平成 24 年９月 18 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･広報室本部
執行役員　本部長
玉井　継尋
TEL　03-4330-5130

「2013 年５月期 第１四半期連結業績概要」のお知らせ

「平成 25 年５月期 第 1 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「2013 年５月期 第１四半期連結業績概要」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

2013年5月期 第1四半期連結業績概要

増収増益・営業利益35%増を達成

～（仮称）YASKULは年内スタートに向け着々と準備中～

2012年9月18日

アスクル株式会社

（ご注意）
　本資料には、当社グループ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・予想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。
　「最大」「最安」「最速」「最高」「最強」等については、イメージ表現であり、その事実や実現を保証するものではございません。
　なお、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、「アスマル」「愛速客楽（上海）」「SOLOELエンタープライズ」を指します。「（仮称）YASKUL」とは、ヤフー株式会社との提携により新たにスタートする一般消費者向けのオンライン通信販売事業を指します。既存事業とは前述以外を指します。
　また、「BtoB」とは、企業(Business)と企業(Business)との間で行われる取引、「BtoC」とは、企業(Business)と一般消費者(Consumer)との間で行われる取引を指します。

Ⅰ　現在のステージ

Ⅱ　第1四半期実績

Ⅲ　施策の進捗状況

Ⅳ　トピックス

オフィス通販No.1※から
EコマースNo.1への
変革が本格化

※2011年度オフィス用品通販売上高　㈱矢野経済研究所調べ（2012年7月現在）

商材の拡大

間接材すべて

オフィス用品全般

事務用品



理化学用品



作業用品



医療用品



オフィス用品



事務用品

オフィス通販の枠組みを超えて成長

商材の拡大





理化学用品

間接材すべて

作業用品

オ

品

ス

品

事務用品



事務用品

Webショップの取扱商材数

29万アイテム超へ

（2012年9月現在）

カタログの約10倍の品揃え

オフィス通販の枠組みを超えて成長

ASKUL

最大の品揃え
最安の価格
最速の物流システム
最高の顧客サポート

×

YAHOO! JAPAN

最強の集客
最高の決済

集客 → 品揃え → 価格 → 決済 → 物流 → 顧客サポート

＝日本No.1

の新たなスマートコマースの誕生

ASKUL

最大の品揃え

YAHOO! JAPAN

最強の集客

（仮称）YASKUL

年内スタート

に向け着々と準備中

日本NO.1

の新たなスマートコマースの誕生

当第一四半期で
成長基盤の底固め完了
いよいよ飛躍へ

Ⅰ　現在のステージ

Ⅱ　第1四半期実績

Ⅲ　施策の進捗状況

Ⅳ　トピックス

第１四半期連結業績の概要

	12/5期		13/5期					
	第１四半期		第１四半期					第２四半期累計期間計画
	金　額	売上比率	金　額	売上比率	前年同期比	前年同期差	上期進捗率	
	百万円	%	百万円	%	%	百万円	%	百万円
売上高	49,773	100	53,130	100	＋ 6.7	＋3,357	47.9	111,000
売上総利益	11,111	22.3	11,863	22.3	＋ 6.8	＋752	46.7	25,400
販売費および一般管理費	9,795	19.7	10,082	19.0	＋ 2.9	＋287	45.4	22,200
営業利益	1,315	2.6	1,780	3.4	＋ 35.4	＋465	55.6	3,200
経常利益	1,299	2.6	1,739	3.3	＋ 33.8	＋439	54.3	3,200
税金等調整前当期純利益	1,817	3.7	1,728	3.3	△ 4.9	△88	59.6	2,900
当期純利益	857	1.7	915	1.7	＋ 6.8	＋58	65.4	1,400

災害損失戻入益
→5億円特別利益計上

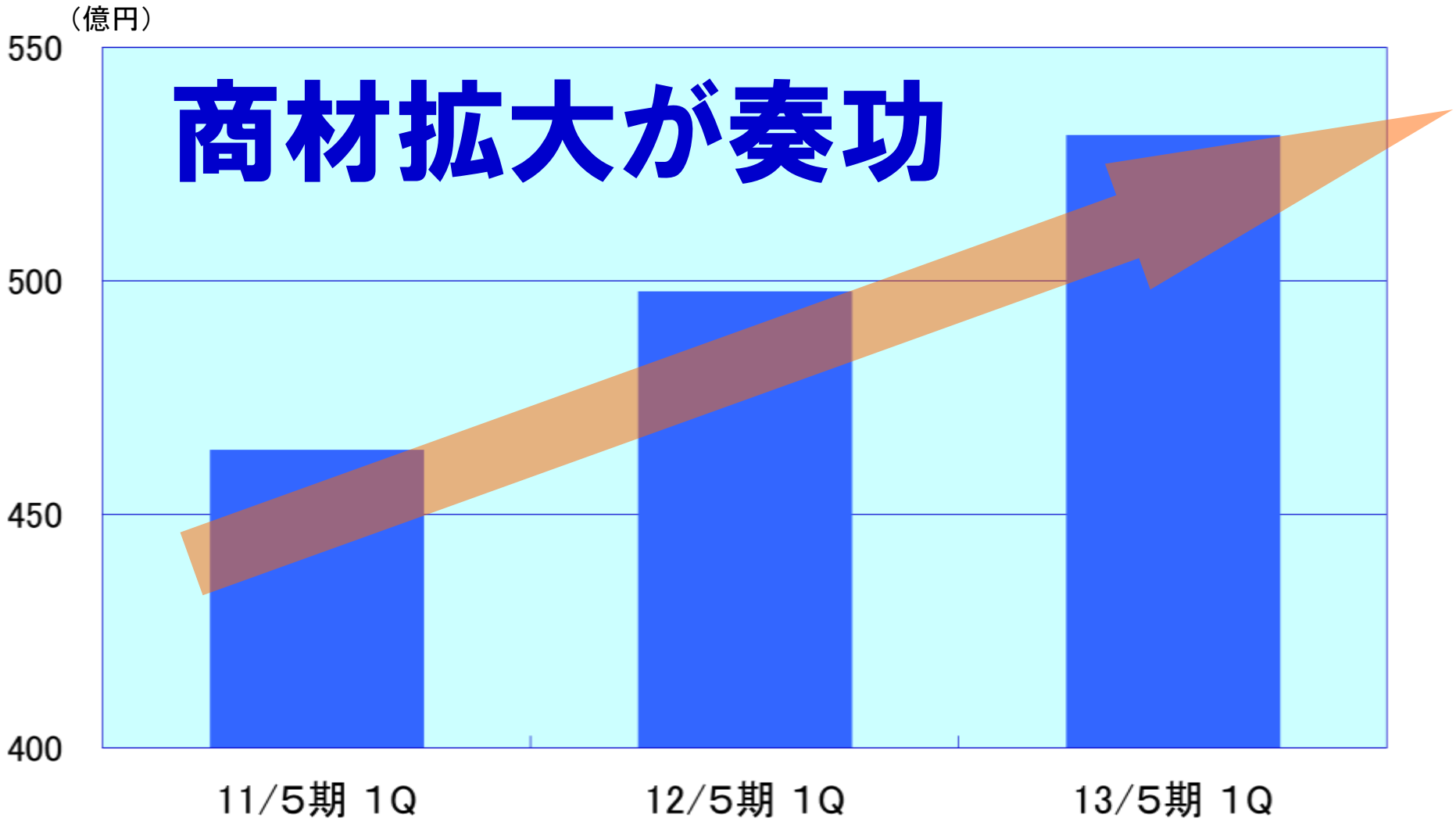
第１四半期連結業績のサマリー

ASKUL

４四半期連続で増収増益
営業利益は35％大幅増益

- 売上高は商材拡大の効果等により、前年同期比6.7%プラスの33億円増収、500億円を突破し過去最高を更新
- エージェント向けインセンティブの増加額（1.8億円＝売上割戻）を吸収し、売上総利益率は前年同期の水準を確保
  増収により売上総利益額は過去最高を更新
- さらに販管費は、新規事業の収益改善に加え、コスト削減活動により売上高販管費比率が前年同期比で0.7ポイント改善
  結果、営業利益は前年同期比35%プラスの大幅増益を達成
- 特別利益の計上がなくなるも、当期純利益は増益を確保

第1四半期売上高の推移



500億円を突破し、過去最高の売上高を更新

品目別売上高 単体

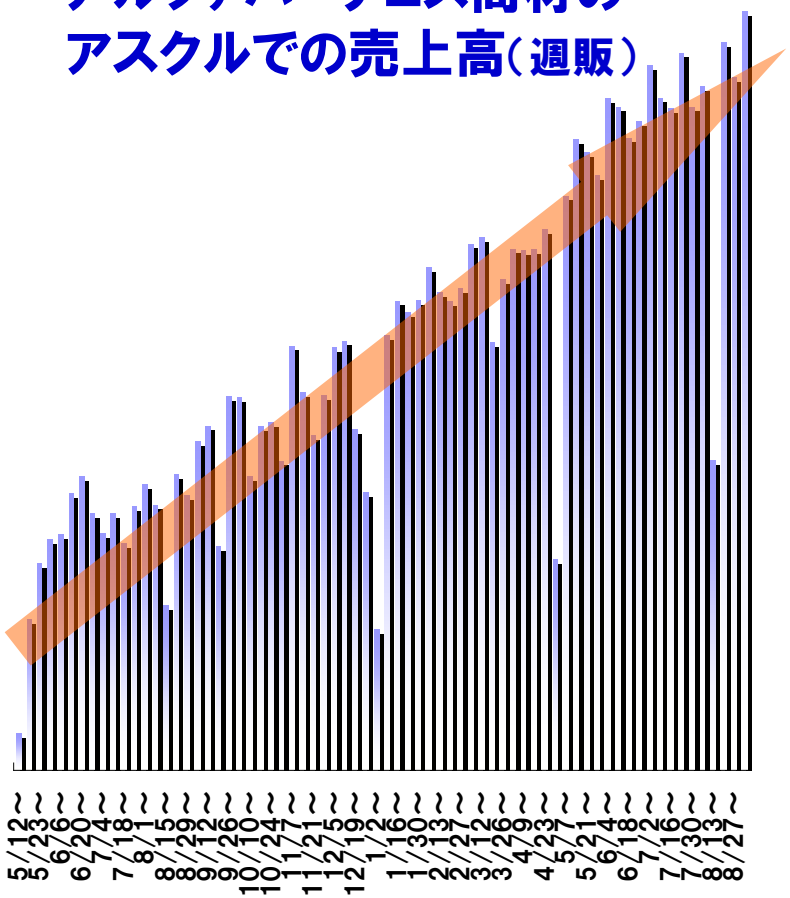
	12/5期第1四半期		13/5期第1四半期	
	金額 百万円	前年同期比 %	金額 百万円	前年同期比 %
OA・PC用品	18,841	△1.6	19,247	＋2.2
事務用品	10,456	＋1.7	11,254	＋7.6
オフィス生活用品	10,235	＋3.9	11,222	＋9.6
オフィス家具	3,824	＋7.1	4,102	＋7.3
その他	2,896	＋5.2	3,302	＋14.0
合　計	46,254	＋1.4	49,129	＋6.2

- 全てのカテゴリでプラス成長、前年同期比で伸長率加速
- 注力分野のMRO商材が含まれる「その他」「事務用品」のカテゴリの成長が顕著

※MRO：Maintenance, Repair and Operationの略。ここでは主に企業が現場で消費する間接材を指す。

MRO商材の売上は着実に拡大

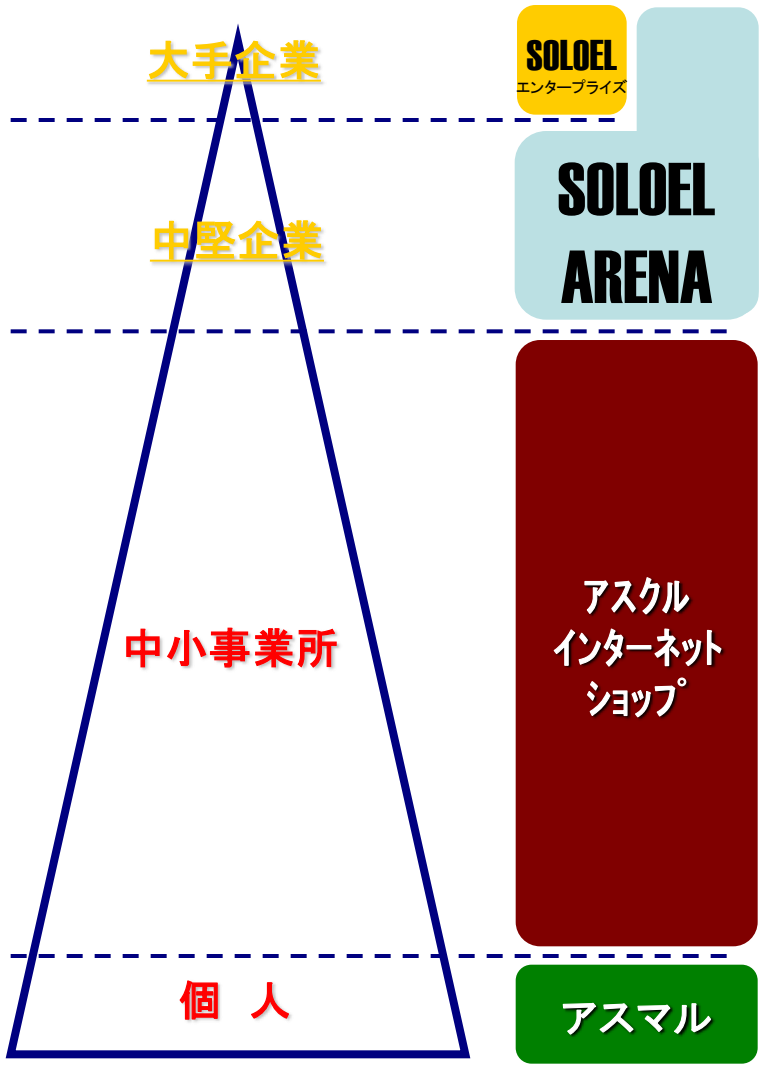
アルファパーチェス商材の
アスクルでの売上高（週販）

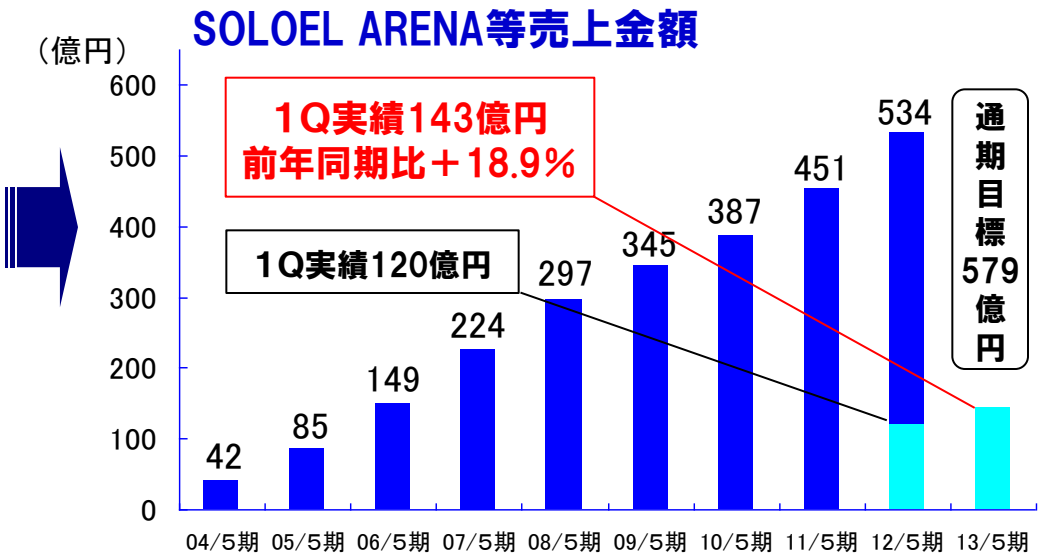


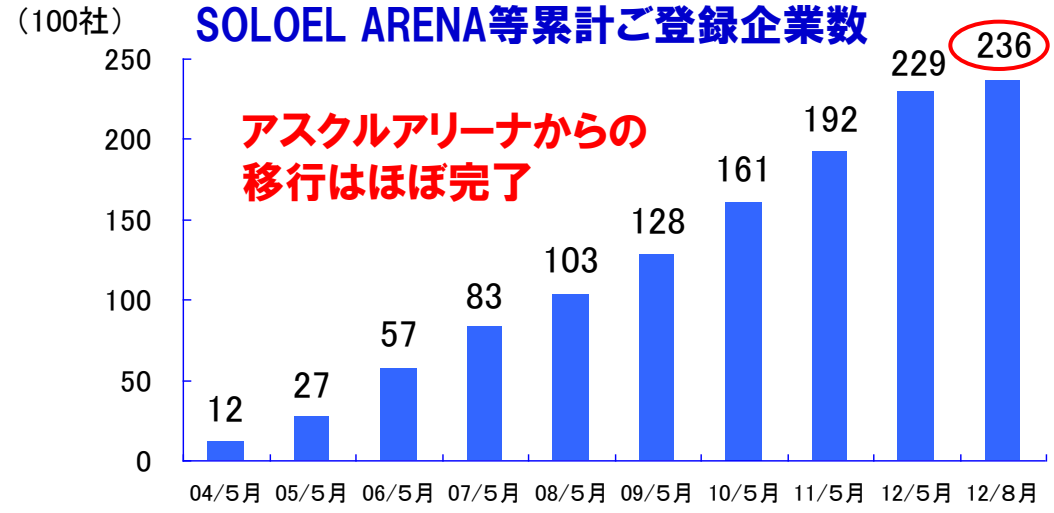


- アルファパーチェス商材は週販30百万円突破
- 今後はPB投入でMRO商材の販売を加速

SOLOEL ARENAは計画を上回る進捗

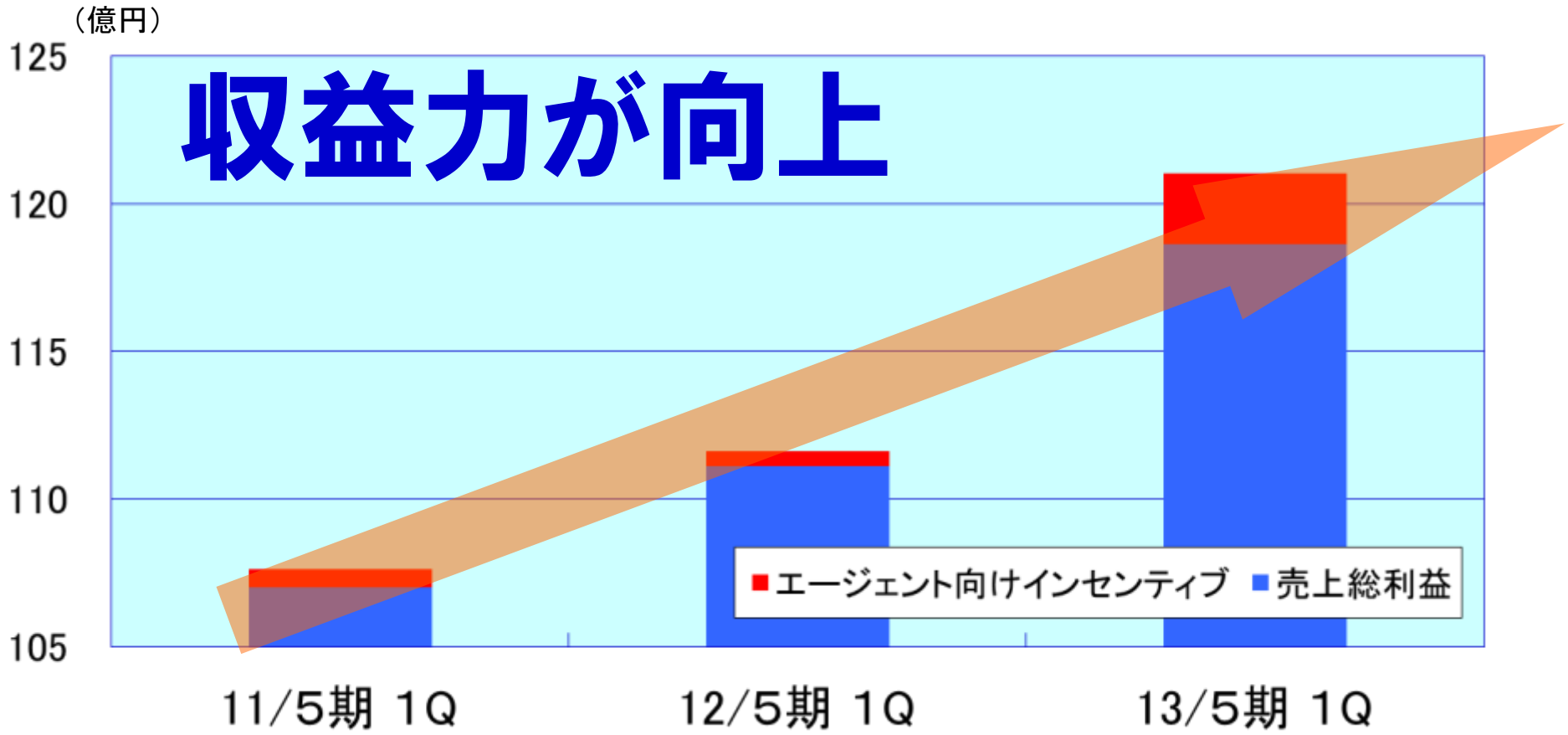






前年同期比＋18.9%の増収、通期目標＋8.4%を上回る

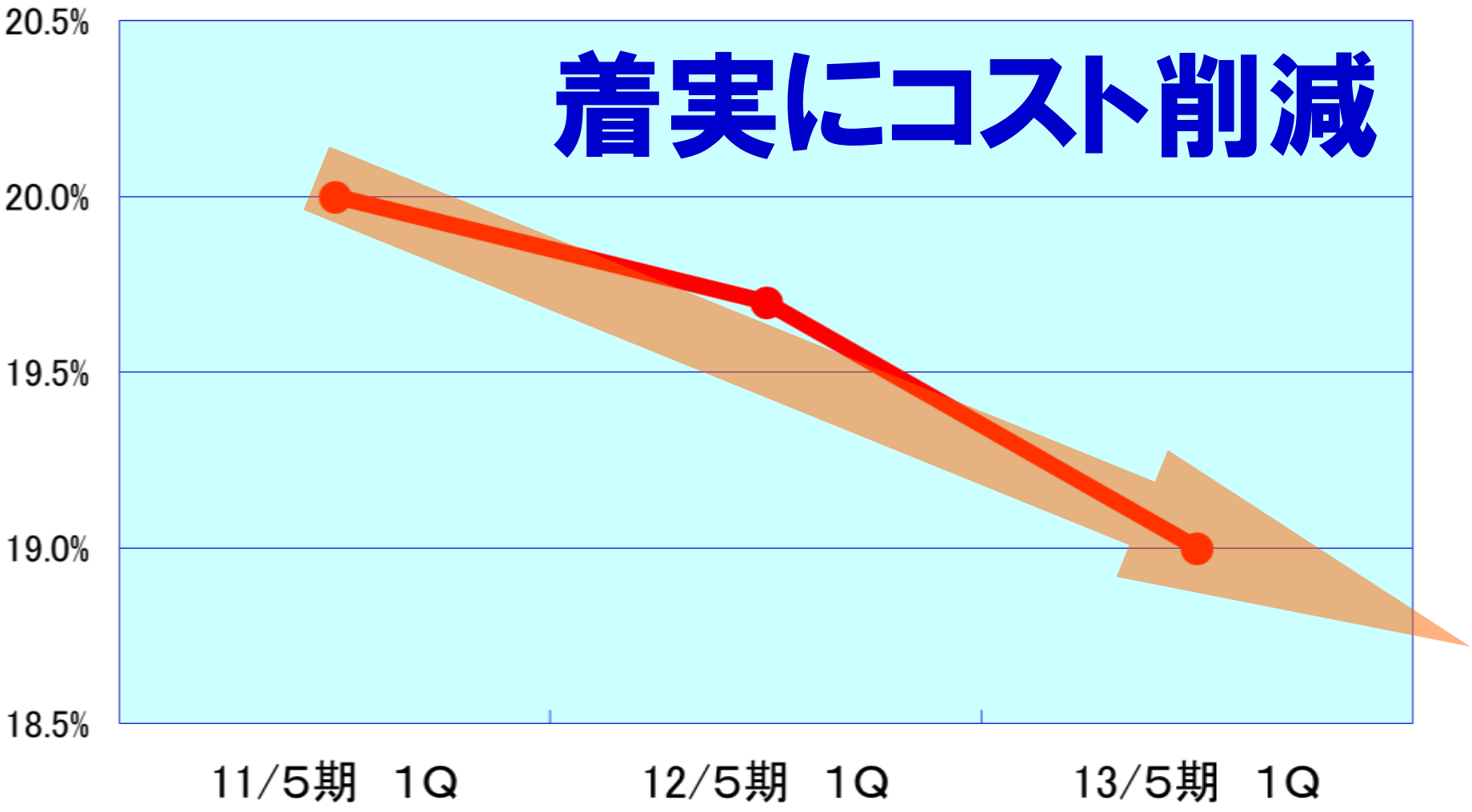
第1四半期売上総利益の推移



	11/5期 1Q	12/5期 1Q	13/5期 1Q
売上総利益率	23.1%	22.3%	22.3%
売上総利益率（エージェント向けインセンティブ除く）	23.2%	22.4%	22.7%

売上総利益額は過去最高、ベース利益率は回復

第1四半期売上高販管費比率の推移

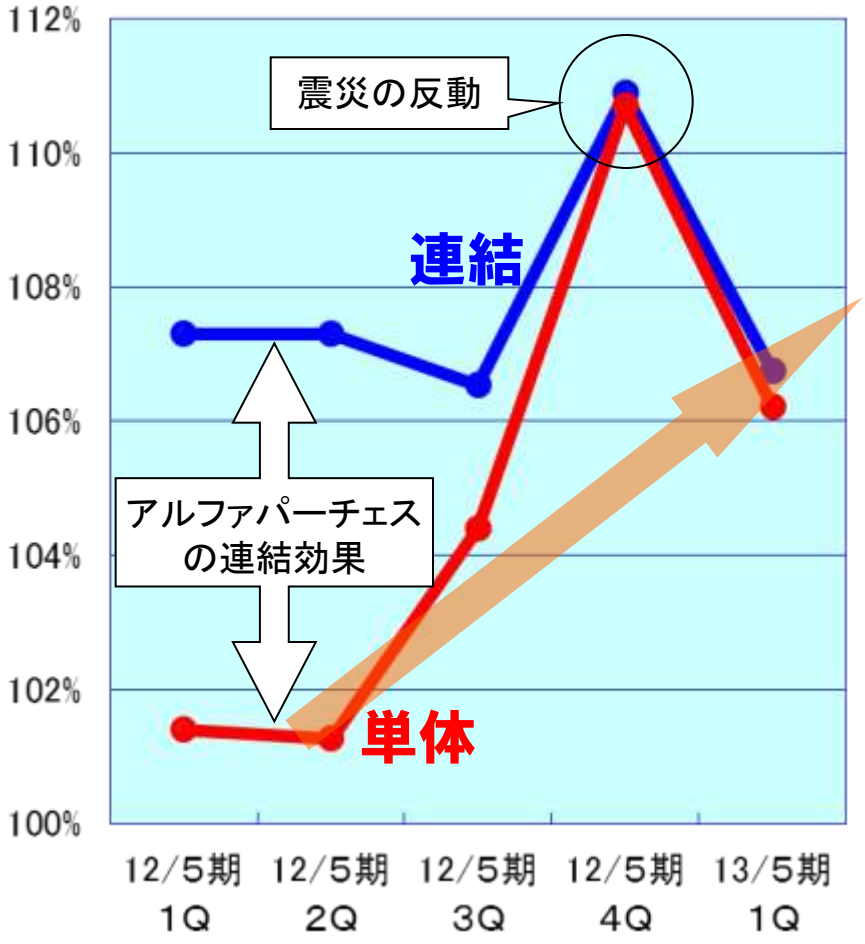


BPRの加速によりさらなる効率化をめざす

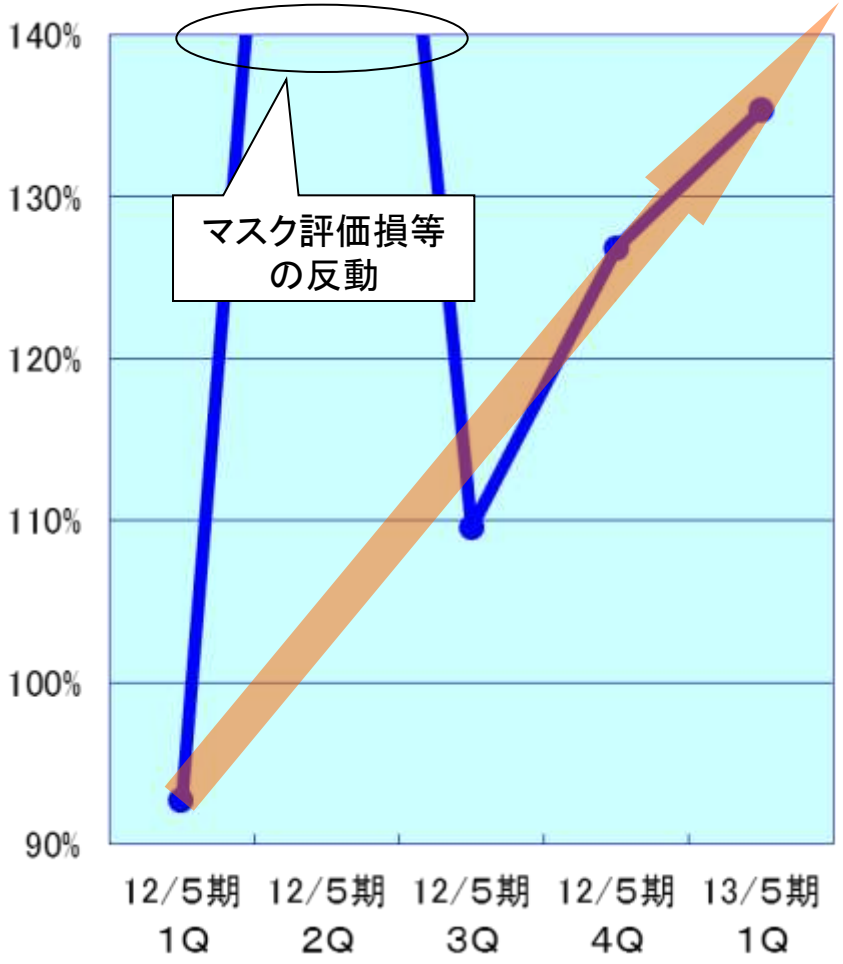
※BPR：Business Process Re-engineeringの略。業務内容や業務の流れ、組織構造を分析、最適化すること。

売上高・営業利益前年同期比の推移

売上高前年同期比（3ヶ月）

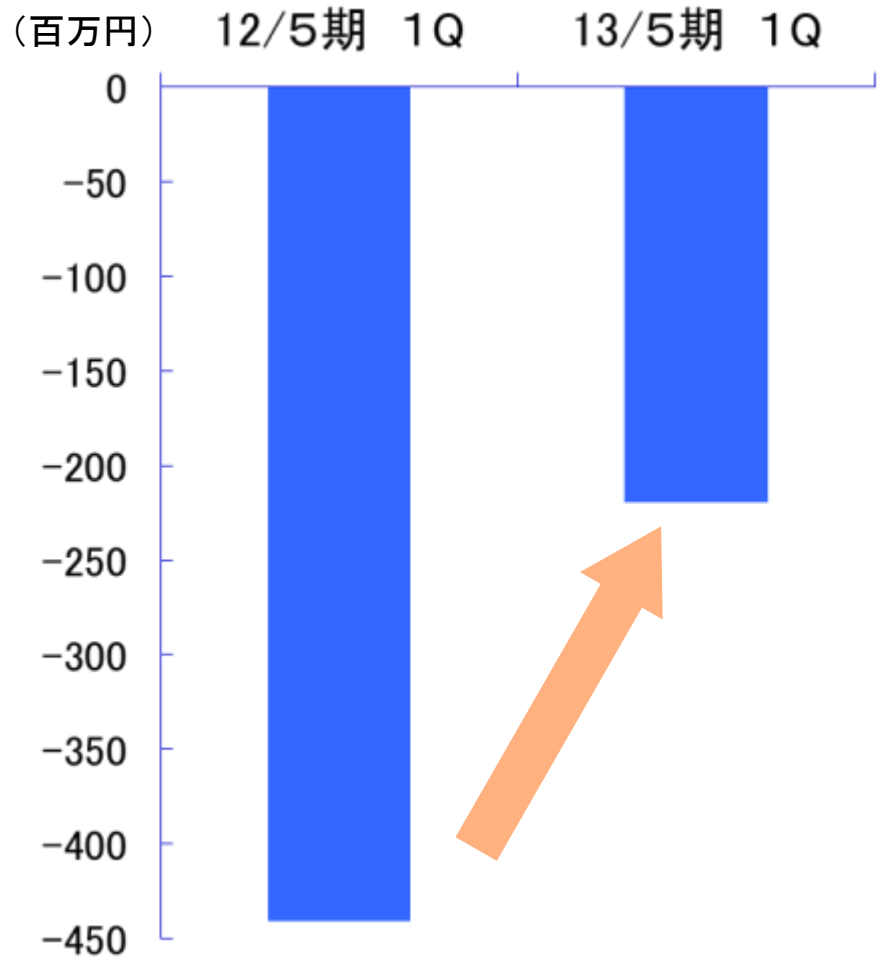


営業利益前年同期比（3ヶ月）



ベースの増収・増益率は拡大傾向

新規事業の営業損益の状況



アスマル

- これまで培ってきたノウハウ・知見とともに、2012年内を目処に（仮称）YASKULへの融合を視野

愛速客楽（上海）

- 抜本的な事業の再構築を検討

SOLOEL　エンタープライズ

- 共同購買の取り組みの深化により、13/5期中の単月黒字に目処
- 中立性確保による事業展開スピードの向上を目的に13/5期中の分社化を検討

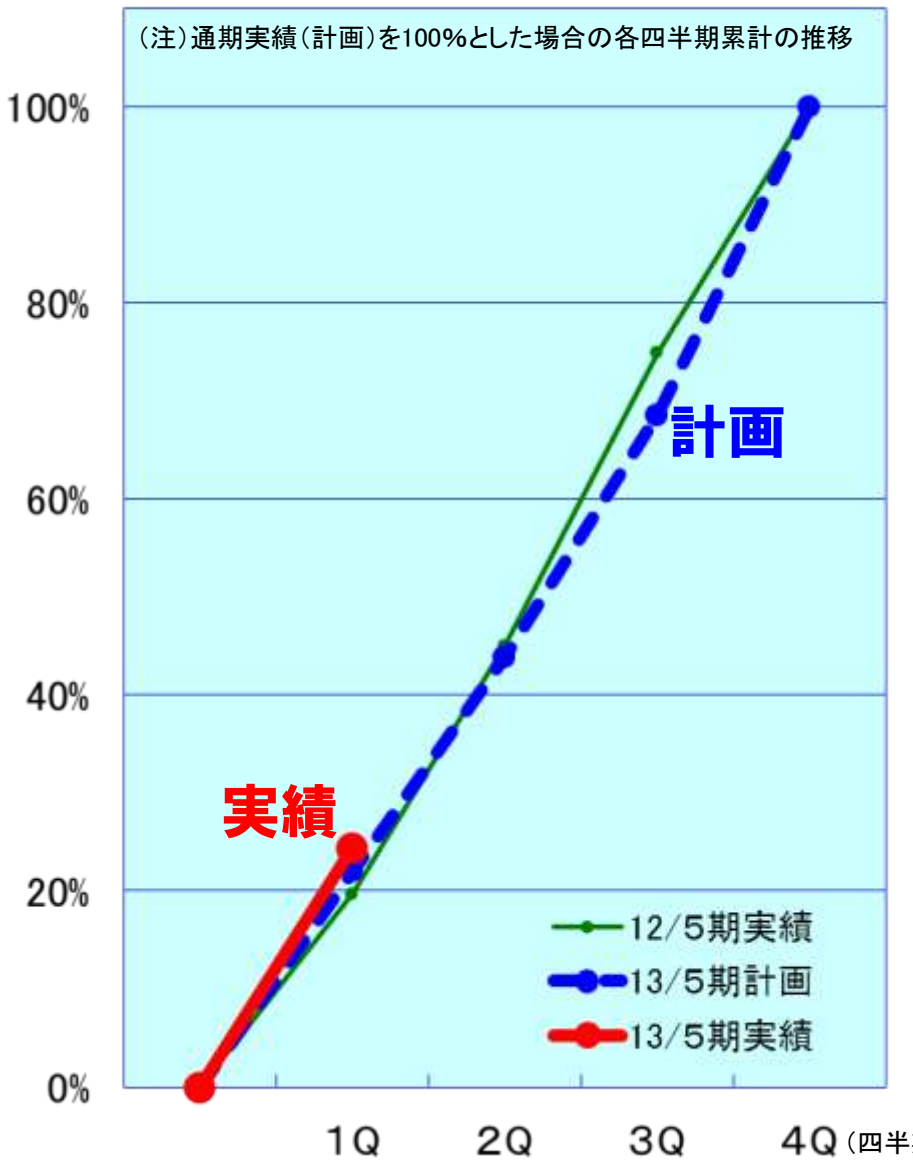
新規事業の営業損益は引き続き改善傾向

営業利益は着実な進捗

- 第1四半期は、計画を上回る
- 前年同期比においても高い進捗率

通期計画達成に向け堅調

営業利益の進捗比較



設備投資について

設備投資	3.0億円 （年間計画　274億円）
SOLOEL　ARENA	0.4億円
次世代Web開発	0.3億円
（仮称）YASKULサイト	0.3億円

（参考）減価・ソフトウエア償却費　　6億円（年間計画　34億円）

- 設備投資はほぼ計画通りの進捗
- 第2四半期から物流投資がスタート

13/5期 連結業績の見通し

	12/5期 通期実績		13/5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	212,932	100	239,000	100	＋ 12.2
売上総利益	47,490	22.3	56,000	23.4	＋ 17.9
販売費および一般管理費	40,873	19.2	48,700	20.4	＋ 19.1
営業利益	6,617	3.1	7,300	3.1	＋ 10.3
経常利益	6,504	3.1	7,200	3.0	＋ 10.7
当期純利益	2,301	1.1	4,300	1.8	＋ 86.8

通期計画は期初予想を据え置く

Ⅰ　現在のステージ

Ⅱ　第1四半期実績

Ⅲ　施策の進捗状況

Ⅳ　トピックス

商材の拡大





理化学用品

間接材すべて

作業用品

オ

品

ス

品

事務用品



事務用品

今期目標50万アイテムに向けて

工場系の商材約6万点を投入

累計35万アイテムへ

（2012年10月予定）

オフィス通販の枠組みを超えて成長

PB商品の開発



復興支援寄付企画スタート
Kodomo Art Project
/ 復興支援企画



SNS連動のPBシリーズをスタート
こんなのほしいな開発部



ＰＢ商品を紹介する小冊子を発刊！！







オリジナル・デザイン商品

2012/5期末		2年後目標
PB商品アイテム数		
3,602	⇒	5,000
PB商品売上構成比（オリジナル・コピーペーパーは除く）		
14%	⇒	20%



ディズニー×スウェーデンデザイナーのコラボも



©Disney

PB商品の売上拡大により収益性を向上

PB商品の開発



復興支援寄付企画スタート
Kodomo Art Project
/ 復興支援企画

SNS連動のPBシリーズをスタート
こんなのほしいな開発部



ＰＢ商品を
紹介する
小冊子を
発刊！！



2012年8月発刊の新カタログで

PB商品数は一気に10％増加の

3,970アイテムへ







オリジナル・デザイン商品

PB商品の売上拡大により収益性を向上

©Disney

作業用品オリジナルブランド 現場のチカラ 導入

ASKUL





作業用手袋、保護用品、ブルーシート、ロープ テープ、オリコン、台車など、合計100アイテム

- 価格の「ベーシック」品質の「プロ仕様」で展開
- 順調な滑り出し、続々と新たな商材を投入予定

地域拠点の設置～現地・現物・現場力の強化



地域ショールーム（仙台）での
エージェントによる家具営業

ASKUL office style

博多　2012年8月オープン

主力エージェントによる運営



ASKUL オフィスづくりスタジオ

仙台　2012年7月オープン

東京　2012年2月オープン



大阪　2012年6月オープン



アスクルによる直営

営業拠点＋ショールーム設置

- エリアエージェントとのリレーション強化
- エリア特性を生かしたマーケティングの実践
- ショールームを機軸とした物件家具事業の強化

地域に根ざした営業活動によりお客様基盤を拡大

（仮称）YASKULの導入準備状況

（仮称）YASKUL

以下の内容をステアリングコミッティーで検討・決定

- コンセプト（ミッション・理念）
- コア戦略
- マーケット戦略（お客様・商品）
- システム要件
- 集客方針、キャンペーンプラン
- ・・・

- サービス名称
- 中期計画
- サービスレベル
- サイトイメージ
- 配送サービス
- ・・・

- （仮称）YASKULは年内スタートに向け着々と準備中
- 今期売上高180億円・黒字スタートの目標に変更なし

Before



After ♥



詳細については近日公開予定

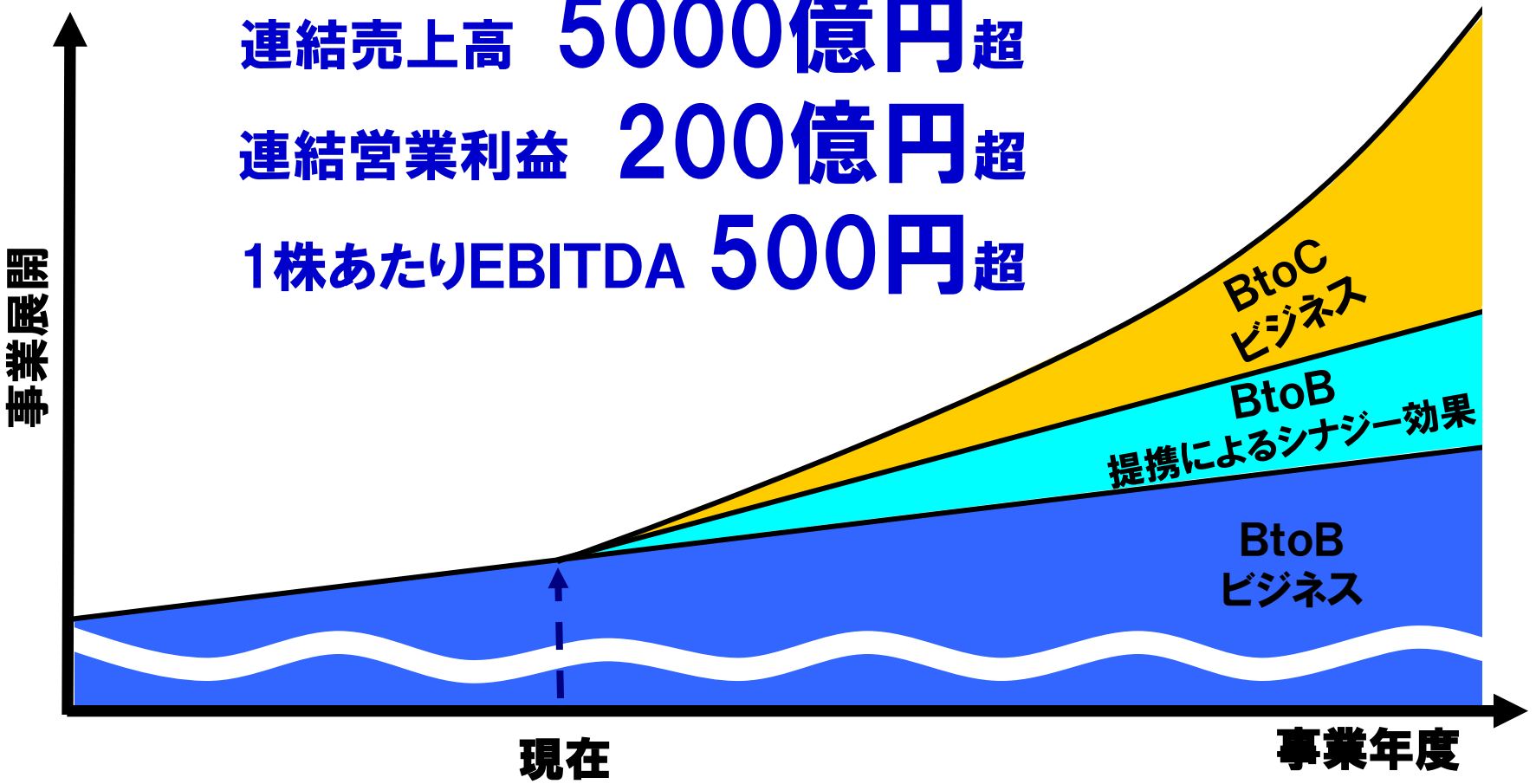
BtoB事業の安定成長＋提携効果

17/5期のターゲット

連結売上高　5000億円超

連結営業利益　200億円超

1株あたりEBITDA 500円超



Ⅰ　現在のステージ

Ⅱ　第1四半期実績

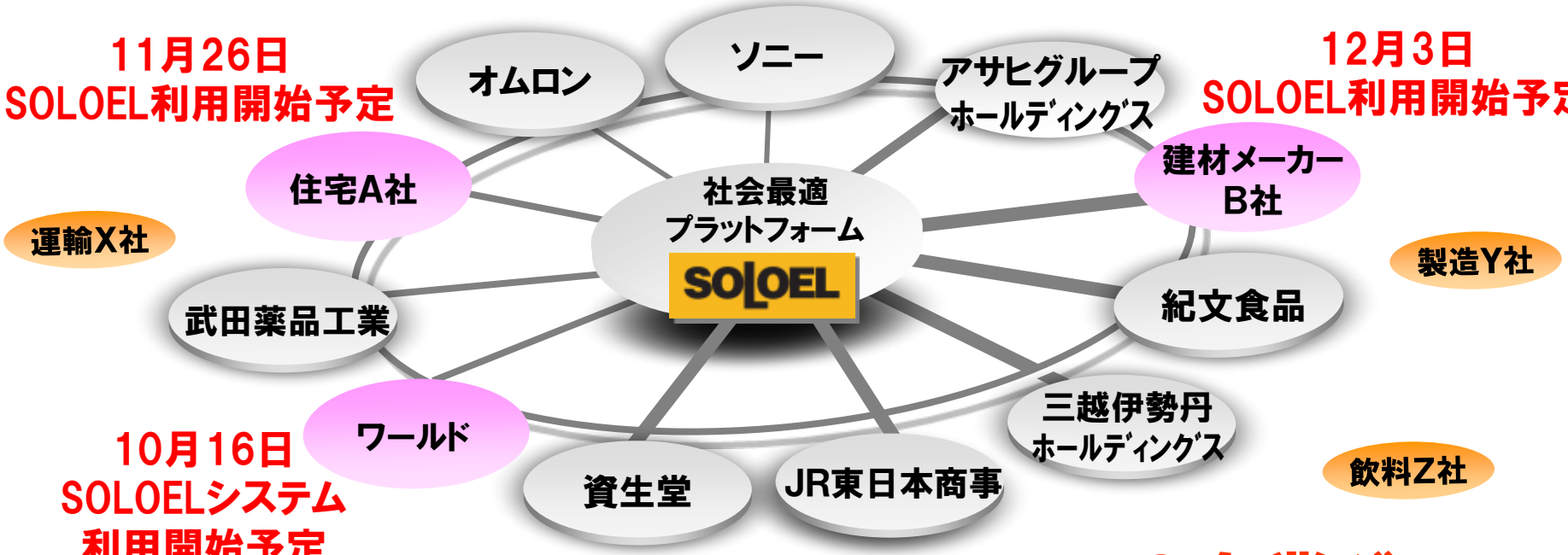
Ⅲ　施策の進捗状況

Ⅳ　トピックス

SOLOELエンタープライズ 「共創」社会構築へ

ASKUL

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
255社
＊ 住宅A社様／建材メーカーB社様を除く

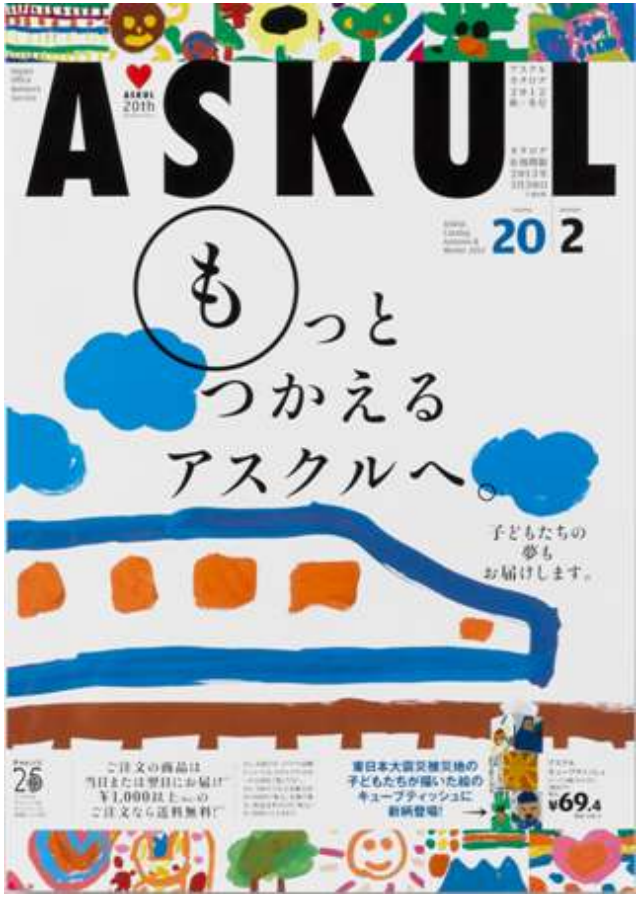
共有
システム/取組みノウハウの共有

共創
標準化/共同化

共生
社会最適

共同購買の取り組みに超大企業の関心が高まる

新カタログ発刊





「アスクルカタログ　2012　秋・冬号」表紙・巻頭見開き　2012年８月発刊

オフィスの枠組みを越えて、建設、工場、研究所等の
全ての仕事場のお客様にリーチし、売上拡大を狙う

新カタログ発刊～ポスター広告～

















●掲出場所：期間

① JR東日本　恵比寿駅　：9/2～9/8
② JR東日本　秋葉原駅　：9/3～9/9
③ 東京メトロ　有楽町駅　：9/3～9/9
④ 東京メトロ　池袋駅　：9/3～9/9
⑤ JR東日本　新橋駅　：9/10～9/16
⑥ 東急（田園都市線）　：9/10～9/16

定番商品の価格優位性からMRO等の商材拡大に至るまで認知度向上を企図

新カタログ発刊～競争力～



競争力

定番商品の価格優位性をさらに強化

新カタログ発刊～独自性～



独自性

お客様の声を生かした商品を多数導入

新カタログ発刊～社会性～

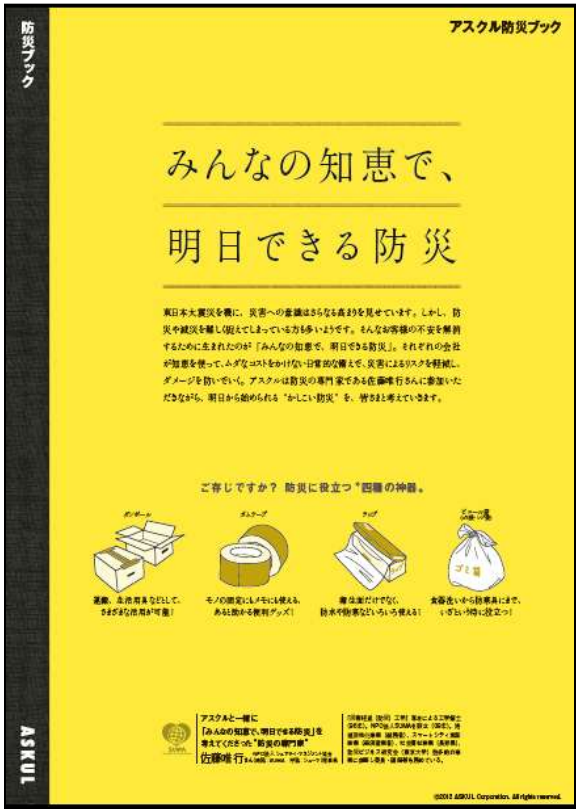


社会性

一過性ではない継続的な仕組みを構築

オリジナルの防災ブック制作

“防災の専門家”の監修のもと
身近なアイテムで出来る備えを提案





防災用品売上は品揃え拡充により堅調に推移

サプライヤの東邦金属工業株式会社と協力し 環境に配慮したエアダスターを商品化 オフィスへの販売体制をいち早く構築

商品の特徴

・環境配慮（地球温暖化係数6）
・難燃性（燃焼速度ゼロ）
・噴射力（10秒あたり20g）

⇒3拍子揃ったエアダスター

ASKUL 限定販売

▼受賞商品





【主催】日刊工業新聞社

価格も含め環境意識の高いお客様ニーズに対応

付　録

《付録》

① インターネット売上高比率

	13/5期 第1四半期	前期差	12/5期 第1四半期
インターネット経由	69.6%	＋2.3%ポイント	67.3%
上　記　以　外	30.4%	△2.3%ポイント	32.7%

（注1） 売上高比率は、受注ベースで記載しております。

② オリジナル商品

（単位：アイテム）

	13/5期 8月度	前期差	12/5期 8月度
オリジナル商品数	3,602	＋258	3,344
売上高構成比	14.3%	＋1.0%ポイント	13.3%

（注1） 各期8月度の単月実績を記載しております。

（注2） 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3） 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。

③ 設備投資

（単位：百万円）

科目名	13/5期 第1四半期		12/5期 第1四半期
	金　額	前期比	金　額
【　設　備　投　資　額　】	392	△0.4%	393
有　形　固　定　資　産	119	△22.1%	152
無　形　固　定　資　産	272	＋13.3%	240

建設仮勘定（注２）	6	△23.0%	8
ソフトウエア仮勘定（注2）	167	△16.3%	199

（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） 2013年5月期第1四半期における主な設備投資は以下の通りであります。

SOLOEL ARENA	0.4億円
次世代Web開発	0.3億円
（仮称）YASKULサイト	0.3億円