平成 23 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･広報　統括部長
玉井　継尋
TEL　03-4330-5130

「2012 年５月期 第２四半期連結業績概要」のお知らせ

「平成 24 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「2012 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ん。

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ん。

以 上

2012年５月期 第２四半期連結業績概要

アルファパーチェス買収・コスト削減効果により震災の影響を乗り越え、増収増益を達成

～取扱商材数16万SKUを突破、今後の成長基盤は着実に進化～

2011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、この資料はその実現を確約したり、保証するものではございません。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。

1

Copyright(c) 2011 ASKUL Corporation. All rights reserved.

はじめに

震災により、原点に立ち返りコア・コンピタンスを再確認
⇒Face to Faceでお客様と繋がっているエージェントの営業力
⇒創業から培ってきたサプライヤとの信頼関係に基づく調達力
⇒明日必ずお届けするというお客様との約束を守るための現場力

加えて、お客様からいただいた様々な声から企業のインフラであることを確信できたことは大きな収穫

12/5期 第2四半期業績で増収増益を達成
コア・コンピタンスのさらなる磨き込みにより
着実な成長を目指す

2

Ⅰ　現在の立ち位置

Ⅱ　第2四半期実績

Ⅲ　通期の見通し

Ⅳ　各事業の状況

3

Copyright(c) 2011 ASKUL Corporation. All rights reserved.

目指すべき姿（10/5期4Q開示）に着実に前進

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

Web強化・商材拡大の知見が蓄積
流通プラットフォームは確実に進化
新規事業はPDCAで営業損益改善

4

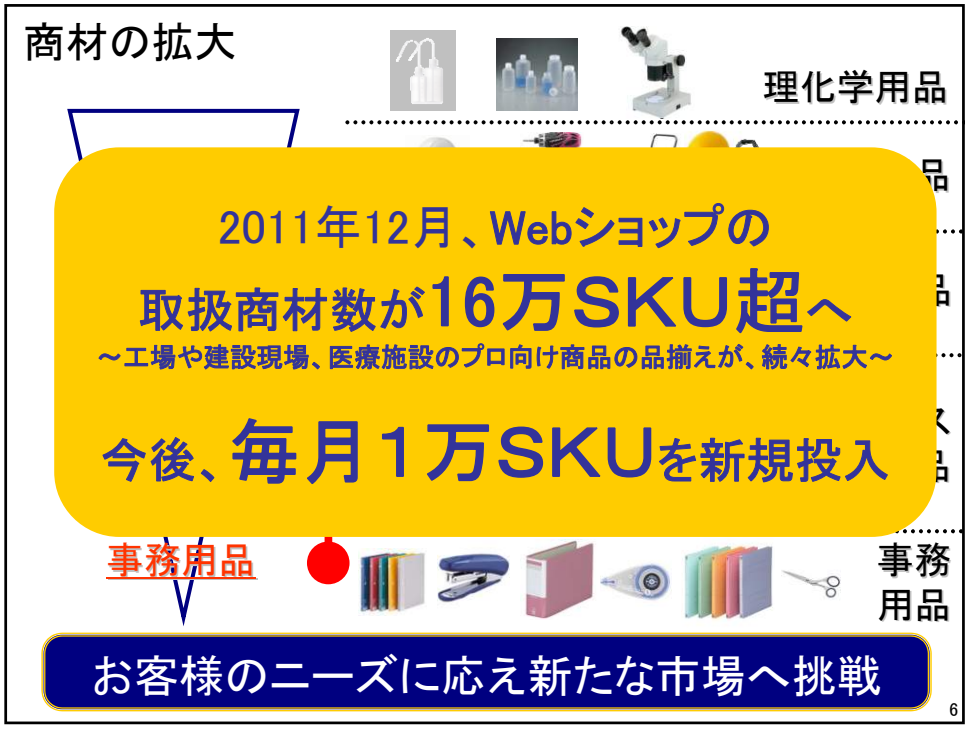
商材の拡大

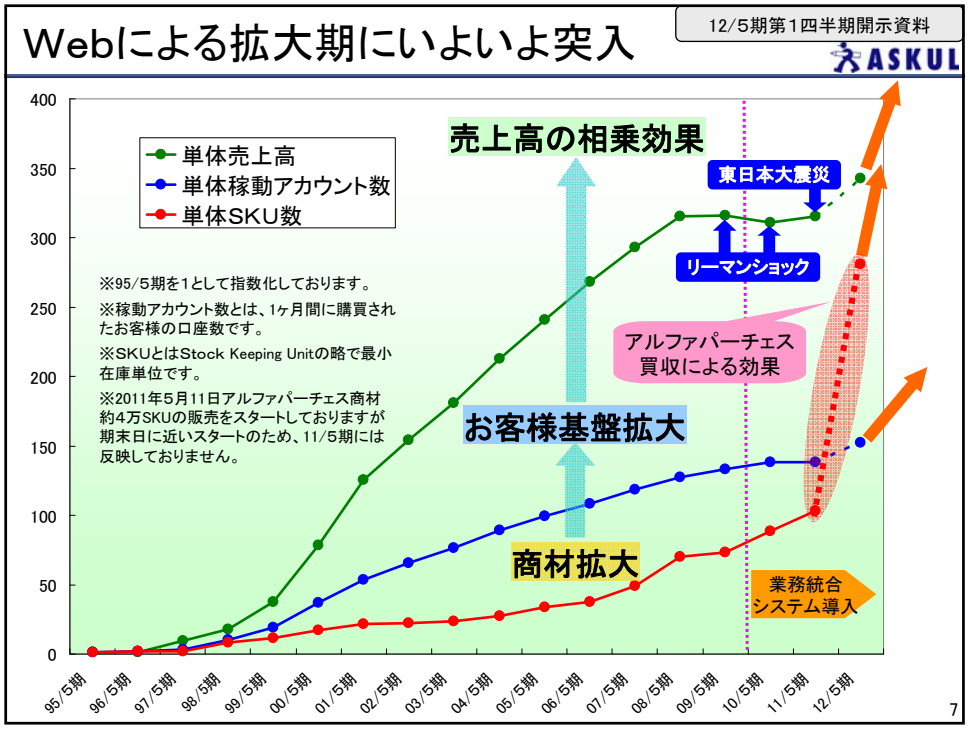


お客様のニーズに応え新たな市場へ挑戦

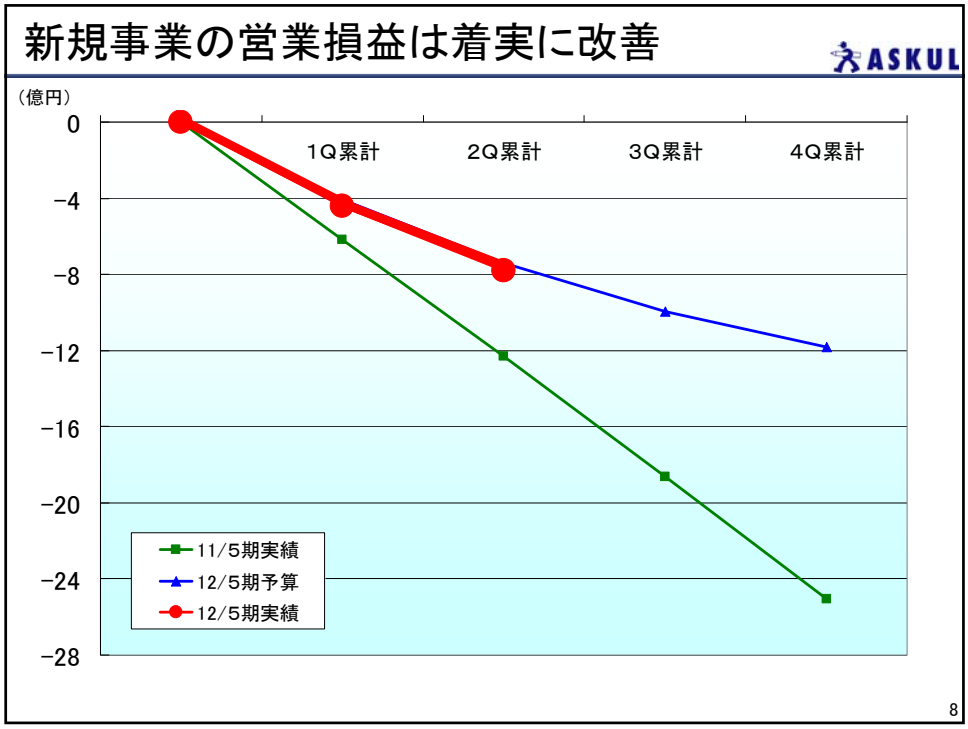
5

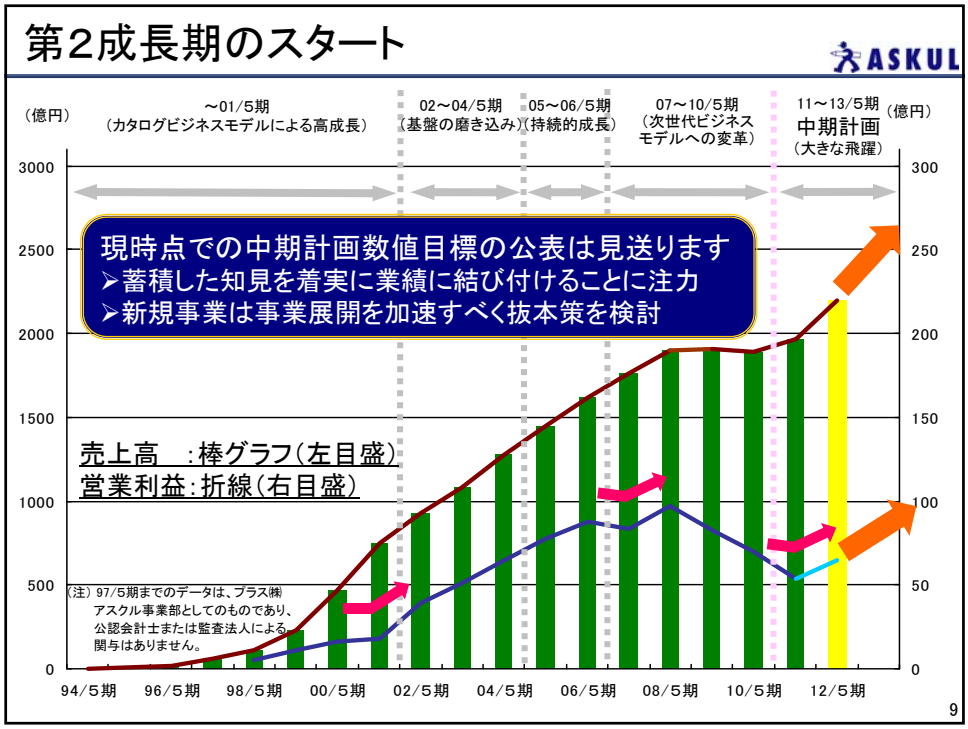
Copyright(c) 2011 ASKUL Corporation. All rights reserved.





Copyright(c) 2011 ASKUL Corporation. All rights reserved.





Copyright(c) 2011 ASKUL Corporation. All rights reserved.

Ⅰ　現在の立ち位置

Ⅱ　第2四半期実績

Ⅲ　通期の見通し

Ⅳ　各事業の状況

10

第２四半期連結累計業績のサマリー

ASKUL

アルファパーチェス買収・コスト削減効果により震災の影響を乗り越え、増収増益を達成

- 売上高は、アルファパーチェスの買収効果やWeb専用商材の拡充により、第２四半期累計期間において初の1000億円を突破
- サプライチェーンの早期正常化により震災の影響を最小限に抑制、売上総利益率は計画比で改善、売上総利益額は過去最高益
- 多岐に亘るコスト削減活動の成果等により売上高販管費比率も計画比で改善、結果、営業利益は前年同期比32.8%の増益
- 減損損失等の特別損失8億円を計上、一方災害損失戻入益等の特別利益8億円を計上、当期純利益は前年同期の2.7倍を確保
- 新規事業はPDCAにより着実に営業損益改善

※計画とは、９月16日発表の修正計画を指します

11

Copyright(c) 2011 ASKUL Corporation. All rights reserved.

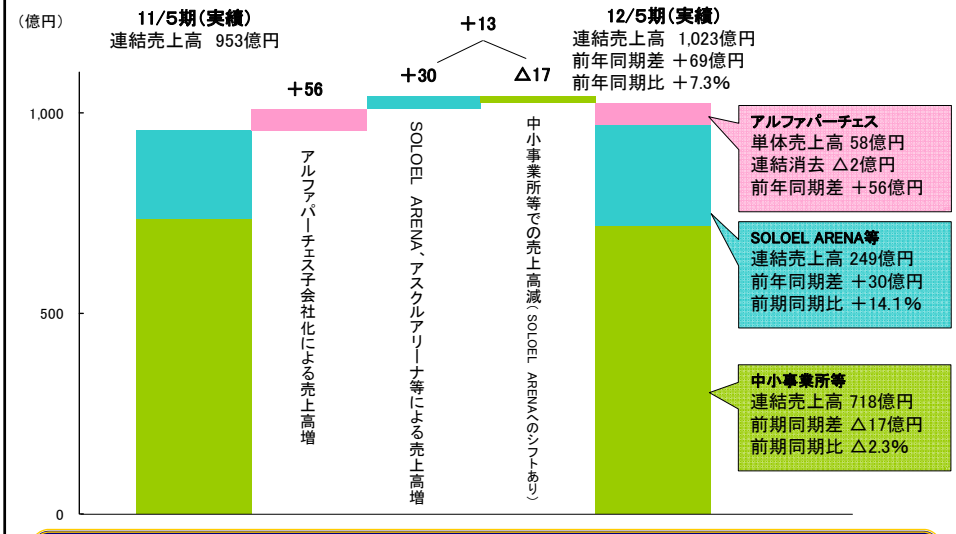
第２四半期連結累計業績の概要

	11/5期 第2四半期		12/5期 第2四半期				
	金　額 百万円	売上比率 %	金　額 百万円	売上比率 %	前年同期比 %	9/16発表修正計画 百万円	計画比 %
売上高	95,380	100	102,349	100	＋ 7.3	104,700	△2.2
売上総利益	21,521	22.6	22,907	22.4	＋ 6.4	23,270	△1.6
販管費	19,253	20.2	19,896	19.4	＋ 3.3	21,470	△7.3
営業利益	2,267	2.4	3,011	2.9	＋ 32.8	1,800	＋ 67.3
経常利益	2,225	2.3	2,974	2.9	＋ 33.7	1,760	＋ 69.0
当期純利益	385	0.4	1,052	1.0	＋ 173.1	900	＋ 16.9

資産除去債務計上の影響
→8億円特別損失計上

12

売上高のポイント



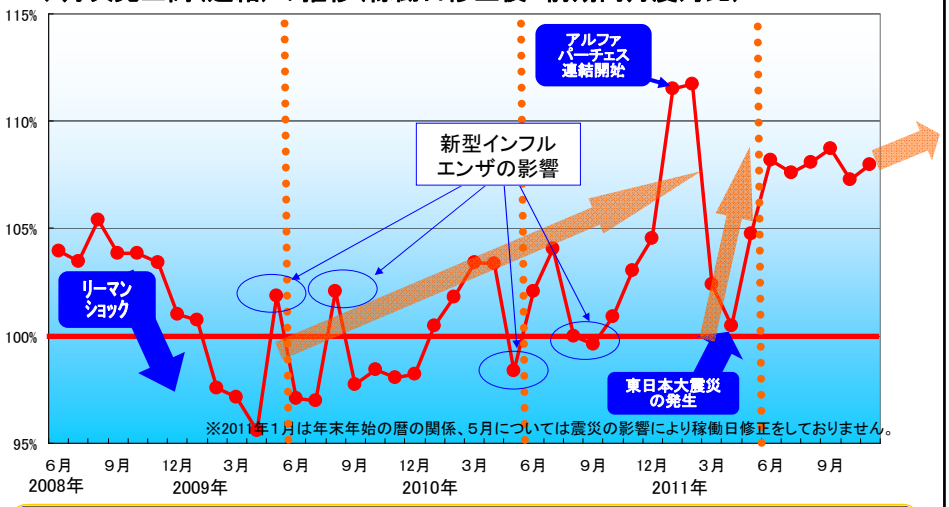
アルファパーチェスの買収効果等により
第２四半期累計期間において初の1000億円を突破

13

Copyright(c) 2011 ASKUL Corporation. All rights reserved.

月次売上高の推移 連結

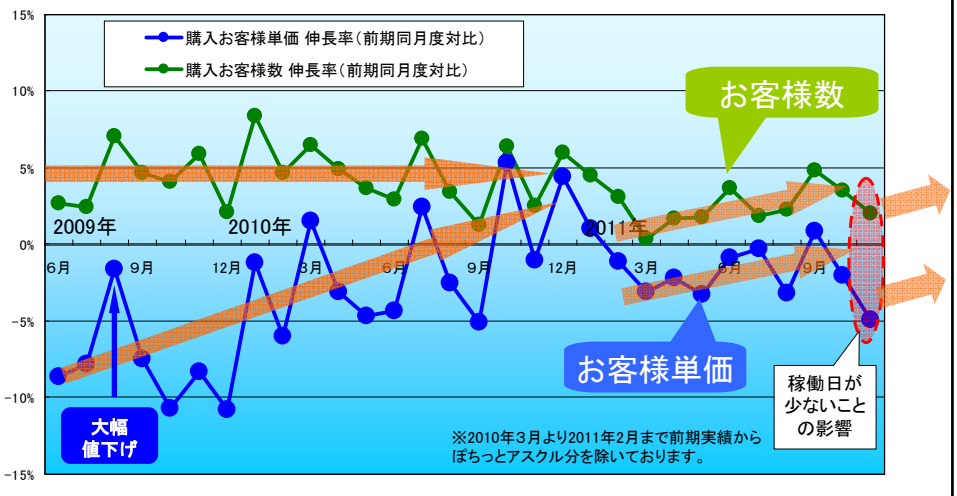
◆月次売上高（連結）の推移（稼働日修正後　前期同月度対比）



➢アルファパーチェス買収効果により安定的に8%前後の成長で推移
➢下期は拡大中の商材により、トップラインのさらなる成長を目指す

14

購入お客様数・単価伸長率の推移 単体



お客様数・単価伸長率ともに震災の影響から徐々に回復
下期は拡大中の商材により改善を目指す

15

Copyright(c) 2011 ASKUL Corporation. All rights reserved.

品目別売上高 単体

ASKUL

	11/5期第2四半期累計		12/5期第2四半期累計		11/5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）	前年同期比（%）
OA・PC用品	39,420	＋0.3	38,705	△1.8	79,028	△0.8
事務用品	21,347	＋3.1	21,877	＋2.5	43,675	＋1,7
オフィス生活用品	19,757	＋5.2	20,408	＋3.3	38,700	＋4.8
オフィス家具	7,378	＋10.7	7,868	＋6.6	15,661	＋9.1
その他	5,931	△8.0	6,229	＋5.0	12,078	△2.6
合　計	93,835	＋1.6	95,090	＋1.3	189,144	＋1.5

- OA・PC用品はコピー用紙等の値下げの影響が残る（数量ベースでは伸長）
- Web専用商材が事務用品・オフィス家具・その他（メディカル）の売上に貢献
- 今後加速化していく商材拡大の効果もあり全体ではプラス成長を確保

16

売上総利益のポイント

ASKUL

売上総利益額　229億円

計画差△3.6億円　前年同期差　＋13.8億円

売上総利益率　22.4%　計画差 ＋0.2ポイント　前年同期差 △0.2ポイント
（収益構造の異なるアルファパーチェスの影響を除くと23.0%）

＜四半期ごとの売上総利益率の推移＞
1Q：22.3%　　2Q：22.4%

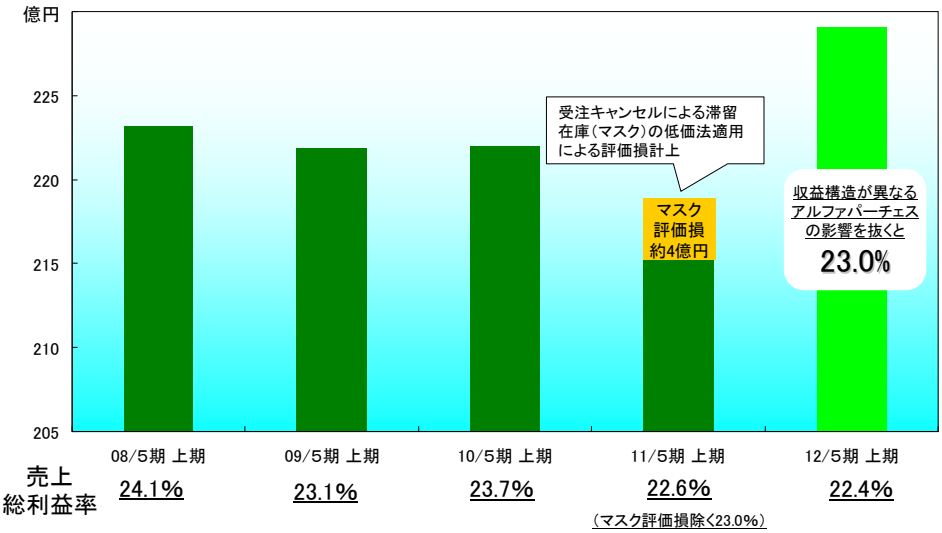
＜売上総利益率の計画差理由＞
サプライヤとの強い繋がりをベースとしたサプライチェーンの早期正常化等による粗利ミックス改善で震災による影響を最小限に抑制し、売上総利益率は計画比で改善

第2四半期累計で売上総利益額過去最高益を達成

※計画とは、9月16日発表の修正計画を指します　17

Copyright(c) 2011 ASKUL Corporation. All rights reserved.

連結売上総利益の推移



利益額は過去最高額、ベースの利益率は23%台で安定推移

18

販管費のポイント

販管費　198億円

計画差△15.7億円　前年同期差　＋6.4億円

売上高販管費比率　19.4%　計画差 △1.1ポイント　前年同期差 △0.8ポイント

（収益構造の異なるアルファパーチェスの影響を除くと19.9%）

＜四半期ごとの売上高販管費比率の推移＞

1Q：19.7%　　2Q：19.2%

＜販管費の計画差の主な内訳＞

・無駄バスターズ･コストバスターズ定着による効果	約6億円
・売上未達による変動費減	約2億円
・販売促進費の期ずれ（エージェント向インセンティブ）	約2億円

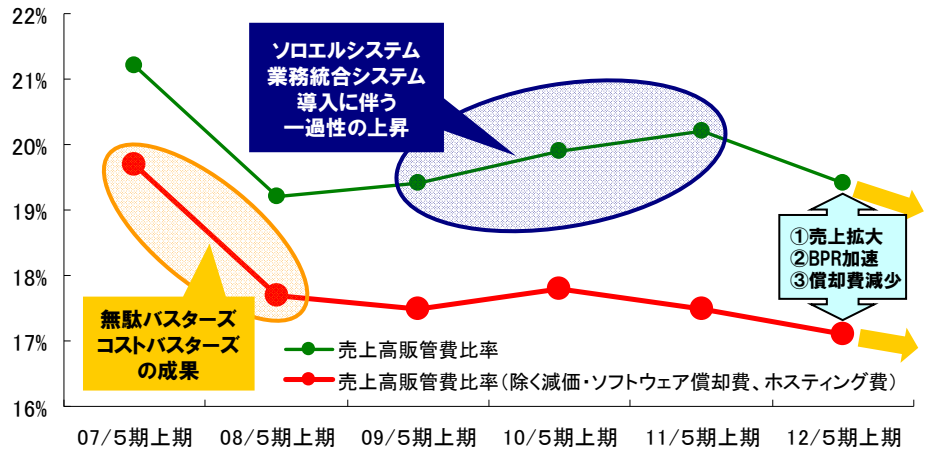
※エージェント向けインセンティブ10億円は販管費で予算計上しています
実績は売上割戻で計上します（第2四半期累計実績約1億円）

※計画とは、9月16日発表の修正計画を指します

19

Copyright(c) 2011 ASKUL Corporation. All rights reserved.

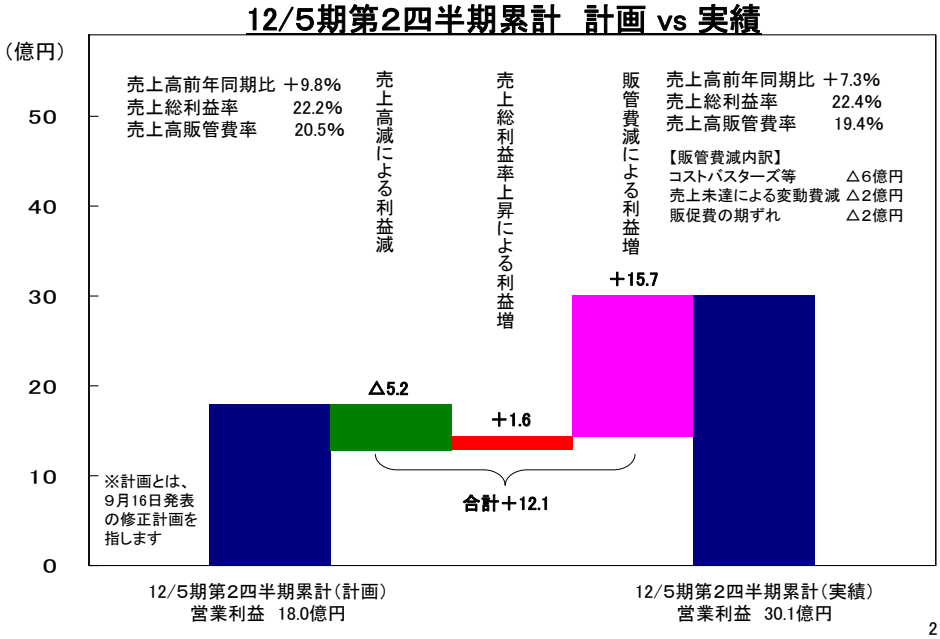
売上高販管費比率の推移



- ①売上拡大②BPR加速③償却費減少により販管費比率減少
- 継続したコスト構造改革を実施し販管費比率18%台を目指す

20

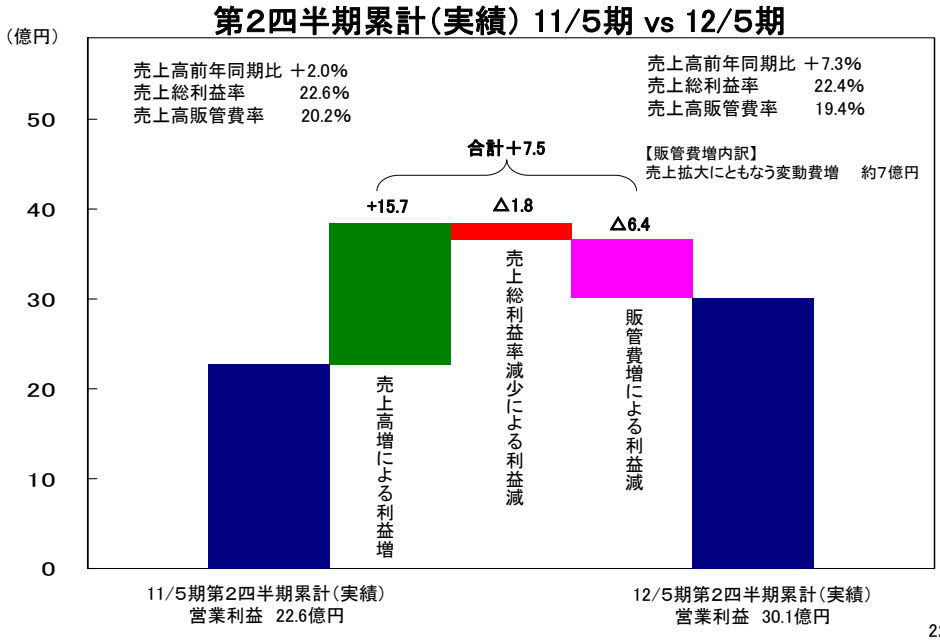
営業利益の主な増減要因



21

Copyright(c) 2011 ASKUL Corporation. All rights reserved.

営業利益の主な増減要因



22

特別利益・特別損失のポイント

特別利益	**8.2億円**
災害損失戻入益	5.9億円
新株予約権戻入益	2.2億円
特別損失	**8.5億円**
アスマル株式会社の減損損失	6.0億円
愛速客楽（上海）貿易有限公司の減損損失	1.8億円

⇒両連結子会社の営業損益については、当期の実行計画を着実に推進し、その実績もほぼ計画通り改善しており、現時点では事業の将来性についても引き続き有望と考えているが、両社の売上状況等を鑑み事業計画を保守的に見直した結果、残存する償却期間内では投資金額を回収することは困難と判断したため、会計上の減損処理を実施

23

Copyright(c) 2011 ASKUL Corporation. All rights reserved.

設備投資のポイント

設備投資	11.0億円
	（年間計画　33億円）
次世代Web開発	2.6億円
豊洲新本社関連	2.0億円

（参考）減価・ソフトウエア償却費　16億円（年間計画　34億円）

24

Ⅰ　現在の立ち位置

Ⅱ　第２四半期実績

Ⅲ　通期の見通し

Ⅳ　各事業の状況

25

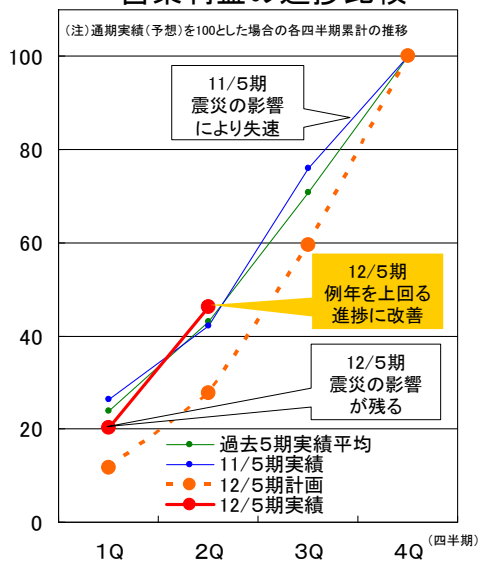
Copyright(c) 2011 ASKUL Corporation. All rights reserved.

営業利益は例年を上回るペースで進捗

- 第１四半期は、例年より低位の立ち上がりながらも、全社を挙げた震災からの復旧活動により、計画を大きく超過
- 第２四半期は、震災からの完全復旧に加え、コスト削減活動などの成果もあり、過去５期実績平均および第４四半期に震災で失速した11/5期を上回る進捗に改善
- 新規事業の営業利益も改善

通期計画達成にむけ着実な進捗

営業利益の進捗比較



※計画とは、９月16日発表の修正計画を指します

26

通期連結業績の見通し

	11/5期 通期実績		12/5期 通期計画		
	金 額 百万円	売上高比率 %	金 額 百万円	売上高比率 %	前期比 %
売上高	197,070	100	220,000	100	＋ 11.6
売上総利益	44,663	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	―

- 上期収益は好調に推移したが経済環境の先行きは不透明
- 上期に期ずれした販売促進費（2億円）は下期に有効活用

⇒現時点では従来計画を据え置く

※法人税率変更に伴うマイナス要因（法人税等調整額約4億円）は、計画に織り込み済

27

Copyright(c) 2011 ASKUL Corporation. All rights reserved.

Ⅰ　現在の立ち位置

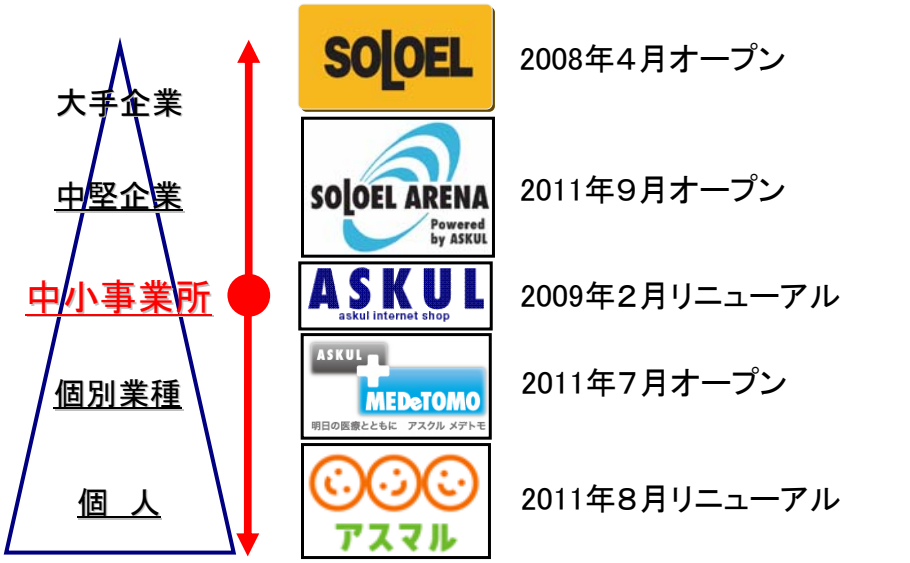
Ⅱ　第２四半期実績

Ⅲ　通期の見通し

Ⅳ　各事業の状況

28

お客様の属性に合わせたサイト構成



お客様との関係を「均一」から「個」に進化

29

Copyright(c) 2011 ASKUL Corporation. All rights reserved.

短期重点施策　中期戦略に向かって

11/5期第4四半期開示資料

ASKUL

【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

【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

【SOLOEL　ARENA】
⇒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

【アスマル】
⇒取扱商材の選択と集中および物流構造改革の断行

【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

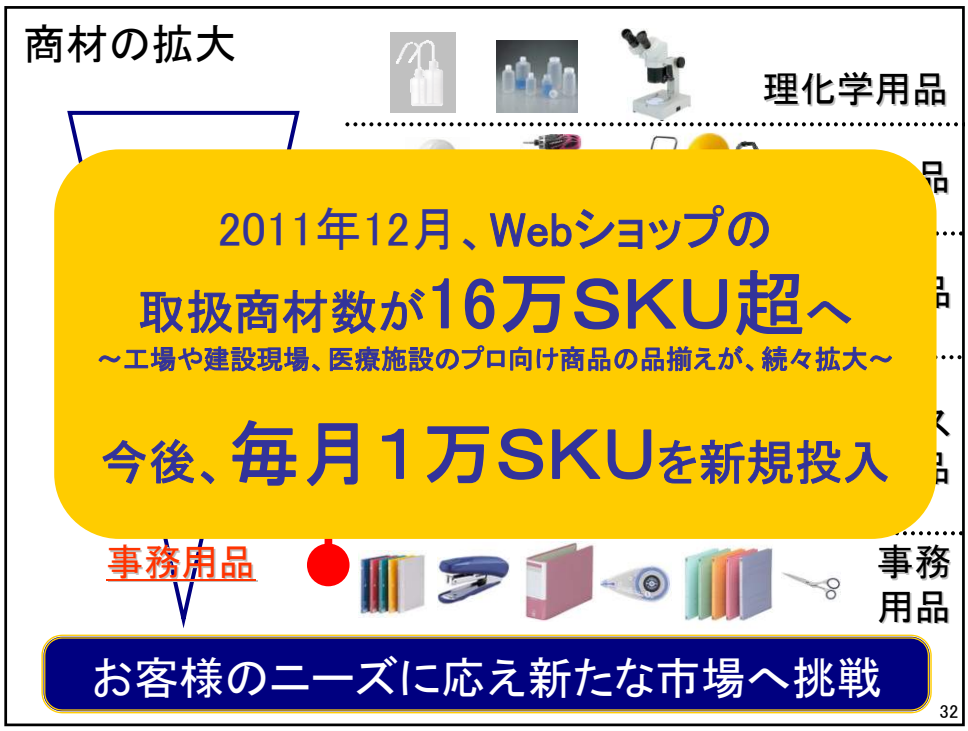
30

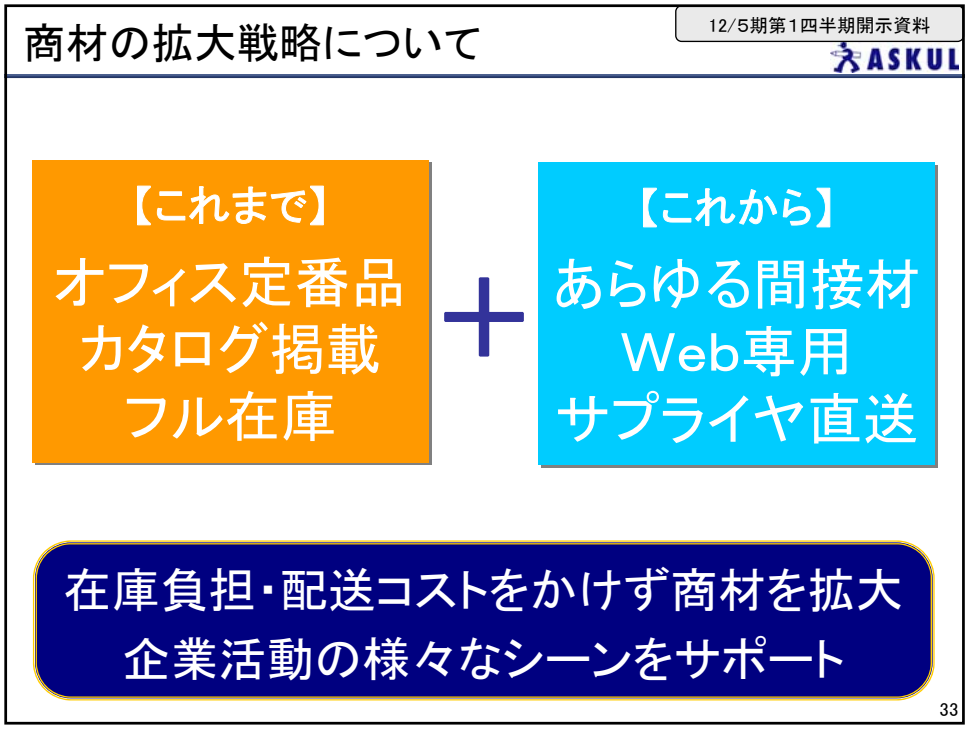
ASKUL

既存事業

31

Copyright(c) 2011 ASKUL Corporation. All rights reserved.





Copyright(c) 2011 ASKUL Corporation. All rights reserved.

商材の拡大に伴い検索利便性も追求



34

取扱商材の認知度向上施策

11/5期第4四半期開示資料



※2011年5月期単体実績

あらゆる活動方針に認知度向上策を落とし込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

Copyright(c) 2011 ASKUL Corporation. All rights reserved.

認知度向上策の最近の事例

［手提げ袋］





［請求書封筒］



［Bizexトラック］

［宅配袋］





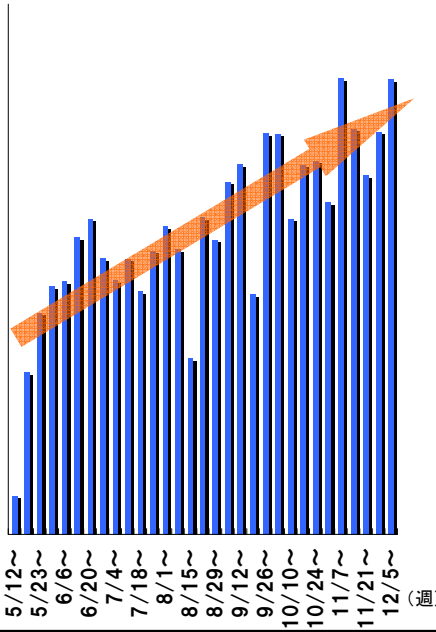
［通い箱の中ふた］



［ダンボール］

36

アルファパーチェス商材の週販売上高推移



さらなる商材拡大
＋
認知度向上策
＋
エージェント活性化

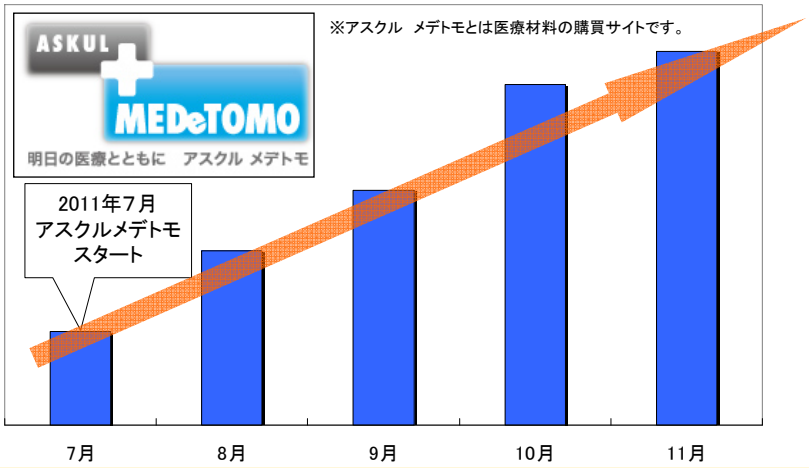
売上拡大を目指す

37

Copyright(c) 2011 ASKUL Corporation. All rights reserved.

全社戦略に合致した施策がメディカルで奏功

アスクル　メデトモ経由の月別売上高推移



- Webによる商材の拡充（スタート時約5000SKU⇒直近9000SKU）
- 業種別のOne to Oneサービス展開（許認可に応じた商品表示）
- カタログからWebへの移行促進によるオペレーションコスト低減

38

SOLOEL ARENA　システムリリース

12/5期第１四半期開示資料

間接材一括購買サービス（中堅・大企業向け汎用モデル）

ASKUL ARENA → SOLOEL ARENA Powered by ASKUL

既存事業との融合により、商流・金流を担うモデルへ進化
アスクルエージェント機能（営業・債権回収）をフル活用

**お客様が定番として求める品揃えを実現し
今年９月21日にシステムリリース**

39

Copyright(c) 2011 ASKUL Corporation. All rights reserved.

SOLOEL ARENA エージェント向け勉強会





第１モジュール⇒７月下旬、第２⇒９月上旬、第３⇒10月下旬に実施
課題や対策を明確にしながら展開、第４⇒12月下旬に予定

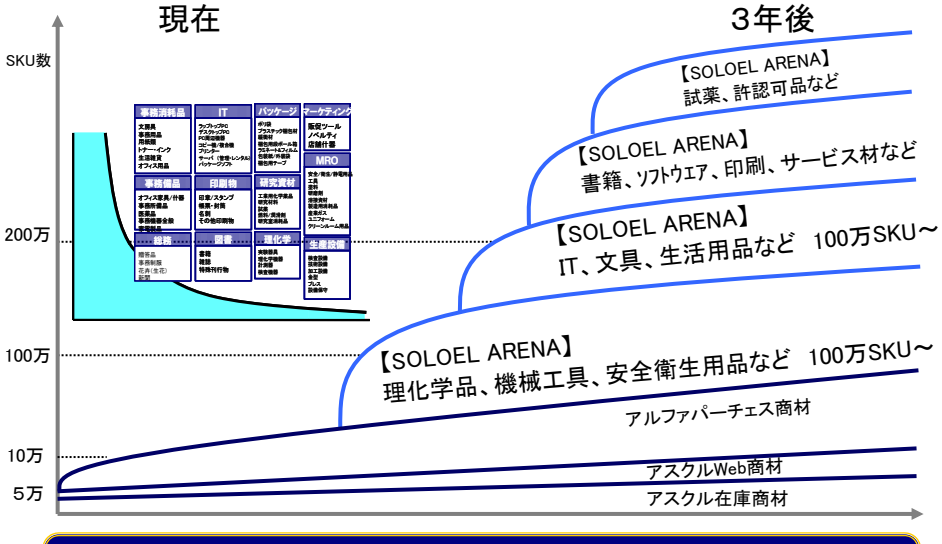
【主な目的】
①SOLOEL ARENAの事業概要・機能概要の理解
②営業活動の武器となるMROドアオープナー商材等の学習

【説明会回数】 29回

【説明会参加エージェント】 のべ581社1,084名

40

SOLOEL ARENA　商材の拡大

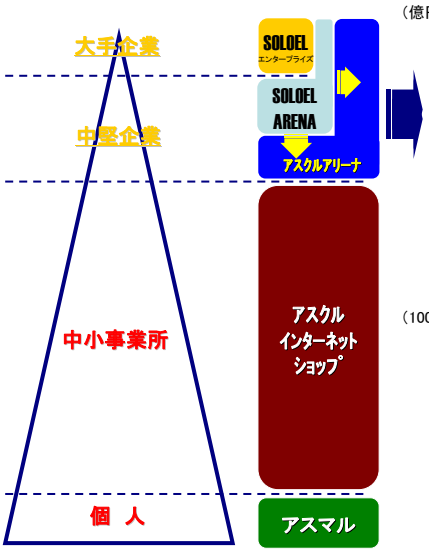


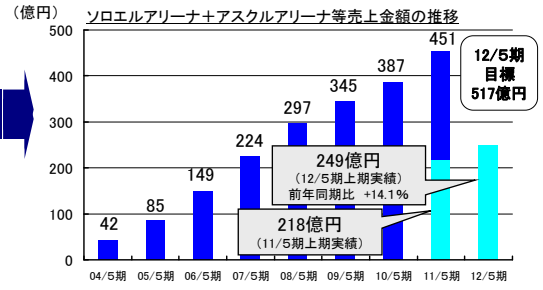
来春より専用商材の投入を開始予定

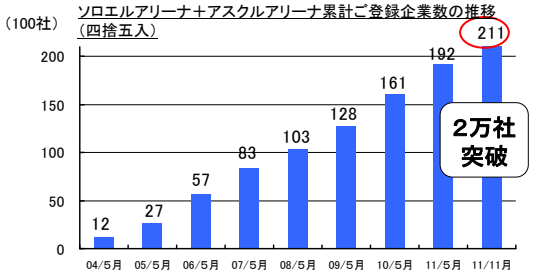
41

Copyright(c) 2011 ASKUL Corporation. All rights reserved.

SOLOEL ARENAは計画通りのスタート







42

SOLOEL ARENAの立ち位置

実施済み　　進行中　　目指すべき姿

ASKUL AGENT

・2万社を超えるお客様に利用される共通の購買プラットフォームを提供
・専用商材の拡大

・お客様の声により課題を抽出
・PDCAを通じての改善実施
・エージェントのノウハウ共有・活性化を目的とした勉強会実施

・9月にシステムリリース
・エージェントによる新規開拓開始
・既に664社のお客様が登録（11/11/20現在）

SOLOEL ARENA Powered by ASKUL

来春予定の専用商材の投入開始・アスクルアリーナのお客様の移行により飛躍を目指す

43

Copyright(c) 2011 ASKUL Corporation. All rights reserved.

流通プラットフォーム（調達・在庫・配送）の進化



当社物流部門を移管統合し、構造改革を実施中
①ドライバーによるラスト・ワン・マイルのサービス強化
②サプライヤとの連携による流通機構の一段の効率化

44

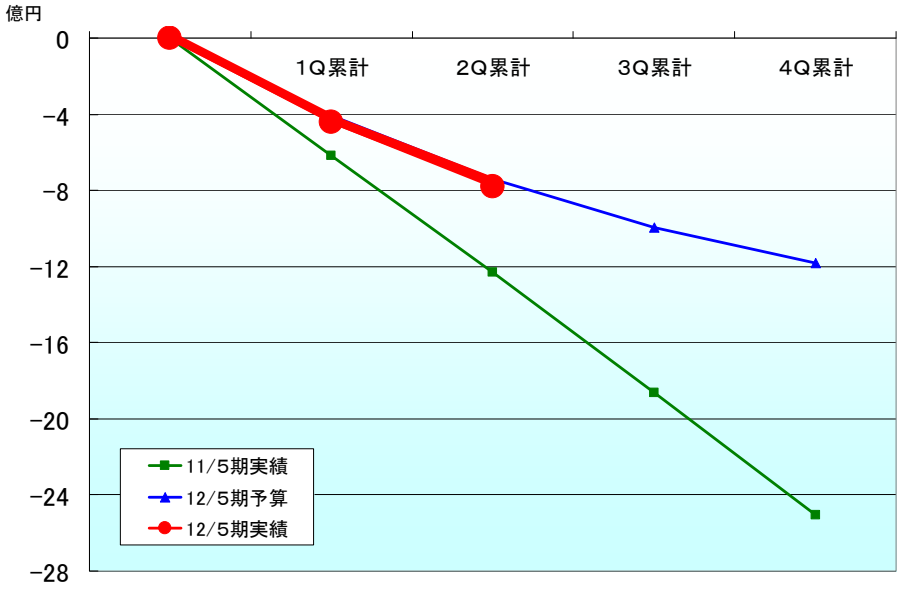
新規事業

愛速客楽（上海）
アスマル
SOLOELエンタープライズ

45

Copyright(c) 2011 ASKUL Corporation. All rights reserved.

新規事業の営業損益は着実に改善



46

新規事業の大きな飛躍に向けて

・今まで様々な事業課題をPDCAを通じ克服
・今期の営業損益は計画通り着実に改善
・事業計画を見直した結果、減損処理を実施

事業展開のスピードアップを図るため
抜本的な施策検討に着手

47

Copyright(c) 2011 ASKUL Corporation. All rights reserved.

愛速客楽（上海）

48

愛速客楽（上海）の立ち位置

実施済み



進行中



コスト構造改革実施
①メーカー直取引・PB商品導入による粗利改善
②物流・配送コスト削減
③徹底的なWeb化による効率化
⇒11/5期で限界利益黒字化実現



目指すべき姿

上海を起点としたアジア展開
グローバル展開のベースとなるモデルの確立

業務提携強化による売上拡大へ
ヤマト運輸グループとの提携を皮切りに
お客様基盤拡大・商品系のサービス進化
においても連携を強化し売上拡大を狙う
現地社員の幹部への登用による現地化推進



関係先との連携強化および現地化を進め
事業展開のスピードアップを目指す

49

Copyright(c) 2011 ASKUL Corporation. All rights reserved.

ASKUL

アスマル

50

アスマル　収益構造改革の成果

ASKUL

売上総利益の改善
・商材の選択・集中と直取引拡大

物流費の効率化
・専用物流センターの設置

→ 2011年９月度に限界利益黒字化達成

固定費の半減
・体制の大幅な見直し

→ 2011年７月度に固定費半減を達成

※2011年３月度との比較において

筋肉質な事業構造への転換は完了
13/5期の黒字化をめざし売上再拡大に舵を切る

51

Copyright(c) 2011 ASKUL Corporation. All rights reserved.

アスマル　新たなファン層に応えた商品提供

新定番　ファミリーサイズ
⇒マス戦略



注目商品　タイムリーな提供
⇒単価アップ戦略















働く女性の「大切な毎日」を革命的に応援する
忙しくても、豊かな生活をしたい働く女性の「あきらめない」をサポート！

52

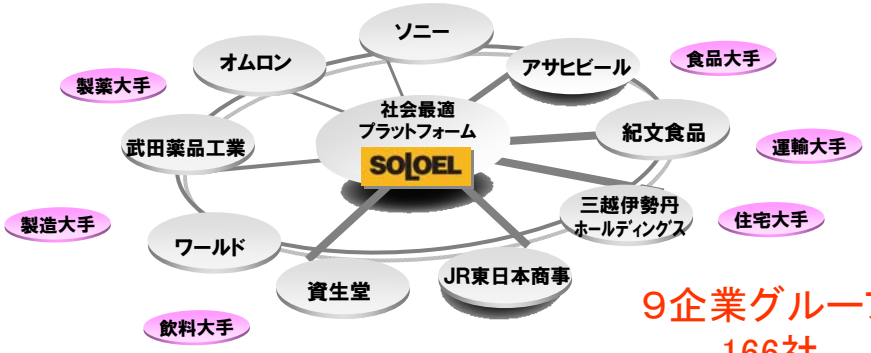
SOLOELエンタープライズ

53

Copyright(c) 2011 ASKUL Corporation. All rights reserved.

SOLOELエンタープライズ

社会最適な間接材購買プラットフォームを構築する



9企業グループ
166社

共有
システム/取組みノウハウの共有

共創
標準化/共同化

共生
社会最適

＊ソニーグループは購買業務のみSOLOELが代行
＊＊ワールドは購買業務のみSOLOELが代行

新たに武田薬品工業様がSOLOELの利用を開始

54

お客様と共にSOLOELは進化

新たな取り組みによる進化

- 物販に加え、サービス商材の拡充が促進
- お客様の連携が高まり、商品・サービスの標準化・共通化・共同購買化がさらに加速
- 効率的かつ環境負荷を低減する社会最適志向の間接材購買に向け前進

13/5期の黒字化に向け着実に進捗

55

Copyright(c) 2011 ASKUL Corporation. All rights reserved.

お客様のために

進化するアスクル

56



57

Copyright(c) 2011 ASKUL Corporation. All rights reserved.

付 録

58

《付録》

ASKUL

① インターネット売上高比率

	12/5期第2四半期（6ヶ月累計）	前期差	11/5期第2四半期（6ヶ月累計）
インターネット経由	67.3%	＋5.4%ポイント	61.9%
上記以外	32.7%	△5.4%ポイント	38.1%

（注） 売上高比率は、単体の受注ベースにて算出しております。

② オリジナル商品

（単位：SKU）

	12/5期 11月度	前期差	11/5期 11月度
オリジナル商品数	3,394	△10	3,404
グリーン商品比率 ※SKUベース	98.7%	＋16.6ポイント	82.1%
売上高構成比	13.4%	+0.2ポイント	13.2%

（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、①グリーン商品以外の当社環境視点に対応したオリジナル商品に②ナショナルブランドのアスクル限定販売商品以外のオリジナル商品中のグリーン商品を加えたSKU数（分子）を、オリジナル商品SKU数（分母）で除して算出しております。
（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掲載商品が含まれております。

59

Copyright(c) 2011 ASKUL Corporation. All rights reserved.

《付録》

③設備投資

(単位:百万円)

科目名	12/5期 第2四半期		11/5期 第2四半期
	金 額	前期比	金 額
【 設 備 投 資 額 】	1,104	+3.7%	1,064
有 形 固 定 資 産	470	+248.3%	135
無 形 固 定 資 産	634	△31.8%	929
建 設 仮 勘 定 (注 2)	55	+4124.2%	1
ソフトウエア仮勘定(注2)	388	+59.9%	242

(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エア仮勘定は一部消費税等を含んでおります。
(注3)2012年5月期第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。

次世代WEB開発	2.6億円
豊洲新本社関連	2.0億円

60

Copyright(c) 2011 ASKUL Corporation. All rights reserved.