

平成 24 年 9 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 : 2 6 7 8 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 T E L 0 3 - 4 3 3 0 - 5 1 3 0

「2013 年 5 月 期 第 1 四 半 期 連 結 業 績 概 要」 の お 知 ら せ

「平成 25 年 5 月 期 第 1 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 「2013 年 5 月 期 第 1 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



**増収増益・営業利益35%増を達成**

～(仮称)YASKULは年内スタートに向け着々と準備中～

2012年9月18日  
アスクール株式会社

(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。

「最大」「最安」「最速」「最高」「最強」等については、イメージ表現であり、その事実や実現を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。

本資料における新規事業とは、「アスマル」「愛速客楽(上海)」「SOLOELエンタープライズ」を指します。「(仮称)YASKUL」とは、ヤフー株式会社との提携により新たにスタートする一般消費者向けのオンライン通信販売事業を指します。既存事業とは前述以外を指します。

また、「BtoB」とは、企業(Business)と企業(Business)の間で行われる取引、「BtoC」とは、企業(Business)と一般消費者(Consumer)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 現在のステージ**

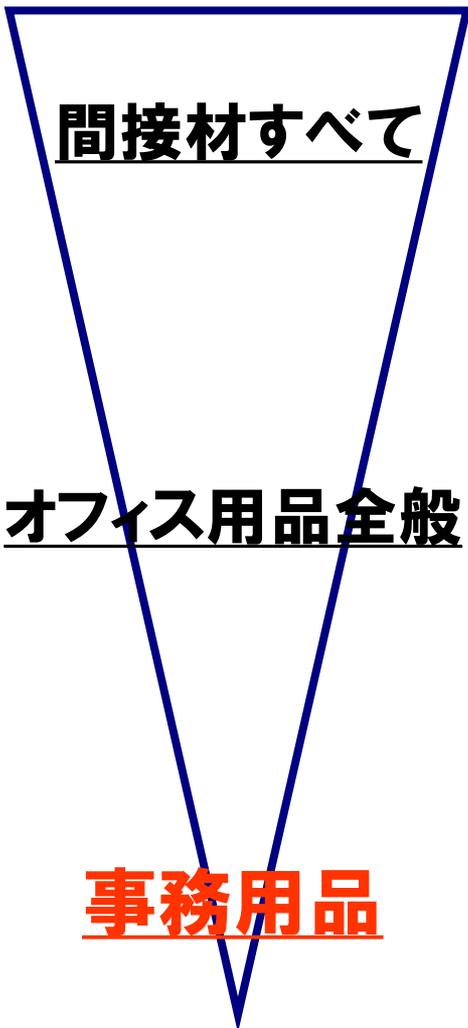
**II 第1四半期実績**

**III 施策の進捗状況**

**IV トピックス**

# オフィス通販No.1※から EコマースNo.1への 変革が本格化

# 商材の拡大



理化学用品



作業用品



医療用品



オフィス用品



事務用品



# オフィス通販の枠組みを超えて成長

# 商材の拡大



理化学用品

間接材すべて



作業用品

Webショップの取扱商材数

**29万** アイテム超へ

(2012年9月現在)

カタログの約 **10倍** の品揃え

事務用品



事務用品

# オフィス通販の枠組みを超えて成長

# ASKUL

最大の品揃え  
最安の価格  
最速の物流システム  
最高の顧客サポート

×

# YAHOO! JAPAN

最強の**集客**  
最高の**決済**

集客

品揃え

価格

決済

物流

顧客  
サポート

# 日本No.1

の新たなスマートコマースの誕生

**ASKUL**

**YAHOO!**  
JAPAN

最大の品揃え

目玉商品の集客

最  
最  
最  
最

(仮称) **YASKUL**

**年内スタート**

に向けて着々と準備中

**二口今NO.1**

の新たなスマートコマースの誕生

**当第一四半期で  
成長基盤の底固め完了  
いよいよ飛躍へ**

I 現在のステージ

II 第1四半期実績

III 施策の進捗状況

IV トピックス

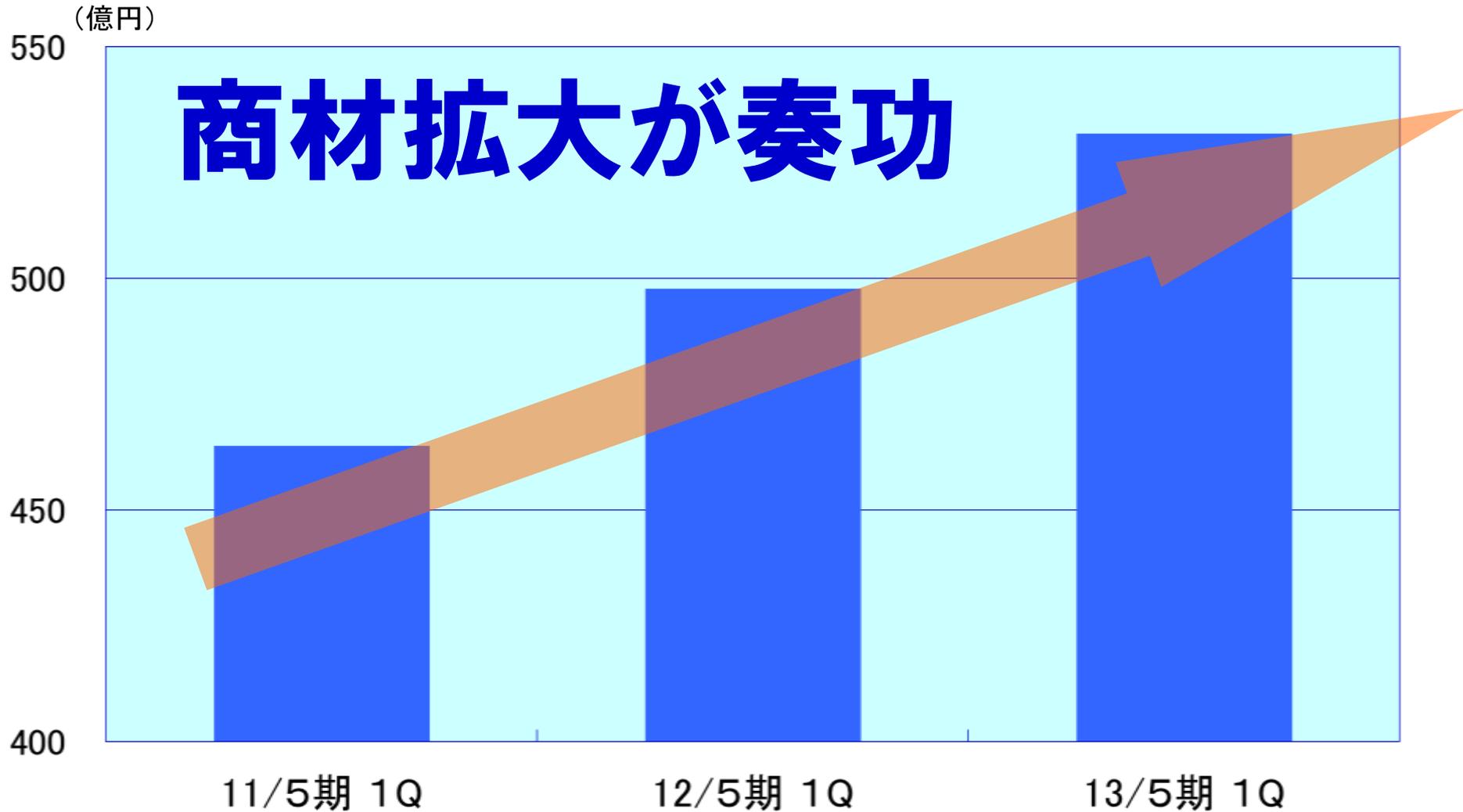
# 第1四半期連結業績の概要

	12/5期		13/5期					第2四半期 累計期間 計画 百万円
	第1四半期		第1四半期					
	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	上期 進捗率 %	
売上高	49,773	100	53,130	100	+ 6.7	+3,357	47.9	111,000
売上総利益	11,111	22.3	11,863	22.3	+ 6.8	+752	46.7	25,400
販売費および 一般管理費	9,795	19.7	10,082	19.0	+ 2.9	+287	45.4	22,200
営業利益	1,315	2.6	1,780	3.4	+ 35.4	+465	55.6	3,200
経常利益	1,299	2.6	1,739	3.3	+ 33.8	+439	54.3	3,200
税金等調整前 当期純利益	1,817	3.7	1,728	3.3	△ 4.9	△88	59.6	2,900
当期純利益	857	1.7	915	1.7	+ 6.8	+58	65.4	1,400

災害損失戻入益  
→5億円特別利益計上

## 4四半期連続で増収増益 営業利益は35%大幅増益

- 売上高は商材拡大の効果等により、前年同期比6.7%プラスの33億円増収、500億円を突破し過去最高を更新
- エージェント向けインセンティブの増加額(1.8億円=売上割戻)を吸収し、売上総利益率は前年同期の水準を確保  
増収により売上総利益額は過去最高を更新
- さらに販管費は、新規事業の収益改善に加え、コスト削減活動により売上高販管費比率が前年同期比で0.7ポイント改善  
結果、営業利益は前年同期比35%プラスの大幅増益を達成
- 特別利益の計上がなくなるも、当期純利益は増益を確保



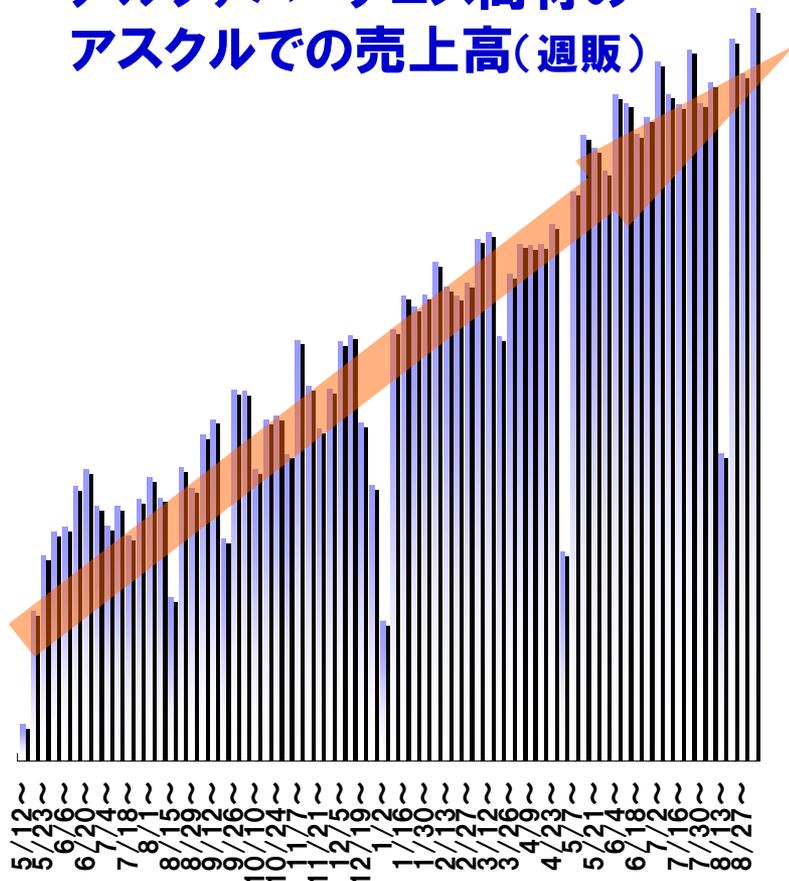
500億円を突破し、過去最高の売上高を更新

	12/5期第1四半期		13/5期第1四半期	
	金額 百万円	前年同期比 %	金額 百万円	前年同期比 %
OA・PC用品	18,841	△1.6	19,247	+2.2
事務用品	10,456	+1.7	11,254	+7.6
オフィス生活用品	10,235	+3.9	11,222	+9.6
オフィス家具	3,824	+7.1	4,102	+7.3
その他	2,896	+5.2	3,302	+14.0
合計	46,254	+1.4	49,129	+6.2

- 全てのカテゴリでプラス成長、前年同期比で伸長率加速
- 注力分野のMRO商材が含まれる「その他」「事務用品」のカテゴリの成長が顕著

# MRO商材の売上は着実に拡大

## アルファパーチェス商材の アスクルでの売上高(週販)



**現場作業用品**

2012年  
8月21日～9月  
4日までの  
期間限定

工場の現場、建設現場、倉庫など  
あらゆる現場で  
役立つ商品を  
集めました!

日ごろの作業の  
場から、  
現場のフィット感  
を追求した  
現場作業用品  
¥242 → 344

all new

毎週タイプの  
新しい  
買付アイテム!  
¥2,280  
→ 307

品類と価格に  
こだわった  
トウシューズ  
¥688  
→ 363

現場作業用品

品名	価格
現場作業用品-現場用品	342
現場用品	370
現場作業用品-トウシューズ	370
現場作業用品-トウシューズ	411

現場作業用品の品類とは

カタログ2800点以上!

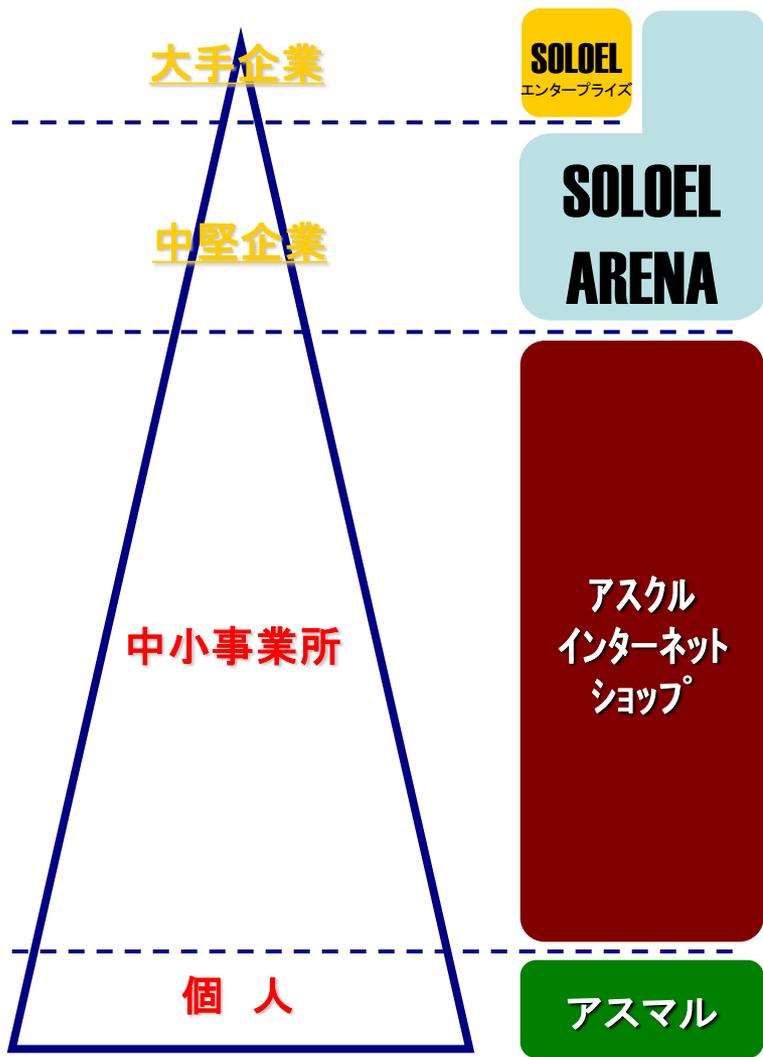
Webなら16万5700点以上!

例えば、こんなWeb限定商品も!

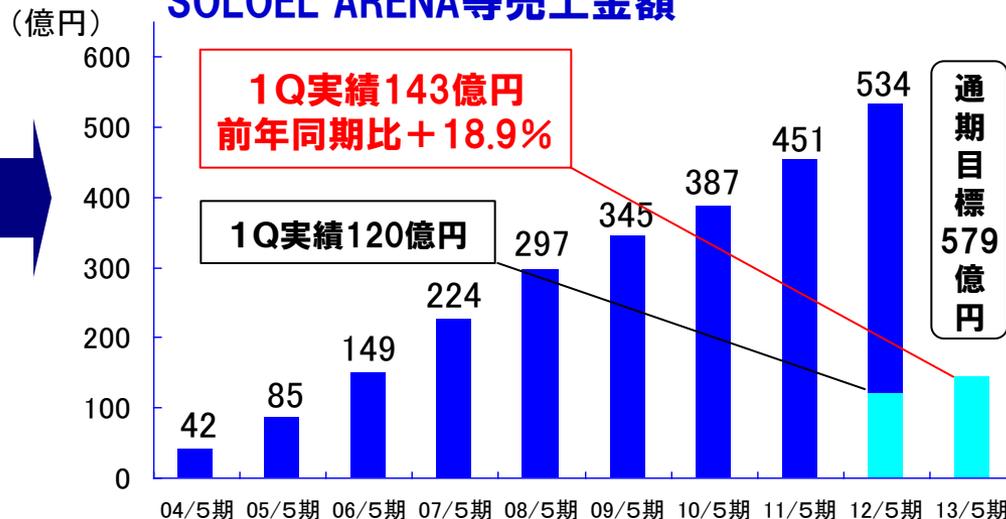
<http://www.askul.co.jp/>

- アルファパーチェス商材は週販30百万円突破
- 今後はPB投入でMRO商材の販売を加速

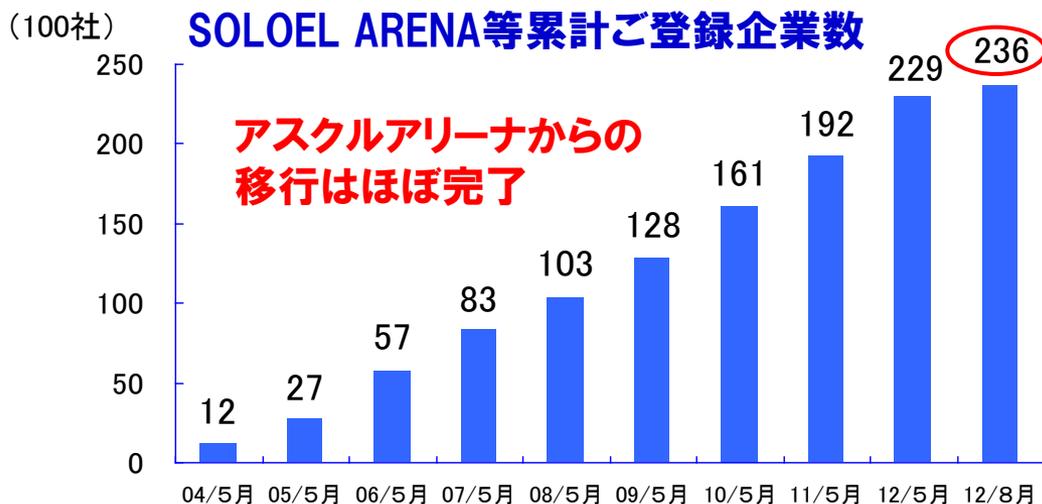
# SOLOEL ARENAは計画を上回る進捗



## SOLOEL ARENA等売上金額



## SOLOEL ARENA等累計ご登録企業数

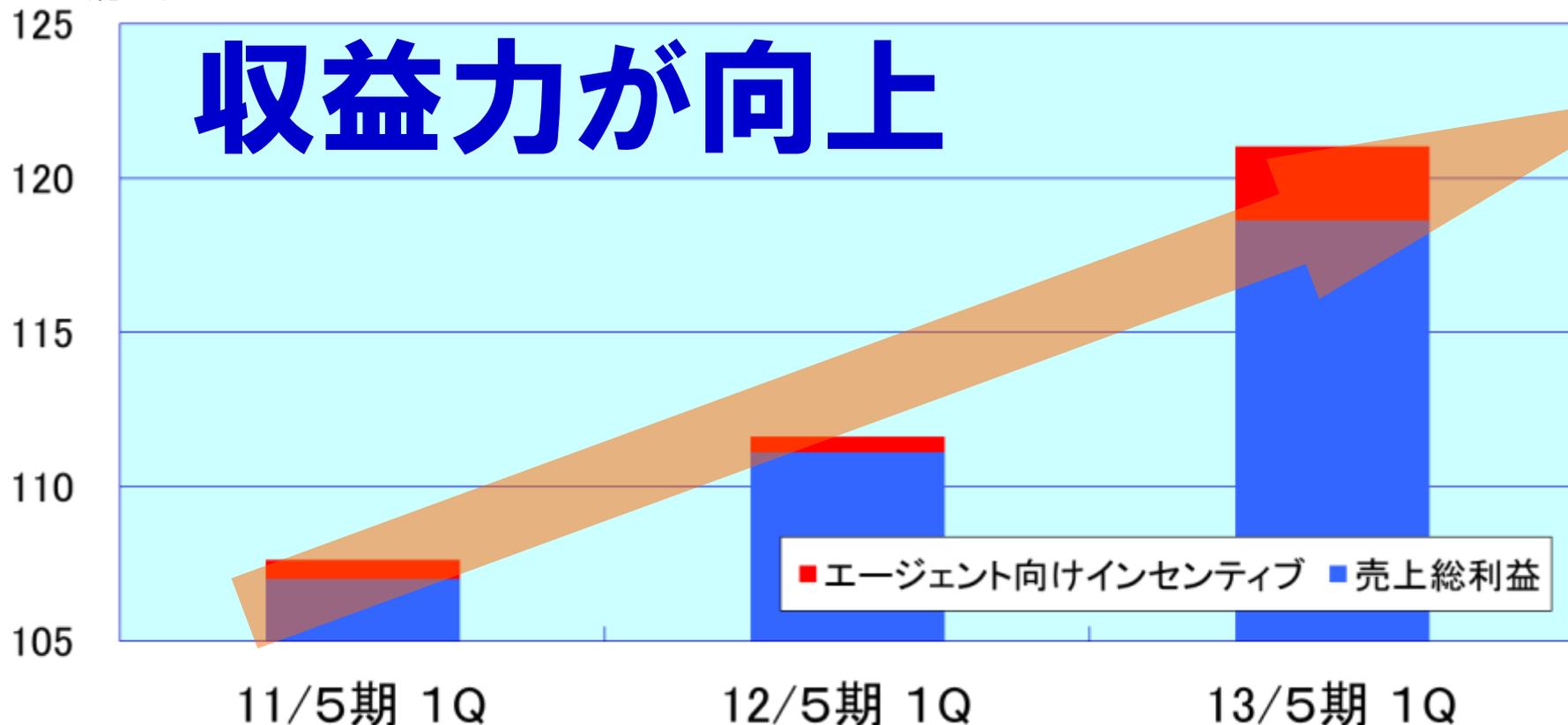


前年同期比+18.9%の増収、通期目標+8.4%を上回る

# 第1四半期売上総利益の推移

(億円)

## 収益力が向上



売上総利益率 23.1%

22.3%

22.3%

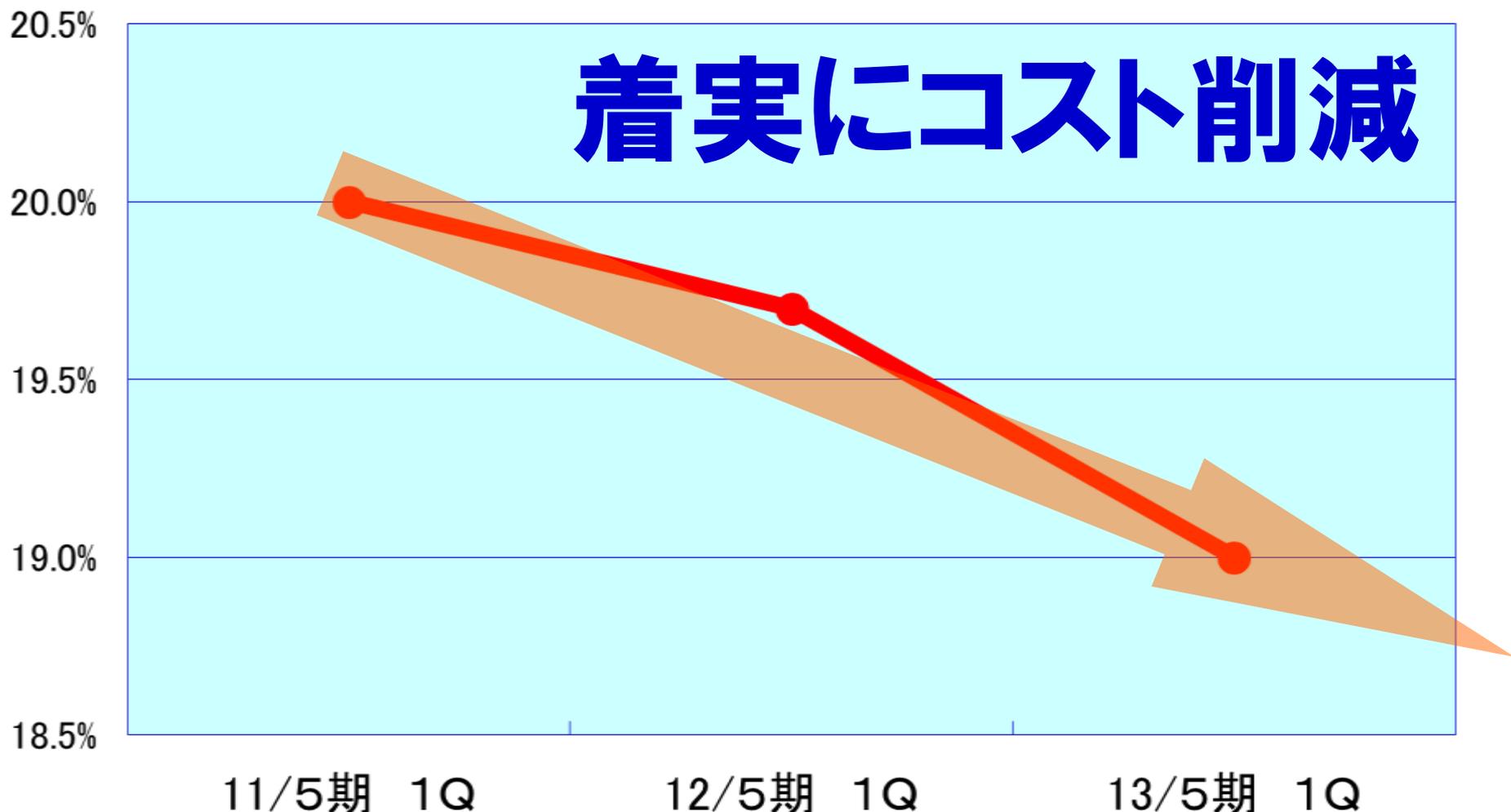
売上総利益率 23.2%

22.4%

22.7%

(エージェント向けインセンティブ除く)

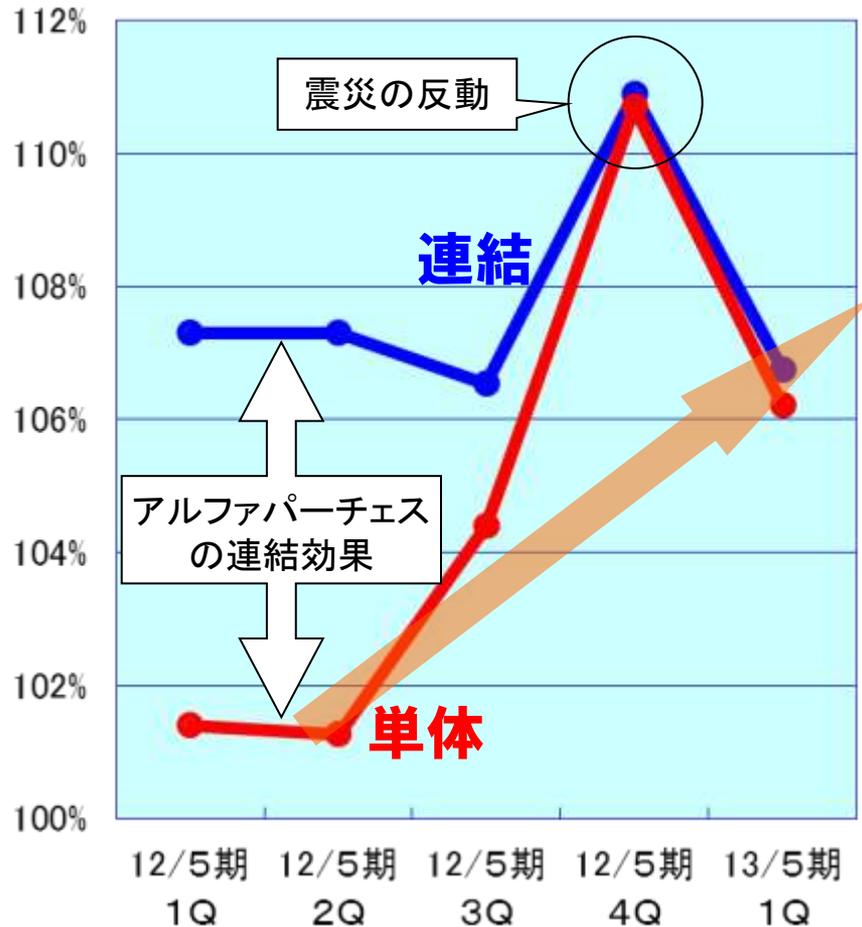
売上総利益額は過去最高、ベース利益率は回復



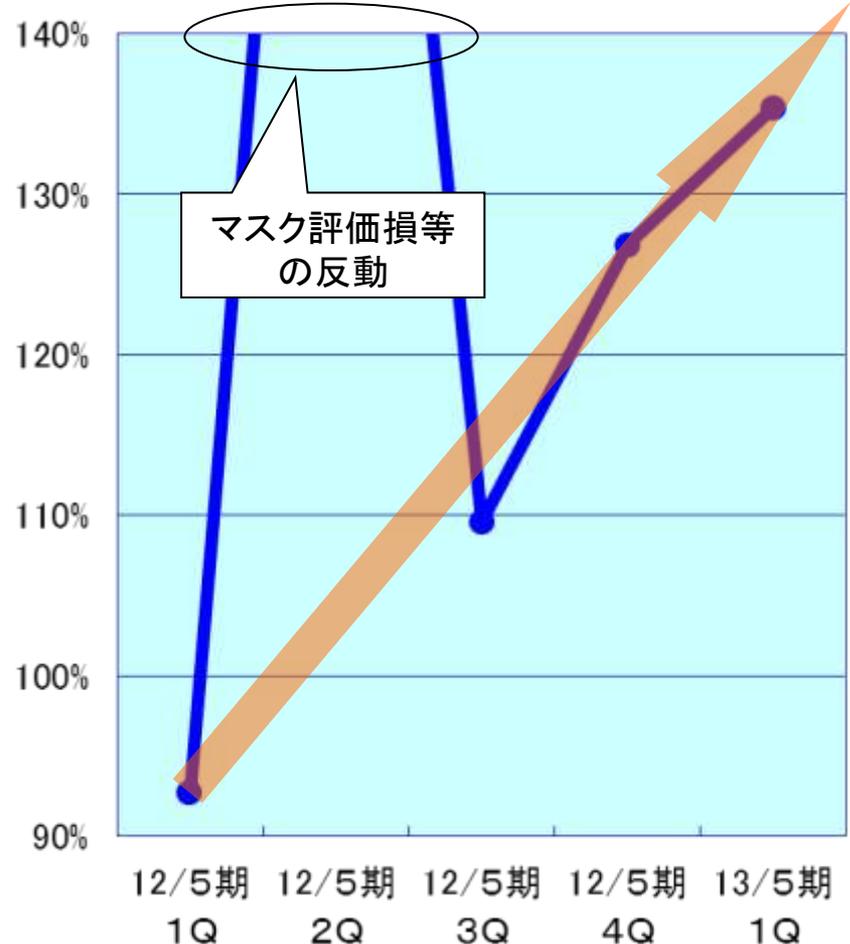
**BPRの加速によりさらなる効率化をめざす**

# 売上高・営業利益前年同期比の推移

## 売上高前年同期比(3ヶ月)

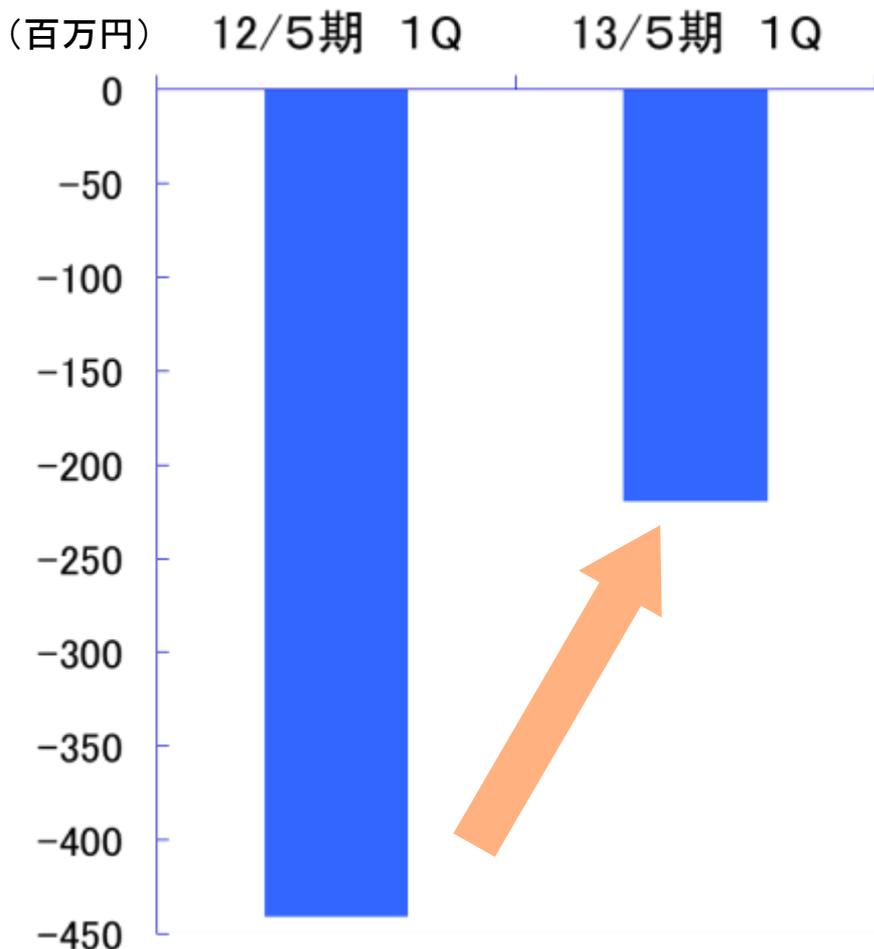


## 営業利益前年同期比(3ヶ月)



ベースの増収・増益率は拡大傾向

# 新規事業の営業損益の状況



## アスマル

- これまで培ってきたノウハウ・知見とともに、2012年内を目処に(仮称)YASKULへの融合を視野

## 愛速客楽(上海)

- 抜本的な事業の再構築を検討

## SOLOEL エンタープライズ

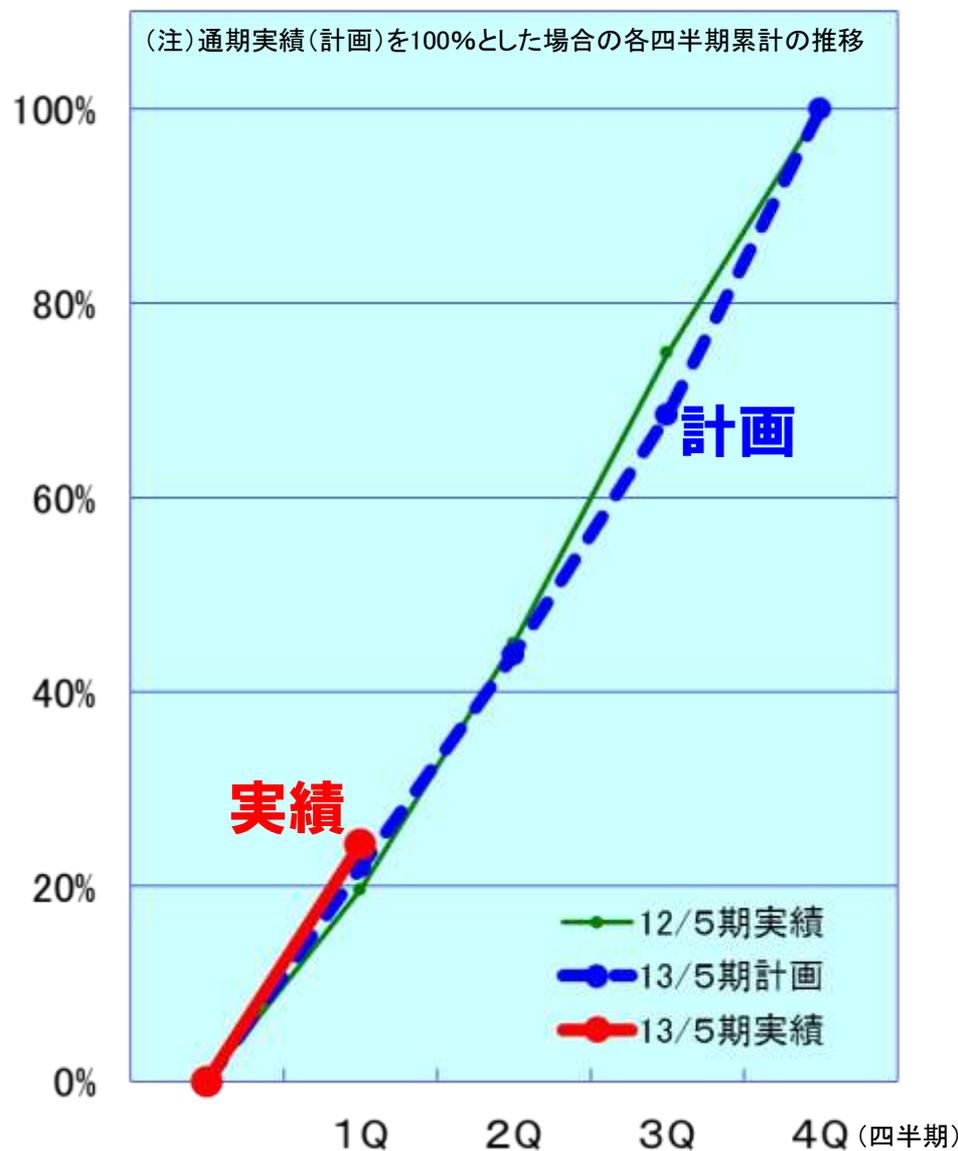
- 共同購買の取り組みの深化により、13/5期中の単月黒字に目処
- 中立性確保による事業展開スピードの向上を目的に13/5期中の分社化を検討

新規事業の営業損益は引き続き改善傾向

- 第1四半期は、計画を上回る
- 前年同期比においても高い進捗率

通期計画達成  
に向け堅調

## 営業利益の進捗比較



設備投資	3.0億円
(年間計画	274億円)
SOLOEL ARENA	0.4億円
次世代Web開発	0.3億円
(仮称)YASKULサイト	0.3億円

(参考)減価・ソフトウェア償却費 6億円 (年間計画 34億円)

- 設備投資はほぼ計画通りの進捗
- 第2四半期から物流投資がスタート

# 13/5期 連結業績の見通し

	12/5期 通期実績		13/5期 通期計画		
	金額	売上高 比率	金額	売上高 比率	前期比
	百万円	%	百万円	%	%
売上高	212,932	100	239,000	100	+ 12.2
売上総利益	47,490	22.3	56,000	23.4	+ 17.9
販売費および 一般管理費	40,873	19.2	48,700	20.4	+ 19.1
営業利益	6,617	3.1	7,300	3.1	+ 10.3
経常利益	6,504	3.1	7,200	3.0	+ 10.7
当期純利益	2,301	1.1	4,300	1.8	+ 86.8

**通期計画は期初予想を据え置く**

I 現在のステージ

II 第1四半期実績

III 施策の進捗状況

IV トピックス

# 商材の拡大



理化学用品

間接材すべて



作業用品

今期目標 **50万** アイテムに向けて

工場系の商材約 **6万** 点を投入

累計 **35万** アイテムへ

(2012年10月予定)

事務用品



事務用品

# オフィス通販の枠組みを超えて成長

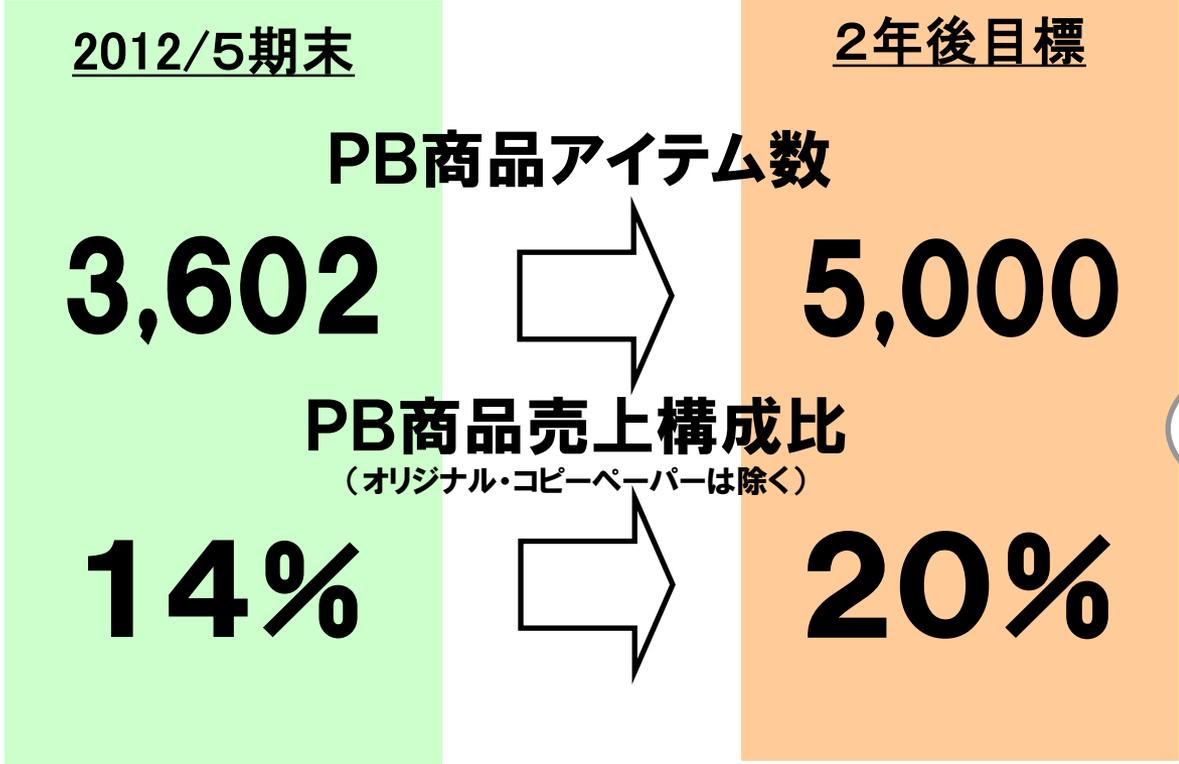
# PB商品の開発



復興支援寄付企画スタート  
 Kodomo Art Project  
 / 復興支援企画



SNS連動のPBシリーズをスタート



ディズニー×スウェーデンデザイナーのコラボも



オリジナル・デザイン商品

# PB商品の売上拡大により収益性を向上

©Disney

# PB商品の開発

SNS連動のPBシリーズをスタート

PB商品を紹介する小冊子を発刊！！

復興支援寄付企画スタート  
Kodomo Art Project  
/ 復興支援企画



2012年8月発刊の新カタログで  
PB商品数は一気に**10%**増加の  
**3,970**アイテムへ

オリジナル・デザイン商品

# PB商品の売上拡大により収益性を向上

©Disney

News

1 **現場のチカラ** デビュー。

アスクルだけの現場を支える作業用品ブランド

2つのシリーズで展開します。

**ベーシック**

圧倒的価格の

現場のコストを削減

現場も納得の品質

たとえば

8ゲージ、約600gの特殊厚手が標準サイズ!

¥242

ブルーシート ¥450

PPDも ¥104

**プロ仕様**

高品質&高機能の

プロが指名する品質・性能

たとえば

軽量薄型折りコシ ¥9,337

物流の現場が求める軽さと約21%の省スペース化を実現した軽量薄型折りコシ ¥1,125

トップメーカーとのコラボレーション

たとえば

ブレーキ付樹脂製台車 ¥9,382

¥5,780

プラスワンの機能

たとえば

スマートフォン対応厚手 ¥9,345

¥99.4



**作業用手袋、保護用品、ブルーシート、ロープ、テープ、オリコン、台車など、合計100アイテム**

- 価格の「ベーシック」品質の「プロ仕様」で展開
- 順調な滑り出し、続々と新たな商材を投入予定



地域ショールーム(仙台)での  
エージェントによる家具営業



**仙台** 2012年7月  
オープン

**東京** 2012年2月  
オープン

**大阪** 2012年6月  
オープン

アスクルによる直営

## 営業拠点+ショールーム設置

- ・エリアエージェントとのリレーション強化
- ・エリア特性を生かしたマーケティングの実践
- ・ショールームを機軸とした物件家具事業の強化

地域に根ざした営業活動によりお客様基盤を拡大

## (仮称) **YASKUL**

### 以下の内容をステアリングコミッティーで検討・決定

- |                  |          |
|------------------|----------|
| ・コンセプト(ミッション・理念) | ・サービス名称  |
| ・コア戦略            | ・中期計画    |
| ・マーケット戦略(お客様・商品) | ・サービスレベル |
| ・システム要件          | ・サイトイメージ |
| ・集客方針、キャンペーンプラン  | ・配送サービス  |
| ⋮                | ⋮        |

- (仮称)YASKULは年内スタートに向け着々と準備中
- 今期売上高180億円・黒字スタートの目標に変更なし

# Before



# After ♥



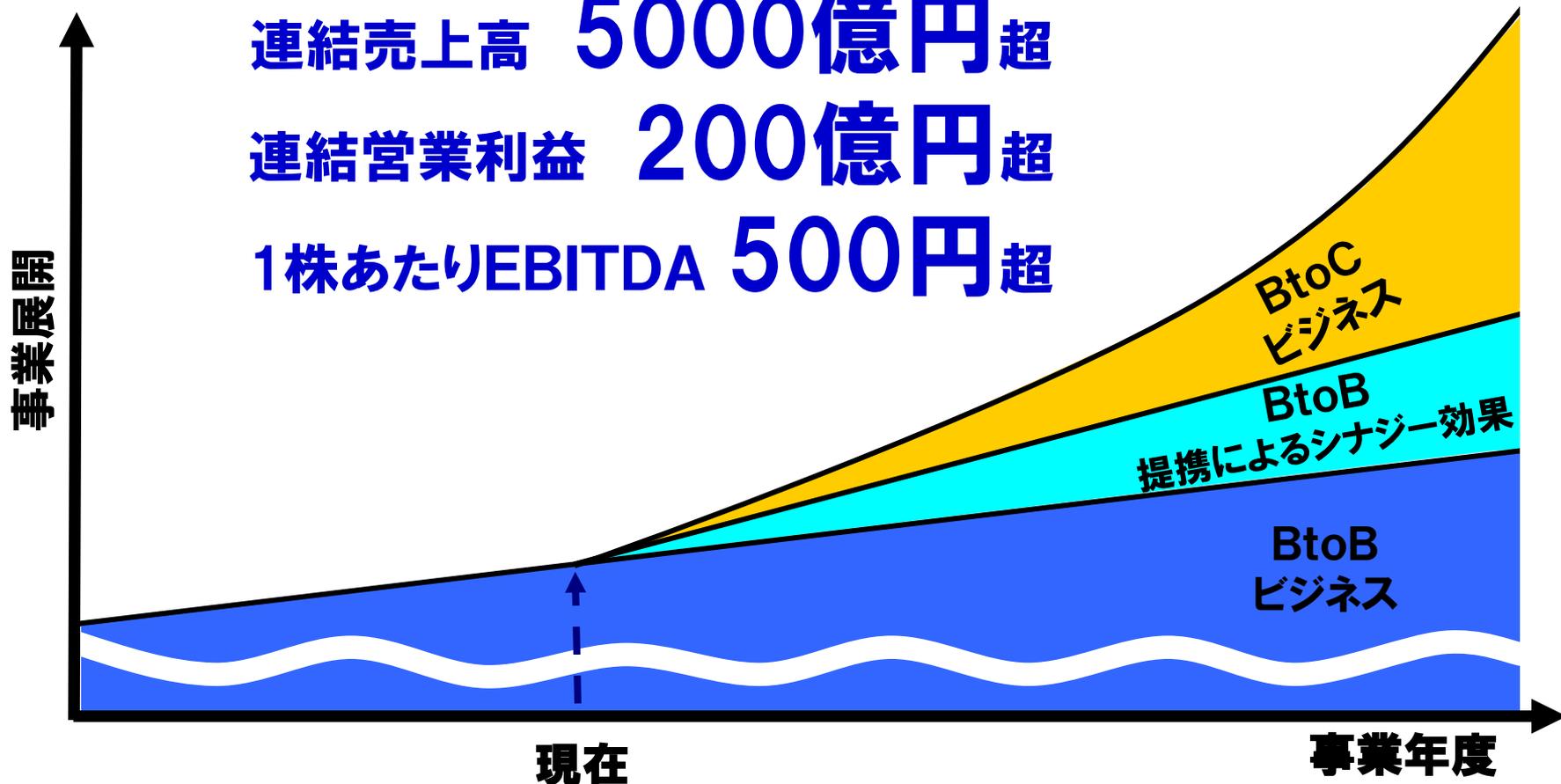
**詳細については近日公開予定**

## 17/5期のターゲット

連結売上高 5000億円超

連結営業利益 200億円超

1株あたりEBITDA 500円超



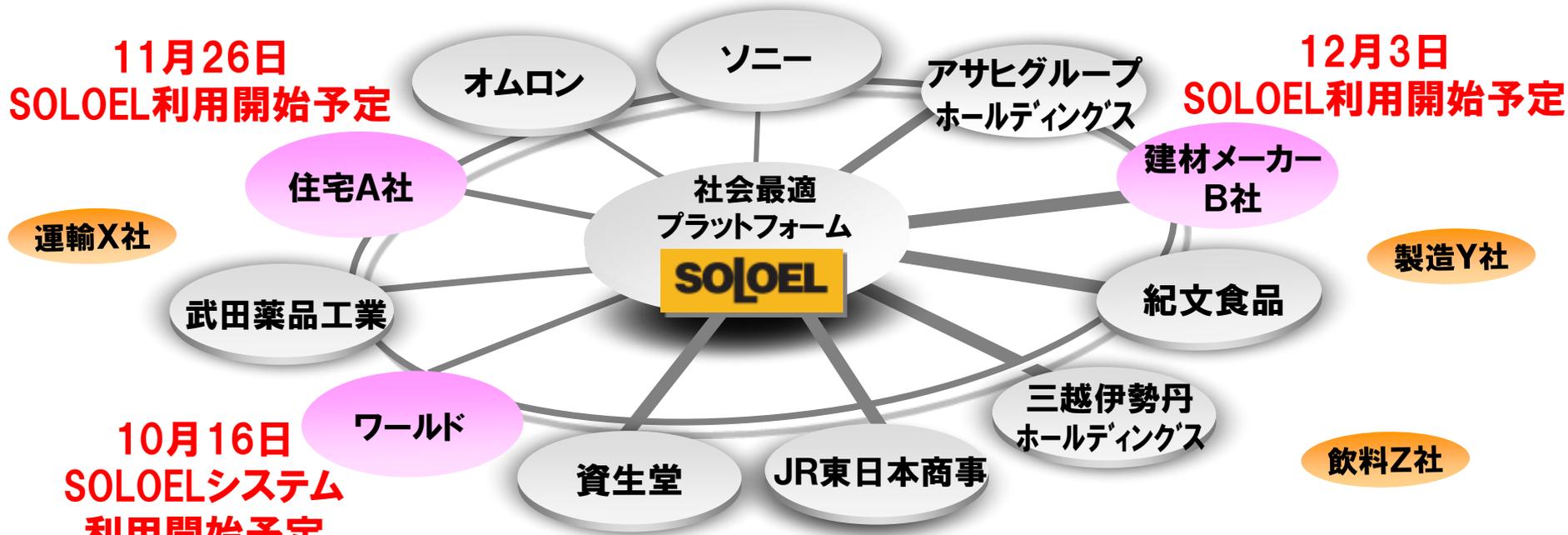
I 現在のステージ

II 第1四半期実績

III 施策の進捗状況

IV トピックス

## 社会最適な間接材購買プラットフォームを構築する



**共有**

システム/取組みノウハウの共有

**共創**

標準化/共同化

**共生**

社会最適

**9企業グループ  
255社**

\* 住宅A社様/建材メーカーB社様を除く

共同購買の取り組みに超大企業の関心が高まる



# 新カタログ発刊～ポスター広告～



## ●掲出場所：期間

- ① JR東日本 恵比寿駅 : 9/2～9/8
- ② JR東日本 秋葉原駅 : 9/3～9/9
- ③ 東京メトロ 有楽町駅 : 9/3～9/9
- ④ 東京メトロ 池袋駅 : 9/3～9/9
- ⑤ JR東日本 新橋駅 : 9/10～9/16
- ⑥ 東急(田園都市線) : 9/10～9/16

定番商品の価格優位性からMRO等の  
商材拡大に至るまで認知度向上を企図

# 新カタログ発刊～競争力～



オリジナルティッシュ スマートコンパクト  
1パックから期間限定で1か月さらにお安く!

アスクル史上最大級 約2000点の 期間限定価格をはじめ、 お客様にご好評 いただいている 商品を中心に、 さらにお求めやすい 価格にしました！ ぜひご利用ください！

人気の定番商品や、よく使う消耗品まで **もっと安く!**

アスクルアルカリ乾電池  
使用推奨期間5年、  
安心品質の  
アルカリ単1形乾電池が  
さらに安く

1本あたり **¥94.8**

¥197

¥486

¥69

¥112.7

¥2,568

¥118

¥4.54

¥950

¥312.8

¥237

¥2.94

¥1,980

¥68

¥229

¥8,980

¥128

¥1.88

¥2,568

¥95

¥85

¥69

¥17.3

¥486

¥669

¥278

**競争力**

定番商品の価格優位性をさらに強化

もっと  
つかえる  
アスクルへ。  
第2弾 その2

all new

## もっと便利に!

お客様の声を商品に!

お客様の声  
仕事場の臭いを取り除きたい!

脱臭力と  
タイマー機能を  
強化した  
加湿空気清浄機。

加湿空気清浄機(アスクル限定モデル)  
2台以上ご注文時  
1台あたり

税込  
**¥37,800**  
(税別 ¥36,000)

パナソニックと  
共同企画した  
空気清浄18畳  
対応モデル!

アスクルオリジナル  
活性炭量を増やして  
スピード脱臭  
を実現!

アスクルオリジナル  
入(12時間)  
切(1.8時間)  
タイマー付きで便利!

エコナビ機能で  
約10%の  
省エネを実現

「ナノイー」で  
花粉や花粉  
被害菌などを除菌

お客様の声  
無線マウスは速くて使いこい!

軽量リチウム電池で  
使い心地も軽やかな  
高速スクロールマウス。

アスクル + ASKUL  
高速スクロールマウス(独創)

税込  
**¥3,580**  
(税別 ¥3,480)

軽量化して  
使い心地を  
向上!

アスクルオリジナル  
高速スクロールマウス  
4

アスクル限定販売  
アスクルオリジナル  
高速スクロールマウス  
4

「お仕事を  
こまめにほいな電器」  
コミュニティサイトへGO! → [www.askul.co.jp/hoshina/](http://www.askul.co.jp/hoshina/)

## もっと楽しく!

アスクルオリジナル

日々たくさん寄せられるお客様の声を元に、  
もっと便利で役立つ商品や、高品質とデザイン性を両立した、  
オリジナルアイテムや限定販売アイテムを企画しています。  
アスクルでしか買えない商品をぜひお試しください!

ミッキーマウス柄の  
オリジナル  
断熱カップ。

→ P676・P840  
アスクル 断熱カップ ミッキーマウス

お子様  
連れの多い  
接客スペース  
などに。

105ml  
1箱(1800個入)  
個あたり

**¥9.98**  
(税別 ¥9.51)

秋冬に大活躍する  
断熱カップにも  
ミッキーマウス柄が  
新登場!

華やかな  
ギフトショップ柄の  
アスクルオリジナル  
断熱カップ

アスクル オリジナルギフトショップ チェストナフ  
→ P882

アスクルオリジナル  
断熱カップ  
55  
→ P261

アスクルオリジナル限定販売商品

税込  
**¥259**  
(税別 ¥250)

税込  
**¥98**  
(税別 ¥95)

もっとたくさん、**3970点超!!**

**独自性**

お客様の声を生かした商品を多数導入





サプライヤの東邦金属工業株式会社と協力し  
環境に配慮したエアダスターを商品化  
オフィスへの販売体制をいち早く構築

## 商品の特徴

- ・環境配慮(地球温暖化係数6)
- ・難燃性(燃焼速度ゼロ)
- ・噴射力(10秒あたり20g)

⇒3拍子揃ったエアダスター

ASKUL 限定販売

▼受賞商品



【主催】日刊工業新聞社

価格も含め環境意識の高いお客様ニーズに対応

# 付 録

## ① インターネット売上高比率

	13/5期 第1四半期	前期差	12/5期 第1四半期
インターネット経由	69.6%	+2.3%ポイント	67.3%
上記以外	30.4%	△2.3%ポイント	32.7%

(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)

	13/5期 8月度	前期差	12/5期 8月度
オリジナル商品数	3,602	+258	3,344
売上高構成比	14.3%	+1.0%ポイント	13.3%

(注1) 各期8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) 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を含みます。

## ③ 設備投資

(単位:百万円)

科目名	13/5期 第1四半期		12/5期 第1四半期
	金額	前期比	金額
【設備投資額】	392	△0.4%	393
有形固定資産	119	△22.1%	152
無形固定資産	272	+13.3%	240

建設仮勘定(注2)	6	△23.0%	8
ソフトウェア仮勘定(注2)	167	△16.3%	199

(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。

(注3) 2013年5月期第1四半期における主な設備投資は以下の通りであります。

SOLOEL ARENA	0.4億円
次世代Web開発	0.3億円
(仮称)YASKULサイト	0.3億円