

2009年12月期第2四半期決算概要

(2009年1月1日～6月30日)

2009年8月17日
ハイブリッド・サービス株式会社

- I. 2009年12月期の主な取り組み
- II. 2009年12月期第2四半期レビュー
- III. 今後の事業戦略
- IV. 2009年12月期通期計画

II. 2009年12月期の主な取り組み

事業ドメインの拡大と経営改革の推進による利益重視への転換

●環境に配慮した商材の投入

- ・環境・衛生に配慮した新商材を積極投入し、新たな販路顧客の獲得

●マーケティングサプライ事業の再構築

- ・顧客選別の厳格化により適正利潤確保
- ・与信管理強化により貸倒れリスク低減

●コスト意識の徹底

- ・業務プロセスの見直しによるローコストオペレーションの推進

●コンプライアンス体制の確立

- ・法令順守の重要性を認識し、コンプライアンス体制の確立
- ・会社法、金融商品取引法に準拠した内部統制システムの構築

「環境事業推進部」の新設

「LED蛍光灯」の販売

「えこる」の販売

与信管理の強化

コスト削減

業務プロセスの最適化

第二の柱
構築

経営改革
推進

環境ビジネスへの取り組みの背景

- 環境問題が特定の地域や産業の問題から、地球温暖化問題によって、**すべての業種・事業活動にかかわる問題**となり、特定の業種や企業に対する有害物質の排出や使用の制限による強制型の規制だけでは対応しきれず、民間の力を活用する方向に変化したこと
- 企業の環境対策費用がそれらのサービスや商品を提供する側にとって**ビジネスチャンス**となり、今後長期的に維持・拡大する市場であること

ハイブリッド・サービス・グループの目指すべき社会貢献

ハイブリッド・サービス・グループの原点である商品を販売するという事業活動を通じて、環境改善に寄与する商品の普及拡大を促進すること

『環境事業推進部』の新設

オフィス衛生・消臭・感染症対策商品
えこる・えこる水

省エネ貢献商品LED蛍光灯
OCEDEL

II. 2009年12月期第2四半期レビュー

新 商 材

環境事業推進部を新設し、環境に配慮した商材を今期より市場へ積極的に導入

LED蛍光灯：CO2削減を促進する官公庁、事業会社、金融機関等へアプローチ
 徐々に「試験導入」の件数増加 本採用に向けて、生産体制を整備



え こ る ：パンデミック対策を検討中の老人介護施設、病医院、幼稚園などの
 エンドユーザー、カタログ系販社、訪問販売系販社へアプローチ

コスト削減

あらゆる経費を徹底的に見直しコストダウンに努める

地代家賃の削減（本社及び地方営業所の移転）
 中国子会社のスリム化



マーケティングサプライ事業

※マーケティングサプライ事業とはトナーカートリッジ・インクジェット カートリッジを中心としたOAサプライ品の販売

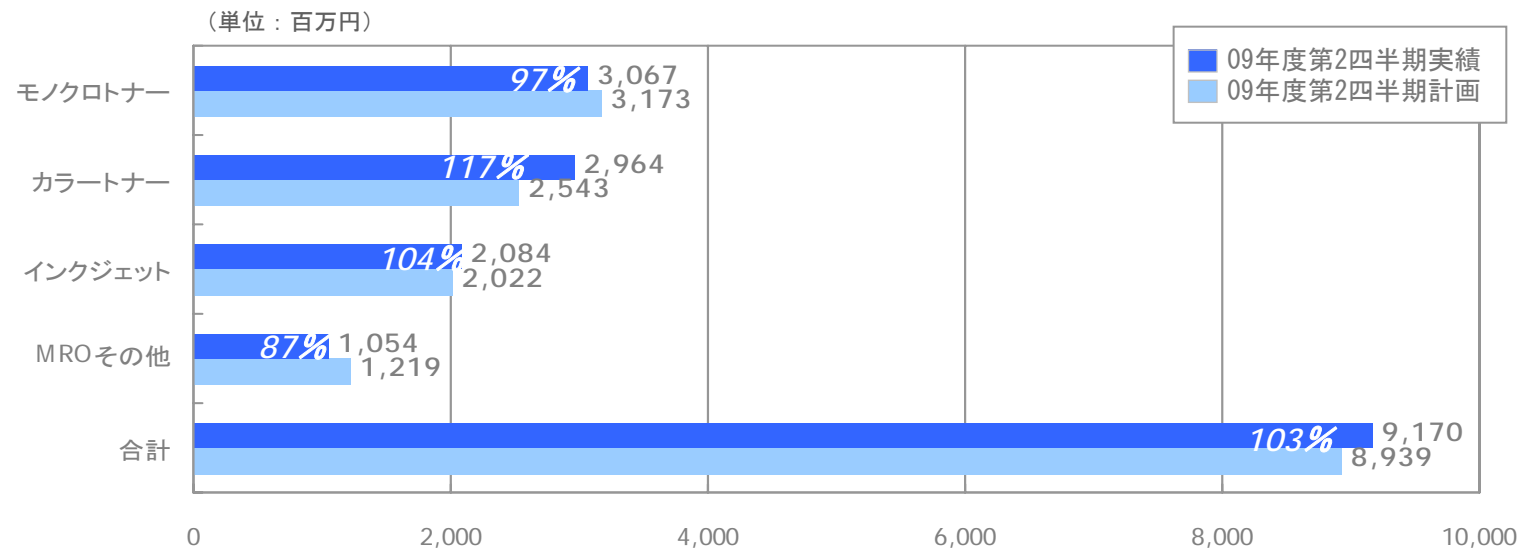
売上高

景気悪化により需要が減少（PC・プリンタともに減少）するなか、消耗品であるトナーカートリッジ・インクジェットカートリッジ中心に底固く推移し、比較的景気動向に左右されにくい安定した売上を確保することができた。



売上総利益

競争激化による利益率の低下を売上高の増加及び顧客の見直し等による適正利潤の確保に努めた結果、計画を上回ることとなった。



Hybrid Service

その他事業

※その他事業とはラベリング用品、LED蛍光灯、ファニチャー、工業用消耗品等の販売

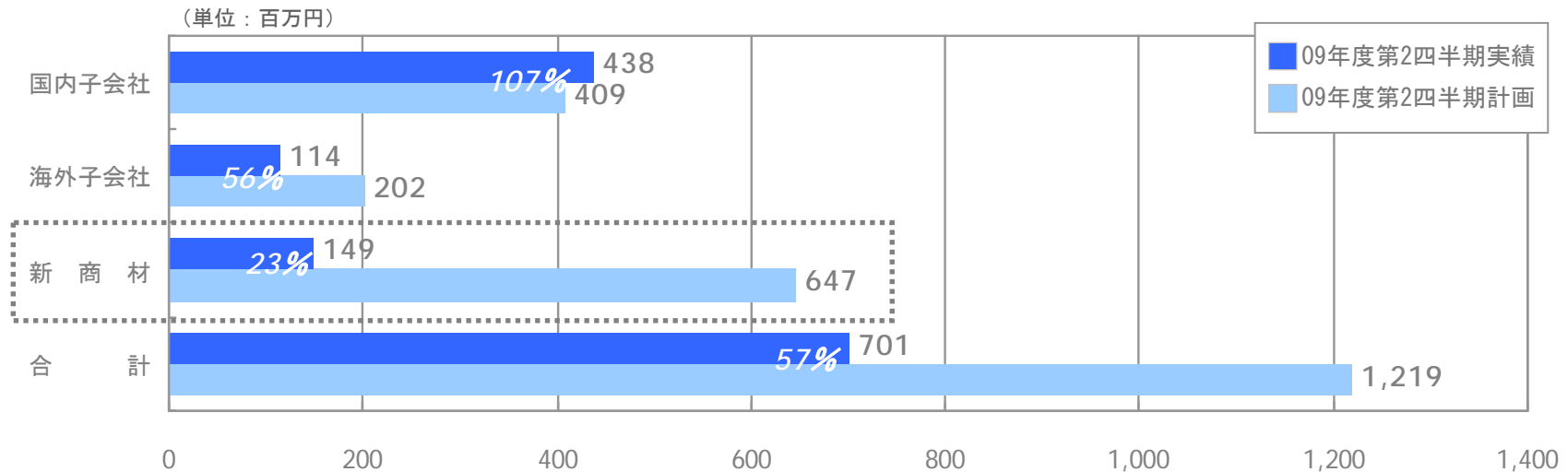
国内

日本国内ではラベリング用品の売上が堅調に推移し、国内子会社は計画を上回った。新商材については、事業譲受によるファシリティ関連の売上が寄与した反面、新商材であるLED蛍光灯の立上げの遅れにより大幅に計画を下回る結果となった。

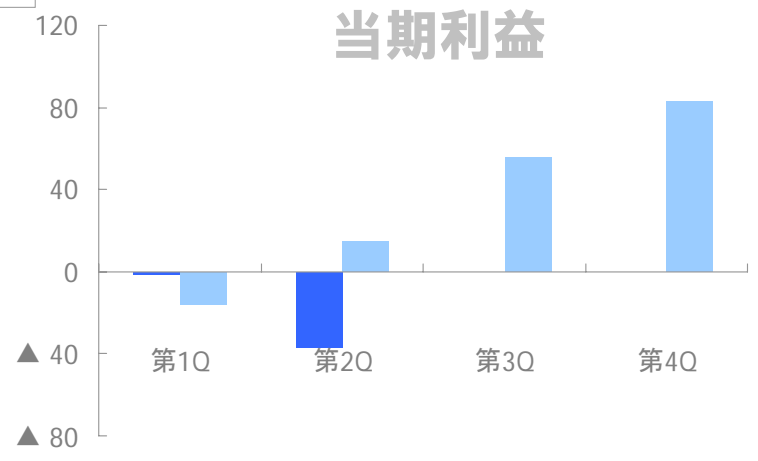
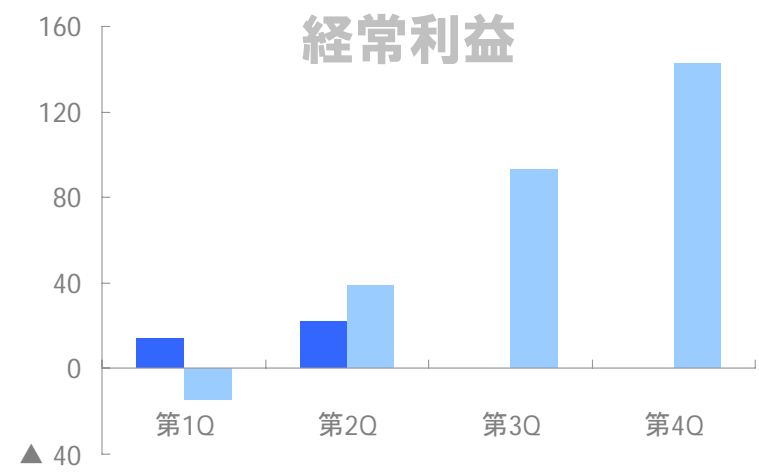
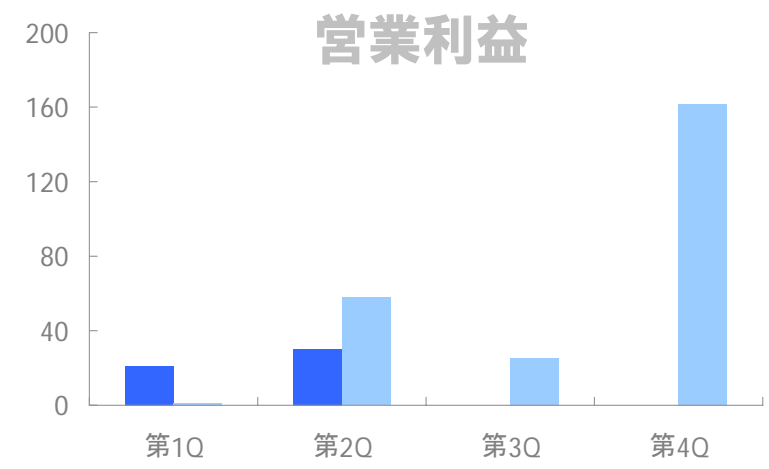
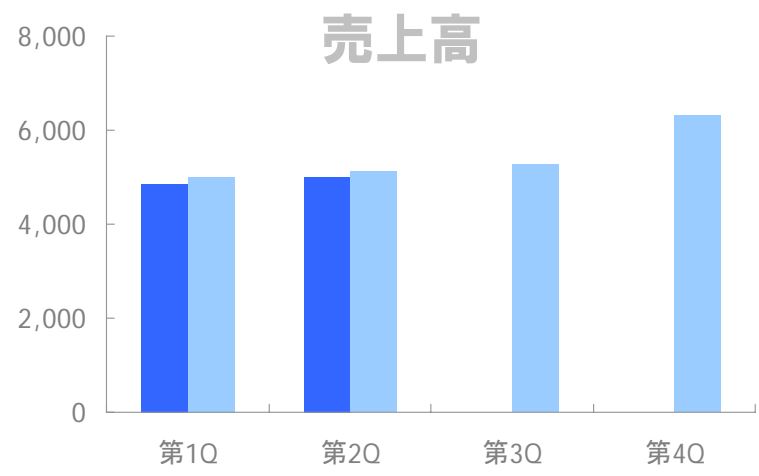


海外

海外では金融危機の影響による需要の減少を受け、計画を下回る結果となった。



(単位：百万円)



■ 実績
■ 当初予算

Hybrid Service

損益計算書（要旨）

（単位：百万円）

連 結

	2009年度 第2四半期実績	2009年度 第2四半期計画	計画比	2008年度 中間期実績
売上高	9,843	10,124	97.2%	10,585
Ⅰ マーキングサプライ事業	9,170	8,939	102.6%	10,067
Ⅱ その他の事業	701	1,219	57.5%	542
売上総利益	860	906	94.9%	863
販売管理費	808	848	95.3%	891
営業利益	52	58	89.0%	△28
経常利益	36	24	150.7%	△55
特別損益	△54	0	-	△103
当期純利益	△38	△1	-	△139

企業業績の悪化による企業の経費削減の流れは継続。当社の主力事業であるマーキングサプライ事業においてはPC・プリンタ等のハードが減少しているなか消耗品は健闘。

ラベリング用品の売上が堅調に推移し、ファシリティ関連の売上も寄与。反面新商材の立上げの遅れ及び工業用消耗品等の大幅な減少により、結果計画に対して大幅な未達となった。

当社が出資している匿名組合（プレミアム1匿名組合）の業務執行について不適切な事象の発生が判明。回収懸念が生じた出資金に対して投資有価証券評価損40百万円を計上

※2009年8月7日に業績予想の修正を行っております。

貸借対照表 (要旨)

(単位:百万円)		前期第2Q	前期末	今期第2Q	増減
流動資産	現金・預金	1,584	2,286	1,648	△ 637
	受取手形・ 売掛金	3,145	3,796	3,036	△ 760
	商品 ※前期「たな 卸し資産」	2,237	1,345	1,434	88
	その他	197	372	271	△ 100
	貸倒引当金	△ 34	△ 36	△ 35	1
	流動資産合計	7,131	7,763	6,355	△ 1,408
	固定資産	有形固定資産	76	71	15
無形固定資産		75	68	95	26
投資 その他の資産		524	422	642	219
投資有価証券 ・その他		750	548	771	223
貸倒引当金		△ 126	△ 125	△ 129	△ 3
投資損失引当金		△ 100	0	0	0
固定資産合計		676	562	753	190
資産合計	7,807	8,326	7,108	△ 1,218	

		前期第2Q	前期末	今期第2Q	増減
流動負債	支払手形・ 買掛金	2,232	3,012	2,290	△ 721
	短期借入金 (1年以内返済予定 長期借入金含む)	2,507	2,204	1,587	△ 617
	その他流動負債	186	330	243	△ 86
	流動負債合計	5,025	5,546	4,420	△ 1,126
固定負債	長期借入金	1,100	1,100	1,296	196
	退職給付引当金	26	28	29	0
	その他	10	8	10	2
	固定負債合計	1,136	1,136	1,335	199
負債合計	6,063	6,683	5,457	△ 1,226	
株主資本	資本金・ 資本剰余金	995	995	995	0
	利益剰余金	1,105	1,119	1,053	△ 66
	自己株式	△ 349	△ 349	△ 349	0
	株主資本合計	1,751	1,765	1,700	△ 51
評価・換算差額等	△ 7	△ 121	△ 47	74	
純資産合計	1,744	1,643	1,651	8	
負債純資産合計	7,807	8,326	7,108	△ 1,218	

負債の部
純資産の部

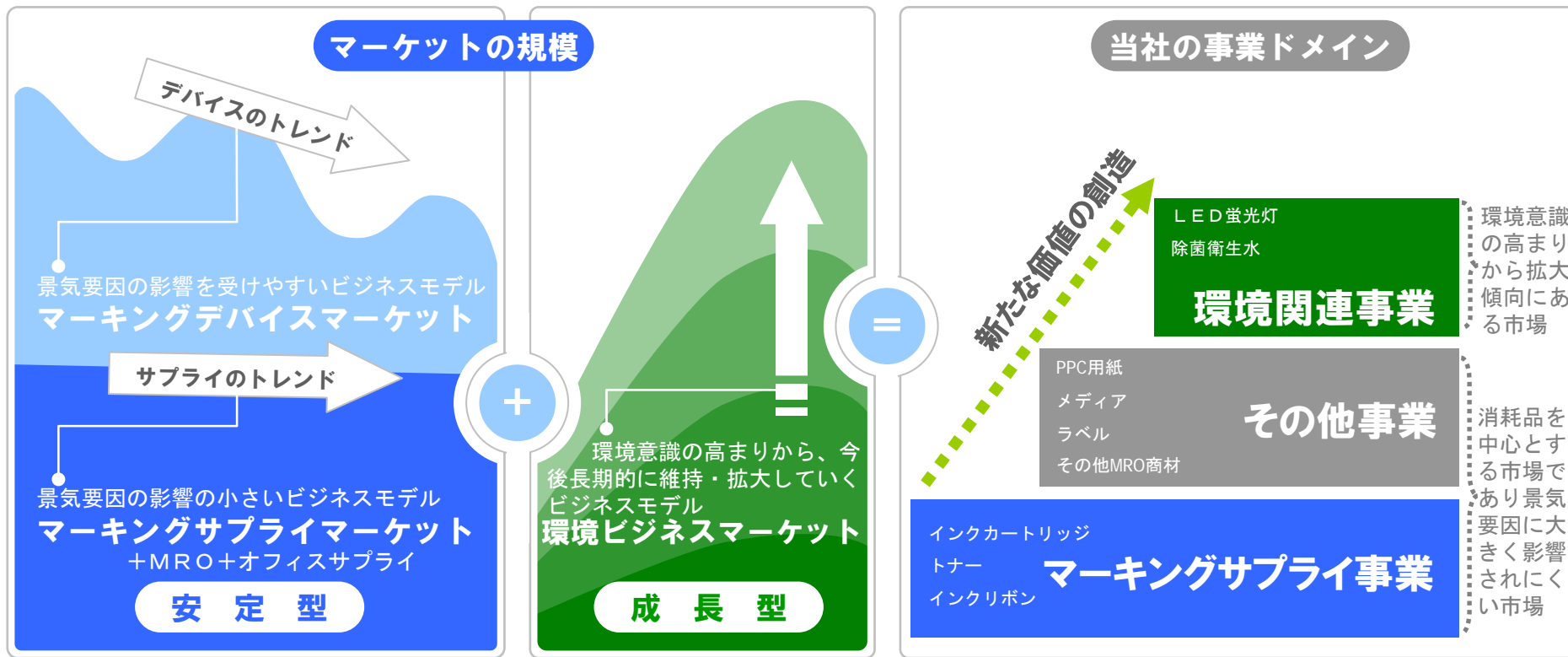
Hybrid Service

III. 今後の事業戦略

事業ドメインの拡大

ハイブリッド・サービスの主力事業であるオフィス用品業界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、比較的景気要因に左右されない安定したビジネスモデルといえます。

私たちは、そこに留まることなく、市場ニーズや市場環境の変化に迅速に対応するため、マーケティングサプライ事業で培った様々なインフラとグループ各社とのアライアンスにより、オフィス用品市場、MRO商材市場、環境ビジネスへと事業ドメインを拡大し、新たな価値の創造に挑戦し続けます。



第一の柱：マーケティングサプライ・MRO事業
第二の柱：環境ビジネス

- ・・・消耗品を中心とする市場であり景気要因に大きく影響されにくい市場
- ・・・環境意識の高まりから拡大傾向にある市場

収益構造の多層化

その他事業

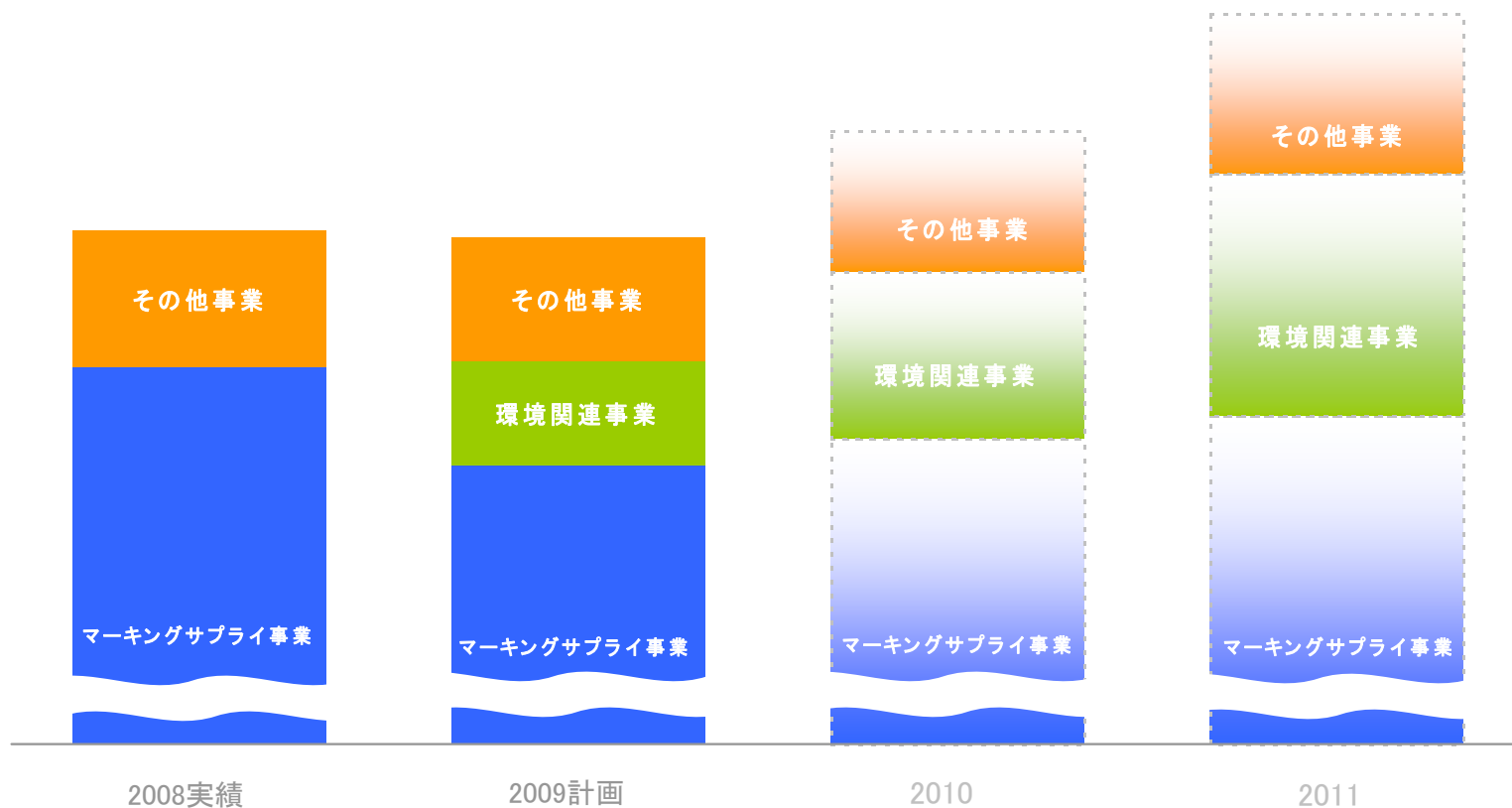
マーキングサプライ事業との相互補完を図りながら
マーキングサプライ品以外の商材の拡販に努める！

環境関連事業

2009年より新たに環境関連商品の取扱いを開始
マーキングサプライ事業に次ぐ第2の柱へ！

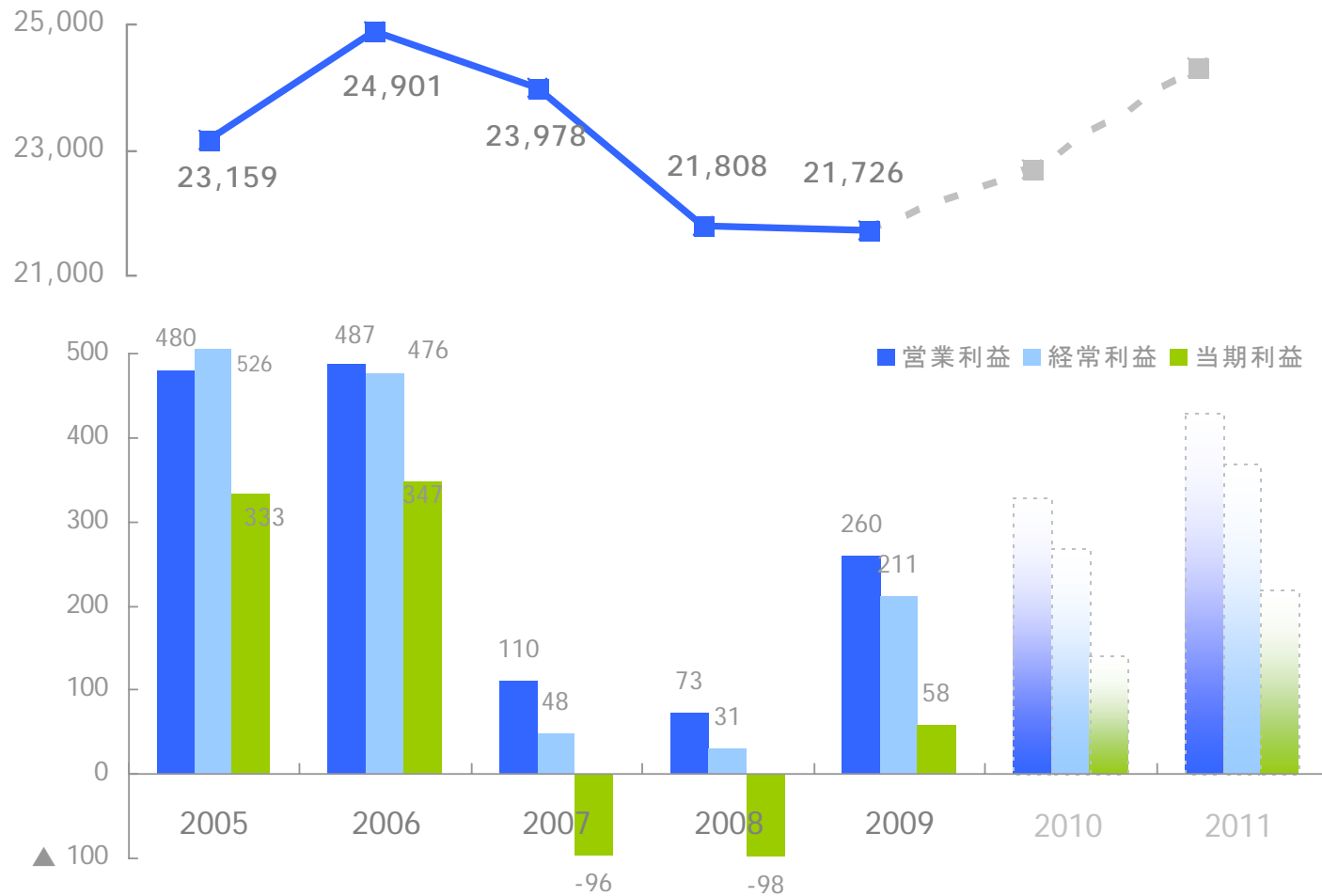
マーキングサプライ事業

安定した売上・利益の確保に努める！



利益重視への転換と環境事業への参入によりV字回復を目指す

(単位：百万円)



Hybrid Service

IV. 2009年12月期通期計画

2009年12月期通期業績予想

連 結		今期計画
売 上 高		21,726百万円
営 業 利 益		260百万円

第2の柱構築

LED 蛍 光 灯

えこる・えこる水

経営改革

コスト削減

事務所の移転・統合

発送費の見直し

業務プロセスの最適化

内部統制システムの構築

与信管理の強化

在庫の適正化

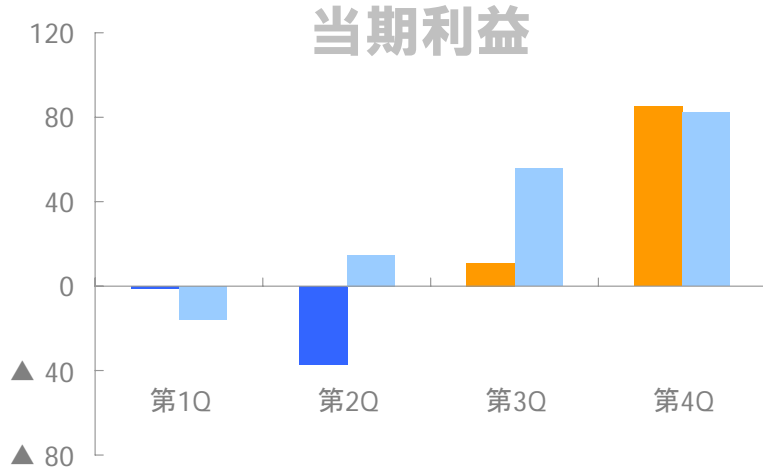
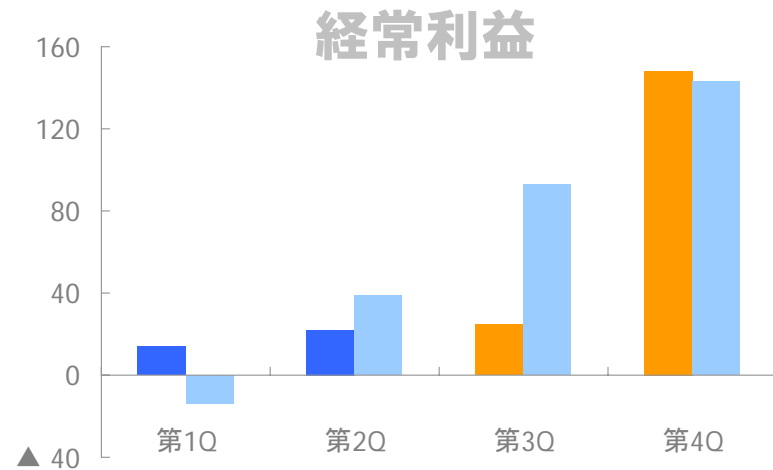
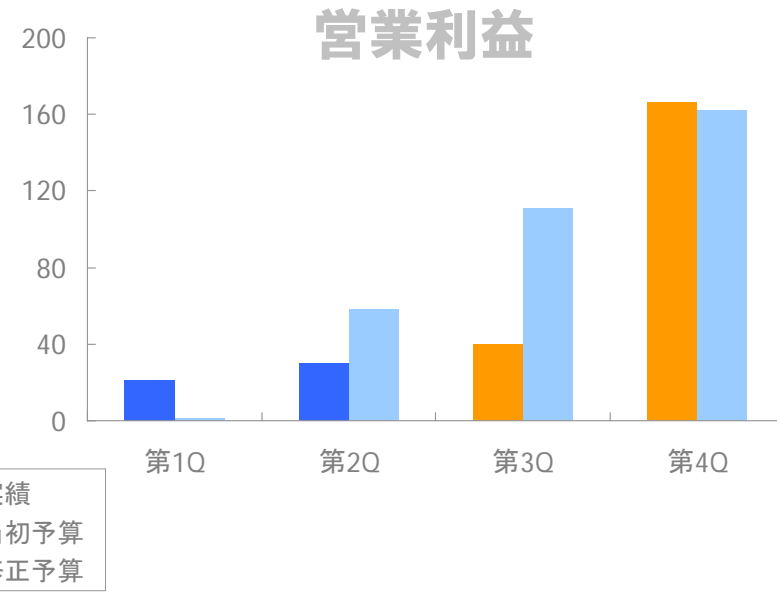
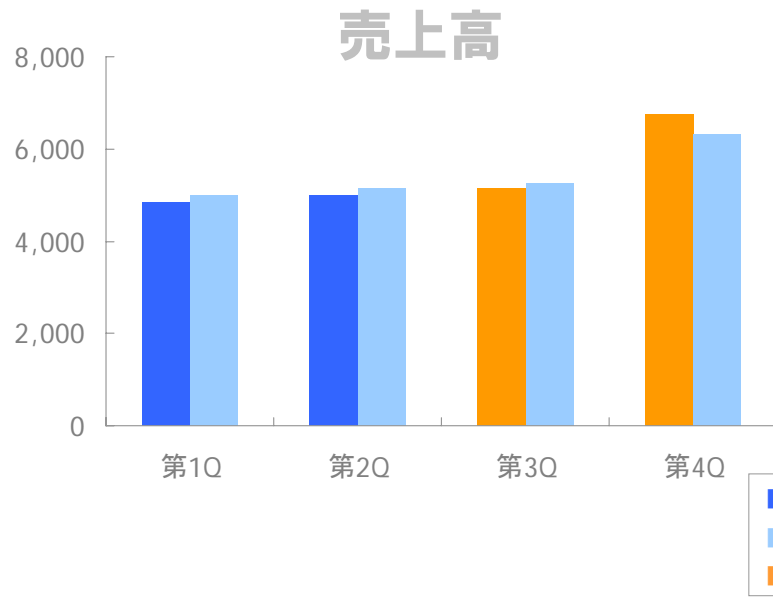


(単位：百万円)

四半期別	第1Q	第2Q	第3Q	第4Q
売 上 高	4,847	4,996	5,130	6,751
営 業 利 益	21	30	40	166

※2009年8月7日に業績予想の修正を行っております。

(単位：百万円)



2009年12月期予想損益計算書

(単位：百万円)

連 結

	2009年度 1Q~2Q実績	2009年度 3Q~4Q計画	2009年度 通期計画	2008年度 通期実績	前年同期比
売 上 高	9,843	11,882	21,726	21,808	99.6%
Ⅰマーキングサプライ事業	9,170	10,181	19,351	20,689	93.5%
Ⅱその他の事業	701	2,239	2,940	1,199	245.2%
売 上 総 利 益	860	1,090	1,951	1,772	110.1%
販 売 管 理 費	808	882	1,690	1,699	99.5%
営 業 利 益	52	207	260	73	356.1%
経 常 利 益	36	174	211	31	672.1%
特別損益	△ 54	0	△ 54	△ 135	—
当 期 純 利 益	△ 38	96	58	98	—

※2009年8月7日に業績予想の修正を行っております。

>>所在地

〒103-0014

東京都中央区日本橋蛸殻町2丁目13番6号

水天宮DYビル6F

担当:経営企画部

Tel : 03-6731-3412

Fax : 03-6731-3413

Mail : ir@hbd.co.jp

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基づく見込です。
- ・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。