



**アスクル株式会社**

2025年5月期 第1四半期決算説明（プレゼンテーション）

2024年9月13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]	2025 年 5 月期 第 1 四半期決算説明（プレゼンテーション）
[決算期]	2025 年度 第 1 四半期
[日程]	2024 年 9 月 13 日
[ページ数]	21
[時間]	15:00 – 15:16 (合計：16 分、登壇：16 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]	1 名 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@scriptasia.com



## 登壇

---

玉井：こんにちは。CFOの玉井です。2025年5月期第1四半期決算概要について、そのポイントを説明させていただきます。

### エグゼクティブサマリ



#### 一時的な売上総利益率の低下を主要因に増収減益

- ✓ 売上高
  - ・ASKUL事業は1Q 4.6%成長も課題は明確。通期 6.1%成長に向け各施策の精度を高める
  - ・LOHACO事業は計画どおり伸長、通期黒字を維持し再成長を目指す
- ✓ 売上総利益
  - ・為替ポジションによる一時的な低下も今後の改善を見込む
- ✓ 変動費
  - ・一箱あたりの売上単価の向上により変動費比率は前年同期比で改善するも、猛暑や南海トラフ地震臨時情報による飲料ケース出荷増の影響を受ける
- ✓ 株主還元
  - ・総還元性向45%にもとづき新たに20億円の自己株式取得を決議

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1Qの連結業績ですが、売上高は過去最高を更新しましたが、営業利益につきましては、為替影響による一時的な売上総利益率の低下を主要因として、減益となりました。要因は一過性のものと分析しており、課題は明確になっており、トップラインの成長も含めて、通期計画の達成に向けて各種施策を実行してまいります。

ASKUL事業の売上高につきましては、前年同期比104.6%となっており、通期106.1%に向けての各施策の詳細は後ほど説明させていただきます。

LOHACO事業につきましては、計画どおり伸長しており、引き続き通期黒字を維持しつつ、再成長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



売上総利益率につきましては、足元の状況から、今後の為替ポジションの回復を見込んでおりますが、引き続き為替動向を注視するとともに、オリジナル商品の強化や価格調整により改善を進めてまいります。

変動費につきましては、前年同期比で一箱あたりの売上単価が上昇したことで改善しております。一方、前四半期と比較した場合は、猛暑や南海トラフ地震臨時情報により飲料のケース出荷が増加したことで、一箱あたりの売上単価に影響が出ておりますが、こちらも一過性要因と考えており、今後の改善を見込んでおります。

株主還元につきましては、前年度に決めました総還元性向 45%の方針に基づき、新たに 20 億円の自己株式取得を進めてまいります。

## 25/5期 第1四半期業績

連結



(百万円)	24/5期 1Q		25/5期 1Q		
	実績	売上高 比率 %	実績	売上高 比率 %	前年 同期比 %
売上高	113,074	100.0	118,384	100.0	104.7
売上総利益	27,820	24.6	27,977	23.6	100.6
販売費及び 一般管理費	24,992	22.1	25,402	21.5	101.6
営業利益	2,827	2.5	2,574	2.2	91.1
経常利益	2,727	2.4	2,510	2.1	92.0
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,729	1.5	1,544	1.3	89.3

- ✓ **売上高**  
前年同期比104.7%  
過去最高更新
- ✓ **売上総利益率**  
前年同期比△1.0pt
- ✓ **営業利益**  
前年同期比91.1%
- ✓ **当期純利益**  
前年同期比89.3%

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

5

まずは、2025年5月期1Qの実績について説明いたします。

スライド5ページ、1Qの連結業績になります。

売上高は前年同期比104.7%の1,183億円となり、過去最高を更新しております。

売上総利益率は、為替ポジションの悪化を主要因として、1ポイント低下しております。

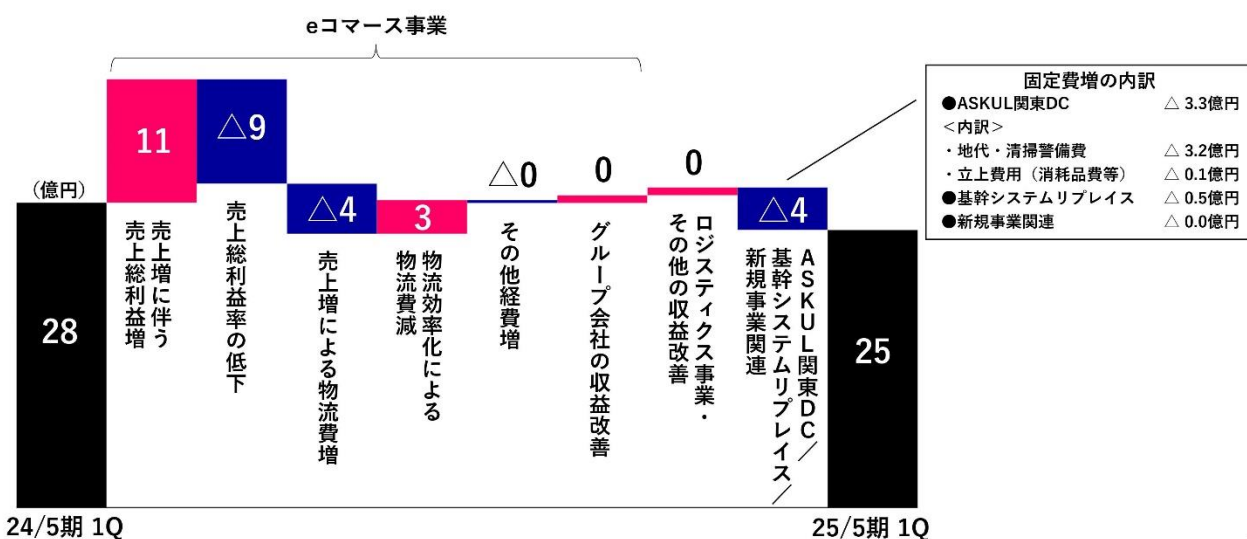
営業利益は前年同期比で91.1%となっておりますが、詳細につきましては次のスライドで説明させていただきます。

### 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



## 一時的な売上総利益率の低下を主要因として減益



Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

※グラフ中の億円未満は切り捨て 6

スライド 6 ページ、営業利益のウォーターフォールになります。

グラフ右端の ASKUL 関東 DC/基幹システムリプレイスにかかるコストについては、おおむね計画どおり使用しており、固定費は増加しております。

一方で、グラフの中ほどの物流費につきましては、一箱あたり売上単価の上昇により効率化が進んでおります。

物流費の効率化に加えて、グラフ左端の売上成長による利益増もありましたが、一時的な売上総利益率の低下の影響が大きく、固定費増をカバーできず、前年同期を下回る結果となっております。

### 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

# 25/5期 第1四半期業績【四半期別・事業別】

連結



(億円)		24/5期				25/5期		
		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	前年同期差	前年同期比 %
売上高	ASKUL事業	844	898	880	909	883	38	104.6
	LOHACO事業	88	86	88	97	95	7	108.7
	グループ会社等	175	173	196	184	183	8	104.7
	eコマース事業	1,108	1,158	1,165	1,191	1,162	54	104.9
	ロジスティクス事業・その他	22	23	22	24	21	△ 1	93.1
	連結合計	1,130	1,182	1,187	1,216	1,183	53	104.7
営業利益	決算賞与(引当含む)等	△ 2	△ 2	1	△ 1	1	3	—
	eコマース事業	28	44	52	44	25	△ 3	88.7
	ロジスティクス事業・その他	△ 0	△ 0	△ 0	△ 0	0	0	—
	連結合計	28	44	52	44	25	△ 2	91.1

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

7

スライド 7 ページ、事業別の 2025 年 5 月期 1Q の実績となります。

次のスライド以降で、各事業の概況につきまして説明させていただきます。

## 25/5期 第1四半期業績 eコマース事業 売上高



ASKUL事業

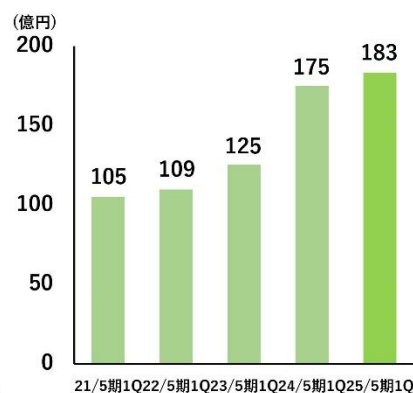
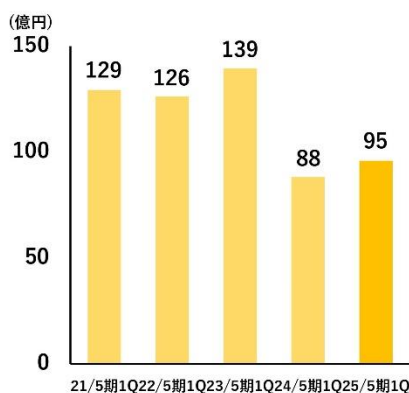
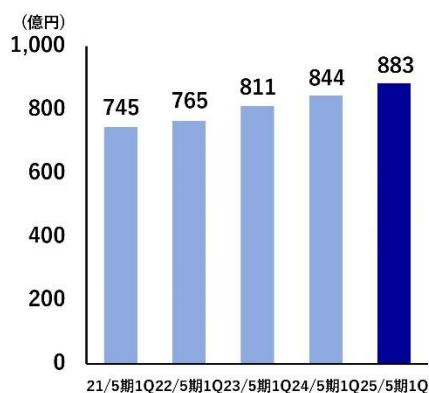
LOHACO事業

グループ会社等

前年同期比 **104.6%**

前年同期比 **108.7%**

前年同期比 **104.7%**



Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

8

スライド 8 ページ、eコマース事業の売上高の推移になります。

ASKUL 事業は、中堅大企業を中心に売上が成長しており、前年同期比 104.6%となりました。

### サポート

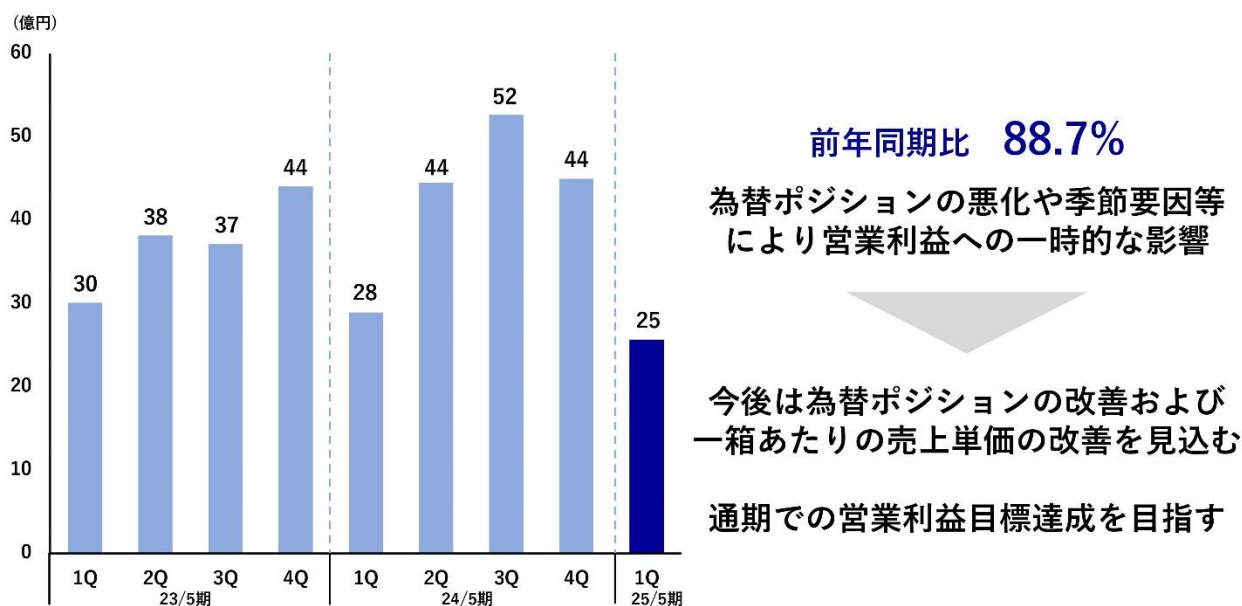
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



LOHACO 事業は、前四半期からの成長モメンタムを継続し、前年同期比 108.7%となりました。

グループ会社等は、前年度に連結したフィード社やアルファパーチェス社が堅調に推移しており、前年同期比 104.7%となりました。

## 25/5期 第1四半期業績 eコマース事業 営業利益



Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

9

スライド 9 ページ、e コマース事業の営業利益の推移になります。

毎期 1Q は、夏場の飲料需要の高まりや、お盆等の影響もあり、利益が出にくい期間となります。今期は、猛暑や南海トラフ地震臨時情報により、飲料のケース出荷が例年と比べ増加したことや、為替ポジションの悪化も重なり、前年同期比 88.7%となりました。

いずれの要因も今後の改善を見込んでおり、通期目標の達成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





# 25/5期 第1四半期業績 ロジスティクス事業・その他

連結



売上高

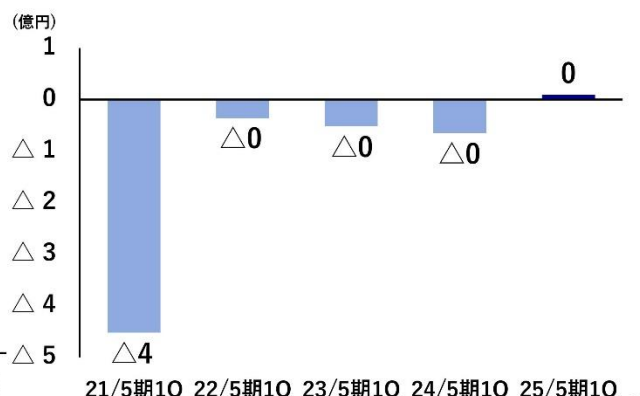
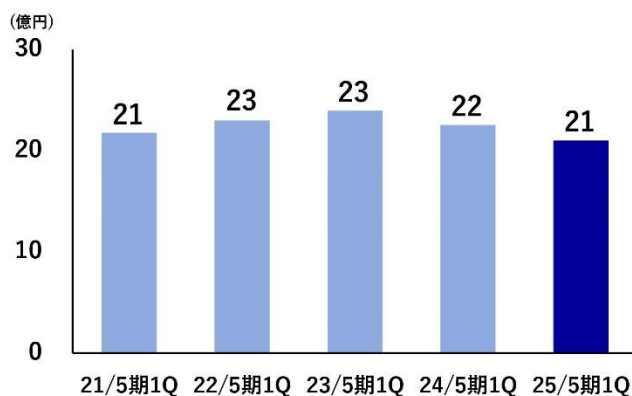
営業利益

前年同期比 **93.1%**

前年同期差 **+0億円**

前年並みの売上高を継続

構造改革により黒字転換



Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

10

スライド 10 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。

売上高につきましては、前期並みの水準を継続しております。

営業利益につきましては、ロジスティクス事業において、取引先との契約内容の見直しが進んだことや、孺恋銘水の収益構造が改善したことで、黒字を達成しております。

## 25/5期 第1四半期業績 現状認識と対応策



### 売上高成長加速と売上総利益率改善へ対応策を進める

	1Qの状況	対応策
売上高 前年同期比 +4.7%	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 従来型オフィス用品に対する需要の伸び悩み (オフィス家具、インクやトナー、文具など)</li> <li>✓ 生活用品、メディカルは堅調に推移</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 様々な業種で使われるオフィス用品以外の汎用品 (ミドル商品) の品揃え拡大 (「オフィス通販からのトランスフォーメーション」を進める)</li> </ul>
売上総利益率 前年同期差 △1.0pt	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 中小企業の需要回復遅れによる購買金額の伸び悩み</li> <li>✓ 中堅大企業は堅調に推移</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ クーポン・チラシ等による購買促進</li> <li>✓ 一品多い購入につながる売り方の工夫、UI/UXの強化 (例: まとめ割等。22ページご参照)</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 主力商品の為替ポジション悪化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 下期以降、足元の為替水準を反映した為替ポジションの改善</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 生活用品における新規顧客獲得を目的とした戦略的な価格設定</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 施策効果を見極め、きめ細かく価格を調整</li> <li>✓ 新規オリジナル商品の投入 (例: LOHACO Water 210ml。12ページご参照)</li> </ul>

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

11

#### 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 11 ページ、主力の e コマース事業の売上高および売上総利益率に対する現状認識と対応策について説明させていただきます。

売上高につきましては、従来型のオフィス用品に対する需要の減少や、中小企業の需要回復遅れへの対策が重要であると認識しております。

前者につきましては、さまざまな業種で必要とされるオフィス用品以外の汎用品の拡大、後者につきましては、パーソナライズ化された販促施策の実施と、お客様に一度の注文で、より多くのカテゴリの商品を購入していただける販促機能の追加や、UI/UX の強化を進めてまいります。

売上総利益率につきましては、為替ポジションの悪化が主要因となりますが、一部商品で新規顧客獲得のために戦略的な価格設定を実施したことも影響しております。

為替につきましては、下期以降の改善を見込んでおりますが、価格につきましては、商品ごとの価格感応度等も踏まえて、きめ細かく価格を調整してまいります。

また、お客様ニーズに対応したオリジナル商品を積極的に導入し、他社との差別化と収益の向上を進めてまいります。次のスライドで、その一例をご紹介します。

## 新規オリジナル商品 LOHACO Water 210ml



### グループ力を活かした新たな価値創造により お客様ニーズへの対応と収益向上を両立

同梱可能な荷姿	小型化・ラベルレス	BC融合の最大化
<b>LOHACO Water 2.0L</b> 	<b>LOHACO Water 410ml</b> <b>LOHACO Water 2.0L</b> 	<b>LOHACO Water 210ml</b>  2024年9月18日 発売開始
<ul style="list-style-type: none"><li>✓ 世の中にない荷姿で他の商品と一箱にまとめてお届けすることが可能</li><li>✓ 物流効率と環境負荷軽減に寄与</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ お客様ニーズ・物流課題に対応する小容量サイズを追加</li><li>✓ ラベルレスに切り替え環境に配慮</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ 接客シーンの需要に応える飲み切りサイズの追加</li><li>✓ 高い物流効率</li><li>✓ 孺恋銘水の製造によりグループシナジーの最大化</li></ul>

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

12

スライド 12 ページ、当社のオリジナル商品の LOHACO Water について説明させていただきます。

こちらの商品は、グループ会社の孺恋銘水で製造している商品となります。

### 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



画面左が最初に開発した商品になりますが、2リットルの水を5本横並びにすることで、ダンボールの底面にちょうど収まり、上部の空間に他の商品も同梱できる非常に物流効率の良い、EC通販に適した荷姿となっております。

その後、お客様ニーズにお応えして、小容量サイズや環境に配慮したラベルレス、そして今回接客シーンで需要が見込まれる飲み切りサイズの超小容量の商品を追加いたします。

今後もお客様ニーズに即したオリジナル商品を積極的に投入し、他社との差別化を図るとともに、グループ全体の収益向上を目指してまいります。

## 自己株式の取得・消却



### 総還元性向45%にもとづき自己株式の取得・消却を実施

#### 自己株式取得の概要

取得株式総数	上限100万株 (2024年5月20日時点における自己株式を除く発行済株式総数に対する割合1.03%)
取得価額総額	上限20億円
取得価額総額の考え方	総還元性向45%にもとづく自己株式取得枠に加え、2024年5月期の当期純利益実績が計画比で上振れた分を加算した金額
取得期間	2024年9月17日～2024年12月20日
その他	自己株式取得完了後、10万株を残して消却予定

#### 自己株式消却の概要

消却株式総数	1,893,400株 (2024年3月18日～2024年8月9日で取得した自己株式のうち150,000株を除く全株式数)
消却予定日	2024年9月20日

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

13

スライド 13 ページ、自己株式の取得と消却についてです。

2024年9月17日から同年12月20日の期間において、新たに取得株式数の上限100万株、取得価額総額の上限20億円で自己株式を取得いたします。

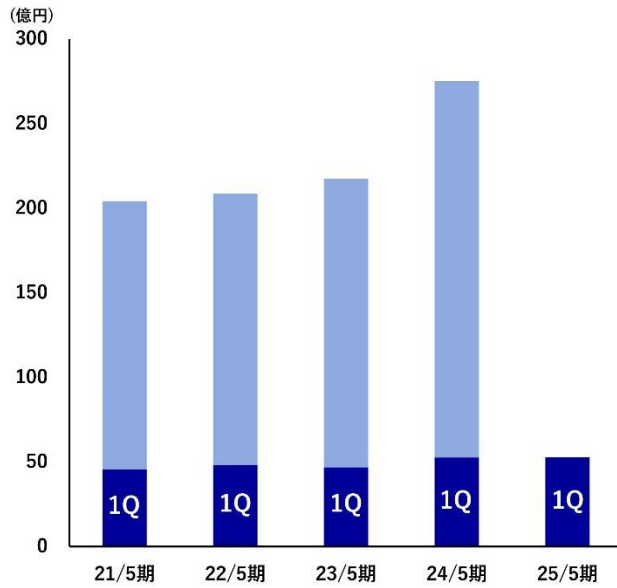
なお、2024年3月18日から同年8月9日までに取得した自己株式につきましては、今後の株式連動報酬を鑑み、15万株を残して消却いたします。

#### 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



# EBITDA推移



通期でも  
過去最高を目指す

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

14

スライド 14 ページ、EBITDA の推移になります。

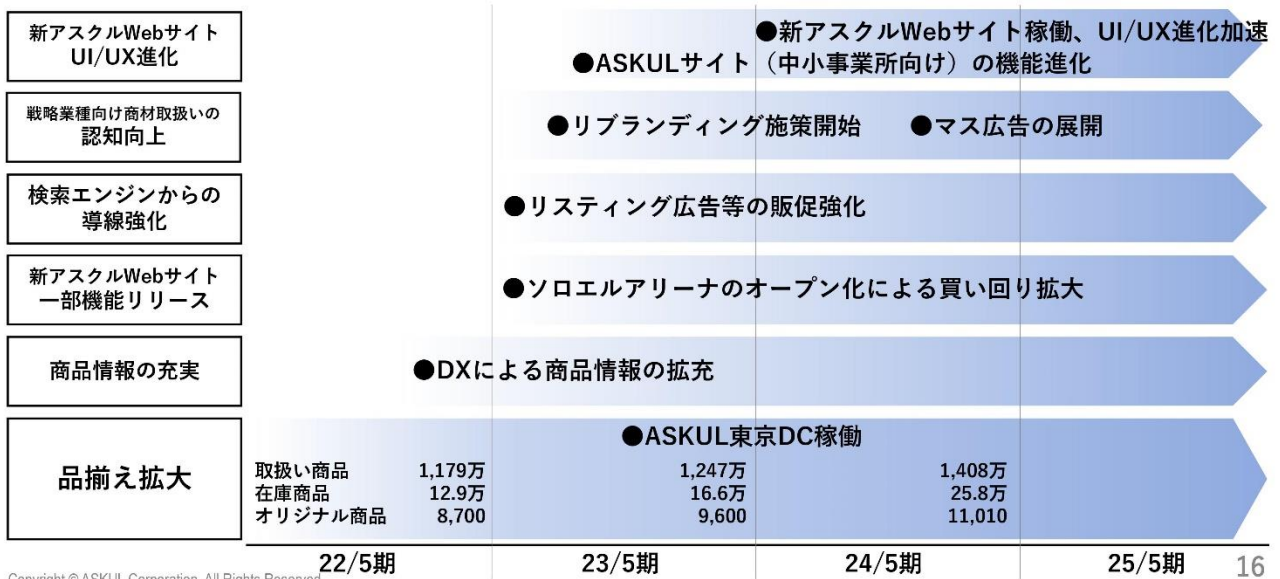
順調に拡大しており、1Q 期間において過去最高を更新、通期でも過去最高を目指してまいります。

ASKUL

## 中期経営計画の成長戦略



### 新たな中期経営計画は今期中に公表予定



Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

16

ここから各事業の戦略と概況について説明させていただきます。

### 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@scriptsasia.com



スライド 16 ページ、継続開示しております、現行の中期経営計画の成長戦略になります。

7月の決算発表でも触れましたが、新たな中期経営計画については、今期中の公表を予定しております。

ASKUL

## 品揃え拡大(取扱い商品、在庫商品)

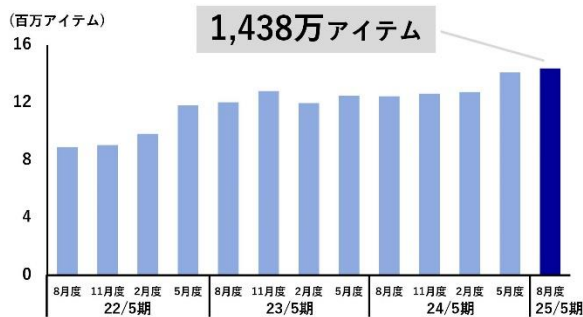
単体



### 取扱い商品

✓1Q期間 29.2万アイテム増加  
新規投入数は44.5万アイテム超

汎用品（ミドル商品）の新規投入に注力

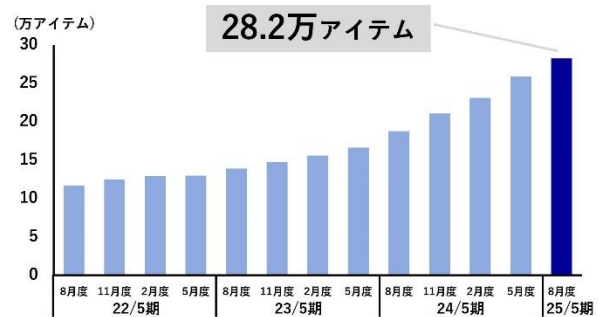


Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

### 在庫商品

✓1Q期間 2.3万アイテム増加  
すべてのカテゴリで増加

「明日来る」商品が着実に拡大



17

スライド 17 ページ、品揃え拡大の進捗になります。

左側の取扱い商品数につきましては、合計で 29 万 2,000 アイテムの増加となりました。前期までの反省も踏まえて、オフィス用品以外の汎用品の拡大に注力しております。

右側の在庫商品数につきましては、2 万 3,000 アイテム増加しております。

### サポート

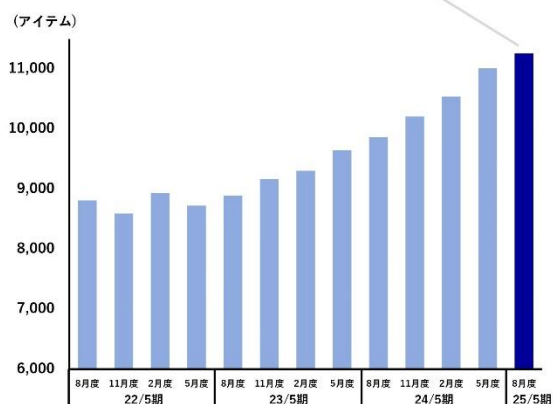
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



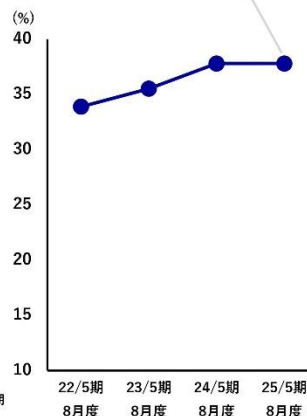


## 商品数

11,259アイテム

売上高構成比  
(在庫商品売上高)

37.8%



売上高構成比  
拡大により  
収益力強化へ

※ 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

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

18

スライド 18 ページ、オリジナル商品の拡大状況になります。

順調に拡大しておりまして、1万 1,259 アイテムとなっております。今期から商品開発専門の部門を新設しており、商品力をさらに強化してまいります。

足元は、一部商品の欠品が影響しておりますが、売上高構成比を拡大することにより収益力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





## 生活用品が牽引、メディカルの反動減は一巡

(億円)	22/5期		23/5期		24/5期								25/5期			
	1Q		1Q		1Q		2Q		3Q		4Q		1Q			
		構成比 %		構成比 %		構成比 %		構成比 %		構成比 %		構成比 %	構成比 %	前年同期差	前年同期比 %	
OA・PC	222	29.1	228	28.1	241	28.6	262	29.3	262	29.9	264	29.1	249	28.2	7	103.2
文具	95	12.5	95	11.7	98	11.7	109	12.2	112	12.8	131	14.5	108	12.3	9	109.6
生活用品	221	28.9	252	31.1	276	32.7	276	30.8	259	29.5	260	28.6	291	33.0	15	105.6
ファニチャー	50	6.6	45	5.6	49	5.9	51	5.8	52	5.9	66	7.3	47	5.3	△ 2	94.8
MRO	88	11.6	97	12.0	103	12.2	111	12.4	109	12.4	109	12.0	106	12.0	2	102.7
メディカル	71	9.3	78	9.6	56	6.7	61	6.8	60	6.9	56	6.2	63	7.1	6	111.2
その他	15	2.0	14	1.8	18	2.2	24	2.7	22	2.5	20	2.2	17	2.0	△ 0	97.1
合計	765	100.0	811	100.0	844	100.0	898	100.0	880	100.0	909	100.0	883	100.0	38	104.6

※ 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  
 ※ 24/5期2月度からエージェンツ制度の変更に伴い、文具やその他のカテゴリではプラスの影響が出ておりますが、マイナスの影響のカテゴリもあり、全体の売上高への影響は軽微です

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

19

スライド 19 ページ、ASKUL 事業の品目別売上高になります。

生活用品が引き続き堅調に推移しており、成長を牽引しております。

メディカルにつきましても、新型コロナウイルス感染の特需の反動減が一巡し、成長に転じております。

一方、従来型のオフィス用品につきましては、需要が鈍化してきており、文具の成長もエージェンツ制度改革のプラス影響であり、引き続き、オフィス通販からのトランスフォーメーションのスピードを上げることに注力してまいります。

### 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





## データドリブンで各施策の精度を高め成長率を上げる

## 商品力の強化

## 品揃えとオリジナル商品の強化

- ✓ ASKUL事業でもマーケティングラが開始、サプライヤーと連携しデータ活用による品揃え強化を推進
- ✓ 商品開発専門部門新設によるオリジナル商品強化

26/5期以降の売上高成長に貢献

## マーチャндаイジングDX

- ✓ データドリブンな意思決定により、商品採用や価格決定業務のスピード向上
- ✓ 25/5期は施策実行に向けた分析・開発・テスト

## UI/UXの強化

## お客様の開拓手法や定着率向上施策の見直し

- ✓ データ活用により優良化しやすいお客様をターゲットにした開拓手法の強化や登録後の定着施策の実施

## 販促精度の向上

- ✓ 強化した品揃えやお買い得商品等のサイト露出自動化やレコメンドエンジン最適化により、お客様の“欲しい”を提案できる売り場へ

## 探し易いサイトへの進化

- ✓ 検索のアルゴリズム最適化とお客様の声に基づいた機能改善の合わせ技で選びやすく、買いやすいサイトへ

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

20

スライド 20 ページ、前期 4Q 決算で説明いたしました、今期の売上高成長施策になります。

次のスライド以降で、進捗状況について説明させていただきます。



## 2Q以降の成長加速に向け各種施策を展開

## 汎用品（ミドル商品）を積極投入

## 24/5期の反省

- ✓ 商品数ありきで特定業種向けのロングテール商品を拡大
- ✓ 新規投入商品の低稼働、集客・販促効率の低下

## 25/5期の戦略

- ✓ 様々な業種で使われる、オフィス用品以外の汎用品（ミドル商品）分野の品揃えを強化（例）清掃用品、収納用品、洗面・浴室用品など
- ✓ お客様ニーズにもとづく品揃えで稼働率と販促効率を改善

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

## 商品採用業務のデジタル化・自動化



## 課題

- ✓ 商品採用業務はデジタル化・自動化の余地が大きく、効率化を進めることにより収益性の高い業務への人的リソース配分が可能

## 施策概要

- ✓ お客様のニーズ情報をデジタル化し、AIで品揃えをレコメンドする仕組みの稼働開始
- ✓ 売れ筋商品のスピーディーな品揃えを実現しつつ、商品によっては採用業務の完全自動化へ

21

スライド 21 ページ、商品力の強化の進捗状況についてです。

## 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@scriptasia.com

品揃えの強化につきましては、スライドに記載のとおり、前期の反省を生かし、特定の業種ではなく、さまざまな業種で使われるオフィス用品以外の汎用品分野の品揃えを強化し、商品の稼働率の向上と販促の効率化を進めてまいります。

右側に記載のマーチャンダイジング DX においては、商品採用業務のデジタル化・自動化を進めております。

ASKUL

## 25/5期 売上高成長の施策② UI/UXの強化

単体



### 2Q以降の成長加速に向け各種施策を展開

#### 新たな販促機能「まとめ割」の導入

- ✓ 購入カテゴリ数を増加する販促施策
- ✓ LOHACOで多くのお客様にご利用頂いている販促機能をASKULにも展開
- ✓ 売上増効果に加えて、購入点数の増加により一箱あたりの売上単価も上昇し物流効率化にも貢献

まとめ割内で買いまわるほどおトク!



複数のカテゴリをまとめてご購入いただくと割引を適用



毎月テーマ別の企画を順次展開予定

#### パーソナライズの進化

- ✓ 接客ツールの導入、検索サジェスト機能の改善、商品表示の最適化など、探し易いサイトへ進化を継続

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

22

スライド 22 ページ、UI/UX の強化の進捗状況です。

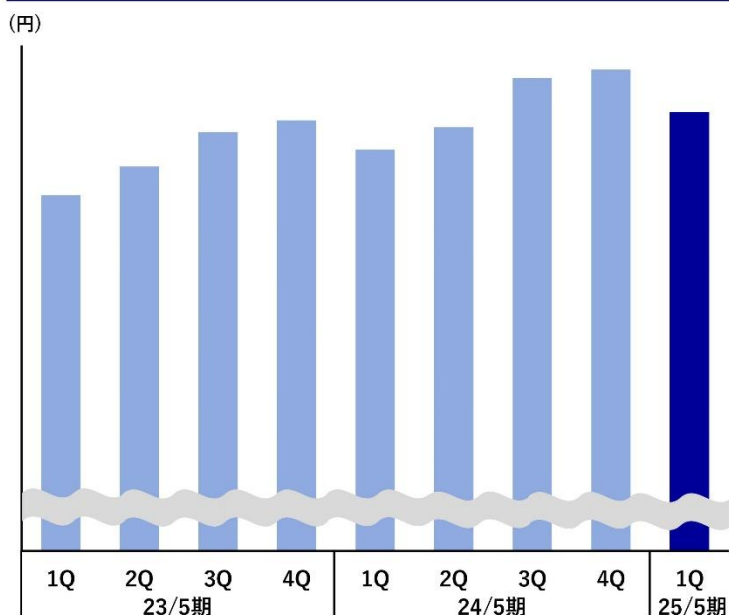
新たな販促機能として、LOHACO でも実績があります、「まとめ割」機能を ASKUL にも展開しております。

パーソナライズの進化につきましては、探し易いサイトの進化に向け、各種機能を改善しております。

#### 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





**25/5期 1Q期間  
前年同期比 105.3%**

1Qは季節要因等により低下も  
前年同期比は改善し  
4億円相当の配送費低減

**引き続き改善を  
見込む**

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

23

スライド 23 ページ、ASKUL 事業の一箱あたりの売上単価の推移になります。

例年 1Q は飲料需要の増加により低下する傾向にありますが、今期は猛暑や南海トラフ地震臨時情報により、その傾向が強く出ております。

それでも昨年 11 月に実施した配送バー改定効果もあり、前年同期比では 105.3%となり、4 億円相当の配送費低減効果となりました。

今後も引き続き、配送効率の改善と環境負荷低減の両立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





スライド 25 ページ、LOHACO 事業の四半期別の売上高伸長率です。

前期 4Q で達成した再成長モメンタムを継続し、前年同期比 108.7%となっております。

LINE ヤフー社との販促連携が、新規のお客様獲得に貢献しております。

## ESG



2024年7月

### ASKULの名古屋センター配送エリアで「当日配送選択式サービス」を開始

- ✓ 当日配送エリアの午前11時までのご注文は一律で当日配送していたが、配送日を当日・翌日から選択できる運用に変更
- ✓ 物流2024年問題や昨今の配送ドライバー不足への取り組みとして、当日配送の物量比率を調整し、ドライバーの生産性向上および労働環境改善を目指す
- ✓ 他の配送エリアにも順次展開し、2025年5月には全エリアでのサービス展開を目指す

プレスリリース：<https://pdf.irpocket.com/C0032/xMAT/TLIO/QU30.pdf>

2024年7月

### 「FTSE Blossom Japan Sector Relative Index」構成銘柄に3年連続で選定

- ✓ 各セクターにおいて相対的に、環境、社会、ガバナンス(ESG)の対応に優れた日本企業のパフォーマンスを反映するインデックスに3年連続で選定

プレスリリース：<https://pdf.irpocket.com/C0032/EyBn/iK8H/v6TS.pdf>



2024年8月

### 取締役役に占める独立社外取締役の構成を半数へ

- ✓ 定時株主総会の決議において、取締役10名のうちの半数5名が独立社外取締役に

コーポレート・ガバナンス報告書：<https://pdf.irpocket.com/C2678/l7Sq/gK9Z/XkEu.pdf>

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

27

最後に、ESG のトピックスについて説明いたします。

スライド 27 ページ、1Q の ESG の取り組みについて、3 点説明させていただきます。

1 点目、2024 年 7 月に名古屋センターの配送エリアにおいて、「当日配送選択式サービス」を開始しました。内容につきましては、スライドに記載のとおりとなります。

2 点目、3 年連続で、「FTSE Blossom Japan Sector Relative Index」の構成銘柄に選定されております。

3 点目、定時株主総会の決議において、取締役 10 名のうち、半数の 5 名が独立社外取締役となりました。

私からの説明は以上となります。

引き続き、全社一丸となって、通期業績目標の達成および企業価値向上に取り組んでまいります。

[了]

## 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



## 脚注

1. 音声不明瞭な箇所に付いては[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@scriptsasiasia.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

