

平成 21 年 12 月 16 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	総 務 統 括 部 長 小 口 巖 TEL 03-3522-8608

「2010 年 5 月 期 第 2 四 半 期 連 結 業 績 概 要」 の お 知 ら せ

「平成 22 年 5 月 期 第 2 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 2 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2四半期連結業績概要

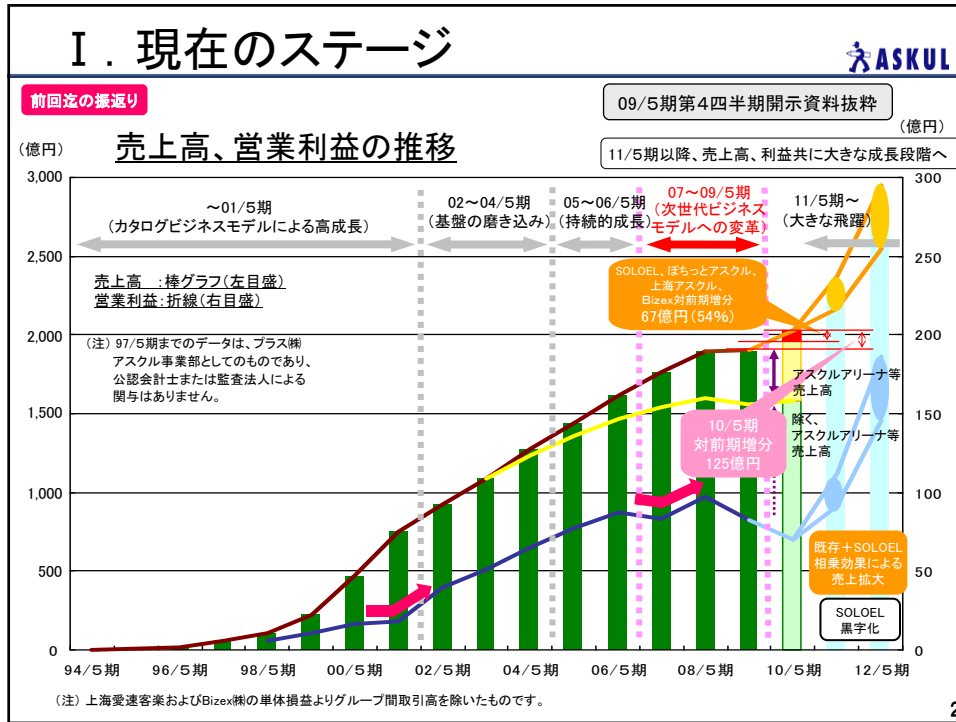



10/5期第2四半期累計の利益は計画を上回る
次期以降の事業拡大につながるお客様数の増加に注力
～次世代ビジネスは、飛躍に向けた課題の洗い出しを実行中～

2009年12月16日
アスクル株式会社



- I 現在のステージ
- II 連結業績の概要と見通し
- III 今後の施策





I 現在のステージ

II 連結業績の概要と見通し

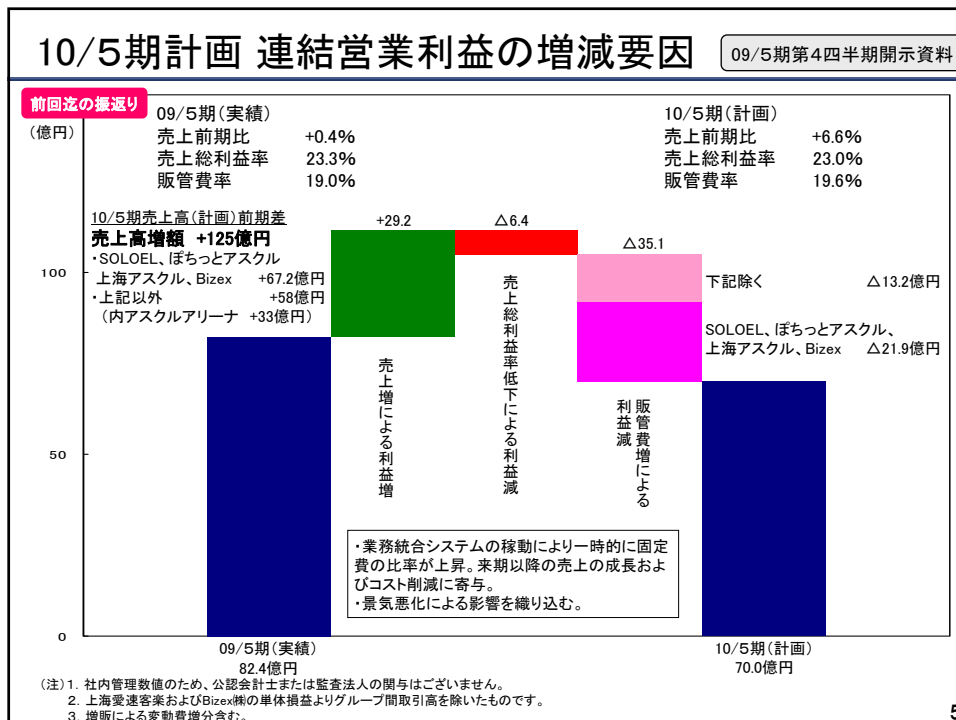
III 今後の施策

3

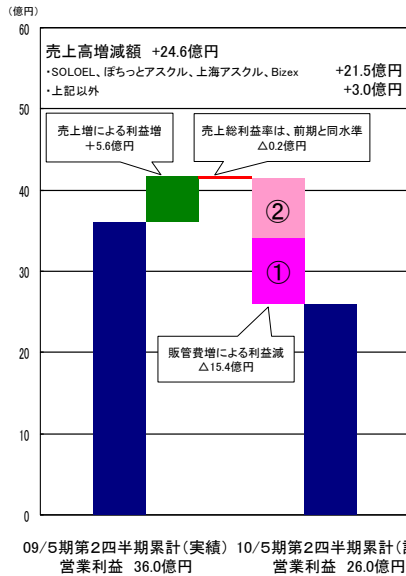
第2四半期連結業績(6ヶ月累計)の概要 ASKUL

6ヶ月累計	09/5期第2四半期		10/5期第2四半期					
	実績(a) (百万円)	売上比 (%)	実績(b) (百万円)	売上比 (%)	前期比 (b)/(a)-1 (%)	計画(c) (百万円)	計画 売上比 (%)	計画比 (b)/(c)-1 (%)
売上高	95,936	100.0	93,500	100.0	△2.5	98,400	100.0	△5.0
売上総利益	22,192	23.1	22,194	23.7	+0.0	22,735	23.1	△2.4
販管費	18,589	19.4	18,584	19.9	△0.0	20,135	20.5	△7.7
営業利益	3,603	3.8	3,609	3.9	+0.2	2,600	2.6	+38.8
経常利益	3,678	3.8	3,542	3.8	△3.7	2,500	2.5	+41.6
当期純利益	1,955	2.0	1,572	1.7	△19.6	1,200	1.2	+31.0

厳しい経済環境の中、売上高が伸び悩んだものの、第1四半期は、原材料価格の落ち着きとサプライヤとのコラボレーション効果及び継続的なコスト構造改革などにより、営業利益は計画を上回りました。第2四半期は、戦略商品の値下げや販促活動を実施しお客様数の拡大、ご利用促進を図りました。また、セールスマックスの良化により計画を上回る売上総利益率を達成し、景気後退の中、計画通りの営業利益を確保いたしました。



10/5期第2四半期累計連結営業利益計画の主な増減要因



09/5期2Q累計(実績) vs 10/5期2Q累計(計画)

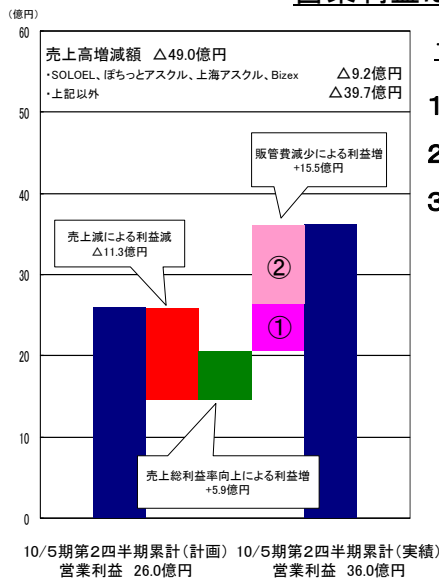
1. 売上増による利益増 +5.6億円
 2. 売上総利益率は同水準 $\Delta 0.2$ 億円
 09/5期2Q累計(実績) 23.1%
 10/5期累計2Q(計画) 23.1%
 3. 販管費増による利益減 $\Delta 15.4$ 億円
 ①SOLOEL、ぼちっとアスクル、上海アスクル、Bizex $\Delta 8.0$ 億円
 ②上記①以外 $\Delta 7.4$ 億円
- 合計 $\Delta 10.0$ 億円

(注)1. 社内管理数値のため、公認会計士または監査法人の関与はございません。
 2. 上海愛速客業およびBizex様の単体損益よりグループ間取引高を除いたものです。

6

10/5期第2四半期累計連結営業利益実績の主な増減要因

営業利益は計画を上回る

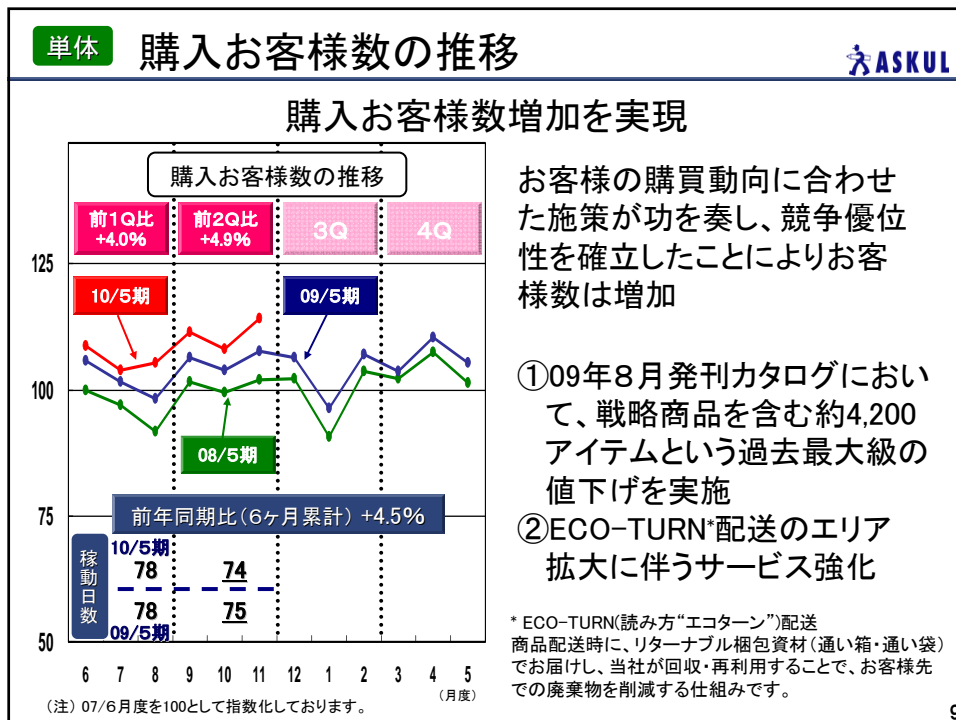
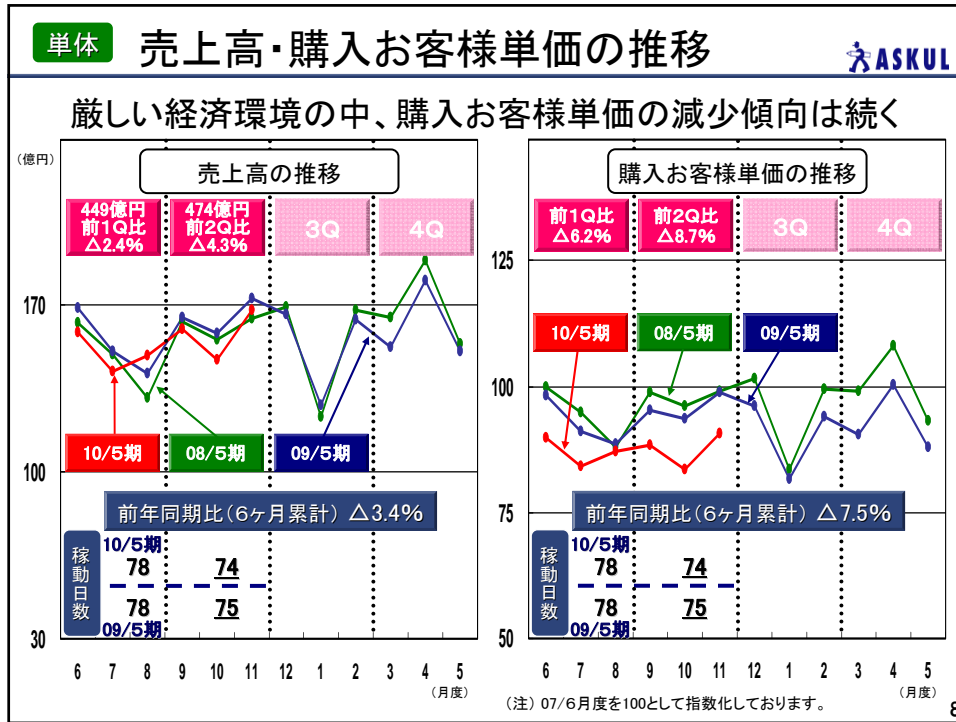


10/5期2Q累計(計画) vs 10/5期2Q累計(実績)

1. 売上減による利益減 $\Delta 11.3$ 億円
 2. 売上総利益率向上による利益増 +5.9億円
 3. 販管費減少による利益増 +15.5億円
 ①SOLOEL、ぼちっとアスクル、上海アスクル、Bizex +5.8億円
 ②上記①以外 +9.6億円
- 合計 +10.0億円

(注)1. 社内管理数値のため、公認会計士または監査法人の関与はございません。
 2. 上海愛速客業およびBizex様の単体損益よりグループ間取引高を除いたものです。

7



品目別売上高(連結)							ASKUL
	09/5期第2四半期累計		10/5期第2四半期累計		(参考)09/5期通期		
	金額 (百万円)	前期比(%)	金額 (百万円)	前期比 (%)	金額 (百万円)	前期比 (%)	
OA・PC用品	41,806	+4.3	39,740	△4.9	82,886	+1.2	
事務用品	22,394	+2.8	20,997	△6.2	44,617	△0.6	
オフィス生活用品	18,173	+10.5	18,975	+4.4	35,805	+8.7	
その他	4,791	+16.3	7,052	+47.2	10,724	+19.4	
小計	87,166	+5.7	86,765	△0.5	174,034	+0.0	
オフィス家具	8,770	△15.3	6,734	△23.2	16,435	△21.5	
合計	95,936	+3.4	93,500	△2.5	190,469	+0.4	

・景気低迷が続く中で、需要が急減したオフィス家具の売上高は前年を大きく下回りました。
 ・オフィスにおける衛生対策需要の高まりを受けて、メディカル(「その他」に計上)や専門ショップを中心としたオフィス生活用品の売上高が拡大しました。
 (注)10/5期第1四半期までは、品目別の粗利益率を記載していましたが、当社価格戦略・販売施策などに影響を及ぼすおそれがあることから、10/5期第2四半期より記載しておりません。

10

連結業績の主なポイント		ASKUL
2. 売上総利益率	23.7%	
計画差	+0.6ポイント	前期差 +0.6ポイント
＜四半期ごとの売上総利益率の推移＞		
1Q:	24.4%	2Q: 23.1%
＜売上総利益率の計画達成理由＞		
(第1四半期)		
・調達部門の強化とサプライヤとのコラボレーション効果		
・原材料価格の安定		
(第2四半期)		
09年8月発行カタログで戦略商品の値下げを実施しましたが、セールスマックスの良化により計画を上回る売上総利益率を達成		

11

連結業績の主なポイント



3. 販管費 売上高販管費比率 19.9%

計画差 $\Delta 0.6$ ポイント 前期差 $+0.5$ ポイント

<四半期ごとの売上高販管費比率の推移>

1Q:19.4% 2Q:20.3%

<第2四半期(6ヶ月累計)の主なポイント>

計画差 $\Delta 15.5$ 億円①SOLOEL、ぽちっとアスクル、上海アスクル、Bizex $\Delta 5.8$ 億円②上記①以外 $\Delta 9.6$ 億円

(要因)

- ・売上高の計画未達による変動的費用の減
- ・ローコストオペレーションの定着
- ・業務統合システムの開発、導入費用の抑制

→ 次世代ビジネスの成長のために必要な費用は先行して支出

12

連結業績の主なポイント



4. 特別損失 4.0億円

【主な内訳】

- ・個人向けインターネット通販事業
「ぽちっとアスクル」固定資産減損 3.9億円

5. 設備投資 19.3億円

【主な内訳】 (年間計画 27億円)

- ・業務統合システム(11月稼動) 11.9億円

(参考)

減価償却費+ソフトウェア償却費 13.1億円(前年同期差 $\Delta 0.2$ 億円)

(年間計画 34億円)

13

通期連結業績の見通し								
通 期	09/5期(実績)		10/5期(期首予想)			10/5期(今回予想)		
	金額 (百万円)	売上比 (%)	金額 (百万円)	売上比 (%)	前期比 (%)	金額 (百万円)	売上比 (%)	前期比 (%)
売上高	190,469	100.0	203,000	100.0	+6.6	203,000	100.0	+6.6
売上総利益	44,415	23.3	46,690	23.0	+5.1	46,690	23.0	+5.1
販管費	36,175	19.0	39,690	19.6	+9.7	39,690	19.6	+9.7
営業利益	8,240	4.3	7,000	3.4	△15.0	7,000	3.4	△15.0
経常利益	8,246	4.3	6,800	3.3	△17.5	6,800	3.3	△17.5
当期純利益	4,528	2.4	3,300	1.6	△27.1	3,300	1.6	△27.1

引き続き厳しい経済環境の中、連結売上高は厳しい状況にございますが、通期連結業績予想数値の変更はございません。

14

ASKUL	
<p>I 現在のステージ</p> <p>II 連結業績の概要と見通し</p> <p>III 今後の施策</p>	

15

Ⅲ 今後の施策



1. SOLOEL(ソロエル)の進捗状況

2. 物流子会社Bizex(株)の買収効果

- ① 外部流出キャッシュフローの取り込み
- ② ECO-TURN配送のエリア拡大
- ③ エコプラットフォームの確立へ

3. 上海^{ア ス ク ル}愛速客樂(上海での販売事業)

4. アスマル

(インターネットによる個人向け通信販売事業)

16

1. SOLOEL(ソロエル)の進捗状況



株式会社ワールド様 新規導入

(09年12月16日当社プレスリリースをご参照ください。)

上記の他7企業グループで具体的な購買分析作業に着手し、効果を最大化する導入計画を策定中

現在、5企業グループ、合計122社がご利用

【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*

(09年6月9日当社プレスリリースをご参照ください。)

* ソニーグループ様では、間接材購買業務のみSOLOELが代行。

17

第2四半期累計期間の活動概要



SOLOELご利用のお客様と取り組んでいること

SOLOELを「共有」頂き「協力」して効率化・標準化を推進

- ・見える化 ⇒ 通過商材の拡大 (例: 20%→60%)
- ・コスト削減 ⇒ 数%~50%
- ・調達基準の標準化と共同購買 ⇒ コピー用紙△12%
- ・まとめ配送 ⇒ 無駄な配送の削減と環境負荷低減分析
- ・アドバイザーボード開催 ⇒ お客様と協力して標準化

新規のお客様と取り組んでいること


厳しい経営環境の中、十分な時間をかけて購買分析を行い効果を最大化する導入計画を策定しており、お客様との契約に時間を要しています。

- ・効果の見える化 ⇒ 現状分析による費用対効果の明確化
- ・エンドユーザーの購買実態調査 ⇒ 現場参加型でスピードアップ
- ・実行計画策定 ⇒ どの部門・どの商材から取り組むことが最大の効果に結びつか明確にデザイン

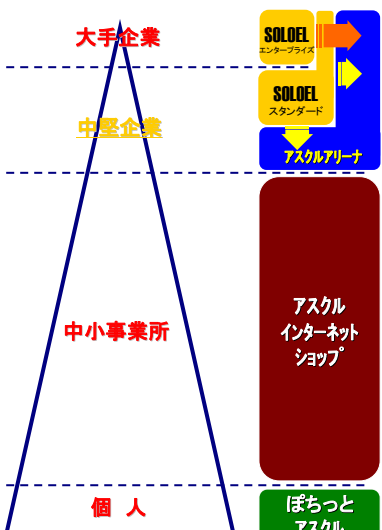
事業計画に変更はなく、進む方向が更に明確化
多くの企業で具体的な取り組みを推進

18

アスクルアリーナの成長



SOLOELのお客様基盤となる
アスクルアリーナのご利用は計画通りに推移



(億円) アスクルアリーナ等売上金額の推移

期	第3・4四半期(下期)	第1・2四半期(上期)
04/5期	42	17
05/5期	85	35
06/5期	149	64
07/5期	224	101
08/5期	297	140
09/5期	345	168
10/5期	184	184

10/5期 目標 378億円

(100社) アスクルアリーナ累計ご登録企業数の推移

期	登録企業数
04/5月	12
05/5月	27
06/5月	57
07/5月	83
08/5月	103
09/5月	128
09/11月	148

19

企業の環境への取り組み(お客様の声)	
<p>ソニー株式会社</p> <p>ソニーでは、オフィスや工場で使用するオフィス用品・事務用品などをはじめとする間接材について、環境に配慮した商品(エコ商品)を優先的に選択する、「グリーン購入」を全国の事業所で展開しており、SOLOELには主にこの間接材の購買業務の代行をお願いしています。また、SOLOELとは数年前から、商品を届けてもらう際に、無駄のない、より効率のよい低炭素な配送方法を一緒に考えさせてもらい、試験的に導入を開始しています。具体的には、ダンボールを使用した配送をやめたことにより、ダンボールを年間約17トン削減し、効果をあげています。さらに、代替の包装材を削減する活動にも取り組んでいただいています。こういったご協力により、さらにレベルの高いグリーン購入にステップアップしていけると考えています。SOLOELには、これからも購買業務における我々のパートナーとして、更なる業務の効率化、環境負荷低減と一緒に取り組んでいけると、期待をしています。</p> <p>調達本部 企画部門 企画管理部 購買課 統括課長 奥田 啓之 様</p>	<p>アサヒビール株式会社</p> <p>弊社は、2000年にグループ全体を対象として「環境基本方針」を制定し、グループ全従業員の環境に対する行動指針を定めました。また、「アサヒの森」を1941年に取得して以来、60年以上にわたり森林経営に携わっております。2001年には、森林経営のレベルアップを図り、社内外での環境保全意識を向上させるため、FSCの森林認証を取得いたしました。アサヒビールグループは、こうした環境保全活動の一環として、社内で使用する消耗品(間接材)のグリーン購入にも力を入れています。2008年にはSOLOELのシステムを導入、購買業務の「見える化」とともに、業務の効率化とコスト低減、グリーン購入を同時に推進しています。今後は、SOLOELを導入されている企業様とともに、間接材の標準化・共同購買を推進することで、社会全体の環境負荷低減と無駄の削減につなげていきたいと考えています。</p> <p>総務法務部 プロデューサー 長谷川 朋成 様</p>
『アスクル環境報告書 2009年5月期版』(2009年8月発行)抜粋 20	

企業の環境への取り組み(お客様の声)	
<p>ソニー株式会社</p> <p>ソニーでは、オフィスや工場で使用するオフィス用品・事務用品などをはじめとする間接材について、環境に配慮した商品(エコ商品)を優先的に選択する、「グリーン購入」を全国の事業所で展開しており、SOLOELには主にこの間接材の購買業務の代行をお願いしています。また、SOLOELとは数年前から、商品を届けてもらう際に、無駄のない、より効率のよい低炭素な配送方法を一緒に考えさせてもらい、試験的に導入を開始しています。具体的には、ダンボールを使用した配送をやめたことにより、ダンボールを年間約17トン削減し、効果をあげています。さらに、代替の包装材を削減する活動にも取り組んでいただいています。こういったご協力により、さらにレベルの高いグリーン購入にステップアップしていけると考えています。SOLOELには、これからも購買業務における我々のパートナーとして、更なる業務の効率化、環境負荷低減と一緒に取り組んでいけると、期待をしています。</p> <p>調達本部 企画部門 企画管理部 購買課 統括課長 奥田 啓之 様</p>	<p>アサヒビール株式会社</p> <p>弊社は、2000年にグループ全体を対象として「環境基本方針」を制定し、グループ全従業員の環境に対する行動指針を定めました。また、「アサヒの森」を1941年に取得して以来、60年以上にわたり森林経営に携わっております。2001年には、森林経営のレベルアップを図り、社内外での環境保全意識を向上させるため、FSCの森林認証を取得いたしました。アサヒビールグループは、こうした環境保全活動の一環として、社内で使用する消耗品(間接材)のグリーン購入にも力を入れています。2008年にはSOLOELのシステムを導入、購買業務の「見える化」とともに、業務の効率化とコスト低減、グリーン購入を同時に推進しています。今後は、SOLOELを導入されている企業様とともに、間接材の標準化・共同購買を推進することで、社会全体の環境負荷低減と無駄の削減につなげていきたいと考えています。</p> <p>総務法務部 プロデューサー 長谷川 朋成 様</p>
<p>SOLOELを導入されたお客様の声 - キーワード</p> <ul style="list-style-type: none"> ・購買業務の「見える化」 ・業務の効率化 = コスト削減と環境負荷低減 ・グリーン購入 ・低炭素な配送 梱包材削減 ・間接材の標準化・共同購買の推進による 社会全体の環境負荷低減 	
『アスクル環境報告書 2009年5月期版』(2009年8月発行)抜粋 21	


SOLOEL導入企業でのコスト削減効果(事例) 

『日経情報ストラテジー』2010年1月号 P67掲載
記事(株式会社日経BP)ご参照ください。

数十万から数千億円の成果
ムダ取りの秘訣50事例集

アサヒビールグループ様 事例紹介
間接材購買の見える化で単価下げ

22

SOLOELの展開計画 

実績・目標(変更無し)

09/5期実績

・09/5期中に累計5企業グループ 98社のお客様
に導入(導入社数では期首予想を上回る)
・営業利益 △11.7億円

・既に122社にてSOLOELをご利用中。
・(株)ワールド様の導入決定。

10/5期目標

・SOLOELの本格展開開始 累計約300社への
導入計画
・間接材一括購買システム(スタンダードモデル)は
2010年3月完成予定
・共同購買推進
・営業利益 △10.6億円見込み

・300社の導入を目指し、上記の他
現在7企業グループで詳細な購買
分析を行い、効果検証を踏まえた
提案実施中。

・スタンダードモデルは計画通り
10年3月完成予定。

11/5期目標

・SOLOEL 累計約1,000社への導入計画
・営業利益 黒字化見込み

13/5期目標

・通過額: 1兆円超
・売上高: 1,000億円超
・累計5,000社超の稼働を計画
・営業利益率: 会社の中期的目標の7%以上

23

2. 物流子会社Bizex(株)の買収効果



① 外部流出キャッシュフローの取り込み

Bizexによる当社センターの運営委託を拡大することによりさらなるキャッシュフローの増大を企図

② ECO-TURN配送のエリア拡大

お客様の声に基づき、仮説検証をはじめた循環型ごみゼロ配送が、Bizexの買収により早期実現
 今後は、物流パートナーとの協働によりサービスエリアを拡大し、競合とのさらなる差別化を図る

(サービスエリア拡大)

09年4月	サービス(ECO-TURN配送)開始
現状	都内23区インターネットご利用のお客様に拡大 横浜市、川崎市のアスクルアリーナご利用のお客様に拡大
10年2-3月予定	大阪、名古屋物流センター管轄エリア インターネットご利用のお客様に拡大

ECO-TURN配送が「すぎなみ環境賞」でグランプリ受賞

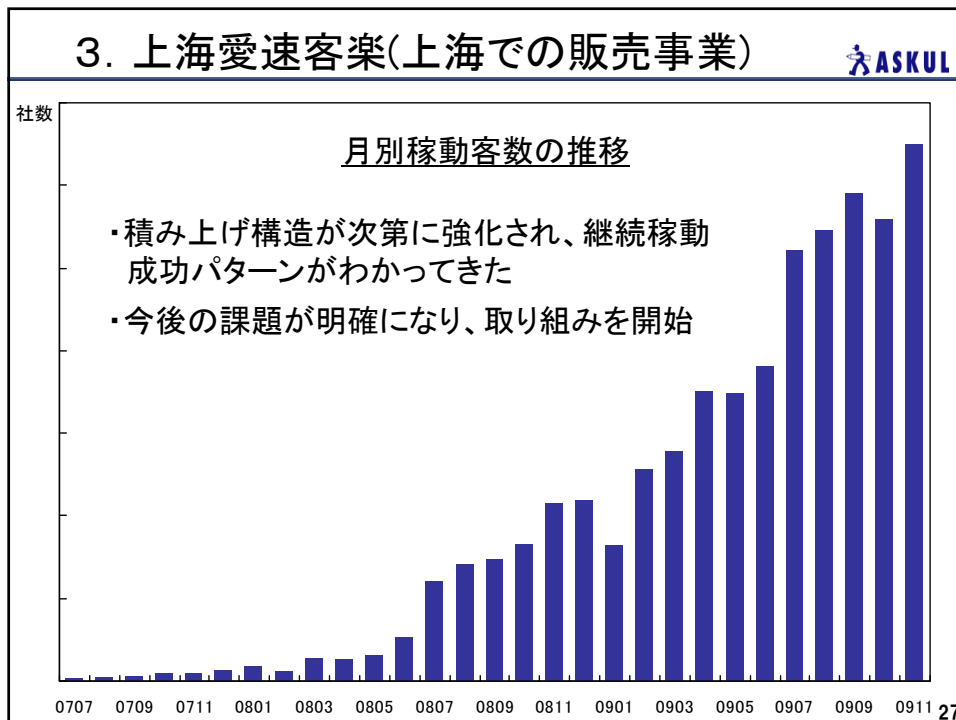
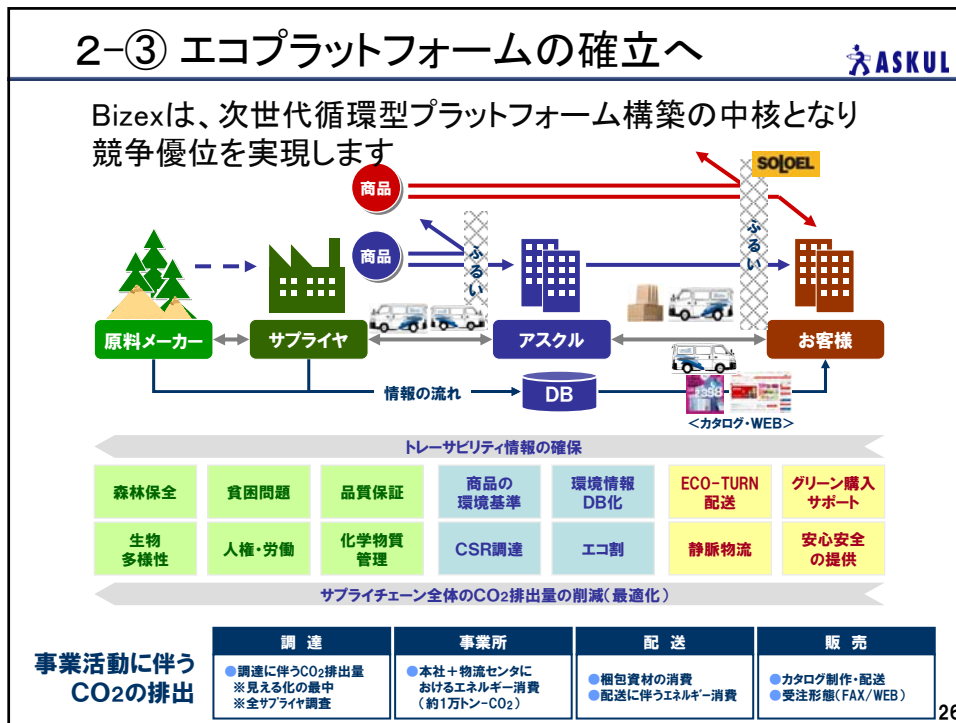
大企業のみならず、中小規模のお客様も環境配慮に関心が高まっている。

「ECO-TURN配送」が、東京都杉並区役所主催の「すぎなみ環境賞」において、「なみすけ賞(ベストごみ減量賞)」のグランプリを頂きました。



■「すぎなみ環境賞」

すぎなみ環境賞とは、環境に配慮した行動の一層の普及を図るため、環境保全の分野において、顕著な活動や有用な開発などを行う個人・団体等を表彰する杉並区独自の制度。杉並区民の皆さんからの投票結果を参考に各賞の受賞者が決定されます。



4. インターネットによる個人向け通信販売事業 

ア ス
「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

「お客様と生産者の顔と意思が
通い合うオープンでフェアな場」

28

「ぽちっと」から「アスマル」への展開 

インターネットによる個人向け通信販売事業「ぽちっとアスクル」を、新たに設立した子会社「アスマル株式会社」へ承継。株式会社ネットプライスドットコムとの間で、新会社が展開する本事業に関し資本業務提携を行う。(10年2月22日実施予定)

【展開の目的と背景】

- ①これから急拡大する個人向け電子販売チャンネルにおいて、確固たるポジションを早急に確立することが、今後のアスクルの成長に不可欠。
- ②現在の成長スピードでは、トップグループにはなれない。
(現在+35~+50%/年で成長)
- ③新たな成長のために必要な新しいネット上のコミュニケーションとそれを支えるテクノロジーの投入が必要。

新会社の概要

- ◆設立日 : 09年11月10日
- ◆会社名 : アスマル株式会社
- ◆本店所在地 : 東京都江東区辰巳3-8-10
- ◆資本金 : 30百万円
- ◆分割するインターネットによる個人向け通信販売事業の概要(09年5月20日現在)
売上高 : 1,861百万円
- ◆今後の見通し: 本件が連結業績に与える影響は軽微となる見込み
(詳細は、09年11月11日リリースをご参照下さい。)

29



30

《付録》



① インターネット売上高比率

	10/5期 第2四半期 (6ヶ月累計)	前期差	09/5期 第2四半期 (6ヶ月累計)
インターネット経由	58.8%	+2.2ポイント	56.6%
上記以外	41.2%	△2.2ポイント	43.4%

(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2四半期(6ヶ月累計)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)

	10/5期 11月度	前期差	09/5期 11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	△434	33,343
売上高構成比	12.4%	+0.8ポイント	11.6%

(注1) 各期11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。

31

《付録》



③ 設備投資

(単位:百万円)

科目名	10/5期 第2四半期(6ヶ月累計)		09/5期 第2四半期(6ヶ月累計)
	金額	前期比	金額
【設備投資額】	1,932	+11.1%	1,738
有形固定資産	200	+11.8%	178
無形固定資産	1,732	+11.1%	1,559

(参考)

建設仮勘定(注2)	7	△46.3%	14
ソフトウェア仮勘定(注2)	5,173	+192.9%	1,766

(注1) 設備投資額は発生ベース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消費税等を含んでおります。

(注3) 10/5期第2四半期(6ヶ月累計)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 1,199百万円

(注4) 10/5期第2四半期より、リース契約金額は以下の理由により記載を省略しております。

09/5期より所有権移転外ファイナンスリースについては「リース取引に関する会計基準」等を適用し、通常の売買取引に係わる方法に準じた会計処理によっており、重要なリース契約については貸借対照表に計上しているため。

32



(ご注意)

この資料には、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。

33