



**アスクル株式会社**

2022年5月期決算説明（プレゼンテーション）

2022年7月1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]	2022 年 5 月期決算説明（プレゼンテーション）		
[決算期]	2021 年度 通期		
[日程]	2022 年 7 月 1 日		
[ページ数]	29		
[時間]	15:00 – 15:23 (合計：23 分、登壇：23 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



## エグゼクティブサマリ



### 22/5期 増収増益、売上高、利益とも過去最高を更新

- ✓ BtoBはオフィス用品需要減少の影響を注力分野でカバーし、増収達成  
利益は物流効率化等のコストコントロールにより、計画を上回る着地
- ✓ LOHACOは23/5期黒字化に向けて、下期はほぼ計画通りの収益改善

### 23/5期 中期経営計画の達成に向けて、売上成長に集中

- ✓ BtoBは商材拡大×ソロエルアリーナオープン化×Web販促の集中投下など  
により、連結営業利益の水準を維持しつつ、売上成長カーブを変える
- ✓ LOHACOはZホールディングスとの連携強化により、黒字化と再成長を目指す
- ✓ 来期以降のさらなる成長に向けて、新アスクルWebサイトとASKUL東京DCの  
着実な稼働を目指す

Copyright © ASKUL Corporation All Rights Reserved.

3

玉井：こんにちは。CFOの玉井です。

前半は私から、2022年5月期の実績および2023年5月期の計画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、サマリです。

2022年5月期の実績は、連結全体ではほぼ計画どおりの着地となり、売上高、各段階利益とも過去最高を更新しております。BtoBは、オフィス用品の需要減少などの影響を生活用品やMROなどの注力分野でカバーすることで増収を達成しており、利益は物流効率化などのコストコントロールにより、計画を上回る着地となりました。

LOHACOは、上期に苦戦した収益改善が下期はほぼ計画どおりとなり、黒字化に向けて着実に進捗いたしました。

2023年5月期の計画は、中期経営計画の達成に向けて、BtoBは商材拡大と、新アスクルWebサイトの一部機能の先行リリースとして、間もなく稼働予定のソロエルアリーナサイトのオープン化を成長エンジンとして、そこにWeb販促を集中投下することで、成長カーブを変えていきます。

## 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@scriptsasias.com

LOHACO は、従来からの計画どおり黒字化を実現するとともに、再成長をスタートする年にしていきます。

また、来期以降のさらなる成長と大きな収益改善に向けて、新アスкул Web サイトの全ての機能と ASKUL 東京 DC の着実な稼働を目指してまいります。

世界情勢はますます不透明な状況となっておりますが、当社は中期経営計画で掲げた戦略を着実に実行し、引き続きその実現を目指してまいります。

## 22/5期 通期業績



(百万円)	21/5期			22/5期					
	実績	売上高比率 %	参考値 ※	計画	実績	売上高比率 %	計画比 %	前期比 %	参考値 ※
売上高	422,151	100.0	417,131	430,000	428,517	100.0	99.7	101.5	102.7
売上総利益	104,378	24.7	103,358	106,200	105,072	24.5	98.9	100.7	101.7
販売費及び一般管理費	90,455	21.4	89,435	92,200	90,763	21.2	98.4	100.3	101.5
営業利益	13,923	3.3		14,000	14,309	3.3	102.2	102.8	
経常利益	13,850	3.3		13,900	14,270	3.3	102.7	103.0	
親会社株主に帰属する当期純利益	7,758	1.8		9,000	9,206	2.1	102.3	118.7	

➤ **売上高**  
前期比101.5%  
(実質102.7%※)  
過去最高更新

➤ **販管費比率**  
前期差 Δ0.2pt

➤ **営業利益・経常利益**  
当期純利益  
過去最高益更新

Copyright © ASKUL Corporation All Rights Reserved.

※前期から収益認識に関する会計基準等を適用したと仮定した場合の参考値 5

まずは、2022年5月期の実績について説明いたします。

スライド5ページ、通期連結業績になります。

売上高は、前年同期比101.5%の4,285億円となり、過去最高となっております。売上総利益率は、特需の反動や原材料高および為替の影響を受けておりますが、2月に実施させていただいたコピーペーパー等の主力商品の売価変更により、3Qまでの水準を維持しております。

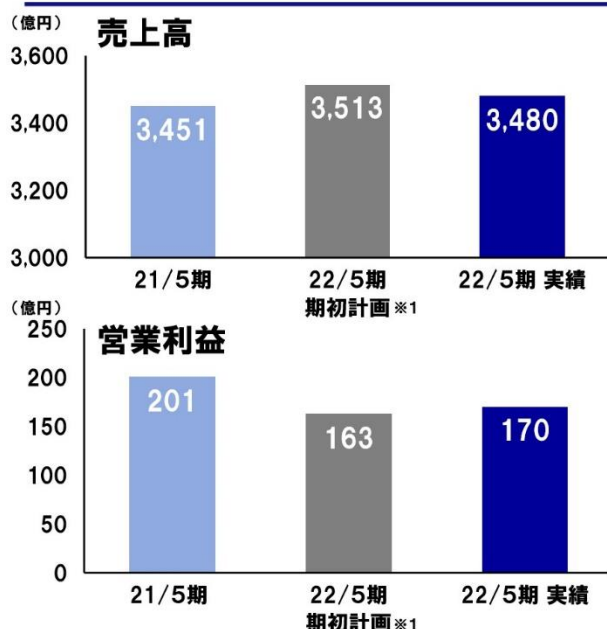
一方、足元は、さらなる原油価格の高騰や円安の進行など、予断を許さない状況となっており、その対応については後ほど説明させていただきます。

売上総利益の金額としては若干計画未達となりましたが、物流配送効率の向上や固定費の削減により、販管費比率の改善を図った結果、営業利益、経常利益、当期純利益ともに計画を達成し、過去最高益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





## ➤ 売上高

前期比 100.8% (実質102.0%※2)  
 オフィス用品需要減少の影響等を  
 生活用品・MRO等の注力分野で  
 カバーし増収達成

## ➤ 営業利益

前期比 84.6%  
 成長への先行コストを投下しつつ  
 計画を上回る着地

※1 2021年7月2日公表計画値

※2 前期から収益認識に関する会計基準等を適用した仮定した場合の参考値 6

Copyright © ASKUL Corporation All Rights Reserved.

スライド 6 ページ、BtoB 事業の業績になります。

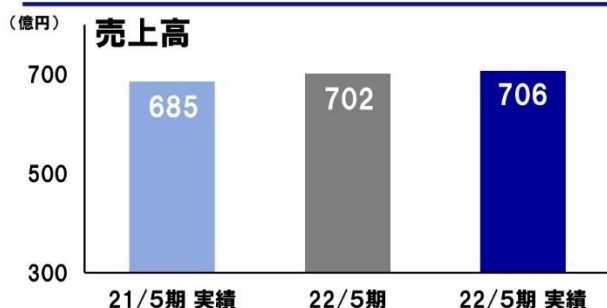
売上高については、オフィス用品の需要減少の影響で計画未達となりましたが、冒頭でも申し上げたとおり、生活用品や MRO などの注力分野でカバーすることで増収を達成しております。

営業利益については、ASKUL 東京 DC の稼働前の家賃負担等もあり、前期比 84.6%となりましたが、物流効率化などのコストコントロールにより、計画を上回る着地となりました。

### 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

## 22/5期 業績 BtoC事業



### ➤ 売上高

前期比 103.0% (実質104.6%※2)  
海外需要向け販売が好調に推移、  
計画達成



### ➤ 営業利益

前期差 +17億円  
グループ会社チャームの利益改善  
もあり、計画どおりの着地

Copyright © ASKUL Corporation All Rights Reserved.

※1 2021年7月2日公表計画値

※2 前期から収益認識に関する会計基準等を適用した仮定した場合の参考値 7

スライド 7 ページ、BtoC 事業の業績になります。

売上高については、前期の巣ごもり需要の反動などの国内売上の影響を海外需要向けの販売でカバーし、計画を達成しております。

営業利益は、LOHACO については上期の計画未達を通期でリカバーできませんでしたが、グループ会社のチャームの利益改善が進み、BtoC 全体では計画どおりの着地となっております。

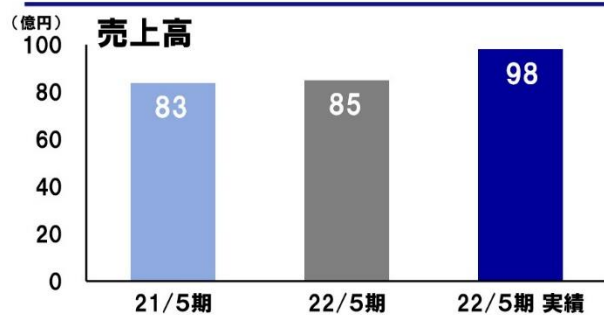
### サポート

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@scriptasia.com





## 22/5期 業績 ロジスティクス事業・その他



### ➤ 売上高

前期比 117.3%

3PL事業拡大により増収



### ➤ 営業利益

前期差 +10億円

その他事業(水の製造販売)は若干計画未達となるも、ロジスティクス事業は計画どおりの利益改善

Copyright © ASKUL Corporation All Rights Reserved.

※1 2021年7月2日公表計画値 8

スライド 8 ページ、ロジスティクス事業・その他の業績になります。

売上高は、3PL 事業の拡大により前期比 117.3%となり、計画に対しても大幅な増収となりました。

営業利益は、その他事業のミネラルウォーターの製造販売を行っているグループ会社の孺恋銘水において、計画していた新製造ラインの稼働が新型コロナウイルスの影響で遅れたことを主要因として計画未達となりましたが、ロジスティクス事業については、計画どおり大幅な利益改善となりました。

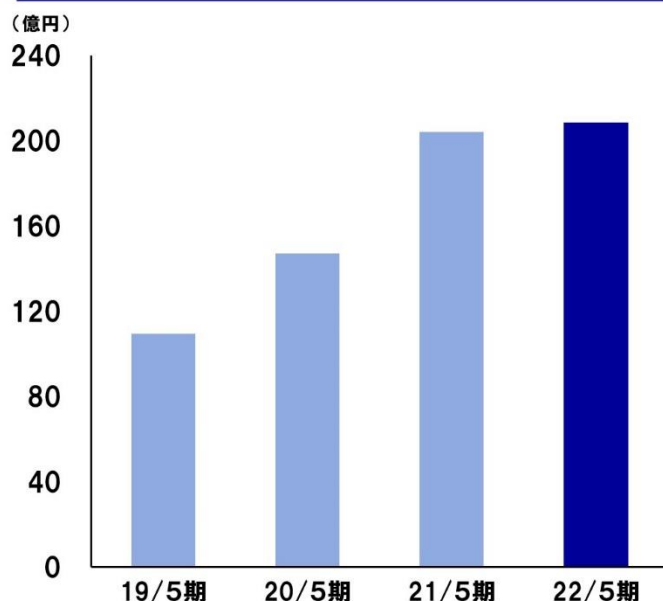
なお、孺恋銘水の新製造ラインは既に稼働を開始しており、2023 年 5 月期は増収増益を見込んでおります。

### 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



## EBITDA 推移



過去最高  
更新

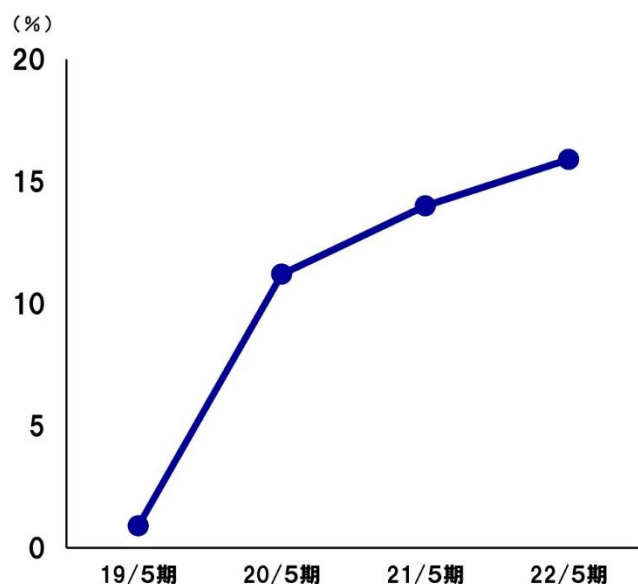
Copyright © ASKUL Corporation All Rights Reserved.

9

スライド 9 ページです。

営業利益の過去最高益更新に伴い、EBITDA も過去最高を更新しております。

## ROE 推移



自己株式取得効果もあり  
中期経営計画  
20%達成視野

Copyright © ASKUL Corporation All Rights Reserved.

10

スライド 10 ページです。

### 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





中期経営計画の最終年度の2025年5月期で20%を目指しているROEについては、自己株式取得効果もあり、着実に改善が進んでおります。

## 23/5期 外部環境変化に関する認識

連結



外部環境変化のリスク	影響	対応策
新型コロナウイルスの国内感染状況	感染再拡大は、オフィス用品需要にマイナス、感染対策商品需要にプラス	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 品揃え拡大とWeb販促等強化</li> <li>✓ 戦略業種におけるロングテール商材の拡販に注力</li> </ul>
国際情勢の変化	企業活動減速や海外ロックダウン発生による商品・資材等の供給不安・納期遅延	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 代替商品への切り替え</li> <li>✓ サプライチェーンの見直し（国内シフトや製造工場の変更等）</li> </ul>
原油価格の動向	原油価格のさらなる高騰による仕入価格や配送費比率等の上昇	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 価格優位性を意識した売価調整</li> <li>✓ サプライチェーンの見直し</li> <li>✓ オーダー単価向上や配送業務効率化による配送費比率上昇の抑制</li> </ul>
為替の動向	さらなる円安水準になれば、オリジナル商品の製造原価・仕入価格が悪化	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 価格優位性を意識した売価調整</li> <li>✓ サプライチェーンの見直し（国内シフトや製造工場の変更等）</li> <li>✓ 新たなオリジナル商品の投入</li> </ul>

Copyright © ASKUL Corporation All Rights Reserved.

12

次に、2023年5月期の業績見通しについて説明いたします。

スライド12ページ、計画の前提となる外部環境の認識です。

新型コロナウイルスについては、再拡大の兆しもあり、引き続き予断を許さない状況と考えております。加えて、国際情勢の変化や原油および為替動向など、先行きの不透明さはこれまでにない状況と認識しております。

当社は、これらのリスクについて、こちらに記載している対応策を柔軟に実施することで、その影響を可能な限りコントロールし、計画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@scriptsasias.com



## 23/5期 業績の見通し【事業別】



(億円)		22/5期	23/5期	
		実績	計画	前期比 %
売上高	BtoB事業	3,480	3,678	105.7
	LOHACO	543	602	110.9
	BtoC事業(チャーム含む)	706	776	109.9
	eコマース事業	4,186	4,455	106.4
	ロジスティクス事業・その他	98	100	101.8
	連結合計	4,285	4,555	106.3
営業利益	BtoB事業	170	140	82.8
	LOHACO	△ 29	0	—
	BtoC事業(チャーム含む)	△ 24	3	—
	決算賞与(引当含む)等	△ 2	—	—
	eコマース事業	143	144	100.4
	ロジスティクス事業・その他	△ 0	1	—
	連結合計	143	145	101.3

### 売上高計画

BtoB事業 成長カーブを変える

前期比105.7%

LOHACO 再成長、二桁成長へ

前期比110.9%(うち国内113.1%)

### 営業利益計画

BtoB事業 140億円(前期比82.8%)

✓ Web販促等強化 10億円

✓ ASKUL東京DCと新アスクルWebサイト

による固定費増 34億円(うち一過性13億円)

LOHACO 黒字化(前期差+29億円)

ロジスティクス事業・その他 収益事業へ

Copyright © ASKUL Corporation All Rights Reserved.

13

スライド 13 ページ、事業別の業績見通しになります。

まず BtoB ですが、中期経営計画における大きな成長の基盤となる ASKUL 東京 DC と新アスクル Web サイトの稼働により、一過性を含めて固定費が大きく増加する年となりますが、中期経営計画の達成に向けて成長カーブを変えることに徹底的にこだわる 1 年にしたいと考えております。

冒頭申し上げた商材拡大とソロエルアリーナのオープン化、そして Web 販促の集中投下の相乗効果により、オフィス通販からのトランスフォーメーションによる成長を確実に進めてまいります。

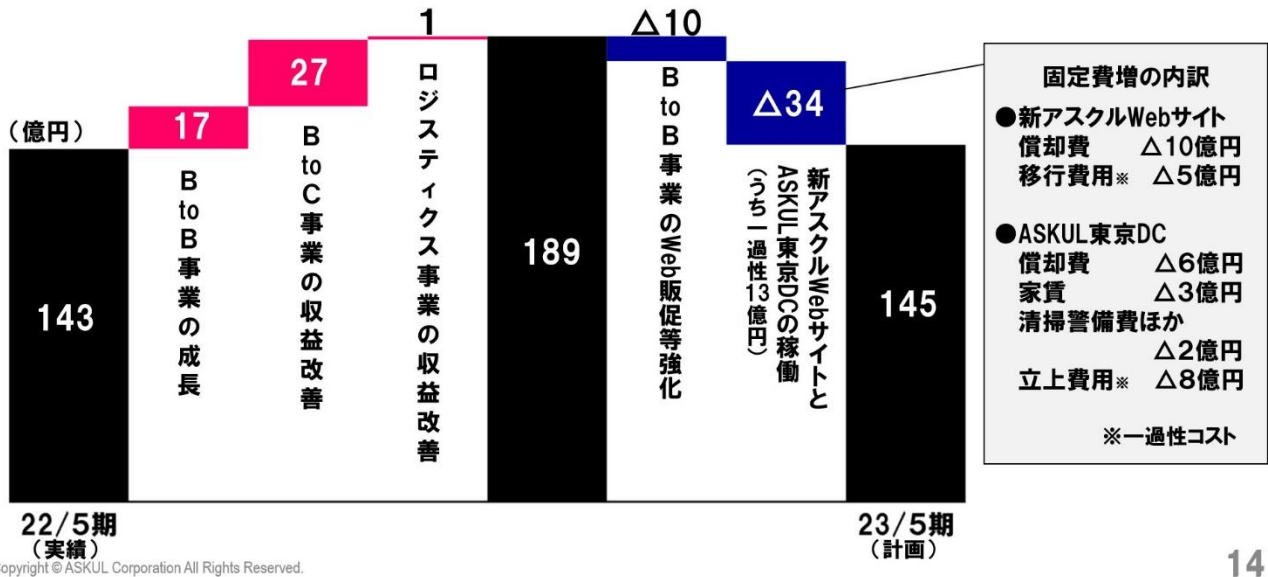
LOHACO は、Z ホールディングスとの連携をさらに強力に推し進め、計画どおりの黒字化と再成長を実現する 1 年にしたいと考えております。

## 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



BtoC事業は黒字化へ、BtoB事業は成長コストを積極投下



スライド 14 ページ、営業利益の見通しについて、前ページで説明した内容を、ウォーターフォールで示したものです。

右側に内訳を記載しておりますが、新アスクル Web サイトと ASKUL 東京 DC 稼働に伴う固定費の増加額は 34 億円、そのうち今期のみ発生する一過性コストは 13 億円を計画しております。

また、中期経営計画の達成に向けては、BtoB の成長カーブを変えることが最重要と考えており、その実現に向けて、連結営業利益の水準は維持しつつ、BtoB の Web 販促コストを積極投下してまいります。

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

(億円)	22/5期		23/5期		
	実績	売上高比率 %	計画	売上高比率 %	前期比 %
売上高	4,285	100.0	4,555	100.0	106.3
売上総利益	1,050	24.5	1,123	24.7	106.9
販売費及び一般管理費	907	21.2	978	21.5	107.8
営業利益	143	3.3	145	3.2	101.3
経常利益	142	3.3	143	3.1	100.2
親会社株主に帰属する当期純利益	92	2.1	94	2.1	102.1

利益水準を維持しつつ  
**成長カーブを変える**

中期経営計画達成へ

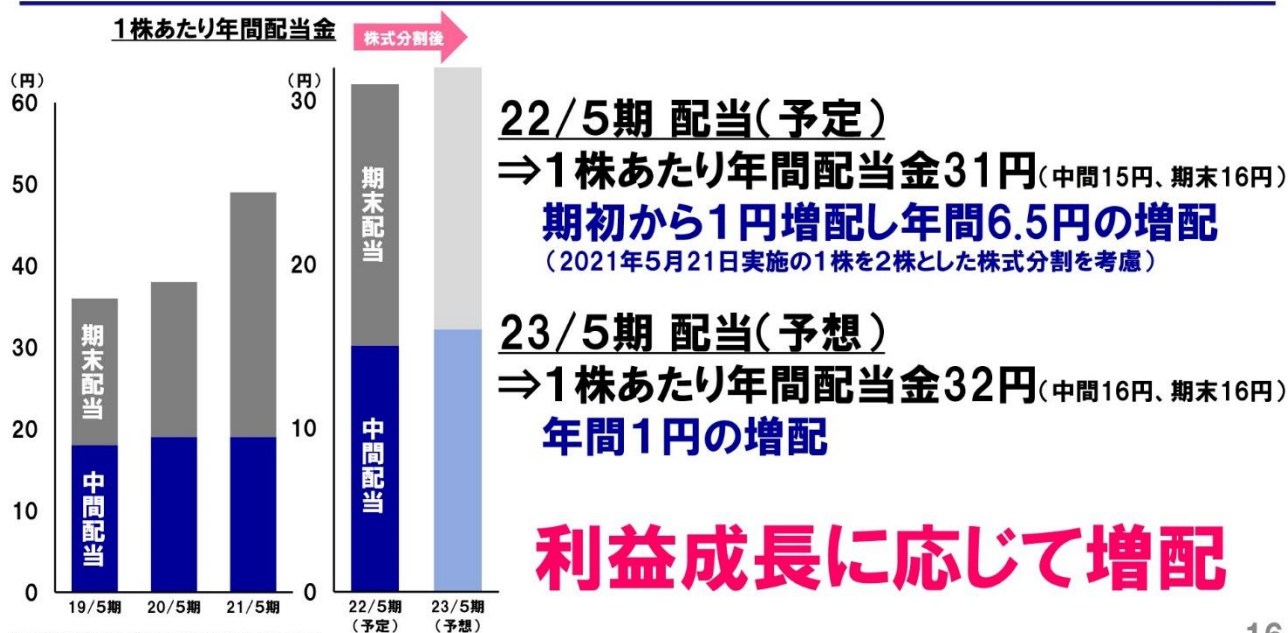
Copyright © ASKUL Corporation All Rights Reserved.

15

スライド 15 ページ、これまで申し上げてきた内容を、連結全体にまとめた業績見通しになります。

売上高は前期比 106.3% の 4,555 億円、営業利益は 145 億円、当期純利益は 94 億円を計画しております。繰り返しになりますが、今期は利益水準を維持しつつ、成長カーブを変えることに注力し、来期以降のさらなる成長と大きな収益改善につなげてまいります。

## 株主還元



Copyright © ASKUL Corporation All Rights Reserved.

16

## 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 16 ページ、最後に、株主還元について説明いたします。

まず、こちらには記載していませんが、2022 年 5 月期については、期中で 500 万株、総額 81 億円の自己株式の取得と、取得した全株式の消却を実施いたしました。

次に、配当計画ですが、2022 年 5 月期の期末配当については、3Q 時点の予想からさらに 1 円増配の 16 円とし、その場合の年間配当金は 31 円となり、昨年の 5 月 21 日に実施した、1 株を 2 株とする株式分割を考慮すると、年 6.5 円の増配を予定しております。

また、2023 年 5 月期については、年間配当金 32 円、年 1 円の増配を計画しております。来期以降はさらなる利益成長を実現させ、株主様のご期待に応えてまいりたいと考えております。

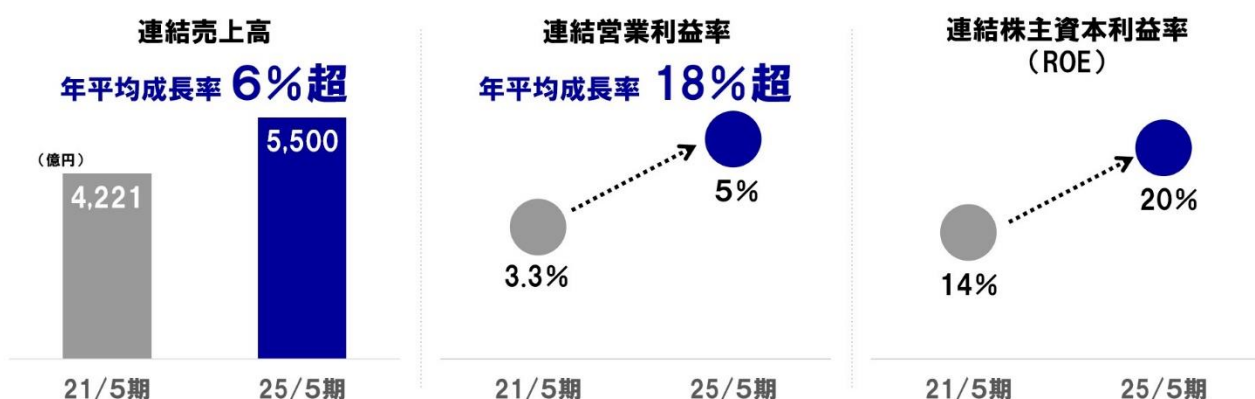
私からは以上となります。

## 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.

18

吉岡：皆さん、こんにちは。社長の吉岡です。私から、中期経営計画達成に向けた各事業の戦略について説明させていただきます。

スライド 18 ページ、昨年 7 月に公表した中期経営計画の経営指標です。

最終年度である 2025 年 5 月期に連結売上高 5,500 億円、営業利益率 5%、ROE20%を達成するという目標に向けて計画を実行しております。

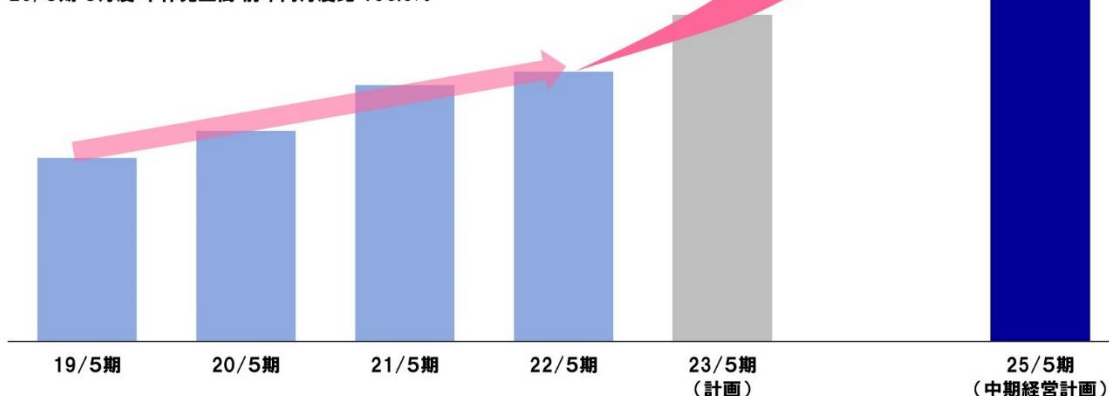
### サポート

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月期の指標達成に向け 売上成長カーブを変える年

参考)  
23/5期 6月度 単体売上高 前年同月度比 106.6%



Copyright © ASKUL Corporation All Rights Reserved.

19

スライド 19 ページ、先ほど玉井からもご説明がありましたが、今期は売上成長カーブを変える年と位置付け、中期経営計画の目標達成に向けて、まずはトップラインから一段階ギアを上げていきたいと考えております。

なお、足元、今期 6 月度単体売上高の前年同月比は 106.6%と、堅調なスタートを切っております。

## 中期経営計画2年目の取り組み



### 今期も着実に計画を実行

BtoB最強ECサイト構築

BtoB成長の礎として23/5期リリース

戦略業種と品揃え拡大

戦略業種の売上成長加速

Zホールディングスとのシナジー

LOHACO黒字化達成し、再成長へ

プラットフォームの改革

ロングテールも「明日来る」構造改革

Copyright © ASKUL Corporation All Rights Reserved.

20

#### 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、中期経営計画の四つの最重要戦略です。

計画に変更はなく、今期も着実に計画を実行してまいります。BtoB は、今期中に新アスクル Web サイトをリリースし、中期経営計画の大きな成長の原動力とするとともに、戦略業種である製造業、医療・介護のお客様向け商品を中心に品揃え拡大を進め、成長を加速させてまいります。

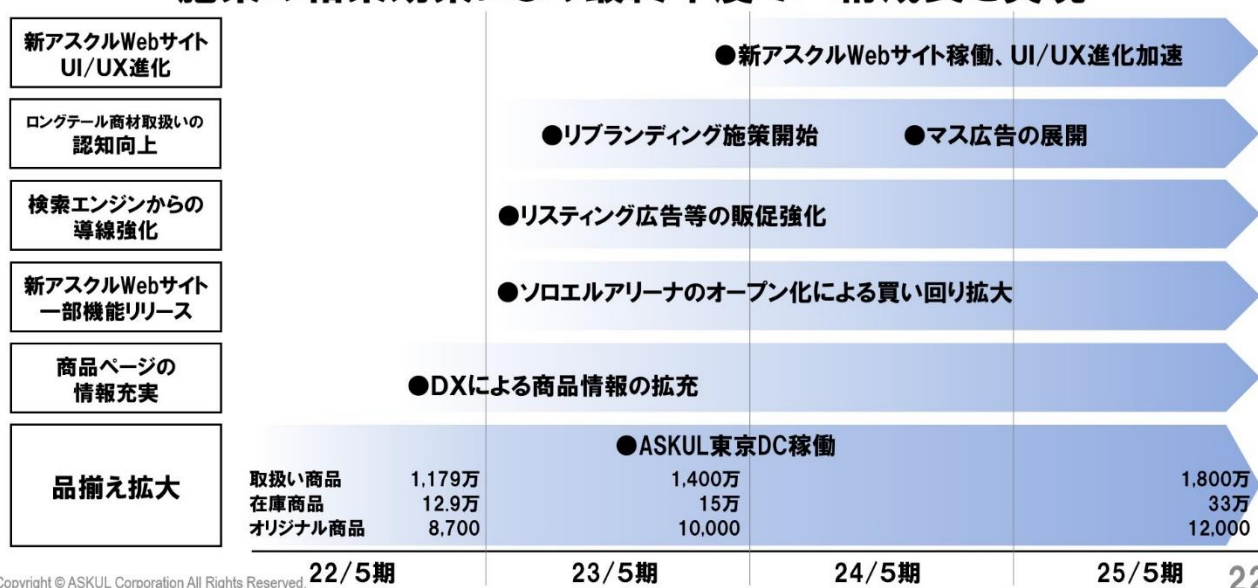
LOHACO については、Z ホールディングスとのシナジーをさらに強化し、黒字化を達成して、再成長へ向けた取り組みへ舵を切ってまいります。

物流プラットフォームとしては、今年 11 月下旬に東日本のフラッグシップセンターとなる ASKUL 東京 DC が、いよいよ稼働を開始いたします。当社の強みの高速物流、高効率な物流をより進化させ、引き続き構造改革を推進してまいります。

## 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



ここから、BtoB 事業の戦略と概況について説明させていただきます。

スライド 22 ページ、中期経営計画における BtoB の成長戦略です。

ベースは、お客様ニーズを満たす品揃えの拡大ですが、単に品揃えを拡大するだけでなく、商品情報の充実やリスティング広告といった、お客様にご購入いただくための仕組みづくりを強化いたします。ソロエルアリーナのオープン化は、この施策の効果をさらに強めるものと考えております。

## 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@scriptsasia.com



また、中期経営計画で成し遂げるごととして、オフィス通販からのトランスフォーメーションを挙げておりますが、製造業や医療・介護業種向け専門商材をはじめとした、ロングテール商品についての認知を向上させるため、今期より、リブランディング施策を開始してまいります。

そして、今期中のリリースを予定しております、新アスクル Web サイトの稼働開始により、より一層お客様がご利用しやすい売り場環境の進化を加速させてまいります。

これらの施策を着実に実行し、その相乗効果によって中期経営計画最終年度の二桁成長を実現してまいります。

## BtoB 四半期別 品目別売上高



### 成長・注力カテゴリを中心に23/5期計画達成を目指す

**メディカル** 反動減影響縮小、医療・介護業種向け商材拡大で再成長へ  
**生活用品・MRO** 引き続き成長分野としてニーズの変化に応じた品揃えを加速

(億円)	20/5期 通期		21/5期 通期		22/5期 1Q		22/5期 2Q		22/5期 3Q		22/5期 4Q			22/5期 通期				
	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	前年同期差	前年同期比 %	売上高	構成比 %	前期差	前期比 %	
OA・PC	960	32.0	941	29.8	222	29.1	234	29.7	241	30.3	241	29.5	△ 1	99.5	940	29.6	△ 0	99.9
文具	428	14.3	414	13.1	95	12.5	99	12.6	100	12.6	112	13.7	△ 3	96.7	408	12.9	△ 6	98.5
生活用品	790	26.3	802	25.4	221	28.9	217	27.5	210	26.4	217	26.6	19	109.9	866	27.3	64	108.1
ファニチャー	212	7.1	220	7.0	50	6.6	51	6.5	50	6.4	64	7.9	△ 4	93.5	216	6.8	△ 4	98.1
MRO	342	11.4	358	11.4	88	11.6	94	11.9	94	11.9	96	11.8	3	103.5	374	11.8	15	104.5
メディカル	196	6.5	342	10.9	71	9.3	74	9.4	80	10.1	69	8.5	△ 5	92.8	295	9.3	△ 47	86.3
その他	74	2.5	73	2.3	15	2.0	19	2.5	18	2.3	17	2.1	△ 1	94.2	70	2.2	△ 2	96.4
合計	3,004	100.0	3,152	100.0	765	100.0	790	100.0	797	100.0	818	100.0	6	100.8	3,172	100.0	19	100.6

Copyright © ASKUL Corporation All Rights Reserved.

23

スライド 23 ページ、前期の BtoB 単体の品目別売上高です。

消毒液、グローブなどのメディカル商品は、反動減の影響が縮小しており、引き続き医療・介護業種のお客様向け専用商材を拡大することで再成長を目指してまいります。

生活用品、MRO は、前期の成長をけん引する成長カテゴリーとなりました。オフィス通販からのトランスフォーメーションの中心となる成長分野として、引き続き品揃えスピードを加速してまいります。

## 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



## BtoB 品揃え拡大(取扱い商品、在庫商品)

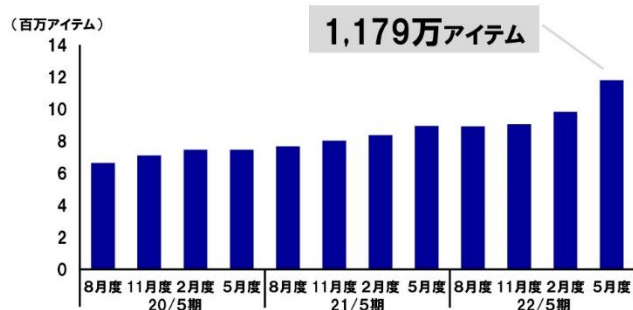
単体



**取扱い商品**  
(中期目標1,800万アイテム)

✓ 4Q期間 +197万アイテム超  
通期計画1,100万アイテムを上回る

**23/5期は1,400万アイテムを目指す**

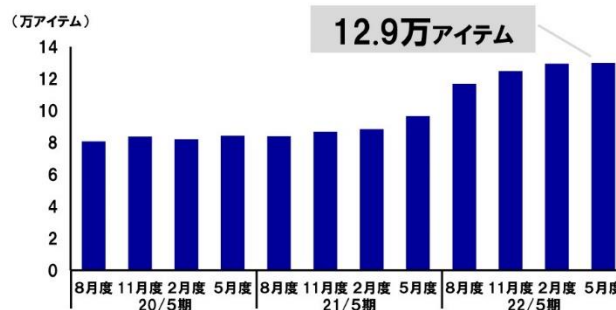


Copyright © ASKUL Corporation All Rights Reserved.

**在庫商品**  
(中期目標33万アイテム)

✓ 4Q期間 +約500アイテム  
ロックダウン等による一時的な販売停止の影響

**6/20時点で13.3万アイテムまで増加  
23/5期は15万アイテム超を計画**



24

スライド 24 ページ、品揃え拡大の進捗です。

左側の取扱商品数については、1,179万アイテムとなり、目標としていた1,100万アイテムを上回って着地いたしました。今期は1,400万の取り扱いアイテム数を目指してまいります。

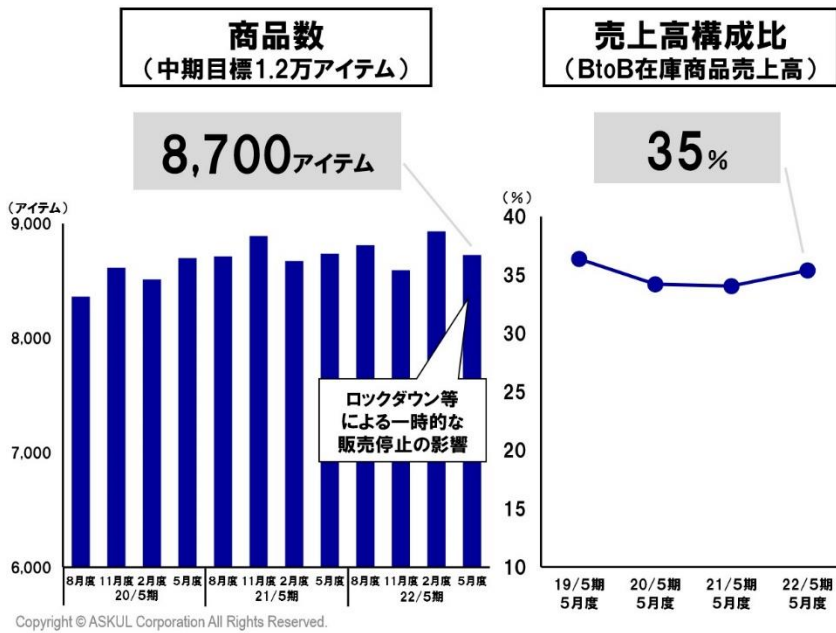
右側の在庫商品数については、海外工場のロックダウンなどの影響を受け、12.9万アイテムの着地となりましたが、足元では13.3万アイテムまで増加しており、今期末15万アイテム超の計画に向けて順調に進捗しております。

### 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)



**戦略2大業種※2向け  
オリジナル商品  
開発強化**

23年5月期  
10,000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

25

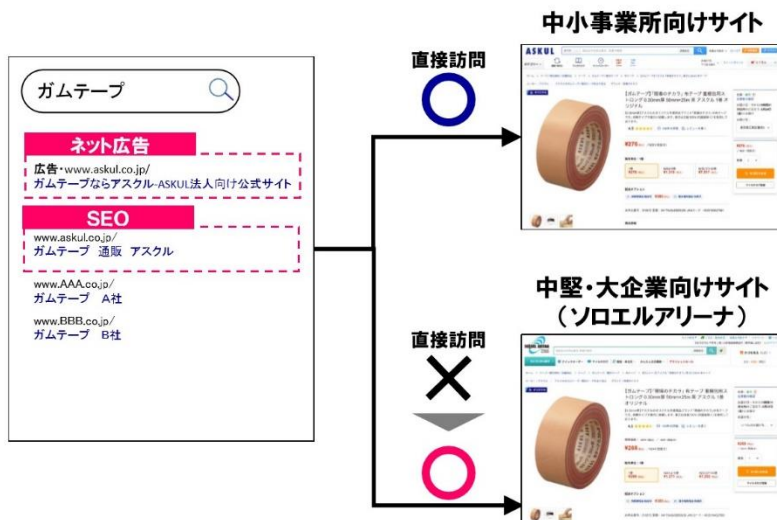
スライド 25 ページ、オリジナル商品についてです。

前のスライドの在庫商品と同じく、海外工場のロックダウンの影響を受け、8,700 アイテムとなりました。今期計画1万アイテムの達成に向け、製造業および医療・介護の2大業種のお客様向け商品を中心に開発を強化してまいります。

# BtoB 新アスクルWebサイト一部機能先行リリース



## ソロエルアリーナサイト オープン化 7月完了予定



外部検索エンジンから  
サイトへの直接訪問が可能に

お客様の  
買い回り拡大へ

Copyright © ASKUL Corporation All Rights Reserved.

26

### 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 26 ページです。

既にご説明している施策となりますが、新アスクル Web サイトの機能の一部先行リリースとして、ソロエルアリーナサイトをオープン化する改修が、この 7 月に完了する予定です。

この改修によって、外部の検索エンジンから直接ソロエルアリーナサイトの商品ページに遷移する導線が、今後、順次オープンになっていきます。ソロエルアリーナご利用のお客様の利便性を上げることで、買い回りの拡大を実現してまいります。

## BtoB 物流センター



### ASKUL 東京 DC

- ✓ 半導体部品調達を完了
- ✓ 2022年11月下旬稼働開始へ

東日本フラッグシップセンターの稼働により  
さらに物流生産性向上へ

Copyright © ASKUL Corporation All Rights Reserved.

27

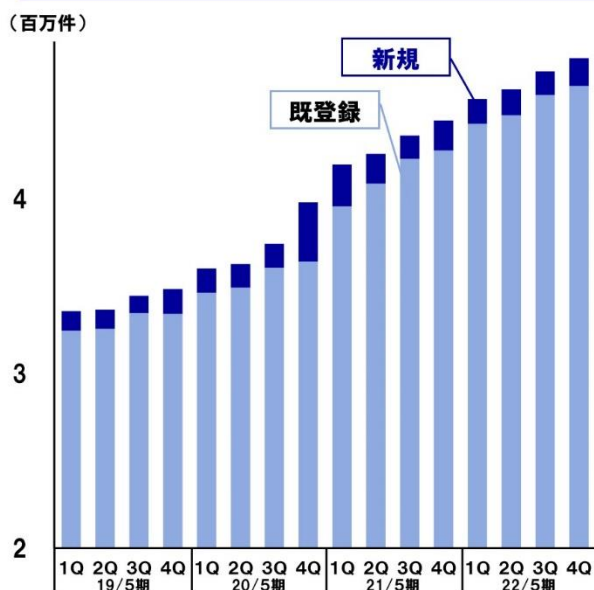
スライド 27 ページ、ASKUL 東京 DC の進捗です。

半導体部品の調達状況が予定より遅れた時期もございましたが、全ての部品調達が完了し、2022 年 11 月下旬の稼働開始に向けて準備を進めております。

### 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@scriptsasia.com





# お客様基盤の 拡大継続

Copyright © ASKUL Corporation All Rights Reserved.

※新規は、各四半期間で新規登録したお客様数。既登録は、四半期末時点の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

28

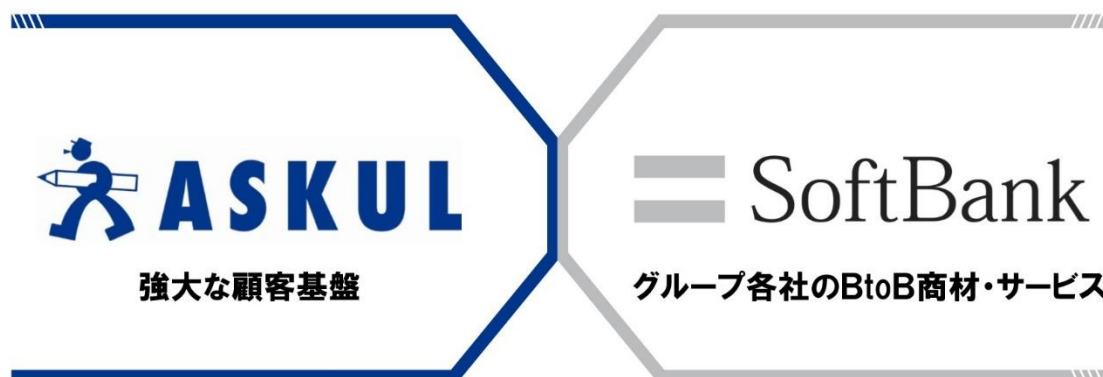
スライド 28 ページ、お客様登録数です。

当社の強みであるお客様基盤の拡大は、引き続き堅調に進んでおり、お客様基盤を成長の源泉として捉え、幅広いお客様のニーズに合わせた施策を継続してまいります。

## BtoB 中小事業所向け新サービス



# 物販以外の領域へのサービス展開 検討開始



Copyright © ASKUL Corporation All Rights Reserved.

29

### 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





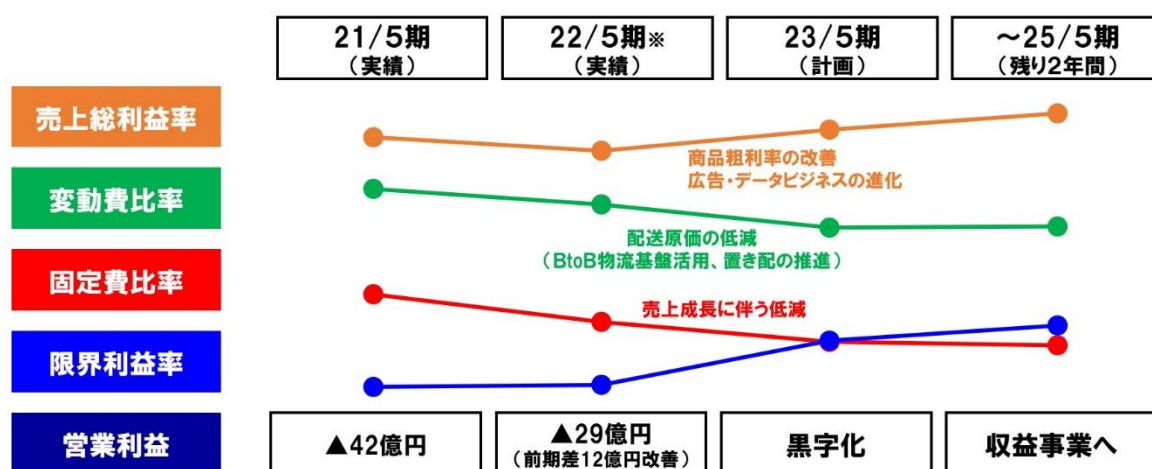
スライド 29 ページ、中期経営計画で、「物販以外の領域へのサービス展開」についても触れておりますが、ソフトバンク社のグループ各社との協業について検討を開始しております。

当社の強大なお客様基盤と、ソフトバンク社のグループ各社が取り扱う BtoB 向け商材・サービスを掛け合わせた新規事業とする予定でありますが、詳細については決定次第、あらためてご報告させていただきます。

## LOHACO 黒字化ロードマップ



### 各指標のさらなる改善により黒字化を達成し、再成長へ



Copyright © ASKUL Corporation All Rights Reserved.

※ 22/5期から収益認識に関する会計基準等を適用 31

続きまして、BtoC 事業の戦略と概況について説明いたします。

スライド 31 ページ、LOHACO の 2025 年 5 月期までのロードマップです。

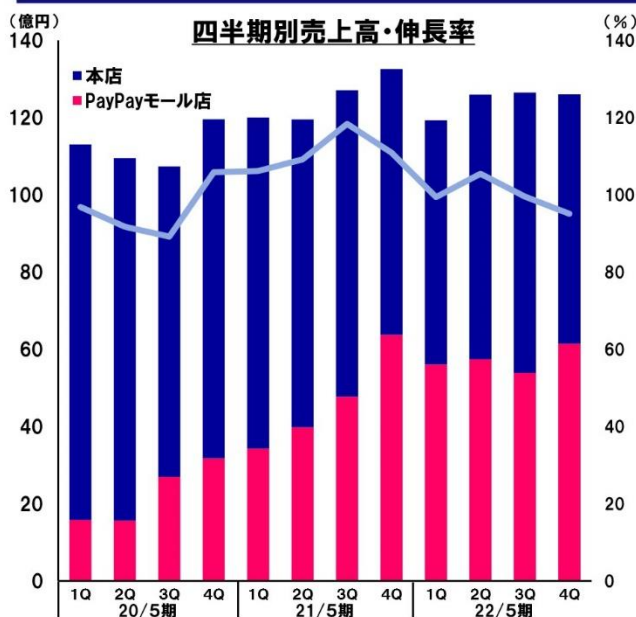
今期の黒字化達成を通過点として、さらにその先の再成長を目指してまいります。

#### サポート

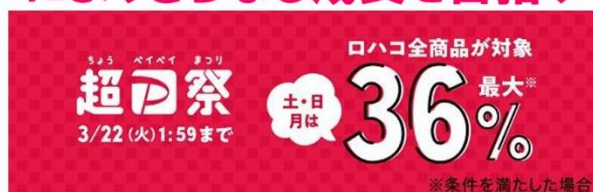
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



# LOHACO 国内売上高



グループシナジーとメーカー共創によりさらなる成長を目指す



超PayPay祭(2/14~3/22)



くらしによりそうLOHACO展(4/28~5/19)

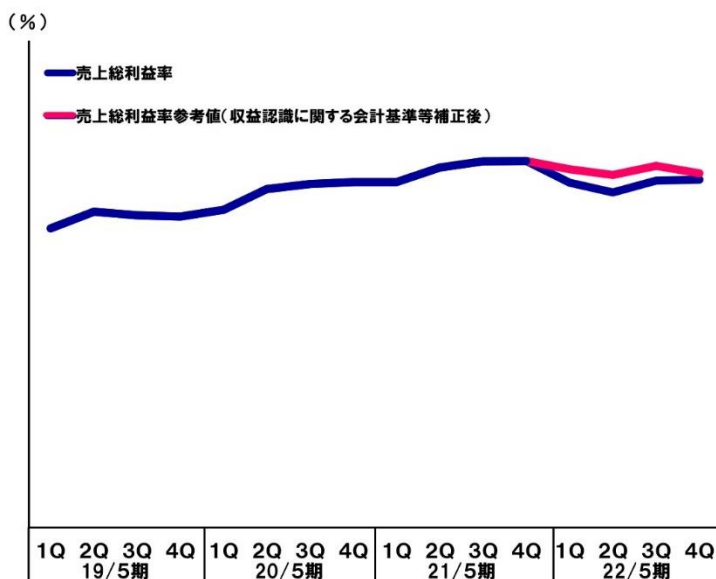
Copyright © ASKUL Corporation All Rights Reserved.

32

スライド 32 ページ、LOHACO の国内売上高についてです。

4Q は、昨年の巣ごもり需要の反動減がありました。通期ではほぼ計画どおりとなりました。今期も引き続き、Z ホールディングスとのシナジーやメーカー直結の EC である強みを活かして、さらなる成長を目指してまいります。

# LOHACO 売上総利益率



22/5期 通期  
前期差  $\Delta 1.2\text{pt}$

収益認識に関する会計基準等の適用を補正後

前期差  $\Delta 0.2\text{pt}$

国内  $+0.5\text{pt}$

商品粗利率の継続的改善と  
広告ビジネス強化

Copyright © ASKUL Corporation All Rights Reserved.

33

## サポート

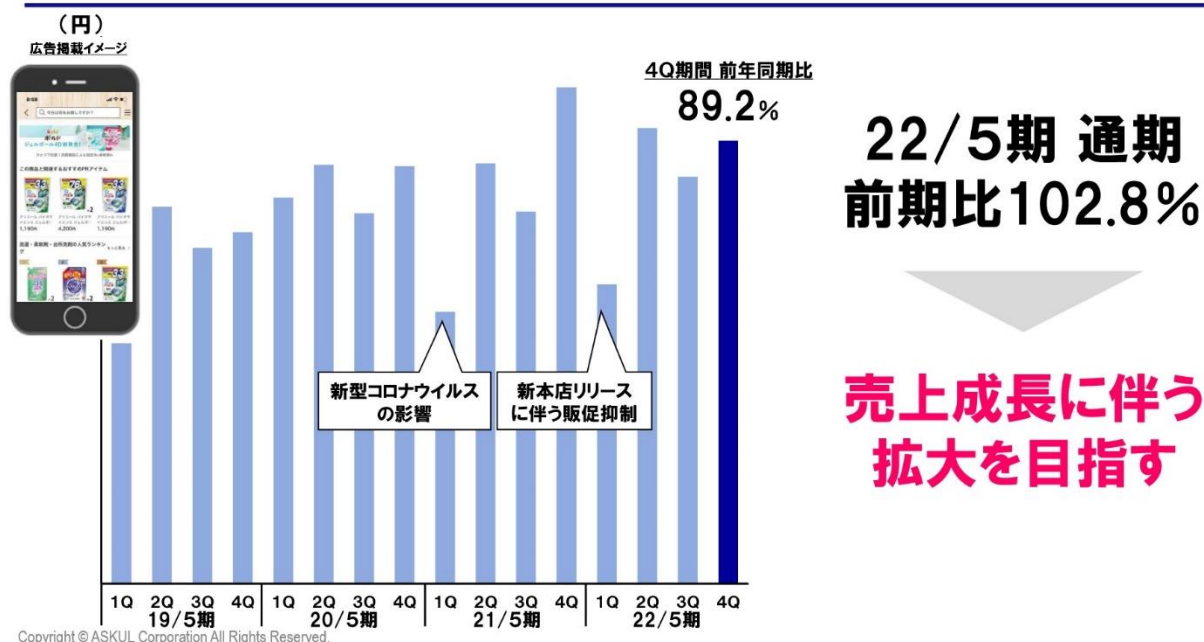
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



スライド 33 ページ、LOHACO の売上総利益率は、海外売上の構成比増を主な要因として、前期差実質 0.2 ポイントのマイナスとなりましたが、国内の利益率は 0.5 ポイントの改善となりました。

今期の黒字化に向けて重要となる売上総利益率については、商品粗利の継続的改善や広告ビジネスを強化するなどして、さらなる改善を目指してまいります。

## LOHACO 広告フィー収入



34

スライド 34 ページ、LOHACO 広告フィー収入についてです。

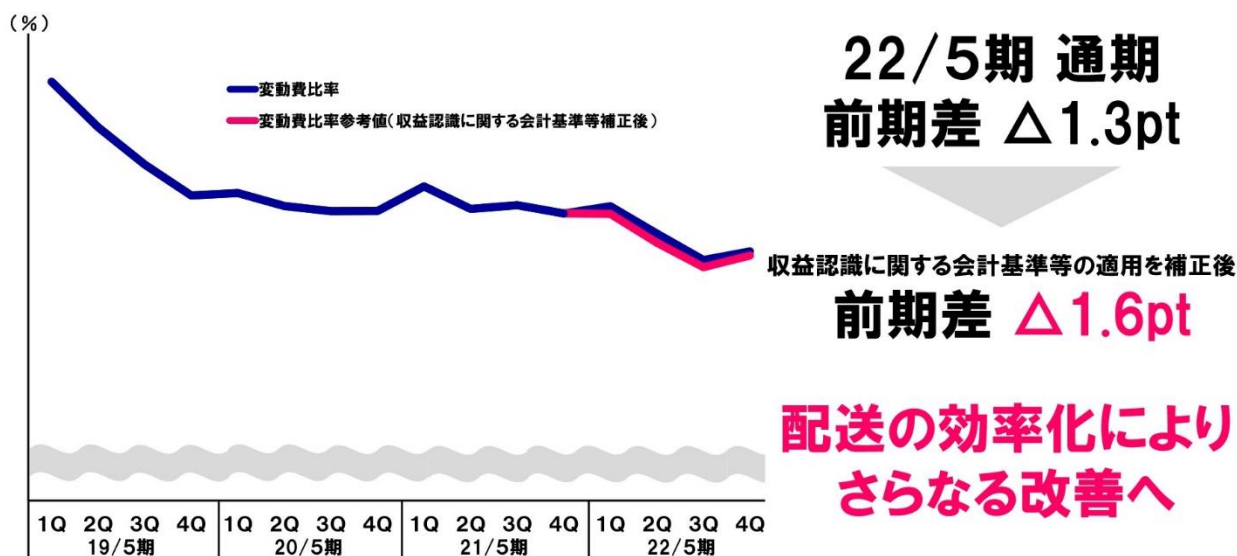
4Q は、前年の反動減もありましたが、通期では前年比 102.8%となりました。今後も広告フィー収入の拡大を目指してまいります。

### 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



## LOHACO 変動費比率

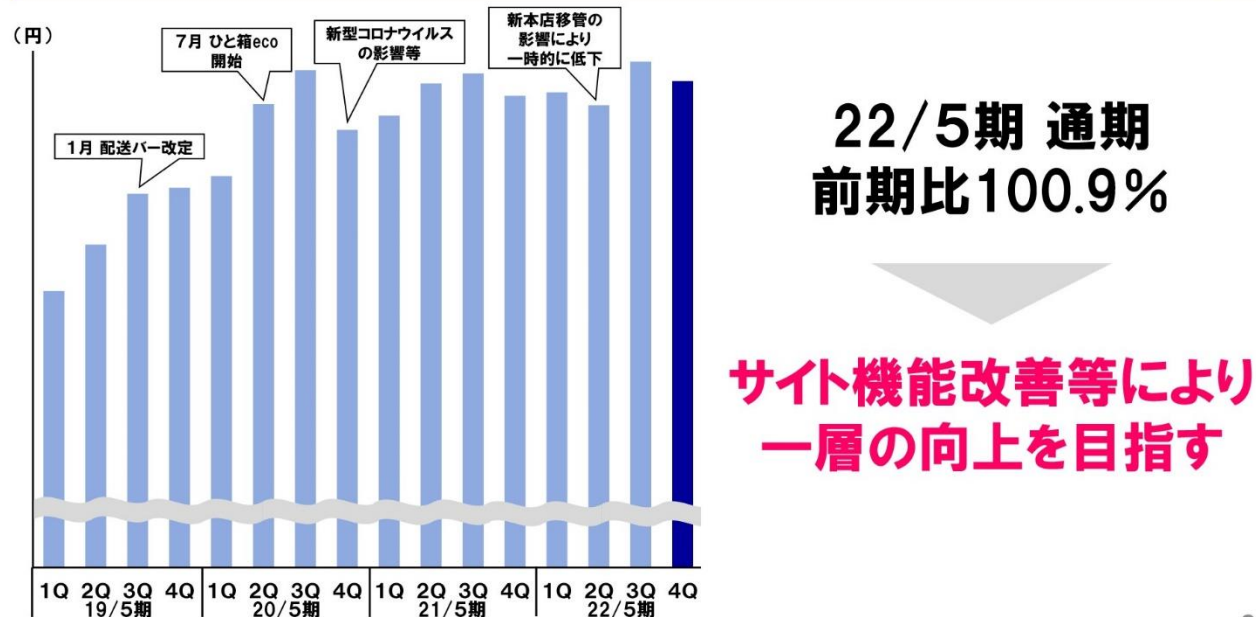


Copyright © ASKUL Corporation All Rights Reserved.

35

スライド 35 ページ、その多くを物流配送費で占めている変動費比率は、前年同期差 1.3 ポイントの改善となりました。会計基準変更の影響を補正すると 1.6 ポイントの改善と、計画どおりとなりました。引き続き、配送の効率化による一層の改善を見込んでおります。

## LOHACO 一箱あたりの売上単価(国内)



Copyright © ASKUL Corporation All Rights Reserved.

36

スライド 36 ページ、一箱あたりの売上単価についてです。

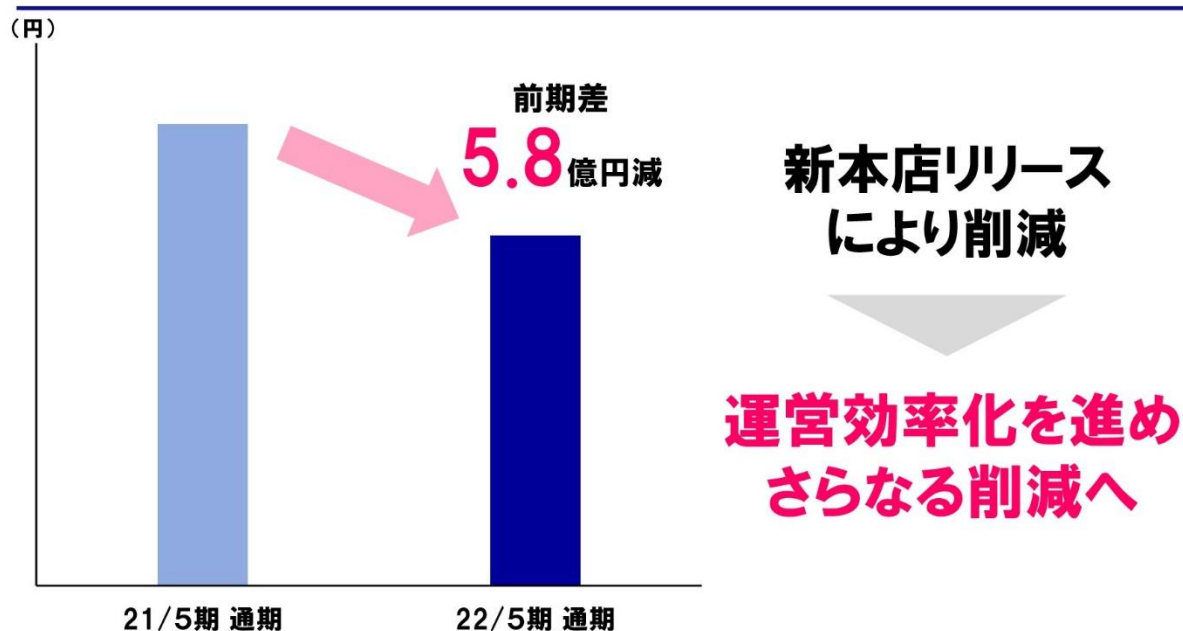
### サポート

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@scriptsasia.com



新本店のサイト機能改善等が奏功し、前年比 100.9%の伸長となりました。引き続き継続的なサイト機能の改善等により、お客様の利便性、買い回り向上を図り、一箱あたりの売上単価を向上させてまいります。

## LOHACO 固定費(ソフトウェア償却費、人件業務費)



Copyright © ASKUL Corporation All Rights Reserved.

37

スライド 37 ページ、新本店リリースに伴うソフトウェア償却費やシステム関連対応の人件業務費の削減は、前期差 5.8 億円の削減と、計画どおりとなりました。運営効率化を進め、さらなる削減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





PayPayモール店での連携を強化し、売上高と収益性を改善

通期でのLOHACO限定販促強化



売上高 **10%** 成長へ

参考) 23/5期 6月度 LOHACO売上高 前年同月度比 123.5%

Copyright © ASKUL Corporation All Rights Reserved.

日用品ECに最適化された本店UI/UXを展開

一例 ✓ PayPayモール店の検索結果にカゴボタン追加



売上高、粗利率、変動費比率を改善

38

スライド 38 ページ、Zホールディングスとのシナジーについてです。

PayPay モール店での販促施策を引き続き実施するとともに、LOHACO 本店の UI/UX を PayPay モール店に展開し、機能改善を行い、売上高、粗利率、変動費比率の改善を進めてまいります。

なお、足元、今期 6 月度の LOHACO 売上高は、スライド左にある LOHACO 限定の販促施策が奏功し、前年同月度比で 123.5%と、好調なスタートを切っております。

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



2022年3月

**顧客満足マネジメントシステム国際規格「ISO10002」への適合を宣言**

- ▶ お客様の声への取り組みに関する体制が顧客満足に関する国際規格「ISO10002」に準拠しているとして、公益社団法人消費者関連専門家会議(ACAP)より ISO 10002 適合性に関する「第三者意見書」を取得し、適合を宣言

プレスリリース: <https://pdf.irpocket.com/C0032/jQug/TiUN/RrL2.pdf>

2022年4月

**「FTSE Blossom Japan Sector Relative Index」構成銘柄に選定**

- ▶ 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の構成銘柄に選定

プレスリリース: <https://pdf.irpocket.com/C0032/DZdo/DiHd/TnF7.pdf>FTSE Blossom  
Japan Sector  
Relative Index

2022年5月

**豊洲本社ビルを全面的に再生可能エネルギーに切り替え、グループ全体使用率が65%に**

- ▶ 豊洲本社ビルで使用するすべての電力が再生可能エネルギーに切り替わり、グループ全体の再生可能エネルギー使用率65%を達成。2030年CO<sub>2</sub>ゼロチャレンジ達成に向けRE100の取り組みを推進

プレスリリース: <https://pdf.irpocket.com/C0032/wigp/JLZM/Tgn0.pdf>

Copyright © ASKUL Corporation All Rights Reserved.

40

ここから、ESG と DX のトピックスを説明いたします。

スライド 40 ページ、ESG のトピックスです。

当社は、中期経営計画で基本方針として、サステナブル経営を掲げ、事業に一体化させた形で気候変動対策などを推進しております。

4Q 期間では、顧客満足マネジメントシステム「ISO10002」への適合宣言、「FTSE Blossom Japan Sector Relative Index」の構成銘柄への選定、再生可能エネルギー比率の向上など、着実に計画が進んでおります。

**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

2022年6月

**DX銘柄2022において「DX注目企業2022」に選定**

- AI・ロボットを活用したバリューチェーンのDX強化、自社開発した配送管理システム「とらっくる」の配送パートナーへのオープン化、DX人材育成の社内研修プログラム「ASKUL DX ACADEMY」の開校などが評価される

プレスリリース: <https://pdf.irpocket.com/C0032/JZk2/CAhh/MA2M.pdf>

2022年6月

**オートロック式集合住宅向けに置き場所指定配送を開始**

- スマートロック導入済の集合住宅が対象。配達員の専用端末と荷物情報を連携し、エントランスのオートロックを解錠し、お客様のご自宅の玄関横まで荷物をお届けするサービス。今後順次対象エリア拡大を目指す

プレスリリース: <https://pdf.irpocket.com/C0032/Zlyd/UiRR/DV2L.pdf>



Copyright © ASKUL Corporation All Rights Reserved.

41

スライド 41 ページ、DX のトピックスです。

こちらにご紹介したスマートロックの採用など、特にバリューチェーンの進化を中心に DX の取り組みが進んでおりますが、6 月には DX 銘柄 2022 の「DX 注目企業 2022」に選定されました。引き続き、当社の強みとして、DX による事業成長の取り組みを進めてまいります。

私からの説明は以上です。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@scriptsasias.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わないものとします。

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@scriptsasias.com

