



**アスクル株式会社**

2024年5月期 通期決算説明（プレゼンテーション）

2024年7月3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 通期決算説明（プレゼンテーション）
[決算期]	2024 年度 通期
[日程]	2024 年 7 月 3 日
[ページ数]	27
[時間]	15:00 – 15:25 (合計：25 分、登壇：25 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



### 24/5期 売上高、各段階利益とも過去最高を更新

- ✓ 売上高、各段階利益とも修正計画を達成
- ✓ BtoB事業は最大目標「利益成長カーブを変える」を実現
- ✓ LOHACOは通期黒字継続、4Q期間の売上高は前年同期比でプラス成長

### 25/5期 固定費増を吸収し過去最高の売上高、営業利益継続へ

- ✓ ASKUL事業はデータドリブンで各施策の精度を高め成長率を引上げ
- ✓ 新アスクルWebサイトは、移行後のお客様対応を優先するため移行計画を見直し
- ✓ 物流構造改革の柱となるASKUL関東DCのマテハン工事スタート（26/5期 期初稼働予定）

### 新中期経営計画は25/5期中の策定・公表を目指す

- ✓ 「オフィス通販からのトランスフォーメーション」の目標は継続
- ✓ すべての仕事場とくらしを支えるインフラ企業になるため物販以外の領域への参入を推進
- ✓ 非連続な成長実現のため成長投資枠最大1,000億円確保し、M&A強化へ

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

3

**玉井：** こんにちは。CFOの玉井です。前半、私のほうから、2024年5月期の実績および2025年5月期の見通しと、今後の財務戦略のポイント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、サマリになります。

2024年5月期は、「利益成長カーブを変える」を最大の目標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過去最高を更新し、修正計画も達成しております。B to Bの利益成長に加えて、LOHACOの通期黒字継続と4Q期間での再成長も達成しております。

進行期の2025年5月期につきましても増収増益を継続し、売上高、営業利益共に過去最高を計画しております。データドリブンで各施策の精度を高めることで成長率を引き上げ、固定費増を吸収して、増収増益を目指してまいります。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ましては、既に最大効果であるオープン化が実現できていることと、移行いただいたお客様からの問合せ状況を鑑み、慎重に進める判断をしております。また、物流センターにつきまし

## 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



ては、物流構造改革の柱として、東日本エリアのマザーセンターとなる ASKUL 関東 DC のマテハン工事に着手しており、2026 年 5 月期の期初の稼働に向けて順調に進捗しております。

最後に、現中期経営計画が 2025 年 5 月期をもって最終年度になりますので、新たな中期経営計画の策定を進めております。従来より目標としております「オフィス通販からのトランスフォーメーション」は継続し、すべての仕事場と暮らしを支えるインフラ企業を目指し、物販以外への領域への参入を推進していきます。それらの実現に向けて、最大 1,000 億円の成長投資枠を確保し、M&A についても強化していきたいと考えております。

## 24/5期 通期業績



### 売上高、各段階利益とも過去最高を更新

(百万円)	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 %
売上高	446,713	100.0	470,000	471,682	100.0	100.4	105.6
売上総利益	107,040	24.0	119,380	117,502	24.9	98.4	109.8
販売費及び一般管理費	92,420	20.7	102,880	100,549	21.3	97.7	108.8
営業利益	14,620	3.3	16,500	16,953	3.6	102.7	116.0
経常利益	14,448	3.2	16,200	16,677	3.5	102.9	115.4
親会社株主に帰属する当期純利益	9,787	2.2	18,000	19,139	4.1	106.3	195.6

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

※24/5期の当期純利益は、ALP首都圏火災関連訴訟の特別利益を含む

5

まずは、2024 年 5 月期の実績および 2025 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 5 ページ、連結全体の 2024 年 5 月期の実績になります。

売上高は前期比 105.6%の 4,716 億円となり、過去最高となっております。売上総利益率が 0.9 ポイント改善したことに加え、物流効率化も進んだことで、営業利益、経常利益共に過去最高を更新しております。また、ALP 首都圏火災関連訴訟の判決確定により、118 億円の特別利益を計上したことに伴い、一過性ではありますが、当期純利益は過去最高を大幅に更新しております。

#### 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



# 連結全体 実績



## 売上高

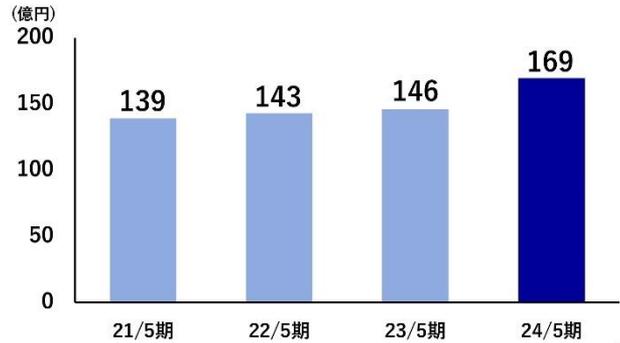
## 営業利益

24/5期実績 前期比 **105.6%**

24/5期実績 前期比 **116.0%**

売上高は過去最高を更新継続

計画どおり二桁増益達成



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、計画どおり二桁成長を実現しております。

# 24/5期 通期業績【事業別】



(億円)		23/5期	24/5期				
		実績	計画	実績	計画比 %	前期差	前期比 %
売上高	BtoB事業	3,738	4,049	4,091	101.0	352	109.4
	LOHACO	461	376	361	96.2	△ 100	78.3
	BtoC事業 (チャーム含む)	632	553	532	96.2	△ 100	84.2
	eコマース事業	4,371	4,603	4,623	100.4	252	105.8
	ロジスティクス事業・その他	95	96	93	96.0	△ 2	97.0
	連結合計	4,467	4,700	4,716	100.4	249	105.6
営業利益	BtoB事業	147	162	173	106.7	25	117.5
	LOHACO	0	0	2	365.7	1	396.5
	BtoC事業 (チャーム含む)	3	2	2	123.8	△ 0	79.5
	決算賞与 (引当含む) 等	△ 1	0	△ 5	—	△ 3	—
	eコマース事業	149	164	170	103.7	21	114.4
	ロジスティクス事業・その他	△ 3	0	△ 1	—	1	—
連結合計	146	165	169	102.7	23	116.0	

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

7

スライド 7 ページ、事業別の 2024 年 5 月期の実績になります。

## 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



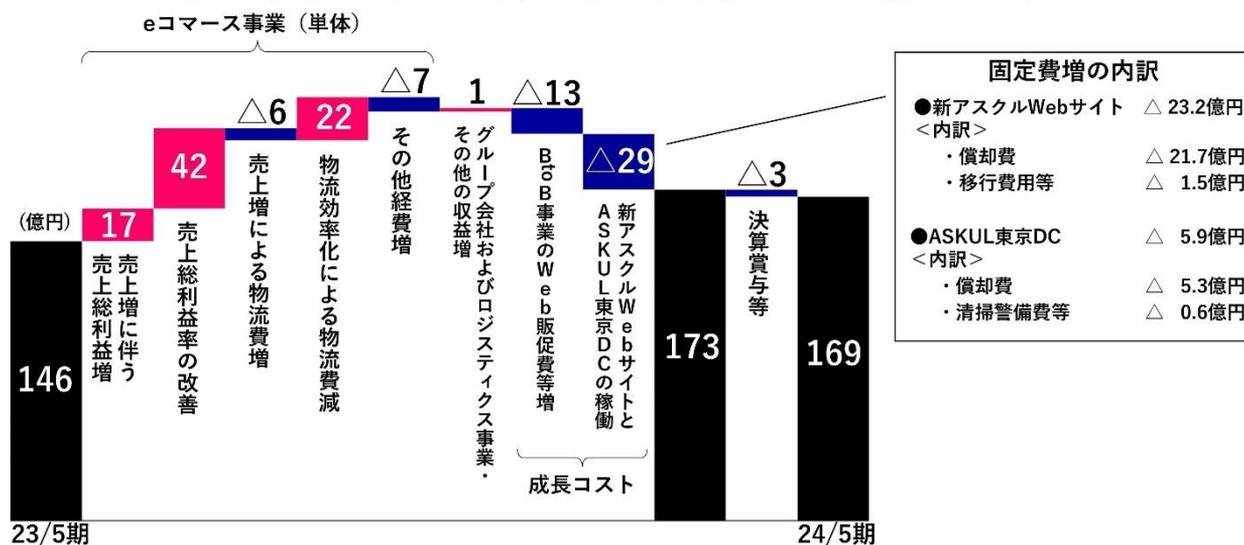
次のスライド以降でそれぞれの事業についてその概況を説明いたしますが、ポイントは冒頭のサマ  
 リで説明いたしました、B to B の利益成長カーブを変えることと、LOHACO の通期黒字の継続、  
 4Q 期間での再成長が実現できたこととなります。

## 24/5期 営業利益増減要因

連結



### 売上総利益率の改善と物流効率化により増益を達成



Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

※グラフ中の億円未満は切り捨て 8

スライド 8 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実績になります。

グラフの中ほどに成長コストとして示しております B to B 事業の販促費増強と、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、16%増益を達成しております。

## 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事業 実績

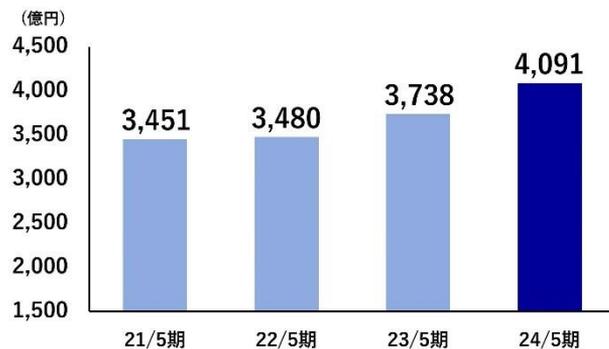
連結



## 売上高

24/5期実績 前期比 **109.4%**

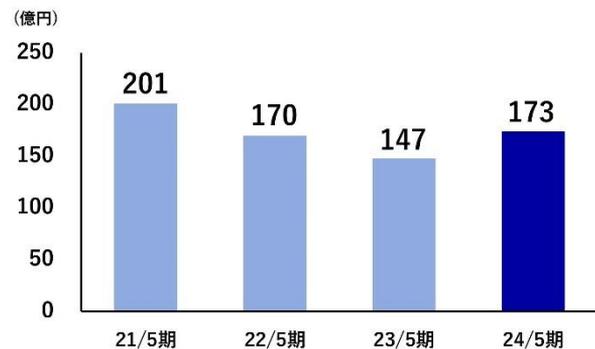
フィード社連結もあり着実に成長



## 営業利益

24/5期実績 前期比 **117.5%**

売上総利益率の改善や  
物流費比率の低減が奏功



Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

9

スライド 9 ページ、B to B 事業の売上高と営業利益の推移になります。

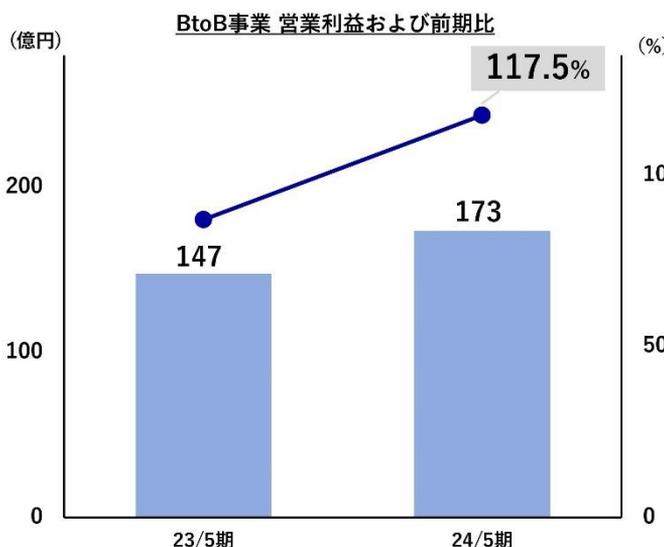
売上高につきましては、前期比 109.4%となりました。昨年 2 月に子会社化したフィード社の連結効果もあり、引き続き着実に成長しております。営業利益の伸長につきましては、次のスライドで説明いたします。

# BtoB事業 営業利益の推移

連結



## 24/5期の最大目標「利益成長カーブを変える」を実現



### 売上総利益率の改善

- ✓ 機動的な価格改定
- ✓ 主力商品の為替ポジション回復
- ✓ グループ会社の収益貢献

### 変動費比率の改善

- ✓ 一箱あたり売上単価の上昇
- ✓ ASKUL東京DCの庫内生産性改善
- ✓ 在庫配置最適化による個口割れの減少

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@scriptsasia.com

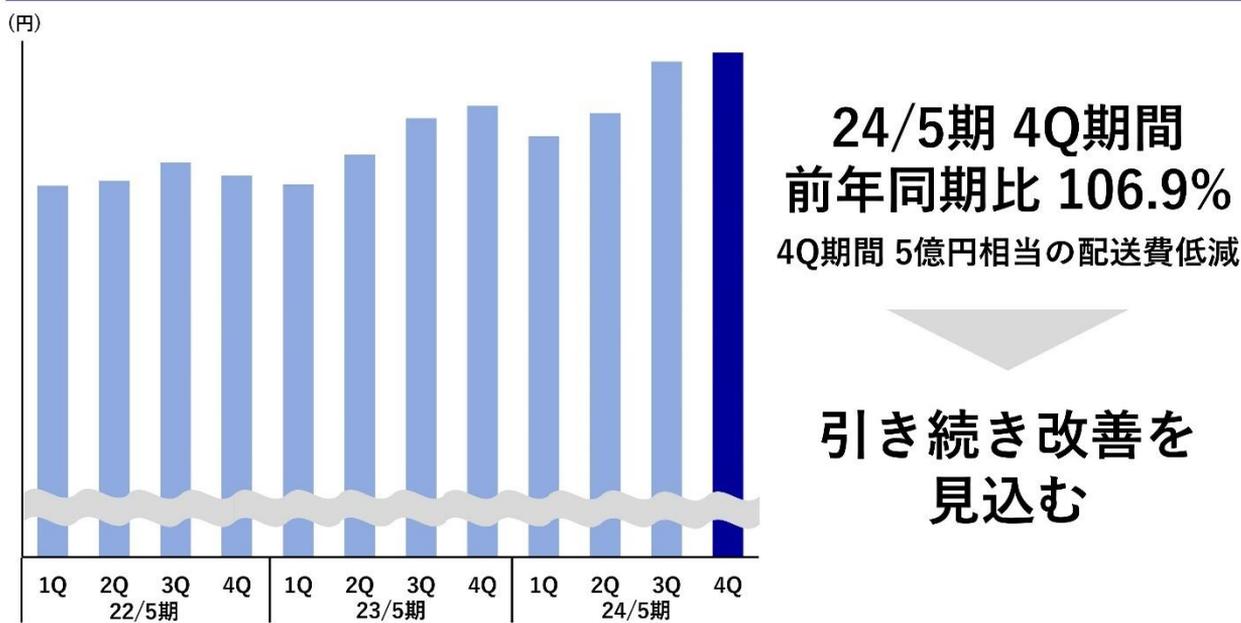


スライド 10 ページ、連結 B to B の営業利益の推移になります。

冒頭のサマりで説明しましたとおり、今期の最大目標「利益成長カーブを変える」を実現しており、前期比 117.5%と 2 桁成長を達成しております。要因としましては、売上総利益率につきましては、機動的な価格改定の実施や主力商品の為替について、おおむね年間を通して良いポジションが維持できたこと。また、グループ会社の連結効果も改善に貢献しております。

変動費比率の改善につきましては、昨年 11 月の配送バー改定以降、継続的に 1 箱当たり売上単価が上昇していることや、一昨年 11 月に稼働を開始した ASKUL 東京 DC の庫内生産性の改善や、全国の物流センターの AI による在庫配置最適化により個口割れが減少したことによります。

## BtoB事業 一箱あたりの売上単価



11

スライド 11 ページ、B to B の 1 箱あたりの売上単価の推移になります。

前年同期比 106.9%となり、同期間で 5 億円相当の配送費低減効果となりました。昨年 11 月の配送バー改定効果が継続することにより、今後も上昇が見込まれ、引き続き収益構造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@scriptsasias.com



# BtoC事業 実績



## 売上高

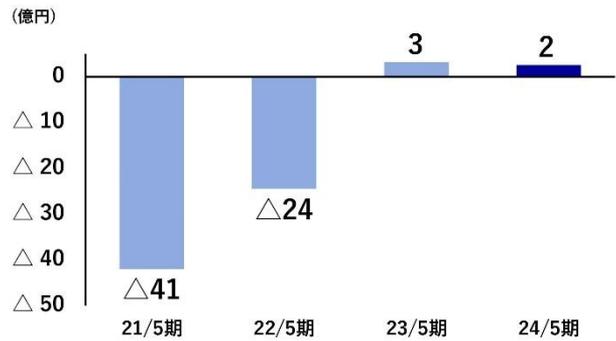
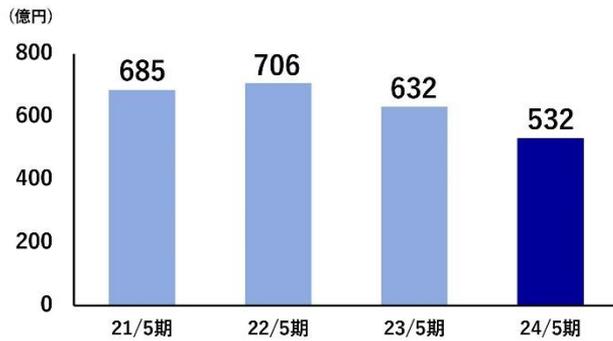
## 営業利益

24/5期実績 前期比 **84.2%**

24/5期実績 前期比 **79.5%**

通期は減収も4Q期間プラス成長

限界利益率は改善、黒字継続



Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

12

スライド 12 ページ、B to C 事業の売上高と営業利益の推移となります。

売上高につきましては、通期では前年同期比で減収となっておりますが、4Q 期間におきましては LINE ヤフー社との販促連携も奏功し、増収に転じております。営業利益につきましては、限界利益率の改善により 2 期連続で通期黒字を達成しております。

# ロジスティクス事業・その他 実績



## 売上高

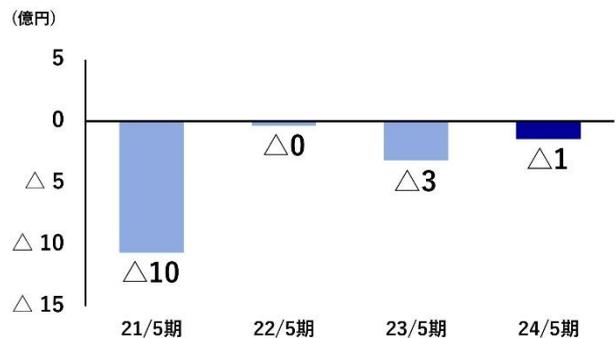
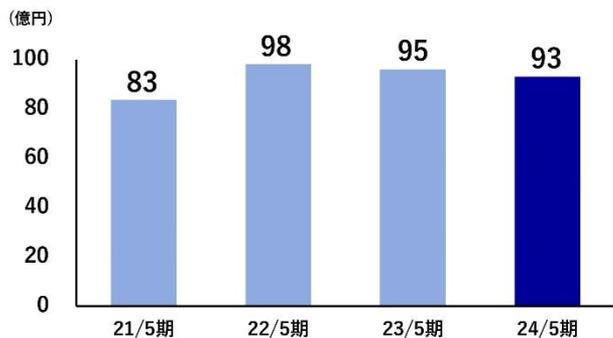
## 営業利益

24/5期実績 前期比 **97.0%**

24/5期実績 前期差 **+1.7億円**

前年並みの売上高を継続

赤字幅縮小  
引き続き黒字化を目指す



Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

13

## 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、営業利益ともに過去最高を目指す

(百万円)	24/5期		25/5期		
	実績	売上高比率 %	計画	売上高比率 %	前期比 %
売上高	471,682	100.0	500,000	100.0	106.0
売上総利益	117,502	24.9	126,700	25.3	107.8
販売費及び 一般管理費	100,549	21.3	108,700	21.7	108.1
営業利益	16,953	3.6	18,000	3.6	106.2
経常利益	16,677	3.5	17,700	3.5	106.1
親会社株主に帰属する 当期純利益	19,139	4.1	11,200	2.2	58.5

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

※24/5期の当期純利益は、ALP首都圏火災関連訴訟の特別利益を含む

15

スライド 15 ページ、連結全体の 2025 年 5 月期の見通しになります。

売上高は前期比 106%の 5,000 億円ちょうど、営業利益は前期比 106.2%の 180 億円を計画しております。売上高は 15 期連続、営業利益は 5 期連続の過去最高を目指してまいります。

## 25/5期 業績の見通し（新事業セグメント）【事業別】



(億円)		24/5期	25/5期		
		実績	計画	前期差	前期比 %
売上高	ASKUL事業	3,533	3,749	215	106.1
	LOHACO事業	361	378	17	104.8
	グループ会社等	728	776	47	106.5
	eコマース事業	4,623	4,904	280	106.1
	ロジスティクス事業・その他	93	95	2	102.7
	連結合計	4,716	5,000	283	106.0
営業利益	決算賞与（引当含む）等	△ 5	—	5	—
	eコマース事業	170	178	7	104.3
	ロジスティクス事業・その他	△ 1	1	3	—
	連結合計	169	180	10	106.2

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@scriptsasia.com

スライド 16 ページ、事業別の 2025 年 5 月期の見通しになります。先ほど説明させていただいたとおり、新しいセグメント区分での開示となります。

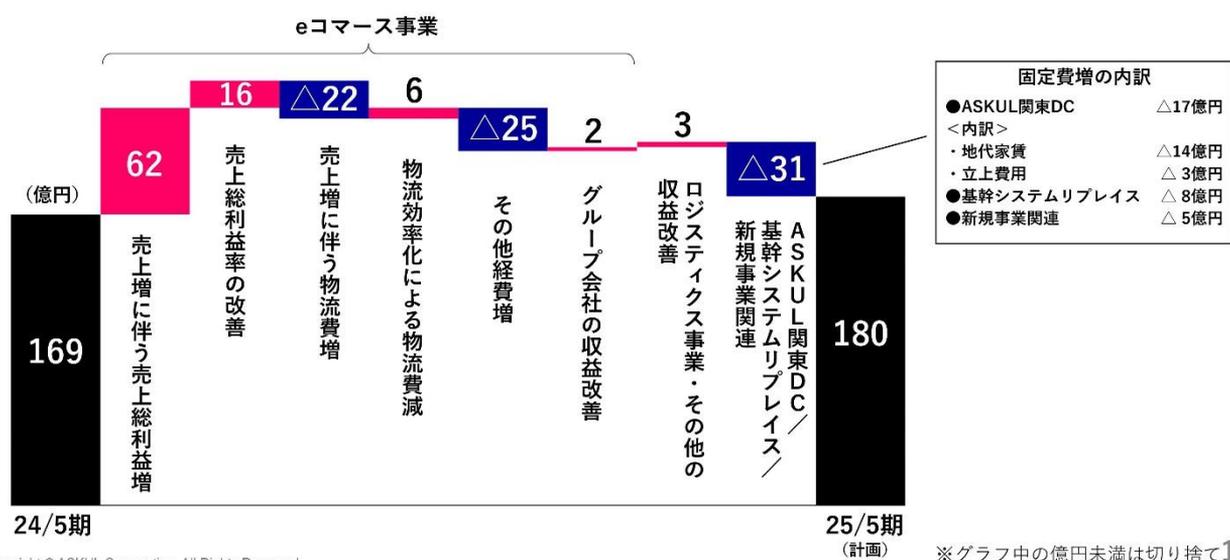
売上高は、ASKUL 事業が前期比 106.1%、LOHACO 事業が 104.8%、グループ会社等が 106.5%、e コマース事業全体では 106.1%を計画しております。e コマース事業の営業利益につきましては、前期比 104.3%を計画しております。ロジスティクス事業・その他につきましては、黒字化を優先して取り組んでまいります。

## 25/5期 営業利益の見通し

連結



### 売上高伸長・売上総利益率改善により固定費増を吸収、増益を見込む



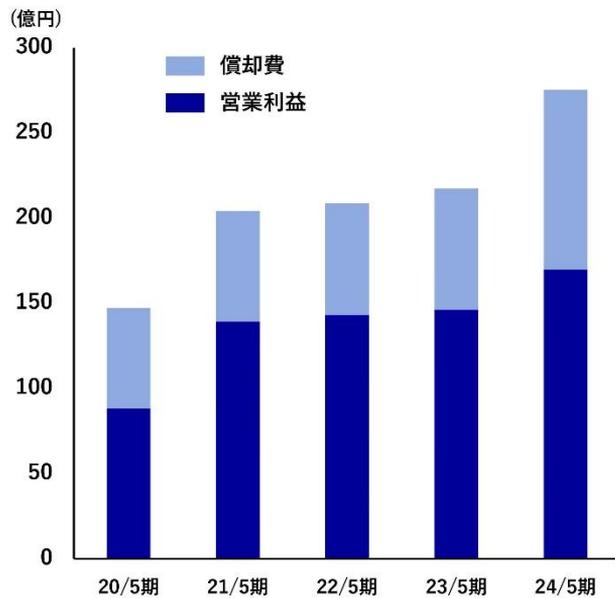
スライド 17 ページ、2025 年 5 月期の連結営業利益のウォーターフォールの見通しになります。

グラフ右に示しております、ASKUL 関東 DC、基幹システムのリプレイス、新規事業関連費用により、固定費が約 31 億円増加いたしますが、売上高成長と売上総利益率の改善および物流効率化により吸収し、増益を目指してまいります。売上成長戦略の詳細につきましては、後ほど吉岡から説明いたします。

## 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@scriptasia.com

## EBITDA推移



大きな利益成長に先行して  
EBITDAは大幅拡大

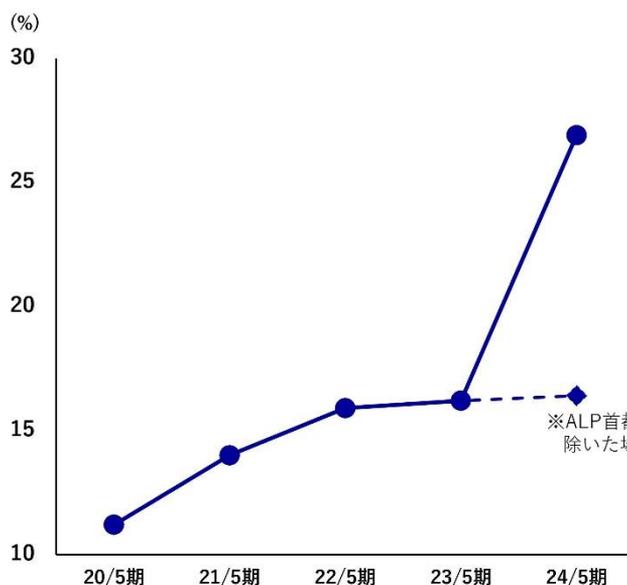
Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

18

スライド 18 ページ、EBITDA の推移になります。

投資による償却費の増加とその効果による営業利益の増加も加わり、EBITDA は大幅に拡大しております。

## ROE推移



ROE20%に向けて  
資本効率の向上を目指す

※ALP首都圏火災関連訴訟の特別利益の影響を除いた場合の数値

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

19

スライド 19 ページ、ROE の推移です。

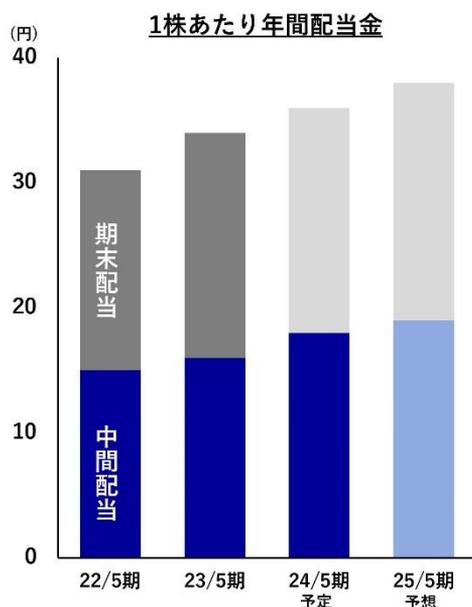
### サポート

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



2024年5月期については、一過性の利益により大きく伸ばいたしました。が、実力値ベースでの20%の達成に向けて、引き続き資本効率の向上を目指してまいります。

## 株主還元



### 24/5期

✓ 1株あたり年間配当金36円

(中間18円、期末18円)

通期では2円増配

✓ 総還元性向45%にむけて自己株式を取得中

### 25/5期

✓ 1株あたり年間配当金38円

(中間19円、期末19円)

通期で2円増配を計画

✓ 株主還元方針に基づき  
自己株式の取得含めて機動的に検討

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

20

スライド 20 ページ、株主還元についてになります。

2024年5月期の期末配当につきましては、期初計画どおり通期で2円の増配を予定しております。また、3Qで公表させていただいた株主還元方針に基づき、一過性の特別利益分も含めて、総還元性向45%に向けて自己株式を取得中でございます。

2025年5月期も実力値ベースでは増益を見込んでおり、通期で2円の増配を計画しております。加えて、株主還元方針に基づき自己株式の取得も含め機動的に検討し、株主様のご期待に応えてまいりますと考えております。

## 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



## 数値計画は未達も高い目標を設定したことで成長は加速 売上高、営業利益ともに過去最高を更新

(億円)	21/5期 実績	25/5期 計画	21/5期 → 25/5期 成長見通し	25/5期 中期経営計画目標
売上高	4,221	5,000	+779	5,500
営業利益	139	180	+41	275
営業利益率	3.3%	3.6%	+0.3pt	5.0%

### 計画未達要因

- ✓ 新アスクルWebサイトの投資額増加に伴う償却費負担の増加およびオープン化効果の計画未達
- ✓ 商材拡大（アイテム数）偏重による新規投入商品の低稼働
- ✓ 黒字化優先によるLOHACOの売上計画未達
- ✓ ASKUL 関東DC立ち上げによる固定費増

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

22

次に、現中期経営計画の進捗評価について説明いたします。スライド 22 ページ、現中期経営計画の経営指標の進捗評価になります。

数値計画につきましては計画未達の見込みですが、高い目標を設定したことで、売上高、営業利益共に成長を加速することができたと考えております。表の左側に示している 2021 年 5 月期は、コロナ特需で営業利益が大きく伸長した期でしたが、それ以前と比べると 2025 年 5 月期の営業利益は倍増を見込んでおります。

一方、計画未達要因ですが、売上高につきましては、新アスクル Web サイトのオープン化効果の計画未達や、新規に投入した商品の稼働率が低かったこと。また、黒字化を優先したことによる LOHACO の売上計画の未達が主な要因となります。利益につきましては、新アスクル Web サイトの投資額の増加と稼働遅延、また ASKUL 関東 DC の立ち上げに着手したことにより、固定費が増加したことが主な要因となります。

### 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

# 中期経営計画の進捗評価 最重要戦略



最重要戦略	成果	評価	今後のアクション
戦略業種と品揃え拡大	<ul style="list-style-type: none"> <li>●計画どおりの品揃え拡大</li> <li>●オリジナル商品の売上構成比拡大</li> </ul>	△	<ul style="list-style-type: none"> <li>■投入した商品の稼働率向上</li> <li>■マーチャンドライジングのDX</li> <li>■オリジナル商品のさらなる差別化</li> </ul>
BtoB最強ECサイト構築	<ul style="list-style-type: none"> <li>●ソロエルアリーナのオープン化</li> <li>●新アスクルWebサイト稼働開始</li> </ul>	△	<ul style="list-style-type: none"> <li>■お客様移行の着実な進行</li> <li>■移行したお客様の買い回り促進</li> </ul>
Zホールディングス (現・LINEヤフー)とのシナジー	<ul style="list-style-type: none"> <li>●23/5期にLOHACO黒字化達成</li> <li>●新アスクルWebサイト稼働におけるテクノロジー人材の支援</li> </ul>	○	<ul style="list-style-type: none"> <li>■マーケティング・DX領域でのさらなる協業と進化</li> </ul>
プラットフォームの改革	<ul style="list-style-type: none"> <li>●最新設備導入による出荷と保管能力の増強</li> <li>●施策の効果による配送効率の向上</li> <li>●ASKUL東京DCの安定稼働</li> </ul>	○	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ASKUL関東DCの確実な立ち上げ</li> <li>■東西マザーセンターの実現</li> </ul>
新たなサービスの構築	<ul style="list-style-type: none"> <li>●BtoB事業での広告ビジネスの開始</li> <li>●中小事業所のDXを支えるSaaSビジネス「ビズらく」開始</li> </ul>	○	<ul style="list-style-type: none"> <li>■広告ビジネスのスケール化</li> <li>■ビズらくの拡大</li> <li>■さらなる新規領域への進出</li> </ul>

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

23

スライド 23 ページ、現中期経営計画の最重要戦略の進捗評価になります。

戦略業種と品ぞろえの拡大、B to B 最強 EC サイトの構築につきましては、先ほど説明いたしましたとおり、課題が残る結果となっておりますが、Zホールディングスとのシナジー、プラットフォームの改革、新たなサービスの構築につきましては、おおむね計画どおり進捗していると評価しております。各戦略の成果と今後のアクションにつきましては、スライドに記載のとおりとなります。

冒頭のサマリでも触れましたが、現在、新たな中期経営計画の策定に着手しており、2025年5月中の公表を目指しております。現中期経営計画でも掲げております「オフィス通販からのトランスフォーメーション」を継続し、すべての仕事場と暮らしを支えるインフラ企業になるため、物販以外の領域への参入を推進してまいります。

## サポート

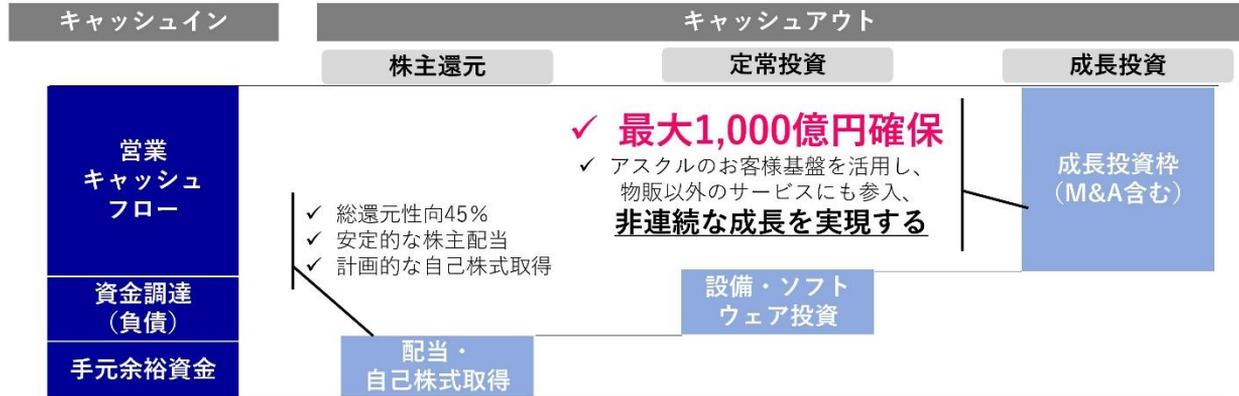
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



## 財務戦略方針

健全な財務体質の維持・向上※を継続し、さらなる成長投資（M&A等の非連続な成長投資含む）を支えると同時に株主還元も充実、資本効率向上を図る

### 25/5期～28/5期キャピタルアロケーションのイメージ



Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

※健全な財務体質の維持・向上を支える「財務規律の目安」の詳細 25

次に、非連続成長に向けた財務戦略の転換について説明いたします。スライド 25 ページ、財務戦略方針とキャピタルアロケーションのイメージになります。

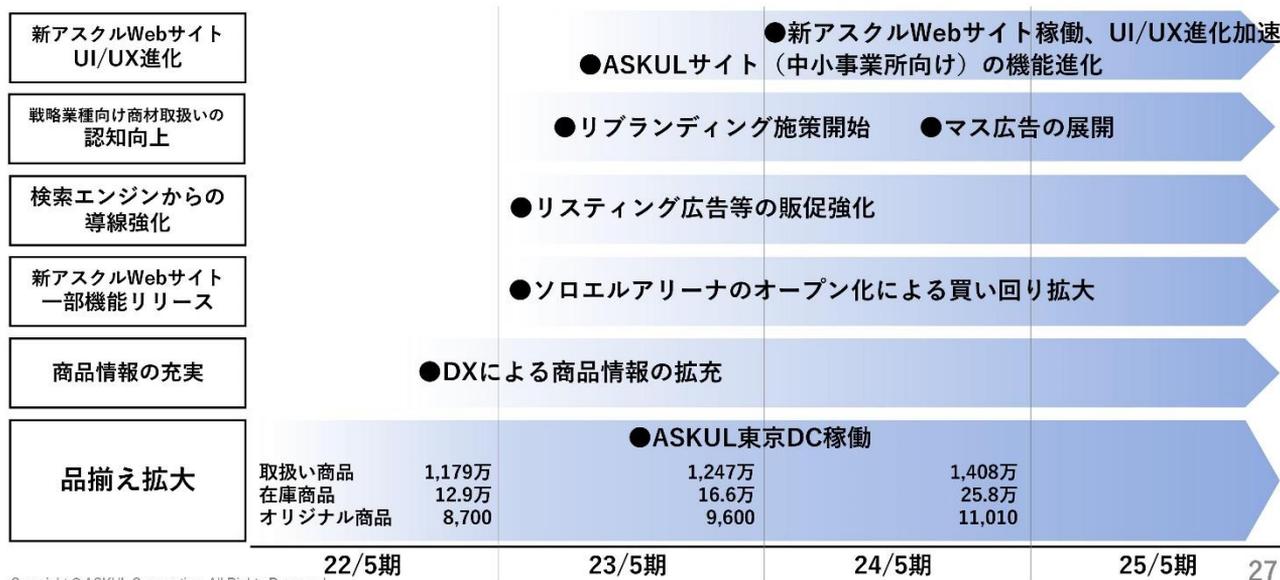
健全な財務体質の維持・向上を継続し、さらなる成長投資を支えると同時に株主還元も充実させ、資本効率の向上を図ってまいります。その方針に基づき、次期中期経営計画期間において成長投資枠として最大 1,000 億円を確保し、非連続な成長を実現してまいります。私からは以上となります。

## 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



吉岡：社長の吉岡でございます。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。

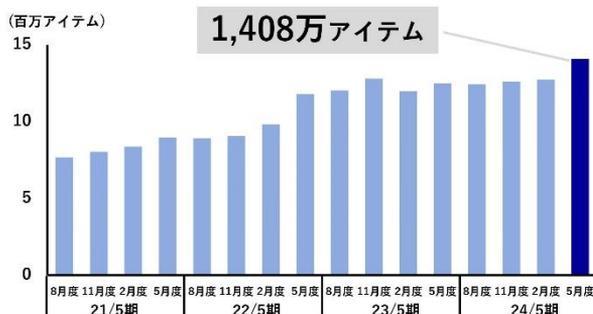
まずはB to Bについてご説明いたします。スライド27ページ、前期より継続開示させていただいておりますB to Bの中期の成長戦略になります。このうちいくつかの個別の施策について、この後ご説明いたします。



## 取扱い商品

✓4Q期間 134.9万アイテム増加  
新規投入数は89万アイテム超

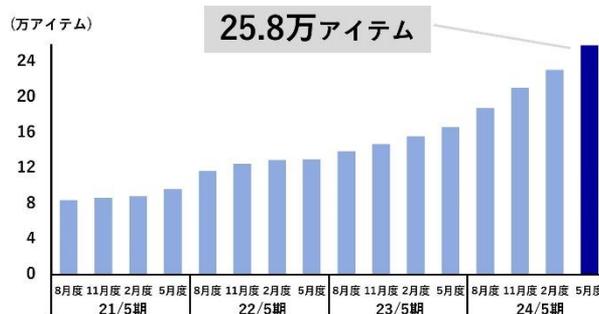
供給不安等にて販売停止していた商品の販売を再開  
今後は新規投入商品の稼働率向上に注力



## 在庫商品

✓4Q期間 2.7万アイテム増加  
ほぼすべてのカテゴリで増加

通期目標24万アイテムを達成  
さらなる「明日来る」商品の拡大を目指す



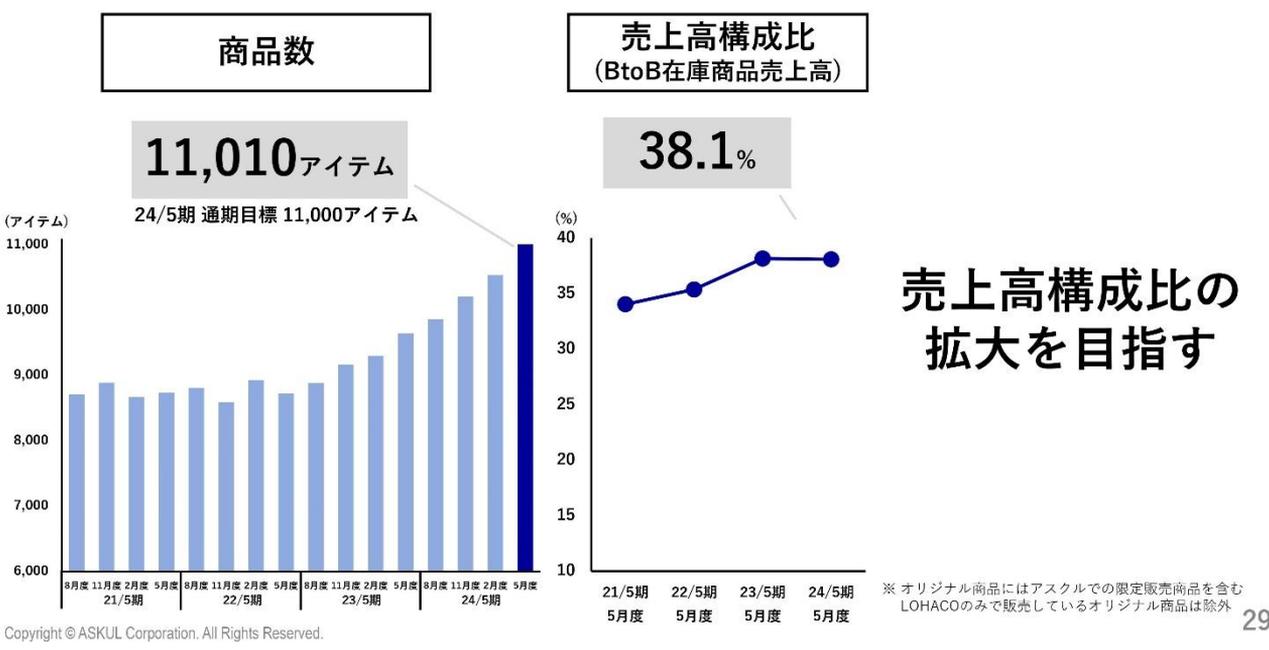
## サポート

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 28 ページ、品ぞろ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 134 万 9,000 アイテムの増加となりました。今後は投入した商品の稼働率向上に注力してまいります。右側の在庫商品数につきましては 25 万 8,000 アイテムとなり、通期目標の 24 万アイテムを達成しております。

**ASKUL** **品揃え拡大(オリジナル商品※)** 単体 



スライド 29 ページ、オリジナル商品の拡大状況になります。

前期から順調に増加しておりまして 1 万 1,010 アイテムとなり、通期目標の 1 万 1,000 アイテムを達成しております。売上高構成比は、一部商品の欠品による一過性要因で前期より若干下がり、38.1%となりました。進行期におきましては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売上高構成比を拡大することにより、売上総利益率の向上につなげてまいります。



## 4Qでメディカルの反動減はほぼ一巡

(億円)	21/5期		22/5期		23/5期		24/5期													
	通期		通期		通期		1Q		2Q		3Q		4Q				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 %	前年同期差	前年同期比 %	売上高	構成比 %	前期差	前期比 %						
OA・PC	941	29.8	940	29.6	984	29.2	241	28.6	262	29.3	262	29.9	264	29.1	7	102.8	1,032	29.2	47	104.9
文具	414	13.1	408	12.9	421	12.5	98	11.7	109	12.2	112	12.8	131	14.5	13	111.5	453	12.8	32	107.7
生活用品	802	25.4	866	27.3	996	29.6	276	32.7	276	30.8	259	29.5	260	28.6	10	104.3	1,073	30.4	76	107.7
ファニチャー	220	7.0	216	6.8	199	5.9	49	5.9	51	5.8	52	5.9	66	7.3	4	107.7	220	6.2	20	110.5
MRO	358	11.4	374	11.8	411	12.2	103	12.2	111	12.4	109	12.4	109	12.0	6	106.5	433	12.3	21	105.3
メディカル	342	10.9	295	9.3	283	8.4	56	6.7	61	6.8	60	6.9	56	6.2	△ 1	97.8	235	6.7	△ 47	83.1
その他	73	2.3	70	2.2	71	2.1	18	2.2	24	2.7	22	2.5	20	2.2	2	111.4	85	2.4	14	119.8
合計	3,152	100.0	3,172	100.0	3,367	100.0	844	100.0	898	100.0	880	100.0	909	100.0	43	105.1	3,533	100.0	165	104.9

※ 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ト制度の変更に伴い、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.

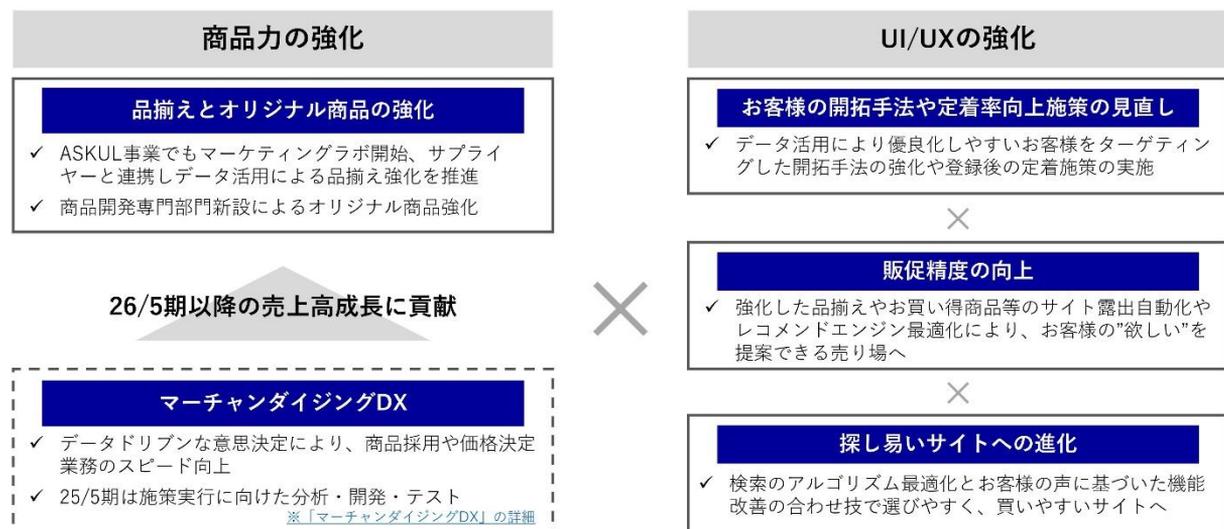
30

スライド 30 ページ、単体 B to B の品目別売上高になります。

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、3Q まではメディカルで反動減の影響がありましたが、4Q でほぼ一巡しております。メディカルの反動減が終息し、他のカテゴリーも堅調に推移したことにより、4Q 期間は前年同期比で 105.1%となりました。



## データドリブンで各施策の精度を高め成長率を上げる



Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

31

## 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 31 ページ、ASKUL 事業の売上高成長の施策になります。

ポイントは、データドリブンで各施策の精度を高め、商品力と UI/UX の双方を強化し、その効果を掛け合わせて売上高成長を加速させることにあります。

商品力の強化につきましては、2024 年 4 月に ASKUL EC マーケティングラボを始動しております。従来の LOHACO のビッグデータに加え、B to B のビッグデータもラボ参加企業に開放することで、これまで以上にサプライヤーとのデータを活用したマーケティング活動を推進してまいります。また、オリジナル商品の強化を目的とし、商品開発を専門とする部門を立ち上げております。3Q の決算発表でお伝えしましたマーチャндаイジング DX につきましては、施策の実行に向けて準備を進めております。

UI/UX の強化につきましては、お客様の開拓手法や定着率向上施策の見直し、販促精度の向上、探しやすいサイトへの進化の 3 点に注力してまいります。データ活用によるターゲティングと One to One 施策の強化により、優良なお客様の開拓と稼働後の定着率を向上させ、レコメンドエンジンの最適化により品ぞろえ強化と連動した販促を実施し、お客様の欲しいを提案できる売り場を実現するとともに、検索アルゴリズムの最適化とお客様の声に基づいた機能改善を進めることで、より買いやすいサイトへの進化を目指します。

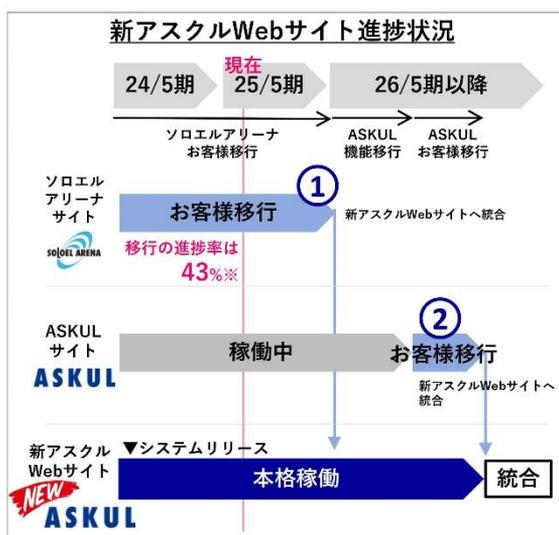
ASKUL

## 新アスクルWebサイト進捗

単体



### 移行後のお客様対応を優先するため、移行計画を見直し



#### ソロエルアリーナのお客様移行の状況 (左図①)

- ✓ 24/5期末時点進捗 計画70%⇒実績43%※
- ✓ 移行ボリュームの増加に伴いお客様からのお問い合わせが増加していることを鑑み、慎重に進める
- ✓ 移行完了は25/5期期中を予定

#### ASKULのお客様移行およびサイト統合の状況 (左図②)

- ✓ ソロエルアリーナのお客様移行が完了次第、順次進める

※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

32

スライド 32 ページ、新アスクル Web サイトの進捗になります。

## 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



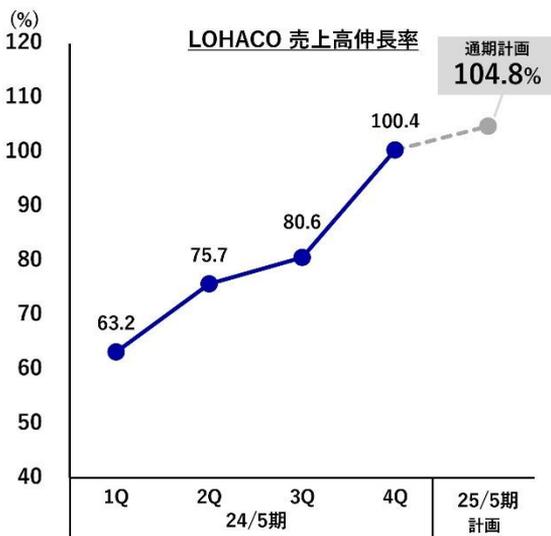
ソロエルアリーナのお客様の新アスクル Web サイトへの移行計画につきましては、4Q 期間内でのキャッチアップを目指しておりましたが、移行後のお客様対応を最優先に考え、移行完了時期を2025年5月期中に見直しております。

また、アスクルサイトをご利用いただいているお客様の移行およびシステム統合につきましては、ソロエルアリーナのお客様の移行が完了次第、順次進める計画となります。引き続きお客様にご迷惑をお掛けしないよう、万全を期して取り組んでまいります。

## LOHACO 25/5期 事業戦略



### LOHACOの再成長モメンタムを継続、約5%成長を目指す



#### 25/5期 お客様数を成長基調へ

##### 1.品揃え強化

- ✓ 消耗品だけでなく生活雑貨や日用品カテゴリの品揃え拡充、オリジナル商品強化

##### 2.UI/UXの改善・進化

- ✓ パーソナライゼーション強化、より手頃な価格や購入単位の設定、梱包やお届け品質の向上、アプリの動作改善 等

##### 3.LINEヤフーとの販促連携

- ✓ LYPプレミアム会員に向けた販促強化

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

33

スライド 33 ページ、LOHACO の事業戦略になります。

左のグラフは、LOHACO の四半期別の売上高伸長率の推移になります。期初計画どおり 4Q 期間において増収を達成しております。2025年5月期は足元の成長基調を継続し、約5%の売上高成長を計画しており、ポイントは以下の3つになります。

1つ目は、品ぞろえの強化になります。日常的に消費される消耗品だけでなく、生活雑貨や、ある程度の期間で定期的に消費される日用品カテゴリの品ぞろえの拡充や、BC 共通でのオリジナル商品の強化を進めてまいります。

2つ目は、UI/UX の改善・進化になります。パーソナライゼーションの強化等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@scriptsasias.com

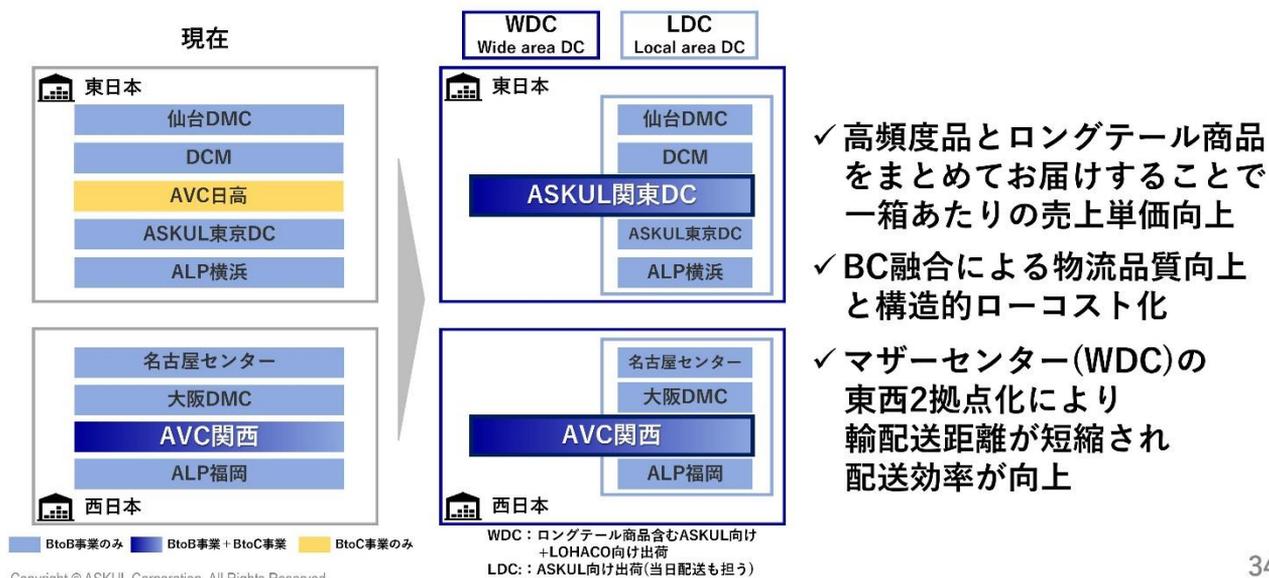


3つ目は、LINE ヤフー社との販促連携になります。LYP プレミアム会員様向けの販促を強化し、お客様基盤の拡大につなげてまいります。

## 中期的な物流センター戦略 WDC/LDC構想



高頻度品の当日配送(LDC)とロングテール商品の翌日配送(WDC)を両立する拠点戦略へ



34

スライド 34 ページ、中長期的な物流センター戦略になります。

高頻度品の当日配送とロングテール品の翌日配送を両立するマザーセンターを東西2拠点化し、同時に既存の物流センターの再編を進めます。これにより、お客様のご注文内容に応じて最適な物流センターから商品をまとめてお届けすることが可能となります。また、BC融合による物流品質の向上と構造的ローコスト化、輸配送距離の短縮による配送効率の向上にも寄与いたします。

### 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@scriptasia.com

## AVC関西の設備増強



西日本エリアのWDCであるAVC関西にて  
ロングテール商品の拡大に対応する新GTP※1ソリューションの導入完了  
約19万アイテム※2の在庫商品増を実現へ



### 高速回転のヘッド商品とロングテール商品に対応する 融合型の物流センターが完成

※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 設計上の計画値

35

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

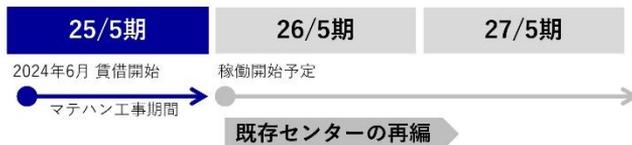
スライド 35 ページ、AVC 関西の設備増強になります。

西日本エリアのWDCであるAVC関西に新しいGTPソリューション設備を導入いたしました。従来のGTPソリューション設備と比較し、同面積当たりの商品保管効率が高く、より多くの商品が在庫可能となるため、ロングテール商品の拡大にも対応しております。

## ASKUL関東DC



### 26/5期 期初の稼働に向けマテハン工事がスタート



**25/5期**  
✓ 空家賃14億円と立ち上げにともなう一過性コスト3億円程度が発生

**26/5期**  
✓ 17億円/年の償却開始  
✓ 既存センターの再編と稼働開始により変動費削減効果が発現

**27/5期**  
✓ 拠点再編完了による地代家賃の減少と拠点集約による配送効率の向上により変動費削減効果が最大化

36

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 36 ページ、ASKUL 関東 DC の進捗および計画になります。

2024 年 6 月からマテハン工事に着手しており、2026 年 5 月期期初の稼働を予定しております。マテハン工事の着手に伴い、地代家賃や一過性の立ち上げコスト、また稼働後はマテハン設備の償却負担が始まりますが、先ほどご説明しましたとおり、東日本エリアの WDC である ASKUL 関東 DC が稼働し、既存の物流センターの再編が進むことにより、お客様サービスの向上とさらなる変動費削減が可能となります。

## ESG



2024年4月

### 使用済みクリアホルダーから生まれた「Matakul くず入れ角 8L」販売開始

- ✓ Matakulとは回収した資源を再生し、次の製品へつなげる「資源循環プラットフォーム」の取り組みから生まれたオリジナルシリーズ
- ✓ 事業所より使用済みクリアホルダーの提供を受け、分別・再資源化し、製品化を実現

プレスリリース：<https://pdf.irpocket.com/C0032/Wgeh/Gp7R/Ymbk.pdf>



2024年5月

### 孺恋村の森林整備活動「孺恋グリーンプロジェクト」を始動

- ✓ 2023年8月に締結した「アスクル・孺恋銘水・孺恋村の森林整備連携協定」に基づき孺恋村の森林保全活動の一環で始動
- ✓ 「アスクル・孺恋銘水の森」（孺恋村鎌原）にて、初めて植樹を実施

プレスリリース：<https://pdf.irpocket.com/C0032/BbNL/bVmU/pxv4.pdf>



Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

38

最後に、ESG と DX のトピックスについて説明いたします。スライド 38 ページ、ESG に関するトピックスになります。

2024 年 4 月に、アスクル資源循環プラットフォームの取り組みから誕生したオリジナルシリーズ、Matakul の新商品の販売を開始しております。続いて 5 月には、孺恋村・アスクル・孺恋銘水の 3 者で、孺恋村の森林整備活動、孺恋グリーンプロジェクトを始動しております。

## 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





2024年4月

### BtoBのビッグデータを開放し「ASKUL EC マーケティングラボ」として始動

- ✓ 2024年4月よりBtoCに加え、BtoBのビッグデータもラボ参加企業に開放
- ✓ ラボの活動を通じ、お客様とサプライヤーをつなぎ、協働して持続的な価値を創造する「サステナブル・ハブ」の実現に向けたデータ活用基盤の提供を目指す

プレスリリース：<https://pdf.irpocket.com/C0032/Wgeh/y4hK/Lal4.pdf>

2024年5月

### 「DX銘柄2024」に2年連続で選定

- ✓ バリューチェーン全体のDXに向けてAIやロボティクスの活用を進め実績を出している点や自社のDXにとどまらず、バリューチェーンやパートナー企業のDXを推進している点が評価され選定

プレスリリース：<https://pdf.irpocket.com/C0032/tSnV/fjCV/xTVq.pdf>

※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



DX銘柄2024  
Digital Transformation

スライド 39 ページ、DX に関するトピックスになります。

2024年4月にASKUL EC マーケティングラボを始動しております。また5月には、2年連続でDX銘柄に選定いただきました。評価いただいた点はスライドに記載のとおりとなります。

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。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

