



アスクル株式会社

2024年5月期 第2四半期決算説明（プレゼンテーション）

2023年12月15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]	2024 年 5 月期 第 2 四半期決算説明 (プレゼンテーション)		
[決算期]	2024 年度 第 2 四半期		
[日程]	2023 年 12 月 15 日		
[ページ数]	24		
[時間]	15:00 – 15:21 (合計 : 21 分、登壇 : 21 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]	2 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)

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



登壇

玉井：こんにちは。CFOの玉井です。前半、私から2Q決算のポイントを説明させていただき、後半は社長の吉岡から、各事業の戦略の状況を説明させていただきます。

エグゼクティブサマリ



収益構造を大幅に改善、さらなる利益成長を目指す

連結業績

- 売上高・各段階利益ともに過去最高を更新
- 決算賞与引当金等の計上前（実力値ベース）2Q期間の営業利益は20%超の増益

BtoB事業

- 売上高二桁成長達成も計画対比では約1%の未達、通期での計画達成を目指す
- 売上総利益率・変動費比率の改善により営業利益は計画を上回る進捗
- 配送バーを予定どおり改定、さらなる収益構造改善と物流品質向上につなげる

BtoC事業（LOHACO）

- 売上高はほぼ底打ち、下期は商材拡大・大型販促効果等で再成長へ
- 営業利益は黒字継続、下期は自社販促も強化
- 店舗統合は大きなトラブルなく完了、マーケティングの効率化を推進

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

3

スライド3ページ、サマリになります。

まず、2Q最大のポイントとしてお伝えしたいことは、BtoBの収益構造を大幅に改善することができたことになります。今期は、利益成長をスタートさせる年として位置づけておりますが、着実に成果が積み上がってきております。収益構造の改善については、後ほど別スライドで詳しく説明させていただきます。

2Q累計の連結業績としては、売上高・各段階利益ともに過去最高を更新しております。なお、2Q3カ月間の連結営業利益は、決算賞与引当金等を計上する前の実力値ベースで、20%超の大幅増益となりました。

BtoB事業の売上高については、二桁成長を達成しましたが、計画対比では約1%の未達となっており、通期での計画達成を目指してまいります。一方、営業利益は、売上総利益率と変動費比率の改

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



善を主要因として、計画を上回って進捗しております。また、2Q 期間最終の 11 月度に実施した、配送バーの改定により、さらなる収益構造の改善と物流品質の向上につなげてまいります。

BtoC 事業の LOHACO の売上高は、ほぼ底を打ち、下期から商材拡大や大型販促による押上げ等で、再成長を目指してまいります。一方、LOHACO の営業利益は黒字を継続しており、通期黒字を維持しつつ、下期は自社での販促活動も強化してまいります。また、LOHACO の店舗統合は、大きなトラブルなく無事に完了しており、マーケティング活動の効率化を図ってまいります。

24/5期 第2四半期業績



(百万円)	23/5期 2Q累計		24/5期 2Q累計		
	実績	売上高 比率 %	実績	売上高 比率 %	前年 同期比 %
売上高	220,251	100.0	231,288	100.0	105.0
売上総利益	53,572	24.3	57,631	24.9	107.6
販売費及び 一般管理費	46,827	21.3	50,388	21.8	107.6
営業利益	6,745	3.1	7,242	3.1	107.4
経常利益	6,709	3.0	7,104	3.1	105.9
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,481	2.0	4,637	2.0	103.5

- **売上高**
前年同期比105.0%
過去最高更新
- **売上総利益**
前年同期差 +0.6pt
- **営業利益・経常利益・
当期純利益**
過去最高更新

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

5

まずは、2024 年 5 月期、2Q の実績について説明いたします。

スライド 5 ページ、2Q 累計の連結業績になります。

売上高は前年同期比 105% の 2,312 億円となり、過去最高を更新しております。売上総利益率については、2Q 時点で 0.6 ポイント改善しております。前期は、下期を中心に売上総利益率が悪化いたしましたので、今後はさらなる改善を見込んでおります。

売上総利益率の改善に加えて、物流効率化も進み、営業利益・経常利益・当期純利益ともに過去最高を更新しております。

サポート

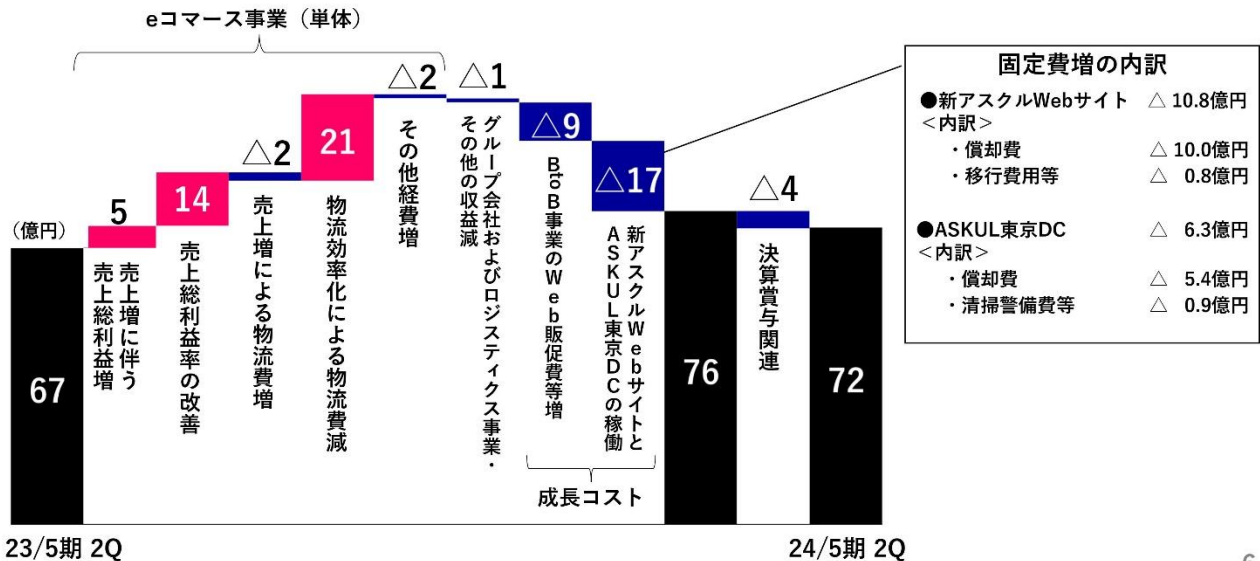
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



24/5期 第2四半期累計 営業利益増減要因



売上総利益率の改善と物流効率化により増益を達成



6

スライド 6 ページ、2Q 累計の営業利益のウォーターフォールになります。

グラフの中ほどに、成長コストとしてお示ししている、BtoB の販促費増強と、新アスクル Web サイト、ならびに ASKUL 東京 DC の稼働で増加した固定費を、主に売上総利益率の改善と物流効率化により吸収し、増益を達成しております。

24/5期 第2四半期業績【四半期別・事業別】



(億円)		23/5期				24/5期			
		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	前年同期差	前年同期比 %
売上高	BtoB事業	894	919	961	962	977	1,028	108	111.8
	LOHACO	139	114	110	97	88	86	△ 27	75.7
	BtoC事業 (チャーム含む)	182	158	153	137	130	130	△ 28	82.2
	eコマース事業	1,076	1,078	1,115	1,100	1,108	1,158	80	107.5
	ロジスティクス事業・その他	23	23	24	24	22	23	0	100.7
	連結合計	1,100	1,101	1,139	1,124	1,130	1,182	80	107.3
営業利益	BtoB事業	35	39	32	39	29	45	5	114.2
	LOHACO	△ 6	△ 2	3	6	1	1	3	-
	BtoC事業 (チャーム含む)	△ 5	△ 1	4	5	1	1	2	-
	決算賞与 (引当含む) 等	△ 0	△ 0	0	△ 1	△ 2	△ 2	△ 2	-
	eコマース事業	30	38	37	44	28	44	6	116.6
	ロジスティクス事業・その他	△ 0	△ 0	△ 0	△ 1	△ 0	△ 0	△ 0	-
連結合計	29	37	36	42	28	44	6	116.5	

7

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@scriptasia.com



スライド 7 ページ、四半期別・事業別の業績推移になります。

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、こちらのスライドのポイントは、BtoB の四半期別の 2Q 実績が、売上高、営業利益ともに二桁成長となった点と、LOHACO の黒字を継続していることになります。

24/5期 第2四半期累計業績 BtoB事業



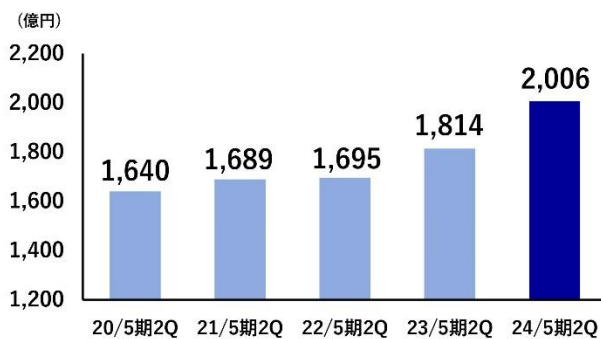
売上高

営業利益

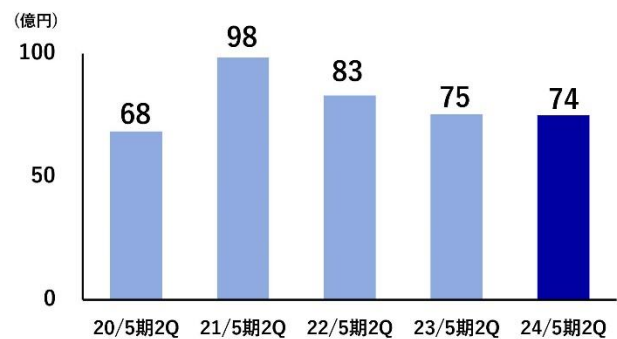
前年同期比 110.6%

前年同期比 99.3%

フィード社連結もあり
売上成長スピード加速



固定費の増加を吸収し前年並み
2Q期間のみでは二桁増益



Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

8

スライド 8 ページ、BtoB の 2Q 累計の業績になります。

売上高は、今年 2 月に子会社化したフィード社の新規連結もあって、引き続き成長スピードが加速しております。

営業利益は、成長コストの増加による固定費の増加を吸収して、前年並みとなっておりますが、前のスライドで触れたように 2Q 期間のみでは二桁増益を達成しており、通期増益転換に向けて、計画を上回る進捗となっております。

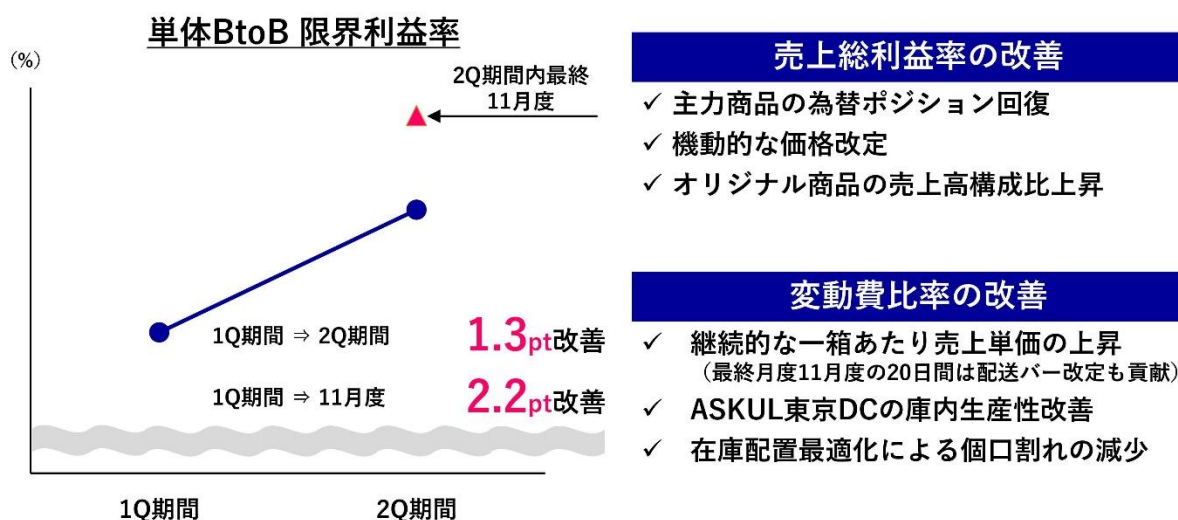
引き続き、今期は売上成長とともに、利益成長をスタートさせる期として取り組んでまいります。

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



収益構造が変わり、限界利益率が大幅改善



Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

9

スライド 9 ページ、単体 BtoB の 1Q から 2Q にかけての限界利益率の変化です。

冒頭サマリでも触れましたが、収益構造が変わり、1Q から 2Q にかけて、限界利益率が大幅に改善しております。2Q は 1Q 対比で 1.3 ポイント、さらに配送バー改定効果が 20 日間含まれる 11 月度は、同じく 1Q 対比で 2.2 ポイント改善いたしました。

その要因として、売上総利益率の改善については、一部主力商品の為替ポジションが回復したこと、機動的に販売価格を改定できていること、そして、オリジナル商品の売上高構成比が、当面の目標として掲げていた 40% まで上昇していることがあげられます。

また、変動費比率の改善については、配送バーの改定もあって、継続的に一箱あたり売上単価が上昇していることや、昨年 11 月に稼働開始した ASKUL 東京 DC の庫内作業の生産性改善、全国の物流センターの在庫配置最適化による個口割れ減少が要因にあげられます。

中期経営計画最終年度となる来期の大きな利益成長に向け、確実に収益構造が変化しております。

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@scriptasia.com

24/5期 第2四半期累計業績 BtoC事業

連結



売上高

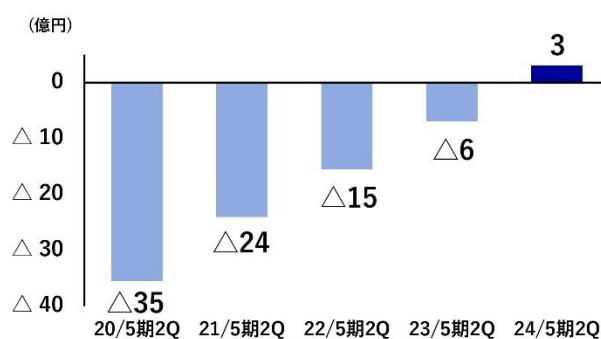
営業利益

前年同期比 76.4%

前年同期差 +10億円

ほぼ底打ち、下期の再成長に注力

黒字継続、下期は販促強化



Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

10

スライド 10 ページ、BtoC の 2Q 累計の業績となります。

売上高は、前年同期比では減収となっておりますが、2Q 期間の売上高は 1Q 期間と同水準を確保しており、ほぼ底を打ってきております。下期は、商材拡大や大型販促効果により、再成長を目指してまいります。

営業利益は、1Q に引き続き黒字を継続し、通期の利益目標は既に達成しております。通期の黒字を維持しつつ、下期は販促を強化してまいります。

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



24/5期 第2四半期累計業績 ロジスティクス事業・その他

連結



売上高

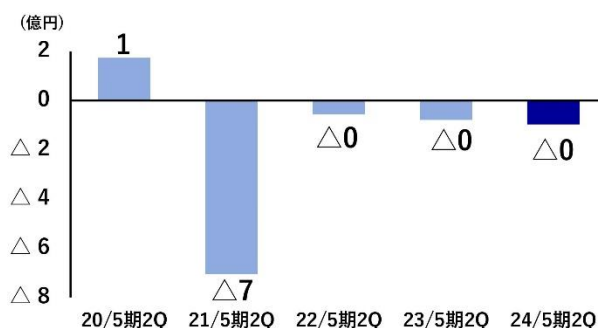
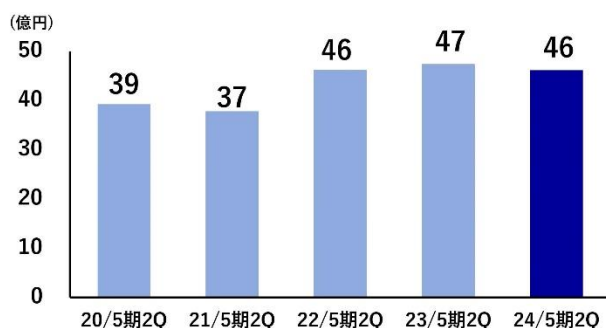
営業利益

前年同期比 97.4%

前年同期差 △0億円

前年同期並みの売上高を継続

1Qから2Qにかけて収益性改善
通期黒字化を目指す



Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

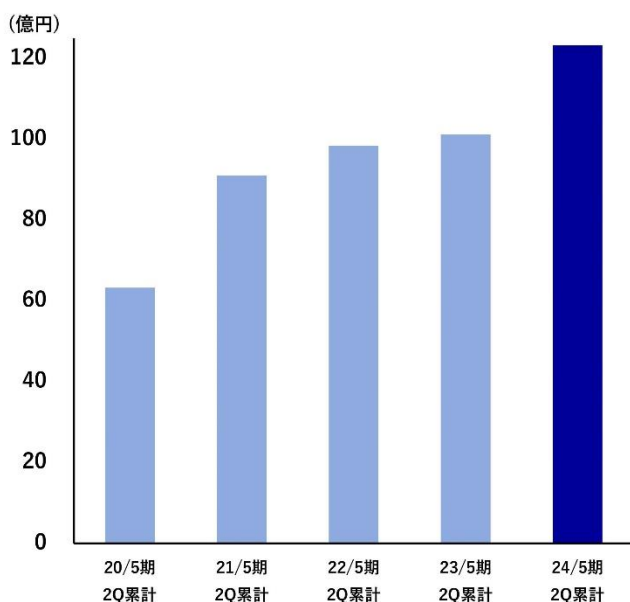
11

スライド 11 ページ、ロジスティクス事業・その他の 2Q 累計の業績です。

売上高は、従来水準を継続しております。一方、営業利益は、原価上昇等を徐々に個別の契約に反映させていただいたことで、1Q から 2Q にかけての収益性が改善してきております。引き続き、通期黒字化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は拡大

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

12

サポート

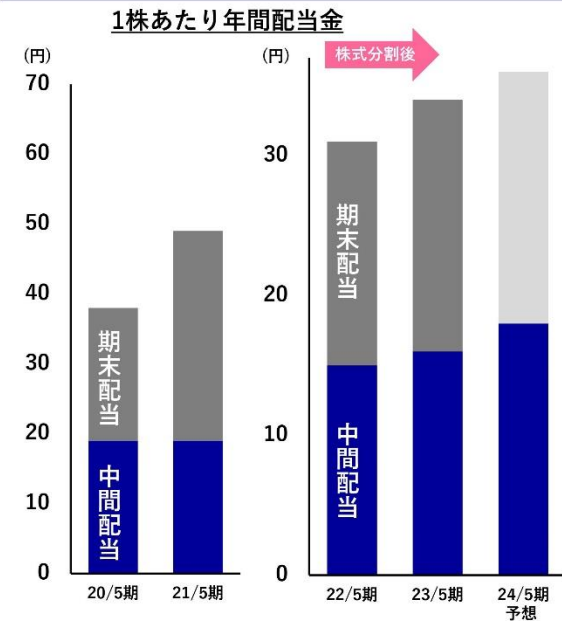
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



スライド 12 ページ、EBITDA の推移です。

中期経営計画最終年度となる来期の大きな利益成長に先行して、EBITDA は大幅に拡大しております。

株主還元



24/5期 中間配当
⇒1株あたり配当金18円

(期初計画：中間18円、期末18円)

**期初計画どおり
中間配当2円増配**

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.

13

スライド 13 ページ、株主還元についてです。

中間配当につきましては、期初計画どおり 2 円増配の 18 円とさせていただきます。利益成長によるさらなる増配で、株主様のご期待に応え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。

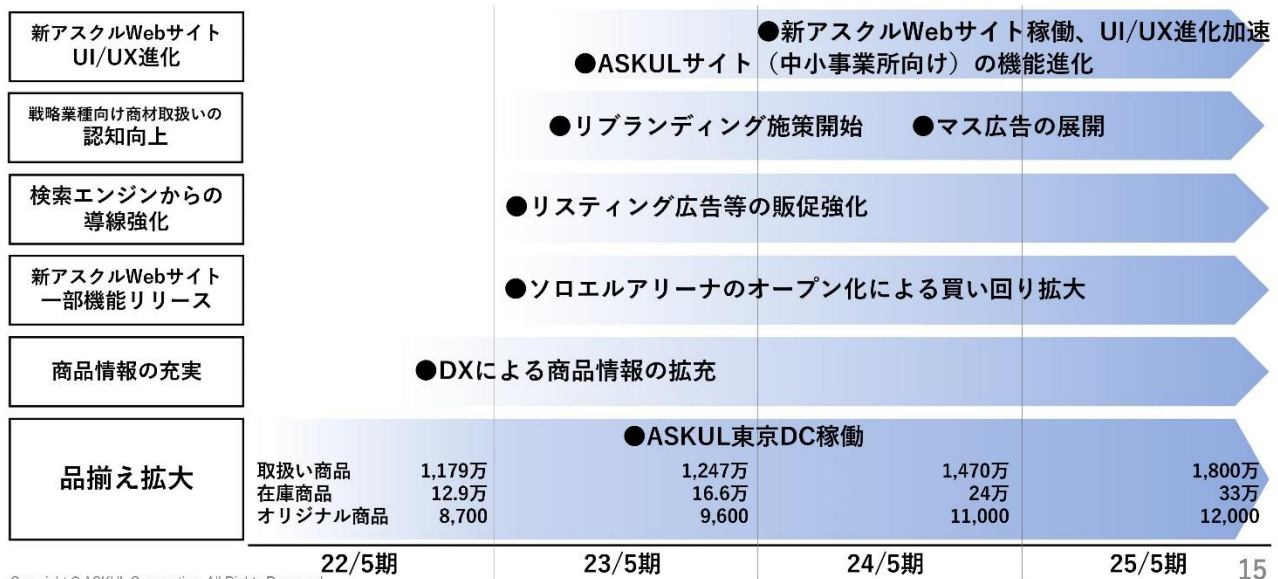
サポート

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





施策の相乗効果により最終年度で二桁成長を実現

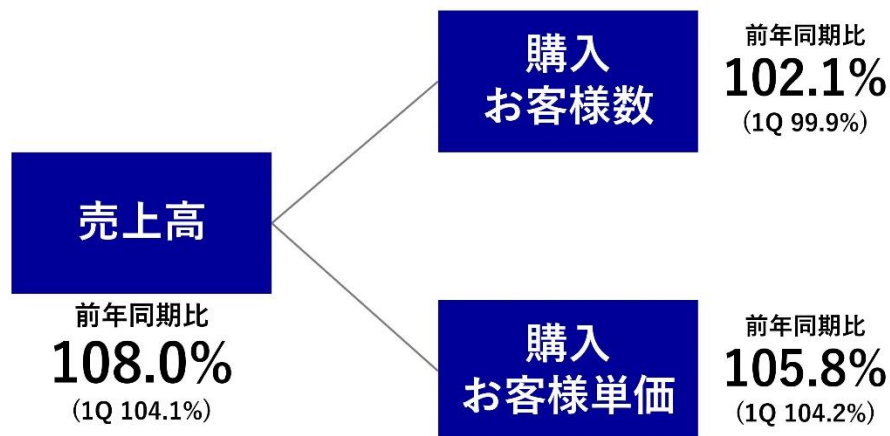


Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

吉岡：社長の吉岡でございます。ここからは、私から各事業の状況についてご説明いたします。

スライド 15 ページ、前期より継続開示している BtoB の中期経営計画の成長戦略になります。このうち、いくつかの個別の施策について、この後ご説明させていただきます。

BtoB 24/5期 2Q期間 売上高増加要因



Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

※稼働日修正前の実績 16

スライド 16 ページ、2Q 期間の売上高増加要因です。

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



購入お客様数と購入お客様単価が堅調に伸長したことにより、2Q 期間の単体 BtoB の売上高は前年同期比 108%となりました。

BtoB 四半期別 品目別売上高



生活用品が好調継続、メディカルは反動減縮小傾向

(億円)	21/5期		22/5期		23/5期								24/5期					
	2Q		2Q		1Q		2Q		3Q		4Q		1Q		2Q		前年同期差	前年同期比 %
	売上高	構成比 %	売上高	構成比 %	売上高	構成比 %	売上高	構成比 %	売上高	構成比 %	売上高	構成比 %	売上高	構成比 %	売上高	構成比 %		
OA・PC	239	29.8	234	29.7	228	28.1	242	29.2	255	29.8	257	29.8	241	28.6	262	29.3	20	108.2
文具	101	12.7	99	12.6	95	11.7	101	12.2	106	12.4	118	13.6	98	11.7	109	12.2	8	108.1
生活用品	205	25.6	217	27.5	252	31.1	245	29.5	249	29.1	249	28.8	276	32.7	276	30.8	31	112.9
ファニチャー	51	6.4	51	6.5	45	5.6	45	5.5	47	5.5	61	7.2	49	5.9	51	5.8	6	114.5
MRO	90	11.3	94	11.9	97	12.0	104	12.5	107	12.5	102	11.9	103	12.2	111	12.4	7	107.2
メディカル	93	11.7	74	9.4	78	9.6	73	8.8	73	8.6	57	6.7	56	6.7	61	6.8	△12	83.6
その他	20	2.5	19	2.5	14	1.8	19	2.3	18	2.2	18	2.1	18	2.2	24	2.7	5	126.3
合計	803	100.0	790	100.0	811	100.0	831	100.0	858	100.0	865	100.0	844	100.0	898	100.0	66	108.0

※ 24/5期より生活用品カテゴリの一部商品をファニチャーカテゴリへ付け替えております

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

17

スライド 17 ページ、単体 BtoB の品目別売上高になります。

生活用品が 112.9%と好調を継続しております。メディカルは、前期に新型コロナウイルス感染の再拡大に伴う検査キット等の特需がありましたが、その反動減の影響は縮小傾向に向かっておりません。

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



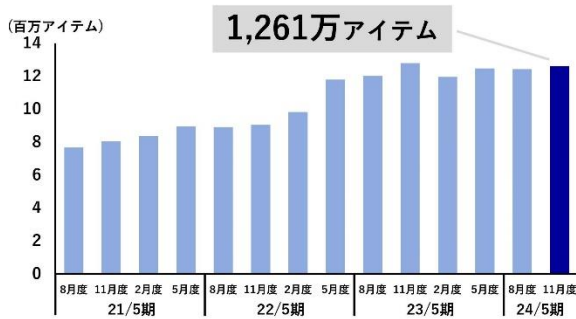
BtoB 品揃え拡大(取扱い商品、在庫商品)



取扱い商品
(中期目標1,800万アイテム)

✓ 2Q期間 17.9万アイテム増加
新規投入数は35万アイテム超

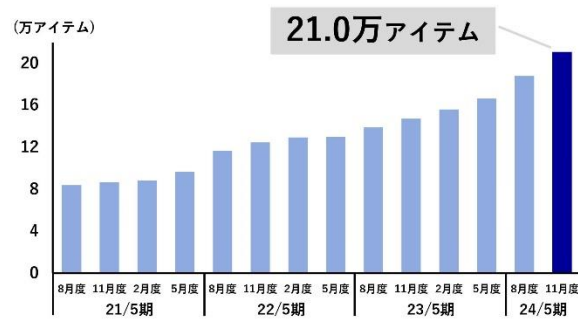
下期に投入スピード加速
通期は1,470万アイテムを目指す



在庫商品
(中期目標33万アイテム)

✓ 2Q期間 2.3万アイテム増加
ほぼすべてのカテゴリで増加

通期目標24万アイテムに向け順調な進捗
目標の前倒し達成も視野



Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

18

スライド 18 ページ、品揃え拡大の進捗です。

左側の取扱い商品数については、新規に 35 万アイテム超を投入いたしましたが、メーカーの廃番や一時的な停止商品が発生した影響で、17.9 万アイテムの増加となりました。通期 1,470 万アイテムを目指し、下期は投入スピードを上げてまいります。

右側の在庫商品数については、2 万 3,000 アイテム増加の 21 万アイテムとなり、今期の通期目標 24 万アイテムに向けて順調に進捗しております。

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@scriptasia.com



BtoB 品揃え拡大(オリジナル商品※1)

単体



商品数
(中期目標1.2万アイテム)

売上高構成比
(BtoB在庫商品売上高)

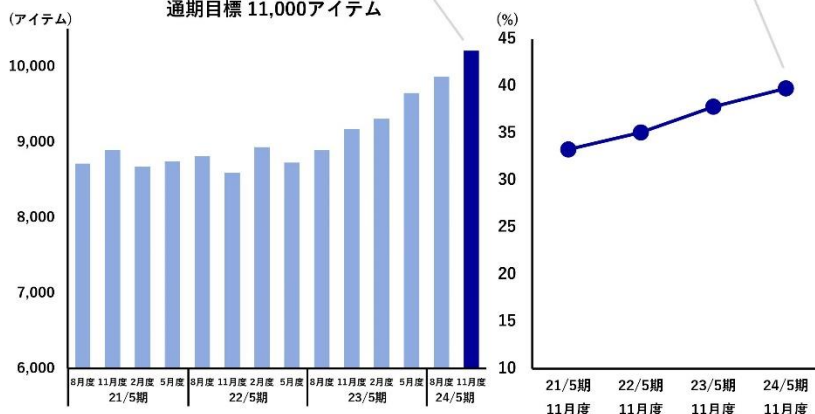
10,200アイテム

通期目標 11,000アイテム

39.8%

戦略2大業種※2向け
オリジナル商品
開発強化

売上高構成比
40%超へ



※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

19

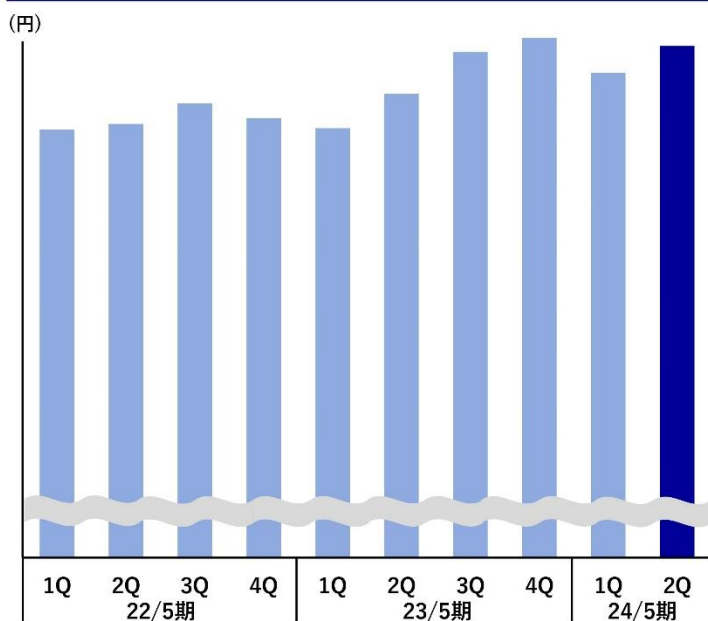
Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

スライド 19 ページ、オリジナル商品の拡大状況になります。

前四半期より順調に増加して1万200アイテムとなり、在庫商品における売上高構成比は39.8%へと高まりました。引き続き、製造業、医療・介護の2大業種のお客様向け商品開発を強化して、通期1万1,000アイテムの達成を目指すとともに、売上高構成比もさらに高め、売上総利益率向上につなげてまいります。

BtoB 一箱あたりの売上単価

単体



24/5期 2Q期間
前年同期比 105.7%
2Q期間 4億円相当の配送費低減

3Q以降も
上昇を見込む
配送バー改定効果※が継続貢献

※ 10/31 18時以降のご注文分が対象 20

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@scriptasia.com



スライド 20 ページです。BtoB の一箱あたりの売上単価の推移になります。

前年同期比 105.7%となり、同期間で 4 億円相当の配送費低減効果となりました。11 月 1 日に実施した、配送バー改定の効果が継続することにより、3Q 以降も上昇が見込まれ、引き続き利益構造の改善を目指してまいります。

BtoB 認知向上施策（マス広告の展開）



サービス名称・特長（明日来る）・戦略商材取扱いの認知向上

テレビコマーシャルのワンシーン



テレビコマーシャル

- ✓ 2023年11月6日～2023年11月20日
全国で実施
- ✓ サービスの名称と特長の認知向上

<https://www.youtube.com/watch?v=qO6EsdzLlpo>

YouTube広告

- ✓ 2023年11月6日～2023年11月20日
- ✓ 戦略業種である医療・介護と製造業向け
専門商材の認知向上

医療・介護

<https://www.youtube.com/watch?v=Bth67c7R9vQ>

製造業

https://www.youtube.com/watch?v=aC5F_pazhYE

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

※動画には視聴可能期間があります

21

スライド 21 ページ、認知向上施策についてです。

11 月 6 日から 20 日までの 2 週間で、テレビコマーシャルと YouTube 広告を配信いたしました。テレビコマーシャルは、当社サービス名称と、特長の認知向上、YouTube 広告は、戦略業種である医療・介護と製造業向け専門商材の認知向上を図ったものとなります。

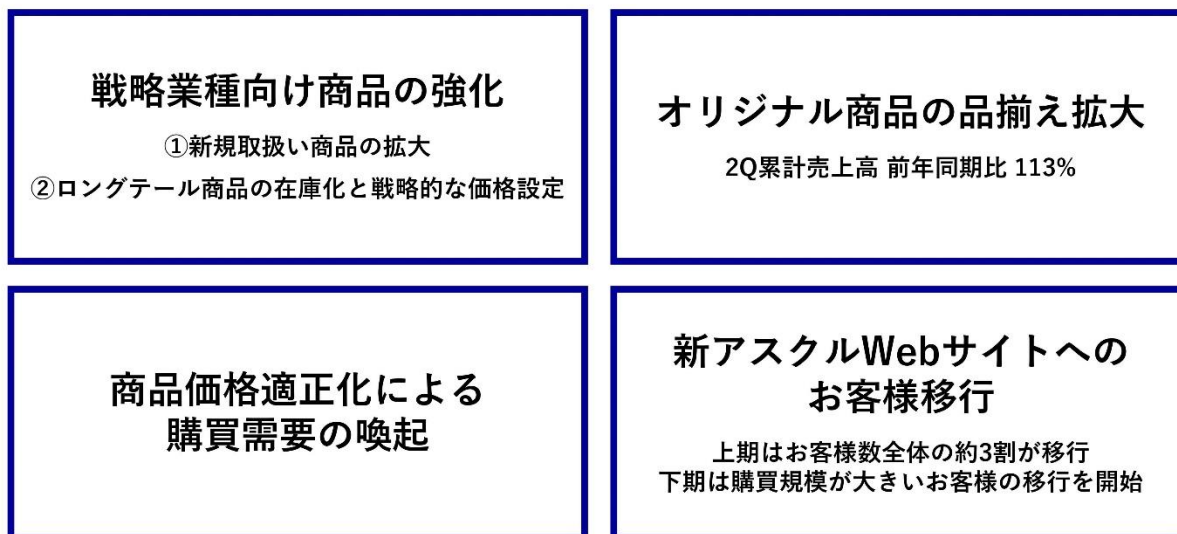
サポート

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@scriptsasias.com





複数施策の実行スピードを上げる



Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

22

スライド 22 ページ、下期の売上成長ドライバーについてです。

玉井からご説明がありましたように、通期売上高計画の達成を目指して、複数施策の実行スピードを上げてまいります。

一つ目は、戦略業種と位置づけている医療・介護、製造業のお客様向け商品の強化です。新規商品を拡大するほか、非在庫商品の在庫化や、戦略的な価格設定を実行してまいります。

二つ目は、アイテム数増加ならびに売上高構成比も高まっているオリジナル商品の品揃えを引き続き拡大してまいります。

三つ目は、お客様にとってリーズナブルな価格を設定することで、購買につなげる施策です。

最後に、新アスクル Web サイトへのお客様移行です。上期で3割のお客様の移行が完了しましたが、下期からは、比較的購買規模の大きなお客様の移行が開始しますので、着実に実行することで、売上成長につなげてまいります。

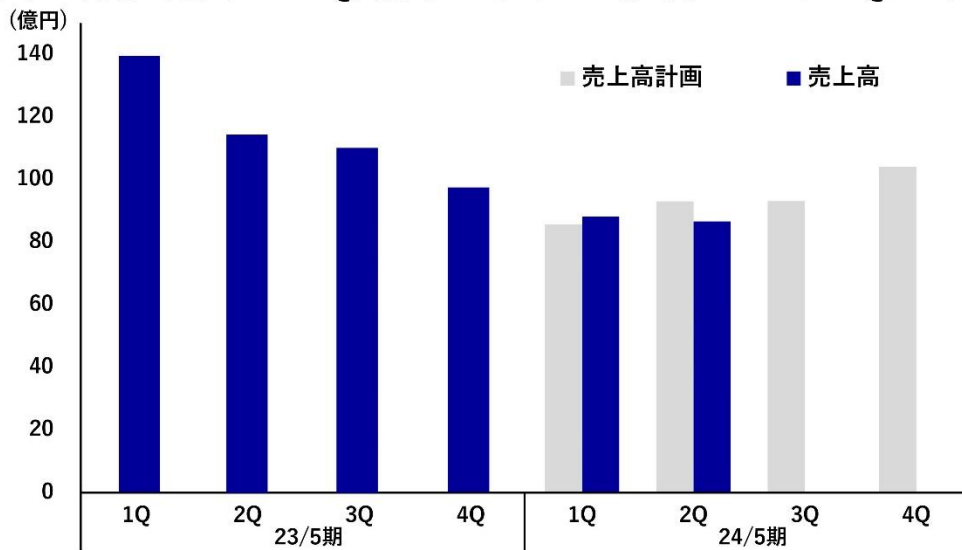
続いて、BtoC 事業についてご説明します。

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



大型販促効果が3Q期間へずれた影響により2Qは未達



Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

24

スライド 24 ページ、LOHACO の四半期別売上高推移です。

11 月度を見込んでいた大型販促の効果が 12 月度にずれたため、計画未達となりましたが、次のスライドで今後の対策をご説明します。

LOHACO 売上高伸長施策



マーケティング施策と商品施策の両軸で 3Q以降の売上成長を加速

マーケティング施策

- ✓ 新規顧客獲得に向けた販促
- ✓ まとめ割を促進する機能改善
- ✓ 最小販売単位の見直しと価格訴求

LINEヤフーとのシナジー

- ✓ LYPプレミアムの開始により顧客基盤の拡大を見込む

商品施策

- ✓ BtoBの規模感を活かした品揃え強化



Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

25

スライド 25 ページ、LOHACO の売上高伸長施策についてです。

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

まず、マーケティング施策については、新規のお客様獲得に向けた販促や、まとめてお買い物をし
ていただくとお得になるサイト機能の改善のほか、個人のお客様が買やすい販売単位への設定や
価格訴求を実行してまいります。

LINE ヤフーとのシナジーについては、LYP プレミアムの開始を、LOHACO のお客様基盤の拡大に
つなげてまいります。

最後に商品施策については、BtoB で販売していた商品を LOHACO で販売するなど、BtoB の規模
感を活かした品揃えを強化することで、売上高伸長を目指してまいります。

I 24年5月期 第2四半期実績

II 事業の進捗について

- ・ BtoB

- ・ BtoC

III ASKUL関東DCの新設と拠点再編

IV ESG・DX

V 付録



26

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

スライド 26 ページ、ASKUL 関東 DC の新設と拠点再編についてです。

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





新設する物流センターの概要

名称	ASKUL 関東 DC (DC:ディストリビューション・センター)
所在地	埼玉県上尾市
賃借開始	2024年6月
稼働開始	2025年6月 (予定)
賃借面積	約90,000㎡
設備投資	180億円 (予定) <内訳> マテハン150億円、建築20億円、システム10億円 ※アスクル最大のAVC関西と同等の出荷能力
構造	免震構造 地上5階建

イメージ図



立地の優位性

- ✓ 圏央道、東北自動車道、首都高が近く
東日本全域へアクセス容易
- ✓ 周囲に住宅地や大規模商業施設あり
電車やバス等で通勤容易。人材確保しやすい

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

27

スライド 27 ページ、新設する物流センター、ASKUL 関東 DC の概要です。

ASKUL 関東 DC は、当社 2 番目の賃借面積となる大規模物流センターで、2025 年 5 月期までの現中期経営計画以降の売上高成長を支える物流センターと位置づけております。

埼玉県上尾市に所在し、2024 年 6 月に賃借開始、2025 年 6 月に稼働開始を予定しており、設備投資額は 180 億円を予定しております。

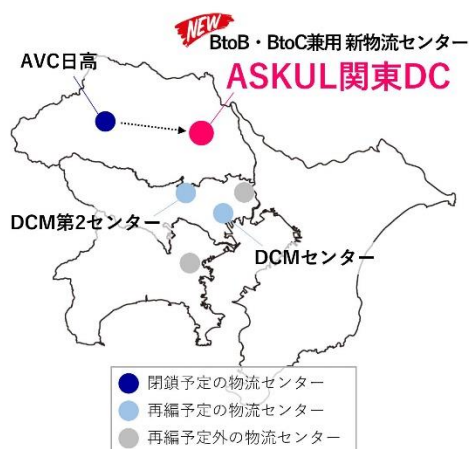
サポート

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





さらなる売上成長下支えと構造的ローコスト化を両立



都内所在の物流センターも対象に
関東圏の物流拠点再編を検討

① BC※拠点集約による出荷能力の効率的活用

- ✓ 出荷能力が余剰となっているBtoC専用のAVC日高を閉鎖し新物流センターに集約、BC※最適に配分
- ✓ 拠点集約により地代家賃総額の増加を抑制

② 配送効率の向上

- ✓ 新物流センターにロングテール商品を集約・拡大し、一箱でお届けすることで一箱あたり売上単価が向上
- ✓ ロングテール商品に対応した物流拠点の東西2拠点化により輸配送距離が短縮され、配送費低減
- ✓ サプライヤー・配送パートナー企業の環境・物流負荷低減にも寄与

※BtoB事業とBtoC事業であるLOHACOの両事業を指す略称。組織や物流などの事業プラットフォームの統合によりさらなる効率化を進める文脈で使用

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

28

スライド 28 ページ、関東圏の物流拠点再編についてです。

2017年、埼玉県入間郡のALP首都圏の火災発生後、事業継続のため、暫定的に構築した拠点体制のまま運営してまいりましたが、ASKUL 関東DCの新設を機に、関東圏の物流拠点を再編し、今後の売上成長の下支えと、構造的なローコスト化の両立を図ります。

一つ目のポイントは、BtoBとBtoCの拠点を集約することで、出荷能力の効率的活用を図ります。火災後に、LOHACO専用センターとして開設したAVC日高では、現在、出荷能力が余剰となっており、これを閉鎖し、ASKUL 関東DCに集約することにより、BtoBとBtoCの出荷能力を最適に配分してまいります。また、AVC日高を閉鎖することで、地代家賃総額の増加を抑制いたします。

二つ目のポイントは、配送効率の向上です。ASKUL 関東DCにロングテール商品在庫を集約し、ワンボックスでお届けすることで、一箱あたり売上単価向上につなげ、配送費率の低減を図ります。また、ロングテール商品の出荷を、AVC関西からASKUL 関東DCに切り替えることで、東日本のお客様へのお届け距離が長くなる課題を解決し、配送費の低減を図ります。

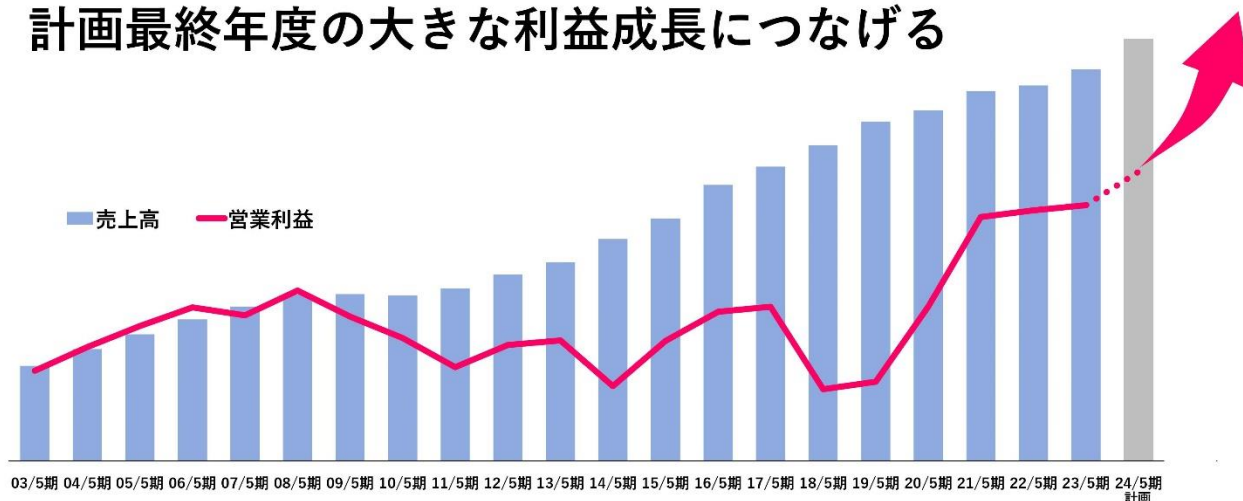
さらに、当社物流センターへの納品がASKUL 関東DCに集約されることで、物理的な輸送距離が短縮され、サプライヤー様や配送パートナーの皆様の環境負荷低減を図ることが可能となります。

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



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



03/5期 04/5期 05/5期 06/5期 07/5期 08/5期 09/5期 10/5期 11/5期 12/5期 13/5期 14/5期 15/5期 16/5期 17/5期 18/5期 19/5期 20/5期 21/5期 22/5期 23/5期 24/5期
計画

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

29

スライド 29 ページは、前期の通期決算発表時のスライドの再掲になります。

中期経営計画 3年目となる今期は、売上成長加速とともに、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がる期と位置づけております。

2Q を終えて、売上は少しビハインドしており、下期に巻き返してまいります。利益に関しては大きく計画を上回り、これまでのところ、利益成長をスタートさせる期として、着実に進捗しております。計画達成に向け、下期も着実に取り組みを進めてまいります。

最後に、ESG と DX のトピックスについてご説明します。

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9月

コクヨサプライロジスティクスと「同一輸送先への共同輸送に関する実証実験」を実施

- 2021年9月から実証実験を開始し、2022年10月から本格稼働
- 当社物流センターへコクヨ社製品を納品する際に、別拠点の当社物流センターでの荷積み工程を組み入れ、当社の在庫移動（横持ち）商品を合積みすることで、両社の輸送車両を効率的に集約
- これまでにCO2排出量18.7トン削減、車両積載率9%向上を実現

プレスリリース：<https://pdf.irpocket.com/C0032/cEro/Y5m7/SmrE.pdf>

2023年10月

国内初1トンクラスEVトラック「folofly F1 VAN」を導入

- フォロフライ社の航続距離300kmを誇る、国内初の1トンクラスEVトラックを導入
- 2030年CO2ゼロチャレンジの達成に向け、ラストワンマイルにおけるCO2削減を進める

プレスリリース：<https://pdf.irpocket.com/C0032/NvAy/BUAr/ieqf.pdf>



2023年11月

統合報告書「ASKUL Report 2023」発行

- 当社のエシカルeコマース実現に向けた取組みと中長期的な企業価値向上に向けた価値創造について発信
- エシカルeコマースに関する取組みの紹介、財務・投資戦略、CEO・CFOと社外ステークホルダーとの対談や独立社外取締役の座談会などを掲載

プレスリリース：<https://pdf.irpocket.com/C0032/MH4b/gtWR/Zg9g.pdf>



Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

31

スライド 31 ページ、ESG に関する三つのトピックスです。

1 点目、9 月からコクヨサプライロジスティクスと、「同一輸送先への共同輸送に関する実証実験」を開始いたしました。

2 点目、10 月に国内初となる 1 トンクラス EV トラック、「folofly F1 VAN」を導入いたしました。引き続き、2030 年 CO2 ゼロチャレンジの達成に向け、ラストワンマイルにおける CO2 削減に取り組んでまいります。

3 点目、11 月に当社 2 回目となる統合報告書、「ASKUL Report 2023」を発行いたしました。ぜひ皆様にもご覧いただければ幸いです。

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8月

花王・コクヨと共同で「発注量の平準化に関する実証実験」を実施

- 2022年4月から2023年1月まで、アスクル・花王・コクヨと共同でEC事業者起点の独自のAIを用いた需要予測・需要変動を取り込み発注量を平準化する実証実験を段階的に実施
- サプライヤーへの商品発注量を平準化し物量の波動を吸収することにより、輸送車両台数とCO2排出量の削減を目指す取組み
- 輸送車両台数とCO2排出量削減等の成果を確認し、2023年2月から他のサプライヤーへ取組みを拡大
- 令和5年度物流パートナーシップ優良事業者表彰において「経済産業大臣表彰」を受賞

プレスリリース：<https://pdf.irpocket.com/C0032/cEro/Ef0f/IQsb.pdf>

2023年11月

全社員を対象に自社専用対話型生成 AI ツールを運用開始

- Microsoft 社が提供する「Azure OpenAI Service」を利用した自社専用対話型生成 AI ツールを導入
- 全社員のデジタルリテラシーの向上、および業務効率化を目的として活用を推進

プレスリリース：<https://pdf.irpocket.com/C0032/MH4b/YDRm/W8y8.pdf>

2023年11月

物流センターと補充倉庫間の商品横持ち計画にAI需要予測モデルを活用

- 当社の物流センターとその近郊に位置する補充倉庫間の商品横持ち指示に活用し、「いつ・どこからどこへ・何を・いくつ運ぶべきか」をAIが指示
- 導入により、ALP横浜センターにおいて商品横持ち指示の作成工数約75%減/日、入出荷作業約30%減/日、フォークリフト作業約15%減/日達成

プレスリリース：<https://pdf.irpocket.com/C0032/gX9u/GltT/SEA1.pdf>

Copyright © ASKIII Corporation All Rights Reserved

32

スライド 32 ページ、DX に関し、AI を活用した三つの取組みをご紹介します。

1 点目、花王・コクヨと共同で、「発注量の平準化に関する実証実験」を実施いたしました。EC 事業者起点の独自の AI を用いた需要予測・需要変動を取り込み、発注量を平準化する取組みです。

2 点目、全社員を対象に、自社専用対話型生成 AI ツールの運用を開始いたしました。

3 点目、物流センターと補充倉庫間の商品横持ち計画への AI 需要予測モデルの活用を開始しております。既に一定の成果を残しており、引き続き活用を推進してまいります。

私からは以上となります。引き続き、全社一丸となって、今期および中期経営計画の目標達成に向けて邁進してまいります。

ご清聴ありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所については[音声不明瞭]と記載

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、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

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、すべて利用者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利用者が被った損害、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@scriptsasias.com

