

平成 26 年 3 月 18 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	財 務 ・ 広 報 室 本 部 執 行 役 員 本 部 長 玉 井 継 尋 TEL 03-4330-5130

「2014 年 5 月 期 第 3 四 半 期 連 結 業 績 概 要」 の お 知 ら せ

「平成 26 年 5 月 期 第 3 四 半 期 決 算 短 信〔日 本 基 準〕(連 結)」に 関 する 補 足 説 明 の 資 料 と し て、
添 付 の 「2014 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



東西基幹物流センターの生産性は 目標未達も従来センターを上回る

3QのLOHACO売上高は前四半期比146%

トップラインのアクセルを踏みつつ
物流生産性のさらなる改善に邁進

2014年3月18日
アスクル株式会社

(ご注意)

本資料には、当社グループ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・予想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。

なお、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。

本資料における「LOHACO」とは、ヤフー株式会社との提携により2012年10月にスタートした一般消費者向けのオンライン通信販売事業のサービス名称です。

また、「BtoB」とは、企業(Business)と企業(Business)との間で行われる取引、「BtoC」とは、企業(Business)と一般消費者(Consumer)との間で行われる取引を指します。

本資料全部またはその一部(商標・画像等を含む)について、加工の有無を問わず当社の許可なく複製および転載することを禁じます。

I 通期連結業績予想の修正

II ECへの変革 3つのポイント

III BtoB事業トピックス

通期連結業績予想の修正

(単位:億円)

	14/5期 通期業績				従来予想比較		
	従来予想				修正予想	増減額	増減比率
	LOHACO	BtoB 事業等	物流基盤 増強等	計	計	計	計
売上高	100	2,400	—	2,500	2,500	—	—
営業利益	△ 23	104	△ 21	60	40	△ 20	△ 33.3

カタログからECへの変革期において
東西基幹センターの目指す生産性に
到達していないことが主要因


課題と対策は明確、改善に邁進

I 通期連結業績予想の修正

II ECへの変革 3つのポイント

III BtoB事業トピックス

① コモディティで勝てる 物流ECRプロセス



**第2世代の
EコマースNo.1をめざす**

**物流を制する者が
Eコマースを制する**

くらしをかるくする

LOHACO

<http://lohaco.jp>

四半期別売上高推移

(億円)
35
30
25
20
15
10
5
0

13/5期2Q 13/5期3Q 13/5期4Q 14/5期1Q 14/5期2Q 14/5期3Q

114%
112%
110%
108%
106%
104%
102%

連結売上高

稼働日修正後
前年同月度比

12/6月 12/9月 12/12月 13/3月 13/6月 13/9月 13/12月

在庫商材を3万⇒7万SKU拡大

連結売上高*5ヶ月連続2桁成長
(3QのLOHACOは2Q対比146%売上成長)

**将来の収益極大化とお客様への
サービスレベルを守ることを優先**

**物流生産性の改善を柱とした
ECオペレーションの変革を急ぐ**

1Q

2Q

3Q

4Q

在庫商品増
前年比200%超

サプライヤ数増
前年比122%

全センター平均
庫内作業単価

大阪DMC
庫内作業単価

ASKUL Logi PARK 首都圏
庫内作業単価

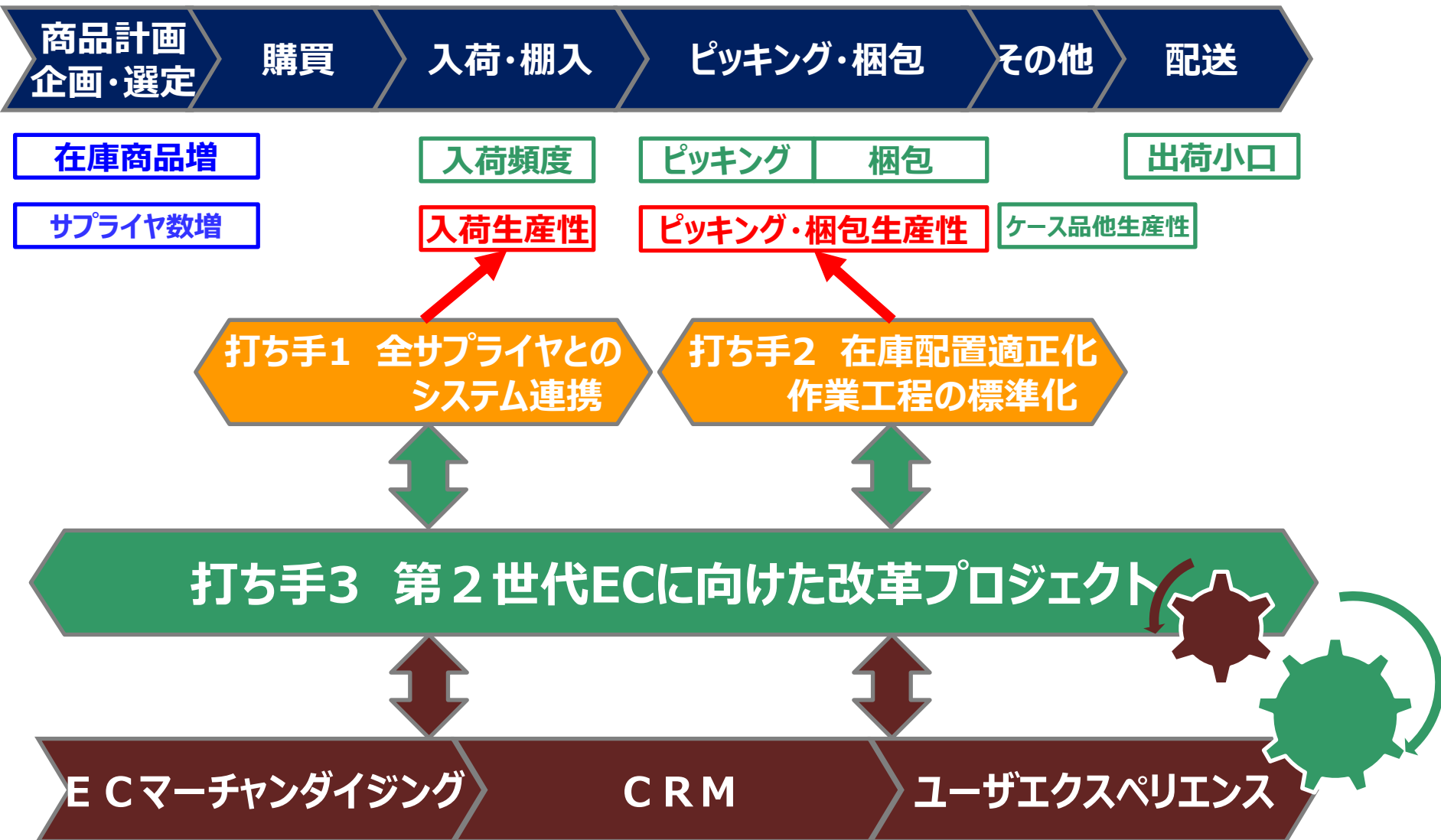
基幹センター目標庫内作業単価

LOHACO
売上高

東西基幹センターの目標単価 達成に向けて改善に注力

13/6月度 13/7月度 13/8月度 13/9月度 13/10月度 13/11月度 13/12月度 14/1月度 14/2月度 14/3月度

課題改善に向けた取り組み施策について



第2世代のEコマース の実現にむけて

物流システムの高度化と
オペレーションの変革を
スピードを上げて実行していく

② 新たなお客様 「ロハコさん」の創出

ASKUL × **YAHOO!**
JAPAN

くらしをかるくする

LOHACO

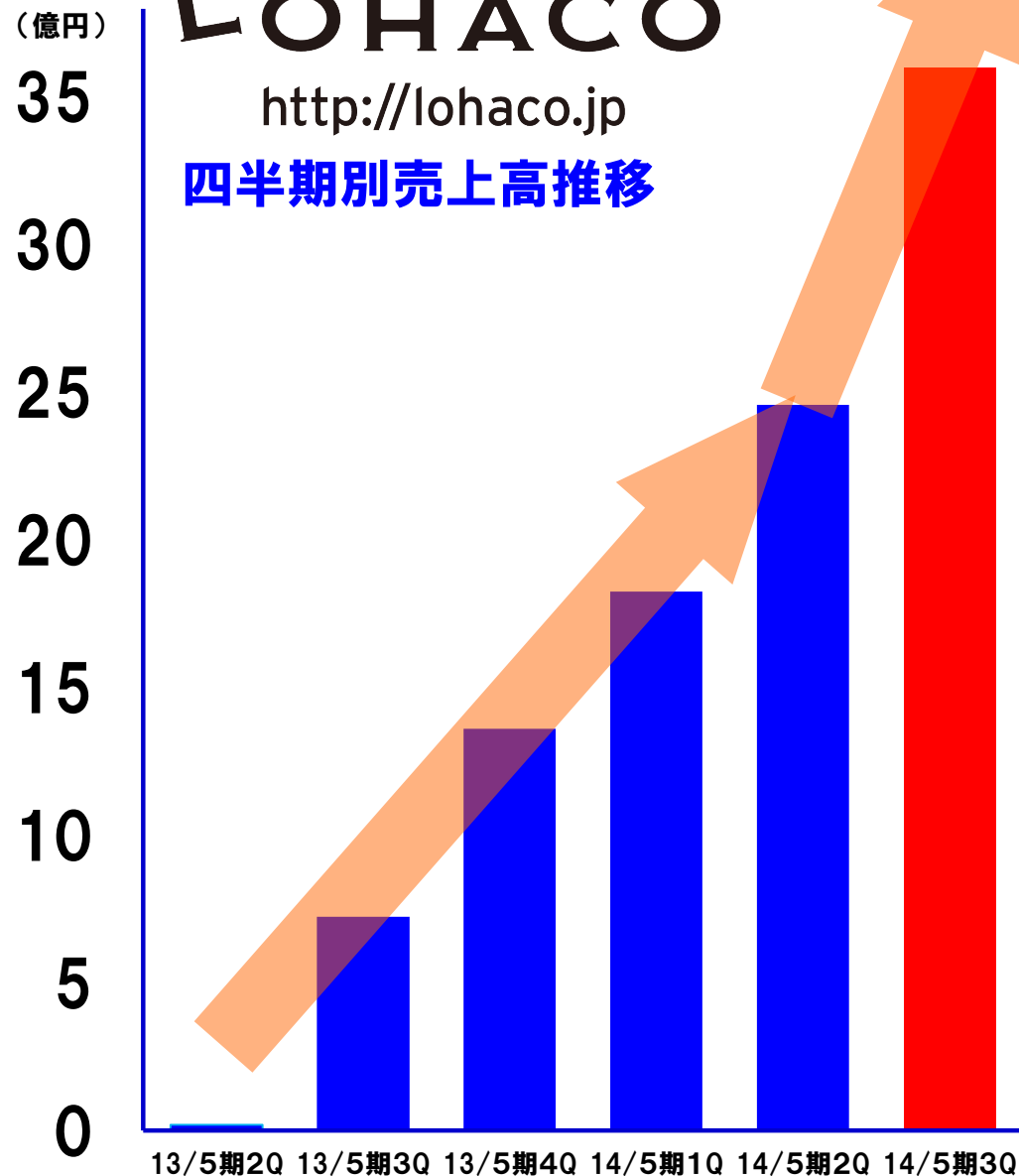
<http://lohaco.jp>

くらしをかるくする

LOHACO

<http://lohaco.jp>

四半期別売上高推移



3Q売上高
35.9億円

前四半期比
146%

通期計画
100億円
達成は視野

Eコマースは第2世代へ

第1世代



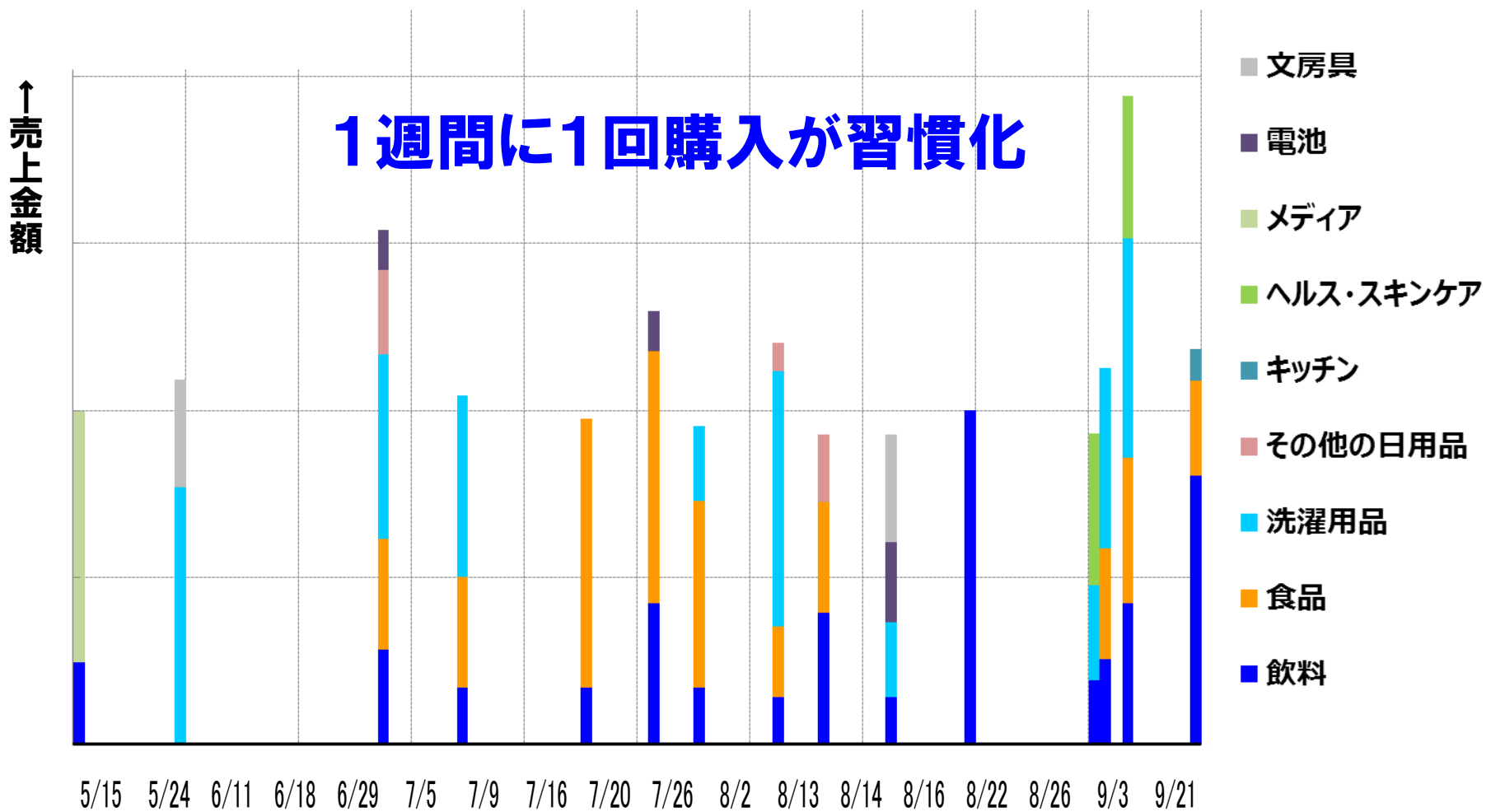
趣味・嗜好品を
探して単品買い

第2世代



家庭の中に入り込み
日常使いへ

リピーターのお客様は 購入金額・点数も増加傾向





第2世代の生活者（ロハコさん）

誕生

ロハコさんとは？

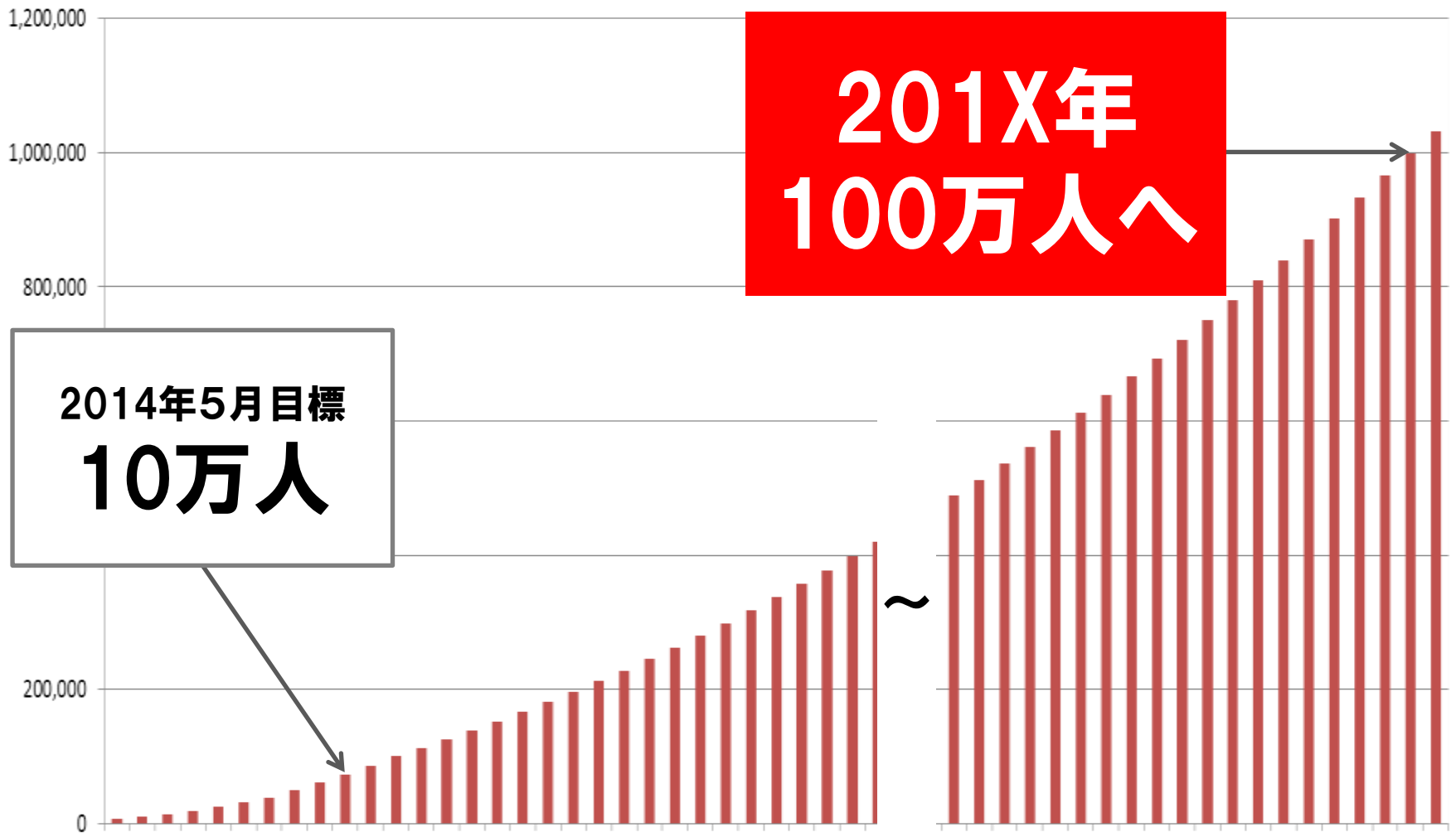
リピーターのうち
一定基準を満たした
お得意様

ロイヤル
＝
カスタマー

2014年2月20日現在約5.6万人

お客様数の約5%でありながら
売上金額の30%超を占める

口ハコさんを100万人へ



③ メーカーと一体となった マーケティングプラットフォーム

2013年10月11日

**Webマーケティング コンソーシアム2013開催
サプライヤ約120社、約230名参加**

2014年1月28日

**Webマーケティング コンソーシアム開催
(事例発表会)
サプライヤ約60社、約120名参加**

Webマーケティングコンソーシアムの趣旨

～ 私たちがめざすもの ～

趣旨①


ECの健全な発展により、生活者、メーカーとの
Win-Win-Winを目指します。

趣旨②

ビックデータのオープン化により、効果的な
ECマーケティング活動を実践します。

趣旨③

ECで**働く女性(ロハコさん)**の日常をサポートし、
ダイバシティ推進と親世代を支援します。

A group of people are working in a laboratory or office setting. They are seated around a table, looking at documents and equipment. The scene is brightly lit, and there are various items on the table, including papers, a red folder, and some electronic components. A large, semi-transparent white box is overlaid on the center of the image, containing the text.

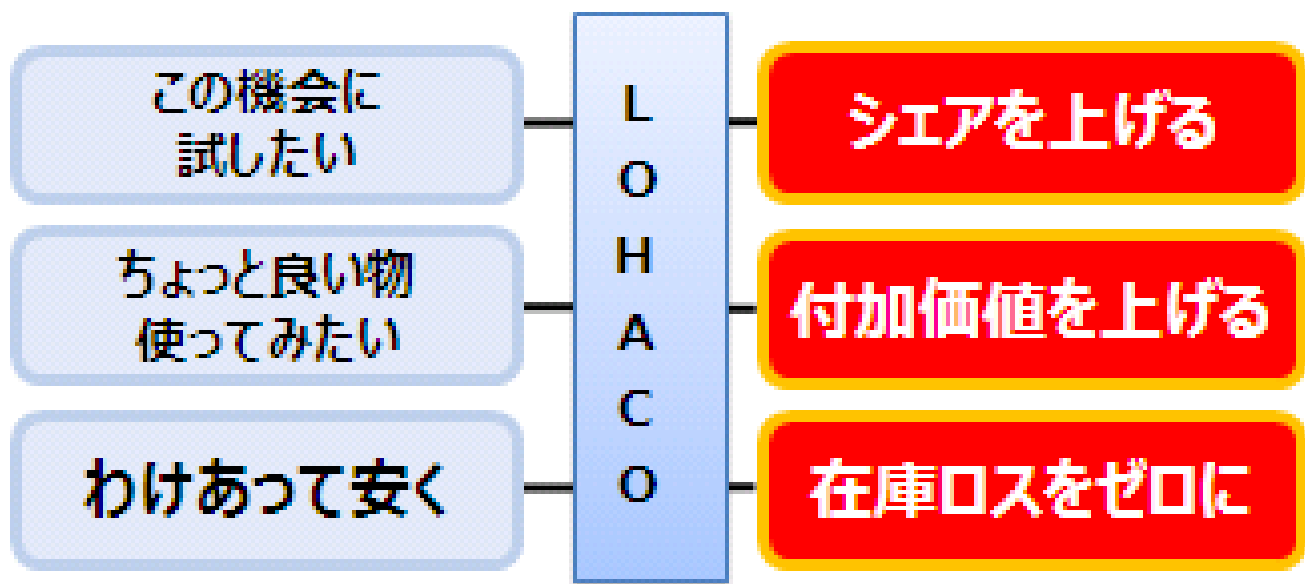
2014年2月21日
LOHACO ECマーケティング ラボ

設置

LOHACO ECマーケティング ラボの目的

社会最適のECビジネスを
創造し社会利益を実現する

お客様



メーカー様



究極のマーケティングプラットフォームへ

第一期 参加企業12社 26名研究員参加

アスクル LOHACO社員研究員 20名

Yahoo! JAPAN 2名 東京大学 2名

**味の素株式会社、味の素ゼネラルフーズ株式会社
花王カスタマーマーケティング株式会社、カルビー株式会社、
コカ・コーラカスタマーマーケティング株式会社、
住友スリーエム株式会社、大王製紙株式会社、
日清食品株式会社、ネスレ日本株式会社、
プロクター・アンド・ギャンブル・ジャパン株式会社、
ユニリーバ・ジャパン株式会社
ライオン株式会社**

(敬称略・五十音順)

次期参加希望のメーカーも増大中

2014年3月15日、LOHACOジェット就航

バニラエア航空券、Tポイントが当たる!!

LOHACOジェット 就航記念キャンペーン

キャンペーン期間:

3.12(水) - 4.15(火) 18:00まで



メルマガ登録・アプリダウンロードで

50名様

バニラエアで行く
沖縄・札幌 (1名様分の往復航空券)

50名様

Tポイント1,000ポイント

もれなく

OUTLET 先行案内配信

バニラエアって
こんな航空会社



認知度向上により集客を拡大

メーカーとともに
Eコマースを
ブルーオーシャンへ

I 通期連結業績予想の修正

II ECへの変革 3つのポイント

III BtoB事業トピックス

ASKUL
ASKUL INTERNET SHOP

SOLOEL ARENA
Powered
by ASKUL

BtoB 事業所向け





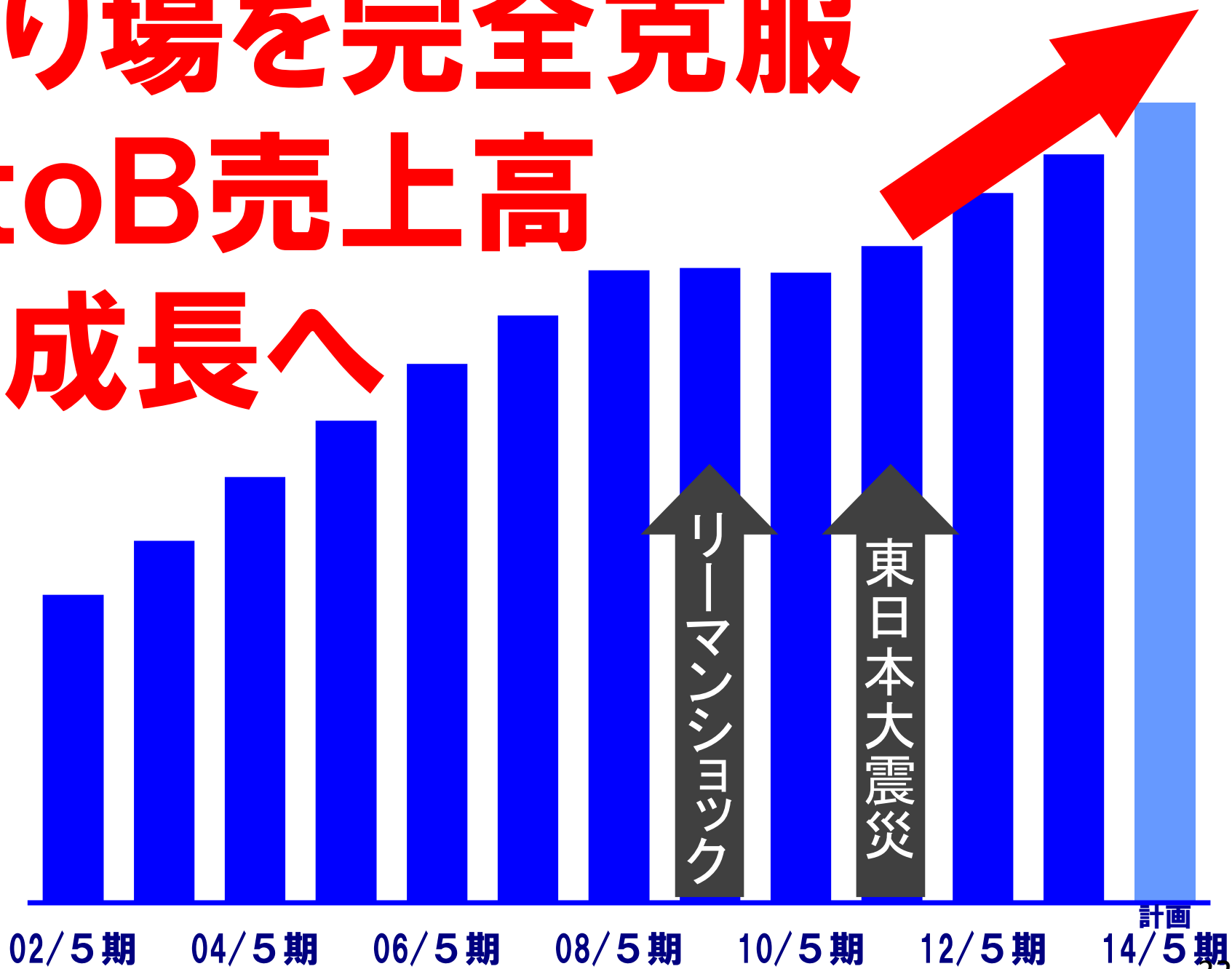
すべての仕事場で No.1を目指します



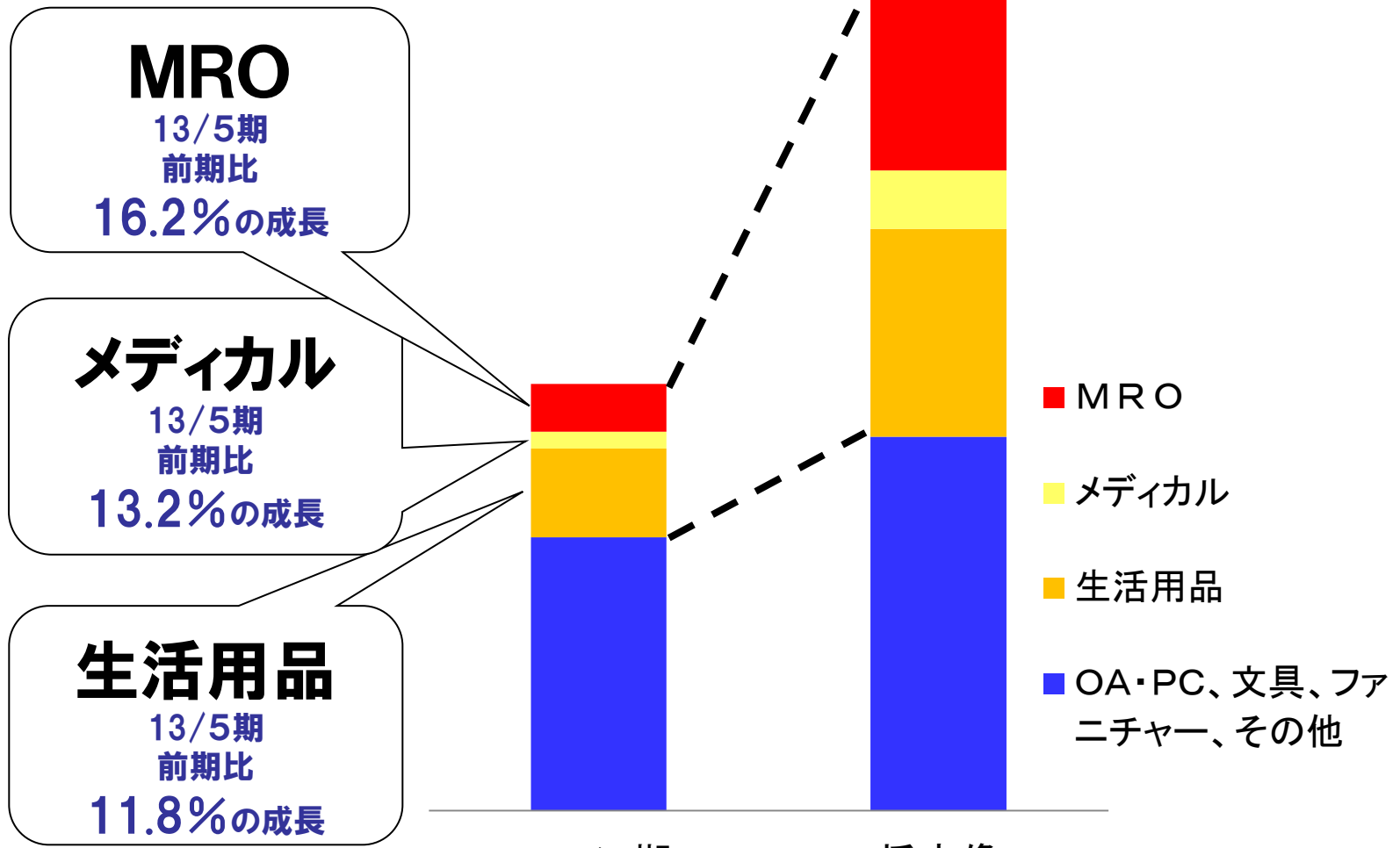
踊り場を完全克服

BtoB売上高

再成長へ



新カテゴリによる再成長イメージ



※13/5期前期比伸長率にはLOHACOの売上高を含む

※MRO: Maintenance, Repair and Operationの略。ここでは主に企業が現場で消費する間接材を指す。

BtoB事業の2桁成長回帰をめざす

BtoB 成長戦略

カテゴリー

MRO

メディカル

業種

製造・建設

医療・介護

サービス
(店舗・物流)

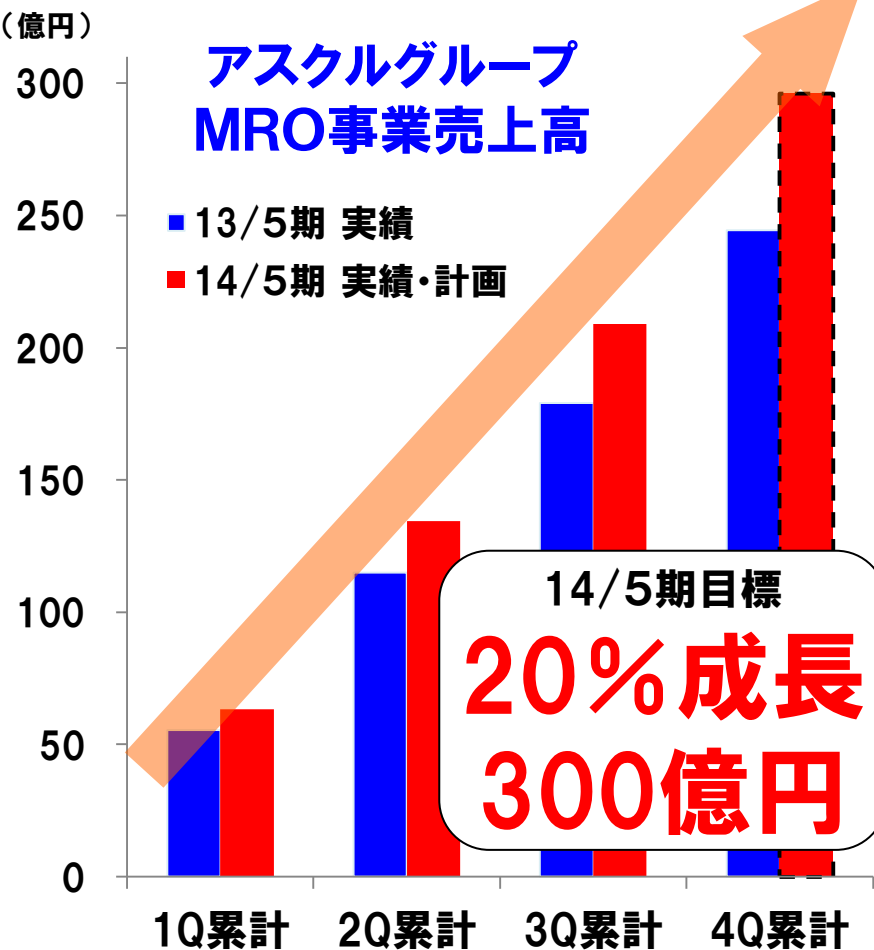
×

エージェント約1,400社
による開拓

MRO



ヘッド商品強化 + テール商品拡充 = 成長



※LOHACOの販売分も含む。



現場のチカラ

競争力と収益力 両方の強化を実現

2012年8月 100SKU投入



2013年2月 173SKU投入



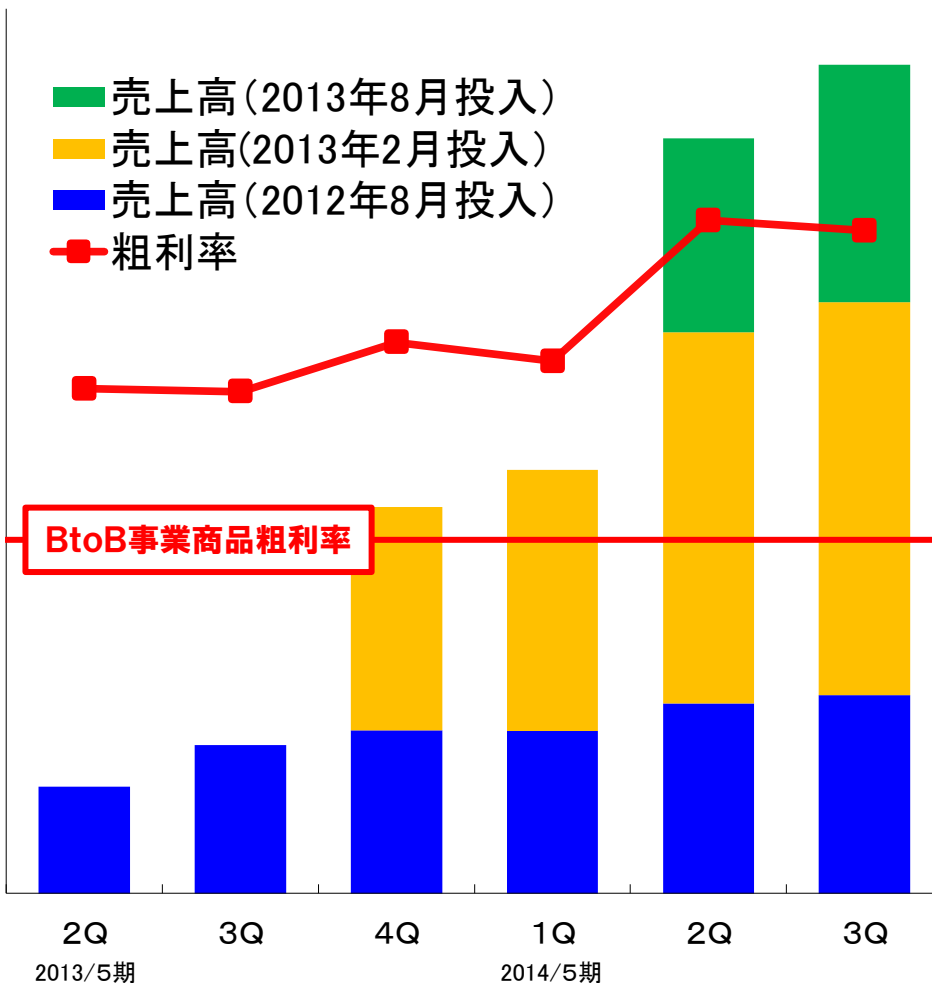
2013年8月 300SKU投入



2014年2月 170SKU投入



現場のチカラ 売上高および粗利率の推移

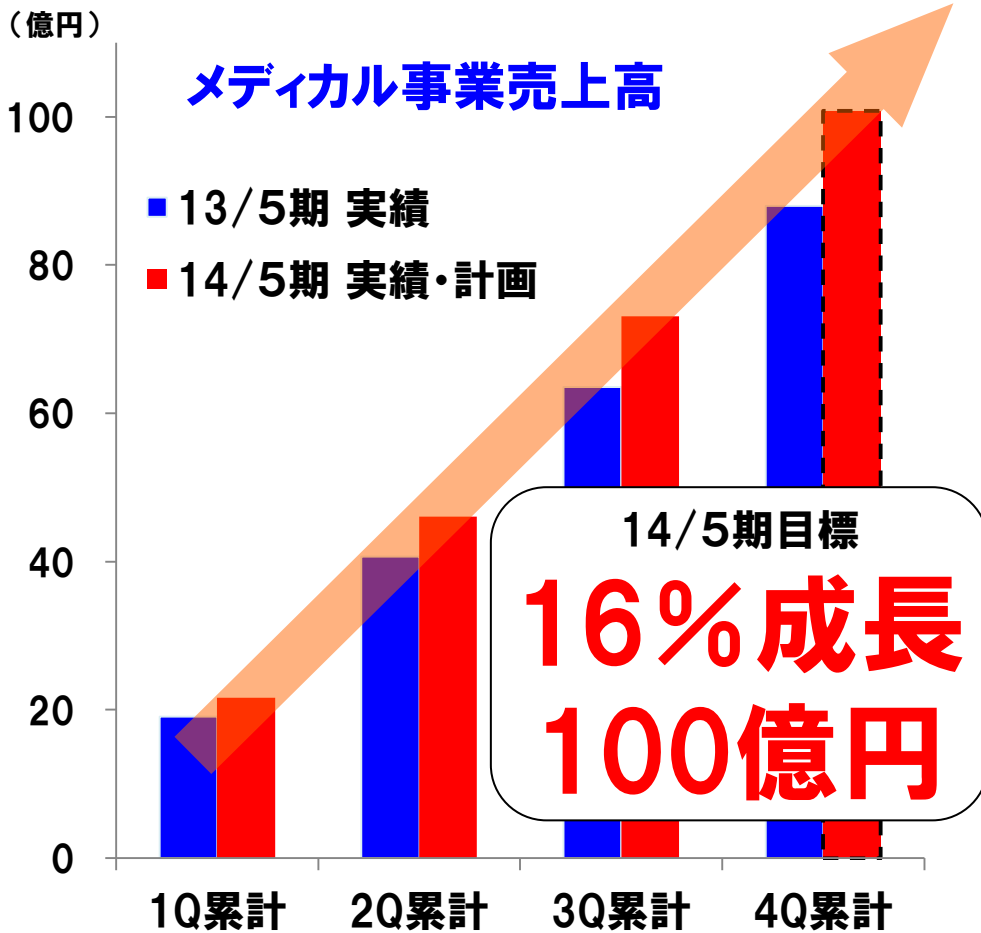


※「現場のチカラ」はMRO商材のアスクルオリジナルブランドです。

メデイカル



エージェント拡大 + 介護用品強化 = 成長



※LOHACOの販売分も含む。



医療通販No.1売上高

(13/5期 実績) ※当社調べ



エージェント数3倍増

(社)
100

32社⇒107社へ

販路を拡大

医療卸大手も参画

75

50

25

0

12/11月

14/2月

ASKUL



MEDeTOMO

「メディカル&ケア カタログ 春の特別号」を発刊

薄手でも丈夫な質感!
 高級
 ミリオン
 フラッシュグローブNo.110
 パウダーイン
 →P.1



期間中から
 1箱(100枚入)
 原価より
¥188

EXTRA Issue Spring 2014
ASKUL
 Medical&Care
 2014 春の特別号

期間
 限定
 価格
 Special
 Price

本号有効期限
 2014年4月19日
 午後6時まで

介護の現場を応援!

ご要望にお応え!
 ユニオチーム
 ライプリー
 クイック吸収パナツ
 →P.3



期間中から
 特サイズ 6パック以上
 1枚あたり
 原価より
¥59.8

国産でしっかりふける!
 産田純工業
 大人用おしりふきタオル
 60枚入
 →P.7



期間中から
 24パック以上
 1パックあたり
 原価より
¥138


→**無料サンプルあります!** 詳しくはP.27をご覧ください。

※ ¥1,000以上のご注文から送料無料** | 当日または翌日にお届け** | 商品はすべて税抜き価格で表示しています。***

デイケア・デイサー
 ビスなど介護施設
 向け商品を拡充
 季節の需要品を中心
 に期間限定値下げ
 を実施

**介護業界集中
 開拓のツール
 として活用**

「アスクル メディカル&ケア 2014 春の特別号」
 2014年2月発刊

A hand is shown pointing upwards with the index finger, set against a clear blue sky with some light clouds. The hand is positioned in the upper right quadrant of the frame.

**新たな市場を開拓し
BtoBはより盤石へ**

付 録

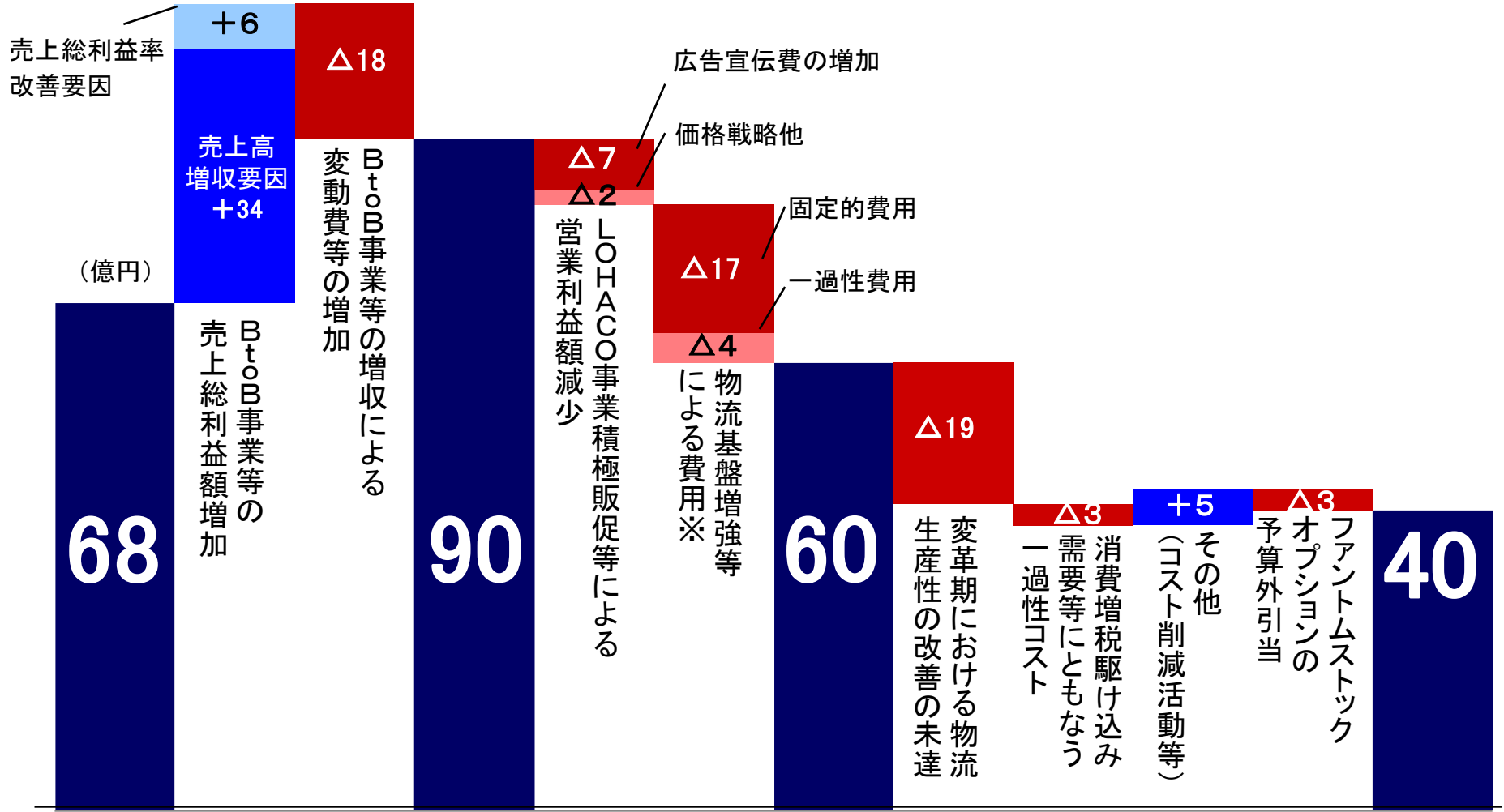
《付録》通期連結業績予想の修正

(単位:億円)	14/5期 通期業績					従来予想比較	
	従来予想				修正予想	増減額	増減比率
	LOHACO	BtoB 事業等	物流基盤 増強等	計	計	計	計
売上高	100	2,400	—	2,500	2,500	—	—
営業利益	△ 23	104	△ 21	60	40	△ 20	△ 33.3

変革期における物流生産性の改善の未達
消費増税駆け込み需要等にもなう一過性コスト
その他(コスト削減活動等)
ファントムストックオプションの予算外引当
合計

3Q累計	4Q
15	4
0	3
△5	—
3	—
13	7

《付録》14/5期 連結営業利益(計画)の増減要因



13/5期営業利益
(実績) 68億円

14/5期営業利益
(期初計画) 60億円

14/5期営業利益
(修正計画) 40億円

※当社管理会計において、物流基盤増強等に掛かる費用は、売上高基準等により最終的に各事業に配賦されます。

《付録》第3四半期連結累計業績の概要(9ヶ月)

	13/5期		14/5期			
	金額 百万円	売上 比率 %	金額 百万円	売上 比率 %	前年 同期比 %	前年 同期差 百万円
売上高	165,614	100.0	182,404	100.0	+10.1	+16,790
売上総利益	36,894	22.3	40,463	22.2	+9.7	+3,568
販売費および 一般管理費	32,021	19.3	37,959	20.8	+18.5	+5,937
営業利益	4,872	2.9	2,503	1.4	△48.6	△2,368
経常利益	5,063	3.1	2,555	1.4	△49.5	△2,507
当期純利益	4,374	2.6	1,081	0.6	△75.3	△3,292

(億円)	LOHACO		BtoB事業等		物流基盤増強等※1				合計	
	通期 計画	3Q 累計	通期 計画	3Q 累計	固定的費用		一過性費用※2		通期 計画	3Q 累計
					通期 計画	3Q 累計	通期 計画	3Q 累計		
売上高	100	78	2,400	1,745	—	—	—	—	2,500	1,824
営業利益	△ 27	△ 20	88	61	△ 17	△ 11	△ 4	△ 4	40	25

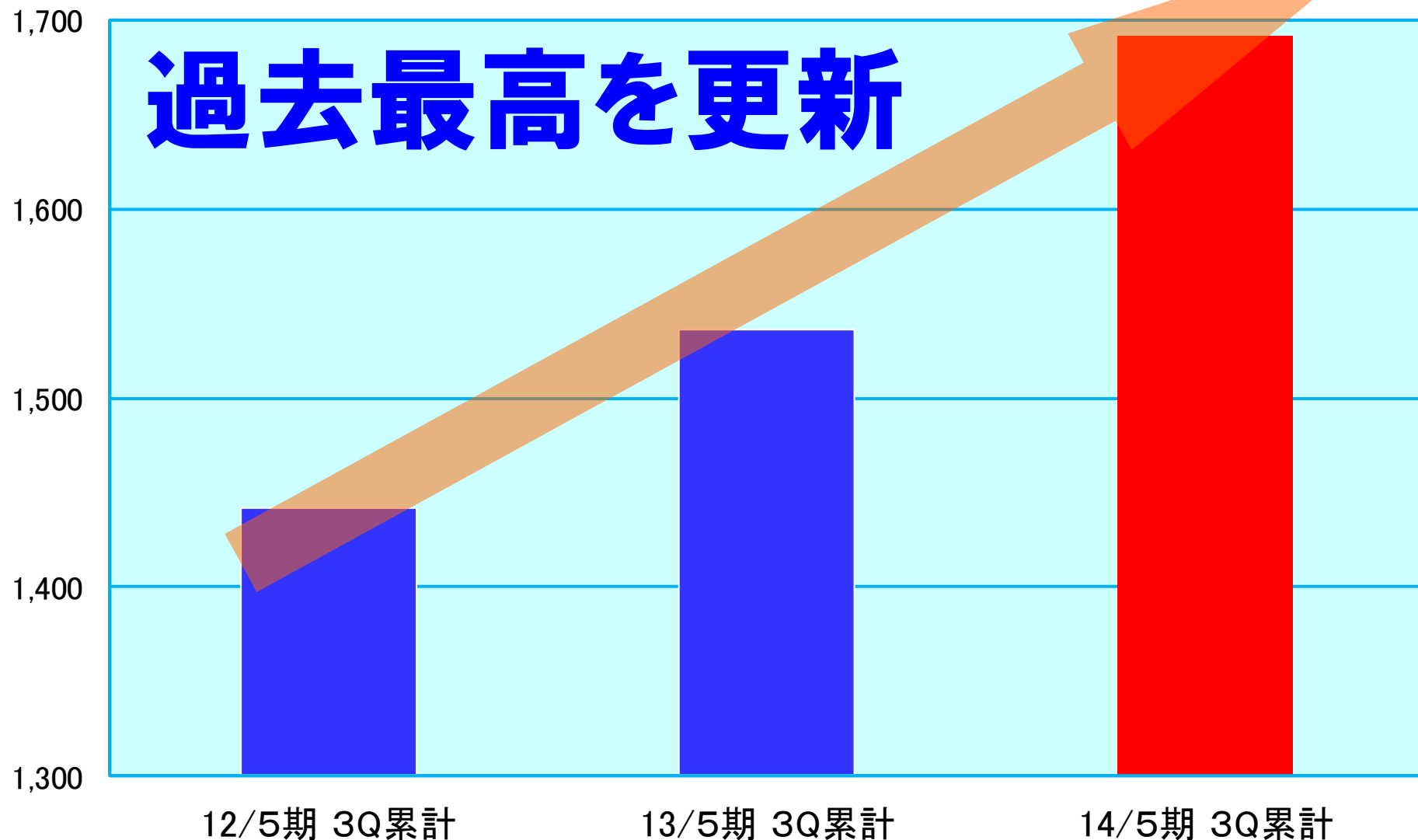
※1 当社管理会計において、物流基盤増強等に掛かる費用は、売上高基準等により最終的に各事業に配賦されます。

※2 物流基盤増強等の一過性費用は第1四半期にて計上が完了しています。

《付録》連結売上高の推移

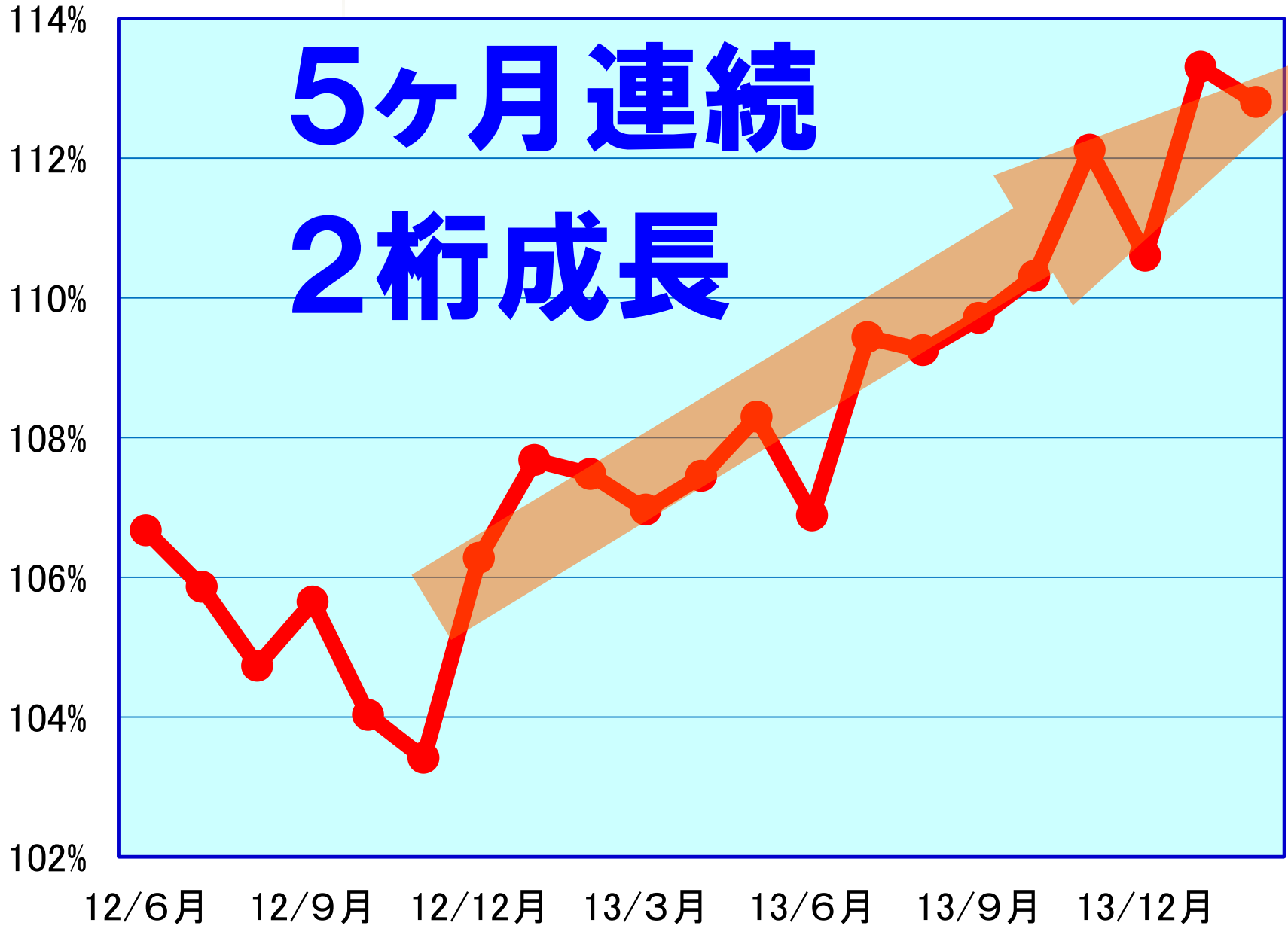
(億円)

過去最高を更新



《付録》月次連結売上高の推移 (稼働日修正後 前年同月度対比)

**5ヶ月連続
2桁成長**



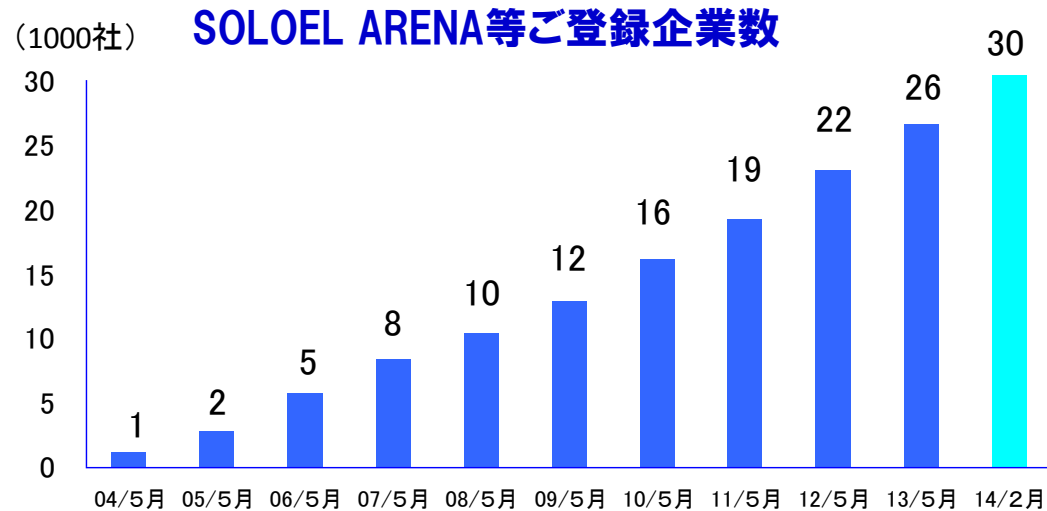
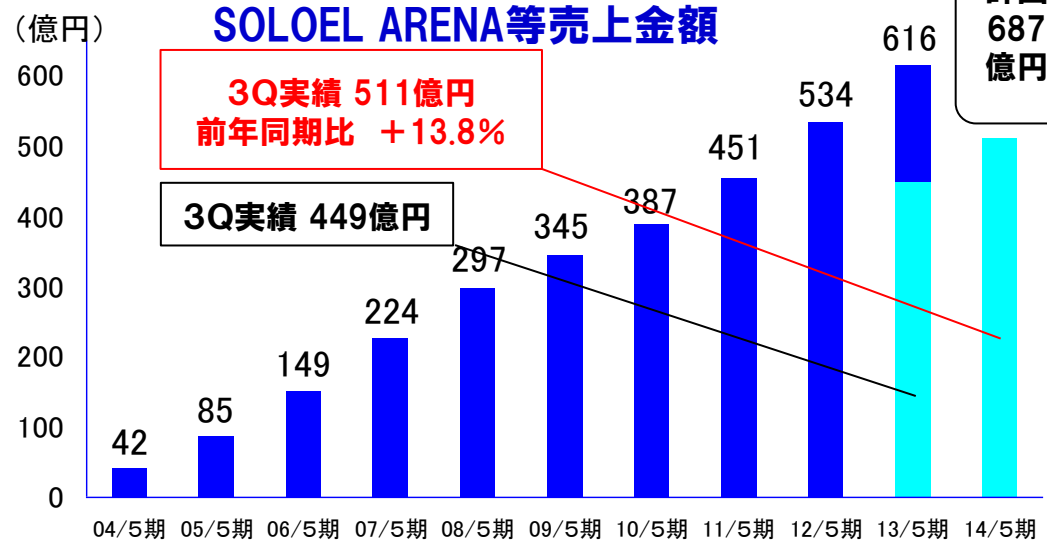
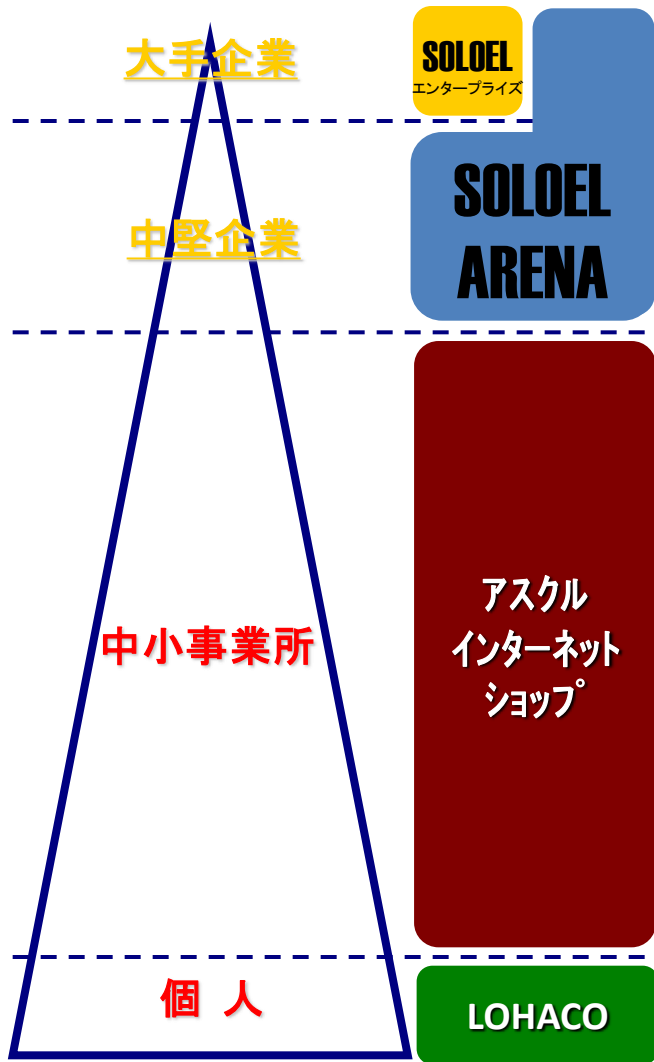
《付録》品目別売上高 単体

	13/5期第3四半期累計		14/5期第3四半期累計	
	金額 百万円	前年同期比 %	金額 百万円	前年同期比 %
OA・PC	60,282	+2.5	63,497	+5.3
文具	35,863	+7.4	38,650	+7.8
生活用品	33,911	+11.2	41,206	+21.5
ファニチャー	12,450	+5.8	13,043	+4.8
その他 (メディカル等)	11,112	+14.2	12,835	+15.5
合計	153,621	+6.5	169,233	+10.2

注力分野のMRO、メディカルが含まれる「その他」とLOHACOの主力商材である「生活用品」が成長を牽引

※MRO: Maintenance, Repair and Operationの略。ここでは主に企業が現場で消費する間接材を指す。

《付録》 SOLOEL ARENAは順調に拡大



13.8%の増収、通期計画+11.6%を上回る

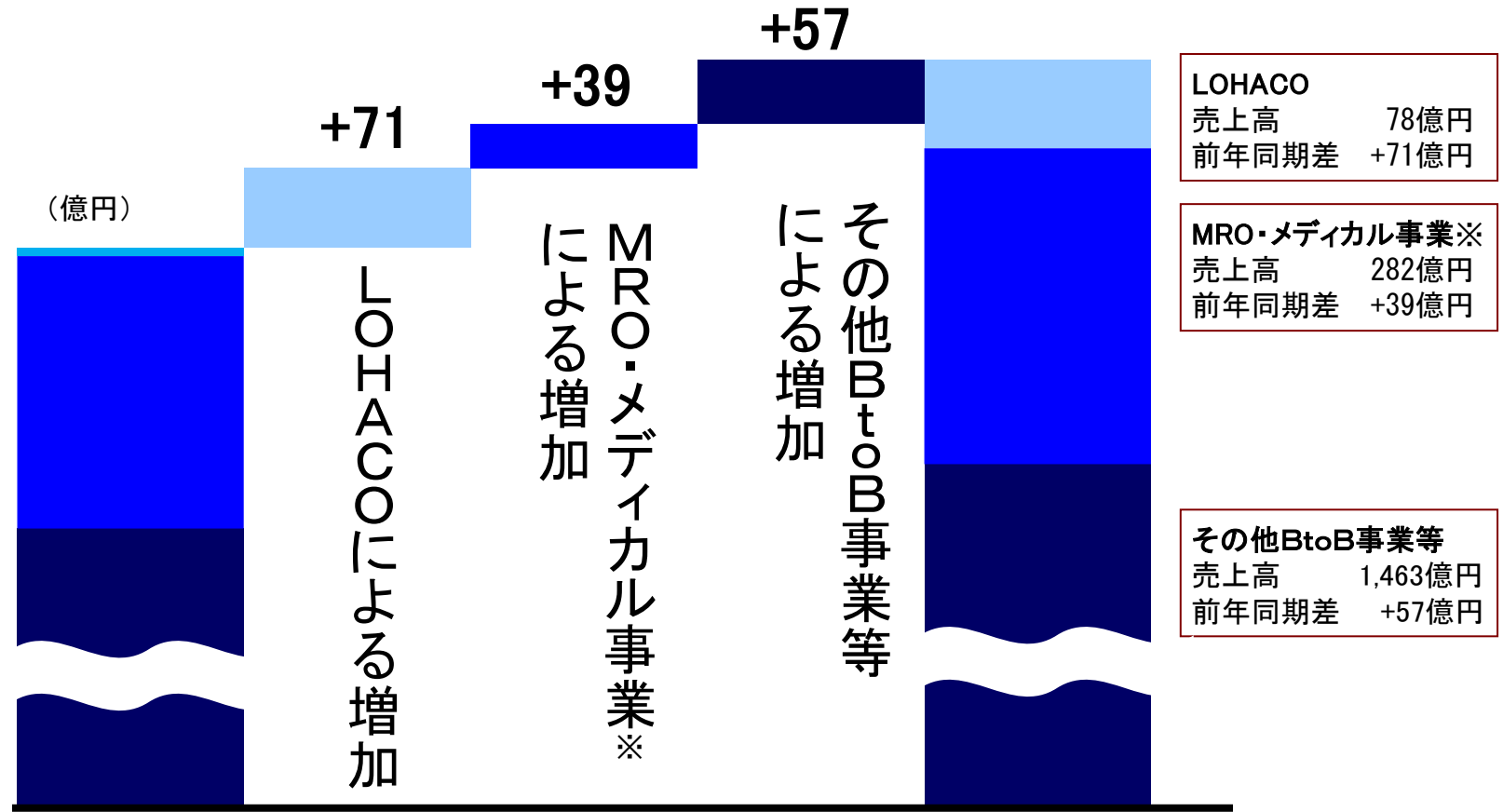
《付録》14/5期 第3四半期連結売上高の増加要因

13/5期3Q累計(実績)

売上高 1,656億円
 前年同期差 +102億円
 前年同期比 + 6.6%

14/5期3Q累計(実績)

売上高 1,824億円
 前年同期差 +167億円
 前年同期比 +10.1%



※MRO・メディカル事業はLOHACO分を除いております。

《付録》連結売上総利益の推移

(億円)

400

380

360

340

320

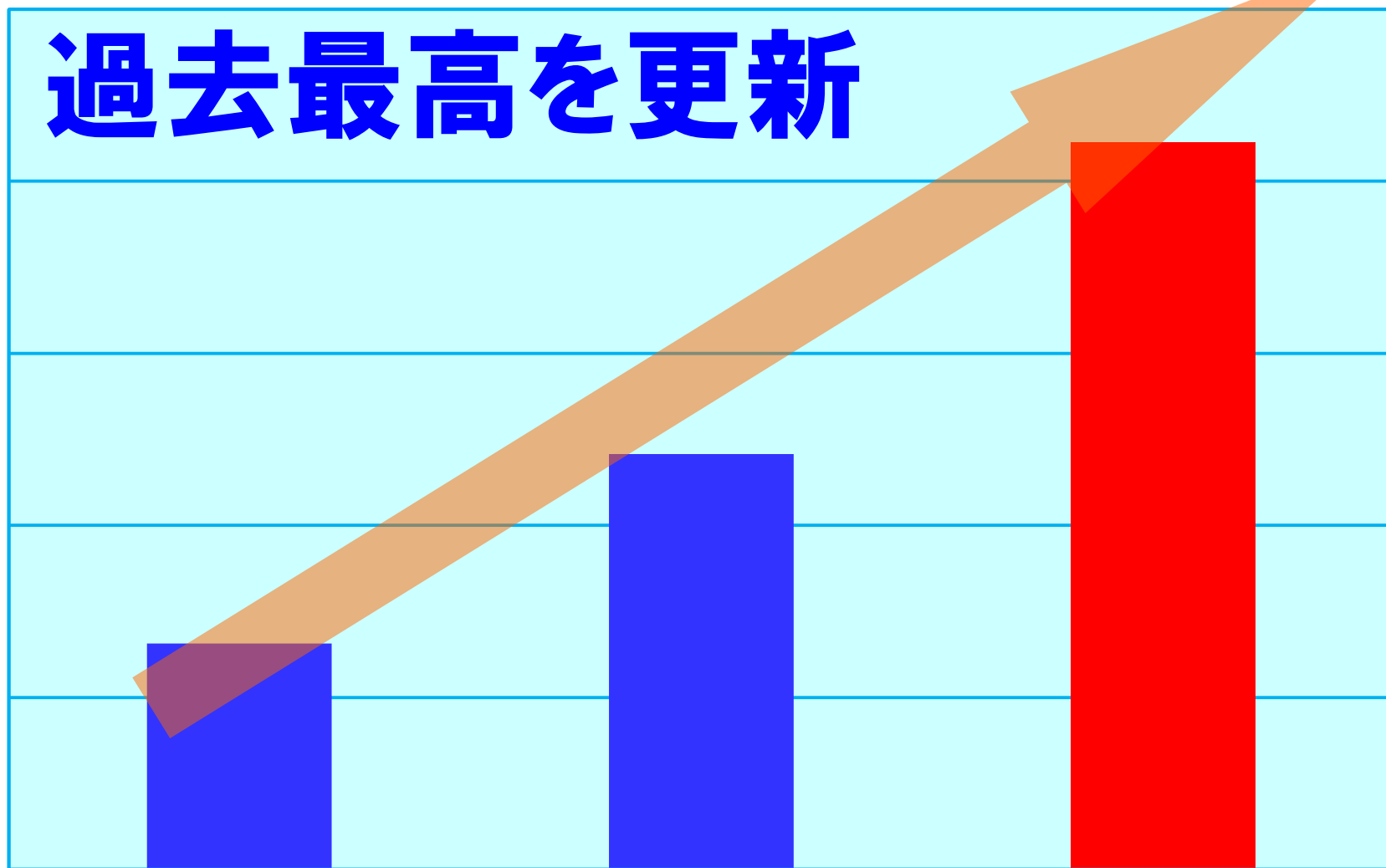
300

過去最高を更新

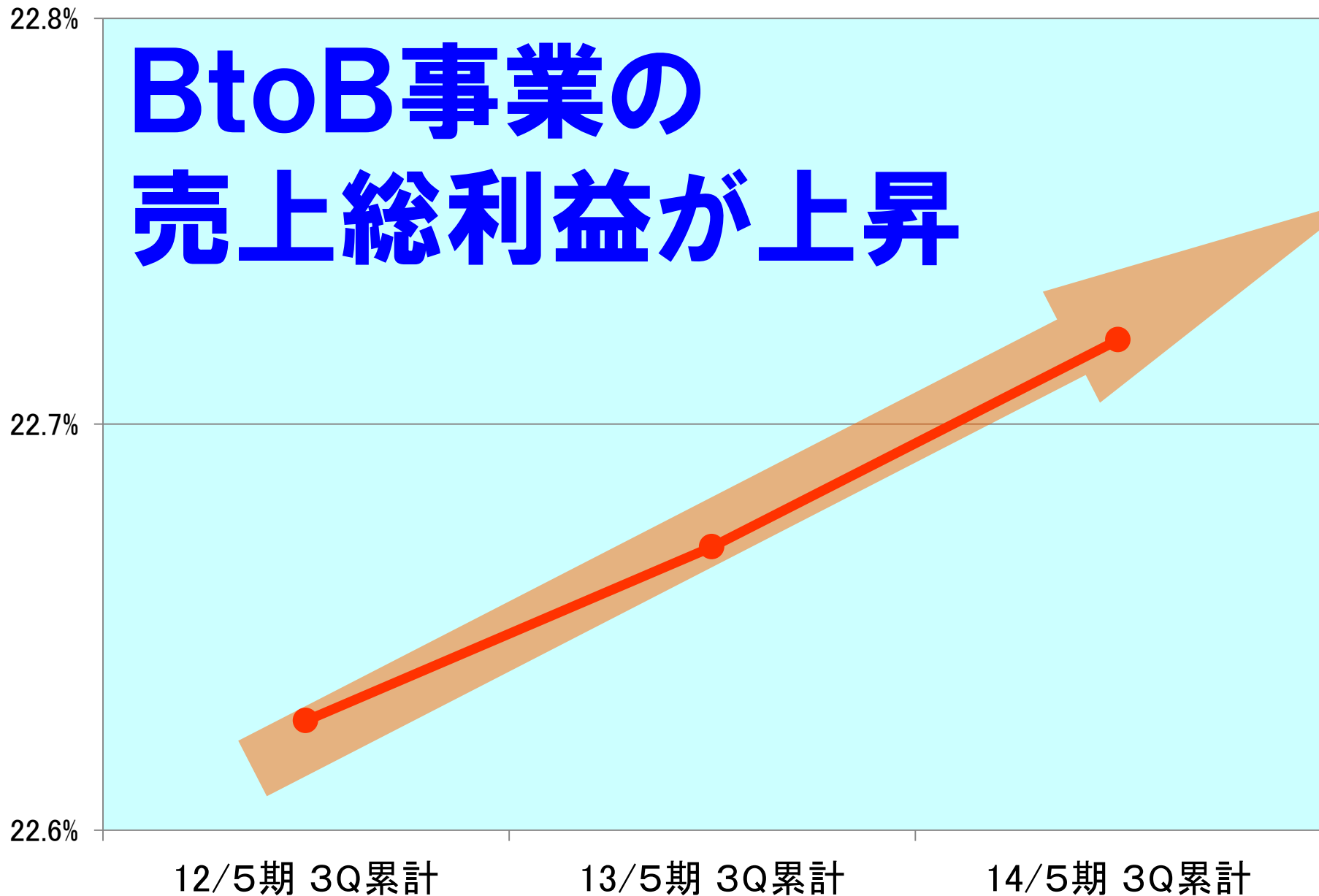
12/5期 3Q累計

13/5期 3Q累計

14/5期 3Q累計



BtoB事業の 売上総利益が上昇



《付録》連結売上総利益・販管費について

売上総利益額 404億円

前年同期差 +35億円

売上総利益率 22.2% 前年同期差 Δ 0.1ポイント

➤ LOHACOで価格戦略を実施しつつ、前年同期比並みを確保

販管費 379億円 前年同期差 +59億円

売上高販管費比率 20.8% 前年同期差 +1.5ポイント

＜販管費の前年同期差の主な内訳＞

- ・物流センター人員増加等にともなう人件費 +18億円
- ・売上高の増加および物流センター立上げにともなう
初期運用費用等の配送運賃 +17億円
- ・物流基盤増強(固定的・一過性費用) +15億円
- ・広告宣伝費・販売促進費 +5億円

《付録》設備投資について

設備投資 236億円

(年間計画 224億円)

ASKUL Logi PARK 首都圏物流基盤増強 181億円

ASKUL Logi PARK 福岡 土地取得 25億円

大阪DMC 物流基盤増強 14億円

LOHACOサイト開発 3億円

(参考)減価・ソフトウェア償却費 28億円 (年間計画 38億円)

《付録》新カタログ発刊



総ページ数	1,282 ページ
取扱商品数	約 32,500 アイテム
新規取扱商品数	約 2,550 アイテム
オリジナル商品数	約 5,700 アイテム
グリーン商品数	約 11,600 アイテム

<参考> 2013秋・冬号の概要

総ページ数：1,274ページ

取扱商品数：約31,300アイテム

「アスクルカタログ2014春・夏号」
2014年2月発刊

《付録》新カタログ発刊～独自性～

特集/ビジネスにうるおいを!

Part 1

センスが 決め手!

アスキル限定

ひとつ上の価値をご提供するアイテムや、メーカーとのコラボレーションから誕生した商品など、知恵やアイデアが詰まったアスキルオリジナル・限定販売商品。品質と価格へのこだわりはもちろん、センスの良さにも注力したアイテムです!

ハイパワーアルカリ乾電池 ←P.654
大電流領域で
トップクラスの
ハイパワーを
実現!

Asaku PRO アルカリ乾電池
大電流領域で
トップクラスの
ハイパワーを
実現!

期間限定価格
税抜き ¥18.96

Asaku PRO アルカリ乾電池
大電流領域で
トップクラスの
ハイパワーを
実現!

期間限定価格
税抜き ¥40.9

フラットファイル ←P.34
季節に合わせた
カラーで選べる
豊富な色にも
対応! 20色以上
のカラー展開!
お色直しも
可能!

期間限定価格
税抜き ¥18.96

new! ←P.245
蛍光ペン
書き始めの
筆跡が
消えにくい
消えにくい
消えにくい

期間限定価格
税抜き ¥329

オリジナルティッシュ ←P.923
ふんわり、やわらかい
肌触り。お花柄の
デザインが
お洒落!

期間限定価格
税抜き ¥284

レギュラーコーヒー ←P.774
ビジネスシーンに
あわせて選べる
3つの味のレギュラー
コーヒー。
アスキル限定
オリジナルブレンド
（100g）
（税別）

期間限定価格
税抜き ¥5.51

new! ←P.942
手指消毒液
殺菌力の子どもが
使いやすいタイプ。手
肌にもやさしい
無香料タイプ。
アスキル限定
オリジナルブレンド
（100g）
（税別）

期間限定価格
税抜き ¥1,899

KIRIN + ASKUL
小容量ミネラルウォーター

new! 期間限定価格
税抜き ¥58

大王製紙 + ASKUL ←P.905
トイレトロール
リサイクルペーパー
とアロマエッセンス
を配合した
トイレトロール
シートが
お洒落!

期間限定価格
税抜き ¥284

伊藤園 + ASKUL ←P.804
デザイン紙コップ
オフィスやレストランでの
ワンシーンモイラストにした
デザイン紙コップ!
ユニークな
デザインが
お洒落!

期間限定価格
税抜き ¥4.64

new! ←P.780
フレーバードティー(紅茶)
「ルビニア」に
華やかに仕上がった
フレーバードティー

期間限定価格
税抜き ¥6.61

小容量ボトル緑茶
どこへでも
持ちやすい緑茶
を
お洒落な
パッケージに
仕上げました!

期間限定価格
税抜き ¥6.61

独自性

PB商品のラインナップをさらに強化

《付録》新カタログ発刊～品揃え～

特集/ビジネスにうまいを! Part 2

ほしいブランドNo.1 コクヨはアスクルで!

お客様の「ほしいブランドNo.1」のコクヨが、カタログ&Web合わせて5,000点以上! 皆様の声にお応えし、コクヨの品揃えを大充実、価格もググッとお得にご提供しています!

コクヨ テープドットライナー **new** →P.121
 テープの1/4の幅! 糸よく剥がれて、きれいに仕上がります!
 テープのドットライナー
 1巻(10巻)
 1巻あたり
¥265

コクヨ あったら便利な定番アイテム **new** →P.125
 スティックの持ちこたえ、新しいパッケージで楽しめるのプリント!
¥71.5

コクヨ コピー用紙 KB用紙 →P.600
 コクヨの定番コピー用紙でお客様に喜ばれます!

コクヨ タックインデックス →P.151
 ききあいのコクヨのインデックス。
 タックインデックス ×1巻(20巻)
 1巻あたり
¥61

コクヨ 糊収整 →P.202
 糊収整の必需品、コクヨの糊収整。
 糊収整(ワット)GHT1(計4冊)約20巻
 1巻(10巻入)
 1巻あたり
¥181.5

コクヨ プリット **new** →P.125
 プリットスティック約10g
 1巻(20巻入)
 1巻あたり
¥71.5

コクヨ エアフロアビットササギ **new** →P.146
 両面刃+タンコートで、粘着テープや厚紙もサクッと切れる高品質!

コクヨ ハリナックス **new** →P.127
 ハンディタイプの針を10ヶ所に、背骨の10枚としが楽!

コクヨ ラクバリ **new** →P.116
 ローラー式でサクッと貼れる! 新開発両面テープが新登場!
 両面テープ(ラックバリ) 厚み約0.1mm
 約10m
 1巻(10巻入)
 1巻あたり
¥322

コクヨ ポップリングファイル **new** →P.75
 片手でラクラク開閉、背骨の滑らかなスムーズな開閉とじまのリングファイル。
 エコリングファイル(スリム)約20巻
 1巻(10巻入)
 1巻あたり
¥297.8

コクヨ エコリングファイル **new** →P.75
 エコリングファイル(スリム)約20巻
 1巻(10巻入)
 1巻あたり
¥500

コクヨ レポートメーカー **new** →P.47
 プレゼンに便利! コクヨの定番ファイル全アイテム揃っています!

コクヨ ファイルボックスFS **new** →P.95
 書類の整理に最適なファイルボックス。色別収納、ふた付き、サイズバラエティ豊富!

コクヨ パワーラッチキス **new** →P.130
 コンパクトなのに使える! 10冊で32枚も一瞬とい!

コクヨ レポートメーカー **new** →P.47
 レポートメーカー(薄型)約100冊
 1巻(10巻入)
 1巻あたり
¥74.8

コクヨ ファイルボックスFS **new** →P.95
 ファイルボックスFS(薄型)約100冊
 1巻(10巻入)
 1巻あたり
¥268

コクヨ パワーラッチキス **new** →P.130
 パワーラッチキス
¥454

コクヨ フラットファイルV **new** →P.98
 コクヨの定番、フラットファイルV。フルデザインアップ! しかも安い!

コクヨ キャンパスノート **new** →P.295 P.297
 キャンパスノート **セミB5 30枚**
 1巻(10巻入)
 1巻あたり
¥59

コクヨ チューブファイル(エコリング) **new** →P.92 P.93
 チューブファイル(エコリング) A4タテ
 幅50cm
 約20冊(20冊)以上
 1巻あたり
¥428

品揃え

ほしいブランドNo.1のコクヨ商品を充実

《付録》新カタログ発刊～競争力～

特集/ビジネスにうるおいを!

クリアーホルダー
厚さ0.2mmの
しっかりした作り。
定番クリアーホルダー

期間中なら
この価格!

再生材
使用

税抜き
¥4.39

期間中なら
¥67.5

ハンドソープ
ハンドソープの定番、
キレイキレイの
たっぷり使える業務用4.4ℓ
お徳用容器付

期間中なら
¥82.8

プリンター
写真高画質で
はじりもキレイな
エプソンのプリンター!

期間中なら
¥9,990

メッシュチェア
イトー牛乳の
ランバーサポート付き
メッシュチェア3色を
どへんとこの価格で!

期間中なら
¥15.2

ゼムクリップ
大量消耗品の
ゼムクリップも
安くにとことん
こだわりました!

期間中なら
¥16.5

フラットファイル
高紙厚の0.39mmで
厚さ7色から
大量使用にオススメ!

期間中なら
¥10.5

ペーパータオル
小柄サイズのペーパータオル。
きちんと拭けて、
しかも省資源・省コスト!

期間中なら
¥10.5

紙厚0.39mmで
厚さ7色から
大量使用にオススメ!

期間中なら
¥10.5

ペーパータオル
小柄サイズのペーパータオル。
きちんと拭けて、
しかも省資源・省コスト!

期間中なら
¥10.5

断然安い!!

期間限定価格で

毎日使う消耗品や
仕事場の必需品を、
おトクな期間限定価格で
ご提供。
買ぐ利用すれば
いつもよりもおトクに
購入でき、経営も
前進できます!

期間
限定
価格

2月2日から
2014年
4月19日
午後6時まで

ふせん
いつもお買得のふせん、
まじお買得!
もつとお買得!

期間中なら
¥1.43
おトク!

油性マーカー
お得な結替え式
「マッキー」を
圧替プライスで!
結替えて使えば
さらに経済的!

期間中なら
¥28

プロジェクト
最新・コンパクトな
NECのプロジェクトに
お買得モデルが
登場!

期間中なら
¥77.8

ホッチキス計
プラスの
ホッチキス計がこの価格!

期間中なら
¥0.05
おトク!

スティックのり
安くも満足!
総売価2000円未満の
スティックのり。

期間中なら
¥2.78

パイプ式ファイル
信頼のキングジム製造。
自信の作りと高品質の
両面きパイプ式ファイルが
家とめ買いで安い!

期間中なら
¥18.2

税抜き
¥205

競争力

過去最多の期間限定価格を実施

《付録》

① インターネット売上高比率

	14/5期 第3四半期累計 (3ヶ月累計)	前期差	13/5期 第3四半期累計 (3ヶ月累計)
インターネット経由	74.5%	+3.6%ポイント	70.9%
上記以外	25.5%	△3.6%ポイント	29.1%

(注1) 売上高比率は、受注ベースで記載しております。

② オリジナル商品

(単位:アイテム)

	14/5期 2月度	前期差	13/5期2月度
オリジナル商品数	5,113	+996	4,117
売上高構成比	16.3%	+1.1%ポイント	15.2%

(注1) 各期2月度の単月実績を記載しております。

(注2) 売上高構成比率算出に用いるオリジナル商品売上高(分子)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) オリジナル商品数は、メディカル&ケアカタログ、メディカルプロカタログを含みません。

《付録》

③ 設備投資

(単位:百万円)

科目名	14/5期 第3四半期累計		13/5期 第3四半期累計
	金額	前期比	金額
【設備投資額】	23,687	+761.2%	2,750
有形固定資産	22,205	+1,516.3%	1,373
無形固定資産	1,482	+7.7%	1,376

建設仮勘定(注2)	35	△96.3%	953
ソフトウェア仮勘定(注2)	184	+60.8%	114

(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一部消費税等を含んでおります。