

平成 23 年 7 月 4 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 連 結 業 績 概 要」 の お 知 ら せ

「平成 23 年 5 月 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 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 連結業績概要



商材数の拡大により
トップライン2桁成長へチャレンジ
～新規事業は収益改善に取り組み中～

2011年7月4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、2011年5月期までは「SOLOELエンタープライズ」「SOLOELスタンダード」「アスマル」「愛速客楽(上海)」「アルファパーチェス」を、2012年5月期からは「SOLOELエンタープライズ」「アスマル」「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。

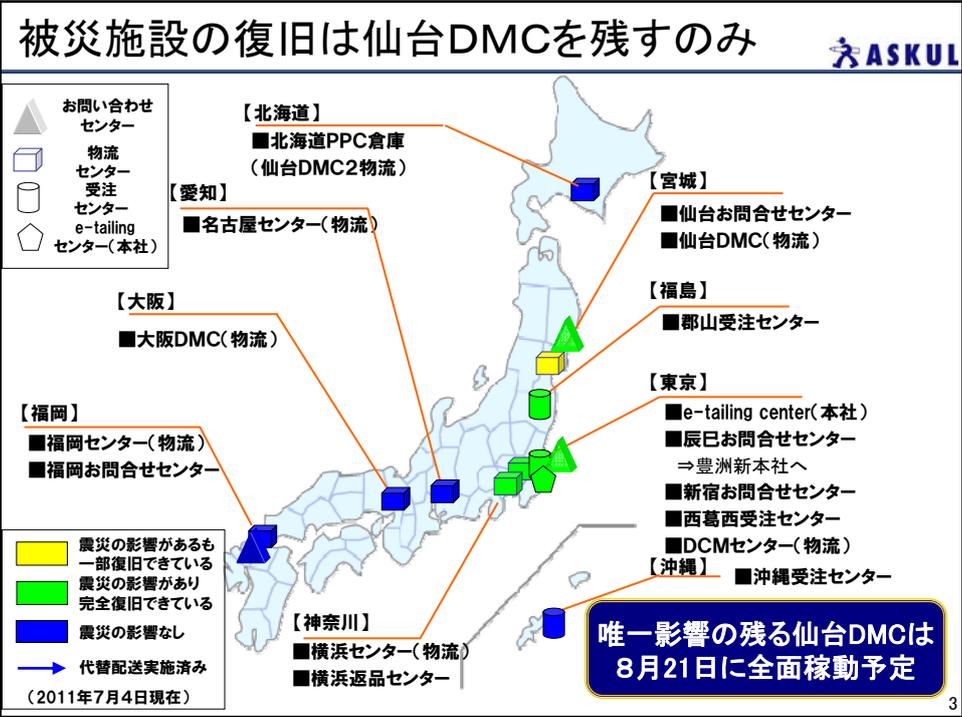
I 東日本大震災総括

II 11年5月期実績

III 中期戦略骨子

IV 12年5月期計画

2



被災状況の詳細と復旧の足どり			
施設名	通常の機能	被災状況詳細	復旧の足どり
仙台お問い合わせセンター	全お問い合わせの約20% (90ブース)	地震による設備被災のため稼働できず	3月25日⇒50%程度の稼働率で再開 4月8日⇒完全復旧
仙台DMC (物流センター)	全出荷量の約12%	地震・津波の影響により在庫商品・庫内設備に甚大な被害	3月12日⇒他の物流センターから代替配送開始 6月21日⇒主要なケース品出荷開始 8月21日⇒全面稼働予定
郡山受注センター	全FAX受注の約30% (30ブース)	地震による福島県内の交通機関の運休などの影響により稼働できず	3月17日⇒50%程度の稼働率で再開 (残りは他拠点でカバー) 3月28日⇒完全復旧
辰日お問い合わせセンター	全お問い合わせの約50% (210ブース)	地震による辰日本社の設備被災により社屋内に入れず	3月16日⇒他拠点到分散し、40%程度のブースにて再開 3月28日⇒他拠点到機能は完全復旧 9月中旬⇒新本社(豊洲)に移転予定
e-tailing センター	本社機能	地震による辰日本社の設備被災により社屋内に入れず	3月11日⇒各拠点到機能を分散し復旧 6月中旬⇒新本社(豊洲)に順次移転中

4

11/5期決算における損害額の詳細				
(単位:百万円)				
損害額の主な内容	固定資産 除却損	災害損失等	引当金	合計
仙台DMCに代替し、他の物流センターからの配送による配送・庫内コスト増加	-	367	575	942
各物流センターの商品の落下破損や仙台DMCでの津波の影響による棚卸資産の損失	-	654	-	654
震災発生後未使用となっている現社屋の賃貸借契約の残存期間分の賃借料	-	24	329	353
江東区辰日の現社屋の備品除却と原状回復費用および江東区豊洲への移転費用	249	24	49	322
津波の影響による仙台DMCの庫内マテハン設備等の修繕および除却	52	-	107	159
その他費用	-	185	20	205
合計	300	1,254	1,079	2,634

損害額は引当処理を含めその殆どを11/5期特別損失へ計上
※ただし、本社移転に伴う家賃の上昇や各物流センターでの安全対策等により12/5期以降の販管費に影響あり

5

仙台物流センターの復旧に向けて



【仙台DMC復旧計画】

6月21日 主要なケース品出荷開始
 8月21日 全面稼働予定(可能な限り前倒しを目指す)
 全面稼働までは代替配送実施(増加する配送費用は11/5期に引当済)

**現地のエージェントと従業員とともに、地域に根ざした
東北地方でのアスクルサービスの一早い回復を目指す**



アスクル仙台物流センタースタッフ、配送ドライバー、アスクル取扱販売店スタッフで撮影

6

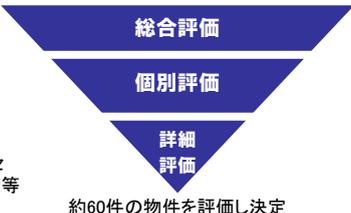
BCPの観点から本社移転を決定



【新本社所在地】
 東京都江東区豊洲3丁目2番3号 豊洲キュービックガーデン

【新本社決定までのプロセス】

<div style="background-color: #003366; color: white; padding: 5px; margin-bottom: 5px;"> ① BCP 敷地条件/ 周辺環境 </div> <p style="text-align: center; font-size: 2em;">X</p>	<div style="background-color: #003366; color: white; padding: 5px; margin-bottom: 5px;"> ② BCP 建物 </div> <p style="text-align: center; font-size: 2em;">X</p>	<div style="background-color: #003366; color: white; padding: 5px; margin-bottom: 5px;"> ③ オフィス としての機能 </div>
地震、火災、水害等のリスクに対する安全性検証比較	リスクに対する建築、電気、水、その他による安全性検証比較	建築、内装、空調、セキュリティ、環境対策等の設備検証比較



【新本社の機能優位性】

- ①免震構造
- ②災害時の給水、飲用水確保
- ③受電方式 2回線引込
- ④非常用発電機設置スペースの確保
- ⑤自然エネルギーの積極的利用と技術の採用で優れた環境性能

⇒ 本社家賃は年間約2億円増加するが、中長期的な成長のために移転は不可避と判断

7

I 東日本大震災関連

II 11年5月期実績

III 中期戦略骨子

IV 12年5月期計画

8

11/5期 連結業績のサマリー



震災等の一過性要因で当期純損失となるも 新たな成長に向け増収転換

- 震災の影響は受けつつも、Web専用商材の拡大などによる購入お客様単価の回復に加え、アルファパーチェス連結効果もあり、増収転換
- 売上総利益率はマスク評価損、震災の影響等の一過性要因を除けば約23%を維持するも、SOLOELエンタープライズのフィー収入未達を主因に改善には至らず
- 販管費は、デフレを主因としたお客様単価下落の影響による物流変動費の増加はあるものの、新規事業の立ちあがりの遅れもあり、予算を下回る
- アスマルの利益計画未達が連結業績に影響

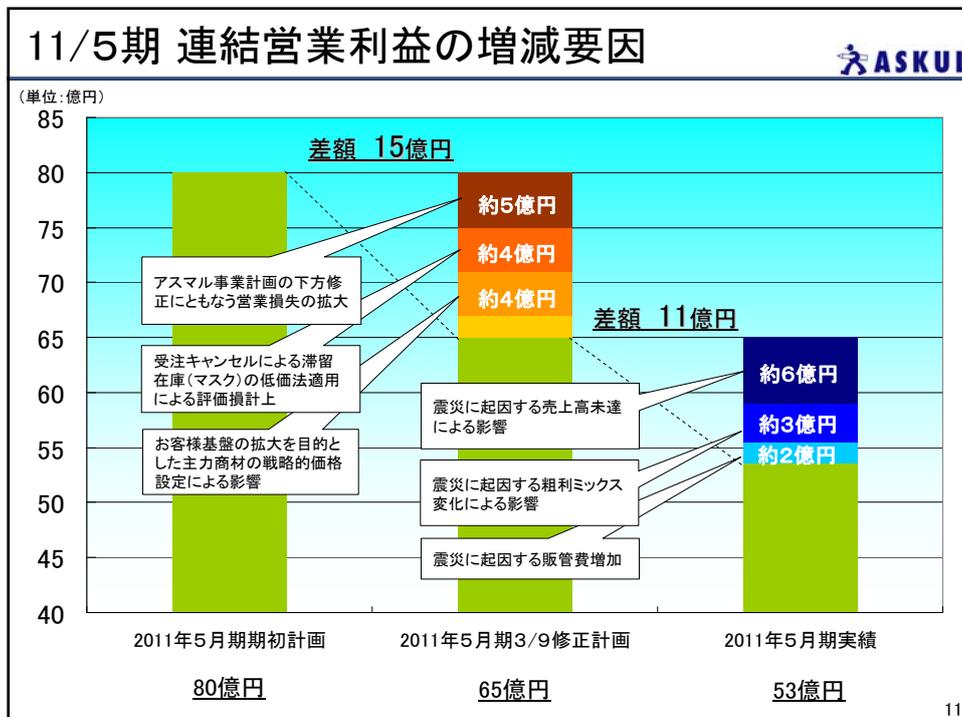
9

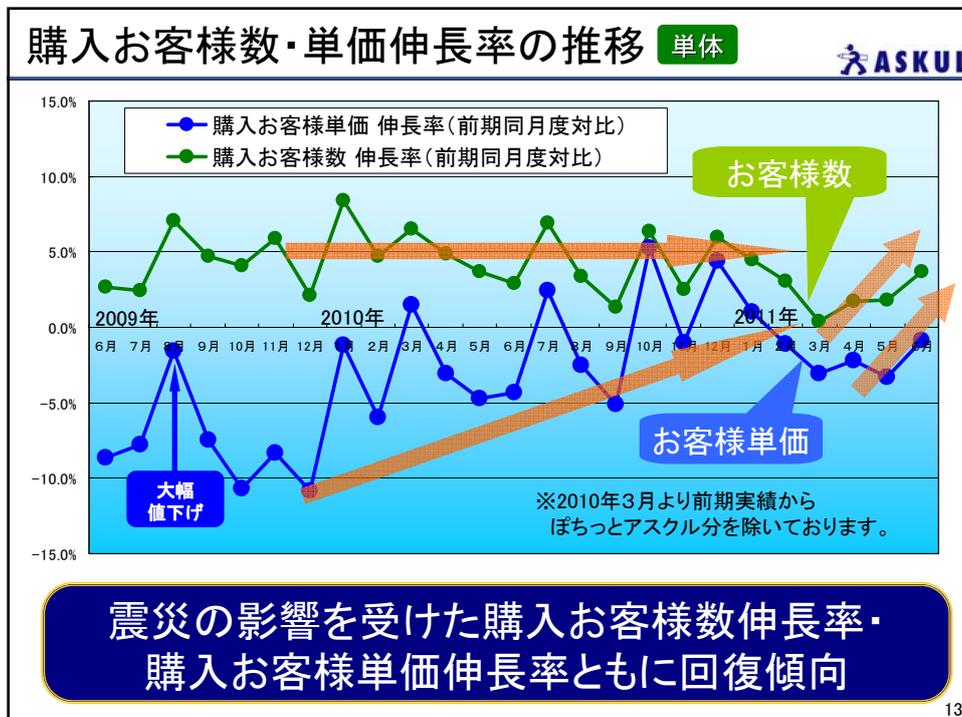
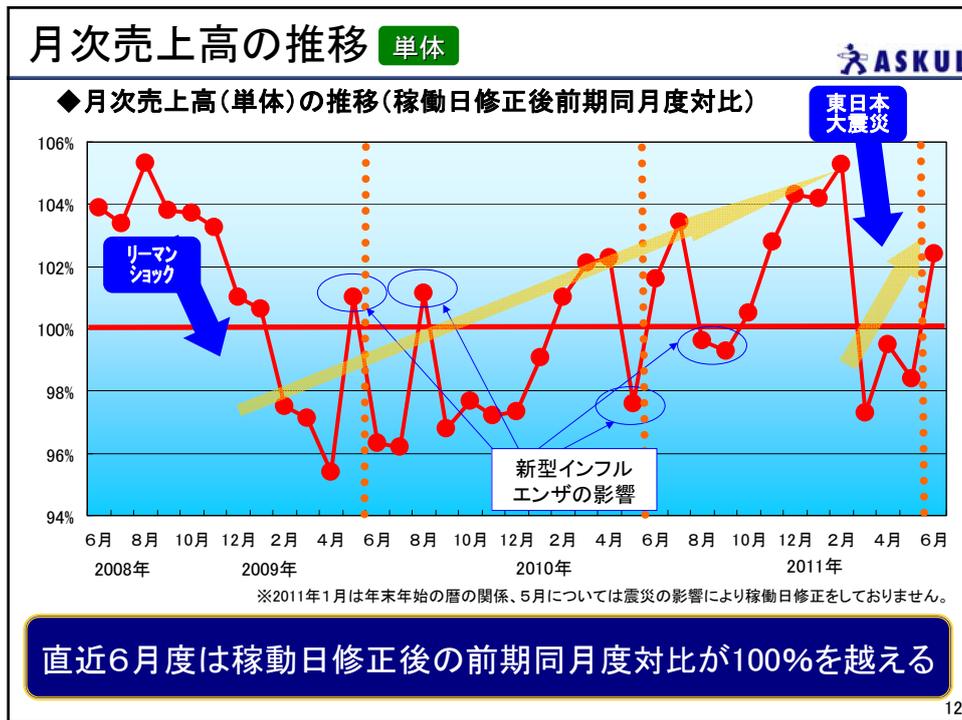
11/5期 連結業績の概要

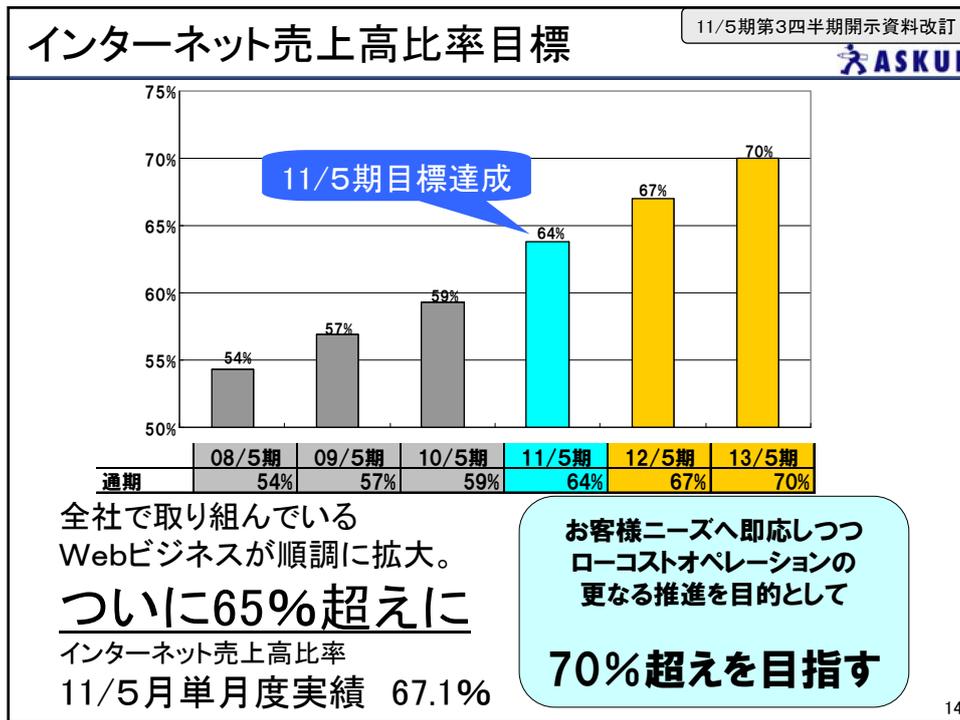


	2010年5月期		2011年5月期						
	実績(a) (百万円)	売上比 (%)	実績(b) (百万円)	売上比 (%)	前期比 (b)/(a)-1 (%)	計画(c) (百万円) (期初計画)	計画比 (b)/(c)-1 (%)	計画(d) (百万円) (3月9日発表 修正計画)	計画比 (b)/(d)-1 (%)
売上高	188,991	100.0	197,070	100.0	+4.3	200,000	△1.5%	200,000	△1.5%
売上総利益	44,384	23.5	44,663	22.7	+0.6	48,583	△8.1%	45,714	△2.3%
販管費	37,369	19.8	39,306	19.9	+5.2	40,583	△3.1%	39,214	+0.2%
営業利益	7,014	3.7	5,357	2.7	△23.6	8,000	△33.0%	6,500	△17.5%
経常利益	6,913	3.7	5,275	2.7	△23.7	8,000	△34.1%	6,300	△16.3%
当期純利益	3,485	1.8	△1,015	△0.5	—	3,000	—	2,200	—

10







品目別売上高 単体

ASKUL

	10/5期		11/5期	
	金額 (百万円)	前期比 (%)	金額 (百万円)	前期比 (%)
OA・PC用品	79,397	△ 3.5	79,028	△ 0.8
事務用品	42,768	△ 3.1	43,675	+ 1.7
オフィス生活用品	36,802	+ 3.5	38,700	+ 4.8
オフィス家具	14,314	△ 12.3	15,661	+ 9.1
その他	13,044	+ 16.7	12,078	△ 2.6
合計	186,325	△ 1.7	189,144	+ 1.5

- 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
- 震災に伴うサービス停止の影響もあったが、全体では増収転換

15

新規事業の予実結果				ASKUL
(単位: 億円)				
	期初 目標	期末 実績	差額	
SOLOEL、アスマル、愛速客楽上海				
売上高	95	35	△ 60	11/5期はアルファパーチェスの連結による押し上げ効果があるもアスマルを主因に売上高・営業利益ともに未達
営業利益	△ 23	△ 30	△ 7	
アルファパーチェス				
売上高	-	46	46	
営業利益	-	0	0	
新規事業合計				
売上高	95	81	△ 14	
営業利益	△ 23	△ 30	△ 7	

各事業とも課題は明確
⇒黒字化に向け12/5期は赤字半減の見込み

16

11/5期連結業績の主なポイント		ASKUL
1. 売上高 1,970億円		
計画比 △1.5% 前期比 +4.3%		
＜半期ごとの売上高の推移＞		
上期: 953億円(計画比 △0.1% 前年同期比+2.0%)		
下期: 1,016億円(計画比 △2.7% 前年同期比+6.5%)		
＜主なポイント＞		
・上期はWeb専用商材の拡大などによる購入お客様単価の回復が進みほぼ計画通りの売上高を確保		
・下期はアルファパーチェス連結効果があるものの震災の影響により計画未達		
・通期では増収転換を達成		
※計画差は、期初計画比		

17

11/5期連結業績の主なポイント



2. 売上総利益率 22.7%

計画差 $\Delta 1.6\%$ ポイント 前期差 $\Delta 0.8\%$ ポイント

<半期ごとの売上総利益率の推移>

上期:22.6%(計画差 $\Delta 1.5\%$ ポイント 前年同期差 $\Delta 1.1\%$ ポイント)
(マスク滞留在庫の評価損計上がなければ23.0%)

下期:22.8%(計画差 $\Delta 1.7\%$ ポイント 前年同期差 $\Delta 0.4\%$ 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%)

3Q:23.0% 4Q:22.5%(震災の影響により粗利ミックス悪化)

<主なポイント>

- ・売上総利益率はマスク評価損、震災の影響等の一過性要因を除けば約23%を維持
- ・SOLOELエンタープライズのフィー収入未達を主因に改善には至らず

※計画差は、期初計画比

18

11/5期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 $\Delta 12.7$ 億円 $\Delta 0.4\%$ ポイント

前期差 $+0.1\%$ ポイント

<半期ごとの売上高販管費率の推移>

上期:20.2%(計画差 $\Delta 0.9\%$ ポイント 前年同期差 $+0.3\%$ ポイント)

下期:19.7%(計画差 $+0.2\%$ ポイント 前年同期差 $+0.0\%$ 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:19.5% 4Q:20.0%

<販管費の計画差の主な内訳>(計画差は期初計画に基づく)

- ・新規事業の立ち上がりの遅れによる減少 Δ 約17億円
- ・アルファパーチェス連結に伴う増加 $+$ 約6億円
- ・デフレを主因としたお客様単価下落の影響による
配送効率の悪化による増加 $+$ 約7億円
- ・その他継続的なコスト低減活動等による減少 Δ 約9億円

※計画差は、期初計画比

19

11/5期連結業績の主なポイント		
4. 特別損失	48億円(計画20億円)	
【主な内訳】		
・災害損失および災害損失引当金	26億円	
・SOLOELエンタープライズ減損損失	11億円	
・資産除去債務	8億円	
⇒これまではSOLOELエンタープライズとSOLOELスタンダードの合算で回収可能性を算出していたが、SOLOELスタンダードとアスクルアリーナの統合により、SOLOELエンタープライズ単独で回収可能性を算出した結果、残存する償却期間の2年間では投資金額を回収することが困難と判断し、会計上の減損処理を実施(事業の将来性は不変)		
5. 設備投資	22.9億円(計画 30億円)	
⇒予定案件毎に投資予算の削減が図られたため、設備投資は計画比圧縮		
【主な内訳】		
・「アスマル」ECサイト等	4億円 (計画 5億円)	
・名古屋物流センター設備増強	2億円 (計画 3億円)	
(参考)減価・ソフトウェア償却費	37億円(計画 39億円)	
※計画は期初計画		

20

フリー・キャッシュ・フローの推移					
(単位:百万円)					
通期	08/5期	09/5期	10/5期	11/5期	
営業活動によるC/F	7,660	8,507	11,627	8,292	
(うち減価・ソフトウェア償却費)	(2,190)	(2,676)	(2,982)	(3,808)	
前期末休日要因調整	3,306	-	-	-	
当期末休日要因調整	-	-	-	-	
営業活動によるC/F(改)	10,966	8,507	11,627	8,292	
投資活動によるC/F	△ 4,153	△ 13,269	△ 3,495	△ 3,303	
フリーC/F	6,814	△ 4,762	8,132	4,988	

C/Fは順調に推移、有利子負債圧縮により金融コスト削減

21

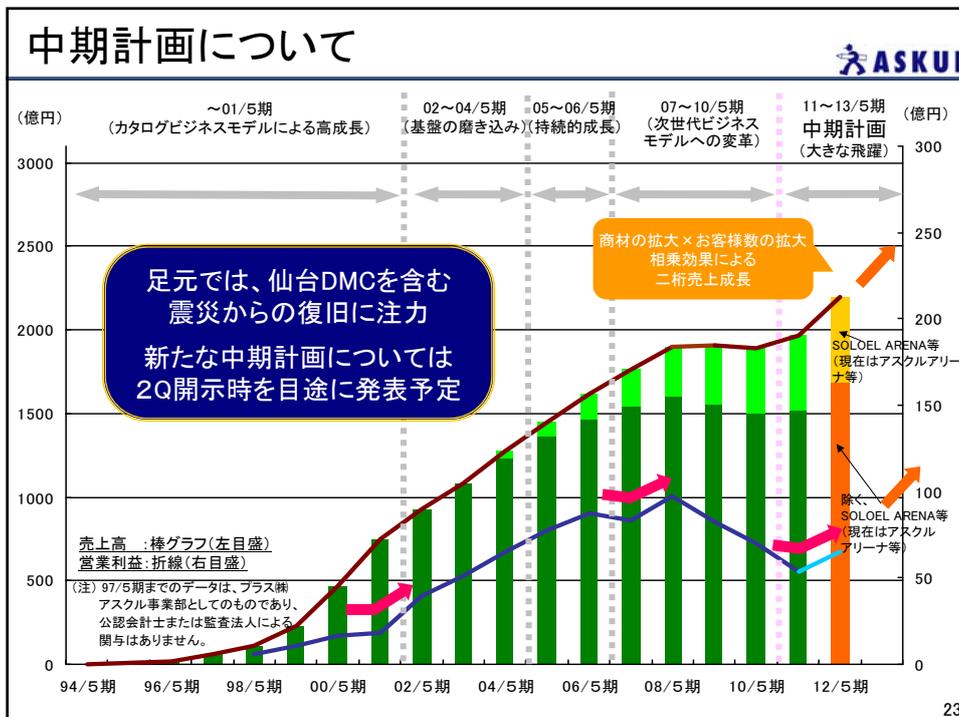
I 東日本大震災関連

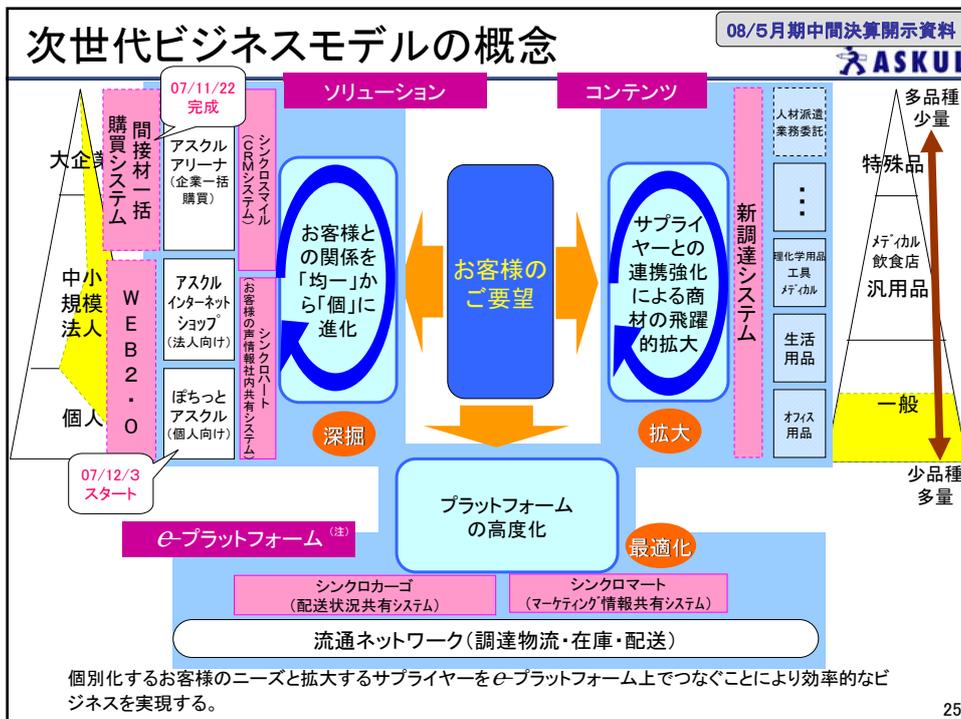
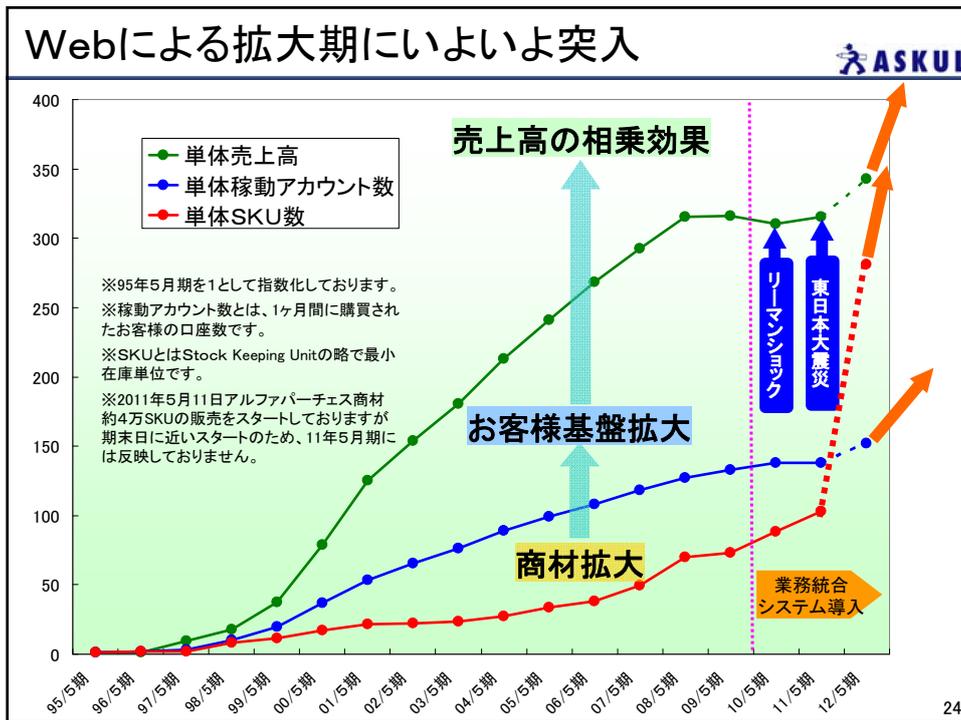
II 11年5月期実績

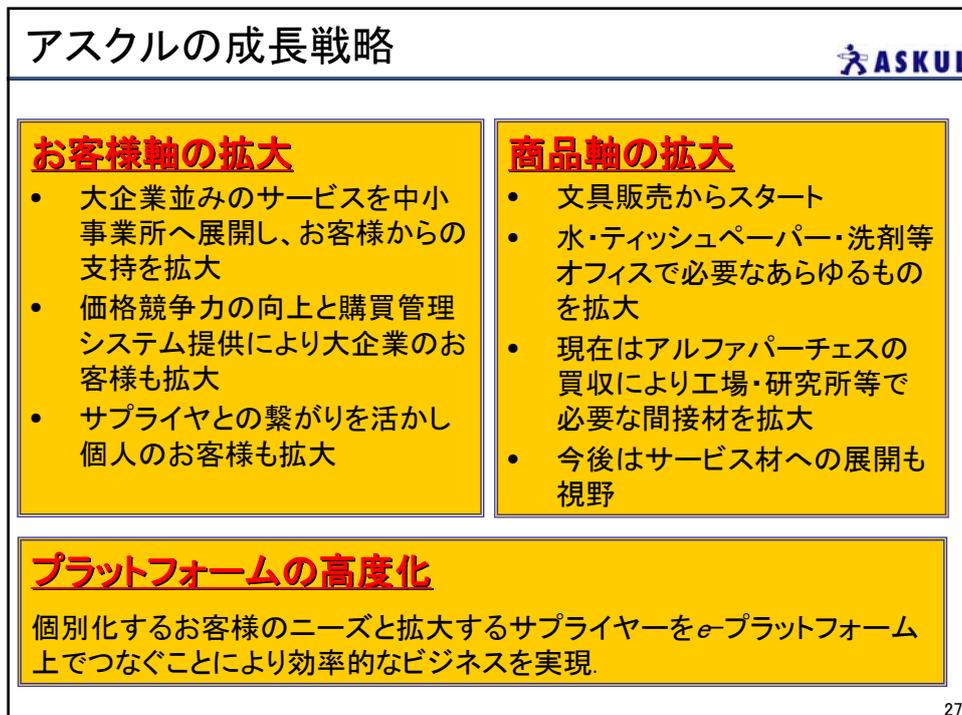
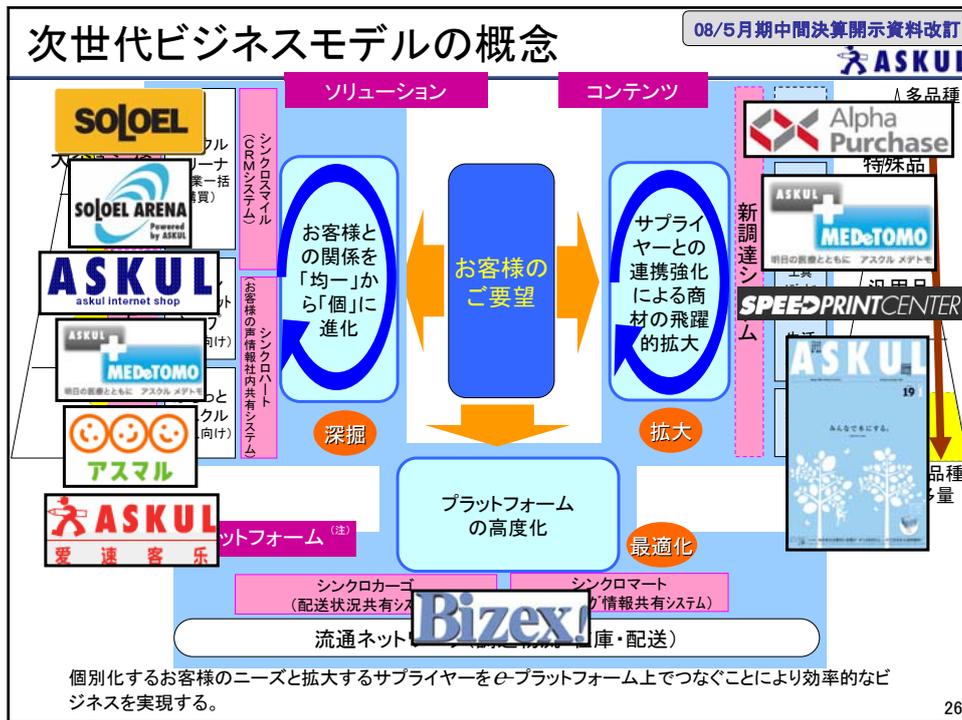
III 中期戦略骨子

IV 12年5月期計画

22





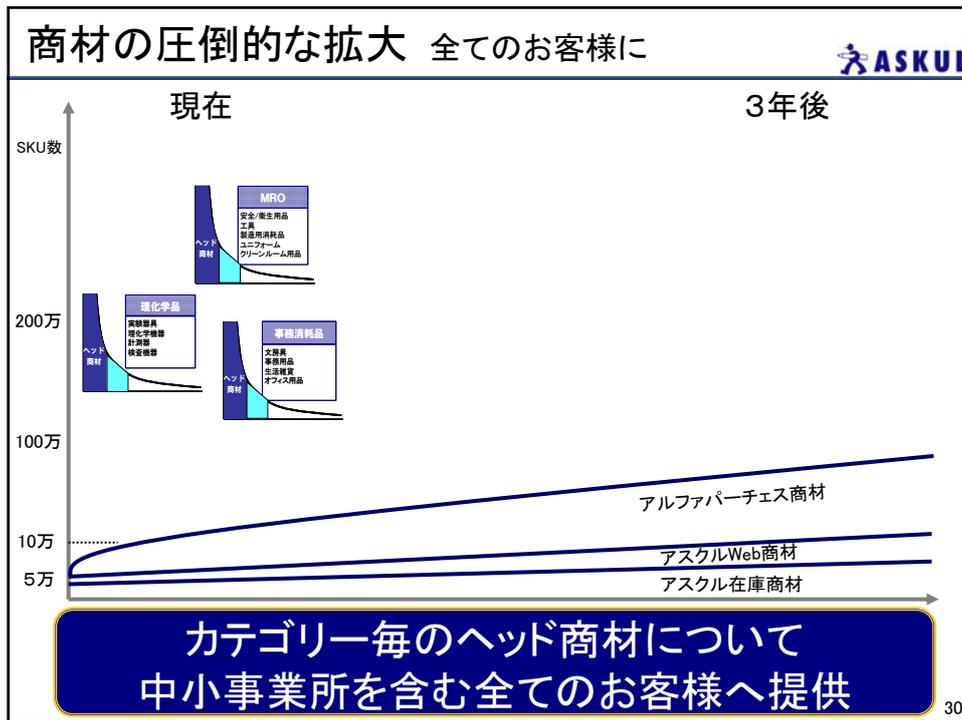


<p>短期重点施策 中期戦略に向かって</p> <p></p> <p>【既存事業】 I. 商材の圧倒的な拡大 II. 拡大した商材の販売力強化</p> <p>【SOLOELエンタープライズ】 ⇒ 超大企業に特化し、個々の購買最適化から企業の枠組みを超えた横断的なソリューション提供による収益力強化</p> <p>【SOLOEL ARENA】(アスクルアリーナ+SOLOELスタンダード) ⇒ 確実なシステムリリースとアスクルアリーナのお客様の移管およびテール商材の拡大</p> <p>【アスマル】 ⇒ 取扱い商材の選択と集中および物流構造改革の断行</p> <p>【愛速客楽(上海)】 ⇒ コスト構造改革の継続とサービスレベルの向上およびサプライヤとの連携強化による売上高拡大</p>

28

<p></p> <p style="text-align: center;">既存事業 I. 商材の圧倒的な拡大</p>

29



30

アルファパーチェス商材の販売がスタート

ASKUL

Web! 1660アイテムから
12000アイテム

現場のプロが認める
こだわり商材が
買えるの安さ!

作業用品

作業用グローブ
37% OFF
¥1,980

作業用マスク
31% OFF
¥1,890

作業用ヘルメット
31% OFF
¥55,800

作業用シューズ
31% OFF
¥998

Webだけの魅力が盛り沢山!

工場・研究所の皆様へ
驚愕プライスで
お届け!

25000アイテム

理化学実験用品ショップOPEN

工場・研究所の皆様へ驚愕プライスでお届け!
オープン記念セール実施中!!

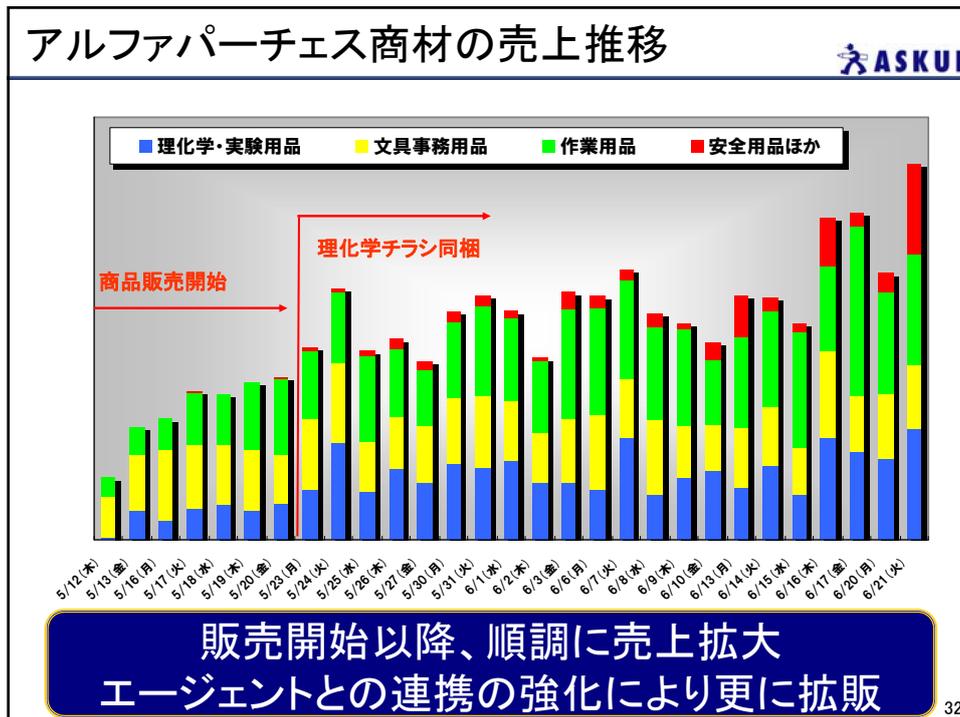
期間限定価格をチェック → 少量おトクセットをチェック

厳選16カテゴリを一気にご紹介!

→ クリーニング・掃除対策用品・精密工具 クリーンルームウェア用品 掃除機 掃除機用品 ¥7,000	→ チューブ・コネクタ素材 コネクタ フィッティング チューブ ¥290
→ 測定器具 測定器 測定器用品 ¥43	→ 瓶・ガラス計量器 ビーカー マスシリンダー ピペット ¥1,120

**5月11日より「アスクルインターネットショップ」
「アスクルアリーナ」で販売開始**

31



32

メディカル事業 医療材料の単独サイトを開設

医療材料の単独サイト開設の目的

- ①Web専用商材の拡充によるお客様単価の向上
- ②One to Oneサービス展開(許認可に応じた商品表示)による新たな顧客層の獲得
- ③カタログからWebへの移行促進によるコスト効率化

現在の事業規模約70億円⇒中長期的に100億円を目指す

33

ASKUL

既存事業 Ⅱ. 拡大した商材の販売力強化

34

取扱商材の認知度向上施策

ASKUL

アスクルは文具販売のイメージだけどこんなにいろいろなものが買えるとは知らなかった。。

商材	割合
OA・PC用品	41%
事務用品	23%
オフィス生活用品	20%
オフィス家具	8%
その他	6%

売上高 1.891億円

※2011年5月期単体実績

オフィス用品を売っていることは知っていたが、メディカル商品・工具・理化学用品も買えると思っていなかった。。

あらゆる活動方針に認知度向上策を落とし込み
み全社ベクトルを統合

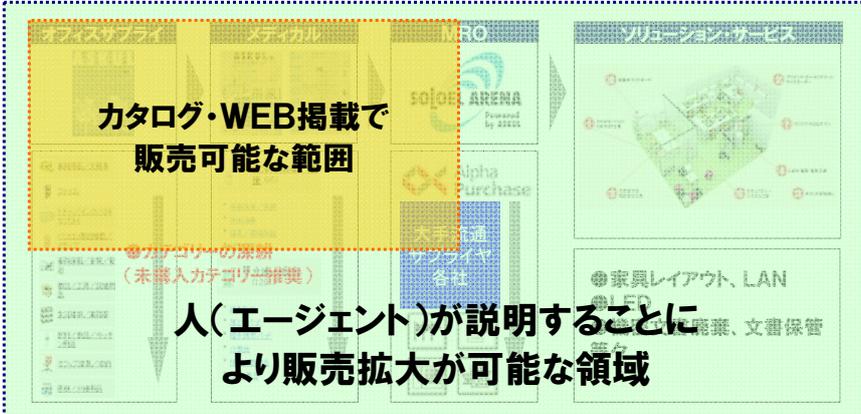
広告・SNS・メール・請求書裏面・段ボール・・・
あらゆる媒体を活用

認知度向上による
売上高拡大を目指す

35

エージェントによる face to face の販促強化 ASKUL

**カタログ・WEB掲載で
販売可能な範囲**



人(エージェント)が説明することにより販売拡大が可能な領域

新たなソリューション・サービスの紹介 (説明型商品の販売)
 カテゴリーの深耕 (認知度向上による物販拡大)
 ⇒活動に応じたインセンティブプランの導入

36

エリアマーケティングの実施 ASKUL



お客様所在地に応じた
 必要な告知、情報提供を！



エリアや状況に応じた商材の販促をWebで実施

37



SOLOELエンタープライズ

38



SOLOELエンタープライズ 大企業の社会最適プラットフォーム



8企業グループ155社

* ソニーグループ様は購買業務のみSOLOELが代行
** ワールド様は購買業務のみSOLOELが代行

購買の「見える化」「コスト削減」に関する取り組みやノウハウを企業の枠を超えて共有化することにより、社会全体の負荷(ムダ)を軽減する標準化や共同化を推進する

共有

Common

共創

Co-Creation

共生

Co-Existence

大企業の社会最適プラットフォーム(共同体)として
一気に活動スピードを加速し13/5期に黒字化を目指す

39



SOLOEL ARENA

40

SOLOEL ARENAシステムリリース



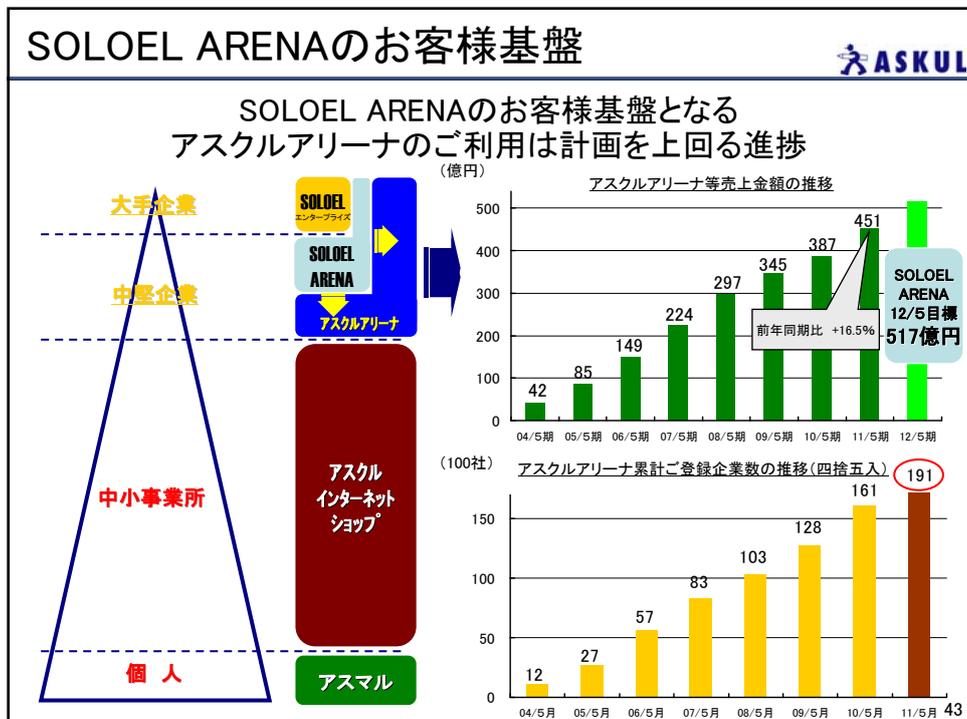
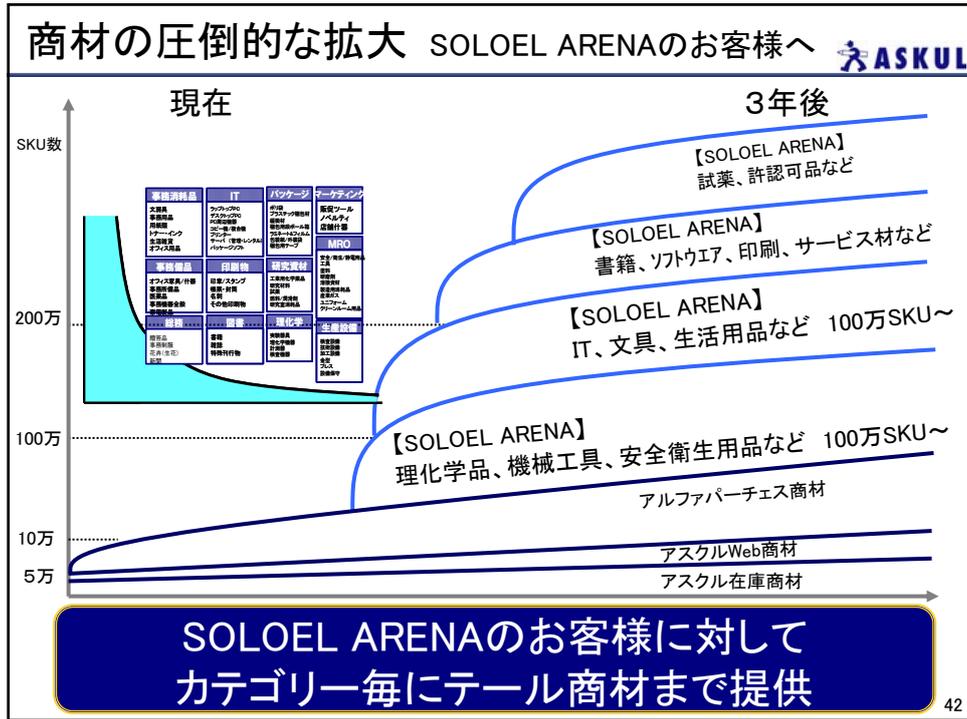
SOLOEL ARENAとは、中堅・大企業のお客様が

必要な間接材・サービス材を
最も簡単・便利にご利用できるワンストップサービス



お客様が定番として求める品揃えを実現し9月にシステムリリース
アスクルアリーナは新規登録停止、12/5期中にお客様を移行予定
13/5期に向けて、カテゴリー毎にテール商材の拡充を図る

41



SOLOEL ARENAへの進化のポイント		11/5期第3四半期開示資料
	SOLOELスタンダード【従来】	SOLOEL ARENA【進化】
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
サポート稼動促進	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		

44

		ASKUL
<h1>アスマル</h1>		

45

アスマル 12/5期 収益構造転換 

売上総利益

- ・取扱い商材の選択と集中を実施
- ・メーカーとの直取引拡大

変動費

- ・専用物流センター設置を中心とした物流構造改革を実施

固定費

- ・業務の内製化による業務外注費削減
- ・体制の見直しによる人件費圧縮

**魅力あるBtoCビジネスの確立にむけ
筋肉質な事業構造へ転換(収益構造転換)**

46



愛速客楽(上海)

47

愛速客楽(上海) ヤマト運輸グループとの連携 



宝山エリア
上海市内中心
青浦エリア

- 2011年6月初旬より、上海市中心部に近い倉庫に移転
- これに合わせて、庫内業務・配送業務ともにヤマト運輸グループに集約し、更なるコスト削減を実現
- 今後は同グループとの連携により当日配送エリア拡大を含めたサービス進化により売上高の拡大を目指す

48

I 東日本大震災関連

II 11年5月期実績

III 中期戦略骨子

IV 12年5月期計画

49

12/5期 連結業績見通しのサマリー



圧倒的なお客様基盤をベースとした商材の拡充により
今後の収益の源となるトップライン2桁成長を目指す

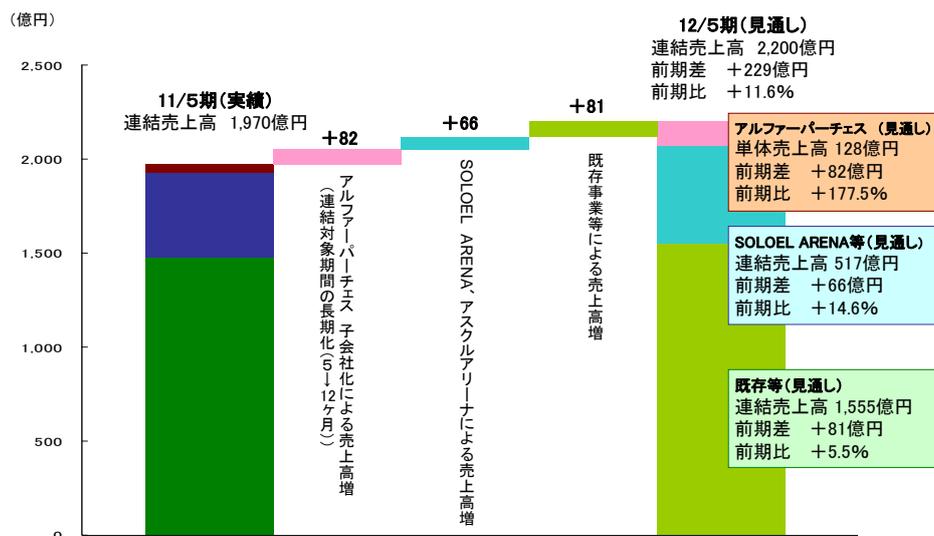
- 売上高はアルファパーチェスが年間を通じて連結される(11/5期は5ヶ月)ことによる増収効果に加え、取り扱い商材の圧倒的な拡大により2桁成長を企図(増加額229億円 伸率11.6%)
- ローコストオペレーションによる販管費の削減を継続する一方、拡大する商材の販売力強化のための販促費(増加額約10億円)を投入
- 新規事業の営業損失額は黒字化に向け半減(約12億円)の見込み
- 営業利益も2桁成長を企図

50

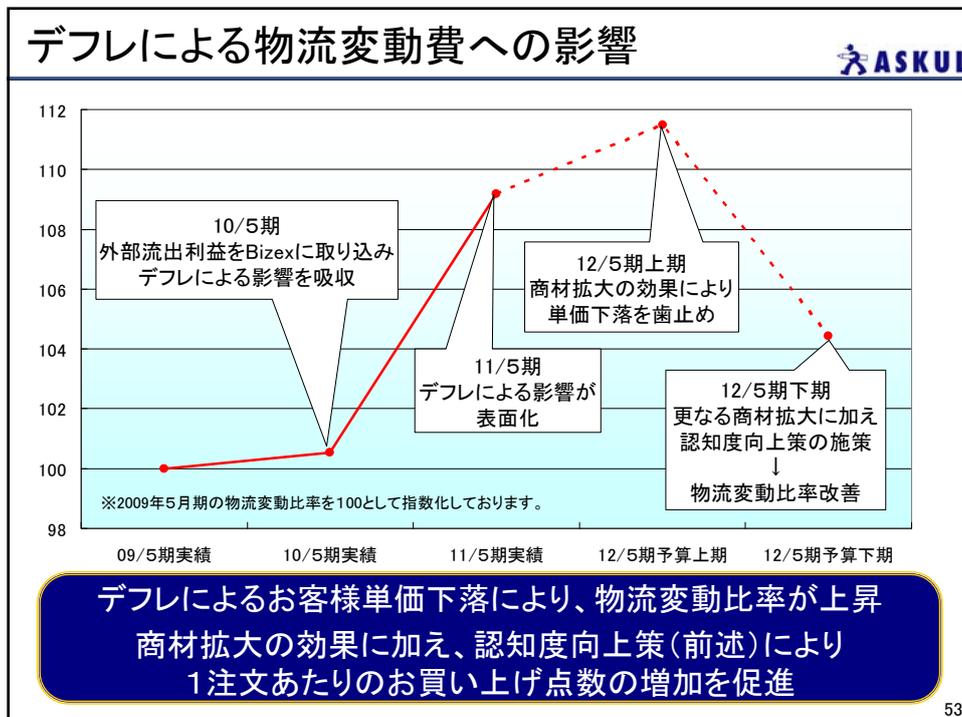
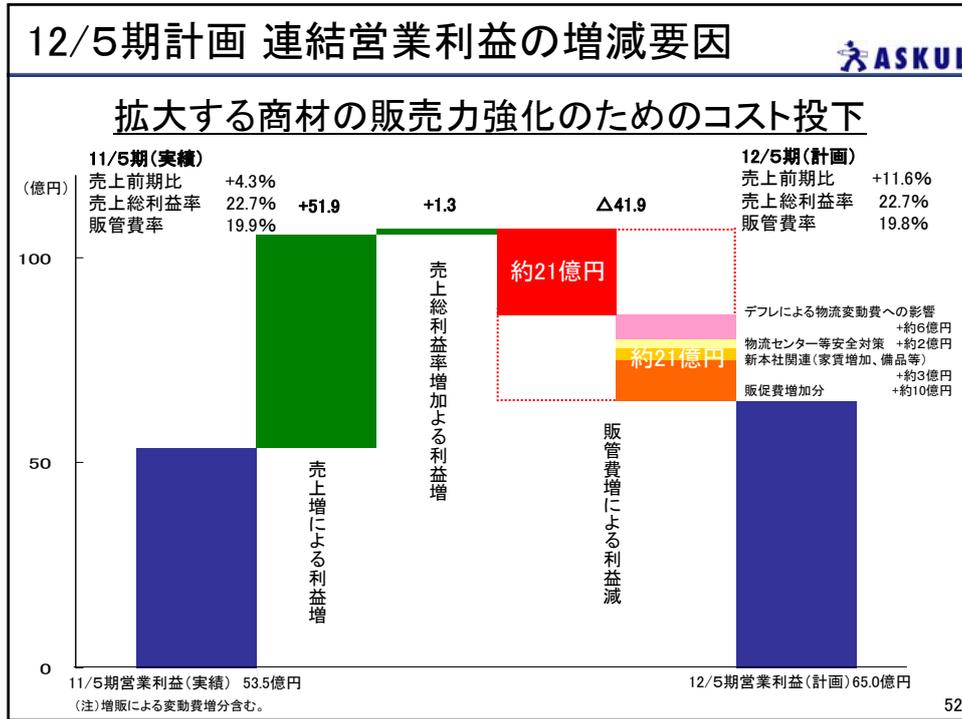
12/5期連結売上高(見通し)の主な増減要因



取り扱い商材を拡大し圧倒的なお客様基盤の有効活用により増収をめざす



51



12/5期 連結業績の見通し					
	2011年5月期		2012年5月期		
	金額 (百万円)	売上比 (%)	金額 (百万円)	売上比 (%)	前期比 (%)
売上高	197,070	100.0	220,000	100.0	+11.6
売上総利益	44,669	22.7	50,000	22.7	+11.9
販管費	39,306	19.9	43,500	19.8	+10.7
営業利益	5,357	2.7	6,500	3.0	+21.3
経常利益	5,275	2.7	6,400	2.9	+21.3
当期純利益	△1,015	△0.5	2,700	1.2	—

54

12/5期 連結業績の上・下期見通し						
	2012年5月期 上期			2012年5月期 下期		
	金額 (百万円)	売上比 (%)	前年同期比 (%)	金額 (百万円)	売上比 (%)	前年同期比 (%)
売上高	104,700	100.0	+9.8%	115,300	100.0	+13.4%
売上総利益	23,270	22.2	+8.1%	26,730	23.2	+15.5%
販管費	21,470	20.5	+11.5%	22,030	19.1	+8.2%
営業利益	1,800	1.7	△20.6%	4,700	4.1	+69.8%
経常利益	1,760	1.7	△20.9%	4,640	4.0	+69.0%
当期純利益	385	0.4	+0.0%	2,315	2.0	—

55

12/5期 連結業績の見通し



1. 売上高 2,200億円(前期差 +229億円 前期比 +11.6%)

取り扱い商材を拡大し圧倒的なお客様基盤の有効活用により増収を目指す

➤アルファパーチェス単体売上高目標 128億円(前期差 +82億円)
(11/5期の連結対象期間5ヶ月⇒12/5期の連結対象期間12ヶ月)

➤SOLOEL ARENA等売上高目標 517億円(前期差 +66億円)
(SOLOEL ARENAにはアスクルアリーナを含む)

➤既存等の売上高目標 1,555億円(前期差 +81億円)

2. 売上総利益率 22.7%(前期差 +0.0%ポイント)

⇒原材料価格の値上げが見込まれる一方、継続的な原価低減活動に加え
収益性の高いPB商品の拡充により売上総利益率の維持を企図

56

12/5期 連結業績の見通し

3. 販管費比率 19.9%(前期差 Δ 0.1%ポイント) +41億円

拡大する商材の販売力強化のためのコストを投下

➤ 販促費増加分 約10億円

震災にともなう基盤整備

➤ 新本社関連(家賃増加、備品等) 約3億円

➤ 物流センター等安全対策 約2億円

4. 特別損失 5億円

5. 設備投資 33億円

【主な内訳】

・次世代Web 開発 7億円

・DCMセンター改修 5億円

(参考)減価・ソフトウェア償却費 34億円(前期差 Δ 3億円)

57

株主に対する利益還元 配当について



利益配分に関する基本方針

当社の利益配分に関しましては、健全なキャッシュ・フローと安定した財務体質を維持しつつ、「中長期的な企業価値向上のための設備投資資金としての内部留保の確保」と「株主の皆様のご要望にお応えするための株主還元としての配当政策」をバランスさせながら、総合的に判断して実施していく方針を採っております。

1. 11/5期配当

会計制度の変更による資産除去債務の計上や東日本大震災による損害損失や引当金の計上等により、多額の特別損失が発生したことから最終利益は当期純損失となりましたが、①特別損失はいずれも一過性 ②キャッシュフローは安定的に推移 ③次期は確実に黒字回復が見込めることから、株主の皆様への安定的な配当を実施させていただきたく、期初予定の1株当たり年間配当金30円(中間15円、期末15円)を実施させていただきたいと考えております。

◆1株当たり年間配当金30円(中間15円、期末15円)

2. 12/5期配当(予想)

次期におきましても、当期に引き続き1株当たり年間配当金30円(中間15円、期末15円)を予定しており、この場合の配当性向は当社における過去最高値の34.5%となる見込みでございます。

◆1株当たり年間配当金30円(中間15円、期末15円)

58

お客様のために
進化するアスクル

59



《付録》



① インターネット売上高比率

	2011/5期	前期差	2010/5期
インターネット経由	63.8%	+4.5%ポイント	59.3%
上記以外	36.2%	△4.5%ポイント	40.7%

(注1) 売上高比率は、受注ベースで記載しております。

(注2) 各期年間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)

	2011/5期 5月度	前期差	2010/5期 5月度
オリジナル商品数	3,344	△77	3,421
グリーン商品比率 ※SKUベース	94.3% (76.1%)	+29.9ポイント (+11.7ポイント)	64.4%
売上高構成比	13.2%	0.1%ポイント	13.1%

(注1) 各期5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ASKUL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4四半期については、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を含みます。

62

《付録》



③ 設備投資

(単位:百万円)

科目名	2011/5期		2010/5期
	金額	前期比	金額
【設備投資額】	2,296	△30.7%	3,311
有形固定資産	545	+43.1%	380
無形固定資産	1,750	△40.2%	2,930
建設仮勘定(注2)	23	258.8%	6
ソフトウェア仮勘定(注2)	344	△8.4%	376

(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	4.2億円
名古屋物流センター設備増強	2.7億円

63