

説明会資料

平成15年12月期決算説明会

平成16年2月24日
ハイブリッド・サービス株式会社

平成15年12月期決算について

主な実績 - . . . P . 4 ~ P . 6

主な課題 P . 7

平成16年12月期業績見通し

業績見通し P . 9 ~ P . 10

平成15年12月期決算について

増収増益を確保

(単位：百万円)

	平成14年 12月期	平成15年 12月期	前期比較
売上高	17,613	20,384	115.73%
売上高総利益	1,827	1,935	105.91%
販売管理費	1,205	1,301	107.96%
営業利益	621	633	101.93%
経常利益	578	603	104.32%
当期利益	328	343	104.57%

主な実績 -

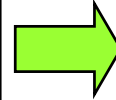


(単位：百万円)

	平成14年 12月期	平成15年 12月期	前期比較
モノクロトナー	11,424	11,660	102.06%
カラートナー	2,654	3,681	138.69%
トナー合計	14,079	15,341	108.96%
インクジェットカートリッジ	2,461	3,893	158.18%
インクリボン	277	228	82.31%
オフィス用品	430	627	145.81%
その他	364	293	80.49%
合計	17,613	20,384	115.73%

特定商品への依存度を低減

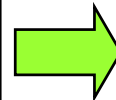
トナーカートリッジへの依存度80%



インクジェットカートリッジなど他の商品の売上を拡大することで76%へ低下

大手得意先への依存度を低減

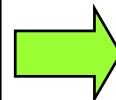
大手通販会社への依存度27%



取引先が約100社増加したことにより、大手得意先への依存度が25%へ低下

新商品の販売

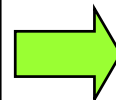
自社ブランドであるハイブリッドペーパーの販売開始



環境への配慮・貢献

海外市場の開拓

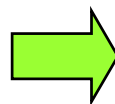
上海現地法人の立上げ



中国国内はもとより全世界へ展開

特定地域に偏った営業

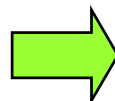
関東エリアへの集中と関西以西へのアプローチ不足



組織改組を行い、新組織での地方大手販社への取組み強化

キャッシュフローの悪さ

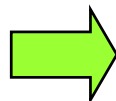
在庫負担増による営業活動によるキャッシュフローのマイナス



04年3月より適正在庫システム稼働

物流インフラの未整備

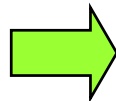
物流倉庫の拡散・老朽化



04年2月より新物流センター稼働

為替変動への対応

輸入の増加にともない仕入れコストに占める為替の影響が増大



為替ヘッジの有効活用
輸出を増加させ為替リスクを相殺する

平成16年12月期業績見通し

(単位：百万円)

	平成15年 12月期	平成16年 12月期	前期比較
売上高	20,384	22,500	110.38%
売上高総利益	1,935	2,215	114.47%
販売管理費	1,301	1,497	115.06%
営業利益	633	718	113.42%
経常利益	603	680	112.76%
当期利益	343	397	115.74%

商品別売上見通し



(単位：百万円)

	平成15年 12月期	平成16年 12月期	前期比較
モノクロトナー	11,660	11,773	100.96%
カラートナー	3,681	4,718	128.17%
トナー合計	15,341	16,491	107.49%
インクジェットカートリッジ	3,893	3,714	95.40%
インクリボン	228	220	96.49%
M R O	627	820	130.78%
O A 用紙	0	1,200	-
その他	293	55	18.77%
合計	20,384	22,500	110.38%

(注)平成15年12月期のOA用紙販売はその他のカテゴリーに含まれる 平成16年12月期よりOA用紙のカテゴリー追加
平成16年12月期よりオフィス用品をMRO(Maintenance, Repair & Operation)へ名称変更
中国子会社の売上は現在連結決算を採用していないため、その他のカテゴリーへ含む

説明会資料

中期経営計画と当社の方向性

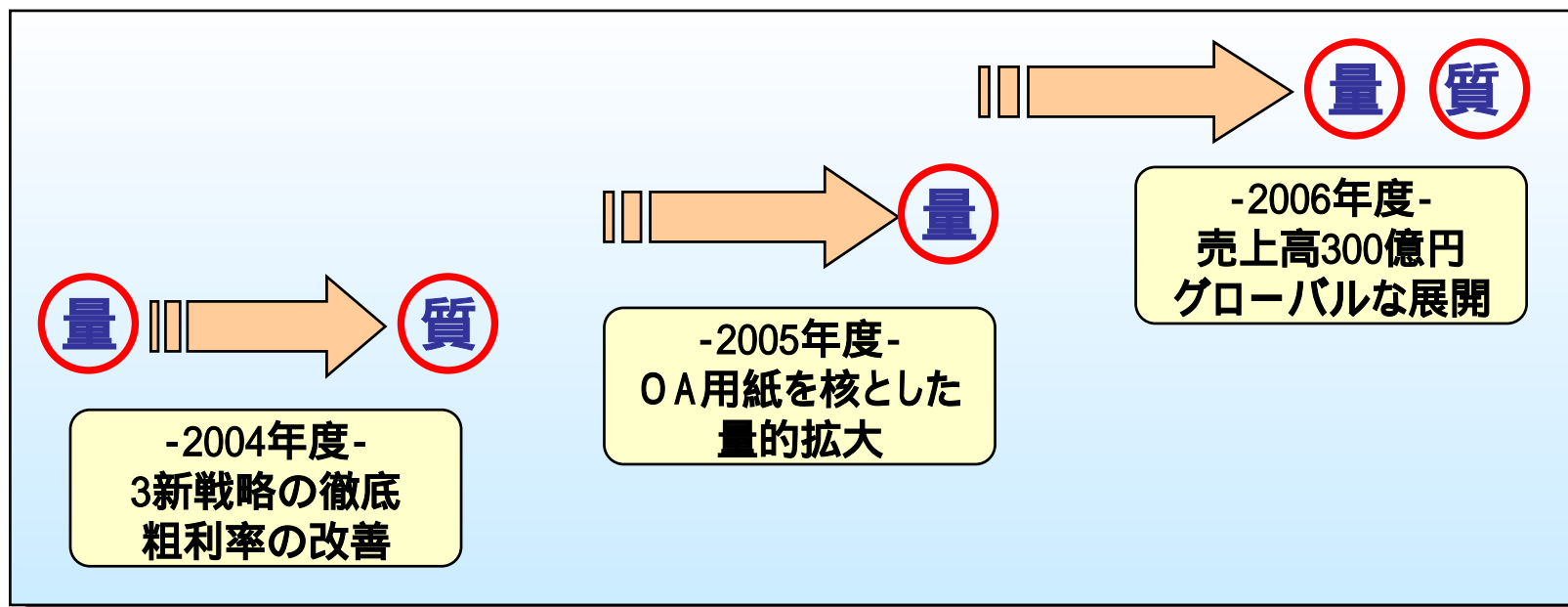
平成16年2月24日
ハイブリッド・サービス株式会社

- .中期経営計画(2004～2006年度)
- . 既存事業計画
- . 新規事業計画

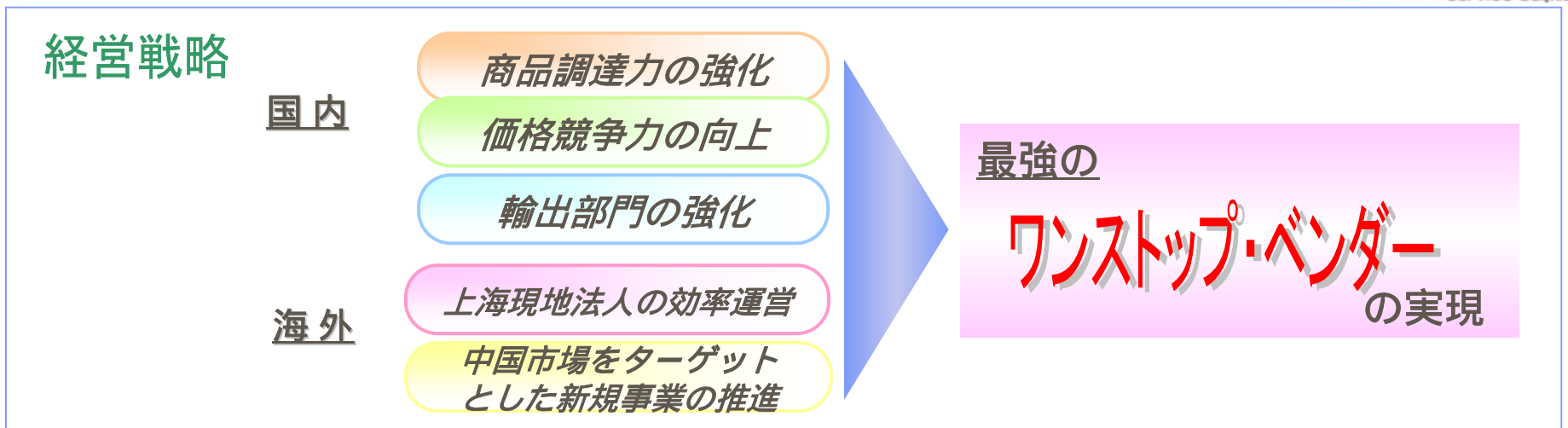
・中期経営計画(2004年～2006年度)

- * グローバルな視点を持った経営
- * 合理的でスピードのある経営
- * 社会の繁栄に貢献できる経営

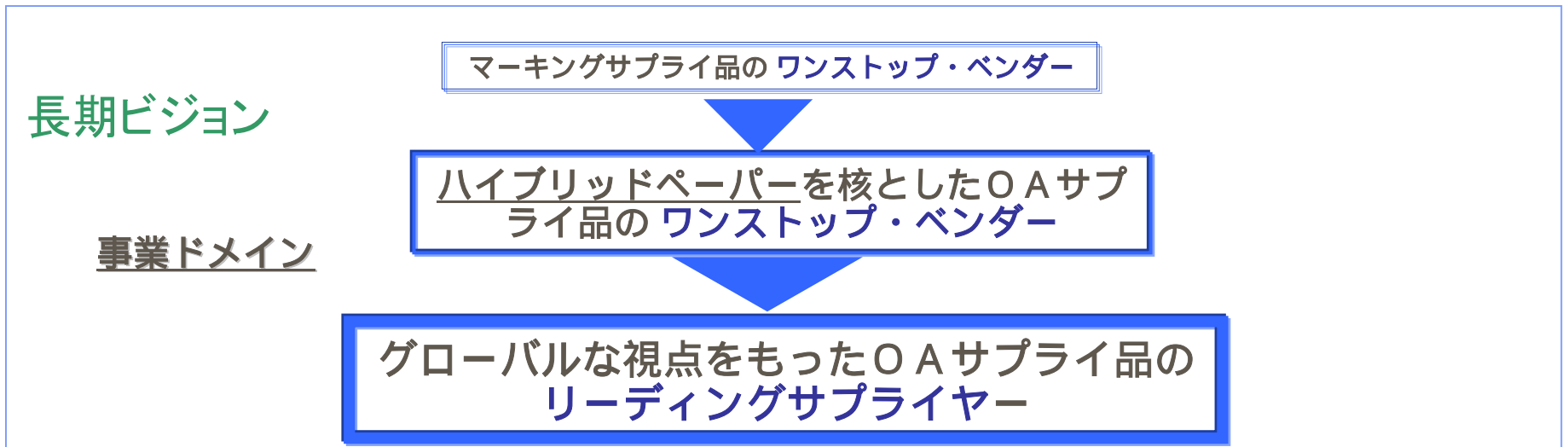
経営重点施策



当社の方向性



ワンストップ・ベンダーとは関連する全てのサービスを揃え、1社でまとめて供給出来る販社を意味するものです

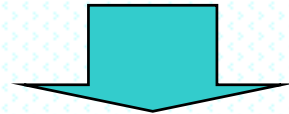


3新戦略 を強力に推し進めることにより

特定商品 **新** 商品

特定顧客 **新** 規顧客

特定地域 **新** 地域 へ展開する



新 商品 = ハイブリッドペーパー等

新 規顧客 = 地方の有力卸販社

新 地域 = 地方都市、特に関西以西

中期経営計画(数値目標)

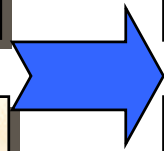


主要数値	2004年度計画	2006年度目標	2003年度実績	増減
売上高	225億万円	300億円	203億8431万円	+96億1569万円
売上総利益	22億1584万円	30億7400万円	19億3591万円	+11億3809万円
販管費・一般管理費	14億9723万円	19億円	13億192万円	+5億9808万円
営業利益	7億1860万円	11億7400万円	6億3398万円	+5億4002万円
経常利益	6億8057万円	11億2500万円	6億347万円	+5億2153万円
当期利益	3億9687万円	6億3000万円	3億4347万円	+2億8653万円
従業員数	45名	60名	38名	+22名

中期経営計画(商品別収益計画)

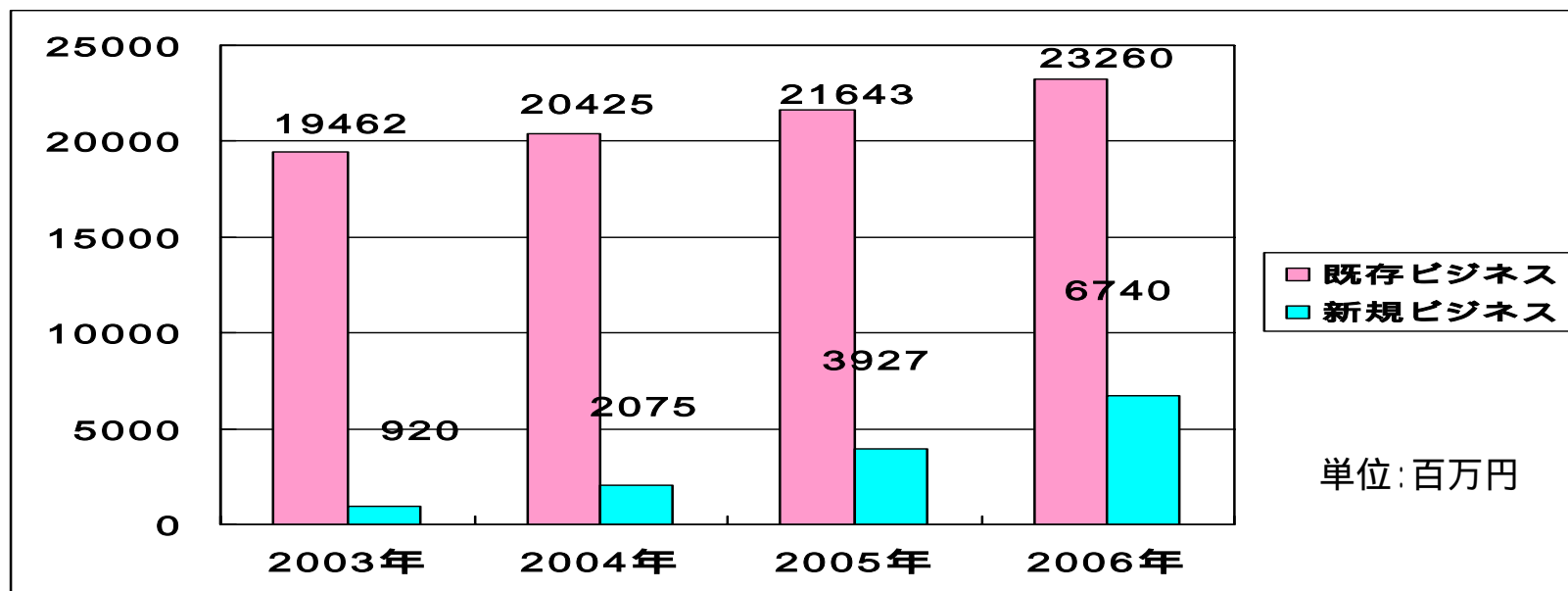


	< 2004年度計画 >		< 2006年度目標 >		< 2003年度実績 >	
	売上高	売上高総利益	売上高	売上高総利益	売上高	売上高総利益
トナーカートリッジ	16491	1737	18920	2037	15341	1597
インクジェットカートリッジ	3714	154	4140	166	3893	155
インクリボン	220	48	200	44	228	51
M R O	820	127	1000	155	627	94
OA用紙	1200	144	4695	516	0	0
その他	55	5	1045	157	293	36
合計	22500	2215	30000	3074	20384	1935

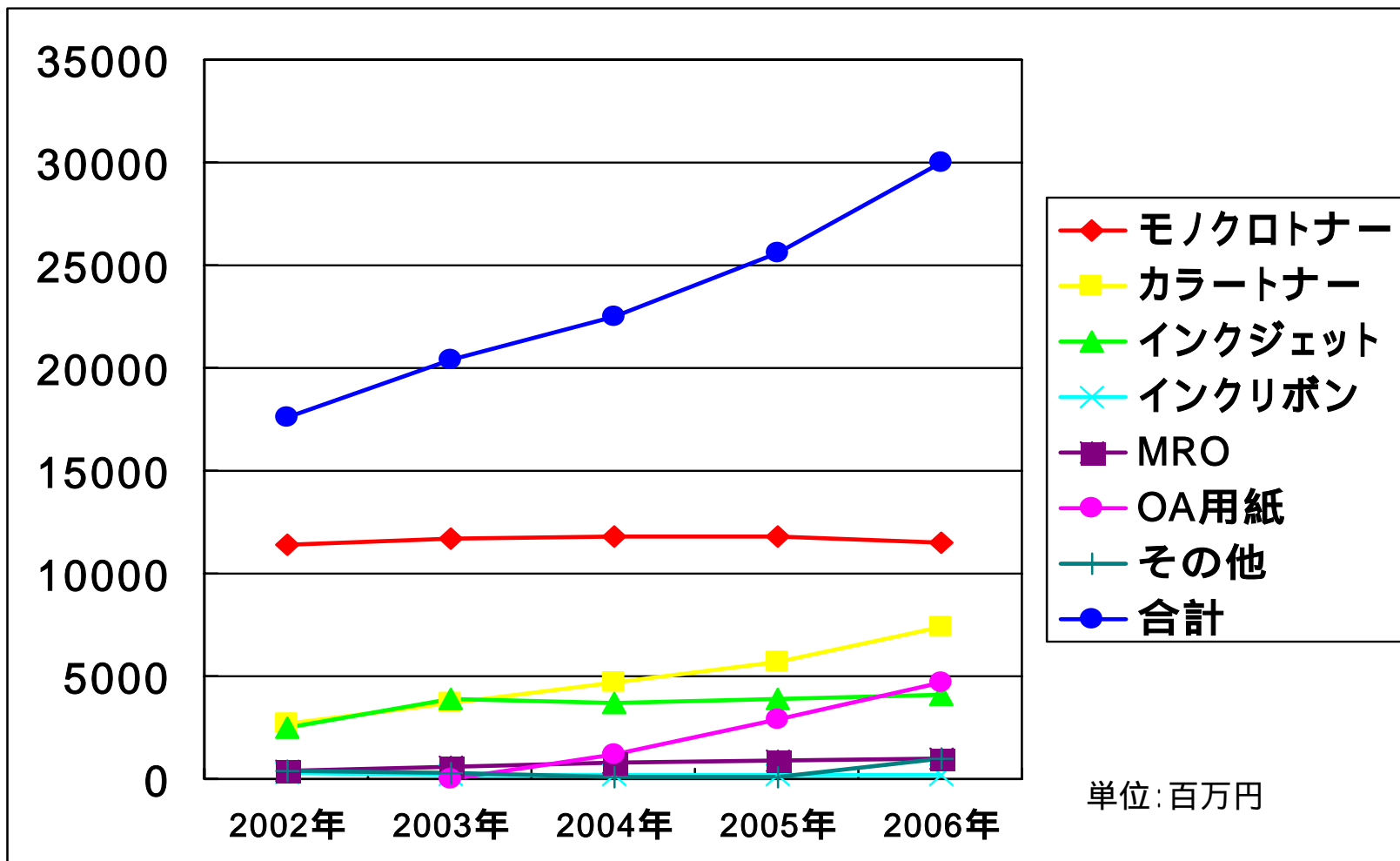


(注) 2003年度のOA用紙販売はその他のカテゴリーに含まれる 2004年度よりOA用紙のカテゴリー追加 (単位: 百万円)
 2004年度よりオフィス用品をMRO(Maintenance, Repair & Operation)へ名称変更
 中国子会社の売上は現在連結決算を採用していないため、その他のカテゴリーへ含む

トナーカートリッジ・インクジェットカートリッジ・インクリボンなどの
既存事業をベースに新規事業としてのMRO事業、OA用紙事業、
中国ビジネスなどを強化し、バランスのとれた経営を目指す

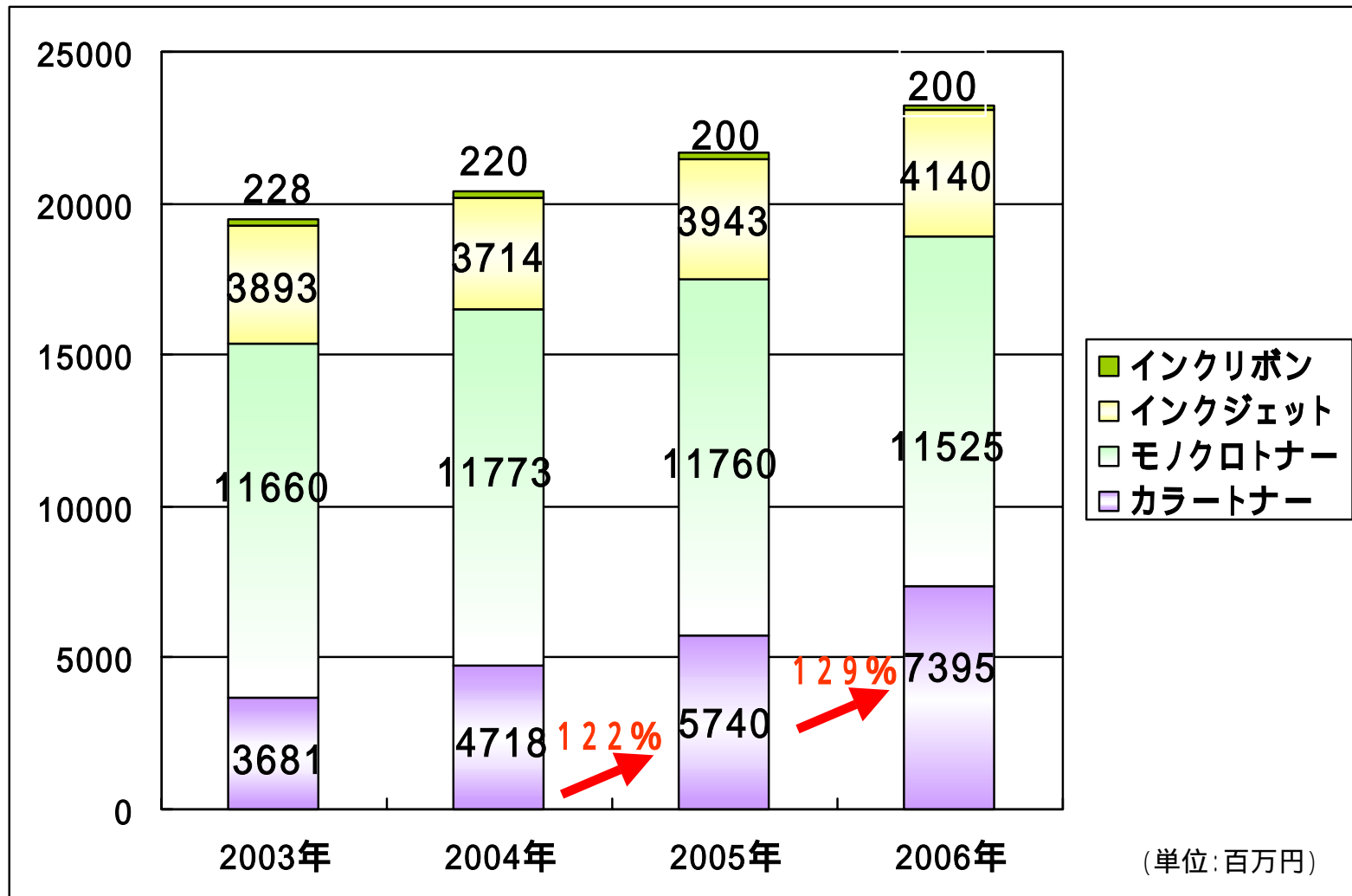


中期経営計画商品別売上高3ヵ年計画



.既存事業計画

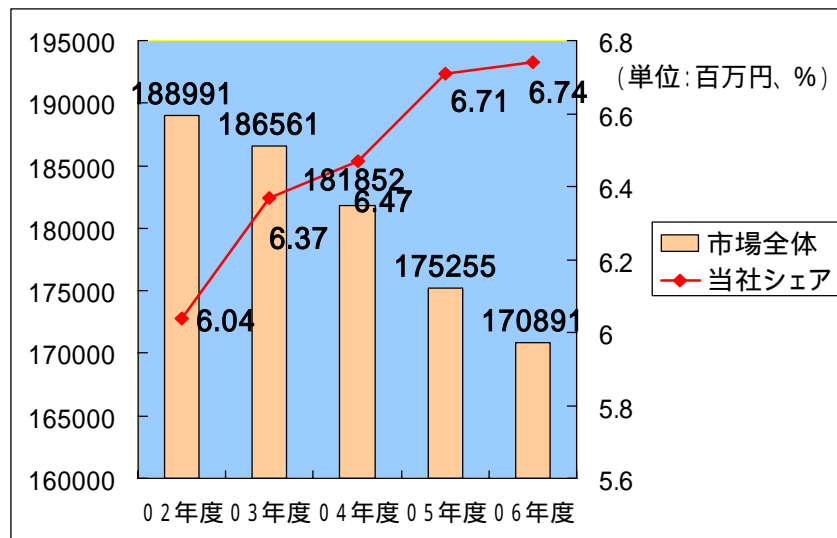
既存事業売上計画



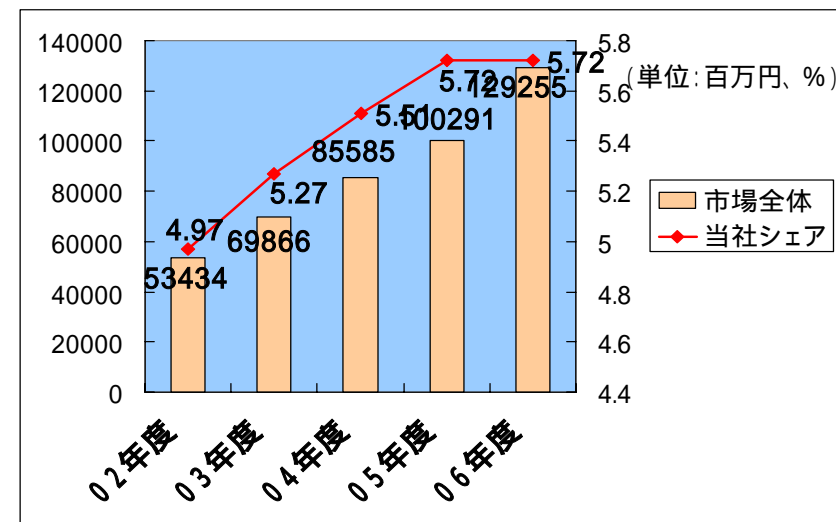
市場シェア動向 & 戦略



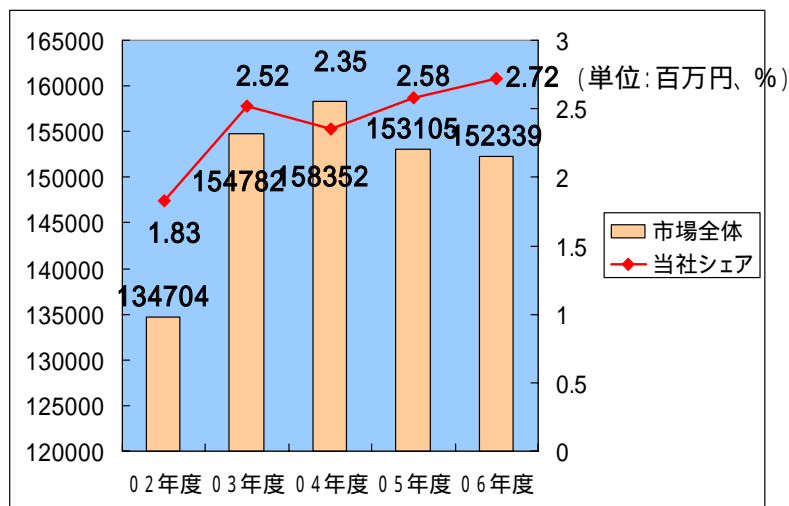
モノクロトナーカートリッジ



カラートナーカートリッジ

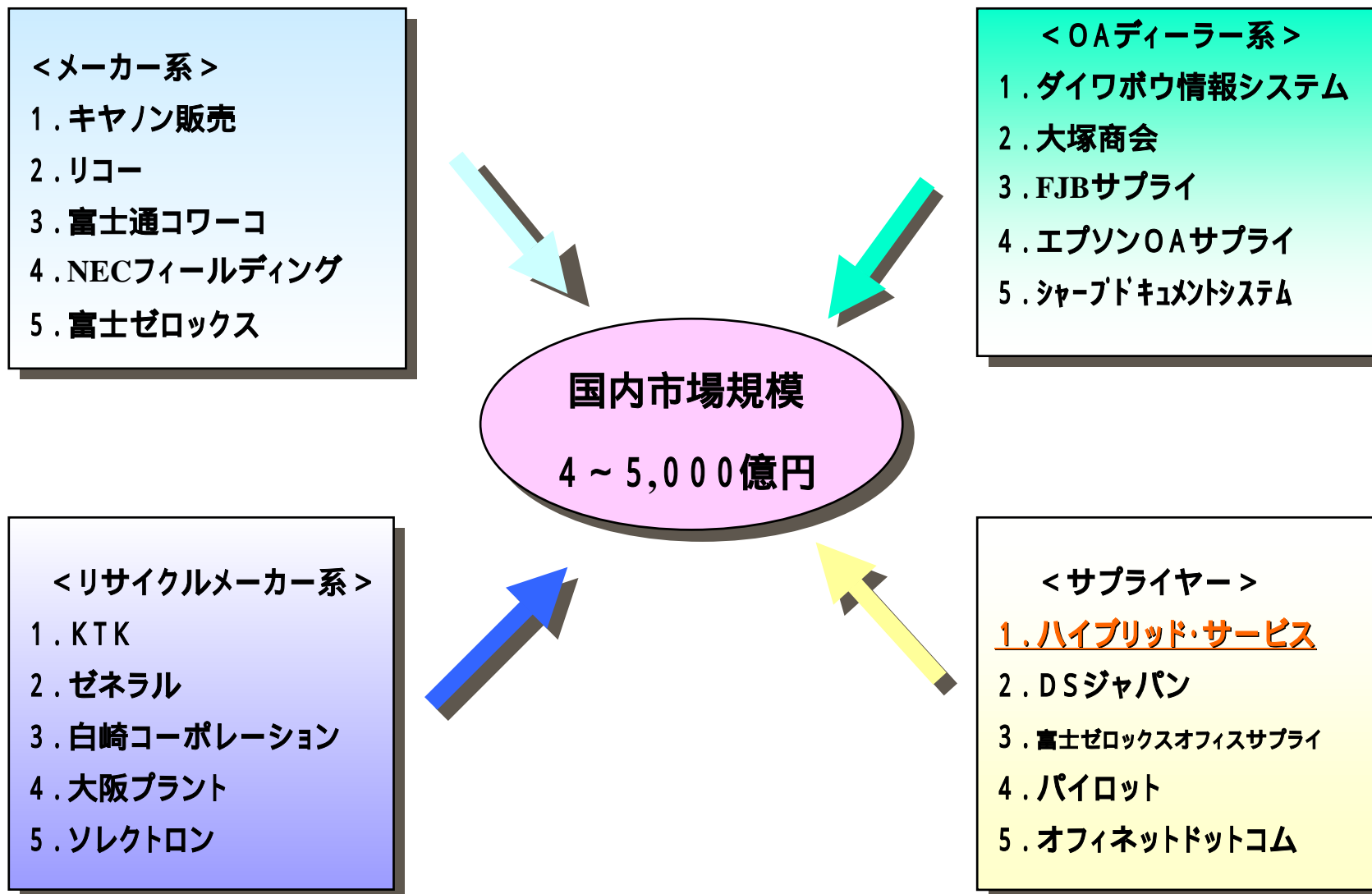


インクジェットカートリッジ



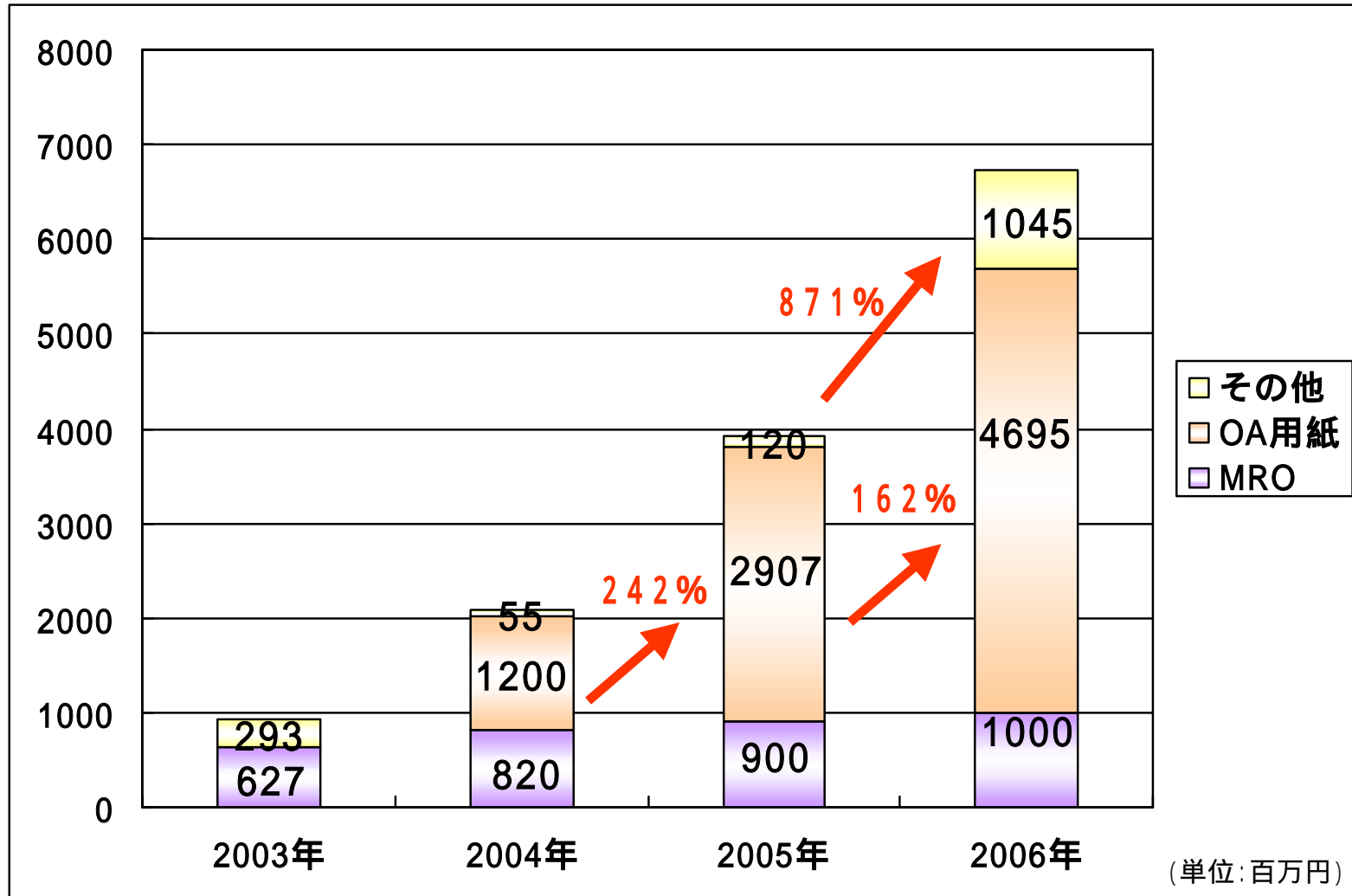
市場の急拡大が続く、カラートナーカートリッジを重点商品と位置付け、市場シェアの拡大を図る
モノクロトナー・インクジェットカートリッジについては顧客の囲い込みにより、販売数量は横ばいながら現在の市場シェアをキープする。

業態別トナーカートリッジ販売順位



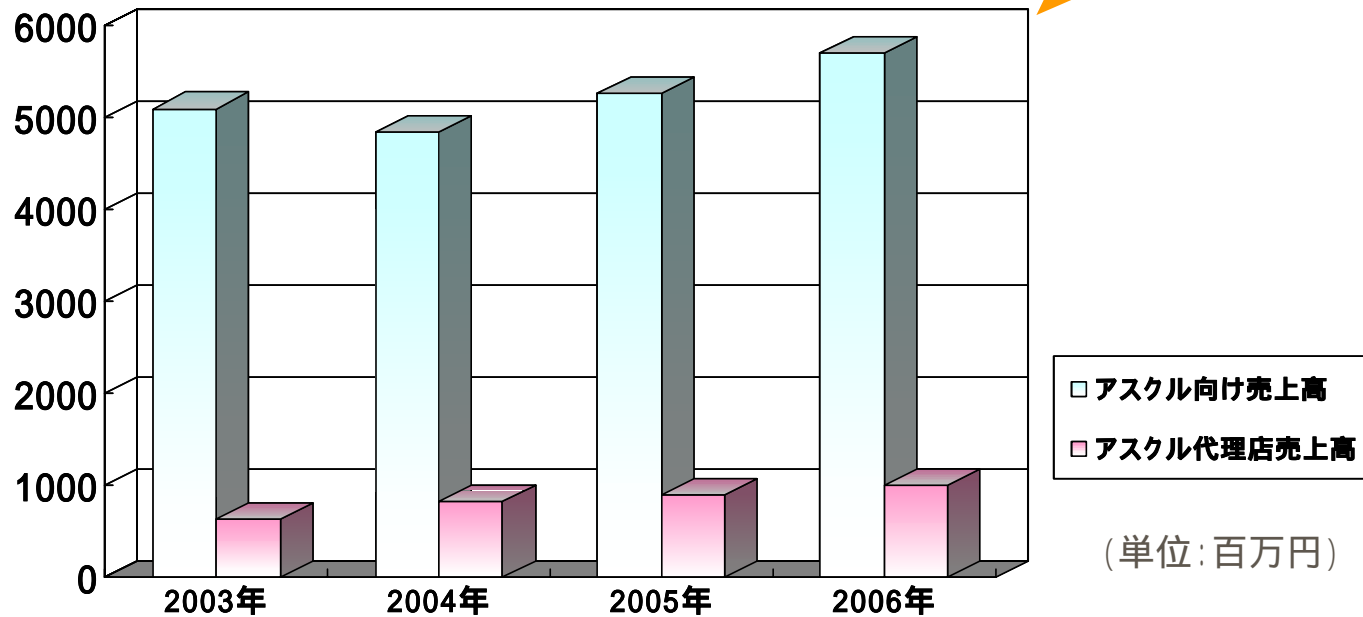
.新規事業計画

新規事業売上計画



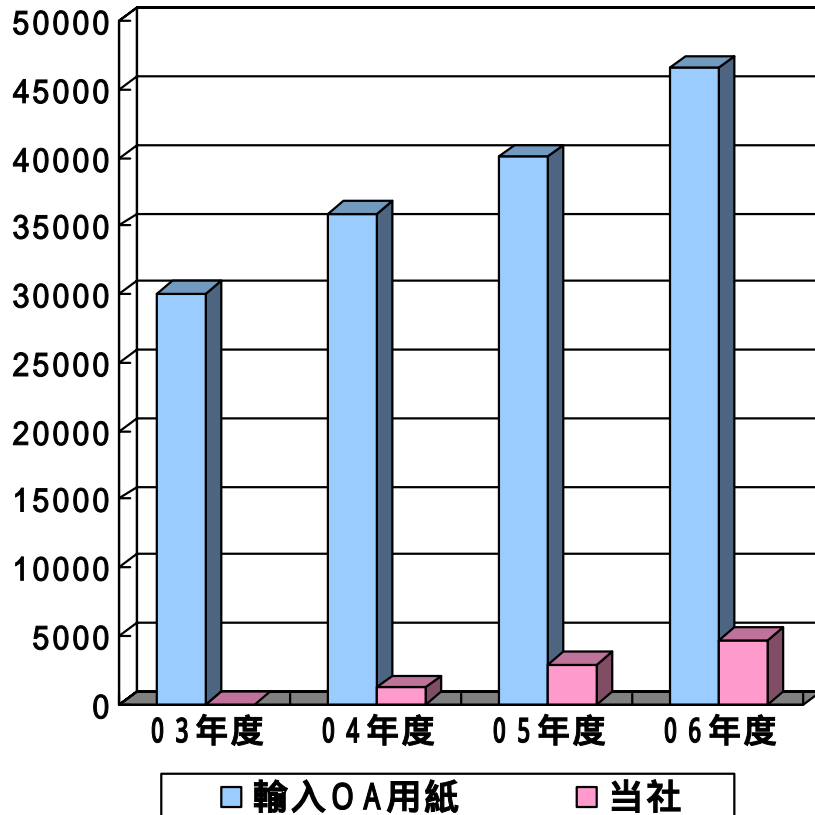
アスクル向け売上高:アスクル代理店売上高

<実績・計画>



$$\frac{\text{アスクル代理店売上高}}{\text{アスクル向け売上高}} = 10\%$$

06年度に輸入紙シェア10%を目指す！



02年度OA用紙国内販売実績

1. 富士ゼロックスオフィスサプライ	37,985 (25.9%)
2. リコー	26,676 (18.2%)
3. キヤノン販売	20,460 (13.9%)
4. アスクル	10,920 (7.4%)
5. トッパンフォームズ	5,990 (4.1%)
6. コクヨ	3,885 (2.6%)
7. 大塚商会	2,893 (2.0%)
その他通販系	10,516 (7.2%)
ホームセンター	5,944 (4.0%)
その他	21,562 (14.7%)

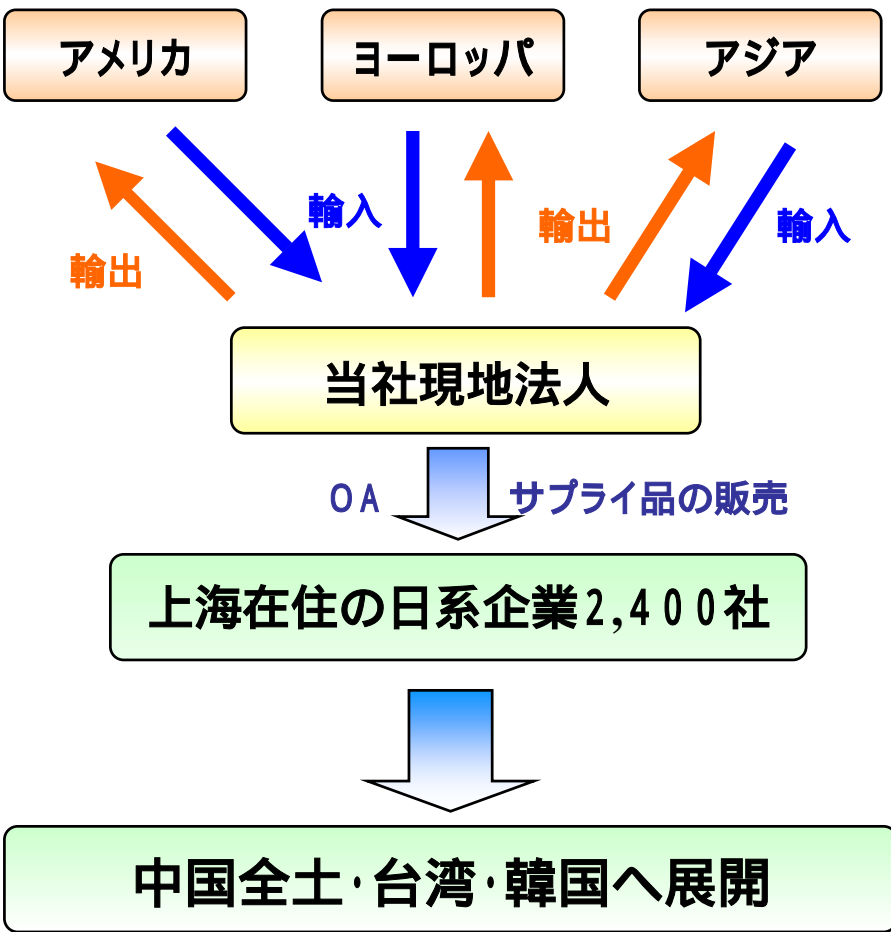
各社で重複販売の部分あり 単位:百万円

(単位:百万円)

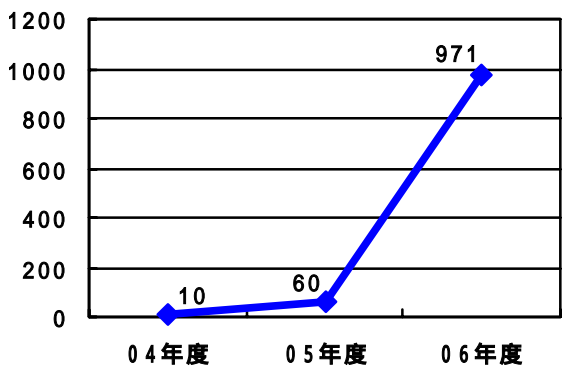
(注)資料の出所: BNS株式会社調査資料より



上海現地法人のビジネスモデル



売上高計画



- 事業内容
1. カタログ通販(オフィスサプライ品)
ターゲット: 日系2,400社
カタログ: 3,000部
アイテム数: 500アイテム程度
カタログブランド名: OFFICE DIRECT
 2. ハイブリッドペーパーの中国国内販売
 3. ハイブリッドペーパーの輸出に伴う
ハンドリング及び物流管理

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、為替レート、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

Mail: ir@hbd.co.jp