

平成 29 年 7 月 6 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 財務・広報室本部
執行役員 本部長 兼 C F O
玉井 継尋
TEL 03-4330-5130

株式会社セブン&アイ・ホールディングスとの 業務提携の基本合意に関するお知らせ

当社は、平成 29 年 7 月 6 日付で、株式会社セブン&アイ・ホールディングス（以下「セブン&アイ」といいます。）との間で、業務提携に関して基本合意を締結いたしましたので、下記の通りお知らせいたします。

記

1. 本提携の目的と理由

当社グループは、「お客様のために進化するアスクル」を企業理念とし、オフィスに必要なものやサービスを「迅速かつ確実にお届けする」トータルオフィスサポートにおけるパイオニアとして平成 5 年の事業開始以来、お客様の声を聞きながら、中小事業所を始めとするお客様の多様なニーズに応じてオフィス用品通販で No. 1 の地位を確立しており、平成 24 年からは一般消費者向けのオンライン通販事業「LOHACO（ロハコ）」を展開しています。

一方、セブン&アイグループは、国内外において 6 万店以上の店舗を展開するコンビニエンスストア、総合スーパー、百貨店、食品スーパー、専門店に加え、金融サービス、IT/サービスなど、あらゆるお客様のニーズに応える多様な事業を擁し、顧客サービスの向上、店舗網の拡充、商品開発力・調達力、ブランド力の強化等に日々積極的に取り組んでおります。

当社グループにおきましては、主力業態が異なることはもとより、e コマース事業においてもターゲット客層・扱い商品領域が異なるため、お互いの経営資源を活かしたシナジー効果が期待できると考えております。生鮮食品への取り組み開始と当社グループの強みである物流プラットフォームの提供により LOHACO のお客様のニーズに応じてまいります。

セブン&アイグループにつきましては、2017 年度を開始年度とする中期経営計画において、e コマース事業を中心に推進してきたオムニチャネル戦略の見直しに取り組んでおります。オムニチャネル戦略をグループの顧客戦略と再定義し、リアルと IT を融合させ全ての購買データを捕捉する CRM 戦略の強化を推進する一方、e コマース事業に関しては、お客様の利便性向上を追求すべく、商品・サービスの見直しを進めており、お互いのお客様の利便性・利用満足度の向上を実現していくことが、両社の企業価値の最大化につながっていくと判断し、本日、当社とセブン&アイは業務提携の基本合意書締結に至りました。

2. 業務提携の内容

以下の事項等について、各正式契約の締結に向け、今後、両社間で協議してまいります。

(1) 相互送客の実施

当社 EC サイト「ロハコ」とセブン&アイ EC サイト「オムニ 7」との相互送客を本年 11 月末を目処に実施。

(2) 新業態生鮮 EC ビジネスの実施

「ロハコ」のプラットフォームを活用した新業態の生鮮食品 EC ビジネスを本年 11 月末を目処に開始させる。

(3) 「オムニ 7」の効率化に向けた検討開始

「オムニ 7」について EC 物流、EC サイトの開発・運営の共同化に向けた検討を開始する。

その他、両社のお客様にとってメリットのあるサービスを実現すること。

3. 日程

業務提携に関する基本合意書の締結 平成 29 年 7 月 6 日

4. 今後の見通し

今後、両社間で業務提携に関する協議を進めていく中で、開示すべき事項が発生した場合は、速やかに開示いたします。

以 上