

平成 25 年 12 月 13 日

各 位

会 社 名	ア ス ク ル 株 式 会 社
代 表 者 名	代 表 取 締 役 社 長 岩 田 彰 一 郎 (コ ー ド 番 号 : 2 6 7 8 東 証 一 部)
問 合 せ 先 役 職 ・ 氏 名	財 務 ・ 広 報 室 本 部 執 行 役 員 本 部 長 玉 井 継 尋 T E L 0 3 - 4 3 3 0 - 5 1 3 0

「2014 年 5 月 期 第 2 四 半 期 連 結 業 績 概 要」 の お 知 ら せ

「平成 26 年 5 月 期 第 2 四 半 期 決 算 短 信 [日 本 基 準] (連 結)」 に 関 する 補 足 説 明 の 資 料 と し て、
添 付 の 「2014 年 5 月 期 第 2 四 半 期 連 結 業 績 概 要」 を お 知 ら せ い た し ま す。

な お、本 資 料 に は、当 社 の 現 在 の 計 画 や 業 績 の 見 通 し な ど が 含 ま れ て お り ま す。こ れ ら 将 来 の
計 画 や 予 想 数 値 な ど は、現 在 入 手 可 能 な 情 報 を も と に、当 社 が 計 画 ・ 予 想 し た も の で あ り ま す。
実 際 の 業 績 な ど は、今 後 の 様 々 な 条 件 ・ 要 素 に よ り こ の 計 画 な ど と は 異 な る 場 合 が あ り、本 資 料
は そ の 実 現 を 確 約、保 証 す る も の で は ご ざ い ま せ ン。

ま た、本 資 料 へ の 公 認 会 計 士、監 査 法 人 の 関 与 は ご ざ い ま せ ン。

以 上



2QのLOHACO売上高は1Q対比135%

**月次連結売上高は2桁成長に突入しBtoBも堅調
ASKUL Logi PARK 首都圏の稼働率が60%突破
下期は収益を確保しつつ「攻め」を加速**

**2013年12月13日
アスクル株式会社**

(ご注意)

本資料には、当社グループの現在の計画や業績の見通しなどが含まれております。これら将来の計画や予想数値などは、現在入手可能な情報をもとに当社が計画・予想したものであります。実際の業績などは、今後の様々な条件・要素により、この計画・予想などとは異なる場合があります、この資料はその実現を確約したり、保証するものではありません。

なお、この資料への公認会計士、監査法人の関与はございません。

本資料における「LOHACO」とは、ヤフー株式会社との提携により2012年10月にスタートした一般消費者向けのオンライン通信販売事業のサービス名称です。

また、「BtoB」とは、企業(Business)と企業(Business)との間で行われる取引、「BtoC」とは、企業(Business)と一般消費者(Consumer)との間で行われる取引を指します。

本資料全部またはその一部(商標・画像等を含む)について、加工の有無を問わず当社の許可なく複製および転載することを禁じます。

I 第2四半期実績

II 今期の通期計画(リマインド)

III 第2世代のEコマースNo.1

IV 重点施策①の進捗

～飛躍に向けた物流基盤の革新～

V 重点施策②の進捗

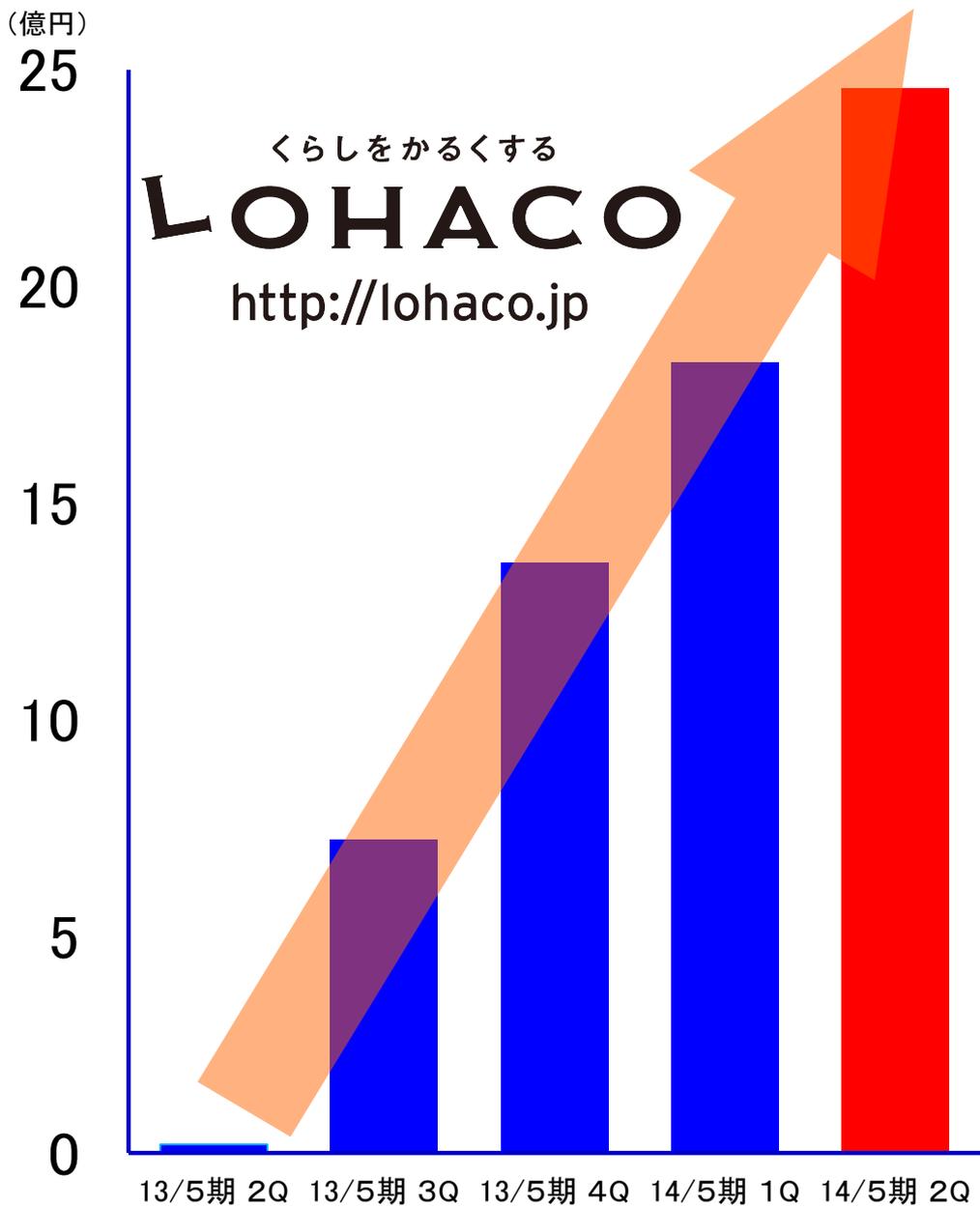
～LOHACOは徹底的に売上拡大へ邁進～

VI 重点施策③の進捗

～BtoB事業は成長分野に注力し収益をさらに拡大～

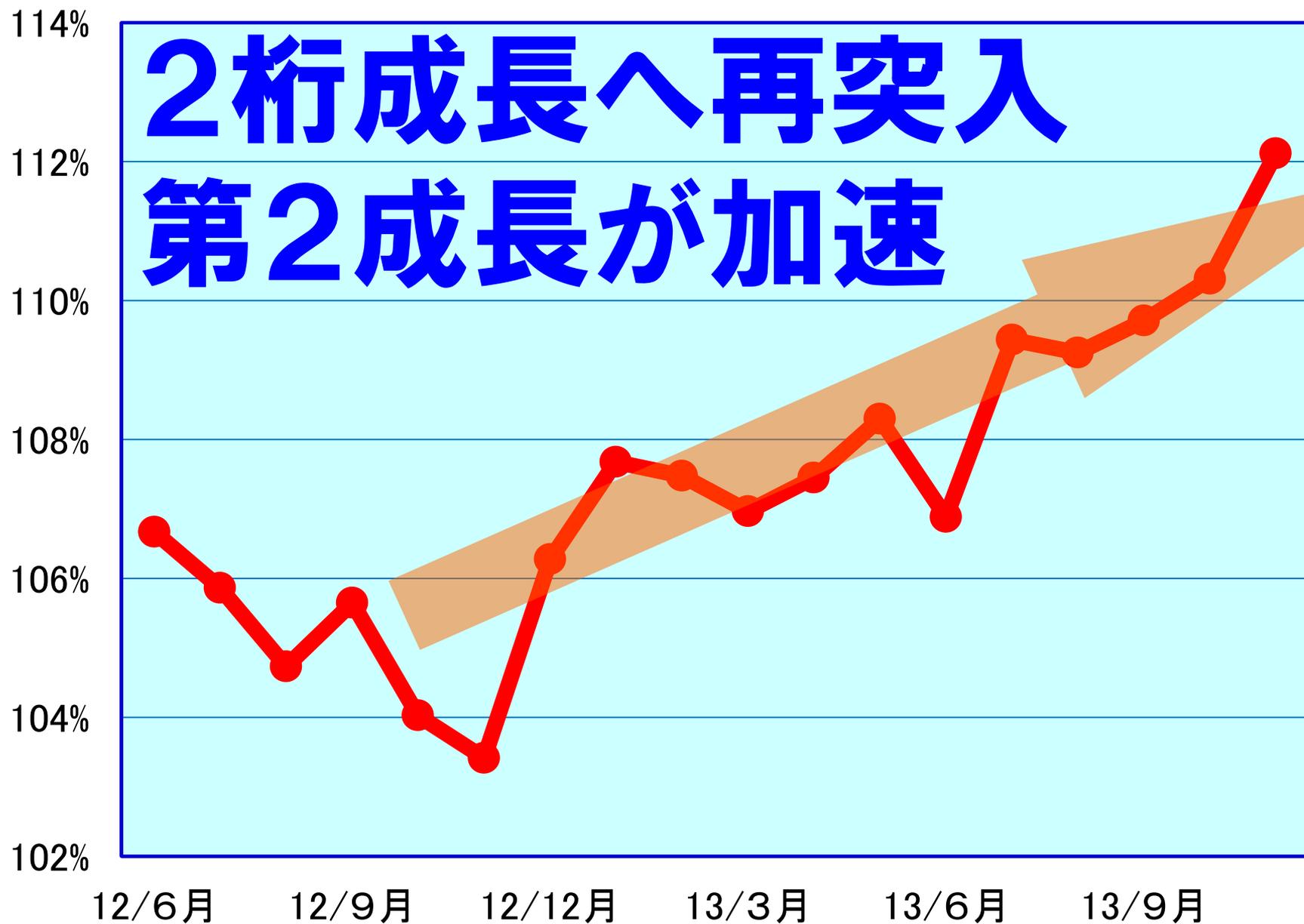
**今期最大のテーマは「攻め」
将来の収益極大化に向け
LOHACOの売上拡大に挑む**

LOHACO事業 四半期別売上高推移



2Q売上高
24億円
前四半期比
135%

月次連結売上高の推移(稼働日修正後 前年同月度対比)



14/5期 第2四半期連結累計業績の概要

	13/5期		14/5期				
	2Q累計		2Q累計				
	金額 百万円	売上 比率 %	金額 百万円	売上 比率 %	前年 同期比 %	期首計画 百万円	計画比 %
売上高	109,736	100	119,215	100	+ 8.6	119,000	+ 0.2
売上総利益	24,426	22.3	26,678	22.4	+ 9.2	26,700	△ 0.1
販売費および 一般管理費	20,845	19.0	25,211	21.1	+ 20.9	25,100	+ 0.4
営業利益	3,581	3.3	1,467	1.2	△ 59.0	1,600	△ 8.3
経常利益	3,563	3.2	1,523	1.3	△ 57.2	1,600	△ 4.8
当期純利益	1,866	1.7	558	0.5	△ 70.1	500	+ 11.6

LOHACO営業損益	△13.7億円
物流基盤増強等の一過性・固定的費用	△10.2億円
新センター立上げの初期運用費用等	△4.7億円

- 売上高は計画を達成し過去最高を更新
- 第1四半期の営業利益計画超過分をLOHACOの売上拡大にむけた価格戦略に投下しつつ、売上総利益額は過去最高を更新
- LOHACOの積極的な販促、新センター立ち上げによる一過性コスト等により営業・経常利益は前年同期比減益となるも、通期計画の範囲内で推移
- 計画対比で特別損失が減少、当期純利益は計画を11.6%上回る

14/5期 第2四半期連結業績のサマリー

(億円)	LOHACO		BtoB事業等		物流基盤増強等※1				合計	
	通期計画	2Q累計	通期計画	2Q累計	固定的費用		一過性費用※2		通期計画	2Q累計
					通期計画	2Q累計	通期計画	2Q累計		
売上高	100	42	2,400	1,149	—	—	—	—	2,500	1,192
営業利益	△ 23	△ 13	104	38	△ 17	△ 6	△ 4	△ 4	60	14

※1 当社管理会計において、物流基盤増強等に掛かる費用は、売上高基準等により最終的に各事業に配賦されます。

※2 物流基盤増強等の一過性費用は第1四半期にて計上が完了しています。

- ① 売上高は、LOHACOは計画を上回り、BtoB事業等は計画通りに進捗、過去最高を更新
- ② 物流基盤増強等の一過性・固定的費用(10億円)は計画通り
- ③ 第1四半期の営業利益計画超過分をLOHACOの売上拡大にむけた価格戦略に投下、LOHACOの営業利益は若干未達
- ④ BtoB事業等は、新センター立ち上げの初期運用費用等(4.7億円)を呑みこみ計画達成、前年同期比増収増益を継続

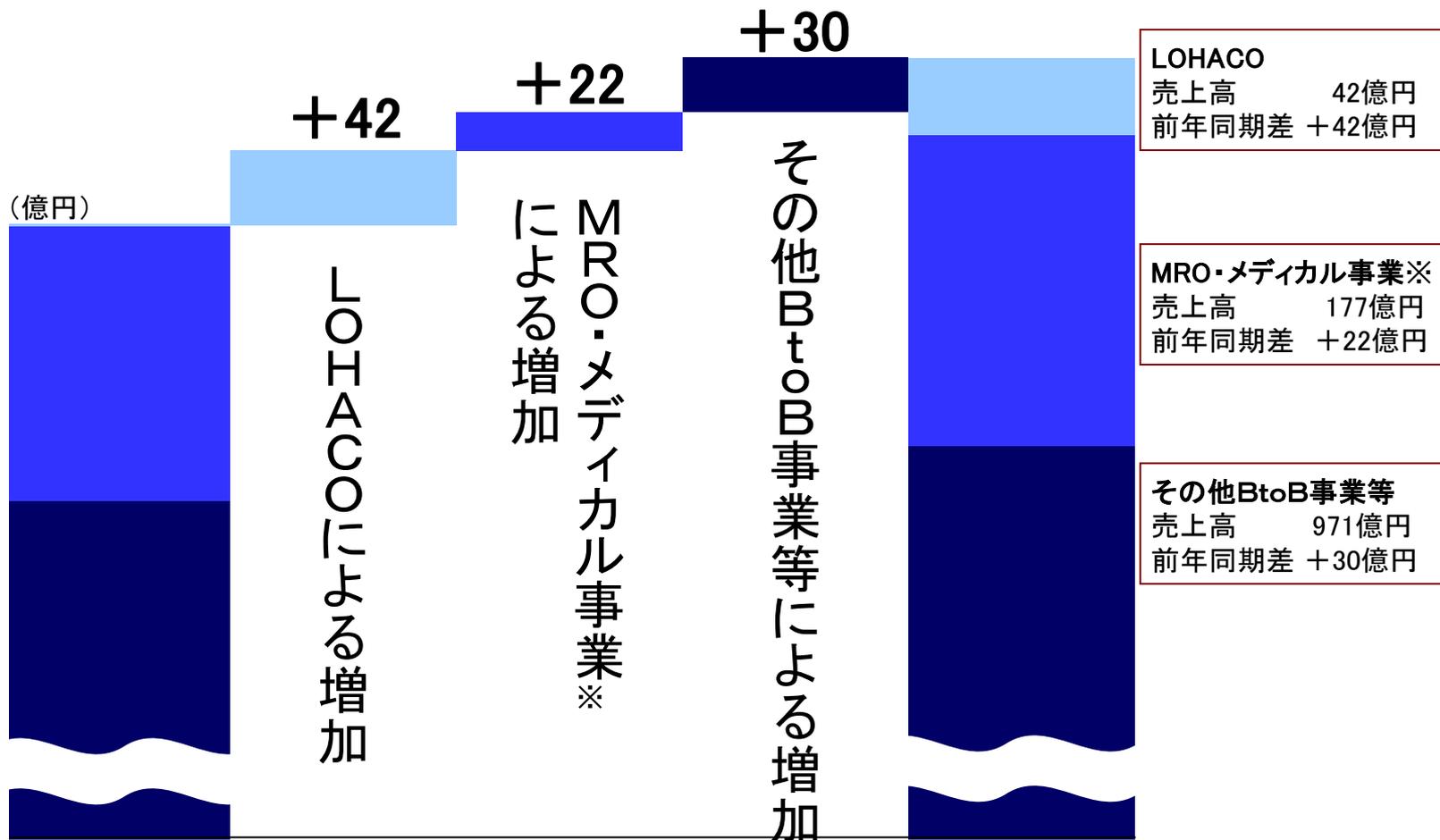
14/5期 第2四半期連結売上高の増加要因

13/5期2Q累計(実績)

売上高 1,097億円
 前年同期差 +73億円
 前年同期比 +7.2%

14/5期2Q累計(実績)

売上高 1,192億円
 前年同期差 +94億円
 前年同期比 +8.6%



※MRO・メディカル事業はLOHACO分を除いております。

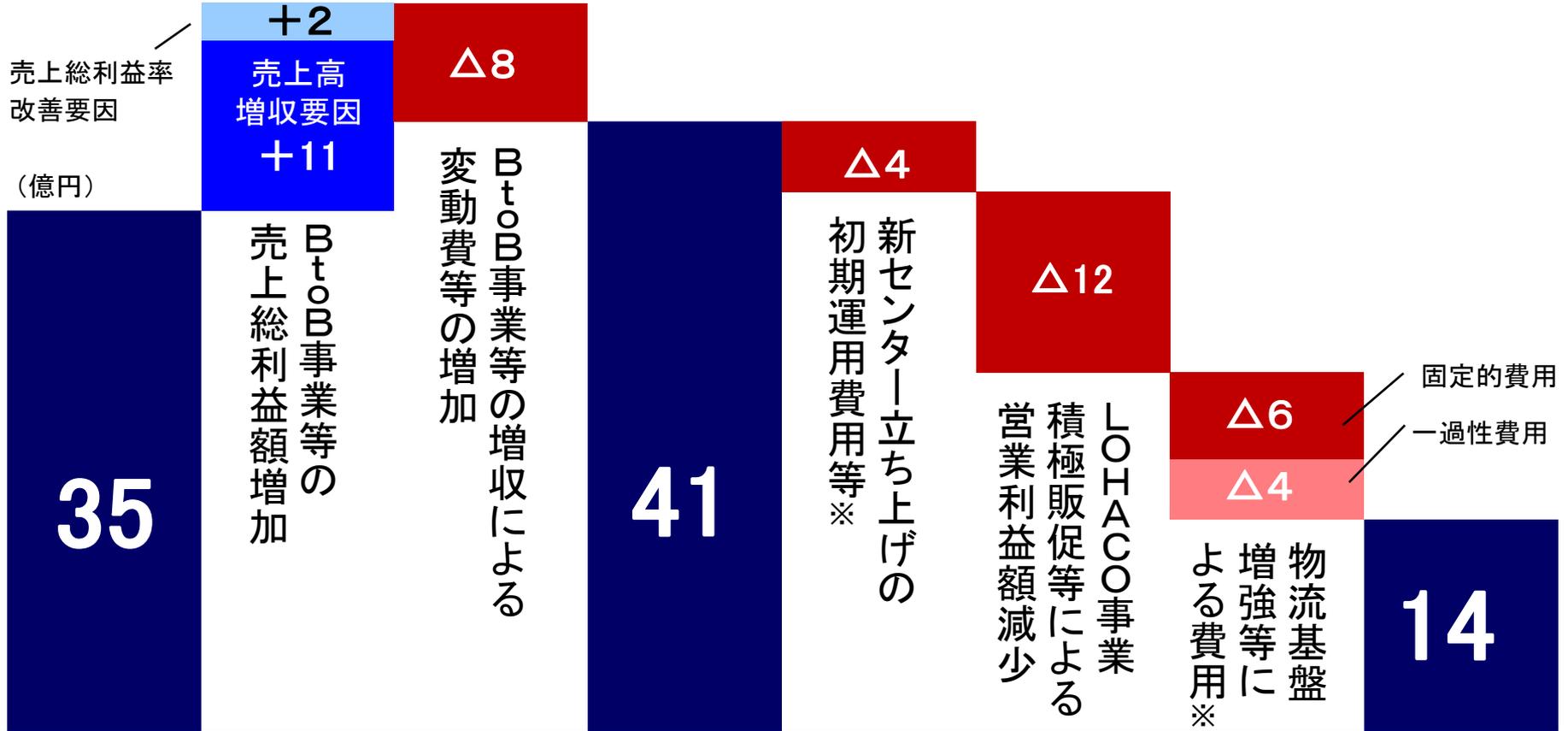
14/5期 第2四半期連結営業利益の増減要因

13/5期2Q累計(実績)

売上高前年同期比	+7.2%
売上総利益率	22.3%
販管費率	19.0%

14/5期2Q累計(実績)

売上高前年同期比	+8.6%
売上総利益率	22.4%
販管費率	21.1%



13/5期営業利益
(実績) 35億円

14/5期営業利益
(実績) 14億円

※当社管理会計において、物流基盤増強等に掛かる費用および新センター立ち上げの初期運用費用等は、売上高基準等により最終的に各事業に配賦されます。

14/5期 連結業績の見通し

	13/5期 通期実績		14/5期 通期計画		
	金額 百万円	売上高 比率 %	金額 百万円	売上高 比率 %	前期比 %
売上高	226,610	100.0	250,000	100.0	+ 10.3
売上総利益	50,613	22.3	56,400	22.6	+ 11.4
販売費および 一般管理費	43,733	19.2	50,400	20.2	+ 15.2
営業利益	6,880	3.0	6,000	2.4	△ 12.8
経常利益	7,241	3.2	6,000	2.4	△ 17.1
当期純利益	5,812	2.6	3,000	1.2	△ 48.4

上期は順調に推移、通期計画を据え置く

I 第2四半期実績

II 今期の通期計画(リマインド)

III 第2世代のEコマースNo.1

IV 重点施策①の進捗

～飛躍に向けた物流基盤の革新～

V 重点施策②の進捗

～LOHACOは徹底的に売上拡大へ邁進～

VI 重点施策③の進捗

～BtoB事業は成長分野に注力し収益をさらに拡大～

14/5期の重点施策

① 飛躍に向けた
物流基盤の革新

② LOHACOは
徹底的に
売上拡大へ邁進

③ BtoB事業は
成長分野に注力し
収益をさらに拡大

最新鋭の物流拠点を一年で稼働

当日・翌日配送商材の倍増

物流コスト構造改革

主力商品の価格戦略

大型販促投入による集客

新カテゴリの商材拡大

MRO事業の成長加速

メディカル事業の成長加速

安定収益確保に向けた粗利改善

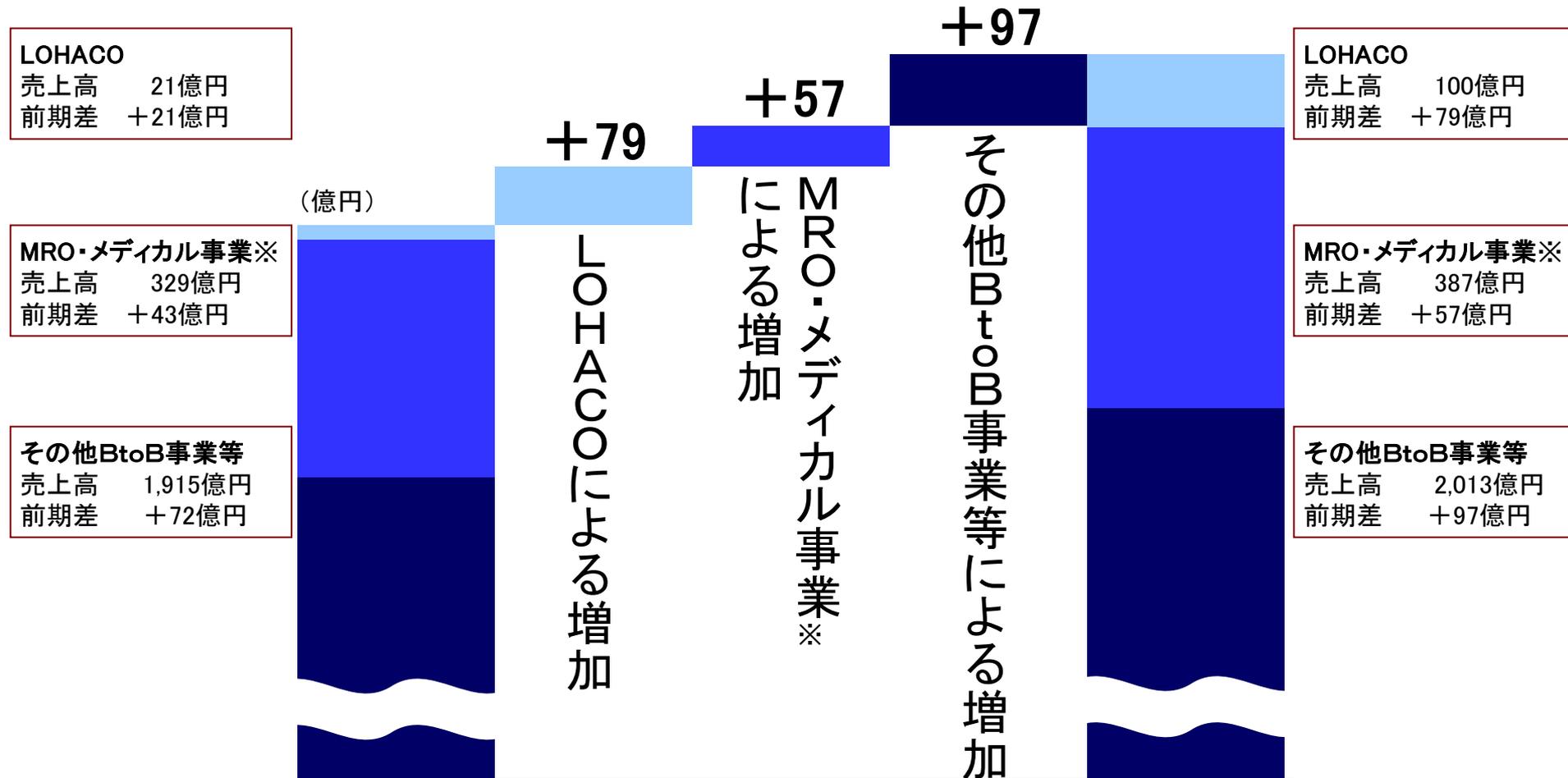
14/5期 連結売上高(計画)の増加要因

13/5期(実績)

売上高 2,266億円
 前期差 +136億円
 前期比 +6.4%

14/5期(計画)

売上高 2,500億円
 前期差 +233億円
 前期比 +10.3%



※MRO・メディカル事業はLOHACO分を除いております。

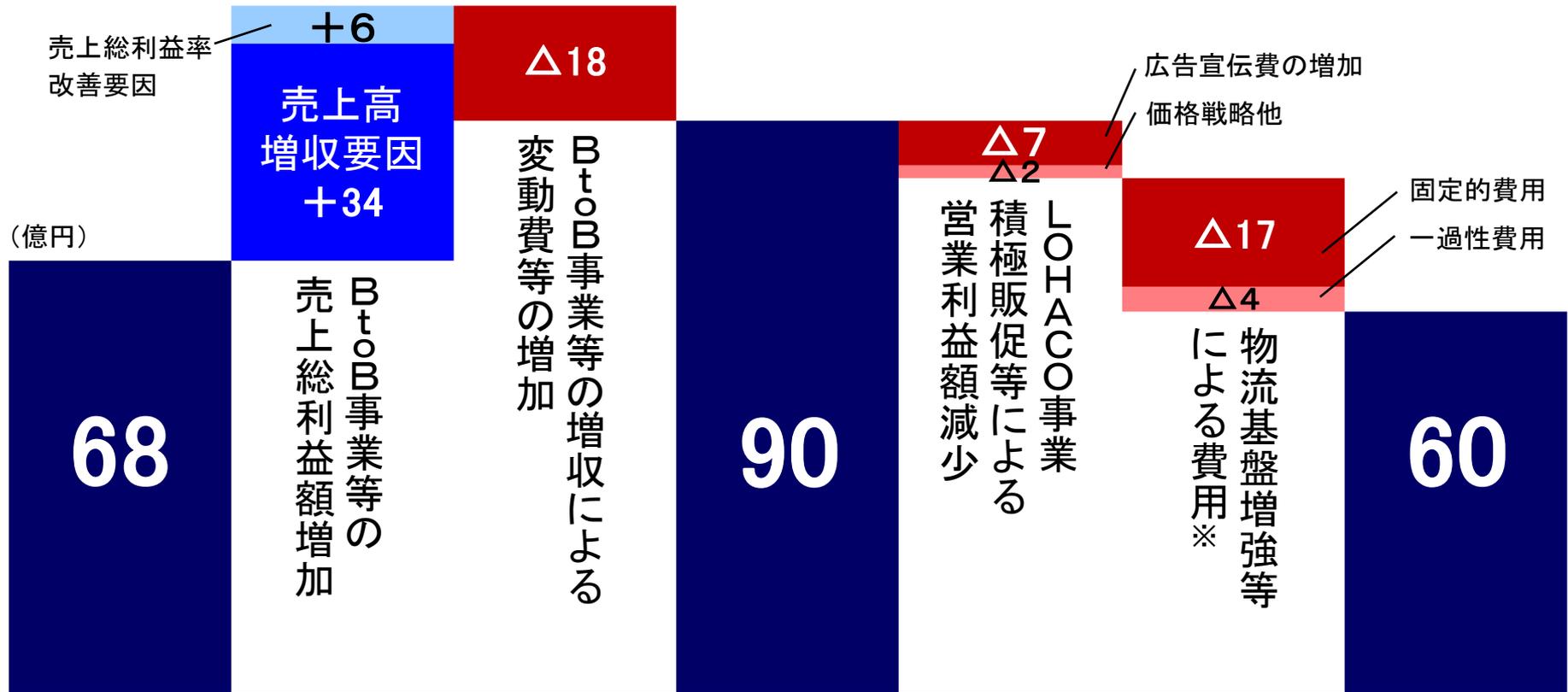
14/5期 連結営業利益(計画)の増減要因

13/5期(実績)

売上高前期比	+6.4%
売上総利益率	22.3%
販管费率	19.3%

14/5期(計画)

売上高前期比	+10.3%
売上総利益率	22.6%
販管费率	20.2%



13/5期営業利益
(実績) 68億円

14/5期営業利益
(計画) 60億円

※当社管理会計において、物流基盤増強等に掛かる費用は、売上高基準等により最終的に各事業に配賦されます。

14/5期 連結業績の見通し(事業別)

(億円)	13/5期 通期実績			14/5期 通期計画				
	LOHACO	BtoB 事業等	合計	LOHACO	BtoB 事業等	物流基盤増強等※		合計
						固定的 費用	一過性 費用	
売上高	21	2,245	2,266	100	2,400	—	—	2,500
営業利益	△ 13	82	68	△ 23	104	△ 17	△ 4	60

※当社管理会計において、物流基盤増強等に掛かる費用は、売上高基準等により最終的に各事業に配賦されます。

- 14/5期の最重要課題はLOHACOの売上拡大
⇒大型広告宣伝費(13億円)・価格戦略を予算化
- BtoB事業は成長分野に注力、収益をさらに拡大
⇒155億円の増収、22億円の営業増益を計画
- 全社売上高は2桁成長、2,500億円を目指す

- I 第2四半期実績
- II 今期の通期計画(リマインド)
- III 第2世代のEコマースNo.1
- IV 重点施策①の進捗
～飛躍に向けた物流基盤の革新～
- V 重点施策②の進捗
～LOHACOは徹底的に売上拡大へ邁進～
- VI 重点施策③の進捗
～BtoB事業は成長分野に注力し収益をさらに拡大～

先行優位 + 当社の強み 成功へ結びつける

徹底的に

スピードを上げて攻める



2012年4月27日業務・資本提携

ASKUL × **YAHOO!**
JAPAN

くらしをかるくする

LOHACO

<http://lohaco.jp>

Eコマースは第2世代へ

第1世代



趣味・嗜好品を
探して単品買い

第2世代

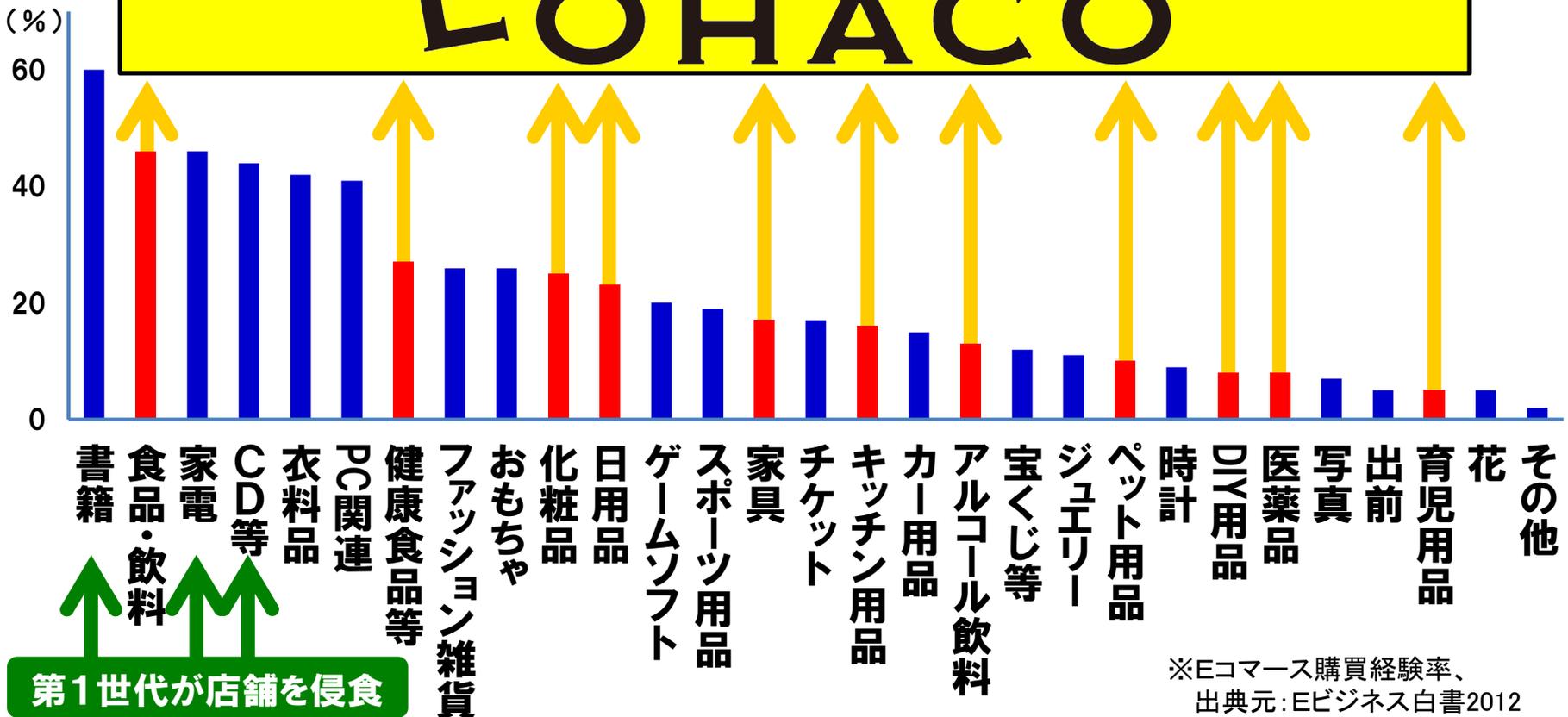


家庭の中に入り込み
日常使いへ

日用品のEコマースはまだ普及していません

家庭で使う日用品を当日・翌日お届け

LOHACO



第2世代の EコマースNo.1

を実現します

なぜLOHACOで
実現できるのか

勝てる構造がある

①最短当日時間帯指定で まとめてお届け

- ⇒BtoBで20年培った物流ノウハウ
コモディティでも利益が創出可能
- ⇒BtoBと同じ物流基盤を活用する
ことによる圧倒的な効率性
- ⇒さらに最新物流センターが稼働

②メーカーとの直接取引、 最短バリューチェーンで ローコスト＝価格競争力

⇒アスクール内の販売プロセスの
オープン化による製販同盟

⇒お客様への提案力、PB開発力も
強み

③ワンストップショッピング 可能な日用品の品揃え が豊富

⇒コモディティ(生活定番)+

ロハコモールで約7万アイテム

⇒サイトリニューアルによりお客様の
利便性が改善、買い回りが促進

④ヤフー(株)との協業による ビッグデータ解析の活用

⇒インターネットの情報の海から
解析技術をフル活用

⇒集客・CVR(購入率)を上げる

Webマーケティング コンソーシアム2013開催 ～個人向けコモディティEコマースの幕開け～



日時 : 10月11日(金)13時～

場所 : ANAインターコンチネンタル ホテル東京

参加者: サプライヤ約120社、約230名参加

マーケティングコンソーシアム の趣旨

私たちがめざすもの

趣旨①

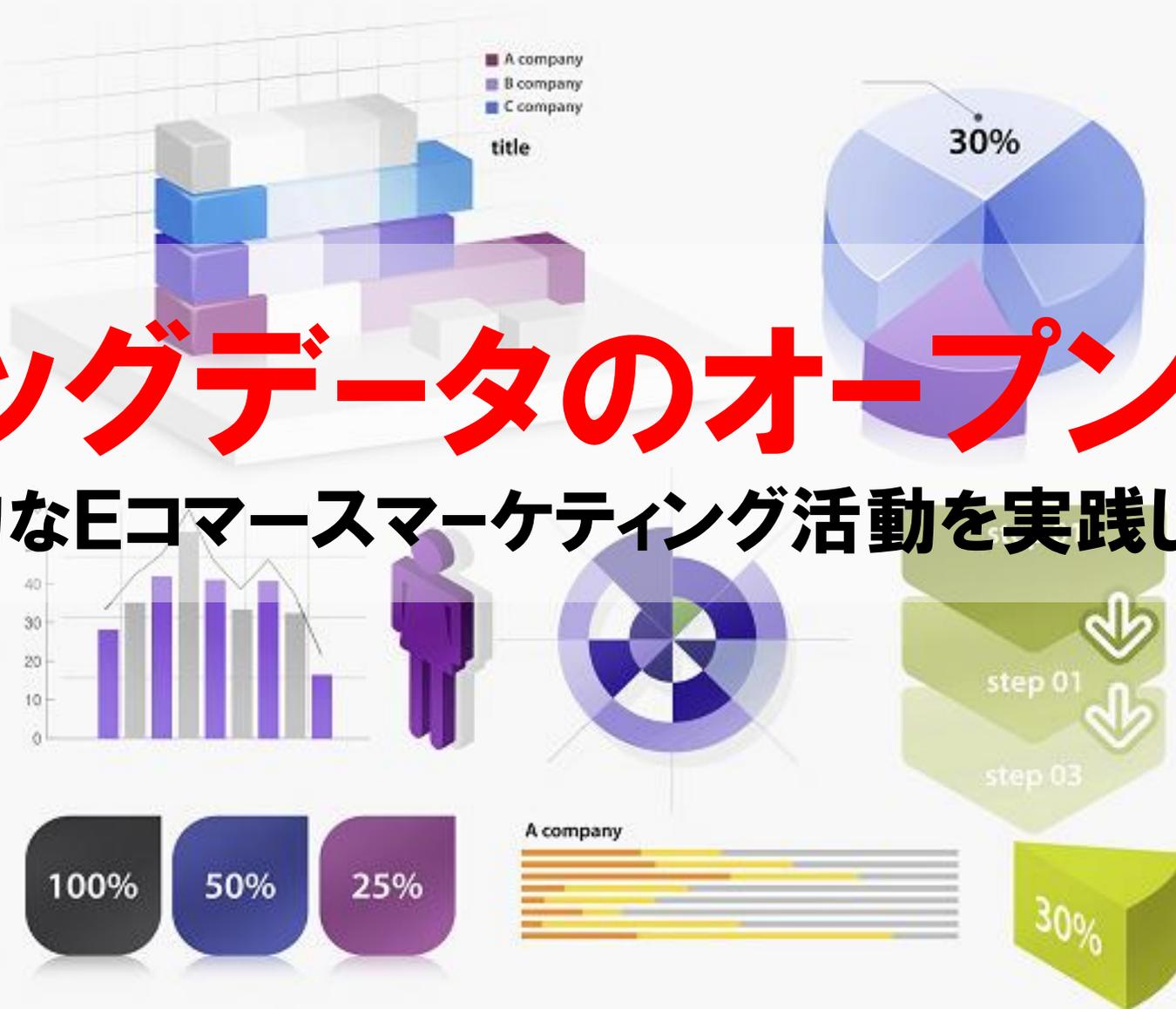
Eコマースの健全な発展により生活者、メーカーとの
Win-Win-Winを目指します。



趣旨②

ビッグデータのオープン化

効果的なEコマースマーケティング活動を実践します。



趣旨③



Eコマースで働く女性の日常をサポートし
ダイバシティ推進と親世代を支援します。

私たちが考える Eコマースの精神とは？



自由
オープン
共創

メーカーの3大ニーズを充たす

お客様

この機会に
試したい

ちょっと良い物
使ってみたい

わけあって安く

L
O
H
A
C
O

シェアを上げる

付加価値を上げる

在庫ロスをゼロに

メーカー

**LOHACOを実践の場として
メーカーと一体となった
Eコマースマーケティングを展開**

**徹底的に
スピードをあげて攻める**

メーカーとともに
Eコマースを
ブルーオーシャンへ

- I 第2四半期実績
- II 今期の通期計画(リマインド)
- III 第2世代のEコマースNo.1
- IV 重点施策①の進捗**
～飛躍に向けた物流基盤の革新～
- V 重点施策②の進捗
～LOHACOは徹底的に売上拡大へ邁進～
- VI 重点施策③の進捗
～BtoB事業は成長分野に注力し収益をさらに拡大～

ASKUL Logi PARK 首都圏

2013年7月30日稼働!

物流を制するものは

Eコマースを制する

当社最大級の物流センターを

3ヶ月で垂直立ち上げ

<http://www.youtube.com/watch?v=XLjlbNGIIFw>

在庫商品数7万アイテムへ

売上成長
につなげる

0.3万

1万

1.5万

2万

3.5万

New
4万

3万

コンビニ

食品
専門店

ドラッグ
ストア

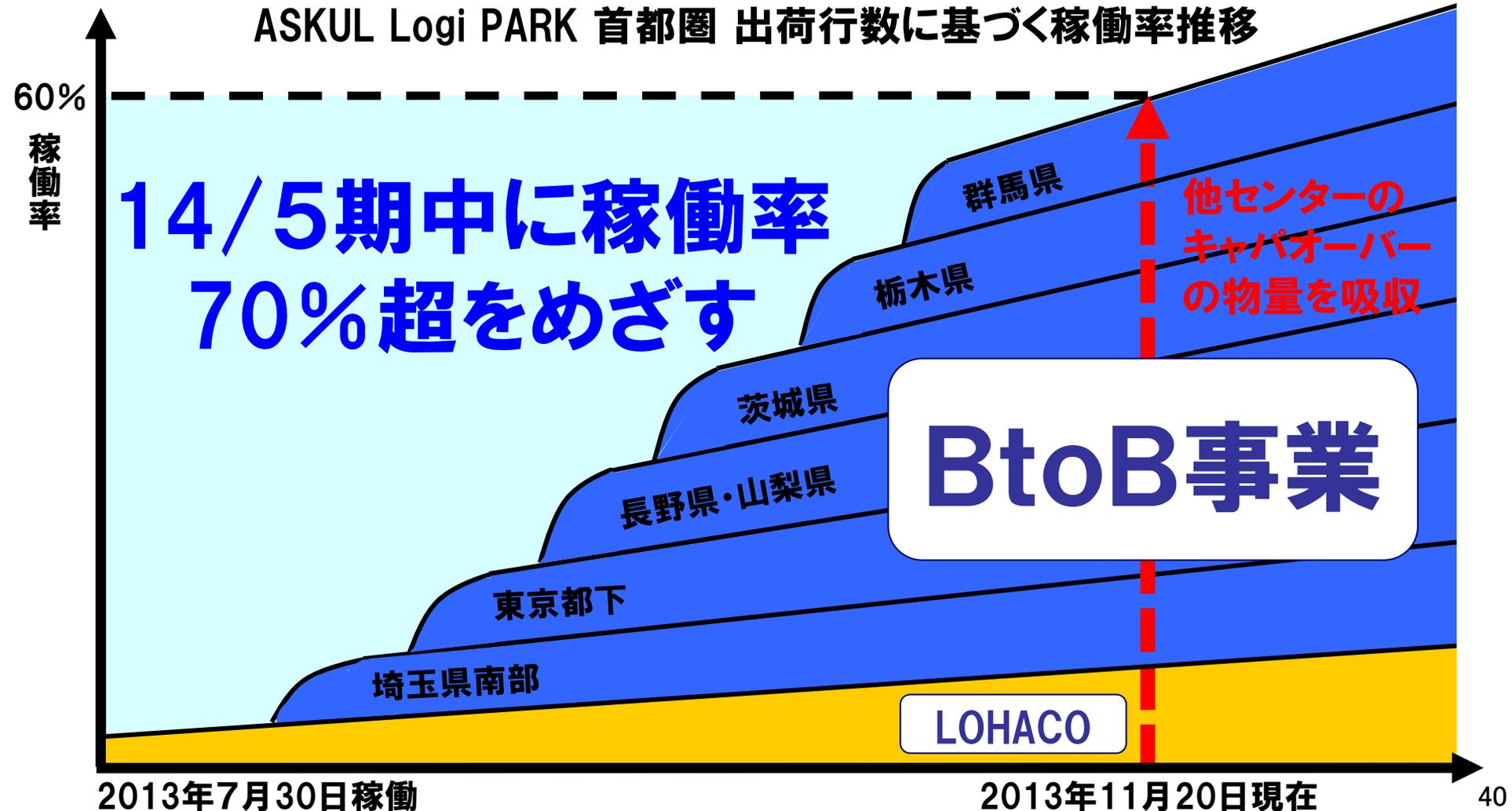
食品
スーパー

ホーム
センター

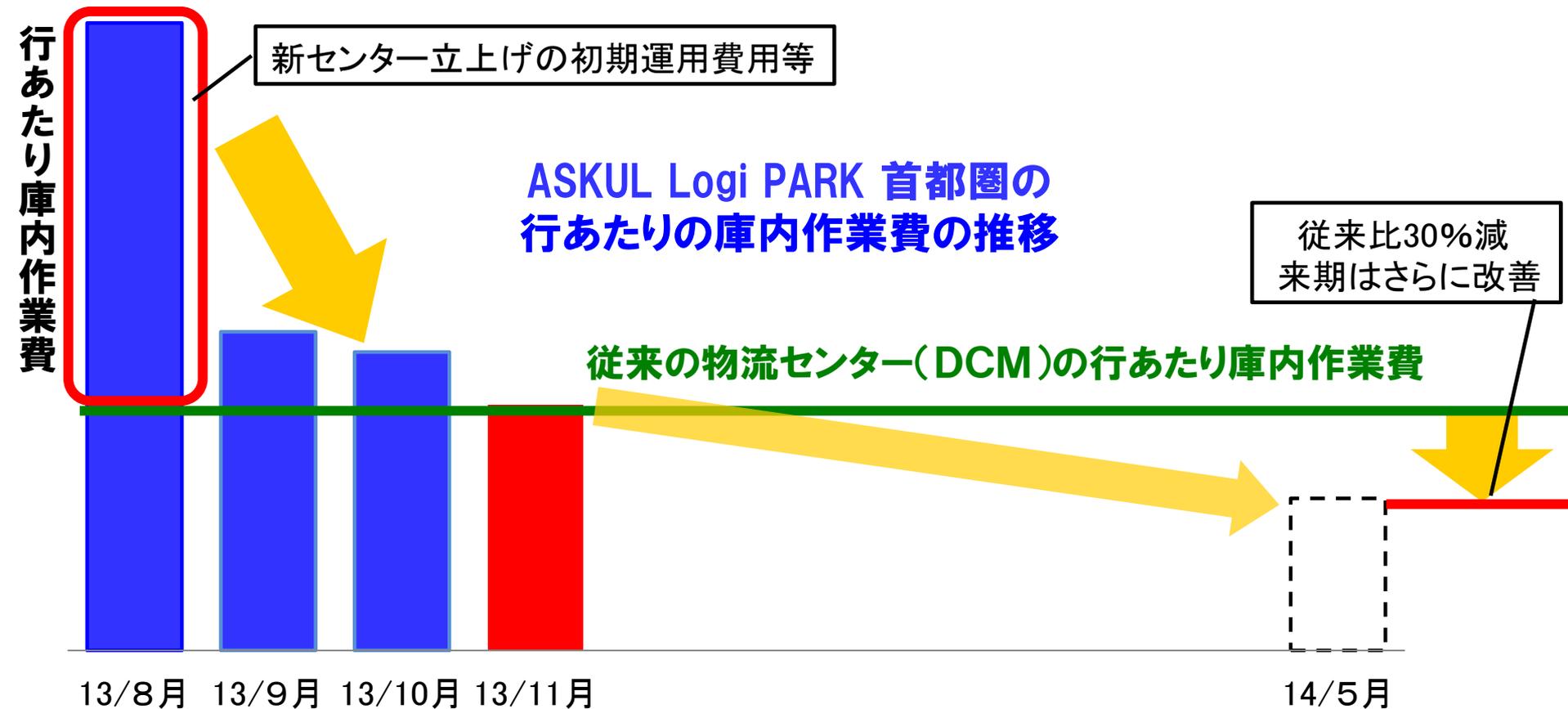
くらしをかるくする
LOHACO

20年間の物流ノウハウを結集し 巨大センターを垂直立ち上げ

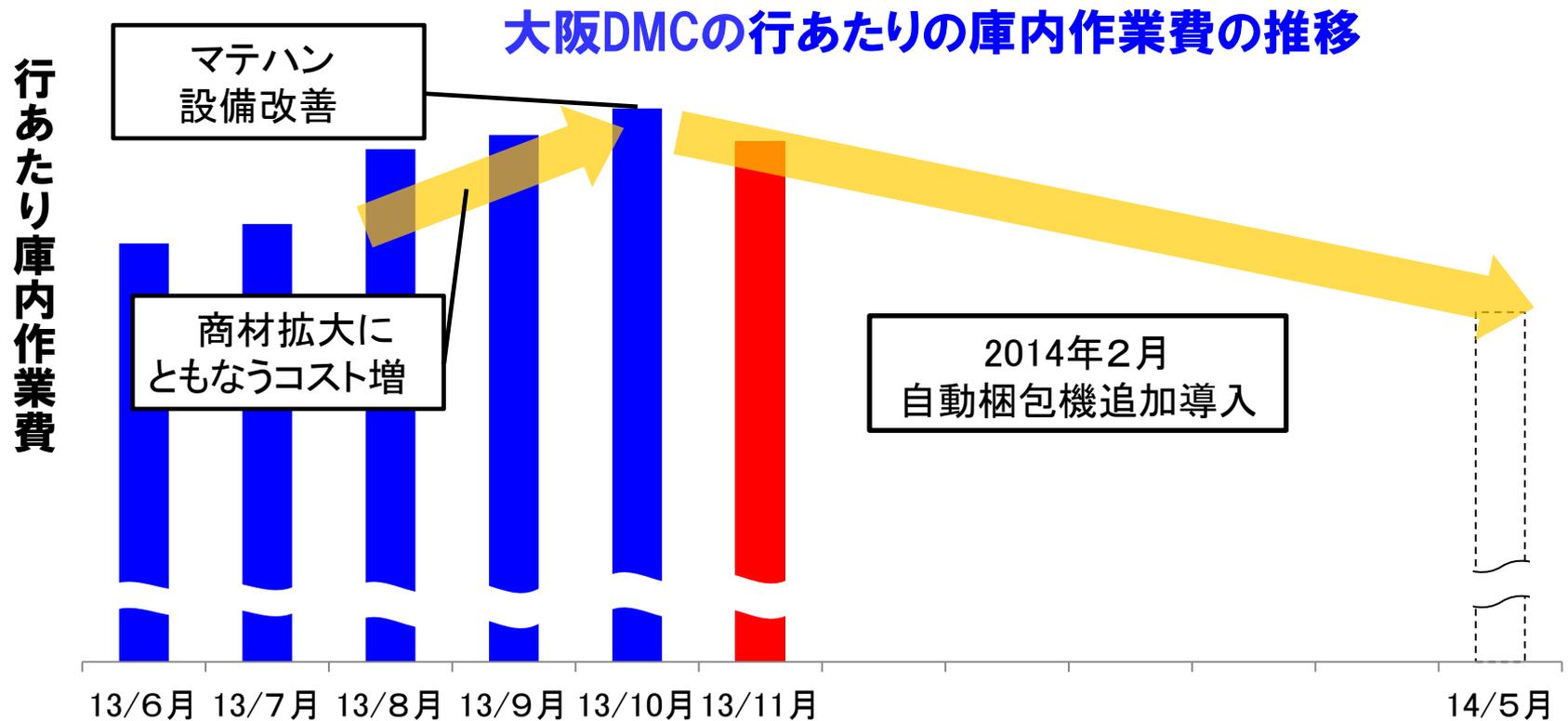
ASKUL Logi PARK 首都圏 出荷行数に基づく稼働率推移



立ち上げ3ヶ月で一気に効率化 下期は収益性改善に貢献



マテハン設備改善で効率化 自動梱包機追加導入で 下期の収益性改善を見込む



物流ネットワークのさらなる進化

基幹センター

(ASKUL Logi PARK 首都圏・大阪DMC)
⇒BtoB事業+LOHACOの出荷拠点

その他5ヶ所のセンター

⇒BtoB事業の出荷拠点

ASKUL Logi PARK 首都圏
(2013年7月30日稼働)

福岡センター
(2000年9月)

16/5月期移転

★ BtoB事業 + LOHACO

● BtoB事業のみ

仙台DMC
(2007年8月)

DCMセンター
(2002年4月)

横浜センター
(2001年4月)

名古屋センター
(2004年9月)

大阪DMC
(2013年5月リニューアル)

物流ネットワークのさらなる進化

当面の物流投資は既センターの
最新設備へのリプレイス・増強
LOHACOのサービスレベル向上

ASKUL Logi PARK 首都圏
(2013年7月30日稼動)

福岡センター
(2000年9月)

16/5月期移転

DCMセンター
(2002年4月)

横浜センター
(2001年4月)

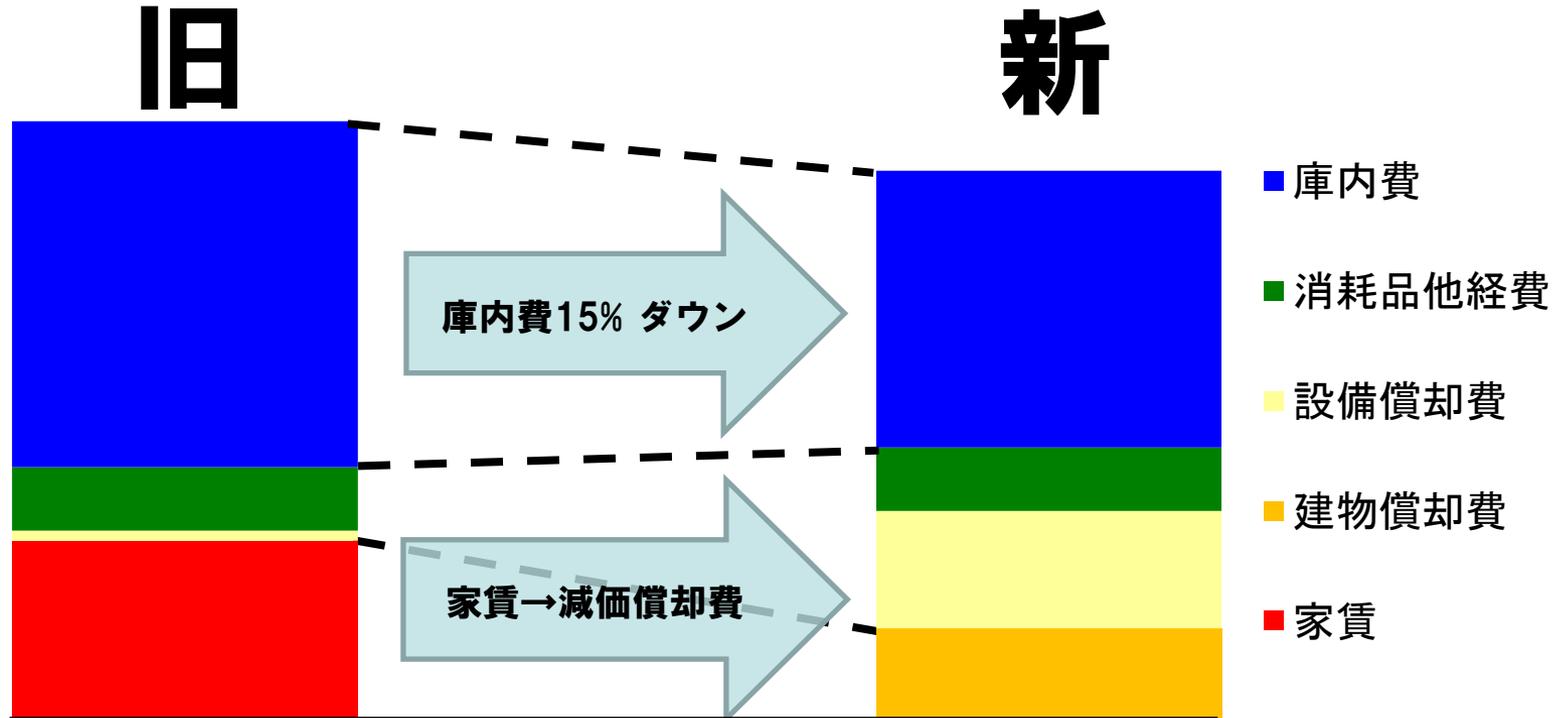
名古屋センター
(2004年9月)

大阪DMC
(2013年5月リニューアル)

★ BtoB事業 + LOHACO

● BtoB事業のみ

福岡センターのリプレイスは 広さを2倍に拡大した上 償却費等の固定費を吸収



※新福岡センター稼働時に想定される物量を、期間6ヶ月で試算

交付金を活用し 効率的な移転を実現

ASKUL Logi PARK 福岡 概要

- 所在地 : 福岡市東区みなと香椎
二丁目25番12
- 規模 : 敷地面積 24,905m²
建築面積 14,495m²(予定)
延床面積 46,457m²(予定)
- 構造 : 4階建(予定)
- 投資規模 : 土地・建物・マテハン総計 約100億円(見込)
※交付金含まず
- 交付金 : 約14億円(土地・建物・設備の合計)
- 稼働開始 : 2016年1月(予定)



完成イメージ 福岡市提供



第2世代のEコマース の実現にむけて

物流システムの高度化と
オペレーションの変革を
スピードを上げて実行していく

- I 第2四半期実績
- II 今期の通期計画(リマインド)
- III 第2世代のEコマースNo.1
- IV 重点施策①の進捗
～飛躍に向けた物流基盤の革新～
- V 重点施策②の進捗
～LOHACOは徹底的に売上拡大へ邁進～
- VI 重点施策③の進捗
～BtoB事業は成長分野に注力し収益をさらに拡大～

予算をかけずに素敵パーティ。

ワックスペーパーシート スタンプ
50枚入の場合

¥6.6 / 枚

LOHACOは

徹底的に

売上拡大

LOHACO流
海外デリ風カンタン持ち寄り術。

予算をかけずに素敵パーティ
お花見ももっとおしゃべり。

アルコールの方に
ペリエで
心づかいを。

¥11.9 / 枚

ペリエ330ml (缶)
4本入の場合

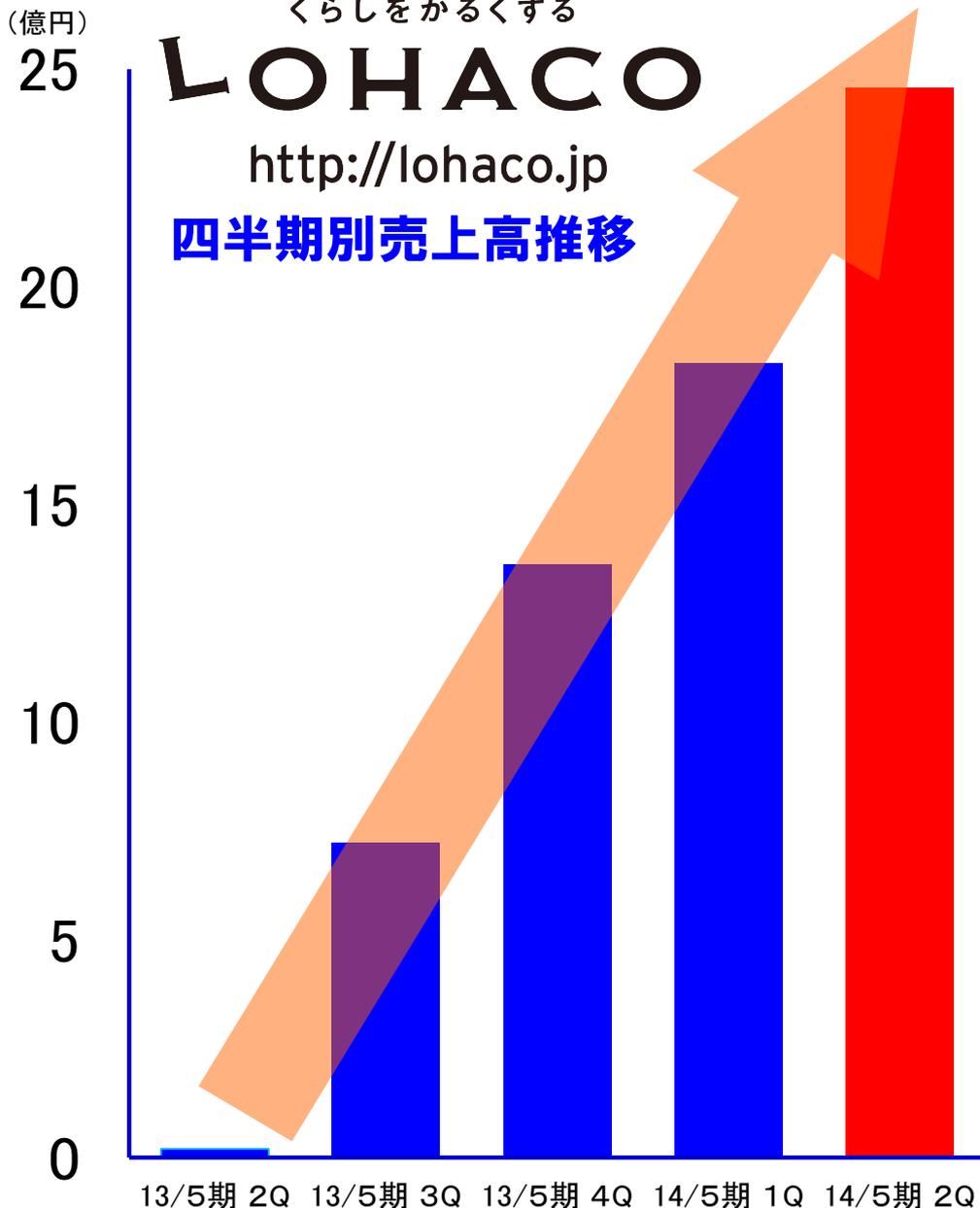
¥58 / 本

くらしをかろくする

LOHACO

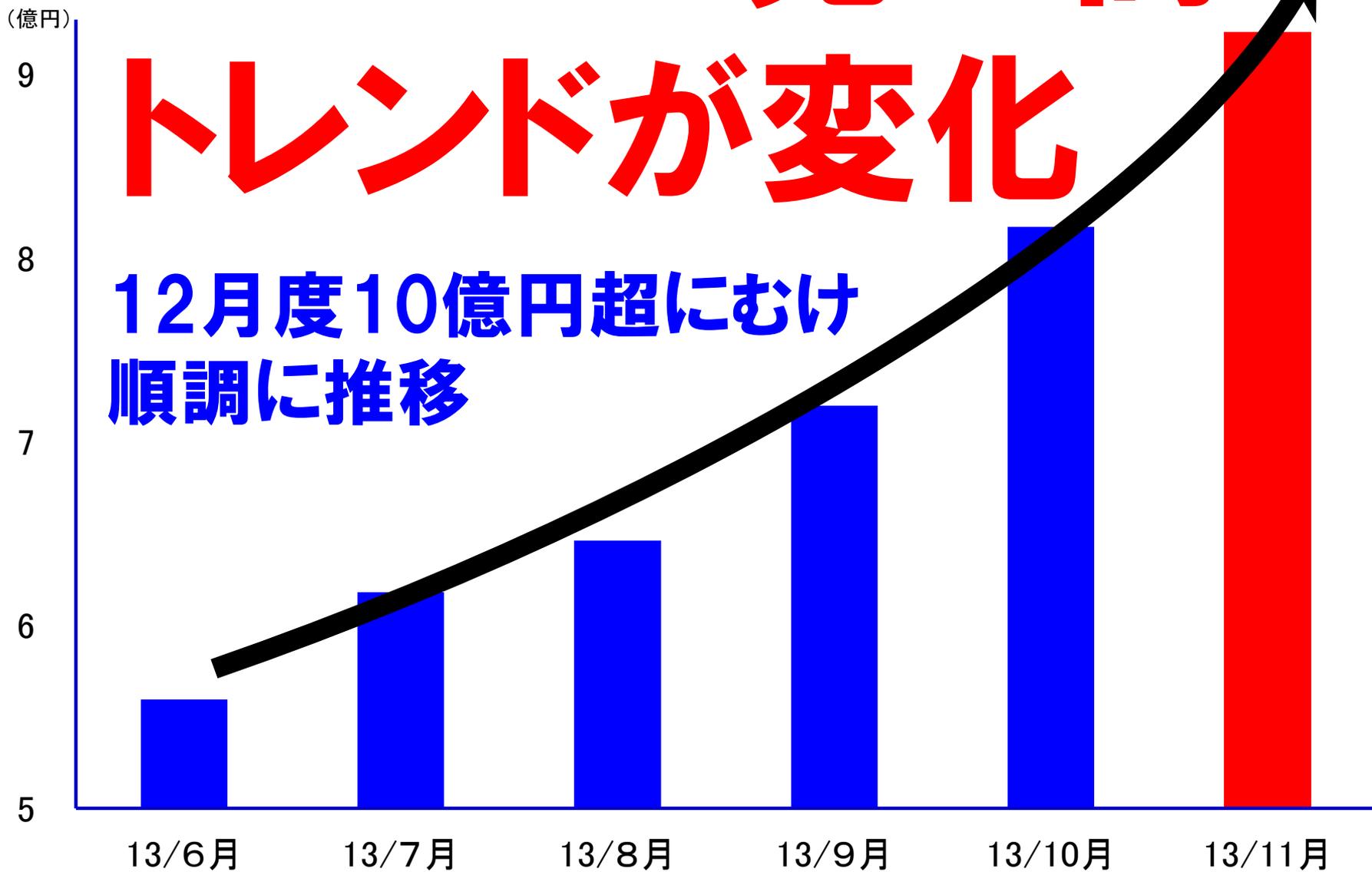
<http://lohaco.jp>

四半期別売上高推移



2Q売上高
24億円
前四半期比
135%

LOHACO売上高 トレンドが変化



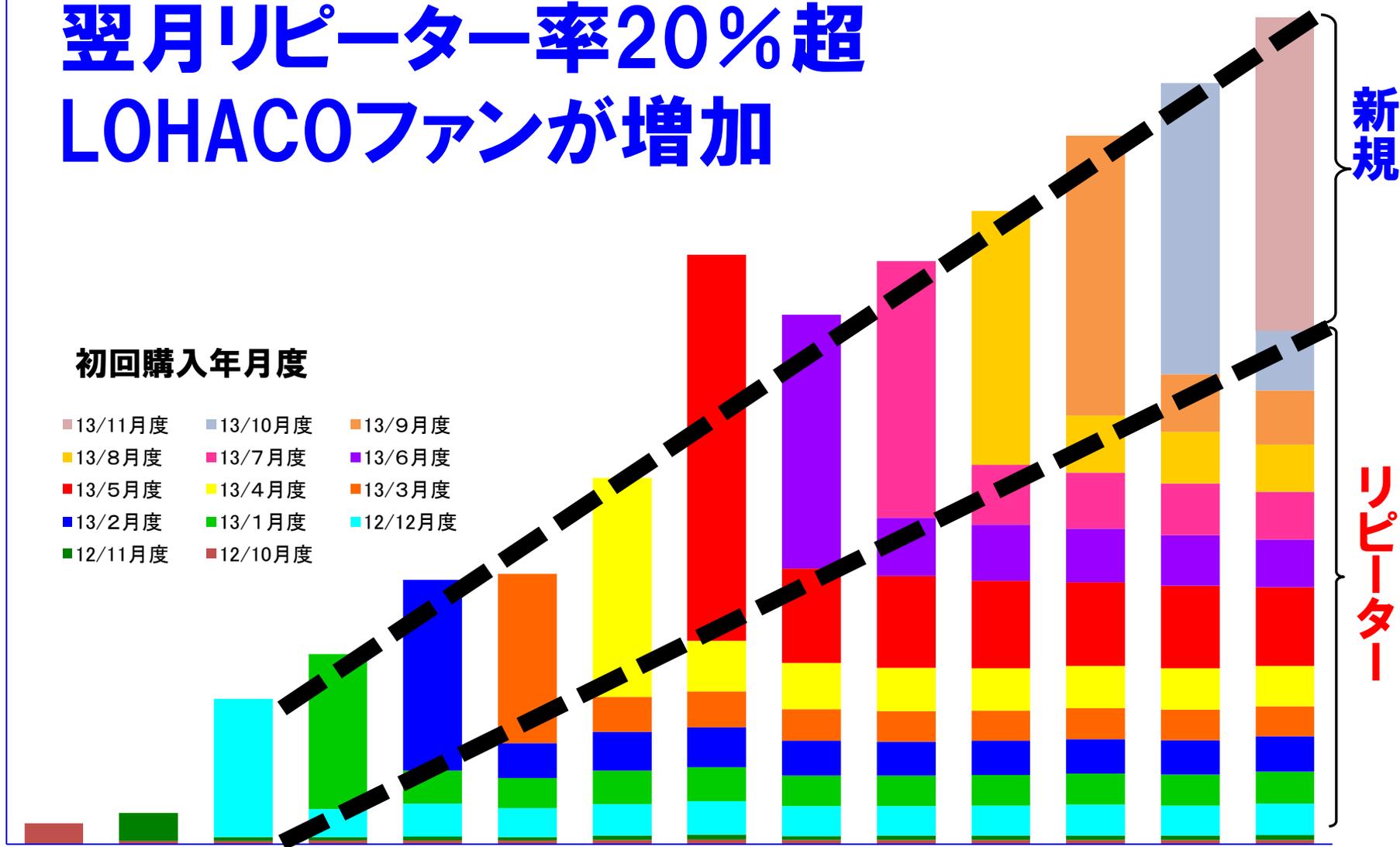
継続購入が定着

翌月リピーター率20%超
LOHACOファンが増加

↑購入お客様数

初回購入年月度

- 13/11月度 ■ 13/10月度 ■ 13/9月度
- 13/8月度 ■ 13/7月度 ■ 13/6月度
- 13/5月度 ■ 13/4月度 ■ 13/3月度
- 13/2月度 ■ 13/1月度 ■ 12/12月度
- 12/11月度 ■ 12/10月度



12/10月度 12/11月度 12/12月度 13/1月度 13/2月度 13/3月度 13/4月度 13/5月度 13/6月度 13/7月度 13/8月度 13/9月度 13/10月度 13/11月度

リピーターの増加理由① 配送サービスの差別化

Amazonでも実現できない
配送料無料*で当日・翌日
時間帯指定配送

リピーターの増加理由②

最安商品を単品買い

くらしをかるくする

LOHACO

<http://lohaco.jp>

キリンビバレッジ アルカリイオンの水2L 1セット(3本)



翌日 当日翌日到着

販売価格(税込)

¥261

1本あたり¥87

3本セットで
1本あたり87円



[2CS] キリン アルカリイオンの水
(2L×6本)×2箱

~~¥2,898~~ ¥1,155 (¥96/本)

2箱12本セットで
1本あたり96円

※価格は2013年9月7日現在

Yahoo! JAPANと メーカーとともに Eコマースを変えていく



ヤフー!ザ・バーゲンで LOHACOを販促

タブレットでもYahoo! JAPANに簡単アクセス



ウェブ 画像 動画 辞書 知恵袋 レシピ リアルタイム 一覧

♪ふりっぶりな生ガキ、ご当地の食べ方を自宅で

主なサービス

- ショッピング
- ヤフオク
- LOHACO
- 旅行、ホテル予約
- ニュース
- 天気
- スポーツ
- ファイナンス
- テレビ
- GyaO!
- ゲーム
- Y!モバゲー
- 地図
- 路線
- 食ブログ
- 求人、アルバイト
- 不動産
- 自動車
- 掲示板
- ブログ
- 美容、ダイエット
- 出会い、お見合い

6時45分更新

- 元SDN48二宮悠嘉が第2子妊娠 **NEW!**
- 剛力、峯岸のモノマネに喜び **NEW!**
- 柳井絵里奈、芸能活動を休止 **NEW!**
- 有村架純、短期間でCM10本
- ルパン三世 実写版のハードル
- レコ大 EXILEとAKBで混戦か
- セクゾン中島 紅白祝福に感謝
- 草なぎ歌謡祭司会「なんで?」

元SDN48メンバー、第2子妊娠 コメント発表表
11月30日21時3分配信
モデルプレス

LOHACO 家電大特価!
Tポイント最大**28倍**

- ・注文殺到の人気カニ特売市 セール&ランキング
- ・今なら、ランクに応じてボーナスポイント最大14倍

まもなくシーズン開幕
冬スポーツで寒さを楽しもう

雪を楽しむ新しいスポーツから、まさかの水中アクティビティまで。この冬、あなた

ヤフー!ザ・バーゲン 2013

開催期間:2013年12月1日(日)~12月15日(日)
特別なセールや曜日限定イベントを毎日開催! 胸が踊る8日間

購入されました! サントリー ソウルマッコリ 360ml缶 ... 4,780円
アウトレット展示品◆B85◆天然木宮箱明付...19,800円

1(日)	2(月)	3(火)	4(水)	5(木)	6(金)	7(土)
ルパン620 最安値に挑戦	ヤフオク! 1円スタート! 12月4日から	生活家電 年末セール	ファッション 自玉商品 大特価	Yahoo!プレミアム会員 5%OFF にお買いもの 15%OFF 19時~24時	東芝 トルネオV 大特価	Yahoo! JAPAN トップページで スペシャル 15%OFF開始
人気家電100アイテムが... 最安値に挑戦	人気家電100アイテムが... 最安値に挑戦	人気家電100アイテムが... 最安値に挑戦	人気家電100アイテムが... 最安値に挑戦	人気家電100アイテムが... 最安値に挑戦	人気家電100アイテムが... 最安値に挑戦	人気家電100アイテムが... 最安値に挑戦

Merry Christmas
Yahoo! ショッピング Xmasケーキ

ログイン
もっと便利に[新規取得]

メール-メールアドレスを取得

2013年12月1日(日)

今日の天気 (東京) 明日の天気
10% 15°C/7°C 10%

雨雲レーダー

カレンダー 今日運勢

緊急地震速報や避難情報が受け取れる

ポイントを確認

LOHACO

2013 LOHACO 冬ボーナス

おすすめの人気アイテムをチェック!

最短当日お届け、1,900円以上送料無料。Tポイントもたまる! 使える!

イチョシの商品

キッチン家電	暖房・加湿器	生活・美容家電
デジタル家電	デジカメ・プリンタ	PC関連商品

イチョシの商品 今週の注目アイテムはコレ!

iRobot ルンバ 620 人気モデル! ポイント15倍 ¥34,500	iRobot ルンバ 780 ハイエンドモデル! ポイント15倍 ¥54,800	東芝 トルネオV VC-SG512 カーボン素材で軽い! ポイント15倍 ¥38,500
--	---	---

Yahoo!ショッピング内検索で LOHACO商品の露出上位へ

YAHOO! JAPAN ショッピング 12/12 10:00より便利に新規取付 Yahoo! JAPAN - 無料でお店を開こう! - ヘルプ

お買い物すれば誰でも毎日ポイント2倍! 12月14日まで LOHACOも対象

水

すべてのカテゴリから + 条件指定

検索から探す きょうつく、あすつくから探す 高価格商品ランキング お店から探す 定期便から探す クーポンを見る

個人でも無料でお店が開ける - ポイント大幅UPのお得商品多数 - 登録とお買い物で0000ポイント

カテゴリから探す

- レディースファッション
- メンズファッション
- 時計計、アクセサリー
- 食品
- ドリンク、お酒
- ダイエト、健康
- コスメ、香水
- パソコン、周辺機器
- AV機器、カメラ
- 家電
- 家具、インテリア
- 花、ガーデニング
- キッチン、生活雑貨、日用品
- DIY、工具、文具
- ペット用品、生き物
- 茶室、趣味、学習
- ゲーム、おもちゃ
- ベビー、キッズ、マタニティ
- スポーツ
- レジャー、アウトドア

クリスマスのお得情報

家電最安値サーチ

毎日お得 クーポン

Yahoo!ショッピングのおすすめ通販

クリスマスギフト

冬ボーナス2013

300円OFFクーポン!

ブランド

- ベルメゾン(5844)
- アイリスオーヤマ(4814)
- アシックス(4720)
- エレコム(3063)
- ロゴス(3039)
- スピード(2988)
- アリーナ(2935)
- モンベル(2806)
- シマノ(2671)
- ダイワ(2614)
- ロレアル(2557)
- パナソニック(2551)
- 資生堂(2222)
- ホルベイン(2163)
- リキテックス(1948)
- TOTO(1782)
- ミズノ(1696)

北アルプス安曇野の清らかな天然水 2L 1セット (3本) 水・ミネラルウォーター 171円 条件付き送料

名水百選に選定された長野県『安曇野』の清らかな天然水。お湯やお水にそのまま飲んでもOK。お湯やお水にそのまま飲んでもOK。お湯やお水にそのまま飲んでもOK。

アルカリオン水/キリン アルカリイオン水ペットボトル 水アルカリイオン水 2L 1セット (3本) 水・ミネラルウォーターアルカリオン水 261円 条件付き送料

富士山がゆっく(り)真だお(い)い天然水。お湯やお水にそのまま飲んでもOK。お湯やお水にそのまま飲んでもOK。お湯やお水にそのまま飲んでもOK。

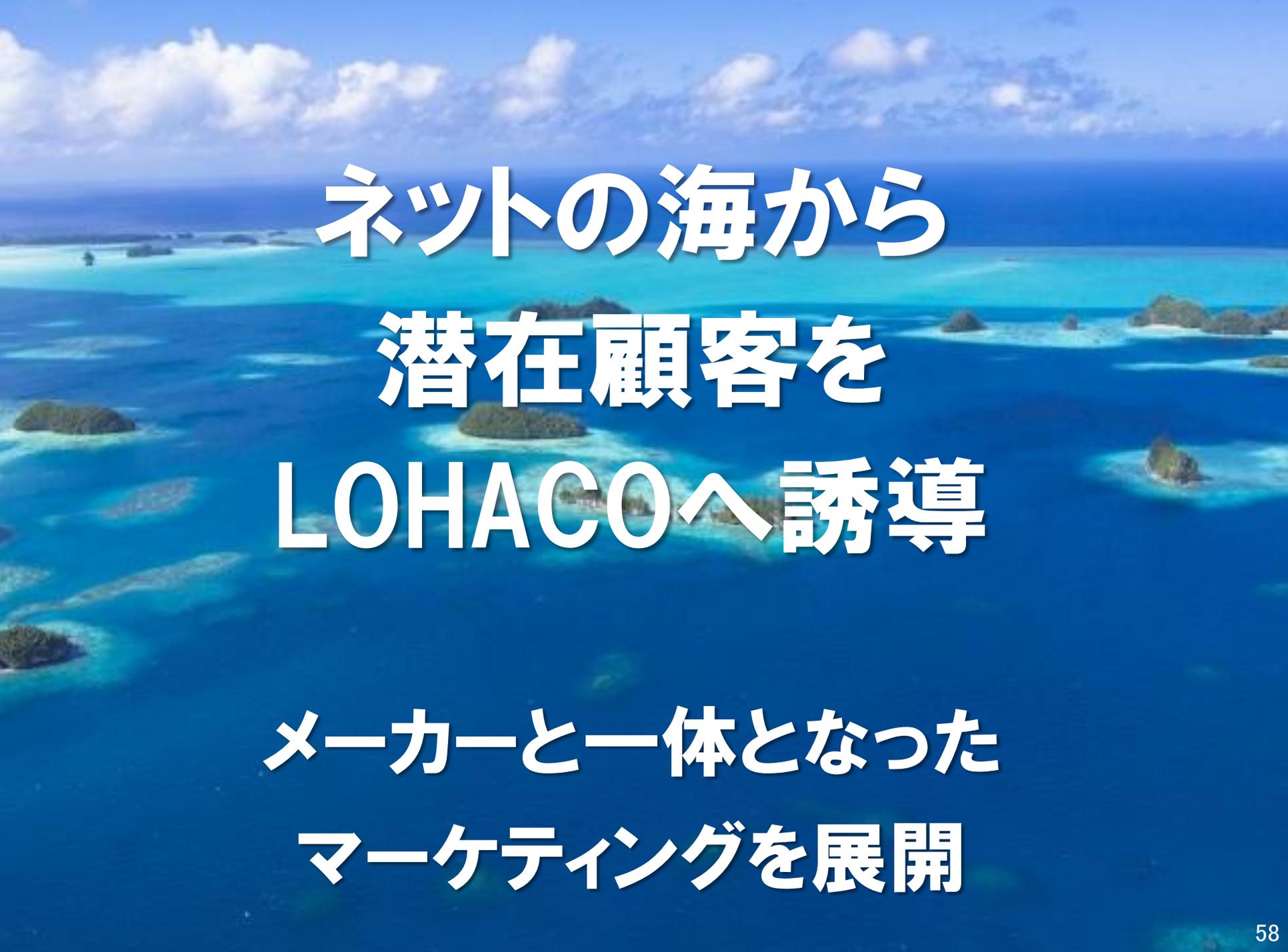
磨かれて、澄みぎった日本の水 2L 0669/0668 1セット (3本) 水・ミネラルウォーター 234円 条件付き送料 無料

良質な水源の天然水を、活性炭とマイクロナノフィルターでろ過し、お湯やお水にそのまま飲んでもOK。お湯やお水にそのまま飲んでもOK。お湯やお水にそのまま飲んでもOK。

アルカリオン水/キリン アルカリイオン水ペットボトル 水アルカリイオン水 2.0L 1セット (12本) 水・ミネラルウォーターアルカリオン水 1,044円 条件付き送料 無料

富士山がゆっく(り)真だお(い)い天然水を、お湯やお水にそのまま飲んでもOK。お湯やお水にそのまま飲んでもOK。お湯やお水にそのまま飲んでもOK。

サントリー 天然水/南アルプス天然水/南アルプス/天然水 2.0L 1箱 (9本入) 水・ミネラルウォーター/サントリー 天然水 873円 条件付き送料



**ネットの海から
潜在顧客を
LOHACOへ誘導**

**メーカーと一体となった
マーケティングを展開**

事例：①日清食品株式会社様

LOHACO限定おためし価格

「カップカレーライス」

カレーライスの新しいカタチ!ってなに?!

今だけ

限定
1万食

LOHACO
だけ

レンジであっという間に!
とろみ感のあるカレー!!

日清カップカレーライス

つねに斬新な発想で、新しい食品を作りだしてきた日清食品から、革命的にカンタンで、おいしいと評判の「カップカレーライス」が登場!

LOHACO限定おためし価格

¥100

煮込んだように、コクのあるおいしさ

- 発売から5日間で85%以上を販売
- 商品ページを見た人のうち、約3人にひとりが購買する高いCVR
- 購入者に対し詳細なアンケートを実施
- 購買動向分析と併せてメーカー様に有効なマーケティングデータとして提供予定

事例：②ユニ・チャーム株式会社様

LOHACO限定おむつ0円サンプル

じかに触って、見て、試してみたい。

0円
LOHACO
だけ
限定
2000
個

LOHACO

ログイン 新規取得 IDでもっと簡単に

※ カテゴリから探す ※ ブランド ※ セール ※ 特集 ※ すべてのカテゴリ

検索 カゴを見る

LOHACOホーム > ベビー・キッズ > おむつ・トイレ用品 > おむつカバー > 【0円 サンプル】 ムーニー Sサイズ 試供品 1パック2枚入

【0円 サンプル】 ムーニー Sサイズ 試供品 1パック2枚入

【試供品】 新・エアフィット構造が、赤ちゃん肌をしめつけずにモレを防ぐ。世界初、赤ちゃん肌にしなやかなじむ「まるみフィット形状」。

当日翌日到着 アイコンの説明

希望小売価格(税込)	オープン価格
販売価格(税込)	¥0
販売単位	1パック(2枚入)
レビュー	4.4 ★★★★★ (5件)

お1人様1回につき1点まで

この商品は取り扱いを終了しております。

送料・お届けについて
・1,900円以上で送料無料、1,900円未満は、送料350

サンプル2,000個

乳児のいるお客様が
能動的にサンプル入手

潜在顧客の顕在化

商品・ブランド評価
を検証

継続購入促進

おむつユーザーとの
接点強化



事例：③味の素株式会社様

LOHACO先行販売

「フリーズドライスープ」・「スープDELI」

いち早く新商品を試してみたい。

おまけ
付

LOHACO
だけ

先着
500
個

クノール®スープ
おトクに登場

LOHACO先行発売



バラエティ ボックスの好評をうけて！

クノール®スープDELI 2種類アソート(18食入)

先着500個
竹製スプーンの
おまけ付き

食べる
スープ!

1. パスタ入り くるくるパスタは、デュラムセモリナ粉を100%使用
2. 濃厚スープ パスタや具材に絡まりやすい、とろ〜りとしたスープ
3. 袋入タイプ 経済的でストックにも便利、ゴミも少ない袋入り



完熟トマトのスープパスタ 9袋

完熟トマトを使った贅沢なおいしさ！



ポルチーニ香るきのこクリーム スープパスタ 9袋

豊かな香りが魅力の濃厚なスープ！

- 人気のアソートスープに続き先行販売でおトクに登場！
- ランチや夜食で小腹が減ったときに個包装で便利です。

事例：④住友スリーエム株式会社様

LOHACO限定・特別企画

「greener CLEAN」

プレミアムな商品を試してみたい。



植物由来の原材料を使い
やさしく、しっかり洗える
キッチンスポンジ。

こだわりの素材から生まれた
ナチュラルカラー。
キッチンで素敵に使えるところも魅力です。

スコッチ・
ブライト™
から登場！

100
円

こだわり
素材

LOHACO
だけ

おためし価格

¥100

1回のご注文で各2個までご購入いただけます。
数量限定！ご注文はお早めに！



って、しっかりもののスポンジです！

に洗える！

セルロース。凹凸のある不織布。

巧みに心した使い分けで、ラクに手早く洗えます。



事例：⑤キッコーマン株式会社様

LOHACO限定・特別企画

宮内庁御用達「亀甲萬 しぼりたて生醤油

御用蔵生 450ml(化粧箱入り)」

付加価値の高い商品をお得意様に。

お得意様にダイレクトメールでご案内

特選
商品

数量
限定

お得意
様のため

1年に1度だけ、キッコーマンの「御用蔵」で仕込んだ限定醸造の生醤油。国産の大豆・小麦・食塩を使用。御用蔵の杉桶で二段熟成し、火入れをせずに「生醤油」のままお届けする、プレミアム品です。密封容器入りなので、開栓後90日間、開けたての新鮮さを維持します。



医薬品ネット専門店

「ロハコドラッグ」12月6日オープン！

第2・3類の医薬品、約2,900アイテムでスタート

くらしをかるくする

LOHACO

ログイン

新規取得

IDでもっと便利に



YAHOO! JAPAN × ASKUL

カテゴリから探す

ロハコモール

セール

特集

すべてのカテゴリ

検索

カゴを見る

薬剤師にご相談ください!

ロハコ+ドラッグ

LOHACO Drug

医薬品を最短当日お届け!
1900円以上送料無料

Tポイント 10倍

ベビー・キッズ

遊んで、育む。
海外の知育玩具
揃ってます。

Tポイント
5倍

飲料・食品

日本人好みな
軽やかなテイスト



キャンベル
クラムチャウダー
305g 3缶 **¥148**

日用品・ペット用品

やわらかさと
美しいデザインで
人気です



オリジナルティッシュ
スマートコンパクト
ピピットカラー 5箱入 **¥197**

ヘルス・スキンケア

さむーい冬も
ハーブの香りて

家電・AV機器

Tポイント
最大 **15倍**
東芝トルネオ、ルンパ他
家電が大特価

新開店

cuoca
for all epicureans

お菓子材料・クオカ

SALE

Tree of Lifeの森
生活の木

生活の木

無印良品

LOHACO MALL

LOHACOセール



シリウス 北アルプス安
曇野の清らかな天然水...

1本あたり
¥57×3本

販売価格：¥171



AGF マキシム トッポ
グールドハイブリッド

“気になる症状からおすすめの薬が検索できる機能” + “薬剤師のネットでのアドバイス”をご提供

検索方法 1 気になる症状の選択で、おすすめの薬を探す

1. 部位・症状を左のイラストから選択

- ※ 選択した症状全てに効能のあるお薬を提案します。
- ※ 最大3つの症状を選択可能です。

部位 - 症状

部位 - 症状

部位 - 症状

2. 持病やアレルギーなどを指定

- ※ 選択した持病やアレルギーに影響のないお薬を提案します。
- ※ 複数選択が可能です。

持病やアレルギーなどを指定

- ▶ 疾患 (0件)
- ▶ 食物アレルギー (0件)
- ▶ 生活習慣 (0件)
- ▶ 年齢層などの特徴 (0件)

検索方法 2 薬剤師に相談して探す

ご購入前の相談はこちら

アスクルの物流プラットフォームで最短当日、日用品と同梱でお届けし、安心、安全なサービスで差別化を目指す。

ロハコドラッグオープン記念！医薬品全品Tポイント5倍！！

対象期間
12月31日まで

風邪薬

冬のかぜに
かぜ薬の定番
3つのベンザ



¥998

ベンザブロックS

胃腸薬

年末年始の
食べ過ぎ
飲み過ぎに



ソルマック
EX2

¥448

生活習慣対策

脂肪がたまりやすい、
便秘がちな方に。



ナイトソールG
336錠

¥3,790

検査・診断薬・局方品

かぜの季節に
イソジンが
おトク



イソジン
うがい薬
250mL

¥998

皮膚の薬

消毒用
エタノールも
お家までお届け



消毒用
エタノールIP

¥398

ドリンク剤

滋養強壮に



薬用養生酒
700mL

¥1,149

痔・尿トラブル・性機

あるだけで
おしりも安心
ボラギノール



ボラギノールA
注入軟膏
2g

¥1,290



**第2世代のEコマースNo.1
にむけて高度とスピード
をあげていく！**

- I 第2四半期実績
- II 今期の通期計画(リマインド)
- III 第2世代のEコマースNo.1
- IV 重点施策①の進捗
～飛躍に向けた物流基盤の革新～
- V 重点施策②の進捗
～LOHACOは徹底的に売上拡大へ邁進～
- VI 重点施策③の進捗
～BtoB事業は成長分野に注力し収益をさらに拡大～

ASKUL
ASKUL INTERNET SHOP

SOLOEL ARENA
Powered
by ASKUL

BtoB 事業所向け

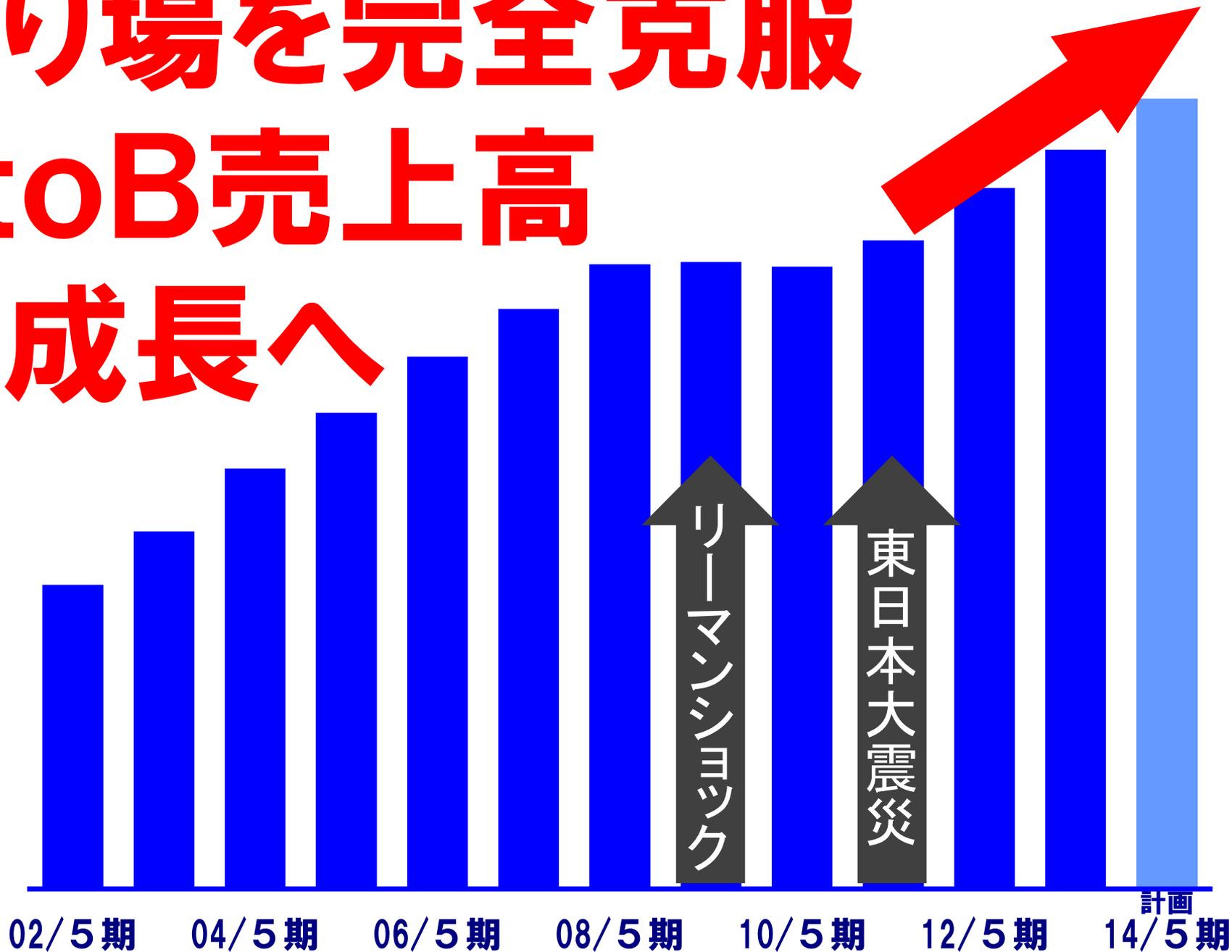




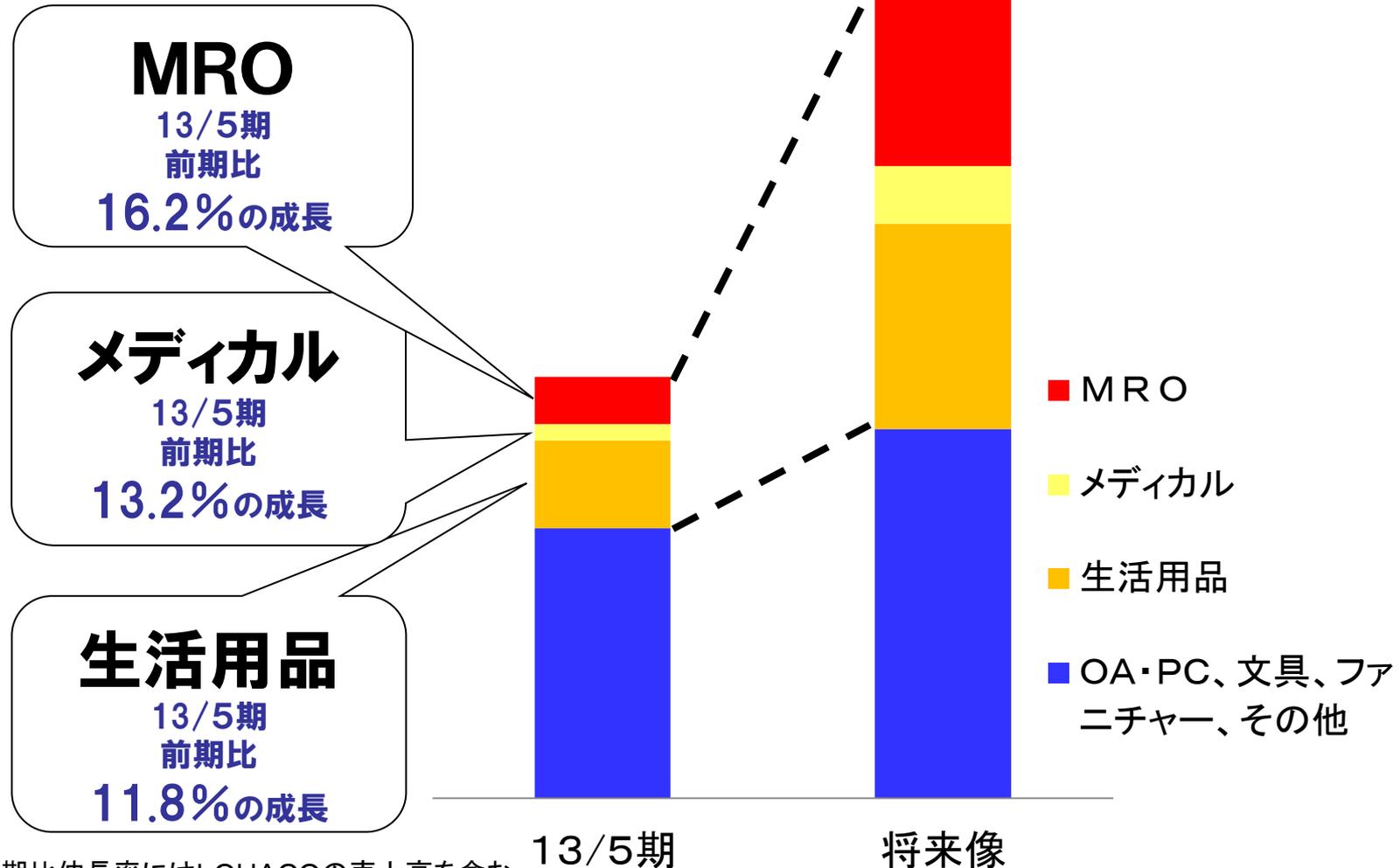
すべての仕事場で No.1を目指します



踊り場を完全克服 BtoB売上高 再成長へ



新カテゴリによる再成長イメージ



BtoB事業の2桁成長回帰をめざす

BtoB 成長戦略

カテゴリー

MRO

メディカル

業種

製造・建設

医療・介護

サービス
(店舗・物流)

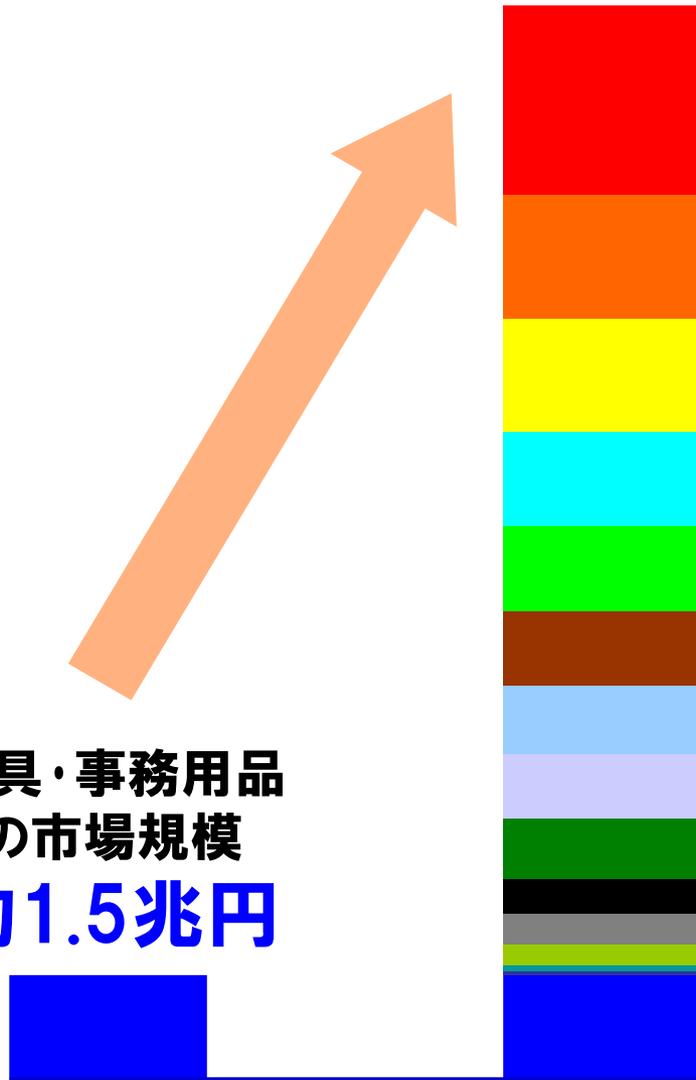
×

エージェント約1,400社
による開拓

巨大なMRO市場

約15兆円

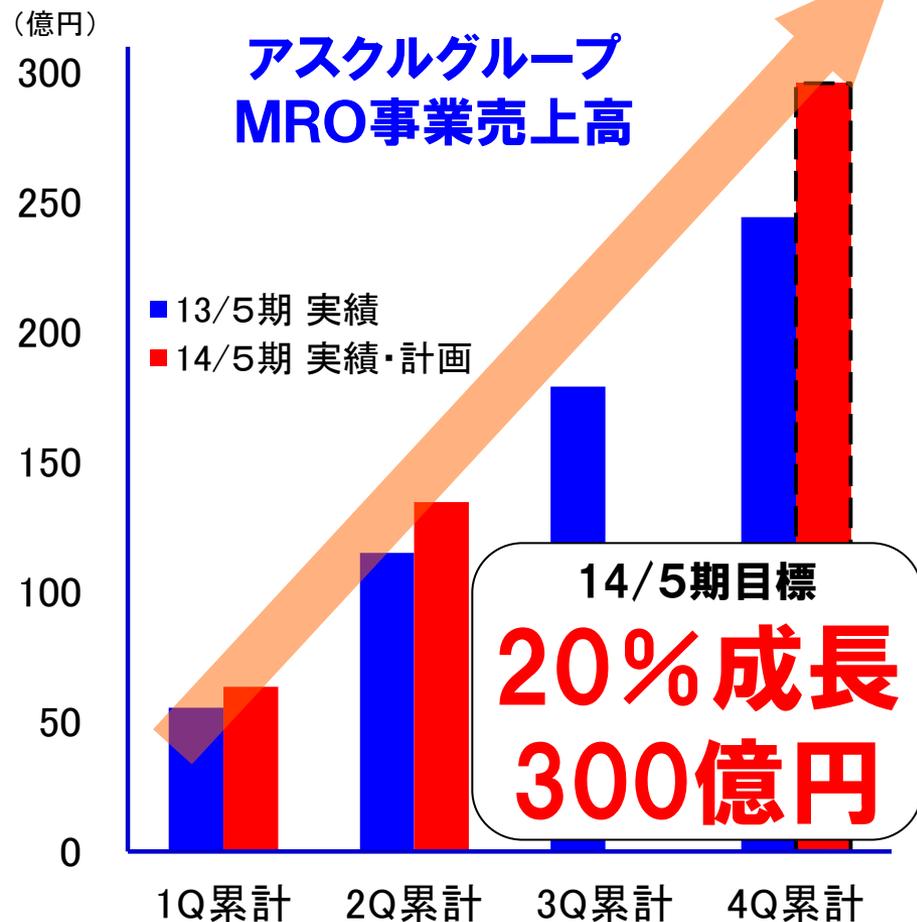
文具・事務用品
の市場規模
約1.5兆円



- 文具・事務用品
- 理化学用品
- 治具
- 作業用品
- はんだ・溶接
- クリーンルーム
- 動力伝導部品
- 金具類
- 工具
- 作業消耗品
- 作業車用カー用品
- 理化学機器
- 測定機器
- 構造部品
- その他

※市場規模は、経済産業省データ、
生産出荷額データから当社推定。

ヘッド商品強化 + テール商品拡充 = 成長



※LOHACOの販売分も含む。



計り知らない可能性を、手に入れよう。

new

現場・作業用品

5.5m x 25mm

¥978

http://www.askul.co.jp/

特紡軍手 現場のチカラ

450g、7ゲージのオリジナル特紡軍手。

驚愕プライス!

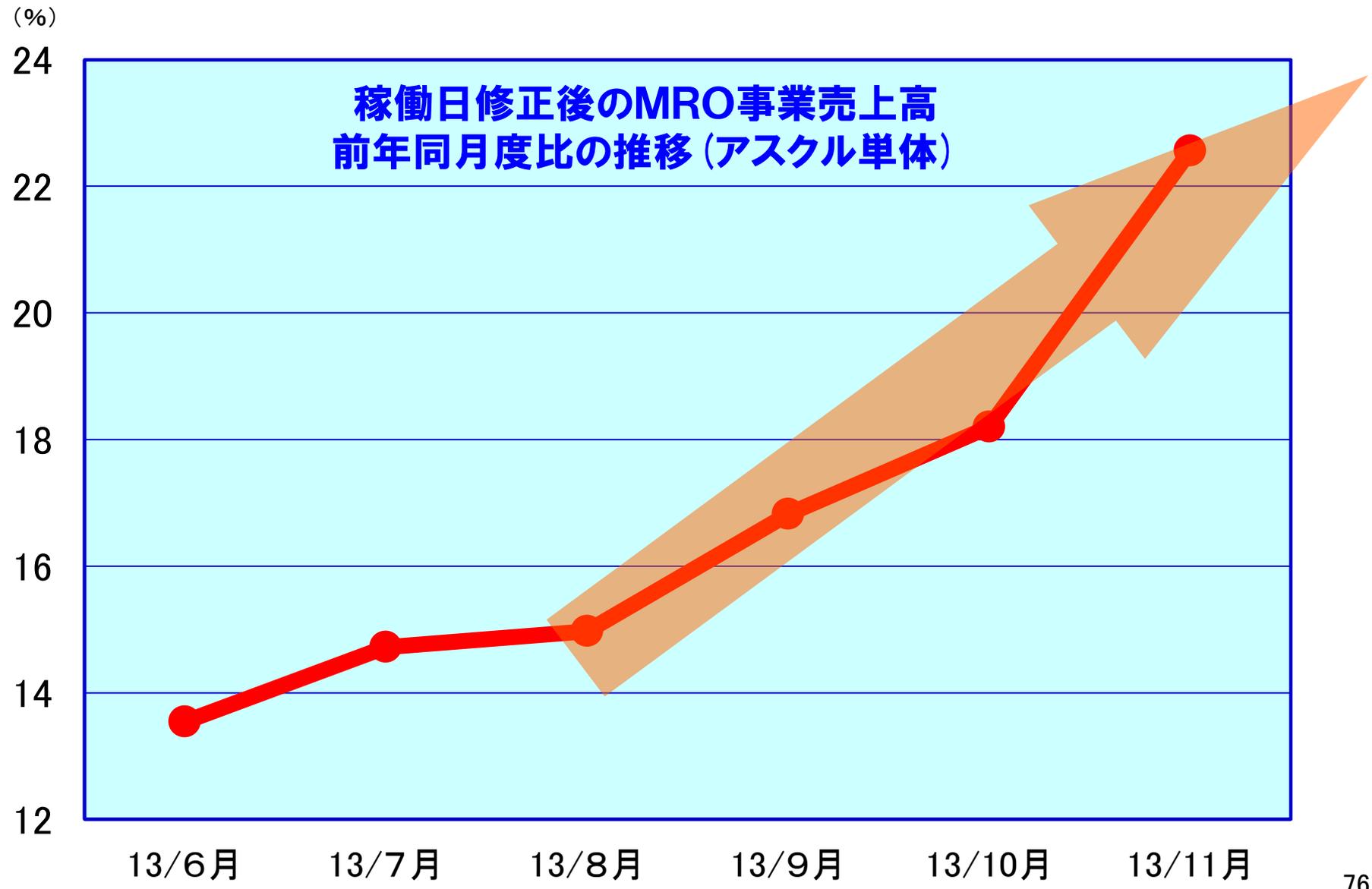
¥198

現場のチカラ

アスクルツールBOOK 無料で差し上げます。

「アスクル 秋・冬カタログ」
2013年8月発刊

MRO売上高20%成長突破



現場のチカラ

競争力と収益力 両方の強化を実現

2012年8月 100SKU投入



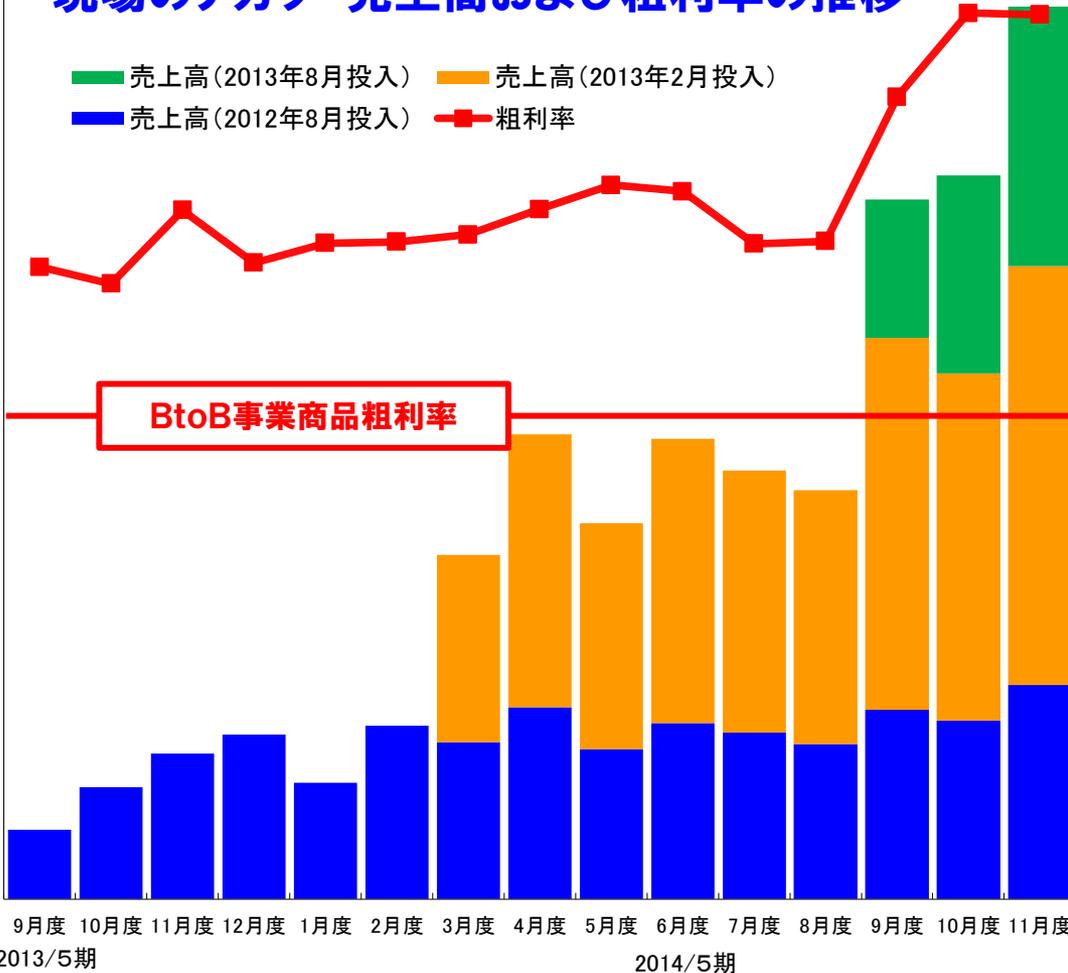
2013年2月 173SKU投入



2013年8月 300SKU投入



現場のチカラ 売上高および粗利率の推移



※「現場のチカラ」はMRO商材のアスクルオリジナルブランドです。

現場のチカラ

競争力と収益力 両方の強化を実現

2014年5月期11月度実績 前年同月度比

MRO事業(アスクール単体)

売上高 + 24.4%

売上総利益額 + 38.8%

2014年2月に

約 170 SKUを追加予定

※「現場のチカラ」はMRO向けの「アスクール」です。

11月度

商材の拡大



理化学用品

間接材すべて



作業用品

2013年12月現在、MRO事業商品数は

50万 アイテム超へ

14/5期目標60万アイテム超を目指す

※アスクルインターネットショップでの取扱商材数

事務用品



事務用品

オフィス通販の枠組みを超えて成長

拡大するメディカル市場

(兆円)

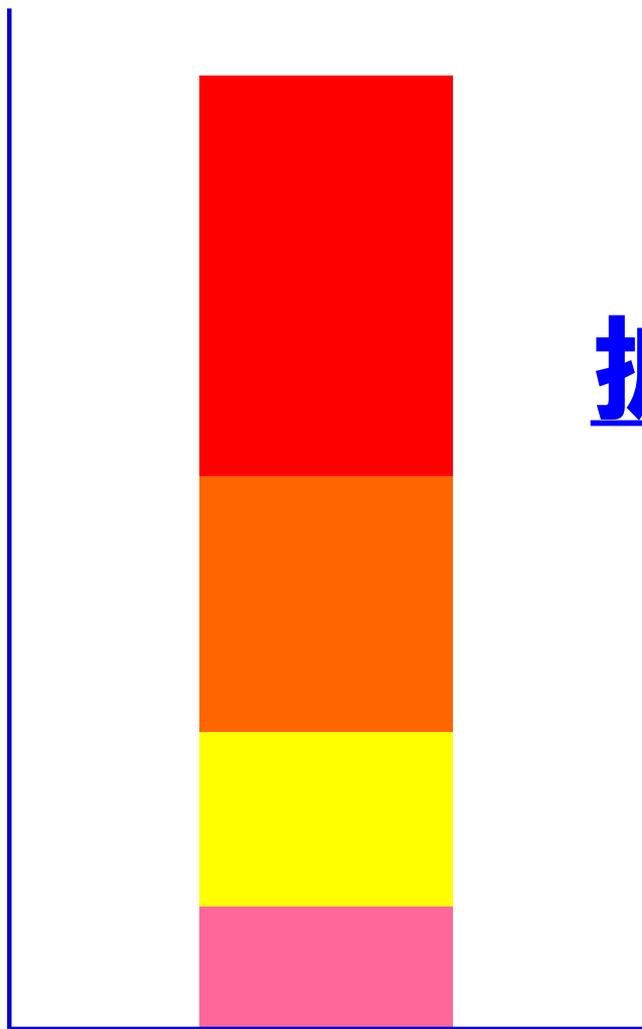
2

約2兆円

拡大する介護・医療費 の問題解決に貢献

1

0



■ 一般用医薬品※1 ■ 医療機器※2

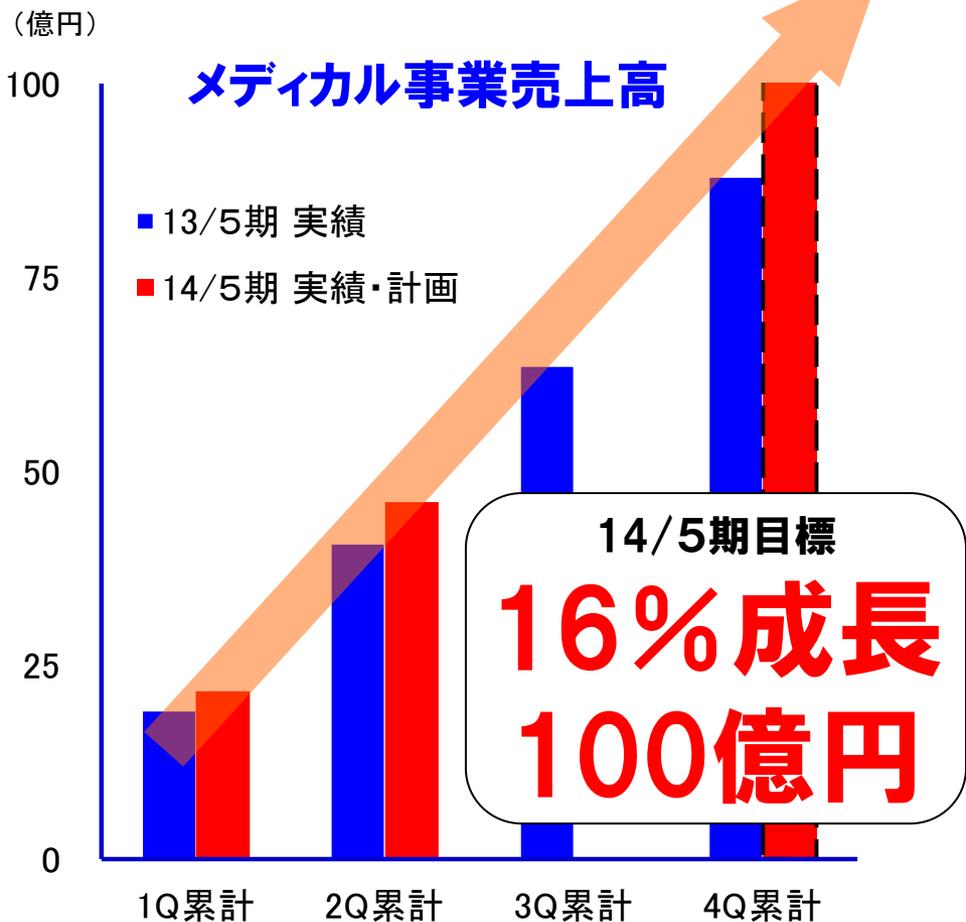
■ 介護用品※2 ■ 衛生用品※1

※1:出典元: 矢野経済研究所

※2:出典元: アスクル推定

メディカルの市場規模は医療用医薬品等を除く

エージェント拡大 + 介護用品強化 = 成長



※LOHACOの販売分も含む。

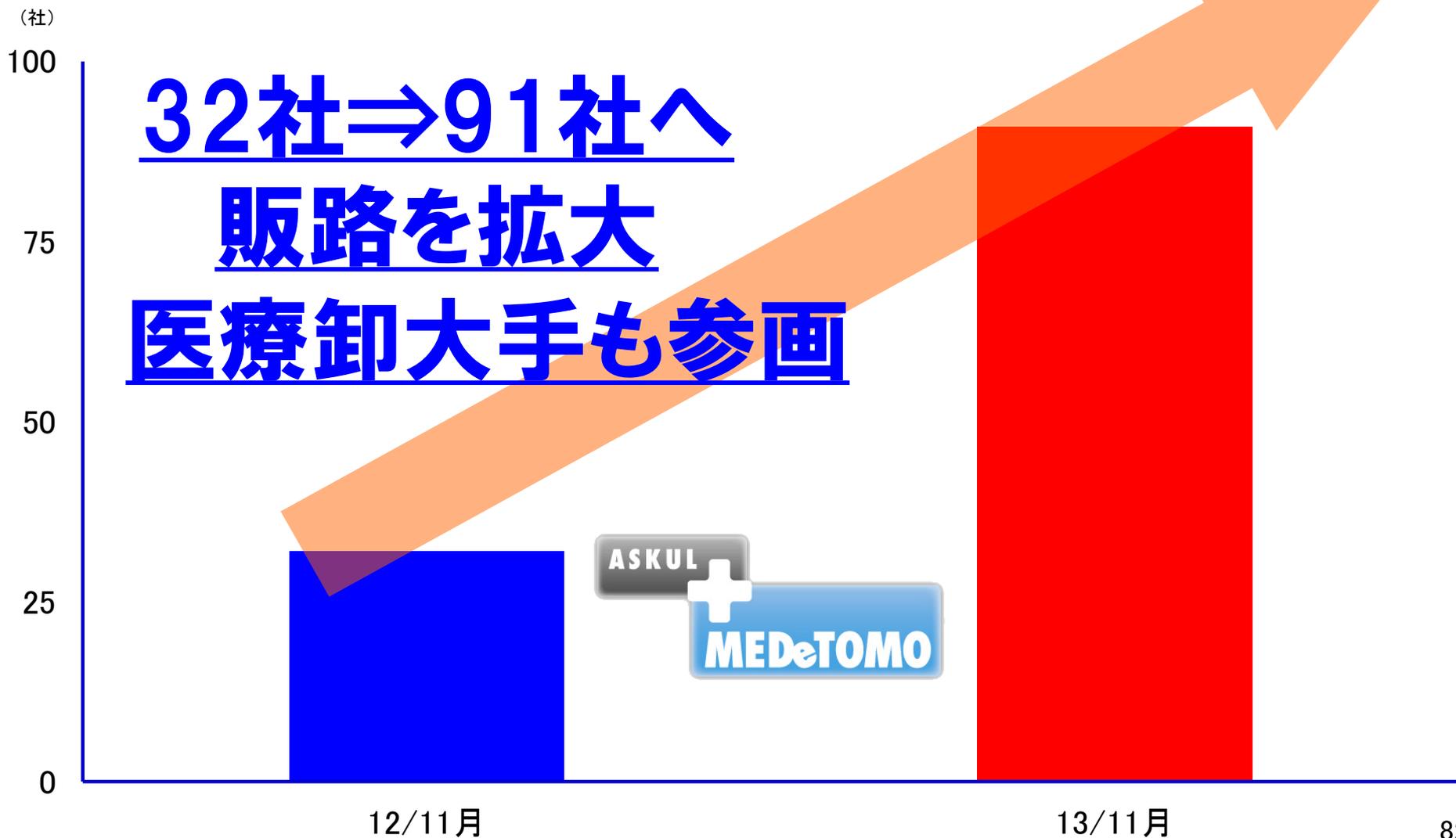


医療通販No.1売上高

(13/5期実績) ※当社調べ



エージェント数3倍増



PB商品の開発



復興支援寄付企画
Kodomo Art Project

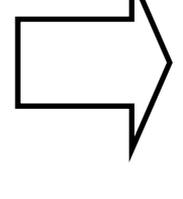
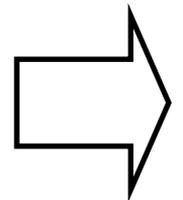


現場のチカラ



オリジナル・
デザイン商品

2012/5期末
3,602
14%



2014/5期末目標
5,000
20%

全社PB商品アイテム数
全社PB商品売上構成比
(オリジナル・コピーペーパーは除く)



現場のチカラ
for Shop

PB商品の拡大により収益を強化

PB商品の開発



毎週土曜定付企画



**PB商品数5000アイテム超へ
目標を前倒しで達成(2013年8月)**

**売上構成比も16.3%
まで上昇(2013年11月)**

14%

20%



PB商品の拡大により収益を強化



**新たな市場を開拓し
BtoBはより盤石へ**

付 録

《付録》連結売上高の推移

(億円)

1,200

1,100

1,000

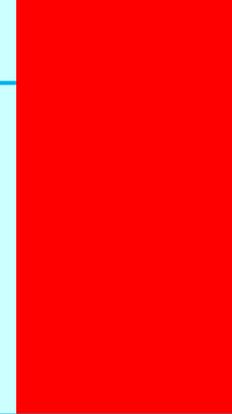
900

過去最高を更新

12/5期 2Q累計

13/5期 2Q累計

14/5期 2Q累計



《付録》品目別売上高 **単体**

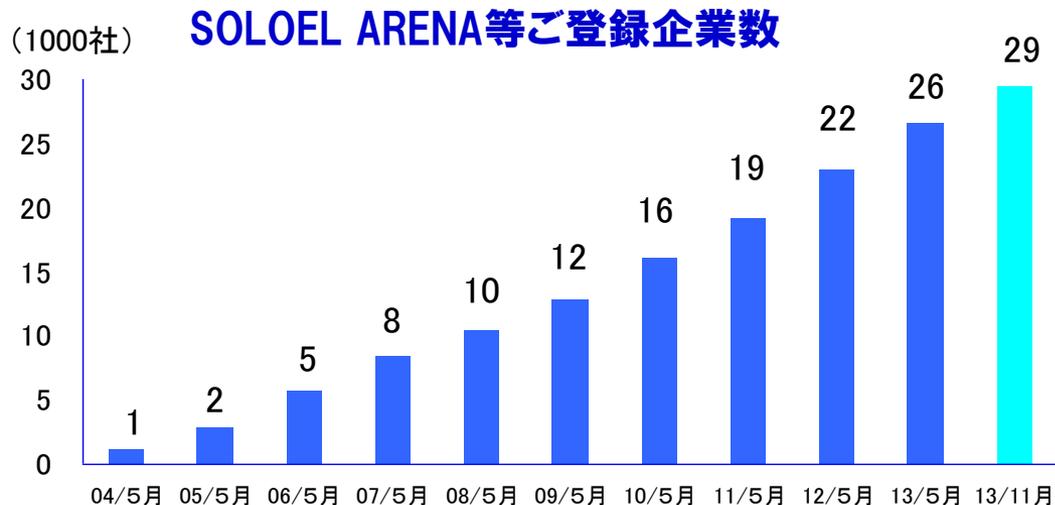
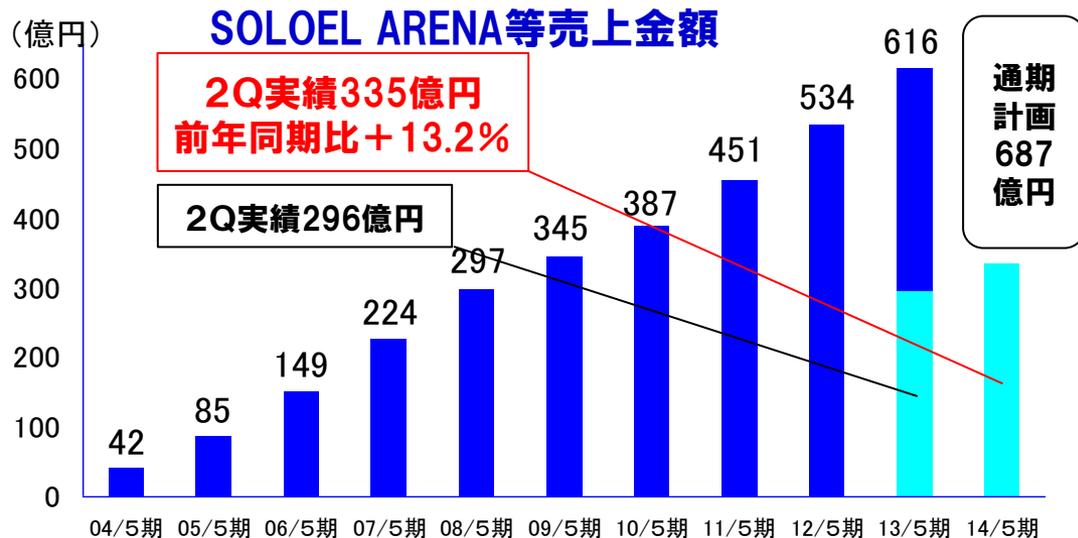
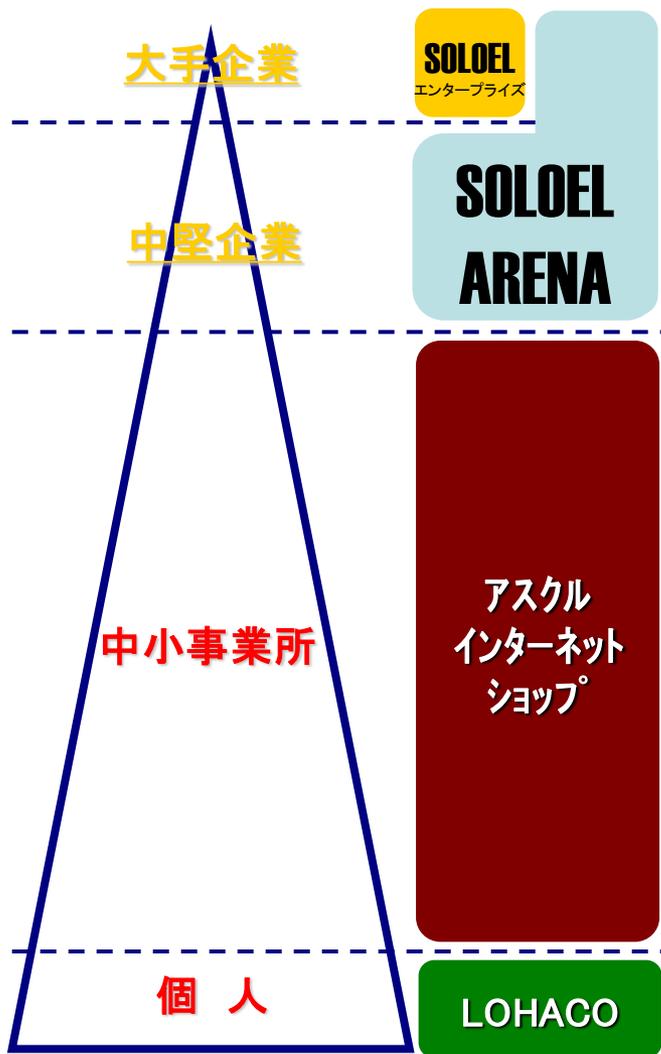
	13/5期第2四半期累計		14/5期第2四半期累計	
	金額 百万円	前年同期比 %	金額 百万円	前年同期比 %
OA・PC	39,930	+3.2	41,456	+3.8
文具	23,701	+8.3	25,425	+7.3
生活用品	22,589	+10.7	27,206	+20.4
ファニチャー	8,506	+8.1	8,782	+3.2
その他 (メディカル等)	7,238	+16.2	8,155	+12.7
合計	101,963	+7.2	111,026	+8.9

注力分野のMRO、メディカルが含まれる「その他」とLOHACOの主力商材である「生活用品」が成長を牽引

※MRO: Maintenance, Repair and Operationの略。ここでは主に企業が現場で消費する間接材を指す。

稼働日前期差 13/5期2Q累計: 平日+4日、土曜日△3日 14/5期2Q累計: 平日△2日、土曜日+2日

《付録》 SOLOEL ARENAは順調に拡大

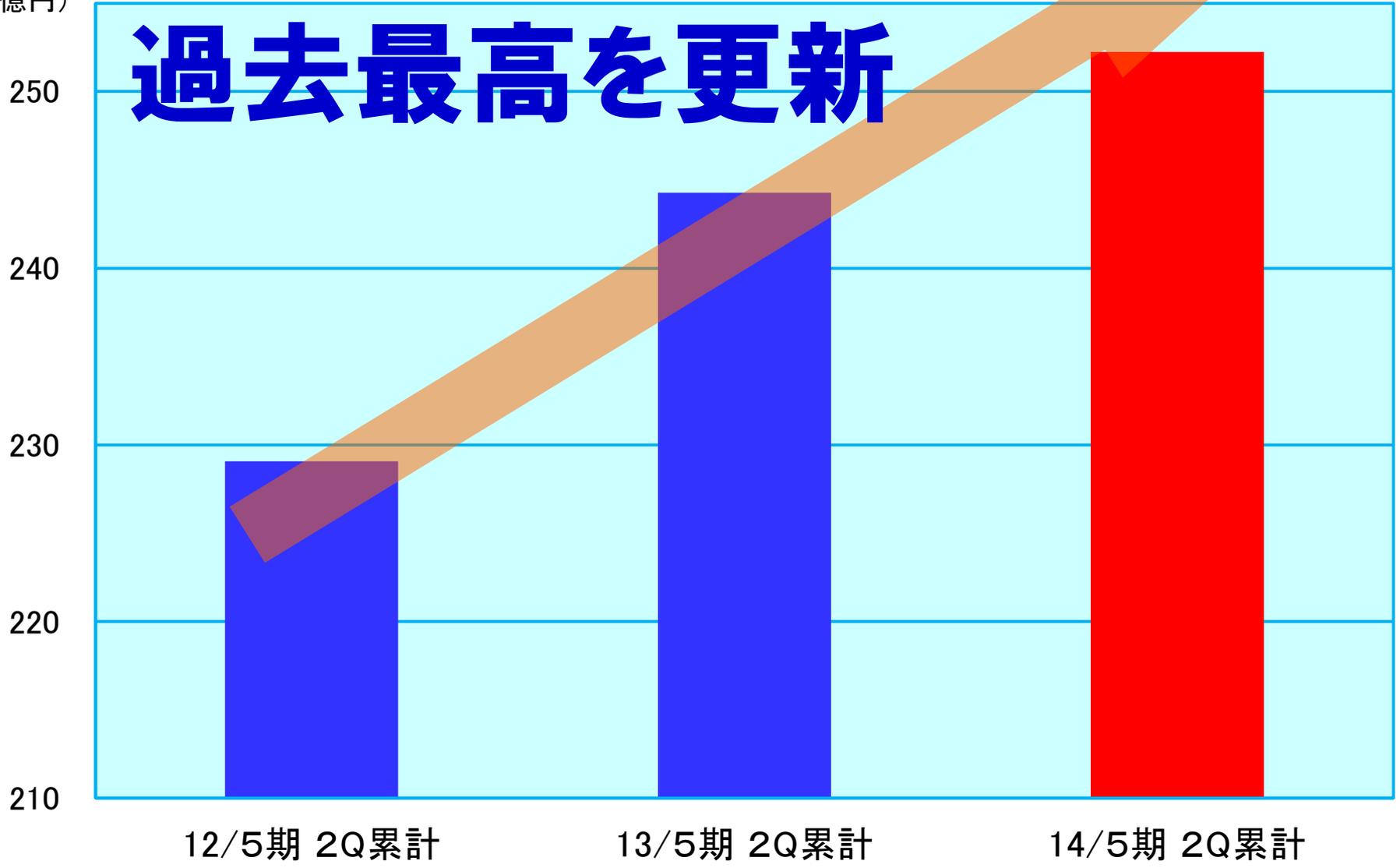


13.2%の増収、通期計画+11.6%を上回る

《付録》連結売上総利益の推移

(億円)

過去最高を更新



《付録》商品粗利率の推移 単体

(%)
24.0

商品粗利が上昇

23.9

23.8

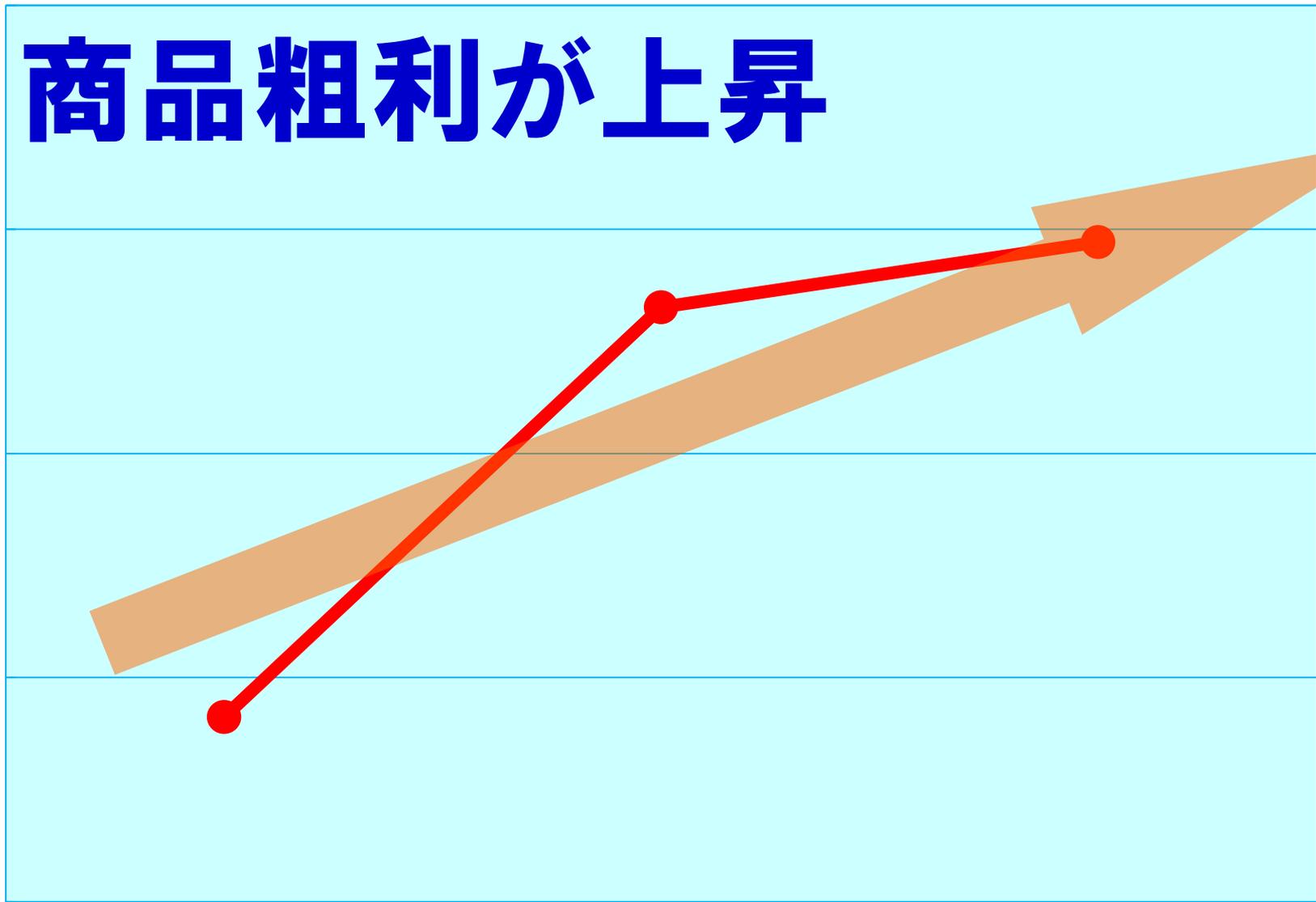
23.7

23.6

12/5期 2Q累計

13/5期 2Q累計

14/5期 2Q累計



売上総利益額 266億円

前年同期差 +22億円

売上総利益率 22.4% 前年同期差 +0.1ポイント 予算同期差 △0.0ポイント

- LOHACOの売上高拡大を目的に価格戦略を実施した一方、原価低減活動やPB商品の増加による商品粗利の改善によって、売上総利益率は前年同期比で向上

販管費 252億円 前年同期差 +43億円

売上高販管費比率 21.1% 前年同期差 +2.1ポイント
予算同期差 +0.0ポイント

＜販管費の前年同期差の主な内訳＞

- | | |
|---------------------|---------|
| ・物流基盤増強(固定的・一過性費用) | +10.2億円 |
| ・広告宣伝費・販売促進費 | +7.3億円 |
| ・新センター立上げによる初期運用費用等 | +4.7億円 |

設備投資 206億円

(年間計画 224億円)

ASKUL Logi PARK 首都圏物流基盤増強	181億円
大阪DMC 物流基盤増強	13億円
LOHACOサイト開発	3億円
(参考)減価・ソフトウェア償却費	18億円 (年間計画 38億円)

① インターネット売上高比率

	14/5期 2Q累計	前期差	13/5期 2Q累計
インターネット経由	73.1%	+3.3%ポイント	69.6%
上記以外	26.9%	△3.3%ポイント	30.4%

(注1) 売上高比率は、受注ベースで記載しております。

② オリジナル商品

(単位:アイテム)

	14/5期 11月度	前期差	13/5期 11月度
オリジナル商品数	5,113	+996	4,117
売上高構成比	16.3%	+1.3%ポイント	15.0%

(注1) 各期11月度の単月実績を記載しております。

(注2) 売上高構成比率算出に用いるオリジナル商品売上高(分子)には、オリジナル・コピーペーパーは含まれておりません。

(注3) オリジナル商品数は、メディカル&ケアカタログ、メディカルプロカタログを含みません。

③ 設備投資

(単位:百万円)

科目名	14/5期 第2四半期累計		13/5期 第2四半期累計
	金額	前期比	金額
【設備投資額】	20,648	+1,616.8%	1,202
有形固定資産	19,573	+5698.0%	337
無形固定資産	1,075	+24.3%	865
建設仮勘定(注2)	252	+5,024.9%	4
ソフトウェア仮勘定(注2)	68	△39.8%	113

(注1) 設備投資額は発生ベース額にて記載しております、減少分は反映しておりません。

(注2) 建設仮勘定およびソフトウェア仮勘定は一部消費税等を含んでおります。