

説明会資料

2007年12月期中間決算説明会

2007年8月20日

ハイブリッド・サービス株式会社

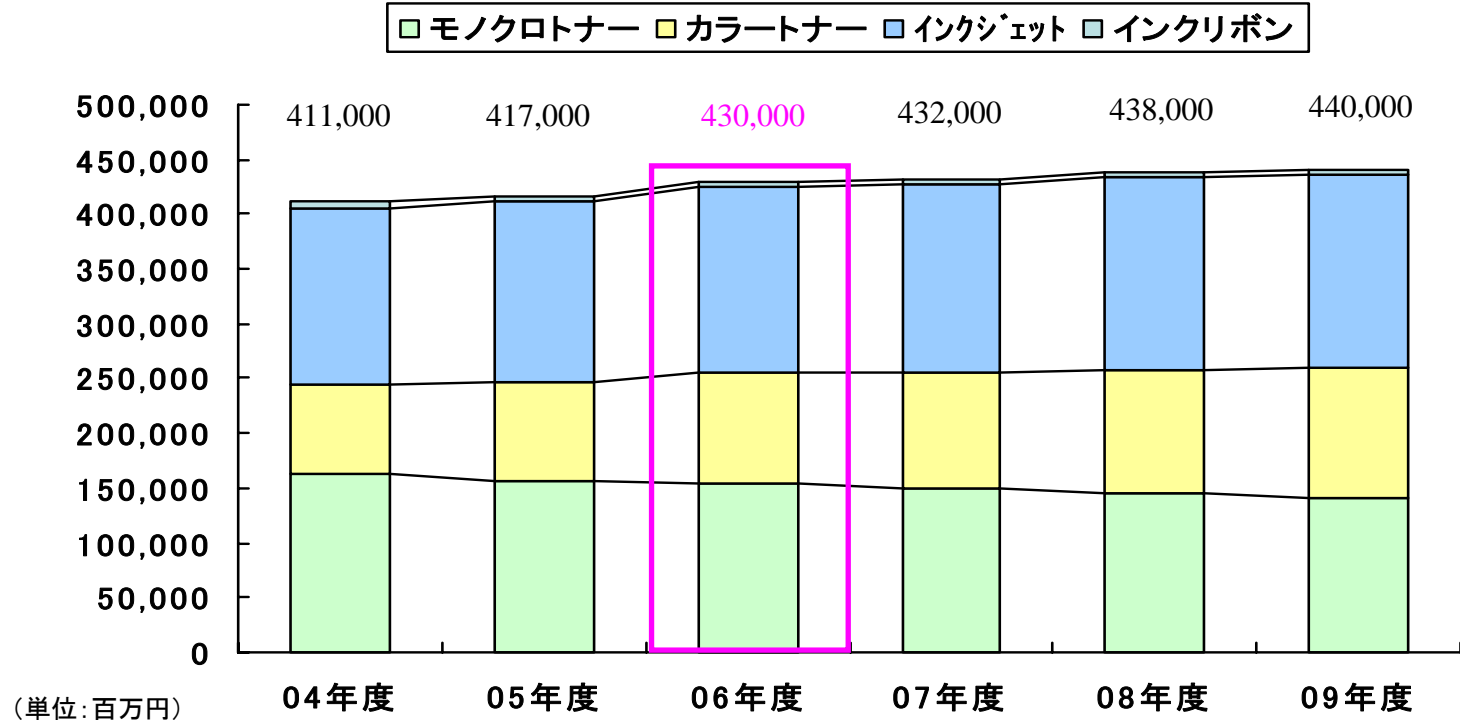
I. 当社を取り巻く市場環境	— P 3
・ 2007年上期の市場動向	
・ マーキングサプライ品市場の動向（1）（2）	
II. 当社のビジネスモデル	— P 7
・ 当社のビジネスモデル	
III. 2007年12月中間期実績	— P 9
・ 2007年12月中間期総括	
・ 2007年12月中間期実績（1）（2）	
・ 2007年12月中間期連結要約損益計算書	
IV. 2007年12月期通期計画	— P 14
・ 2007年度上期実績と下期計画	
・ 2007年度下期売上総利益改善施策	
・ 2007年12月期通期計画	
・ 半期業績推移	
V. 今後の事業展開	— P 19
・ 今後の課題と取組み	
・ 当社のビジネスモデルと今後の方向性	

I . 当社を取り巻く市場環境

- PCはコンシューマ、法人需要ともに低迷。VISTAの発表が遅れたことも一因にあるが、OSが新しくなったとしてもそれだけで買い替え需要の掘起こしにはつながらなかった。
- モノクロレーザープリンタは、全般的なシステム需要の低迷により、大幅に減少。法人向けPCの出荷が低調に推移しており、その影響を受ける。
- カラーレーザープリンタは、当面の需要が一巡したことにより低調に推移した。
- モノクロトナーカートリッジは、モノクロプリンタの買い替え需要が停滞していることから対前年同期比はマイナス傾向にあるものの、モノクロの使用ニーズは底堅く、減少傾向も今後は緩やかになっていくと考えられる。
- カラートナーカートリッジは、カラープリンタ本体は一巡感はあるものの、稼働台数はまだ増加傾向であることから対前年同期比は2桁の伸長となった。

マーケティングサプライ品市場の動向（1）

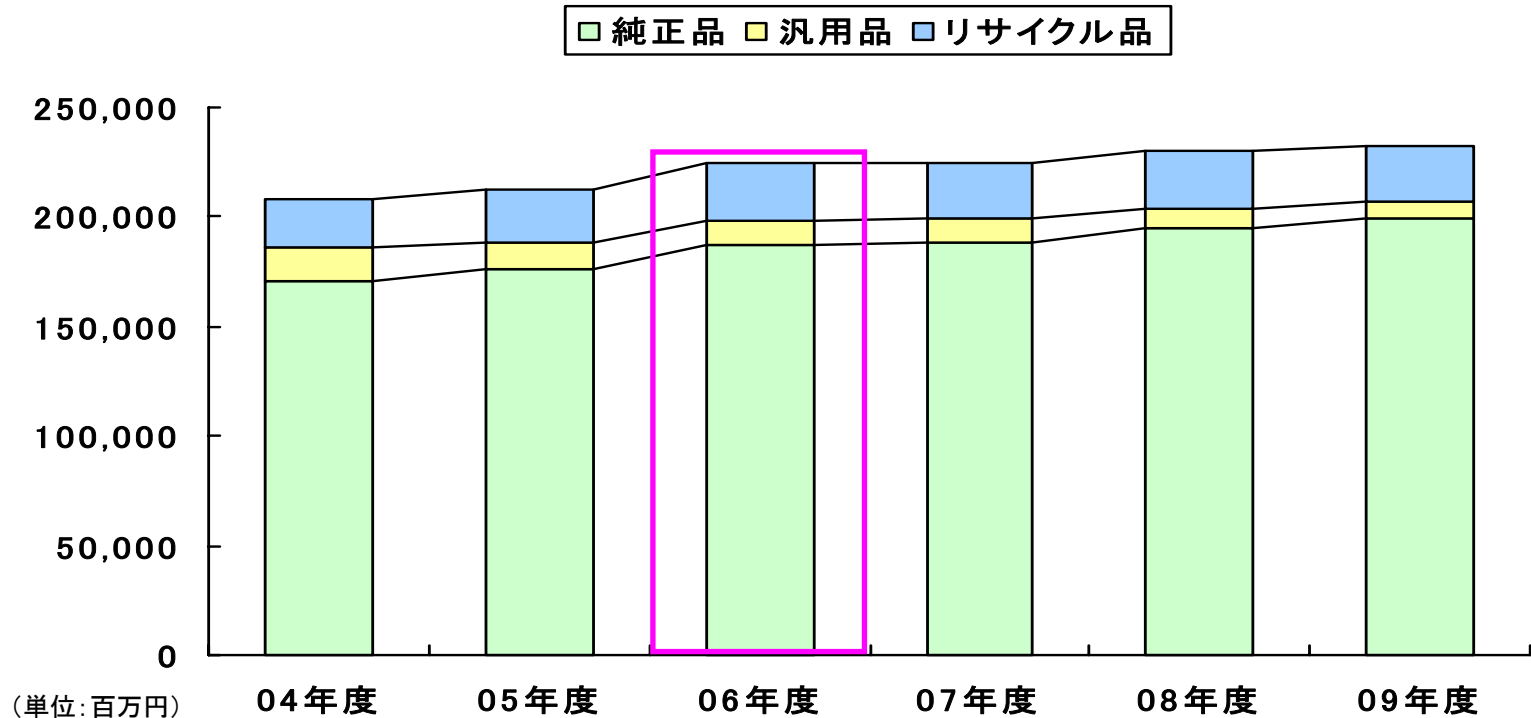
2006年度のマーケティングサプライ品（プリンタ印字廻りの消耗品）市場はカラートナーの大幅増加により全体としては3%程度の伸びを示した模様。
2007年度以降はカラートナーの伸び率の鈍化に合わせ全体としては、微増で推移するものと思われる。



(注)資料の出所:BNS株式会社より

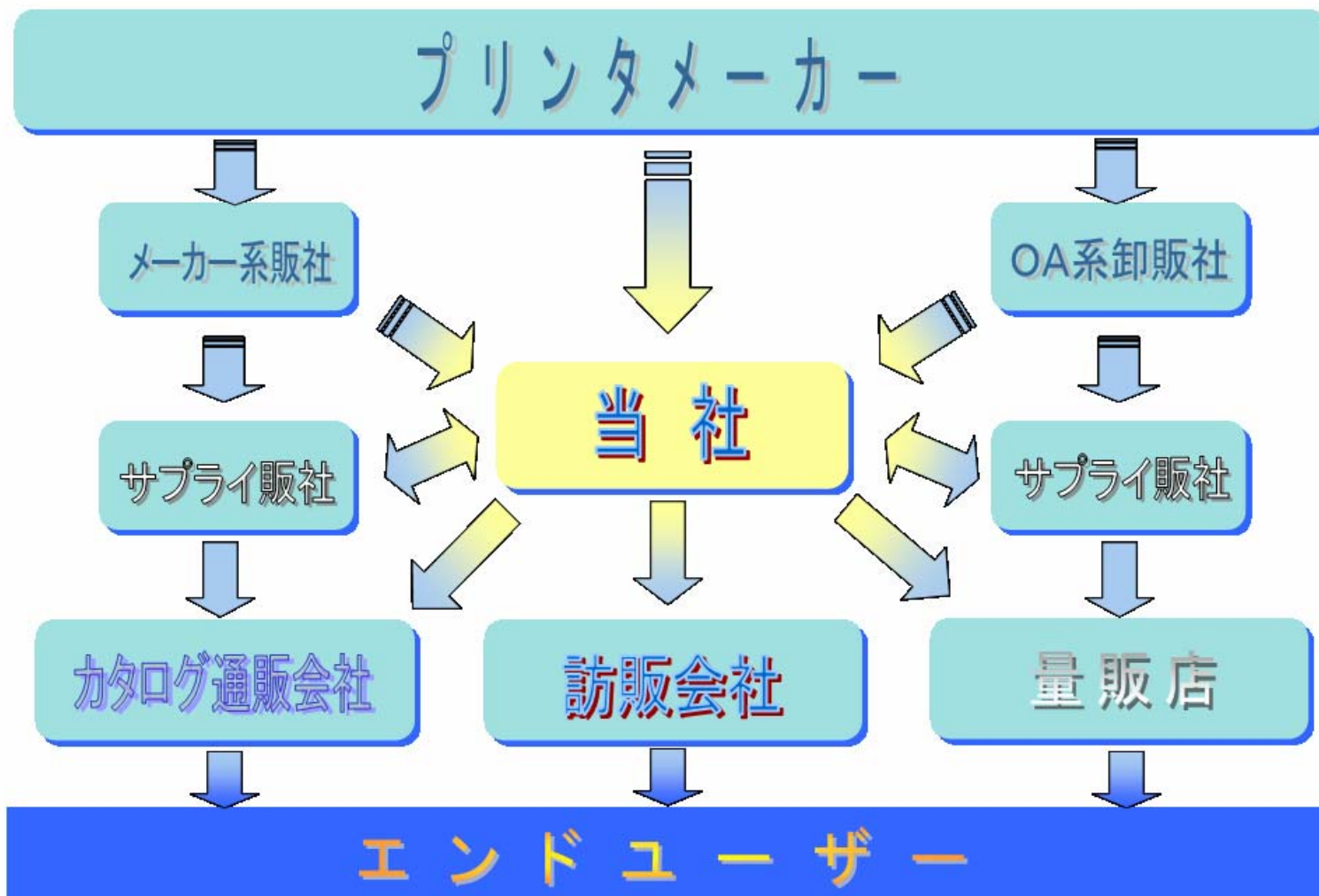
マーケティングサプライ品市場の動向（2）

2006年度のマーケティングサプライ品（プリンタ印字廻りの消耗品）市場はカラートナーが純正品・リサイクル品ともに大幅な伸びを示し、前年度に引続き好調に推移した模様。リサイクル品については、2006年度金額ベースでは全体の約12%に留まるものの数量（本数）ベースでは前年度107%の伸びを示し、全体に占める割合も24%となる。



(注)資料の出所:BNS株式会社より

Ⅱ. 当社のビジネスモデル



Ⅲ. 2007年12月中間期実績

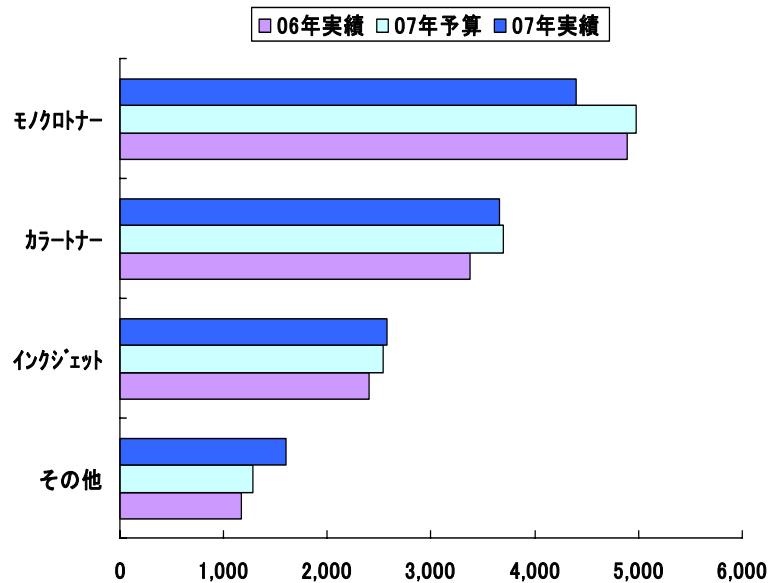
①国内における事業活動について

- ◆ 稼働台数の増加によるカートナーの伸長
- ◆ OA用紙・MRO(通販代理店事業)の伸長
- ◆ カタログ通販系に対する売上の減少
- ◆ リサイクルトナーの伸長による低価格化
- ◆ 大手仕入先の会社清算にともなう仕入コストの上昇
- ◆ 貸倒引当金の積み増し及び回収不能見込債権の特損計上

②海外事業の進展について

- ◆ 海伯力物流(上海)有限公司設立(当社出資比率80%)
- ◆ 同社へのコクヨインターナショナルの出資計画
(当社出資比率46%・コクヨインター43%)

2007年12月中間期実績（1）



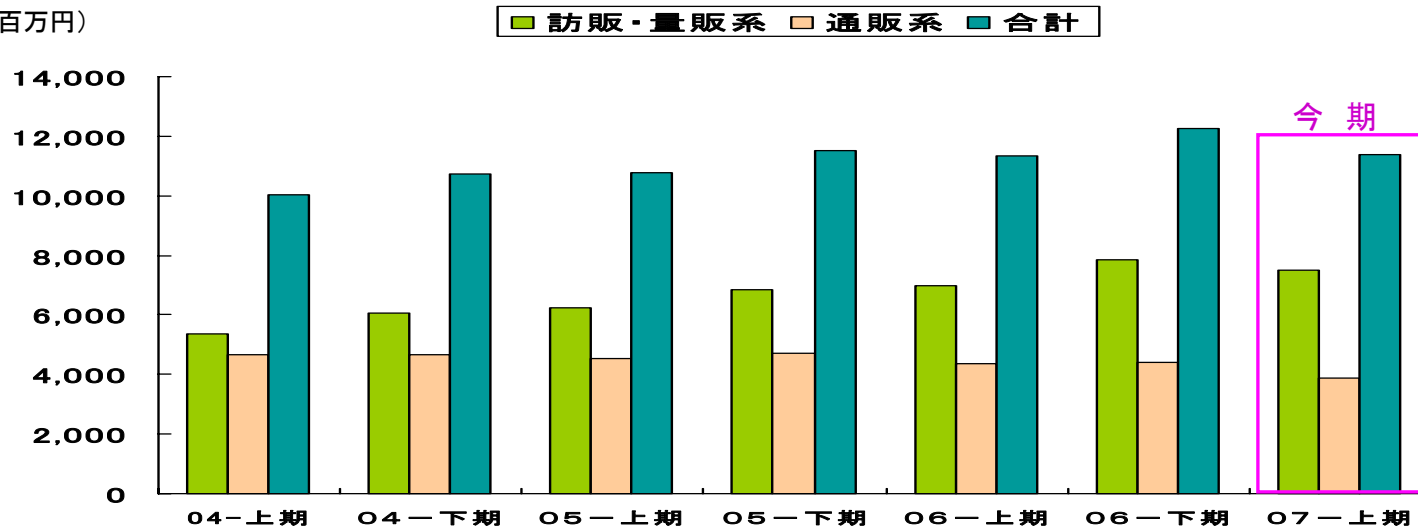
カラープリンタへのリプレイスにより消耗品も減少

カラープリンタ稼働台数の増加により消耗品も増加

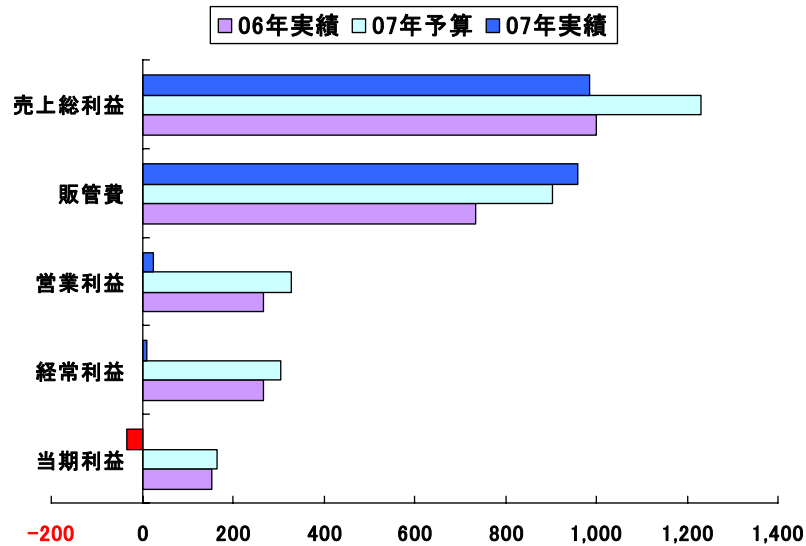
家電量販店・ホームセンター向けが増加

OA用紙・MRO(通販代理店事業)の増加

(単位:百万円)



2007年12月中間期実績（2）



仕入コストの上昇に対し販売価格への転化の遅れ

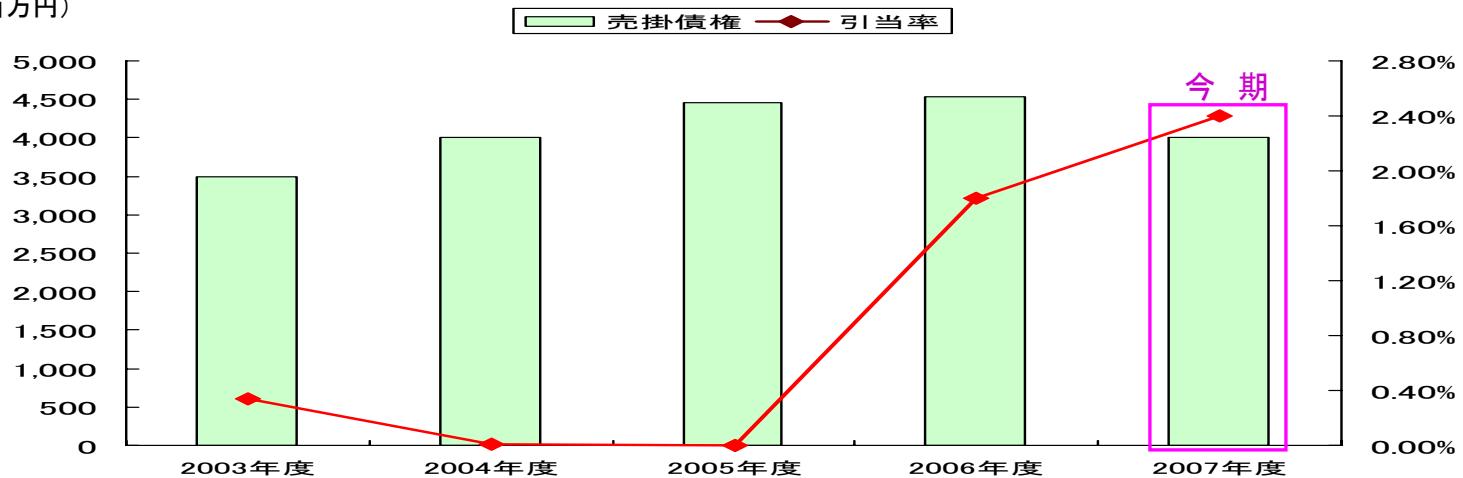
貸倒引当金の大幅積み増し

売上総利益の減少・コストの増加により利益を圧迫

売上総利益の減少・コストの増加により利益を圧迫

特別損失発生により、さらに悪化

(単位:百万円)



2007年12月中間期連結要約損益計算書

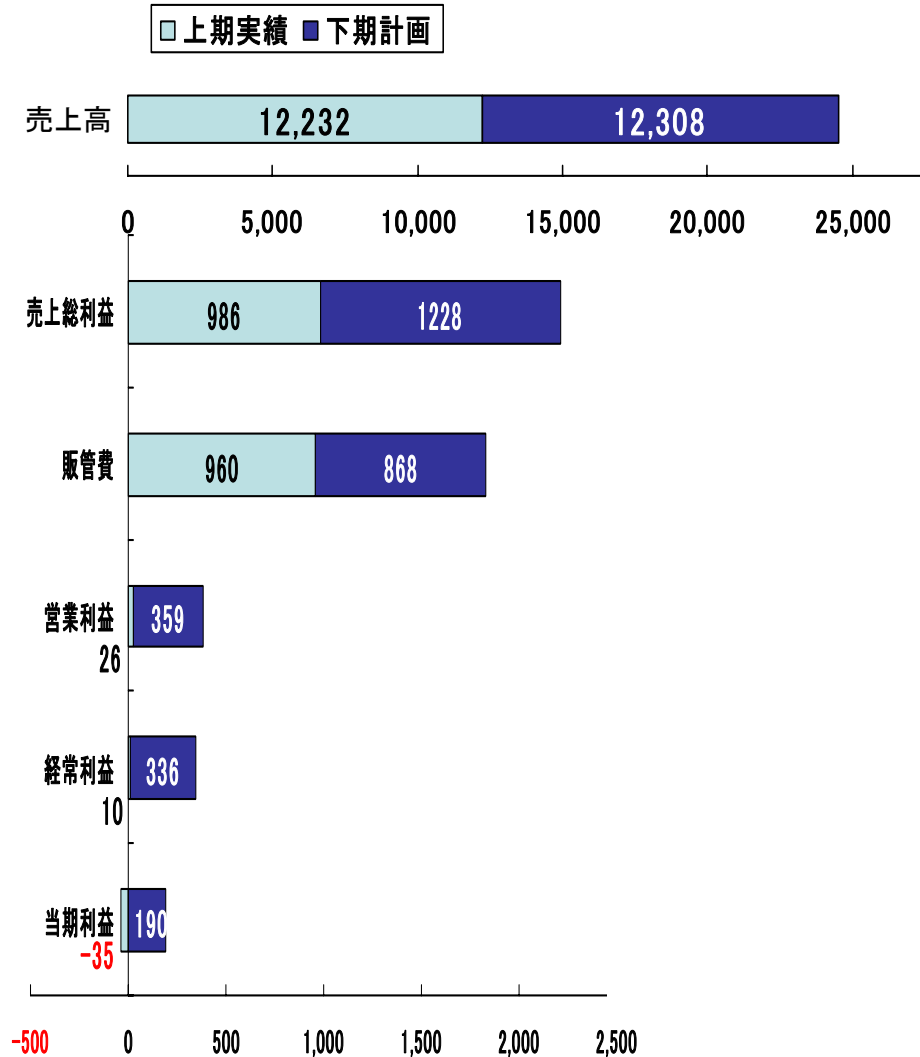
(単位：百万円)

	2007年中間期 実績	2006年中間期 実績	前年同期比	2007年中間期 当初計画
売上高	12,232	11,822	103.5%	12,500
Ⅰ モノクロトナー	4,401	4,887	90.1%	4,975
Ⅱ カラートナー	3,655	3,370	108.5%	3,701
Ⅲ インクジェットカートリッジ	2,573	2,399	107.3%	2,540
Ⅳ その他	1,603	1,166	137.5%	1,284
売上総利益	986	1,001	98.5%	1,231
販売管理費	960	733	131.0%	903
営業利益	26	268	9.7%	328
経常利益	10	267	3.7%	305
中間純損益	△35	152	—	164

※2007年8月3日に業績予想の修正を行っております。

IV. 2007年12月期通期計画

2007年度上期実績と下期計画



下期は顧客の見直しを行うことにより、当初(下期)計画に対して約13億円減額 利益重視へ

下期は顧客の見直しを行うことにより、大幅な利益率の改善を見込む

下期は新たな貸倒引当金の計上を見込まず

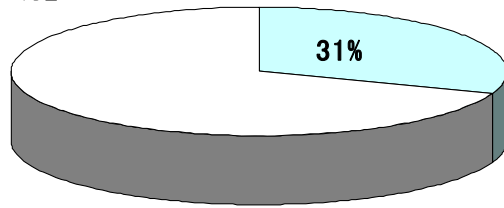
下期は利益の改善、コストの削減により上期に比べ大幅増益を見込む

下期は営業利益同様、大幅増益を見込む

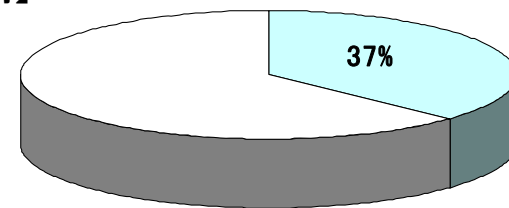
下期は新たな特損の発生を見込まず、さらに改善

特定顧客への依存度を低減しつつ、今後は、中堅顧客への積極アプローチを行うことにより、中堅顧客層の底上げを図り、売上総利益の増加に努める！

【上期】

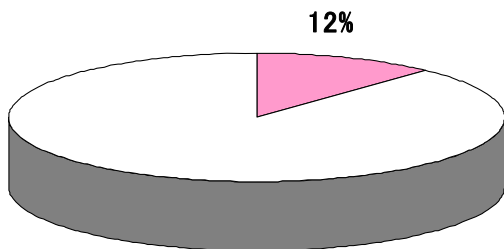


【下期】

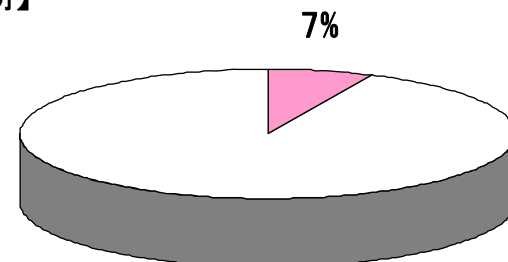


新規開拓を積極的に行い、新たな顧客の獲得に努めるとともに、不採算顧客の見直しを図り、顧客の活性化及び売上総利益率の改善に努める！

【上期】



【下期】



2007年12月期通期計画

(単位：百万円)

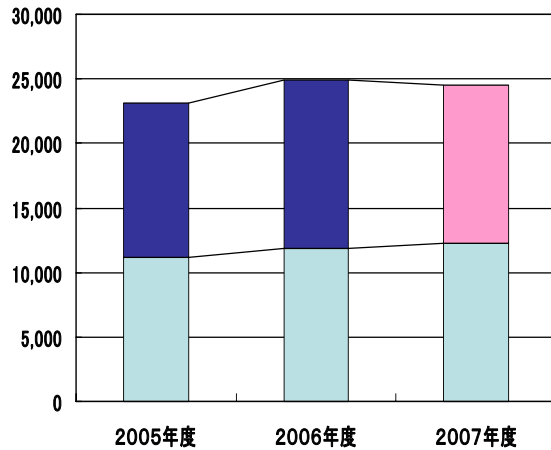
	2007年通期 計 画	2006年通期 実 績	前年同期比	2007年通期 当 初 計 画
売 上 高	24,540	24,901	98.6%	26,100
Ⅰ モノクロナー	8,713	9,651	90.3%	10,317
Ⅱ カラーナー	7,415	7,004	105.9%	7,710
Ⅲ インクジェットカートリッジ	5,713	5,514	103.6%	5,261
Ⅳ その他	2,699	2,732	98.8%	2,812
売 上 総 利 益	2,214	2,181	101.5%	2,592
販 売 管 理 費	1,828	1,694	107.9%	1,860
営 業 利 益	385	487	79.1%	732
経 常 利 益	346	476	72.7%	694
当 期 純 利 益	156	347	45.0%	384

※2007年8月3日に業績予想の修正を行っております。

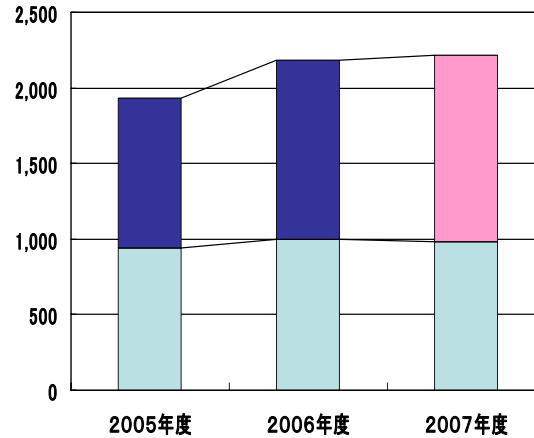
は下期予想

(単位:百万円)

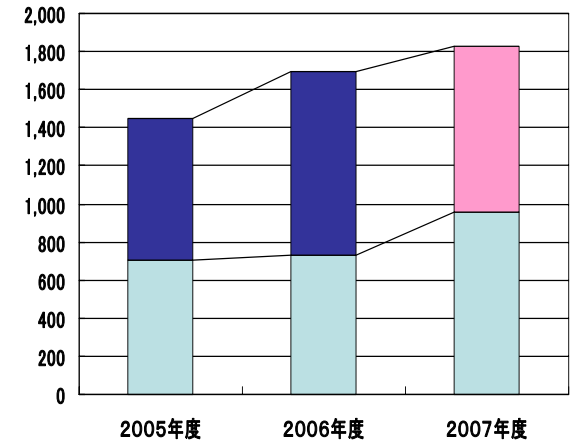
□ 上期売上高 ■ 下期売上高



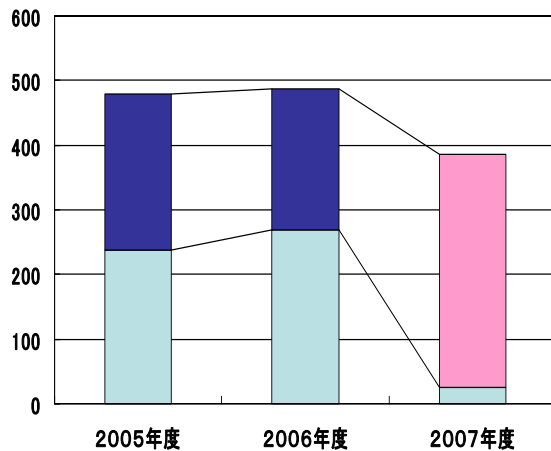
□ 上期売上総利益 ■ 下期売上総利益



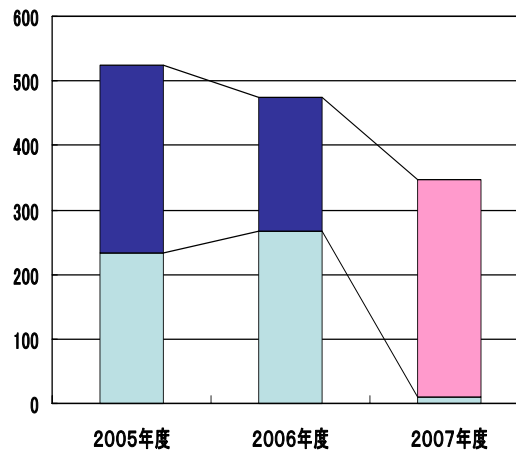
□ 上期販管費 ■ 下期販管費



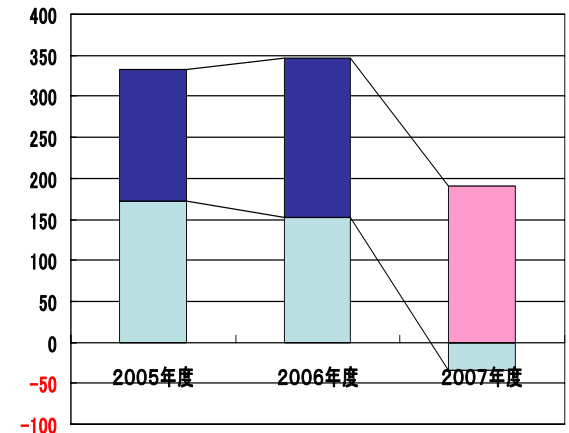
□ 上期営業利益 ■ 下期営業利益



□ 上期経常利益 ■ 下期経常利益



□ 上期当期利益 ■ 下期当期利益



V. 今後の事業展開

課題

グループ企業
との連携強化

市場ニーズに対応
した取扱商品の拡大

ローコストオペ
レーションの推進

グローバルマーケ
ティングの展開



取組み

従来の通販・訪販系販売会社、
量販店に加え子会社を通じた
新たな顧客層へのアプローチ

シナジー効果の追求

商品ラインナップの拡充

新商材の発掘(開発)

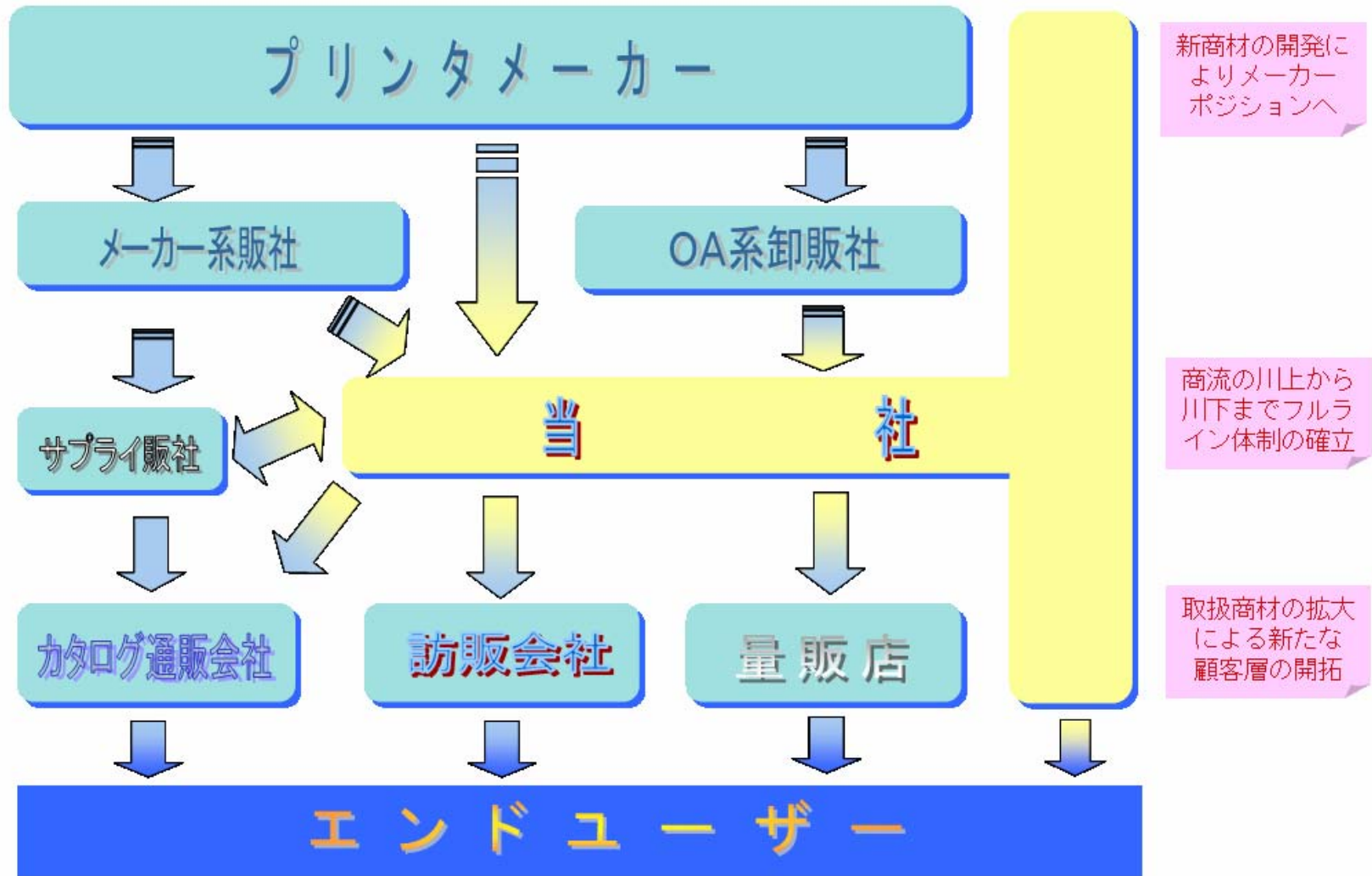
物流センターのグループ
企業間での相互利用

コスト意識の徹底

海外子会社の積極展開

新規事業の育成

当社のビジネスモデルと今後の方向性



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