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

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、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。

1

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

Ⅰ　東日本大震災総括

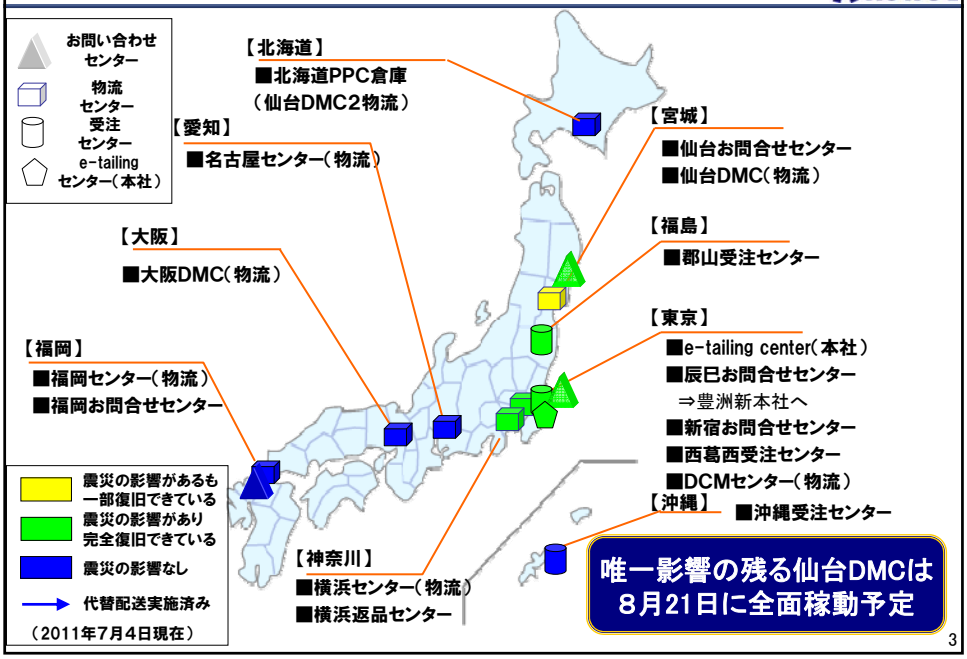
Ⅱ　11年5月期実績

Ⅲ　中期戦略骨子

Ⅳ　12年5月期計画

2

被災施設の復旧は仙台DMCを残すのみ



3

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

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動できず	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⇒全面稼動予定
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動できず	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
辰巳お問い合わせセンター	全お問い合わせの約50%（210ブース）	地震による辰巳本社の設備被災により社屋内に入れず	3月16日⇒他拠点に分散し、40%程度のブースにて再開 3月28日⇒他拠点にて機能は完全復旧 9月中旬⇒新本社（豊洲）に移転予定
e-tailing センター	本社機能	地震による辰巳本社の設備被災により社屋内に入れず	3月11日⇒各拠点に機能を分散し復旧 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
江東区辰巳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

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

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　全面稼動予定（可能な限り前倒しを目指す）
　　全面稼動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

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】

① BCP 敷地条件／周辺環境	X	② BCP 建物	X	③ オフィスとしての機能
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

総合評価
個別評価
詳細評価

約60件の物件を評価し決定

【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

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

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

ASKUL

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

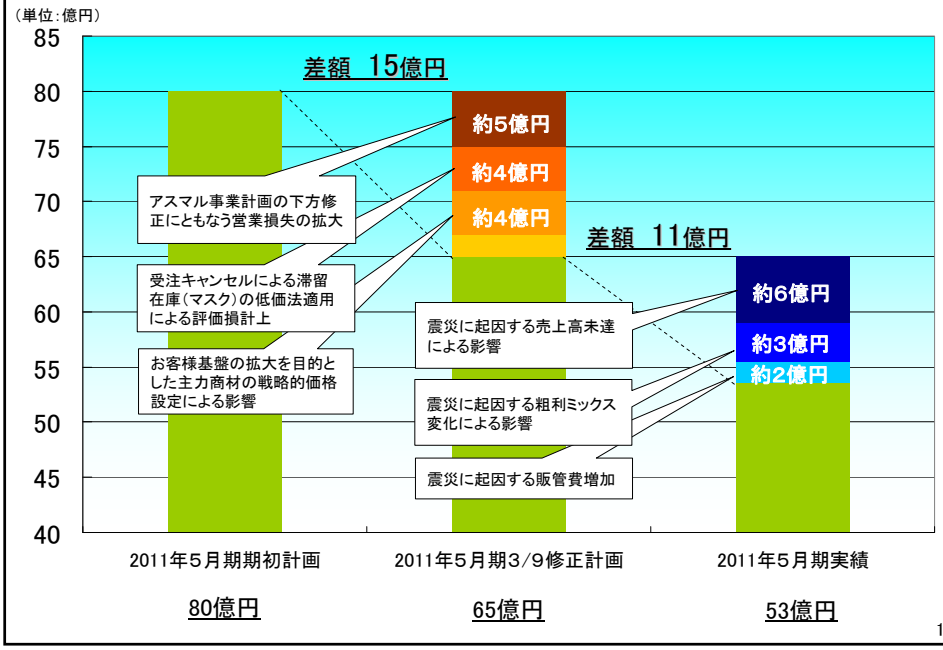
Copyright(c) 2011 ASKUL Corporation. All rights reserved.

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

11/5期 連結営業利益の増減要因

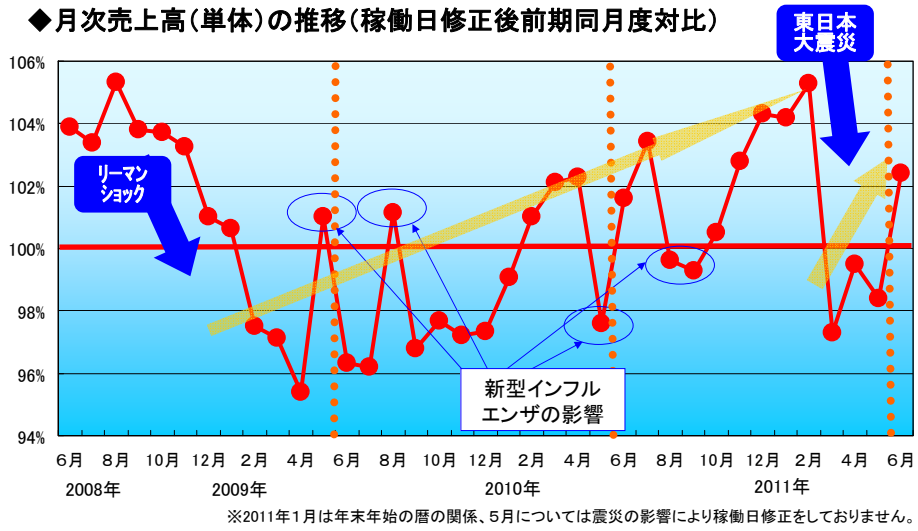


11

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

月次売上高の推移 単体

◆月次売上高（単体）の推移（稼働日修正後前期同月度対比）

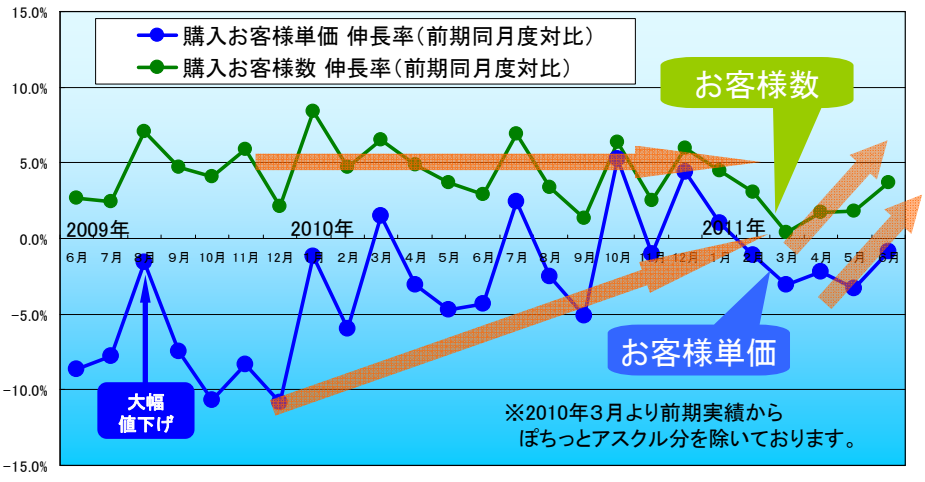


※2011年1月は年末年始の暦の関係、5月については震災の影響により稼働日修正をしておりません。

直近6月度は稼動日修正後の前期同月度対比が100%を越える

12

購入お客様数・単価伸長率の推移 単体



※2010年3月より前期実績から
ぽちっとアスクル分を除いております。

震災の影響を受けた購入お客様数伸長率・
購入お客様単価伸長率ともに回復傾向

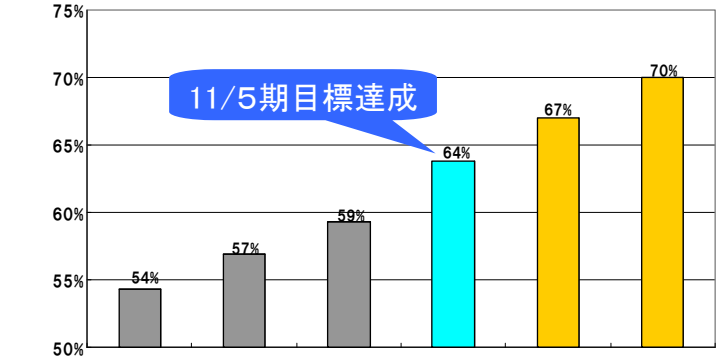
13

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

インターネット売上高比率目標

11/5期第3四半期開示資料改訂

ASKUL



	08/5期	09/5期	10/5期	11/5期	12/5期	13/5期
通期	54%	57%	59%	64%	67%	70%

全社で取り組んでいる
Webビジネスが順調に拡大。

ついに65%超えに

インターネット売上高比率
11/5月単月度実績　67.1%

**お客様ニーズへ即応しつつ
ローコストオペレーションの
更なる推進を目的として**

70%超えを目指す

14

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

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

新規事業の予実結果

（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
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

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

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

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

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

11/5期連結業績の主なポイント

ASKUL

2. 売上総利益率　22.7%

計画差 △1.6%ポイント　前期差 △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　△1.5%ポイント　前年同期差　△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　△1.7%ポイント　前年同期差　△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

ASKUL

3. 販管費　売上高販管費比率　19.9%

計画差 △12.7億円　△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　△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　△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　△約9億円

※計画差は、期初計画比

19

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

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

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

Ⅰ　東日本大震災関連

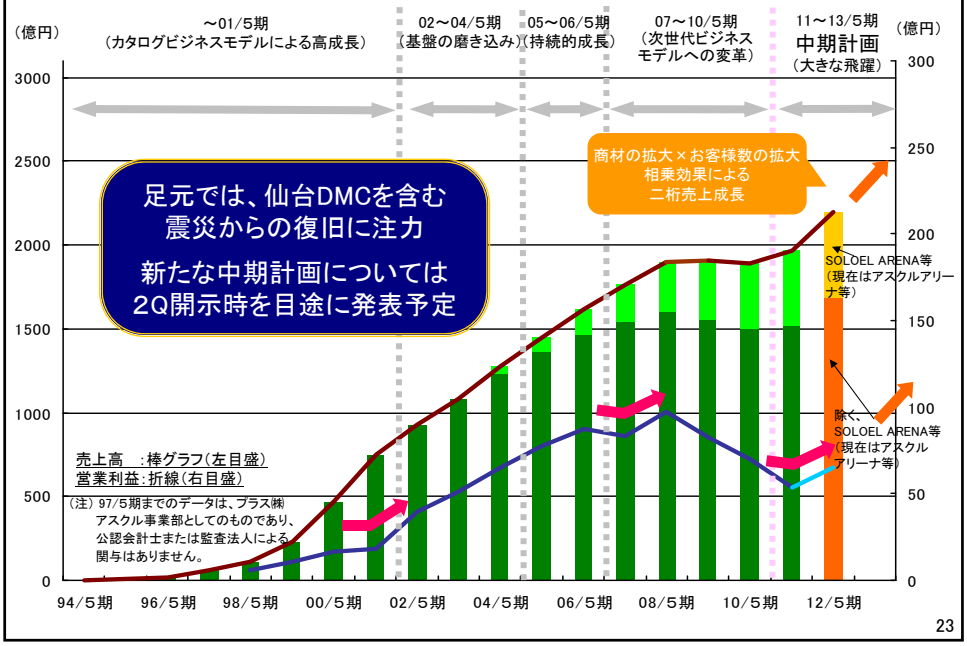
Ⅱ　11年5月期実績

Ⅲ　中期戦略骨子

Ⅳ　12年5月期計画

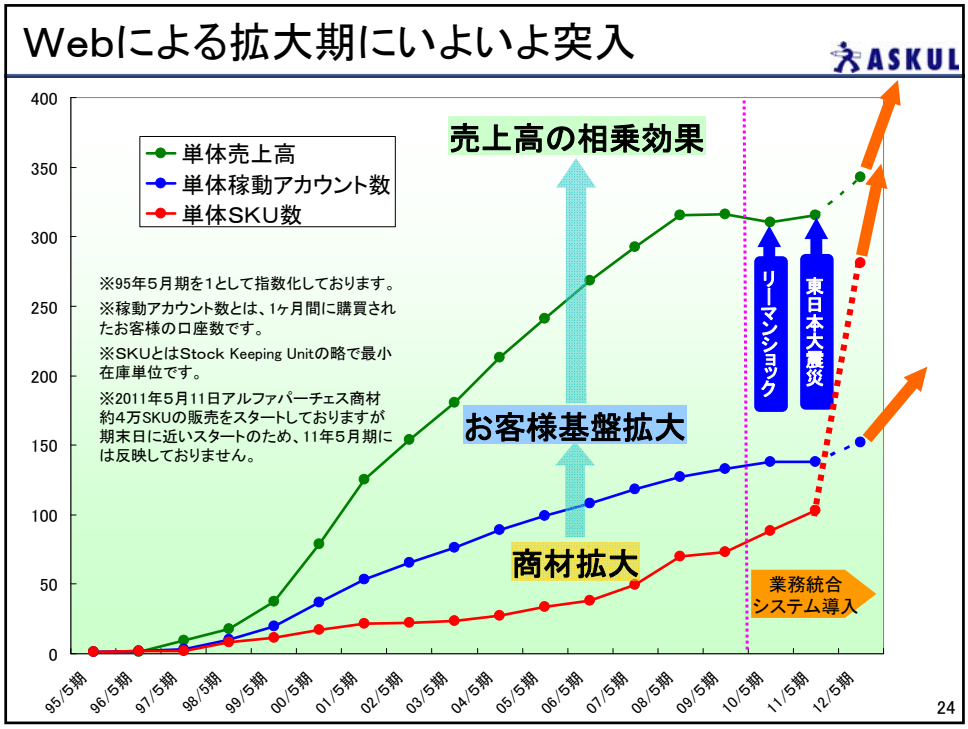
22

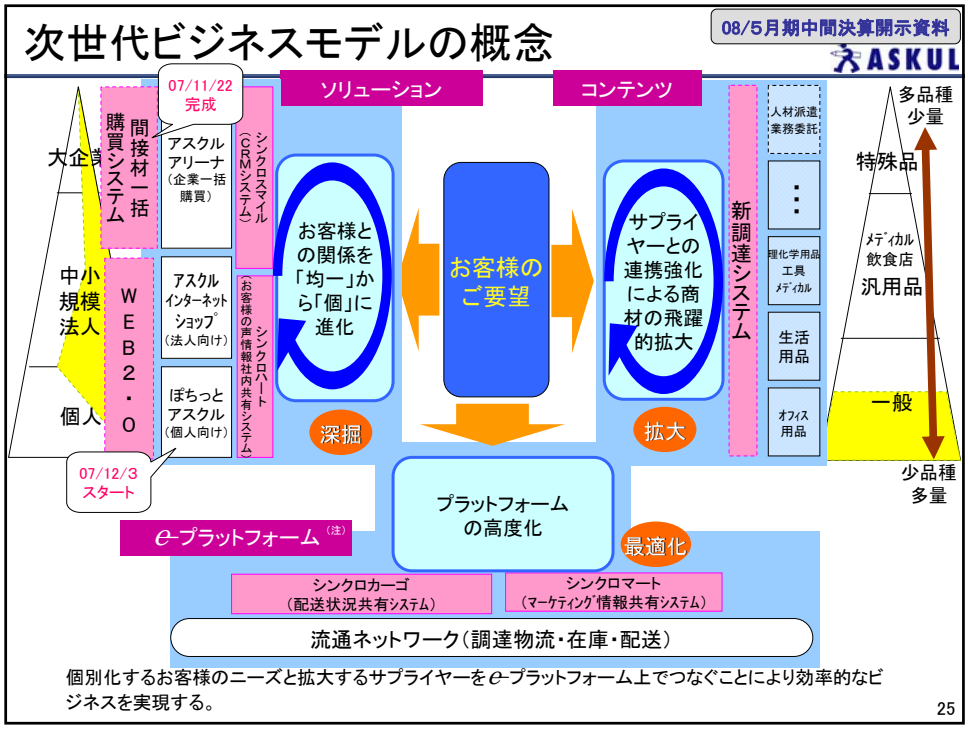
中期計画について



23

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





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

次世代ビジネスモデルの概念

08/5月期中間決算開示資料改訂

ASKUL

個別化するお客様のニーズと拡大するサプライヤーをe-プラットフォーム上でつなぐことにより効率的なビジネスを実現する。

26

アスクルの成長戦略

ASKUL

お客様軸の拡大

- 大企業並みのサービスを中小事業所へ展開し、お客様からの支持を拡大
- 価格競争力の向上と購買管理システム提供により大企業のお客様も拡大
- サプライヤとの繋がりを活かし個人のお客様も拡大

商品軸の拡大

- 文具販売からスタート
- 水・ティッシュペーパー・洗剤等オフィスで必要なあらゆるものを拡大
- 現在はアルファパーチェスの買収により工場・研究所等で必要な間接材を拡大
- 今後はサービス材への展開も視野

プラットフォームの高度化

個別化するお客様のニーズと拡大するサプライヤーをe-プラットフォーム上でつなぐことにより効率的なビジネスを実現.

27

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

短期重点施策 中期戦略に向かって

【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】（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

【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

【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

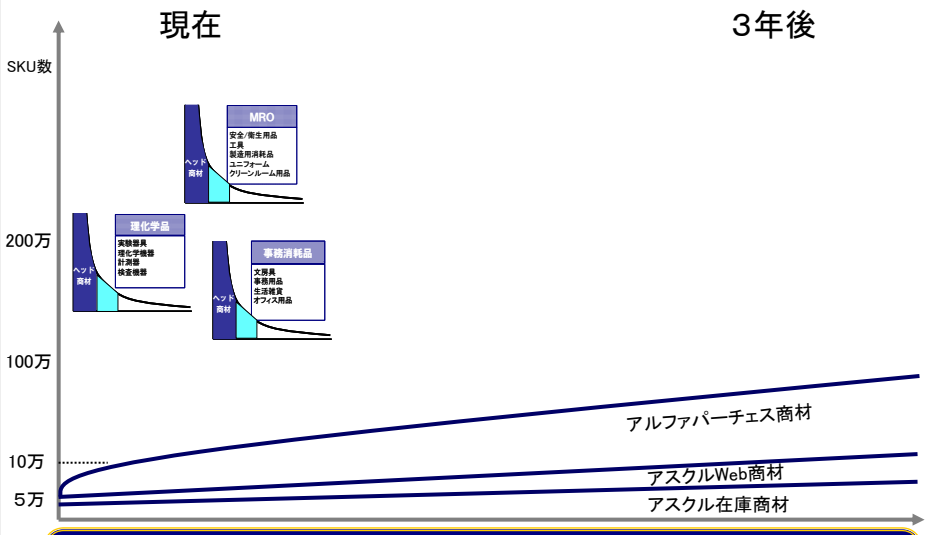
28

既存事業
Ⅰ．商材の圧倒的な拡大

29

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

商材の圧倒的な拡大　全てのお客様に



カテゴリー毎のヘッド商材について
中小事業所を含む全てのお客様へ提供

30

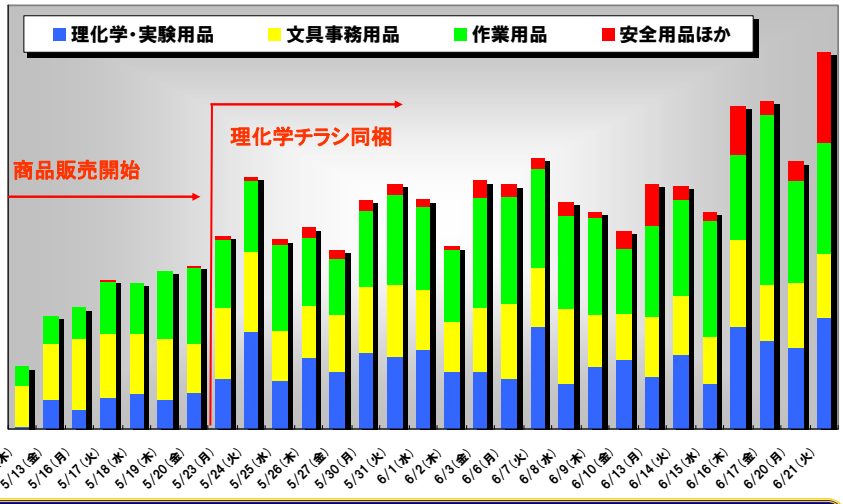
アルファパーチェス商材の販売がスタート

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

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

アルファパーチェス商材の売上推移



販売開始以降、順調に売上拡大
エージェントとの連携の強化により更に拡販

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

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

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

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

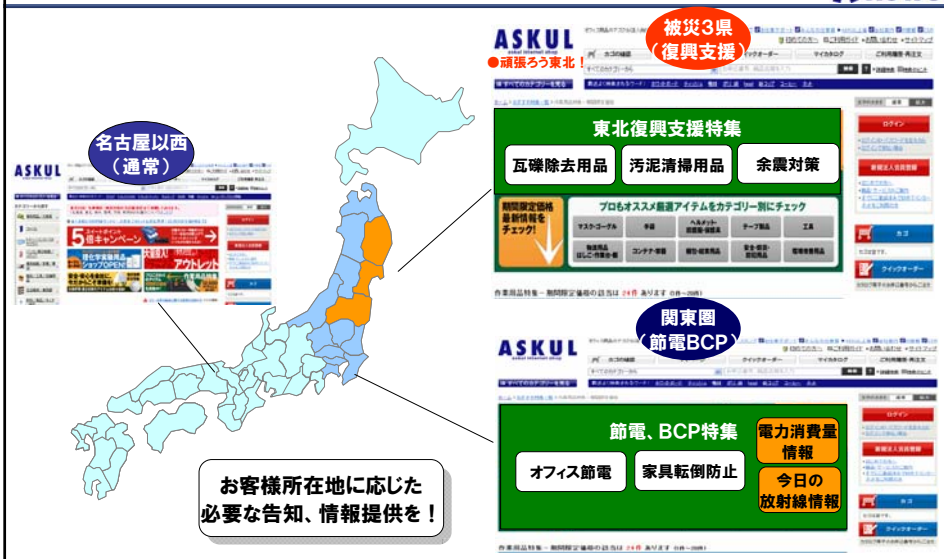
Copyright(c) 2011 ASKUL Corporation. All rights reserved.

エージェントによる face to face の販促強化

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



エリアや状況に応じた商材の販促をWebで実施

37

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

ASKUL

SOLOELエンタープライズ

38

ASKUL

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

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

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

ASKUL

SOLOEL ARENA

40

SOLOEL ARENAシステムリリース

ASKUL

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

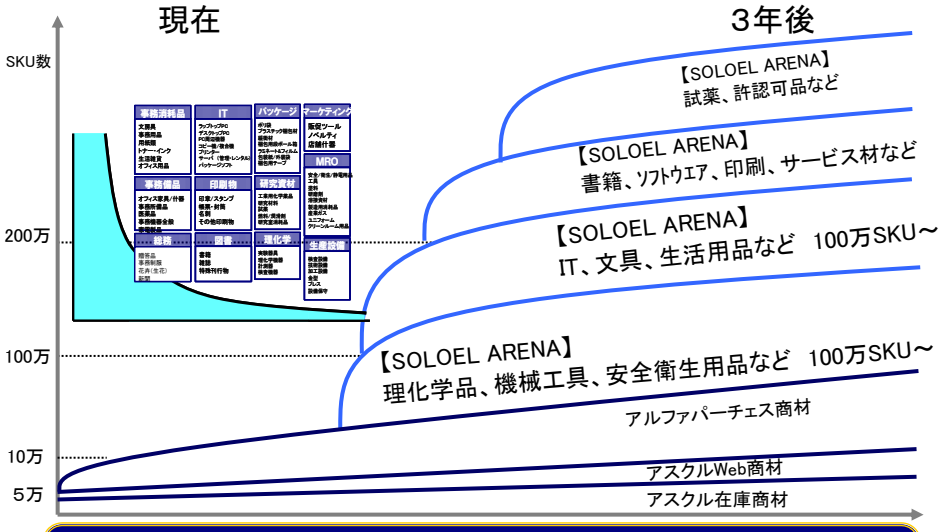
ASKUL ARENA → SOLOEL ARENA Powered by ASKUL

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

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

商材の圧倒的な拡大 SOLOEL ARENAのお客様へ

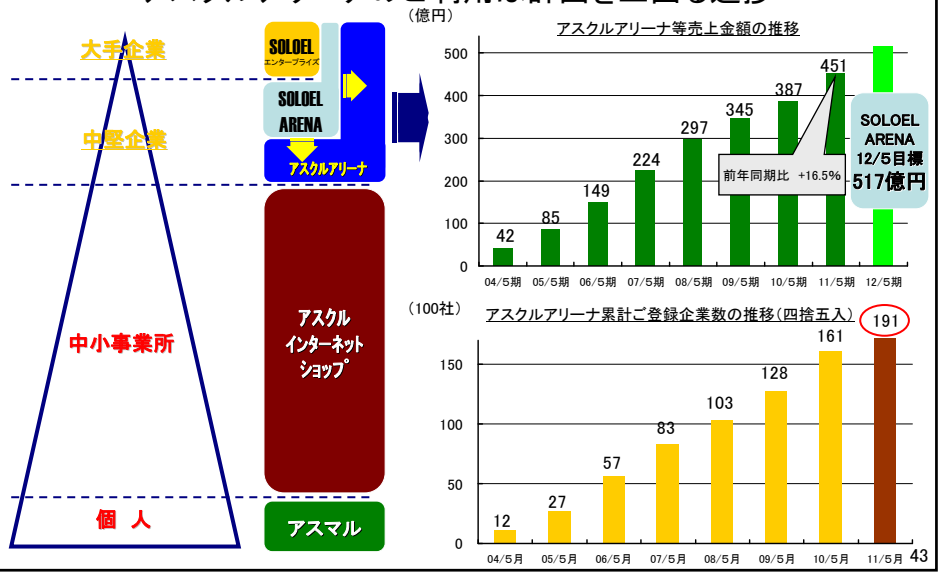


SOLOEL ARENAのお客様に対して
カテゴリー毎にテール商材まで提供

42

SOLOEL ARENAのお客様基盤

SOLOEL ARENAのお客様基盤となる
アスクルアリーナのご利用は計画を上回る進捗



43

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

SOLOEL ARENAへの進化のポイント

11/5期第3四半期開示資料

ASKUL

	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

アスマル

45

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

アスマル　12/5期　収益構造転換

ASKUL

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

ASKUL

愛速客楽（上海）

47

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

愛速客楽(上海) ヤマト運輸グループとの連携

- 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

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

12/5期 連結業績見通しのサマリー

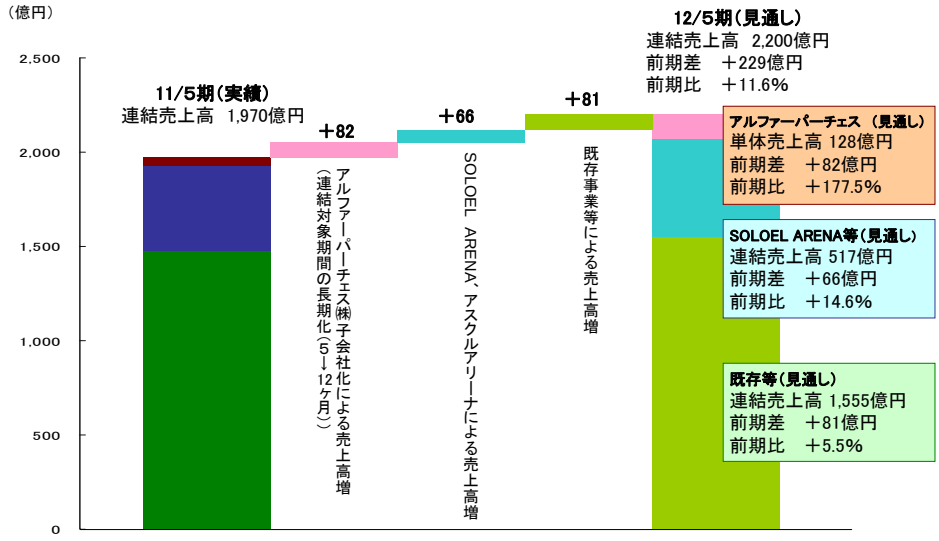
圧倒的なお客様基盤をベースとした商材の拡充により今後の収益の源となるトップライン2桁成長を目指す

- 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

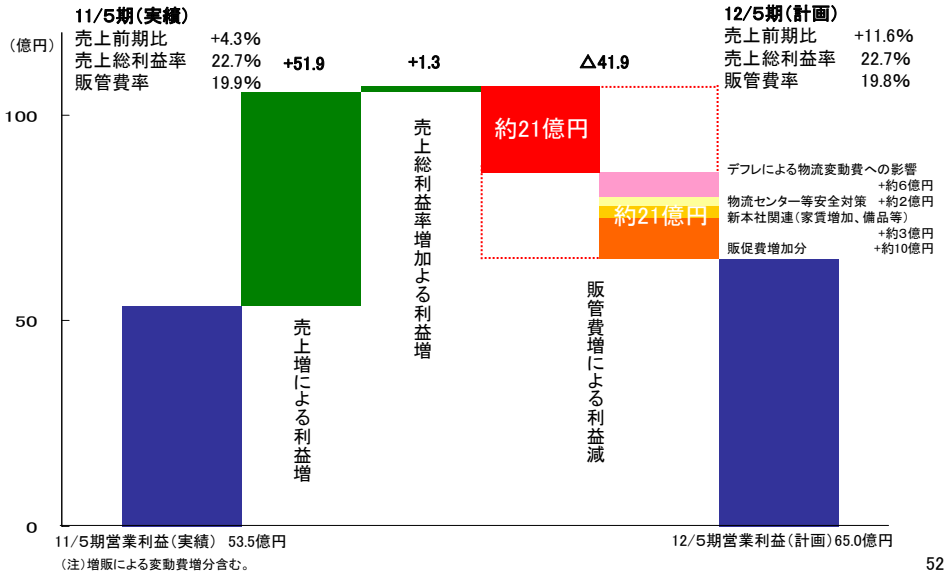


51

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

12/5期計画 連結営業利益の増減要因

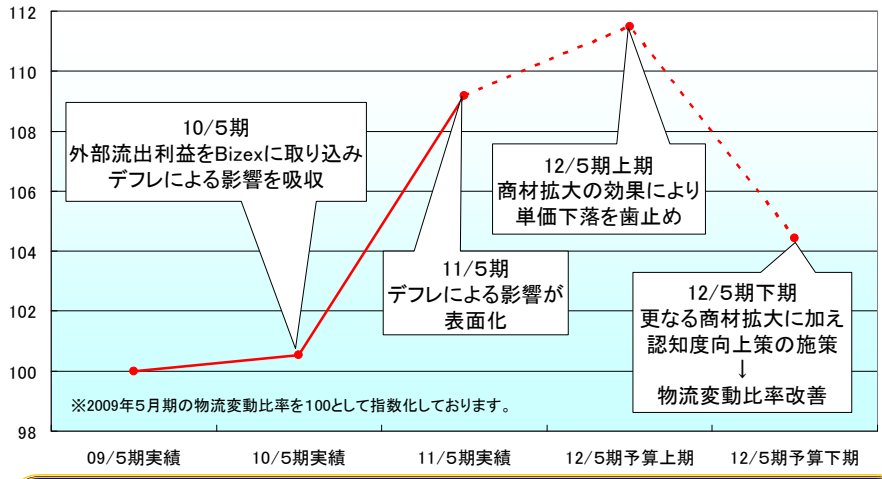
拡大する商材の販売力強化のためのコスト投下



（注）増販による変動費増分含む。

52

デフレによる物流変動費への影響



デフレによるお客様単価下落により、物流変動比率が上昇
商材拡大の効果に加え、認知度向上策（前述）により
1注文あたりのお買い上げ点数の増加を促進

53

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

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

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

12/5期 連結業績の見通し

ASKUL

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

ASKUL

3. 販管費比率 19.9%（前期差 △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 △3億円）

57

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

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

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

ASKUL

60

付　録

61

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

《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アスクル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
ソフトウエア仮勘定（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エ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

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