

平成 18 年 7 月 5 日

各 位

会社名 ア ス ク ル 株 式 会 社
代表者名 代表取締役社長 岩田彰一郎
(コード番号:2678 東証一部)

問合せ先

役職・氏名 取締役 社長室執行役員
織茂 芳行

TEL 03-3522-8608

2006 年 5 月 期 決算説明会の説明資料のお知らせ

2006 年 5 月 期 決算説明会にて配布いたしました説明資料をお知らせいたします。

なお、本説明会資料には、公認会計士または監査法人による関与はございません。
また、本説明会資料は、現時点での入手データを基に作成しております。

以 上



2006年5月期 業績概要

2006年7月5日
アスクル株式会社

1

AGENDA

2006年5月期 連結業績の概要

2007年5月期 連結業績の見通し

アスクル 今後の事業展開



2

2006年5月期業績 - 連結(12ヶ月累計) -

	2005年5月期		2006年5月期			
	金額 百万円	売上比 %	金額 百万円	売上比 %	前期比 %	対予想 改善 %
売上高	144,600	100.0	161,694	100.0	+11.8	+0.7
売上総利益	35,728	24.7	40,546	25.1	+13.5	-0.4
販管費	28,022	19.4	31,782	19.7	+13.4	+0.8
営業利益	7,705	5.3	8,763	5.4	+13.7	+1.1
経常利益	7,735	5.3	8,780	5.4	+13.5	+1.3
当期純利益	4,305	3.0	4,469	2.8	+3.8	+1.6



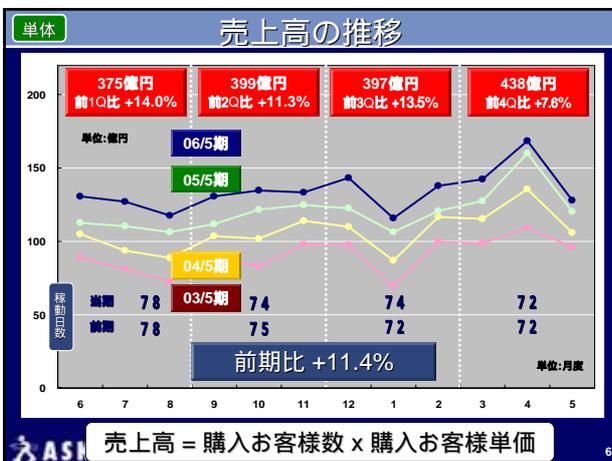
3

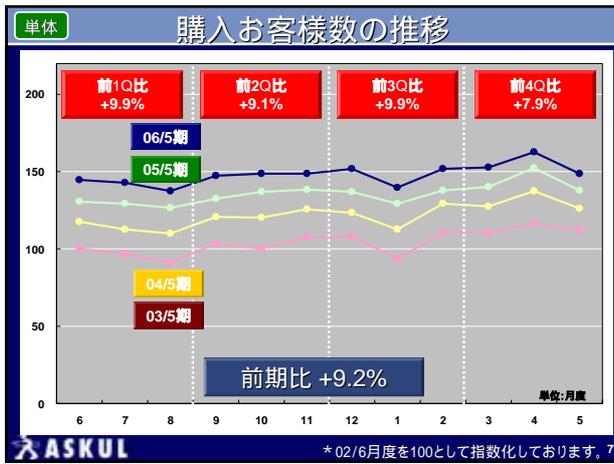
2006年5月期の総括

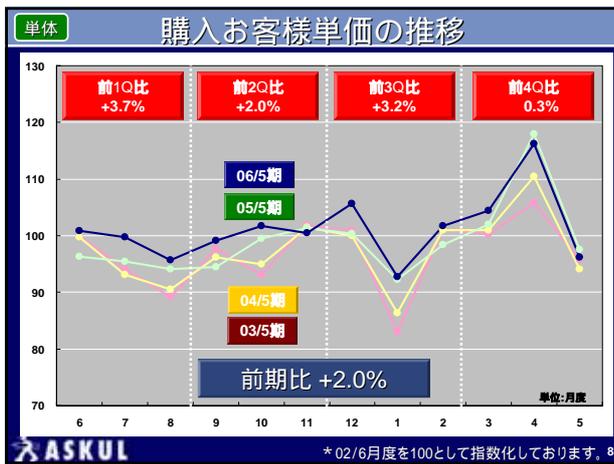
1. 9期連続の増収増益達成
2. 課題 直近の売上成長率

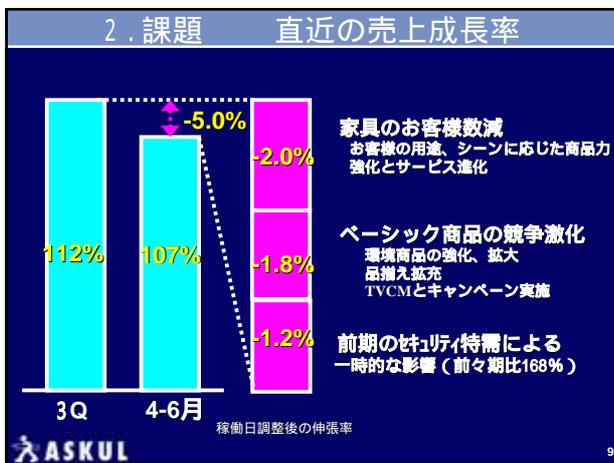
ASKUL 4











AGENDA

2006年5月期 連結業績の概要

2007年5月期 連結業績の見通し

アスクル 今後の事業展開



10

今期の経営方針

当社は、次の大きな飛躍に向けて、次世代ビジネスモデルを構築すべき新たな成長段階に入ってきました。

新たな成長を実現するため、当社は今後3年間にわたり、事業成長の基盤となる情報システム、新時代に適応したイノベーティブな物流センター構築など大規模な設備投資を実行すると同時に、収益体質の強化に向けた継続的なコスト構造改革に取り組んでまいります。

積極的な投資と構造改革の実施は、当社の持続的
利益成長を実現するための不可欠なステップであり、
中長期的なROEの向上ならびに7%以上の営業利益率
の実現に貢献できるものと確信しております。



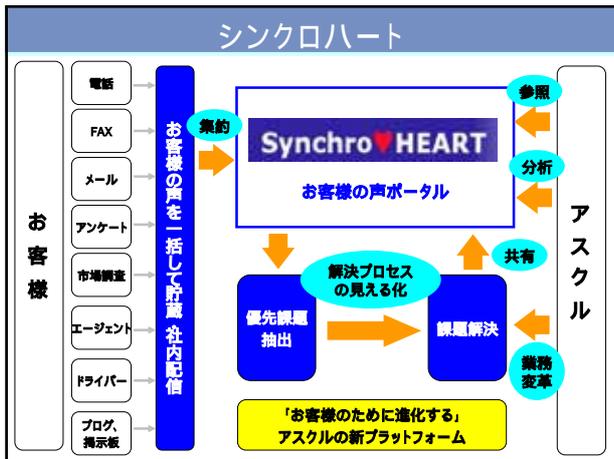
平成18年5月期決算短信より 11

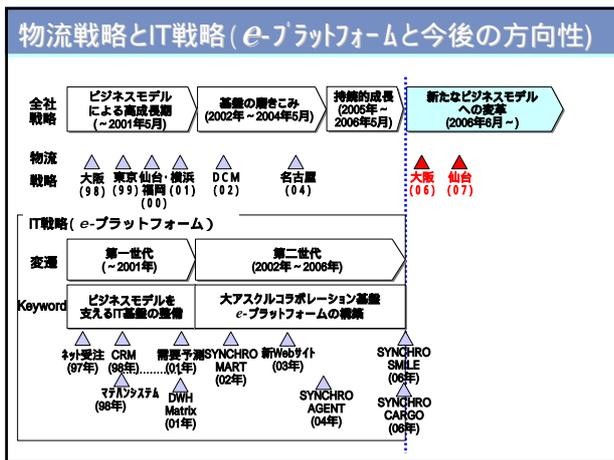
2007年5月期 連結業績の見通し

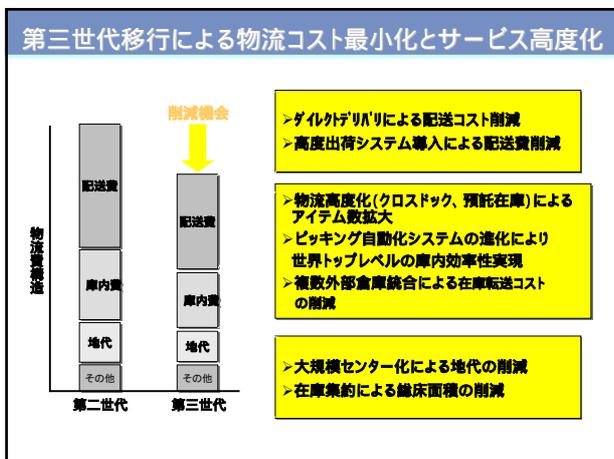
	2006年5月期実績		2007年5月期見通し		
	金額 百万円	売上比 %	金額 百万円	売上比 %	前期比 %
売上高	161,694	100.0	178,582	100.0	+10.4
売上総利益	40,546	25.1	45,011	25.2	+11.0
販管費	31,782	19.7	36,036	20.2	+13.4
営業利益	8,763	5.4	8,974	5.0	+2.4
経常利益	8,780	5.4	9,008	5.0	+2.6
当期純利益	4,469	2.8	4,550	2.5	+1.8



12







アスクル 次世代物流センター計画

新大阪センター



大阪府大阪市此花区北港緑地
二丁目1番10号
・総坪数 約22,000坪
・総投資予定額:約33億円(リース契約含む)
・稼動開始予定:2006年9月

新仙台センター



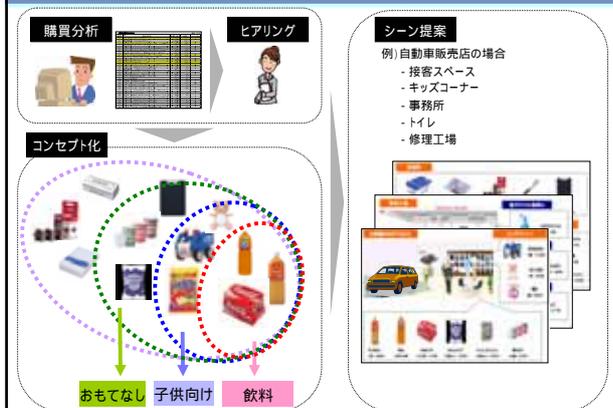
仙台市宮城野区中野字下子袋田22-4他
・総坪数 約11,270坪
・総投資予定額:約13.5億円(リース契約含む)
・稼動開始予定:2007年8月
(尚、2007年2月より一部商品取り扱い開始)

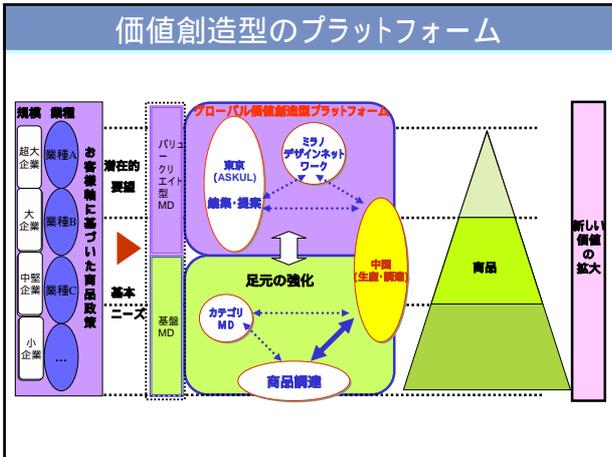
ソリューション(e-プロキュアメント)

顧客ニーズの変化とアスクルの取り組み Market change & Action by ASKUL

	～	1997年～	2002年～	2004年～	2007年～
調達 ニーズ の推移	分散購買	電子調達 (分散)	電子調達 商材別集中	電子調達 システム集中	間接材 一括購買
調達 ポイント	間接材購買への 改革意識が浸透 していない	電子調達が普及 直接材の調達 での効率化意識	大企業から間接 材にもコスト意識 が芽生える。	-オフィス用品の 一括購買が浸透 中小企業にも 集中購買の意識 -アウトソーシング	アウトソーシング 全ての間接材での コスト削減・効率化
ITの 進化	-インターネット実現 -EDIの導入開始	-インターネットの普及 -EDIの普及 -規格の標準化 -XMLの登場	-ブロードバンド -ASPサービス -Webサービス -モバイル化	-ネットワークサービス の普及拡大 -Web2.0の登場	-Web2.0の普及 -iCタグの活用 -家電製品等との ドッキング
アスクル	ASKUL事業開始	Web事業開始 PS発足 (アリーナ・Ariba)	アリーナ再構築 E.D.対応拡大	オーダーリンク2 サービス機能改善	間接材 一括購買システム

コンテンツ(商品・サービス)～自動車ディーラーの場合～





今後の中期的な展開

次世代ビジネスモデル構築に向けて
 今後3年間の「投資」と継続的な「コスト構造改革」

投資の見通し : 約50億円/年
 営業利益率 5%を基本とする

次世代ビジネスモデルを構築し
 中長期的に 7%以上の営業利益率を目指す。

アスクル株式会社の理念

**お客様のために
 進化するアスクル**

Innovate
 for Customer

33



ご清聴ありがとうございました。

(ご注意)

この資料には、当社の現在の計画や業績の見通しなどが含まれております。これら将来の計画や予想数値などは、現在入手可能な情報をもとに、当社が計画・予想したものであります。実際の業績などは、今後の様々な条件・要素によりこの計画などとは異なる場合があります。この資料はその実現を確約したり、保証するものではありません。

34
