

2005年12月期決算説明会

2006年2月24日
ハイブリッド・サービス株式会社

I . 2005年12月期決算について

II . 市場動向について

III . ビジネスモデル

IV . 今後の戦略

2006年12月期見通し

I . 2005年12月期決算について

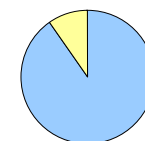
2005年12月期 連結要約損益計算書

(単位：百万円)

	2005年12月期 実 績	2005年12月期 計 画	計 画 比
売 上 高	23,159	22,689	102.07%
モノクロトナー	9,614	10,194	94.31%
カラートナー	5,782	5,280	109.50%
インクジェットカートリッジ	5,714	5,227	109.31%
M R O	933	987	94.63%
そ の 他	1,116	1,001	111.38%
売 上 総 利 益	1,929	2,000	96.45%
販 売 管 理 費	1,448	1,482	97.70%
営 業 利 益	481	518	92.85%
経 常 利 益	526	515	102.13%
当 期 純 利 益	333	323	103.09%

MRO内訳

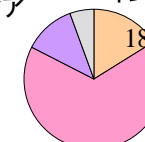
中国通販 89



アスクルAG 845

その他内訳

その他 61
メディア 134
インクリボン 180



OA用紙 740

2005年12月期 要約損益計算書

(単位：百万円)

	2005年12月期	2004年12月期	前年同期比
売上高	23,068	21,427	107.65%
モノクロトナー	9,614	10,319	93.16%
カラートナー	5,782	4,479	129.09%
インクジェットカートリッジ	5,714	4,965	115.08%
M R O	845	786	107.50%
その他	1,113	876	126.94%
売上総利益	1,916	2,018	94.94%
販売管理費	1,409	1,525	92.39%
営業利益	506	492	102.84%
経常利益	561	454	123.56%
当期純利益	373	355	105.07%

(注) インクリボン・OA用紙・メディアはその他に含まれます

2005年12月期 連結要約貸借対照表

(単位：百万円)

	2005年12月期 連 結	2005年12月期 単 体	2004年12月期 単 体	主な要因
流動資産	8,967	8,827	8,403	売掛金、商品の増加
固定資産	519	687	1,175	投資有価証券(りそな銀行優先出 資証券)の減少
有形固定資産	84	70	71	
投資その他資産	406	587	1,077	
資産合計	9,486	9,515	9,579	
流動負債	4,523	4,504	4,808	デリバティブ取引の見直しにより 減少
短期借入金	1,200	1,200	900	
固定負債	2,793	2,793	2,793	
長期借入金	2,500	2,500	2,500	
負債合計	7,316	7,297	7,602	
資本合計	2,169	2,217	1,977	
負債・資本合計	9,486	9,515	9,579	

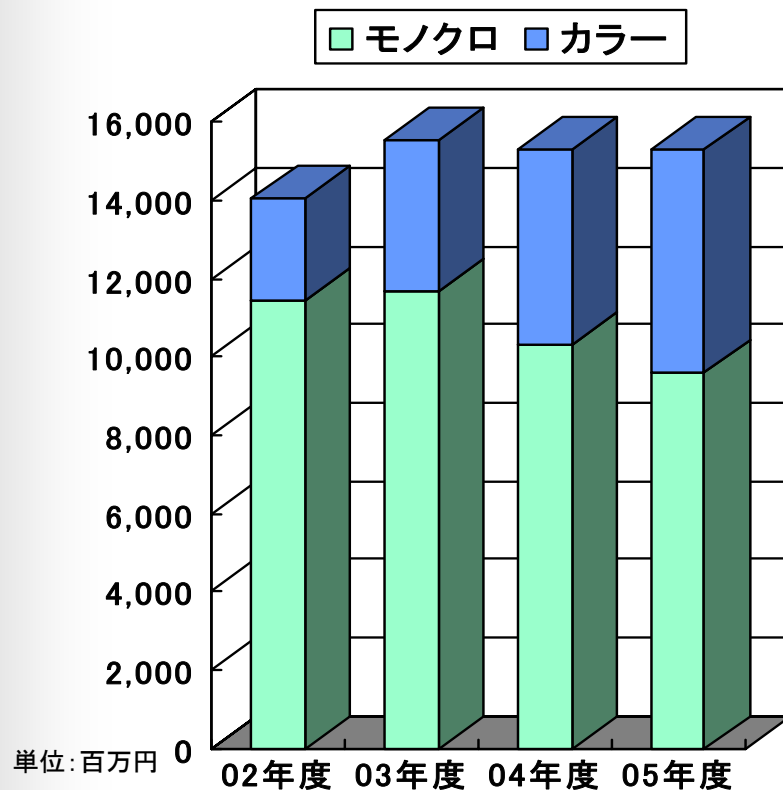
2005年12月期 連結要約キャッシュフロー計算書

(単位：百万円)

	2005年12月期	主な要因
営業活動によるCF	△1,130	売上高の増加に伴い、売掛債権、棚卸資産が増加
投資活動によるCF	783	優先出資証券(りそな銀行)の償還
財務活動によるCF	171	
期末残高	1,703	

売上の状況(トナーカートリッジ)

モノクロとカラートナー売上推移比較

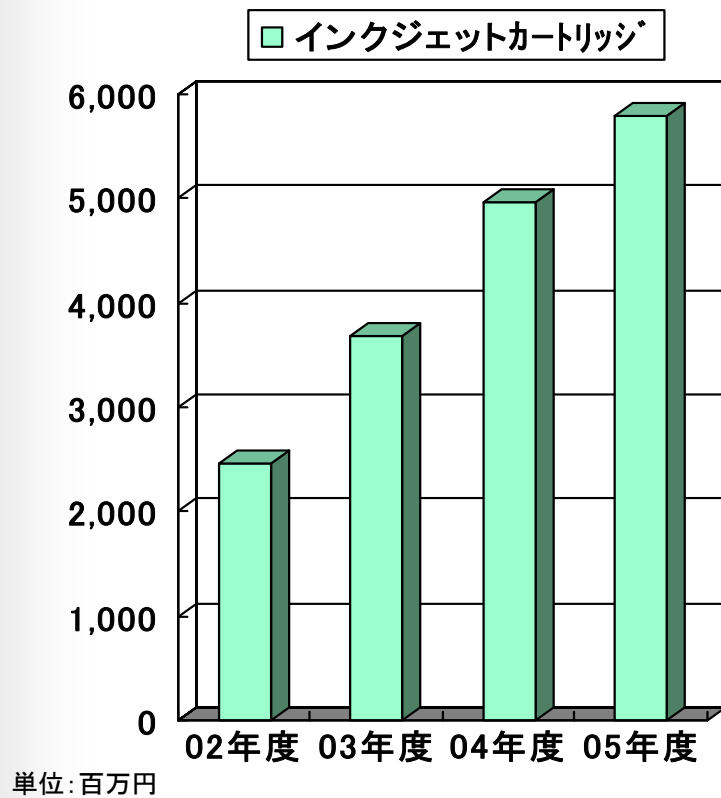


プリンタはモノクロからカラーへ

- ・カラープリンタの価格低下による普及拡大
- ・企業業績の回復による大型システム案件の増加に伴うPC及びプリンタのリニューアル

- ◆カラートナーの競争激化
- ◆モノクロトナーの利益率改善

売上の状況(インクジェットカートリッジ)



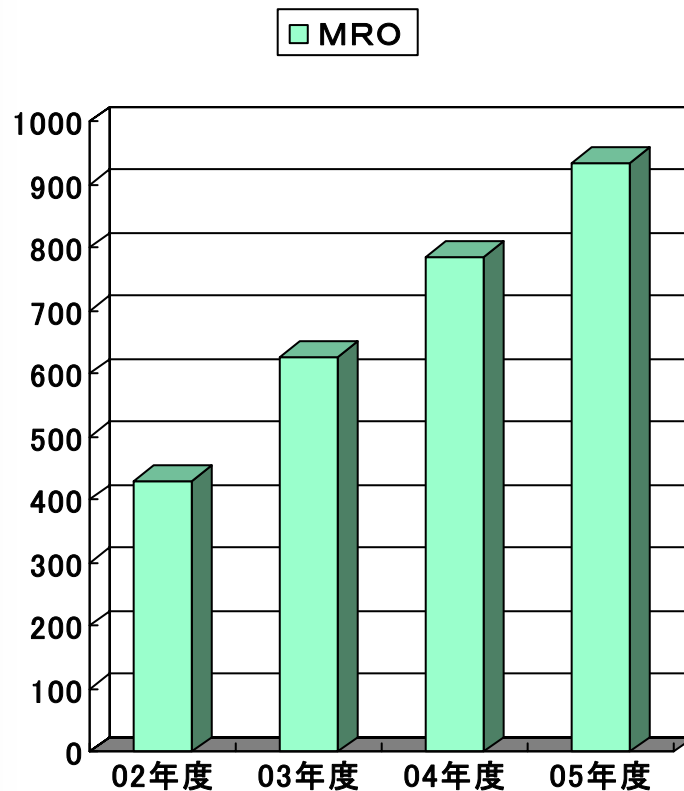
売上は順調に増加

デジタルカメラの普及拡大に伴いホームプリンティングの増加



小売店(家電量販店・ホームセンター)への販売拡大

売上の状況(MRO)



単位:百万円

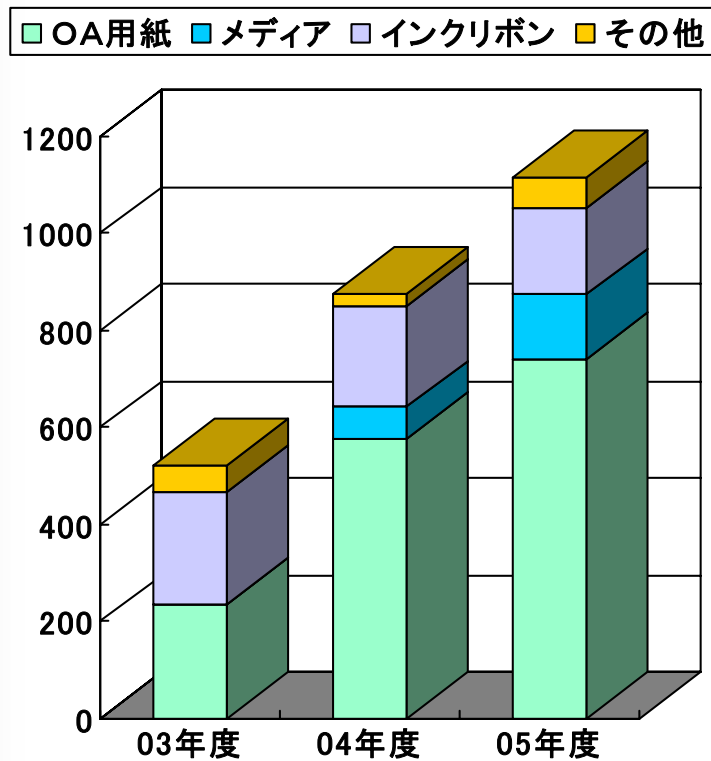
売上は順調に増加

- 都心部の競争激化
- 競合他社の攻勢



- ◆ 地方都市での売上増加
- ◆ 1オーダー当りの売上金額減少

売上の状況(その他)



単位: 百万円

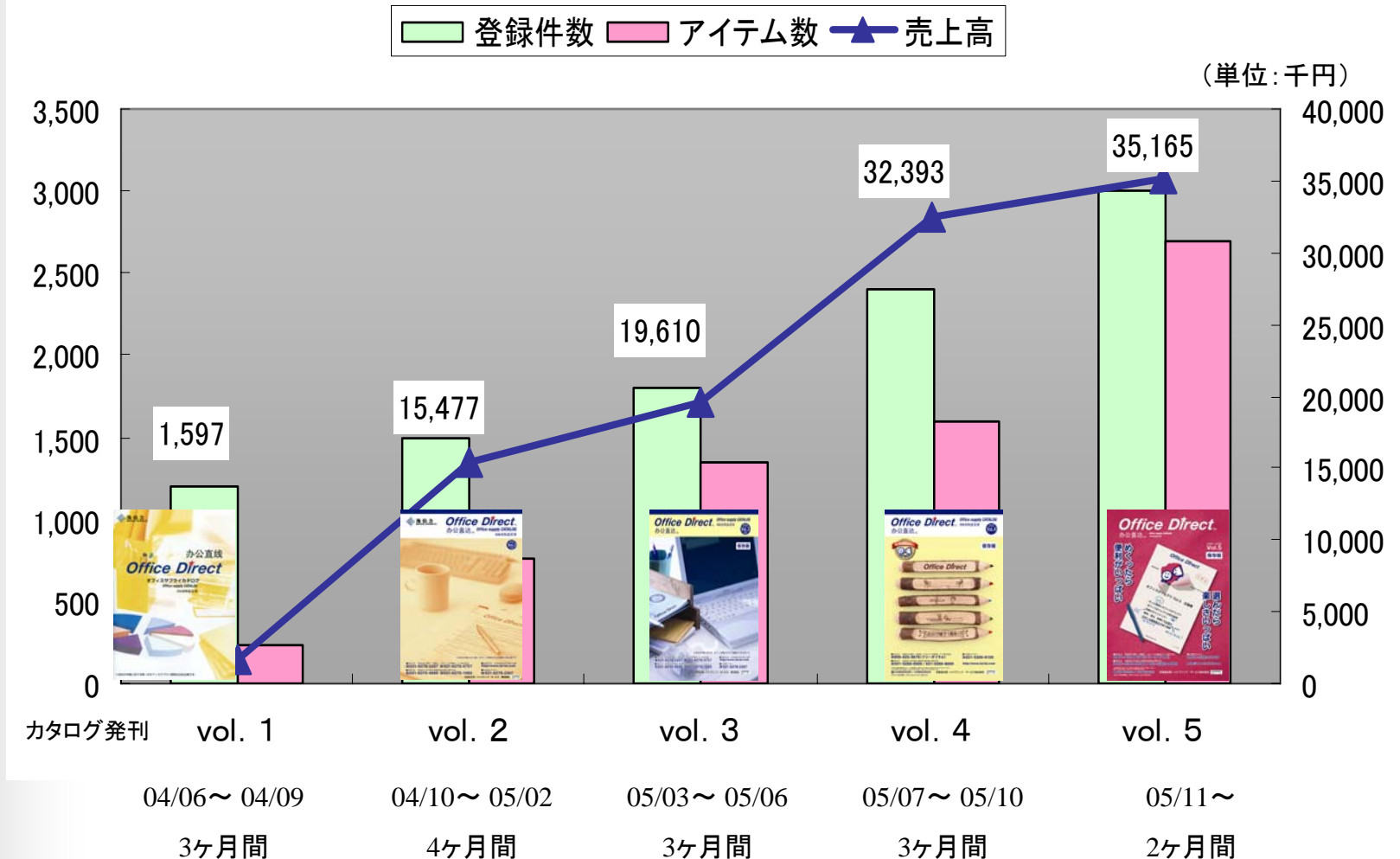
**新商材の投入により
売上は順調に増加**

- 03年度よりOA用紙
- 04年度よりメディア

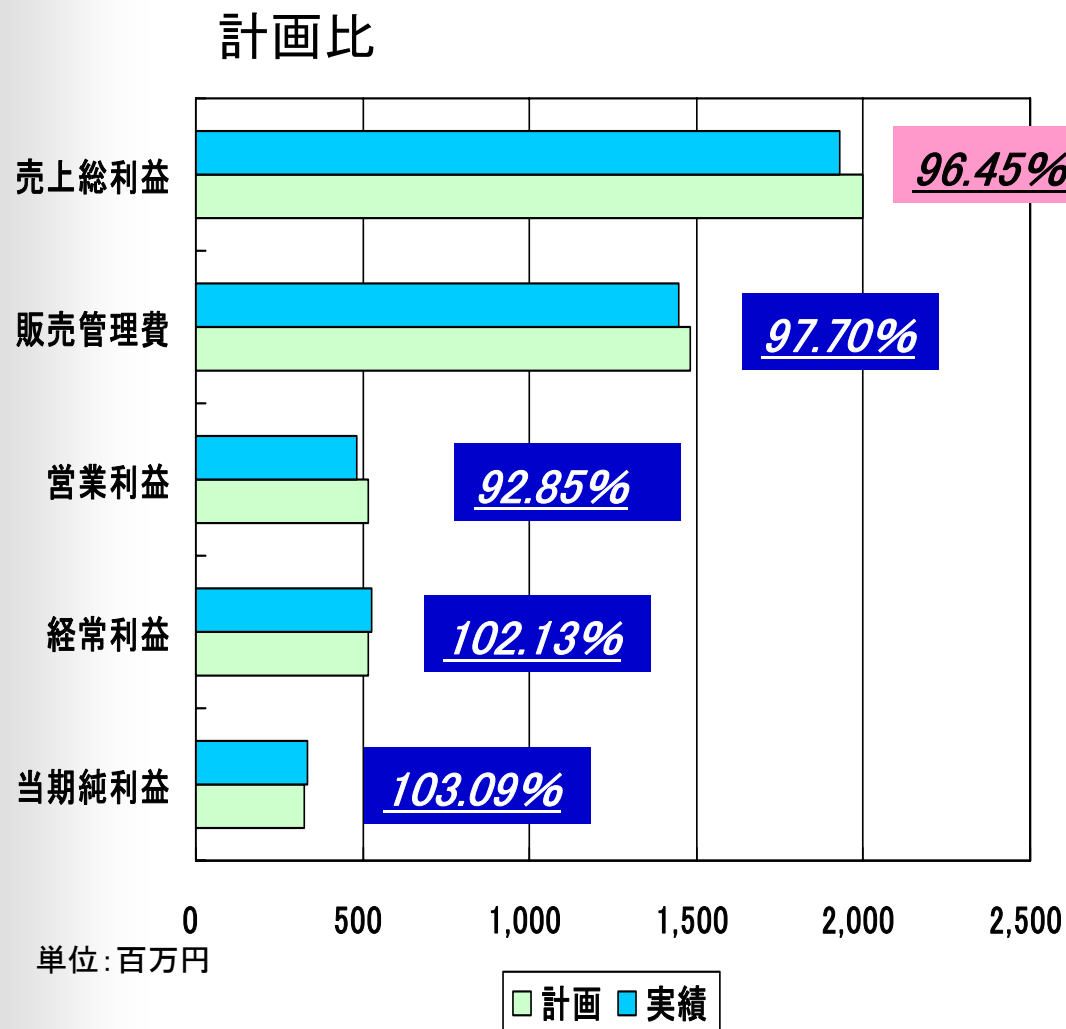


**通販会社・卸販社に次ぐ
小売店向け販路の拡大**

売上の状況(中国子会社)



利益の状況



主な要因

カレントナーの粗利率低下

アウトソーシングの積極活用

販売管理費の削減

営業外収益の発生

特別利益の発生

自社分析

強み

少人数による迅速な意思決定

消耗品販売による安定的な売上高の確保

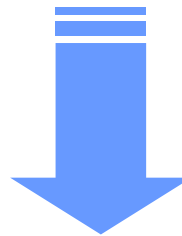
どのメーカーにも縛られない豊富な品揃え

弱み

特定顧客への依存度が高い

特定商品への依存度が高い

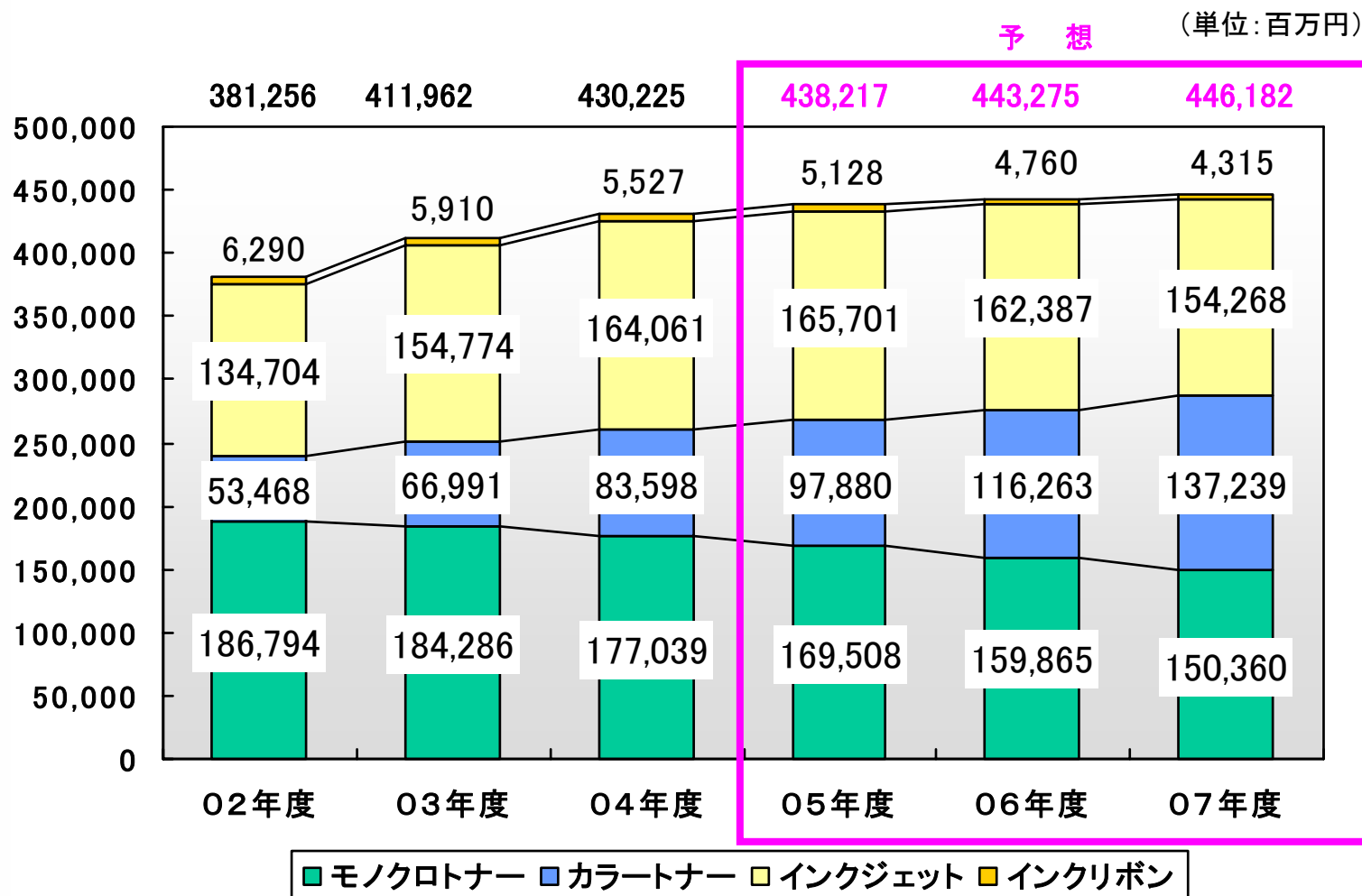
自社製品の取扱が少ない(汎用品)



- ◆トナーカートリッジに次ぐ、柱となる商材の確立
- ◆通販会社・卸販社に次ぐ第3の販路の確立

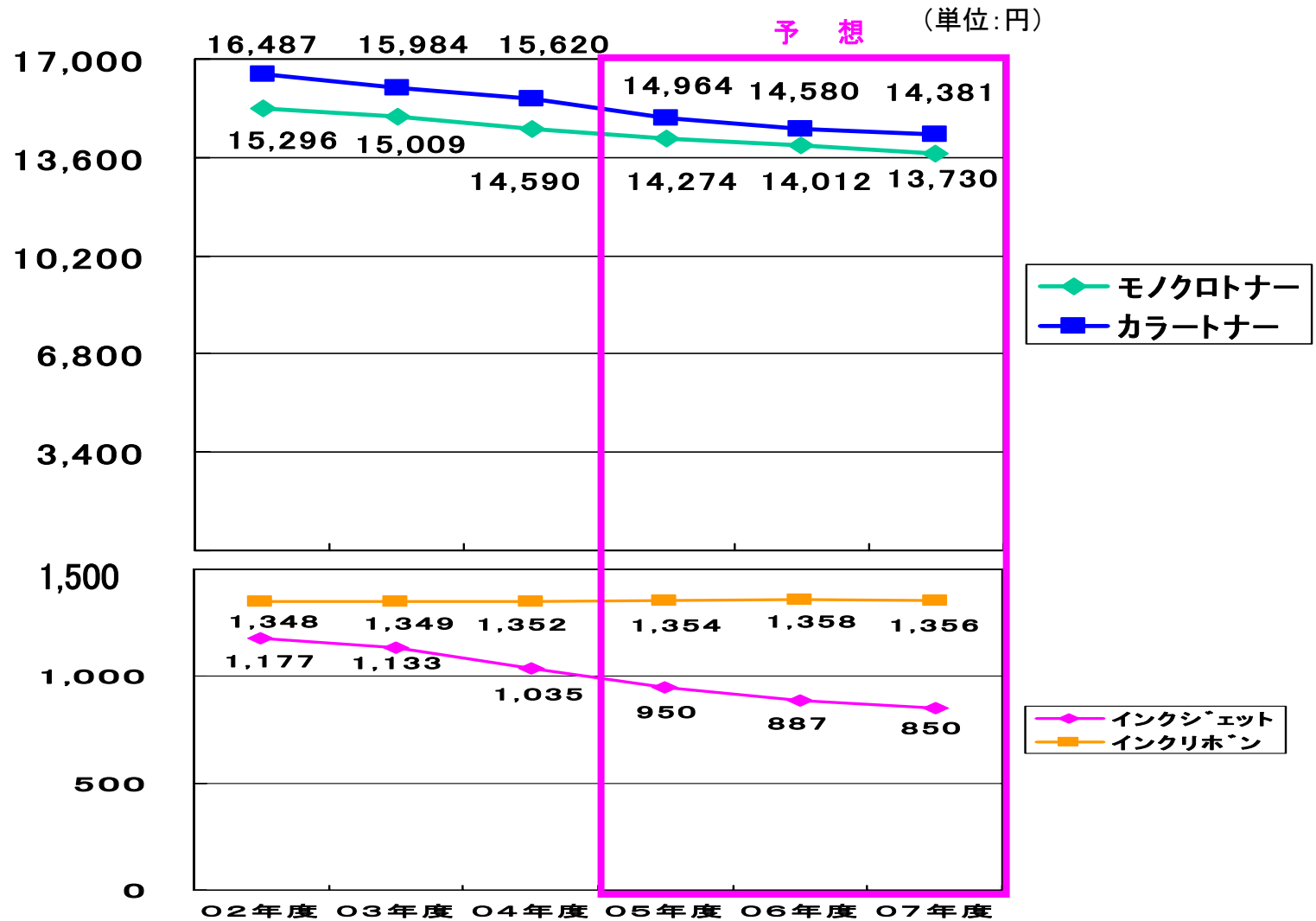
Ⅱ. 市場動向

マーケティングサプライ品市場(金額)



(注)資料の出所:BNS株式会社より

マーキングサプライ品市場(単価)



マーケティングサプライ品市場

毎年2桁の成長を続けてきた同市場も03年度より成長が鈍化し、成熟期を迎えつつある

市場の特徴

～オフィス・ユース～

- カラープリンタの低価格化による急速なカラー化
- 消耗品に対するコスト意識は相変わらず高い
重要書類の作成はカラー印刷で(提案書...)
社内向け資料の作成はモノクロ印刷で
- リサイクルトナーの活用

～コンシューマ・ユース～

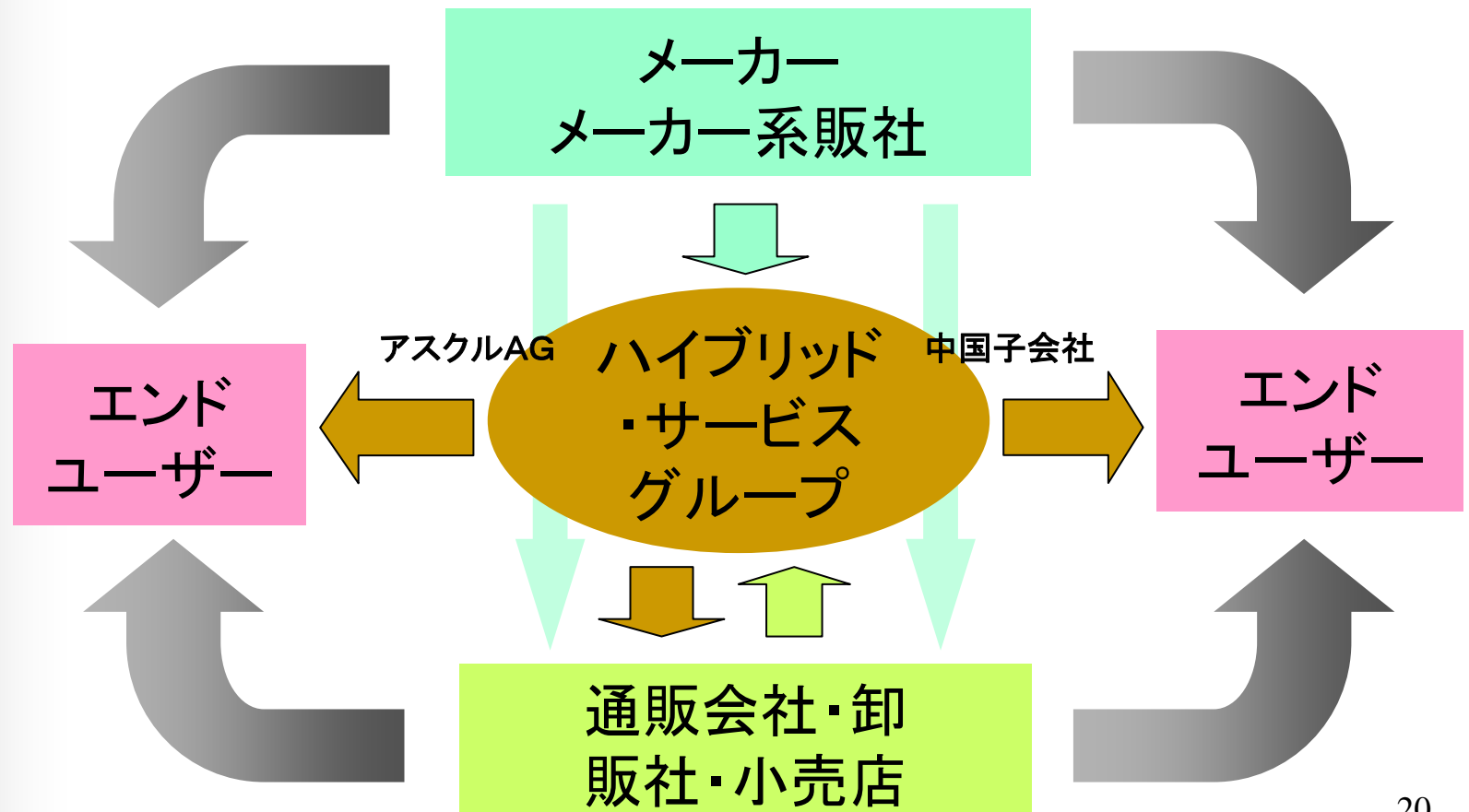
- デジタルカメラの普及による家庭での印刷機会の増加

Ⅲ. 事業説明

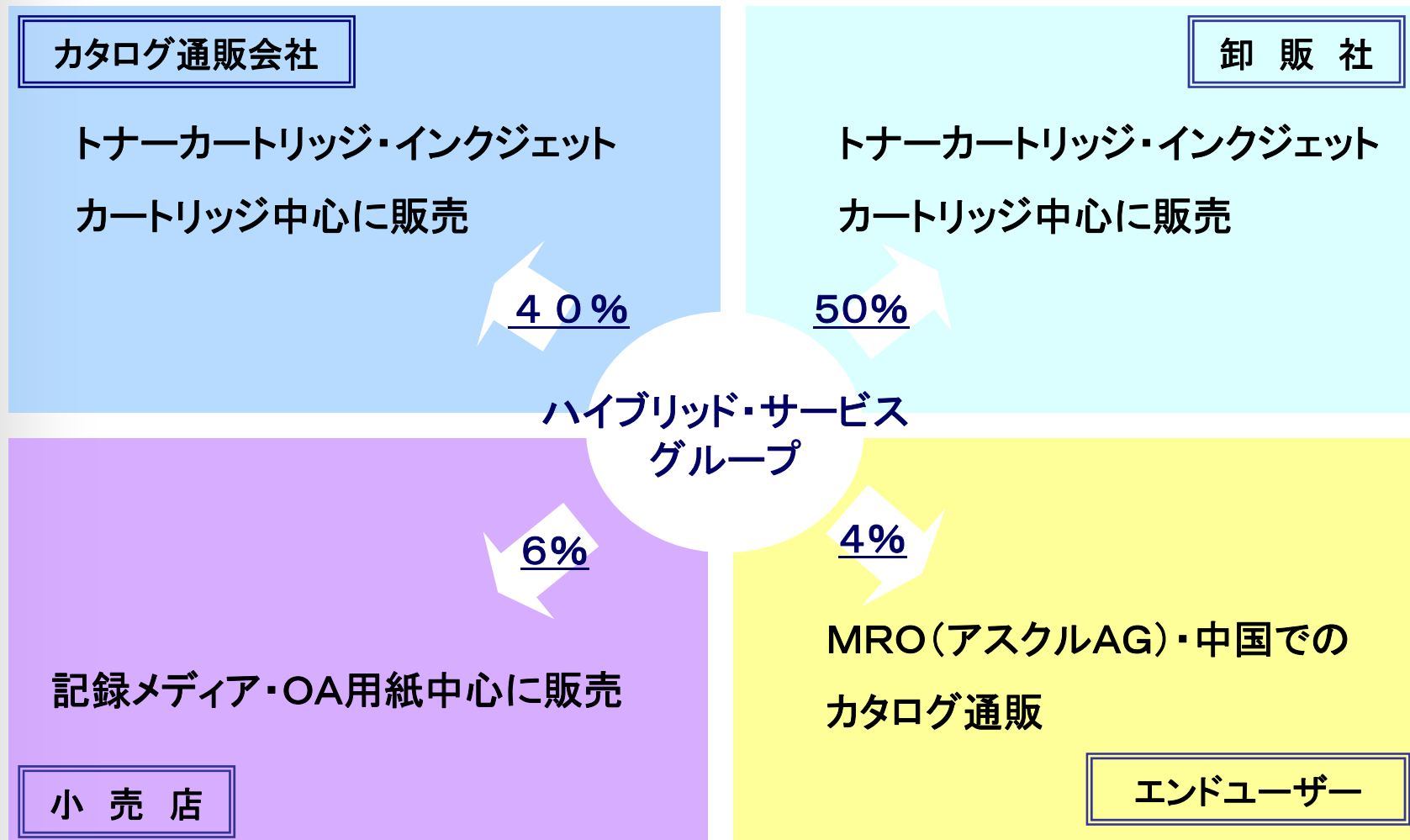
流通チャネル

※どのメーカー系列にも属さない独立系販売会社

※フルライン・ワンストップ機能



販売チャネル



IV. 今後の戦略

2006年12月期見通し

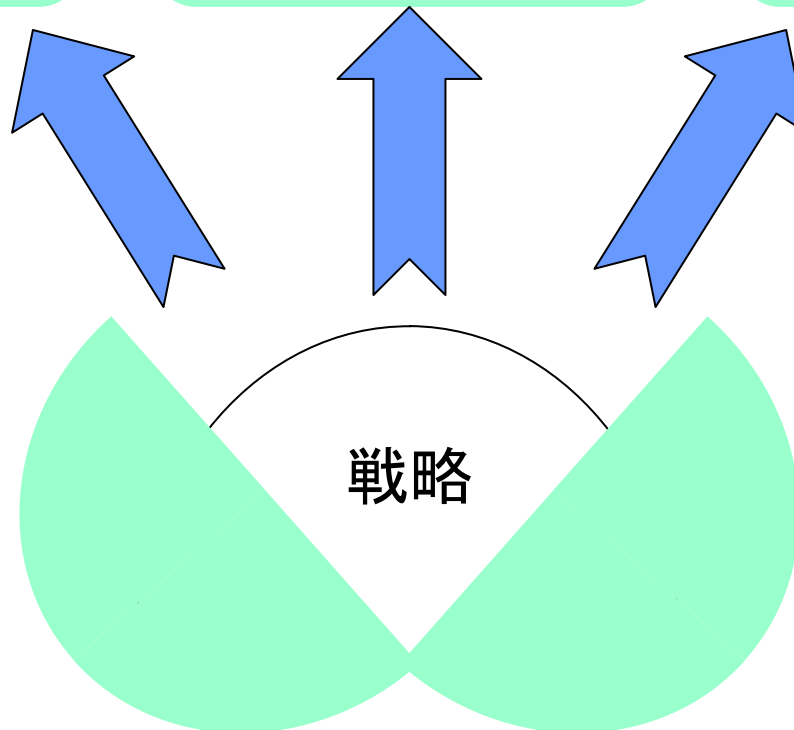
今期の戦略

今期の戦略

カラートナーの
販売強化による
売上高の増加

地方拠点の強化
新規開拓による
利益率の向上

MRO事業強化に
よる利益率の
向上



カラートナーの販売強化

当社の施策

卸販社向けの情報提供・勉強会の開催

ワンストップ・フルライン機能の充実

新機種の取扱

仕入先の
開拓

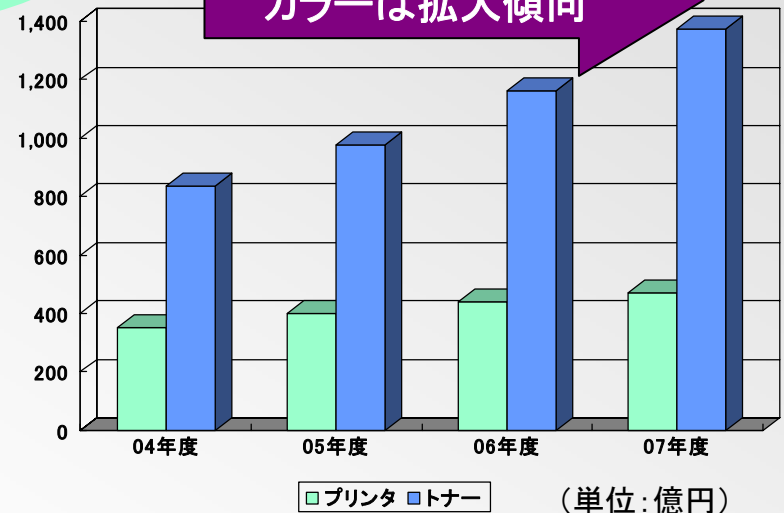
社内教育の徹底

営業員の
増強

キメ細かい
サービスの提供

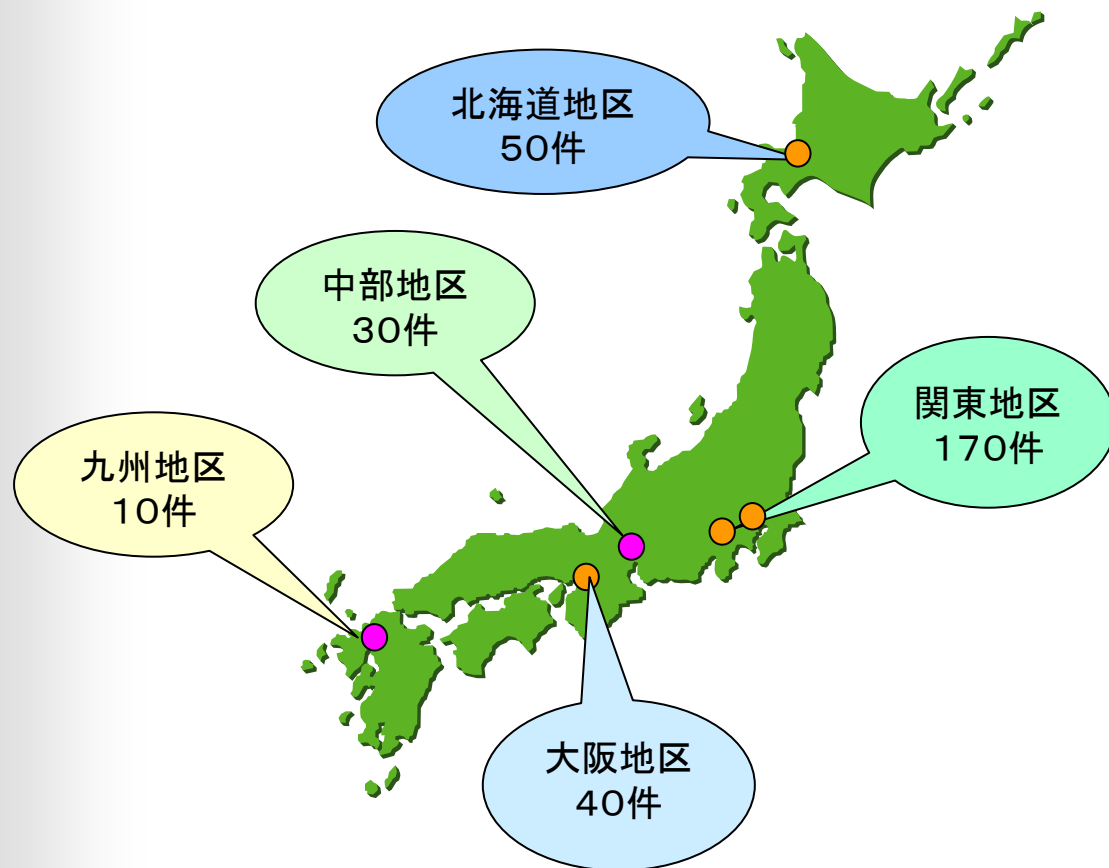
品揃えの強化

カラーは拡大傾向



地方拠点の強化・新規開拓

2006年度新規獲得目標 300件

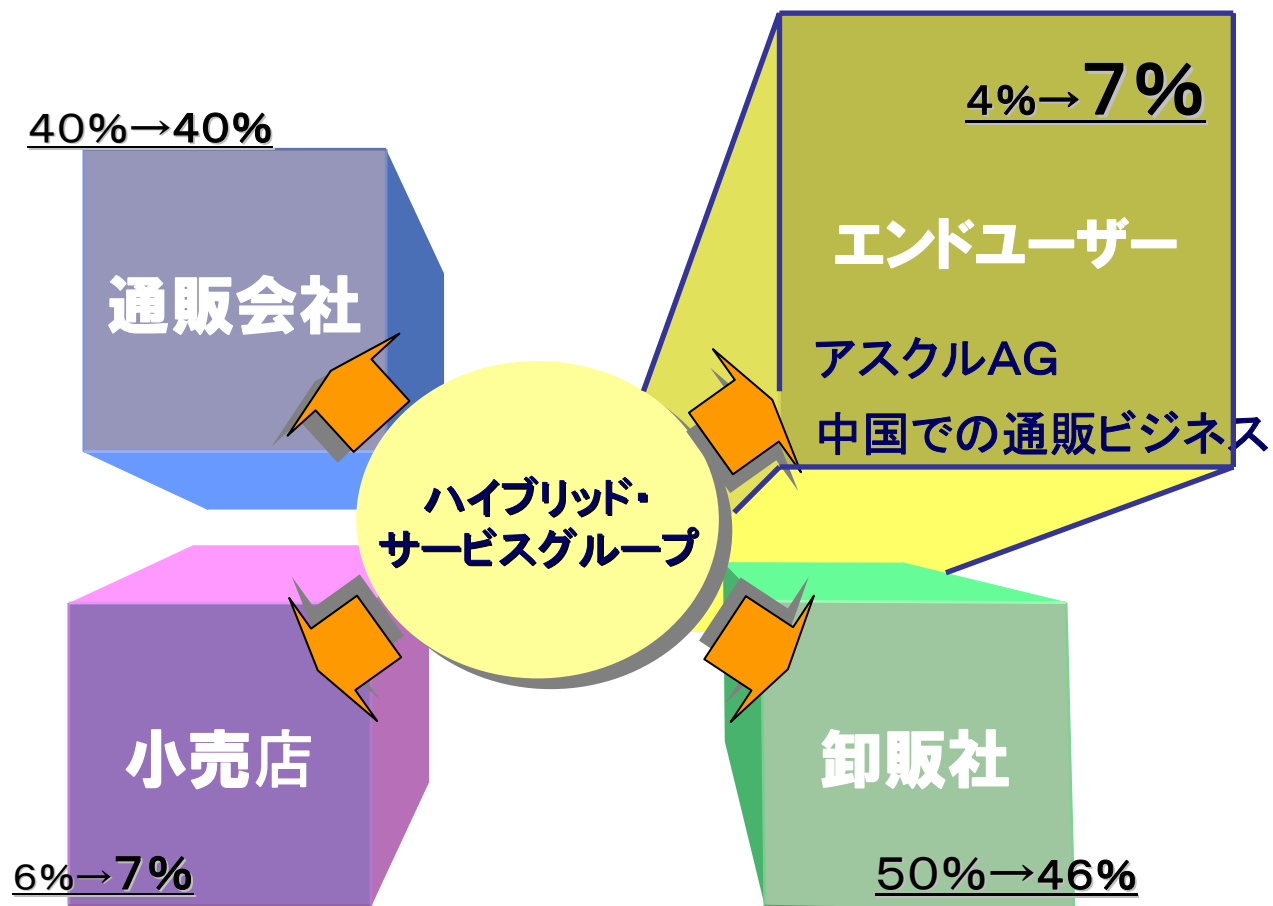


2005年度実績

	売上高 (千円)	新規顧客 獲得件数
関東	303,459	134
北陸	6,490	14
中部	44,626	37
関西	275,675	30
中四国	3,498	5
九州	24,846	6
東北	52,594	13
北海道	38,814	18
合計	750,002	257

MRO事業の強化

※アスクルAG、中国での通販ビジネスの強化

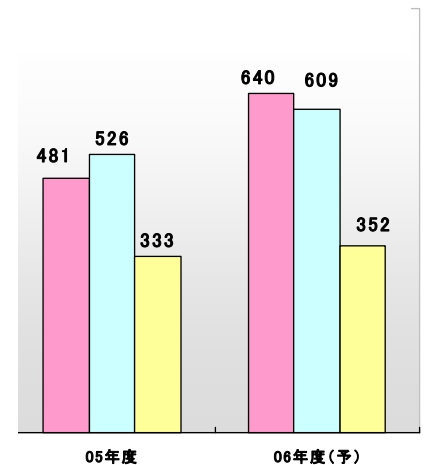
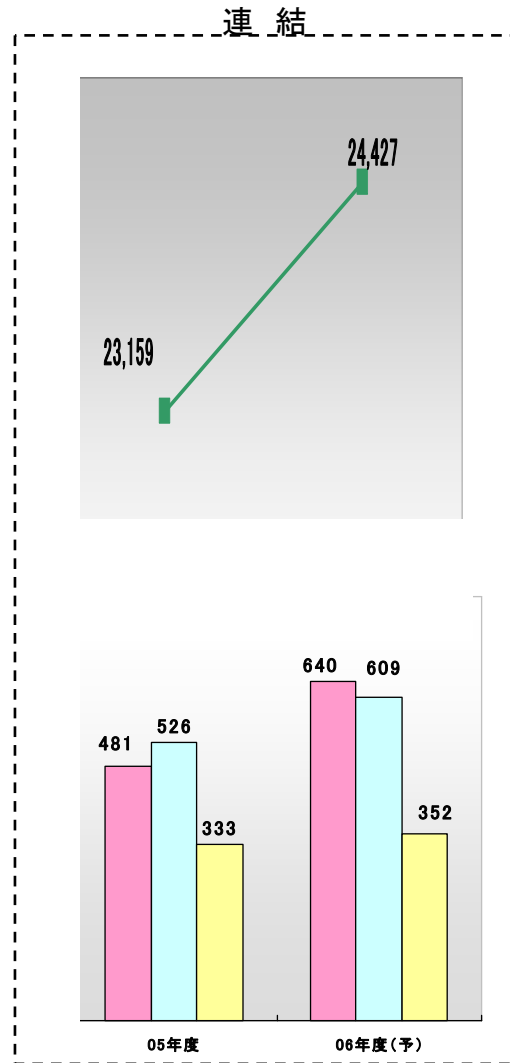
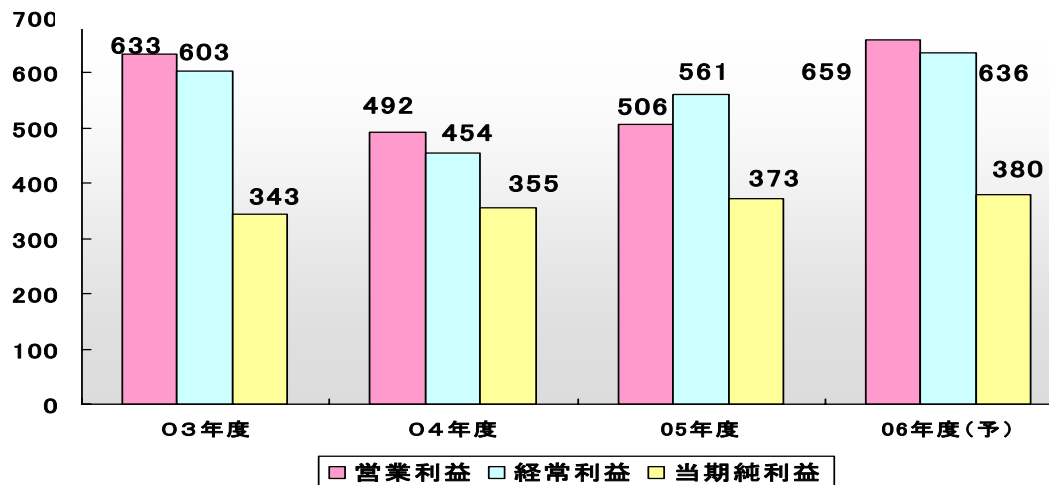
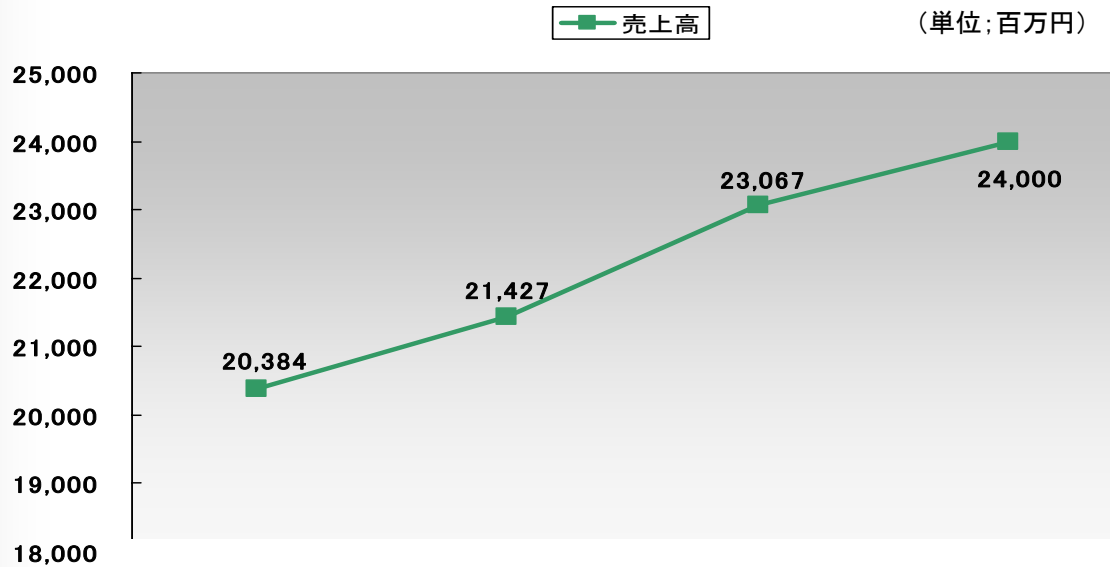


中国子会社について

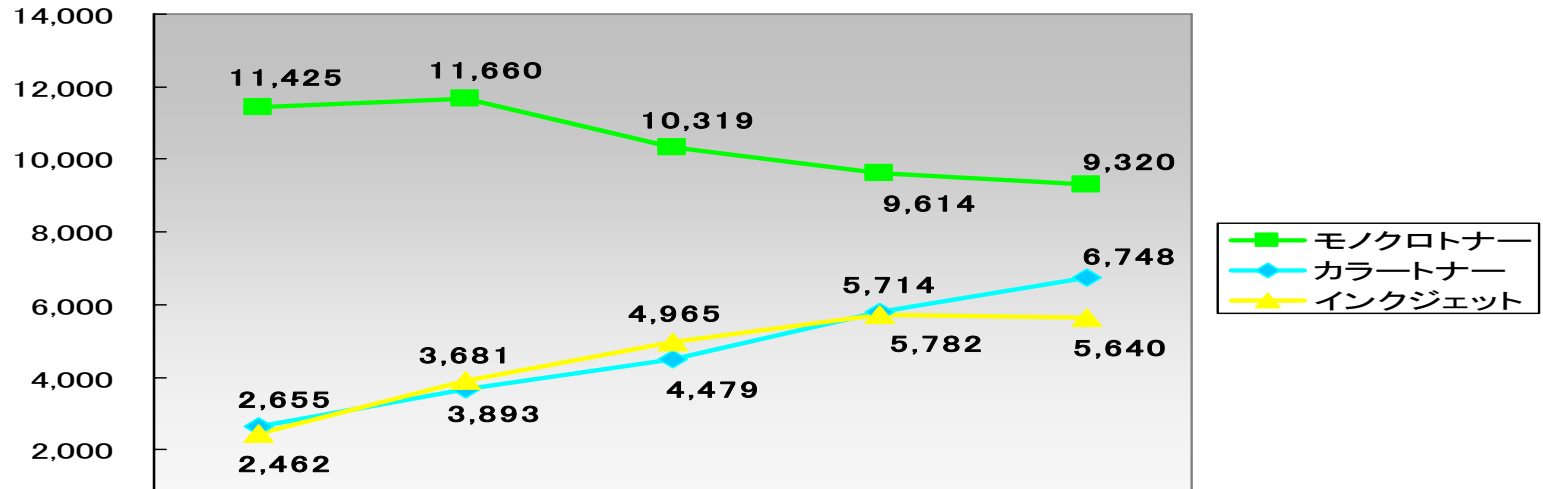


2006年12月期見通し

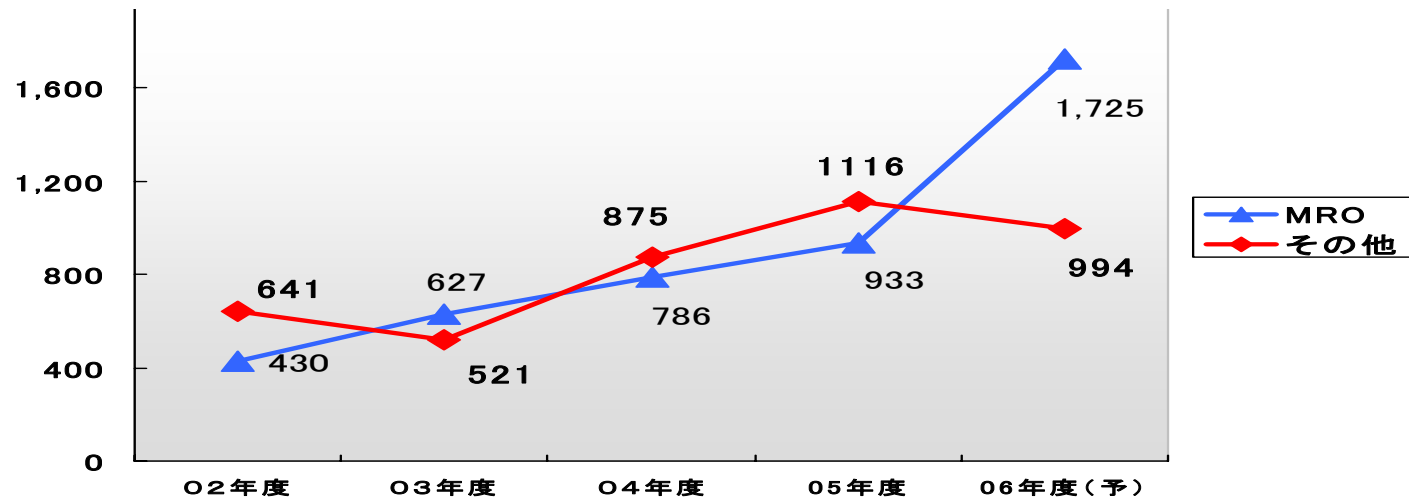
業績見通し



商品別売上見通し



(単位;百万円)



業績見通し

(単位：百万円)

	2006年12月期	2005年12月期	前年同期比
売上高	24,427	23,159	105.47%
モノクロトナー	9,320	9,614	96.94%
カラートナー	6,748	5,782	116.70%
インクジェットカートリッジ	5,640	5,714	98.70%
MRO	1,725	934	184.68%
その他	994	1,115	89.14%
売上総利益	2,258	1,929	117.05%
販売管理費	1,618	1,448	111.74%
営業利益	640	481	133.05%
経常利益	609	526	115.77%
当期純利益	352	333	105.70%

(注)インクリボン・OA用紙・メディアはその他に含まれます

注意事項

- ・この資料には、ハイブリッド・サービスの将来についての計画や戦略、業績に関する予想及び見通しの記述が含まれています。
- ・これらの記述は過去の事実ではなく、当社が現時点で把握可能な情報から判断した仮定及び所信にもとづく見込です。
- ・また経済動向、市場需要、為替変動、税制や諸制度等に関わるリスクや不確実性も含んでおります。実際の業績は当社の見込とは異なることもあります。

IR窓口

所在地

〒101-0051

東京都千代田区神田神保町二丁目2番地 共同ビル5F

担当:取締役管理部長 道下寛一

経営企画室長 田淵幸男

TEL:03-3512-2813

FAX:03-3262-6299

Mail:ir@hbd.co.jp