

説明会資料

# 2006年12月期決算説明会

2007年2月23日

ハイブリッド・サービス株式会社

I . 企業紹介	P3
II . 2006年12月期決算	P4～14
III . 取扱商品別事業環境と事業戦略	P15～20
IV . 2007年12月期事業計画と 業績計画	P21～25
V . ビジネスモデルと方向性	P26～27

会社名	ハイブリッド・サービス株式会社
設立	昭和61年10月
資本金	6億2,730万円
代表者	永瀬 則幸
従業員数	48名(出向者除く)
主な事業	プリンタ印字廻りの消耗品を中心としたOAサプライ品の販売
事業所	東京・神奈川・札幌・大阪・(名古屋)・(福岡)

会社名	東京中央サトー製品販売株式会社
設立	昭和55年2月
資本金	1,000万円 (平成18年9月株式100%取得により子会社化)
代表者	森川 潤(ハイブリッド・サービス取締役)
従業員数	13名
主な事業	製品管理用のラベリング用品及び 消耗品の販売
所在地	東京(千代田区)

会社名	海伯力国際貿易(上海)有限公司
設立	平成15年10月
資本金	100万US\$ (ハイブリッド・サービス100%出資)
代表者	董事長 芳川政宏(ハイブリッド・サービスより出向)
従業員数	15名
主な事業	工業用消耗部品やセールスプロモーション 商品の販売
所在地	中国(上海)

会社名	有限会社 コスモ
設立	平成6年4月
資本金	300万円 (ハイブリッド・サービス100%出資)
代表者	新倉敏美(ハイブリッド・サービス取締役)
従業員数	14名
主な事業	ハイブリッド・サービスの入出荷業務を 中心に同社の物流全般を担当
所在地	埼玉(八潮)

会社名	海伯力物流(上海)有限公司
設立	平成19年1月
資本金	RMB500万 (ハイブリッド・サービス80%出資)
代表者	董事長 芳川政宏(ハイブリッド・サービスより出向)
従業員数	150名
主な事業	入出庫等の在庫管理・上海市内及び近郊地域 への配送
所在地	中国(上海)

## Ⅱ. 2006年12月期決算

## ①国内における事業活動について

- 新規顧客開拓はほぼ計画どおりに推移し売上高・利益に貢献
- カラートナーはプリンタ稼働台数の増加による消耗品需要の増加で前年比21%増加
- モノクロトナーは近年の減少傾向から微増の前年比0.4%増加 下げ止まる
- インクジェットカートリッジは、利益率を優先し一部取引の見直しを実施

## ②海外事業の進展について

- 平成18年10月中国におけるオフィス通販事業の譲渡
  - 平成19年 1月中国にて物流子会社設立
- 従来のオフィス通販事業で培った物流ノウハウを活かし、事業の選択と集中を実践—

## ③東京中央サトー製品販売(株)取得について

- 平成18年9月株式100%取得により子会社化
- 主要取扱商品であるマーケティングサプライ品(プリンタ印字廻りの消耗品)の新たな販路が拡大  
(オフィス廻りから店舗・工場・倉庫へ新たな顧客層の開拓が可能に)

# 2006年12月期連結要約損益計算書

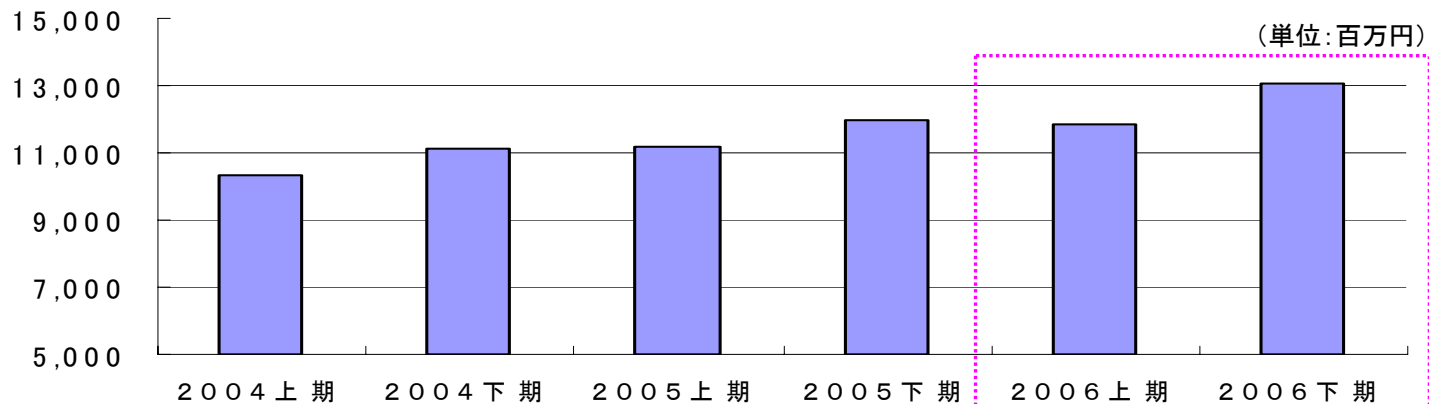
(単位：百万円)

	2006年12月期 実績	2005年12月期 実績	前年同期比	2006年12月期 計画
売上高	24,901	23,159	107.5%	24,427
Ⅰ モノクロトナー	9,651	9,614	100.4%	9,656
Ⅱ カラートナー	7,004	5,782	121.1%	6,912
Ⅲ インクジェットカートリッジ	5,514	5,714	96.5%	5,640
Ⅳ MRO	1,107	937	118.1%	1,377
Ⅴ 東京中央サトー	328	0	-	-
Ⅵ その他	1,295	1,116	116.0%	842
売上総利益	2,181	1,929	113.1%	2,257
販売管理費	1,694	1,448	117.0%	1,618
営業利益	487	481	101.2%	639
経常利益	476	526	90.5%	609
当期純利益	347	333	104.2%	402

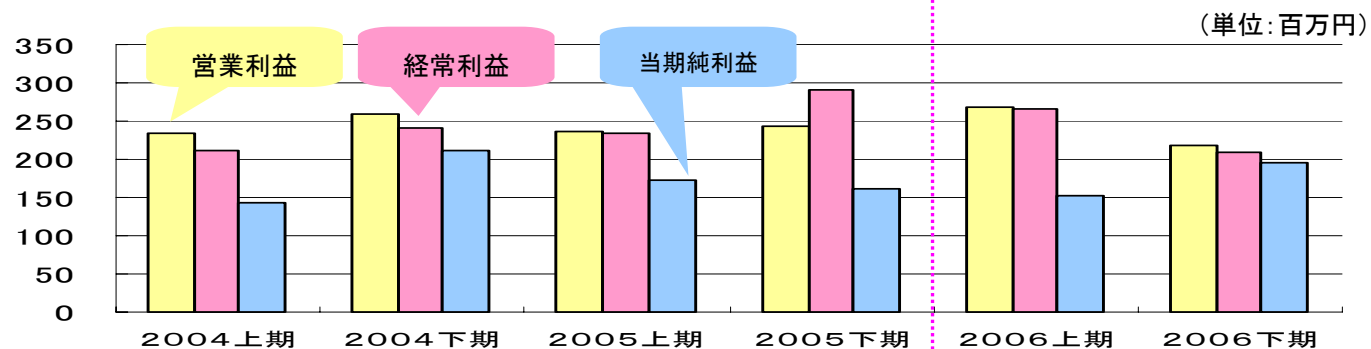
※Ⅳ MROは通販代理店事業を意味し中国事業も含まれる

- 売上高は計画を達成。売上総利益は前年に対し増加したが計画未達成。
- 債権に対する貸倒引当金を積み増したこと及びM&A費用(のれん代含む)が発生したこと等により販管費が増加し利益を圧迫。
- 計画を下回るものの売上高・営業利益・当期純利益は前年に比べ増加し増収増益を確保した。

### 売上高推移

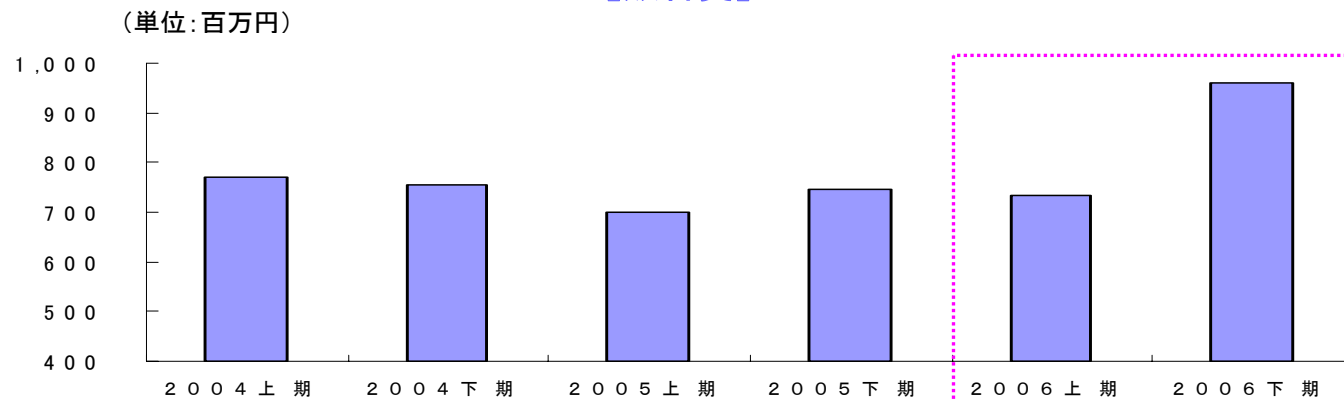


### 利益推移

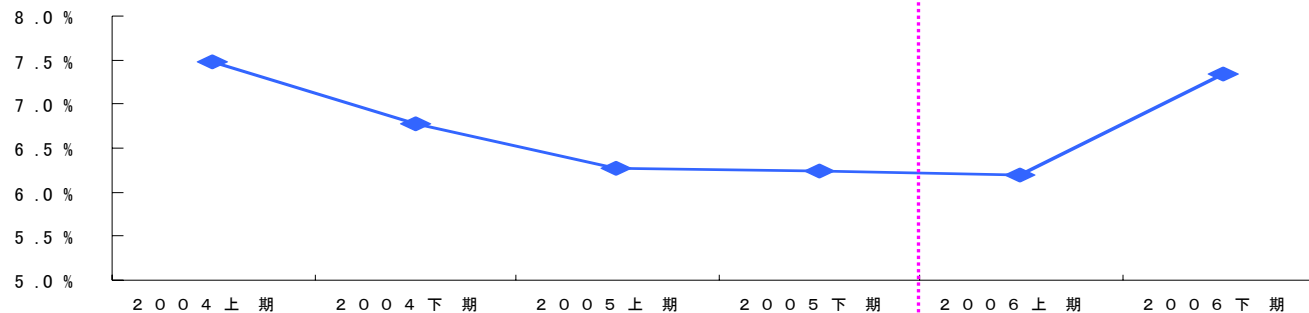


上期:下期を比較した場合 売上高、経常利益ともに下期偏重型  
2006年度は下期販管費の増加により経常利益は逆転し55:45

## 【販管費】

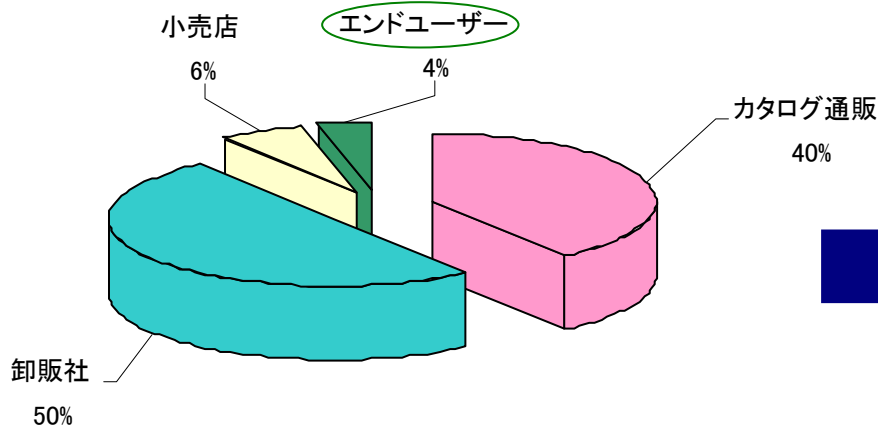


## 【売上高販管费率】



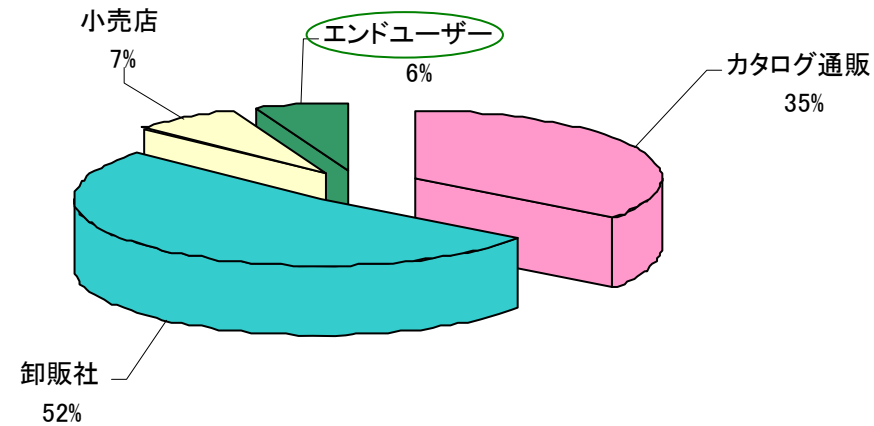
コスト意識の徹底により販管费率は順調に低下していたが、下期 貸倒引当金の積み増し・M&A費用(のれん代含む)等の要因により大幅に増加した。

2005年12月期



売上高 231億円

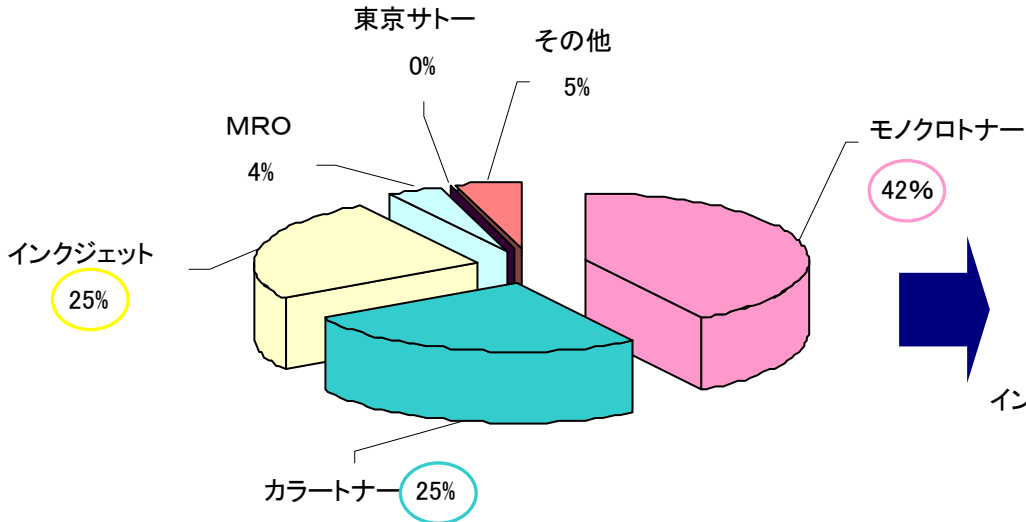
2006年12月期



売上高 249億円

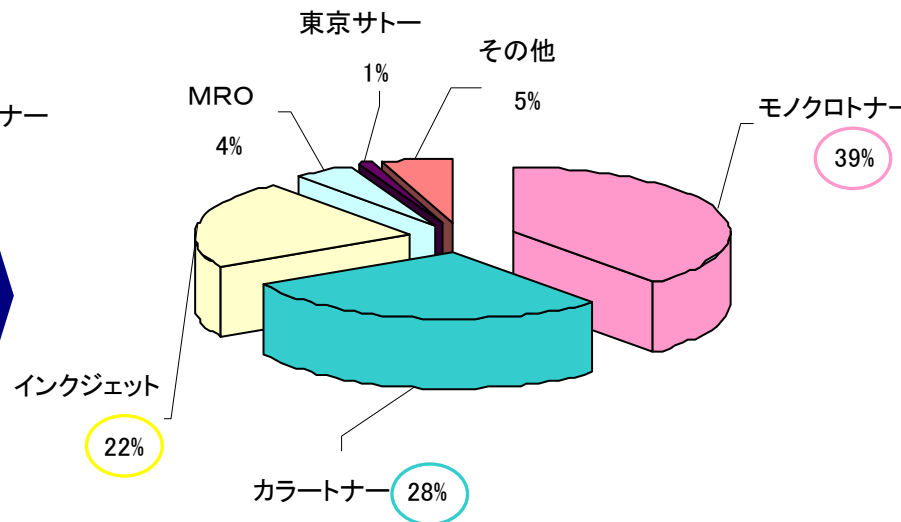
東京中央サトー製品販売(株)のグループ化によりエンドユーザー向け売上高は590百万円増加。販売チャネル別シェアも2%増加

2005年12月期



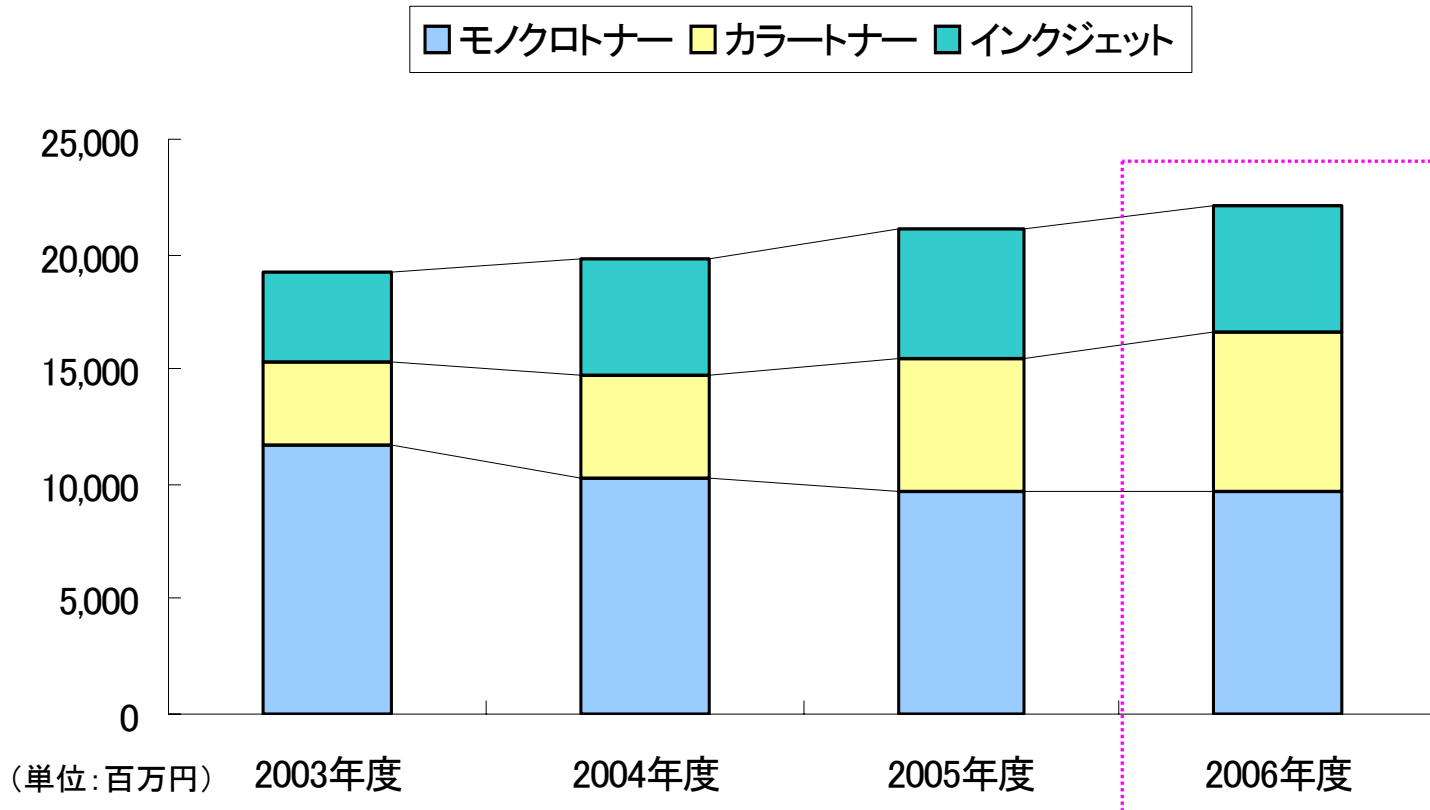
売上高 231億円

2006年12月期



売上高 249億円

- モノクロトナーは微増(+0.37億) ながらシェアはダウン
- カラートナーは大幅増加(+12億) によりシェアは3%アップ
- インクジェットについては意識的に売上を抑えたこともあり3%ダウン



- モノクロトナー : 期間平均増減率は $\Delta 6\%$ (ただし直近は $+0.4\%$ )
- カラートナー : 期間平均増減率は $+24\%$ (直近は $+21\%$ )
- インクジェット : 期間平均増減率は $+13\%$ (ただし直近は $\Delta 3\%$ )

# 2006年12月期 連結要約貸借対照表

(単位：百万円)

	2006年12月期 連 結	2005年12月期 連 結	2006年12月期 単 体	主な要因
流動資産	9,107	8,967	8,673	売上高の増加による売掛債権の増加
固定資産	909	519	1,163	企業買収に伴うのれんの発生
有形固定資産	86	84	67	
無形固定資産	261	28	25	
投資その他資産	561	406	1,071	
資産合計	10,017	9,486	9,837	
流動負債	4,926	4,523	4,752	仕入債務の増加
短期借入金	900	1,200	900	借入金返済
固定負債	2,831	2,793	2,809	
長期借入金	2,513	2,500	2,500	
負債合計	7,758	7,316	7,561	
純資産合計	2,259	2,169	2,275	ストックオプション行使分
負債・資本合計	10,017	9,486	9,837	

(単位：百万円)

	2006年12月期	主な要因
営業活動によるCF	1, 241	たな卸資産の減少、仕入債務の増加
投資活動によるCF	△89	子会社株式の取得
財務活動によるCF	△637	短期借入金の減少、配当金の支払い 自己株式の取得
期末残高	2, 221	

たな卸資産の減少、仕入債務の増加等により営業活動によるキャッシュ・フローが大幅に改善し、その営業活動により得た資金を子会社株式の取得、短期借入金の返済等の投資活動や財務活動で使用したことにより、前連結会計年度末に比べ517百万円増加し、当連結会計年度末は2, 221百万円となった。

# 2006年12月期単体要約損益計算書

(単位：百万円)

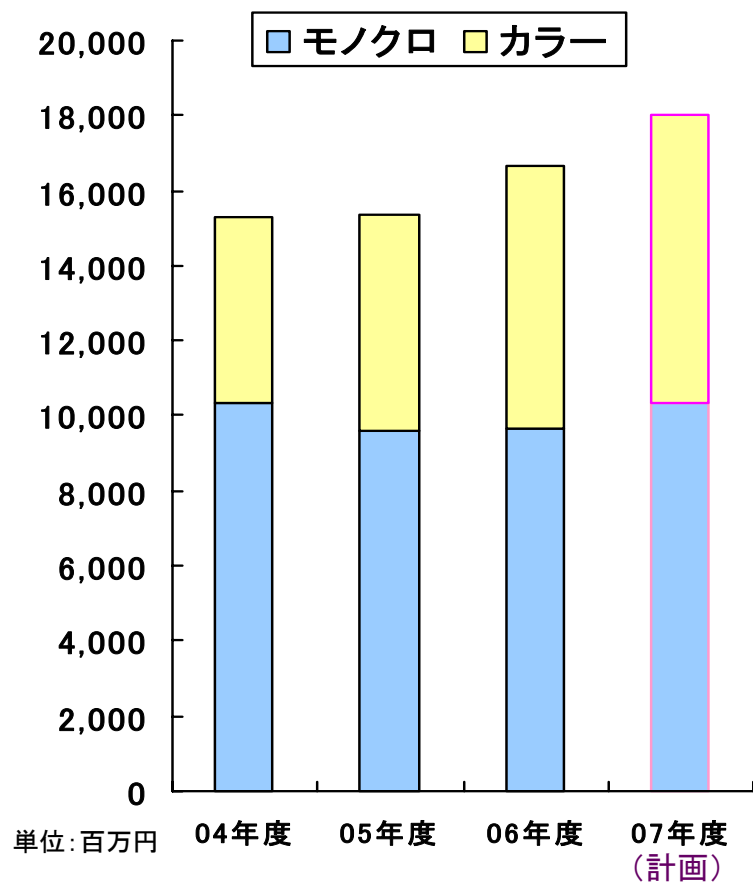
	2006年12月期 実績	2005年12月期 実績	前年同期比	2006年12月期 計画
売上高	24,354	23,067	105.6%	24,000
Ⅰ モノクロトナー	9,651	9,614	100.4%	9,656
Ⅱ カラートナー	7,004	5,782	121.1%	6,912
Ⅲ インクジェットカートリッジ	5,514	5,714	96.5%	5,640
Ⅳ MRO	889	845	105.2%	950
Ⅴ その他	1,295	1,112	116.5%	842
売上総利益	2,052	1,916	107.1%	2,200
販売管理費	1,533	1,409	108.8%	1,541
営業利益	519	506	102.6%	659
経常利益	519	561	92.5%	646
当期純利益	317	373	85.0%	380

※Ⅳ MROは通販代理店事業を意味する

- カラートナーカートリッジの拡販に努めた結果、売上高は計画値を達成したが、競争激化による利益率の低下により、売上総利益は計画を下回る。
- 財務体質の健全化を図るため債権に対する貸倒引当金を積み増したことにより、販管費が増加し利益を圧迫。

## Ⅲ. 取扱商品別事業環境と事業戦略

## ワンストップ・フルライン機能を生かした、提案型営業の強化！

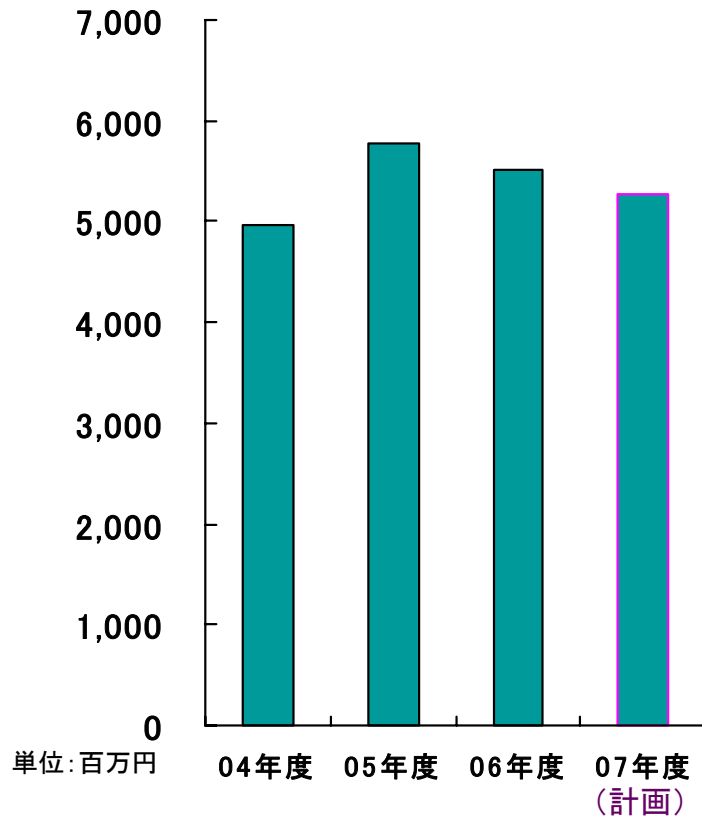


消耗品であるトナーは、モノクロは下げ止まり、カラーはプリンタ稼働台数の増加により今後も増加



顧客の多様なニーズに対応し当社グループ・顧客(販売会社)ともに利益の取れる商品を提供することにより売上・利益の増加に努める

## 今後は利益重視の販売戦略へ！

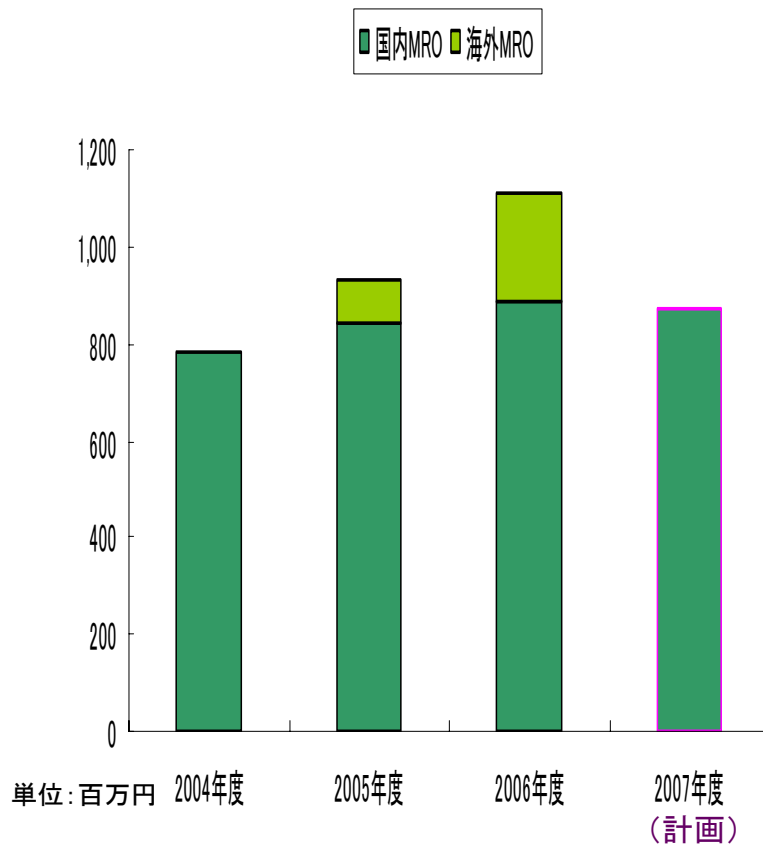


デジタルカメラの普及拡大に伴い増加してきたホームプリンティング需要もそろそろ頭打ち



顧客の徹底した見直しにより小口、分散化によるデリバリーコストの増加等を抑制し、適正利潤の確保に努める

## コストを意識した効率的な営業展開！



2006年度

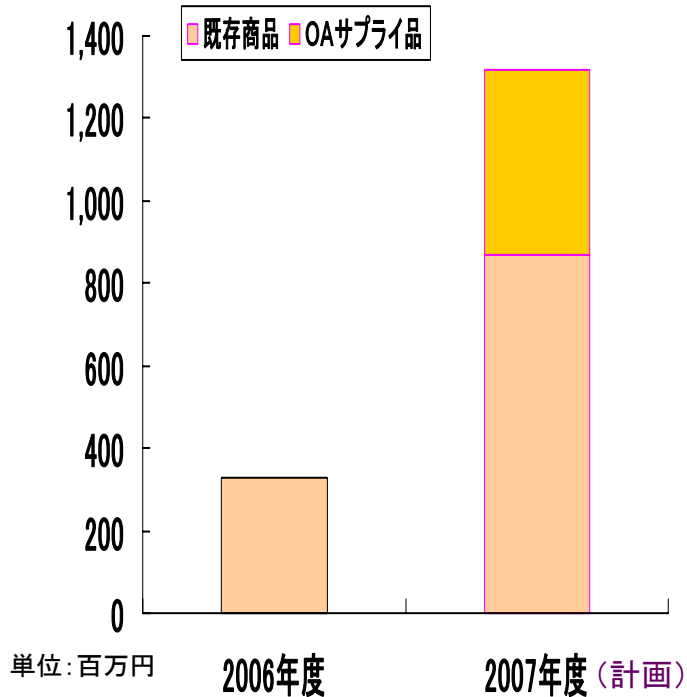
積極的な顧客開拓により  
売上・登録件数は増加した  
ものの、開拓経費は増加し、  
顧客稼働率は低下した

2007年度

販促費の効率的な配分により  
顧客稼働率・購入単価の上昇  
を図り利益率の向上に努める



## ハイブリッド・サービスとの連携を重視！



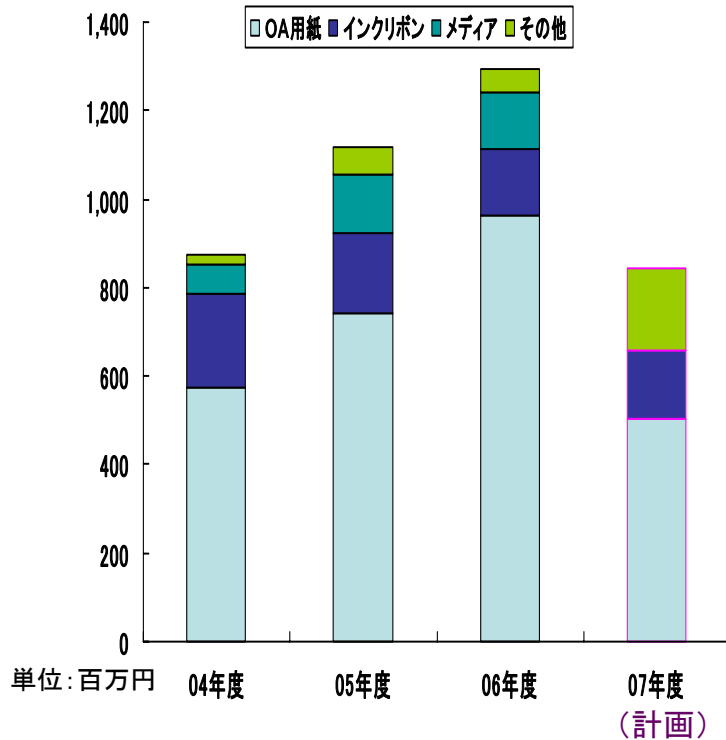
※2006年度は連結採用期間(7~12月)をカウント

**既存商品の大きな伸びは  
期待できないものの、  
高粗利・安定した顧客基盤**

**商品ラインナップの拡大による  
新たな顧客層の獲得を目指し  
グループ企業間のシナジー  
効果を最大限追求する**



## 利益重視の販売戦略を継続！



OA用紙の伸びは期待できるものの、国際商品市況の動向次第で大きくブレる要素大



効率的なオペレーションにより輸送コストを削減し利益率の向上に努める

## IV. 2007年12月期事業計画と業績計画

## ①グループ企業との連携強化

商品ラインナップの拡大による、新たな顧客層へのアプローチ

新規売上高の増加

## ②カテゴリーマネージメントの徹底

顧客ごとの販売商品を見直し、最適な利益の追求

売上総利益の向上

## ③コスト意識の徹底

物流センターのグループ企業での相互利用  
アウトソーシングの積極活用

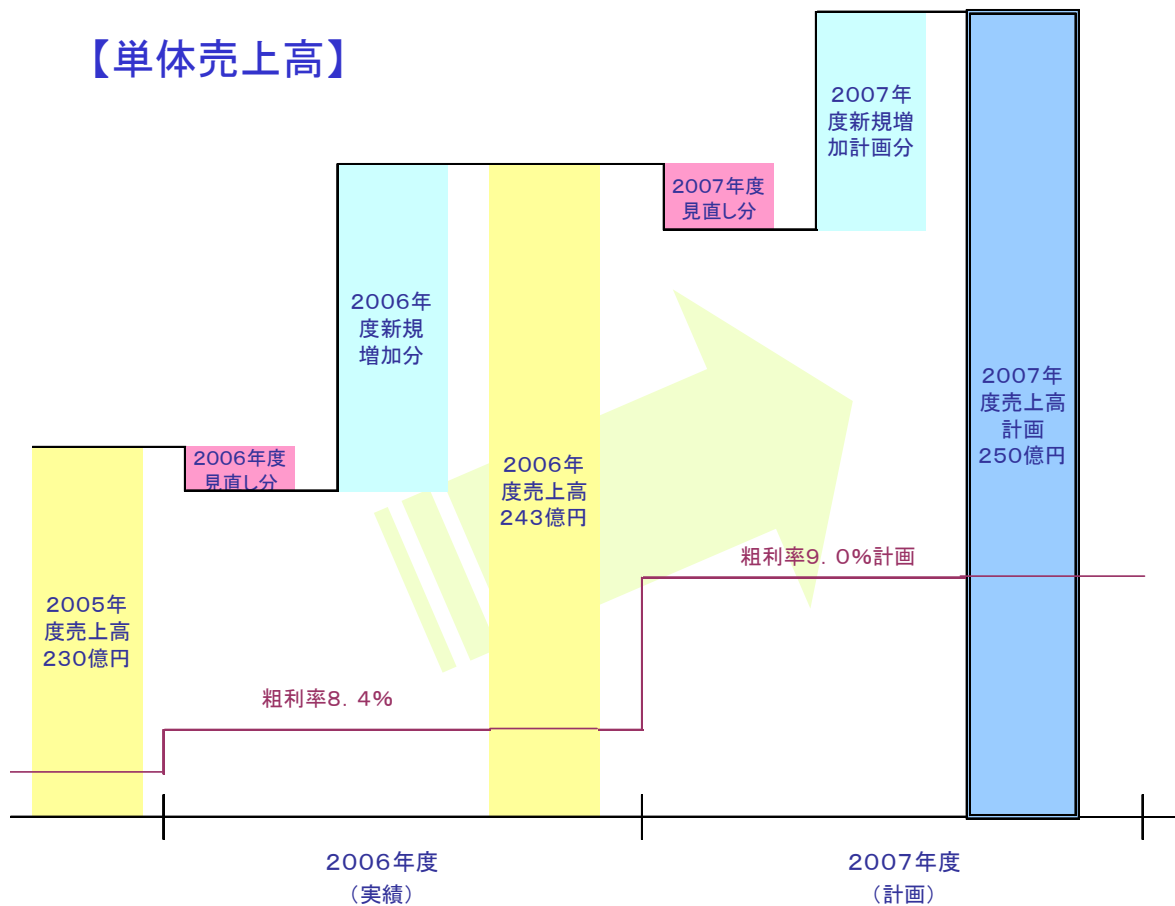
販管費の抑制

## ④海外事業の再構築

工業用消耗品及びセールスプロモーション商品の販売  
物流会社の強化・拡充

新たな事業展開へ  
向けて

## 【単体売上高】



- ◆カテゴリーマネージメントの徹底により、顧客及び商品の見直しを行い、**利益率の向上**に努める。
- ◆新規顧客開拓に注力し、常に**顧客の活性化**を図る

（単位：百万円）

	2007年12月期 計 画	2006年12月期 実 績	前年同期比
売 上 高	26,100	24,901	104.8%
① モノクロトナー	10,317	9,651	106.9%
② カラートナー	7,710	7,004	110.1%
③ インクジェットカートリッジ	5,261	5,514	95.4%
④ M R O	869	1,107	78.5%
⑤ 東京中央サトー	1,320	328	402.4%
⑥ その他	1,030	1,295	79.5%
売 上 総 利 益	2,592	2,181	118.8%
販 売 管 理 費	1,860	1,694	109.8%
営 業 利 益	732	487	150.3%
経 常 利 益	694	476	145.8%
当 期 純 利 益	384	347	110.7%

※今期より中国事業はその他へ含む

※東京中央サトーの売上高は連結相殺されるものも含む

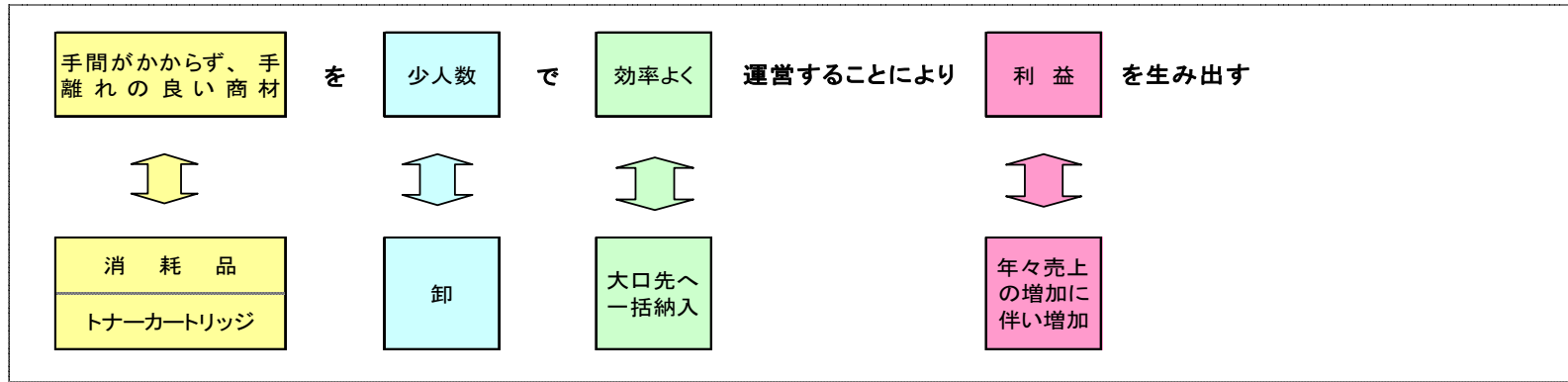
（単位：百万円）

	2007年12月期 計 画	2006年12月期 実 績	前年同期比
売 上 高	25,000	24,354	102.7%
① モノクロトナー	10,317	9,651	106.9%
② カラートナー	7,710	7,004	110.1%
③ インクジェットカートリッジ	5,261	5,514	95.4%
④ M R O	869	889	97.8%
⑤ その他	842	1,295	65.0%
売 上 総 利 益	2,250	2,052	109.6%
販 売 管 理 費	1,616	1,533	105.4%
営 業 利 益	633	519	122.0%
経 常 利 益	624	519	120.2%
当 期 純 利 益	370	317	116.7%

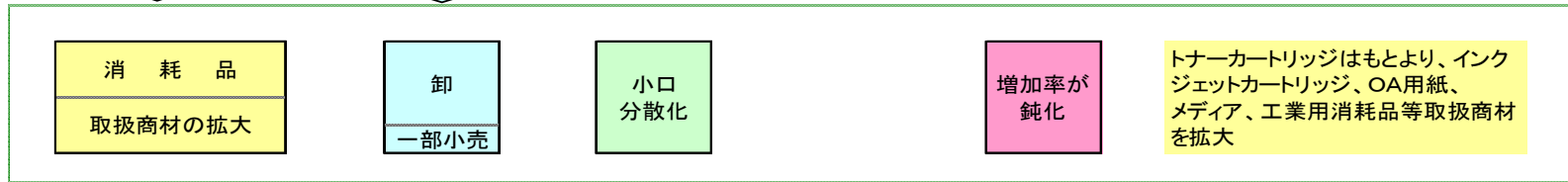
## V. ビジネスモデルと方向性

# 当社のビジネスモデルと今後の方向性

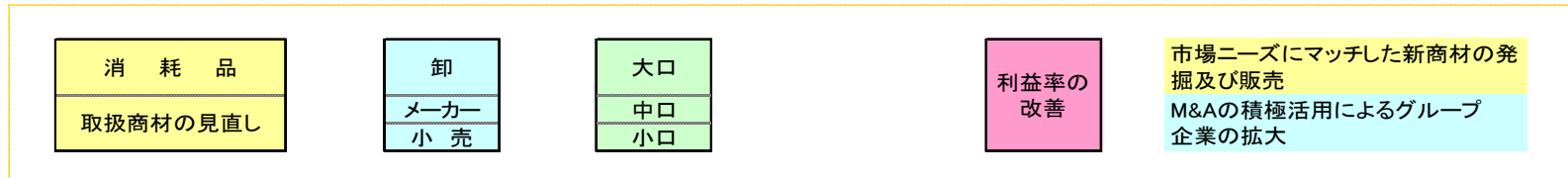
## 【当初ビジネスモデル】



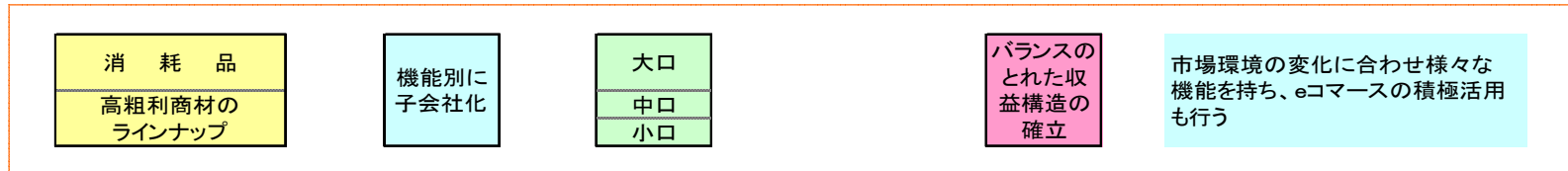
## 【現状】



## 【今後】



## 【将来】



<p>バーコード プリンタ</p>	
<p>ハンド ラベラー</p>	
<p>消耗品</p>	

## 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:管理部長 田渕 幸男

TEL:03-3262-6827

FAX:03-3262-6272

Mail:ir@hbd.co.jp