



2002年5月期 本決算説明会

2002年 7月 4日

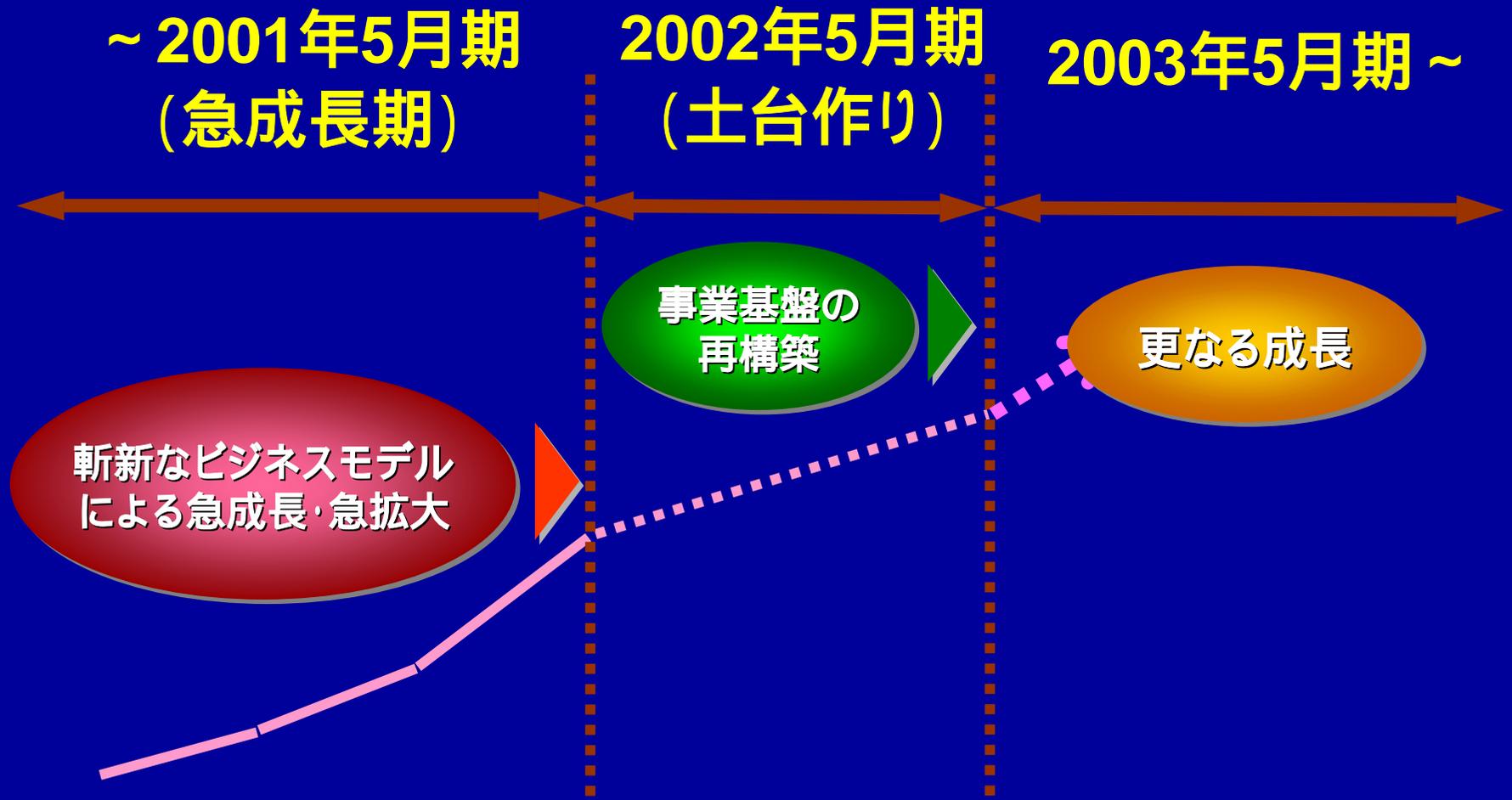
アスクル株式会社

2002年5月期決算

中期計画の方向性

2003年5月期の経営計画

2002年5月期(前期)の位置付け



2002年5月期 通期業績

(金額単位：百万円)

	2001年5月期		2002年5月期		改善率	前期比
	実績		実績			
売上高	75,254		92,464			123%
売上総利益	18,143	24.1%	22,993	24.9%	+ 0.8P	127%
販管費	16,367	21.7%	19,065	20.7%	1.0P	117%
営業利益	1,775	2.4%	3,927	4.2%	+ 1.8P	221%
経常利益	1,752	2.3%	3,945	4.3%	+ 2.0P	225%
当期純利益	752	1.0%	1,781	1.9%	+ 0.9P	237%

ROE 7.2% 14.7% (期末株主資本ベース)

2002年5月期決算の総括

1. 収益体質の強化

営業利益率 2.4% 4.2%

(対前期改善率：+1.8P)

2. 強い足腰の確立

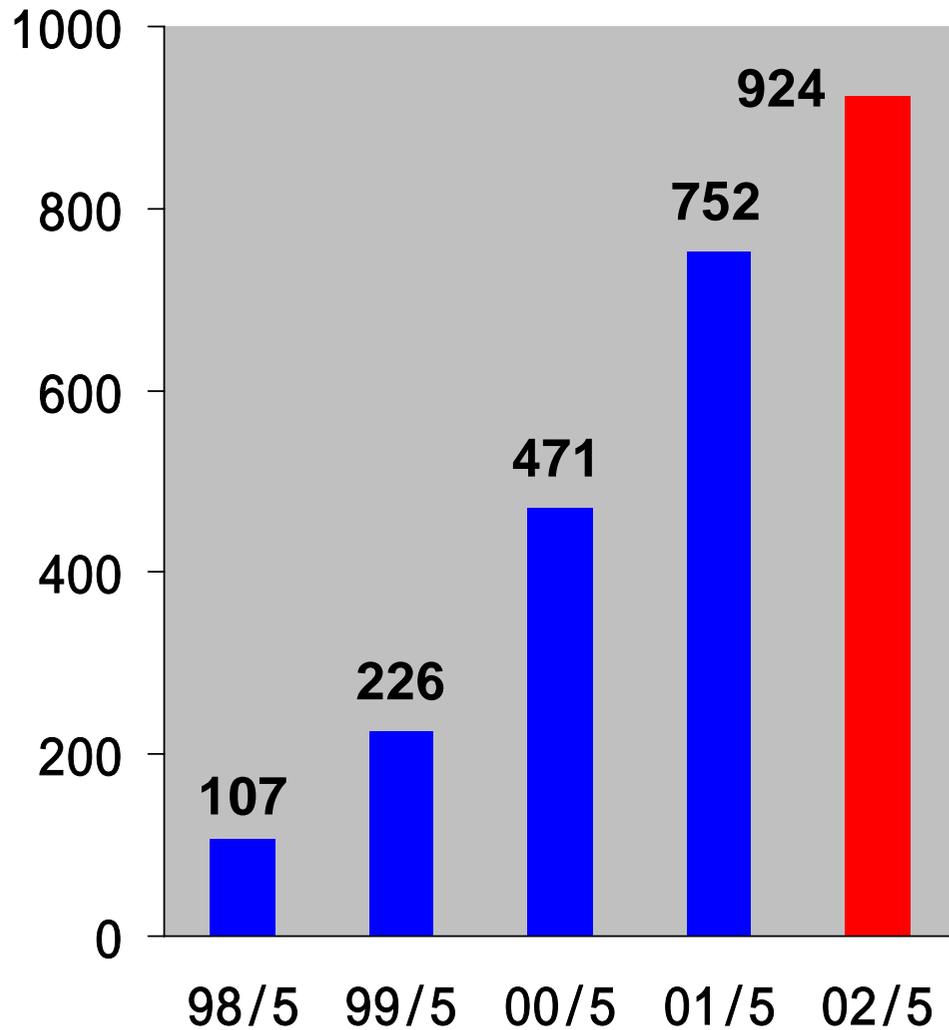
- ・CRMの強化
- ・ECRプラットフォーム(調達・物流)の
基盤整備

1. 収益体質強化の主なポイント

- (1) 売上高の継続成長
- (2) 売上総利益の改善
- (3) 販管費の圧縮

(1) 売上高について

売上高(億円)



事業の成長は持続
(対前期 売上123%)

HAPPY OFFICE NETWORK SERVICE 【アスクル】

ASKUL

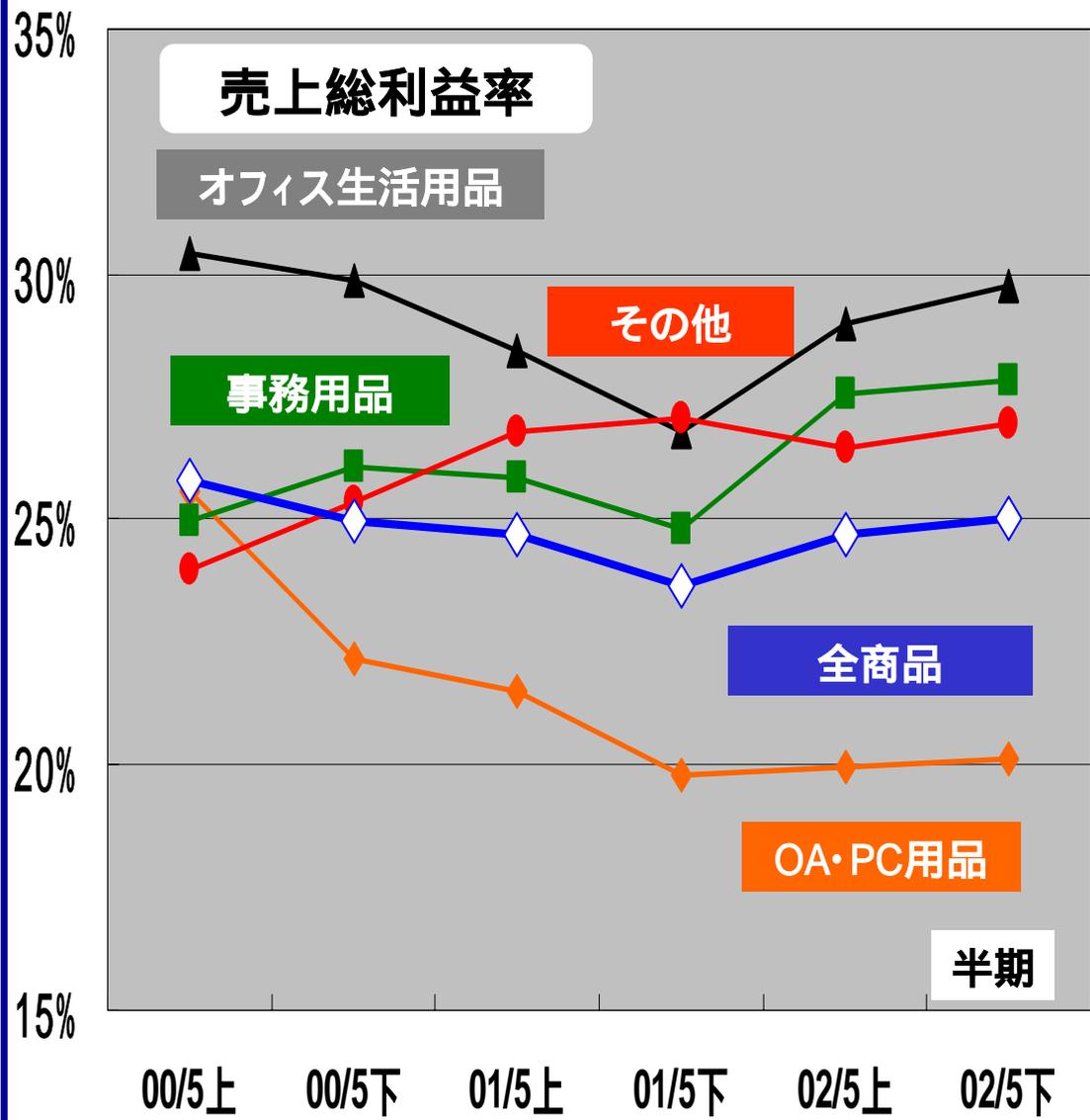
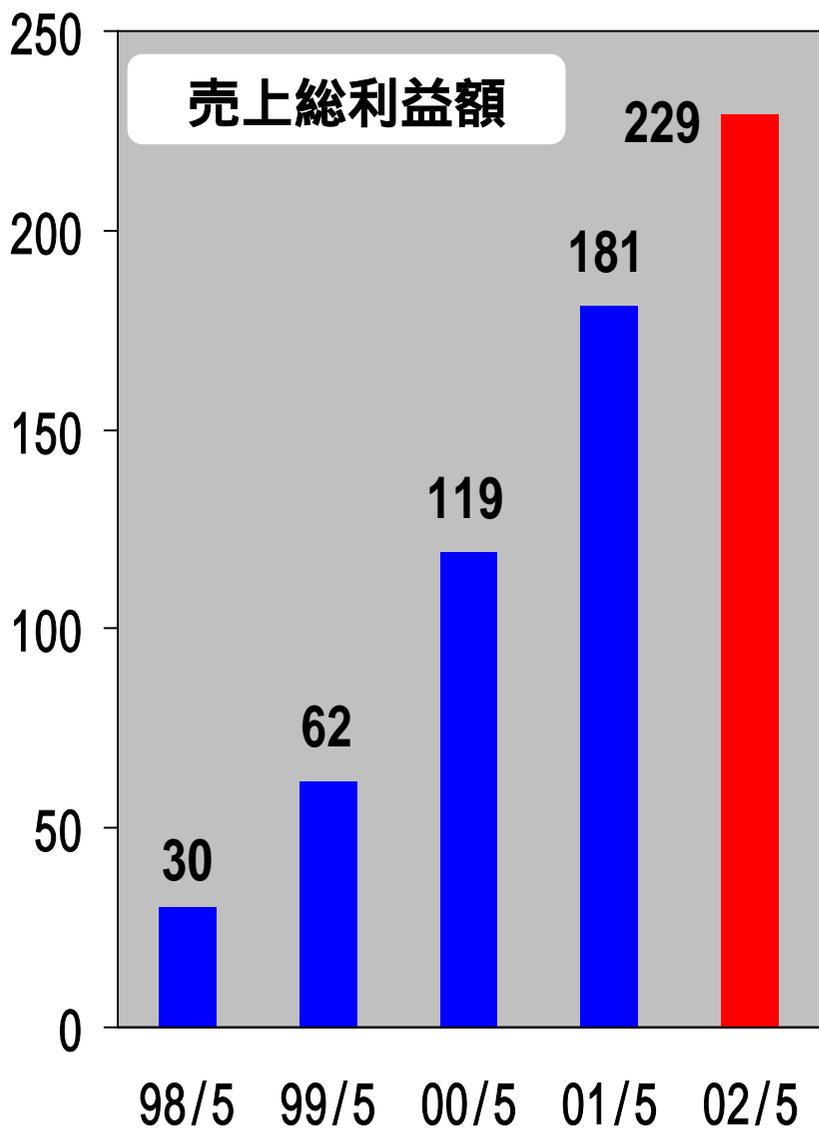
2002 春・夏号
Vol.10 No.1

DYNAMIC VALUE
ダイナミックバリュー

ご注文の商品は
当日 翌日に配送
しずも5,000円以上のご注文なら
送料無料

<http://www.askul.co.jp> FAX: 0120-345-721

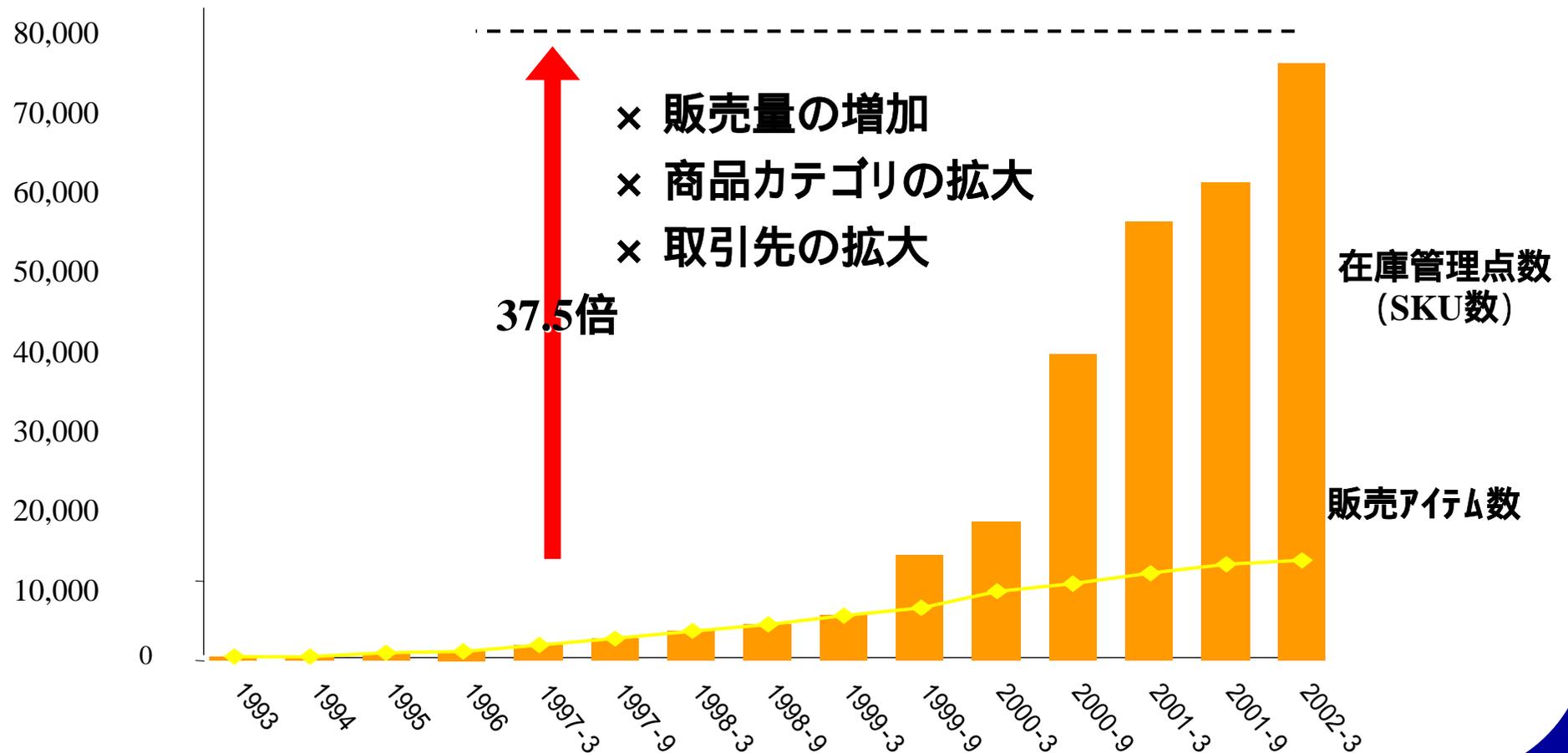
(2) 売上総利益について (24.1 24.9%)



全ての品目の粗利率が、改善の方向に向う

2.強い足腰確立のポイント

課題：在庫管理点数急増への取組み
取り扱い商品点数の増加×物流センターの増設



アスクルDCMセンターの本格稼働



物流オペレーションコスト + 海外輸出品横持ち費用 の削減予定

特別損失:5億37百万円

(1) ソフトウェアの除却損 **3億16百万円**
「B2B MART」サイト閉鎖等

(2) (株)ブックワン社株式の評価損 **2億20百万円**

増配 (5 10円/株)

10周年記念配当 5円/株

普通配当 5円/株

(注) 8月8日開催予定定時株主総会決議を前提
とします。

2003年5月期(今期)に向けての課題

1. 成長へのチャレンジ

2. 更なる経営の品質改善

- ・コーポレート・ガバナンス
- ・リスク対応

2002年5月期決算の総括

中期計画の方向性

2003年5月期の経営計画

コア・コンピタンス

ITによる徹底した業務効率化をベースにした個々のお客様へのきめ細かいサービスの実現。

具体的なコア・コンピタンス

B2B(事業所)お客様基盤

IT化された流通プラットフォーム

データベース・マーケティング

2002年5月期決算の総括

中期計画の方向性

2003年5月期の経営計画

2003年5月期 業績見通し

(金額単位: 百万円)

	2002年5月期実績		2003年5月期見通し		前期比
売上高	92,464		102,000		110%
売上総利益	22,994	24.9%	25,700	25.2%	112%
販管費	19,065	20.7%	21,000	20.6%	110%
営業利益	3,927	4.2%	4,700	4.6%	120%
経常利益	3,945	4.3%	4,700	4.6%	119%
当期純利益	1,781	1.9%	2,300	2.3%	129%

ROE 14.7%

16.0% (期末株主資本ベース)

2. 更なる経営品質の向上

コーポレート・ガバナンスの強化

取締役の機能を、主に

- ・事業執行の支援
- ・リスク対応等のガバナンスの強化に変更しました。

環境問題に対する対応

(第1回)環境報告書を定時株主総会にて
配付予定。

オープンな流通プラットフォームとしての進化



お客様にとって最も高い価値を提供できるプラットフォーム

アスクルの目指すところは

Win - Win - Winなプラットフォーム

- ・在庫管理の効率化と欠品率の減少
- ・需要変化への迅速な対応。
- ・個々のお客様へのサービスの飛躍的な向上

質疑応答

