

平成 23 年 3 月 24 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 統 括 部 長 玉 井 継 尋 TEL 03-3522-8608

「2011 年 5 月 期 第 3 四 半 期 連 結 業 績 概 要」 の お 知 ら せ

「平成 23 年 5 月 期 第 3 四 半 期 決 算 短 信」 に 関 す る 補 足 説 明 の 資 料 と し て、 添 付 の 「2011 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

2011年5月期 第3四半期 連結業績概要



日本のビジネスインフラとしての
アスクルの社会的役割に全力
～既存事業の収益力を背景とした中長期的な成長戦略は不変～

2011年3月24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」「アスマル(ぼちっとアスクル)」「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。

なお、買収したアルファパーチェスの売上は新規事業にアルファパーチェスの商材をアスクルで販売したものは既存事業に含みます。

通期連結業績予想の修正(3月9日開示)



(単位:百万円)	修正前	修正後	増減額	増減率
売上高	200,000	200,000	-	-%
営業利益	8,000	6,500	△ 1,500	△18.8%
経常利益	8,000	6,300	△ 1,700	△21.3%
当期純利益	3,000	2,200	△ 800	△26.7%

【修正理由】

- ・アスマルの事業計画を現状トレンドをベースに修正したことによる営業損失の拡大
→通期で約5億円増加
- ・滞留在庫(マスク)の低価法適用による評価損計上⇒約4億円
- ・圧倒的な商材の拡充を視野にお客様基盤の拡大(中期的な収益成長)を目的とした主力商材の戦略的価格設定による影響⇒約4億円

【東北地方太平洋沖地震の影響について】

平成23年3月11日に発生いたしました「東北地方太平洋沖地震」により、主に本社(e-tailing center)および仙台DMC(物流センター)に損害が生じましたが、本社機能を移転し、関東以西の物流センターの稼働により営業活動を継続しております。また、この地震に伴う停電等により、商品の受発注・入出荷等に影響が出ておりますが、徐々に正常化に向かう見込みであります。

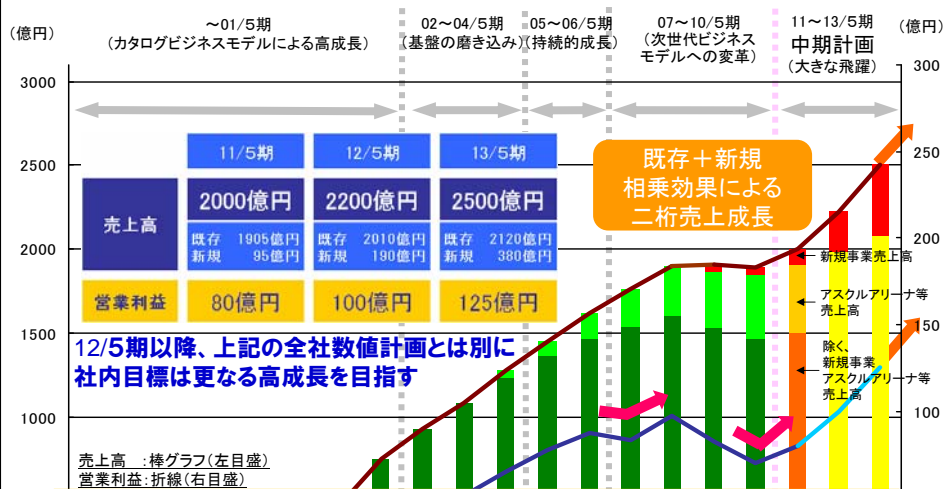
しかしながら、今回の地震による当社グループの被害状況につきましては現在調査中であり、当社グループの営業活動に及ぼす影響、修繕費用等の損害額は現時点では未確定であるため、新たな業績予想につきましては、影響額が確定次第開示する予定です。

なお、当社が使用しているオフィスおよび物流センターは、全て賃貸物件となっております。

2

中期計画における全社数値計画

10/5期第4四半期開示資料



中期計画のビジョン・成長ベクトルは不変
数値は見直しの上、11/5期4Q開示予定

3

本日のアジェンダ



I. 東北地方太平洋沖地震の復旧状況

II. 第3四半期業績の概要

III. 新規事業の状況

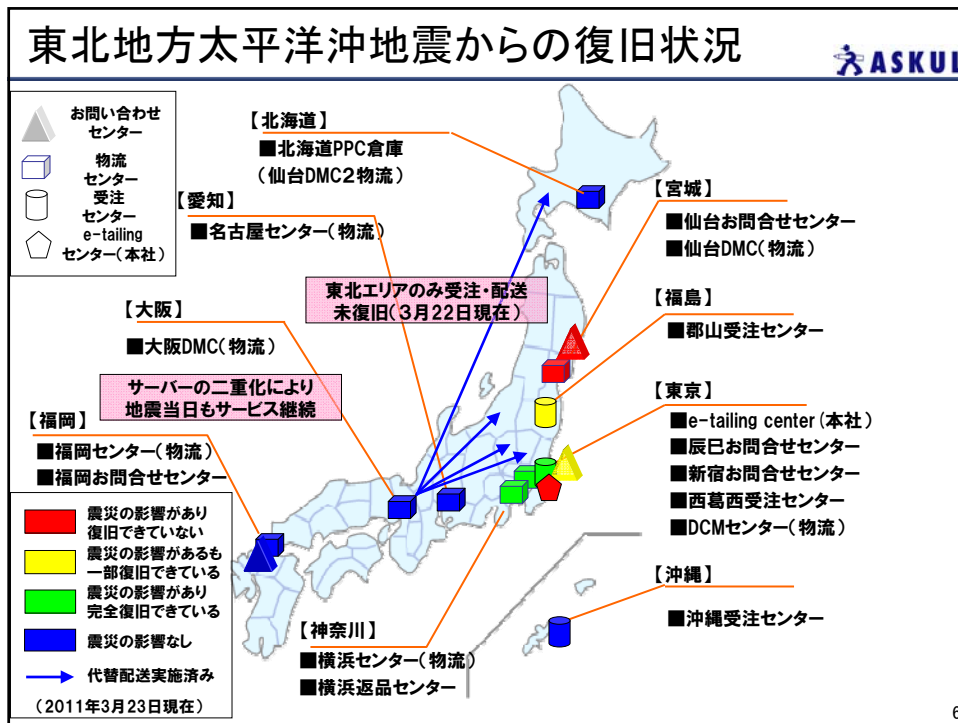
4



アスクルのミッション

『被災地復興と復旧を支援する
企業活動のライフラインの確保』
を社会的責任として遂行する

5



被災施設の状況

施設名	通常の機能	状況
仙台お問い合せセンター	全お問い合わせの約20% (90ブース)	3/25から50%程度の稼働率で再開予定
仙台DMC(物流センター)	全出荷量の約12%	仙台DMCの復旧の目途は立っていないが、他拠点からの代替配送を実施
郡山受注センター	全FAX受注の約30% (30ブース)	50%程度のブース稼働済。残りのブース分沖縄・辰巳でカバー済
辰巳お問い合せセンター	全お問い合わせの約50% (210ブース)	他拠点で40%程度のブースをカバー済。来週初めにはフルカバー予定
e-tailingセンター	本社機能	各拠点に分散し機能復旧済

7

東北地方太平洋沖地震に対する今後の施策

3月11日地震発生

本社機能等業務を行う為に必要となる最低限の機能の復旧と、首都圏へのサービス再開⇒3/13ほぼ完了

11/5期中

機能の100%回復に向け、前頁の被災施設を復旧し、東北エリアへのサービスを再開

11/5期中

本社オフィスを含め安全に事業継続が可能な拠点の再構築により、中期計画のビジョンを遂行する

8

災害関係の詳細はホームページに掲載

ASKUL株式会社

お客様各位

3月11日発生地震に関するサービスへの影響について

[商品への影響についてはこちら](#)

[ご注文と商品のお届けについて](#)
[返品・回収サービスについて](#)
[ASKULスイートポイントについて](#)
[メールサービスについて](#)

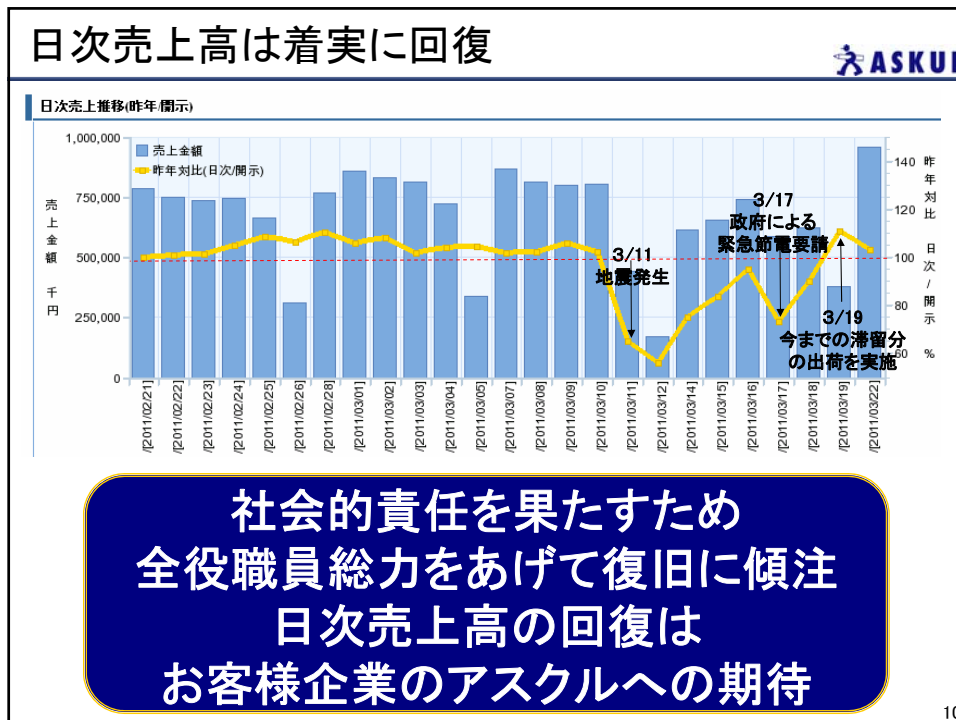
■更新情報


[一般商品・医療介護用品の注文と商品のお届けについて\(2011/3/19 18:00青文字部分更新\)](#)
[家具組立サービス、翌々日配達家具・家電の注文と商品のお届けについて\(2011/3/19 11:00更新\)](#)
[ASKULスイートポイントのお申し込みを再開しました。\(2011/3/18 10:00更新\)](#)
[ASKULスイートポイントに日本赤十字の震災救済活動支援のメニューを追加しました。\(2011/3/18 10:00更新\)](#)
[3月11日発生地震に関する影響について\(2011/3/17 16:00更新\)](#)
[ASKULスピードプリントセンターのご注文およびお届けについて\(2011/3/17 13:00更新\)](#)
[お問い合わせセンターの状況について\(2011/3/16 14:00更新\)](#)
[メールサービスについて\(2011/3/15 15:00更新\)](#)
[ASKUL家具サポートのサービスを一時停止させていただきます。\(2011/3/15 11:00更新\)](#)

3月11日発生地震に関する影響について(2011/3/17 16:00更新)

<http://www.askul.co.jp/>をご覧ください

9



- ### 本日のアジェンダ
- 
- I .東北地方太平洋沖地震の復旧状況
 - II . 第3四半期業績の概要
 - III . 新規事業の状況
- 11

第3四半期業績(9ヶ月累計)の概要(連結)



9ヶ月累計	10/5期 第3四半期		11/5期 第3四半期			
	金額 (A)	売上比	金額 (B)	売上比	前年同期比 (B)/(A)-1	差額 (B)-(A)
売上高	百万円 139,052	% 100.0	百万円 145,166	% 100.0	% +4.4	百万円 +6,113
売上総利益	32,727	23.5	32,987	22.7	+0.8	+259
販管費	27,711	19.9	28,900	19.9	+4.3	+1,189
営業利益	5,016	3.6	4,086	2.8	△18.5	△929
経常利益	4,925	3.5	4,026	2.8	△18.3	△899
四半期純利益	2,525	1.8	1,134	0.8	△55.1	△1,391

- ・既存事業の再成長およびアルファパーチェスの連結効果もあり売上高は増加
- ・計画は未達もマスクの評価損等の一過性の事象を吸収し粗利額は維持
- ・中長期的な成長を期待する新規事業は着実に前進するも計画からは乖離

12

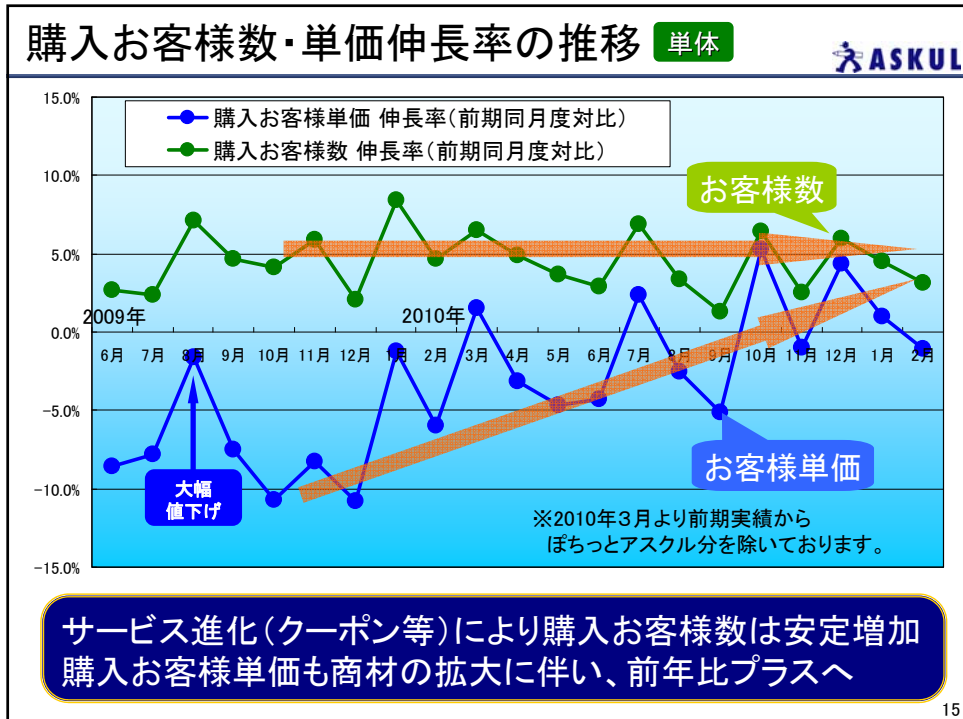
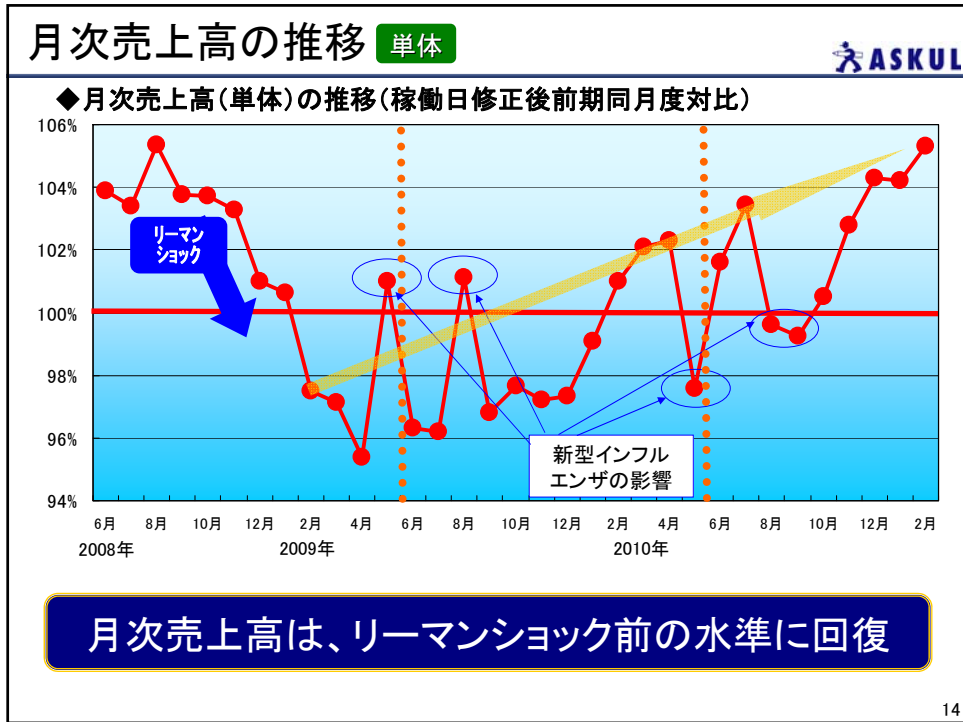
第3四半期業績(3ヶ月累計)の概要(連結)

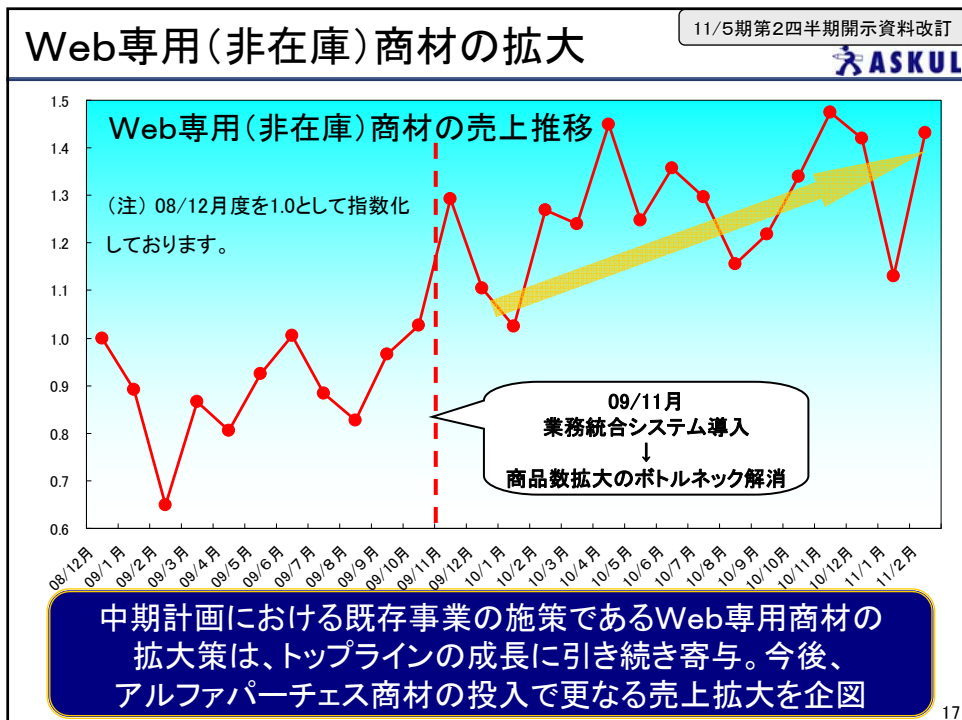
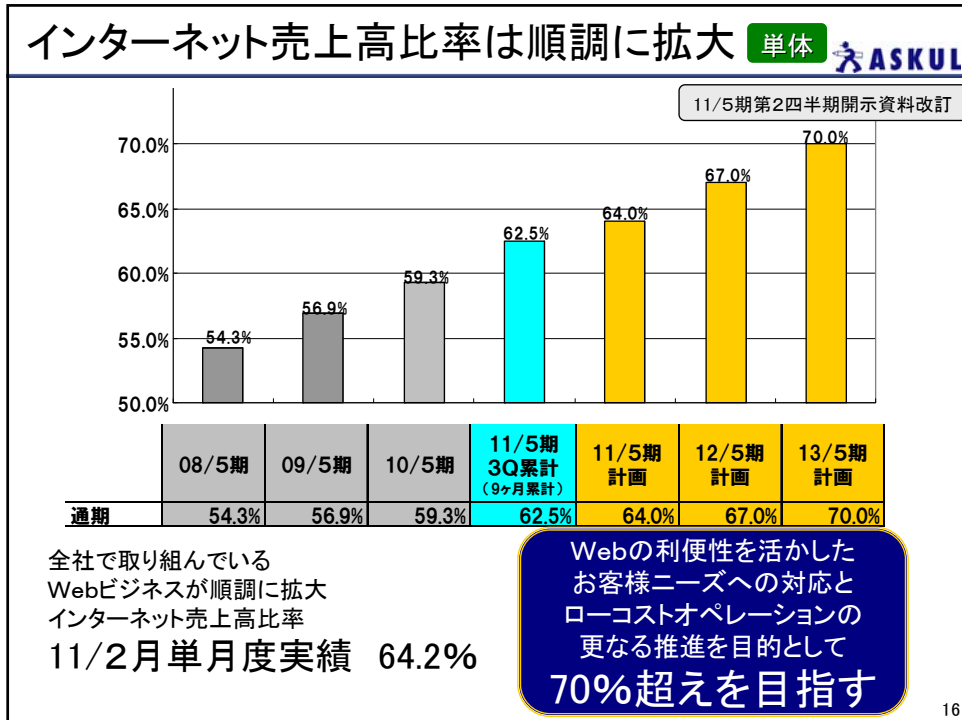


3ヶ月累計	10/5期 第3四半期		11/5期 第3四半期			
	金額 (A)	売上比	金額 (B)	売上比	前年同期比 (B)/(A)-1	差額 (B)-(A)
売上高	百万円 45,552	% 100.0	百万円 49,785	% 100.0	% +9.3	百万円 +4,232
売上総利益	10,533	23.1	11,465	23.0	+8.8	+932
販管費	9,126	20.0	9,646	19.4	+5.7	+520
営業利益	1,407	3.1	1,818	3.7	+29.3	+411
経常利益	1,383	3.0	1,801	3.6	+30.2	+417
四半期純利益	953	2.1	748	1.5	△21.4	△204

3ヶ月累計の前年同期比においては、
売上高および営業利益ともにプラス成長に転換

13





アルファパーチェス商材の投入

Web! Web限定商品 4000品以上の品揃え!

現場のプロが認める こだわり商材が 驚きの安さ!

1660アイテムから **12000** アイテム

new 作業用品

工具箱「スーパーハードボックス」 25% OFF! **¥3,890**

牛本革製手袋 37% OFF! **¥998**

使い捨て 防じんマスク 31% OFF! **¥1,980**

メッシュタイプ防災置 25% OFF! **¥1,890**

牛本革製手袋が 1双あたり **¥998**

スポットエアコン **¥55,800**

Webだけの魅力が盛り沢山! カタログにない プロ向け商材 一気に拡大

工場・研究所の皆様へ、 驚愕プライスで お届け!

新登場!! **25000** アイテム

new 理化学・実験用品機器

HARIOピーカー 30% OFF! **¥380**

洗淨機 28% OFF! **¥98**

顕微鏡 19% OFF! **¥22,800**

HARIOのピーカーが 500ml 1個 42% OFF! **¥480**

超音波洗淨機 25% OFF! **¥29,800**

電子天秤 25% OFF! **¥58,000**

震災の影響が1~2ヶ月あるものの早期の商材投入をめざす


18

品目別売上高(9ヶ月累計) 単体

	10/5期第3四半期 9ヶ月累計		11/5期第3四半期 9ヶ月累計		(参考)10/5期通期-連結	
	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)	前期比 (%)
OA・PC用品	59,274	△4.6	60,020	+1.3	80,333	△3.1
事務用品	31,146	△5.0	32,521	+4.4	43,458	△2.6
オフィス生活用品	27,695	+3.9	29,598	+6.9	37,256	+4.1
オフィス家具	9,768	△18.9	11,095	+13.6	14,495	△11.8
小計	127,885	△4.3	133,236	+4.2	175,544	△2.3
その他	9,363	+21.6	7,601	△18.8	13,447	+25.4
合計	137,249	△2.9	140,838	+2.6	188,991	△0.8


- Web専用商材の拡充等により事務用品・オフィス家具の成長が加速
- 成長分野として注力中のオフィス生活用品は引き続き好調維持
- 新型インフルエンザの影響(その他)を除けば前年同期比+4.2%の増収確保

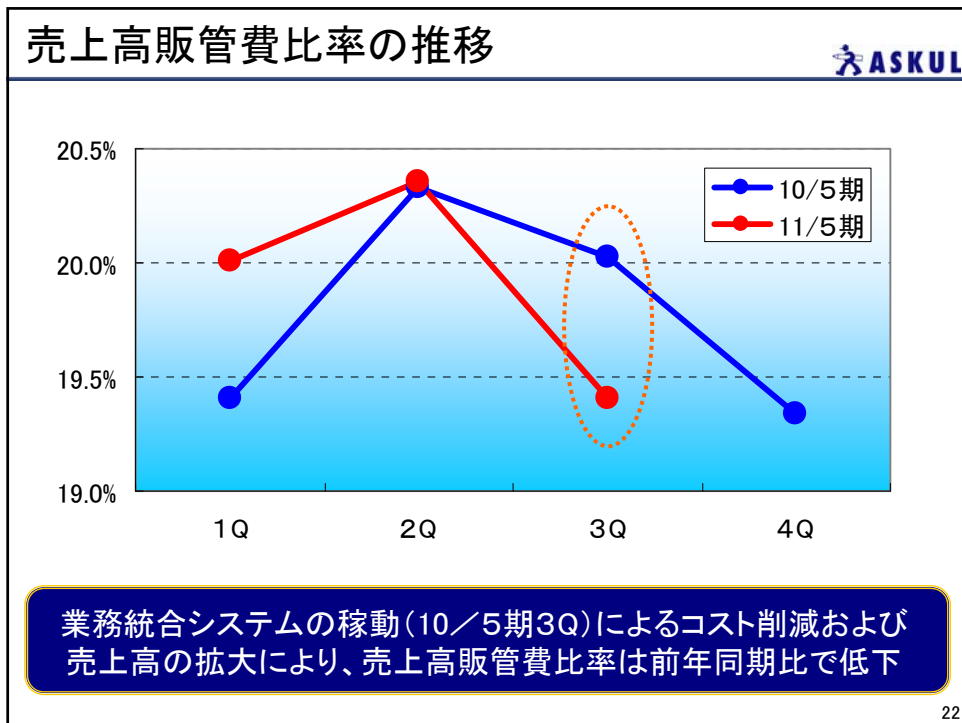
※当四半期より、アルファパーチェスが連結されるため、単体にて品目別売上高を開示しております。 19

品目別売上高(3ヶ月累計) 単体 				
	10/5期第3四半期 (3ヶ月累計)		11/5期第3四半期 (3ヶ月累計)	
	金額 (百万円)	前年同期比 (%)	金額 (百万円)	前年同期比 (%)
OA・PC用品	19,611	△ 4.1%	20,155	+ 2.8%
事務用品	10,247	△ 2.5%	10,914	+ 6.5%
オフィス生活用品	8,765	+ 2.3%	9,626	+ 9.8%
オフィス家具	3,056	△ 7.7%	3,648	+ 19.4%
小計	41,681	△ 2.7%	44,345	+ 6.4%
その他	3,224	+ 11.5%	2,657	△ 17.6%
合計	44,905	△ 1.8%	47,002	+ 4.7%

3Q(3ヶ月累計)で見た場合、全カテゴリで成長が加速

※当四半期より、アルファパーチェスが連結されるため、単体にて品目別売上高を開示しております。 20

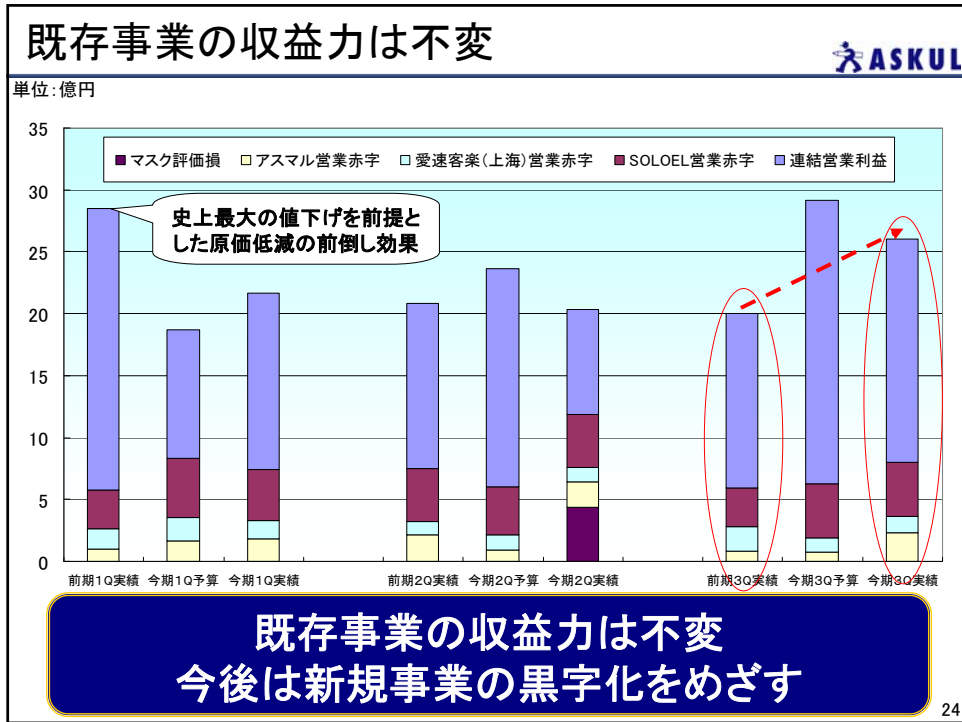
売上総利益・販管費(9ヶ月累計)のポイント 	
売上総利益額	329億円 前年同期差 +2.5億円
売上総利益率	22.7% 前年同期差 △0.8ポイント
<四半期ごとの売上総利益率の推移> 1Q: 23.1% 2Q: 22.1%(マスク滞在庫の評価損計上がなければ23.0%) 3Q: 23.0%	
<売上総利益額の前年同期差内訳> 売上高拡大により売上総利益額は前年同期差プラス転換 ⇒売上総利益率は、一昨年8月の史上最大の値下げ以降23%近辺で変化なし	
販管費	289億円 前年同期差 +11.8億円
売上高販管費比率	19.9% 前期差 +0.0ポイント
<四半期ごとの売上高販管費比率の推移> 1Q: 20.0% 2Q: 20.4% 3Q: 19.4%	
<販管費の前年の同期差内訳> ・成長を牽引する業務統合システム導入等による減価・ソフトウェア償却費の増加 約6億円 ・売上増等に伴う配送運賃の増加 約5億円	



営業利益(9ヶ月累計)～当期純利益、設備投資のポイント

営業利益	40.8億円	前年同期差	△9.2億円
特別損失	9.6億円		
当期純利益	11.3億円		
設備投資	17.5億円(年間計画30億円)		
「アスマル」ECサイト等			3.8億円
名古屋物流センター設備増強			2.9億円
「アスクル・インターネットショップ」ECサイト機能改善			1.2億円
(参考)減価・ソフトウェア償却費	27.5億円(年間計画)		39億円

23



ASKUL

新カタログ施策

25

新カタログ発刊①

2010春・夏号「ステキな明日が来るアスクルへ」
Eco Turn 開始

↓

2010秋・冬号
「ステキな明日への次の一步」
1 box for 2 trees開始

↓

2011春・夏号「みんなで木にする。」
1 box for 2 trees進行中








価格が安いのは当たり前、常に進化するサービスの差別化によりトップラインを牽引

26

新カタログ発刊②

植林につながるコピー用紙が、値下げ!

1箱ご購入で
2本の植林に
つながる
インドネシア生産品。

インドネシア生産品
スーパーエコノミー/スーパーホワイト

値下げ

従来 ¥2,660
従来 ¥2,578
従来 ¥2,478

¥2,368 (税込 ¥2,556)

↑ 1冊でもお買得!
税別 ¥298

国内生産品が驚愕プライスで新登場!

国内生産品
スーパーエコノミー/スーパーホワイト

税別 ¥2,368




より多くのお客様に
使っていただきたいから
値下げしました。

入庫の
アクリルBOXが
全国どこでも
販売できます



植林に繋がるコピー用紙(インドネシア産)を圧倒的価格に値下げ
国内生産品とパッケージを変え、お客様の意思で選択可能に

27

新カタログ発刊③



オフィスの
必需品は

アスクルが 断然安い!

品質やデザイン、機能に優れた
オフィスの必需品を
衝撃的なロープライスでご用意しました。
もちろん、もともとアスクルが
アスクルは徹底的に
高品質・低価格にこだわります。

ミネラルウォーター P.738

安さが続く
期間限定
値下げ
6カ月リレー。

9本入
12本入

天然水
Natural Mineral Water

アルカリイオンの水が

2ℓ

¥88

驚愕プライス!

緑茶 P.744

いつでも
うれしい
この安さ!

350ml

¥66.9

クリアーホルダー P.38

品質やデザイン、機能に優れた
オフィスの必需品を
衝撃的なロープライスでご用意しました。
もちろん、もともとアスクルが
アスクルは徹底的に
高品質・低価格にこだわります。

¥4.99

¥4.85

さらに2カ月
特別価格!

アイスコーヒー P.750

アイスコーヒー

900ml

フラットファイル P.42

フラットファイル

¥18.9

デジラターブレンダー P.396

デジラターブレンダー

¥1,999

ダブルクリップ P.132

ダブルクリップ

¥19.9

「オフィスの必需品はアスクルが断然安い！」
衝撃的なロープライスでお客様の求める高品質を実現

8
ASKUL
9

新カタログ発刊④



1 box
for
2 trees

ただいま進行中!

コピー用紙
1箱ご購入で、
2本の植林に
つながる
プロジェクト


1 現在の産葉林の
状況を
ご報告します。

2 2011年、
プロジェクトの
対象エリアを拡大します。

3 "1 box for 2 trees"
美しい森の
修復・再生を始めます。


「1 box for 2 trees」(コピー用紙1箱ご購入で、2本の
植林につながるプロジェクト)で、
「植林状況報告」のサービスを新たに展開

8
ASKUL
9

新カタログ発刊⑤ 

ASKULオリジナル商品電機100%含む全25%

ASKULはオリジナル商品約95%を環境対応しました。



1. オリジナル素材を使用
2. 分別廃棄することで再び資源となります
3. 原材料は適切に管理されています

未対応の商品について
1. 対応品が廃棄中です。

まとめてハッピーエコキャンペーン

エコしてトクしてハッピーに! #2倍!

キャンペーンの期間中
おまかせの条件
5倍
1万円
15倍
2倍!

5倍まで
ご使用済みトナーインクカートリッジを再利用のため回収します。しかもお礼券も!

Eco-TONER SUPPLY


お問い合わせ先
TEL: 011-833-0111
FAX: 011-833-0112
Eメール: eco@askul.co.jp

お問い合わせ先
TEL: 011-833-0111
FAX: 011-833-0112
Eメール: eco@askul.co.jp

お問い合わせ先
TEL: 011-833-0111
FAX: 011-833-0112
Eメール: eco@askul.co.jp

**オリジナル商品の約95%を環境対応し、商品差別化を図ることにより売上高の向上を企図
まとめ配送により環境負荷低減と同時に配送効率の向上を企図**

30

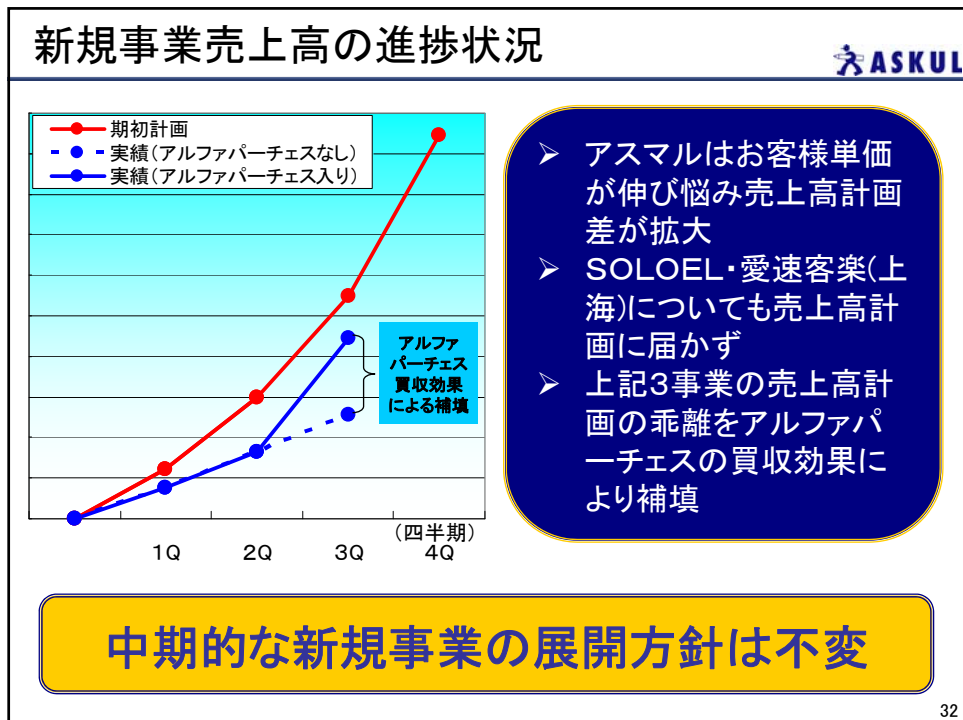
本日のアジェンダ 

I . 東北地方太平洋沖地震の復旧状況


II . 第3四半期業績の概要

III . 新規事業の状況

31

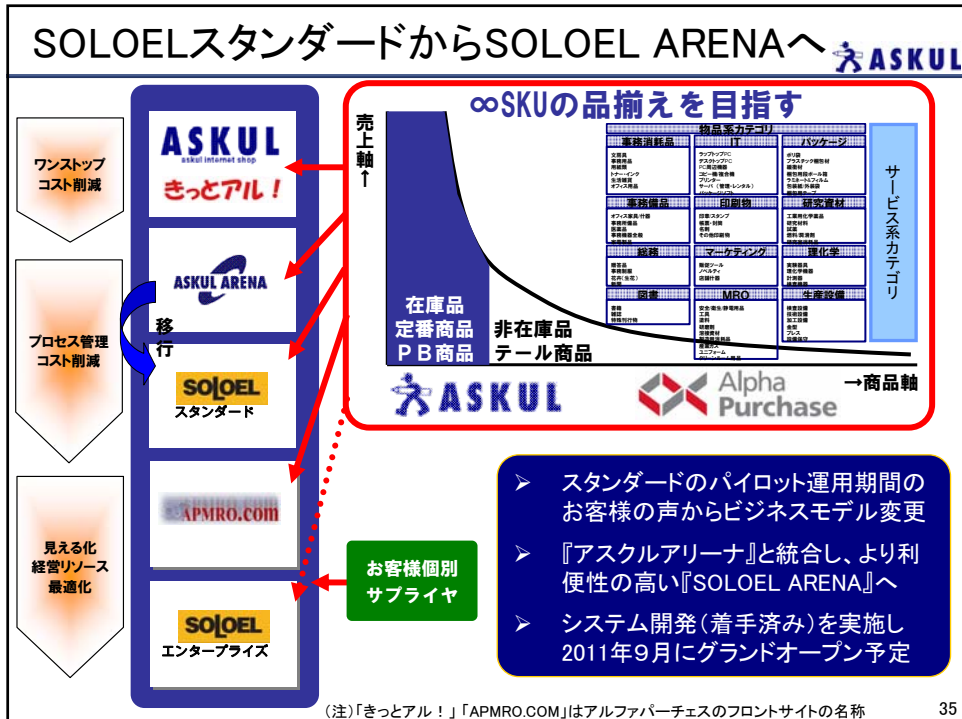
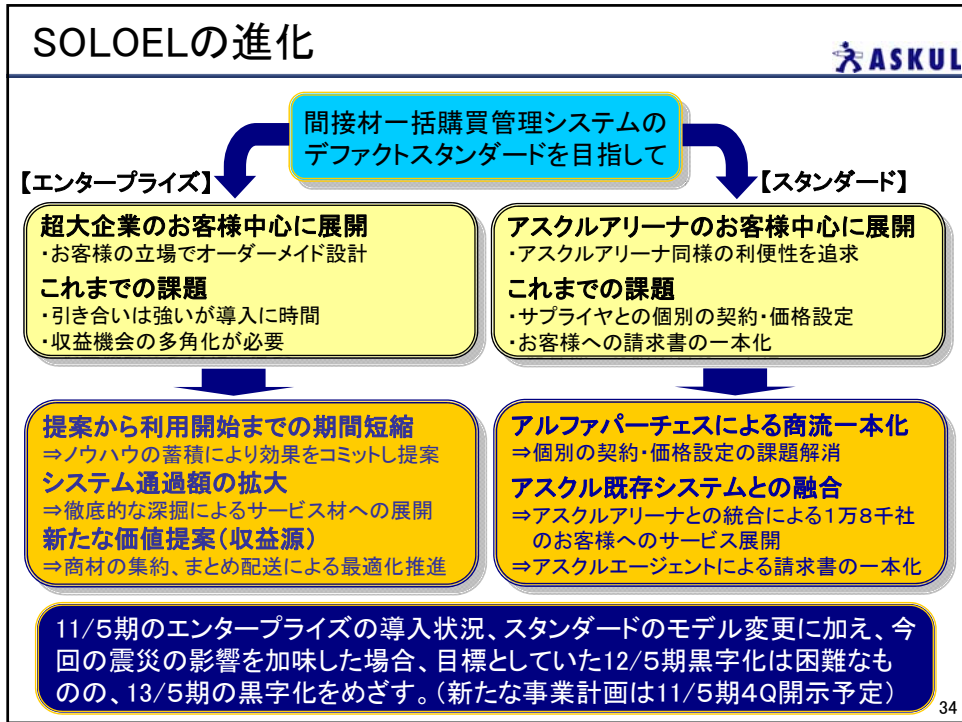


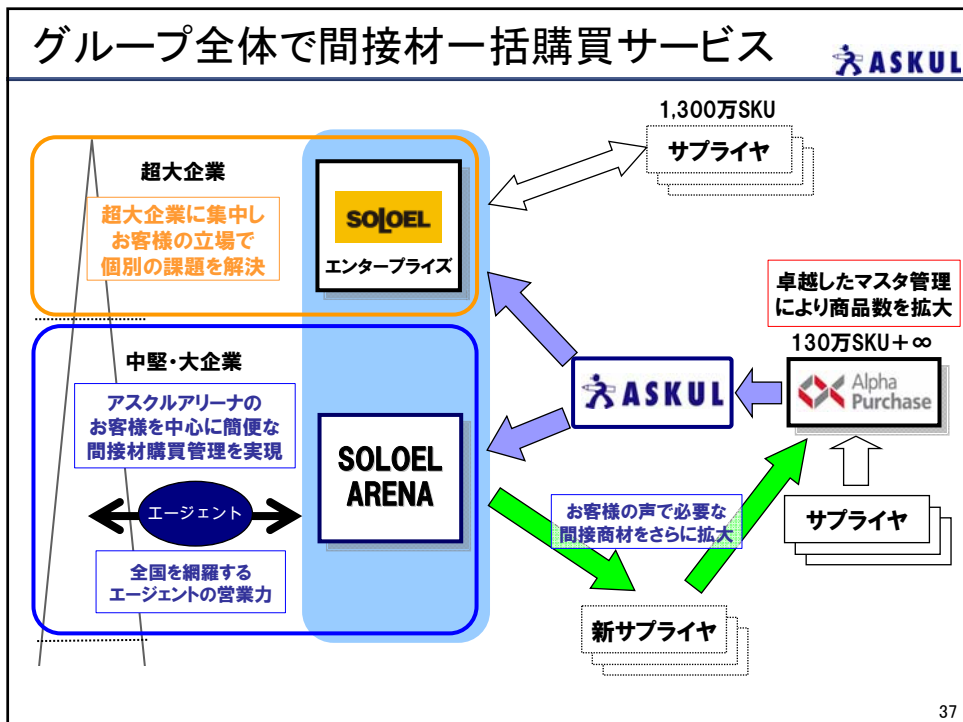
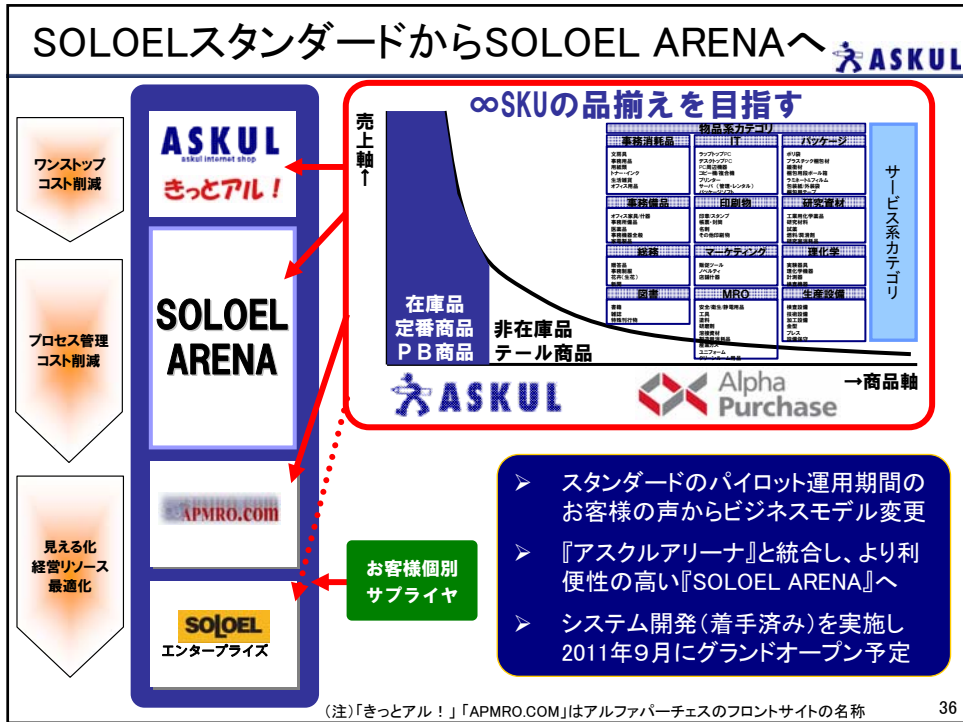
SOLOELのサマリー




- SOLOELスタンダードは、お客様のニーズに基づき、アスクルアリーナとの統合によりSOLOEL ARENAへモデル変更することで展開スピードを加速
- SOLOELエンタープライズは、超大企業に特化し、サービス材への展開も睨んだ通過額の拡大(深掘)により収益性を向上
- 13/5期の黒字化をめざす

33





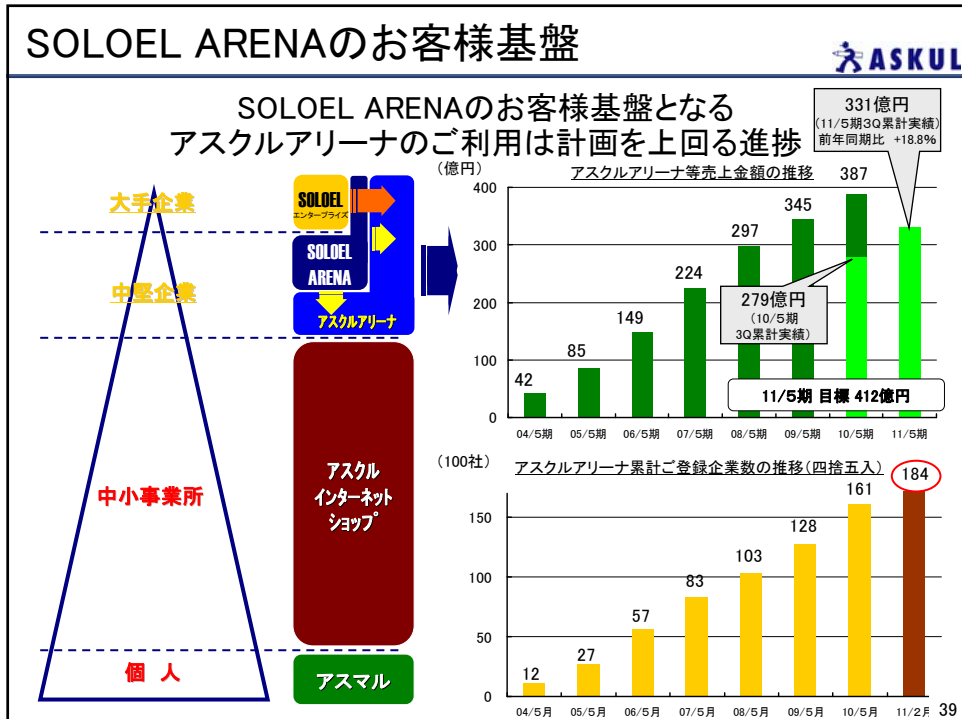
SOLOEL ARENAへの進化のポイント



	SOLOELスタンダード	SOLOEL ARENA
商品の購入	サプライヤ毎に個別に契約・価格設定・商材設定	SOLOEL ARENAでまとめて簡単・便利に購入可能
お客様のお支払い	サプライヤ毎にお支払い	アスクル(エージェント)にまとめて一括お支払い
サポート稼働促進	事業部員がTEL/メールでサポート	全国を網羅するエージェントが導入からご利用促進までサポート
アスクルの収益計上	サプライヤからの商流通過料(フィービジネスを想定)	商品販売差益(通常の物販売上計上に伴う差益)
お客様数	お客様1件毎に提案し導入 11/5期2,000件、12/5期3,000件 13/5期4,000件への導入を計画	アスクルアリーナのお客様へのシステムバージョンUP方式を採用 12/5期に18,000社のお客様に一気に展開を図る

『アスクルアリーナ』との統合により、SOLOELスタンダードでは活用できなかったアスクルエージェント機能(営業・債権回収)をフル活用


38



ASKUL

SOLOEL 日経ビジネスイノベーションフォーラム




定員
400名
参加費
無料



激動の時代を勝ち抜く競争力とは

～業務プロセスの「見える化」と「コア集中」が企業経営を変える～

日時 2011年1月24日(月) 13:30～16:40 (開場13:00) (予定)
 会場 経団連ホール

<p>13:30～14:20 基調講演 「日本企業に「いま」必要な視点とは～事業連鎖で読み解く新しい競争のルール～」 内田 和成 氏 早稲田大学ビジネススクール 教授</p> <p>14:20～14:55 講演 「「社会最適」による経営イノベーション～次世代エコプラットフォームと間接材購買～」 岩田彰一郎 氏 アスクル株式会社 代表取締役社長兼CEO</p> <p>15:05～15:20 キーノートスピーチ 「「見える化」の進化」 遠藤 功 氏 早稲田大学ビジネススクール 教授、株式会社ローランド・ベルギー 会長</p> <p>15:20～16:40 パネルディスカッション 「企業にみる間接材購買の最前線～実践と課題～」</p> <p><パネリスト></p> <table style="width: 100%; border: none;"> <tr> <td style="width: 20%;">吉川 浄 氏</td> <td>オムロン株式会社 執行役員 ものづくり革新本部 本部長</td> </tr> <tr> <td>関口 佐枝 氏</td> <td>株式会社東生堂 取締役</td> </tr> <tr> <td>藤野 純一 氏</td> <td>アルファ株式会社 執行役員 経営企画部 部長</td> </tr> <tr> <td>藤城 亮也 氏</td> <td>小林製薬株式会社 グループ総務本部長兼システムセンター 兼 製造本部 部長</td> </tr> <tr> <td>内田 洋輔 氏</td> <td>ソレエム株式会社 代表取締役社長、アスクル株式会社 SOLOEL事業部 統括部長</td> </tr> </table> <p><コーディネーター></p> <p>遠藤 功 氏 早稲田大学ビジネススクール 教授、株式会社ローランド・ベルギー 会長</p>	吉川 浄 氏	オムロン株式会社 執行役員 ものづくり革新本部 本部長	関口 佐枝 氏	株式会社東生堂 取締役	藤野 純一 氏	アルファ株式会社 執行役員 経営企画部 部長	藤城 亮也 氏	小林製薬株式会社 グループ総務本部長兼システムセンター 兼 製造本部 部長	内田 洋輔 氏	ソレエム株式会社 代表取締役社長、アスクル株式会社 SOLOEL事業部 統括部長	 <p style="text-align: center;">内田 和成 氏</p>  <p style="text-align: center;">岩田 彰一郎 氏</p>  <p style="text-align: center;">遠藤 功 氏</p>
吉川 浄 氏	オムロン株式会社 執行役員 ものづくり革新本部 本部長										
関口 佐枝 氏	株式会社東生堂 取締役										
藤野 純一 氏	アルファ株式会社 執行役員 経営企画部 部長										
藤城 亮也 氏	小林製薬株式会社 グループ総務本部長兼システムセンター 兼 製造本部 部長										
内田 洋輔 氏	ソレエム株式会社 代表取締役社長、アスクル株式会社 SOLOEL事業部 統括部長										

お申し込み方法 **締め切り日 1月11日(火)**

フォーラムには約400名が参加。企業競争力強化の手段としてのSOLOELの導入ニーズはさらに上昇

40

ASKUL

SOLOELエンタープライズの進捗状況

■ 2月末現在、8企業グループ、合計151社に導入

- ・アサヒビールグループ様
- ・資生堂グループ様
- ・ジェイアール東日本商事様
- ・三越伊勢丹ビルマネジメント様
- ・紀文食品様
- ・オムロングループ様
- ・ソニーグループ様*
- ・ワールド様**

* ソニーグループ様は間接材購買業務のみSOLOELが代行、
 ** ワールド様は間接材購買業務に加え、システム利用(交渉中)


■ 取り扱い商材数、約1,300万SKU* (外部カタログ含む)**

*** SKU: Stock Keeping Unitの略、最小在庫管理単位のこと

■ 導入候補17社中、最終協議中6社

41


アスマルのサマリー



- 計画対比では、お客様単価の乖離を主因として、収益性の改善に遅れ
- 足元では、おまとめ配送利用率の向上等の施策により月次ベースでの営業赤字額拡大を抑制
- 今後は、おまとめ配送利用率のさらなる向上・生活用品主要サプライヤの直取引開始による粗利改善により赤字額の縮小をめざす

42

アスマル 収益構造転換に注力



アスマル営業赤字の月次推移

10月	11月	12月	1月	2月
[Bar]	[Bar]	[Bar]	[Bar]	[Bar]

赤字拡大をコントロール

おまとめ配送利用率の推移(受注件数ベース)

10月	11月	12月	1月	2月
1.5%	1.9%	2.3%	2.5%	3.7%

おまとめ配送の効果(お客様単価比較)

対象期間: 2010/09/01~2011/02/28

おまとめ配送未利用者	おまとめ配送利用者
[Bar]	[Bar]

43

アスマル お客様単価アップと粗利改善策 ASKUL

【お客様単価アップの推進】


⇒おまとめ配送利用率のさらなる向上

- ①認知の促進
1dayプライス、1dayメール内での告知強化
- ②おまとめ便りマインドメールのスタート

【粗利改善策の推進】

⇒生活用品主要サプライヤ3社との直取引開始
(別途、約180社と直接取引開始済み)

- ①当該商品の粗利率で約9%の改善見込み
- ②当該商品の売上物流費率は1.4%程度改善の見込み



44

愛速客楽(上海) 新PB商品投入 ASKUL

発売日 2010年12月16日




発売日 2010年12月13日



- ・売上計画は未達ながら収益構造転換により収益面では計画を上回る実績
- ・早期の黒字化(固定費吸収)に向けて
- ⇒PB商品の投入・ブランド価値構築による売上高の積み上げ
- ⇒売上高向上に伴う配送費等のさらなるコスト効率化の推進

45

愛速客楽(上海)「最も期待されるブランド賞」受賞 

中国の有力IT専門媒体である52硬件網が主催する【2010年五つ星賞表彰式】において「最も期待されるブランド賞」を受賞



表彰式の受賞の様様



盛り上がるアスクル出展ブース



中国語名称：2010年五星奖 最具潜质品牌奖

■ 受賞理由

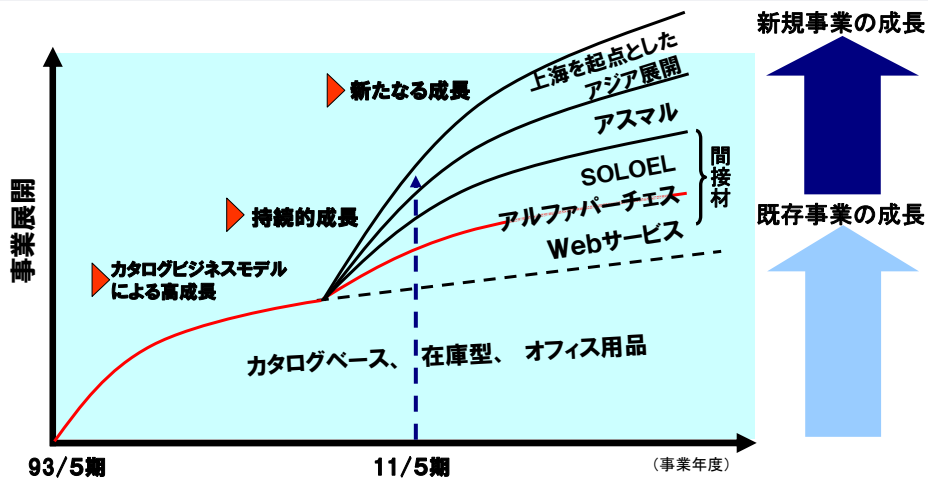
中国市場進出以来、2010年の中国市場の特徴を踏まえた積極的なPB商品及びPNB商品の投入が評価されたもの。

■ 52硬件網とは

中国上海に拠点を置くPC用品、オフィス用品、デジタル用品、ECサイト等の関連情報を提供するIT専門媒体。強い影響力を持つ。

アスクル成長のイメージ

11/5期第1四半期開示資料改訂



Webサービス提供による既存事業の再成長
二桁成長回帰に向けた新規事業の展開



お客様のために 進化するアスクル

日本の復活のため
全力をあげて企業支援をする

48



付 録

49

《付録》



①インターネット受注 売上高比率(単体)

	11/5期 第3四半期 (3ヶ月累計)	前期差	10/5期 第3四半期 (3ヶ月累計)
インターネット経由	63.8%	+4.2ポイント	59.6%
上記以外	36.2%	△4.2ポイント	40.4%

(注) 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(単体)

(単位:SKU)

	11/5期 2月度	前期差	10/5期 2月度
オリジナル商品数	3,404	+39	3,365
グリーン商品比率 ※ S K U ベース	82.1% (66.9%)	+23.6ポイント (+8.4ポイント)	58.5%
売上高構成比率	13.4%	+0.1ポイント	13.3%

(注1) 各期2月度の単月実績を記載しております。

(注2) グリーン商品比率は、ナショナルブランドのアスクル限定販売商品を除いて算出しております。
また、今第2四半期より、グリーンマーク以外の環境視点での対応商品も含む新基準を採用しており、今第3四半期については、参考のため、括弧内に旧基準でのグリーン比率を併せて記載しております。

(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、家具カタログ掲載品を含みます。

50

《付録》



③設備投資

(単位:百万円)

科目名	11/5期 第3四半期(9ヶ月累計)		10/5期 第3四半期(9ヶ月累計)
	金額	前期比	金額
【設備投資額】	1,757	△31.2%	2,556
有形固定資産	446	+73.8%	256
無形固定資産	1,311	△43.0%	2,299
建設仮勘定(注2)	3	△52.7%	8
ソフトウェア仮勘定(注2)	236	△80.6%	1,217

(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) 11/5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。

「アスマル」ECサイト等	3.8億円
名古屋物流センター設備増強	2.9億円
「アスクル・インターネットショップ」ECサイト機能改善	1.2億円

51