



アスクル株式会社

2023年5月期 通期決算説明会

2023年7月4日

イベント概要

[企業名] アスクル株式会社

[企業 ID] 2678

[イベント言語] JPN

[イベント種類] 決算説明会

[イベント名] 2023 年 5 月期 通期決算説明会

[決算期] 2023 年度 通期

[日程] 2023 年 7 月 4 日

[ページ数] 31

[時間] 16:15 – 16:44
(合計 : 29 分)

[開催場所] インターネット配信

[会場面積]

[出席人数]

[登壇者] 3 名

代表取締役社長 CEO

吉岡 晃 (以下、吉岡)

取締役 CFO

玉井 継尋 (以下、玉井)

取締役 COO

川村 勝宏 (以下、川村)

サポート

日本

050-5212-7790

米国

1-800-674-8375

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス

support@scriptsasias.com



[アナリスト名]*	野村證券	山岡 久紘
	ジェフリーズ証券	佐藤 博子
	ゴールドマン・サックス証券	河野 祥
	JP モルガン証券	寺井 亜実
	みずほ証券	岸本 晃知
	クレディ・スイス証券	風早 隆弘
	シティグループ証券	鶴尾 充伸

*質疑応答の中で発言をしたアナリスト、または質問が代読されたアナリストの中で、SCRIPTS Asia が特定出来たものに限る

サポート

日本	050-5212-7790	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com



エグゼクティブサマリ



2023年5月期実績 売上成長カーブを変える

- ▶ 通期連結業績は売上高および各段階利益ともに過去最高を更新
- ▶ 「BtoBの成長カーブを変える」「LOHACOの通期黒字化」2大目標を実現
- ▶ 東日本のフラッグシップセンター「ASKUL東京DC」計画どおり稼働
- ▶ 新アスクルWebサイトは一部リリース、計画どおりのオープン化効果を確認

2024年5月期計画 利益成長カーブも変える

- ▶ 通期連結業績は引き続き売上高および各段階利益ともに過去最高を計画
- ▶ 「BtoBは利益成長カーブも変える」売上成長加速・売上総利益率改善へ
- ▶ 「LOHACOは4Q以降再成長へ」黒字を維持しつつ品揃え拡大等により実現へ
- ▶ 新アスクルWebサイトのソロエルアリーナお客様移行を確実に進める

2025年5月期方向性 大きな利益成長を目指す

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

3

玉井：こんにちは。CFOの玉井でございます。前半、私から2023年5月期の実績、および2024年5月期の見通しについて説明させていただき、後半は社長の吉岡から、今後の事業戦略について説明させていただきます。

スライド3ページ、サマリーになります。

前期2023年5月期は、最大ミッションを「売上成長カーブを変える年」として取り組んでまいりました。結果といたしましては、通期連結業績は、売上高および各段階利益ともに過去最高を更新しております。

BtoBの成長カーブを変えるということと、LOHACOの通期黒字化、こちらを二大目標として掲げておりましたが、双方とも実現しております。

また、東日本のフラッグシップセンターとなるASKUL東京DCを計画どおり11月に稼働しております。足元、稼働率もかなり上がってきている状況でございます。

新アスクルWebサイトにつきましては、売上効果が高い機能を7月に一部先行リリースいたしました。計画どおりのオープン化効果を確認しております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



進行期 2024 年 5 月期につきましては、売上成長をさらに加速し、利益成長カーブも変えることに取り組んでまいります。

通期連結業績は、引き続き、売上高および各段階利益ともに、過去最高を計画しております。

BtoB は利益成長カーブも変える年ということで、売上成長を加速し、売上総利益率の改善を図ってまいります。

LOHACO につきましては、4Q 以降の再成長を目指してありまして、黒字を維持しつつ、品揃えの拡大等に取り組んでまいりたいと考えております。

新アスクル Web サイトにつきましては、ソロエルアリーナのお客様移行、こちらもすでに開始しておりますが、全てのお客様の移行を確実に進めてまいります。

そして、中期経営計画最終年度である来期 2025 年 5 月期の大きな利益成長につなげてまいりたいと考えております。

23/5期 通期業績 および 24/5期 業績の見通し



売上高、利益とも過去最高を継続、利益成長カーブを変える

	22/5期		23/5期				24/5期			
	実績	売上高 比率 %	計画	実績	売上高 比率 %	計画比 %	前期比 %	計画	売上高 比率 %	前期比 %
(百万円)										
売上高	428,517	100.0	455,500	446,713	100.0	98.1	104.2	482,000	100.0	107.9
売上総利益	105,072	24.5	112,342	107,040	24.0	95.3	101.9	122,450	25.4	114.4
販売費及び 一般管理費	90,763	21.2	97,842	92,420	20.7	94.5	101.8	105,950	22.0	114.6
営業利益	14,309	3.3	14,500	14,620	3.3	100.8	102.2	16,500	3.4	112.9
経常利益	14,270	3.3	14,300	14,448	3.2	101.0	101.3	16,200	3.4	112.1
親会社株主に帰属する 当期純利益	9,206	2.1	9,400	9,787	2.2	104.1	106.3	10,300	2.1	105.2

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

5

スライド 5 ページ、連結全体の 2023 年 5 月期の実績、および 2024 年 5 月期の見通しになります。

売上高は 14 期連続、利益につきましては 4 期連続の過去最高を目指すとともに、2024 年 5 月期は、利益成長カーブを変えることを最大ミッションとして取り組んでまいります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



また、当期純利益につきましては、アスクルとして初めてとなる 100 億円の大台を目指してまいります。

連結全体 実績と計画

連結

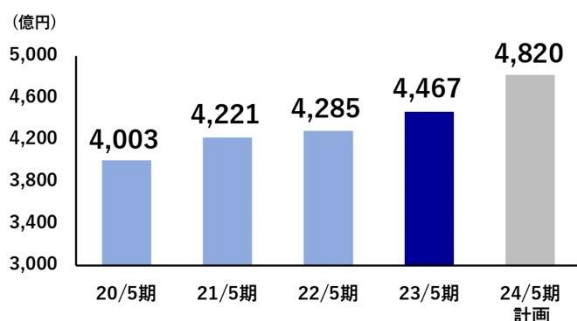


売上高

23/5期実績 前期比 **104.2%**

24/5期計画 前期比 **107.9%**

過去最高を継続しつつ
BtoB事業の成長スピードを上げる

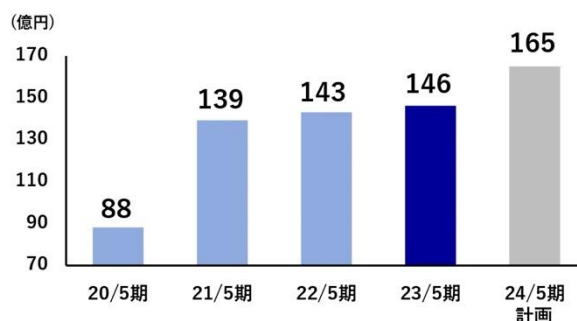


営業利益

23/5期実績 前期比 **102.2%**

24/5期計画 前期比 **112.9%**

踊り場から脱却し二桁増益へ



Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

6

スライド 6 ページ、連結全体の売上高と営業利益の推移になります。

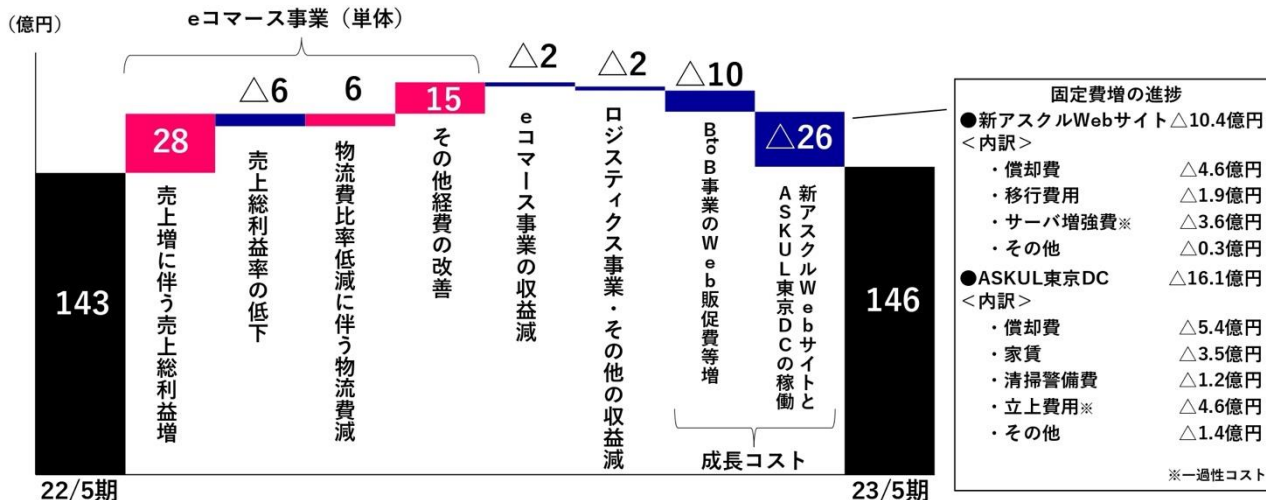
売上成長を加速しつつ、営業利益は踊り場から脱却し、2桁成長を目指してまいります。

23/5期 通期 営業利益増減要因

連結



成長コスト投下や一時的な売上総利益率の低下を
売上拡大および物流費比率低減によりカバーして増益



Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

7

サポート

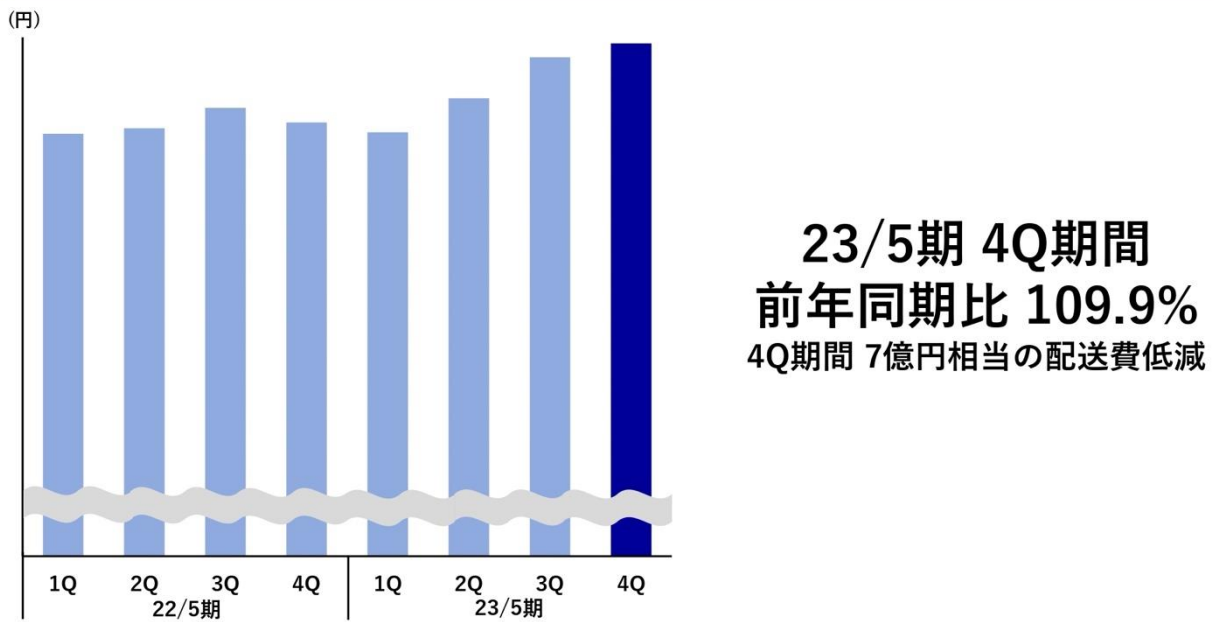
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



スライド 7 ページ、2023 年 5 月期の連結営業利益のウォーターフォールの実績になります。

グラフの右二つで示しております BtoB の Web 販促増強と、新アスクル Web サイトならびに ASKUL 東京 DC の立ち上げコストを投下したのに加えまして、一時的な売上総利益率の低下の影響がございましたが、一つ目としましては BtoB の売上拡大、二つ目は LOHACO での徹底的なコスト削減、三つ目は 1 箱あたりの売上単価向上に伴う物流費率の低減、これら三つの要素で吸収し、増益を達成しております。

BtoB 一箱あたりの売上単価



8

スライド 8 ページ、前期増益を達成できた大きな要因でございます、BtoB の 1 箱あたりの売上単価の推移でございます。

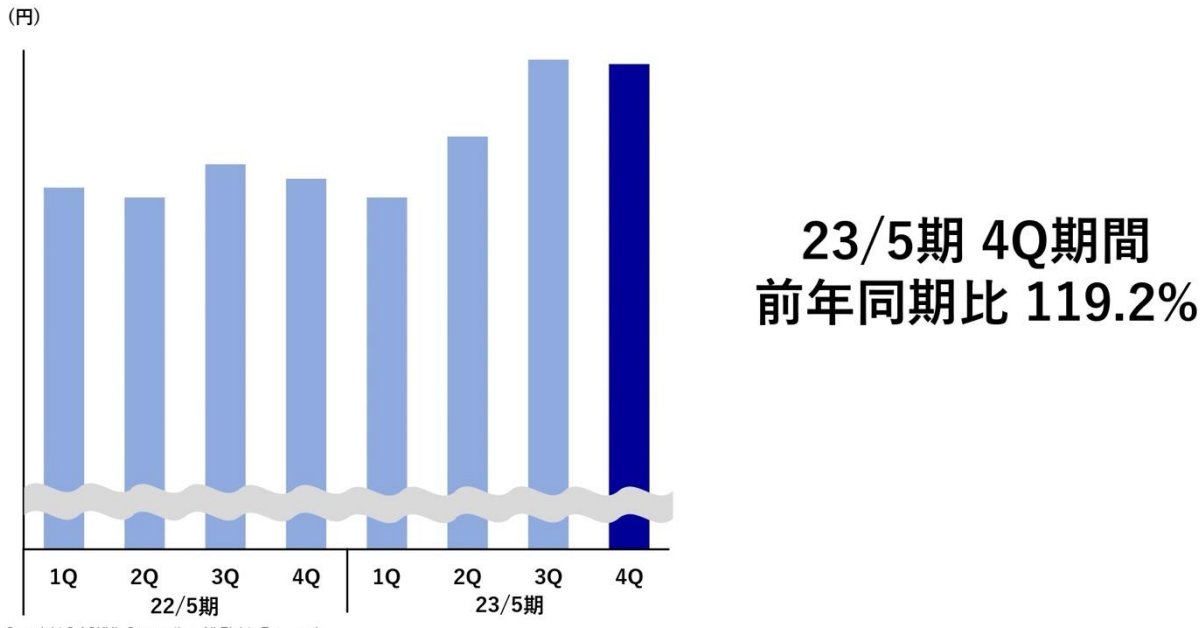
4Q 期間におきましては、前年同期比 109.9%となり、約 7 億円相当の配送費の低減を実現しております。お客様にまとめてご購入いただくことは、環境負荷低減にもつながるため、今後もさらなる向上に取り組んでまいります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



LOHACO 一箱あたりの売上単価



Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

9

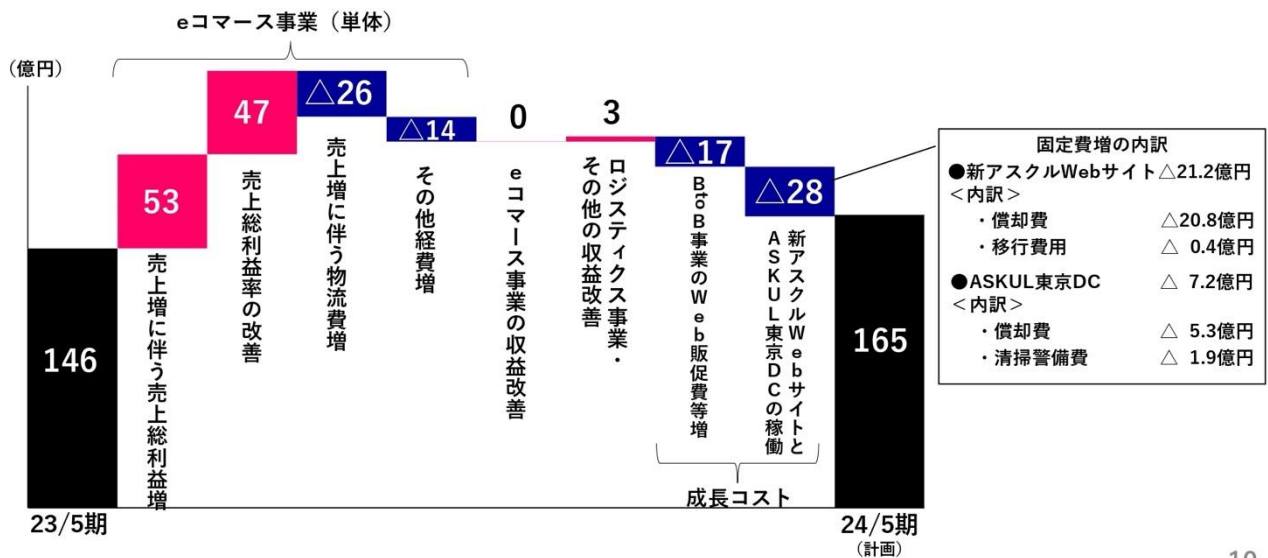
スライド 9 ページ、同様に LOHACO の 1 箱あたりの売上単価の推移でございます。

こちらは、BtoB に先行して、ここ数年間で大きく改善をしております。LOHACO の黒字化の大きな要因ともなっております。

24/5期 営業利益の見通し



成長コスト投下し売上高伸長・売上総利益率改善により利益成長を見込む



Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

10

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



スライド 10 ページ、2024 年 5 月期の連結営業利益のウォーターフォールの見通しでございます。

前期に引き続き、グラフの右二つで示しております BtoB の Web 販促増強と、新アスクル Web サイト、ならびに ASKUL 東京 DC の稼働で、固定費はもう一段増加いたしますが、BtoB の売上拡大と売上総利益率の改善で吸収し、2 桁増益を目指してまいります。

ポイントとなる売上拡大、および売上総利益率の改善につきましては、後ほど吉岡から説明させていただきます。

23/5期 通期業績 および 24/5期 業績の見通し【事業別】



(億円)		22/5期	23/5期				24/5期			
		実績	計画	通期	計画比 %	前期差	前期比 %	計画	前期差	前期比 %
売上高	BtoB事業	3,480	3,678	3,738	101.6	258	107.4	4,170	431	111.5
	LOHACO	543	602	461	76.7	△ 81	85.0	376	△ 85	81.4
	BtoC事業 (チャーム含む)	706	776	632	81.4	△ 74	89.5	553	△ 79	87.4
	eコマース事業	4,186	4,455	4,371	98.1	184	104.4	4,723	352	108.1
	ロジスティクス事業・その他	98	100	95	95.9	△ 2	97.7	96	1	101.1
	連結合計	4,285	4,555	4,467	98.1	181	104.2	4,820	353	107.9
営業利益	BtoB事業	170	140	147	105.1	△ 22	87.0	162	14	110.1
	LOHACO	△ 29	0	0	148.2	30	—	0	0	108.4
	BtoC事業 (チャーム含む)	△ 24	3	3	100.5	27	—	2	△ 1	64.2
	決算賞与 (引当含む) 等	△ 2	0	△ 1	—	0	—	0	1	—
	eコマース事業	143	144	149	103.8	5	104.1	164	15	110.4
	ロジスティクス事業・その他	△ 0	1	△ 3	—	△ 2	—	0	3	—
連結合計	143	145	146	100.8	3	102.2	165	18	112.9	

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

11

スライド 11 ページ、事業別の 2023 年 5 月期の実績、および 2024 年 5 月期の見通しでございます。

次のスライド以降で、それぞれの事業についてその概況を説明いたしますが、ポイントは、冒頭のサマリーで説明いたしました BtoB の成長カーブを変えるということと、LOHACO の通期黒字化、この二大目標が実現できたこと、そして 2024 年 5 月期は BtoB の利益成長カーブを変えていくということになります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com





売上高

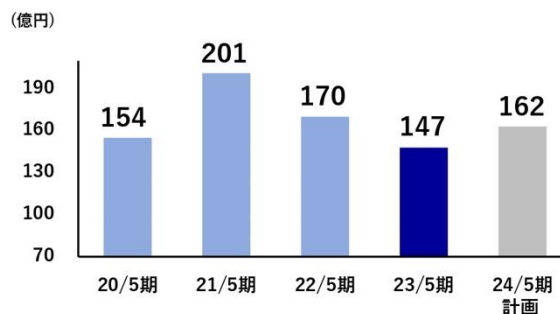
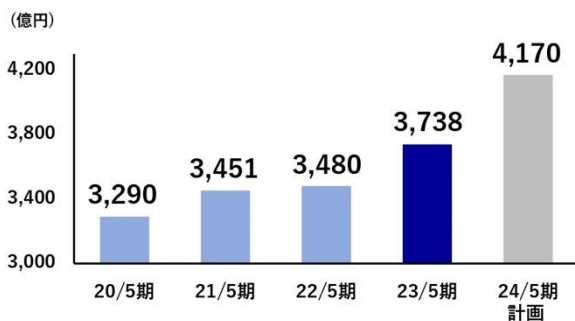
23/5期実績 前期比 **107.4%**
 24/5期計画 前期比 **111.5%**

営業利益

23/5期実績 前期比 **87.0%**
 24/5期計画 前期比 **110.1%**

「成長カーブを変える」を実現
 フィード社連結等により二桁成長へ

特需反動、固定費増加で減益が続いたが
 いよいよ利益成長ステージへ



Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

スライド 12 ページ、BtoB の売上高と営業利益の推移になります。

繰り返しのようになりますが、売上高は成長カーブを変えるということが実現できており、2024 年 5 月期につきましては、単体ベースでも成長を加速し、またフィード社の新規連結もあり、2 桁成長を目指してまいります。

営業利益につきましては、ここ数年、特需の反動や固定費の増加で減益が続いておりましたが、いよいよ増益転換を図り、2 桁増益を目指してまいります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

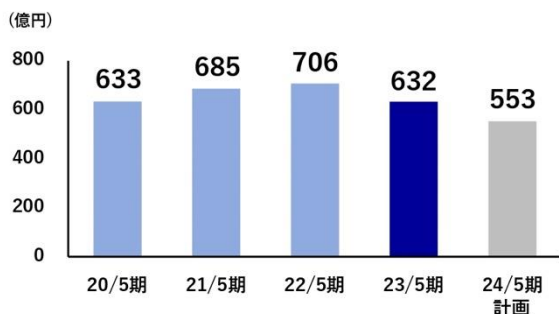


売上高

23/5期実績 前期比 **89.5%**

24/5期計画 前期比 **87.4%**

キャンペーン変更等の影響が継続
品揃え拡大等で影響一巡後の再成長を計画

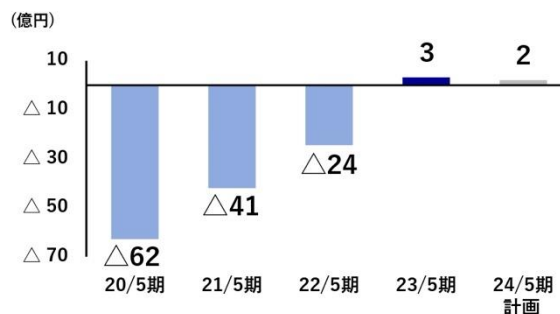


営業利益

23/5期実績 前期差 **+27億円**

24/5期計画 前期差 **△1億円**

計画どおり通期黒字化を実現
BC融合※による収益体質の強化で黒字継続



Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved. ※「BC融合」は2023年3月にBtoBとLOHACOの事業部を統合したことによるシナジー効果の追求を指す 13

スライド 13 ページ、BtoC の売上高と営業利益の推移となります。

売上高は、海外需要の減少とキャンペーン変更の影響等により、2024年5月期前半までは減収が続くと見込んでおりますが、品揃えの拡大等で、それらの影響が一巡する4Q以降の再成長を目指してまいります。

営業利益につきましては、こちらも繰り返しになりますが、計画どおりの通期黒字化を実現しており、BC融合により収益体質をもう一段強化し、黒字を維持しつつ、再成長につなげてまいりたいと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

ロジスティクス事業・その他 実績と計画

連結

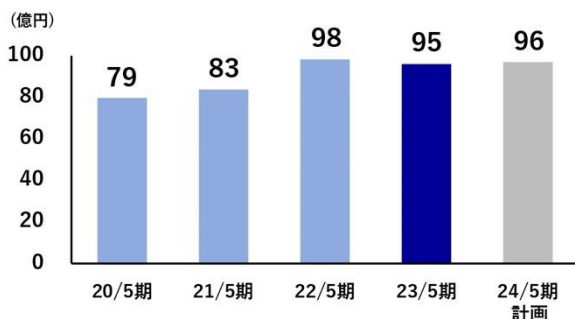


売上高

23/5期実績 前期比 **97.7%**

24/5期計画 前期比 **101.1%**

既存事業の採算改善に注力
前期並みの売上を継続

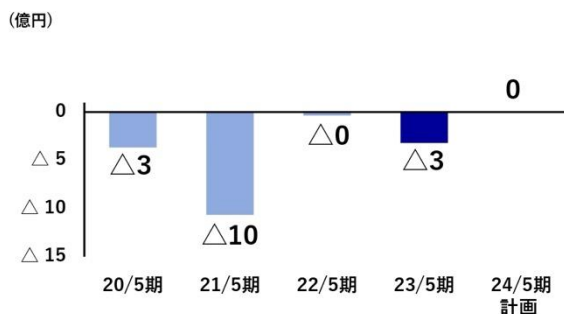


営業利益

23/5期実績 前期差 **△2億円**

24/5期計画 前期差 **+3億円**

原価高騰により採算悪化
収益体質の改善によりまずは収支均衡へ



Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

14

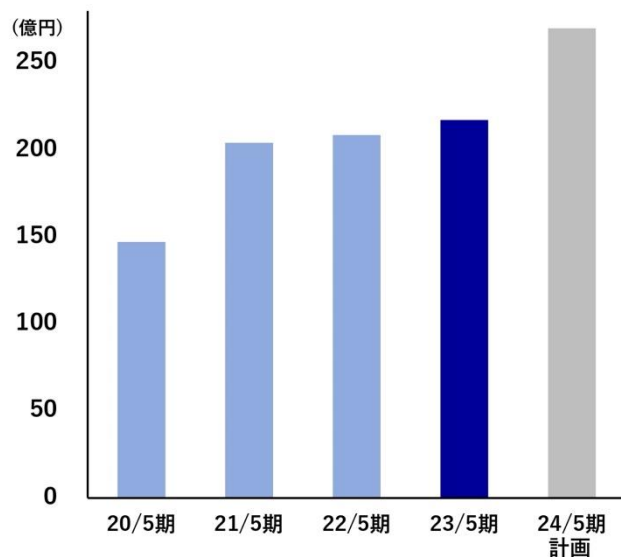
スライド 14 ページ、ロジスティクス事業・その他の売上高と営業利益の推移になります。

売上高は、既存事業の採算改善を優先しており、前期並みが継続すると見込んでおります。

営業利益につきましては、原価高騰等の影響があり、採算が悪化しておりますが、2024年5月期におきましては、収益体質の改善により、まずは収支均衡を目指してまいります。

EBITDA推移

連結



大きな利益成長に先行して
EBITDAは大幅拡大へ

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

15

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

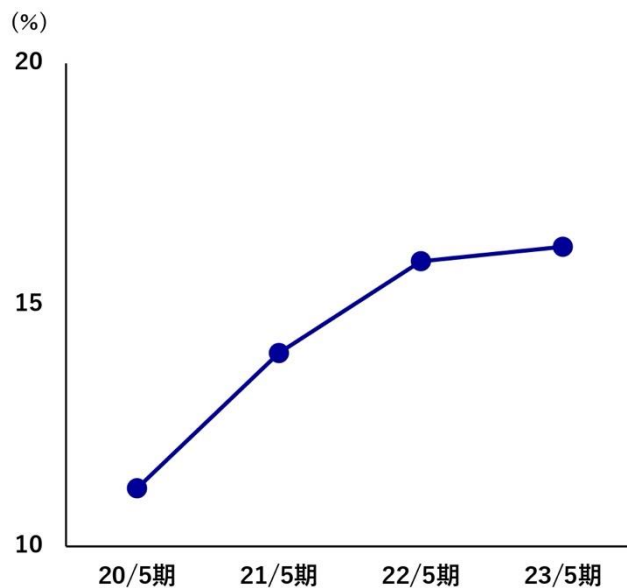


11

スライド 15 ページです。

2024 年 5 月期の EBITDA につきましては、来期の大きな利益成長に先行して、大幅拡大となる見込みでございます。

ROE推移



中期経営計画目標 ROE20%に向けて
資本効率の向上を目指す

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

16

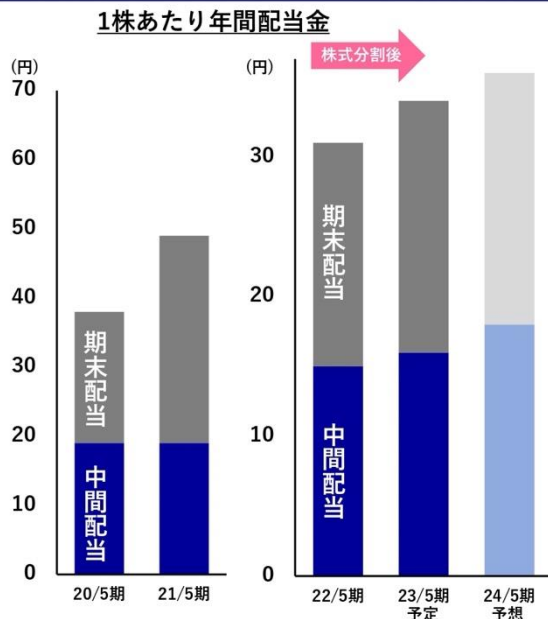
スライド 16 ページ、ROE の推移になります。

中期経営計画の目標として掲げております 20%の実現に向けて、引き続き資本効率の向上を目指してまいります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com





23/5期 配当

⇒1株あたり年間配当金34円

(中間16円、期末18円)

**30周年記念配当として2円増配
通期では3円増配**

24/5期 配当

⇒1株あたり年間配当金36円

(中間18円、期末18円)

通期で2円増配を計画

今後も利益成長に応じて増配

※2021年5月21日に1株を2株に分割

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

17

スライド 17 ページ、株主還元についてです。

2023年5月期の期末配当につきましては、利益目標を達成したことと、アスクルが創業30周年を迎えたこともあり、記念配として2円増配し、通期では3円の増配を予定しております。

2024年5月期も、増益により、通期で2円の増配を計画しております。

来期以降は、大きな利益成長によるさらなる増配で、株主様のご期待に応じてまいりたいと考えております。

私からの説明は以上となります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



環境変化に対応しつつ機会と捉え進化を続ける

環境変化	影響	対応策	効果
アフターコロナ、5類感染症への移行	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 人流回復による消耗品需要のさらなる回復 ✓ 感染対策商品需要の低下 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 生活用品・オフィス用品など汎用品需要の取り込み強化 ✓ 成長分野として戦略業種向け専門商材強化 	売上高の増加
インフレ・原価高騰	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 仕入原価や電気料金等諸経費の上昇 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ サプライチェーンの見直しによる仕入原価低減 ✓ 機動的な価格改定 	売上総利益率の維持・改善
物流コスト増 (物流2024年問題)	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 人件費上昇に伴う物流・配送費増加 ✓ ドライバー不足に伴う車両調達難 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 輸配送の自社ネットワーク強化 ✓ 物流センター高度自動化 ✓ 物流DXによる在庫配置最適化 UI/UX改善による箱単価アップ 	物流・配送原価の維持・改善 配送費比率の低減

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

吉岡：改めまして、吉岡でございます。ここから、今後の事業戦略につきまして、私からご説明いたします。

まず初めに、外部の環境変化に対する認識を共有させていただきます。

環境変化はありますけれども、われわれとしては機敏に対応し、ここを機会として捉え、進化を続けるということを基本スタンスとしております。

こちらにもありますが、主な環境変化は3点ございまして、アフターコロナ、インフレ・原価高騰、そして物流コスト増と、こういったことが大きな環境変化と捉えております。

影響、対応策、効果と記載しておりますが、対応について簡単にご説明いたしますと、アフターコロナでは、人流の回復・活発化にともない、われわれが一番得意な、日用品、生活用品、オフィス用品の需要を積極的に取り込んでまいります。さらには、コロナ特需の反動がまだ続くと思っておりますが、成長分野において品揃えを拡充して、積極的に専門商材を強化していくことで、売上高を増加させてまいります。

インフレ・仕入原価高騰に関して継続的なサプライチェーンの見直しとありますが、仕入先様の柔軟な変更・見直し、さらには仕入方法を積極的に見直していくということです。もう一つ、機動的かつ柔軟な価格改定というのものも、あわせて視野に入れてまいります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

2024 年問題に代表される物流コストの増加に関しては、まず自社の輸配送ネットワークの強化や、自社の配送システムを配送パートナーに開放していくことで、パートナーの生産性を上げていきます。さらには、物流センターを高度化していく自動化投資を進めることで倉庫内の生産性を向上させる施策を積極的に推進するとともに、在庫配置の最適化などにもテクノロジーを活かしつつ、UI/UX やサイト上での売り方を工夫することで配送個数を減らしていきます。お客様にはまとめて買っていただき、お届けする配送個数を減らす施策を合わせていくことで、配送費の高騰を抑制してまいります。

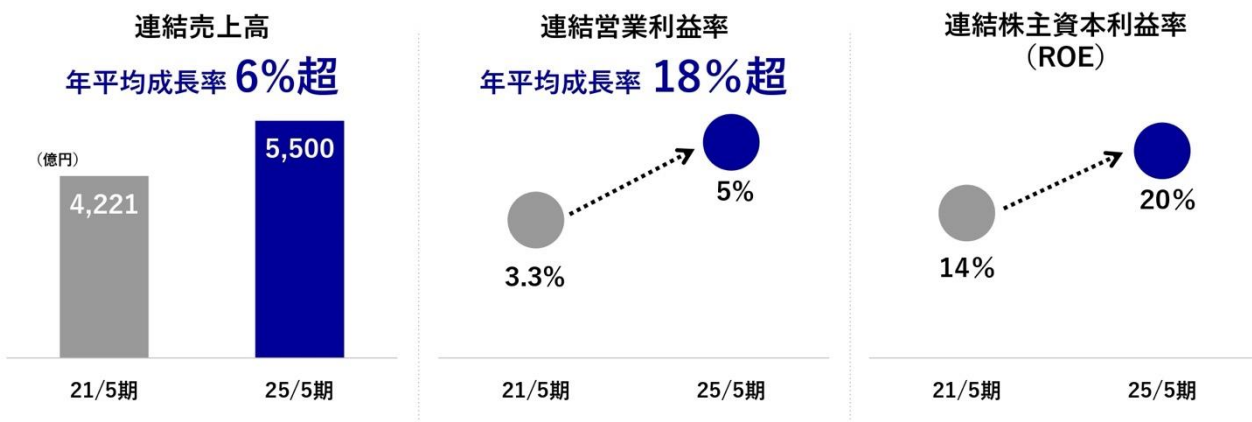
中期経営計画 経営指標



2025年5月期

売上高 5,500億円

営業利益率 5%



Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

20

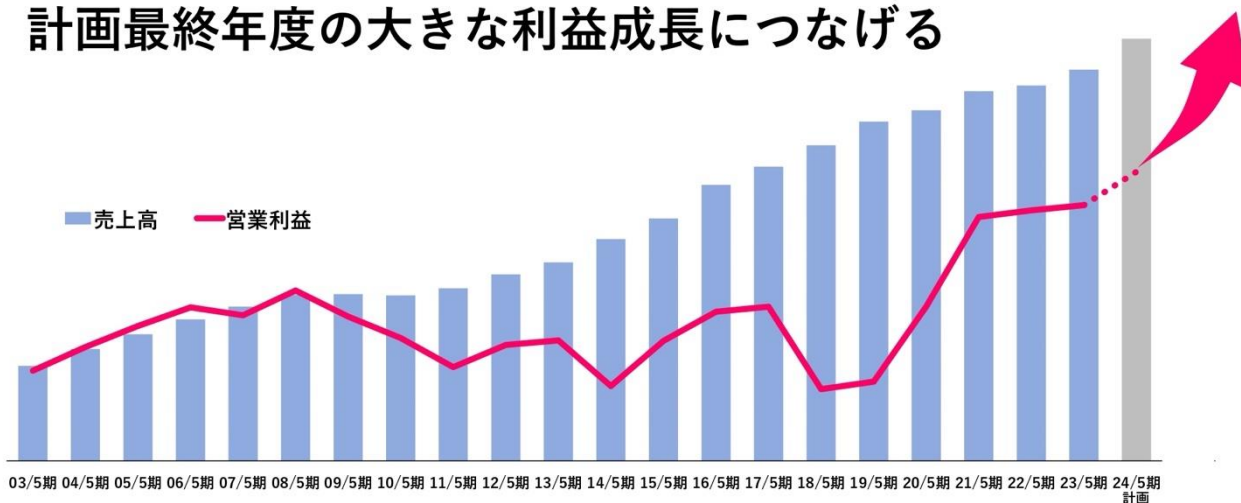
中期経営計画に関しましては、来期が最終年度にはなりますが、目標はあくまで変えず、中期の目標に向かって実現をしていきたいと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



売上成長の加速とともに利益成長をスタートさせ 計画最終年度の大きな利益成長につなげる



Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

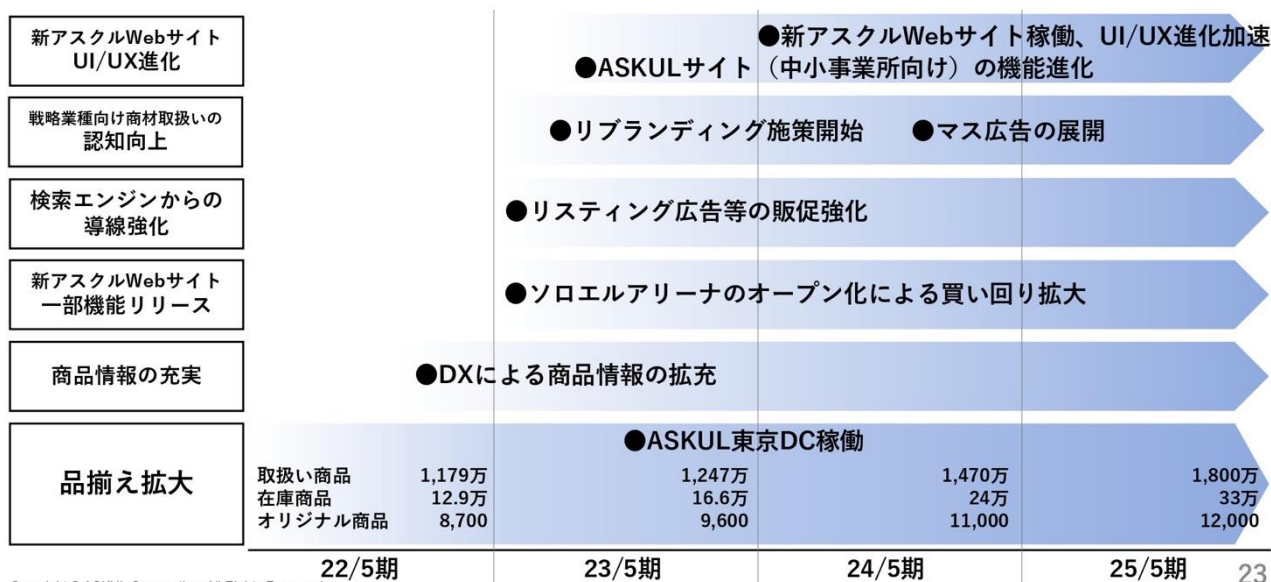
21

スライドの 21 ページになりますが、今期、中期経営計画が 3 年目となります。

先ほど玉井からもありましたけれども、売上成長の加速を継続しつつ、同時に利益成長の加速がスタートする年という位置づけです。最終年度に向けての利益成長を確実なものにするためにも、売上高と利益の双方を伸ばしていきたいと考えております。

BtoB 中期経営計画の成長戦略

施策の相乗効果により最終年度で二桁成長を実現



Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

ここから、事業ごとの事業戦略についてご説明いたします。

まずは BtoB でございます。

スライドの 23 ページでございますが、こちらは前期より継続開示をさせていただいております中期戦略・成長戦略の骨子について、個別に主な施策を述べさせていただいているものでございます。この後、こちらに即してご説明をさせていただきます。

BtoB 24/5期 売上成長と収益改善の施策

連結



売上成長と売上総利益率改善により、コスト増吸収・収益改善

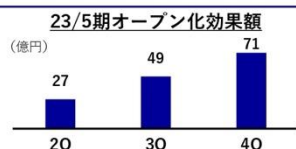
売上高
+431億円

売上総利益率
+約1%

売上成長要因

新アスクルWebサイト稼働開始

オープン化効果額がさらに伸長



Web販促のさらなる強化

✓ 販促費 前期比 約 **2** 倍へ

オーダー単価の向上

✓ 検索性向上、単価アップクーポン拡大、戦略商材の露出強化

グループ会社の売上増加

✓ フィード社の新規連結等

売上総利益率の改善要因

主力商品の収益性改善

- ✓ 為替ポジションの回復による売上総利益率改善
- ✓ 原価低減・売価改定

収益性の高いカテゴリへシフト

- ✓ 高単価商品の投入
- ✓ 粗利率が高い戦略商品へのシフト

広告ビジネスの手数料収入増加

- ✓ システム化完了、広告枠漸増
- ✓ 25/5期には新アスクルWebサイトに展開

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

24

こちらは、今日一番重要なスライドであると思います。BtoB の今期の売上成長と利益成長をどうやって実現していくのかについてのご説明の骨子となります。

売上については、プラスで 431 億円とありますけれども、こちらは大きく 4 点を記載しております。

1 点目は、まず新アスクル Web サイトについて、いよいよ稼働に向けて着実なスタートを切る段階に来ました。オープン化の効果は、当初の予定を上回る形で出ており、引き続き、効果の最大化を進めてまいります。

2 点目は、BtoB に、大きく広告・販促を投下してまいります。前期比で約 2 倍の販促投資をしてまいります。

3 点目に、オーダー単価の向上については、種々の施策の合わせ技なのですが、基本的には商品数です。在庫する商品数のみならず全体の商品数についても、今期も大幅に増やしていきます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



それに合わせて売り場の改善があります。検索性を徹底的に改善し、LOHACO で学んできた単価アップの施策をかけ合わせていくことで、品揃えの強化が売上につながるような単価アップ策を実施してまいります。

4 点目は、グループ会社であるフィード社の連結です。

売上総利益率を約 1%向上させますが、そちらは 3 点あります。

一つは、主力商品の収益性の改善です。こちらは、お伝えしているとおり、為替予約のレート水準が改善してきています。あわせて、原価の低減やサプライチェーンの見直し、売価の機動的な改定をあわせて実現してまいります。

2 点目は、専門性の高い商材や、個別業種向けの商材が増えていくことで、高単価・高粗利の商品のシェアが上がっていくということです。

3 点目は、広告ビジネスの立ち上がりを加速させていくということです。

このような上記の施策によって、売上、粗利ならびに収益の成長を実現させていくというのが骨子となります。

BtoB 四半期別 品目別売上高



生活用品とMROが成長を牽引

(億円)	20/5期		21/5期		22/5期		23/5期											
	通期		通期		通期		1Q		2Q		3Q		4Q		通期			
	構成比 %	構成比 %	構成比 %	構成比 %	構成比 %	構成比 %	構成比 %	構成比 %	構成比 %	構成比 %	構成比 %	構成比 %	構成比 %	構成比 %	前期差	前期比 %		
OA・PC	960	32.0	941	29.8	940	29.6	228	28.1	242	29.2	255	29.8	257	29.8	984	29.2	44	104.7
文具	428	14.3	414	13.1	408	12.9	95	11.7	101	12.2	106	12.4	118	13.6	421	12.5	13	103.2
生活用品	790	26.3	802	25.4	866	27.3	252	31.1	245	29.5	249	29.1	249	28.8	996	29.6	129	115.0
ファニチャー	212	7.1	220	7.0	216	6.8	45	5.6	45	5.5	47	5.5	61	7.2	199	5.9	△ 16	92.3
MRO	342	11.4	358	11.4	374	11.8	97	12.0	104	12.5	107	12.5	102	11.9	411	12.2	37	109.9
メディカル	196	6.5	342	10.9	295	9.3	78	9.6	73	8.8	73	8.6	57	6.7	283	8.4	△ 12	95.8
その他	74	2.5	73	2.3	70	2.2	14	1.8	19	2.3	18	2.2	18	2.1	71	2.1	0	100.3
合計	3,004	100.0	3,152	100.0	3,172	100.0	811	100.0	831	100.0	858	100.0	865	100.0	3,367	100.0	195	106.2

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

25

スライド 25 ページは、商品カテゴリー別売上実績です。

すでにオフィス用品需要の回復が見られますが、われわれは生活用品にシフトしておりまして、今後大きな成長をしていく、あわせて MRO についても成長させてまいります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



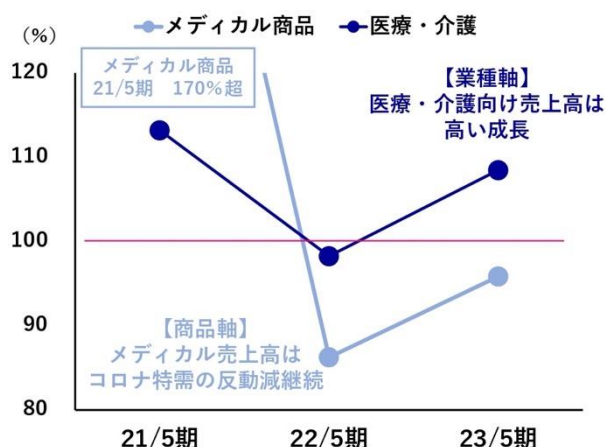
メディカルに関しては、この後ご説明いたしますが、コロナ特需の反動の影響を受けていかざるを得ないところが残っています。

BtoB 戦略業種（医療・介護）・カテゴリの売上高



医療・介護業種向け売上高は好調、品揃えを強化し成長加速

医療・介護業種とメディカル商品売上高の前期比



Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

専門品の品揃えと オリジナル商品の開発を強化

オリジナル商品開発実績



26

この左側のグラフで説明しておりますのは、医療・介護の業種のお客様向けの売上と、メディカル商材カテゴリの売上です。

薄い青色の折れ線が商品軸での前年対比になります。濃い青色の折れ線である戦略業種の医療・介護のお客様軸では高い成長を示しています。消毒液やマスクの特需に対する反動減が継続して続きますが、一方で専用商材の品揃え拡大や、業界向け・業種向けのオリジナル商品開発の強化が進捗しておりますので、価格訴求力や品質面で差別化を進めつつ、着実に医療・介護のお客様向け売上高を拡大させてまいります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



BtoB 品揃え拡大(取扱い商品、在庫商品)



取扱い商品
(中期目標1,800万アイテム)

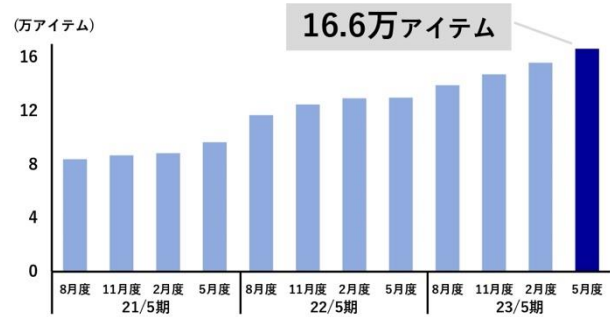
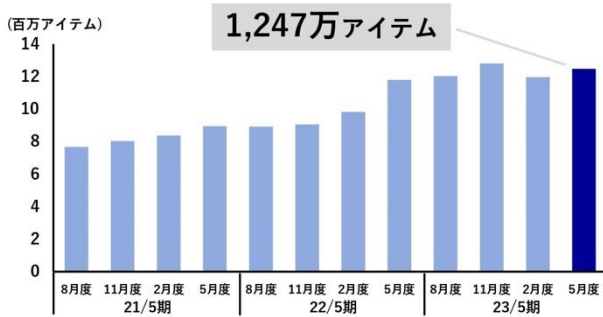
✓4Q期間 50万アイテム増加
新規投入数は約60万アイテム

品揃え拡大加速に向けて体制を強化
24/5期は1,470万アイテムを目指す

在庫商品
(中期目標33万アイテム)

✓4Q期間 10,000アイテム増加
生活用品やMROカテゴリを中心に増加

専門商材拡大により売上を最大化
24/5期は24万アイテムが目標



Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

27

スライド 27 ページ、こちらは先ほど申しあげました品揃え拡大の進捗でございます。

左側は、取り扱いの総商品点数です。今期の目標は 1,470 万アイテムを計画しております。

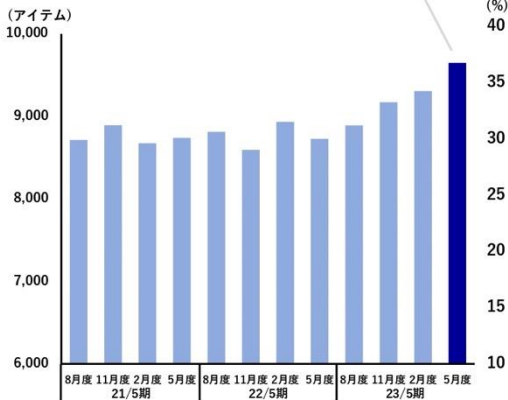
一方、在庫商品に関しましては、4Q の終了時点では 16 万 6,000 アイテムですが、これを今期の目標 24 万アイテムまで増やす計画としております。

BtoB 品揃え拡大(オリジナル商品※1)



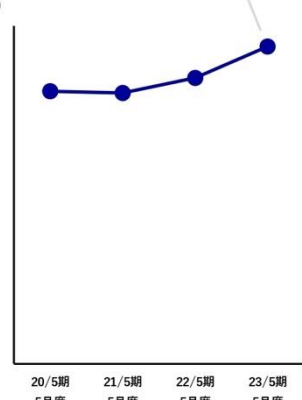
商品数
(中期目標1.2万アイテム)

9,600 アイテム



売上高構成比
(BtoB在庫商品売上高)

38%



戦略2大業種※2向け
オリジナル商品
開発強化

24/5期は
11,000アイテムを
目指す

※1 オリジナル商品にはアスクルでの限定販売商品を含む
LOHACOのみで販売しているオリジナル商品は除外

※2 「医療・介護」「製造業」の2業種

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

28

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



続いて、オリジナル商品です。

売上高構成比が順調に上がってきており、アイテム数に関しましては計 9,600 アイテムまで増えてまいりました。

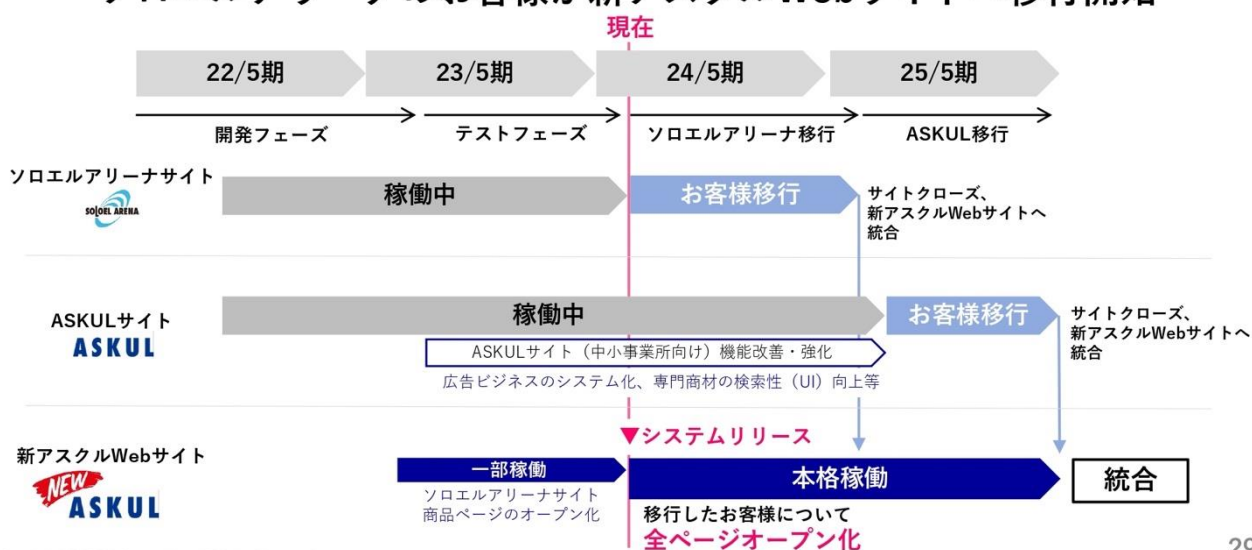
今期に関しましては、これを 1 万 1,000 アイテムまで持っていく計画を立てております。

BtoB 新アスクルWebサイト進捗



2023年7月度

ソロエルアリーナのお客様が新アスクルWebサイトへ移行開始



Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

29

スライド 29 ページ、新アスクル Web サイトの進捗となります。

ご心配をおかけしましたが、いよいよ今月中に新サイトが本格稼働を開始するところまでこぎつけることができました。

こちらに書いてあるのはそのスケジュールで、今、中堅大企業向けのソロエルアリーナサイトと、皆さんよくご覧いただいているかと思われます中小企業向けの ASKUL サイトの二つのサイトがあり、もう一つ新アスクル Web サイト、この三つが走っています。

まずはソロエルアリーナのお客様を新アスクル Web サイトへ移行し、そして ASKUL サイトのお客様を移行する。まずはソロエルアリーナについて、1 年かけて丁寧にお客様の移行を図っていくことを考えておりますが、おかげさまで順調に進捗しており、われわれとしては、いよいよこの効果を出していくステージに入ってきたとご理解いただければと思います。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



外部流入売上は引き続き拡大 戦略カテゴリ商品の買い回りによる注文単価押上げが継続



■集計対象：効果①②③ともオープン化開始日である2022年7月27日～2023年5月20日のソロエルアリーナサイト
 ■「外部流入」：検索エンジン等の外部からの遷移 「直接流入」：ブックマーク等からの直接訪問
 ■効果①の「オープン化後」の「外部流入154億円」には、オープン化により直接流入から外部流入に移行したと見込まれる売上を含む

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

30

スライド 30 ページにつきましては、こちらにも継続的にお見せしておりますソロエルアリーナサイトのオープン化効果です。

昨年の7月末、まずはオープン化をして以来、検索エンジン経由での外部流入による売上高が順調に拡大をしてきております。前期の通算では、お示ししておりますとおり154億円の売上実績となっております。このオープン化が進んだことにより、専門的な商材のタッチポイントも広がりつつ、購入率も上がってきており、単価の上昇にもつながってきています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

BtoB 新アスクルWebサイトのリリースによる進化



より使いやすく買いやすいECサイトへ進化し売上拡大へ

新しい機能 (旧ソロエルアリーナサイトとの比較)

AIを活用した
パーソナライズドレコメンド

購入系・管理系画面のUI改善

決済手段の多様化

クーポンの利用



トップ画面・特集などの充実



Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

31

では、新サイトリリースで何がどんなふうになるのかというのがこちらです。

もともと旧ソロエルアリーナサイトというところは、とてもシンプルな機能に絞って運営していたのですが、新サイトリリースにより、一般のECサイト以上の機能、具体的には、買い回りであったり、提案の機能を付加していくということを記載しております。

BtoB 中期経営計画 戦略業種向け取扱い商材の認知向上

単体



「オフィス用品」のイメージから脱却し、すべての仕事場のアスクルへ

検索エンジンからの導線強化

23/5期

Web広告経由売上高

- ✓ 前期差+80億円
※ASKULサイト（中小事業所向け）での実績
- ✓ 戦略カテゴリ商品へ積極的に広告投資、
広告投資増額に合わせて売上高伸長

24/5期

3つの切り口でWeb販促等強化

- ✓ 戦略業種向け商材
- ✓ MRO汎用品（メンテナンス用品）等



- ✓ 環境に配慮した商品

戦略業種向け商材取扱いの認知向上

23/5期

- ✓ 戦略業種向けにWeb動画広告を中心に
認知向上施策を展開
- ✓ 各業種における専門商材において
取扱い認知率が向上

24/5期

- ✓ Web動画広告+マス広告による認知最大化
- ✓ 中期経営計画最終年度
25/5期の一段高い成長につなげる

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

32

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

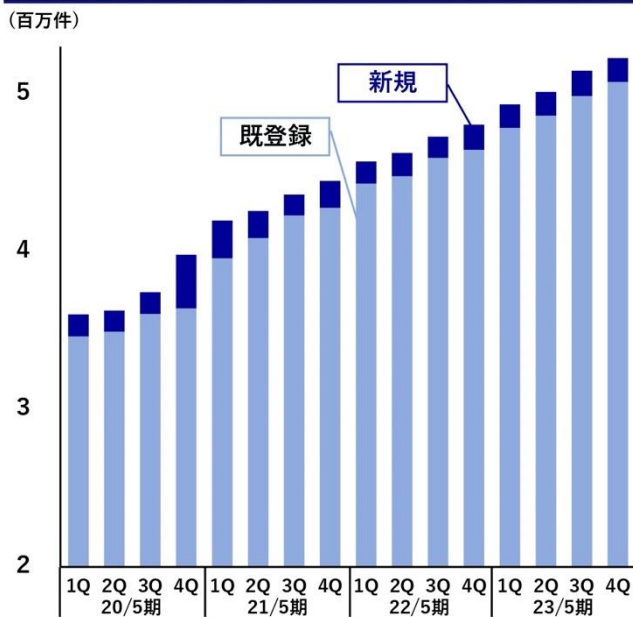


スライド 32 ページに関しましては、先ほど戦略業種向けの商材を強化していくという話をしておりますが、アスクルの商材取扱に対する認知を、あらゆる手段で、なおかつ広告投資を強化した上でやっていく、ということに記載しております。

左側は検索エンジンからの導線強化についてです。商材数を増やしたうえで、広告コストも投下して検索エンジンからのお客様の来訪を増やしていき、売上高を伸ばさせてまいります。

あわせて、右側は、インターネット上の動画広告に加え、マス広告も検討いたしまして、様々な切り口で広告宣伝をしていくことで、アスクルそのもの、ひいては戦略業種の商材に目がいくような形で、大幅に広告投資を強化してまいります。

BtoB 登録お客様数[※]



お客様基盤の 拡大継続

[※]新規は、各四半期間で新規登録したお客様数。既登録は、四半期末時点ASKUL、SOLOEL ARENA等の受注可能なお客様数の合計から新規を除外したお客様数

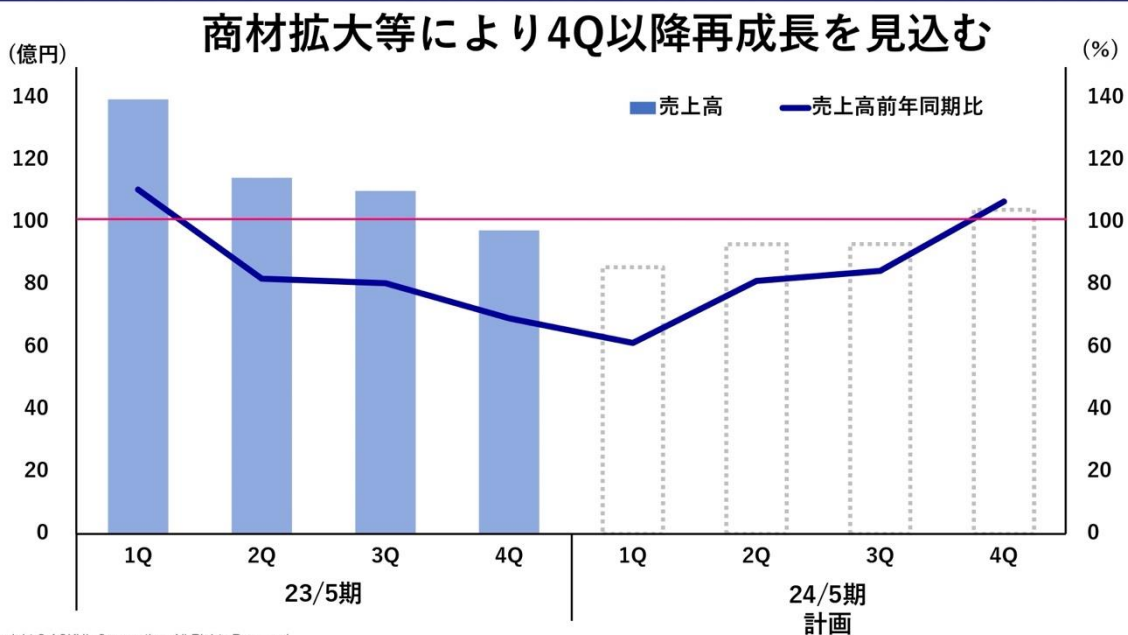
33

33 ページは、終わった期までの BtoB の登録お客様数の推移ですが、ご登録のお客様数はこのように着実に増加しておりますので、先ほど申し上げたような施策により、さらにこのお客様基盤を拡大していく、そして利益成長カーブも変えてまいります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com





続きまして BtoC 事業、LOHACO についてご説明いたします。35 ページです。

こちらは、今期の LOHACO の売上高の四半期ごとを、先期からの流れで示しているグラフです。

今期に関しましては、第 1 クォーターから第 3 クォーターまでは、昨年度のキャンペーン変更の影響を受けざるを得ないと認識しております。

しかしながら、それが一巡した後は、品揃えを強化し、BtoB のスケールを活かして価格訴求力、デザイン、機能、品質も合わせた訴求力のある PB を積極的に出していくことで差別化を図ってまいります。あわせて安定的な自社の物流品質という BtoB とのシナジーを効かせて差別化を進めていくことで、4Q 以降にサステナブルな売上成長を実現していくことを計画しております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



BtoBとのシナジーにより商品領域拡大とオリジナル商品を強化 Zホールディングスグループの集客力も活用し再成長へ

BtoBとのシナジー

法人向け商品をLOHACOでも販売

- ✓ 業務用・大容量ニーズへの対応
- ✓ 低価格志向への対応



商品領域の強化

新たな商品領域

高単価・高収益商品強化
家庭用品・ガーデニング・DIY等の
耐久品を拡大



既存商品領域

日用消耗品を中心に
BtoBの規模を活かして
オリジナル商品を強化

価格訴求力向上

Zホールディングスグループとのシナジー

Zホールディングスグループの集客力を最大限に活用し再成長へ



Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

36

36 ページです。

先ほど少し申し上げましたけれども、今まで LOHACO と BtoB は個々に運営してきました。

LOHACO は、BtoB の基盤活用を商品領域へ広げることで、オリジナル商品の訴求力を高めつつ、物流領域でも基盤活用も進め、配送などの基本サービスを強化してまいります。

具体的には、今、商品の価格が上がってきている中で、法人向けの大容量の商品は買う手間も減りますし、ユニットプライス、容量あたりの単価も抑えられますので、BtoB で販売していた業務用商品を個人向けにも開放していきます。さらには、LOHACO は生活用品、日雑が強いですが、その周辺商材としてホームセンターで売っているような商品まで領域を広げていくことで、お客様にとっての満足度、利便性、ワンストップ性であったり、リーズナブルな価格を訴求してまいります。

あわせて、Zホールディングスとも、もともとの集客力をベースに、さまざまな連携をこれからもやっていきたいと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

2023年4月

「Loop Professional for ASKUL」の実証実験開始

- ▶ Loop Japanと共同で、プラスチック廃棄削減の実現を目指し、リユース容器を使用した業務用商品販売プラットフォーム“Loop Professional for ASKUL”の実証実験を開始
- ▶ Loop Japanが展開する容器リユースモデルLoopをアスクルの物流・流通スキームを活用してBtoBのお客様向けに展開し、リユースモデル構築を目指して実施
- ▶ 首都圏エリアを対象に3商品からスタートし、順次エリアを拡大予定

プレスリリース：<https://pdf.irpocket.com/C0032/xivA/Uf2u/QNct.pdf>



2023年4月

「Morningstar Japan ex-REIT Gender Diversity Tilt Index」の構成銘柄に選定

- ▶ 米国Morningstar社がEquileap社のデータと評価手法を活用して、確立されたジェンダー・ダイバーシティ・ポリシーが企業文化として浸透している企業およびジェンダーに関係なく従業員に対し平等な機会を約束している企業に重点をおいたインデックス
- ▶ インデックスはスコア順に5つのグループに分類されており、当社は最高段階である「Group 1」に位置する

プレスリリース：<https://pdf.irpocket.com/C0032/ba4w/WI4H/WNkR.pdf>



Morningstar, Inc. and/or one of its affiliated companies (individually and collectively, "Morningstar") has authorized ASKUL Corporation to use of the Morningstar Japan ex-REIT Gender Diversity Tilt Logo ("Logo") to reflect the fact that, for the designated ranking year, ASKUL Corporation ranks in the top quartile of companies completing the Morningstar Japan ex-REIT Gender Diversity Tilt Index ("Index") on the issue of gender diversity in the workplace. Morningstar is making the Logo available for use by ASKUL Corporation solely for informational purposes. ASKUL Corporation use of the Logo should not be construed as an endorsement by Morningstar of ASKUL Corporation or as a recommendation, offer or solicitation to purchase, sell or otherwise any security associated with ASKUL Corporation. The index is designed to reflect gender diversity in the workplace in Japan, but Morningstar does not guarantee the accuracy, completeness or timeliness of the index or any data included in it. Morningstar makes no express or implied warranties regarding the index or the Logo, and expressly disclaims all warranties of merchantability or fitness for a particular purpose or use with respect to the index, any data included in it or the Logo. Without limiting any of the foregoing, in no event shall Morningstar or any of its third party content providers have any liability for any damages (whether direct or indirect), arising from any party's use or reliance on the index or the Logo, even if Morningstar is notified of the possibility of such damages. The Morningstar name, index name and the Logo are the trademarks or service marks of Morningstar, Inc. Past performance is no guarantee of future results.

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

38

最後に、ESG と DX のトピックスを簡単にご説明いたします。

スライド 38 ページは、ESG の二つのトピックスです。

一つ目は Loop 社とのものです。Loop Professional for ASKUL という実証実験を進めておりますが、これは容器を再利用して、プラスチックの廃棄削減をしていくという取り組みでございます。

もう一つは、Morningstar Japan の Gender Diversity Tilt Index、この構成銘柄に選定いただきました。簡単に申し上げますと、企業のジェンダー・ダイバーシティの浸透度に主眼を置いたインデックスでございます。当社は、その最高段階の Group1 に位置づけていただくことができました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



2023年5月

「デジタルトランスフォーメーション銘柄2023（DX銘柄）」に選定

DX銘柄とは、東京証券取引所に上場している企業の中から、企業価値の向上につながるDXを推進するための仕組みを社内に構築し、優れたデジタル活用の実績が表れている企業を業種区分ごとに選定

ASKULの評価ポイントは以下

1. 一貫したバリューチェーンを構築し、既存ビジネスを起点に新たなビジネスを創出した点
2. 横断的なDX組織を設置するなど、経営戦略にDX戦略が組み込まれている点
3. DX推進について対外的にメッセージを発信し続けている点

プレスリリース：<https://pdf.irpocket.com/C0032/CaoZ/bevT/bMyT.pdf>

DXサイト：<https://www.askul.co.jp/kaisya/dx/>



DX銘柄2023
Digital Transformation

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

39

スライド 39 ページは、DX です。

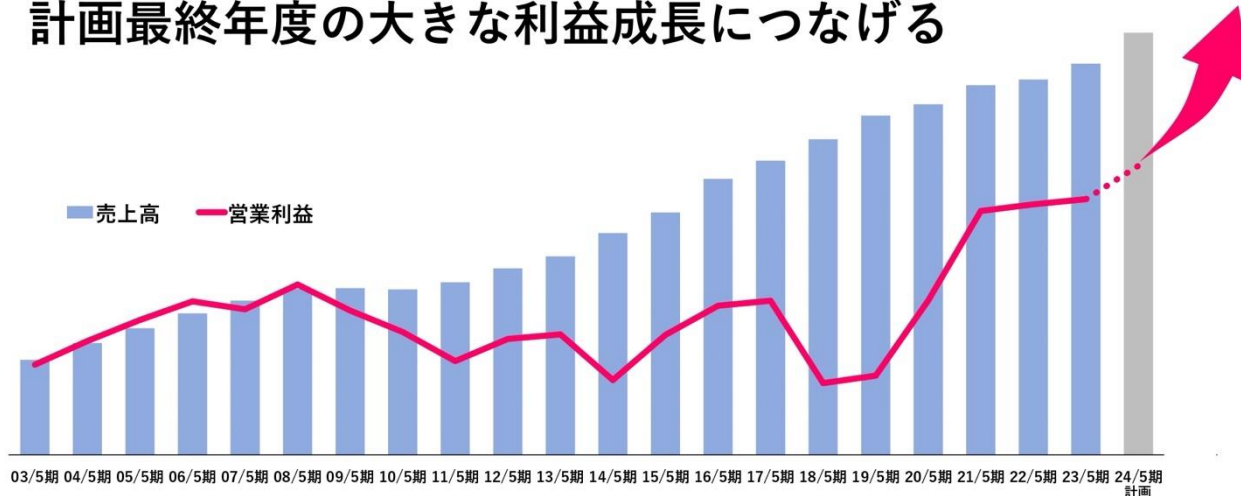
2023年5月にDX銘柄に選定いただくことができました。評価されている点は、こちらのスライドに記載のとおりです。

中期経営計画 3年目（24/5期）の位置づけ

連結



売上成長の加速とともに利益成長をスタートさせ 計画最終年度の大きな利益成長につなげる



Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

40

最後となります。

サポート

日本

050-5212-7790

米国

1-800-674-8375

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス

support@scriptasia.com

こちらは再掲になりますけれども、中期経営計画の3期目という今期の位置づけではありますが、売上成長をさらに加速させ、今期は利益の成長もスタートさせ、最終年度の数値目標の実現に向けて全力を尽くしてがんばっていく所存です。

以上となります。どうもありがとうございました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、当社は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。さらに、利用者が当社から直接又は間接に本サービスに関する情報を得た場合であっても、当社は利用者に対し本規約において規定されている内容を超えて如何なる保証も行うものではありません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて会員自身の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者自身が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による本規約に基づく利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して会員が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

