



# 2002年5月期中間決算説明会

2001年12月20日

アスクル株式会社

---

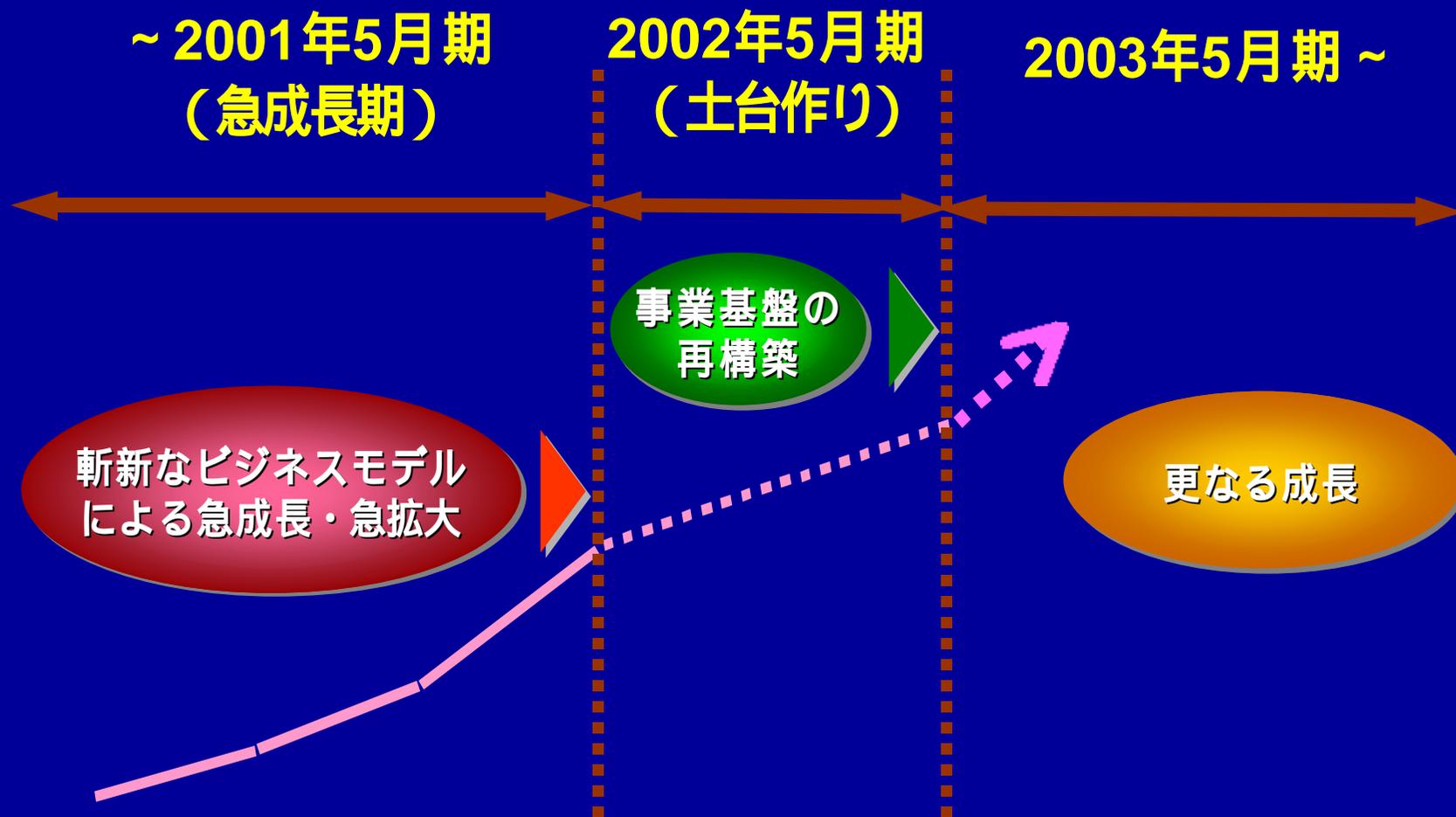
**2002年5月期中間決算の総括**

**2002年5月期の通期見通し**

---

# 2002年5月期中間決算の総括

# 今期の位置付け



# 今上期の事業基盤再構築に向けての取組み

## 1. 商品・サービスの進化

価値ある商品・サービスを企画開発し、お客様の新しいオフィスライフを創造する

## 2. お客様との関係の進化

お客様のことを深く知り、最高のサービスを提供する

## 3. プラットフォームの進化

事業基盤となるビジネスプラットフォームの磨きこみ  
(BPRによる効率化・ローコスト化)

# 2002年5月期中間決算 - 実績

(金額単位：百万円)

|       | 当初計画   |       | 2002年5月<br>中間期実績 |       | 前上期<br>対比 | 改善率   |
|-------|--------|-------|------------------|-------|-----------|-------|
| 売上高   | 44,800 |       | 44,757           |       | 132%      |       |
| 売上総利益 | 10,800 | 24.1% | 11,045           | 24.7% | 132%      | +0.6P |
| 販管費   | 9,600  | 21.4% | 9,194            | 20.6% | 123%      | +0.8P |
| 営業利益  | 1,200  | 2.6%  | 1,850            | 4.1%  | 219%      | +1.5P |
| 経常利益  | 1,200  | 2.6%  | 1,860            | 4.2%  | 219%      | +1.6P |
| 当期純利益 | 500    | 1.1%  | 765              | 1.7%  | 174%      | +0.6P |

営業利益が、大幅に計画を上回りました。

# 2002年5月期中間決算 - 特記事項

- 1. 粗利率の改善 (24.1% 24.7%)**  
コラボレーションの強化による新製品の投入等
- 2. 販管費の削減 (21.4% 20.5%)**  
業務フローの見直し(BPR) / システム投資の見直し
- 3. 迅速な事業リスクへの対応(特別損失)**  
ソフトウェア等の除却損(B2Bオークション関係)

# 2002年5月期中間決算の3つのポイント

1.売上高 - 高成長の維持

2.売上総利益 - 粗利率の改善

3.販管費 - BPRの推進

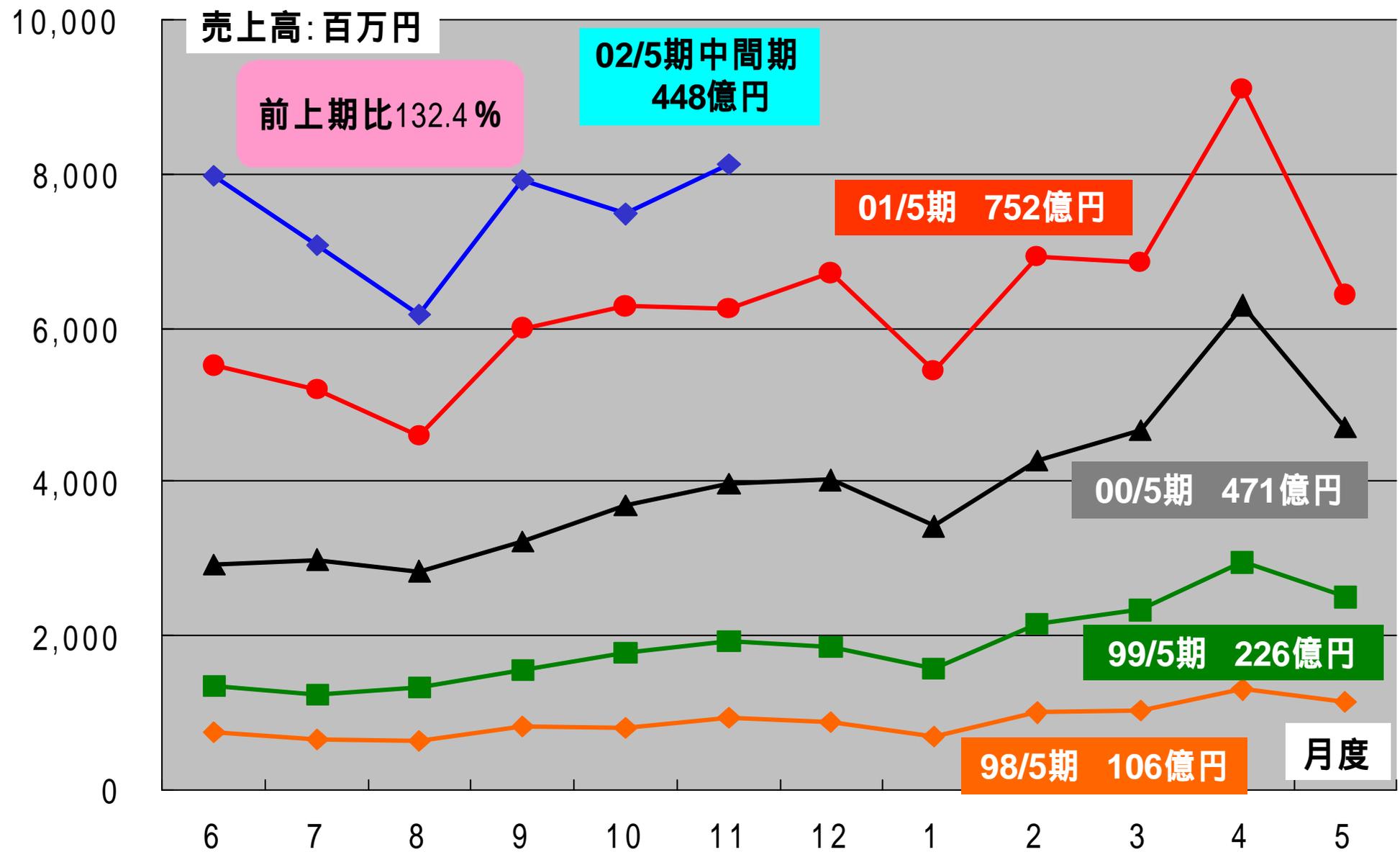
# 売上高の構成要因

---

$$\text{売上高} = \text{請求書発行件数} \times \text{請求単価}$$

- ・請求書発行件数 : 購入されたお客様の件数
- ・請求単価 : お客様の購入額

# 1. 高成長の維持



## 2. 粗利率の改善

---

### 売上総利益

(1) オリジナル商品の拡充

(約500アイテムから約600アイテムへ)

(2) 売上構成比の高い事務用品の利益率改善

### 3. BPRの推進

販売費及び一般管理費 (22.2 20.6% 1.6P改善)

#### (1) 業務外注費、委託費用のBPR

- ・草の根運動の展開
- ・お問合せセンター等(コール件数の減少と応答率向上)

#### (2) システム投資の効率化と集中化

- ・需要予測システム、受発注システム等

#### キャッシュフロー

- ・需要予測システムによる在庫削減(0.9 0.7ヶ月)と  
欠品率のさらなる改善

---

# 2002年5月期の通期見通し

# 2002年5月期業績の見通しについて

(金額単位：百万円)

|       | 2001年5月期実績 |       | 2002年5月期見通し |       | 前期対比 |
|-------|------------|-------|-------------|-------|------|
| 売上高   | 75,254     | (%)   | 93,000      | (%)   | 124% |
| 売上総利益 | 18,143     | 24.1% | 23,000      | 24.7% | 127% |
| 販管費   | 16,367     | 21.7% | 19,600      | 21.1% | 120% |
| 営業利益  | 1,775      | 2.4%  | 3,400       | 3.7%  | 192% |
| 経常利益  | 1,752      | 2.3%  | 3,400       | 3.7%  | 194% |
| 当期純利益 | 752        | 1.0%  | 1,600       | 1.7%  | 213% |

ROE 前期実績 7.2% 今期見通し 13.3%(期末株主資本ベース)

# 下期の方針について

## 1. コラボレーションによる価値創造

- ・オリジナル商品を継続して拡充

## 2. プラットフォームの磨き込み

- ・DCMシステム(需要予測・受発注)とCRMシステム  
(お問合せセンター業務改善)の融合による磨き込み

## 3. 次世代センター(アスクルDCMセンター)の立上げ

- ・アジア地域からの輸入拠点と集約化

# 次世代センター（アスクルDCMセンター）の立上げ



- ・アジア地域の輸入拠点
- ・DCM機能の促進と集約化

## 1. 環境ラベル対応

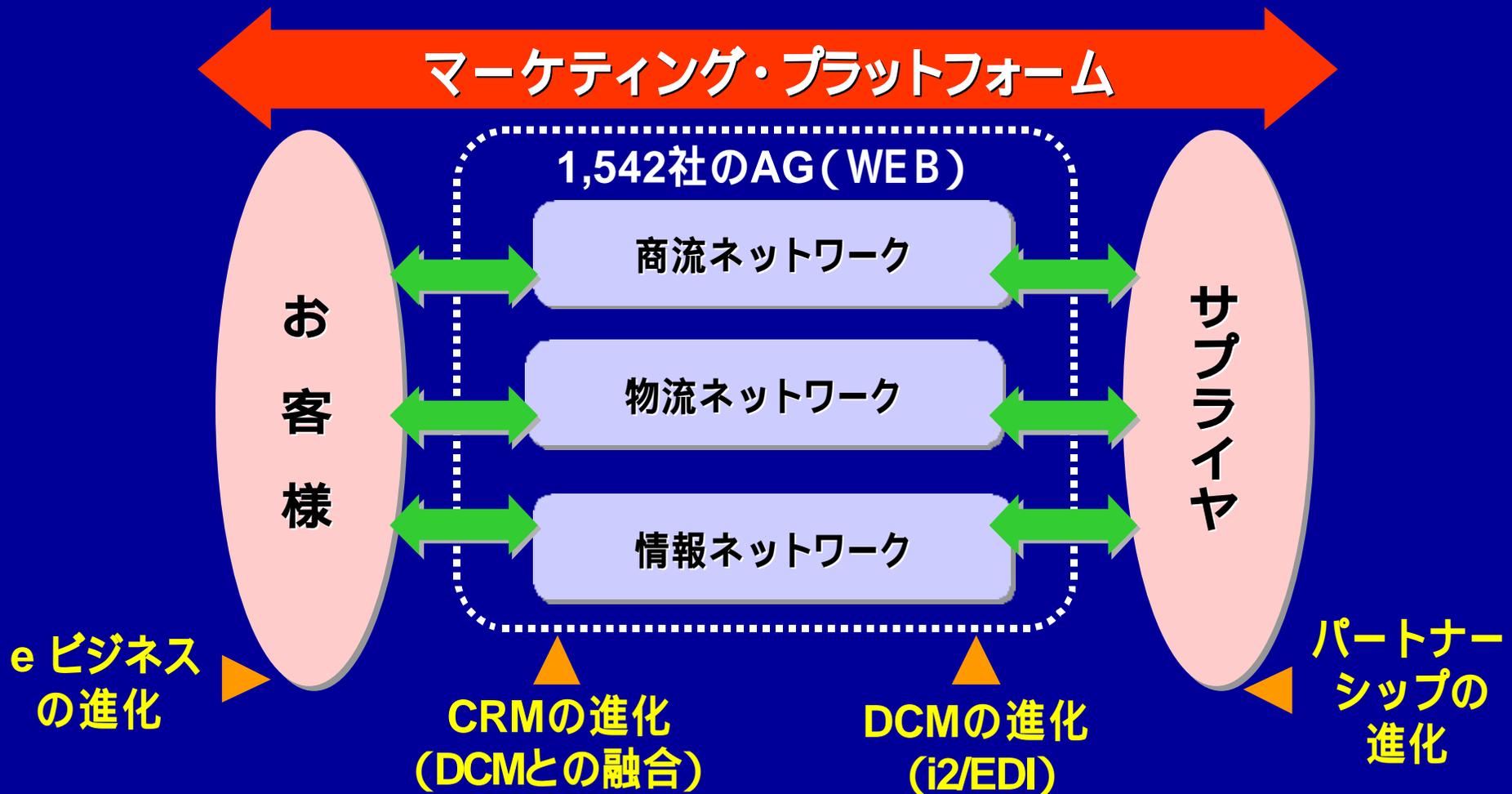
- ・ 環境関連再発防止委員会を設置し、対応策を立案・実行中
- ・ 環境対応を経営思想の中核に置き、CEO直轄部門の設置

## 2. リスクマネジメントの強化

## 3. コーポレートガバナンスの確立

- ・ 社外取締役による報酬委員会の設立と運営
- ・ 監査役の強化（社外監査役2名の増員）

# プラットフォームの進化



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