

平成 20 年 3 月 13 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 第 3 四 半 期 連 結 業 績 概 要」 の お 知 ら せ

「平成 20 年 5 月 期 第 3 四 半 期 財 務 ・ 業 績 の 概 況」 に 関 す る 補 足 説 明 の 資 料 と し て、 添 付 の 「2008 年 5 月 期 第 3 四 半 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 第3四半期 連結業績概要

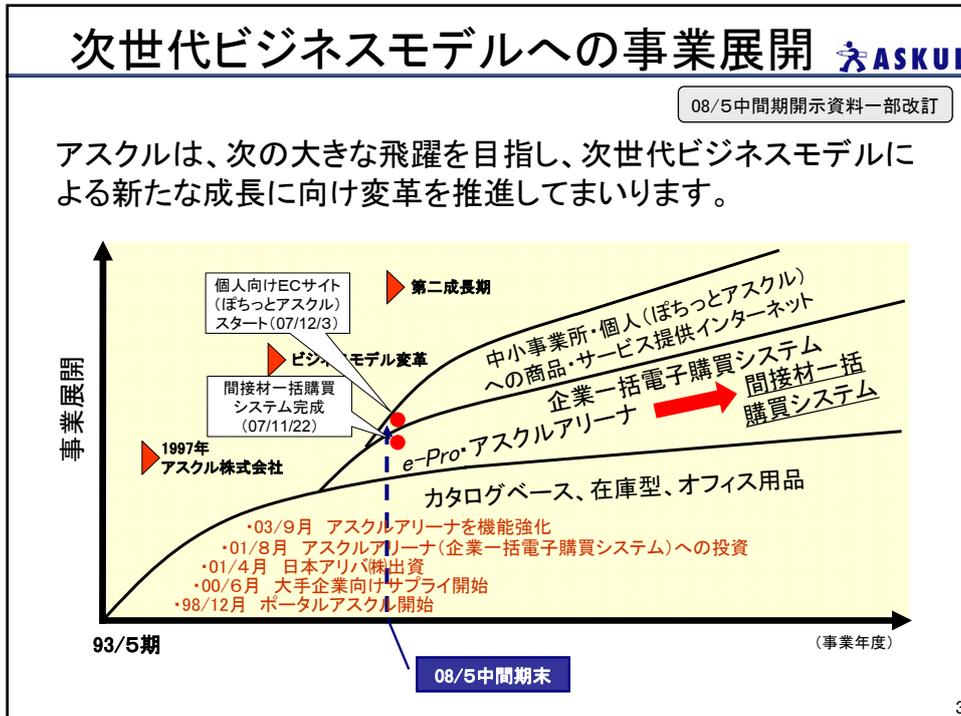
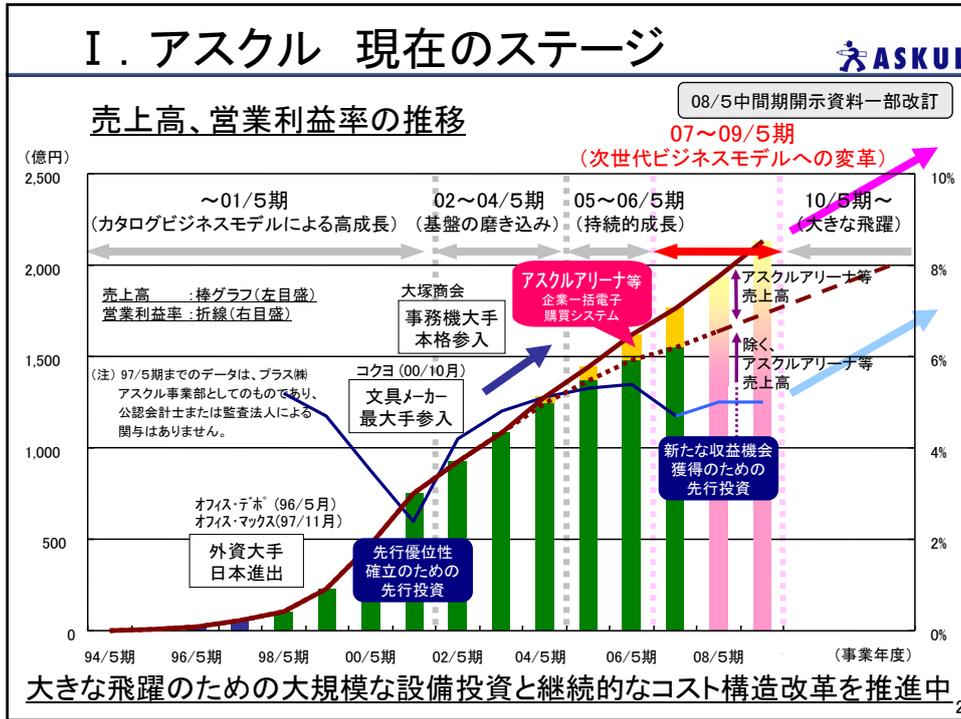


**経済環境の変化を見越した
コスト構造改革により大幅増益を達成**
—新カタログ戦略が次世代ビジネスモデルの顧客基盤確立に貢献—

2008年3月13日
アスクル株式会社



- I. アスクル 現在のステージ
- II. 第3四半期業績の概要
- III. 通期業績の見通し
- IV. 今後の施策



経済環境認識と中期戦略への対応状況 

2007年5月期期首より取り組んでいるコスト構造改革の推進により、先行き不透明感の高まる経済環境下において大幅な増益を達成いたしました。

また、先行き悪化が懸念される経済環境を踏まえ、次世代ビジネスモデルの競争優位性(顧客基盤)を確保するために、2008年春・夏号カタログの発刊に伴いプライスダウン等の施策を展開いたしております。

これらの施策を踏まえ2007年5月期期首より取り組んでいる中期戦略(次世代ビジネスモデルの構築)は、順調に推移しております。

4



- I. アスクル 現在のステージ
- II. 第3四半期業績の概要
- III. 通期業績の見通し
- IV. 今後の施策

5

Ⅱ. 第3四半期業績の概要(3ヶ月累計)

3ヶ月累計	2007/5期 第3四半期		2008/5期 第3四半期			
	金額 (A)	売上比	金額 (B)	売上比	前期比 (B)/(A)-1	差額 (B)-(A)
	百万円	%	百万円	%	%	百万円
売上高	43,753	100.0	46,098	100.0	+5.4	+2,344
売上総利益	10,625	24.3	11,105	24.1	+4.5	+479
販管費	8,254	18.9	8,445	18.3	+2.3	+191
営業利益	2,371	5.4	2,659	5.8	+12.1	+288
経常利益	2,406	5.5	2,677	5.8	+11.3	+270
当期純利益	1,248	2.9	1,416	3.1	+13.5	+168

6

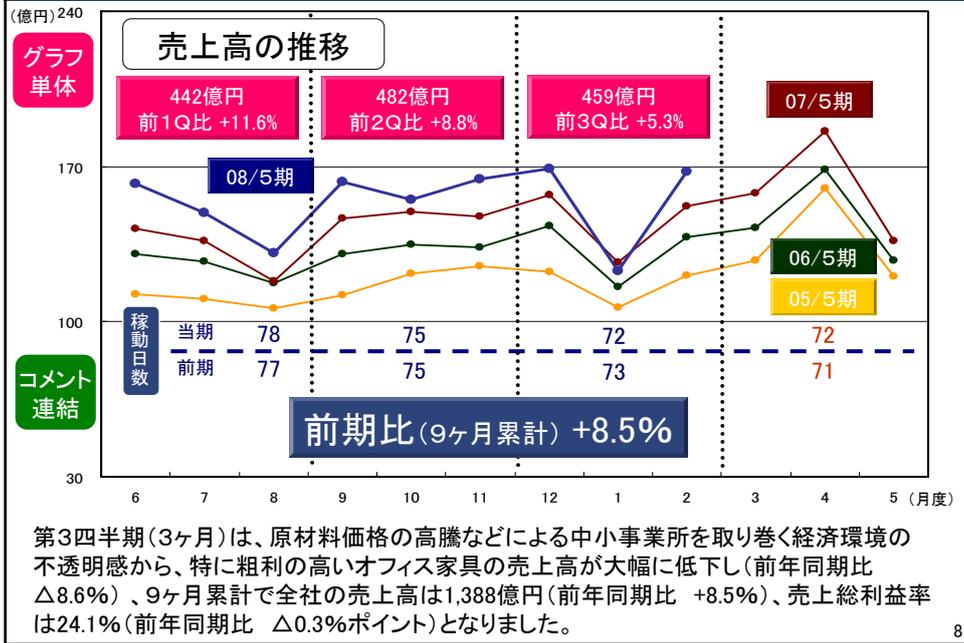
第3四半期業績の概要(9ヶ月累計)

9ヶ月累計	2007/5期 第3四半期		2008/5期 第3四半期			
	金額 (A)	売上比	金額 (B)	売上比	前期比 (B)/(A)-1	差額 (B)-(A)
	百万円	%	百万円	%	%	百万円
売上高	128,058	100.0	138,891	100.0	+8.5	+10,833
売上総利益	31,234	24.4	33,424	24.1	+7.0	+2,190
販管費	26,150	20.4	26,300	19.0	+0.6	+149
営業利益	5,083	4.0	7,124	5.1	+40.1	+2,040
経常利益	5,148	4.0	7,173	5.2	+39.3	+2,025
当期純利益	2,618	2.0	3,831	2.8	+46.3	+1,212

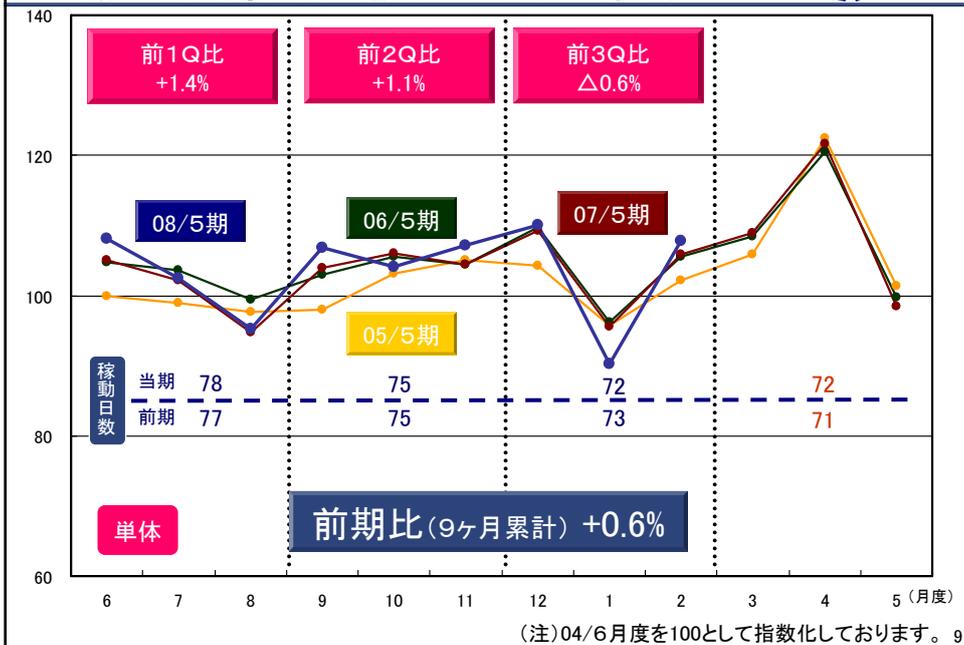
原材料価格の高騰および経済環境の悪化を見越してコスト構造改革に積極的に取り組みました。その効果により大幅な増益を達成いたしました。

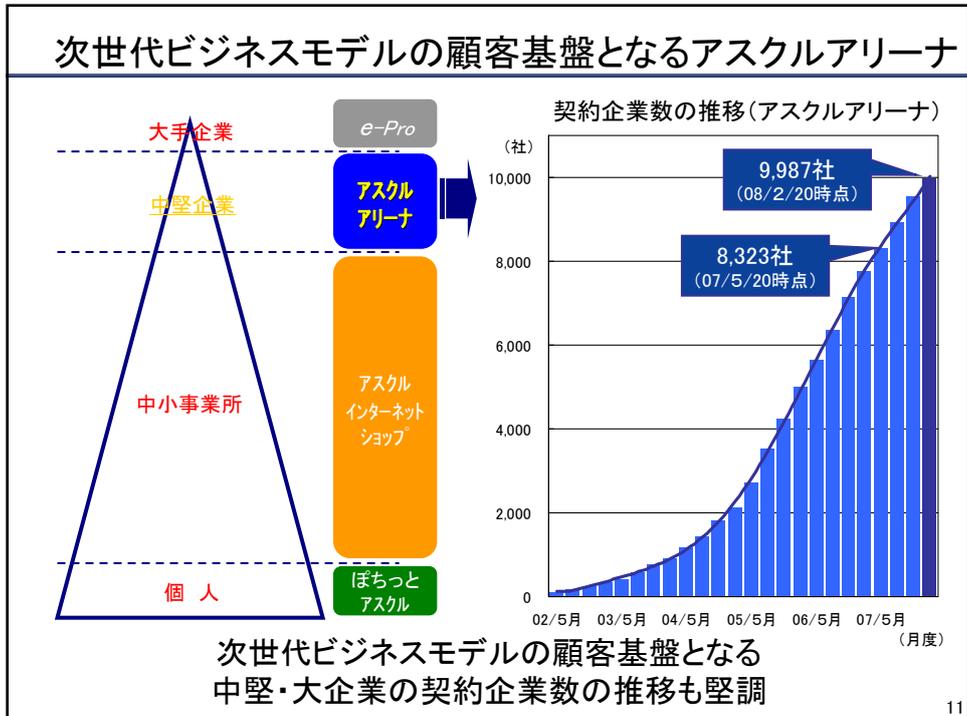
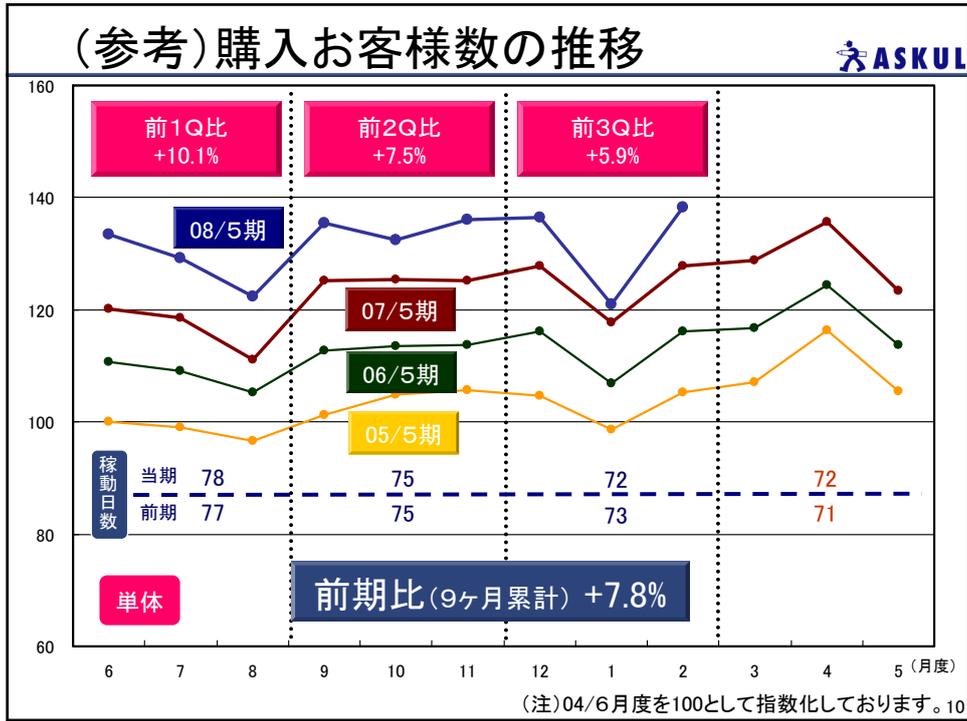
7

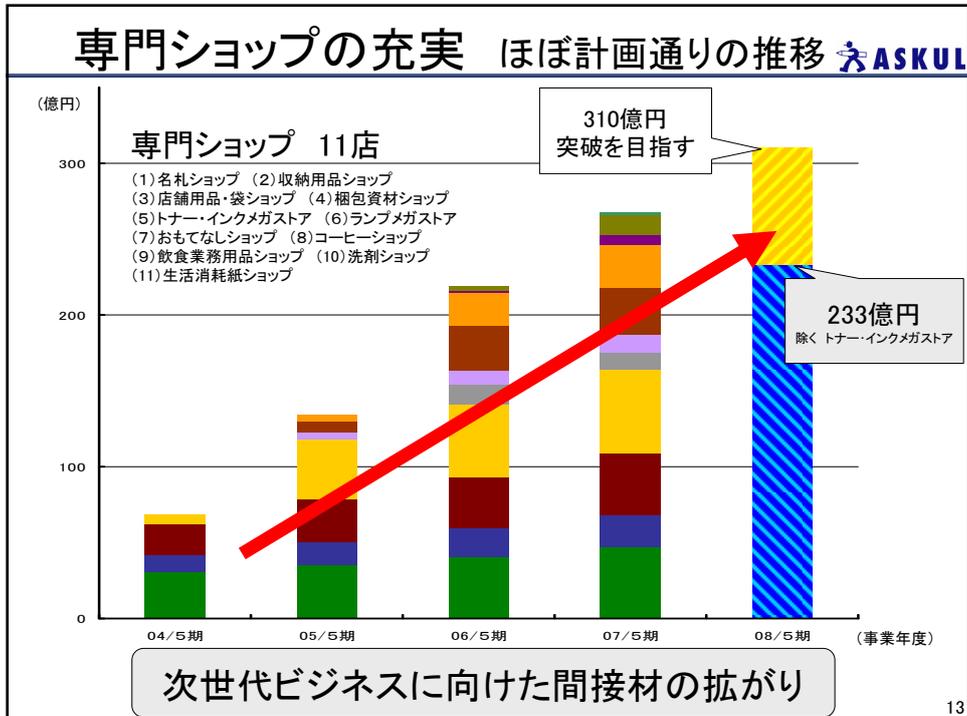
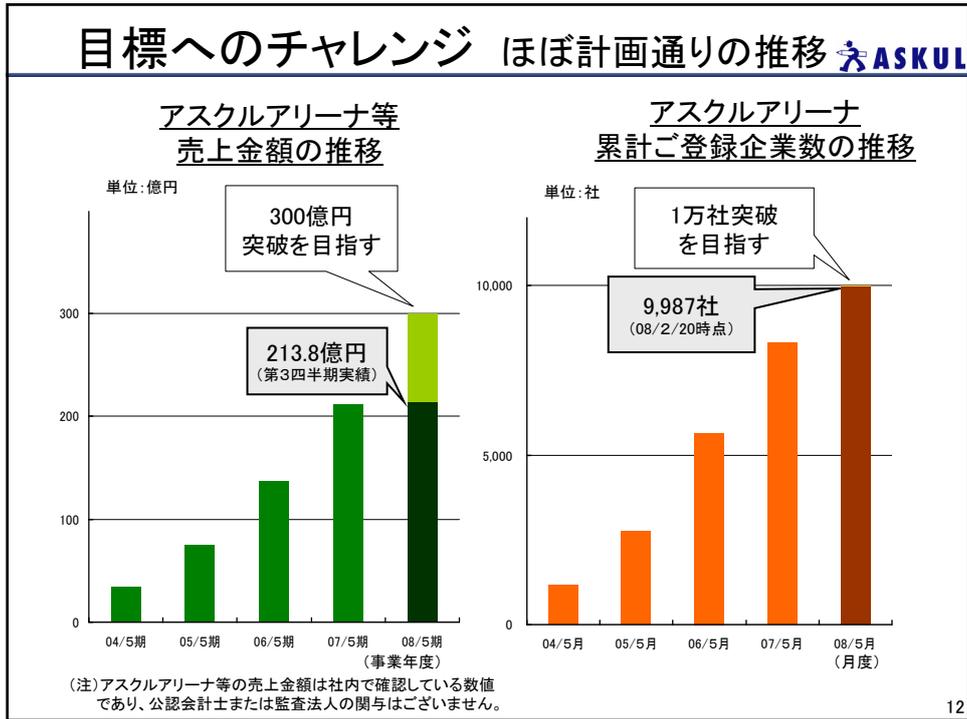
連結業績の主なポイント 1. 売上高・売上総利益



(参考)購入お客様単価の推移







第3四半期(3ヶ月)連結業績の主なポイント

2. 販管費

売上高販管費比率 18.3% 対前年同期比 $\Delta 0.6\%$ ポイント

コスト構造改革による削減

- ・業務委託費の低減 $\Delta 0.7\%$ ポイント
- ・配送運賃の低減 $\Delta 0.2\%$ ポイント
(コスト構造改革に基づく継続的なQC活動の成果)
 - ・在庫配置の見直しによる同一梱包出荷の促進
 - ・業務の見直し、イレギュラー業務の撲滅等
- ・先行投資的費用3.8億円 (9ヶ月累計 13億円 / 年間予定 21億円)
間接材一括購買関連等

3. 設備投資 6.1億円 (9ヶ月累計 27.2億円 / 年間計画 52億円)

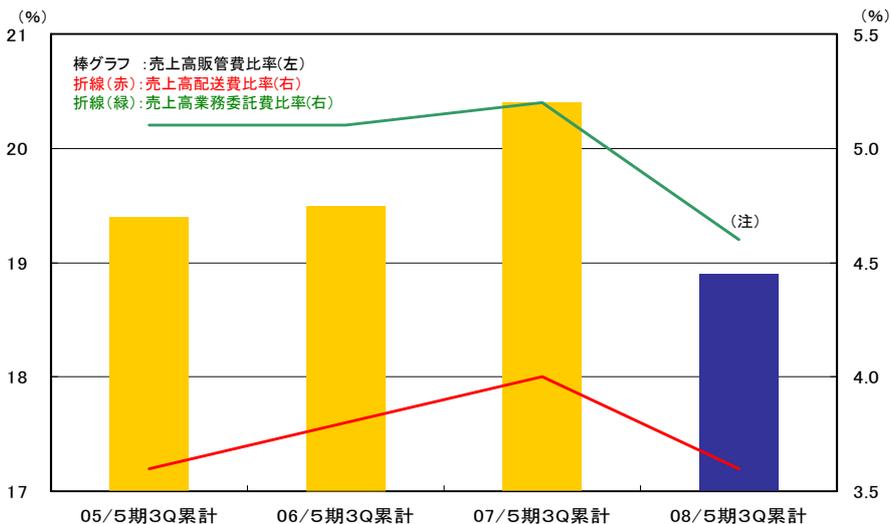
- ・間接材一括購買システム(追加投資) 2.1億円
(08/4月1社目稼動予定、変更なし)
- ・仙台物流センター関連 0.8億円

3カ年の中期戦略は変更無し

(参考)減価・ソフトウェア償却費 5.4億円 (9ヶ月累計 15.3億円 / 年間計画 27億円)

14

売上高販管費率(9ヶ月累計)の推移



業務委託費、配送費の低下による販管費比率の改善

(注)名古屋物流センター倉庫内勤務者の費用を、08/5期より業務委託費から人件費に変更して計上しております。ただし、本グラフは、業務委託費で計上したとみなして算出した数値に基づき記載しております。

15

Ⅲ. 通期業績の見通し



9ヶ月累計	2007/5期 第3四半期		2008/5期 第3四半期				通期見通し	
	金額 (A)	売上比	金額 (B)	売上比	前期比 (B)/(A)-1	進捗度 (B)/(C)	金額 (C)	売上比
	百万円	%	百万円	%	%	%	百万円	%
売上高	128,058	100.0	138,891	100.0	+8.5	71.6	193,924	100.0
売上総利益	31,234	24.4	33,424	24.1	+7.0	69.4	48,174	24.8
販管費	26,150	20.4	26,300	19.0	+0.6	68.4	38,455	19.8
営業利益	5,083	4.0	7,124	5.1	+40.1	73.3	9,719	5.0
経常利益	5,148	4.0	7,173	5.2	+39.3	73.7	9,735	5.0
当期純利益	2,618	2.0	3,831	2.8	+46.3	77.6	4,940	2.5

原材料価格の高騰および経済環境の先行き悪化の懸念はありますが、売上高、売上総利益率につきましては、本年2月下旬発刊の新カタログによる効果を想定しております。また、利益につきましては、現在の施策とコスト構造改革により目標の達成を目指してまいります。なお、通期の見通しは変更していません。

16



- I. アスクル 現在のステージ
- II. 第3四半期業績の概要
- III. 通期業績の見通し
- IV. 今後の施策

17

今後の施策 1. プライスダウン



アスクルカタログ2008春・夏号(Vol.16 No.1)発刊 およびインターネットショップ更新

先行き不透明感の高まる経済環境を踏まえ、購買代理人としてお客様のご要望にお応えし継続的な信頼をいただくことが、

- ・短期的には高付加価値商品との商品ミックスによる売上増加、継続購買の促進
- ・中期的には顧客基盤を確立し、次世代ビジネスモデルでの当社の競争優位性を確保するものと確信しております。

18

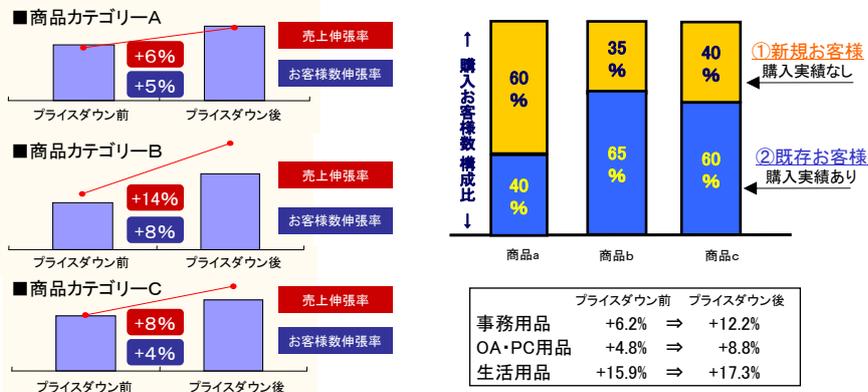
今後の施策 1 (売上増加と継続購買の促進)



プライスダウン効果の検証

2008年春・夏号のプライスダウンを行った「よく使う定番消耗品」をご購入いただいているお客様は、その他の商品を併せてご購入される傾向がみられます。(データマイニング分析)

(事例)プライスダウン効果による購入お客様数と売上高の検証(期間:2ヶ月間)



19

今後の施策 1 (顧客基盤の確立に向けて)



全国紙(東京本社版・大阪)

新規・休眠顧客へのアプローチ

- 全国紙(東京本社版・大阪)への全面(全24段)広告掲載
- WEB バナー広告の展開
- DMの発送
- ダイジェストチラシの配布

アシクルの効率的な生産管理、物流の合理化、梱包資材の見直し等により、低価格を実現しました。

20

今後の施策 2. MROカタログ発刊

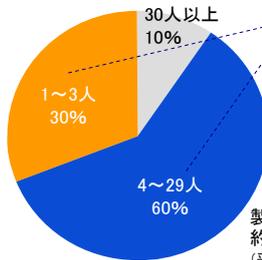


次世代ビジネスモデルのお客様へのアプローチ

- 大企業 → 間接材一括購買システム(完成済)
- 中小事業所 → MROカタログ、専門ショップで対応可



<製造業の規模別構成比>



当社お客様の中小製造業事業所の内約6万件に配布

製造業事業所総数
約46.8万件+整備修理業他
(平成19年経済産業省・工業統計等より、当社推定)

- カタログ有効期間 : 2008年9月30日
- ページ数 : 112ページ
- アイテム数 : 約 1,000
- 新規アイテム数 : 約 500 (MRO 専用商材)
- 既存アイテム : 約 500 (本カタログ重複掲載)
- (注)MRO: 汎用性の高い用品・部品・消耗品等のこと。

21

今後の施策 4. メディカル事業



A. メディカルプロ カタログの市場 医療材料と機器の一部 (主に要許認可商品)



約4,800億円

B. メディカル&ケア カタログ C.. 一般向けカタログの市場 医療機関使用の一般消耗品



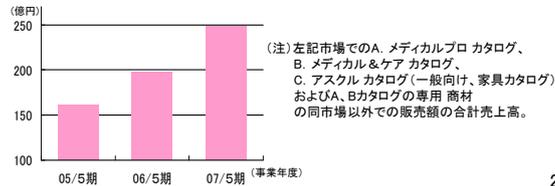
約2,000億円

出所:当社推定

2004/1 一般医療用消耗品デリバリーサービス
「メディカル&ケア カタログ発刊」
2005/11 医療機関向け医療材料デリバリーサービス
「メディカルプロ カタログ発刊」

2007/8 「メディカル&ケア カタログ2007年秋・冬号」発刊
・品揃えの強化 取扱い商品数 約600アイテム増強
2007/11 「メディカルプロ カタログNo.3」発刊
・「メディカルプロカタログNo.2」にて国内主カブランド(テルモ、ニプロ、トップ、JMS 他)の商品取り扱い開始、「メディカルプロ カタログNo.3」にて取り扱い強化
・取り扱いアイテム約3,000アイテムに増強
・営業拡大に伴う施設拡張
メディカル専用物流センターを東京都辰巳本社2階に移転

07/5期(前期) 売上高約247億円 前年25%以上の成長
A、Bカタログ専用商材のみでは、46%以上の成長
拡大のステージに



24

今後の施策 5. インターネット



「ASKUL DESKTOP」β 版配布開始(3月26日より)

- Adobe® AIR® 正式版に対応
- PC上で快適なネット購買環境を実現
 - (1) 毎日の購買が快適で楽しくなるデザイン
 - (2) ウィジェット経由でお買い得情報・購入状況なども簡単に入手

3月26日よりβ版配布開始
お客様評価を経て09/5期1Qに
正式版へバージョンアップ予定



お得な情報も逃さず



感想の投稿も可能

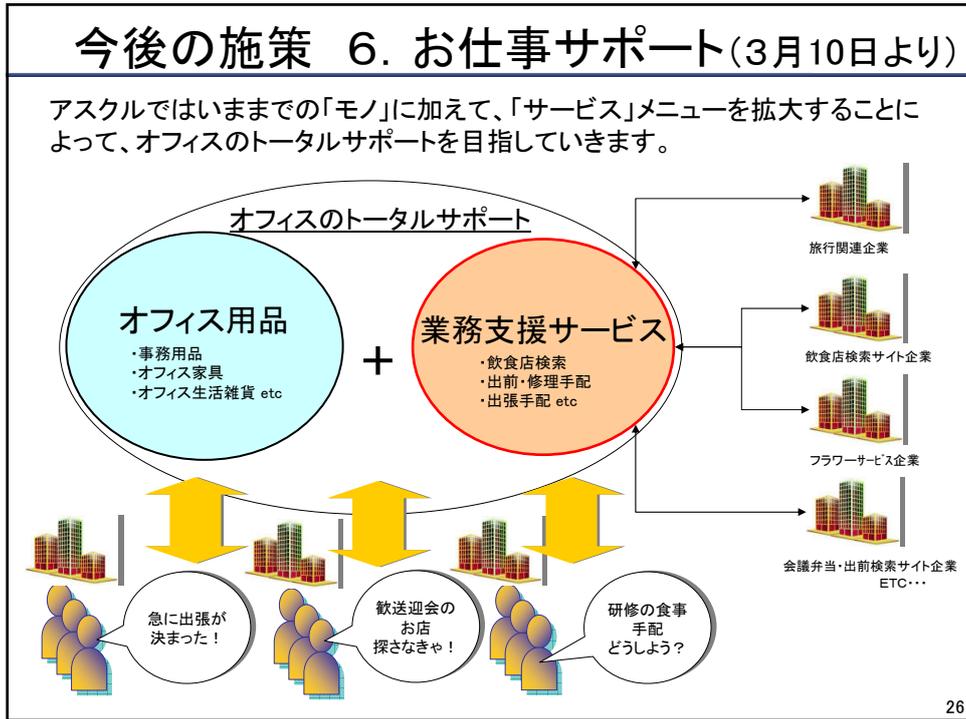


便利な付箋機能も

商品探しにも楽しさを

アスクルが発信する感動を、リアルタイムでお届けする
新たなコミュニケーション・プラットフォームを目指します!

25



古紙配合率偽装問題およびその他の環境表示について

このたびの古紙偽装をはじめとする環境表示問題では、お客様はもとより、関係各位に多大なるご迷惑をおかけいたしましたこととお詫び申し上げます。

1. アスクルでは、原則、以下の基本方針に従い、対応しております。

- ① 法令順守(コンプライアンス)
- ② 購買代理人として行動する。
 - 1) 最適な代替品がある場合はそれを優先しご提案する。
 - 2) お客様が必要とされている場合、カタログ表示との乖離について、原則お客様のご了解を得て商品を供給する。
- ③ 環境配慮の観点から商品の返品(逆流)・廃棄は、極力避ける。
- ④ 最新の環境対応情報をホームページ等で速やかに開示していく。

2. 16-1春・夏カタログでの対応 カタログ ページより一部抜粋

「グリーン購入法・エコマーク・GPNエコ商品ねっとのいずれかに該当すると確認できた商品に付けておりました「グリーン商品リスト掲載品」、「低ホルム」マークの情報についても、再調査を実施中のため表示を控えさせていただいております。再調査の結果、該当が確認できた商品につきましても、すみやかにホームページ上に情報を掲載させていただきます。

また、商品やパッケージのデザインおよび表示内容につきましても、今後変更になる場合がございます。」

3. このたびの古紙偽装をはじめとする環境表示問題での損益への影響は、今のところ軽微であると認識しております。

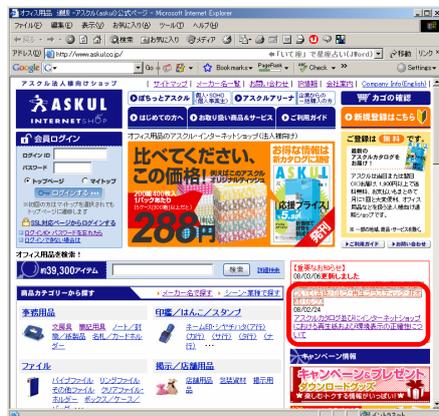
28

環境表示の正確性について

【現状の対応】

該当商品については、メーカーの販売継続確認後、原則、お客様のご了解を得て販売を継続

例) ■WEBにおける掲載



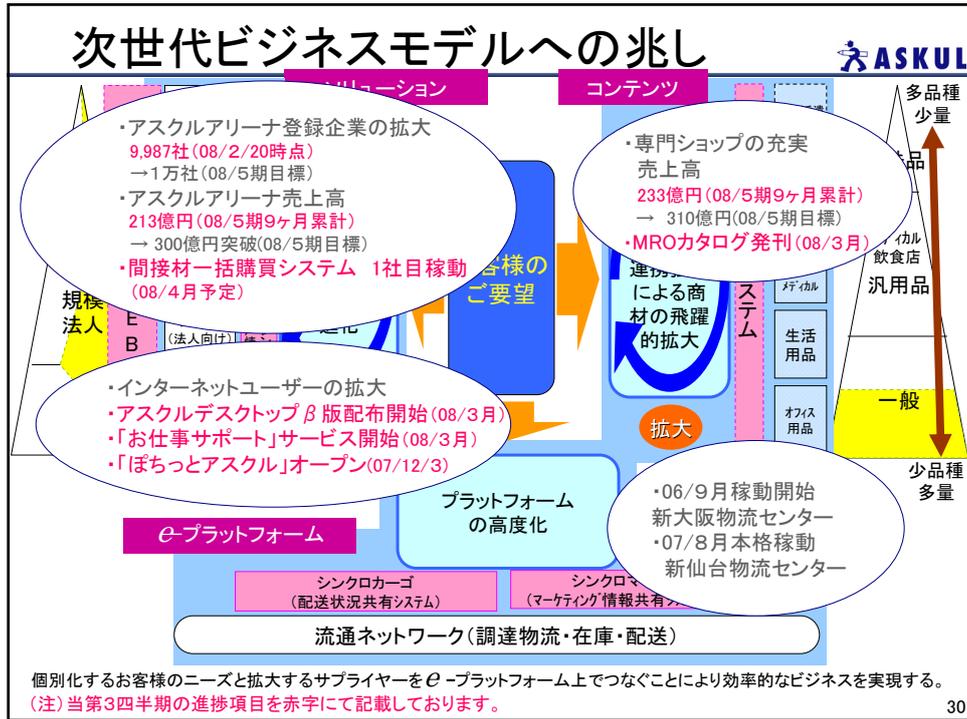
例) ■ご注文確認画面



ご注文時のお客様への同意確認

納品書にてお客様に同意確認

29



《付録》



① インターネット売上高比率

	2008/5期 第3四半期	前期差	2007/5期 第3四半期
インターネット経由	54.9%	+3.8%ポイント	51.1%
上記以外	45.1%	△3.8%ポイント	48.9%

(注1) 売上高比率は、受注ベースで記載しております。
 (注2) 各期第3四半期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 2月度	前期差	2007/5期 2月度
オリジナル商品数	2,916	+513	2,403
カタログ掲載商品数	31,500	+7,200	24,300
売上高構成比	12.0%	△0.0%ポイント	12.0%

(注1) 各期2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) 各数値には、メディカル&ケアカタログ、メディカルプロカタログ、家具カタログ掲載品を含みます。

32

《付録》



③ 従業員数

	2008/5期 第3四半期末	2007/5期 第3四半期末
従業員数	429名	366名
外(倉庫内パート・アルバイト)	(108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、108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。

33

《付録》



④ 設備投資

(単位:百万円)

科目名	2008/5期 第3四半期(3ヶ月累計)		2007/5期 第3四半期(3ヶ月累計)
	金額	前期比	金額
【設備投資額】	613	100.2%	611
有形固定資産	101	34.1%	296
無形固定資産	512	162.4%	315

(参考)

リース契約金額	27	876.3%	3
建設仮勘定(注2)	9	4.4%	209
ソフトウェア仮勘定(注2)	2,721	241.9%	1,124

(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 第3四半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	218百万円
仙台DMC設備一式	88百万円
個人向け購買サイト再構築	18百万円

34



(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。

35