



アスクル株式会社

2025年5月期 第3四半期決算説明（プレゼンテーション）

2025年3月18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 3 四半期決算説明（プレゼンテーション）
[決算期]	2025 年度 第 3 四半期
[日程]	2025 年 3 月 18 日
[ページ数]	24
[時間]	15:30 – 15:50 (合計：20 分、登壇：20 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
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



25/5期 第3四半期実績

- ✓ 為替影響による売上総利益率の低下と固定費の増加を主要因として増収減益
- ✓ 3Q期間では為替ポジションは改善、売上高成長施策等によりお客様数も回復の兆し

25/5期 通期業績予想の修正および今後の対応

- ✓ 売上高見込みに合わせて、売上高および各段階利益を期初計画から下方修正
- ✓ お客様数の回復を最優先とし、DXによる価格適正化やお客様ニーズに応える品揃え拡大、オリジナル商品の強化等、施策の実行スピードを加速
- ✓ ASKUL関東DCは26/5期 期初稼働に向けて順調に進捗。中長期では関東圏の物流センター再編により、配送効率を向上させ収益力強化につなげる

自己株式の取得

- ✓ 資本効率を高める機会と捉え、総還元性向の目標45%の枠外で機動的な自己株式の取得を実施

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

3

玉井： こんにちは。CFOの玉井です。2025年5月期、3Q決算のポイントを説明させていただきます。

スライド3ページ、サマリになります。今期は計画的に増加する固定費を売上高成長、および売上総利益率の改善により吸収することで、増収増益を目指しておりましたが、為替影響により上期を中心とした売上総利益率の低下や、ASKUL事業の売上成長の鈍化により、固定費増を吸収できず、2Qに引き続き増収減益となりました。

3Q期間では為替ポジションは改善し、売上総利益率は回復基調にあり、またASKUL事業につきましても売上高成長施策により、お客様数も回復の兆しが見えておりますが、BtoB事業の特性上、本格的な売上高成長にはもう少し時間を要すると考えており、業績予想を修正させていただきます。

今後につきましては、ASKUL事業のお客様数の回復を最優先とし、既に着手しておりますDXによる価格適正化や、お客様ニーズに応える品揃えの拡大、オリジナル商品の強化等、施策の実行スピードを加速させてまいります。

サポート

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

また、2026年5月期の期初に稼働を予定しているASKUL 関東DCにつきましては、計画どおり進捗しており、中長期では関東圏の物流センターの再編により、配送効率を向上させ、収益力の強化につなげてまいります。

最後に、自己株式の取得を実施いたします。詳細につきましては後ほど説明いたしますが、現時点において自己株式を取得することが資本効率を高める最善の機会と捉え、総還元性向の目標45%の枠外で実施いたします。

25/5期 第3四半期累計業績



(百万円)	24/5期 3Q		25/5期 3Q			
	実績	売上高 比率 %	実績	売上高 比率 %	前年 同期比 %	
売上高	350,063	100.0	358,833	100.0	102.5	✓ 売上高 前年同期比102.5% 過去最高更新
売上総利益	87,196	24.9	86,818	24.2	99.6	✓ 売上総利益率 前年同期比△0.7pt
販売費及び 一般管理費	74,703	21.3	77,017	21.5	103.1	✓ 営業利益 前年同期比78.4%
営業利益	12,493	3.6	9,801	2.7	78.4	✓ 当期純利益 前年同期比37.8%
経常利益	12,290	3.5	9,656	2.7	78.6	※24/5期はALP首都圏火災関連訴訟で 117億円の特別利益を計上
親会社株主に帰属する 当期純利益	16,146	4.6	6,110	1.7	37.8	

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

5

まずは2025年5月期3Qの実績、および通期業績予想修正について説明いたします。スライド5ページ、3Q累計の連結業績になります。

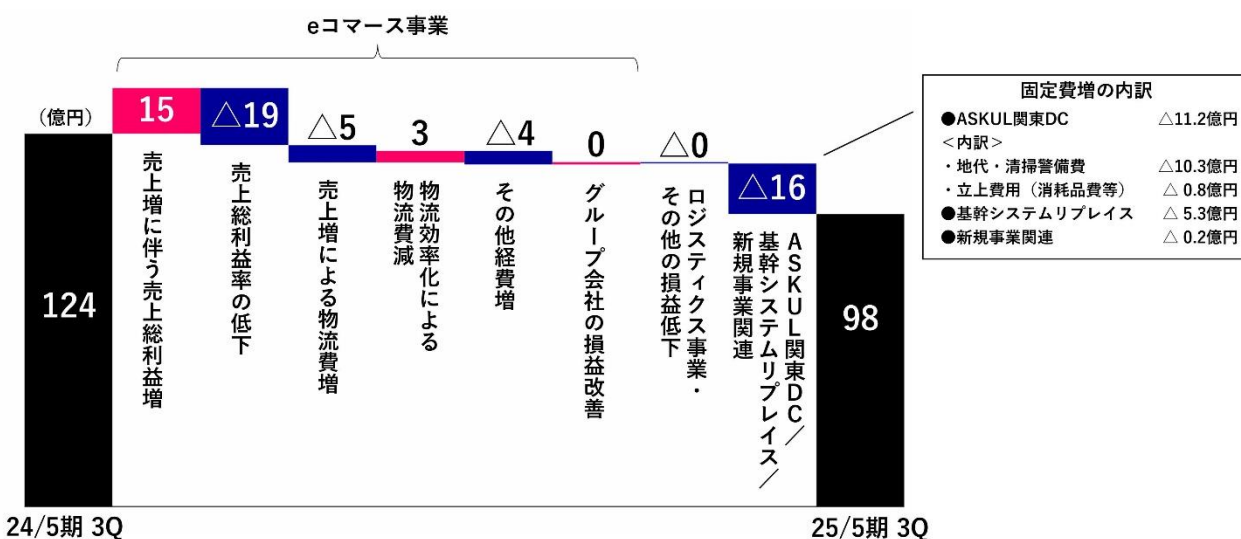
売上高は前年同期比102.5%の3,588億円となり、過去最高を更新しております。売上総利益率は、上期の為替ポジションの悪化を主要因として0.7ポイント低下しております。営業利益は前年同期比78.4%となっておりますが、詳細につきましては次のスライドで説明させていただきます。当期純利益は、前期にALP首都圏火災関連訴訟の判決確定により、117億円の特別利益を計上していることもあり、前年同期比37.8%となっております。

サポート

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



為替影響による売上総利益率の低下と固定費増により減益



Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

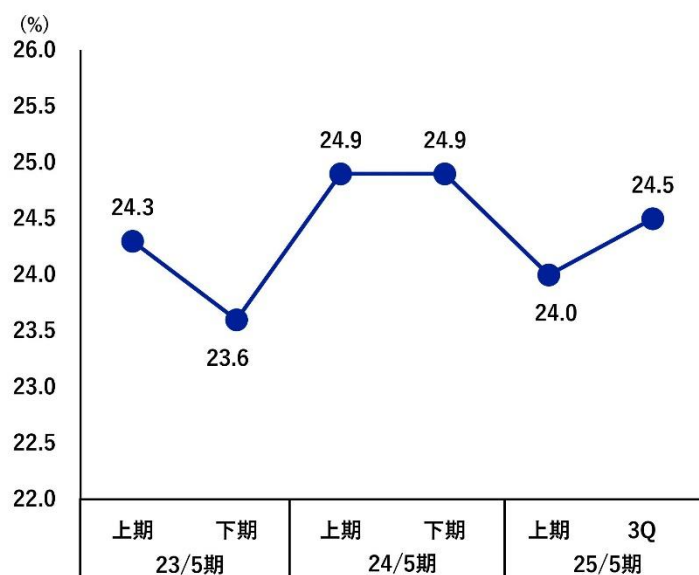
※グラフ中の億円未満は切り捨て 6

スライド 6 ページ、3Q 累計の営業利益のウォーターフォール図になります。グラフ右端の ASKUL 関東 DC、基幹システムリプレイスに係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。一方でグラフ中ほどの物流費につきましては、3Q 期間において配送バー改定から一巡しておりますが、引き続き 1 箱あたり売上単価は上昇しており、効率化が進んでおります。

物流費の効率化に加えて、グラフ左端の売上高成長による利益増もありましたが、冒頭サマリで説明しましたとおり、売上高成長の加速にはもう少し時間を要することに加え、為替影響により上期を中心として売上総利益率が低下したことで、固定費増を吸収できず、前年同期を下回る結果となっております。

売上総利益率の推移

連結



為替ポジションの
回復により改善

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

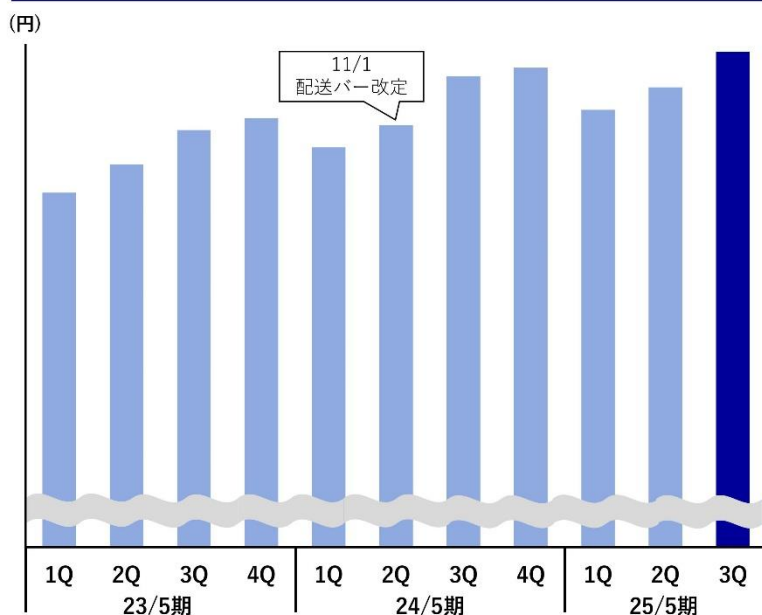
7

スライド 7 ページ、売上総利益率の推移になります。3Q 期間において、為替ポジションが回復したことで改善しております。

ASKUL

一箱あたりの売上単価

単体



25/5期 3Q期間
前年同期比 103.2%

2億円相当の配送費低減

配送バー改定後も
改善継続

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

8

スライド 8 ページ、ASKUL 事業の 1 箱あたりの売上単価の推移になります。配送バー改定から一巡しておりますが、商材拡大や販促の効果等により改善しており、前年同期比 103.2%、2 億円相当の配送費低減効果となりました。引き続き改善に向けて、各種施策を継続してまいります。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

5

25/5期 第3四半期業績【四半期別・事業別】

連結



(億円)		24/5期					25/5期				
		1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	前年同期差	前年同期比 %
売上高	ASKUL事業	844	898	880	909	3,533	883	899	890	9	101.1
	LOHACO事業	88	86	88	97	361	95	85	93	4	105.2
	グループ会社等	175	173	196	184	728	183	188	205	9	104.7
	eコマース事業	1,108	1,158	1,165	1,191	4,623	1,162	1,172	1,189	23	102.0
	ロジスティクス事業・その他	22	23	22	24	93	21	22	19	△2	88.3
	連結合計	1,130	1,182	1,187	1,216	4,716	1,183	1,195	1,209	21	101.8
営業利益	決算賞与(引当含む)等	△2	△2	1	△1	△5	1	1	1	△0	98.8
	eコマース事業	28	44	52	44	170	25	34	38	△13	74.0
	ロジスティクス事業・その他	△0	△0	△0	△0	△1	0	△0	△1	△1	—
	連結合計	28	44	52	44	169	25	34	37	△14	71.8

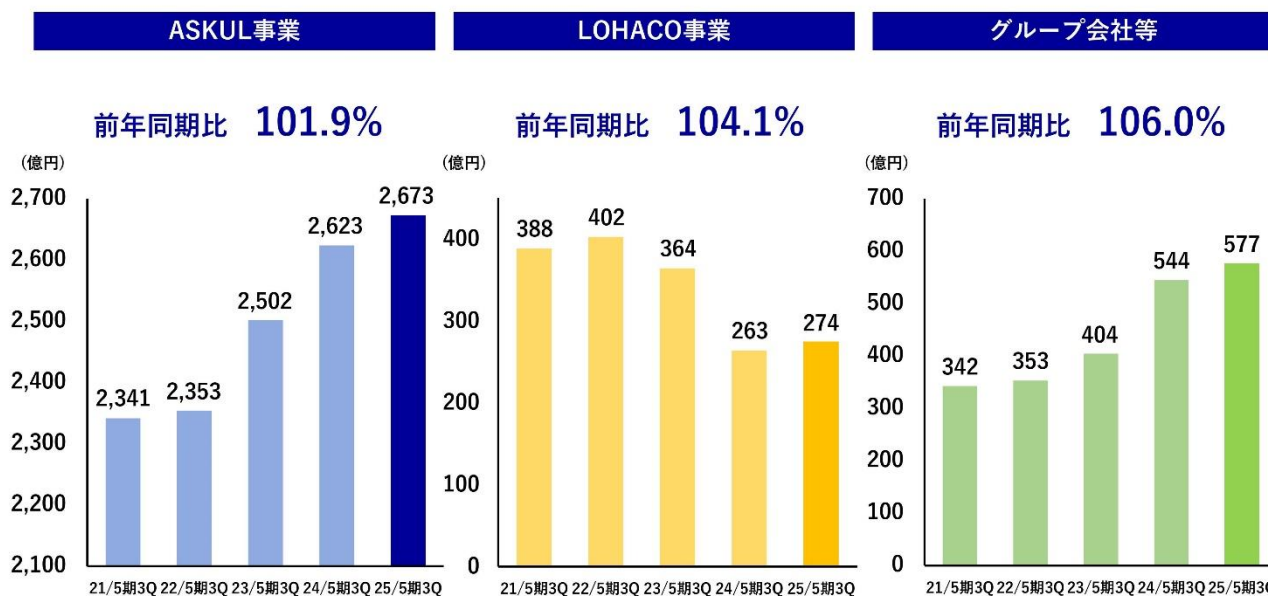
Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

9

スライド 9 ページ、四半期別・事業別の 3Q 実績となります。次のスライド以降で、各事業の概況について説明させていただきます。

25/5期 第3四半期累計業績 eコマース事業 売上高

連結



Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

10

スライド 10 ページ、eコマース事業の売上高の推移になります。ASKUL 事業はお客様数の回復に兆しが見え始めており、前年同期比 101.9%となりました。LOHACO 事業は LINE ヤフー社との連携により、新規のお客様数が伸長しており、前年同期比 104.1%となりました。グループ会社等

サポート

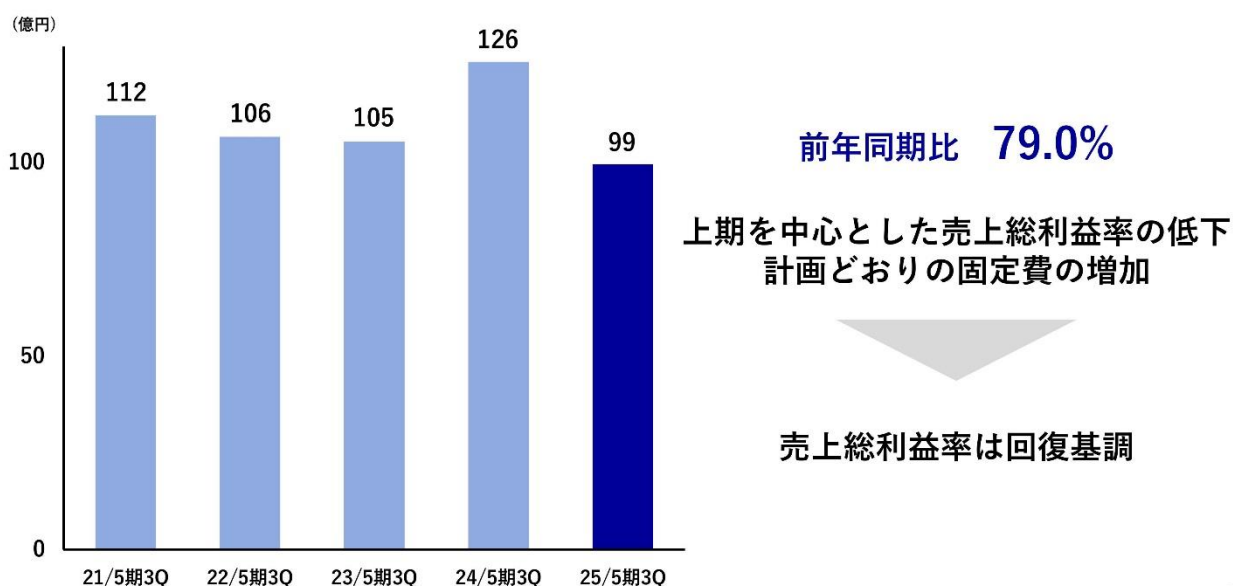
日本 050-5212-7790
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



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の伸長により、前年同期比 106%となりました。

25/5期 第3四半期累計業績 eコマース事業 営業利益

連結



Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

11

スライド 11 ページ、eコマース事業の営業利益の推移になります。減益要因につきましては、先ほどウォーターフォールで説明させていただいたとおりとなります。

一方、3Q 期間においては、売上総利益率やお客様数等に明るい兆しも見え始めており、引き続き業績の回復に努めてまいります。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

25/5期 第3四半期累計業績 ロジスティクス事業・その他 連結



売上高

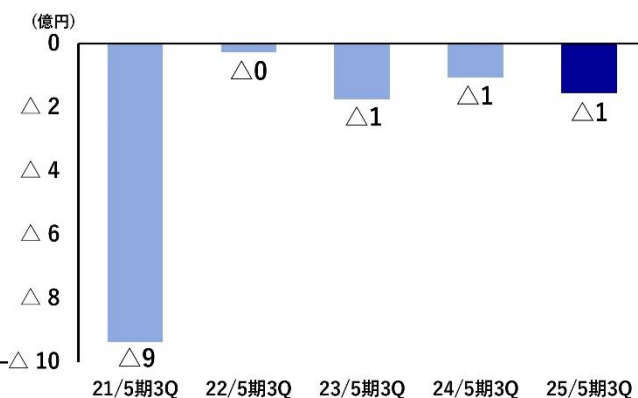
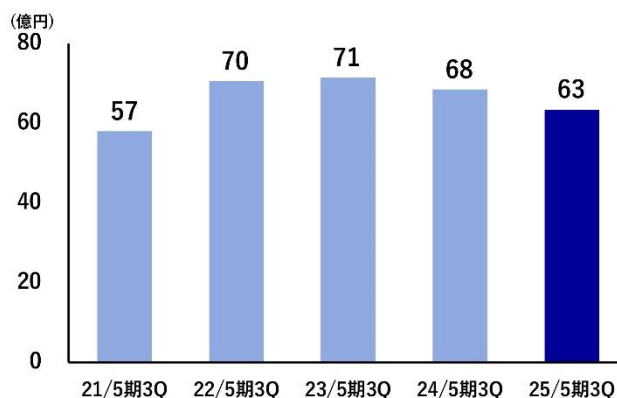
営業利益

前年同期比 **92.5%**

前年同期差 **△0億円**

採算重視による一部契約の終了

黒字化に向け選択と集中に取り組む



Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

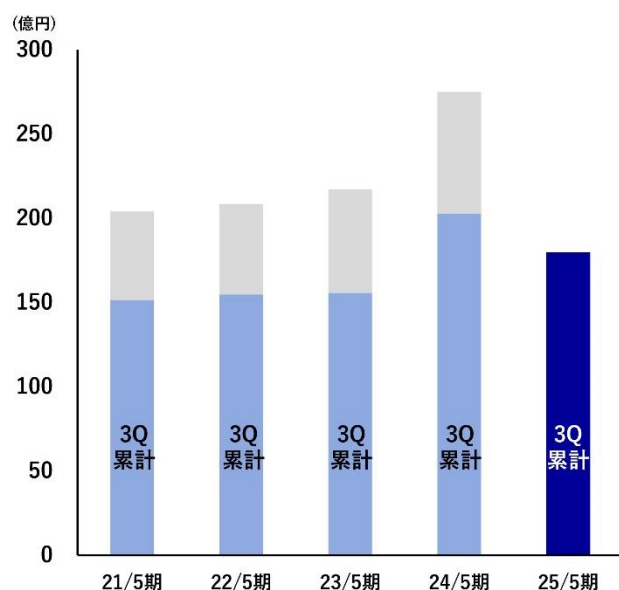
12

スライド 12 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。売上高はロジスティクス事業において採算性を重視し、一部の取引先との契約が終了したことから、前年同期比 92.5%となりました。営業利益は黒字化に向けて、選択と集中に取り組んでまいります。

なお、その他の婦恋銘水につきましては、引き続き堅調に推移しております。

EBITDA推移

連結



**26/5期以降の
改善を目指す**

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

13

サポート

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



スライド 13 ページ、EBITDA の推移になります。減益の影響により減少しておりますが、来期以降の改善を目指してまいります。

25/5期 通期連結業績予想の修正



(百万円)	24/5期		25/5期					
	実績	売上高 比率 %	期初計画	売上高 比率 %	修正計画	売上高 比率 %	期初 計画差	前期比 %
売上高	471,682	100.0	500,000	100.0	480,000	100.0	△ 20,000	101.8
売上総利益	117,502	24.9	126,700	25.3	117,950	24.6	△ 8,750	100.4
販売費及び 一般管理費	100,549	21.3	108,700	21.7	103,950	21.7	△ 4,750	103.4
営業利益	16,953	3.6	18,000	3.6	14,000	2.9	△ 4,000	82.6
経常利益	16,677	3.5	17,700	3.5	13,700	2.9	△ 4,000	82.1
親会社株主に帰属する 当期純利益	19,139	4.1	11,200	2.2	8,500	1.8	△ 2,700	44.4

- ✓ 売上高
期初計画差 △200億円
- ✓ 営業利益・経常利益
期初計画差 △40億円
- ✓ 当期純利益
期初計画差 △27億円
- ✓ 期末配当予想を据え置き
安定配当継続 (1株19円)

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

14

スライド 14 ページ、通期連結業績予想の修正になります。売上高につきましては 200 億円減額し、期初計画 5,000 億円から 4,800 億円に修正いたします。営業利益につきましては 40 億円減額し、期初計画 180 億円から 140 億円に修正いたします。当期純利益につきましては 27 億円減額し、期初計画 112 億円から 85 億円に修正いたします。

なお、期末配当予想につきましては期初計画どおり、1 株 19 円を据え置きます。

サポート

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



25/5期 通期連結業績予想の修正【事業別】

連結



(億円)		24/5期	25/5期		25/5期		
		実績	期初計画	前期比 %	修正計画	期初計画差	前期比 %
売上高	ASKUL事業	3,533	3,749	106.1	3,583	△ 166	101.4
	LOHACO事業	361	378	104.8	365	△ 13	100.9
	グループ会社等	728	776	106.5	765	△ 10	105.1
	eコマース事業	4,623	4,904	106.1	4,713	△ 190	101.9
	ロジスティクス事業・その他	93	95	102.7	86	△ 9	92.5
	連結合計	4,716	5,000	106.0	4,800	△ 200	101.8
営業利益	eコマース事業	170	178	104.3	138	△ 40	80.9
	ロジスティクス事業・その他	△ 1	1	—	1	—	—
	連結合計	169	180	106.2	140	△ 40	82.6

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

15

スライド 15 ページ、事業別の通期連結業績予想の修正になります。売上高につきましては、ASKUL 事業で 166 億円、LOHACO 事業で 13 億円、グループ会社等で 10 億円の減額。e コマース事業全体では 190 億円の減額となります。ロジスティクス事業・その他は 9 億円の減額となります。

営業利益につきましては e コマース事業のみの修正となり、40 億円の減額となります。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
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



25/5期 通期連結業績予想の修正要因

連結



	セグメント	期初計画差	業績予想の修正要因
売上高	ASKUL事業	△166億円	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 価格および配送バー改定の影響 ✓ 従来型オフィス用品の需要低迷
	LOHACO事業	△13億円	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 収益性重視による広告販促費抑制
	グループ会社等	△10億円	<ul style="list-style-type: none"> ✓ チャーム（アクア市場※1の停滞）、アルファパーチェス（FM事業※2の大型改装案件の後ろ倒しの影響）等
	ロジスティクス事業・その他	△9億円	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 配送取次事業等の計画未達
売上総利益		△87億円	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 売上高計画の未達およびASKUL事業の主力商品に適用される為替ポジションの悪化
営業利益		△40億円	<ul style="list-style-type: none"> ✓ ASKUL事業の売上高・売上総利益率の計画未達

※1 チャームは、ペット用品ECの運営事業者。アクア市場は金魚・熱帯魚および関連商品の市場
 ※2 FM事業のFMはFacility Managementの略

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

16

スライド 16 ページ、通期連結業績予想の修正要因になります。ASKUL 事業の売上高につきましては、価格や配送バー改定の影響によりお客様数が減少したこと、また従来型のオフィス用品の需要が低迷していることが要因となります。

LOHACO 事業の売上高につきましては、収益性を重視し、広告販促費をコントロールしていることが要因となります。

グループ会社等の売上高につきましては、チャーム社におけるアクア市場の停滞と、アルファパーチェス社の FM 事業の大型案件の後ろ倒しの影響が、主な要因となります。

ロジスティクス事業・その他の売上高につきましては、採算重視により配送取次事業等の計画が未達となったことが要因となります。

売上総利益、および営業利益につきましては、売上高の計画未達に加え、ASKUL 事業における上期の為替ポジションの悪化の影響が要因となります。今後の対策につきましては、事業の進捗のパートで説明させていただきます。

サポート

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





商品力の強化	NEW 価格競争力の強化	<ul style="list-style-type: none"> ✓ マーチャンダイジングDXのPOCを経てお客様の購入頻度が高い商品を中心に価格見直し
	品揃えとオリジナル商品の強化	<ul style="list-style-type: none"> ✓ ASKUL事業でもマーケティングラボ開始、サプライヤーと連携しデータ活用による品揃え強化 ✓ 商品開発専門部門新設によるオリジナル商品強化
集客UI/UXの強化	NEW 広告販促費の増強	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 集客・認知度向上によるお客様数の回復 ✓ 既存のお客様に向けた広告販促費の再配分および増額
	お客様の開拓手法や定着率向上施策の見直し	<ul style="list-style-type: none"> ✓ データ活用により優良化しやすいお客様をターゲティング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	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 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	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 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で選びやすく、買いやすいサイトへ

ここから、事業の進捗を説明させていただきます。スライド 18 ページ、売上高成長に向けた取り組みの進捗になります。こちらは 2Q で説明いたしました、現在実行中の施策の概要になります。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。



価格適正化、品揃え、お客様の購買促進の取り組みをさらに推進

価格競争力の強化	<ul style="list-style-type: none"> ✓ マーチャンダイジングDX (MDDX) のPOC※を実施し、有効性を確認 26/5期期初から価格決定自動化ロジックを実装予定、MD業務の生産性向上へ ✓ 価格適正化によりお客様の購入単価は一時的に低下するも、中期的にはお客様数増加による成長性の回復を見込む
品揃えとオリジナル商品の強化	<ul style="list-style-type: none"> ✓ データドリブンな品揃えのPOC※を実施し、売上高伸長を確認 26/5期期初から品揃えロジックを実装予定 ✓ オリジナル商品開発を強化
広告販促費の増強	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 既存のお客様に向けた広告販促費の再配分および増額により、広告経由売上高増加
お客様の開拓手法や定着率向上施策の見直し	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 多様なアプローチを展開し、購買促進の取り組みをさらに強化 <具体例> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 登録後未購入のお客様に対してメール・架電 ➢ 紙媒体による定番品・オリジナル商品や様々な業務で使用される商品取扱いの認知向上 (次ページに紙媒体の取り組みを紹介)



※「Proof of Concept」の略で、サービスや製品に用いられるアイデアや技術が実現可能かを確認する一連の検証作業を指す

スライド 19 ページ、施策の進捗状況になります。価格競争力の強化につきましては、1月に実施した価格適正化 POC において、価格弾力性や露出プログラムの効果等の検証を行い、お客様数の

サポート

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

増加や購入カテゴリの拡大につながる成果も確認できております。今後、本格的に価格適正化を実施するに際し、既存のお客様の購入単価が一時的に低下することも想定しておりますが、中期的にはお客様数の増加による成長性の回復を目指してまいります。

品揃えの強化につきましては、自動推奨による品揃えの有効性が確認でき、来期期初からの実装を予定しております。

広告販促費の増強につきましては、既存のお客様向けの広告販促費の再配分と増強により、広告経由の売上が着実に増加しております。

お客様の開拓手法や定着率向上施策の見直しにつきましては、登録後未購入のお客様に対するメールや架電での稼働促進や、紙媒体による定番品やオリジナル商品の認知向上など、Web 以外でも多様なアプローチを展開しております。

ASKUL 新規お客様の買い回り促進



視認性を活かして多様な業務で使用される商品取扱いの認知向上

「お役立ちガイド LET'Sアスクル！」

お客様からご支持が多い定番品やオリジナル商品のご紹介、アスクルWebサイトの便利な機能のご説明など、アスクルを快適に使っていただくためのガイド誌



2024年10月発行 約80ページ



Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

20

スライド 20 ページ、お客様の開拓や定着率向上に向けた取り組み事例になります。新規のお客様向けに、アスクルを快適に使っていただくためのガイド誌を作成し、配布しております。お客様からのご支持が多い定番品やオリジナル商品の紹介、アスクルWebサイトの便利な機能などを掲載しており、紙媒体の特徴である視認性を生かして、多様な業務で使用される商品の認知向上に取り組んでおります。

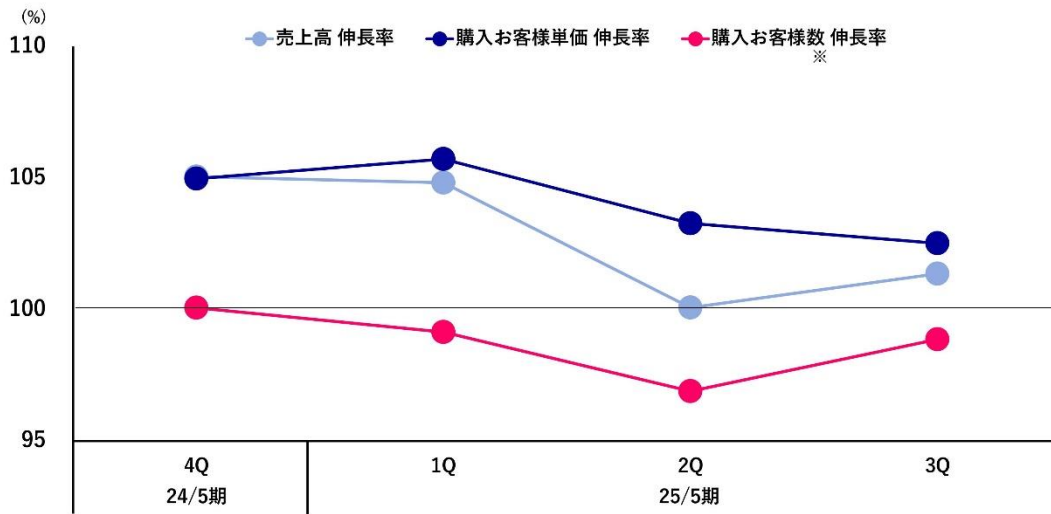
サポート

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





3Qはお客様数減少が底打ち、改善の兆し



※ 該当期間に売上があったユニークなお客様数

21

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

スライド 21 ページ、ASKUL 事業の四半期ごとのお客様数、お客様単価、および売上高の伸長率の推移になります。前述いたしました売上高成長施策により、3Q 期間においてお客様数に回復の兆しが見えております。お客様単価につきましては、価格適正化 POC 等の影響でやや低下しておりますが、お客様ニーズに応える商品を拡大し、購入点数を増加することで改善を目指してまいります。

今後もお客様数の回復を最優先に考え、施策の実行スピードを加速してまいります。

サポート

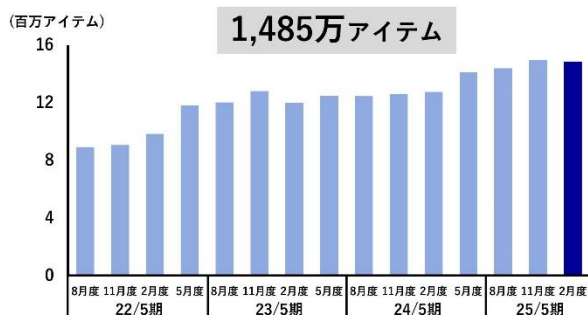
日本 050-5212-7790
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



取扱い商品

✓3Q期間 約10万アイテム減少
新規投入数は29万アイテム超

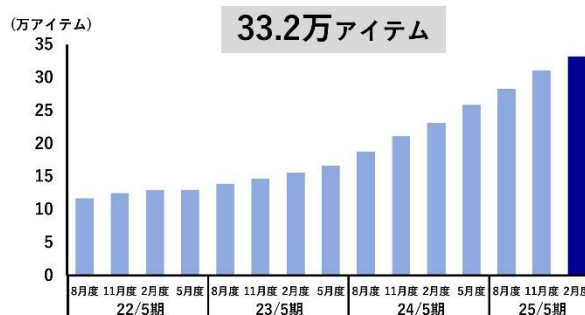
低稼働商品の見直しにより全体は減少
一方で新規投入数は順調に推移



在庫商品

✓3Q期間 2.1万アイテム増加
すべてのカテゴリで増加

中期目標の33万アイテムを達成
「明日来る」商品の拡大を継続



Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

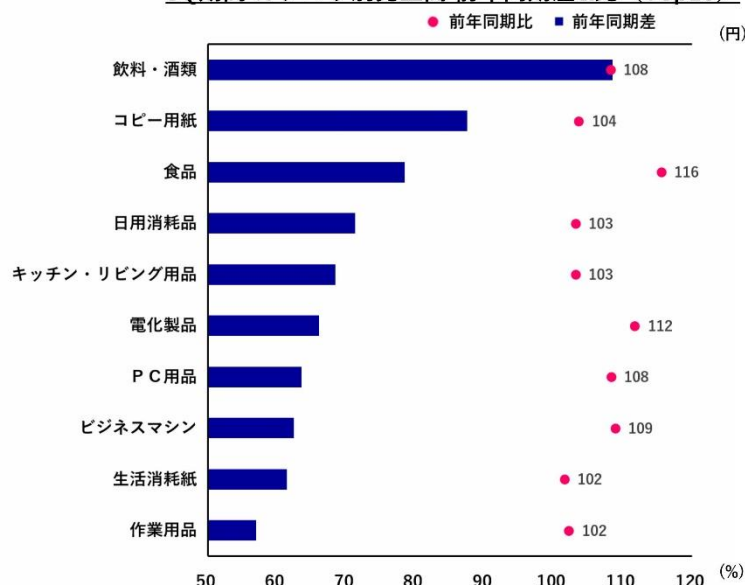
22

スライド 22 ページ、品揃え拡大の進捗になります。左側の取扱商品数につきましては、低稼働商品の見直しを進めたことで約 10 万アイテム減少しておりますが、新規投入商品は順調に推移しており、引き続き稼働率の向上に向けて取り組んでまいります。

右側の在庫商品数につきましては、2 万 1,000 アイテム増加し、中期経営計画で目標としていた 33 万アイテムを達成しております。



3Q期間 カテゴリ別売上高 前年同期差&比 (Top10)



商材拡大の取り組みに
一定の成果

成長カテゴリを
さらに強化

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

23

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

スライド 23 ページ、商品の成長カテゴリの状況になります。グラフは 3Q 期間における商品カテゴリ別の売上高の前年同期差、上位 10 カテゴリと、そのカテゴリの前年同期比を表したものになります。

従来型のオフィス用品に代わり、飲料や食品、日用消耗品等の生活用品カテゴリや、電化製品、PC 用品、ビジネスマシンといった、新しい働き方で需要の高いカテゴリの売上高が伸長しており、今後も成長カテゴリとして強化してまいります。

ASKUL

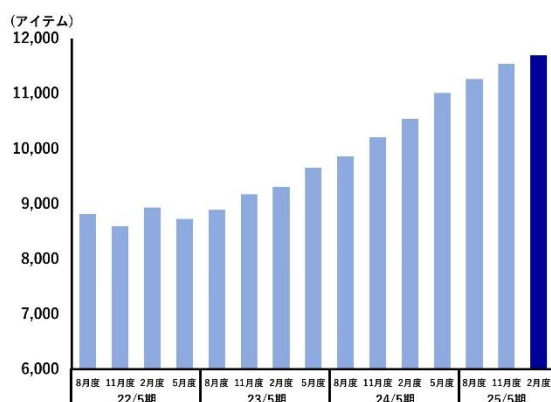
品揃え拡大(オリジナル商品※)

単体



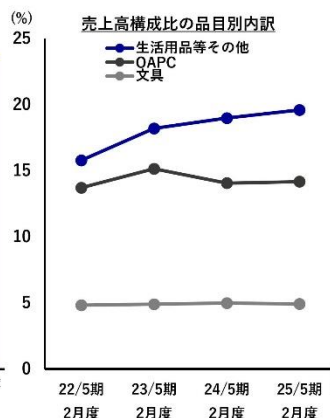
商品数

11,690 アイテム



売上高構成比
(在庫商品売上高)

38.7%



注力カテゴリの
売上高構成比が拡大
さらに強化

※ 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

24

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

スライド 24 ページ、オリジナル商品の拡大状況になります。今期新設しました商品開発専門部門での活動が、徐々に軌道に乗り始め、1万 1,690 アイテムとなっております。

売上高構成比は 38.7% となり、一部商品の販売停止の影響も受けておりますが、内訳につきましては生活用品等の注力カテゴリが拡大しております。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptasia.com



✓ 放映開始日：2025年3月3日～（全国）

✓ 放映媒体：TV、YouTube、TVer

15秒版 <https://youtu.be/bMf01dIlgPU>
30秒版 <https://youtu.be/VzJEppbXato>

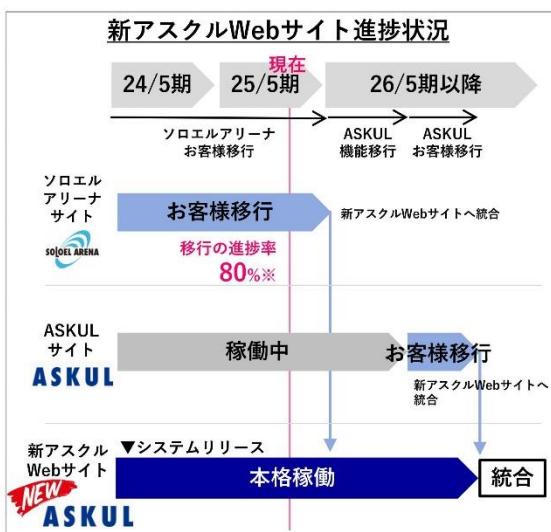
Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

25

スライド 25 ページ、オリジナル商品の認知向上施策になります。3月3日からテレビ、YouTube、TVer でCM 放映を開始しております。お客様の声をヒントに開発した、当社のオリジナル商品の認知向上を図ったCM となっております。引き続き、オリジナル商品の強化を進めてまいります。



引き続き、お客様対応を優先しつつ慎重に移行を進める



Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

ソロエルアリーナのお客様移行の状況

✓24/5期4Qで見直した計画どおり
進捗中、進捗率80% ※

※ソロエルアリーナご利用社数全体に対して移行が完了した社数の比率

26

サポート

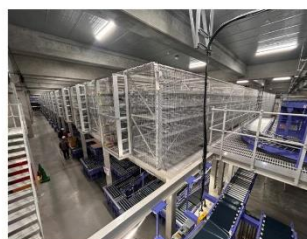
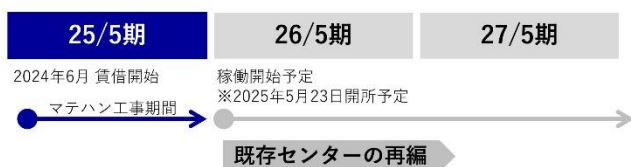
日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

スライド 26 ページ、新アスクル Web サイトの進捗になります。ソロエルアリーナのお客様の新アスクル Web サイトへの移行につきましては、計画どおり進捗しており、80%のお客様の移行が完了しております。引き続きお客様にご迷惑をおかけしないよう、万全を期して取り組んでまいります。

ASKUL 関東 DC



マテハン工事はほぼ完了 予定どおり26/5期 期初の稼働に向けてテスト工程を開始



GTP※1



棚搬送AGV※2

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

※1 Goods To Personの略。ピッキングを担当する作業員のいる場所まで直接荷物を搬送するロボットのこと
※2 Automatic Guided Vehicle (自動的に誘導される車両・ロボット)の略

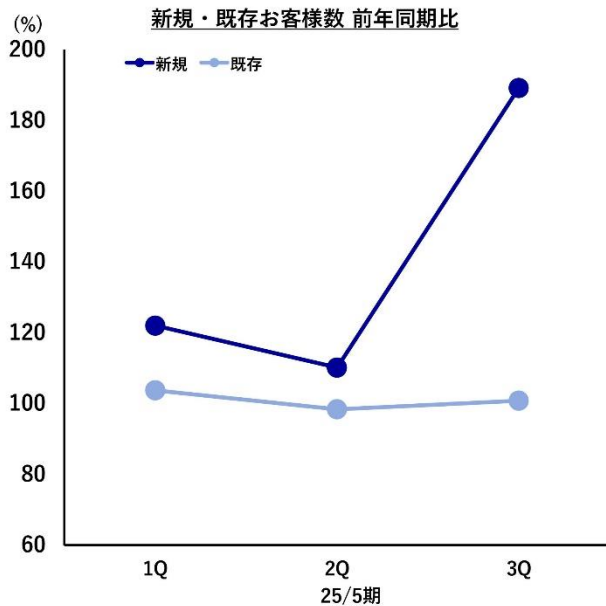
27

スライド 27 ページ、ASKUL 関東 DC の進捗になります。マテハン工事がおおむね完了し、予定どおり 2026 年 5 月期期初の稼働に向けて、テスト工程を開始しております。

サポート

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





LINEヤフーとの販促効果により
新規のお客様数が大幅に増加

基本サービス（価格、品揃え、物流）
を向上させお客様の定着を図る

28

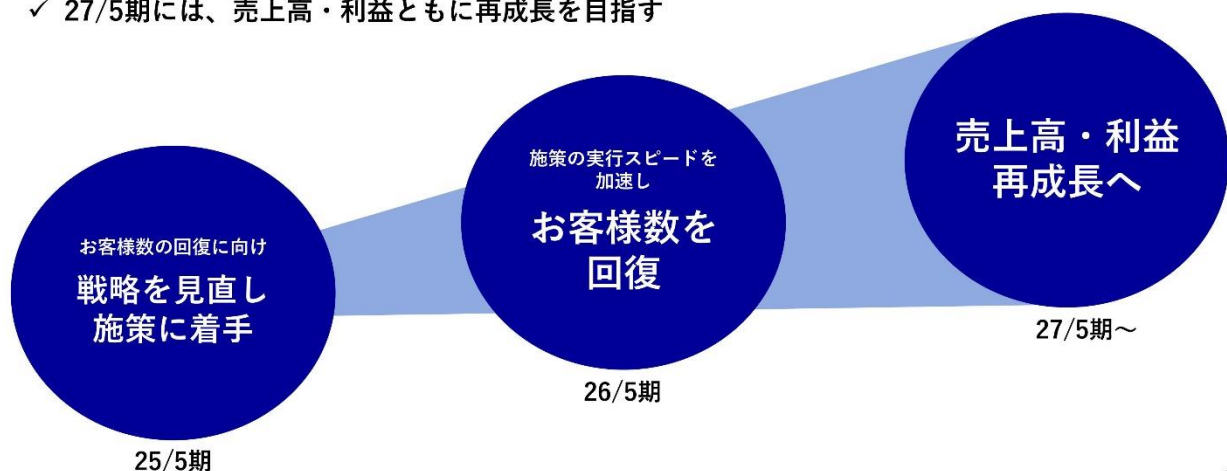
Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

スライド 28 ページ、LOHACO 事業の進捗になります。LINE ヤフー社との連携により、3Q 期間において新規のお客様が大幅に増加しております。基本サービスを向上させ、お客様の定着化を進めてまいります。

中長期的な成長イメージ



- ✓ 施策の実行スピードを加速し、お客様数の回復に注力
- ✓ 26/5期は、ASKUL 関東DCの稼働により固定費は増加するが、関東圏の物流センター再編が進むことで配送効率は改善。地代等の固定費も徐々に圧縮される見込み
- ✓ 27/5期には、売上高・利益ともに再成長を目指す



Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

29

サポート

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

スライド 29 ページ、中長期的な成長イメージになります。今期から来期にかけては戦略を見直し、施策の実行スピードを加速し、お客様数の回復に注力してまいります。そしてお客様数の拡大を売上高成長につなげることで、ボトムラインの再成長を目指してまいります。

なお、新たな中期経営計画につきましては、7月の本決算発表時の公表を予定しております。

自己株式の取得

連結



資本効率を高め、中長期的な企業価値向上につなげる

自己株式取得の概要

取得株式総数 上限500万株（2025年2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5.28%）

取得価額総額 上限80億円

取得期間 2025年3月19日～2025年9月30日

取得方法 東京証券取引所の自己株式立会外買付取引(ToSTNeT-3)による買付け
および取引一任方式による市場買付け

その他

- ✓ 上記期間にて取得した全株式は速やかに消却予定
- ✓ プライム市場上場維持基準の一つである流通株式比率の低下を回避する目的で、LINEヤフーが保有する株式の一部を取得する予定

※2025年2月20日時点におけるLINEヤフーの当社議決権比率（46.34%）を維持する予定

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

31

次に、自己株式の取得について説明いたします。スライド 31 ページ、2025年3月19日から同年9月30日の期間において、新たに取得株式数の上限500万株、取得価額の上限80億円で自己株式を取得いたします。

なお、上記期間に取得した自己株式につきましては、全て消却予定となります。資本効率を高め、中長期的な企業価値向上につなげてまいります。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasias.com





2025年1月

拠点間輸送を船舶に切り替え環境負荷を低減

- ✓ ASKUL三芳センターからASKUL Logi PARK 福岡への輸送行程におけるCO2排出量従来比68.3%削減、トラックドライバー運転時間従来比84.5%削減を見込む

プレスリリース：<https://pdf.irpocket.com/C0032/uVIG/AmEt/RUN8.pdf>



2025年2月

海洋プラスチックを11%配合した「やさしいバスケット」販売開始

- ✓ 長崎県対馬市の海岸に漂着した海洋プラスチック（オレンジ色のブイ）を再資源化し、11%配合
- ✓ 着色はせず劣化したブイの色をそのまま活かした“くすみオレンジ色”1色、2サイズを展開

プレスリリース：<https://pdf.irpocket.com/C0032/usA8/F4zf/yCsb.pdf>



2025年3月

MSCI ESG レーティングで初の最高評価「AAA」を獲得

- ✓ 当社のESG（環境・社会・ガバナンス）に関するリスク管理を総合的に評価

プレスリリース：<https://pdf.irpocket.com/C0032/A7NF/WOkK/n0zR.pdf>



※MSCI ESG レーティングとは、米国MSCI Inc.が世界中の数千社を対象として、企業のESGに関するリスク管理を総合的に評価、業種別に比較して「AAA」から「CCC」まで7段階で評価・格付けするもの

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

33

最後に ESG・その他のトピックスについて説明させていただきます。スライド 33 ページ、3Q 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、1 月に拠点間輸送の船舶モーダルシフトを開始いたしました。トラックドライバーの労働時間の削減と、環境負荷の低減を見込んでおります。

2 点目、2 月に SDGs 連携協定を締結している、長崎県対馬市に漂着した海洋プラスチックを 11% 配合した、やさしいバスケットを販売開始いたしました。

3 点目、3 月に MSCI ESG レーティングで初の最高評価、AAA を獲得いたしました。

今後も事業活動を通じた環境課題、社会課題の解決に積極的に取り組み、持続可能な社会の実現に貢献し、企業価値の向上を図ってまいります。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasias.com



「いい明日がくる PITCH CAMP」を開催



ASKULのアセットを有効活用した、
革新的な新規ビジネスのアイデアにつなげる



2025年2月18日開催

<参加企業>

株式会社 Helpfeel、goooods株式会社、
STORES株式会社、株式会社 AgeWellJapan、
コミュニケーション株式会社（登壇順）

<イベントレポートリリース>

<https://pdf.irpocket.com/C0032/A7NF/H2wP/VHW4.pdf>

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

34

スライド 34 ページ、その他のトピックスについて1点、説明させていただきます。

2月に新規事業創出の取り組みの一環として、いい明日がくる PITCH CAMP を開催いたしました。国内のスタートアップ企業にご参加いただき、当社のアセットを有効活用したご提案をいただきました。今後も定期的を開催し、革新的な新規ビジネスのアイデアにつなげ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。引き続き、全社一丸となって企業価値向上に取り組んでまいります。

[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
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、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
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasiasia.com