

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

「2011 年 5 月 期 第 2 四 半 期 連 結 業 績 概 要」 の お 知 ら せ

「平成 23 年 5 月 期 第 2 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 「2011 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、監 査 法 人 の 関 与 は ご ざ い ま せ ン。

以 上

2011年5月期 第2四半期連結業績概要



売上高は再拡大し第2成長期がいよいよスタート
～アルファパーチェス加入により間接材一括購買サービスを加速～

2010年12月16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まれます。

第2四半期連結業績の修正(12月8日開示)



(単位:百万円)	修正前	修正後	増減額	増減率
売上高	95,500	95,380	△120	△0.1%
営業利益	2,800	2,260	△540	△19.3%
経常利益	2,800	2,220	△580	△20.7%
当期純利益	200	380	+180	+90.0%

【修正理由】

- ・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
- ・アスマルのサイト立ち上げに伴う、運用未習熟を起因とした採算改善の遅れ⇒約1億円
- ・シェア獲得を目的としたコピー用紙等の戦略的価格設定による影響⇒約4億円
- ・資産除去債務の計上に伴う特別損失発生額の減少⇒約7億円

【下期対策】

- ・Web専用商材の拡大による利益額の上乗せ(アルファパーチェスとのシナジーを含む)
- ・円高等を背景とした原価低減、PB商品等の販売促進策によるセールスマックスの改善
- ・無駄バスターズ・コストバスターズによるコスト削減額の上乗せ

修正理由は一過性または対策済みの事項、下期対策でリカバリー可能と判断

⇒通期連結業績予想は期初予想を据え置く

2



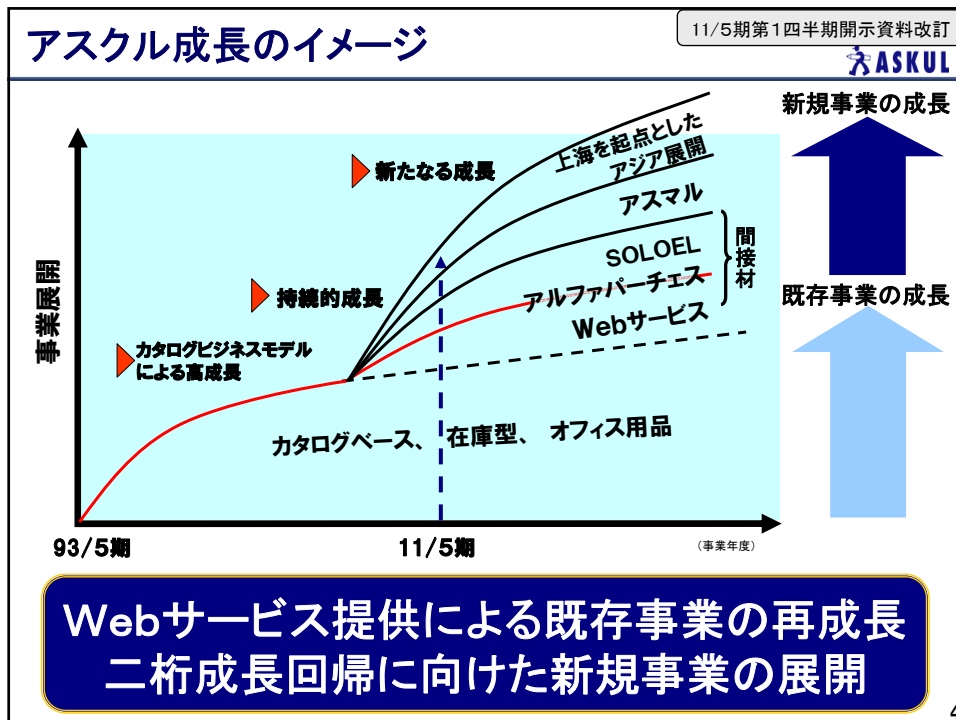
I. 現在のステージ

II. 第2四半期業績の概要

III. 新規事業の状況

IV. トピックス

3



アルファパーチェス加入による中期計画の実現性向上 **ASKUL**

株式会社アルファパーチェス 会社概要 (2010年11月1日株式取得)

- 2000年に創業、大企業のお客様向けに間接材を提供
- 圧倒的な取り扱い商材数と卓越したマスター管理技術を背景に契約お客様数を順調に拡大
- ファシリティマネジメント事業では商業施設の維持・管理に関する一括サービスを提供

【財務サマリー(2009年12月期)】
 売上高10,480百万円 当期純利益21百万円 総資産2,874百万円 純資産326百万円
 従業員76名(2010年11月1日現在)

【取得株式数(2010年11月1日現在)】
 12,515株(所有割合78.78%) 取得価額 1,001百万円(1株あたり80,000円)

アルファパーチェス株式取得の効果は、今期業績の期初計画には不算入【シナジー効果不算入ベース】

- ・今期5ヶ月分を連結、下期約45億円の増収効果⇒売上高目標達成に寄与
- ・収益に関する今期業績への影響は軽微⇒シナジー効果の早期実現を目指す

中期計画達成の実現性が向上

5

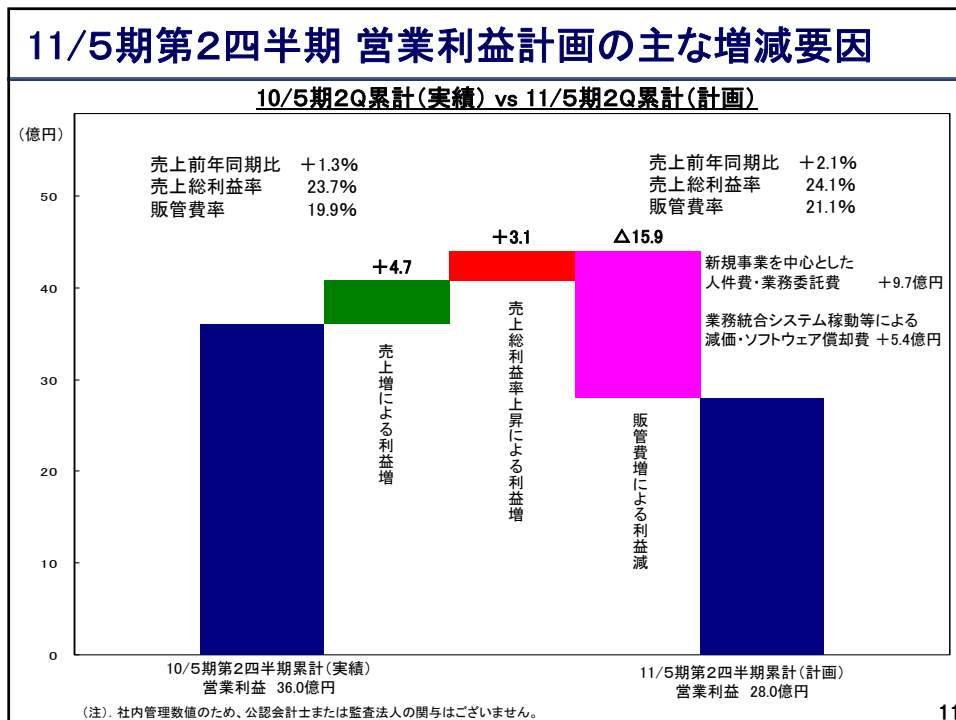
- I. 現在のステージ
- II. 第2四半期業績の概要
- III. 新規事業の状況
- IV. トピックス

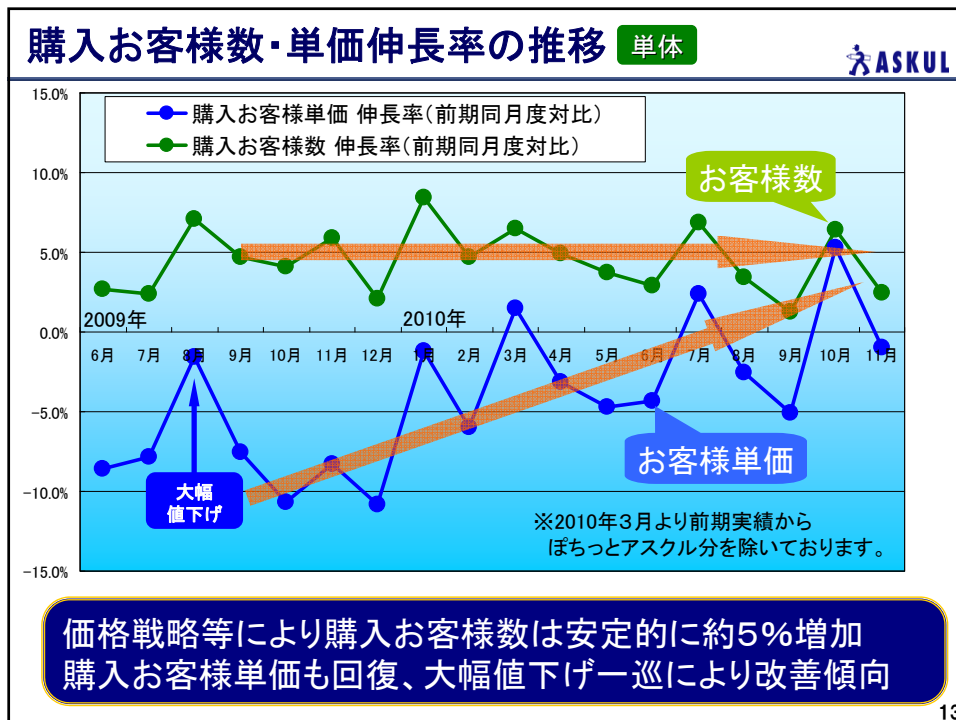
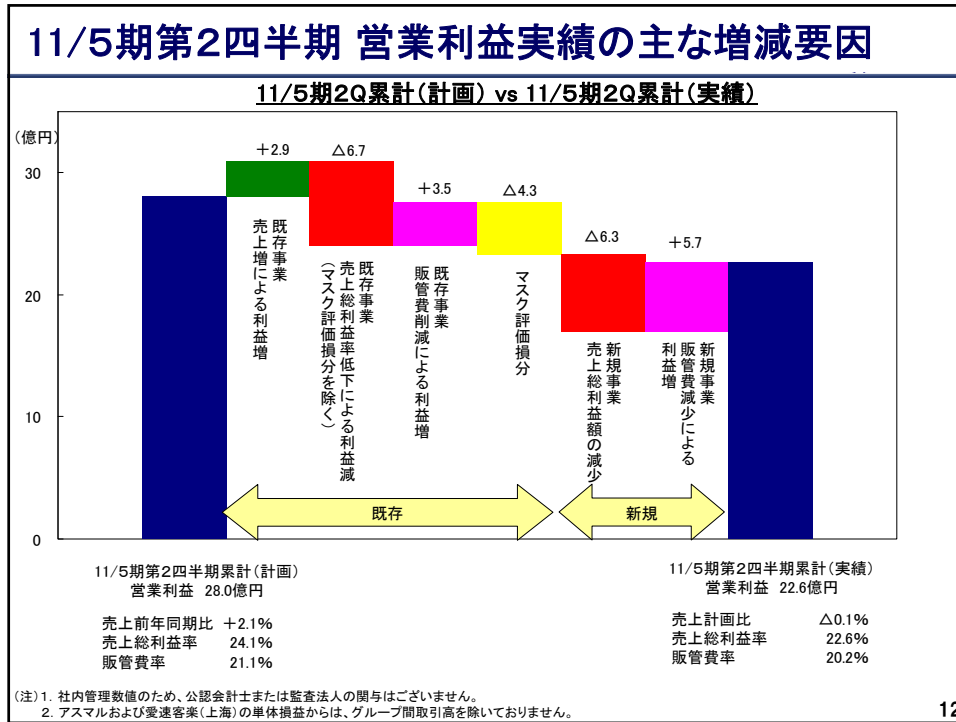
売上高は再拡大し第2成長期のスタート
新規事業は課題を解決しつつ着実に前進

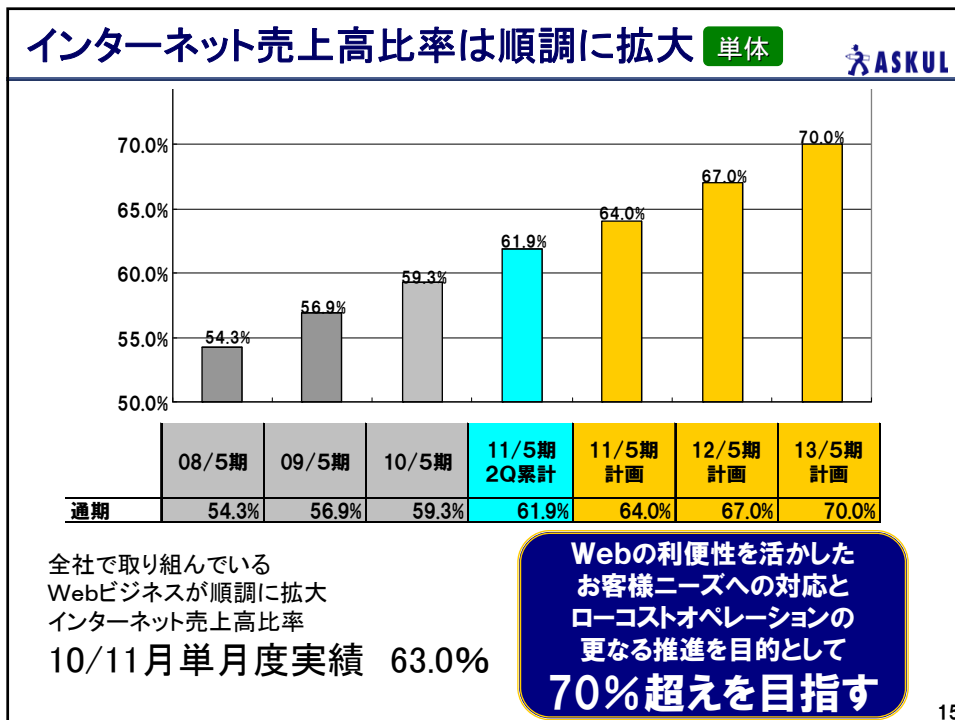
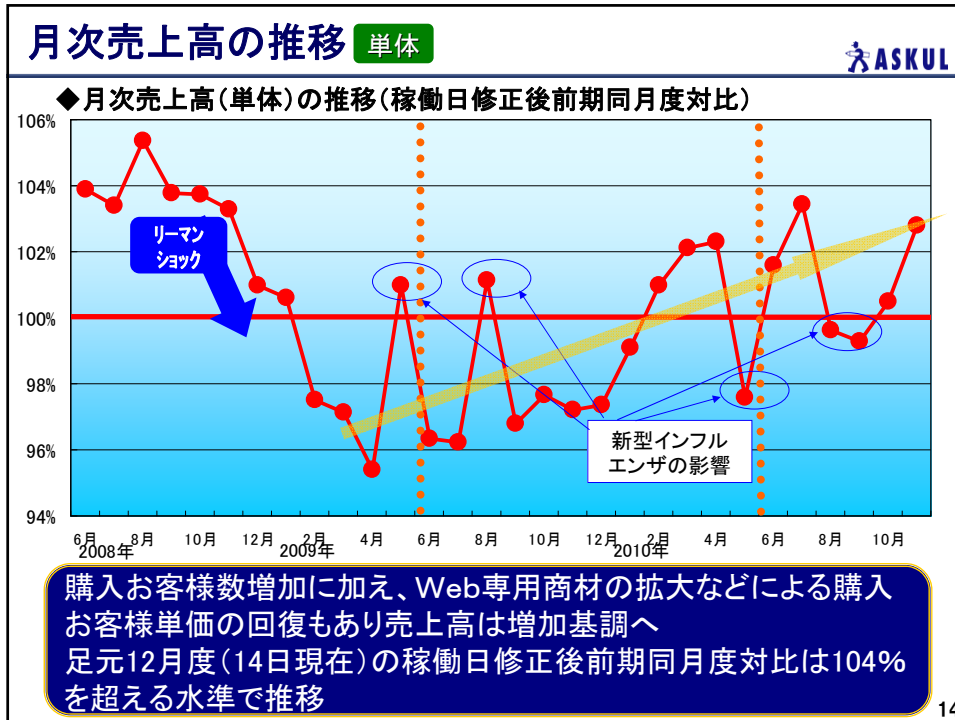
- 購入お客様数増加に加え、Web専用商材の拡大などによる購入お客様単価の回復もあり、売上高は増加基調へ
- 一過性事象を主因に営業利益は計画未達となるも、当期純利益は計画を上回る
- 新規事業については、計画との乖離があるものの着実に前進

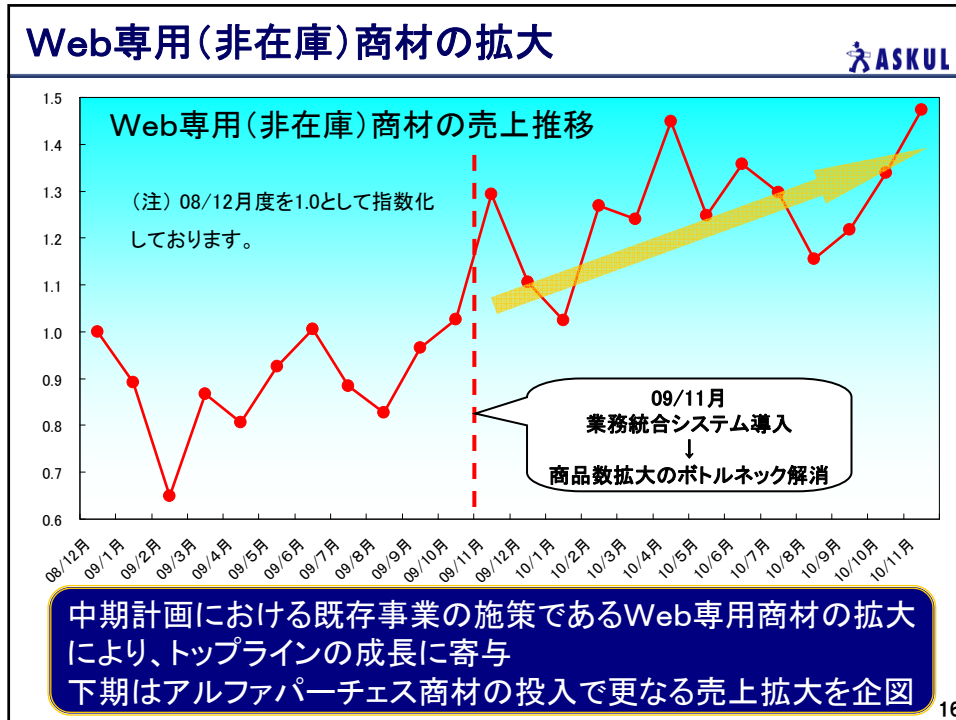
第2四半期連結業績(6ヶ月累計)の概要								
ASKUL								
6ヶ月 累計	10/5期第2四半期		11/5期第2四半期					
	実績(a) (百万円)	売上比 (%)	実績(b) (百万円)	売上比 (%)	前期比 (b)/(a)-1 (%)	計画(c) (百万円)	計画 売上比 (%)	計画比 (b)/(c)-1 (%)
売上高	93,500	100.0	95,380	100.0	+2.0	95,500	100.0	△0.1
売上総利益	22,194	23.7	21,521	22.6	△3.0	22,983	24.1	△6.4
販管費	18,584	19.9	19,253	20.2	+3.6	20,183	21.1	△4.6
営業利益	3,609	3.9	2,267	2.4	△37.2	2,800	2.9	△19.0
経常利益	3,542	3.8	2,225	2.3	△37.2	2,800	2.9	△20.5
当期純利益	1,572	1.7	385	0.4	△75.5	200	0.2	+92.6

10










アルファパーチェス商材の投入

ASKUL 主要取扱商材		アルファパーチェス 主要取扱商材		アルファパーチェス コンサル事業 ファッション マネジメント事業	
事務・ 総務用品等	ハード・ソフト、 工具・理化学等	製造・ 研究関連等	人材派遣・ 業務委託・ 広告等	システム、 通信、旅行、 保険等	その他
事務消耗品 ○文具/オフィス用品 ○コピー ○用紙類	コンピュータ ソフトウェア ○カスタムソフト ○一般ソフト	設備 ○開発/生産/検査設備 ○計測器	人材派遣 ○一般派遣 ○技術派遣	情報システム ○システム開発・運用 ○システム利用料	運送 ○倉庫 ○通関
事務備品 ○オフィス家具 ○事務所備品	コンピュータ ハードウェア ○PC・周辺機器 ○サーバ	研究材料 ○研究材料 ○試片	業務委託 ○開発製造委託 ○接客/人事/ その他事務委託	通信 ○固定電話 ○携帯電話 ○その他通信サービス	ユーティリティー ○電気 ○ガス ○水道 ○燃料
OA ○事務機器 ○コピー機 (含むコピー利用料)	工具 ○工具類 ○塗料	包装・ 梱包材 ○包装・梱包材	広告・ マーケティング ○イベント ○展覧ツール ○広告制作・掲載 ○展示モデル・サンプル ○販促品・サービス	旅行 ○チケット ○宿泊、会場	不動産賃貸 ○事務所/営業所 ○社宅
印刷物 ○印章 ○帳簿 ○名刺 ○その他印刷物	理化学 ○実験器具 ○理化学機器 ○クリーンルーム用品	副資材 ○副資材	ビジネスサポート ○ビル管理 ○安全・衛生 ○給食 ○警備 ○自販機管理 ○清掃 ○清掃 ○廃棄物処理	保険 ○各種保険	専門サービス ○法務/会計監査 ○調査/コンサルティング ○教育/研修サービス ○翻訳/通訳 ○人材紹介 ○工事
書籍 ○書籍 ○雑誌		リース・ レンタル ○自動車 ○測定機器			

アルファパーチェス商材の投入



アルファパーチェス
コンサル事業
ファシリティ
マネジメント事業

ASKUL
主要取扱商材

アルファパーチェス
主要取扱商材


事務・ 総務用品等	ハード・ソフト、 工具・理化学等	製造・ 研究関連等	人材派遣・ 業務委託・ 研修等	システム、 通信、旅行、 保険等	その他
--------------	---------------------	--------------	-----------------------	------------------------	-----

アルファパーチェス商材約130万SKUの内
工場・研究所向けの売れ筋商品を
Web専用商材として投入(下期予定)
シナジー効果の早期実現を目指す

印刷物 ○印章 ○帳票 ○名刺 ○その他印刷物	理化学 ○実験器具 ○理化学機器 ○クリーンルーム用品	副資材 ○副資材	ビジネスサポート ○ビル管理 ○安全・衛生 ○給食 ○清掃 ○設備 ○自販機管理 ○印刷 ○清掃 ○廃棄物処理	保険 ○各種保険	専門サービス ○法務/会計監査 ○調査/コンサルティング ○教育/研修サービス ○翻訳/通訳 ○人材紹介 ○工事
書籍 ○書籍 ○雑誌		リース・ レンタル ○自動車 ○測定機器			

18

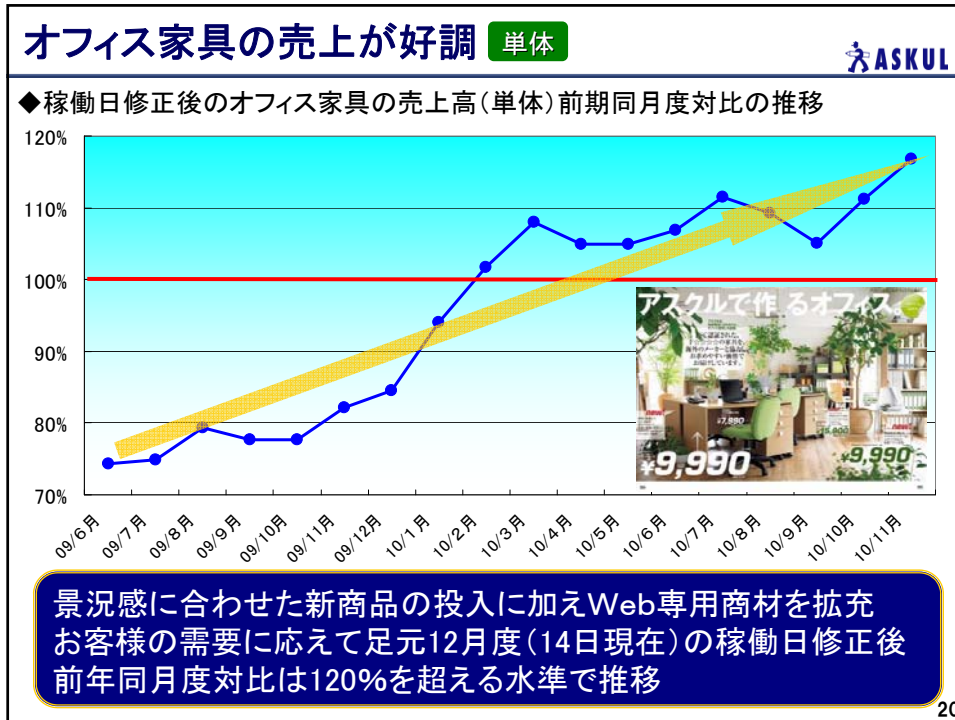
品目別売上高



	10/5期第2四半期累計		11/5期第2四半期累計		(参考)10/5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	39,740	△4.9	39,995	+0.6	80,333	△3.1
事務用品	20,997	△6.2	21,804	+3.8	43,458	△2.6
オフィス生活用品	18,975	+4.4	20,121	+6.0	37,256	+4.1
オフィス家具	6,734	△23.2	7,506	+11.5	14,495	△11.8
小計	86,448	△5.2	89,427	+3.4	175,544	△2.3
その他	7,052	+47.2	5,953	△15.6	13,447	+25.4
合計	93,500	△2.5	95,380	+2.0	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猛暑の後押しもあり引き続き好調維持
- 一過性の新型インフルエンザの影響(その他)を除けば前年同期比+3.4%の増収確保
- 新型インフルエンザの影響がなくなる下期は更なる増収を目指す

19



売上総利益のポイント ASKUL

売上総利益額 215億円
計画同期差△14.6億円 前年同期差 △6.7億円

売上総利益率 22.6% 計画差 △1.5ポイント 前期差 △1.1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% (マスク滞留在庫の評価損計上がなければ23.0%)

＜売上総利益額の計画同期差内訳＞

(第1四半期)
 ・昨年8月の大幅値下げの影響を織り込み、ほぼ計画通り

(第2四半期)
 ・滞留在庫(マスク等)の低価法適用の影響 約4億円
 ・コピー用紙等の戦略的価格設定による影響 約4億円
 ⇒原価低減対応済み
 ・新規3事業の粗利未達額 約6億円

【下期に向けての売上総利益改善策】

- PB商品等の販売促進策強化によるセールスマックスの改善
- 円高等を背景とした更なる原価低減活動

21

販管費のポイント

ASKUL

販管費 192億円

計画同期差△9.2億円 前年同期差 +6.6億円

売上高販管費比率 20.2% 計画差 △0.9ポイント 前期差 +0.3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%

＜販管費の計画同期差内訳＞

- ・新規事業の立ち上がりの遅れを主因とした人件費・業務委託費減少 約6億円
- ・継続的なコスト低減活動によるその他項目の削減 約6億円
- ・名古屋センターのマテハン導入等による一時的な配送効率の悪化による増加 約3億円

【下期に向けての販管費削減策】

- 名古屋センターのマテハン導入による物流・配送効率の改善、お客様単価向上による小口あたりの配送単価の改善
- 無駄バスターズ・コストバスターズによるコスト削減額の上乗せ

22

売上高販管費比率の推移

ASKUL

期	07/5期2Q	08/5期2Q	09/5期2Q	10/5期2Q	11/5期2Q
販管費比率 (緑)	21.3%	19.3%	19.5%	20.0%	20.2%
販管費(除く減価・ソフトウェア償却費、ホスティング費)比率 (赤)	19.8%	17.8%	17.5%	17.8%	17.5%

➤ 10/5期減収の影響があるものの、継続的なコスト構造改革により販管費(除く償却費・ホスティング費)比率は低位安定

➤ 今後は①売上拡大、②BPRの加速、③償却費減少による販管費比率の減少を見込む

23

営業利益～当期純利益、設備投資のポイント



営業利益 22億円

計画差 △5.3億円 前年同期差 △13.4億円

特別損失 8.3億円

資産除去債務計上(期初計画15億円) 8.0億円

期初計画では、賃貸借契約の原状回復費用を、取得した見積りを元に積算しておりましたが、当第1四半期において過去に実施した原状回復を勘案の上積算した結果、特別損失が約7億円減少いたしました。

当期純利益 3.8億円(期初計画2億円)

設備投資 10.6億円(年間計画30億円)

「アスマル」ECサイト等 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 18.0億円(年間計画 39億円)

24

通期連結業績の見通し



通期	10/5期(実績)		11/5期(期初予想)			11/5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	188,991	100.0	200,000	100.0	+5.8	200,000	100.0	+5.8
売上総利益	44,384	23.5	48,583	24.3	+9.5	48,583	24.3	+9.5
販管費	37,369	19.8	40,583	20.3	+8.6	40,583	20.3	+8.6
営業利益	7,014	3.7	8,000	4.0	+14.0	8,000	4.0	+14.0
経常利益	6,913	3.7	8,000	4.0	+15.7	8,000	4.0	+15.7
当期純利益	3,485	1.8	3,000	1.5	△13.9	3,000	1.5	△13.9

- ・Web専用商材の拡大による利益額の上乗せ(アルファパーチェスとのシナジーを含む)
- ・円高等を背景とした原価低減、PB商品等の販売促進策によるセールスマックスの改善
- ・無駄バスターズ・コストバスターズによるコスト削減額の上乗せ

⇒通期連結業績予想は期初予想を据え置く

25

ASKUL

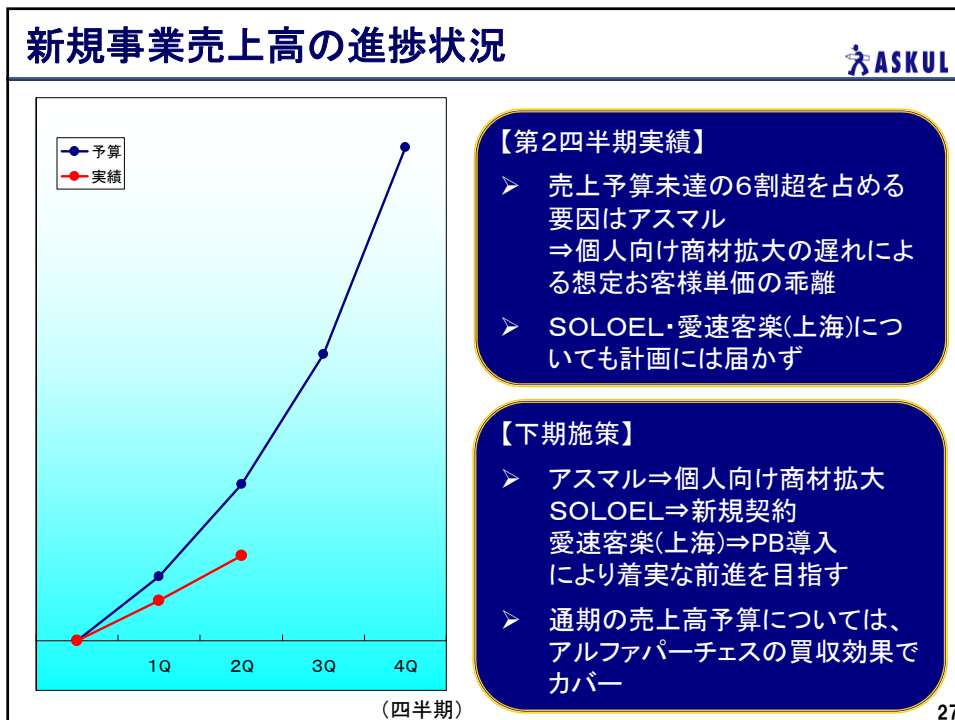
I. 現在のステージ

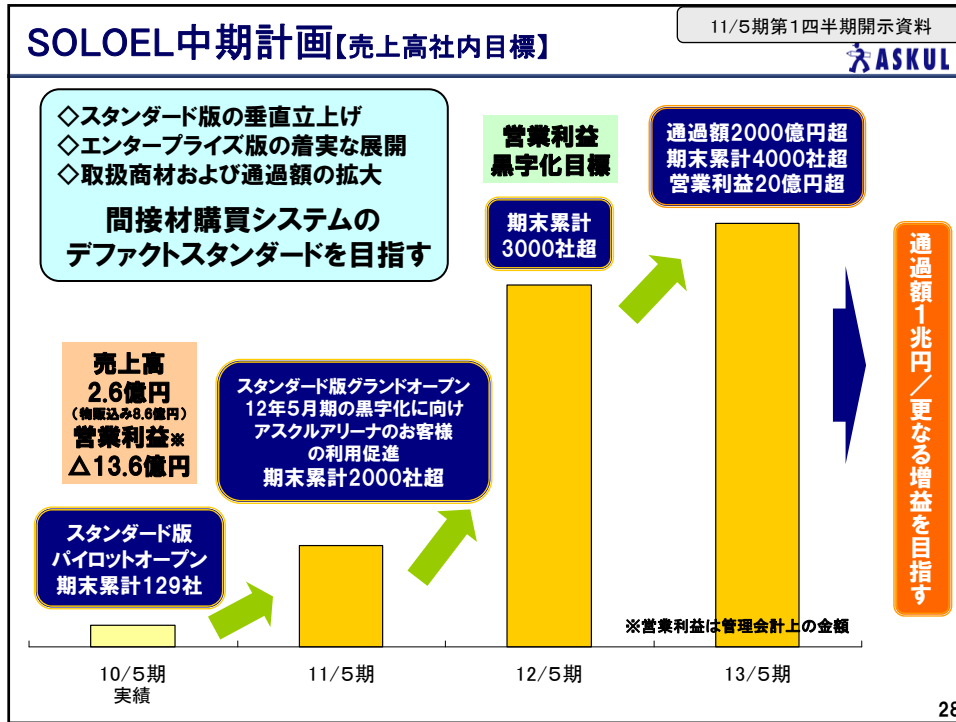
II. 第2四半期業績の概要

III. 新規事業の状況

IV. トピックス

26





10/5期第4四半期開示資料

企業一括購買サービス一覧

アリーナとSOLOELの比較

	アスクル アリーナ	SOLOEL スタンダード	SOLOEL エンタープライズ
購入出来る 商品	アスクル商品のみ 3万SKU	サプライヤの間接材 (取引サプライヤを接続することも 可能) 現状700万SKU	お客様毎に必要な商品を オーダーメイドで選定
イニシャル ランニング コスト	なし (収益源は商品販売差益)	現在はなし (収益源はサプライヤからの商流 通過料、お客様ご指定サプライヤ を接続した場合、お客様から接続 料)	システム導入費 システム利用料 業務代行費
導入の手間	導入時の設定のみ	導入時の設定のみ	事前調査など数ヶ月かかる
メリット	アスクル商品の管理購買 が可能	エンタープライズに比べてイニ シャル・ランニングコスト及び導入 の手間をかけずにアスクル以外 の商品も管理購買が可能	会計・人事システムなどと連携し カスタマイズ可能 管理購買のみならずオペレーショ ンコストの低減も可能

29

SOLOELエンタープライズの進捗状況



■ 11月末現在、8企業グループ、合計142社に導入

- ・アサヒビールグループ様 ・オムロングループ様
- ・資生堂グループ様 ・ソニーグループ様*
- ・ジェイアール東日本商事様 ・ワールド様**
- ・三越伊勢丹ビルマネジメント様(8月23日稼動)
- ・紀文食品様(10月5日稼動)

* 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***

*** SKU: Stock Keeping Unitの略、最小在庫管理単位のこと (外部カタログ含む)

■ 導入候補18社中、最終協議中4社

30

SOLOELスタンダードの進捗状況



■ 11月末現在、約130社がご登録

上場企業23社を含む
 アスクルアリーナからの移管ではない新規のお客様25社を含む
 試験運用期間のため、ご登録お客様数を限定

■ 上記お客様にご協力いただき、仮説検証中

試験運用の狙い通りに様々な改善ポイントを抽出
 主な課題は、アルファパーチェスとの連携により解決を目指す

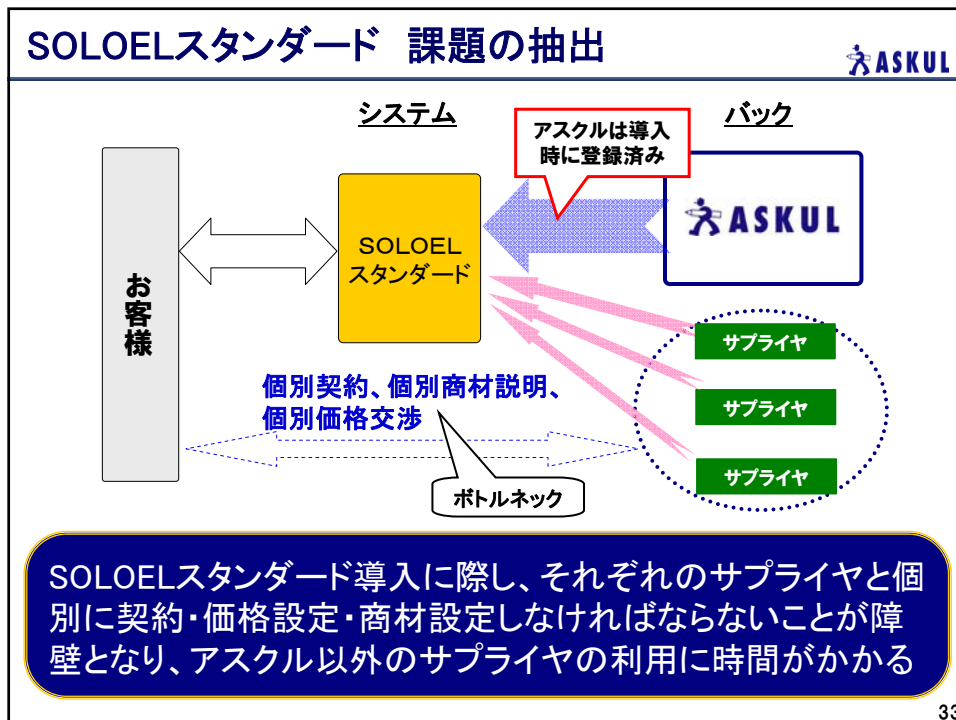
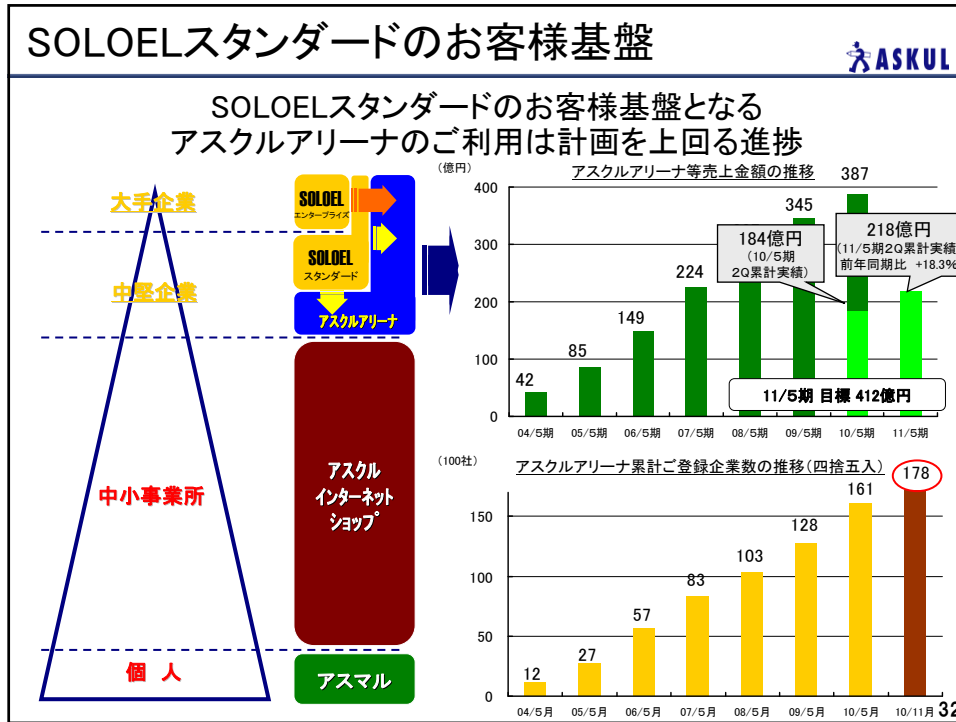
■ 万全な対応を期し、上記課題を解決しつつ

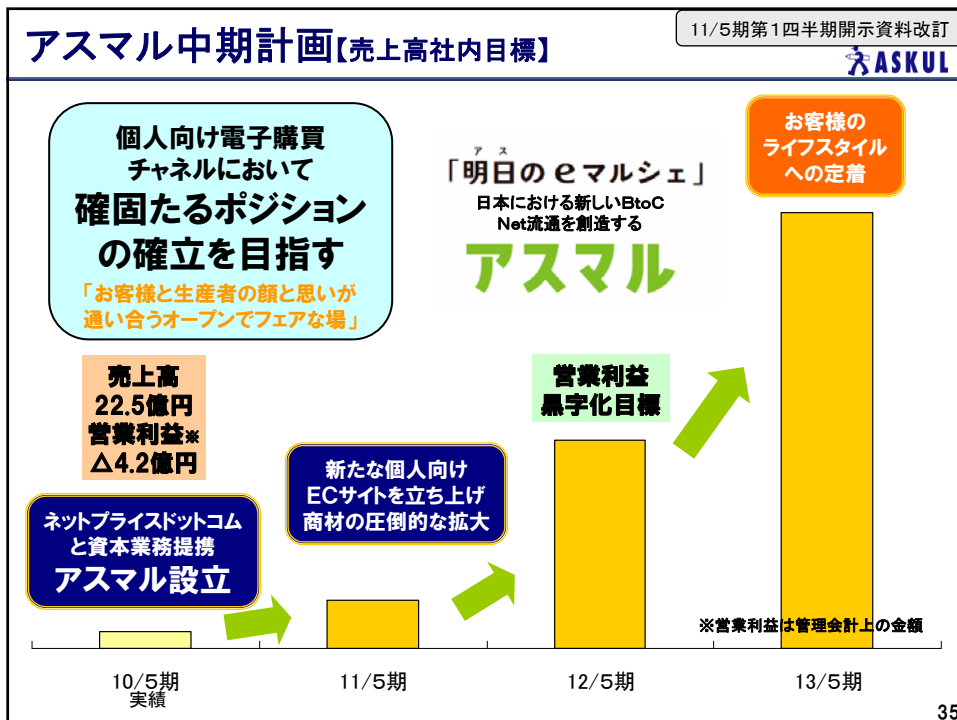
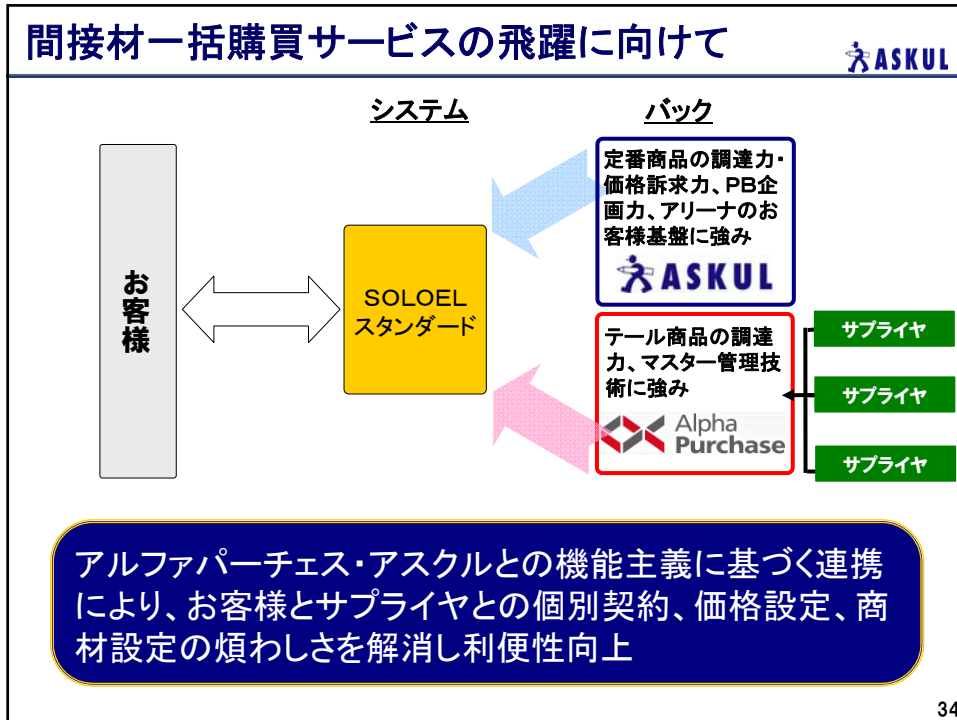
予定通り今期中のグランドオープンを計画

グランドオープン後にアスクルアリーナのお客様を誘導し、垂直立ち上げ
 計画通り、今期中に2,000社超の導入を目指す

■ サプライヤ取り扱い商材数、約700万SKU

31





ASKUL お客様単価向上への施策

ご登録お客様数および売上高は着実に増加しているものの、配送に関する新たな取り組みに起因する、サイト立ち上げ時の物流センターの初期トラブル等により、個人向け商材の拡大が遅延し、想定お客様単価が乖離
売上高未達により、採算改善が遅れる


システム対応を含め12月中に物流センター整備を完了予定

個人向け商材を拡大すると同時に、おまとめ配送の利用率向上策を実施し、お客様単価の向上およびコスト削減を図る

【個人向け商材の拡大】

ASKULの今までの売れ筋商材


飲料水やティッシュ等
ASKUL定番の単価
の低い商材が中心



➔

これから投入する個人向け商材

キッチン用品など
今までにない、単価
の高い専用商材



36

ASKUL 着実なご登録者数の伸び

ご登録者数の推移



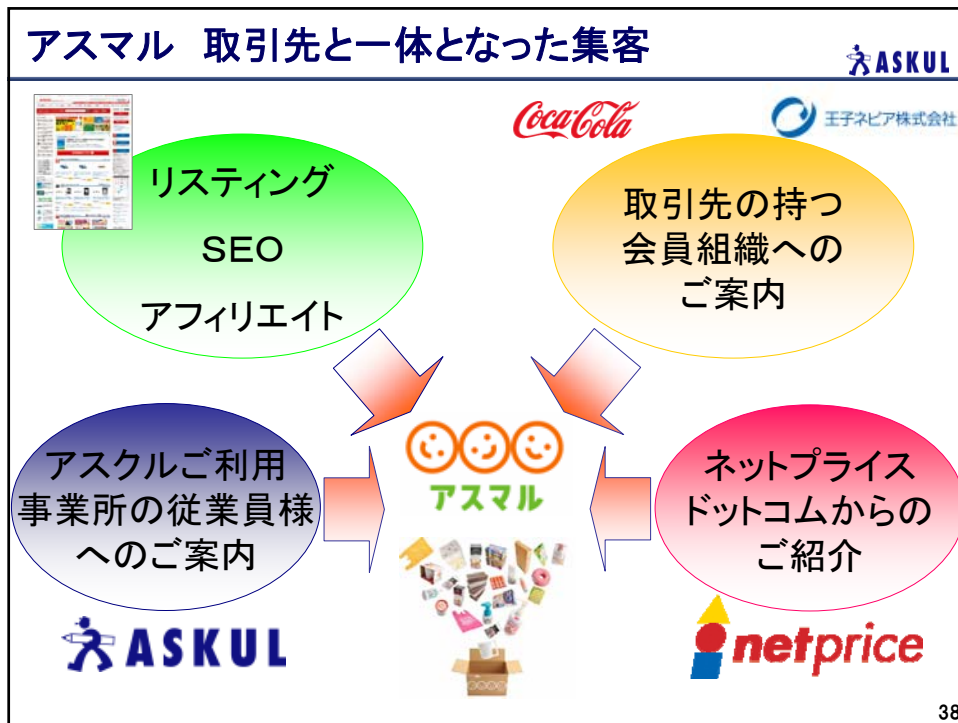
20万人を突破

月	登録者数 (推定)
9月	150,000
10月	180,000
11月	210,000



ぽちっとASKULからの移管、ASKULご利用事業所の従業員様、ネットプライスドットコムからの紹介、加えて取引先の持つ会員組織へのご案内も奏功し、ご登録者数は順調に推移、サイト立ち上げ後3か月でぽちっとASKULの過去最高月間売上を突破

37



アスマル サプライヤと共有されたマルシェ

ASKUL

王子製紙グループ

ネピアの名前は、ニュージーランドの街からいただきました。

2010年11月9日 日本経済新聞全国版朝刊

nepia

アスマル

左記掲載商品は、便利なネット通販で! ご家庭から、インターネットですぐにご注文いただけます。

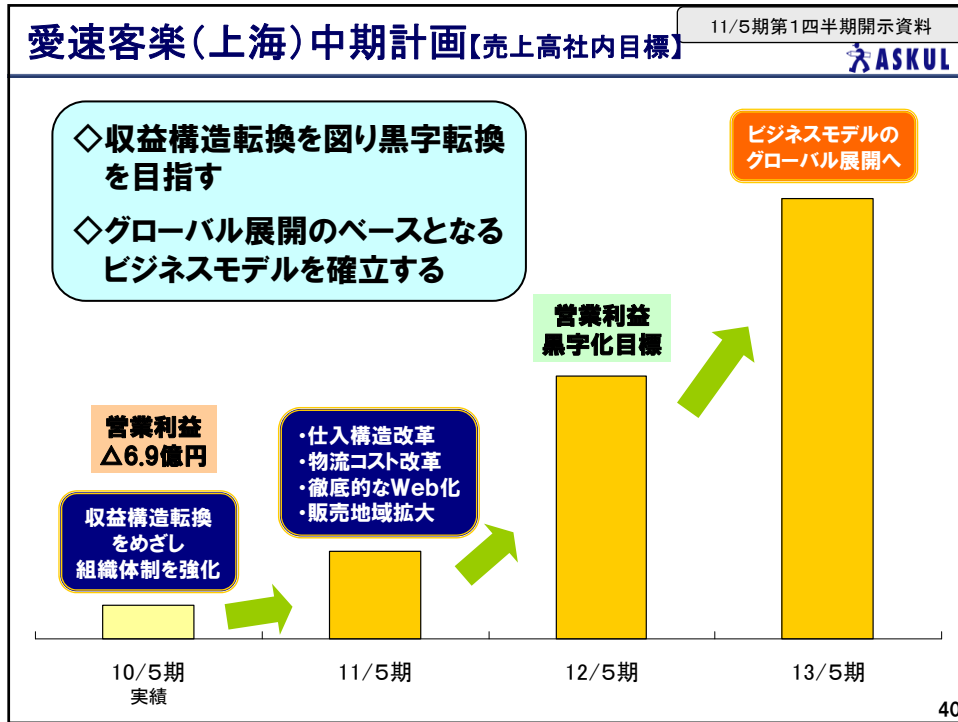
●1パックから配達可
●生消費品3万点
●1,500円(税込)以上送料無料

「明日のeマルシェ」 アスマル
http://www.asmaru.com/

尿モして、悩んでいませんか?

インナーシートなら安心。超うすなのに、しっかり吸収。

39



ASKUL 愛速客樂(上海) PB商品(コピー用紙)導入

坪量: 70g/m²、80g/m²
(日本での代表的な当社販売商品64g/m²)

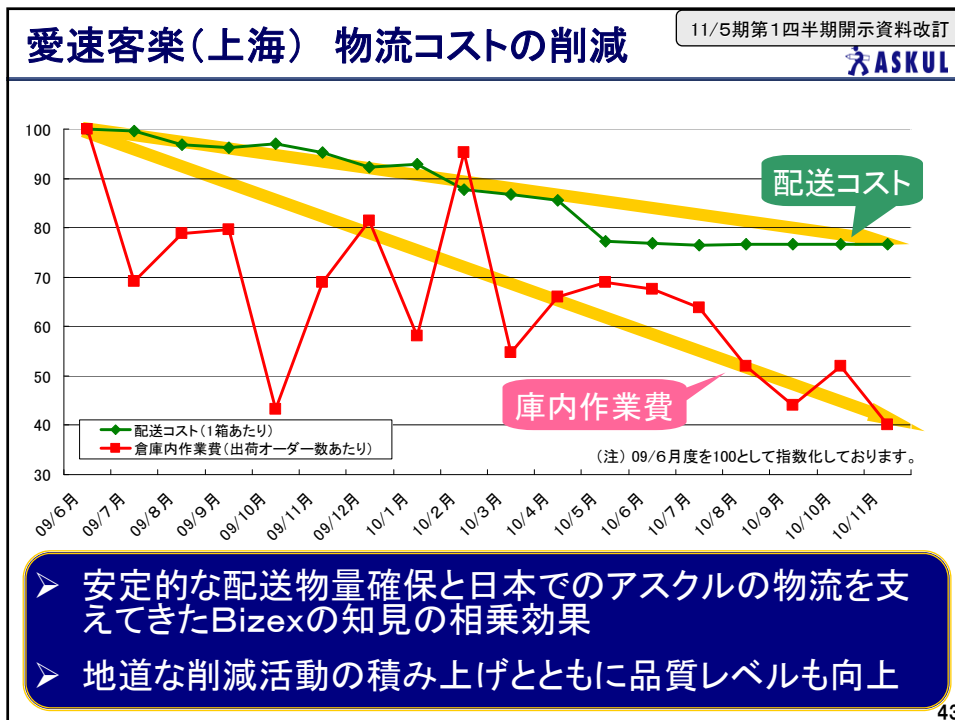
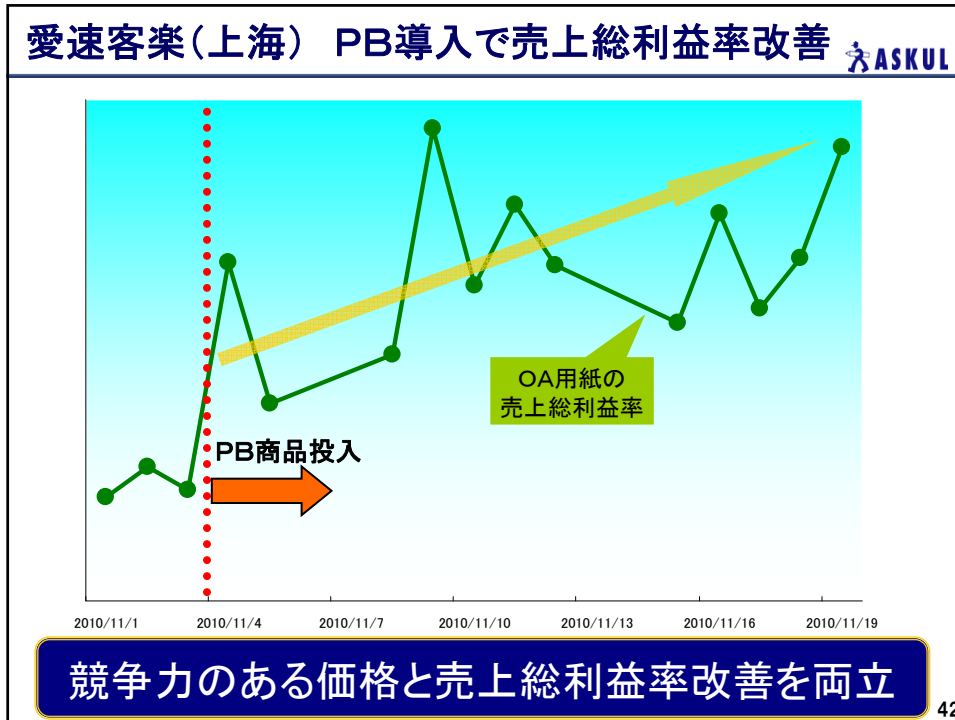
白色度: 105%、115%
(日本での代表的な当社販売商品約87%)

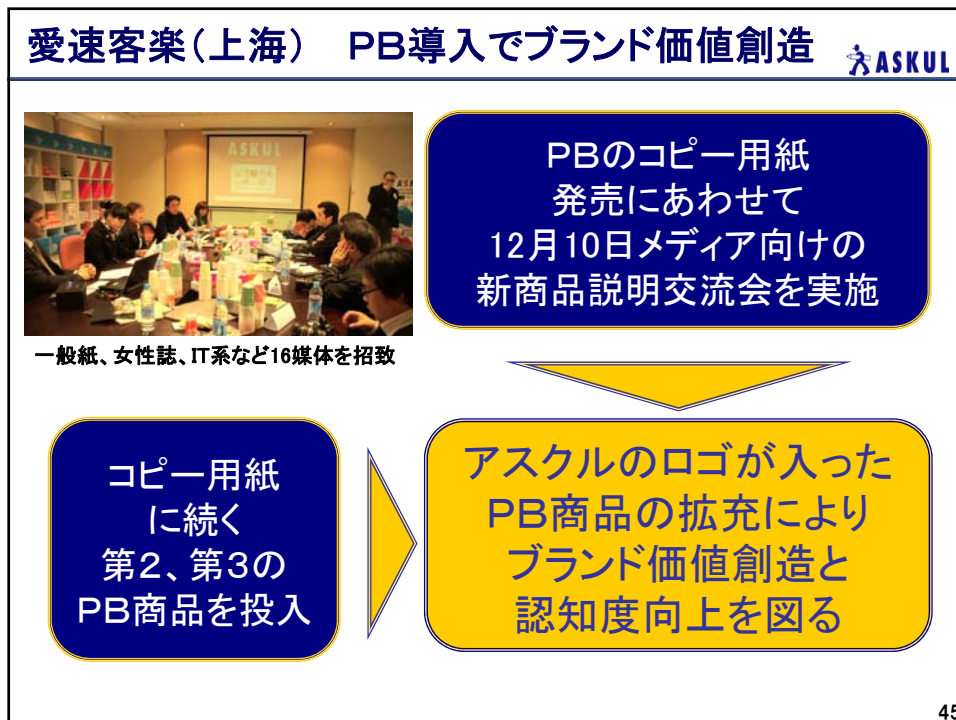
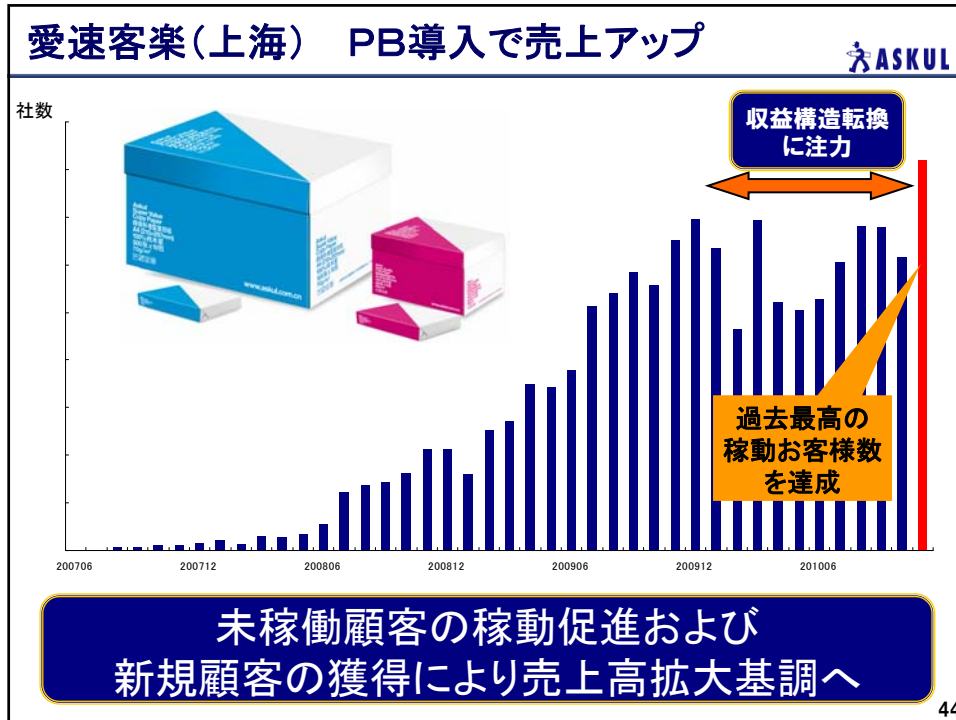
Askul Super Value Copy Paper
超厚粘着型コピー紙
A4(210×297mm)
100%粘木浆
500張×10包
70g/m²
中国産品

www.askul.com.cn

収益構造転換の総仕上げとして、PBのコピー用紙の販売を開始。中国で求められる高品質(坪量、白色度)と低価格を実現した戦略的商品

41





I. 現在のステージ
II. 第2四半期業績の概要
III. 新規事業の状況
IV. トピックス

木を1本使ったら、
2本の植林につながるプロジェクト。
「1 box for 2 trees」
ただいま
進行中です。

1 box for 2 trees

ASKULの5000枚入りA4コピー用紙は、1冊で約1本のアカシアやユーカリの木を消費しています。私たちの事業活動が、地球環境を悪くすることにつながってはいけません。そんな思いから、私たちは新しいエコアクション「1 box for 2 trees」をはじめました。コピー用紙を1冊で購入した代わりに、在来種の子孫ケアでは木の植林につながるこの取組も。

ひと月に東京ドーム約150個相当の植林につながります。


私たち自身の責任として、この星の未来のためにできること、ASKULはこれからも、お客様とともに続けていきます。

環境情報はこちらをご覧ください → www.askul.co.jp/csr/

ASKUL

12. 6日経ビジネス
12. 13日経エコロジー 1月号

1box for 2trees とは何か



インドネシア生産のアスクルオリジナル
コピー用紙を1箱ご購入の場合、
2本の植林につながります。

紙製品の調達方針
トレーサビリティの確保

+

1box for 2trees

生産国インドネシアでA4
サイズのコピー用紙5,000枚
に必要な木材は約1本。


アスクルは2本（販売量の
2倍）の健全かつ持続可能
な植林を確認していくコ
ミットメント。

月間販売量：12,500mt (A4 589,483box)

589,483box × 2tree = 1,178,967trees

1,178,967trees ÷ 1,666trees/ha = 707ha

東京ドーム
4.7ha



× 150.5個

1ha=100m×100m 1haあたり1,666本の植林を行う 植林樹種はアカシアとユーカリ

1box for 2trees の仕組み



1box for 2trees は、原材料調達の植林を行うことではなく、「品質保証」と生産国とサプライヤへの「ガバナンス」を両立させる仕組みのこと。

従来

調達方針の公開と運用
トレーサビリティ調査の継続



環境
NGO

NEW

植林活動の見える化と報告（場所・本数・成長率）
お客様への開示



インドネシア

熱帯雨林/天然林の減少を停める
世界遺産/保護価値の高い森林
生物多様性の保護



《付録》



①インターネット受注 売上高比率(単体)

	11/5期 第2四半期 (6ヶ月累計)	前期差	10/5期 第2四半期 (6ヶ月累計)
インターネット経由	61.9%	+3.1ポイント	58.8%
上 記 以 外	38.1%	△3.1ポイント	41.2%

(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 11月度	前期差	10/5期 11月度
オリジナル商品数	3,404	+38	3,366
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	13.2%	+0.4ポイント	12.8%

(注1) 各期11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2四半期については、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。

《付録》



③設備投資

(単位:百万円)

科目名	11/5期 第2四半期(6ヶ月累計)		10/5期 第2四半期(6ヶ月累計)
	金額	前期比	金額
【設備投資額】	1,064	△44.9%	1,932
有形固定資産	135	△32.5%	200
無形固定資産	929	△46.3%	1,732
建設仮勘定(注2)	1	△83.1%	7
ソフトウェア仮勘定(注2)	242	△95.3%	5,173

(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2四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	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