



アスクル株式会社

2023年5月期 第3四半期決算説明（プレゼンテーション）

2023年3月15日（2023年3月24日更新）

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]	2023 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]	2023 年度 第 3 四半期
[日程]	2023 年 3 月 15 日
[ページ数]	25
[時間]	15:00 – 15:17 (合計：17 分、登壇：17 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@scriptsasias.com



登壇

玉井：こんにちは。CFOの玉井です。2023年5月期3Q決算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



3Q連結 売上高過去最高、営業利益はほぼ計画線

BtoB

- ・感染対策商品の反動減の影響を受けたが、売上高は計画を上回る進捗
- ・原価高騰やASKUL東京DC償却開始、販促費投下等で減益となるも、物流費比率の低減等により利益も計画を上回る進捗

LOHACO

- ・3Q期間で営業利益黒字を達成、引き続き通期黒字化を目指す
- ・今後はBtoB事業とのシナジーも最大限活かし、サービス品質を高めて健全成長へ

通期の利益計画は達成圏

- ・主力商品の売価改定（実施済み）に加えて原価低減活動継続により、売上総利益率の改善を見込む
- ・引き続き一箱あたりの売上単価向上等による物流費比率の低減を推進
- ・未消化コスト（新アスクルWebサイト等）含めて、コストコントロールを実施

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

3

スライド3ページ、サマリになります。

3Q累計の連結業績は、売上高は過去最高を更新し、営業利益はほぼ計画線の着地となっております。

BtoBは感染対策商品の反動減の影響がありましたが、売上高は過去最高かつ計画を上回る進捗となっております。営業利益は、原価高騰やASKUL東京DCの償却開始や販促費の増強等により減益となっておりますが、物流費比率の低減等により、こちらでも計画を上回る進捗となっております。

LOHACOは、まずは今期黒字化に向けて3Q期間で黒字を達成いたしました。足元の売上高はキャンペーン変更等の影響を受けておりますが、今後はBtoBとのシナジーを最大化させて黒字を維持しつつ、健全な成長をしてまいります。

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



また、通期の利益計画については、売上総利益率の改善や物流費比率のさらなる低減に加えて、未消化となる先行コストを含めて、コストコントロールにより、十分に達成圏にあると考えております。

23/5期 第3四半期業績



	22/5期 3Q累計		23/5期 3Q累計		
	実績	売上高 比率 %	実績	売上高 比率 %	前年同期比 %
(百万円)					
売上高	317,994	100.0	334,224	100.0	105.1
売上総利益	77,451	24.4	80,327	24.0	103.7
販売費及び 一般管理費	66,813	21.0	69,965	20.9	104.7
営業利益	10,637	3.3	10,361	3.1	97.4
経常利益	10,646	3.3	10,269	3.1	96.5
親会社株主に帰属する 当期純利益	7,131	2.2	7,093	2.1	99.5

- **売上高**
前年同期比 105.1%
過去最高更新
- **売上総利益率**
前年同期差 $\Delta 0.4$ pt
原価高騰影響受けるも
4Qでの改善を見込む
- **営業利益**
コストコントロール等で
通期計画は達成圏

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

5

まずは、2023年5月期3Qの実績について説明いたします。

スライド5ページ、3Qの連結業績になります。

売上高は前年同期比105.1%の3,342億円となり、もちろん過去最高となっております。

売上総利益率は原価高騰の影響を受けておりますが、既に4Qから主力商品の売価改定も実施しており、今後は改善を見込んでおります。

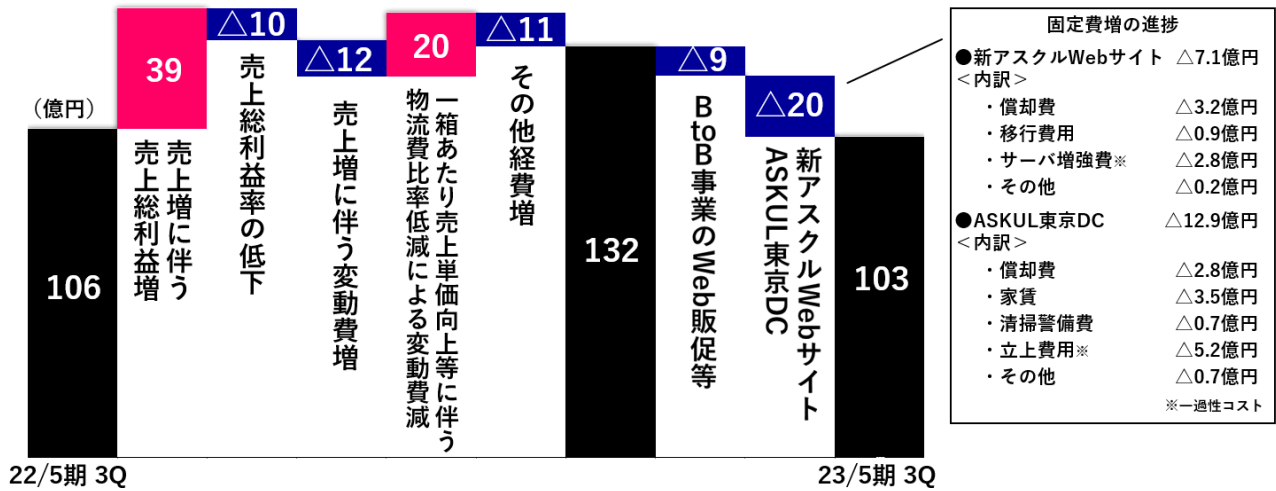
営業利益は減益となりましたが、4Qで新アスクルWebサイトの予算が未消化となることを踏まえて、販促費を前倒しで投下したことなどもあり、通期計画はコストコントロール等でしっかり達成してまいりたいと考えております。

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@scriptasia.com



成長コスト投下や一時的な売上総利益率の低下を
売上拡大および物流費比率低減によりカバー



Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

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。

期初より説明させていただいているとおり、グラフの右二つでお示ししている BtoB の Web 販促増強と新アスクル Web サイトならびに ASKUL 東京 DC の立ち上げコストを投下しているのに加えて、一時的な売上総利益率の低下の影響がありましたが、それらを BtoB の売上拡大と、一箱あたりの売上単価向上に伴う物流費比率の低減により吸収し、ほぼ計画どおりの進捗となっております。

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

23/5期 第3四半期業績【四半期別・事業別】

連結



(億円)		22/5期				23/5期				
		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	前年同期差	前年同期比 %
売上高	BtoB事業	834	861	886	897	894	919	961	74	108.5
	LOHACO	126	139	136	140	139	114	110	△ 26	80.6
	BtoC事業 (チャーム含む)	167	180	178	180	182	158	153	△ 24	86.2
	eコマース事業	1,001	1,042	1,065	1,077	1,076	1,078	1,115	50	104.7
	ロジスティクス事業・その他	23	23	24	27	23	23	24	△ 0	99.2
	連結合計	1,024	1,065	1,089	1,105	1,100	1,101	1,139	50	104.6
営業利益	BtoB事業	42	41	43	43	35	39	32	△ 10	75.2
	LOHACO	△ 9	△ 8	△ 5	△ 5	△ 6	△ 2	3	9	-
	BtoC事業 (チャーム含む)	△ 8	△ 6	△ 4	△ 4	△ 5	△ 1	4	8	-
	決算賞与 (引当含む) 等	△ 0	0	△ 0	△ 1	△ 0	△ 0	0	0	-
	eコマース事業	33	34	39	36	30	38	37	△ 1	94.9
	ロジスティクス事業・その他	△ 0	△ 0	0	△ 0	△ 0	△ 0	△ 0	△ 1	-
連結合計	32	34	39	36	29	37	36	△ 3	91.8	

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

7

スライド 7 ページ、四半期別・事業別の業績推移になります。

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、こちらでは BtoB の成長が継続していることと、LOHACO が 3Q 期間で黒字を達成したことがポイントになります。

23/5期 第3四半期累計業績 BtoB事業

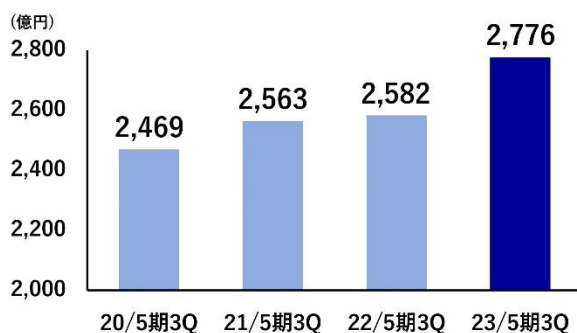
連結



売上高

前年同期比 107.5%

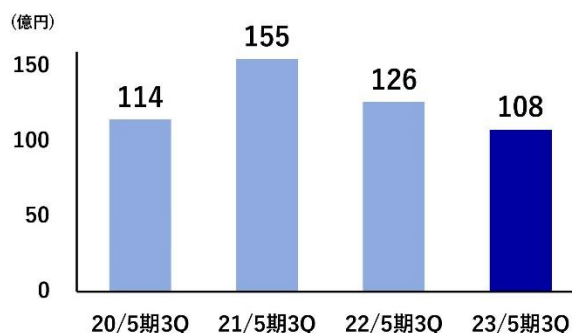
今期最大のミッションである「成長カーブを変える」を継続して実現



営業利益

前年同期比 85.5%

固定費の増加等により減益となるも計画を上回る進捗



Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

8

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



5

スライド 8 ページ、BtoB の 3Q 累計の業績になります。

売上高は、来期以降の利益成長に向けて、今期最大のミッションとして取り組んでいる「成長カーブを変える」を実現しております。

営業利益は、成長コストの投下による固定費の増加を主要因として減益となっておりますが、計画を上回る進捗となっております。

来期以降は、いよいよ売上成長を利益成長につなげてまいりたいと考えております。

23/5期 第3四半期累計業績 BtoC事業

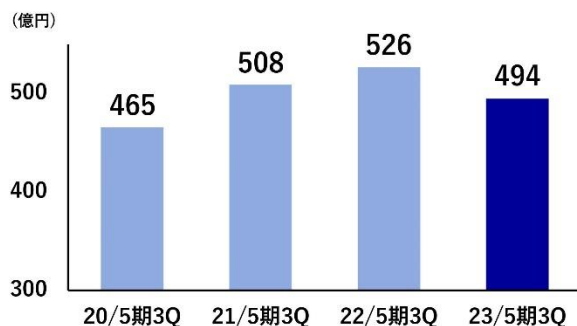
連結



売上高

前年同期比 93.9%

キャンペーン変更等の影響による

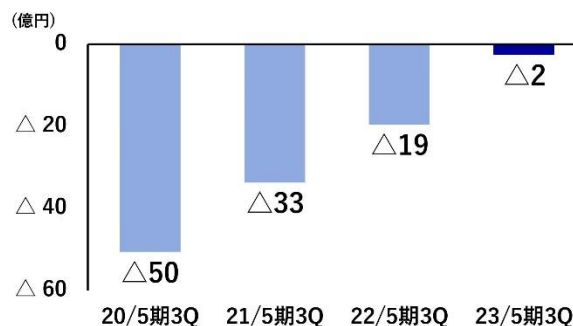


Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

営業利益

前年同期差 +16億円

3Q期間で黒字を達成
引き続き通期黒字化を目指す



9

スライド 9 ページ、BtoC の 3Q 累計の業績になります。

売上高は、海外需要の減少とキャンペーン変更の影響により減収となっておりますが、営業利益は、繰り返しにはなりますが、3Q 期間で黒字を達成しており、引き続き通期の黒字化を目指すとともに、今後は BtoB とのシナジーを最大化させて、黒字を維持しつつ、健全な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

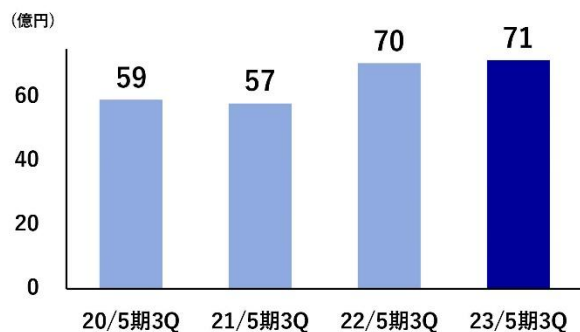




売上高

前年同期比 101.4%

新規案件により増収を達成

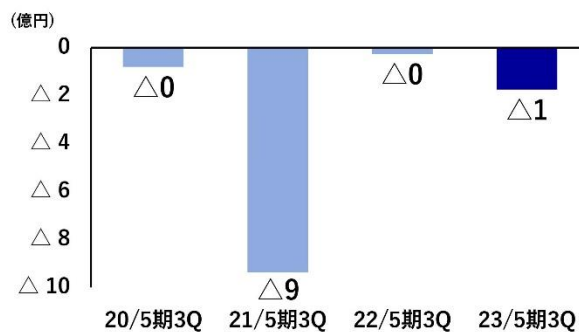


Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

営業利益

前年同期差 △1億円

生産性悪化の影響等あるも
来期に向けて改善に注力



10

スライド 10 ページ、ロジスティクス事業・その他の 3Q 累計の業績になります。

売上高は、新規のお客様の稼働により増収を確保しております。

営業利益は、一時的な生産性悪化の影響を受けておりますが、来期に向けてはその改善に努めてまいります。

歯科業界向けEC フィード 子会社化



戦略業種のお客様における消耗品購買のEC化を推進

1 背景と目的

- 歯科材料・歯科用品のECサイト「FEEDデンタル」の運営事業者フィードを中核とした企業グループを子会社化（議決権比率 85%）
- 歯科材料・歯科用品のEC市場の今後の成長が期待される
- 海外商品を含めたコストパフォーマンスが高い専門商材の幅広い品揃えが強み
- クロスセルや共同仕入れなどのアスクルとのシナジーを追求

2 財務インパクト

- BS 23/5月期 期末から連結予定
(対象会社 22/3月期実績 総資産67億円、純資産21億円)
- PL 24/5月期から連結予定
(対象会社 22/3月期実績 売上高125億円、EBITDA10億円)

FEEDデンタル

<https://dental.feed.jp/>



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 ページです。

2月28日に歯科材料・歯科用品のECサイト「FEED デンタル」を運営するフィード株式会社を子会社化いたしました。

歯科材料・歯科用品市場はEC化率が低く、今後の成長が期待され、当社が中期経営計画で掲げるオフィス通販からのトランスフォーメーションに向けて注力する2大戦略業種の一つも「医療・介護」としております。

フィードは、海外商品を含めたコストパフォーマンスの高い専門商材の幅広い品揃えを強みとしており、当社グループに加わることで、両社が持つお客様基盤の相互活用による販路拡大や共同仕入れなど、両社のシナジーを追求してまいります。

なお、財務インパクトについて、BSは今期末から、PLは来期からの連結を予定しております。

2023年3月21日付 新本部体制



COO管轄	
EC本部	新設
営業本部	
マーチャンダイジング本部	
ロジスティクス本部	
ECプロダクト本部	新設
テクノロジー本部	
カスタマーサービス本部	

コーポレート本部
リーガル&セキュリティ本部
人事総務本部

EC本部 新設

(ASKUL事業本部とLOHACO事業本部を統合)

- ・ EC事業の資源配分を最適化
- ・ BtoB事業とLOHACO事業のシナジー効果を最大化

ECプロダクト本部 新設

(各事業部門のITフロント機能を集約)

- ・ 柔軟なプロジェクト対応体制を構築
- ・ IT人材の育成強化

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

12

スライド 12 ページです。

2023年3月21日付で新本部体制をスタートいたします。

まず、従来のASKUL事業本部とLOHACO事業本部を統合してEC本部を新設し、EC事業の資源配分を最適化させるとともに、両事業のシナジー最大化を図ってまいります。

また、ECプロダクト本部を新設し、各事業部門のITフロント機能を集約し、柔軟なプロジェクト対応体制を構築するとともに、IT人材の育成強化を図ってまいります。

サポート

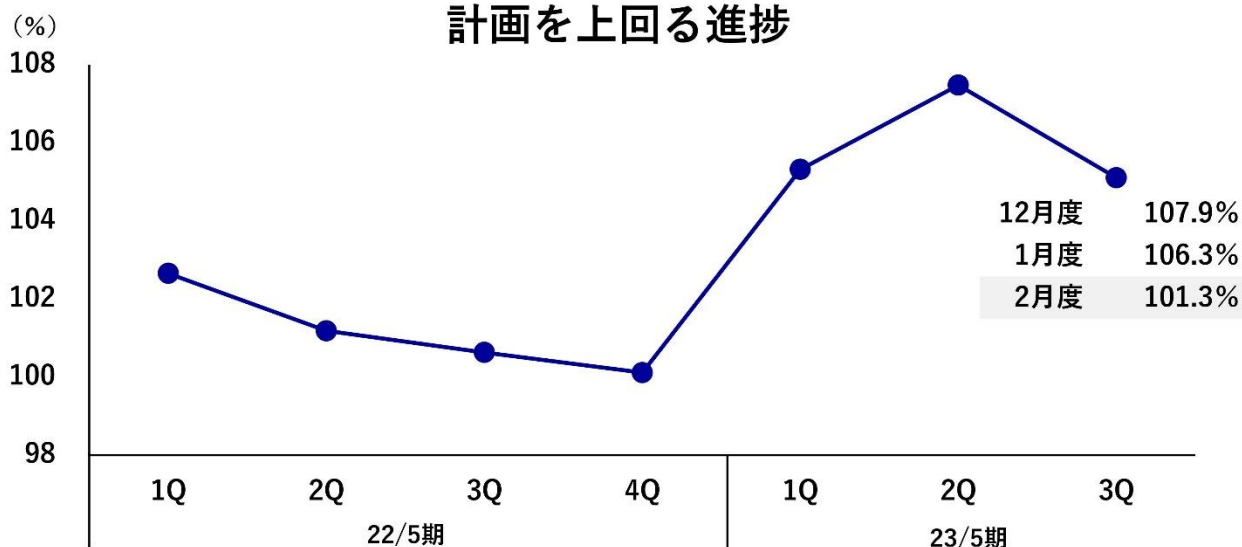
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



BtoB 売上高 四半期別 前年同期比推移



2月度に感染対策商品の反動減影響あるも 計画を上回る進捗



Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

※稼働日修正後の前年同期比 14

ここから、BtoB 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 14 ページ、BtoB 単体の稼働日修正後の四半期別売上高伸長率の推移になります。

2 月度に、昨年の抗原検査キット等、感染対策商品特需の反動減影響がございましたが、2 月度を含め、3Q 期間を通じて計画を上回って進捗しております。

BtoB 四半期別 品目別売上高



生活用品の伸長に加え、ソロエルアリーナオープン化や 売価の見直しが成長を牽引

(億円)	20/5期		21/5期		22/5期				23/5期							
	3Q		3Q		3Q		4Q		1Q		2Q		3Q			
	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	構成比%	売上高	構成比%	前年同期差	前年同期比%
OA・PC	242	32.3	240	30.3	241	30.3	241	29.5	228	28.1	242	29.2	255	29.8	14	106.0
文具	106	14.2	101	12.8	100	12.6	112	13.7	95	11.7	101	12.2	106	12.4	5	105.3
生活用品	194	25.9	194	24.6	210	26.4	217	26.6	252	31.1	245	29.5	249	29.1	39	118.5
ファニチャー	48	6.5	54	6.9	50	6.4	64	7.9	45	5.6	45	5.5	47	5.5	△ 3	92.9
MRO	85	11.3	90	11.5	94	11.9	96	11.8	97	12.0	104	12.5	107	12.5	12	112.8
メディカル	53	7.1	90	11.5	80	10.1	69	8.5	78	9.6	73	8.8	73	8.6	△ 6	91.5
その他	19	2.6	19	2.5	18	2.3	17	2.1	14	1.8	19	2.3	18	2.2	0	102.2
合計	751	100.0	792	100.0	797	100.0	818	100.0	811	100.0	831	100.0	858	100.0	60	107.6

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

15

サポート

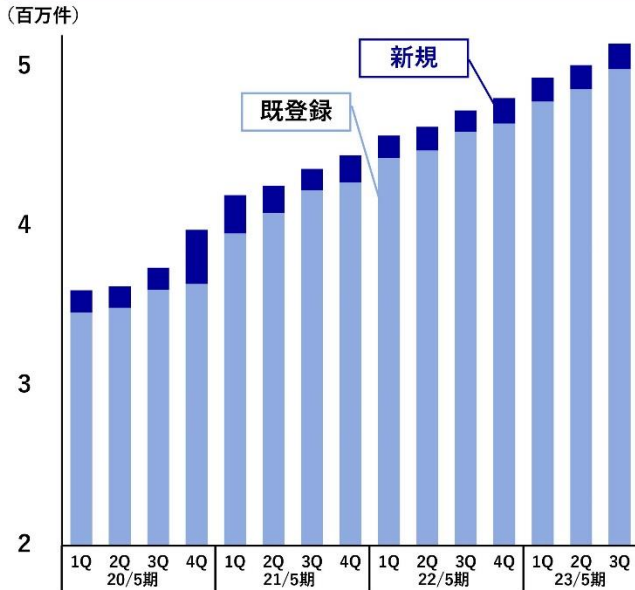
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



スライド 15 ページ、BtoB 単体の品目別売上高になります。

生活用品が 118.5%、MRO が 112.8%と伸長し、後ほど説明させていただく、ソロエルアリーナサイトのオープン化や売価の見直しが全体の成長を牽引しております。

BtoB 登録お客様数[※]



お客様基盤の 拡大継続

[※]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

16

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

スライド 16 ページ、BtoB の登録お客様数の推移になります。

引き続き、登録お客様数は着実に増え、お客様基盤拡大が継続しております。

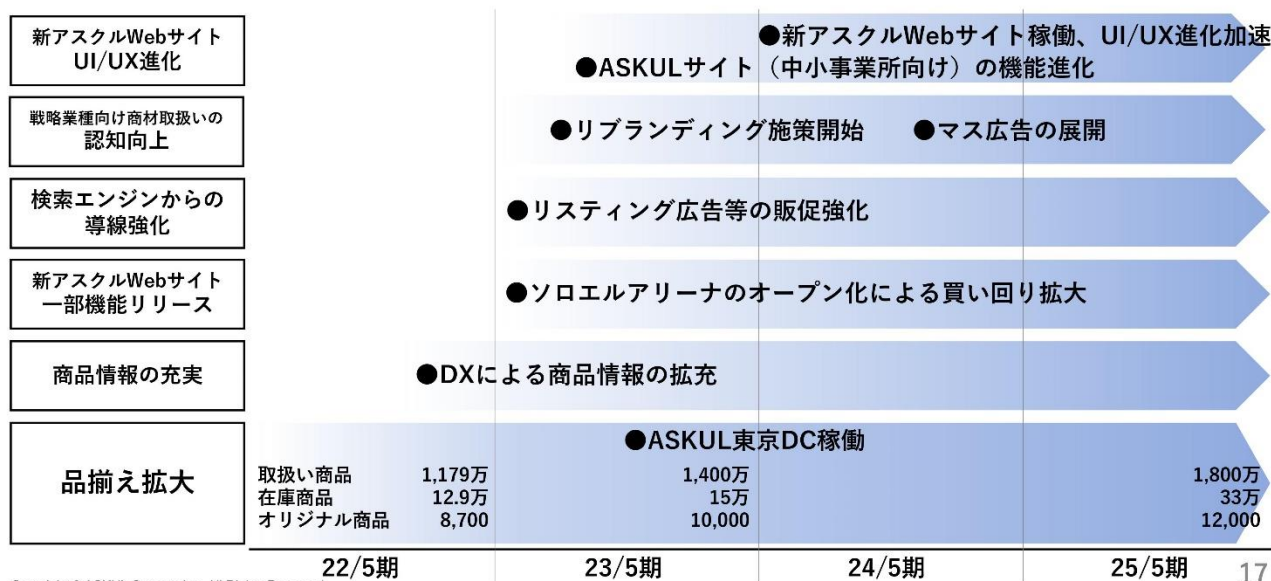
サポート

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





施策の相乗効果により最終年度で二桁成長を実現



Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

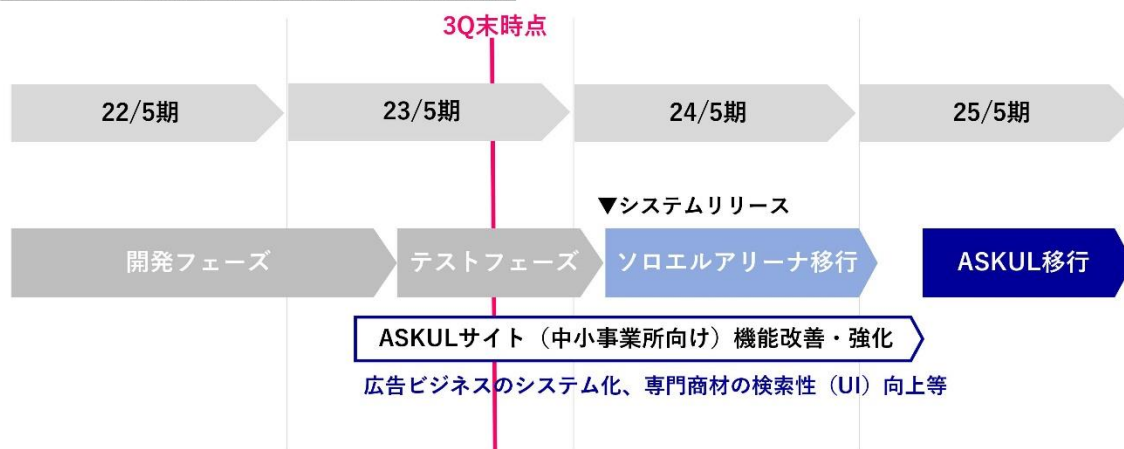
スライド 17 ページ、2022 年 5 月期通期決算発表で説明させていただいた、BtoB の中期経営計画の成長戦略になります。個別の施策について、この後、説明させていただきます。

BtoB 新アスクルWebサイト



テストフェーズが順調に進捗 (全体工程の8割程度進捗)

新アスクルWebサイト開発計画と進捗状況



Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

スライド 18 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

来期の上期を予定しているシステムリリースに向けてテストフェーズが順調に進んでおり、全体工程の8割程度まで進捗いたしました。

また、並行して取り組んでいる現行のアスクルサイトの機能改善・強化については、広告ビジネスのシステム導入が完了した他、専門商材の検索性向上のための開発も計画どおり進捗しております。

BtoB 品揃え拡大(取扱い商品、在庫商品)



取扱い商品
(中期目標1,800万アイテム)

✓ 3Q期間 83万アイテム減少
新規投入数は15万アイテム超
半導体不足等の影響で約100万アイテムが販売停止

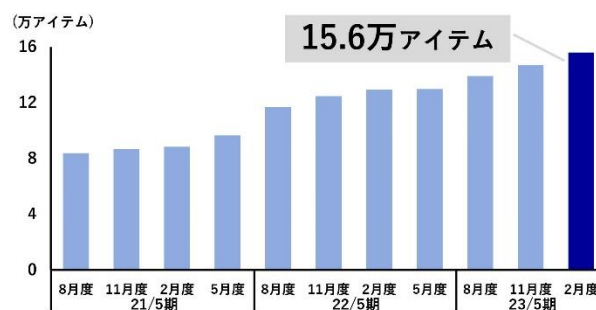
中期目標の達成に向け継続して
注力カテゴリを中心に品揃えを強化



在庫商品
(中期目標33万アイテム)

✓ 3Q期間 8,700アイテム増加
生活用品カテゴリを中心に増加

通期目標15万アイテムを達成
引き続き明日来る商品の拡大を加速



Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

19

スライド 19 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いては、新規に15万アイテム超を投入いたしましたが、一方で半導体不足などの影響で約100万アイテムを一時的に販売停止したため、合計では前四半期より83万アイテム減少し、1,196万アイテムとなりました。今後も、中期目標の1,800万アイテムに向けて新規アイテムの投入を進めてまいります。

右側の在庫商品数については、8,700アイテム増加し、15万6,000アイテムとなり、今期の通期目標15万アイテムを達成いたしました。こちらも、さらなる明日来る商品の拡大を進めてまいります。

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

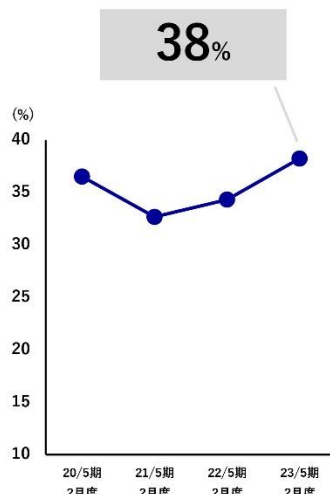
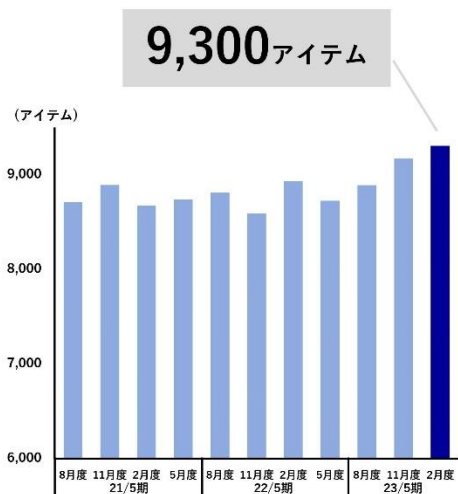


BtoB 品揃え拡大(オリジナル商品※1)



商品数
(中期目標1.2万アイテム)

売上高構成比
(BtoB在庫商品売上高)



**戦略2大業種※2向け
オリジナル商品
開発強化**

**通期で
10,000アイテムへ**

※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

20

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

スライド 20 ページ、オリジナル商品の拡大状況になります。

前四半期より 200 アイテム増加し、9,300 アイテムとなりました。引き続き、通期 1 万アイテムの達成に向け、製造業、医療・介護の 2 大業種のお客様向け商品開発を強化してまいります。

BtoB 中期経営計画の成長戦略 Web販促



最終年度の二桁成長へ向け多様な取り組みを進める

新規お客様稼働促進

**マーケティング
オートメーション導入**

新規お客様へのメールやクーポンでの
きめ細かいフォローを自動化



**対象のお客様の
LTV (稼働率や購入金額) 向上へ**

検索エンジンからの導線強化

Web広告経由売上高

- ✓ 戦略カテゴリ商品へ積極的に広告投資、
広告増額に合わせて売上高伸長
- ✓ 3Q累計 前年同期差 60億円強増加

※ASKULサイト (中小事業所向け) での実績

戦略業種向け商材取扱いの認知向上

- ✓ 動画広告の表示回数と視聴数は計画対比好調



Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

21

スライド 21 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@scriptasia.com



中期経営計画最終年度の二桁成長に向けて、多様な Web 販促活動を行っております。

左側の取り組みは、マーケティングオートメーションを活用した、新規お客様の稼働促進施策を示しております。メールやクーポンなどによるフォローを自動化し、お客様のライフタイムバリュー向上を図ってまいります。

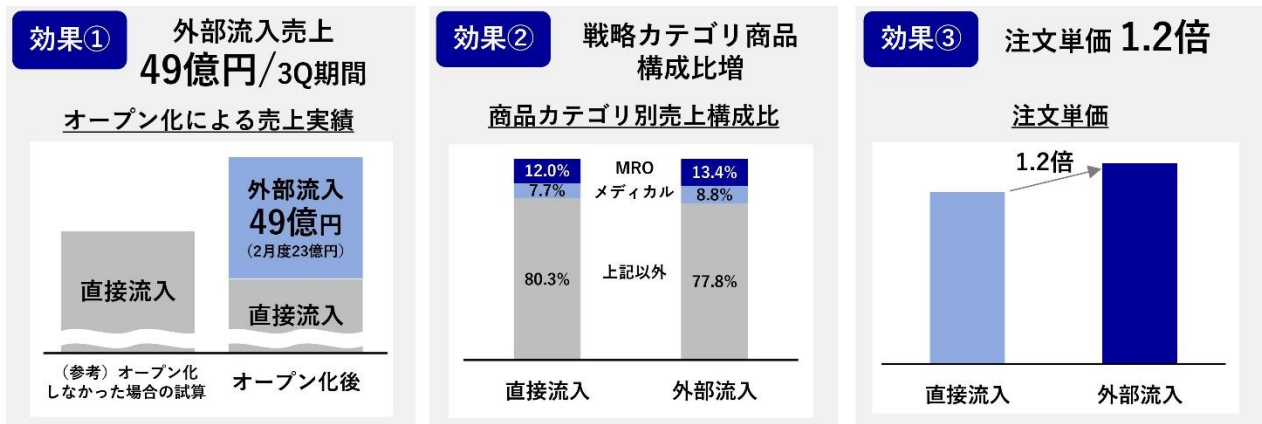
右側の検索エンジンからの導線強化では、引き続き積極的に広告投資しており、ASKUL サイトにおける Web 広告経由の 3Q 累計の売上高は、前年同期と比較して 60 億円の増加となり、しっかりとした成果につながっております。

また、戦略業種向け商材の認知向上を目的とした、Web 動画広告の表示回数、視聴数とも好調に推移しております。

BtoB ソロエルアリーナサイトオープン化



外部流入売上は引き続き拡大 戦略カテゴリ商品の買い回りによる注文単価押上げが継続



■集計対象：2022年11月21日～2023年2月20日のソロエルアリーナサイト
■「外部流入」：検索エンジン等の外部からの遷移 「直接流入」：ブックマーク等からの直接訪問
■効果①の「オープン化後」の「外部流入49億円」には、オープン化により直接流入から外部流入に移行したと見込まれる売上を含む

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

22

スライド 22 ページ、継続的にお示ししている、ソロエルアリーナサイトのオープン化効果になります。

3Q 期間でも外部流入による売上は引き続き拡大しており、併せて戦略カテゴリ商品の買い回り拡大、それに伴う注文単価押し上げ効果も継続しております。

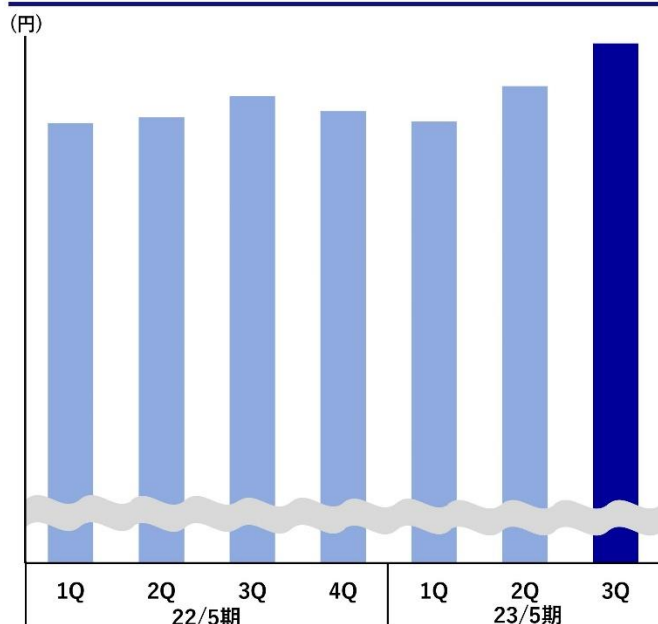
サポート

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 一箱あたりの売上単価

単体



23/5期 3Q期間
前年同期比 106.2%
3Q期間 5億円相当の配送費低減

一箱あたりの
売上単価向上による
利益構造改善を目指す

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

23

スライド 23 ページ、BtoB の一箱あたりの売上単価の推移になります。

3Q 期間では前年同期比 106.2%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。引き続き、一箱あたりの売上単価向上による利益構造改善を目指してまいります。

BtoB ASKUL東京DC 稼働状況



順調に稼働開始した物流センターの様子を
以下のURLに掲載の動画よりご覧ください

<https://www.askul.co.jp/kaisya/company/cm.html>



Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

24

スライド 24 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@scriptasia.com



昨年11月に稼働した、当社東日本のフラッグシップセンター、ASKUL 東京 DC の紹介動画をリリースいたしました。高密度、高効率のセンターの特徴を説明しております。こちらのリンクからご覧いただけますので、ぜひご視聴いただければと思います。

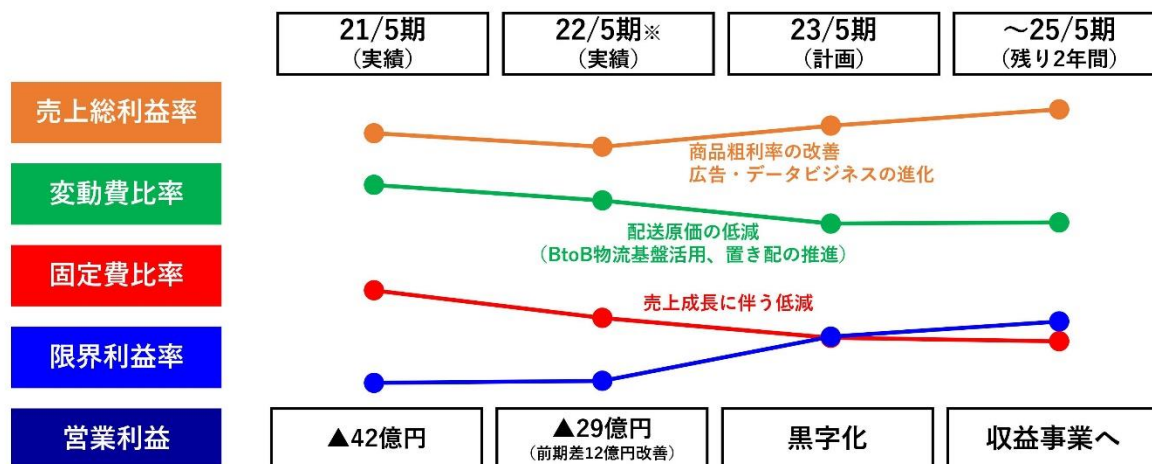
LOHACO 黒字化ロードマップ

2022年5月期 通期決算概要資料

単体



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 26

続きまして、BtoC の戦略と概況について説明いたします。

スライド 26 ページ、LOHACO の 2025 年 5 月期までのロードマップになります。

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





✓ 3Q期間 黒字化達成

一箱あたり売上単価向上によりコスト構造改善が継続

✓ 今後はBtoB事業とのシナジーを最大化

本部統合による運営効率化により商材拡大や
物流効率・品質向上を図る

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

27

スライド 27 ページです。

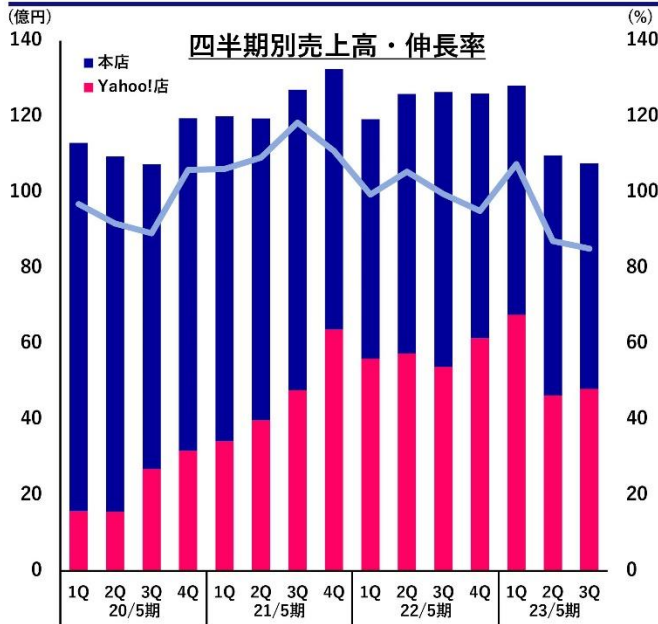
冒頭で申し上げたとおり、LOHACO は 3Q 期間で黒字を達成しております。一箱あたりの売上単価向上等による、継続的なコスト構造改善が奏功したものと考えております。

また、今後は 3 月 21 日付の本部統合により、BtoB とのシナジーを最大化させ、商材拡大やオリジナル商品開発、また物流効率・品質向上の取り組みを強化し、黒字を維持しつつ、健全な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

LOHACO 国内売上高



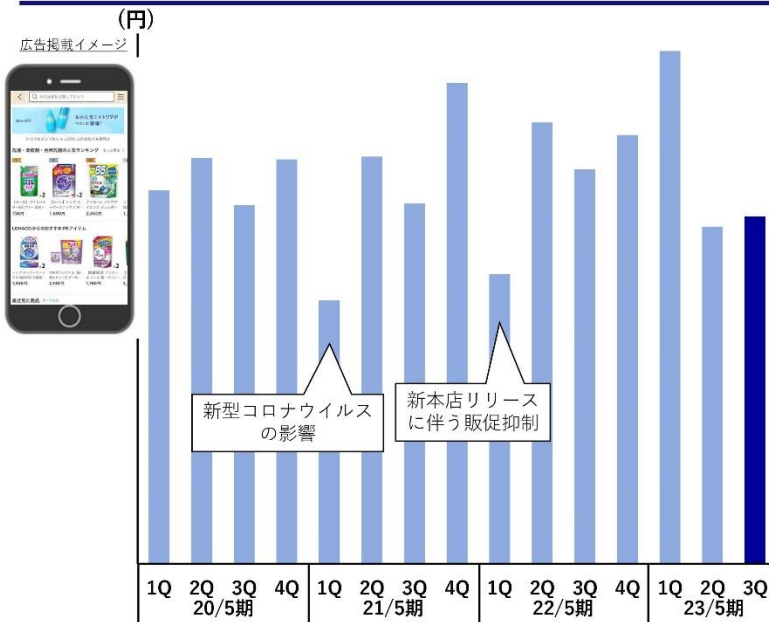
キャンペーン変更等の影響を受けるも
今期黒字化を最優先

28

スライド 28 ページ、LOHACO の国内売上高の推移になります。

昨年秋の Yahoo!ショッピングのキャンペーン変更等の影響が継続しておりますが、今期は引き続き黒字化を最優先に取り組んでまいります。

LOHACO 広告フィー収入



23/5期 3Q期間
前年同期比 88.1%

29

スライド 29 ページ、広告フィー収入の推移になります。

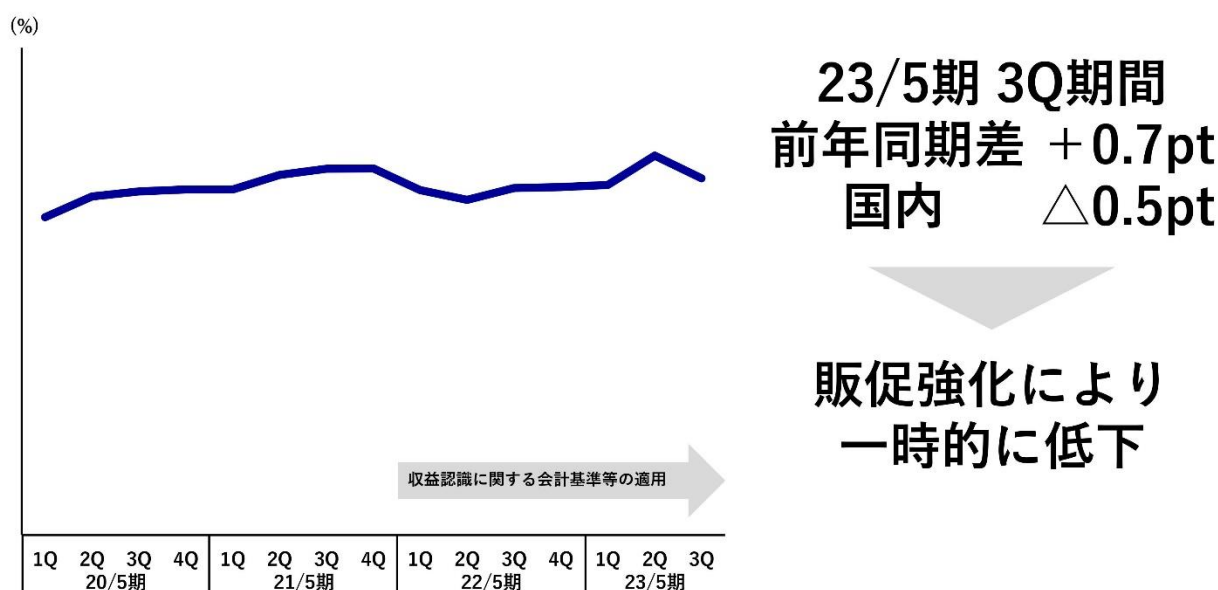
サポート

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



国内売上高と連動して、3Q 期間の前年同期比は 88.1%となりましたが、引き続きメーカー様との取り組みは変わらず注力してまいります。

LOHACO 売上総利益率



Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

30

スライド 30 ページ、LOHACO の売上総利益率の推移になります。

3Q 期間の前年同期差はプラス 0.7 ポイントとなりました。2Q 決算でもお伝えしましたように、収益構造を大幅に改善したことで、限界利益率は継続的に二桁を超えております。

一方、キャンペーン変更による売上減をカバーするために、今期の黒字化達成を前提に自社でのポイント販促を強化したことで、前四半期比では一時的に低下しております。

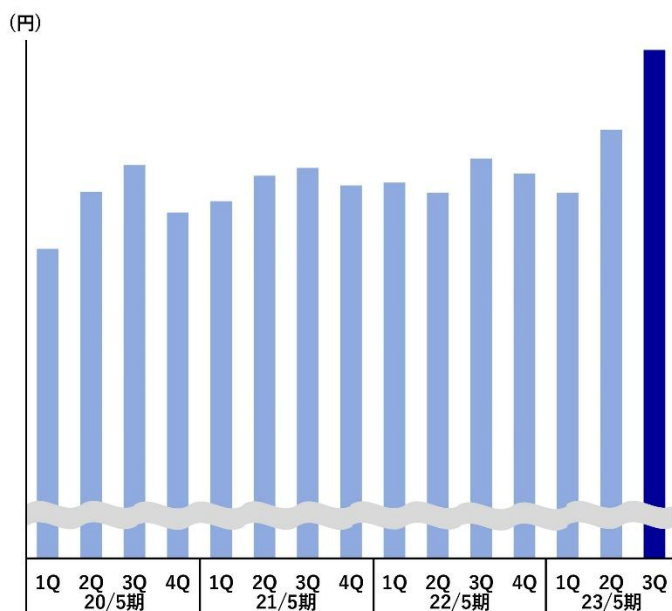
サポート

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@scriptsasia.com



LOHACO 一箱あたりの売上単価

単体



23/5期 3Q期間
前年同期比 117.1%

販促手法の見直し
配送バー改定で
大きく改善

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

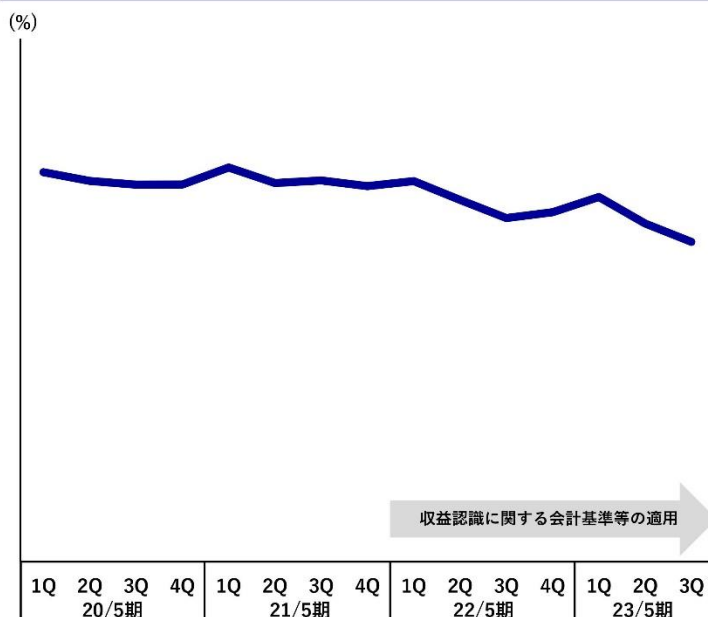
31

スライド 31 ページ、LOHACO の一箱あたりの売上単価の推移になります。

3Q 期間の前年同期比は 117.1%と、大きく改善いたしました。お客様にまとめ買いをご提案する販促設計や、2Q での配送バー改定が奏功しております。

LOHACO 変動費比率

単体



23/5期 3Q期間
前年同期差 Δ 1.3pt

複数施策の実行が奏功
引き続き改善へ

収益認識に関する会計基準等の適用

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

32

スライド 32 ページ、LOHACO の変動費比率の推移になります。

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



3Q 期間の前年同期差はマイナス 1.3 ポイントと、大きな改善を実現いたしました。変動費は多くが物流配送費ですが、先ほどお伝えした配送バー改定や、おトク指定便、置き配の推進等の複数施策を、スピードを上げて実行したことが奏功したものと考えております。4Q も引き続き改善に取り組んでまいります。

LOHACO Zホールディングスとのシナジー

単体



優良配送※1強化施策の実証実験を共同実施

- Yahoo!ショッピング
優良配送を推奨・強化する
取り組み
優良配送の商品は検索結果
の上位に優先表示



優良配送強化の効果

優良配送が占める
売上高の割合

5%向上※2

新規お客様の
リピート率

1.2倍※3

物流品質を強化

(本施策遂行にかかる費用はアスクルとヤフーで按分)

- ※1 ご注文当日・翌日の商品出荷による配送
- ※2 Yahoo!店売上高のうちサイト上に「優良配送」表示がされていた時の売上高が占める割合について、23/5期上期と3Q期間を比較
- ※3 当日出荷対象の新規お客様と、翌々日以降出荷対象の新規お客様との翌月リピート率の比較

33

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

スライド 33 ページ、Zホールディングスとのシナジーになります。

2Q でもお伝えしておりましたが、Yahoo!ショッピング内でのご注文を当日、翌日に出荷する、優良配送を強化する施策をヤフーと共同で実証実験しております。

その効果として、3Q 期間では上期と比較して優良配送が占める売上高の割合が 5%上がり、新規のお客様では優良配送を経験されたお客様のほうが、ご利用リピート率が高い結果となりました。引き続き当取り組みを継続することで、物流品質の強化を図ってまいります。

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



2023年1月 「Go Ethical」

「令和4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

- Go Ethicalは、メーカーと共創し、様々な理由で廃棄処分していた品質に問題のない商品を販売し商品廃棄を削減する当社独自の取組み
- サイト上で各商品の販売理由や廃棄削減数を表記している点が評価
- 累計廃棄削減数763,798個(2019年11月開始以降、2023年2月20日時点)

プレスリリース：<https://pdf.irpocket.com/C0032/fhjD/c8Yl/mHgJ.pdf>



2023年3月 アスクル商品環境基準

環境配慮レベルのスコアをビジュアル表記しさらに進化

- 2022年10月より商品の環境配慮レベルを規格化、スコア（数値）として公表
- 「容器包装」「商品本体」「仕組み」の3つの大分類の全30項目
- お客様のエシカルな買い物に貢献するため環境スコアのビジュアル表記を開始



サステナビリティサイト「アスクル商品環境基準」 <https://askul.disclosure.site/ja/themes/92>



Copyright © ASKUL Corporation All Rights Reserved.

35

最後に、ESG トピックスを説明いたします。

スライド 35 ページ、二つのトピックがございます。

1 点目、以前から取り組みを進めている LOHACO の「Go Ethical」が「令和 4 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。Go Ethical は、メーカーと共創し、さまざまな理由で廃棄処分となっていた、品質に問題のない商品を販売して廃棄を削減する当社独自の取り組みで、「サイト上で各商品を販売することになった理由や廃棄削減数を表記している点」を評価いただきました。2019 年 11 月の開始以降、2023 年 2 月 20 日時点で 76 万個の廃棄削減を実現しております。

2 点目、2022 年 10 月より、商品の環境配慮レベルを当社独自に規格化し、スコアとして EC サイト上に掲載しておりますが、この 3 月からはスコアをアイコンにてビジュアル化いたしました。今後もお客様のエシカルなお買い物ニーズに対応してまいります。

私からの説明は以上となります。

引き続き、今期および中期経営計画の目標達成に向けて全社一丸となって邁進してまいります。

[了]

脚注

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

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、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