

平成 22 年 7 月 1 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 連 結 業 績 概 要」 の お 知 ら せ

「平成 22 年 5 月 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 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 連結業績概要



10/5期は後半から既存事業に回復の兆し
11/5期以降、成長軌道へ回帰
～ 新規3事業は12/5期の黒字化に向けた基盤作りに全力投球 ～

2010年7月1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 10年5月期実績

II 中期計画

III 11年5月期計画

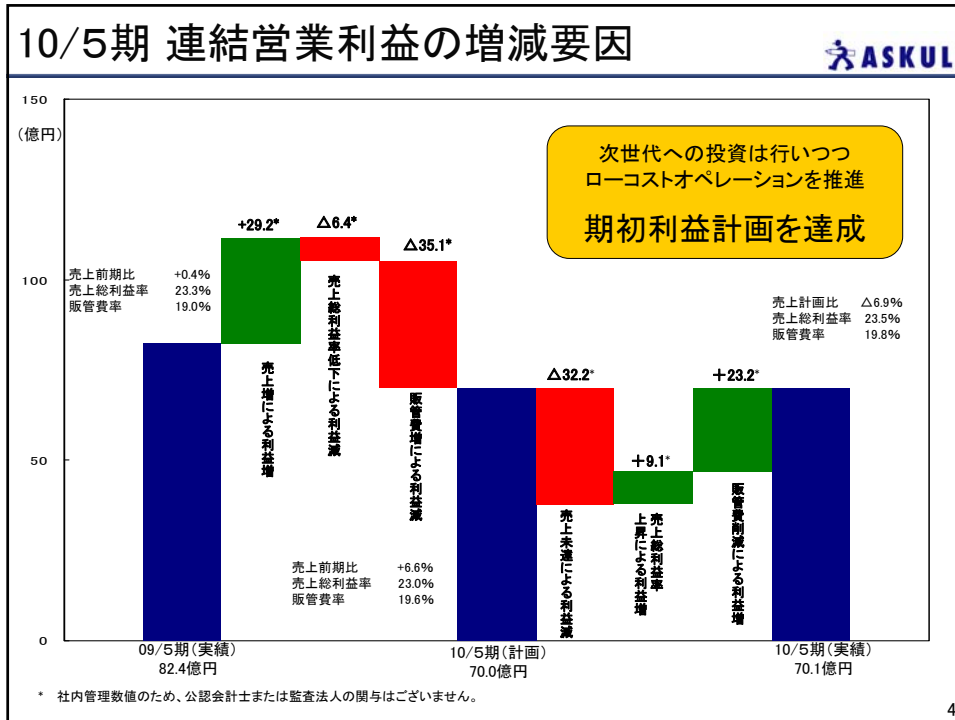
2

10/5期 連結業績のサマリー

厳しい経済環境下、次世代への投資は確実に実施した上、期初利益計画を達成

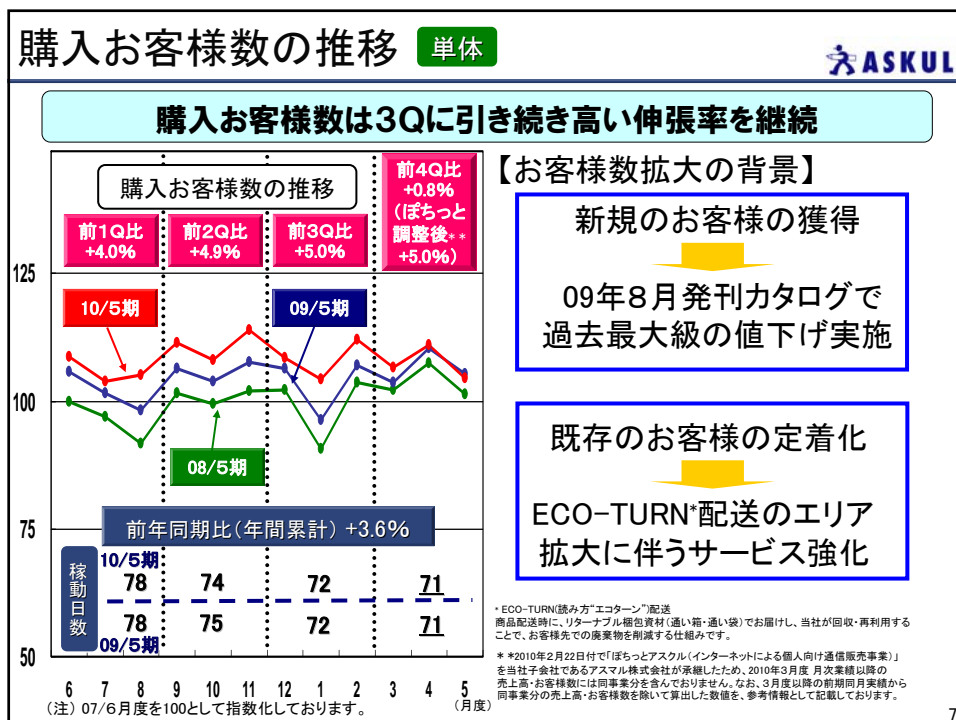
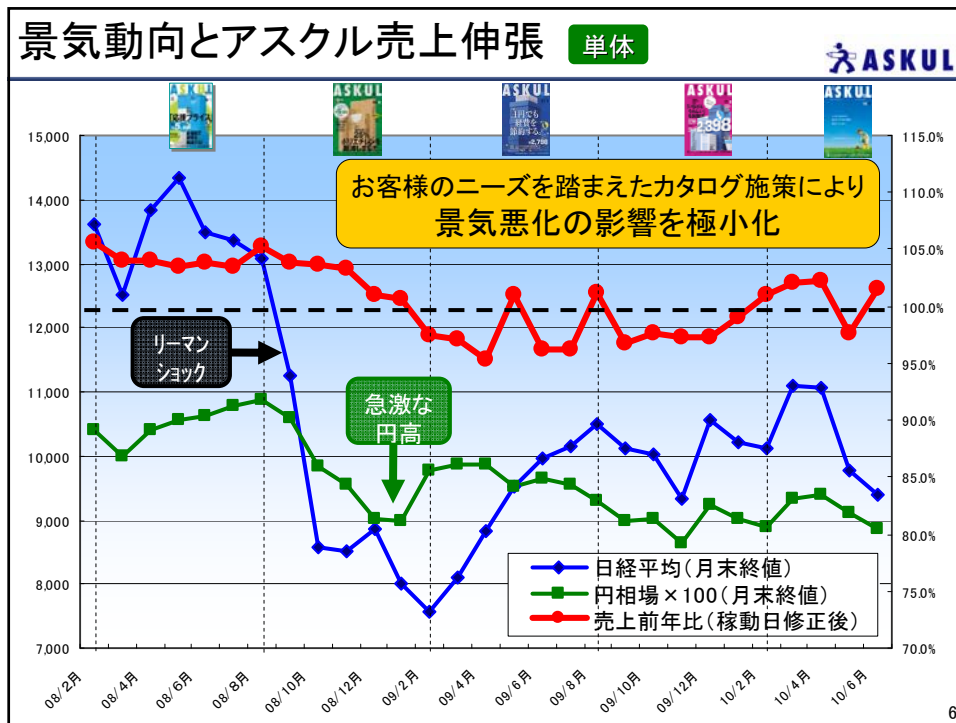
- 購入お客様単価の低下に加え、新規事業の立ち上げの遅れもあり、売上高は未達
- カタログ施策・サービス差別化により、購入お客様数を拡大し11/5期以降の成長につなげる
- サプライヤとの協働及びセールスマックスの良化により売上総利益率は計画を上回る
- 業務統合システムの稼働により、更なるローコストオペレーションを推進
- 新規事業は、新たな成長につながる基盤を構築
 - ・間接材一括購買サービス⇒収益の柱となるSOLOELスタンダードが完成
 - ・個人向けネット通販事業⇒確固たるポジションの確立を目指し「アスマル」設立
 - ・グローバル展開⇒上海愛速客楽の収益構造転換に向けて組織体制を強化

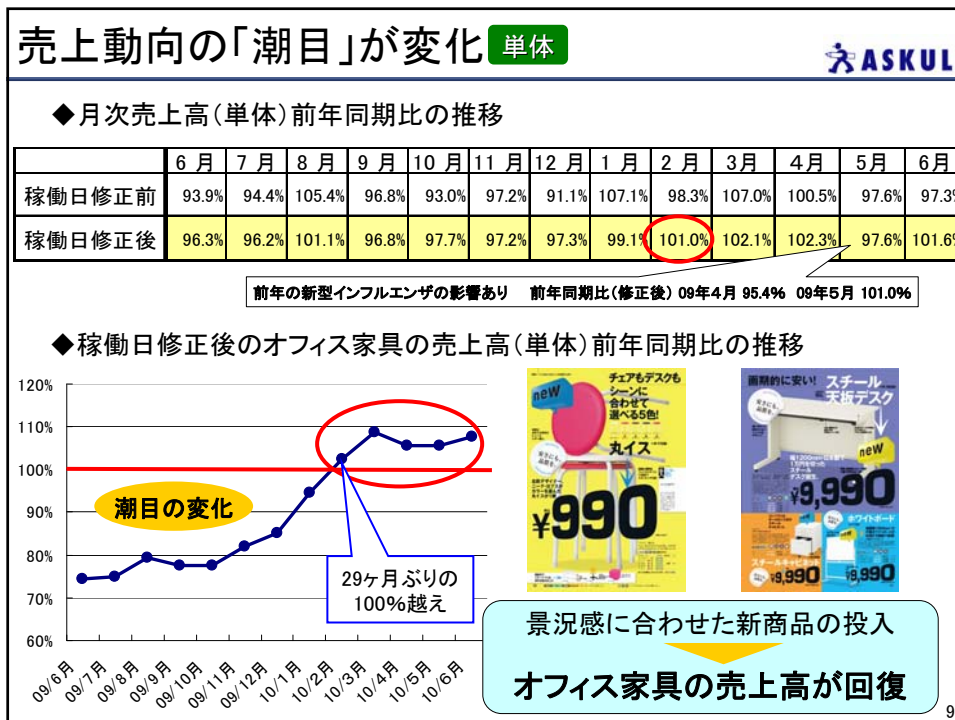
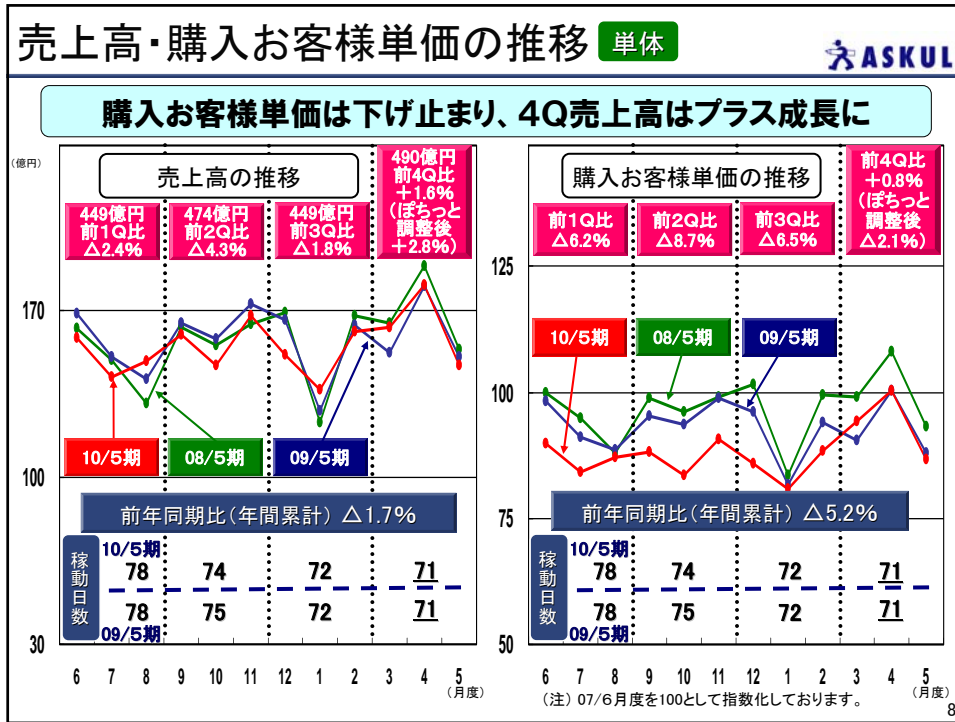
3



10/5期 連結業績の概要

	2009年5月期		2010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)	計画比 (b)/(c)-1 (%)
売上高	190,469	100.0	188,991	100.0	△0.8	203,000	△ 6.9
売上総利益	44,415	23.3	44,384	23.5	△0.1	46,690	△ 4.9
販管費	36,175	19.0	37,369	19.8	+3.3	39,690	△ 5.8
営業利益	8,240	4.3	7,014	3.7	△14.9	7,000	+0.2
経常利益	8,246	4.3	6,913	3.7	△16.2	6,800	+1.7
当期純利益	4,528	2.4	3,485	1.8	△23.0	3,300	+5.6





区分		10/5期						09/5期
		上期		下期		通期		通期
		金額 (百万円)	売上高前年 同期比(%)	金額 (百万円)	売上高前年 同期比(%)	金額 (百万円)	売上高前年 同期比(%)	金額 (百万円)
OA・PC用品	39,740	△ 4.9	40,593	△ 1.2	80,333	△ 3.1	82,886	
事務用品	20,997	△ 6.2	22,460	+ 1.1	43,458	△ 2.6	44,617	
オフィス生活用品	18,975	+ 4.4	18,280	+ 3.7	37,256	+ 4.1	35,805	
その他	7,052	+ 47.2	6,395	+ 7.8	13,447	+ 25.4	10,724	
小計	86,765	△ 0.5	87,729	+ 1.0	174,495	+ 0.3	174,034	
オフィス家具	6,734	△ 23.2	7,761	+ 1.3	14,495	△ 11.8	16,435	
合計	93,500	△ 2.5	95,491	+ 1.0	188,991	△ 0.8	190,469	

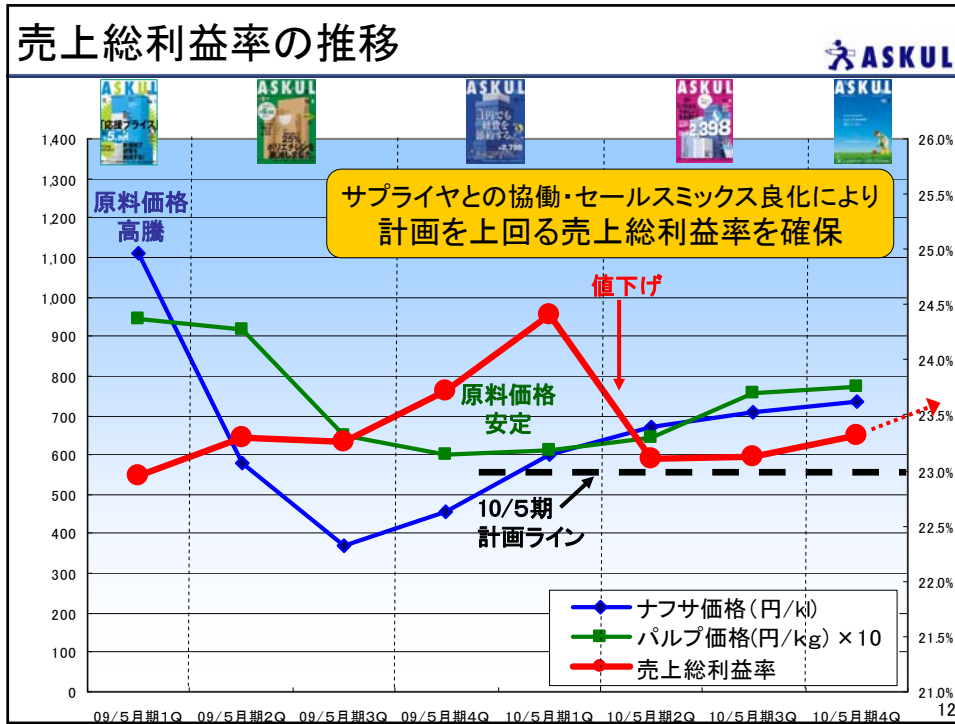
【単位:百万円】

> 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
 > 通期合計では減収となるも下期は多くのカテゴリーで回復の兆しが見られ増収転換

10

10/5期連結業績の主なポイント	
<p>1. 売上高 1,889億円</p> <p>計画比 △6.9% 前期比 △0.8%</p> <p><半期ごとの売上高の推移></p> <p>上期:935億円(計画比 △5.0% 前年同期比△2.5%)</p> <p>下期:954億円(計画比 △8.7% 前年同期比+1.0%)</p> <p><主なポイント></p> <ul style="list-style-type: none"> ・上期の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、通期計画は未達 ・カタログ施策・サービス差別化により、購入お客様数を拡大したことにより、下期は前年比プラスを確保 	

11



10/5期連結業績の主なポイント

2. 売上総利益率 23.5%

計画差 +0.5%ポイント 前期差 +0.2%ポイント

<半期ごとの売上総利益率の推移>

上期: 23.7% (計画差 +0.6%ポイント 前年同期差 +0.6%ポイント)
 下期: 23.2% (計画差 +0.3%ポイント 前年同期差 △0.3%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% 3Q: 23.1% 4Q: 23.3%

<主なポイント>

- (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月発刊カタログで戦略商品の値下げを実施するも、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
- (第3四半期) 売上総利益率の高いオフィス家具の回復基調もあり、第2四半期同様の売上総利益率を維持
- (第4四半期) 新カタログ発刊後も計画を上回る売上総利益率を確保。オフィス家具等の販売量が増加する季節要因も売上総利益率に寄与

10/5期連結業績の主なポイント



3. 販管費 売上高販管費比率 19.8%

計画差 Δ 23億円 +0.2%ポイント

前期差 +0.8%ポイント

<半期ごとの売上高販管費率の推移>

上期:19.9%(計画差 Δ 0.6%ポイント 前年同期差+0.5%ポイント)

下期:19.7%(計画差 +1.0%ポイント 前年同期差+1.1%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% 3Q:20.0% 4Q:19.3%

<主なポイント(計画差)>

- ・売上高未達に伴う変動費の減少 Δ 14億円
(配送運賃、業務委託費など)
- ・ローコストオペレーションによるコスト削減 Δ 9億円
(カタログ製作費用、業務外注費など)

14

10/5期連結業績の主なポイント



4. 特別損失 5億円

【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 33億円(計画 27億円)

【主な内訳】

- ・業務統合システム 16億円
(計画 13億円)
- ・SOLOELスタンダード開発他 3億円
(計画 3億円)

⇒次世代への投資は着実に実施

(参考)減価・ソフトウェア償却費 29億円
(計画 34億円)

15

フリー・キャッシュ・フローの改善				
ASKUL				
【単位:百万円】				
通期	07/5期	08/5期	09/5期	10/5期
営業活動によるC/F	6,205	7,660	8,507	11,627
(うち減価・ソフトウェア償却費)	(1,871)	(2,190)	(2,676)	(2,982)
前期末休日要因調整	2,829	3,306	-	-
当期末休日要因調整	△ 3,306	-	-	-
営業活動によるC/F(改)	5,728	10,966	8,507	11,627
投資活動によるC/F	△ 7,189	△ 4,153	△ 13,269	△ 3,495
フリーC/F	△ 1,461	6,814	△ 4,762	8,132

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

16

ASKUL
<h2 style="margin: 0;">新規事業のトピックス</h2>

17

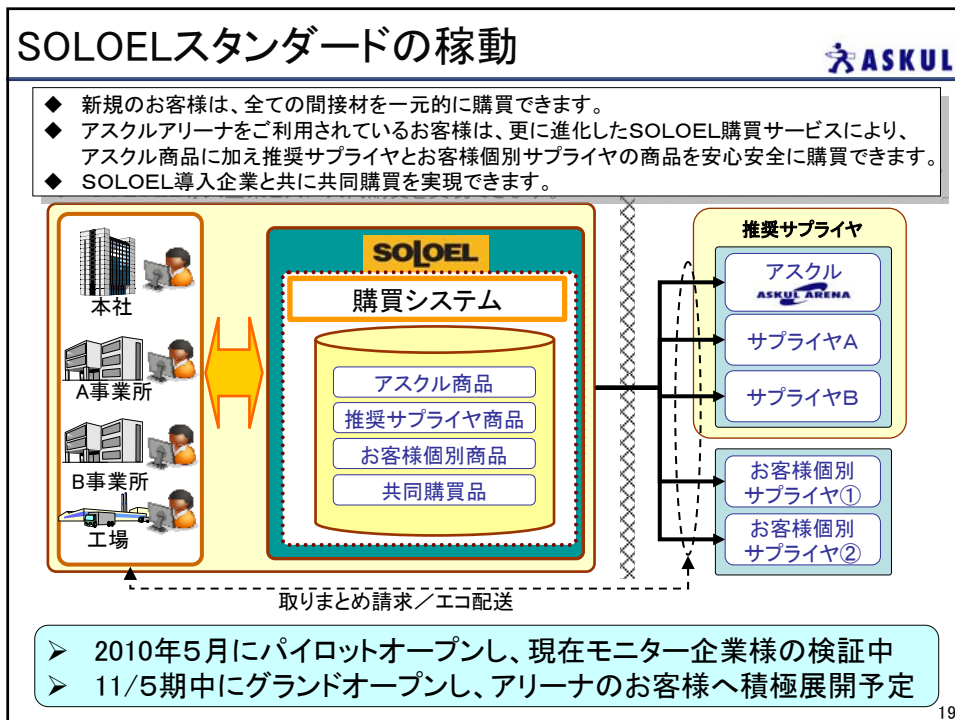
企業一括購買サービス一覧

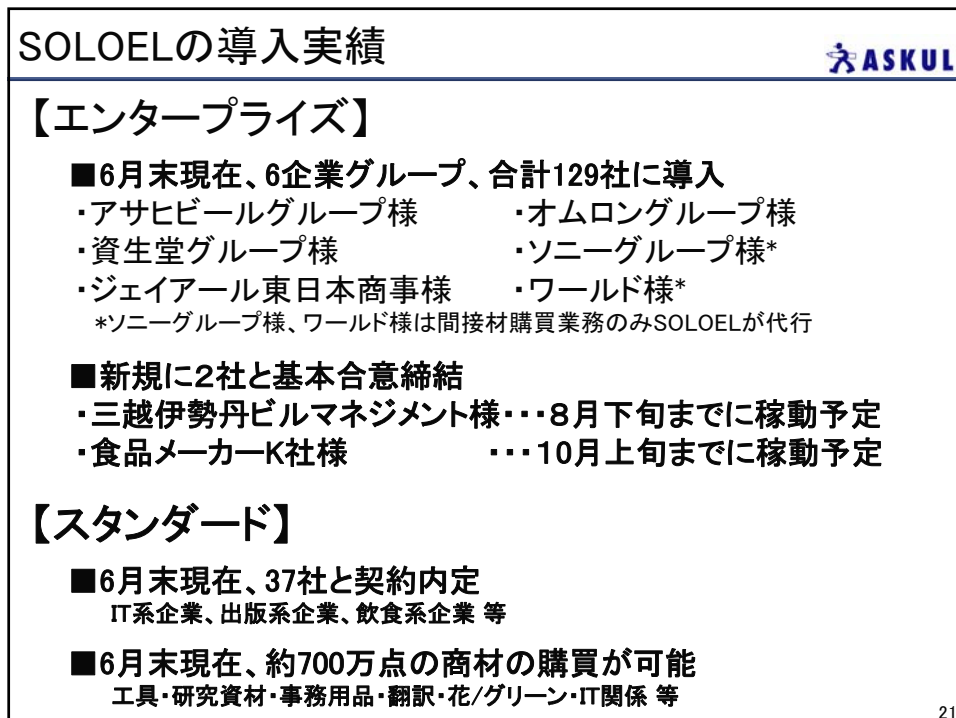
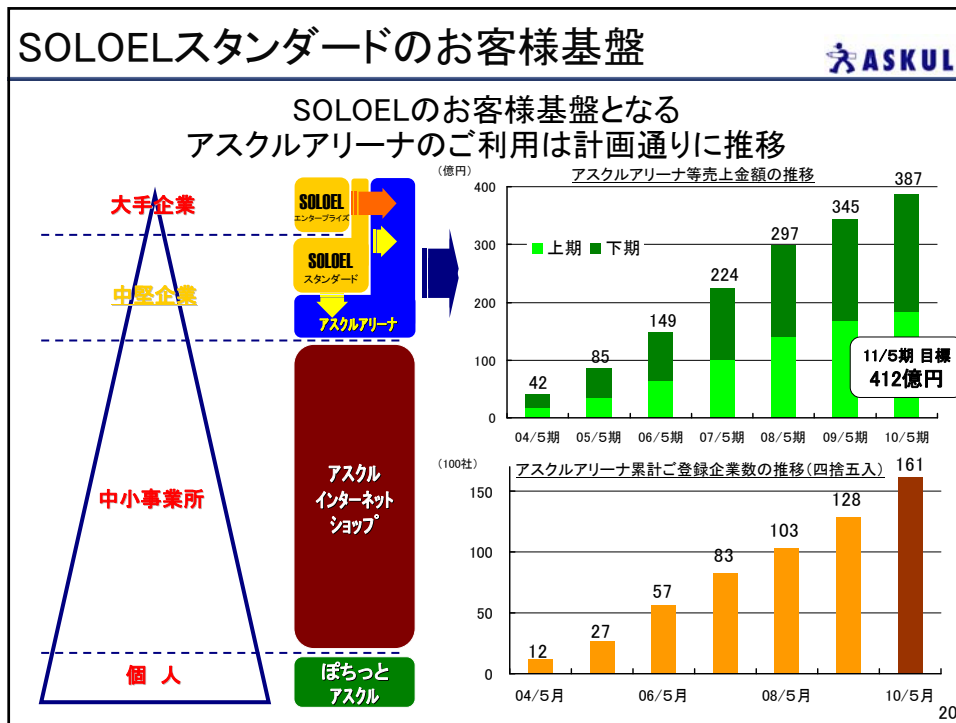
ASKUL


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	推奨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 の手間をかせずにアスクル以外 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

18






アスマル株式会社設立 

2009年11月 個人向けネット通販事業の飛躍的成長のためアスマル(株)設立
2010年2月 個人向けネット通販事業(ぼちっとアスクル)を承継
サプライヤとの連携(アスクルの強み)を有効活用

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」

22



I 10年5月期実績

II 中期計画

III 11年5月期計画

23

企業理念 ASKUL

お客様のために進化する

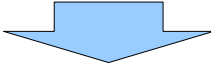
いつでも、どこでも、誰にでも
欲しいものを欲しいときにお届けする
革新的生活インフラを、
最もエコロジーな形で実現し、

**アスクルは、お客様・社会から喜ばれ、
信頼され、そして尊敬される会社になります。**

24

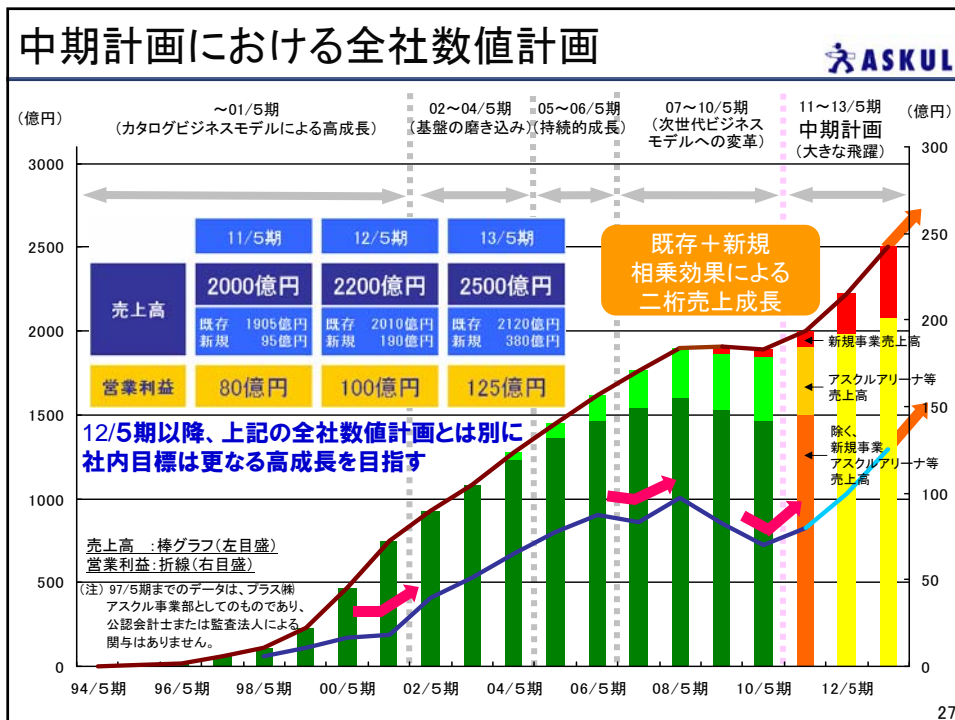
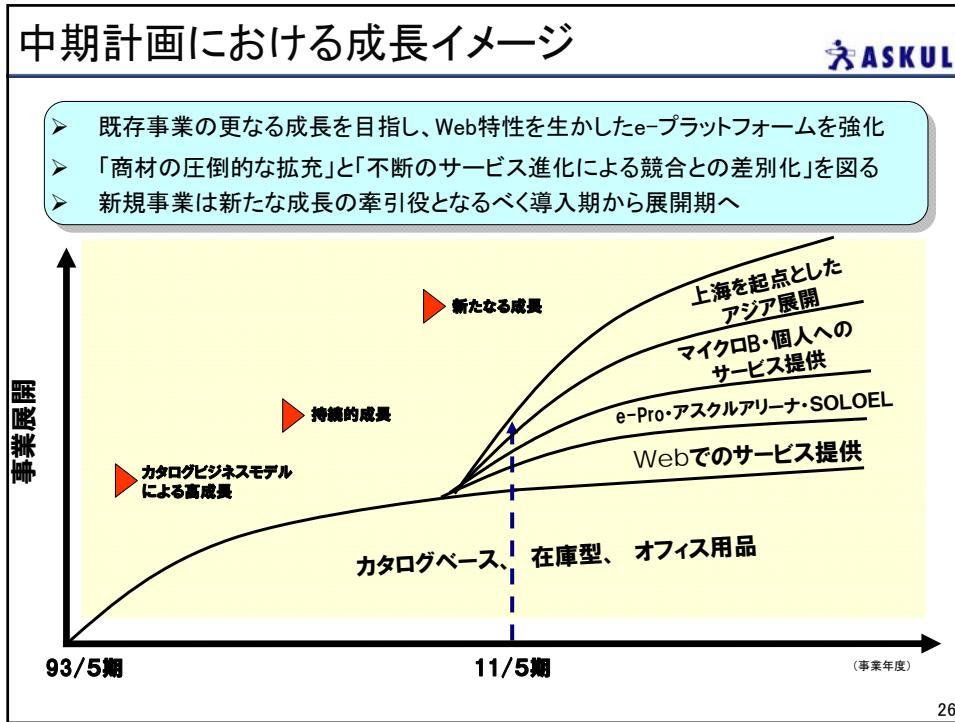
中期計画の目指すべき姿 ASKUL

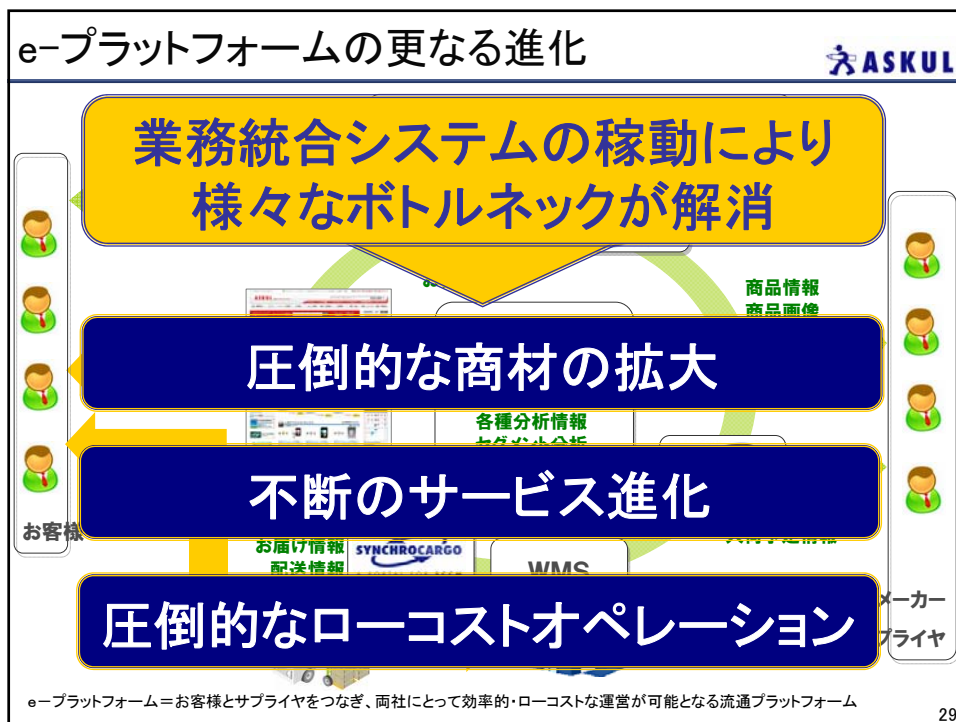
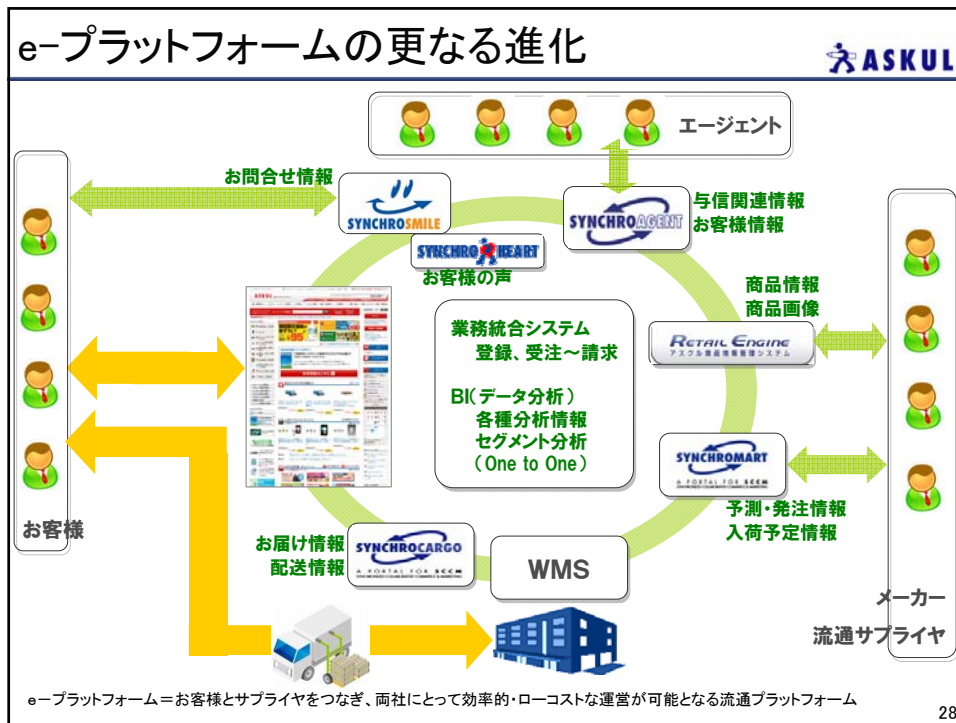
**電子流通業のNo.1
アジアを起点に、グローバル企業になる
環境経営のリーディングカンパニー**

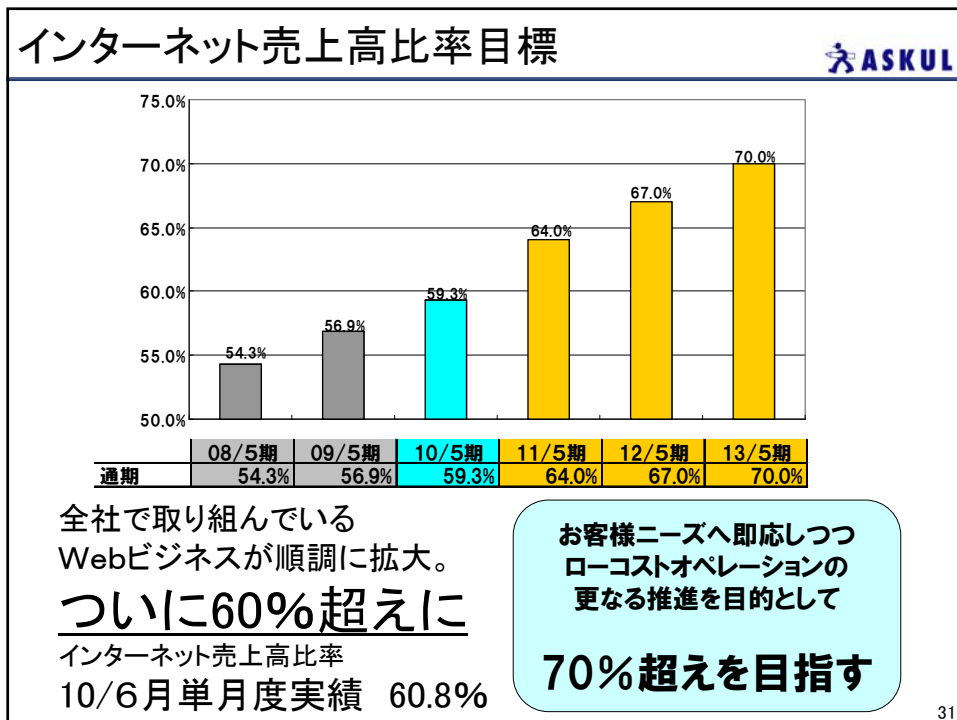
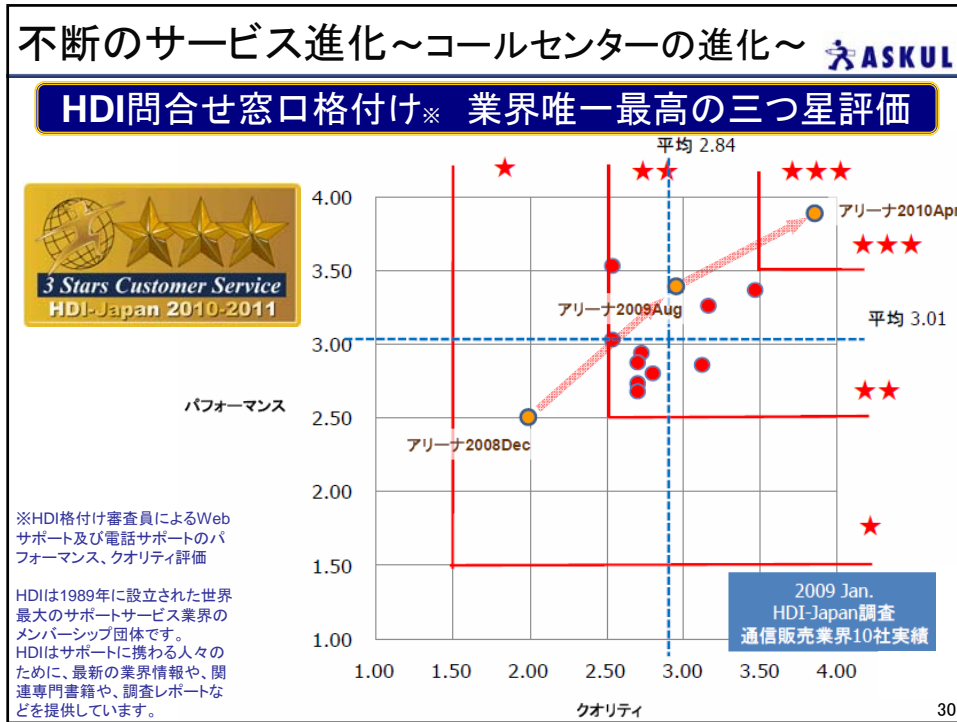



新たな流通プラットフォームの構築

25

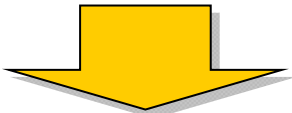








SOLOEL事業範囲の変更




SOLOELはお客様の間接材購買システム

お客様の立場でサプライヤとの中立性を確保するため
SOLOELのお客様への物販売上はアスクル既存事業
の売上高として計上する方針に変更

お客様数拡大×商材拡大＝通過額拡大を目指す

32

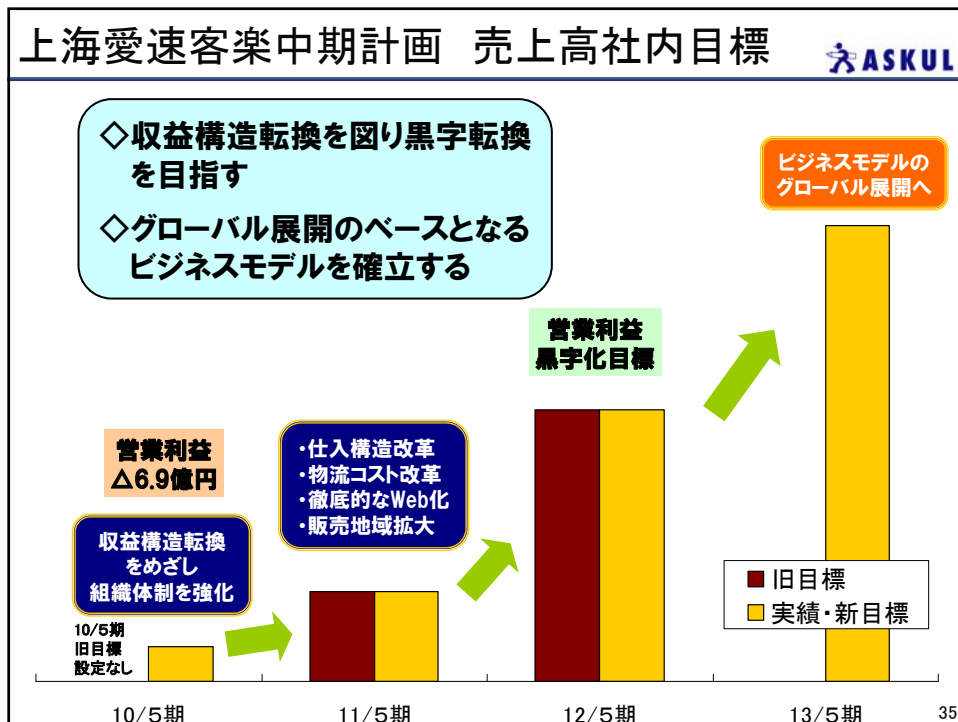
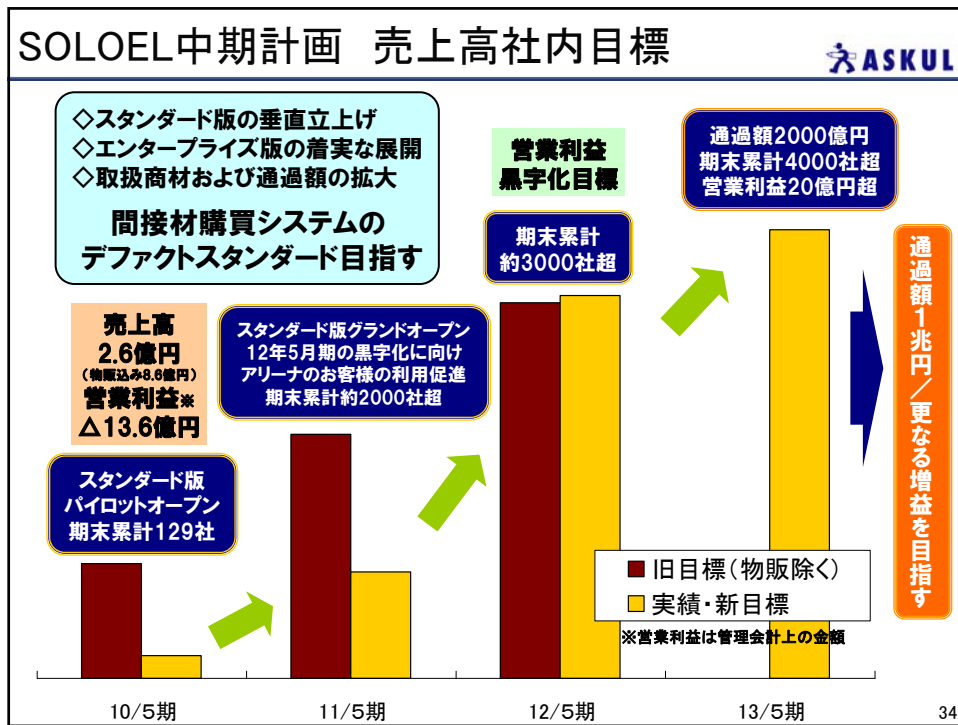


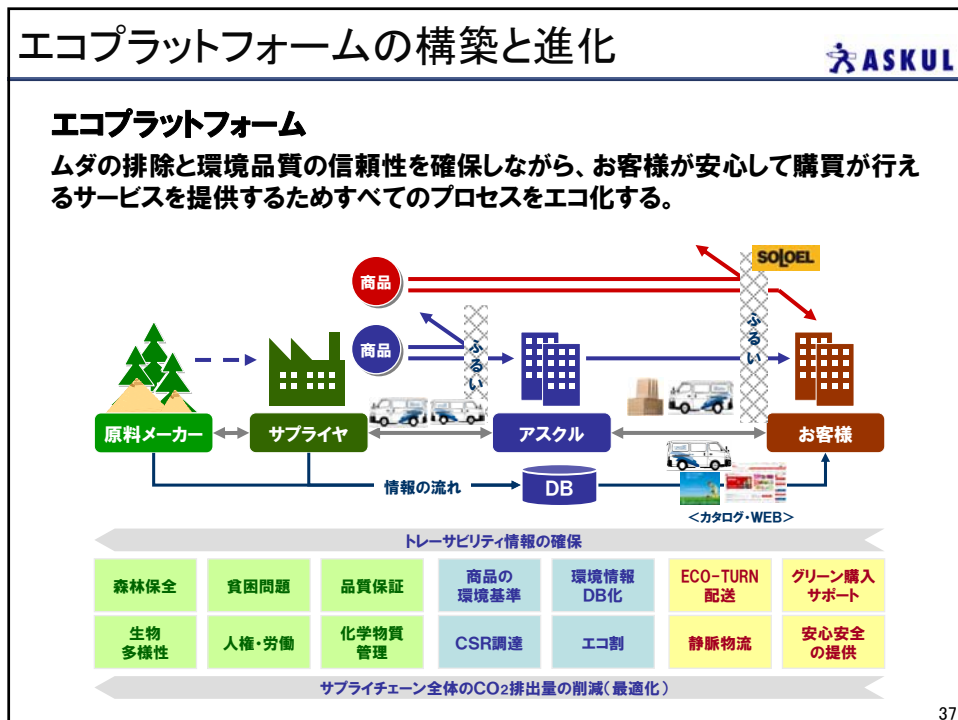
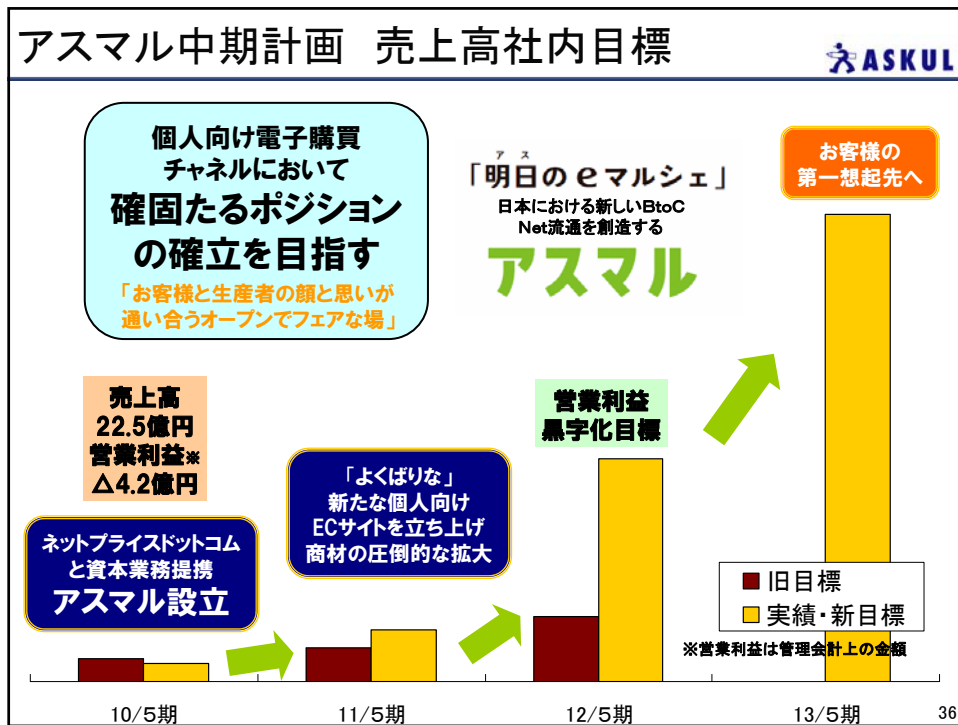
SOLOELの展開計画

目標(前回09年12月開示)	実績・中期社内目標(今回10年7月開示)
<p>10/5期目標</p> <ul style="list-style-type: none"> 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 	<p>10/5期実績</p> <p>当初計画より約1年の遅れ SOLOELの本格展開開始 累計約129社への導入 スタンダードモデル パイロットオープン(2010年5月) 共同購買実施 営業利益 △13.6億円</p>
<p>11/5期目標</p> <ul style="list-style-type: none"> 「SOLOEL」 累計約1000社への導入計画 営業利益 黒字化見込み 	<p>11/5期目標</p> <p>スタンダード垂直立ち上げにより累計約2000社超への導入計画(第4四半期集中⇒売上高への寄与は翌期)</p>
<p>13/5期目標</p> <ul style="list-style-type: none"> 通過額: 1兆円超 売上高: 1000億円超(アスクル物販分含む) 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 	<p>12/5期目標</p> <p>営業利益黒字化目標(1年遅れ) 累計約3000社超</p> <p>13/5期目標</p> <p>通過額 2000億円超 累計約4000社超 営業利益 20億円超(手数料売上のみ)</p> <p style="background-color: yellow; padding: 5px; display: inline-block;">通過額1兆円/更なる営業増益を目指す</p>


エンタープライズは導入に時間を要すること加味したうえ、着実な展開を目指す
スタンダードはリリースの遅れを取り戻すべく、アリーナのお客様へ積極展開


33





ECO-TURN配送の拡大





資材重量
約1200トン削減 さらに約600トン削減 ※1
(東京23区) (大阪・名古屋分)

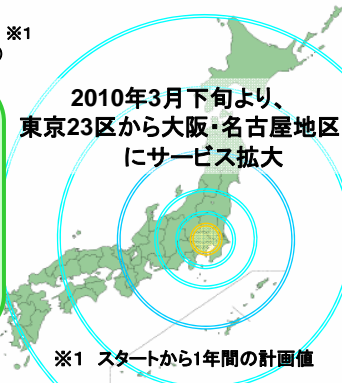
C02量
約700トン削減 さらに約400トン削減 ※1
(東京23区) (大阪・名古屋分)

サービスを拡大した地域
を含め、アスクルアリーナ
のお客様の

88%

の方がECO-TURN対象
にご登録(2010年6月23日現在)

2010年3月下旬より、
東京23区から大阪・名古屋地区
にサービス拡大




※1 スタートから1年間の計画値

バックやコンテナも
お客様の声を反映させて改良

お客様のさまざまな声をサービスに反映させ
改善・改良しながら順次拡大予定

38

アスクル環境中期目標




○ 事業全体の効率性と環境負荷低減の進捗管理を評価する指標として、「アスクル環境中期目標」を設定。
○ 事業活動に伴う「CO2排出量」と「資源消費」の2つの軸で中期目標を掲げ、取り組みを推進。

項目		基準年度	原単位の 考え方※	11年5月期 (48期)目標値	12年5月期 (49期)目標値	13年5月期 (50期)目標値
CO2排出量 の削減	① 調達	10年5月期 (47期)	売上あたりの CO2排出量	-2%	-3%	-5%
	② 事業所	08年5月期 (45期)	売上あたりの CO2排出量	-10%	-15%	-20%
	③ 配送	10年5月期 (47期)	小口あたりの CO2排出量	-1%	-2%	-3%
	④ 販売	08年5月期 (45期)	オーダーあたりの CO2排出量	-7%	-10%	-13%
資源消費量 の削減	⑤ 事業所	08年5月期 (45期)	売上あたりの 廃棄物発生量	-50%	-55%	-60%
	⑥ 配送	08年5月期 (45期)	小口あたりの 資材消費量	-10%	-15%	-20%

※原単位の考え方：原単位は、すべて「アスクル単体(アスマル除く)」での数値をもとに算出。

39




I 10年5月期実績

II 中期計画

III 11年5月期計画

40

11/5期 連結業績見通しのサマリー 

**新規事業拡大と圧倒的なお客様基盤をベース
とした商材の拡充により営業増益を計画**

- 新規事業売上はSOLOELスタンダードの垂直立上げ、上海アスクルの進化、アスマル新サービスの立ち上げ等による増加を企図(増加額56億円)
- 既存事業売上は、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る増加とアリーナの拡大を企図(増加額54億円 伸率2.9%)
- 収益性の高いSOLOEL事業(手数料収入)の拡大・PB商品の拡販により売上総利益率良化を企図
- 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、SOLOELスタンダード・アスマルのグランドオープンに向けた体制構築コストを積極的に投下

41

11/5期 連結業績の見通し					
	2010年5月期		2011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	188,991	100.0	200,000	100.0	+5.8
売上総利益	44,384	23.5	48,583	24.3	+9.5
販管費	37,369	19.8	40,583	20.3	+8.6
営業利益	7,014	3.7	8,000	4.0	+14.0
経常利益	6,913	3.7	8,000	4.0	+15.7
当期純利益	3,485	1.8	3,000	1.5	△13.9

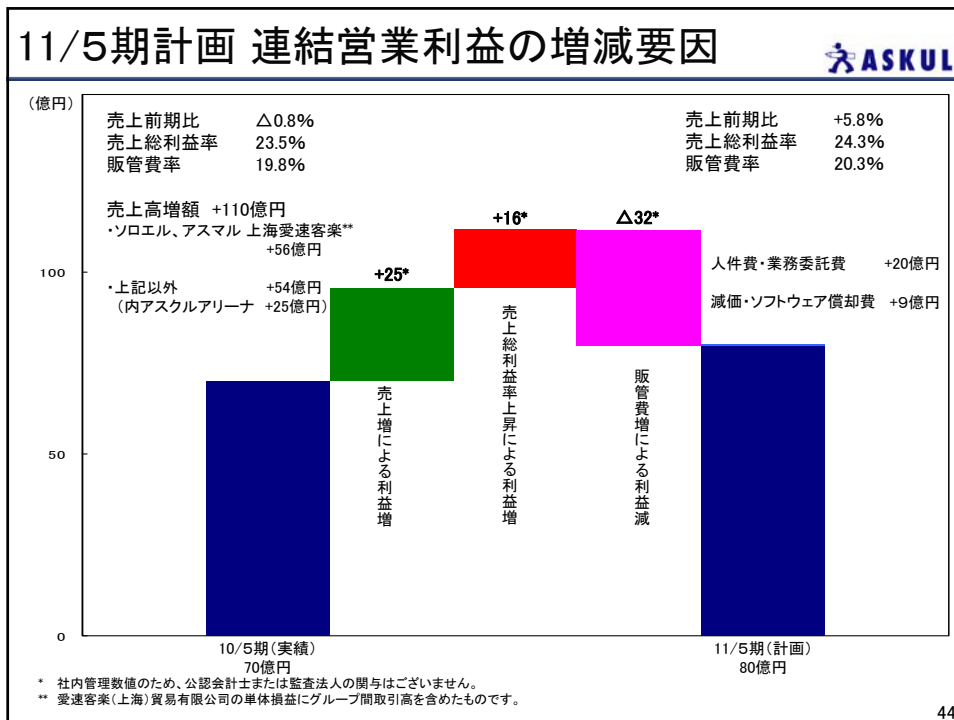
資産除去債務計上(一過性の特別損失)の影響
→第1四半期に15億円計上予定

42

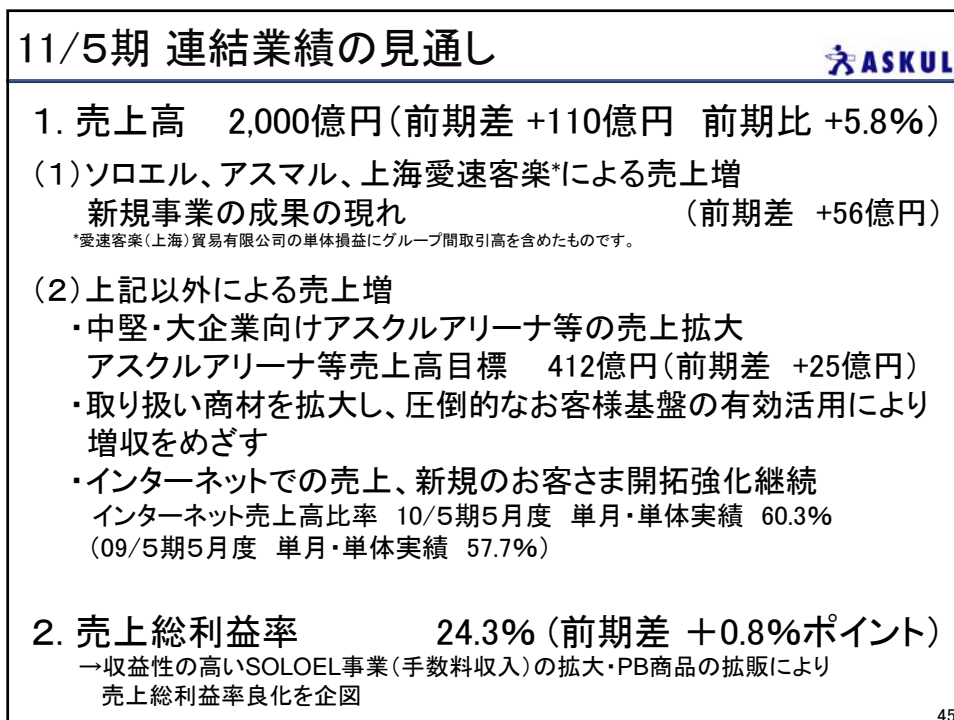
11/5期 連結業績の上・下期見通し						
	2011年5月期 上期			2011年5月期 下期		
	金額 (百万円)	売上比 (%)	前年同期比 (%)	金額 (百万円)	売上比 (%)	前年同期比 (%)
売上高	95,500	100.0	+2.1	104,500	100.0	+9.4
売上総利益	22,983	24.1	+3.6	25,600	24.5	+15.4
販管費	20,183	21.1	+8.6	20,400	19.5	+8.6
営業利益	2,800	2.9	△22.4	5,200	5.0	+52.7
経常利益	2,800	2.9	△21.0	5,200	5.0	+54.2
当期純利益	200	0.2	△87.3	2,800	2.7	+46.3

資産除去債務計上(一過性の特別損失)の影響
→第1四半期に15億円計上予定

43




44




45

11/5期 連結業績の見通し



3. 販管費比率 20.3%(前期差 +0.5%ポイント) +32億円

【主な増加要因】

人件費・業務委託費 +20億円 減価・ソフトウェア償却費 +9億円		ローコストオペレーションによる販管費の削減を継続 一方、SOLOELスタンダード・アスマルのグランドオープンに向けた体制構築コストを積極的に投下
--------------------------------------	---	---

※業務統合システム導入などによるコスト削減効果10億円を織り込み済み

4. 特別損失 20億円
 新会計基準の適用(資産除去債務計上) うち15億円
 →第1四半期計上予定


5. 設備投資 30億円

【主な内訳】


・アスマルサイト構築 ・名古屋センター マテリアルハンドリング導入 ・ソロエルバージョンアップ ・Web進化 (参考)減価・ソフトウェア償却費 39億円(前期差 +9億円)	5億円 4億円 4億円 2億円
--	--------------------------

46

SOLOELスタンダードの垂直立上げ



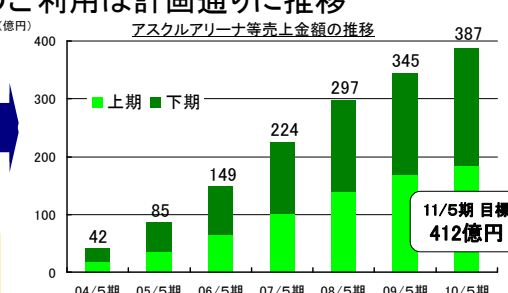
SOLOELのお客様基盤となる
アスクルアリーナのご利用は計画通りに推移



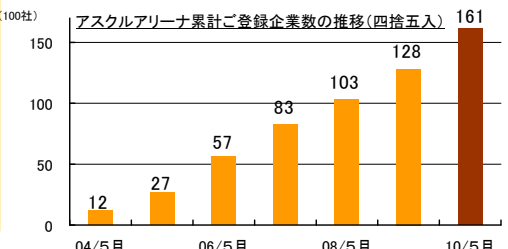
アリーナのお客様のうち
 ご利用額が多く購買管理
 に積極的と思われる
 約2,000社に利用を促進

垂直立ち上げを企図

(億円) アスクルアリーナ等売上金額の推移



(100社) アスクルアリーナ累計ご登録企業数の推移(四捨五入)



47

アスマル新サービスの立ち上げ

The screenshot shows the Asmaru website interface. At the top, there's a navigation bar with the ASKUL logo and search options. Below that, a large orange banner reads 'グランドオープンに向け クローズドユーザーで試験運用中' (Grand Opening Preparation: Closed User Testing). The main content area features a '1day' sale with a price of 00,51,53 and a '300 Items' promotion. There are also sections for 'ASMARU' membership and various product categories like 'SOHO 特集' and 'ドリンク特集'.

48

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。

- 10/5期配当
景気後退局面ではございましたが、計画通りの利益を確保することが出来ました。
◆1株あたり年間配当金30円を実施
- 11/5期配当(予想)
配当原資たる当期純利益は減益を予想しておりますが、その主要因は新会計基準の適用(資産除去債務の計上)に伴う一時的なものであり、また、経常利益では増益を見込んでいることから、引き続き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、10/5期の配当を据え置き
◆1株あたり年間配当金30円を予定
また、株主の皆様からのご要望にお応えし株主還元の充実を図るべく、これまで実施していなかった中間配当を11/5期より実施させていただき、
◆1株あたりの配当金中間15円、期末15円を予定

49



《付録》		ASKUL	
① インターネット売上高比率			
	2010/5期	前期差	2009/5期
インターネット経由	59.3%	+2.4%ポイント	56.9%
上記以外	40.7%	△2.4%ポイント	43.1%
<small>(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。</small>			
② オリジナル商品		(単位:SKU)	
	2010/5期 5月度	前期差	2009/5期 5月度
オリジナル商品数	3,421	+65	3,356
カタログ掲載商品数 (含む、併載商品数)	34,079	△74	34,153
売上高構成比	13.1%	1.1%ポイント	12.0%
<small>(注1) 各期5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、家具カタログ等掲載品を含みます。</small>			

《付録》



③設備投資

(単位:百万円)

科目名	2010/5期		2009/5期
	金額	前期比	金額
【設備投資額】	3,311	△26.8%	4,525
有形固定資産	380	+24.3%	306
無形固定資産	2,930	△30.5%	4,219

(参考)

建設仮勘定(注2)	6	△52.1%	13
ソフトウェア仮勘定(注2)	376	△89.9%	3,719

(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消費税等を含んでおります。

(注3)10/5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 1,643百万円