

平成 24 年 3 月 15 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 ・ IR ・ 広 報 統 括 部 長 玉 井 継 尋 TEL 03-4330-5130

「2012 年 5 月 期 第 3 四 半 期 連 結 業 績 概 要」 の お 知 ら せ

「平成 24 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 「2012 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 ま た は 監 査 法 人 の 関 与 は ご ざ い ま せ ン。

以 上

2012年5月期 第3四半期連結業績概要



2四半期連続で増収営業増益を達成 第2成長期は着実な軌道へ

~2万社を超えるお客様の
SOLOEL ARENAへのバージョンアップを開始~

2012年3月15日
アスクル株式会社



(ご注意)

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。

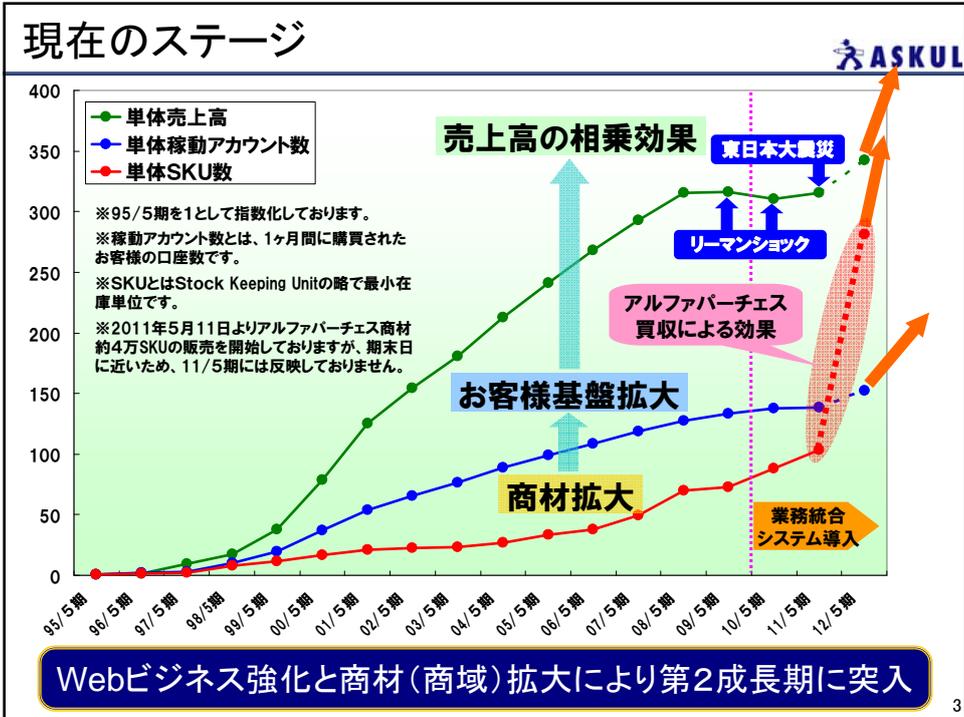
本資料における新規事業とは、「SOLOELエンタープライズ」「アスマル」「愛速客楽(上海)」を指します。既存事業とは新規事業以外を指します。

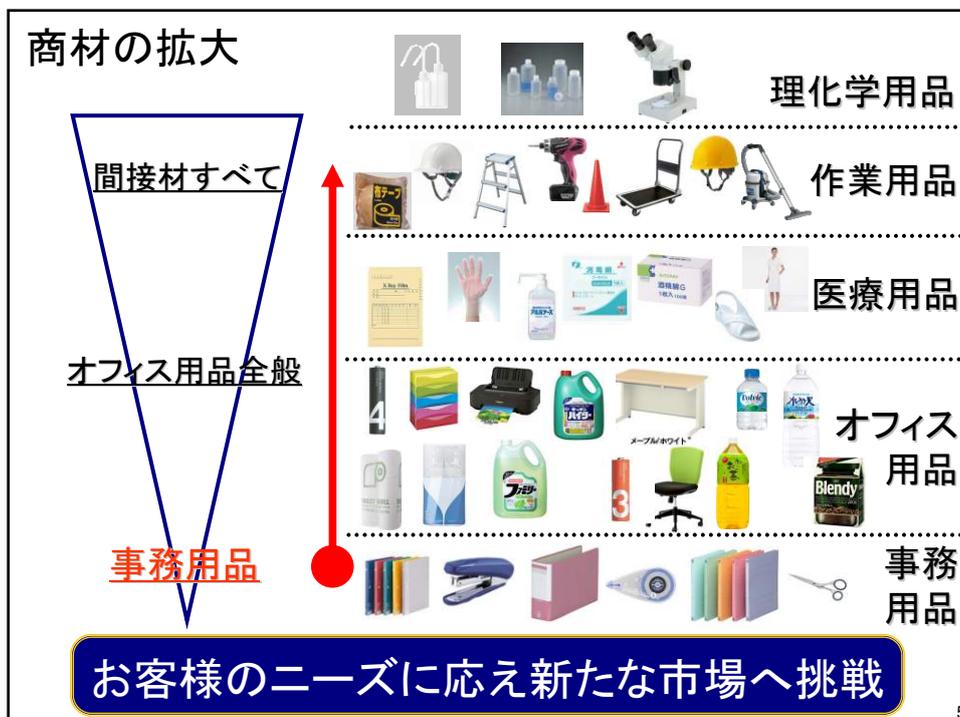
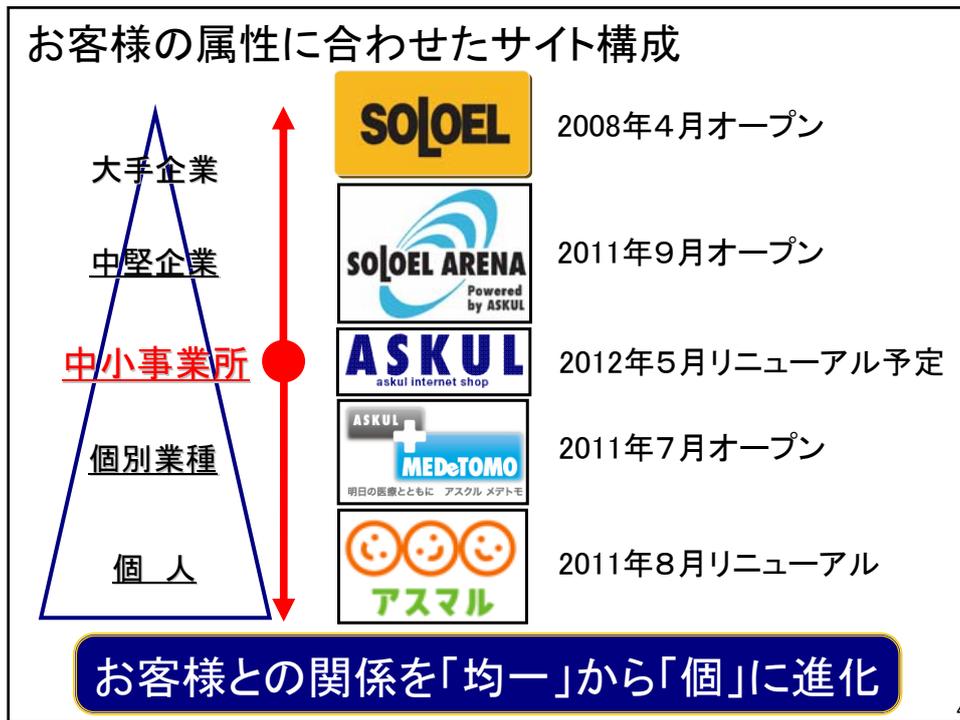
I 現在のステージ

II 第3四半期実績

III 第2成長期の実践

IV トピックス



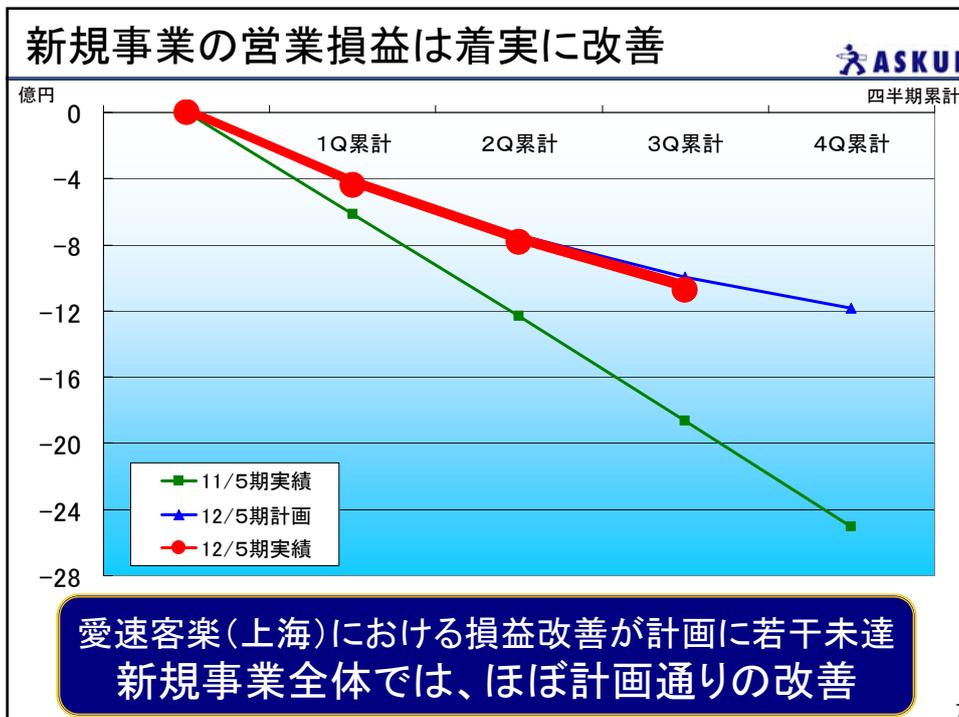


商材の拡大

2012年3月、Webショップの
取扱商材数は約18万SKU
 ~工場や建設現場、医療施設のプロ向け商品の品揃えが、続々拡大~
12/5期末、20万SKU超へ拡大予定

SOLOEL ARENA専用商材
 2012年3月、システム開発完了
 上記に加え、順次商材数を拡大

お客様のニーズに応え新たな市場へ挑戦



I 現在のステージ

II 第3四半期実績

III 第2成長期の実践

IV トピックス

8

第3四半期連結累計業績のサマリー



売上高は過去最高更新、営業利益率も改善 第2成長期は着実な軌道へ

- アルファパーチェスの買収効果やWeb専用商材の拡充により、**売上高は初の1500億円を突破**
- 収益構造の異なるアルファパーチェスの連結や今後の成長を企図したエージェント向けインセンティブにより、売上総利益率に一時的な影響があるものの、**売上総利益額は過去最高**
- 多岐に亘るコスト削減活動の成果等により、売上高販管費比率を前年同期比で0.8ポイント改善した結果、**営業利益**は前年同期比で**0.4ポイント改善の22.5%増**、四半期(3ヶ月)では**2期連続増益**を達成
- 法人税率変更に伴う法人税等合計の増加(利益のマイナス要因)3億円等を吸収し、**当期純利益**は前年同期比55.4%増の**増益確保**
- **新規事業**は引き続き前年同期比で**営業損益改善**

9

第3四半期連結業績(9ヶ月)の概要



	11/5期		12/5期				
	第3四半期		第3四半期				
	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	通期 進行率 %
売上高	145,166	100.0	155,376	100.0	+7.0	+10,209	70.6
売上総利益	32,987	22.7	34,728	22.4	+5.3	+1,741	69.5
販管費	28,900	19.9	29,724	19.1	+2.8	+823	68.3
営業利益	4,086	2.8	5,004	3.2	+22.5	+917	77.0
経常利益	4,026	2.8	4,983	3.2	+23.8	+956	77.9
税引前 当期純利益	3,099	2.1	4,955	3.2	+59.9	+1,855	—
当期純利益	1,134	0.8	1,762	1.1	+55.4	+628	65.3

一過性の法人税等合計の増加6億円(利益のマイナス要因)
(税率変更:3億円、第2四半期での子会社減損:3億円)

10

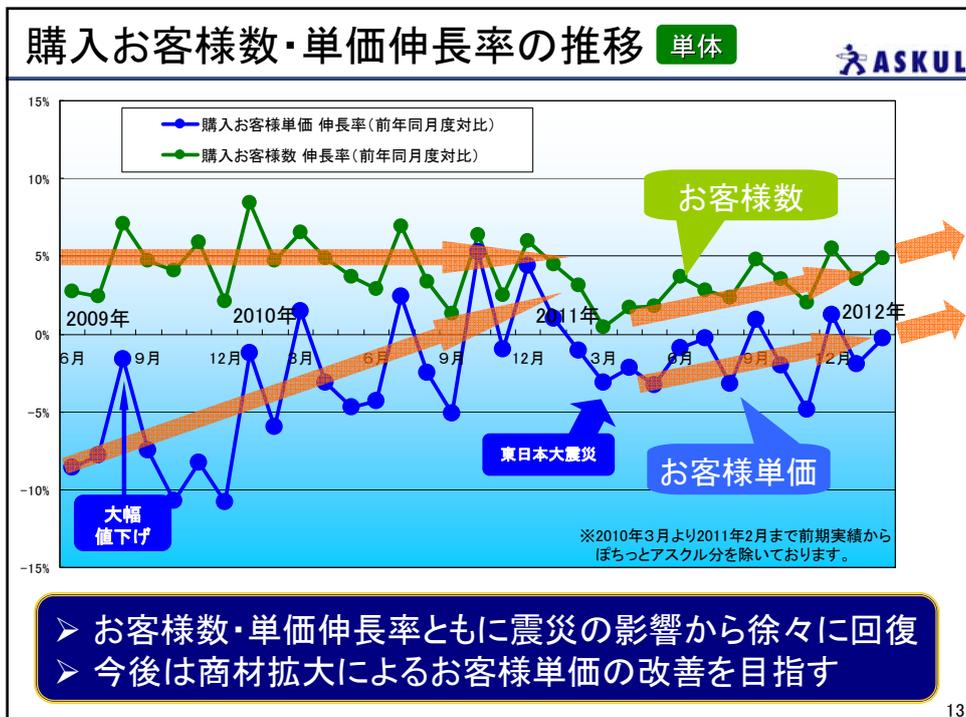
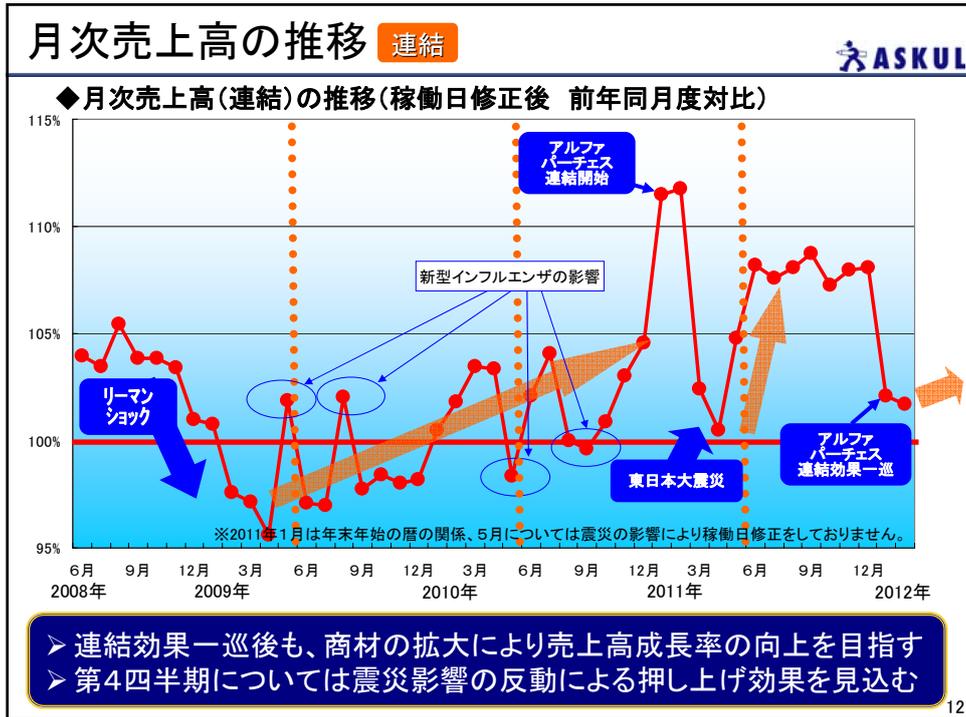
第3四半期連結業績(3ヶ月)の概要



	11/5期		12/5期			
	第3四半期		第3四半期			
	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
売上高	49,785	100.0	53,026	100.0	+6.5	+3,241
売上総利益	11,465	23.0	11,820	22.3	+3.1	+355
販管費	9,646	19.4	9,827	18.5	+1.9	+181
営業利益	1,818	3.7	1,993	3.8	+9.6	+174
経常利益	1,801	3.6	2,009	3.8	+11.5	+207
税引前 当期純利益	1,683	3.4	2,010	3.8	+19.5	+327
当期純利益	748	1.5	710	1.3	△5.2	△38

一過性の法人税等合計の増加3億円(利益のマイナス要因)
(税率変更:3億円)

11



		11/5期第3四半期 (9ヶ月)		12/5期第3四半期 (9ヶ月)		11/5期通期	
		金額 (百万円)	前年同期比 (%)	金額 (百万円)	前年同期比 (%)	金額 (百万円)	前年同期比 (%)
OA・PC用品	59,321	+0.6	58,790	△0.9	79,028	△0.8	
事務用品	32,111	+3.7	33,376	+3.9	43,675	+1.7	
オフィス生活用品	29,256	+6.1	30,509	+4.3	38,700	+4.8	
オフィス家具	10,984	+12.9	11,766	+7.1	15,661	+9.1	
その他	9,164	△8.7	9,735	+6.2	12,078	△2.6	
合計	140,838	+2.6	144,178	+2.4	189,144	+1.5	

> Web専用商材が事務用品・オフィス家具の売上伸張に貢献
 > メディカル(その他の一部)が商材拡大+専用サイトの相乗効果で躍進

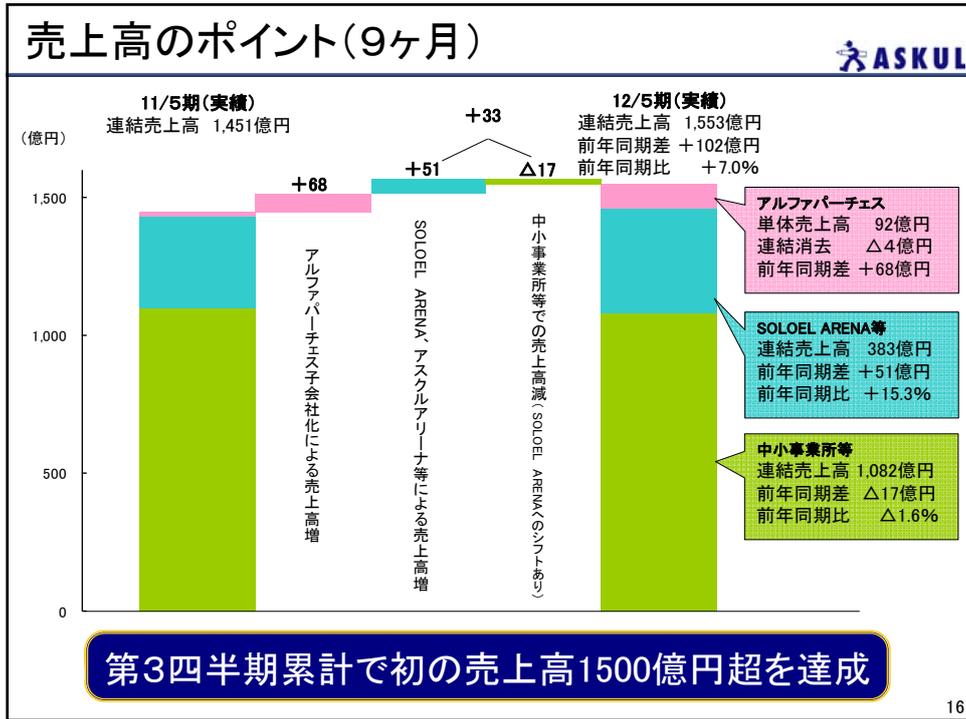
※過去に開示した11/5期第3四半期の実績は、売上値引を「その他」に含めて記載していましたが、各品目へ配賦する修正をしております。

14

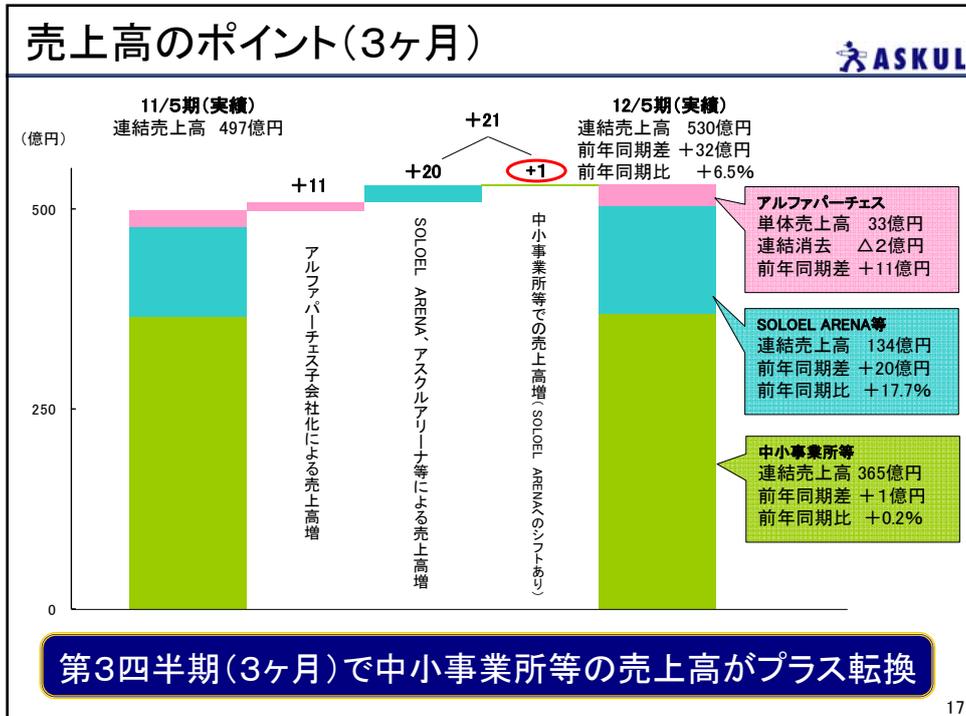
		12/5期第2四半期 (6ヶ月)		12/5期第3四半期 (3ヶ月)		12/5期第3四半期 (9ヶ月)	
		金額 (百万円)	前年同期比 (%)	金額 (百万円)	前年同期比 (%)	金額 (百万円)	前年同期比 (%)
OA・PC用品	38,705	△1.8	20,084	+0.9	58,790	△0.9	
事務用品	21,877	+2.5	11,499	+6.8	33,376	+3.9	
オフィス生活用品	20,408	+3.3	10,100	+6.3	30,509	+4.3	
オフィス家具	7,868	+6.6	3,897	+8.1	11,766	+7.1	
その他	6,229	+5.0	3,505	+8.5	9,735	+6.2	
合計	95,090	+1.3	49,087	+4.4	144,178	+2.4	

第3四半期(3ヶ月)では全品目の成長が加速

15



16



17

売上総利益のポイント

ASKUL

売上総利益額 347億円

前年同期差 +17.4億円

売上総利益率 22.4% 前年同期差 △0.3ポイント

<四半期ごとの売上総利益率の推移>

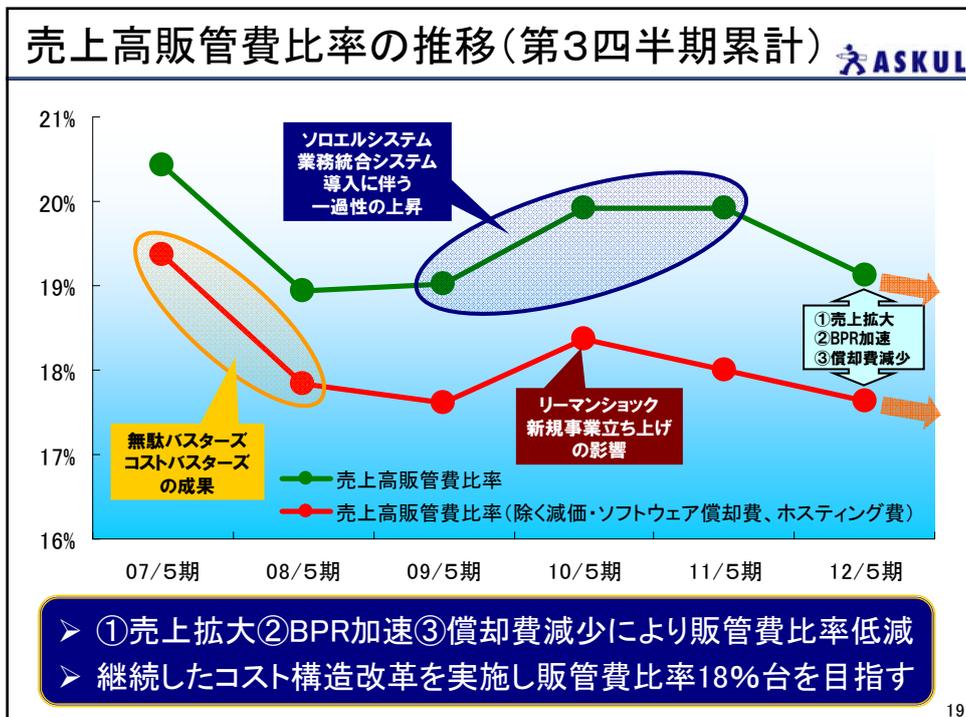
第1四半期:22.3% 第2四半期:22.4% 第3四半期:22.3%

- ①震災による粗利ミックスへの影響
- ②収益構造の異なるアルファパーチェスの連結
- ③エージェント向けインセンティブを除いたベースの利益率は、ほぼ23%で推移

※第3四半期累計期間におけるエージェント向けインセンティブ(売上割戻への計上)の実績は4億円

売上高拡大により売上総利益額は過去最高

18



販管費・営業利益のポイント



販管費 297億円 前年同期差 +8.2億円
売上高販管費比率 19.1% 前年同期差 △0.8ポイント

<四半期ごとの売上高販管費比率の推移>

第1四半期:19.7% 第2四半期:19.2% 第3四半期:18.5%

- ①コスト削減活動
- ②新規事業の事業構造改革の成果
- ③収益構造の異なるアルファパーチェスの連結により
 第3四半期(3ヶ月)の売上高販管費比率は18%台に突入

<販管費の前年同期差の主な内訳>

- ・売上高増による販管費増加(主にアルファパーチェス連結による) +11億円
- ・減価償却費、ソフトウェア償却費の減少 △4億円

営業利益 50億円 前年同期差 +9.1億円

<四半期ごとの営業利益率の推移>

第1四半期:2.6% 第2四半期:3.2% 第3四半期:3.8%

20

特別損益、当期純利益、設備投資のポイント



特別利益 8億円

- 災害損失戻入益 6.0億円
- 新株予約権戻入益 2.3億円

特別損失 8億円

- 連結子会社の減損損失 7.8億円

当期純利益 17億円

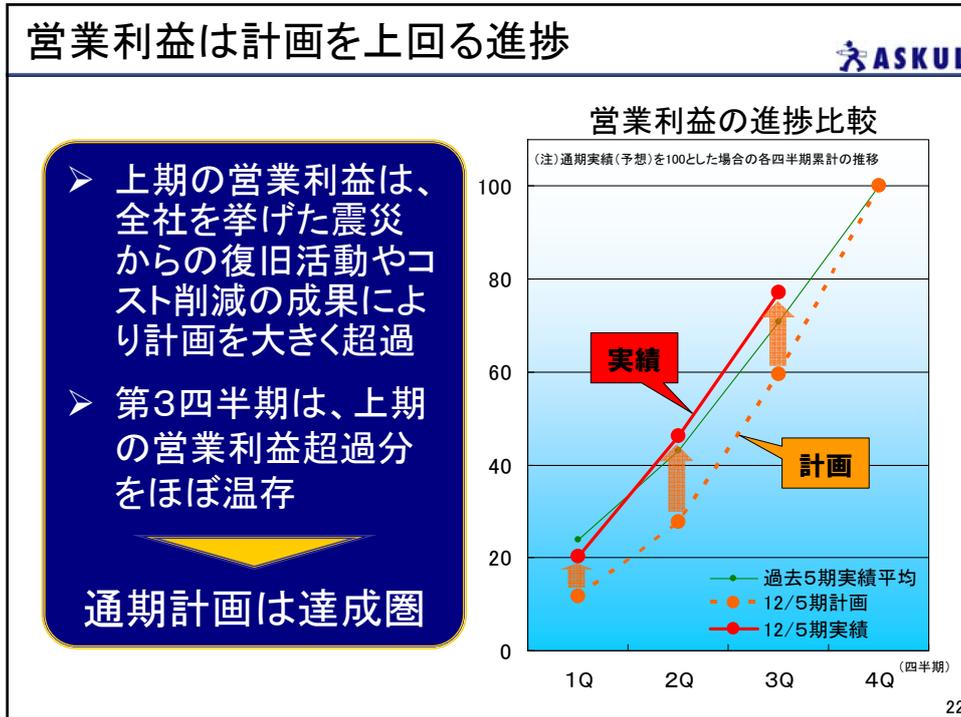
- ⇒一過性の法人税等合計の増加6億円(利益のマイナス要因)の影響あり

設備投資 14億円 (通期計画33億円)

- 次世代Web開発 3.0億円
- 豊洲新本社関連 2.3億円

(参考)減価・ソフトウェア償却費 23億円 (通期計画 34億円)

21



通期連結業績の見通し



	11/5期 通期実績		12/5期 通期計画		
	金額 百万円	売上高 比率 %	金額 百万円	売上高 比率 %	前期比 %
売上高	197,070	100.0	220,000	100.0	+ 11.6
売上総利益	44,663	22.7	50,000	22.7	+ 11.9
販管費	39,306	19.9	43,500	19.8	+ 10.7
営業利益	5,357	2.7	6,500	3.0	+ 21.3
経常利益	5,275	2.7	6,400	2.9	+ 21.3
当期純利益	△1,015	△0.5	2,700	1.2	—

収益は計画を上回り好調に推移しているが、第4四半期の繁忙期における20周年カタログ発刊の効果を見極めたく
⇒現時点では保守的に従来計画を据え置く

23

- I 現在のステージ
- II 第3四半期実績
- III 第2成長期の実践
- IV トピックス

24

第2成長期の実践



震災により、原点に立ち返りコア・コンピタンスを再確認
⇒Face to Faceでお客様と繋がっているエージェントの営業力
⇒創業から培ってきたサプライヤとの信頼関係に基づく調達力
⇒明日必ずお届けするというお客様との約束を守るための現場力

戦略と現場力の融合

第2成長期の軌道を実確なものとする4つの実践

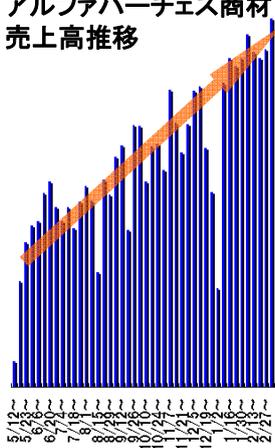
- ①商材のさらなる拡大による市場開拓
- ②オリジナル商品拡充による差別化推進
- ③あらゆる商材での「明日来る」実現
- ④ソリューション多様化によるお客様接点強化

25

MRO商材の売上は着実に拡大



アルファパーチェス商材 売上高推移



「アスクルカタログ2012春・夏号」



カタログ特集ページによる販促により MRO商材のさらなる売上拡大を目指す

28

オフィス用品のWeb専用商材も拡大中



事務用品

事務機器

カタログ15500点以上!
Webなら112000点以上!

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

コピー用紙・OA用紙

PCサプライ・周辺機器

電化製品・消耗品

カタログ5000点以上!
Webなら12400点以上!

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

生活用品

カタログ4800点以上!
Webなら20400点以上!

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

「アスクルカタログ2012春・夏号」

カタログからWebへ誘導(約470ヶ所)

29

アスクルインターネットショップの進化





➢ 商材拡大に合わせた改善
 ①レスポンススピードの大幅アップ②検索機能改善による利便性向上

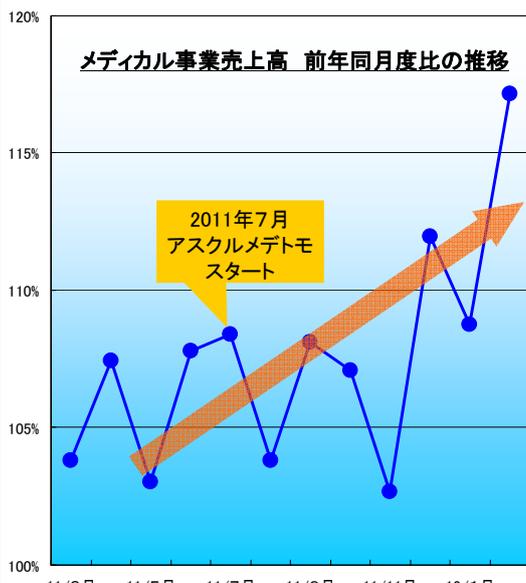
➢ 上記以外にも様々なサービス進化

2012年5月にリニューアルオープン予定

30

Webビジネス強化によるメディカル事業躍進





メディカル事業売上高 前年同月度比の推移

月	前年同月度比 (%)
11/3月	104.0
11/5月	107.5
11/7月	103.0
11/9月	108.5
11/11月	107.0
12/1月	117.5

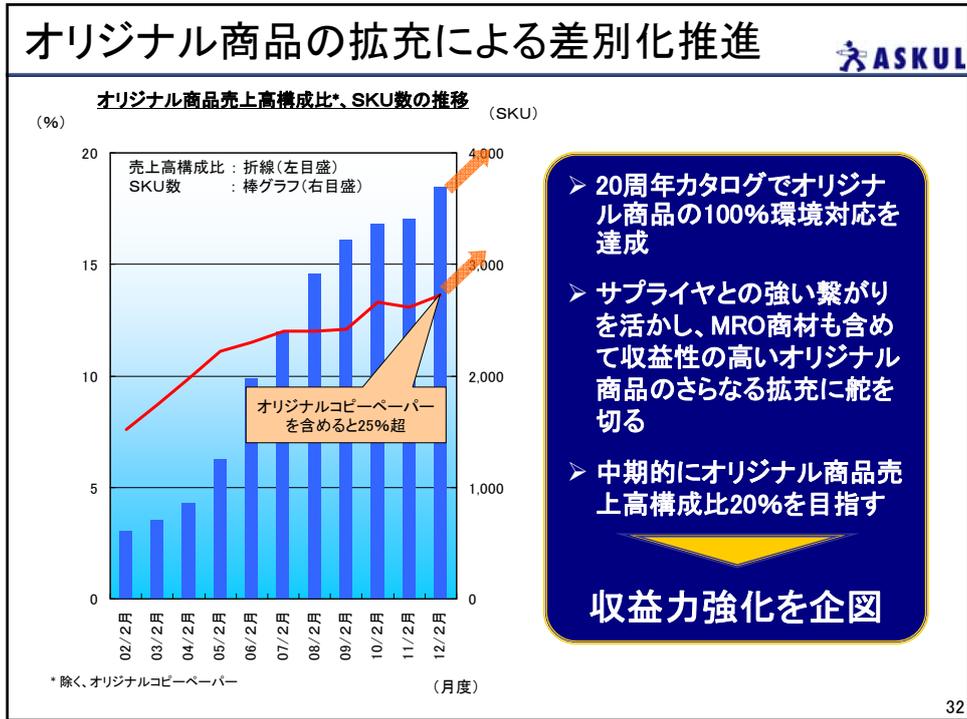
(月度) *医療用品通販売上No.1は医科向け、当社調べ 31

➢ Webによる商材数の拡大 (期初:約5,000SKU ⇒ 直近:約9,000SKU)と医療用品購買Webサイト「メドモ」の相乗効果により2桁成長回帰

➢ 事業開始8年、医療用品通販売上No.1*として新たな成長ステージへ



明日の医療とともに アスクル メドモ



お客様の声による商品開発

お仕事専用
こんなほしいな開発部

お客様の「こんなほしいな」をカタチにします！
ご意見を聞かせてください！

アイデア
募集中!!

↓ すっきり配線できるタップ

↓ らくらくPOP作成キット

↓ 他にもいろいろ！開発部の商品たち

↓ 開発部を応援！アンケート

すっきり配線

梱包時にコードについた折りグセがイヤ
というお客様の声にお応えして

コードを丸く束ねて梱包。悪いクセをなくしました。

エレコム 個別スイッチ
税込 ¥2,980

www.askul.co.jp/hoshiina/

商品に対する感想・ご意見・アイデアなどをぜひお聞かせください！

コメント投稿方法

- 1 開発部トップページよりコメントを投稿したい商品のアイデアを見るか「書くボタン」をクリックしてください。
- 2 返信をつけたいコメントの内容があるコメントするタブをクリックしてください。
- 3 アイデアボード上部タブよりコメントするタブをクリックしてください。
- 4 コメントのジャンルを選択して、フォームよりタイトルおよびコメントを記入し、ご利用規約に同意の上、投稿してください。
- 5 フォームより返信コメントを記入し、ご利用規約に同意の上、投稿してください。

新規コメント投稿

返信コメント投稿

お客様と対話するコミュニティサイト誕生
お客様の声をダイレクトに商品開発に活かす

33

Copyright(c) 2012 ASKUL Corporation. All rights reserved.

17

流通プラットフォーム(調達・在庫・配送)の進化

お客様

お客様への直接コンタクト
(ラスト・ワン・マイル)

サプライヤ

サプライヤとの連携強化
(流通機構改革)

PDCAサイクルは戦略から実践へ

流通機構改革

⇒非在庫翌日配送の実現、ECO-TURN配送等のエリア拡大

ラストワンマイルのサービス進化

⇒ドライバーによるOne to Oneサービスの実現(CSD*構想)

*CSDとは、Concierge Sales Driver(コンシェルジュ・セールス・ドライバー)の略

34

非在庫翌日配送サービスのスタート

サプライヤ(アズワン・トラスコ中山)連携のスタート

➤ 12/5期中に10万SKUを超えるMRO商材を翌日配送*

現在の
翌日配送サービス

オフィス用品
約3万SKU

12/5期中

工具・理化学品等の
MRO商材を拡大
約13万SKUを
翌日配送

*使用している商品画像はイメージを表しています。
連携するサプライヤ毎に、一部対象外のエリア・商品があります。

35

ラストワンマイルのサービス進化



> 配送員からコンシェルジュ・ドライバーへ ⇒ 1250人の研修を完了
 > ドライバーダイレクトによりコールセンター等のコスト削減にも寄与

ドライバーがおられます。1

お届け時間の確認は直接ドライバーへおたずねください。



ドライバーがおられます。2

お届けご不在時の再配達連絡やお届けに関するご相談もドライバーへ直接お問い合わせください。



ドライバーがおられます。3

重たい商品のお届けはオフィス内指定の場所をお申しつけください。

Bizex!

サービス地域やサービス内容は随時拡大してまいります!

エージェントへの戦略と知見の共有



エージェント戦略会議

- 主な目的
営業戦略の大方針を共有
- 会議参加エージェント
304社、401名
- 開催回数
7回

カタログ勉強会

- 主な目的
カタログ掲載商品の知識を共有
- 会議参加エージェント
212社、313名
- 開催回数
6回

MRO商材勉強会

- 主な目的
MRO商材に関する知識を共有
- 会議参加エージェント
166社、281名
- 開催回数
9回

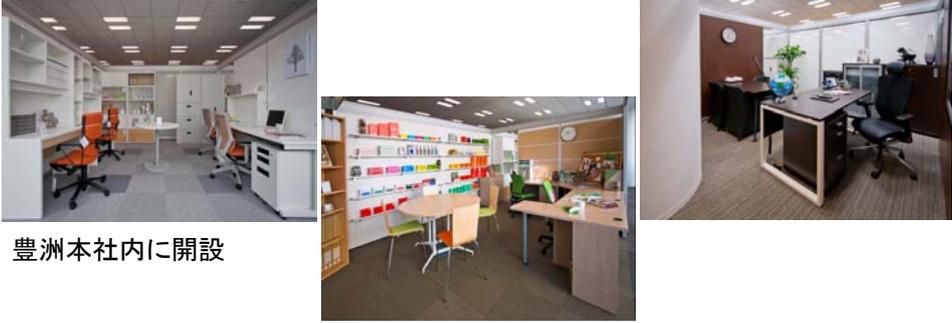


エージェントからはお客様ニーズをフィードバック
営業力・ソリューション力の強化を企図

家具ショールームのオープン

ASKUL

ASKUL オフイスブぐリススタジオ



豊洲本社内に開設

- お客様の「実物を見たい」というニーズに対応
- お客様接点を強化するためにエーエージェントが活用
- 独自のコーディネート力で大型物件受注を目指す

38

I 現在のステージ

II 第3四半期実績

III 第2成長期の実践

IV トピックス

39

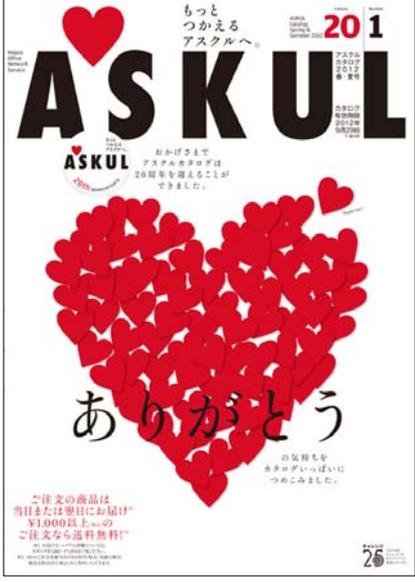


新カタログ施策

40

新カタログ発刊～コンセプト～





「アスクルカタログ2012春・夏号」
2012年2月発刊

20周年カタログ

サプライヤと共同で
様々な販促を実現

競争力
期間限定価格の
実現

独自性
アスクル独自の
商品提供

環境
独自の環境対策を
継続的に推進

41

新カタログ発刊～競争力～ ASKUL

競争力

サプライヤと共同で期間限定価格を実現

42

新カタログ発刊～競争力～ ASKUL

競争力

43

新カタログ発刊～独自性～



「ありがとう」の気持ち
4
メーカーと協力してお届けします。

おかげさまでASKULカタログは20年目を迎えました。日頃の感謝を込め、メーカーと協力して作った商品や、お客様で役に立つ商品を1冊に詰め込んだHAPPY BOXをお届けします！

new

500ml **¥78**

350ml **¥66.9**

new

10L **¥68.8**

new

550ml **¥598**

new

¥172.2

¥798

¥998

¥687

¥77.9

¥44.8

“HAPPY BOX”お届けします！

1. 1,998円

2. 1,498円

3. 998円

4. 898円

5. 3,380円

HAPPY BOXは1冊からのご注文もOKです！

→ www.askul.co.jp/happybox/

独自性

サプライヤと共同で特別な商品を提供

44

新カタログ発刊～独自性～



お客様の声から生まれた

広範囲に風が行きわたるオフィス扇

ハイパワーの風量はたいへん、いかににも工場用って感じ...

オフィスにマッチする機能とデザインをこの価格で。

new

期定価格 **¥13,800**

¥12,800

3年保証

お仕事応援アイテム、続々!!

すっきり配線できるタップ

10個 **new**

¥2,980

個別できるLANケーブル

new

¥550

らくらくPOP作成キット

new

¥890

new

¥5,490

¥5,867

¥5,980

¥798

¥2,880

new

¥5,490

¥5,867

¥5,980

¥798

¥2,880

独自性

45

新カタログ発刊～環境～



お客様のご購入がエコロジーとつながっています!

選ぶときもエコ

オリジナル商品が100%環境対応になりました。

オリジナル商品 環境対応率 **100%**

本カタログ掲載のオリジナル商品は、「ASKUL環境視点」に対応しています。

ASKUL オリジナル

ASKULオリジナル商品の商品ページでは、「ASKUL環境視点」の具体的な内容が確認できます。詳しい情報はこちら

www.askul.co.jp/pb100/

環境負荷の少ない商品を選ぼう!

グリーン購入とは…

品質や価格だけでなく環境負荷の少ない商品を選んで購入することです。ASKULでは、下記3つのいずれかに該当する商品に「グリーン商品リスト掲載品」マークを付けています。マークを目印にグリーン購入しましょう。

グリーン購入法

グリーン購入法適合商品とは、グリーン購入法第6条に定める基本方針に定められた品目と特許基準に適合した商品です。環境負荷の少ない商品の購入と情報提供を通じた持続的発展が可能な社会の構築を目的としています。

→ www.env.go.jp/policy/hozen/green/gp-law/

エコマーク

エコマークは環境負荷が少ないなど環境保全に役立つと思われる商品に付けられるマークです。暮らしと環境のつながりを考えた選択にやさしい商品選択が促進されていることを目的としています。

→ www.ecomark.jp/

GPNエコ商品ねっと

グリーン購入ネットワーク(GPN)が提供する「エコ商品ねっと」に掲載されている商品です。「エコ商品ねっと」への掲載はメーカー自らGPNに登録した製品の環境情報の詳細な情報を提供しています。

→ www.gpn.jp/

ASKULではメーカーなどから提供を受けた商品について環境情報を確認し、マークを表示しています。※カタログに掲載されている情報は2011年10月現在の入手した情報によるものです。表示の間に変更があった場合は速やかにASKULインターネットショップにて情報更新いたします。

環境情報の表示について

独自の環境対策を継続的に推進

環境

新カタログ発刊～環境～



もっとつかえるASKULへの

ASKUL 20th

part **10**

コピー用紙1箱で2本の植林につながるプロジェクト

お客様のお買物でつながる産業植林を継続しています!

1 box for 2 treesは、インドネシア生産のASKULオリジナルコピー用紙を1箱ご購入の場合、お客様の購入代金の一部が2本以上の産業植林につながり、それらが持続可能な原材料になりえることを確認する取り組みです。2010年10月よりスタートした「1 box for 2 trees」はお客様のお買い上げを通じて、2011年11月現在1,864万本11,177ヘクタール、東京ドーム約2,378個分の産業植林につながりました。これからも、お客様にお買い上げいただくASKULオリジナルコピー用紙は、環境と経済の両方のバランスを考えながらご提供していきます。

1 box for 2 trees

ASKULのインドネシア生産の5000枚入りA4コピー用紙は、1箱で日本のアセシアやユーカリの本を消費しています。

現在の植林の状況は、**11,177ha、1,864万本**です。

年度	植林面積 (ha)	植林本数 (本)
2010年10月	1182本	710ha
2010年11月	148万本	878ha
2010年12月	212万本	1273ha
2011年1月	134万本	804ha
2011年2月	132万本	794ha
2011年3月	119万本	715ha
2011年4月	123万本	748ha
2011年5月	121万本	726ha
2011年6月	132万本	793ha
2011年7月	134万本	801ha
2011年8月	127万本	759ha
2011年9月	89万本	535ha
2011年10月	134万本	807ha
2011年11月	139万本	832ha
累計	1864万本	11,177ha

プロジェクトエリア

スマトラ島、リアウ州、ジャンビ州

20 ha Project

1 box for 2 trees

適正な紙製品の調達のためにさまざまな取り組みを行っています。

ASKULでは製品である製紙会社と協力し、原材料の調達や調達方針の組合を「原材料トレーサビリティ」調査を行っています。

ASKULでは「紙製品に関する調達方針」に基づき、コピー用紙の調達を行っています。詳しくは<http://www.askul.co.jp/csr/>をご覧ください。

環境



間接材一括購買サービス(中堅・大企業向け汎用モデル)

SOLOEL ARENA

48



いよいよバージョンアップがスタート



さらに便利にオフィス購買
アスクルアリーナからソロエルアリーナへ

ASKUL ARENA → SOLOEL ARENA
Powered by ASKUL

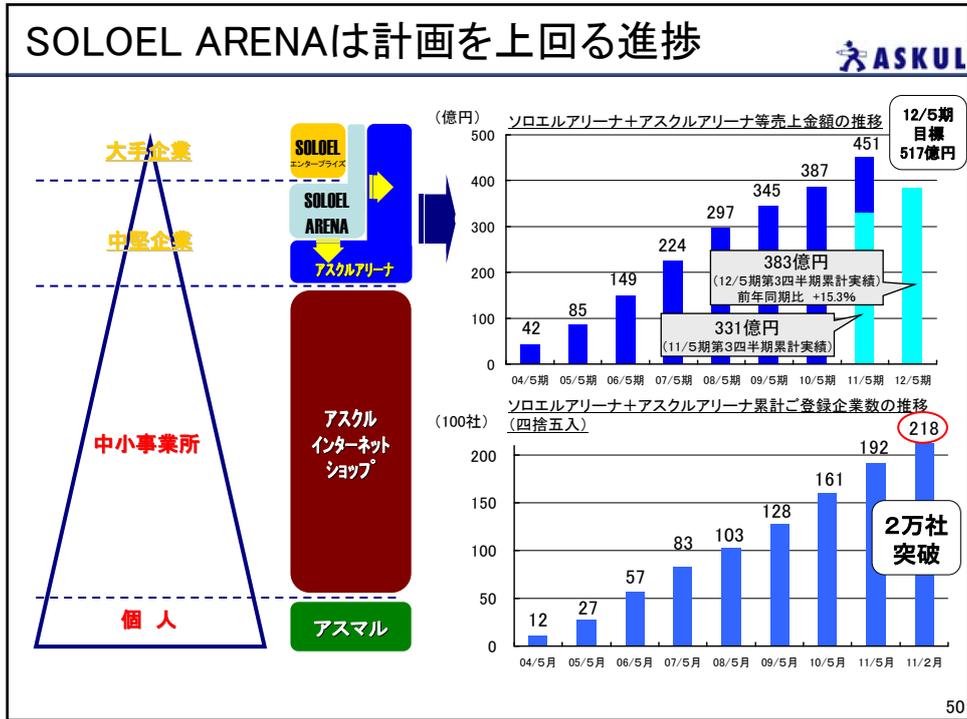
各種ご案内に記載のあります日付の午後6時までにご注文ください。
翌朝よりソロエルアリーナをご利用いただけます。

いつもアスクルアリーナをご利用いただきましてありがとうございます。
アスクルアリーナは、より便利にお客様にご利用いただくために、
サイトのバージョンアップを行い「ソロエルアリーナ」として新しく生まれ変わります!

▼ ソロエルアリーナとは? ▼ ソロエルアリーナで新しく
使える便利な機能! ▼ 更にパワーアップした
購買管理機能! ▼ バージョンアップ当日の
ご利用の流れ・ご注意点 ▼ よくあるご質問

➤ 3月1日、アスクルアリーナからのバージョンアップ開始
➤ 3月15日現在、約1000社のお客様の手続き完了
➤ 8月末までに、2万社超の全てのお客様の完了を目指す
専用商材拡大との相乗効果を企図

49



付 録

51

《付録》



① インターネット売上高比率

	12/5期 第3四半期 (3ヶ月累計)	前期差	11/5期 第3四半期 (3ヶ月累計)
インターネット経由	68.3%	+4.5ポイント	63.8%
上記以外	31.7%	△4.5ポイント	36.2%

(注) 売上高比率は、単体の受注ベースにて算出しております。

② オリジナル商品

(単位:SKU)

	12/5期 2月度	前期差	11/5期 2月度
オリジナル商品数	3,394	△10	3,404
グリーン商品比率 ※SKUベース	98.7%	+16.6ポイント	82.1%
売上高構成比	13.6%	+0.2ポイント	13.4%

(注1) 各期2月度の単月実績を記載しております。

(注2) グリーン商品比率には、ナショナルブランドのアスクル限定販売商品を除いたオリジナル商品(分母)に占める当社環境視点に対応した商品(分子)の割合を記載しております。

(注3) 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4) 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掲載商品が含まれております。

52

《付録》



③ 設備投資

(単位:百万円)

科目名	12/5期 第3四半期(9ヶ月累計)		11/5期 第3四半期(9ヶ月累計)
	金額	前期比	金額
【設備投資額】	1,441	△18.0%	1,757
有形固定資産	554	+24.3%	446
無形固定資産	887	△32.3%	1,311
建設仮勘定(注2)	56	+1,382.1%	3
ソフトウェア仮勘定(注2)	509	+115.7%	236

(参考)

(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) 2012年5月期第3四半期累計における主な設備投資は以下の通りであります。

次世代WEB開発	3.0億円
豊洲新本社関連	2.3億円

53