2.5	4,987	2.6	+14.8	4,940	+1.0

4

(参考)08/5期 連結業績の概要						
						
単位:百万円						
	07/5期 実績(a)	08/5期 計画(b)	差 (b)-(a)	08/5期 実績(c)	前期差 (c)-(a)	計画差 (c)-(b)
売上高	176,254	193,924	+17,669	189,686	+13,432	△4,237
売上総利益	43,265	48,174	+4,909	45,486	+2,221	△2,688
販管費	34,952	38,455	+3,502	35,757	+804	△2,697
営業利益	8,312	9,719	+1,406	9,729	+1,416	+9
経常利益	8,404	9,735	+1,330	9,810	+1,405	+75
当期純利益	4,345	4,940	+594	4,987	+641	+47

5



09/5期 連結業績の見通し



	2008年5月期		2009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	189,686	100.0	200,913	100.0	+5.9
売上総利益	45,486	24.0	48,066	23.9	+5.7
販管費	35,757	18.9	39,966	19.9	+11.8
営業利益	9,729	5.1	8,100	4.0	△16.7
経常利益	9,810	5.2	8,200	4.1	△16.4
当期純利益	4,987	2.6	4,000	2.0	△19.8

8

09/5期 連結業績の上・下期見通し



	2009年5月期 上期			2009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	97,858	100.0	+5.5	103,055	100.0	+6.4
売上総利益	23,357	23.9	+4.6	24,709	24.0	+6.7
販管費	19,807	20.2	+10.9	20,159	19.6	+12.6
営業利益	3,550	3.6	△20.5	4,550	4.4	△13.6
経常利益	3,580	3.7	△20.4	4,620	4.5	△13.1
当期純利益	1,810	1.8	△25.1	2,190	2.1	△14.9

9

I 08/5期と09/5期以降の見通し

II 09/5期施策と業績見通し

III 08/5期業績概要

10

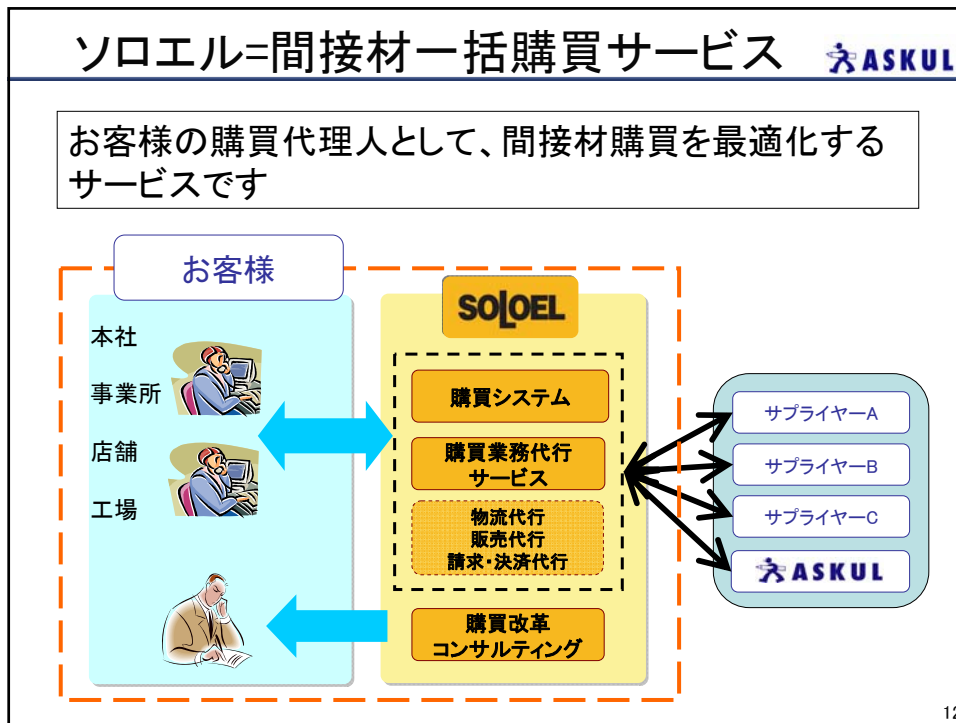
間接材一括購買システムは順調に稼働開始

“企業の間接材電子購買におけるデファクトスタンダードとなり
お客様の競争力強化に貢献する”

SOLOEL

Simple solution for excellence

お客様購買代理人の立場で全て「そろえる」
一括購買・共同購買・購買管理をリードする



間接材(副資材)とは?

事務・ 総務用品等	ハード・ソフト、 工具・理化学等	製造・ 研究関連等	人材派遣・ 業務委託・ 広告等	システム、 通信、旅行、 保険等	その他
事務消耗品 ○文房具/オフィス用品 ○トナー ○用紙類	コンピュータ ソフトウェア ○カスタムソフト ○一般ソフト	設備 ○開発/生産/検査設備 ○計測器	人材派遣 ○一般派遣 ○技術派遣	情報 システム ○システム開発・運用 ○システム利用料	運送 ○運送 ○倉庫 ○通関
事務備品 ○オフィス家具 ○事務所備品	コンピュータ ハードウェア ○PC・周辺機器 ○サーバ	研究材料 ○研究材料 ○試作	業務委託 ○開発製造委託 ○総務/人事/ その他事務委託	通信 ○固定電話 ○携帯電話 ○その他通信サービス	ユーティティー ○電気 ○ガス ○水道 ○燃料
OA ○事務機器 ○コピー機 (含むコピー利用料)	工具 ○工具類 ○塗料	包装・ 梱包材 ○包装・梱包材	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	旅行 ○チケット ○宿泊、会場	不動産賃借 ○事務所/営業所 ○社宅
印刷物 ○印章 ○帳票 ○名刺 ○その他印刷物	理化学 ○実験器具 ○理化学機器 ○クリーンルーム用品	副資材 ○副資材	ビジネス サポート ○ビル管理 ○安全・衛生 ○給食 ○清掃 ○設備管理	保険 ○各種保険	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
書籍 ○書籍 ○雑誌		リース・ レンタル			今後 対応予定

30兆円超の間接材市場へのチャレンジ

アサヒビールグループ様間接材イメージ

数多くの間接材を、ソロエルで「見える化」していきます

直接材

- 麦芽
- コーン
- スターチ
- 水
- 他

間接材



文房具



理化学品



工場系用具



販促品
他

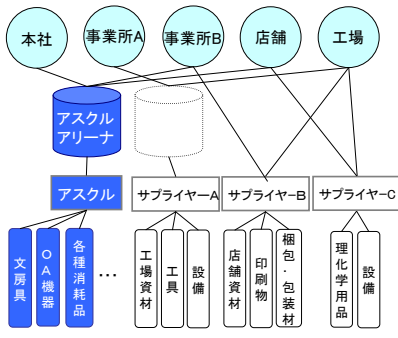


14

ソロエル購買システムの概要

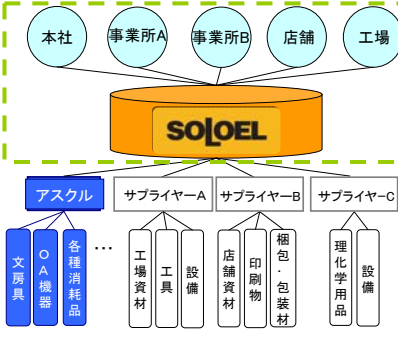
多数の拠点、多分野の商品の購買管理を一元化します

これまでの購買システム



拠点ごと/サプライヤーごとに、様々な方法で購買(システム、電話、FAX他)


ソロエル購買システム



SOLOELにより、全ての購買プロセスを一元管理

15

画面イメージ(相見積結果)



同一品目でも、価格や納期には差があります

選定	見積先	品目	状況	見積金額	リードタイム
<input type="checkbox"/>	株式会社 AAA	AGRI_SCREEN_TICKET	回答済	55,500円	12日
<input checked="" type="checkbox"/>	BBB化学薬品株式会社	AGRI_SCREEN_TICKET	回答済	50,400円	45日
<input type="checkbox"/>	CCC化学薬品株式会社	AGRI_SCREEN_TICKET	回答済	53,200円	14日

【回答結果】
 見積金額 リードタイム
 55,500円 12日
 50,400円 45日
 53,200円 14日


見積依頼先: 同一品目 見積金額/納期

サプライヤー

【見積回答確認画面】
 見積依頼内容: 試薬の見積

16

画面イメージ(見積選定 同一品vs代替品)



品質・機能は同じでも、価格や納期には差があります

選定	見積先	品目	状況	見積金額	リードタイム
<input checked="" type="checkbox"/>	AAAA化学株式会社	デッキシューズ(化毛付)	確定済	3,900円	7日
<input type="checkbox"/>	BBBBB 株式会社	デッキシューズ(化毛付)	確定済	3,900円	7日
<input type="checkbox"/>	CCCCC 株式会社	デッキシューズ(化毛付)	確定済	2,100円	5日
<input type="checkbox"/>	CCCCC 株式会社	代替品	回答済	2,100円	5日

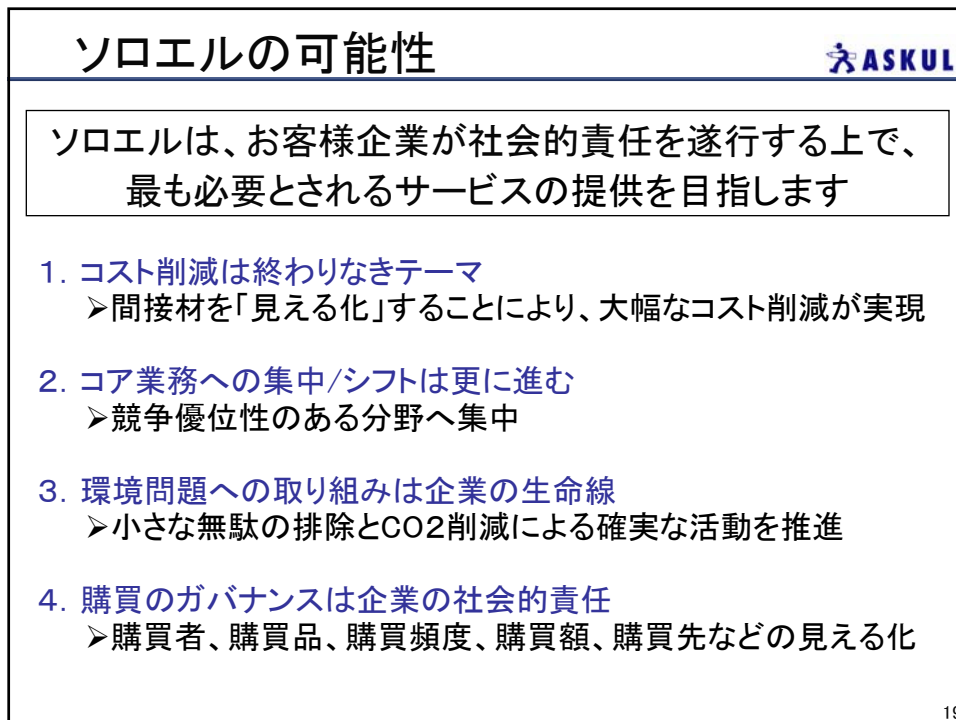
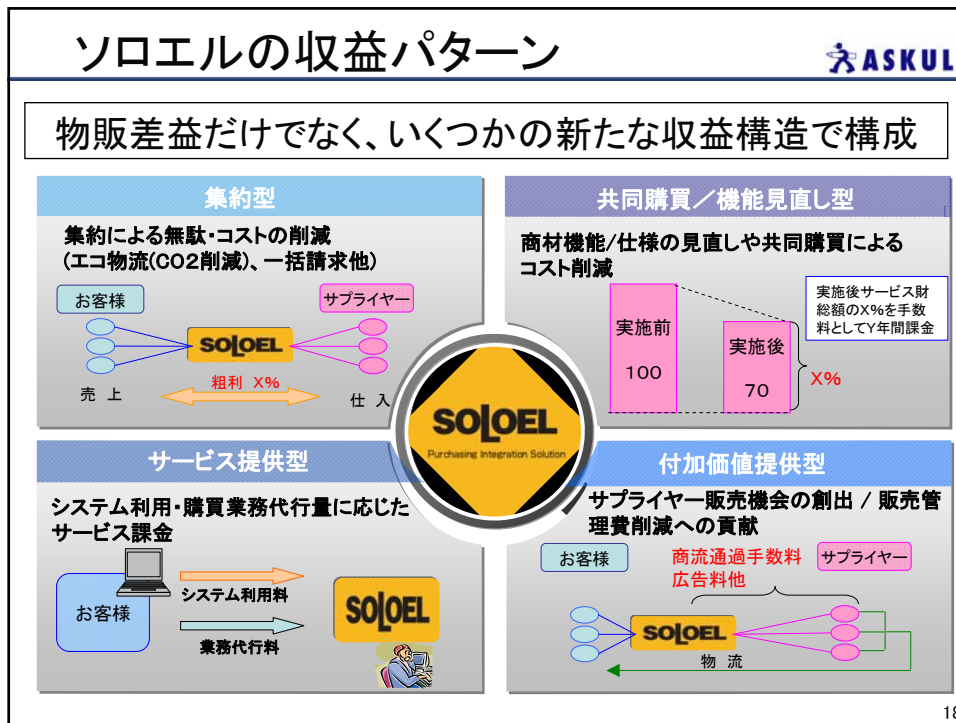
【回答結果】
 見積金額 リードタイム
 3,900円 7日
 2,100円 5日(同等品)

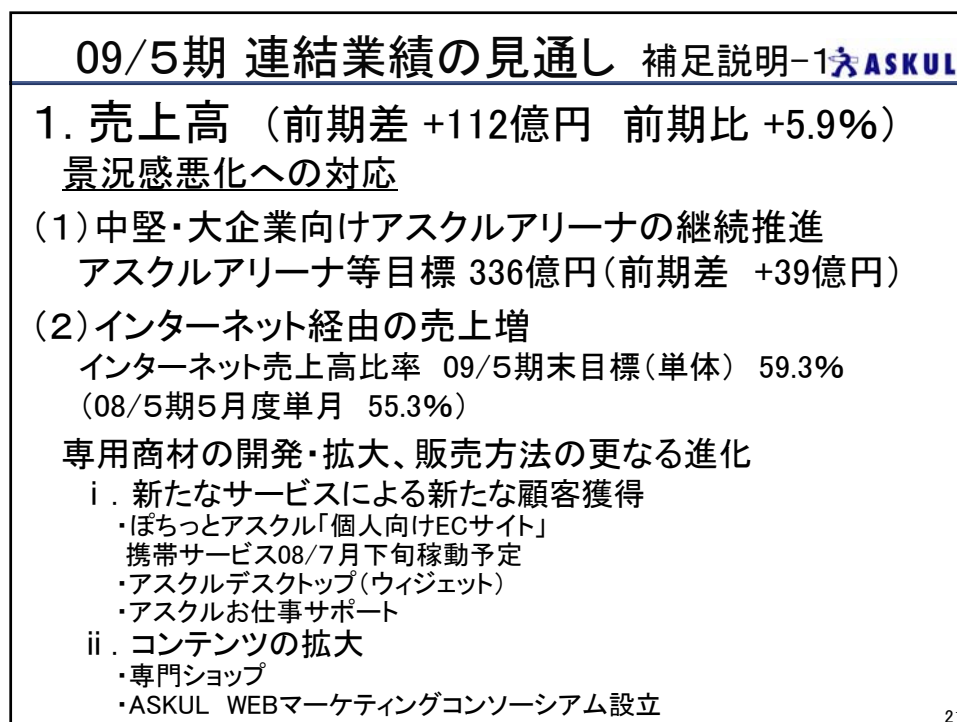
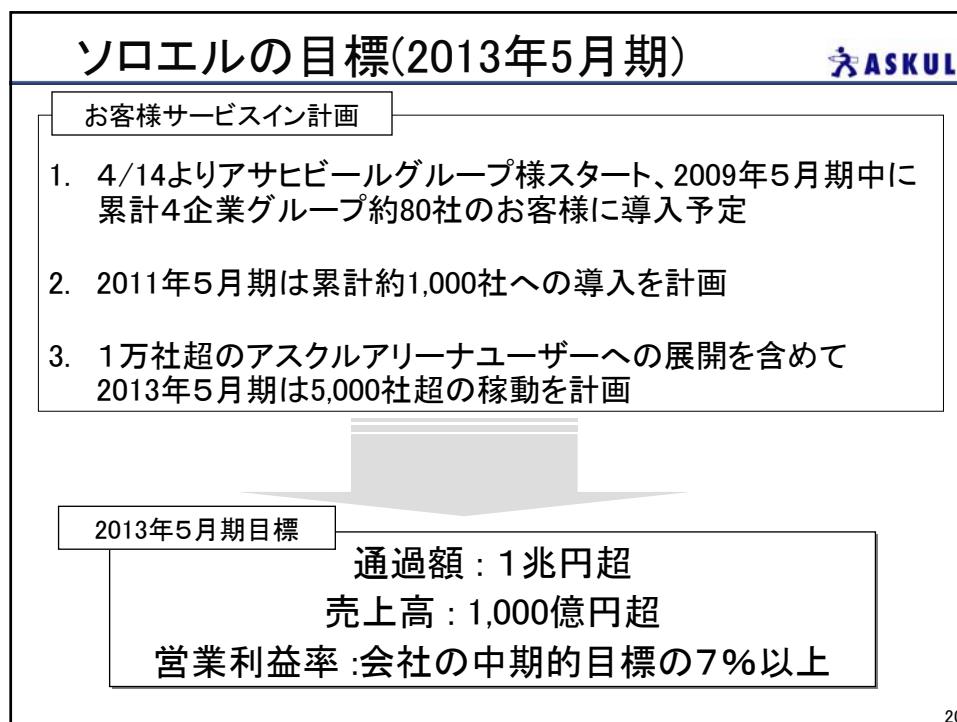
見積依頼先: 同等品 状況 見積金額/納期

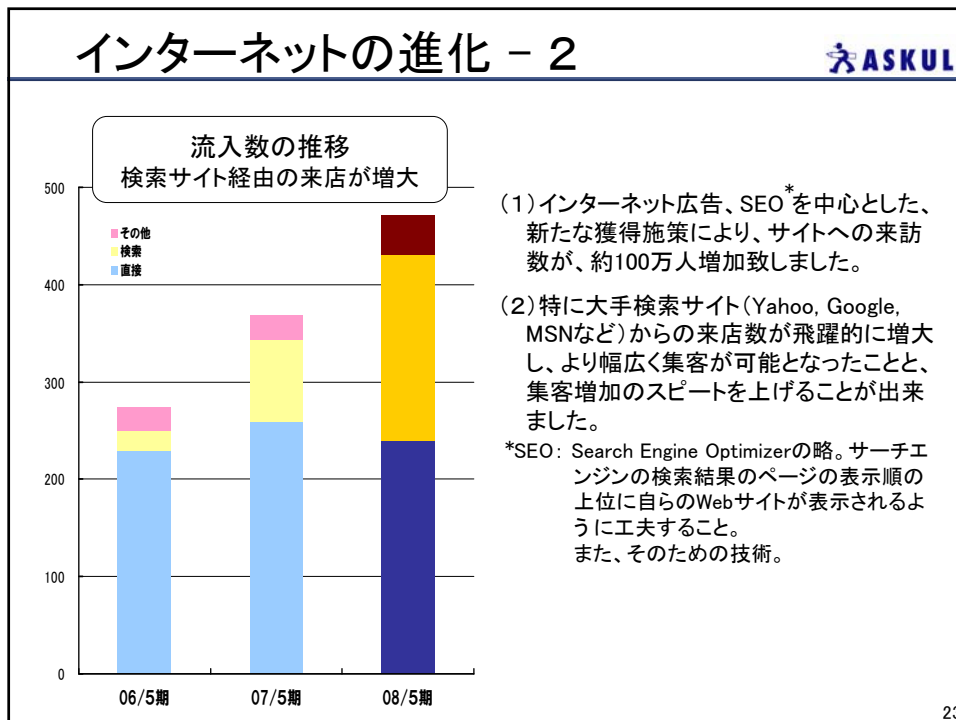
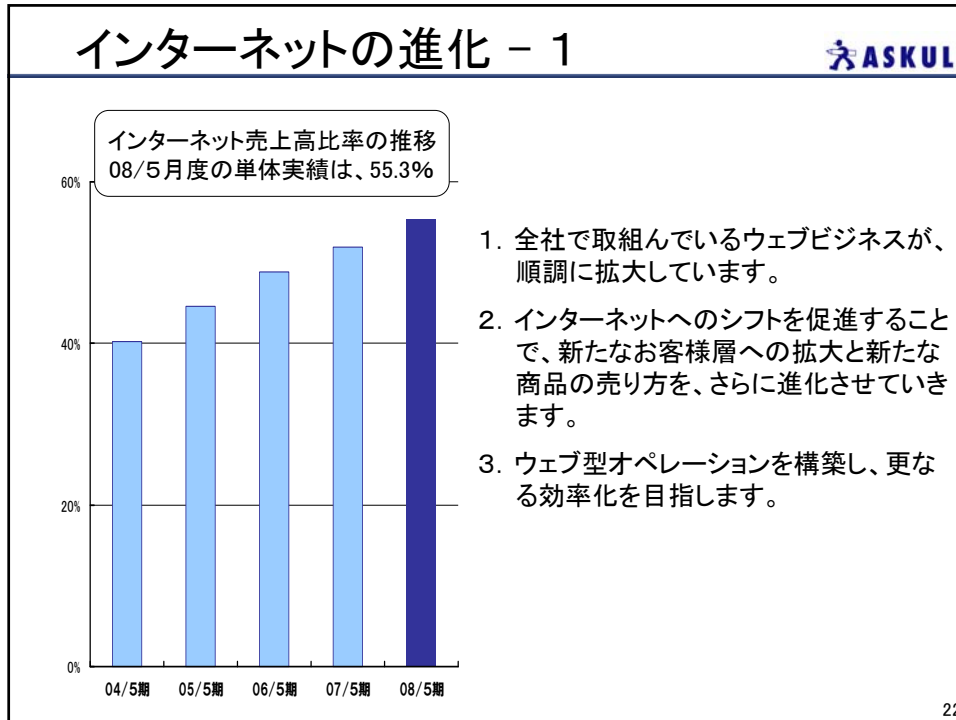
サプライヤー

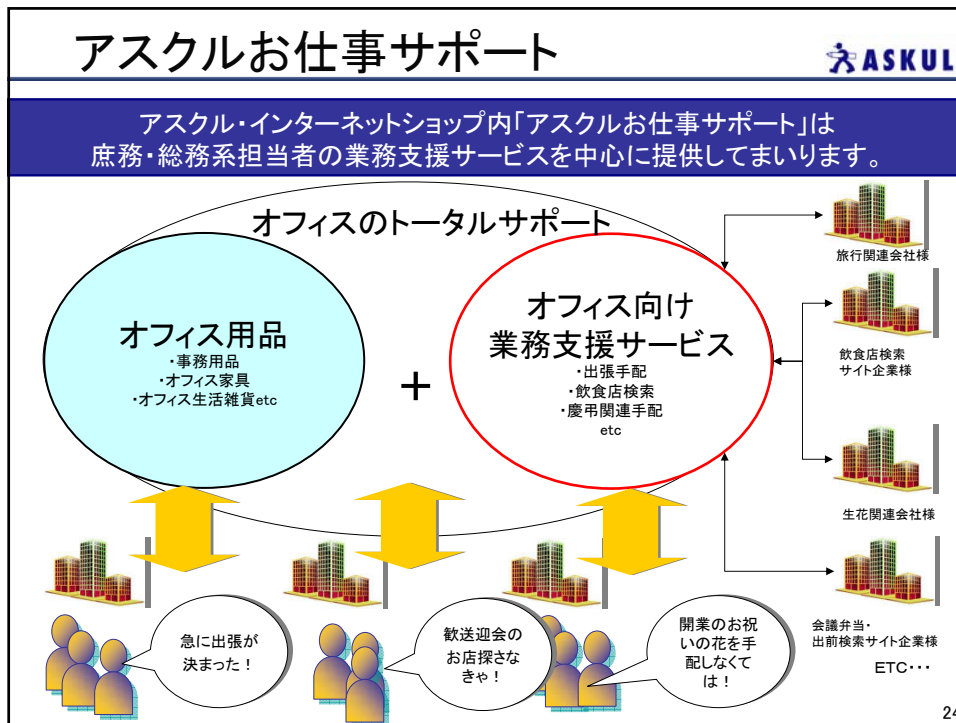
【見積回答確認画面】
 見積依頼内容: デッキシューズの見積

17









ASKUL お仕事サポート



2008年3月10日 サービス全体開始

- ◆ **オフィスの宴会グルメ検索**
歓送迎会や接待などのお店探し
- ◆ **オフィスの出前・修理手配ナビ**
会議・研修の食事手配、PC・水周り修理など

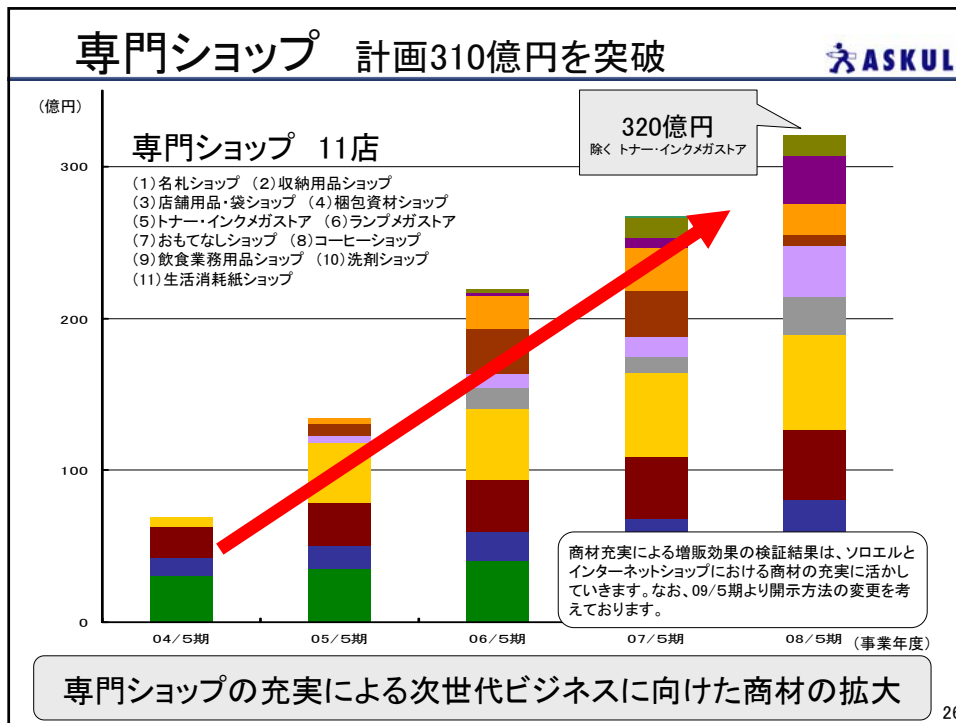
2008年5月16日 出張手配第1弾

- ◆ **国内航空券検索**
国内の格安航空券の横断検索サービス

2008年6月25日 NEW

- ◆ **出張サポート**
国内出張(国内航空券、国内ホテル)
海外出張(海外航空券、海外ホテル)
- ◆ **オフィスのフラワーサポート**
慶弔関連の社用花の手配
- ◆ **オフィスの教えてQ&A**

25



ASKUL WEBマーケティングコンソーシアム設立 **ASKUL**

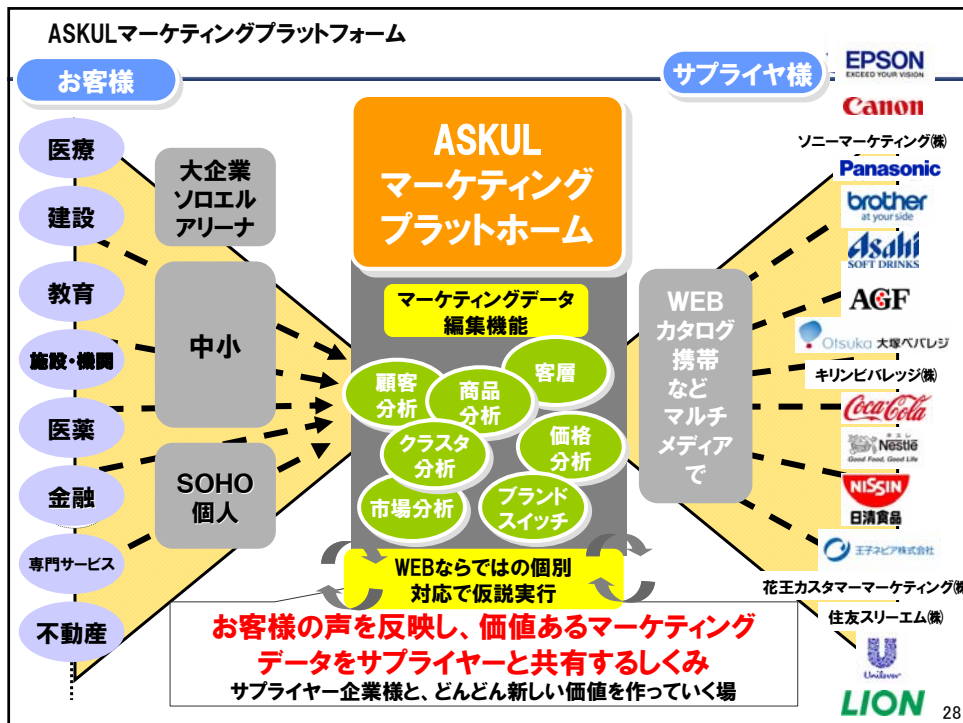
本コンソーシアムの目的

WEBでの販売方法等に関する仮説
 検証を通し、次世代のマーケティング
 を研究し、実践すること。

アスクルおよび本コンソーシアムに参加されるサプライヤー企業様における販売チャンスの拡大、サプライヤー企業様とのWIN-WINのパートナーシップの強化、新たな流通の仕組みを構築する場とすること。

新たなコミュニケーション・インターフェイス

27



09/5期連結業績の見通し 補足説明-2 ASKUL

2. 売上総利益率 23.9% (前期差 Δ0.1%)

原材料の高騰による仕入価格上昇への対応

- ・ナショナルブランド(メーカー品) 一部価格改定(値上げ)による収益確保
- ・プライベートブランド 粗利率の高い商品群の拡販
- ・高付加価値商品分野の拡大

3. 販管費比率 19.9% (前期差 +1.0%)

- ・次世代ビジネスモデルへの投資を継続実行 一時的に上昇
- ・コスト構造改革のPDCA継続(*BPRへの取組み)
グローバルな競争力を持った販管費比率を目指す

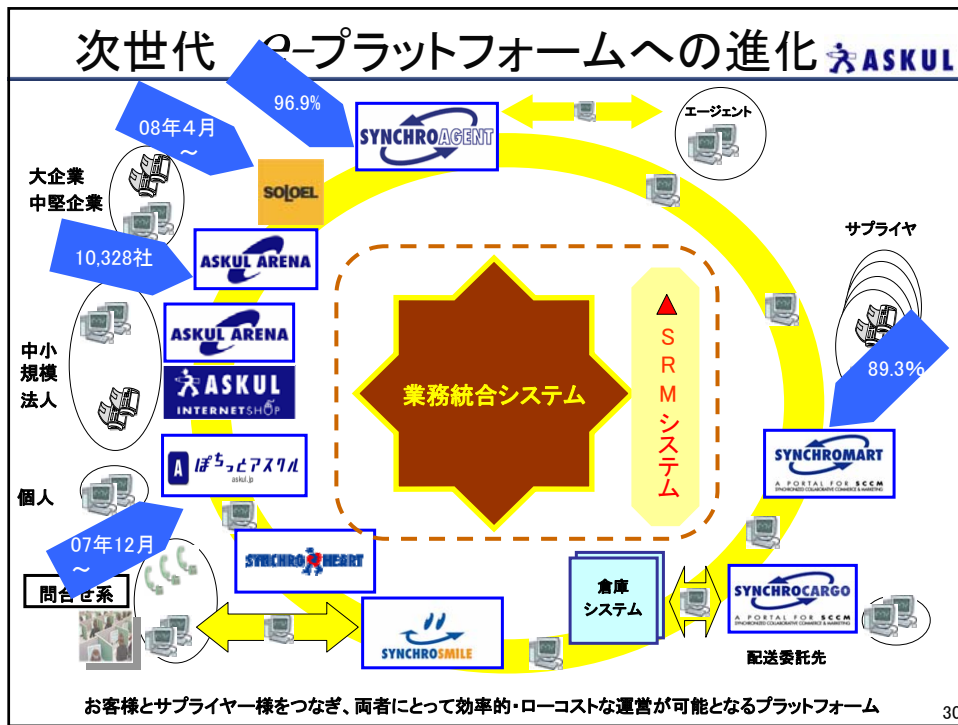
*Business Process Reengineering の略。企業活動に関するある目標を設定し、それを達成するために業務内容や業務の流れ、組織構造を分析、最適化すること。

4. 設備投資 63億円

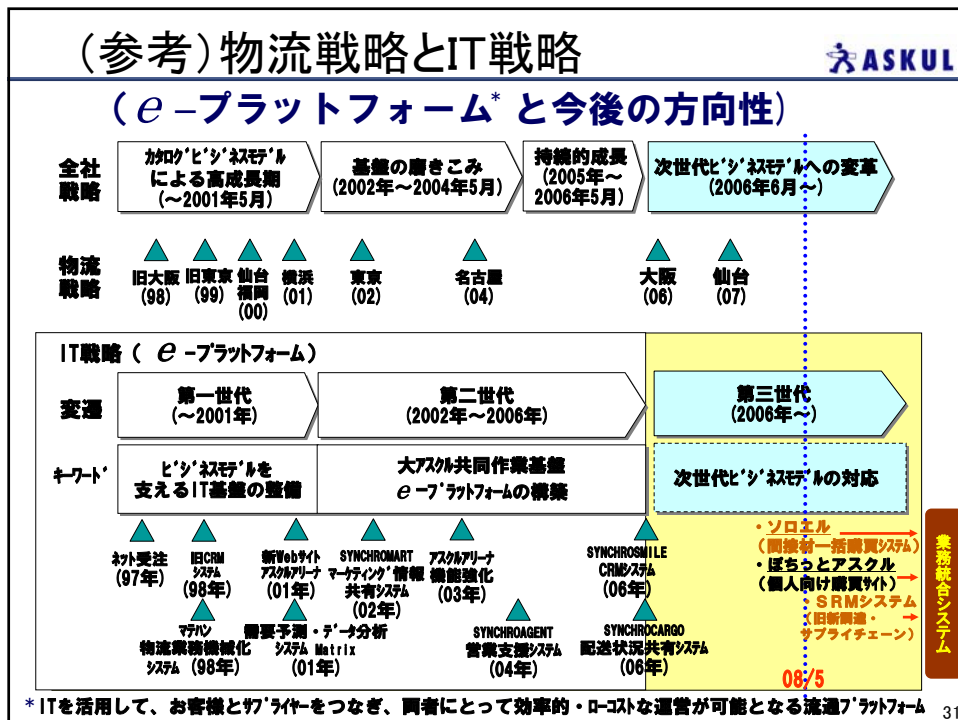
【主な内訳】

- ・業務統合システム 32億円(08/5期実績 3.3億円含む)
- ・ソロエル(間接材一括購買システム) 中堅企業向けモデルの開発 10億円
- ・SRMシステム一次投資(旧新調達、サプライチェーン管理システム) 2.5億円
(参考)減価・ソフトウェア償却費 29億円 (前期差 +7.2億円)

29




30



31

今後の連結業績の見通し



10/5期

1. 「ソロエル」の本格展開開始に加え、SRM* システムの構築による商材拡大により、売上増加を計画
2. 業務統合システムによる、オペレーションの効率化、コストダウン 10億円見込み
3. 「ソロエル」の収益改善 「ソロエル」 09/5月期 Δ 14.4億円見込み
10/5月期 Δ 11.7億円見込み


* SRM: Supplier Relationship Managementの略。企業がサプライヤーとの関係を見直し、その関係を戦略的にマネジメントしていくことで、設計から購買・調達に至る業務全体を統合的に改善するためのしくみです。これによって企業は、サプライヤーと理想的な関係を構築し、戦略的調達を実現。業務プロセスの改善と原価低減まで達成することが可能となります。

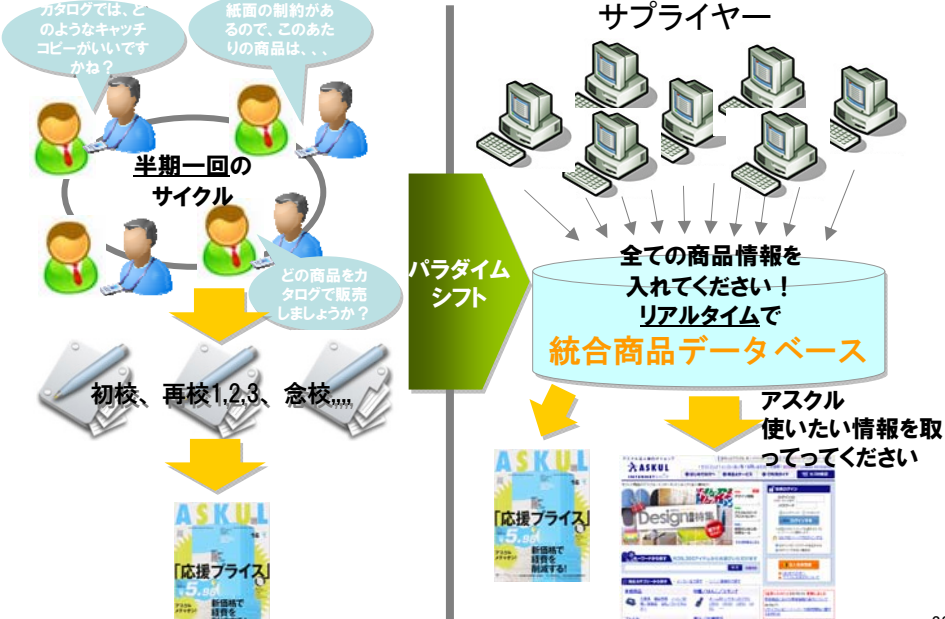
11/5期

「ソロエル」 累計約1000社への導入計画
更なる商材拡大による売上増加および黒字化を計画

32

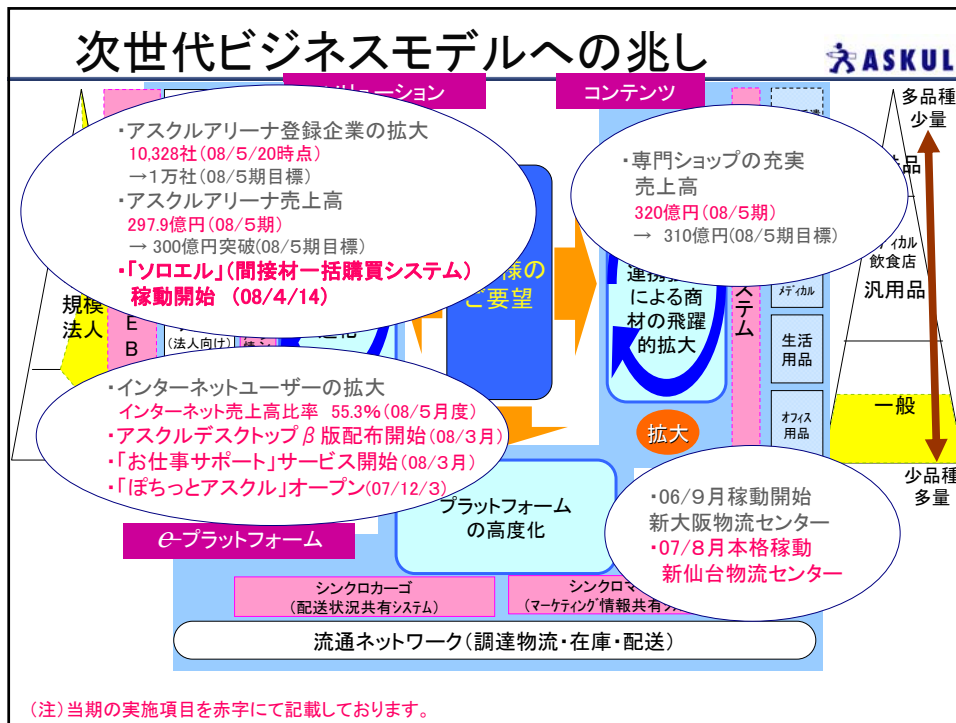
SRMシステムの概要





The diagram illustrates a **Paradigm Shift** (パラダイムシフト) in the procurement process. On the left, a **半期一回のサイクル** (semi-annual cycle) is shown with a circular flow of people and documents. It includes a **初校、再校1,2,3、念校...** (initial check, 1st, 2nd, 3rd re-check, final check...) process, leading to a catalog with the text **「応援プライス」** (Support Price). On the right, the **サプライヤー** (suppliers) are shown with their computers connected to a **統合商品データベース** (integrated product database). A central green arrow labeled **パラダイムシフト** points from the old cycle to the new system. The new system features **全ての商品情報を入れてください！リアルタイムで** (Please enter all product information! Real-time) and allows users to **アスクル 使いたい情報を取ってってください** (ASKUL, please get the information you want to use).

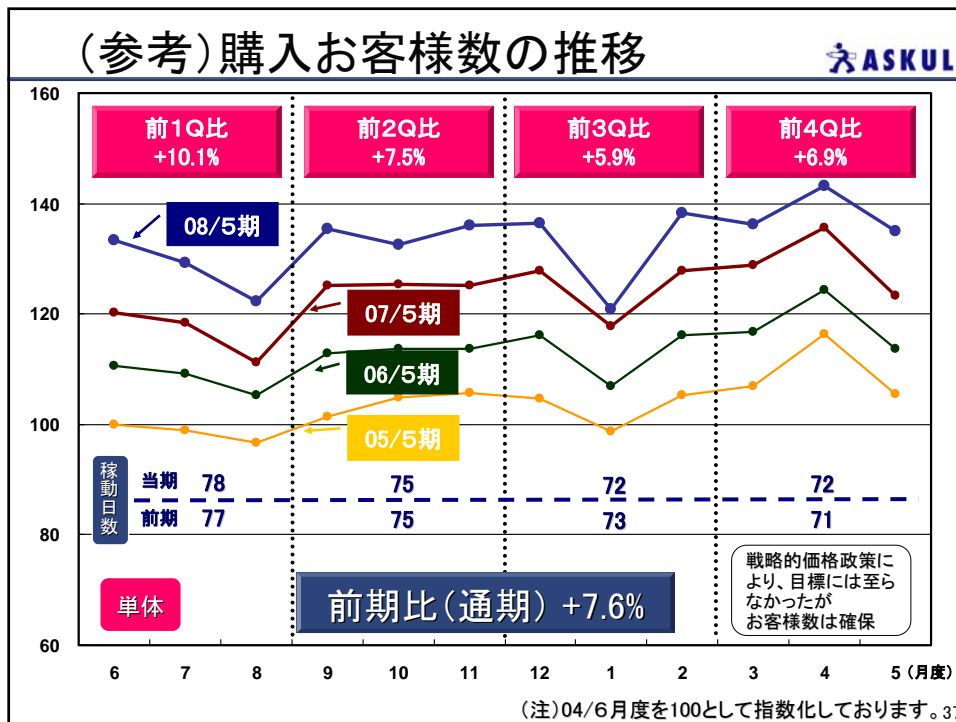
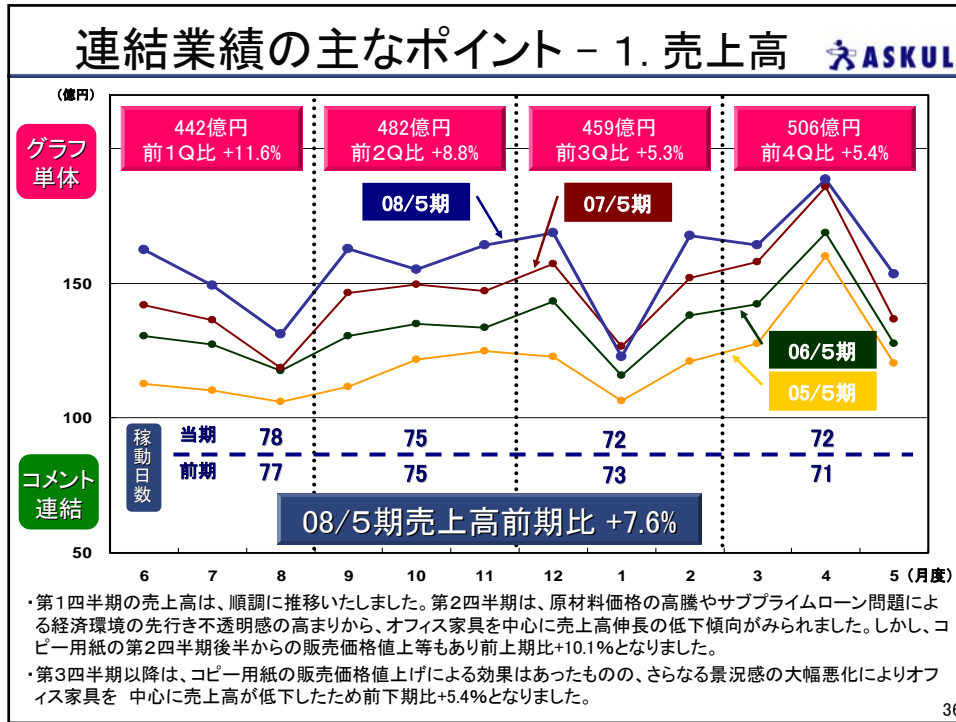
33

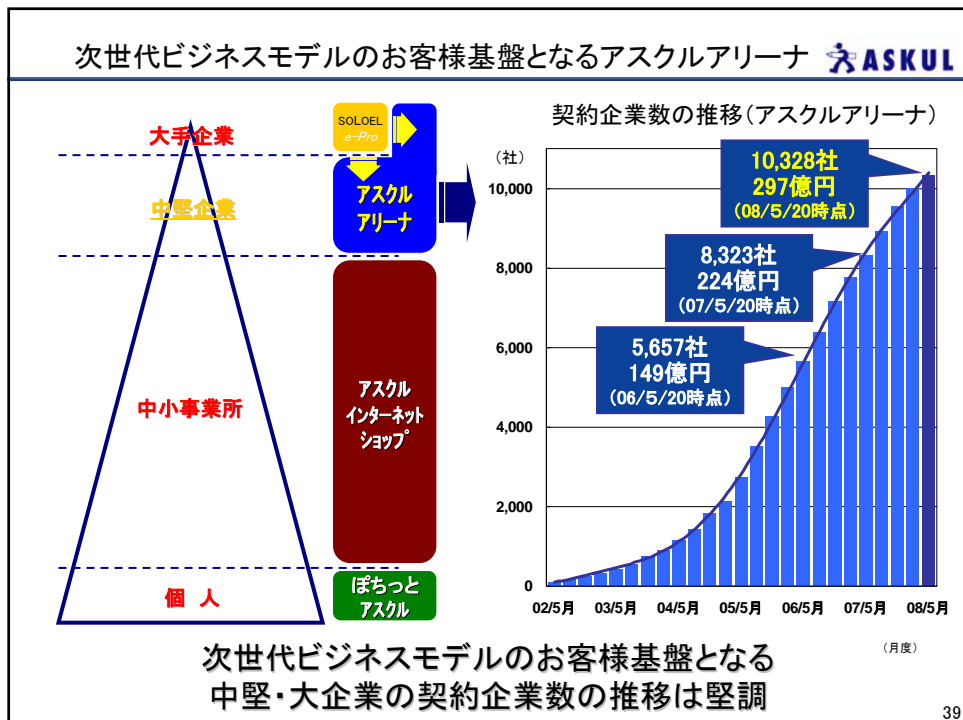
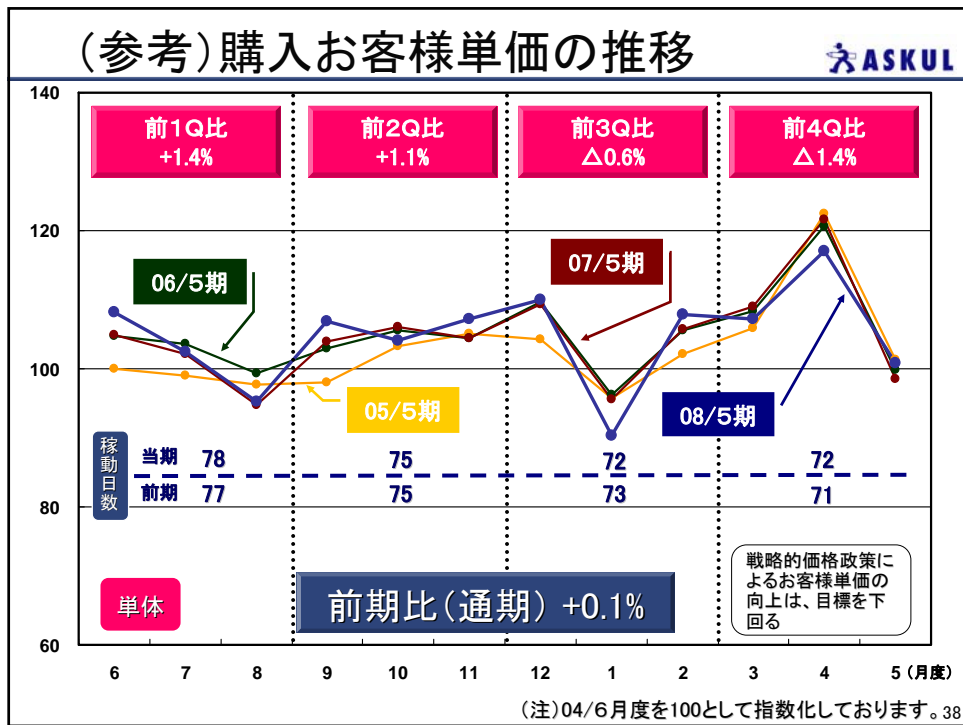


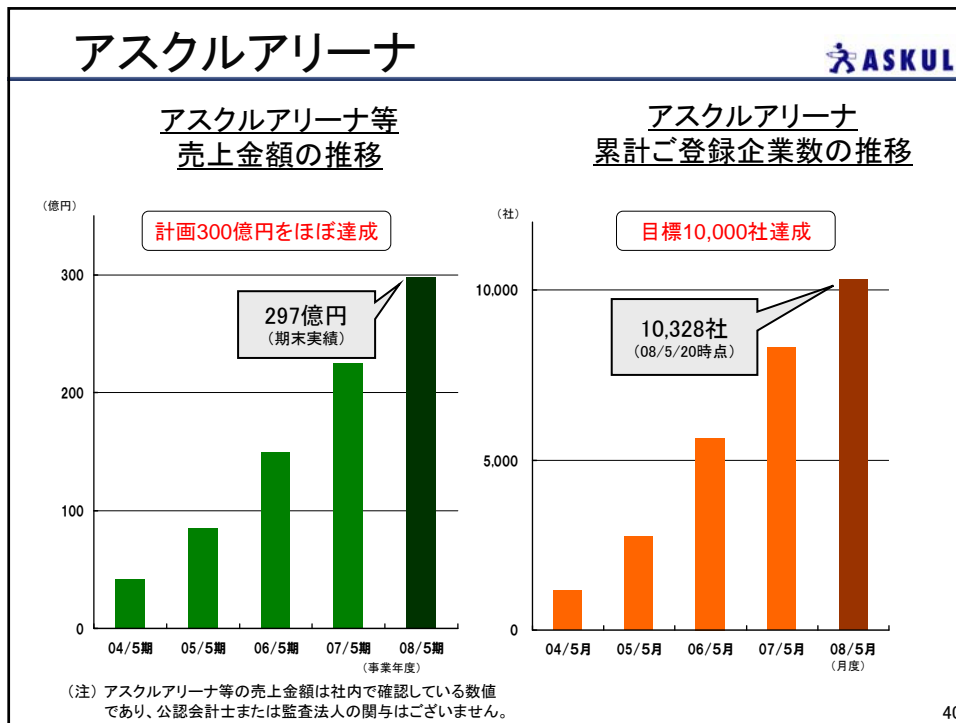
I 08/5期と09/5期以降の見通し

II 09/5期施策と業績見通し

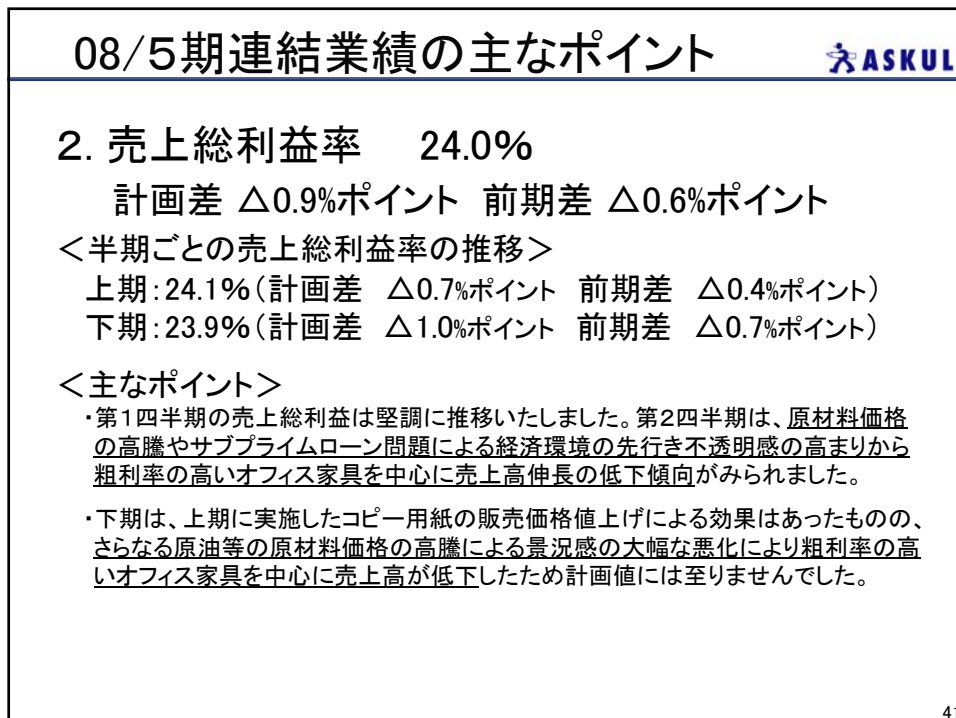
III 08/5期業績概要







40



41

08/5期連結業績の主なポイント



3. 販管費 売上高販管費比率 18.9%
 計画差 △26.9億円 △1.0%ポイント
 前期差 △1.0%ポイント

コスト構造改革プロジェクトを通して、継続的にPDCA
 サイクルをまわすことにより、あらゆる科目でコスト削減

<半期ごとの売上高販管費率の推移>

上期:19.2%(計画差 △1.3%ポイント 前期差 △2.0%ポイント)

下期:18.5%(計画差 △0.7%ポイント 前期差 △0.1%ポイント)

<主なポイント>

- ①配送運賃の低位安定 計画差 △4.2億円
 ・小口配送効率化促進
- ②減価償却費・ソフトウェア償却費の増加 (計画 27億円 計画差 △5.6億円)
 ・間接材一括購買システム稼働遅れ(07/11月→08/4月)
 ・コスト構造改革による投資項目見直し

42

08/5期連結業績の主なポイント



③先行投資的費用 17億円(計画 21億円 計画差 4億円)

【主な内訳】

- ・間接材一括購買システム 4.7億円 (計画 5億円)
 ・個人向け購買サイト 0.6億円 (計画 3億円)
 ・新仙台物流センター移転関連費用 3.1億円 (計画 4億円)

4. 特別損失 7.4億円(前年差 +4.1億円)

【主な内訳】

- ・連結子会社のれん償却 5.8億円

5. 設備投資 36.8億円(計画 52億円)

計画差 △15.2億円 前期差 △19.2億円

【主な内訳】

- ・間接材一括購買システム一式 13.1億円 (計画 6億円)
 ・仙台物流センター設備一式 4.8億円 (計画 11億円)
 ・個人向け購買サイト再構築 3.1億円 (計画 4億円)
 ・業務統合システム 3.3億円 (-)

その他、中小型投資案件(物流関連、新サイト構築、オフィス関連の投資等)をコスト構造改革の観点から見直し、非効率な設備投資を中止または縮小実施。

43

付 録

44

《付録》

① インターネット売上高比率

	2008/5期	前期差	2007/5期
インターネット経由	54.3%	+3.8%ポイント	50.5%
上 記 以 外	45.7%	△3.8%ポイント	49.5%

(注1) 売上高比率は、受注ベースで記載しております。

(注2) 各期年間の単体実績を記載しております。

② オリジナル商品

(単位:SKU)

	2008/5期 5月度	前期差	2007/5期 5月度
オリジナル商品数	3,094	+559	2,535
カタログ掲載商品数 (含む、併載商品数)	35,237	+7,887	27,350
売上高構成比	11.7%	0.3%ポイント	11.6%

(注1) 各期5月度の単月・単体実績を記載しております。

(注2) 売上高構成比には、オリジナル・コピーペーパーは含まれておりません。

(注3) 各数値は、メディカル&ケアカタログ、メディカルプロカタログ、家具カタログ等掲載品を含みます。

45

《付録》



③ 従業員数

	2008/5期末	2007/5期末
従業員数 外(倉庫内パート・アルバイト)	498名 (107名)	403名 (-)

(注1) 従業員数は就業人数(当社グループ外への出向者を除き、当社グループ内への出向者を含めております。)であり、倉庫内パート・アルバイトは、期間の平均人員を()外数で記載しております。

(注2) 倉庫内パート・アルバイトが、107名増加しておりますが、倉庫内勤務者の雇用形態を一部人材派遣から当社直接雇用に変更したものであります。

(注3) 当期末より、愛速客案(上海)貿易有限公司の契約社員45名を従業員数に加算しております。

46

《付録》



④ 設備投資

(単位:百万円)

科目名	2008/5期		2007/5期
	金額	前期比	金額
【設備投資額】	3,688	△34.3%	5,611
有形固定資産	629	△74.7%	2,488
無形固定資産	3,059	△2.0%	3,122

(参考)

リース契約金額	32	△81.8%	180
建設仮勘定(注2)	4	△98.8%	395
ソフトウェア仮勘定(注2)	682	△59.6%	1,687

(注1) 設備投資額は発生ベース額にて記載しております、減少分は反映しておりません。

(注2) 建設仮勘定およびソフトウェア仮勘定は消費税等を含んでおります。

(注3) 2008/5期における主な設備投資は以下の通りであります。

間接材一括購買システム一式	1,318百万円
仙台物流センター設備一式	482百万円
個人向け購買サイト再構築	310百万円
業務統合システム	337百万円

47



(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。なお、この資料の参考資料「What's ASKUL?」を、当社IRサイト(<http://ir.askul.co.jp>)に掲載しております。