平成 24 年３月 15 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３四半期連結業績概要」のお知らせ

「平成 24 年５月期 第３四半期決算短信〔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３四半期連結業績概要」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または監査法人の関与はございません。

以 上

2012年５月期 第３四半期連結業績概要

２四半期連続で増収営業増益を達成
第２成長期は着実な軌道へ

～２万社を超えるお客様の
SOLOEL ARENAへのバージョンアップを開始～

2012年３月15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) 2012 ASKUL Corporation. All rights reserved.

Ⅰ　現在のステージ

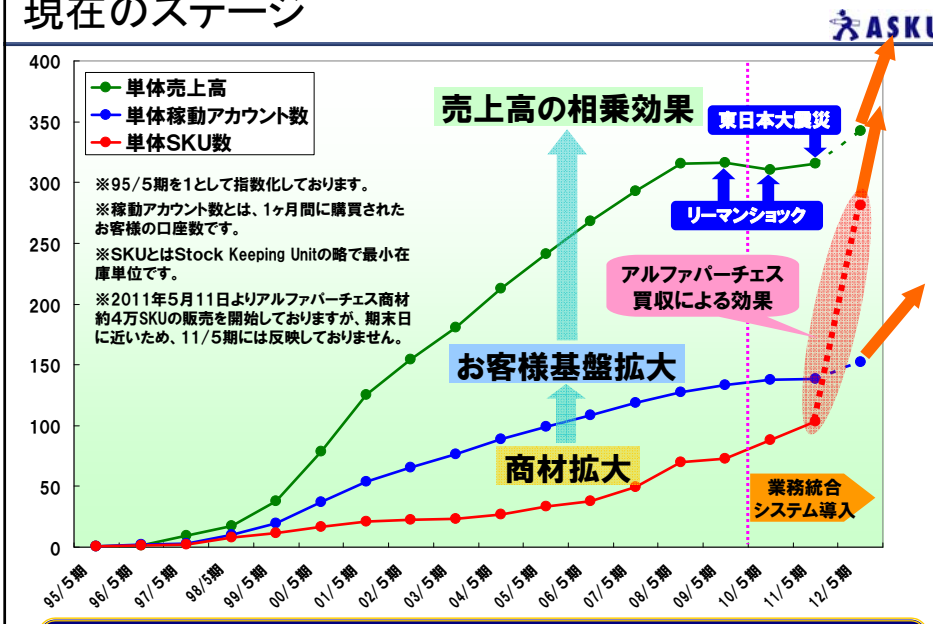
Ⅱ　第３四半期実績

Ⅲ　第２成長期の実践

Ⅳ　トピックス

2

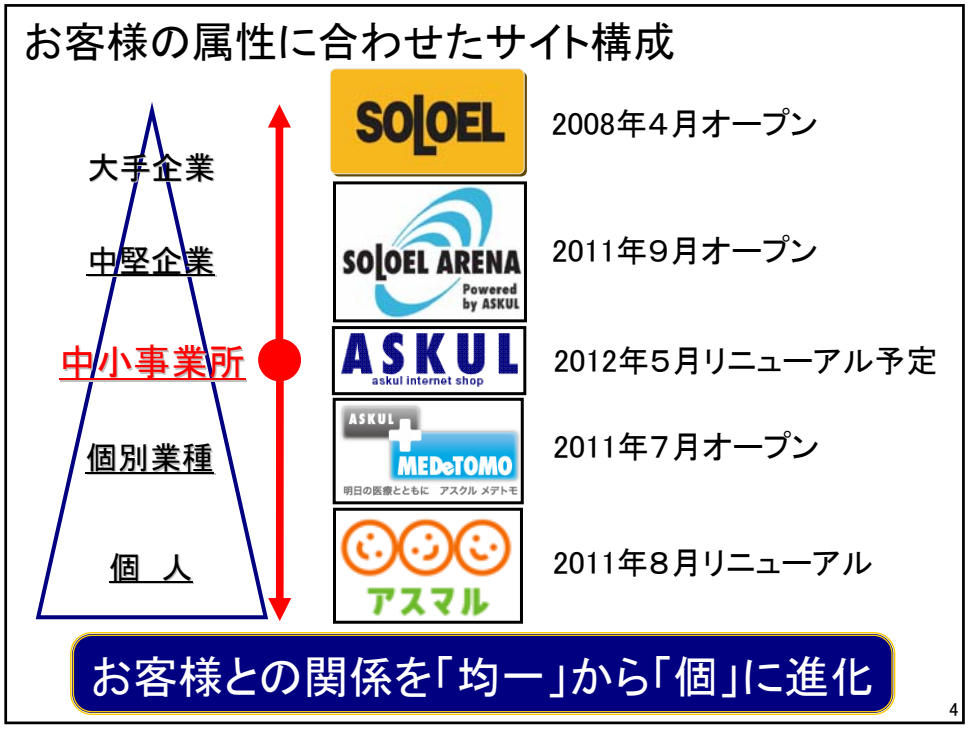
現在のステージ



Webビジネス強化と商材（商域）拡大により第２成長期に突入

3

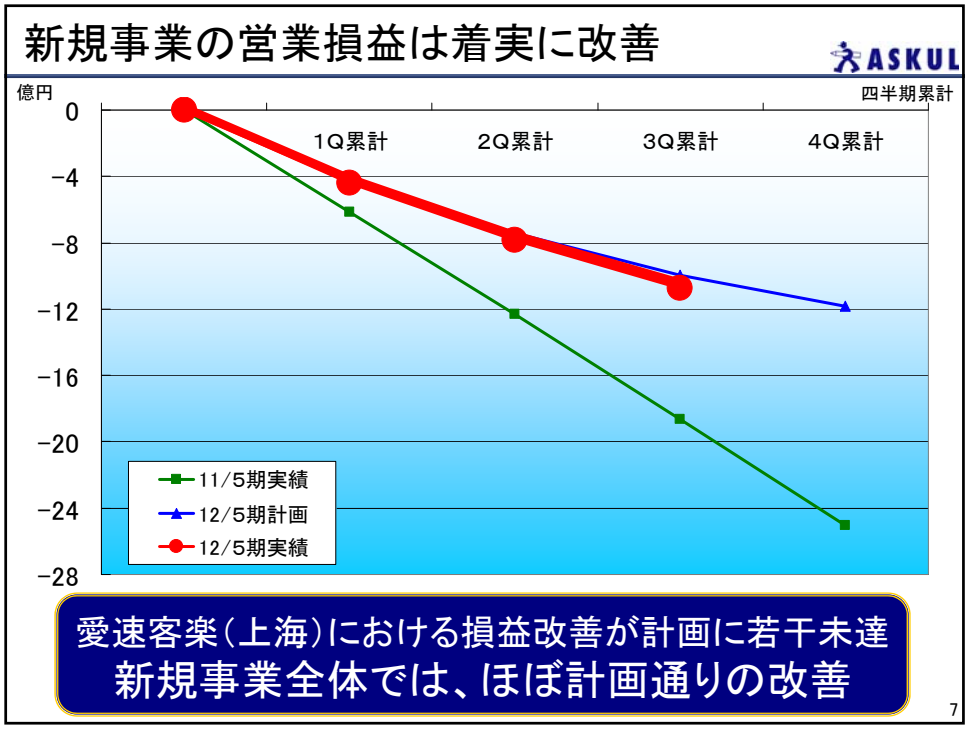
Copyright(c) 2012 ASKUL Corporation. All rights reserved.





Copyright(c) 2012 ASKUL Corporation. All rights reserved.





Copyright(c) 2012 ASKUL Corporation. All rights reserved.

Ⅰ　現在のステージ

Ⅱ　第３四半期実績

Ⅲ　第２成長期の実践

Ⅳ　トピックス

8

第３四半期連結累計業績のサマリー

ASKUL

売上高は過去最高更新、営業利益率も改善
第２成長期は着実な軌道へ

- 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、**売上高**は**初の1500億円を突破**
- 収益構造の異なるアルファパーチェスの連結や今後の成長を企図したエージェント向けインセンティブにより、売上総利益率に一時的な影響があるものの、**売上総利益額**は**過去最高**
- 多岐に亘るコスト削減活動の成果等により、売上高販管費比率を前年同期比で0.8ポイント改善した結果、**営業利益**は前年同期比で**0.4ポイント改善の22.5%増**、四半期（3ヶ月）では**2期連続増益**を達成
- 法人税率変更に伴う法人税等合計の増加（利益のマイナス要因）3億円等を吸収し、**当期純利益**は前年同期比55.4%増の**増益確保**
- **新規事業**は引き続き前年同期比で**営業損益改善**

9

Copyright(c) 2012 ASKUL Corporation. All rights reserved.

第3四半期連結業績（9ヶ月）の概要

	11/5期 第3四半期		12/5期 第3四半期				
	金額 百万円	売上比率 %	金額 百万円	売上比率 %	前年同期比 %	前年同期差 百万円	通期進行率 %
売上高	145,166	100.0	155,376	100.0	＋7.0	＋10,209	70.6
売上総利益	32,987	22.7	34,728	22.4	＋5.3	＋1,741	69.5
販管費	28,900	19.9	29,724	19.1	＋2.8	＋823	68.3
営業利益	4,086	2.8	5,004	3.2	＋22.5	＋917	77.0
経常利益	4,026	2.8	4,983	3.2	＋23.8	＋956	77.9
税引前当期純利益	3,099	2.1	4,955	3.2	＋59.9	＋1,855	—
当期純利益	1,134	0.8	1,762	1.1	＋55.4	＋628	65.3

一過性の法人税等合計の増加6億円（利益のマイナス要因）
（税率変更：3億円、第2四半期での子会社減損：3億円）

10

第3四半期連結業績（3ヶ月）の概要

	11/5期 第3四半期		12/5期 第3四半期			
	金額 百万円	売上比率 %	金額 百万円	売上比率 %	前年同期比 %	前年同期差 百万円
売上高	49,785	100.0	53,026	100.0	＋6.5	＋3,241
売上総利益	11,465	23.0	11,820	22.3	＋3.1	＋355
販管費	9,646	19.4	9,827	18.5	＋1.9	＋181
営業利益	1,818	3.7	1,993	3.8	＋9.6	＋174
経常利益	1,801	3.6	2,009	3.8	＋11.5	＋207
税引前当期純利益	1,683	3.4	2,010	3.8	＋19.5	＋327
当期純利益	748	1.5	710	1.3	△ 5.2	△38

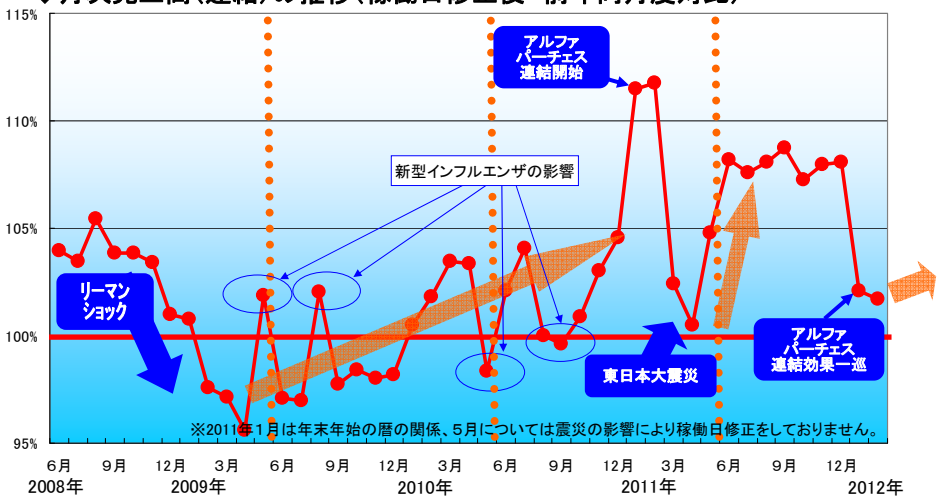
一過性の法人税等合計の増加3億円（利益のマイナス要因）
（税率変更：3億円）

11

Copyright(c) 2012 ASKUL Corporation. All rights reserved.

月次売上高の推移 連結

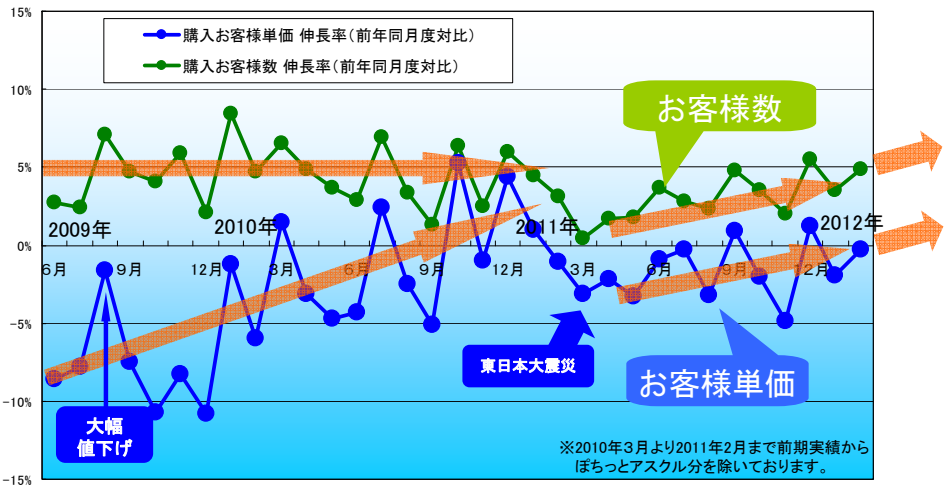
◆月次売上高（連結）の推移（稼働日修正後　前年同月度対比）



- 連結効果一巡後も、商材の拡大により売上高成長率の向上を目指す
- 第４四半期については震災影響の反動による押し上げ効果を見込む

12

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
- 今後は商材拡大によるお客様単価の改善を目指す

13

Copyright(c) 2012 ASKUL Corporation. All rights reserved.

品目別売上高 単体

ASKUL

	11/5期第3四半期（9ヶ月）		12/5期第3四半期（9ヶ月）		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	59,321	＋0.6	58,790	△0.9	79,028	△0.8
事務用品	32,111	＋3.7	33,376	＋3.9	43,675	＋1,7
オフィス生活用品	29,256	＋6.1	30,509	＋4.3	38,700	＋4.8
オフィス家具	10,984	＋12.9	11,766	＋7.1	15,661	＋9.1
その他	9,164	△8.7	9,735	＋6.2	12,078	△2.6
合　計	140,838	＋2.6	144,178	＋2.4	189,144	＋1.5

- Web専用商材が事務用品・オフィス家具の売上伸張に貢献
- メディカル（その他の一部）が商材拡大＋専用サイトの相乗効果で躍進

※過去に開示した11/5期第3四半期の実績は、売上値引を「その他」に含めて記載していましたが、各品目へ配賦する修正をしております。

14

品目別売上高 単体

ASKUL

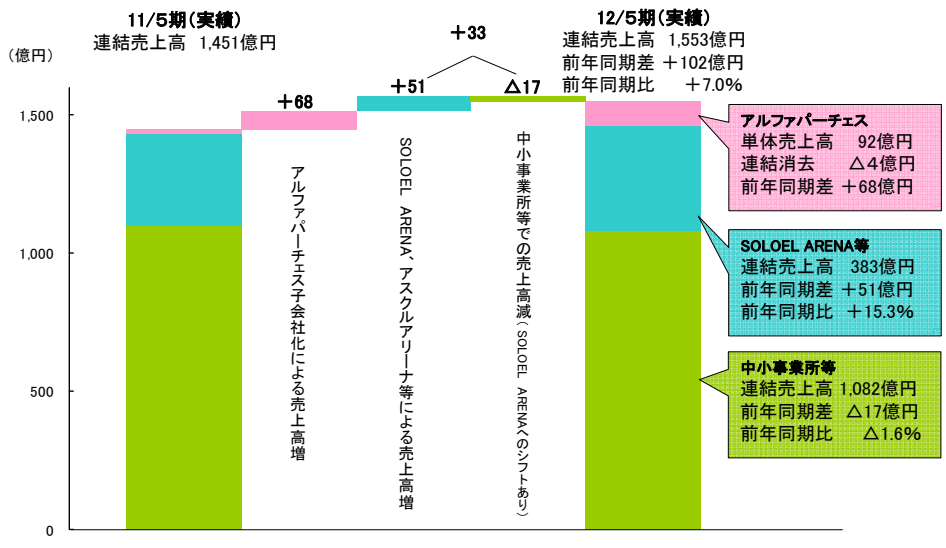
	12/5期第2四半期（6ヶ月）		12/5期第3四半期（3ヶ月）		12/5期第3四半期（9ヶ月）	
	金額（百万円）	前年同期比（%）	金額（百万円）	前年同期比（%）	金額（百万円）	前年同期比（%）
OA・PC用品	38,705	△1.8	20,084	＋0.9	58,790	△0.9
事務用品	21,877	＋2.5	11,499	＋6.8	33,376	＋3.9
オフィス生活用品	20,408	＋3.3	10,100	＋6.3	30,509	＋4.3
オフィス家具	7,868	＋6.6	3,897	＋8.1	11,766	＋7.1
その他	6,229	＋5.0	3,505	＋8.5	9,735	＋6.2
合　計	95,090	＋1.3	49,087	＋4.4	144,178	＋2.4

第3四半期（3ヶ月）では全品目の成長が加速

15

Copyright(c) 2012 ASKUL Corporation. All rights reserved.

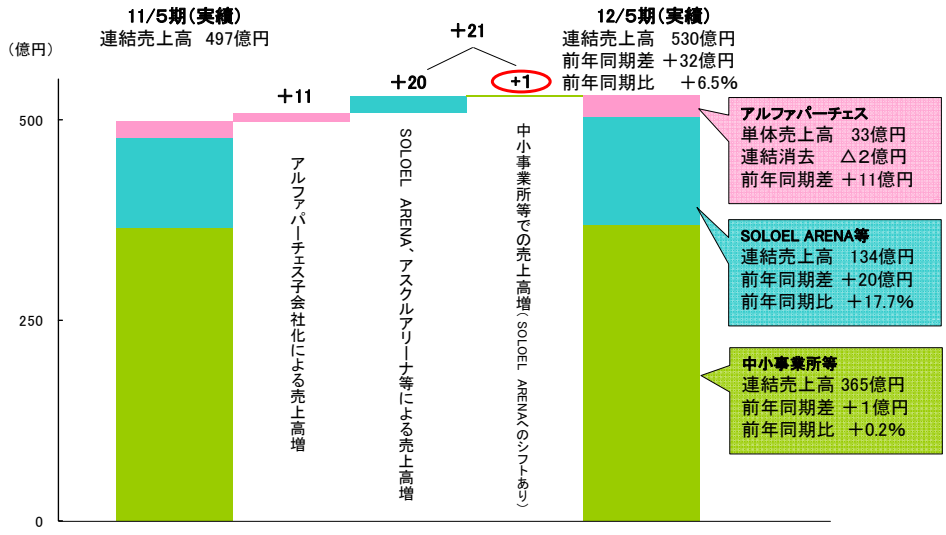
売上高のポイント（9ヶ月）



第3四半期累計で初の売上高1500億円超を達成

16

売上高のポイント（3ヶ月）



第3四半期（3ヶ月）で中小事業所等の売上高がプラス転換

17

Copyright(c) 2012 ASKUL Corporation. All rights reserved.

売上総利益のポイント

ASKUL

売上総利益額　347億円

前年同期差　＋17.4億円

売上総利益率　22.4%　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＞
第１四半期：22.3%　第２四半期：22.4%　第３四半期：22.3%

①震災による粗利ミックスへの影響
②収益構造の異なるアルファパーチェスの連結
③エージェント向けインセンティブを除いた
ベースの利益率は、ほぼ23%で推移

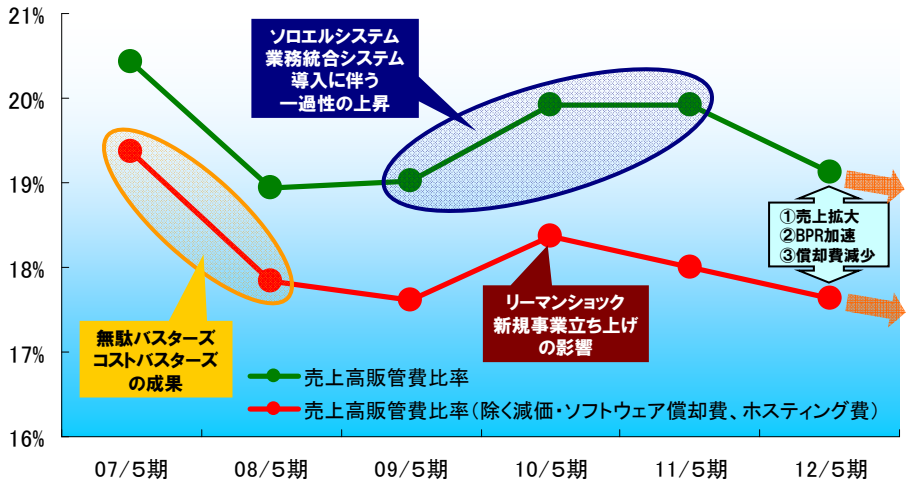
※第３四半期累計期間におけるエージェント向けインセンティブ（売上割戻への計上）の実績は4億円

売上高拡大により売上総利益額は過去最高

18

売上高販管費比率の推移（第３四半期累計）

ASKUL



- ①売上拡大②BPR加速③償却費減少により販管費比率低減
- 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

19

Copyright(c) 2012 ASKUL Corporation. All rights reserved.

販管費・営業利益のポイント

販管費　297億円　前年同期差　＋8.2億円
売上高販管費比率　19.1%　前年同期差 △0.8ポイント

＜四半期ごとの売上高販管費比率の推移＞
第１四半期：19.7%　第２四半期：19.2%　第３四半期：18.5%
①コスト削減活動
②新規事業の事業構造改革の成果
③収益構造の異なるアルファパーチェスの連結により
第3四半期（3ヶ月）の売上高販管費比率は18%台に突入

＜販管費の前年同期差の主な内訳＞
・売上高増による販管費増加（主にアルファパーチェス連結による）　＋11億円
・減価償却費、ソフトウェア償却費の減少　△4億円

営業利益　50億円　前年同期差　＋9.1億円
＜四半期ごとの営業利益率の推移＞
第１四半期：2.6%　第２四半期：3.2%　第３四半期：3.8%

20

特別損益、当期純利益、設備投資のポイント

特別利益　８億円
災害損失戻入益　6.0億円
新株予約権戻入益　2.3億円

特別損失　８億円
連結子会社の減損損失　7.8億円

当期純利益　17億円
⇒一過性の法人税等合計の増加6億円（利益のマイナス要因）の影響あり

設備投資　14億円（通期計画33億円）
次世代Web開発　3.0億円
豊洲新本社関連　2.3億円

（参考）減価・ソフトウエア償却費 23億円（通期計画　34億円）

21

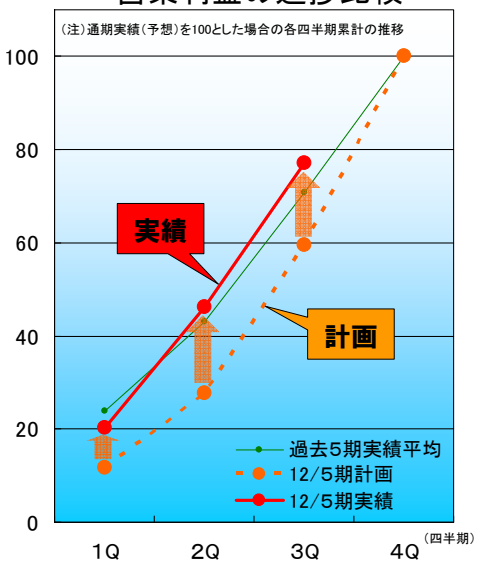
Copyright(c) 2012 ASKUL Corporation. All rights reserved.

営業利益は計画を上回る進捗

- 上期の営業利益は、全社を挙げた震災からの復旧活動やコスト削減の成果により計画を大きく超過
- 第３四半期は、上期の営業利益超過分をほぼ温存

通期計画は達成圏

営業利益の進捗比較



22

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	100.0	220,000	100.0	＋ 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	―

収益は計画を上回り好調に推移しているが、第４四半期の繁忙期における20周年カタログ発刊の効果を見極めたく
⇒現時点では保守的に従来計画を据え置く

23

Copyright(c) 2012 ASKUL Corporation. All rights reserved.

Ⅰ　現在のステージ

Ⅱ　第３四半期実績

Ⅲ　第２成長期の実践

Ⅳ　トピックス

24

第２成長期の実践

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

戦略と現場力の融合

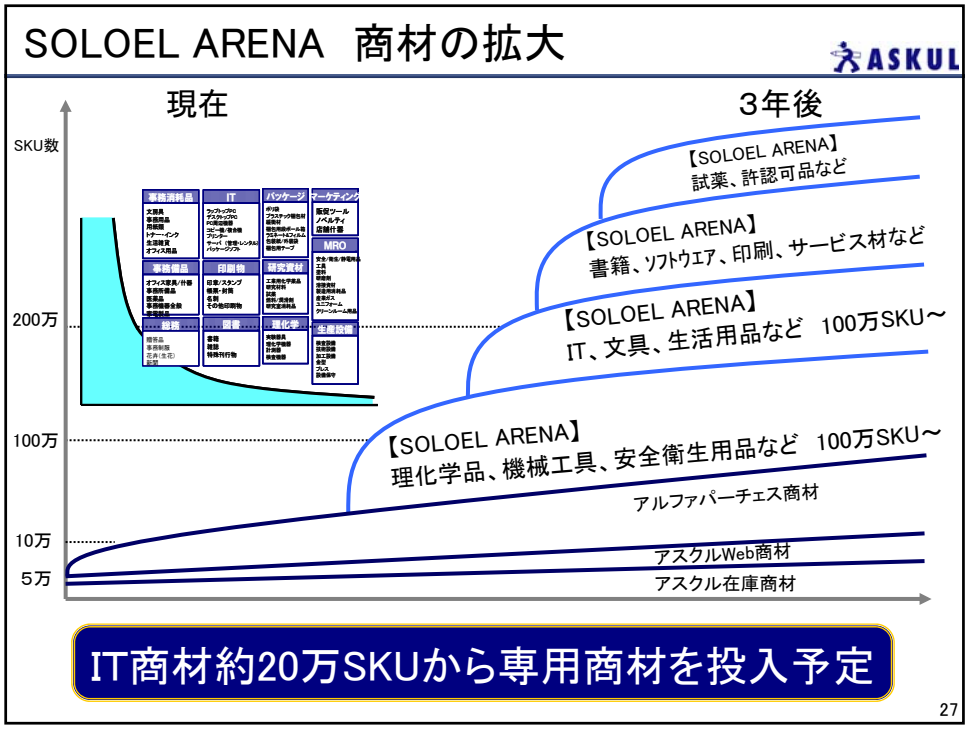
第２成長期の軌道を確実なものとする４つの実践

①商材のさらなる拡大による市場開拓
②オリジナル商品拡充による差別化推進
③あらゆる商材での「明日来る」実現
④ソリューション多様化によるお客様接点強化

25

Copyright(c) 2012 ASKUL Corporation. All rights reserved.

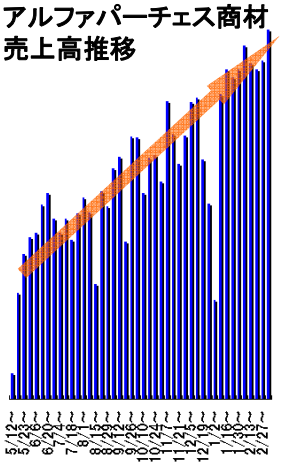




Copyright(c) 2012 ASKUL Corporation. All rights reserved.

MRO商材の売上は着実に拡大

アルファパーチェス商材
売上高推移



「アスクルカタログ2012春･夏号」



カタログ特集ページによる販促により
MRO商材のさらなる売上拡大を目指す

28

オフィス用品のWeb専用商材も拡大中







「アスクルカタログ2012春･夏号」

カタログからWebへ誘導（約470ヶ所）

29

Copyright(c) 2012 ASKUL Corporation. All rights reserved.

アスクルインターネットショップの進化

アスクル　インターネットショップ

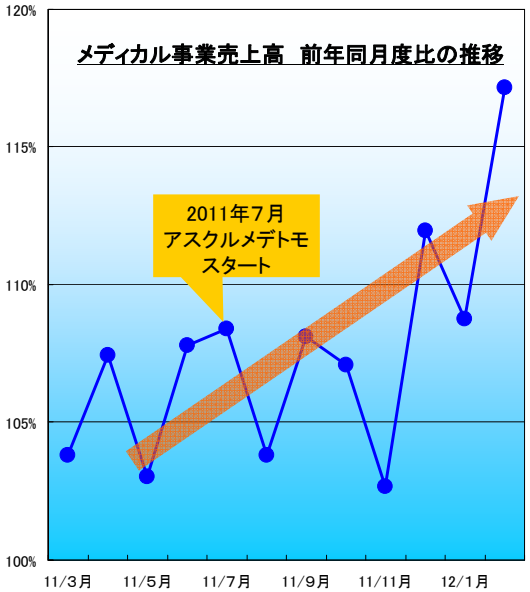


- 商材拡大に合わせた改善
  ①レスポンススピードの大幅アップ②検索機能改善による利便性向上
- 上記以外にも様々なサービス進化

2012年５月にリニューアルオープン予定

30

Webビジネス強化によるメディカル事業躍進



- Webによる商材数の拡大（期初：約5,000SKU ⇒ 直近：約9,000SKU）と医療用品購買Webサイト「メデトモ」の相乗効果により2桁成長回帰
- 事業開始８年、医療用品通販売上No.1*として新たな成長ステージへ

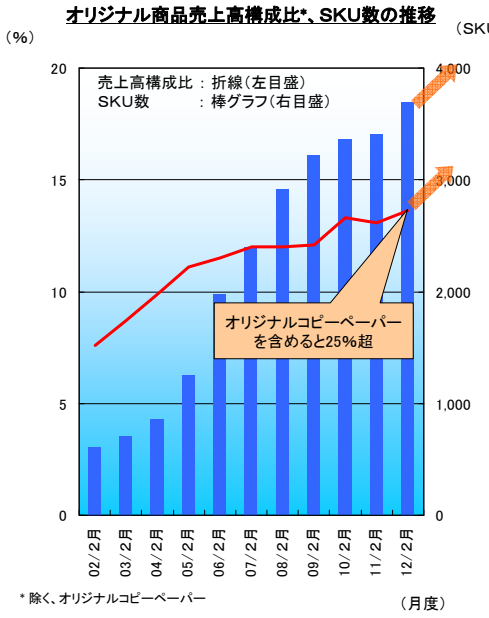
ASKUL ＋ MEDeTOMO
明日の医療とともに　アスクル メデトモ

*医療用品通販売上No.1は医科向け、当社調べ

31

Copyright(c) 2012 ASKUL Corporation. All rights reserved.

オリジナル商品の拡充による差別化推進



- 20周年カタログでオリジナル商品の100%環境対応を達成
- サプライヤとの強い繋がりを活かし、MRO商材も含めて収益性の高いオリジナル商品のさらなる拡充に舵を切る
- 中期的にオリジナル商品売上高構成比20%を目指す

収益力強化を企図

32

お客様の声による商品開発



お客様と対話するコミュニティサイト誕生
お客様の声をダイレクトに商品開発に活かす

33

Copyright(c) 2012 ASKUL Corporation. All rights reserved.

流通プラットフォーム（調達・在庫・配送）の進化



PDCAサイクルは戦略から実践へ

流通機構改革
⇒非在庫翌日配送の実現、ECO-TURN配送等のエリア拡大
ラストワンマイルのサービス進化
⇒ドライバーによるOne to Oneサービスの実現（CSD*構想）

*CSDとは、Concierge Sales Driver（コンシェルジュ・セールス・ドライバー）の略

34

非在庫翌日配送サービスのスタート

サプライヤ（アズワン・トラスコ中山）連携のスタート
➢ 12/5期中に10万SKUを超えるMRO商材を翌日配送*

現在の
翌日配送サービス



12/5期中



*使用している商品画像はイメージを表しています。
連携するサプライヤ毎に、一部対象外のエリア・商品があります。

35

Copyright(c) 2012 ASKUL Corporation. All rights reserved.

ラストワンマイルのサービス進化

ASKUL

- 配送員からコンシェルジュ･ドライバーへ ⇒ 1250人の研修を完了
- ドライバーダイレクトによりコールセンター等のコスト削減にも寄与



エージェントへの戦略と知見の共有

ASKUL

エージェント戦略会議

■主な目的
　営業戦略の大方針を共有
■会議参加エージェント
　304社、401名
■開催回数
　7回

カタログ勉強会

■主な目的
　カタログ掲載商品の知識を共有
■会議参加エージェント
　212社、313名
■開催回数
　6回

MRO商材勉強会

■主な目的
　MRO商材に関する知識を共有
■会議参加エージェント
　166社、281名
■開催回数
　9回



エージェントからはお客様ニーズをフィードバック
営業力･ソリューション力の強化を企図

37

Copyright(c) 2012 ASKUL Corporation. All rights reserved.

家具ショールームのオープン

ASKUL

ASKUL オフィスづくりスタジオ



豊洲本社内に開設





- お客様の「実物を見たい」というニーズに対応
- お客様接点を強化するためにエージェントが活用
- 独自のコーディネート力で大型物件受注を目指す

38

Ⅰ　現在のステージ

Ⅱ　第３四半期実績

Ⅲ　第２成長期の実践

Ⅳ　トピックス

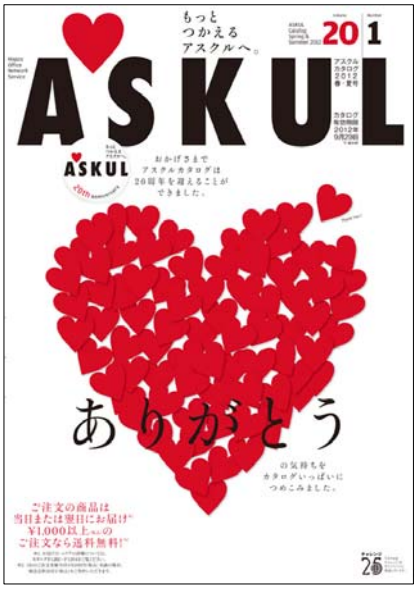
39

Copyright(c) 2012 ASKUL Corporation. All rights reserved.

新カタログ施策

40

新カタログ発刊～コンセプト～



「アスクルカタログ2012春・夏号」
2012年2月発刊

20周年カタログ

サプライヤと共同で
様々な販促を実現

- **競争力**：期間限定価格の実現
- **独自性**：アスクル独自の商品提供
- **環境**：独自の環境対策を継続的に推進

41

Copyright(c) 2012 ASKUL Corporation. All rights reserved.

新カタログ発刊～競争力～

ASKUL



競争力

サプライヤと共同で期間限定価格を実現

42

新カタログ発刊～競争力～

ASKUL



競争力

43

Copyright(c) 2012 ASKUL Corporation. All rights reserved.

新カタログ発刊～独自性～

ASKUL



独自性

サプライヤと共同で特別な商品を供給

44

新カタログ発刊～独自性～

ASKUL



独自性

45

Copyright(c) 2012 ASKUL Corporation. All rights reserved.

新カタログ発刊～環境～



環境

独自の環境対策を継続的に推進

46

新カタログ発刊～環境～



環境

47

Copyright(c) 2012 ASKUL Corporation. All rights reserved.

間接材一括購買サービス（中堅・大企業向け汎用モデル）

SOLOEL ARENA

48

いよいよバージョンアップがスタート



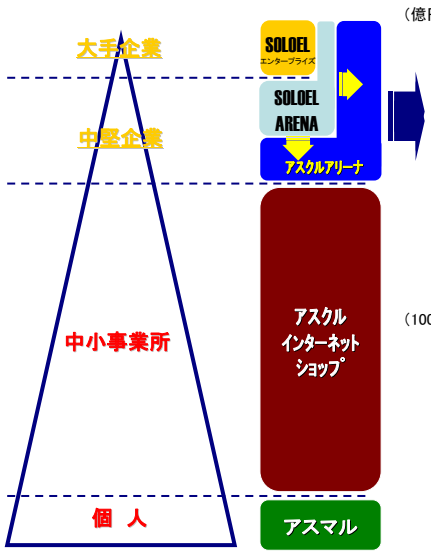
- ３月１日、アスクルアリーナからのバージョンアップ開始
- ３月15日現在、約1000社のお客様の手続き完了
- ８月末までに、2万社超の全てのお客様の完了を目指す

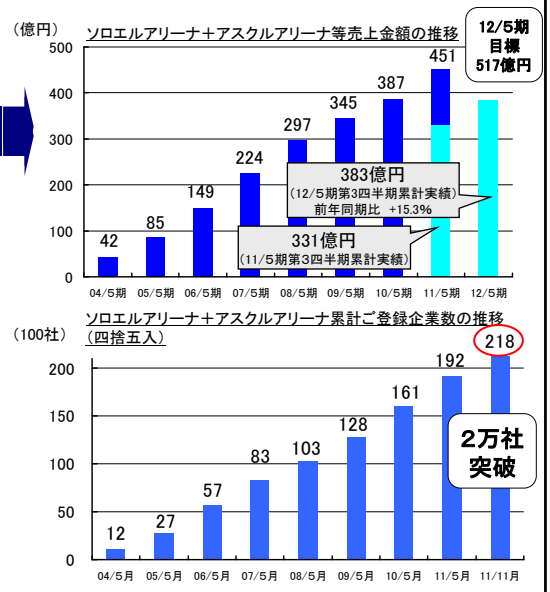
専用商材拡大との相乗効果を企図

49

Copyright(c) 2012 ASKUL Corporation. All rights reserved.

SOLOEL ARENAは計画を上回る進捗





50

付　録

51

Copyright(c) 2012 ASKUL Corporation. All rights reserved.

《付録》

① インターネット売上高比率

	12/5期 第3四半期 (3ヶ月累計)	前期差	11/5期 第3四半期 (3ヶ月累計)
インターネット経由	68.3%	+4.5ポイント	63.8%
上記以外	31.7%	△4.5ポイント	36.2%

(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 2月度	前期差	11/5期 2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	13.6%	+0.2ポイント	13.4%

(注1) 各期2月度の単月実績を記載しております。
(注2) グリーン商品比率には、ナショナルブランドのアスクル限定販売商品を除いたオリジナル商品(分母)に占める当社環境視点に対応した商品(分子)の割合を記載しております。
(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掲載商品が含まれております。

52

《付録》

③設備投資

(単位:百万円)

科目名	12/5期 第3四半期(9ヶ月累計)		11/5期 第3四半期(9ヶ月累計)
	金額	前期比	金額
【設備投資額】	1,441	△18.0%	1,757
有形固定資産	554	+24.3%	446
無形固定資産	887	△32.3%	1,311
建設仮勘定(注2)	56	+1,382.1%	3
ソフトウエア仮勘定(注2)	509	+115.7%	236

(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3四半期累計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 3.0億円
豊洲新本社関連 2.3億円

53

Copyright(c) 2012 ASKUL Corporation. All rights reserved.