

1. 2007年3月期 第3四半期決算

（単位：百万円、％）

	実績	構成比	対前年比	予 算	予算対比	予算差額	
売 上 高	99,320	100.0	+4.3	99,800	0.5	480	
事 業 部	ファクトリー事業部	72,617	73.1	+9.1	73,650	1.4	1,033
	ワーカーズ事業部	11,787	11.9	+4.2	12,200	3.4	413
	H C 事業部	14,915	15.0	14.1	13,950	+6.9	+965
売上総利益	19,359	19.5	+9.7	19,500	0.7	141	
売上総利益率	19.5%		(+1.0%)	19.5%	(±0.0)		
販売費及び一般管理費	13,233	13.3	+12.8	12,850	+3.0	+383	
営業利益	6,126	6.2	+3.5	6,650	7.9	524	
経常利益	6,442	6.5	+3.9	6,800	5.3	358	
四半期（当期）純利益	3,234	3.3	8.0	3,600	10.2	366	
P B 売上高	20,860	21.0	+11.7				
自己資本比率	79.8%		(+1.0%)				
1株当たり四半期（当期）純利益	98.04円		(8.49円)				

1) 売上高について

(1) 全体

～売上高993億20百万円、前年同期比4.3%の増収～

国内の設備投資と鉱工業生産指数が高い水準を示す事業環境の中、当社の取り扱いの得意分野である消耗品、工具、作業用品の国内製造業での需要が安定的に拡大した。取引条件見直しの政策を進めるH C 事業部において戦略的な売上高の減少があったものの、国内工場をユーザー層とするファクトリー事業部が全体を牽引し、全体で前年同期比4.3%の増収。少量多品種・多頻度の商品需要に対応する「クイックデリバリーシステム」の活用や「自動受注システム」の利用向上による事務処理の効率化等が奏功した。

(2) 事業部別の概要

ファクトリー事業部（機械工具商、溶接材料商向け販売ルート）

国内製造業の好調な生産活動に支えられ売上高は726億17百万円（前年同期比+9.1%増）となった。

ワーカーズ事業部（建築金物商、電設資材商、管工機材商向け販売ルート）

堅調に推移する建築市場の市況により作業向け工具、作業用品需要が増加。その需要に対し当社の品揃えと即納性に重点をおいた営業を展開した結果、売上高は117億87百万（同+4.2%）となった。

H C 事業部（ホームセンター向け販売ルート）

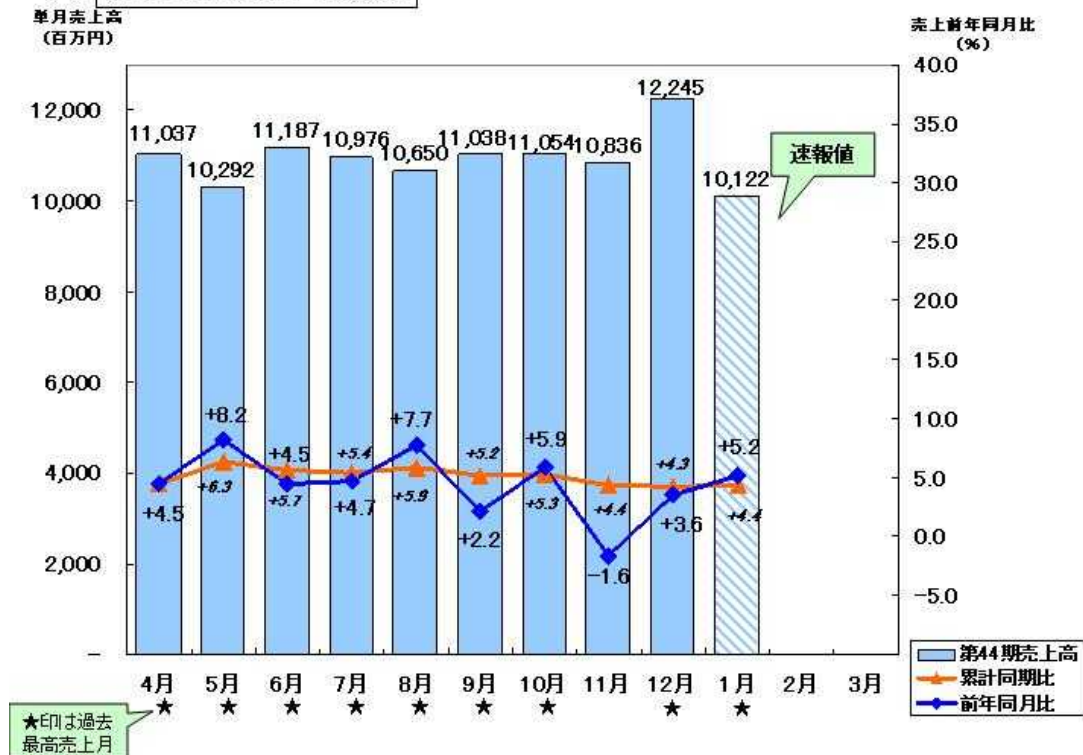
ホームセンター様各社に当社との取引条件見直しをお願いすると共に、事業部の収益性の向上を図る取り組みを期中を通して実施。これらの交渉を継続的に行った結果、売上高は149億15百万円（同14.1%）となった。

(3) **商品分類別(中分類)の概要** 詳細3ページ参照

当社の得意分野である化学製品、手作業工具、保護具など工場で使われる消耗品を中心に堅調な伸びが見られた。また運搬用品や荷役用品などの物流保管用品、研究管理用品においても好調な市場の需要を受け安定的な伸びが見られる。

ハンドツール(大分類)は前年同期比 0.02%の減少となっている。これはH C 事業部の取引条件見直し交渉の結果、低粗利で販売していた電動工具の売上減少が影響したことによる。オフィス住設用品は文具・電化製品の取り扱い中止によるプロツール特化政策により同 7.0%減となった。

(4) **月売上高と前年同期比**



商品分類別売上一覧表(2007.3月期第 四半期)

(単位:百万円、%)

商品分類(大分類)	中分類	小分類	売上高	構成比	前期比
全体			99,320	100.0	+3.4
切削工具用品	全体		5,488	5.5	+5.9
	1 切削工具	旋削用工具・フライス工具、超硬エンドミル	3,387	3.4	+6.3
	2 穴あけ・ネジきり工具	各種ドリル、タップ、ホールカッター	2,100	2.1	+5.3
生産加工用品	全体		9,297	9.4	+4.1
	3 測定計測	ノギス、マイクロメーター、テスター	3,284	3.3	+10.9
	4 メカトロニクス	モーター、変速・減速機、ベアリング、チェーン	2,490	2.5	0.5
	5 工作機工具	ドリルチャック、工作機械周辺機器	1,648	1.7	+3.4
	6 電動機械	ボール盤、送風機・ファン、	1,873	1.9	+0.1
	7 油圧工具	油圧ポンプ・バルブ・シリンダ、油圧ジャッキ	808	0.8	+3.8
工事用品	全体		9,806	9.9	+5.4
	8 ポンプ	真空ポンプ、水中ポンプ、給油ポンプ、ホース類	1,642	1.7	0.4
	9 溶接用品	電気・ガス溶接機や周辺用品	1,361	1.4	3.4
	10 塗装・内装用品	塗料、塗装機、ローラー・刷毛、マスキングテープ	562	0.6	+1.3
	11 土木建築	土木発電機、左官用品、土木建設機器	826	0.8	17.2
	12 はしご・脚立	はしご、脚立	1,446	1.5	+25.6
	13 配管・電設資材	バルブ、配管継ぎ手、電気配線資材	886	0.9	+13.0
	14 部品・金物・建築資材	ボルト・ナット、針金、リベット	2,273	2.3	+14.7
作業用品	全体		17,217	17.3	+6.3
	15 切断用品	バンドソー、マシンソーなど各種鋸歯、切断砥石	705	0.7	0.1
	16 研削・研磨用品	研削・研磨用シート、ブラシ、ディスク	3,136	3.2	+9.3
	17 化学製品	接着剤、潤滑スプレー、防錆スプレー、グリス	8,628	8.7	+5.1
	18 工場雑貨	クロス・ウエス、洗浄剤など	991	1.0	+11.5
	19 梱包結束用品	荷造り用品:結束バンド、テープ、緩衝材	1,804	1.8	+10.1
	20 キャスター	キャスター	1,951	2.0	+3.9
ハンドツール	全体		17,895	18.0	0.0
	21 電動工具・用品	電動ドライバー・ドリル、グラインダー、ネジきり機	6,090	6.1	13.6
	22 空圧工具用品	空気圧工具、空気ホース・継ぎ手など	3,291	3.3	+8.6
	23 手作業工具	ペンチ、ドライバー、スパナ、レンチなど工具	7,989	8.0	+8.7
	24 工具箱	金属製・樹脂製工具箱、収納箱	524	0.5	+10.6
環境安全用品	全体		11,498	11.6	+2.8
	25 保護具	作業靴、マスク、防塵メガネ、安全手袋など	3,713	3.7	+8.6
	26 安全用品	建築保護シート、防音シート、工事用表示機器	2,837	2.9	+9.2
	27 環境改善用品	集塵機、換気扇、	936	0.9	+9.0
	28 冷暖房用品	工場用扇風機、スポットエアコン、ストーブ	2,181	2.2	0.6
	29 防災・防犯用品	消火器、金庫、センサー、避難用品	659	0.7	29.6
	30 物置・エクステリア用品	物置、シャッター、フェンス、門扉	1,170	1.2	0.9
物流保管用品	全体		14,315	14.4	+6.1
	31 荷役用品	チェンブロック、ホイスト、荷締機、小型クレーン	2,699	2.7	+9.9
	32 コンベア	ベルトコンベア、ローラコンベア	1,543	1.6	+6.3
	33 運搬用品	各種台車、パレット、テーブルリフト、無人搬送車	5,167	5.2	+2.8
	34 コンテナ・容器	コンテナ、金属製パーツボックス、トレー	2,337	2.4	+5.4
	35 スチール棚	金属製棚(軽量、中量、重量)	2,568	2.6	+9.8
研究管理用品	全体		4,370	4.4	+14.4
	36 ツールワゴン	作業用ワゴン	695	0.7	+15.7
	37 保管・管理用品	工具・部品等保管庫	943	0.9	+7.4
	38 作業台	各種作業台及び周辺部材	900	0.9	+22.3
	39 ステンレス用品	ステンレス製容器・作業台・ワゴン・棚	734	0.7	+10.2
	40 研究開発関連用品	耐薬実験台、危険物保管庫、恒温保管庫	1,097	1.1	+16.9
オフィス住設用品	全体		7,864	7.9	7.0
	41 清掃用品	掃除機、清掃用雑貨	2,208	2.2	+11.1
	42 文具用品	文具類	449	0.5	48.9
	43 オフィス雑貨	事務所用ワゴン、書類ケース、ホワイトボード	511	0.5	+3.7
	44 電化製品	電球、蛍光灯、電池	777	0.8	42.9
	45 OA事務用機器	パソコン周辺用品	1,043	1.1	6.4
	46 事務用家具	事務机、椅子、応接家具	2,725	2.7	+10.9
	47 インテリア用品	ブラインド、カーテン	146	0.1	6.2
その他	0 全体		1,566	1.6	3.9

2) 利益について

(1) 売上総利益と売上総利益率

～売上総利益率 1.0 ポイント上昇の 19.5%～

P B 商品の売上占有率が拡大 (19.6% 21.0%) し、同時に P B 商品の粗利率も改善 (31.6% 32.4%) したことで、また N B 商品に関しても H C 事業部を始め全社的に低粗利商品の利益率改善の取組みを進めたことが売上総利益率の向上に繋がった。売上総利益は増収効果と売上総利益率の上昇効果と併せ、前年同期比 9.7% 増の 193 億 59 百万円となった。

(2) 販売費及び一般管理費

～システム投資関連の費用の増加により予算対比 3 億 83 百万円の増加～

基幹システムの入替えを実施。昨年 11 月にこれが稼動したことにより、今期中より新システム投資分の減価償却費が計上されている。その影響を受け、当第 3 四半期迄に「減価償却費」が前年同期に比べ 3 億 89 百万円増加の 11 億 45 百万円となった。また新システム稼動後、システムのトラブル対応や機能強化等をアウトソーシングの人員で行ったことにより「支払手数料」が同 5 億 2 百万円増加の 7 億 14 百万円となった。

またガソリンの値上げの影響や当社の物流機能の拡充の為備車を段階的に増やしたことにより「備車料」が、物流センターの派遣人員の増員により「派遣出向料」がそれぞれ増加し物流関連費用も増加傾向。これらの結果『販売及び一般管理費』が前年同期比+12.8% (15 億 1 百万円増) の 132 億 33 百万円となった。

(3) 営業利益・経常利益・四半期(当期)純利益

～四半期(当期)純利益が減益～

販売及び一般管理費が増加したことにより営業利益は 61 億 26 百万円 (前年同期比+3.5%) 経常利益は 64 億 42 百万円 (同+3.9%) に留まった。中間期に計上した特別損失 (プラネット東海用地の除却損等 6 億 72 百万円) が影響し、四半期(当期)純利益は 32 億 34 百万円 (同 8.1%) と減益となった。

2. 2007年3月期（第44期）の見通しと戦略

（単位：百万円、％）

	実績	構成比	通期予想	構成比	対前年比	
売上高	99,320	100.0	134,000	100.0%	+3.7%	
事業部	ファクトリー事業部	72,617	73.1	99,400	74.2%	+9.0%
	ワーカーズ事業部	11,787	11.9	16,600	12.4%	+6.7%
	H C 事業部	14,915	15.0	18,000	13.4%	18.2%
売上総利益	19,359	19.5	26,200	19.6%	+7.3%	
売上総利益率	19.5		19.6%		(+0.7%)	
販売費及び一般管理費	13,233	13.3	18,100	13.5%	+12.5%	
営業利益	6,126	6.2	8,100	6.0%	2.8%	
経常利益	6,442	6.5	8,300	6.2%	4.4%	
当期純利益	3,234	3.3	4,400	3.3%	12.8%	
P B 売上高	20,842	21.0	28,800	21.5%	+11.2%	
1株当たり当期純利益	98.04円		133.32円		19.51円	
1株当たり年間配当金			33.50円	-	4.5円	

1) 売上高について ~前期比3.7%増の1340億円を見込む~

(1) 全体の予想売上高

引き続き国内景況は好調を持続するものと考え、物流機能を始めとした当社のインフラが最大限に活用されるものとする。但し、ホームセンター様との取引条件の是正を行うため、ホームセンター事業部においては減収を見込む。

(2) 事業部別の概要

ファクトリー事業部

堅調な国内製造業に支えられ、売上高 994 億円（前期比+9.0%）を見込む。

ワーカーズ事業部

比較的堅調な建設業に支えられ、売上高 166 億円（同+6.7%）を見込む。

H C 事業部

今期より取引条件の是正、正常化を経営政策の柱として取り組んでおり、売上高は 180 億円（同 18.2%）と約 40 億円の減収を見込む。

取引条件の是正とは

- ・ 採算割れ取引の排除
- ・ 新店オープン、周年セール等、限度を越えた特別協賛の中止
- ・ 他社納入商品の引き取り依頼の拒否
- ・ 必要以上の販売要員の動員依頼の拒否

2) 利益について

(1) 売上総利益率・売上総利益

企業の健全な発展の為に売上総利益率の改善の取組みを全社的に実施している。第3四半期迄の実績は19.5%だが、PBの販売率低下やオレンジブックの売上計上等により例年第3四半期の粗利率が鈍化し、第4四半期で戻す傾向にあることを加味し通期で前期比0.7ポイント高い19.6%を予想する。

増収と売上総利益率の効果を見込み売上総利益は262億円(前期比+7.3%)を見込む。

(2) 販売費及び一般管理費

181億円(前期比12.5%増)を見込む。新基幹システムの改修、機能強化を含むメンテナンス費用の伸びと、システム投資分の減価償却費の伸びが見込まれるため、期首の予算に対し11億円増加の予想とする。

(3) 営業利益・経常利益・当期純利益

上述の販売費及び一般管理費の影響による減益により、営業利益は81億円(前期比2.8%)、経常利益は83億円(同4.4%)、当期純利益は44億円(同12.8%)を予想する。

3) 配当について

一株当たり当期純利益を133円32銭と予想し、期末の利益配当金を16円、通期の年間配当金を33円50銭と予想する(中間期に17円50銭配当金支払済み)。

当社配当金の計算基準

1株当たり当期(中間)純利益	年間(中間)配当金
80(40)円を上回る場合	1株当たりの当期(中間)純利益×25%
80(40)円を下回る場合	20(10)円

・カッコ書き()は中間期の決算基準。

・計算上の10銭単位端数については50銭刻みで繰上げする。

(01銭~49銭 50銭、51銭~99銭 1円)

4) 当期における開設・移転事業所について

【第3四半期迄 実施済み -】

2006/4 HC芝オフィス(東京都港区)、HC神戸サポートセンター(神戸市)開設

2006/7 刈谷営業所(愛知県刈谷市)開設

2006/8 春日井営業所(愛知県春日井市)開設、岐阜営業所(岐阜市)移転

2006/9 北上営業所(岩手県北上市)開設

【第4四半期 実施予定 -】

2007/1 千葉北営業所(千葉市)移転

2007/2 北大阪営業所(大阪市)開設、

尼崎営業所(兵庫県尼崎市)移転、明石営業所(兵庫県明石市)移転、小野営業所(兵庫県小野市)三木営業所から名称変更・移転、青森オフィス移転

2007/3 豊橋営業所(愛知県豊橋市)移転

3. 中期的な業績見込み

(単位:百万円、%)

		2007年3月期(第44期)		2008年3月期(第45期)		2009年3月期(第46期)	
		計画	前期比	計画	前期比	計画	前期比
売上高		134,000	+3.7	144,000	+7.5	152,000	+5.6
内訳	ファクトリー事業部	99,400	+9.0	107,500	+8.1	113,500	+5.6
	ワーカーズ事業部	16,600	+6.7	17,500	+5.4	18,500	+5.7
	H C 事業部	18,000	18.2	19,000	+5.6	20,000	+5.3
プライベートブランド商品売上高		28,800	+11.2	32,000	+11.1	35,000	+9.4
売上高に対するプライベートブランドの占有率		21.5	-	22.2	-	23.0	-
売上総利益		26,200	+7.3	28,800	+9.9	30,900	+7.3
売上総利益率		19.6	-	20.0	-	20.3	-
販売費及び一般管理費		18,100	+12.5	19,000	+5.0	19,800	+4.2
営業利益		8,100	2.8	9,800	+21.0	11,100	+13.3
営業利益率		6.0	-	6.8	-	7.3	-
経常利益		8,300	4.4	10,000	+20.5	11,300	+13.0
経常利益率		6.2	-	6.9	-	7.4	-
当期純利益		4,400	12.8	5,600	+27.3	6,500	+16.1
当期純利益率		3.3	-	3.9	-	4.3	-
一株当たり配当金		33.50円	-	42.50円	-	50.00円	-

<中期的な経営戦略に関して>

1. ユーザーのニーズに忠実な商社を目指す

～販売店様とともにユーザーに対する利便性を徹底的に高める～

- ・仕入先様の増加策により商品取扱いアイテムを拡充し、販売店様の商品選択の幅を拡大
- ・プライベートブランド商品の機能性重視と品質向上
- ・大型物流センター建設による在庫アイテムの拡充と物流システムの高度化によるデリバリー能力の向上(在庫200億&置く計画)
- ・インターネット受注システム及びFAX自動受注システムの活用による納品の正確性、迅速性の向上
- ・電子カタログサイト“オレンジブック.Com”の構築による商品情報検索サービスの機能強化
- ・大手ユーザーの集中購買対応として、販売店様の受注代行システムの活用
 - ・地域市場特性に合わせた営業拠点の在庫保有による納品率、即納性の向上

2. 利便性向上に向けての事業インフラの増強

物流力の増強（2/6 現在 物流拠点 17 ヶ所）

即納性を核としたデリバリー能力向上を目的に物流エリア再編のため新規物流センターの配置、既設物流センター在庫及び地域特性を反映した営業所在庫を拡充する。倉庫内管理システム導入により正確性と効率性の向上を目指す。

【物流センターの設備計画】

プラネット北関東（群馬県伊勢崎市）2007年5月オープン

プラネット東海（愛知県岡崎市）2008年1月オープン

プラネット滋賀（滋賀県竜王町）2008年8月オープン

【物流センターの移転計画】

プラネット東北（土地取得済み）、プラネット東京、プラネット大阪、プラネット山陽

営業拠点の増強（2/6 現在 営業拠点 105 ヶ所）

販売面、物流面でのサービス向上を目的とした既存の営業エリア分割による営業拠点の増強（販売、物流双方の機能を充足する場所、設備を備える）

【出店計画】豊橋営業所（土地取得済み）、小山営業所（土地取得済み）

【移転計画】秋田営業所（土地取得済み）、福井営業所（土地取得済み）、宇都宮営業所、千葉営業所、八王子営業所、和歌山営業所、姫路支店、福山営業所、広島支店