

平成 22 年 3 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	財 務 ・ IR 統 括 部 長 玉 井 継 尋 TEL 03-3522-8608

「2010 年 5 月 期 第 3 四 半 期 連 結 業 績 概 要」 の お 知 ら せ

「平成 22 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 「2010 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

2010年5月期 第3四半期 連結業績概要



既存事業のトップラインは回復
11/5期に向けプラス成長への兆し
～SOLOELスタンダードは第4四半期オープン予定～

2010年3月17日
アスクル株式会社



(ご注意)

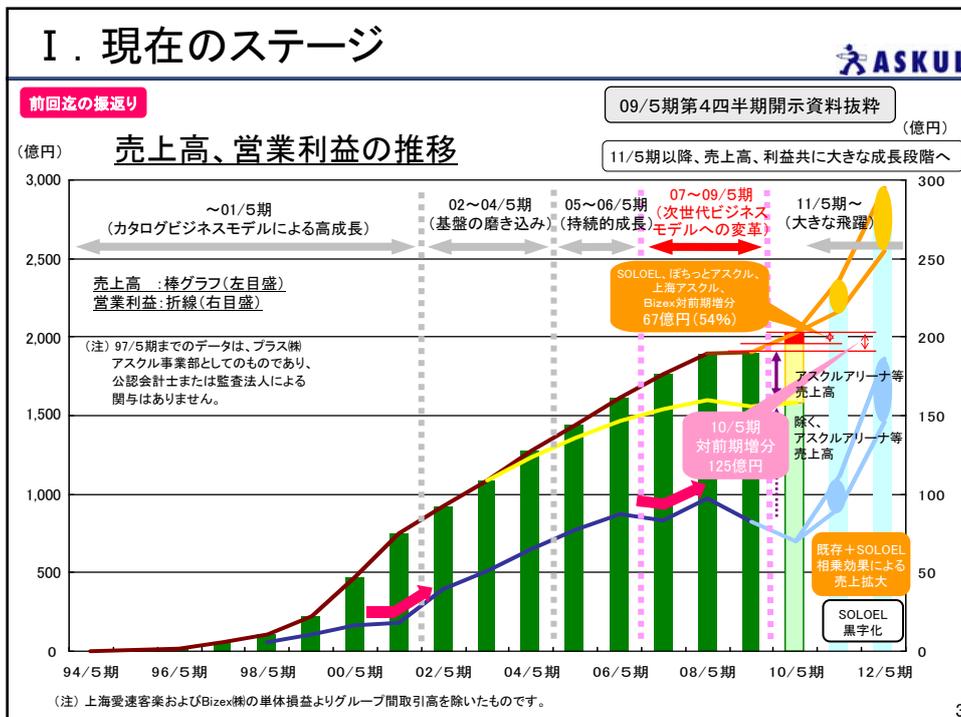
本資料には、当社の現在の計画や業績の見通しなどが含まれております。これら将来の計画や予想数値などは、現在入手可能な情報をもとに、当社が計画・予想したものであります。実際の業績などは、今後の様々な条件・要素によりこの計画などとは異なる場合があり、この資料はその実現を確約したり、保証するものではありません。また、この資料への公認会計士、監査法人の関与はございません。

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)」「上海愛速客楽」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3四半期業績の概要
III. 通期業績の見通し
IV. 既存事業の施策
V. 新規事業の進捗状況

2





I. 現在のステージ

II. 第3四半期業績の概要

III. 通期業績の見通し

IV. 既存事業の施策

V. 新規事業の進捗状況

4

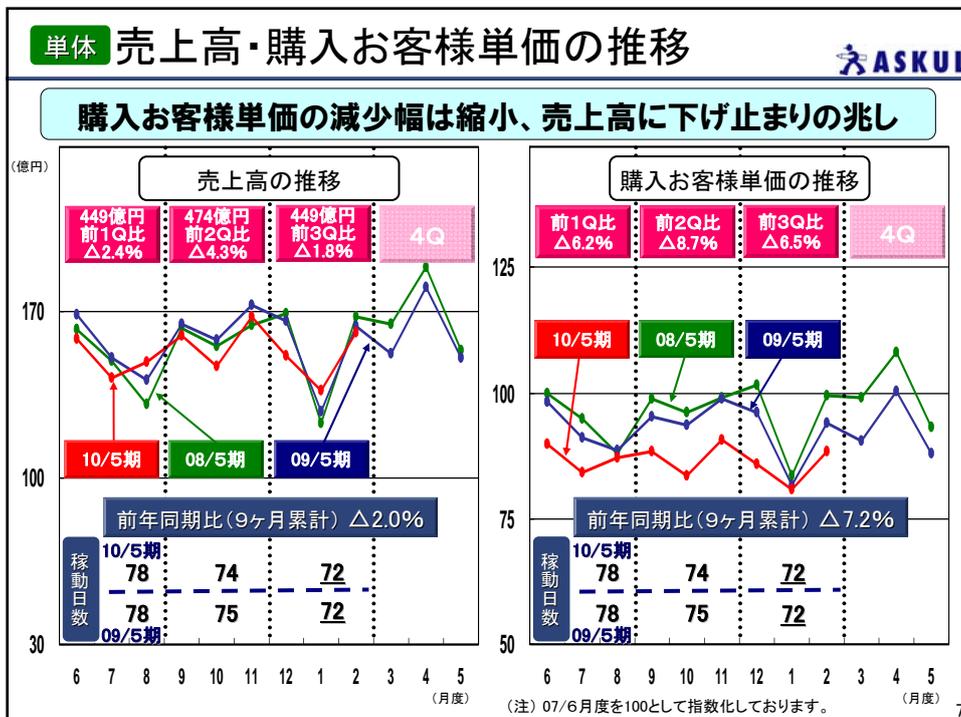
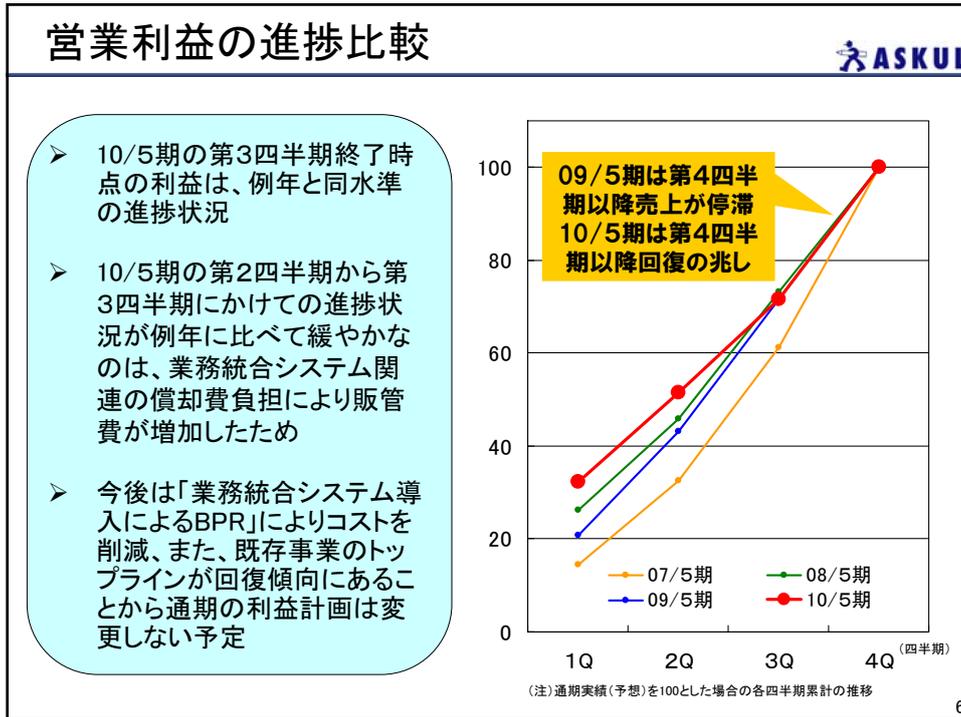
II. 第3四半期業績の概要(連結)

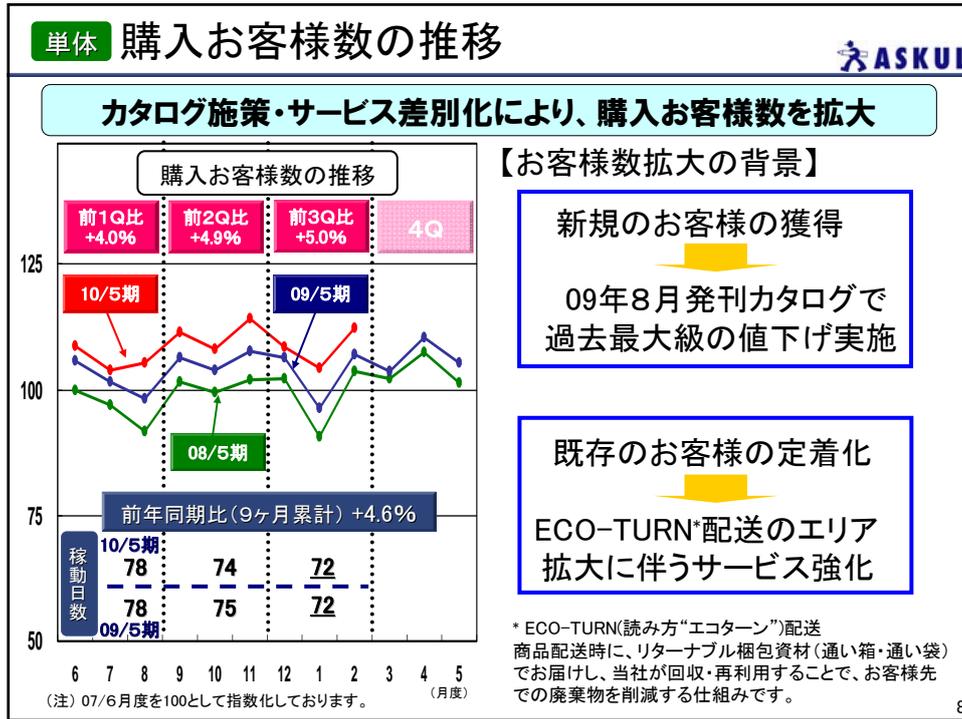


9ヶ月累計	09/5期 第3四半期		10/5期 第3四半期				
	金額 (A)	売上比	金額 (B)	売上比	前年同期比 (B)/(A)-1	差額 (B)-(A)	通期予想 進捗率
売上高	141,856 百万円	100.0 %	139,052 百万円	100.0 %	△2.0 %	△2,803 百万円	68.5 %
売上総利益	32,875	23.2	32,727	23.5	△0.4	△147	70.1
販管費	26,971	19.0	27,711	19.9	+2.7	+740	69.8
営業利益	5,904	4.2	5,016	3.6	△15.0	△887	71.7
経常利益	5,923	4.2	4,925	3.5	△16.8	△997	72.4
四半期純利益	3,358	2.4	2,525	1.8	△24.8	△832	76.5

- 厳しい経済環境に加え、新規事業の立ち上げの遅れもあり、売上高は微減
- セールスマックスの良化により売上総利益率が改善、総利益額は前年同期並みを確保
- 業務統合システムの稼動に伴う償却費負担の増加などにより販管費が増加。利益水準は前年同期を下回る
- 今後は「業務統合システム導入によるBPR(13ページ)」によりコスト削減を推進

5



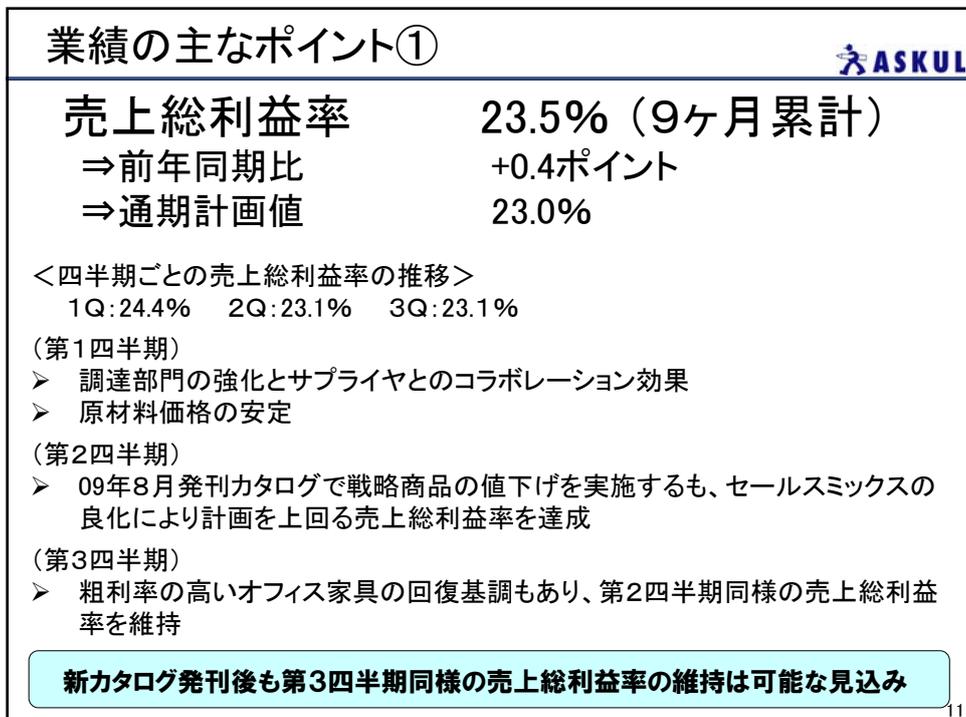
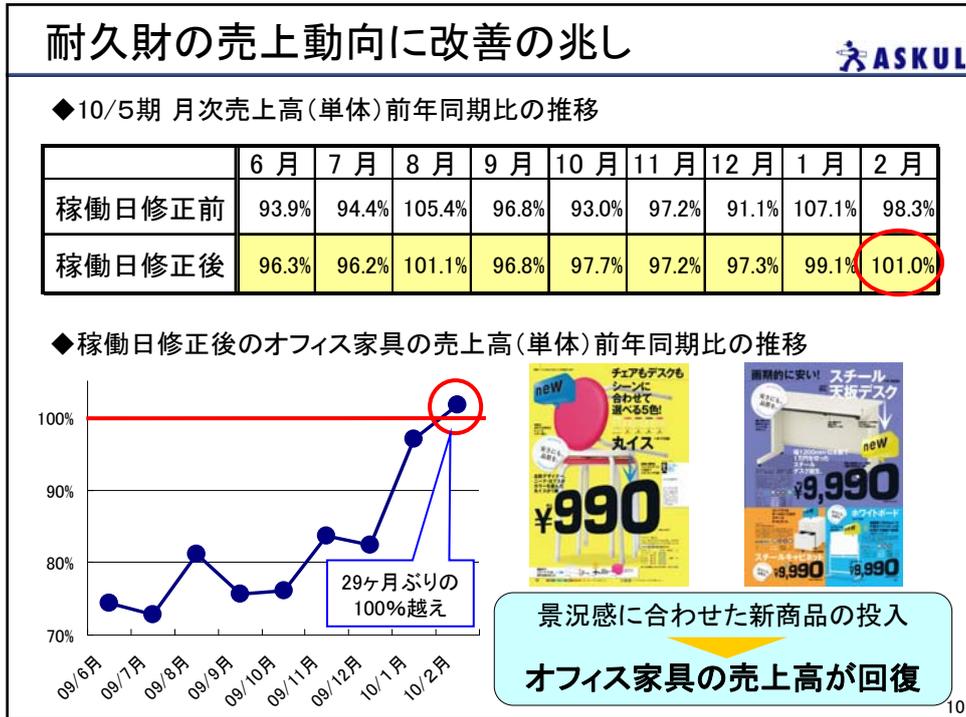


品目別売上高(連結)

ASKUL

	09/5期第3四半期累計		10/5期第3四半期累計		(参考)09/5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)	前期比 (%)
OA・PC用品	62,301	+2.9	59,607	△4.3	82,886	+1.2
事務用品	33,049	+1.6	31,415	△4.9	44,617	△0.6
オフィス生活用品	26,765	+9.8	27,856	+4.1	35,805	+8.7
その他	7,646	+16.0	10,341	+35.2	10,724	+19.4
小計	129,762	+4.6	129,221	△0.4	174,034	+3.1
オフィス家具	12,093	△18.6	9,831	△18.7	16,435	△21.5
合計	141,856	+2.1	139,052	△2.0	190,469	+0.4

- 成長分野として注力しているオフィス生活用品は前年同期を上回る売上高を確保
- お客様企業のコスト削減意識の高まりにより事務用消耗品・耐久財の売上高は減少
- 足元では、オフィス家具などの耐久財の売上動向に改善の兆し(次ページご参照)



業績の主なポイント② ASKUL

売上高販管費比率 19.9% (9ヶ月累計)

⇒前年同期比 +0.9ポイント

⇒通期計画値 19.6%

＜四半期ごとの売上高販管費比率の推移＞
1Q:19.4% 2Q:20.3% 3Q:20.0%

＜第3四半期(3ヶ月累計)前期増減額＞
+7.4億円

＜主な増加要因＞

- 業務統合システム導入などによるソフトウェア償却費・ホスティング費・システム外注費の増加(+3.5億円)
- ECO-TURN導入の初期コスト発生などによる消耗品費の増加(+1.0億円)
- Bizex買収に伴うのれん代償却の増加(+1.1億円)
- 貸倒引当金の増加(+0.6億円)

業務統合システム入替によるソフトウェア償却費などの負担増は、今後も影響するが「業務統合システム導入によるBPR(次ページ)」によりコスト削減を推進

12

業務統合システム導入によるBPR ASKUL

	分類	内容	効果
期待効果	工数削減	・業務の簡素化・システム化等による作業や管理に係る時間(工数)の削減効果	圧倒的なローコストオペレーションの構築 コスト削減目標 年間10億円
	コスト削減	・直接的なコストの削減効果 ・紙代・郵送費 ・在庫廃棄・保有コスト 等	
	売上増加	・在庫回転UP、営業プロセス改善、サービスUP等による売上高の増加	更なるビジネス進化 サービスの差別化

複数のワークグループによるBPRプロジェクトを発足

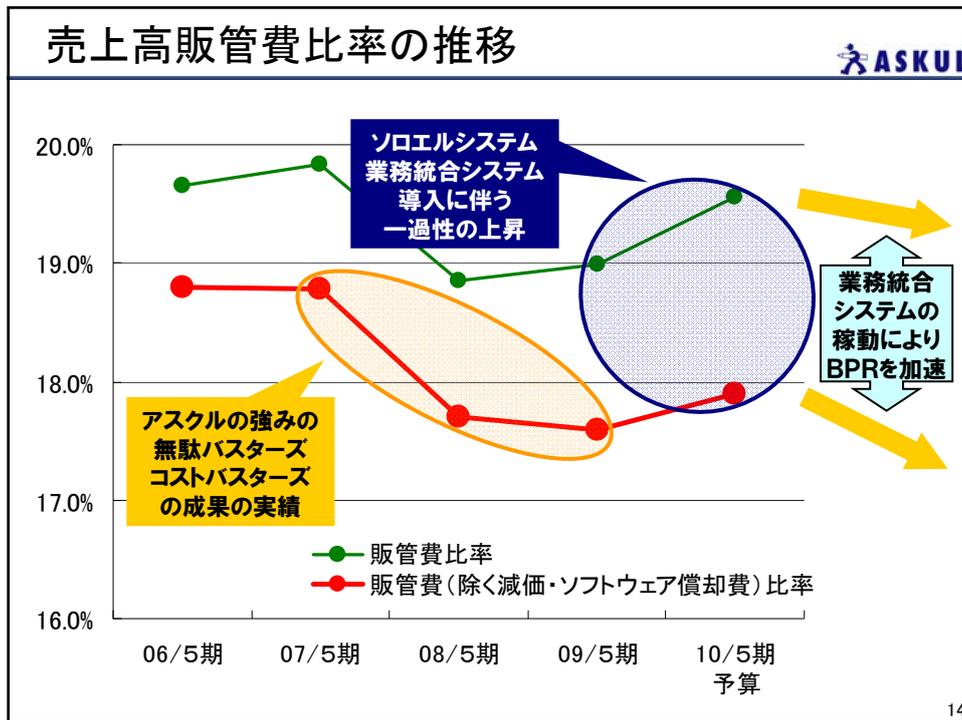
↓

当社の強みである無駄バスターズ・コストバスターズへの展開

↓

システムボトルネックの解消により、コスト削減に留まらず更なるビジネスの進化

13



14

コストバスターズ・無駄バスターズの一例

環境負荷の低減とコスト削減 返品及びそれに伴う廃棄の削減

09/5期第4四半期 開示資料抜粋

— 継続的活動がコスト構造に変革をもたらす —

カタログ表記改善

お客様からの返品の約半数は、「お客様のカタログの見間違い・買い間違い」となっております。アスクルでは、よく返品が発生する商品のカタログページを分析し、お客様が買い間違いを起こしにくく、商品を選びやすいカタログ表記に努めております。その結果、**09/5期においては、返品率を07/5期比で約24%削減**することができました。

返品センターにおける良品化商品 廃棄削減の取り組み

お客様から返品された商品の約半数は、廃棄処分となっております。アスクル返品センターでは、各サプライヤと協働で商品の良品化を推進しております。また、良品化困難な商品は『わけあり品』としてWebサイトを活用し、お客様にご了解をいただき、お買得価格でご提供しております。その結果、**09/5期においては、廃棄額を07/5期比で約38%削減**することができました。今後も廃棄削減を促進します。

廃棄金額の推移

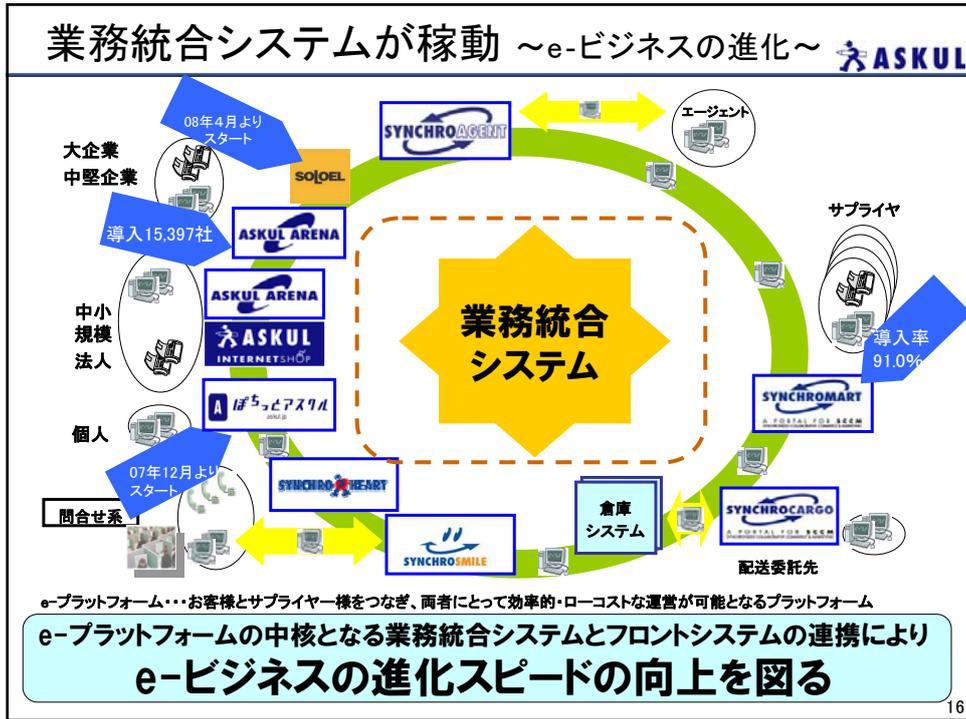
期	廃棄金額 (相対値)
07/5期	100
08/5期 開示時点予測	69
08/5期	87
09/5期	62

07/5期の廃棄金額を100とした場合の推移。毎年着実に廃棄削減を進めております。

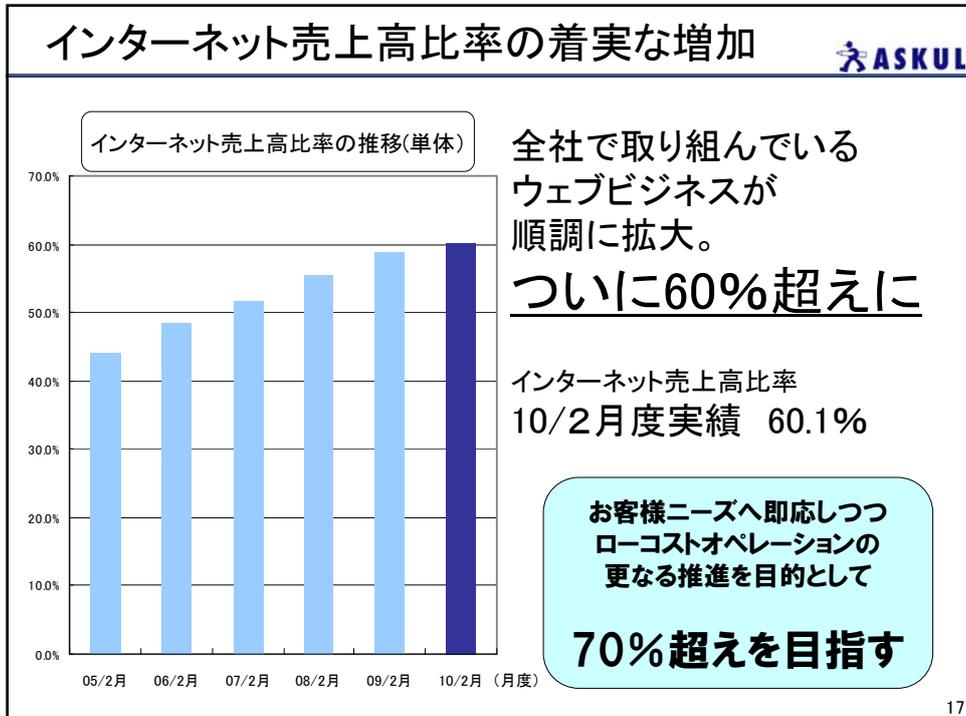
商品廃棄損の削減等 09/5期 総額 約1.5億円コスト削減効果

上記の改善数値は、会計上の数値とは異なり、社内管理会計上のシミュレーションによるものです。

15



16



17

業績の主なポイント③



設備投資 25.5億円(9ヶ月累計)
(6.2億円)(うち3ヶ月)
⇒年間計画 27億円

<第3四半期(9ヶ月累計)の主な内訳>
業務統合システム 15.8億円

(参考)
減価償却費+ソフトウェア償却費 8.2億円
9ヶ月累計 21.3億円/年間計画 34億円

10/5期の設備投資計画はもともと前半に集中しており、ほぼ予定通りに消化
11/5期も10/5期並みの設備投資を継続し、ビジネス進化による事業拡大を目指す

18

フリーC/Fについて(連結)



【単位:百万円】

9ヶ月累計	07/5期 3Q	08/5期 3Q	09/5期 3Q	10/5期 3Q
営業活動によるC/F	△ 1,770	4,089	3,877	11,517
(うち減価・ソフトウェア償却費)	1,359	1,541	1,994	2,135
前期末休日要因調整	2,829	3,306	-	-
当期末休日要因調整	-	-	-	△ 4,944
営業活動によるC/F(改)	1,058	7,395	3,877	6,572
投資活動によるC/F	△ 6,003	△ 2,866	△ 3,181	△ 2,959
フリーC/F	△ 4,944	4,528	695	3,613

運転資本の削減・設備投資の常態化によりフリーC/Fは大幅に改善

19



- I. 現在のステージ
- II. 第3四半期業績の概要
- III. 通期業績の見通し
- IV. 既存事業の施策
- V. 新規事業の進捗状況

20

III. 通期業績の見通し(連結)



9ヶ月累計	09/5期 第3四半期		10/5期 第3四半期				通期見通し	
	金額 (A)	売上比	金額 (B)	売上比	前年同期比 (B)/(A)-1	進捗度 (B)/(C)	金額 (C)	売上比
売上高	百万円 141,856	% 100.0	百万円 139,052	% 100.0	% △2.0	% 68.5	百万円 203,000	% 100.0
売上総利益	32,875	23.2	32,727	23.5	△0.4	70.1	46,690	23.0
販管費	26,971	19.0	27,711	19.9	+2.7	69.8	39,690	19.6
営業利益	5,904	4.2	5,016	3.6	△15.0	71.7	7,000	3.4
経常利益	5,923	4.2	4,925	3.5	△16.8	72.4	6,800	3.3
当期(四半期) 純利益	3,358	2.4	2,525	1.8	△24.8	76.5	3,300	1.6

- 売上高は引き続き厳しい状況ではあるが繁忙期におけるカタログ施策に期待
- 売上総利益率は計画を上回る水準で推移しており、利益計画については達成圏内
通期の見通しは、09年7月2日公表の連結業績予想から変更いたしておりません

21



- I. 現在のステージ
- II. 第3四半期業績の概要
- III. 通期業績の見通し
- IV. 既存事業の施策
- V. 新規事業の進捗状況

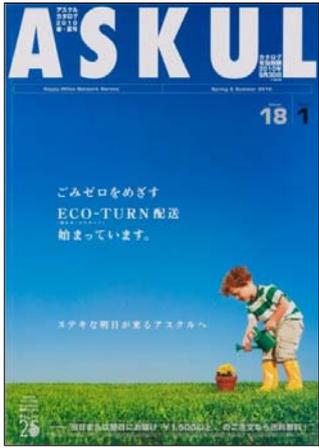
22

1. 新カタログ発刊① 



「アスクルカタログ 2009 秋・冬号」
09年8月発刊

安い的一步先に行く



「アスクルカタログ 2010 春・夏号」
10年2月発刊

**価格が安いのは当たり前、
サービスの差別化によりトツラインを牽引**

23

1. 新カタログ発刊②

価値ある商品を
圧倒的な価格で提供



必要なときに必要なだけ
販売単位追加・見直し



発見・オススメ
付加価値商品訴求



お客様の声に素直に耳をかたむけたカタログ施策

アスクル成長の原点

24

1. 新カタログ発刊③

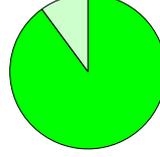


「通い箱、通い袋の
配送が始まるそう
ですが大歓迎で
す！」

私たちが綺麗に利用し
ECO-TURN配送に積
極的に協力する事を心
がけていきたいと思
います

対象外地域なのが
ちょっと残念です。で
も大きな1歩です！
ありがとう！

最初にサービスを開始した東京23区のアスクルア
リーナのお客様のうち、構成比で90%の方がECO-
TURN対象にご登録



*2010年2月2日現在

Bizexの買収により早期実現したサービス、大きなコスト負担無く差別化を推進

25



2. Bizexの進捗状況





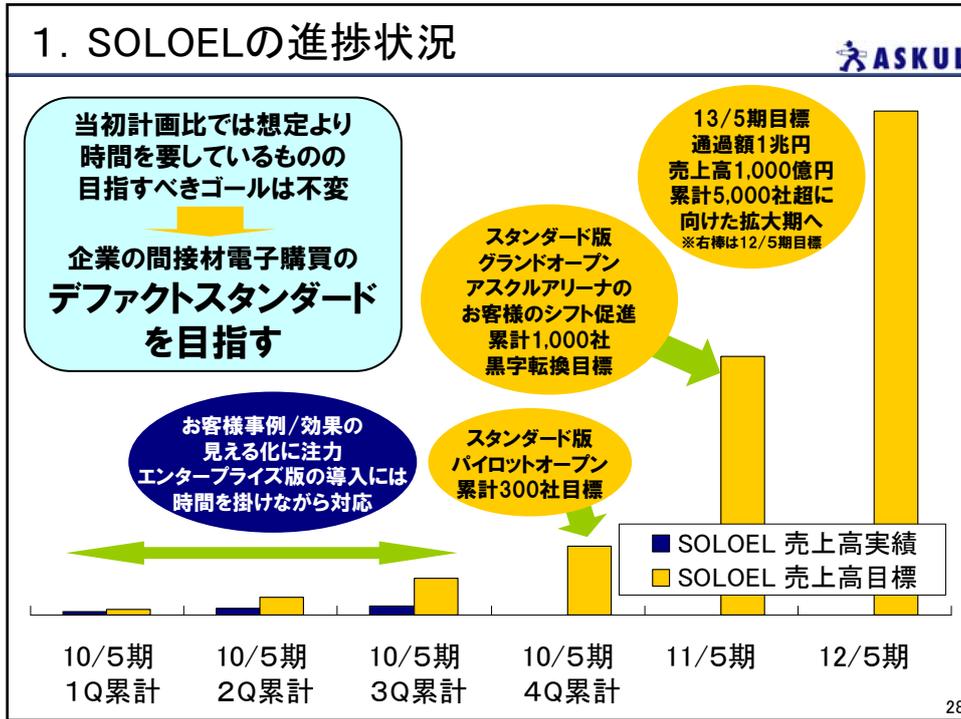
- アスクルの物流センター(6拠点、2メディカルセンター)は全てBizex運営に移行
⇒ 外部流出コストを抑制し、連結利益の極大化に寄与
⇒ 更なるローコスト運営を目指すとともに、全国拠点でサービスの差別化を図る
- 試験的に実施しているラッピング配送車両での広告宣伝を拡大(3月で車両追加)

26



- I. 現在のステージ
- II. 第3四半期業績の概要
- III. 通期業績の見通し
- IV. 既存事業の施策
- V. 新規事業の進捗状況**

27



SOLOELエンタープライズの導入について

流通業A社様 食品メーカーB社様

第2四半期でお知らせした購買分析中の7企業グループのうち2グループが契約内定

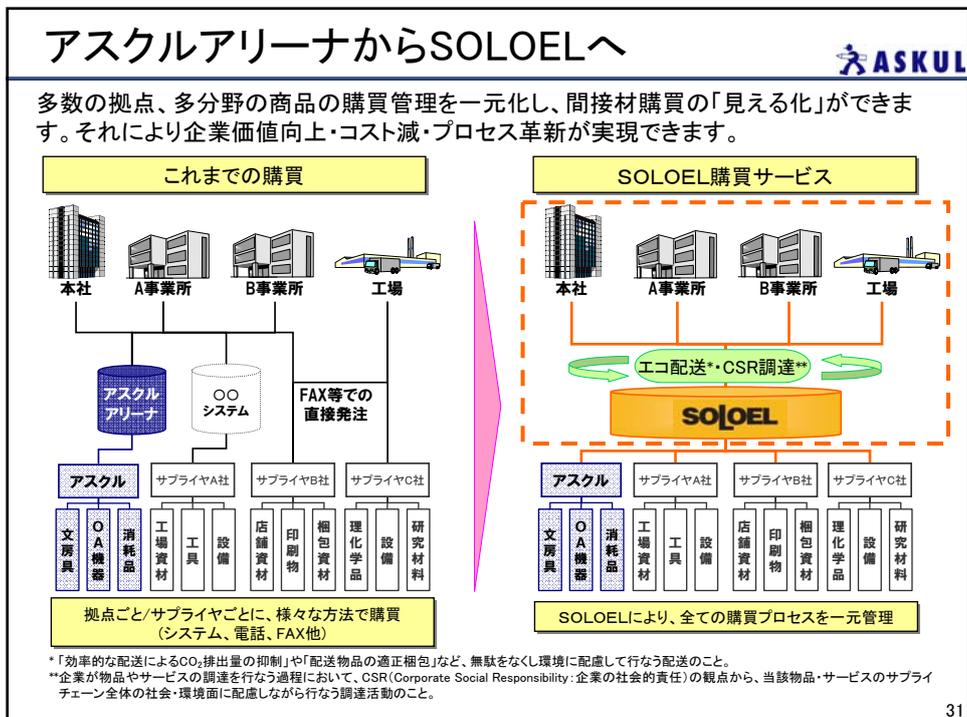
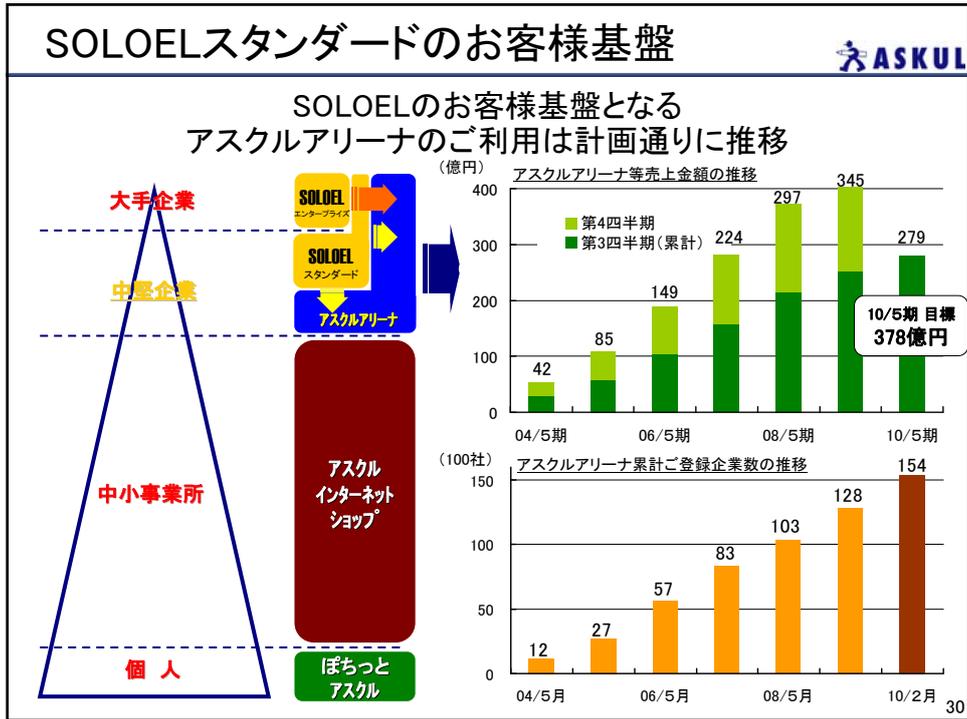
現在、他6企業グループ、合計128社が導入

【導入企業】

- ・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
- ・オムロングループ様
- ・ソニーグループ様*
- ・ワールドグループ様*

* ソニーグループ様・ワールドグループ様では、間接材購買業務のみSOLOELが代行。

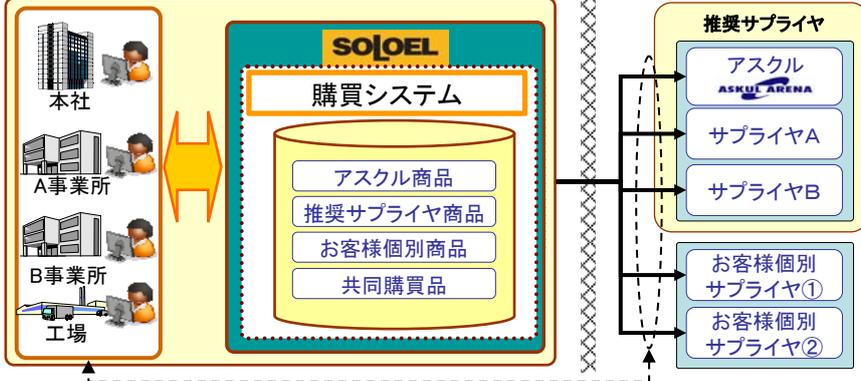
29



SOLOELスタンダードについて



- ◆ 新規のお客様は、全ての間接材を一元的に購買できます。
- ◆ アスクルアリーナをご利用されているお客様は、更に進化したSOLOEL購買サービスにより、アスクル商品に加え推奨サプライヤとお客様個別サプライヤの商品を安心安全に購買できます。
- ◆ SOLOEL導入企業と共に共同購買を実現できます。



- 第4四半期にパイロットオープンし、モニター企業様の検証を経て、11/5期にグランドオープンの予定
- 現在、サービス開始に向けたシステムの最終テストを実施中

32

2. アスマルの進捗状況



個人向け電子購買チャンネルにおいて 確固たるポジションの確立を目指す

「お客様と生産者の顔と思いが 通い合うオープンでフェアな場」

「明日のeマルシェ」
日本における新しいBtoC Net流通を創造する

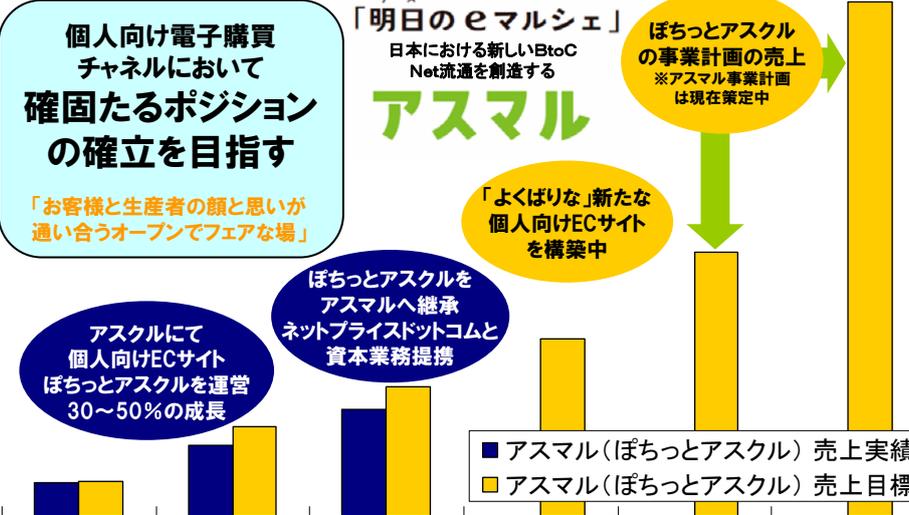
アスマル

「よくばりな」新たな個人向けECサイトを構築中

ぼちっとアスクルをアスマルへ継承 ネットプライズドットコムと資本業務提携

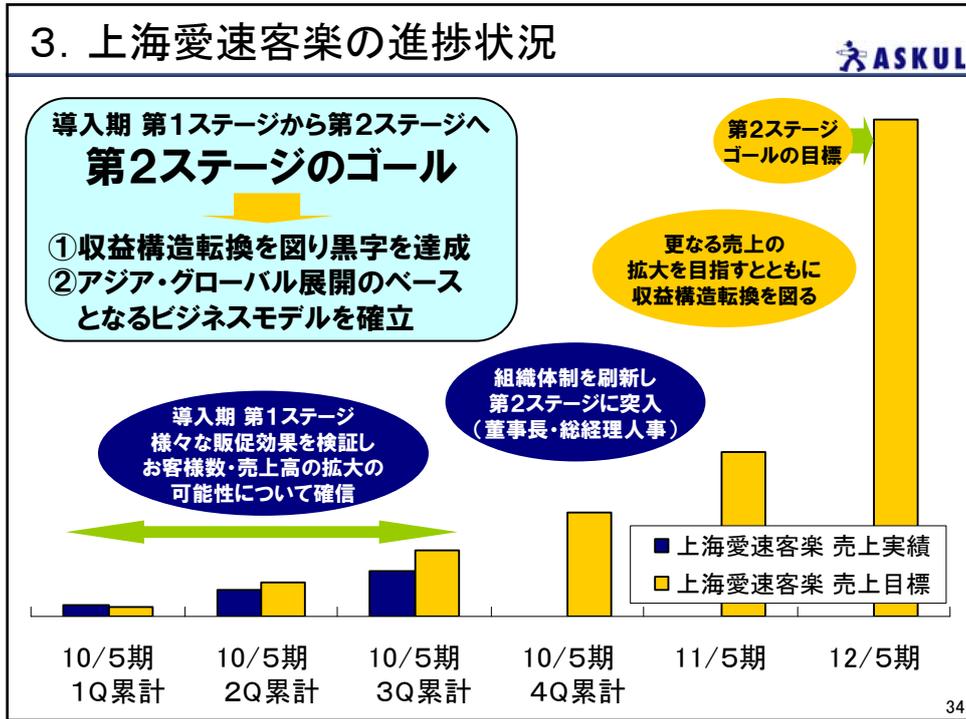
アスクルにて個人向けECサイト ぼちっとアスクルを運営 30~50%の成長

ぼちっとアスクルの事業計画の売上 ※アスマル事業計画は現在策定中



期間	アスマル(ぼちっとアスクル) 売上実績	アスマル(ぼちっとアスクル) 売上目標
10/5期 1Q累計	低	低
10/5期 2Q累計	中	中
10/5期 3Q累計	高	高
10/5期 4Q累計	高	高
11/5期	高	高
12/5期	高	高

33



付 録

35

《付録》



① インターネット売上高比率

	2010/5期 第3四半期	前期差	2009/5期 第3四半期
インターネット経由	59.6%	+4.6ポイント	57.2%
上記以外	40.4%	△4.6ポイント	42.8%

(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3四半期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)

	2010/5期 2月度	前期差	2009/5期 2月度
オリジナル商品数	3,365	+146	3,219
カタログ掲載商品数	32,909	△343	33,343
売上高構成比	13.3%	1.2ポイント	12.1%

(注1) 各期2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&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。

36

《付録》



③ 設備投資

(単位:百万円)

科目名	2010/5期 第3四半期(3ヶ月累計)		2009/5期 第3四半期(3ヶ月累計)
	金額	前期比	金額
【設備投資額】 (注1、3)	624	△ 22.5 %	804
有形固定資産	56	△ 20.5 %	71
無形固定資産	567	△ 22.7 %	733

(参考)

建設仮勘定 (注2)	8	△ 41.1%	13
ソフトウェア仮勘定(注2)	1,217	△ 38.9%	1,992

(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) 建設仮勘定及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) 2010/5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。
 業務統合システム 389百万円

37