



アスクル株式会社

2021年5月期 第3四半期決算説明（プレゼンテーション）

2021年3月16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]	2021 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]	2020 年度 第 3 四半期
[日程]	2021 年 3 月 16 日
[ページ数]	32
[時間]	15:00 – 15:19 (合計 : 19 分、登壇 : 19 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 03-4405-3160 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。2021年5月期第3四半期の連結業績について説明いたします。



3Q時点で通期過去最高益を更新 EC化によりお客様基盤が拡大、さらなる成長へ

2021年3月16日
アスクル株式会社

1

まず表題にあるように、引き続き好調を継続しており、3Q時点で通期の過去最高益を更新しております。EC化の流れを受けて、お客様基盤が拡大しており、今期の業績を一過性で終わらせることなく、さらなる成長を目指してまいります。

この後、その内容について説明いたします。

サポート

日本 03-4405-3160 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



2

21/5期 第3四半期 連結業績

(百万円)	20/5期 3Q累計		21/5期 3Q累計		
	実績	売上高 比率 %	実績	売上高 比率 %	前年 同期比 %
売上高	299,439	100.0	313,003	100.0	104.5
売上総利益	71,002	23.7	77,565	24.8	109.2
販売費及び 一般管理費	64,666	21.6	67,279	21.5	104.0
営業利益	6,335	2.1	10,286	3.3	162.3
経常利益	6,248	2.1	10,236	3.3	163.8
株式会社株主に帰属する 当期純利益	4,116	1.4	6,150	2.0	149.4

➤ 売上高 104.5%
過去最高更新
 ➤ 売上総利益率
前年同期差+1.1pt
 ➤ 営業利益・経常利益
当期純利益
 3Q時点で
通期過去最高益更新

4

スライド 4 ページ、3Q の連結業績になります。

売上高は前年同期比 104.5% の 3,130 億円となり、3Q で初めて 3,000 億円の大台を突破いたしました。

売上総利益率ですが、2Q に引き続き良好な水準を維持しており、前期との比較では 1.1 ポイントと大きな上昇となりました。

利益は大幅な増益となり、営業利益、経常利益、当期純利益ともに 3Q 時点で通期の過去最高益を更新しております。

営業利益、経常利益は実に 13 期ぶり、当期純利益は 8 期ぶりの通期過去最高益となりますが、4Q でさらなる上乗せを図ってまいります。

サポート

日本 03-4405-3160 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

21/5期 第3四半期 連結業績比較【事業別】

(億円)		20/5期				21/5期				前年 同期比 %	前年 同期比 %
		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	前年 同期比		
売上高	BtoB事業	795	844	829	821	811	877	874	44	105.4	
	LOHACO	123	117	113	132	129	127	131	18	116.5	
	BtoC事業(チャーム含む)	160	156	149	167	168	168	171	22	115.0	
	eコマース事業	955	1,001	978	988	980	1,046	1,045	67	106.9	
	ロジスティクス事業・その他	23	15	19	20	21	16	20	0	101.3	
	連結合計	978	1,017	998	1,009	1,001	1,062	1,065	67	106.7	
営業利益	BtoB事業	30	37	46	40	47	51	56	10	122.4	
	LOHACO	△17	△17	△14	△11	△12	△11	△9	5	—	
	BtoC事業(チャーム含む)	△18	△17	△15	△12	△12	△11	△9	5	—	
	決算貸与(引当含む)	—	—	—	△0	—	△8	△1	△1	—	
	eコマース事業	12	20	31	27	34	31	45	14	147.1	
	ロジスティクス事業・その他	2	△0	△2	△2	△4	△2	△2	0	—	
	連結合計	14	19	28	24	29	29	43	14	152.0	

5

スライド 5 ページ、クォーターごとの事業別業績になります。

BtoB 事業は、売上高の前年同期比 105.4%に対して、営業利益の前年同期比は 122.4%となり、収益性の改善が継続しております。

LOHACO についても、3Q に入って売上高成長が加速しており、営業利益も 2023 年 5 月期の黒字化に向けて計画通りの改善が進んでおります。

詳細については、次のスライド以降で説明いたします。

サポート

日本 03-4405-3160 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



21/5期 第3四半期業績 BtoB事業



➤ 売上高

前年同期比 103.8%
好調な感染対策商品に加え、
オフィス用品需要が回復基調

➤ 営業利益

前年同期比 135.2%
好調な売上総利益率の維持で
大幅増益を継続

6

スライド 6 ページ、BtoB 事業の 3Q 累計の業績になります。

売上高は、引き続き好調な感染対策商品に加え、オフィス用品需要が回復基調となり、前年同期比 103.8%と増収を達成しております。

営業利益については、主に好調な売上総利益率の維持により、前年同期比 135.2%と引き続き大幅な増益を達成しております。

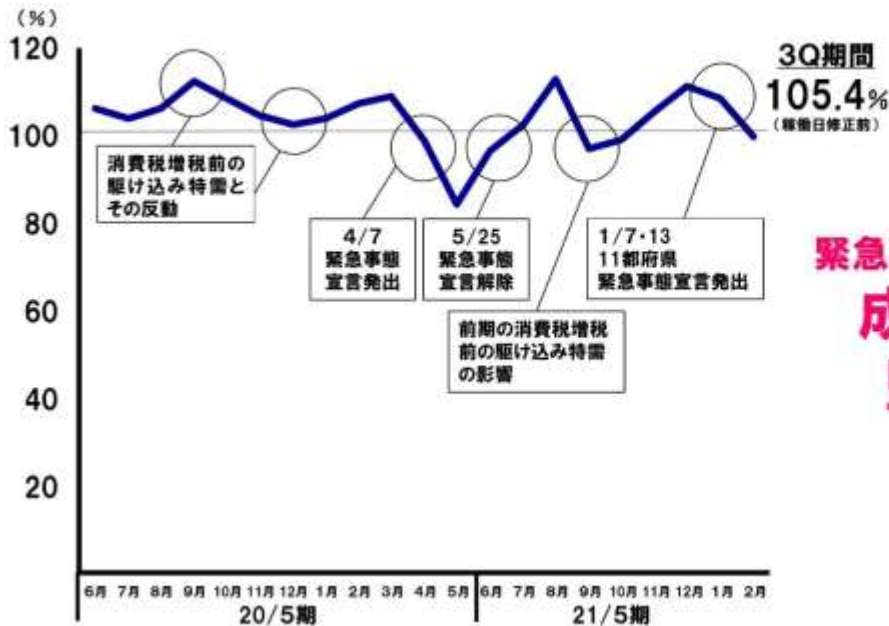
BtoB 事業の好調な業績については皆様の関心も高いと思いますので、次ページ以降でさらに深掘りして説明いたします。

サポート

日本 03-4405-3160 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

BtoB売上高 前年同月度比(稼働日修正後)

単体



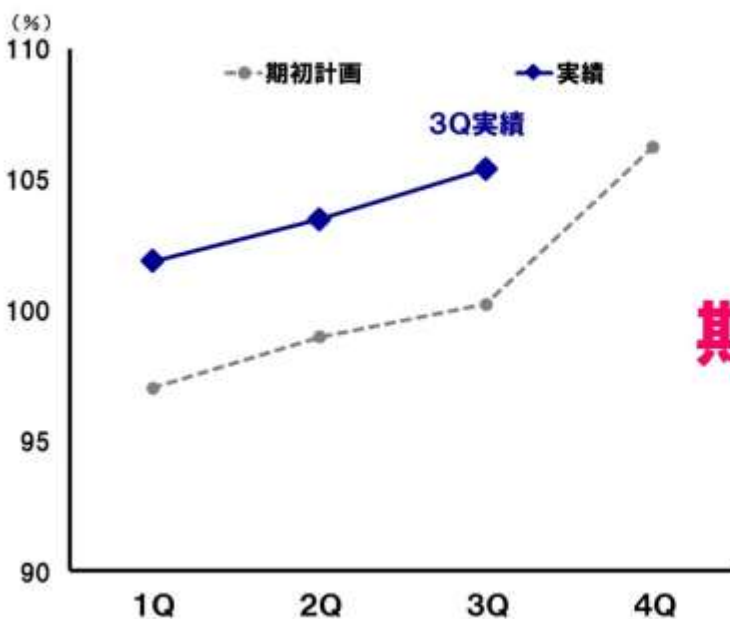
緊急事態宣言の影響あるも
**成長トレンドは
堅調に推移**

7

スライド7ページになります。こちらは、毎月開示しております単体 BtoB の稼働日修正後の売上高伸長率の推移になります。

2月度は、第2回目の緊急事態宣言の影響を受けておりますが、前回の前期5月度のような落ち込みはなく、3Q期間では稼働日修正前で前年同期比105.4%となっており、成長トレンドは堅調に推移しております。

BtoB売上高 21/5期 四半期別伸長率(稼働日修正前) 単体



**引き続き
期初計画を上回る**

8

サポート

日本 03-4405-3160 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 8 ページになります。グレーの点線グラフは、昨年 7 月の決算発表時に今期の単体 BtoB の売上高伸長率の計画としてお示ししたものです。

実績については、引き続き期初計画を上回って推移しております。

4Q においては、前期の緊急事態宣言の反動により成長率が向上すると見込んでおりますが、引き続きしっかりと計画を達成してまいりたいと考えております。

21/5期 四半期別 BtoB 品目別売上高

単体

(億円)	20/5期 1Q		20/5期 2Q		20/5期 3Q		21/5期 1Q		21/5期 2Q			21/5期 3Q			
	売上高	増減比 %	売上高	増減比 %	売上高	増減比 %	売上高	増減比 %	売上高	増減比 %	前年同期比 %	売上高	増減比 %	前年同期比 %	
OA・PC	233	31.9	253	32.7	242	32.3	219	29.4	239	29.8	94.4	240	30.3	△ 2	98.8
文具	103	14.1	111	14.4	106	14.2	95	12.8	101	12.7	91.1	101	12.8	△ 5	94.9
生活用品	206	28.2	203	26.2	194	25.9	203	27.3	205	25.6	101.3	194	24.6	0	100.0
ファニチャー	50	6.9	51	6.6	48	6.5	45	6.1	51	6.4	100.3	54	6.9	5	111.7
MRO	81	11.2	89	11.5	85	11.3	83	11.2	90	11.3	101.2	90	11.5	5	106.8
メディカル	40	5.5	46	6.0	53	7.1	82	11.1	93	11.7	202.2	90	11.5	37	170.2
その他	16	2.3	20	2.6	19	2.6	15	2.1	20	2.5	98.7	19	2.5	△ 0	99.4
合計	732	100.0	776	100.0	751	100.0	745	100.0	803	100.0	103.5	792	100.0	40	105.4

好調な感染対策商品に加え、オフィス用品も回復基調

9

スライド 9 ページ、単体 BtoB のみの品目別売上高になります。

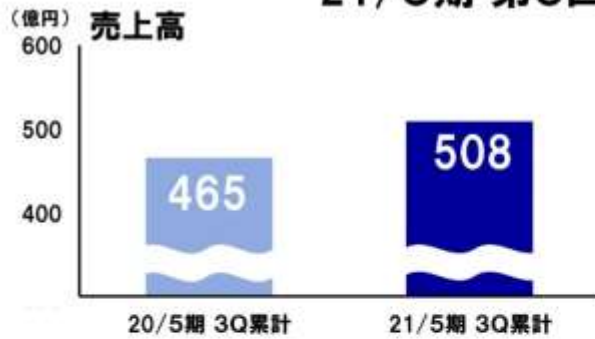
引き続き、消毒液、グローブなどのメディカル商品や、飛沫防止用のアクリル板などのファニチャーが好調であることに加えて、OA・PC や文具といったオフィス用品も回復基調となっております。

サポート

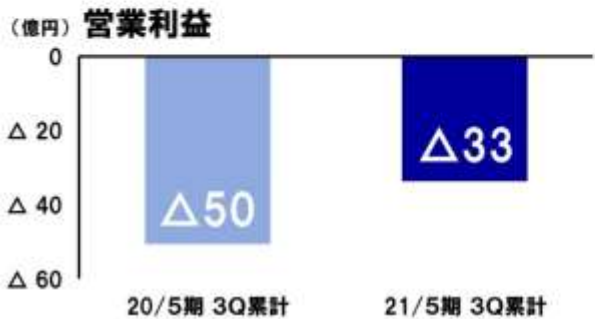
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



21/5期 第3四半期業績 BtoC事業



➤ **売上高**
前年同期比 109.3%
ソフトバンク・ヤフーとの
連携強化により成長加速



➤ **営業利益**
前年同期差 +16億円
売上総利益率の向上と
固定費削減で計画通り改善

10

スライド 10 ページ、BtoC 事業の 3Q 累計の業績になります。

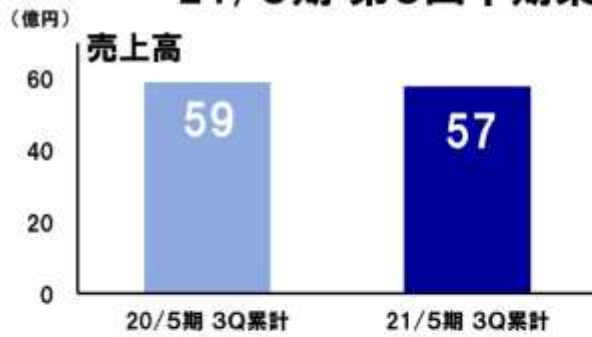
売上高は、超 PayPay 祭など、ソフトバンク・ヤフーと連携した大型販促の効果により成長が加速しております。

営業利益は、2023 年 5 月期の黒字化に向けて計画通りの改善となっておりますが、主に売上総利益率が 1.8 ポイント改善したことと、ヤフーとの連携により販促費等が効率化されたことが寄与しております。

サポート

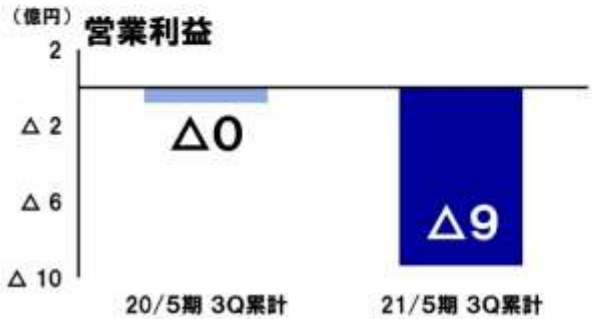
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

21/5期 第3四半期業績 ロジスティクス事業・その他



➤ 売上高

前年同期差 $\Delta 1$ 億円
 連結対象子会社の減少



➤ 営業利益

前年同期差 $\Delta 8$ 億円
 三芳センター(3PL事業)の
 立ち上げで計画通りの進捗
 翌期は利益改善へ

11

スライド 11 ページ、ロジスティクス事業・その他の業績になります。

売上高が 1 億円減少しておりますが、2Q からエコ配が連結対象会社から外れたことが要因であり、前期にはその売上高が約 16 億円含まれております。

営業利益については、三芳センターの 3PL 事業の立ち上げコストが影響しておりますが、ほぼ計画通りの進捗となっており、来期はしっかりと利益改善を図ってまいります。

サポート

日本 03-4405-3160 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

福島県沖地震(2/13)の影響

仙台物流センター(仙台DMC)の商品・設備に一部被害発生

- ✓ 3Qで商品破損等に伴う特別損失2.4億円を概算計上
地震保険を適用予定(免責1億円あり)
- ✓ 該当エリアへの出荷は他の物流センターでカバーしており、
完全復旧は4月中を見込む

12

スライド 12 ページです。2月13日に発生した福島県沖地震の影響です。

仙台物流センターの商品・設備に一部被害が発生しております。現在、該当エリアの出荷は、他の物流センターからの出荷でカバーしております。

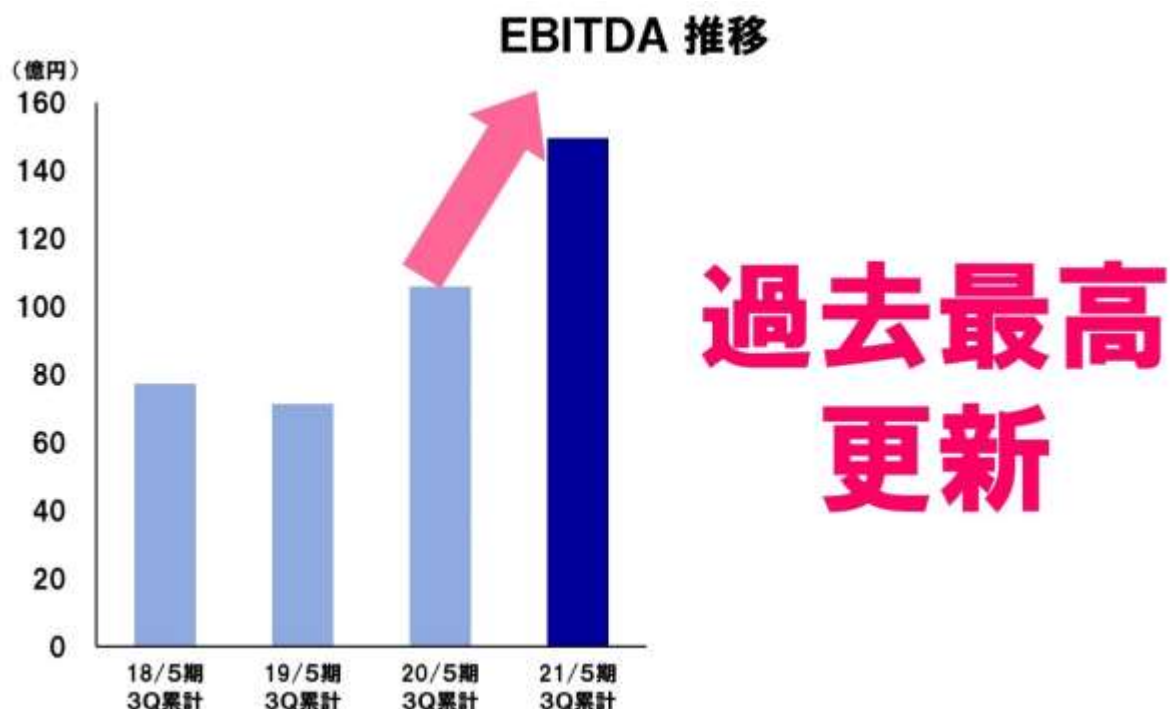
3Qで商品破損等に伴う特別損失2.4億円を概算計上しておりますが、今後、地震保険を適用する予定であります。

段階的に復旧を進め、既に一部の商品の出荷は再開しておりますが、完全復旧は4月中を見込んでおります。

サポート

日本 03-4405-3160 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





13

スライド 13 ページになります。

3Q の EBITDA についても、営業利益の過去最高益更新に伴い、引き続き過去最高となっております。

21/5期通期業績予想の上方修正について

以下2点を背景として業績予想を上方修正

- ① 3Qにおいても引き続きBtoB事業の売上高、売上総利益率
ならびに物流費比率が計画対比で順調に推移
- ② 新型コロナウイルス感染症については予断を許さないものの
4Qも3Qまでの収益性は維持されると見込む

なお、4Qにおける来期以降の成長に向けたコスト投下(6~7億円)を見込む

15

スライド 15 ページになります。

サポート

日本 03-4405-3160 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

3Qにおいても、引き続き BtoB 事業が計画対比で順調に推移しており、また新型コロナウイルス感染症については予断を許さないものの、4Qも3Qまでの収益性は維持されると見込んでおり、通期業績予想について再度上方修正することといたしました。

なお、4Qにおいては、来期以降の売上成長および利益成長に資するコスト投下も見込んでおります。

21/5期 連結業績の見通し【事業別】

(億円)	20/5期	21/5期					
		実績	従来計画 (1700年)	前期比 %	修正計画 (2000年)	計画差	前期比 %
売上高	BtoB事業	3,290	3,392	103.1	3,452	60	104.9
	LOHACO	486	497	102.2	497	—	102.2
	BtoC事業(チャーム含む)	633	643	101.5	643	—	101.5
	eコマース事業	3,924	4,035	102.8	4,095	60	104.4
	ロジスティクス事業・その他	79	65	81.6	65	—	81.6
	連結合計	4,003	4,100	102.4	4,160	60	103.9
営業利益	BtoB事業	154	168	108.6	191	23	123.5
	LOHACO	△ 61	△ 44	—	△ 44	—	—
	BtoC事業(チャーム含む)	△ 62	△ 43	—	△ 43	—	—
	決算賞与(引当含む)	△ 0	△ 8	—	△ 9	△ 1	—
	eコマース事業	91	117	127.3	139	22	151.3
	ロジスティクス事業・その他	△ 3	△ 9	—	△ 9	—	—
連結合計	88	108	122.4	130	22	147.4	

BtoB事業を修正

➤ **売上高計画**
BtoB事業 3,452億円
従来計画差 +60億円

➤ **営業利益計画**
BtoB事業 191億円
従来計画差 +23億円

16

スライド 16 ページ、修正後の事業別の業績見直しになります。

LOHACO やロジスティクス事業は計画通り推移していることから、BtoB 事業において売上高で 60 億円、営業利益で 23 億円の上方修正を行い、決算賞与引当金を差し引いた連結合計の営業利益は 22 億円の上方修正となります。

なお、決算賞与引当金については 3Q で上限に達しており、仮に 4Q でさらに業績が上振れた場合においても、さらなる追加引当の影響はないものと考えております。

サポート

日本 03-4405-3160 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

21/5期 連結業績の見通し

(億円)	20/5期		21/5期					
	実績	売上高 比率 %	従来 計画 (20公表)	売上高 比率 %	修正 計画 (30公表)	売上高 比率 %	従来 計画差	前期比 %
売上高	4,003	100.0	4,100	100.0	4,160	100.0	60	103.9
売上総利益	956	23.9	1,009	24.6	1,035	24.9	26	108.2
販売費及び 一般管理費	868	21.7	901	22.0	905	21.8	4	104.2
営業利益	88	2.2	108	2.6	130	3.1	22	147.4
経常利益	86	2.2	106	2.6	129	3.1	23	149.0
親会社株主に帰属する 当期純利益	56	1.4	60	1.5	70	1.7	10	123.8

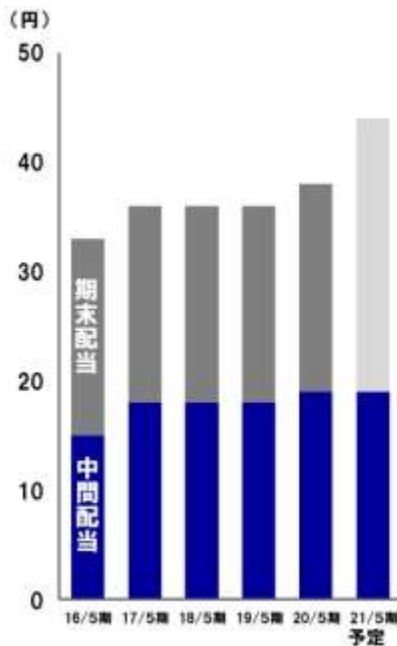
**過去最高益
大幅更新へ**

17

スライド 17 ページ、連結業績全体の見通しです。

営業利益、経常利益、当期純利益ともに過去最高益を大幅に更新する予想としており、これを必ず達成するとともに、来期以降の持続的な成長も視野に入れて計画を進めてまいります。

株主還元



21/5期 配当(予定)

⇒1株当たり期末配当金25円(年間配当金44円)

従来予想から6円の増配

利益成長に応じて増配

18

スライド 18 ページです。

サポート

日本 03-4405-3160 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

業績予想の上方修正に伴い、期末配当金につきましては、従来予想の 19 円から 6 円増配し、25 円とさせていただきます。その場合、年間配当金は 44 円となります。

中長期的にさらなる成長を目指し、株主様のご期待に応えてまいりたいと考えております。

自己株式の消却について

現時点で自己株式の使用目的がないこと、および株式市場での流通株式比率を高めるため以下の内容で自己株式を消却

- (1) 消却する株式の種類 当社普通株式**
- (2) 消却する株式数 4,000,000株**(消却前発行済株式総数に対する割合7.2%)
- (3) 消却予定日 2021年3月31日**

新たな株式市場区分(プライム市場)の基準の一つである流通株式比率は37%超から40%超へ増加する見込み

※比率は2020年11月20日基準日時点の数値に基づく

19

スライド 19 ページです。

当社は流通株式比率を高める目的で、3月31日付で自己株式400万株を消却いたします。消却を実施することで、2022年4月からの新たなプライム市場の基準の一つである流通株式比率は、現在の37%超から40%超へ増加し、問題のない水準となる見込みであります。

サポート

日本 03-4405-3160 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



株式分割について

**投資単位の引き下げを行うことにより、当社株式の流動性向上
および投資家層の拡大を目的として株式を分割**

(1) 基準日 2021年5月20日

(2) 効力発生日 2021年5月21日

(3) 分割割合 1株を2株に分割

20

スライド 20 ページです。

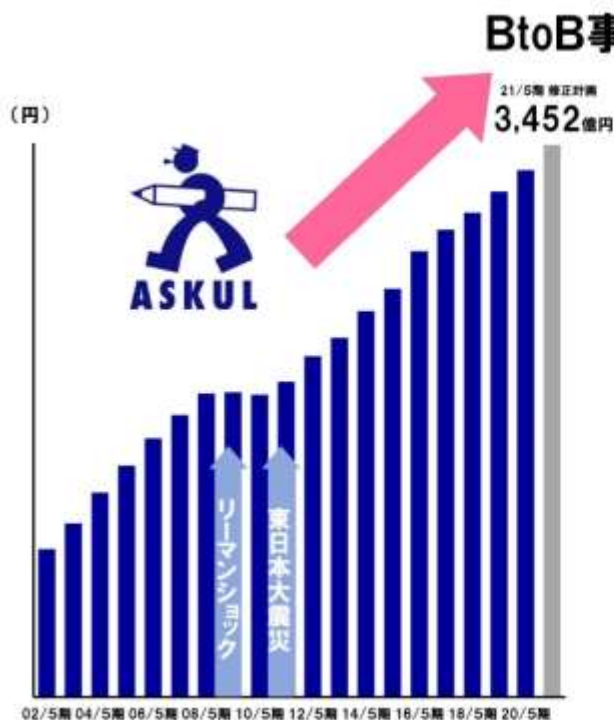
当社は今期末 5 月 20 日を基準日として、1 株を 2 株とする割合で株式分割を行います。投資単位の引き下げによって株式流動性を向上させるとともに、個人投資家の皆様がより投資しやすい環境を整えてまいります。

当社は今後もお客様価値の最大化を通じて、持続的な業績の向上に努めてまいります。

サポート

日本 03-4405-3160 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





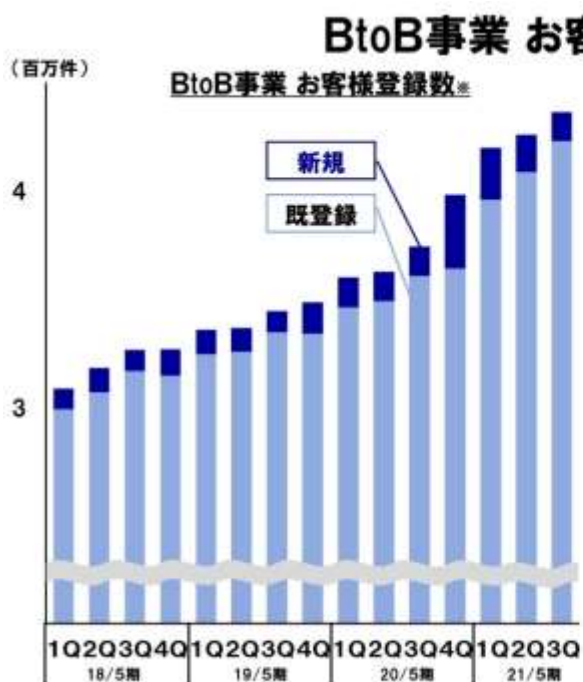
**引き続き
着実な成長へ**

23

ここから BtoB の説明になります。

スライド 23 ページです。

BtoB は、引き続き着実な成長を続けています。



**お客様基盤の拡大による
さらなるビッグデータ蓄積**

**1 to 1マーケティング
加速**

※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

24

スライド 24 ページです。

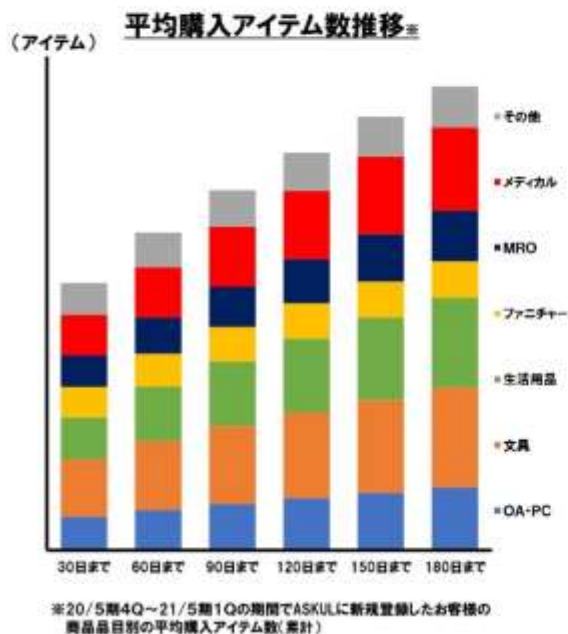
サポート

日本 03-4405-3160 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

お客様登録数は、引き続き順調に拡大しております。

ビッグデータ活用による 1to1 マーケティングの強化を続けてまいります。なお、グラフの通り、新型コロナウイルス感染症拡大の初期段階であった前期 4Q から今期 1Q の 6 カ月間は、新規のお客様登録数が大きく増加しており、次ページにて、そのお客様の買い回りの状況について説明いたします。

BtoB事業 前期4Q～今期1Qに新規登録したお客様の成長



従来のお客様と同様
様々な商品を購入

買い回り拡大で
さらなる成長へ

25

スライド 25 ページです。こちらが、前期 4Q から今期 1Q の 6 カ月間に、新規にご登録いただいたお客様の買い回りの状況になります。

グラフの通り、購入アイテム数をご登録から 180 日までの間に、着実に増加しております。

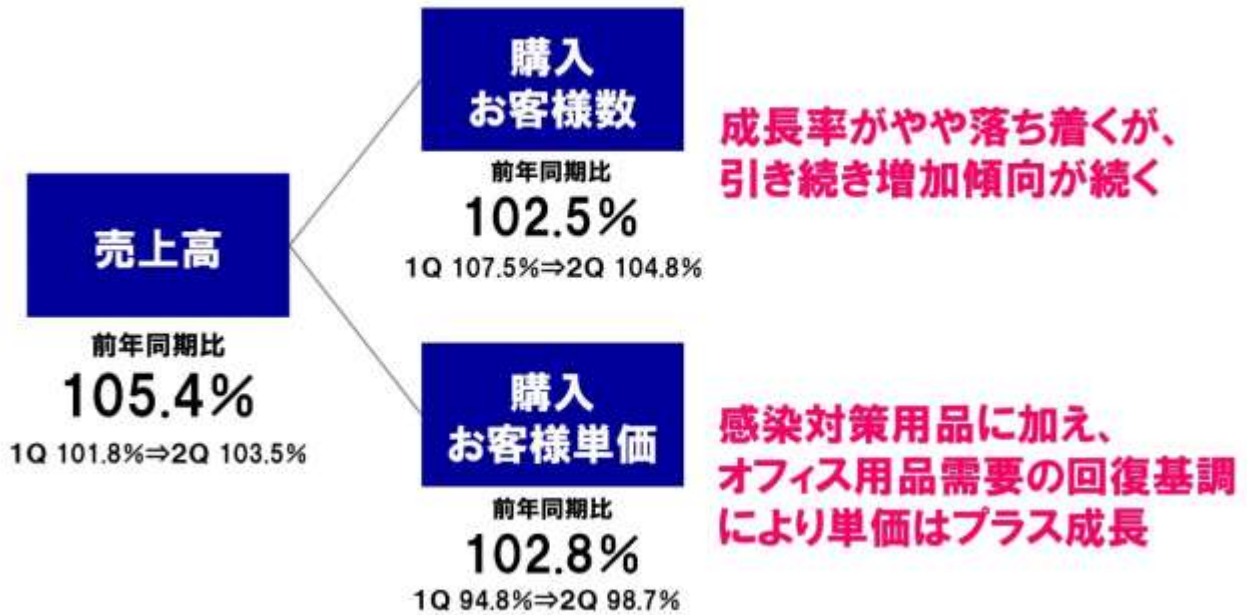
感染症拡大期間中にご登録されたお客様も、従来のお客様と変わらず着実にリピート購入いただき、買い回りも拡大しており、これらの新規のお客様基盤をさらなる成長につなげてまいります。

サポート

日本 03-4405-3160 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

BtoB事業 21/5期3Q(3カ月) 売上高増加要因

単体



26

スライド 26 ページです。

購入お客様数は 3Q 期間で前年同期比 102.5%となり、引き続き堅調な推移となっております。

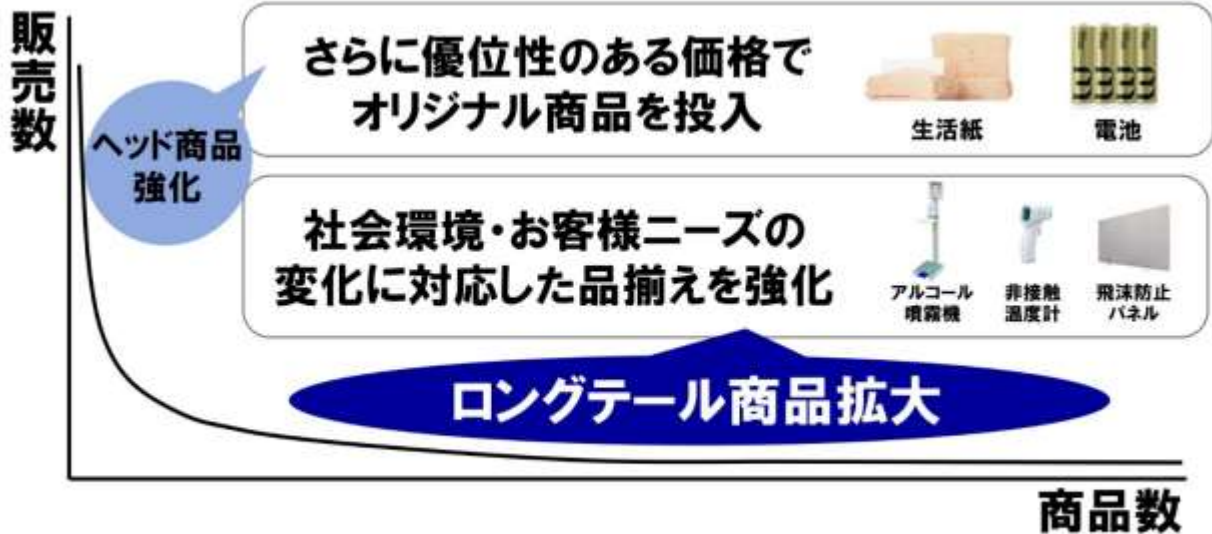
購入お客様単価については、好調な感染症対策用品に加え、コピーペーパー等のオフィス用品需要も回復基調にあり、前年同期比 102.8%とプラス成長に転じました。

結果、全体の売上高成長も加速してきております。

サポート

日本 03-4405-3160 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

BtoB事業 商品戦略イメージ



両軸から集客・購買機会を最大化

27

スライド 27 ページ、BtoB の商品戦略のイメージとなります。

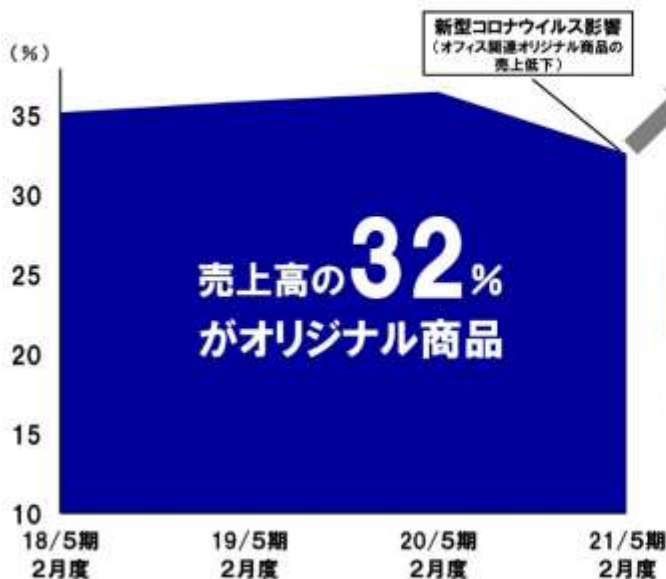
在庫するヘッド商品については、オリジナル商品の強化、メーカー、サプライヤーからお客様に直送するロングテール商品は品揃えの強化を続けております。

今後はデジタルトランスフォーメーションにより、さらにスピードを上げてまいります。

BtoB事業 オリジナル商品のさらなる拡大

単体

オリジナル商品※1売上高構成(BtoB在庫商品売上高)



オリジナル商品新規投入
+250アイテム超※2



※1 オリジナル商品にはアスクルでの限定販売商品も含む
※2 アスクルカタログ2021発刊時に新規投入したオリジナル商品数

28

サポート

日本 03-4405-3160 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 28 ページです。

オリジナル商品のコピーペーパーの売上減少や、ナショナルブランドの衛生用品の売上拡大により、オリジナル商品の売上高構成比は一時的に低下しておりますが、4Qにはその傾向が一巡すると見込んでおります。

価格優位性と高い品質が当社のオリジナル商品の強みであり、引き続き拡大に注力し、他社との差別化を進めてまいります。



29

スライド 29 ページです。

2月20日時点で、在庫、ロングテールを合計した取扱い商材数は830万アイテム超となりました。

今後、さらにその拡大スピードを上げてまいります。

サポート

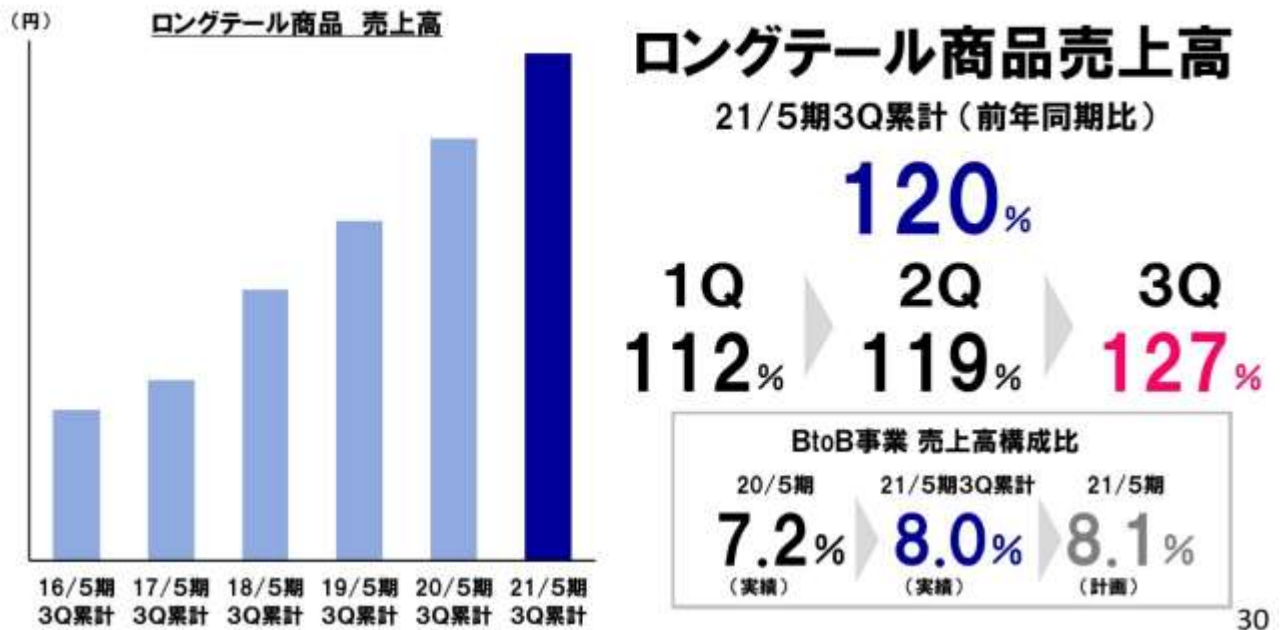
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



20

BtoB事業 ロングテール商品のシェア拡大

単体



スライド 30 ページです。

ロングテール品の売上高は、感染対策商品の品揃え強化などが奏功し、3Q 期間では前年同期比 127%となりました。

ロングテール商品は売上成長、収益性向上のいずれにも寄与するカテゴリーであり、今後も戦略的に注力してまいります。

サポート

日本 03-4405-3160 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



働く人のライフラインとして 全ての仕事場に 信頼されるサービスを提供する

31

スライド 31 ページ、BtoB 事業が掲げているミッションとなります。

当社は、新型コロナウイルス感染症拡大という課題にあたり、当社の使命を再認識いたしました。これからも「働く人のライフラインとして全ての仕事場に信頼されるサービスを提供する」責任を果たしてまいります。

LOHACOは着実に収益改善 23/5期までの黒字化実現へ

34

サポート

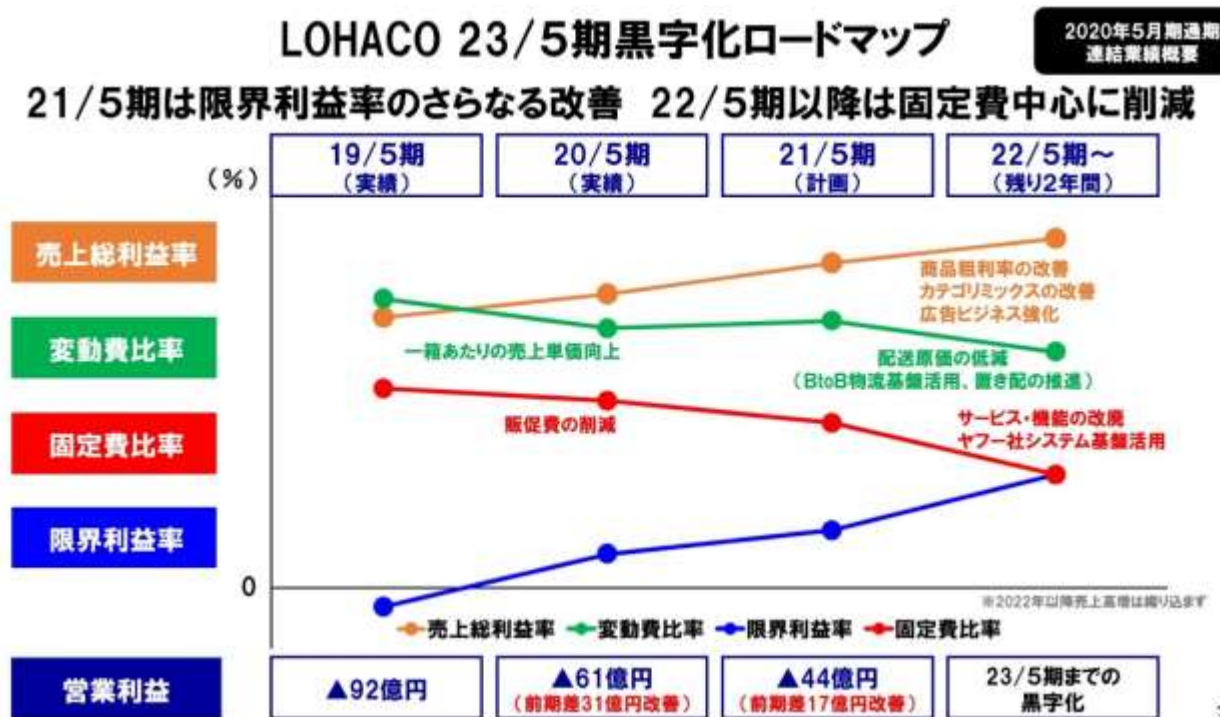
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



続いて、BtoC 事業を説明いたします。

スライド 34 ページです。

LOHACO は、2023 年 5 月期までの黒字化実現に向けて着実に進捗しております。



35

スライド 35 ページは、既に発表しております黒字化に向けたロードマップとなります。

変更点はなく、今期は限界利益率の改善を着実に進めております。

サポート

日本 03-4405-3160 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 売上高



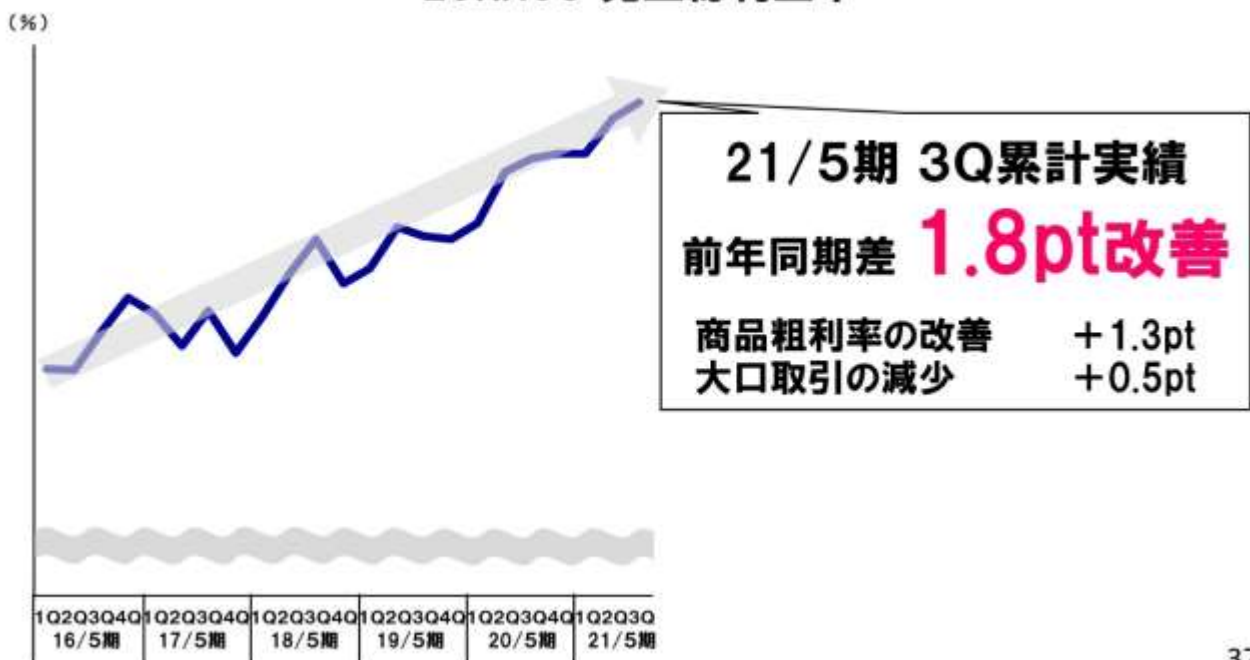
36

スライド 36 ページです。

引き続き日用品購買の EC 化が進み、また大型販促の効果もあり、国内の売上高伸長率は順調に推移いたしました。

4Qにおいても、大型販促でさらなる成長を目指してまいります。

LOHACO 売上総利益率



37

サポート

日本 03-4405-3160 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 37 ページです。

売上総利益率は、前年同期差でプラス 1.8 ポイントと着実に改善しております。

LOHACO 広告フィー収入



**堅調に推移
4Qはさらなる拡大へ**

38

スライド 38 ページです。

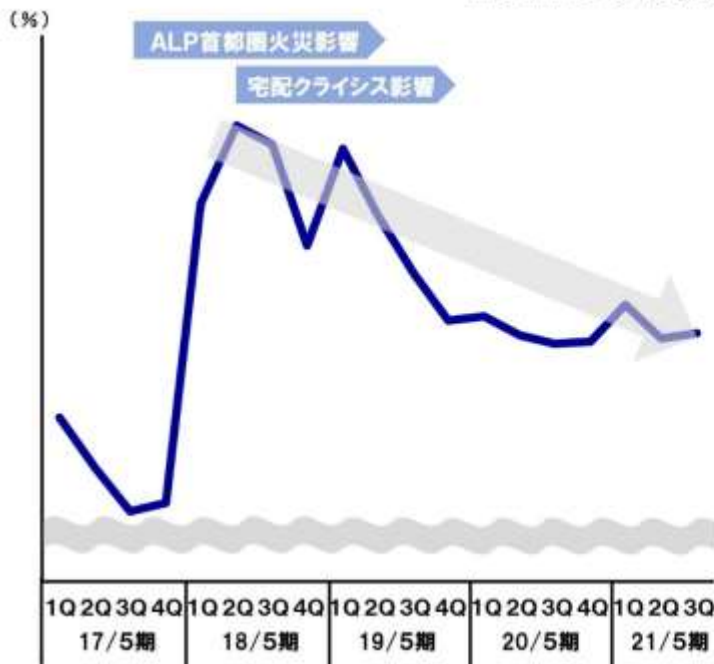
広告フィー収入は、前年同期比 100.4%と堅調に推移しております。

4Q では、さらなる拡大を見込んでおります。

サポート

日本 03-4405-3160 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



21/5期 3Q実績
 庫内労務費の上昇を
 一箱あたりの売上単価向上
 により引き続き吸収

計画通り推移

39

スライド 39 ページです。

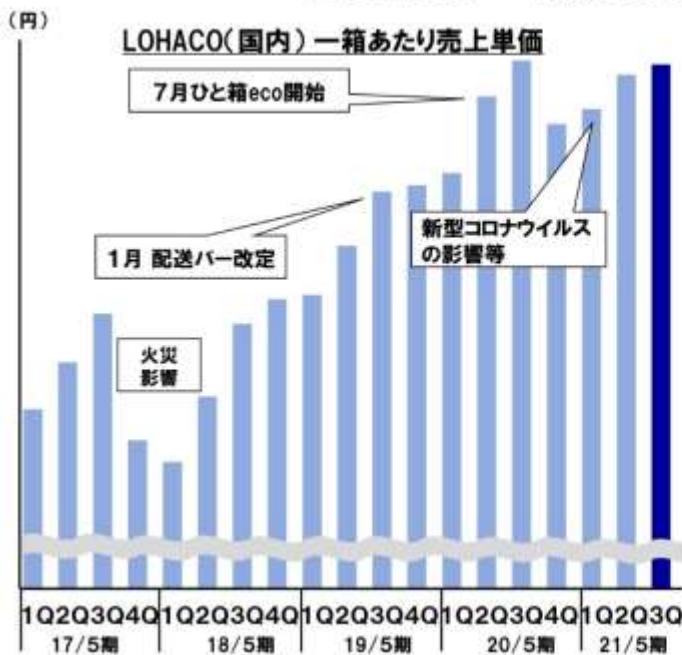
3Qも引き続き、一箱当たりの売上単価向上が庫内労務費の上昇を吸収し、変動費比率は計画通り推移しております。

今後は、BtoB事業の物流基盤のさらなる活用や置き配の推進などにより、変動費比率のもう一段の改善に取り組んでまいります。

サポート

日本 03-4405-3160 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 一箱あたりの売上単価向上



販促が奏功し向上

40

スライド 40 ページです。

一箱当たりの売上単価は、販促が奏功し、引き続き向上しております。

今後も買い回りの促進等により、売上単価向上を進めてまいります。

LOHACO 固定費の削減



**ヤフーとの連携強化により
販促費・人件業務費等
削減**

41

スライド 41 ページです。

サポート

日本 03-4405-3160 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

広告宣伝費、販売促進費等の固定費は、3Q 累計で前年同期差 8.5 億円の削減を実現しました。

現在計画しております LOHACO 本店の移管により、さらに一段高い固定費削減を進めてまいります。

**令和2年度「消費者志向経営優良事例表彰」※
2020年12月 消費者庁長官表彰(特別枠)を受賞**



<評価された点>

- ✓ **コロナ禍において行政と連携し、医療関係者へ必要物資を供給するシステムを構築、実践**
- ✓ **品質マネジメントの視点で消費者の声をデータベース化し、商品設計や改良、取引先への情報提供等に活用**

※ 消費者を重視した事業活動により持続可能で望ましい社会の構築を目指す「消費者志向経営」を、消費者庁が表彰するもの

43

最後に、ESG の取り組みについて説明いたします。

スライド 43 ページです。

当社は、昨年 12 月に令和 2 年度消費者志向経営優良事例表彰において、消費者庁長官表彰を受賞いたしました。BtoB 事業で実施した、衛生用品の優先供給スキームなどを評価いただいたものとなります。

サポート

日本 03-4405-3160 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



2021年2月 対馬市とSDGs連携協定を締結

マテリアリティ: 資源循環型プラットフォームの実現

対馬市が抱える海洋プラスチックごみへの対応等での協力・連携



(左)吉岡 晃・当社社長、(右)比田勝 尚喜・対馬市長

サーキュラーエコノミーの活性化

海洋プラスチックごみ対策の推進

<第一弾>

- ✓ 寄付金付き
「海をまもるレジ袋」
(バイオマス配合)の販売
- ✓ 売上の一部を対馬市へ寄付、
海洋プラスチックごみの回収
活動等に役立てられる



44

スライド 44 ページです。

2021年2月、長崎県対馬市との間で、SDGs 連携協定を締結いたしました。日本で最も海洋プラスチックごみが漂着する対馬市の課題を、資源循環の連携などを通じて、ともに解決していく取り組みとなります。この協定は、当社にとって初めての SDGs 連携協定となります。

今後も当社のマテリアリティに沿う取り組みを推進してまいります。

サポート

日本 03-4405-3160 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



最後のスライドです。

当社は、これからも「エシカル e コマース」として、環境保全や社会課題解決を考えたサステナブルなサービスを提供し、社会へ貢献し、企業価値を向上させてまいります。

説明は以上となります。ご清聴いただき、ありがとうございました。

[了]

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 03-4405-3160 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、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うものではありません。

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をしてはなりません。

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 03-4405-3160 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

