

平成 18 年 12 月 14 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 取締役 社長室執行役員  
織茂 芳行

TEL 03-3522-8608

「2007 年 5 月期中間期 連結業績概要」のお知らせ

「平成 19 年 5 月期 中間決算短信（連結）」に関する補足説明の資料として、添付の「2007 年 5 月期中間期 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。そ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、本資料はその実現を確約、保証するものではありません。

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ん。

以 上



## 2007年5月期中間期 連結業績概要

2006年12月14日  
アスクル株式会社

---

---

---

---

---

---

---

---

### <はじめに>



アスクルはWeb革命の本格的進展に対応した新アスクル・ビジネスモデルの構築を開始いたしました。このため、今期を含む3年間で「大躍進のための積極投資期間」と位置づけ、お客様のご要望に密着した革新的な情報システムと最新のサプライチェーン構築に取り組んでおります。

このように、当社は新アスクル・ビジネスモデル構築に向けた大型投資を短期間に集中するため、これまでのような利益成長のスピードが、当初、一時的とはいえ、ある程度鈍化することがあります。今中間期の減益決算は「大躍進のための積極投資期間」の最初の中間決算ということで経費が集中的に発生したためであり、本業の落ち込みによるものではありません。

いずれにせよ、競争激化の中で、今回の積極投資による新ビジネスモデルの構築は、アスクルが中長期的に大躍進を遂げるための必要不可欠なステップであると確信しております。

投資家の皆様におかれましては、当社の長期的躍進のための今回の施策に対し、暖かいご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

1

---

---

---

---

---

---

---

---



### I. 2007年5月期中間期 連結業績

### II. 通期 連結業績の見通し

### III. 次世代ビジネスモデル構築に向けて

2

---

---

---

---

---

---

---

---



**中間期連結業績 主なポイント (1/3)** 

**1.売上高** 今期予想比 +0.4% 前期比 +8.5%

基本競争力強化によるお客様基盤の拡大  
⇒ 第2Qで前期比2桁成長の実現 +11.1%

9月カタログ戦略の成果 ①家具 ②ベーシック商品

**2.売上総利益** 今期予想比 ▲2.1% 前期比 +6.1%

戦略的な価格競争力の導入  
⇒ 第2Q売上総利益率 24.2%

要因 ・価格政策、商品売上構成の変化(家具/生活用品/新製品)  
※第2Q計画TVCM(2.2億)は実施せず、カタログ価格政策での基本競争力強化

・原材料のコストアップ

対策 ・売上増に伴う商品調達の効率化

・中国ソーシング強化

6

**中間期連結業績 主なポイント (2/3)** 

**3.販管費** 今期予想との比較 ▲5.6 億

先行投資的費用 15 億 (対売上比 1.8%)

通期計画 22 億 ⇒ ほぼ計画通りの進捗

(新大阪センター立上 7億、人件費 4.7億 (11月度末 対前年11月 +79名)  
プロメディカル事業、間接材一括購買システム準備業務、他)

- ・新大阪センター立上費用 ▲3 億 (センター立上作業効率化、他)
- ・第2Q TVCM実施せず ▲2.2 億 (販売促進はカタログ価格戦略対応へ)
- ・販売推進引当金減少 ▲1.8 億 (05年制度定着での行使率見直し)
- ・コスト構造改革 ▲1.7 億 (構造改革プロジェクト効果)

・配送運賃 +3.2 億

要因(出荷小口数増加、家具組立配送サービス件数増加)  
対策(小口梱包効率化、家具配送体制構築) ⇒ 11月より削減効果

7

**中間期連結業績 主なポイント (3/3)** 

**4.販管費** 前年との比較 +26億

・先行投資的費用 +11 億(投資的費用計15億 内業務外注・委託費 4億除く)

・業務外注・委託費 +6.4 億(売上増分+4.5億)

・第1Q TVCM +2.8 億 (第1Qのみ実施)

・償却費 +2.1 億 (新CRMシステム、シンクローカー稼働)

・販売推進引当金 ▲1.8 億 (05年の制度定着での行使率見直し)

・コスト構造改革 ▲1.7 億 (構造改革プロジェクト、第2Qより成果)

・配送費 +5.3 億 (内売上増分 2.5億)

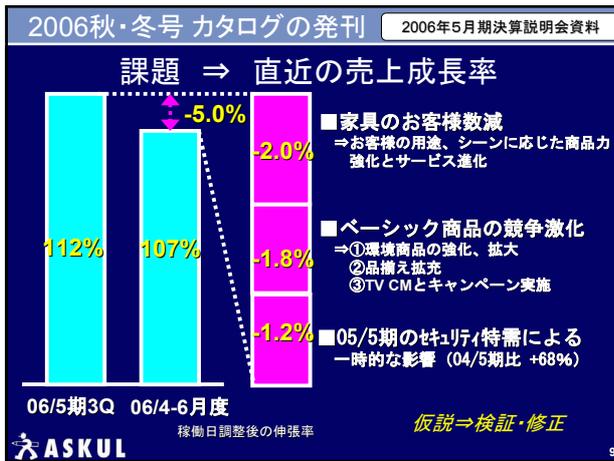
要因(出荷小口数増加、家具組立配送サービス件数増加)  
対策(小口梱包効率化、家具配送体制構築) ⇒ 11月より削減効果

**5.現預金の状況**

・自己株式取得 26.5 億 (06年8月実施 120万株)

・大阪DMC設備投資 20 億 ・前期末休日のための未決済額 約28億

8




---

---

---

---

---

---

---

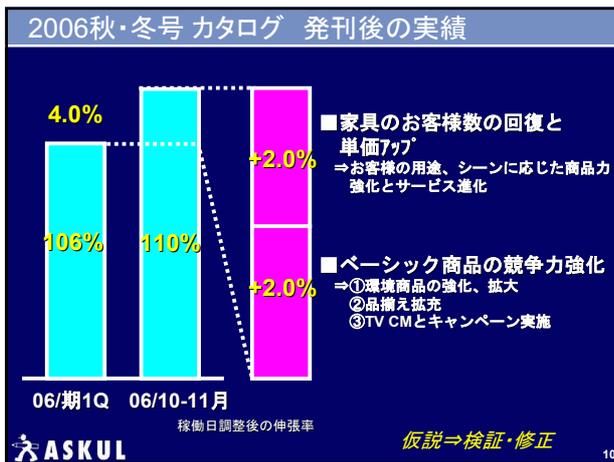
---

---

---

---

---




---

---

---

---

---

---

---

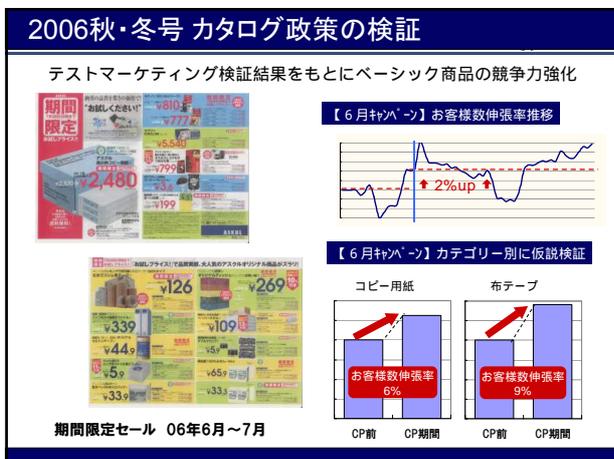
---

---

---

---

---




---

---

---

---

---

---

---

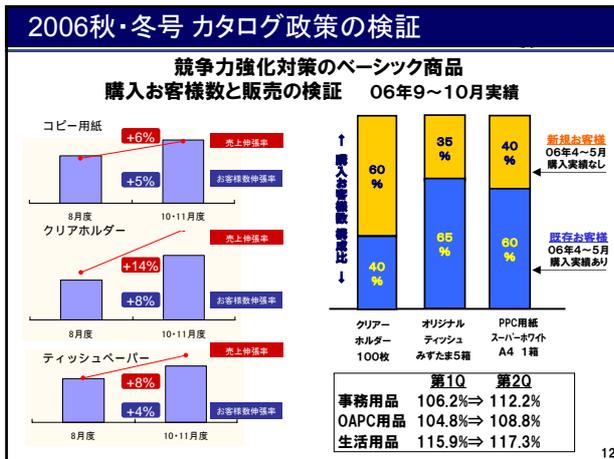
---

---

---

---

---




---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

### ベーシック商品の品揃え拡充

#### アスクルイチオシ価格(タ'イミックハ'リュ) 巻頭企画

13

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

### ご使用になるシーンに応じた家具のご提案

#### 家具

わかりやすい写真と単品価格の訴求。お客様の買いやすさを最優先。

前回カタログ巻頭企画ページ

¥24,900 ¥13,900 ¥170,800

14

---

---

---

---

---

---

---

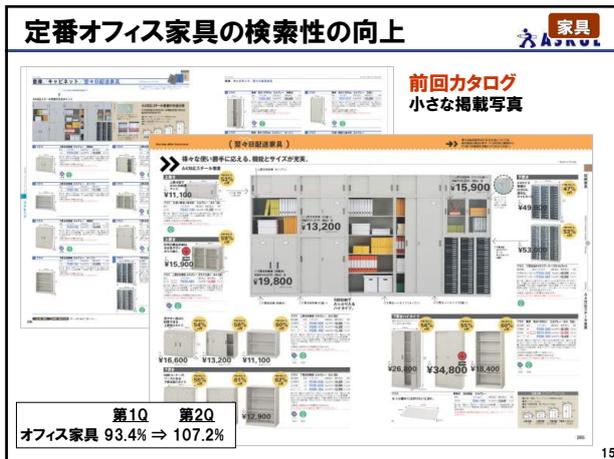
---

---

---

---

---




---

---

---

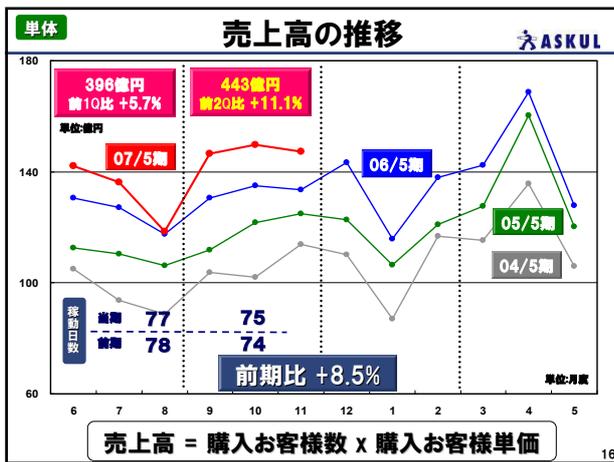
---

---

---

---

---




---

---

---

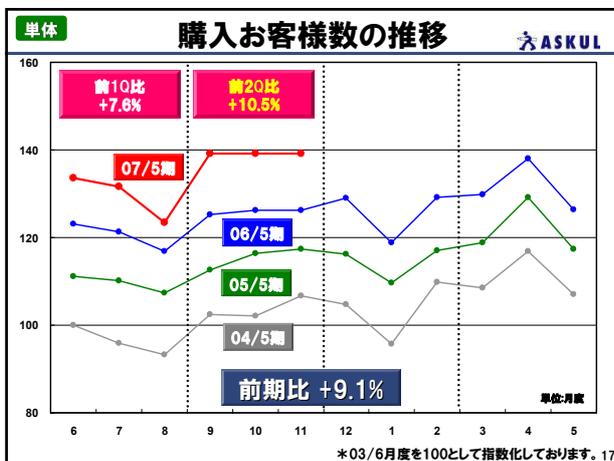
---

---

---

---

---




---

---

---

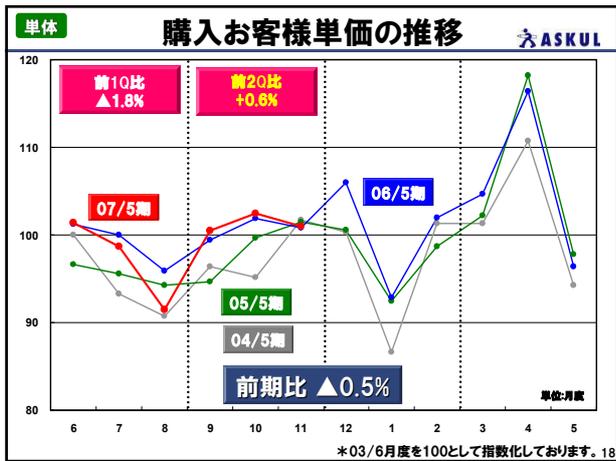
---

---

---

---

---




---

---

---

---

---

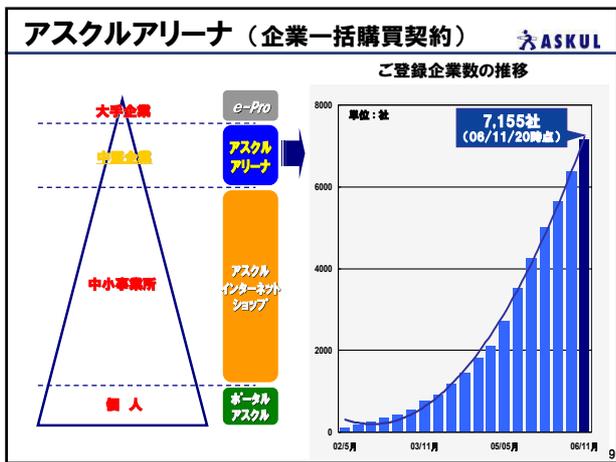
---

---

---

---

---




---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

### 医療材料専門カタログ 第2号発刊

ASKUL  
for Medical Professionals

医療材料カタログ

メディカルプロ カタログNo.2  
2006年11月21日 発刊

(1)サプライヤーの充実  
・新規取引開始 15社 (計 48社)  
・テルモ社、トップ社に加えて  
ニプロ社、JMS社も取引開始

(2)掲載商品の拡大  
約820→約1,500アイテム

20

---

---

---

---

---

---

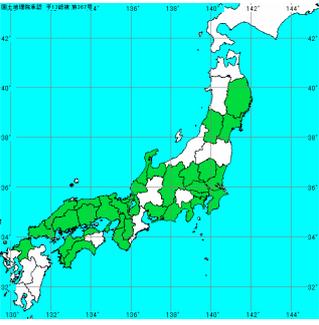
---

---

---

---

**医療材料専門カタログ 第2号発刊** 



(3)医療材料販売  
エリアの拡大

1号カタログ発刊時  
(2005/11/21時点)  
**北陸、北関東**  
↓  
**31都府県**  
(2006/11/20時点)

**事業基盤の  
整備完了**

21

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



**I. 2007年5月期中間期 連結業績**

**II. 通期 連結業績の見通し**

**III. 次世代ビジネスモデル構築に向けて**

22

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

**II. 連結業績の見通し – 通期** 

通期	06/5(実績)		07/5(期首予想)			07/5(今回予想)		
	金額 M¥	売上比 %	金額 M¥	売上比 %	前期比 %	金額 M¥	売上比 %	前期比 %
売上高	161,694	100.0	178,582	100.0	+10.4	178,582	100.0	+10.4
売上総利益	40,546	25.1	45,011	25.2	+11.0	44,226	24.8	+9.1
販管費	31,782	19.7	36,036	20.2	+13.4	35,251	19.7	+10.9
営業利益	8,763	5.4	8,974	5.0	+2.4	8,974	5.0	+2.4
経常利益	8,780	5.4	9,008	5.0	+2.6	9,008	5.0	+2.6
当期純利益	4,469	2.8	4,550	2.5	+1.8	4,550	2.5	+1.8

**売上・利益、期首予想より変更ありません。**

23

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---





最新鋭の物流機器・システム導入による運用効率の向上 



各種ピッキング設備

30

---

---

---

---

---

---

---

---

最新鋭の物流機器・システム導入による運用効率の向上 

各種ピッキング設備



31

---

---

---

---

---

---

---

---

最新鋭の物流機器・システム導入による運用効率の向上 

各種ピッキング設備



32

---

---

---

---

---

---

---

---

最新鋭の物流機器・システム導入による運用効率の向上 



梱包合わせ設備



33

---

---

---

---

---

---

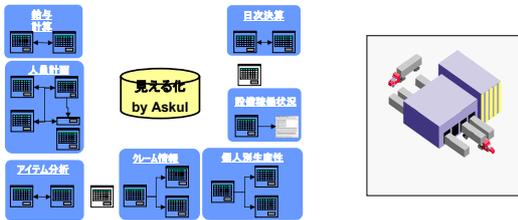
---

---

大阪DMC 3つの進化 ~ ② ITの進化~ 

「新見える化システム」による効率・サービス品質の大幅向上  
 ・センター業務におけるABC (Activity Based Costing)によるきめ細かいコスト管理  
 ・サービス品質統括管理

「新WMS」による大幅効率・品質向上と物流高度化  
 ・クロスドック支援  
 ・全国最適引当管理  
 ・最適ロケーション管理  
 ・商品トレーサビリティ管理  
 ・入荷・梱卸業務支援 など



34

---

---

---

---

---

---

---

---

大阪DMC 3つの進化 ~ ③ Amenityの進化~ 



安心して働ける環境の提供  
託児所



35

---

---

---

---

---

---

---

---

III. 次世代ビジネスモデル構築に向けて **ASKUL**

時代認識と、

間接材一括購買システム構築から

次への展開へ

36

---

---

---

---

---

---

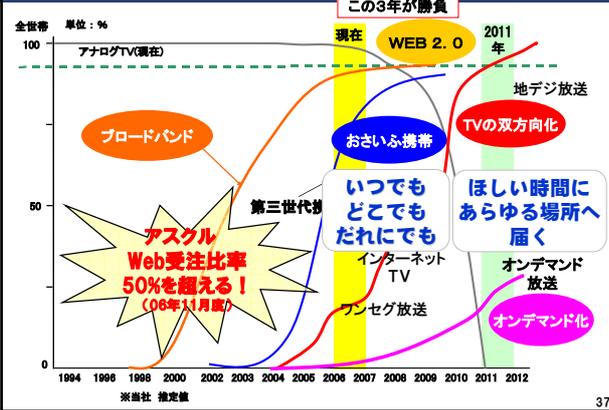
---

---

---

---

時代認識 日本におけるデジタル技術の変化 **ASKUL**



37

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

時代認識 進むノンコア業務の外注化 **ASKUL**

(本業以外)

- 本業に集中したい
- 間接業務を効率化したい
- 間接材購買などノンコア業務を外注

**組織**  
なりふり構わぬ外注化

★ 自前主義にこだわらず、製品、技術の外部調達を加速。  
★ ITや人事、総務部門をHP、IBMといった一流企業に移管。  
★ 人材の多国籍化を促進し、革新を続ける社風を醸成する。

「P&Gに声をかけられたことが社員の自信につながった。この業界では先発のような会社に認められたいだけから」  
こう話すのは、ユニチカチームの高原 大社長だ。ハンドルの先にキックがかったユニチカチームのほろろ屋敷 節「ウェブ・ハンディワイパー」。P&Gはこの商品を家庭用洗剤「スウィッチャー」シリーズの品揃えに加え、欧米で販売している。技術の使用権をユニチカチームから買った。これが契機だった。これまでに外部から調達

出典：日経ビジネス 2005/12/26号

38

---

---

---

---

---

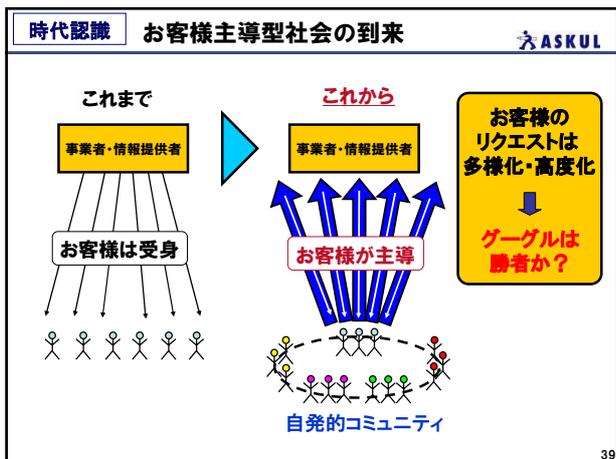
---

---

---

---

---




---

---

---

---

---

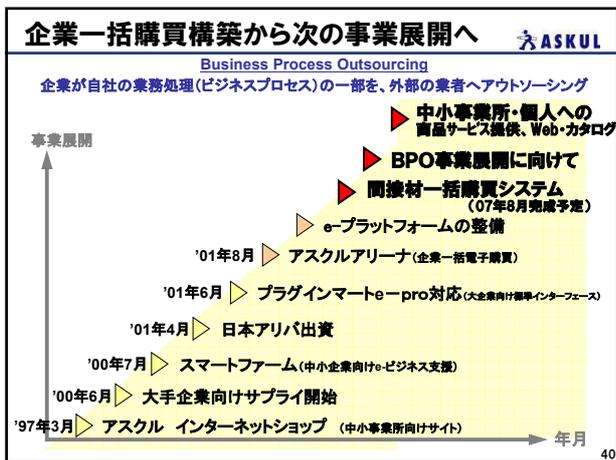
---

---

---

---

---




---

---

---

---

---

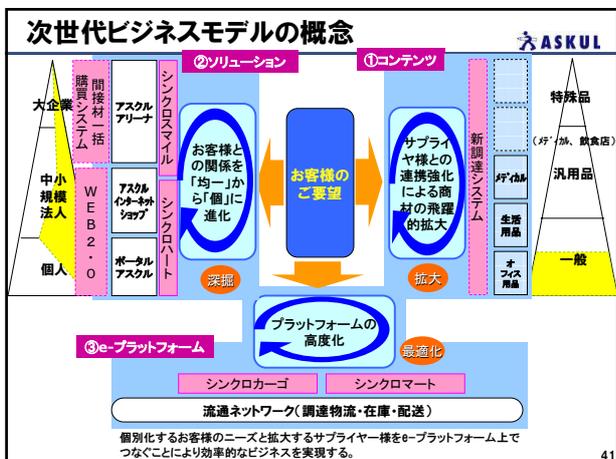
---

---

---

---

---




---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

**次世代ビジネスモデル構築に向けて**  
今後3年間の「投資」と継続的な「コスト構造改革」

- ① 投資の見通し : 約50億円/年
- ② 営業利益率 5%を基本とする

次世代ビジネスモデルを構築し  
中長期的に 7%以上の営業利益率を目指す。

2006年5月期決算説明会資料 42

---

---

---

---

---

---

---

---

**企業理念**

**お客様のために  
進化するアスクル**

43

---

---

---

---

---

---

---

---

(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。

44

---

---

---

---

---

---

---

---