

平成 20 年 12 月 17 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

「2009 年 5 月 期 第 2 四 半 期 連 結 業 績 概 要」 の お 知 ら せ

「平成 21 年 5 月 期 第 2 四 半 期 決 算 短 信」 に 関 す る 補 足 説 明 の 資 料 と し て、 添 付 の 「2009 年 5 月 期 第 2 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 ま た は 監 査 法 人 の 関 与 は ご ざ い ま せ ン。

以 上

2009年5月期 第2四半期連結業績概要



## ローコストオペレーションの定着で 収益力強化

- コスト削減に取り組む企業から支持されるソロエルが順調にスタート -

2008年12月17日  
アスクル株式会社



- I 現在のステージ
- II 連結業績の概要と見通し
- III 今後の施策
- IV 次世代ビジネスモデル





I 現在のステージ

II 連結業績の概要と見通し

III 今後の施策

IV 次世代ビジネスモデル

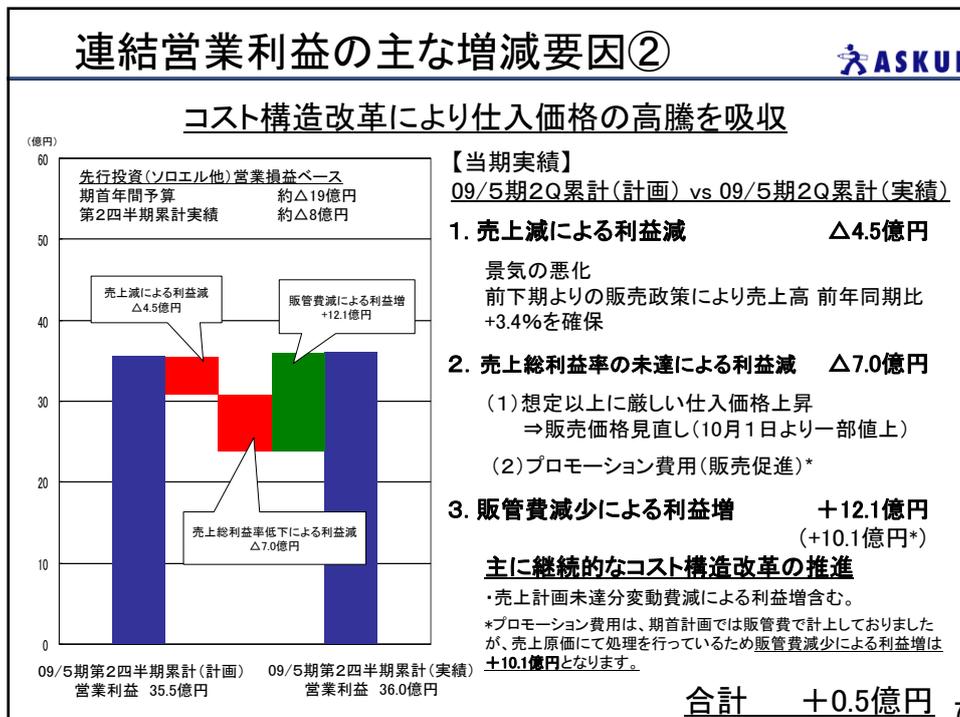
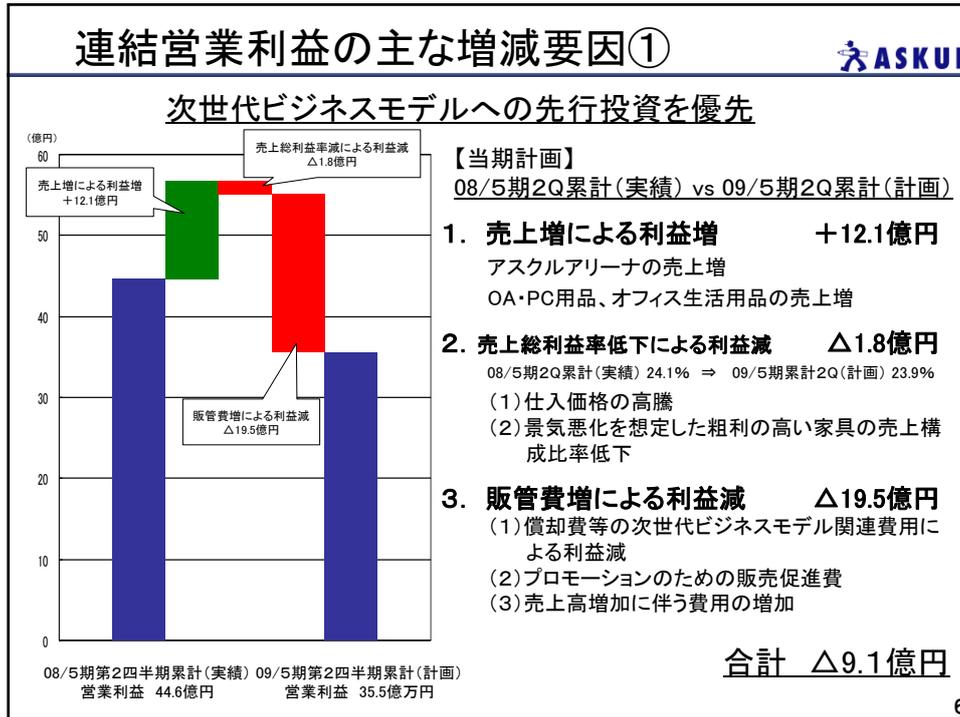
4

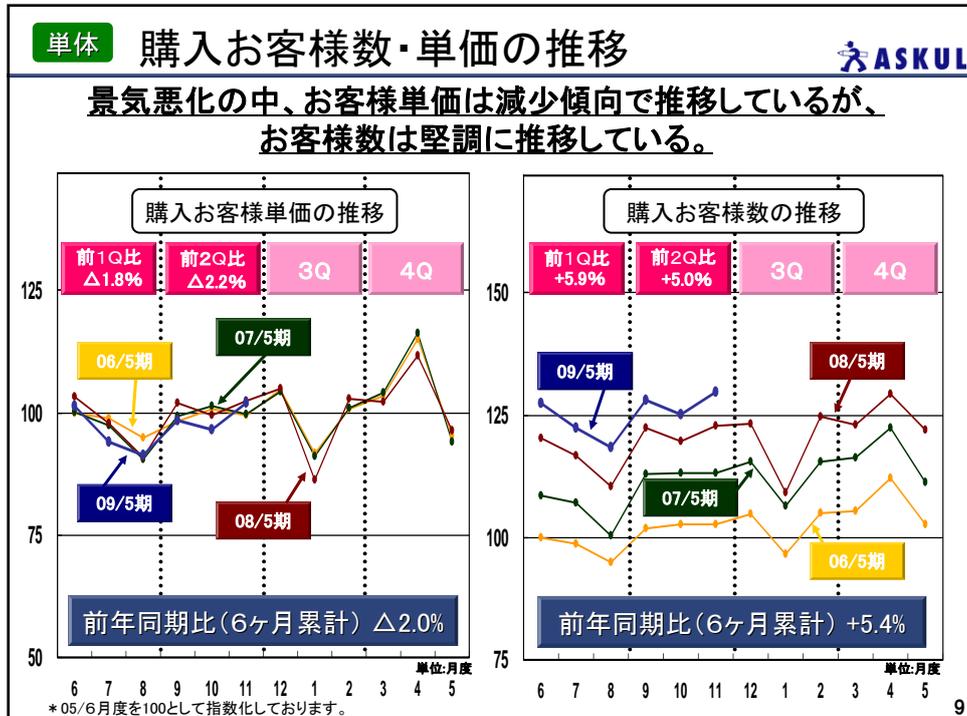
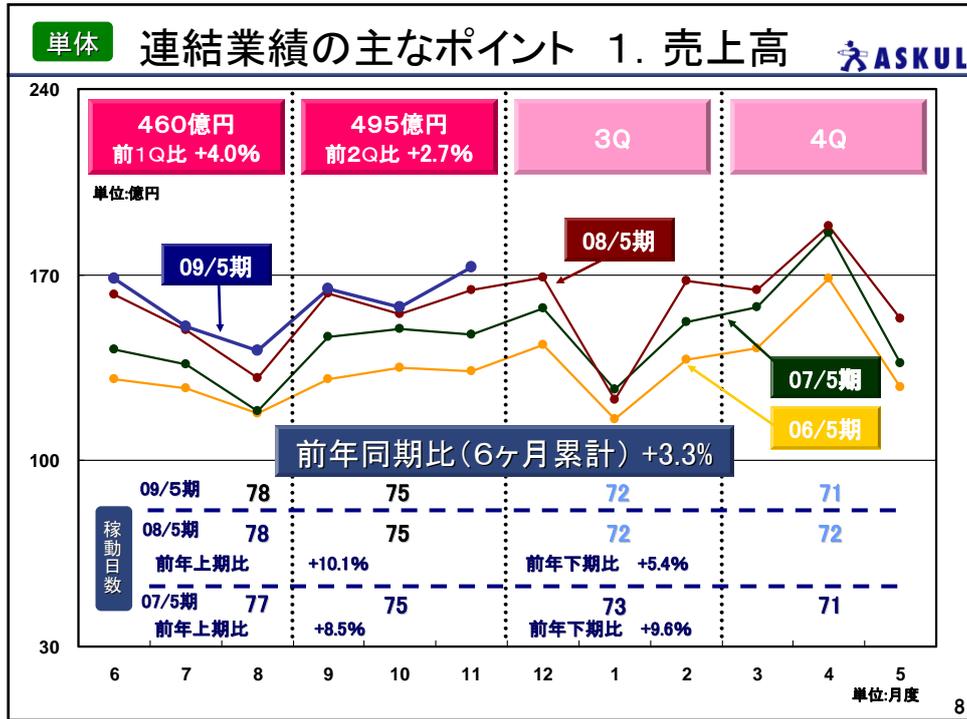
第2四半期(6ヶ月累計) 連結業績の概要 

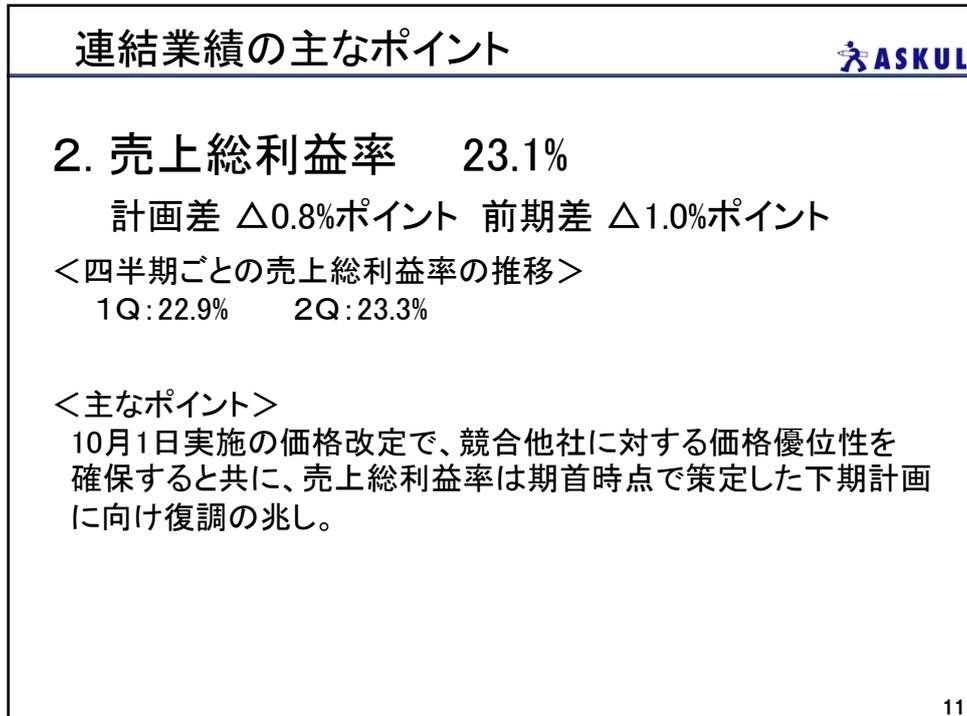
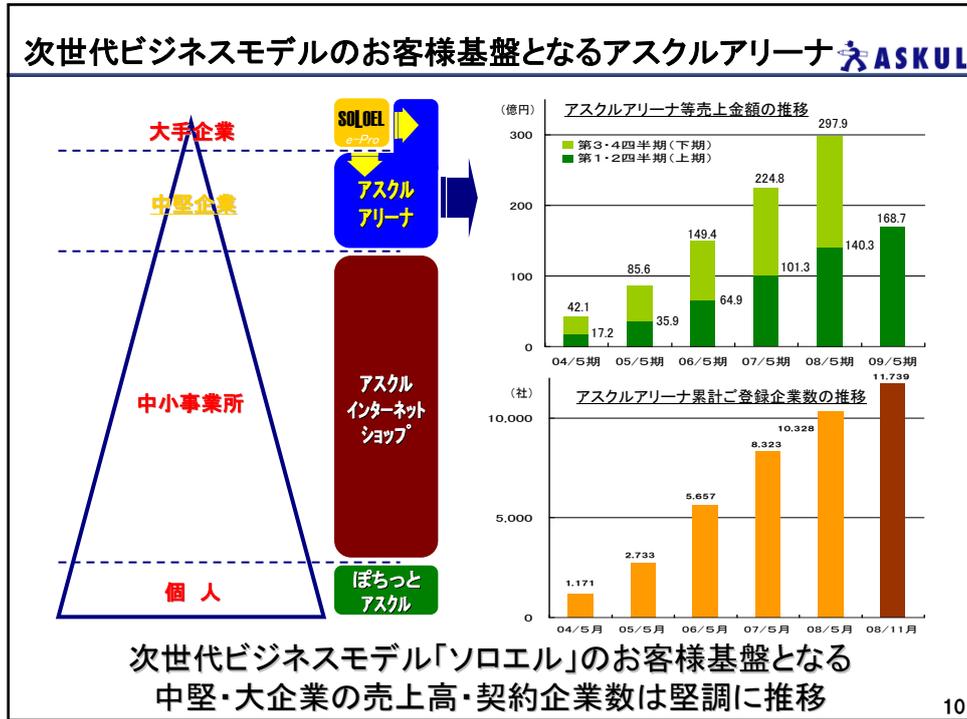
	08/5期 第2四半期 (6ヶ月累計)		09/5期 第2四半期 (6ヶ月累計)					
	実績 (百万円)	売上比 (%)	計画 (百万円)	計画 売上比 (%)	実績 (百万円)	売上比 (%)	前期比 (%)	計画比 (%)
売上高	92,793	100.0	97,858	100.0	95,936	100.0	+3.4	△2.0
売上総利益	22,319	24.1	23,357	23.9	22,192	23.1	△0.6	△5.0
販管費	17,854	19.2	19,807	20.2	18,589	19.4	+4.1	△6.2
営業利益	4,465	4.8	3,550	3.6	3,603	3.8	△19.3	+1.5
経常利益	4,495	4.8	3,580	3.7	3,678	3.8	△18.2	+2.8
当期純利益	2,415	2.6	1,810	1.8	1,955	2.0	△19.1	+8.0

- ・景気悪化の状況においても増収を確保。
- ・売上総利益率は、販売価格改定等の新施策により復調の兆し。
- ・安定的なローコストオペレーションの実現により、計画を上回る利益を確保。

5







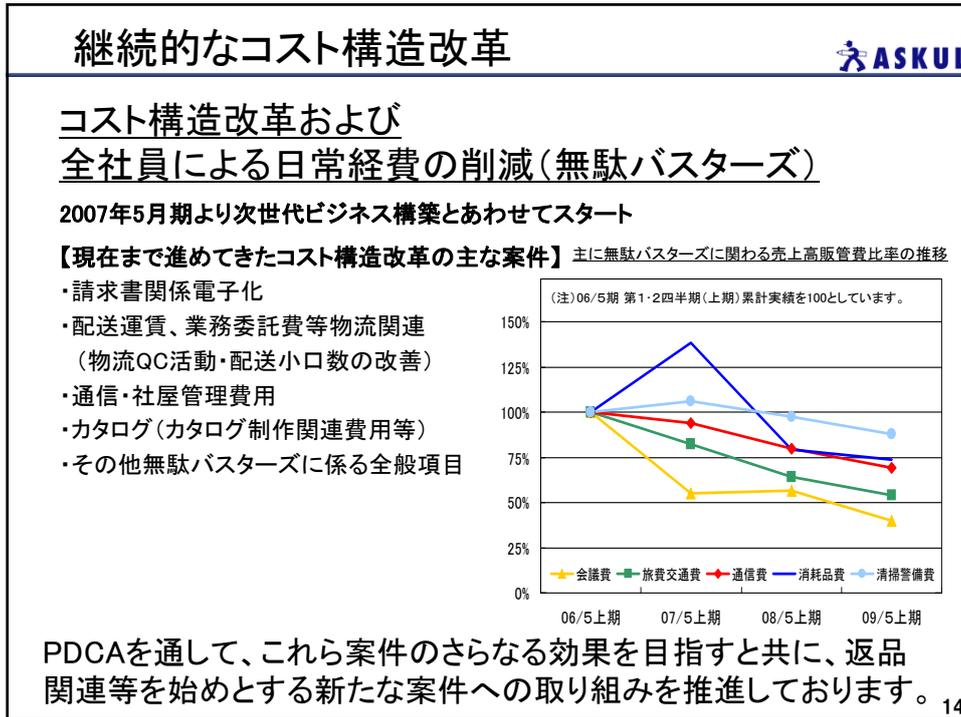
品目別売上高、粗利率(連結) 									
	09/5期							08/5期第2四半期 (6ヶ月累計)	
	第1四半期		第2四半期		6ヶ月累計			金額 (百万円)	粗利率 (%)
	金額 (百万円)	粗利率 (%)	金額 (百万円)	粗利率 (%)	金額 (百万円)	粗利率 (%)	前年同期比 (%)		
OA・PC用品	20,084	18.8	21,722	19.4	41,806	19.1	+4.3	40,085	19.5
事務用品	10,679	25.9	11,715	25.8	22,394	25.8	+2.8	21,775	27.2
オフィス生活用品	8,954	27.1	9,219	27.5	18,173	27.3	+10.5	16,453	29.1
その他	2,102	16.8	2,689	19.0	4,791	18.0	+16.3	4,118	25.1
小計	41,820	22.3	45,346	22.7	87,166	22.5	+5.7	82,432	23.7
オフィス家具	4,368	29.4	4,401	29.7	8,770	29.5	△15.3	10,359	26.7
合計	46,188	22.9	49,747	23.3	95,936	23.1	+3.4	92,793	24.1

・景況感の影響を受けやすい耐久財項目(オフィス家具)は前年割れ  
 ・一方、消耗財項目はオフィス生活用品を中心に競争力を維持し高成長  
 ・販売価格改定(10月1日実施)等の施策により粗利率に復調の兆し

12

連結業績の主なポイント 	
<b>3. 販管費</b>	<b>売上高販管費比率 19.4%</b>
	計画差 △0.9%ポイント 前期差 +0.1%ポイント
<四半期ごとの売上高販管費比率の推移>	
	1Q:19.2% 2Q:19.5%
<第2四半期(6ヶ月累計)の主な減少のポイント>	
	計画差 △12.1億円(△10.1億円*)
	・売上計画未達分変動費減による利益増含む。
	<u>継続的なコスト構造改革の推進による安定的なローコストオペレーション</u>
	・業務委託費、配送費、消耗品費等、多くの科目で減少
	*プロモーション費用は、期首計画では販管費で計上しておりましたが、売上高の減額にて処理を行っているため、計画差は△10.1億円となります。
	<b>【参考】</b>
	貸倒引当金繰入額の減少 前年差 △2.0億円
	販売推進引当金繰入額(ポイント還元制度) 前年差 △1.8億円
	*ポイント還元制度(スイートポイント)の継続的な運用見直しによるコスト減

13



### 連結業績の主なポイント

ASKUL

<b>4. 特別損失</b>	<b>0.9億円</b>
【主な内訳】	
・倉庫集約のための解約金・原状回復費用	0.8億円
<b>5. 設備投資</b> ほぼ予定通り	<b>17億円</b>
【主な内訳】	(年間計画 63億円)
・業務統合システム	7.0億円
・ソロエル(中堅企業向けモデルの開発他)	4.5億円
(参考)	
減価償却費+ソフトウェア償却費	13.4億円(前年同期差 +3.4億円)
(年間計画)	29億円

連結業績の見通し								
通期	08/5期(実績)		09/5期(期首予想)			09/5期(今回予想)		
	金額 (百万円)	売上比 (%)	金額 (百万円)	売上比 (%)	前期比 (%)	金額 (百万円)	売上比 (%)	前期比 (%)
売上高	189,686	100.0	200,913	100.0	+5.9	200,913	100.0	+5.9
売上総利益	45,486	24.0	48,066	23.9	+5.7	48,066	23.9	+5.7
販管費	35,757	18.9	39,966	19.9	+11.8	39,966	19.9	+11.8
営業利益	9,729	5.1	8,100	4.0	△16.7	8,100	4.0	△16.7
経常利益	9,810	5.2	8,200	4.1	△16.4	8,200	4.1	△16.4
当期純利益	4,987	2.6	4,000	2.0	△19.8	4,000	2.0	△19.8

景気後退局面の中、お客様からご要望の高まっている、次世代ビジネスモデルへの投資は引き続き行いつつ、売上総利益率の向上とコスト構造改革を推し進め、利益の確保を図ってまいります。通期の見通しは、2008年7月2日公表の連結業績予測から変更はありません。

16

ASKUL
I 現在のステージ
II 連結業績の概要と見通し
III 今後の施策
IV 次世代ビジネスモデル

17

今後の施策

## (1) 環境配慮と総コスト低減

## (2) インターネットの進化

- ・中堅・大企業向けアスクルアリーナの継続推進
- ・インターネット専用商材の拡大、販売方法の更なる進化
- ・中小事業所向けECサイト「インターネットショップ」の改善
- ・アスクルお仕事サポート
  - 庶務・総務系業務支援サービスの充実
- ・オフィス家具「みんなの仕事場」
  - コミュニティサイトでの情報提供強化・新たな展開
- ・マーケティングサイクルの短縮

18

(1) 環境配慮と総コスト低減①

### 無駄な商品輸送排除によるCO<sub>2</sub>排出、コスト削減 (北海道内で販売するコピー用紙の一部)

海外生産のコピー用紙の一部は、東京で荷受・通関、仙台物流センターへ転送・保管後、北海道のお客様へお届けしていました。

海外生産品から国内生産品に変更。製紙会社の北海道内の工場にて生産し、仙台物流センターへ転送・保管後、北海道のお客様へお届けしていました。

製紙会社の北海道内の工場近くの倉庫から北海道のお客様へお届けすることによりエコ配送を実現。これにより北海道⇄本州の往復分輸送コスト削減および仕入価格の低減。

海外の工場からコンテナ船で輸入

生産工場を国内(北海道)に変更

改善 (08/12月より実施)

総コスト低減とCO<sub>2</sub>排出量の低減を実現

19

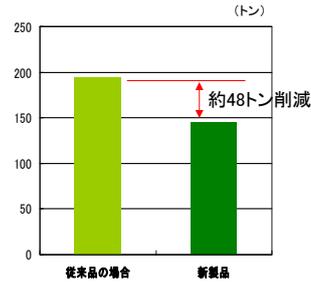
## (1) 環境配慮と総コスト低減②



- ・多くのお客様から支持されるアスクルだからこそできる調達  
大量仕入、生産効率の向上・材質等の創意工夫による仕入価格の低減



半透明ゴミ袋の材質を変更することにより、原材料となるポリエチレンを25%削減  
(発売後3ヶ月で、約48トン削減)  
(当社推定)



### その他の施策

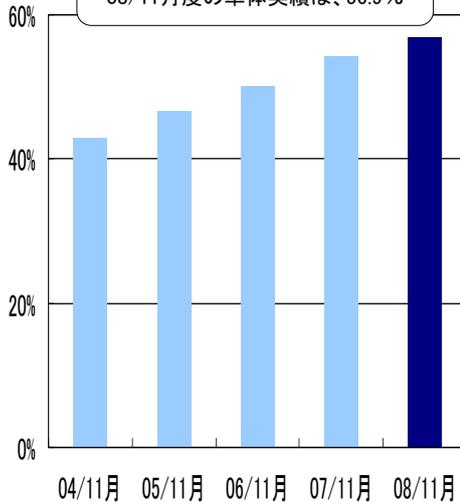
- ・海外工場製品のコンテナ直納品に代表される仕入中間物流削減の検討・推進
- ・原材料価格の下落・円高環境を背景に仕入価格の見直し

20

## (2) インターネットの進化

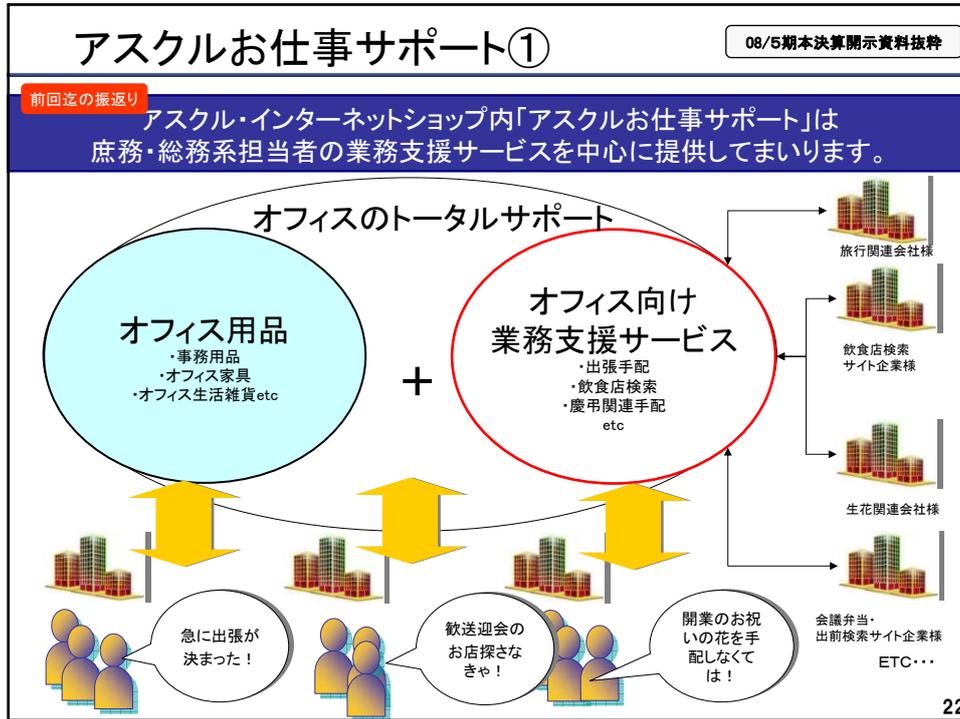


インターネット売上高比率の推移  
08/11月度の単体実績は、56.9%



1. 全社で取組んでいるウェブビジネスが、順調に拡大しています。
2. インターネットへのシフトを促進することで、新たなお客様層への拡大と新たな商品の売り方を、さらに進化させていきます。
3. ウェブ型オペレーションを構築し、更なる効率化を目指します。

21



## アスクルお仕事サポート②

ASKUL

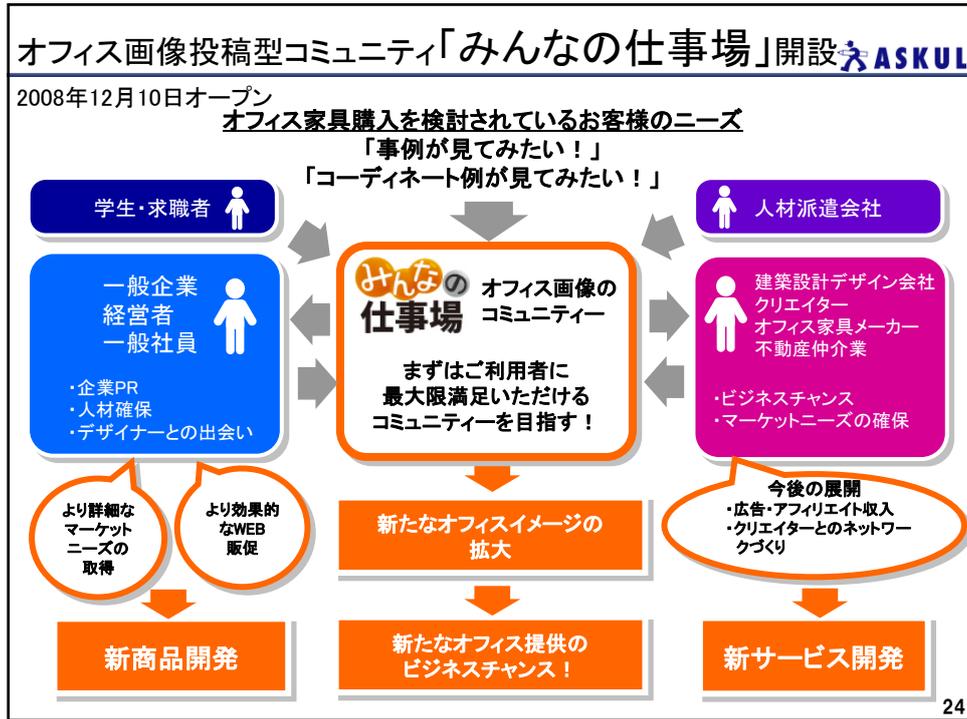
- 3月10日**◆オフィスの宴会グルメ検索(株)リクルート
- ◆オフィスの出前・修理手配ナビ(夢の街創造委員会(株))
- 5月16日**◆国内航空券検索(株)Valcom
- 6月25日**◆オフィスの出張サポート
- (株)リクルート、(株)Valcom、(株)旅キャピタル
- 国内出張(国内航空券、国内ホテル)
- 海外出張(海外航空券、海外ホテル)
- ◆オフィスのフラワーサポート(株)ディノス
- ◆オフィスの教えてQ&A(株)オウケイウェイヴ

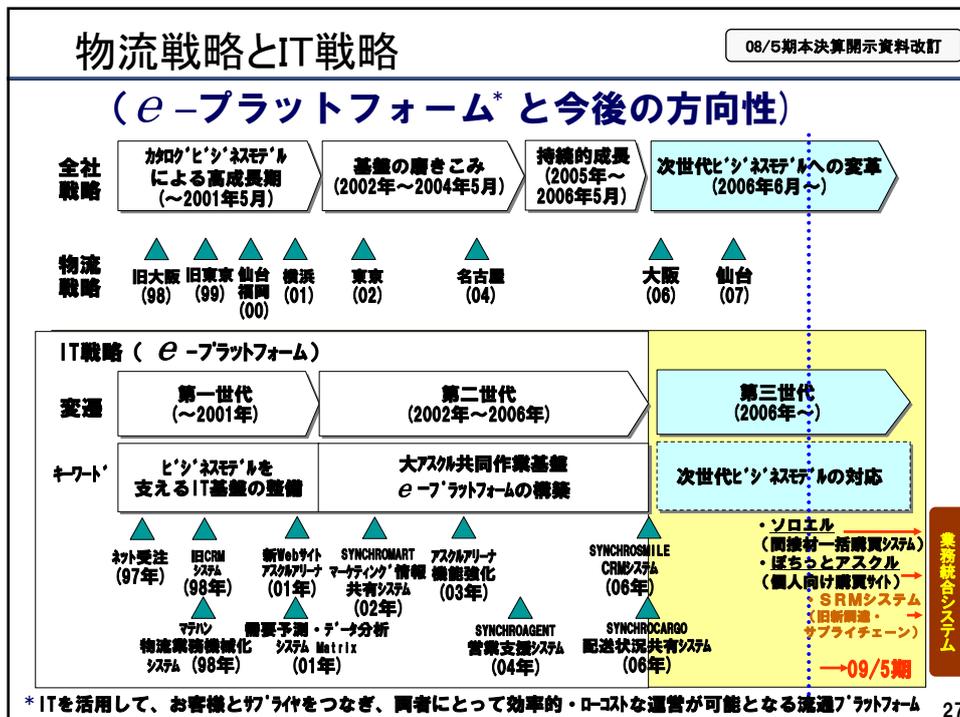
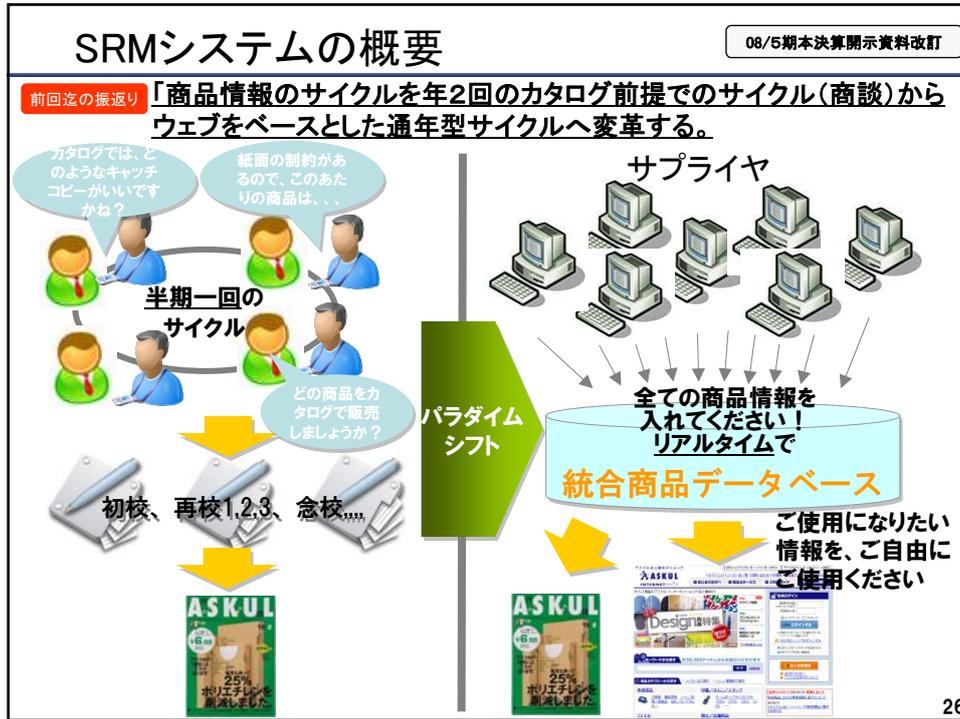
---

- 9月4日**◆オフィスの出張サポート 高速バス
- (WILLER TRAVEL(株))
- 10月10日**◆オフィスの便利サポート
- ・ホームページ制作(日本PCサービス(株))
- ・電子カタログ(日本PCサービス(株))
- ・データ復旧(ロジテック(株))
- 11月12日**・清掃サービス(長谷川興産(株))
- ・コピー機レンタル仲介(シャープオフィスレンタル(株))

**第2四半期 6サービス追加 計14サービスに**

23





## I 現在のステージ

## II 連結業績の概要と見通し

## III 今後の施策

## IV 次世代ビジネスモデル

- ・ソロエル(間接材一括購買システム)
- ・上海愛速客楽(上海での販売事業)
- ・ぽちっとアスクル(SOHO、個人向け購買サイト)

28

## 間接材一括購買システムは順調に稼動開始

“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

29

### 1. ソロエルとは？ - 間接材(副資材)とは？

08/5期本決算開示資料抜粋

前回迄の振返り

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
<b>事務消耗品</b> ○文房具/オフィス用品 ○トナー ○用紙類	<b>コンピュータソフトウェア</b> ○カスタムソフト ○一般ソフト	<b>設備</b> ○開発/生産/検査設備 ○計測器	<b>人材派遣</b> ○一般派遣 ○技術派遣	<b>情報システム</b> ○システム開発・運用 ○システム利用料	<b>運送</b> ○運送 ○倉庫 ○通関
<b>事務備品</b> ○オフィス家具 ○事務所備品	<b>コンピュータハードウェア</b> ○PC・周辺機器 ○サーバ	<b>研究材料</b> ○研究材料 ○試作	<b>業務委託</b> ○開発製造委託 ○総務/人事/ その他事務委託	<b>通信</b> ○固定電話 ○携帯電話 ○その他通信サービス	<b>ユーティリティ</b> ○電気 ○ガス ○水道 ○燃料
<b>OA</b> ○事務機器 ○コピー機 (含むコピー利用料)	<b>工具</b> ○工具類 ○塗料	<b>包装・梱包材</b> ○包装・梱包材	<b>広告・マーケティング</b> ○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	<b>旅行</b> ○チケット ○宿泊、会場	<b>不動産賃借</b> ○事務所/営業所 ○社宅
<b>印刷物</b> ○印章 ○帳票 ○封筒 ○その他印刷物	<b>理化学</b> ○実験器具 ○理化学機器 ○クリーンルーム用品	<b>副資材</b> ○副資材	<b>ビジネスサポート</b> ○ビル管理 ○安全・衛生 ○給食 ○賃借 ○自販機管理 ○雑費 ○清掃 ○廃棄物処理	<b>保険</b> ○各種保険	<b>専門サービス</b> ○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
<b>書籍</b> ○書籍 ○雑誌		<b>リース・レンタル</b> ○自動車 ○測定機器			

凡例 フル対応可 見積り機能等対応可 今後対応予定

30

### 1. ソロエルとは？ - 間接材(副資材)とは？

08/5期本決算開示資料改訂

前回迄の振返り

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

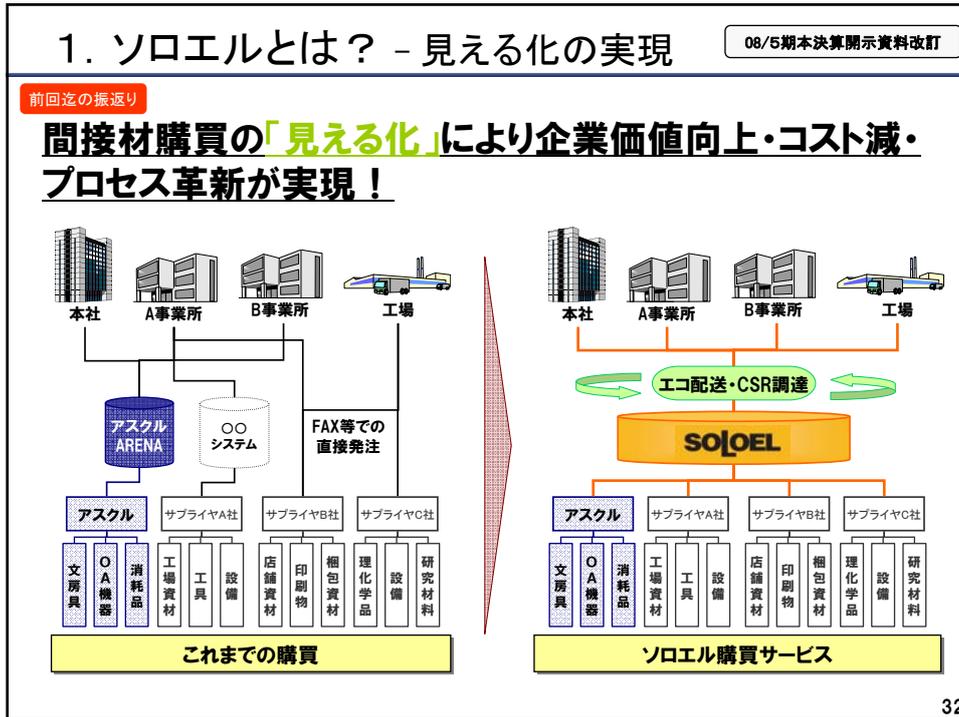
15兆円

17兆円

30兆円超の間接材市場へのチャレンジ

今後対応予定

31



08/5期本決算開示資料改訂

## 1. ソロエルとは？

前回の振返り

**「ソロエル(SOLOEL)」はお客様の購買代理人として機能し、間接材購買を最適化するサービスです。**

34

## 1. ソロエルとは？ - 間接材購買の「次世代インフラ」を目指します

品質 価格 CSR 環境

見える化、最適化、標準化、共同化

35

## 2. ソロエルの進捗状況①



前回迄の振返り

### STRATEGIC-SOLUTION SEMINAR 2008 「企業競争力強化～環境経営とコスト削減～」

目的：ソロエルの目指す「間接材購買一括サービス」をご理解いただくと共に先進企業の取組みについてご紹介する

日付：2008年10月29日(水)  
場所：丸ビルホール(丸ビル7階)

1. アサヒビールグループの継続的な収益構造改革の取組み  
～ 間接材購入における「ソロエル」導入事例 ～  
アサヒビール株式会社 代表取締役会長 兼 CEO 池田 弘一 様
2. 企業価値長期的最大化経営とそれに連動した事業プロセス革新  
オムロン株式会社 執行役員常務 樋口 英雄 様
3. パネルディスカッション「企業競争力強化～環境経営とコスト削減～」  
アサヒビール株式会社 池田 弘一 様  
オムロン株式会社 樋口 英雄 様  
東京大学工学系大学院教授 宮田 秀明 様  
日経情報ストラテジー編集長 多田 和市 様  
アスクル株式会社 代表取締役社長 兼 CEO 岩田 彰一郎 様

**参加者:113名 (企業数:73社)**

経営者:47名、経営企画部門長:13名、購買部門長:20名 他

36

## 2. ソロエルの進捗状況②



アサヒビールグループ様に引き続き  
オムロン株式会社様  
ソロエルご導入を決定いたしました。

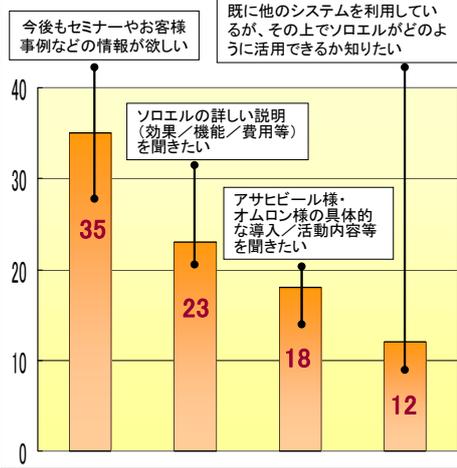
産経新聞 2008年11月3日朝刊  
アスクルの備品外注サービス オムロンも年初導入

37

## 2. ソロエルの進捗状況 - セミナーアンケート結果

設問: 今後の弊社からの情報提供やソロエルの詳しいご説明について(複数回答可)

(単位: 社)



設問: 本日のセミナーに関してのご意見等ございましたらコメントよろしくお願ひします。

(抜粋)

- 弊社は複数社からの購買を基本としていますが、ソロエルシステムが有効に利用できるか確認したい。
- オムロン社の間接材を見える化することで、集約・コストダウンが図れるというお考えに共感した。池田様、樋口様はじめ経営トップのお話が身近に聞くことができ勉強になった。
- アサヒビール社・オムロン社の事例とも大変参考になりました。特にオムロン社の取組は経営資源全般の視点でのコストの可視化をすすめていく大きな取組と考えます。私たちもぜひ参考にしていきたいと考えています。
- 経営者の視点、現場の最高責任者の視点、それぞれの目線からお話を伺うことができ自身の視野も広くなりました。思っていたよりもソロエルは適用範囲が大きいように思われ、真剣に検討したいと思ひます。
- 当社はカテゴリー別の集中購買を部分的にしているのみで、購買全体を戦略的にマネジメントする仕組みには大変興味を持った。今後引き続き検討して行きたい。

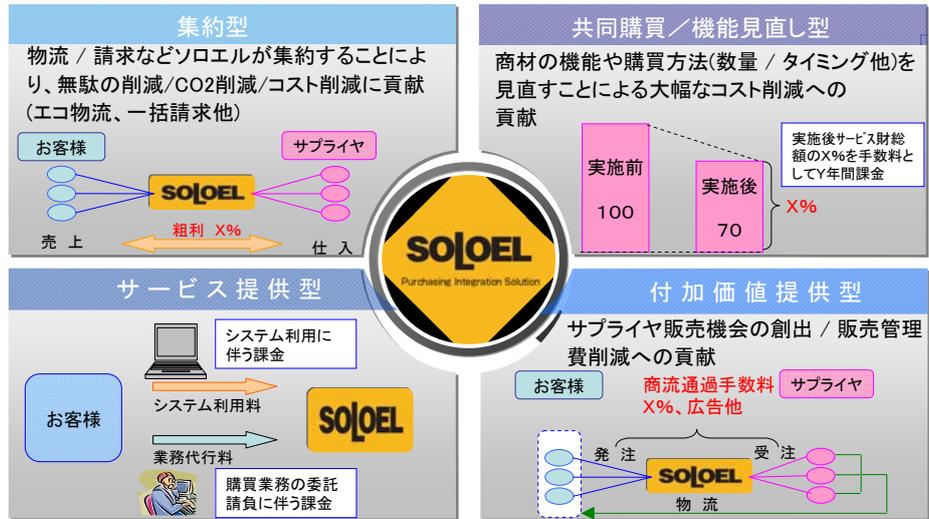
38

## 3. ソロエルの今後の計画 - 収益パターン

08/5期本決算開示資料抜粋

前回の振り返り

物販差益だけでなく、幾つかの新たな収益構造で構成



39

### 3. ソロエルの今後の計画 - まとめ

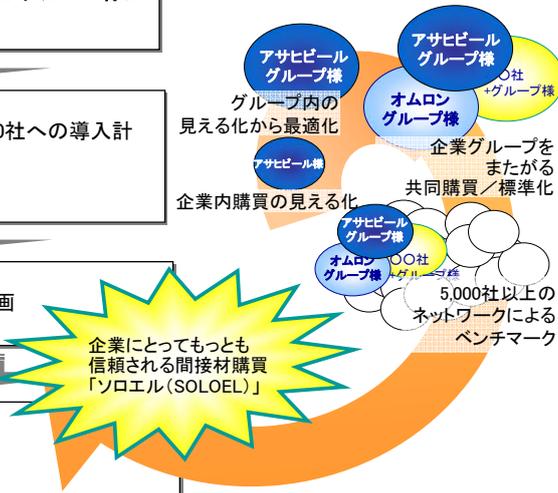


**2009年5月期目標**  
 2009年5月期中に累計4企業グループ 95社(当初計画80社)のお客様に導入、予定通りの進捗状況  
**現在、アサヒビールグループ様とオムロングループ様が導入**  
 営業利益 △14.4億円見込み

**2010年5月期目標**  
 「ソロエル」の本格展開開始 累計約300社への導入計画(中堅企業向けモデル含む)  
 共同購買推進  
 営業利益 △11.7億円見込み

**2011年5月期目標**  
 「ソロエル」累計約1,000社への導入計画  
 営業利益 黒字化見込み

**2013年5月期目標**  
 通過額: 1兆円超  
 売上高: 1,000億円超  
 累計5,000社超の稼働を計画  
 営業利益率: 会社の中期的目標の7%以上



40

アスクルは、  
 お客様、社会が求める  
 ローコストで、環境負荷の少ない  
 オープンでフェアなプラットフォーム  
 次世代社会インフラを  
 創造していきます。

41



42

## 《付録》



## ① インターネット売上高比率

	2009/5期 第2四半期 (6ヶ月累計)	前期差	2008/5期 第2四半期 (6ヶ月累計)
インターネット経由	56.6%	+3.1%ポイント	53.5%
上記以外	43.4%	△3.1%ポイント	46.5%

(注1) 売上高比率は、受注ベースで記載しております。

(注2) 各期第2四半期(6ヶ月累計)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)

	2009/5期 11月度	前期差	2008/5期 11月度
オリジナル商品数	3,219	+303	2,916
カタログ掲載商品数	33,343	+1,843	31,500
売上高構成比	11.6%	△0.2%ポイント	11.8%

(注1) 各期11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&amp;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。

43

## 《付録》



(訂正)

- ・「2008年5月期 連結業績概要」のお知らせ(開示日:2008年7月2日)
  - ・「2009年5月期 第1四半期連結業績概要」のお知らせ(開示日:2008年9月17日)
- の「オリジナル商品」について記載の誤りがありましたので訂正いたします。

「2008年5月期連結業績概要」のお知らせ(開示日:2008年7月2日)

訂正前

	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
売上高構成比	11.7%	0.3%ポイント	11.6%

訂正後

	2008/5期 5月度	前期差	2007/5期 5月度
オリジナル商品数	2,934	±399	2,535
売上高構成比	11.1%	△0.5%ポイント	11.6%

「2009年5月期第1四半期連結業績概要」のお知らせ(開示日:2008年9月17日)

訂正前

	2009/5期 8月度	前期差	2008/5期 8月度
オリジナル商品数	3,094	±559	2,535
売上高構成比	12.1%	0.1%ポイント	12.0%

訂正後

	2009/5期 8月度	前期差	2008/5期 8月度
オリジナル商品数	2,934	±399	2,535
売上高構成比	11.4%	△0.6%ポイント	12.0%

44

## 《付録》



## ③ 従業員数

	2009/5期 第2四半期末	2008/5期 第2四半期末
従業員数	554名	418名
外(倉庫内パート・アルバイト)	(106名)	(103名)

(注) 従業員数は就業人数(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。

45

## 《付録》



## ④ 設備投資

(単位:百万円)

科目名	2009/5期 第2四半期(6ヶ月累計)		2008/5期 第2四半期(6ヶ月累計)
	金額	前期比	金額
【設備投資額】	1,738	△17.6%	2,109
有形固定資産	178	△59.7%	443
無形固定資産	1,559	△6.4%	1,665

(参考)

リース契約金額	12	△59.5%	31
建設仮勘定(注2)	14	+7.4%	13
ソフトウェア仮勘定(注2)	1,766	△33.3%	2,649

(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)2009/5期第2四半期(6ヶ月累計)における主な設備投資は以下の通りであります。

業務統合システム

701百万円

ソロエル(中堅企業向けモデルの開発他)

454百万円

46

## (参考)第2四半期(6ヶ月累計)連結業績



(百万円)

	08/5期 第2四半期 (6ヶ月累計) 実績(a)	09/5期 第2四半期 (6ヶ月累計) 計画(b)	差 (b)-(a)	09/5期 第2四半期 (6ヶ月累計) 実績(c)	前期差 (c)-(a)	計画差 (c)-(b)
売上高	92,793	97,858	+5,065	95,936	+3,143	△1,921
売上総利益	22,319	23,357	+1,037	22,192	△127	△1,165
販管費	17,854	19,807	+1,953	18,589	+734	△1,218
営業利益	4,465	3,550	△915	3,603	△862	+53
経常利益	4,495	3,580	△915	3,678	△817	+98
当期純利益	2,415	1,810	△605	1,955	△460	+145

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。

48