



アスクル株式会社

2022年5月期 第3四半期決算説明（プレゼンテーション）

2022年3月15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]	2022 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]	2021 年度 第 3 四半期
[日程]	2022 年 3 月 15 日
[ページ数]	26
[時間]	15:00 – 15:20 (合計 : 20 分、登壇 : 20 分)
[開催場所]	インターネット配信
[会場面積]	
[出席人数]	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@scriptsasias.com



エグゼクティブサマリ



3Q連結業績はほぼ計画線の着地 売上高、利益とも過去最高を更新

- BtoBは感染対策商品の反動減が縮小し、生活用品・MROの伸長により再成長の兆し、コストコントロールにより利益は計画通りの進捗
- LOHACOはZホールディングスと連携した新本店の機能追加等により売上総利益率や配送費比率が改善、来期黒字化に向けて収益構造改革が進捗

中期経営計画における成長シナリオを遂行中

- 新アスクルWebサイトは開発要件の追加により45億円の追加投資を実行大きな成長の実現に向けて、確実なリリースを目指す
- ASKUL東京DCの半導体部品調達状況は改善傾向、年内稼働の確度が高まる
- LOHACOでの知見を活かし、BtoB広告ビジネスのテストフェーズ スタートへ

Copyright © ASKUL Corporation All Rights Reserved.

3

玉井：こんにちは。CFOの玉井です。2022年5月期3Q決算のポイントを説明させていただきます。

スライド3ページ、エグゼクティブサマリです。

3Q業績は、連結全体ではほぼ計画線の着地となっており、売上高および各段階利益ともに過去最高を更新しております。

BtoBは、3Q後半から感染対策商品の反動減が縮小したのに加えて、コピーペーパーなどの価格改定前の駆け込み需要もあり、また、注力商品カテゴリーの生活用品とMROが伸長したことにより、再成長の兆しが見えてきております。利益は2Qに引き続き、コストコントロールにより、計画どおりの進捗となっております。

LOHACOについては、新本店の機能追加などにより、売上総利益率や配送費比率の改善が進み、来期黒字化の実現に向けて、収益構造改革が着実に進捗しております。

中期経営計画の大きな成長の原動力となる新アスクルWebサイトについては、開発が進むにつれて、当初想定し切れなかった開発ボリュームの追加などにより開発工数が膨らみ、また、確実なり

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



リースを実現するために、プロジェクト体制を大幅に強化した結果、45億円の追加投資を実行することといたしました。

一方、ASKUL 東京 DC については、半導体部品の調達状況が改善傾向となり、2Qでお伝えした、2022年内稼働の確度が高まってきております。

また、中期経営計画の目標数値には含めていない BtoB の物販以外のサービス事業の第1弾として、この3月より広告ビジネスのテストフェーズをスタートします。

世界情勢はますます不透明な状況となっておりますが、当社は中期経営計画で掲げた戦略を着実に実行し、引き続きその実現を目指してまいります。

22/5期 第3四半期業績



(百万円)	21/5期 3Q累計			22/5期 3Q累計			
	実績	売上高比率 %	参考値 ※	実績	売上高比率 %	前期比 %	参考値 ※
売上高	313,003	100.0	309,099	317,994	100.0	101.6	102.9
売上総利益	77,565	24.8	76,813	77,451	24.4	99.9	100.8
販売費及び一般管理費	67,279	21.5	66,527	66,813	21.0	99.3	100.4
営業利益	10,286	3.3		10,637	3.3	103.4	
経常利益	10,236	3.3		10,646	3.3	104.0	
親会社株主に帰属する当期純利益	6,150	2.0		7,131	2.2	115.9	

- **売上高**
前年同期比101.6%
(実質102.9%※)
過去最高更新
- **販管費比率**
前年同期差 $\Delta 0.5$ pt
- **営業利益・経常利益**
当期純利益
過去最高益更新

Copyright © ASKUL Corporation All Rights Reserved.

※前期から収益認識に関する会計基準等を適用したと仮定した場合の参考値 **5**

まずは、2022年5月期第3四半期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101.6%の3,179億円となり、過去最高となっております。売上総利益率は、特需的要因の反動や原材料高および為替の影響などを受けておりますが、2Qの水準を維持しております。

一方、物流配送効率の向上や固定費の削減により、販管費比率の改善を図った結果、営業利益、経常利益、当期純利益ともに過去最高益を更新しております。

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



22/5期 第3四半期 業績比較【四半期別・事業別】



(億円)		21/5期					22/5期					
		1Q	2Q	3Q	参考値 ※	4Q	1Q	2Q	3Q	前年 同期差	前年 同期比 %	参考値 ※
売上高	BtoB事業	811	877	874	863	888	834	861	886	12	101.5	102.8
	LOHACO	129	127	131	129	140	126	139	136	4	103.8	105.5
	BtoC事業(チャーム含む)	168	168	171	168	176	167	180	178	6	104.1	105.6
	eコマース事業	980	1,046	1,045	1,032	1,065	1,001	1,042	1,065	19	101.9	103.2
	ロジスティクス事業・その他	21	16	20	20	25	23	23	24	4	121.0	121.0
	連結合計	1,001	1,062	1,065	1,052	1,091	1,024	1,065	1,089	24	102.3	103.6
営業利益	BtoB事業	47	51	56		45	42	41	43	△13	76.4	
	LOHACO	△12	△11	△9		△8	△9	△8	△5	4	—	
	BtoC事業(チャーム含む)	△12	△11	△9		△8	△8	△6	△4	5	—	
	決算賞与(引当含む)等	—	△8	△1		0	△0	0	△0	1	—	
	eコマース事業	34	31	45		37	33	34	39	△6	85.2	
	ロジスティクス事業・その他	△4	△2	△2		△1	△0	△0	0	2	—	
	連結合計	29	29	43		36	32	34	39	△4	90.4	

Copyright © ASKUL Corporation All Rights Reserved.

※前期から収益認識に関する会計基準等を適用したと仮定した場合の参考値 **6**

スライド 6 ページ、四半期ごとの事業別業績になります。

BtoB については、冒頭申し上げたとおり、再成長の兆しが見えてきており、2Q 期間では前年割れであったトップラインが、3Q 期間においては感染対策商品の反動減が縮小し、生活用品・MRO が伸長したことにより、プラス成長に回帰しております。

LOHACO は、売上総利益率、変動費比率、固定費比率の改善が進み、来期黒字化に向けた収益構造改革が着実に進捗した四半期となりました。LOHACO の営業利益は、上期のビハインドがカバーしきれていない状況ですが、チャームを加えた BtoC 全体の営業利益では計画どおりの進捗となっております。LOHACO の来期黒字化に向けて、4Q ではさらなる収益改善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@scriptsasias.com



22/5期 第3四半期業績(累計) BtoB事業



➤ 売上高

前年同期比 100.8%(実質102.0%※)
感染対策商品反動減が縮小
生活用品・MROの伸長により
再成長の兆し



➤ 営業利益

前年同期比 81.5%
特需の反動や成長コストの影響
あるも計画通りの進捗

Copyright © ASKUL Corporation All Rights Reserved.

※前期から収益認識に関する会計基準等を適用したと仮定した場合の参考値 7

スライド 7 ページ、BtoB 事業の業績になります。

売上高の前年同期比は 100.8%、会計基準変更の影響を補正すると実質 102%となっており、これまで説明させていただいたとおり、再成長の兆しが見えてきております。

営業利益の前年同期比は 81.5%となり、前期の特需の反動や ASKUL 東京 DC の立ち上げ、および新アスクル Web サイトの構築などの成長コストの影響を受けておりますが、中期的なトレンドにおいては、収益構造の改善が進んでおります。また、物流配送効率の改善などにより、営業利益は計画どおりの進捗となっております。

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@scriptsasias.com



22/5期 第3四半期業績(累計) BtoC事業



➤ 売上高

前年同期比 103.5% (実質105.0%※)
3Qはほぼ計画線の着地
4QはZホールディングスと連携した大型販促による成長を見込む



➤ 営業利益

前年同期差 +14億円
LOHACOの収益性の改善に加え
グループ会社・チャーム好調継続

Copyright © ASKUL Corporation All Rights Reserved.

※前期から収益認識に関する会計基準等を適用したと仮定した場合の参考値 8

スライド 8 ページ、BtoC 事業の業績になります。

売上高は前年同期比 103.5%、会計基準の変更の影響を補正すると実質 105%となっており、チャームも加えた BtoC 全体の 3Q 累計ではほぼ計画線の着地となっております。足元、超 PayPay 祭や CYBER SUNDAY、COSME DAYS などの大型販促を実施しており、通期計画の達成に向けて注力してまいります。

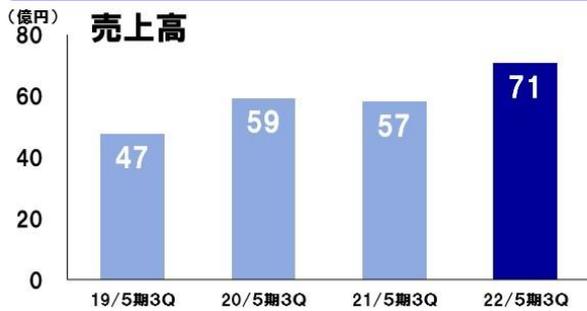
営業利益については、上期に苦戦した国内の売上総利益率も改善し、また、変動費比率、固定費比率は上期に引き続き計画どおりの改善となっており、加えてチャームが好調を継続していることから、こちらも計画どおりの着地となっております。

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@scriptsasias.com

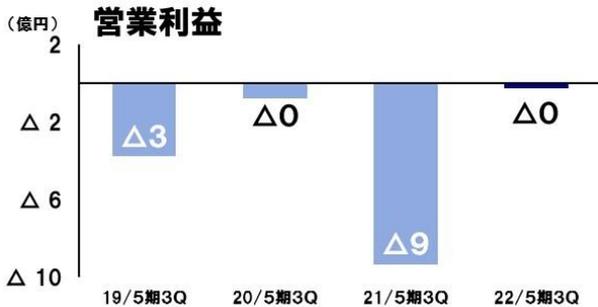


22/5期 第3四半期業績(累計) ロジスティクス事業・その他 連結



➤ 売上高

前年同期比 121.7%
3PL事業拡大による増収継続



➤ 営業利益

前年同期差 +9億円
3Q期間は黒字転換
来期は収益貢献事業へ

Copyright © ASKUL Corporation All Rights Reserved.

9

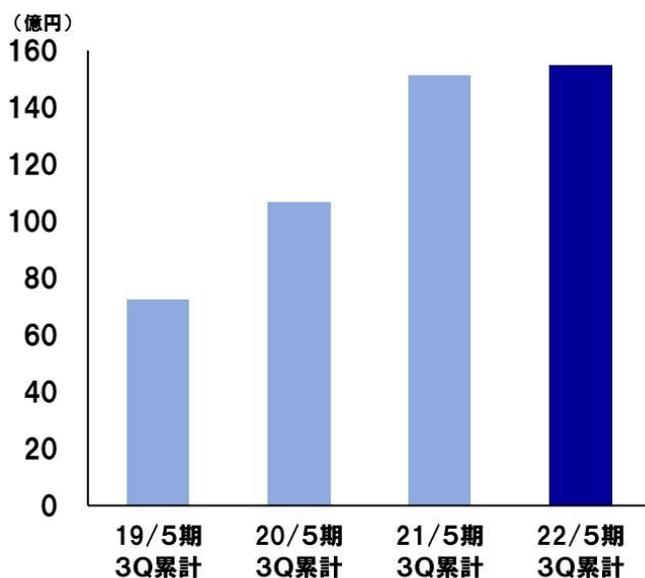
スライド 9 ページ、ロジスティクス事業・その他の業績になります。

売上高は、3PL 事業の拡大により前年同期比 121.7%となりました。

営業利益は、3Q 期間において黒字転換を実現しており、来期は収益貢献事業となる見込みです。

EBITDA 推移

連結



**過去最高
更新**

Copyright © ASKUL Corporation All Rights Reserved.

10

スライド 10 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



営業利益の過去最高益更新に伴い、EBITDA も過去最高を更新しております。

自己株式取得および消却（2月2日 取締役会）



株価の推移および中期経営計画における成長を鑑み 自己株式の取得(上限:500万株・100億円)および消却予定を決議

目的

- ① 資本効率向上
- ② 株主還元

プライム市場の基準の一つである流通株式比率の低下回避を目的に
当社議決権比率(44.9%)維持を前提としてZホールディングスの保有
する一部株式を買付

Copyright © ASKUL Corporation All Rights Reserved.

※取得期間:2月4日~5月13日 消却予定日:5月16日 Zホールディングスの議決権比率は11月20日時点 11

スライド 11 ページ、自己株式の取得および消却についてです。

2月2日に開催された取締役会において、当社の株価の推移および中期経営計画における成長を鑑み、資本効率を高める絶好の機会と捉え、上限 500 万株・100 億円の自己株式の取得と、取得する株式全ての消却について決議いたしました。

今回の自己株式の取得に際しては、プライム市場の基準の一つである流通株式比率の低下回避を目的に、Zホールディングスの保有する株式の一部を買付しております。

近年の株主還元については、増配や株主優待の充実について実施してまいりましたが、Zホールディングスと連携することにより、株主還元の選択肢を拡大することができたと考えております。

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





COO管轄	
ASKUL事業本部	本部長新任
ASKUL営業本部	
LOHACO事業本部	本部長新任
マーチャンダイジング本部	本部長新任
ロジスティクス本部	本部長新任
テクノロジー本部	本部長新任
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

中期経営計画の実現に向け 新本部体制をスタート

- ✓ 執行力と組織間連携のさらなる強化を担うCOO新設
- ✓ 世代交代と多様性の推進

Copyright © ASKUL Corporation All Rights Reserved.

12

スライド 12 ページです。

3月1日付で新本部体制をスタートいたしました。COOを新設するとともに、新任の本部長を5名選任しております。なお、新任の本部長のうち3名が女性となっております。

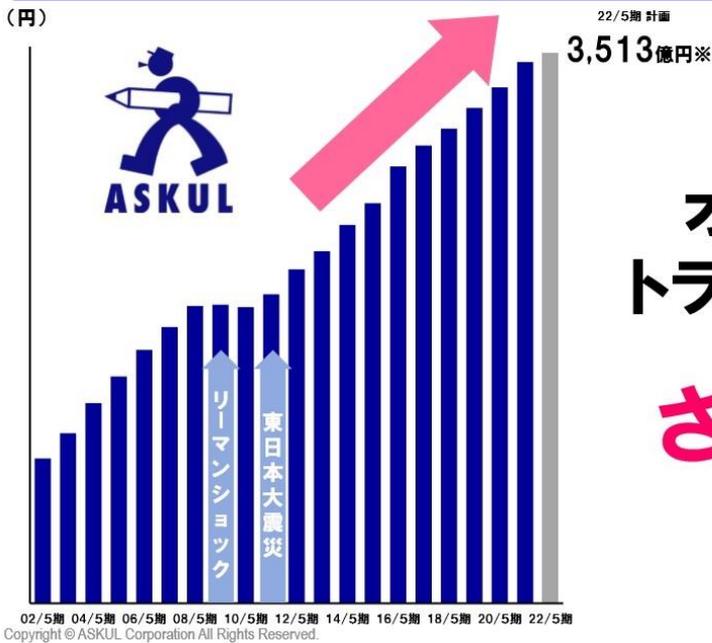
次世代人材の登用と多様性を推進するとともに、執行力と組織間連携をさらに強化し、中期経営計画の実現に邁進してまいります。

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@scriptasia.com



BtoB 売上高



オフィス通販からの
トランスフォーメーション

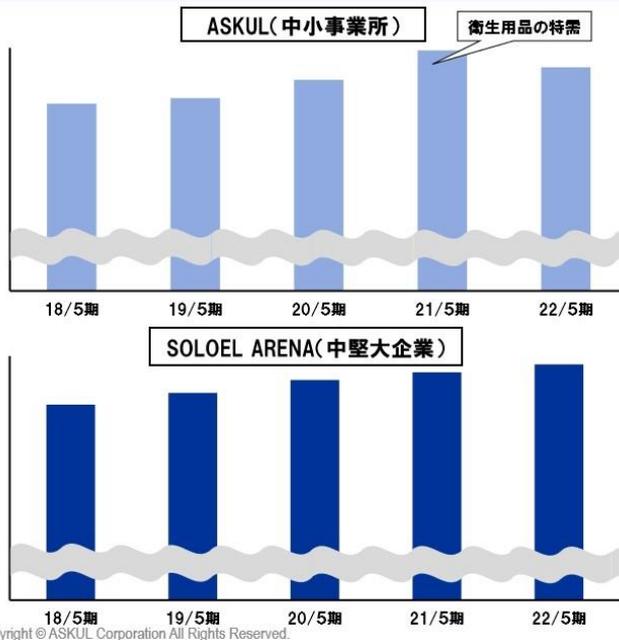
さらなる成長へ

※今期より収益認識に関する会計基準等を適用 14

スライド 14 ページ、ここから BtoB を説明いたします。

BtoB は、中期経営計画で掲げたオフィス通販からのトランスフォーメーションに向け、さらなる成長を目指してまいります。

BtoB 購入お客様数*



購入お客様数は
成長基調を継続

商材拡大×Web戦略
成長率を上げる

※各3Q累計期間に購入されたユニークお客様数 15

スライド 15 ページ、BtoB の購入お客様数の推移になります。

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@scriptasia.com

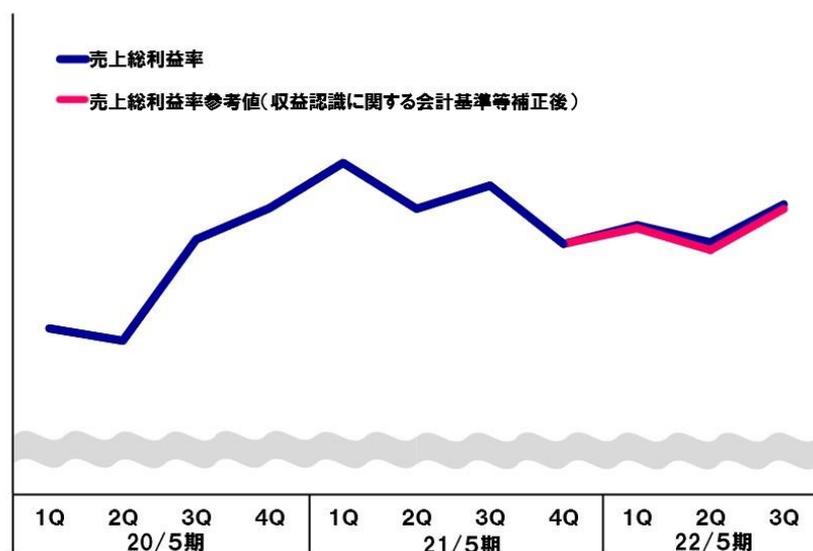


前期の中小事業所の購入お客様数には、衛生用品特需により個人ユースのお客様数が多く含まれており、今期はその反動がありますが、ベースのお客様数は成長基調を継続しております。また、中堅大企業の購入お客様数も着実に増加しております。

BtoB は前期の反動で一時的に売上成長に影響が出ておりますが、成長の基盤である購入お客様数は堅調に拡大を続けており、商材拡大と Web 戦略で成長率を上げてまいります。

BtoB 売上総利益率

単体



2Qから改善
当面は同水準を維持

Copyright © ASKUL Corporation All Rights Reserved.

16

スライド 16 ページ、こちらは今回初めてお示しする単体 BtoB の売上総利益率の推移になります。

円安、原油価格高騰や輸送コストの上昇など、仕入原価への悪影響が避けられない社会情勢の中、当社もその影響を受けておりますが、販売価格の見直しなどの対策により、3Q は 2Q の水準を上回って推移いたしました。引き続き、同水準を維持するための対策を継続してまいります。

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@scriptasia.com



3Q期間はプラス成長へ回帰

メディカル 中長期的な注力カテゴリとして反動減一巡後は再成長へ
生活用品・MRO 働き方の変化に伴うニーズに対応、成長を牽引する柱へ

(億円)	20/5期 3Q		21/5期 3Q		21/5期 4Q		22/5期 1Q		22/5期 2Q		22/5期 3Q					
	売上高	構成比 %	前年同期差	前年同期比 %	前々年同期差	前々年同期比 %										
OA・PC	242	32.3	240	30.3	242	29.9	222	29.1	234	29.7	241	30.3	1	100.6	△ 1	99.4
文具	106	14.2	101	12.8	115	14.3	95	12.5	99	12.6	100	12.6	△ 0	99.3	△ 6	94.2
生活用品	194	25.9	194	24.6	197	24.4	221	28.9	217	27.5	210	26.4	15	108.1	15	108.1
ファニチャー	48	6.5	54	6.9	68	8.5	50	6.6	51	6.5	50	6.4	△ 3	92.9	1	103.8
MRO	85	11.3	90	11.5	93	11.5	88	11.6	94	11.9	94	11.9	3	104.3	9	111.3
メディカル	53	7.1	90	11.5	74	9.2	71	9.3	74	9.4	80	10.1	△ 10	88.7	27	151.0
その他	19	2.6	19	2.5	18	2.3	15	2.0	19	2.5	18	2.3	△ 1	94.7	△ 1	94.1
合計	751	100.0	792	100.0	811	100.0	765	100.0	790	100.0	797	100.0	5	100.6	45	106.1

Copyright © ASKUL Corporation All Rights Reserved.

17

スライド 17 ページ、単体 BtoB の品目別売上高になります。

3Q 期間は、全体としてプラス成長に回帰いたしました。

消毒液、グローブなどのメディカル商品は、前期の反動減の影響が縮小しつつあり、それが一巡する 4Q 以降の再成長を目指してまいります。

また、生活用品・MRO は、コロナ禍によるお客様の働き方変化に伴うニーズに対応する分野として、成長を牽引する柱となっております。

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



オフィス通販からのトランスフォーメーション

**日本最大級の
BtoBお客様基盤**

Copyright © ASKUL Corporation All Rights Reserved.

- **ロングテール商品** 取扱い商品 **2倍**
1800万アイテム
- **翌日お届け商品** 在庫商品 **4倍**
33万アイテム
- **オリジナル商品** 環境対応など **1.4倍**
1.2万アイテム
- **新ECサイトで最速・最適購入**
外部検索からの最速購入、パーソナライズ向上
無料の購買管理機能など
- **新たなサービス/第一弾**
メーカー向け広告ビジネス

18

スライド 18 ページ、今期期初に発表した中期経営計画の BtoB 戦略の全体像をお示ししています。

日本最大級のお客様基盤に対して、全ての仕事場のニーズに応える利便性の高いサービスを提供していくことで、大きな成長を成し遂げてまいりたいと考えております。

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)

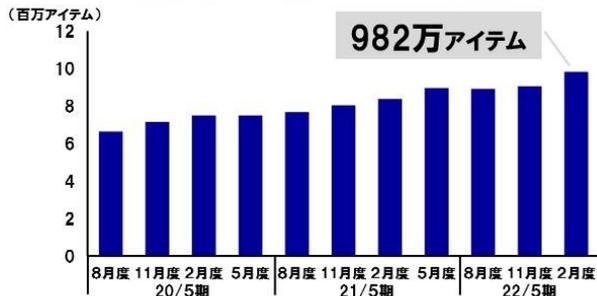
在庫商品
(中期目標33万アイテム)

- ✓ 3Q期間 +77万アイテム超
- 新規取扱商品 : +129万アイテム超
- 販売停止商品 : △ 52万アイテム超
(廃番や半導体供給不足の影響による)

- ✓ 3Q期間 +約5,000アイテム
- カタログ発刊に向けて新商品を追加

✓ 通期1,100万アイテムを目指す

✓ AVC関西でロングテール商品の在庫化を進める



Copyright © ASKUL Corporation All Rights Reserved.

19

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



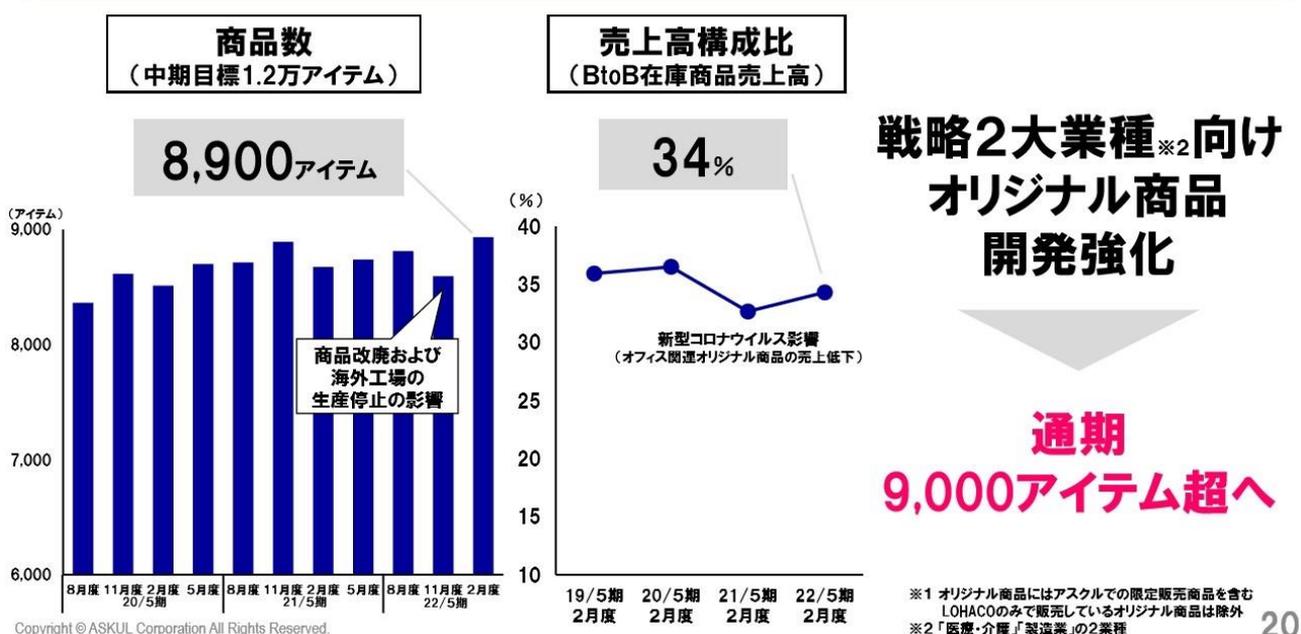
ここから中期経営計画の進捗について説明いたします。

スライド 19 ページ、品揃え拡大の進捗です。

左側に示している取扱商品数については、3Q 期間では 77 万アイテム超を増加し、982 万アイテムとなりました。今期の目標である 1,100 万アイテムに向けて、4Q も品揃えの拡充を図ってまいります。

右側に示している在庫商品数については、3Q 期間で約 5,000 アイテム増の 12 万 9,000 アイテムとなりました。引き続き、AVC 関西においてロングテール商品の在庫化を進めてまいります。

BtoB 品揃え拡大(オリジナル商品※1)



スライド 20 ページ、オリジナル商品についてです。

2Q では、海外工場の一時的な閉鎖の影響があり減少いたしました。3Q 終了時点で 8,900 アイテムと増加いたしました。

医療・介護および製造業の 2 大業種のお客様向け商品を中心に開発を強化し、今期の目標である 9,000 アイテムに向けて拡充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@scriptasia.com





①追加投資

開発要件の追加に伴う投資増 45億円（総投資額105億円）
追加投資金額は中期経営計画の全体予算の中で可及的に吸収

②リリーススケジュール

- ✓ 22/5期 ソロエルアリーナサイトをオープン化
- ✓ 23/5期 新サイトオープン予定

大きな成長の実現に向けて、確実なリリースを目指す

Copyright © ASKUL Corporation All Rights Reserved.

21

スライド 21 ページ、新アスクル Web サイトについてです。

冒頭申し上げたとおり、開発ボリュームの追加などにより開発工数が膨らみ、また、確実なリリースを実現するためにプロジェクト体制を大幅に強化した結果、45 億円の追加投資を実行することといたしました。追加投資金額は、中期経営計画における全体の予算の中で可及的に吸収してまいります。また、P/L の影響についても、次ページで説明する広告ビジネスを含めて、全体でリカバーしてまいります。

リリーススケジュールについては、今期中にソロエルアリーナサイトのオープン化、来期中の新サイトオープンを予定しております。本サイトは、中期経営計画の大きな成長の原動力となりますので、引き続き着実に開発を進めてまいります。

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@scriptsasias.com





LOHACOの知見を活かして広告ビジネスを立ち上げ

広告掲載イメージ

スケジュール

サイトトップバナー

検索連動型広告



広告掲載エリア

商品の特性に適した掲載エリアを準備

テスト運用 2022年3月開始

本格展開 新アスクルWebサイト
オープン後

メーカーとの強い関係性とBtoBの規模を最大活用

Copyright © ASKUL Corporation All Rights Reserved.

22

スライド 22 ページ、BtoB の新規ビジネスとなるメーカー向け広告ビジネスについてです。

この3月より中小事業者向けのECサイトに、お客様のニーズに合わせ、メーカー広告を掲載します。従来よりLOHACOでは、当社の強みであるメーカーとの強い関係性を活かした広告ビジネスを収益の一つの柱としており、その知見をもとに、より収益規模の大きなBtoBで展開してまいります。本格展開は、新アスクルWebサイトのオープン後を予定しております。

BtoB 物流センター



ASKUL 東京DC

- ✓ 半導体部品の調達状況は改善傾向
- ✓ 2022年内の稼働開始確度が高まる

ASKUL 東京DC内マテハン設置状況



コンベア搬送機器

ケース自動倉庫

新砂センター

- ✓ ALP首都圏火災後に暫定対応で立ち上げたBtoBセンター
- ✓ 2022年8月賃借終了予定



新センターの立ち上げは計画通り進捗

2018年5月期2Q決算説明資料

Copyright © ASKUL Corporation All Rights Reserved.

23

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

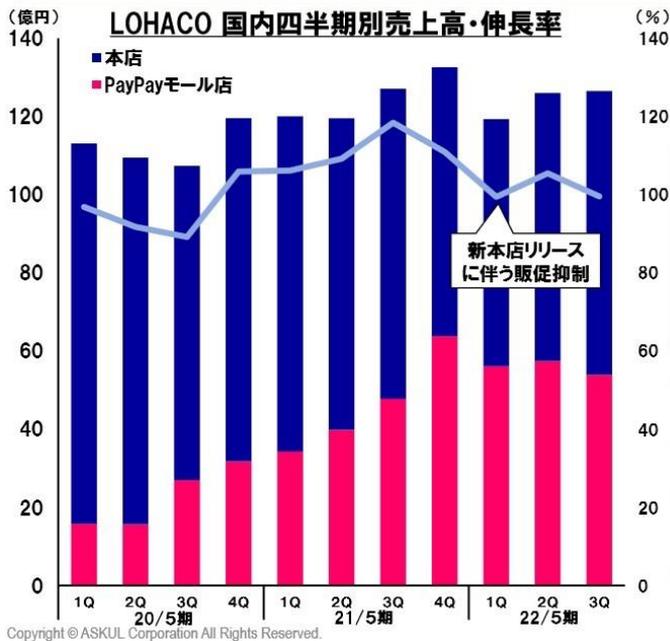


スライド 23 ページ、ASKUL 東京 DC の進捗です。

半導体部品の調達状況は改善傾向にあり、2022 年内の稼働開始確度が高まっている状況です。

一方、ALP 首都圏火災後に暫定対応の位置付けで立ち上げた新砂センターにつきましては、8 月に賃借を終了する予定となっております。

LOHACO 売上高



4Qでの大型販促で
大きな成長を目指す

超PayPay祭 3/22 (火) 1:59まで

ロハコ全商品が対象

今週日曜は **26.5%** 最大*

※条件を満たした場合

超PayPay祭(2/14~3/22)

ソフトバンク・ワイモバイル
スマホユーザーなら 毎週もらえる!

ネットショッピングに使える **500円クーポン!**

※2/26-3/20 対象店舗・利用条件あり

CYBER SUNDAY

CYBER SUNDAY(2/26~3/20)

25

スライド 25 ページ、ここから BtoC を説明いたします。

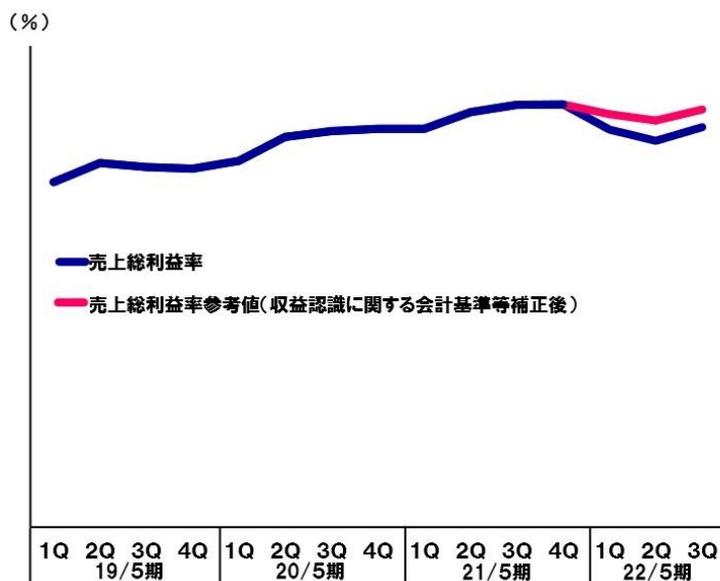
まず、LOHACO の国内四半期別売上高と伸長率についてです。

3Q は、前期の巣ごもり需要の反動減と大型販促が開催されなかった期間ということで、前年同期並みの売上となりました。4Q は、大型販促による大きな成長を目指してまいります。

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@scriptasia.com





22/5期 3Q期間
前年同期差 $\Delta 1.4\text{pt}$

収益認識に関する会計基準等の適用を補正後

前年同期差 $\Delta 0.3\text{pt}$

海外構成比増	$\Delta 0.9\text{pt}$
国内商品粗利率の改善	$+0.6\text{pt}$
(足元2月度国内は $+1.0\text{pt}$改善)	

Copyright © ASKUL Corporation All Rights Reserved.

26

スライド 26 ページです。

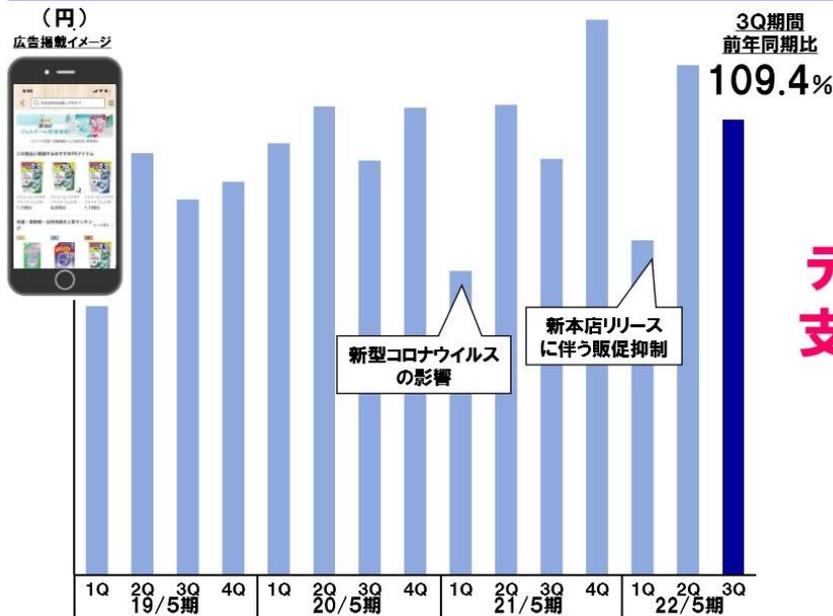
LOHACO の売上総利益率は、海外売上の構成比増を主な要因として、前年同期差、実質 0.3 ポイントのマイナスとなりましたが、来期の黒字化に向けて重要となる国内の利益率は 0.6 ポイントの改善となりました。

2Q に引き続き、新本店の機能を追加したことなどにより、一時的な踊り場から回復基調にあります。4Q 以降もサイト機能を追加し、さらなる改善を目指してまいります。

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@scriptasia.com

LOHACO 広告フィー収入



**新本店販促
テストマーケティング
支援ビジネスが奏功**

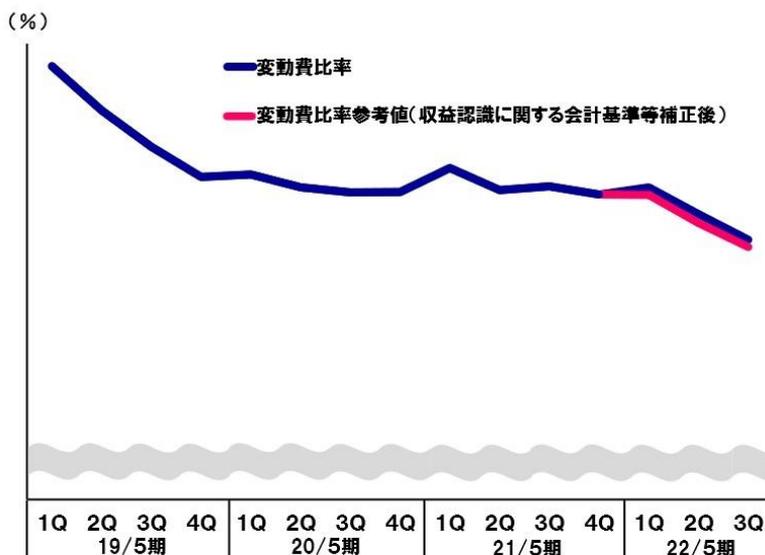
Copyright © ASKUL Corporation All Rights Reserved.

27

スライド 27 ページ、LOHACO 広告フィー収入についてです。

新本店での販促やメーカー向けのテストマーケティング支援ビジネスが奏功し、前年同期比 109.4%となりました。今後も広告フィー収入の拡大を目指してまいります。

LOHACO 変動費比率



**22/5期 3Q実績
前年同期差 $\Delta 2.1\text{pt}$**

収益認識に関する会計基準等の適用を補正後

前年同期差 $\Delta 2.4\text{pt}$

計画どおり推移

Copyright © ASKUL Corporation All Rights Reserved.

28

スライド 28 ページです。

サポート

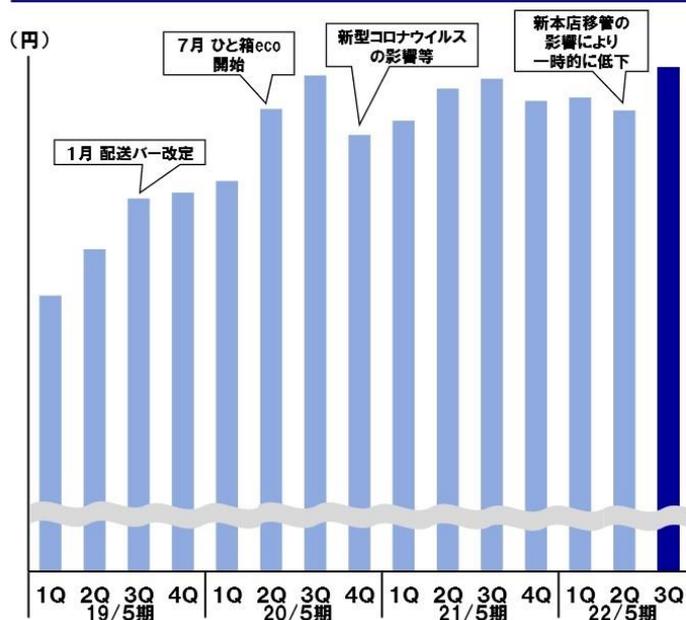
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



その多くを物流配送費で占めている変動費比率は、前年同期差 2.1 ポイントの改善となりました。会計基準変更の影響を補正すると 2.4 ポイントの改善となり、計画どおり推移しております。

LOHACO 一箱あたりの売上単価(国内)

単体



22/5期 3Q実績
前年同期比101.5%

**サイト機能改善等
により向上**

Copyright © ASKUL Corporation All Rights Reserved.

29

スライド 29 ページ、一箱あたりの売上単価についてです。

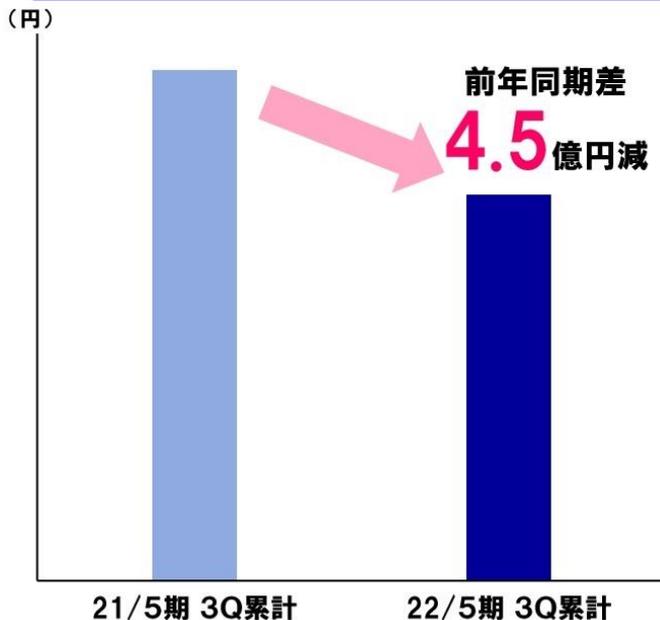
新本店のサイト機能改善などが奏功し、前年同期比 101.5%の伸長となりました。引き続き、継続的なサイト機能の改善により、お客様の利便性、買い回り向上を図り、一箱あたりの売上単価を向上させてまいります。

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



LOHACO 固定費(ソフトウェア償却費、人件業務費)



新本店リリースにより
固定費削減

Copyright © ASKUL Corporation All Rights Reserved.

30

スライド 30 ページです。

新本店リリースに伴うソフトウェア償却費やシステム関連対応の人件業務費の削減は、3Q 累計で 4.5 億円となりました。

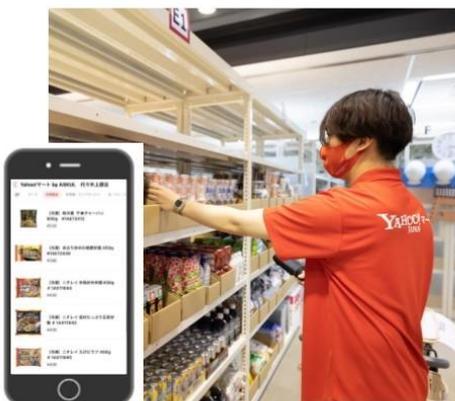
LOHACO Zホールディングスとのシナジー①



Zホールディングス主導のもとクイックコマースを本格展開

「Yahoo!マート by ASKUL」が始動

2023年3月までに東京都内23区全エリアをカバー予定(2022年3月現在14店舗)



アスクルが取り組む意義

- ✓ チルド・冷凍品の取り扱いによるMD強化とノウハウの蓄積
- ✓ ビジネス規模の拡大によるバイイングパワーの強化

Copyright © ASKUL Corporation All Rights Reserved.

31

スライド 31 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@scriptsasias.com



昨年7月にZホールディングス主導で実証実験を開始したクイックコマースが「Yahoo!マート by ASKUL」として、1月に本格的に始動しました。2023年3月までに、東京都内23区全エリアをカバーする予定としております。

当社は、新たに取り扱いを始めたチルド・冷凍品のマーチャンダイジングの強化、ノウハウの蓄積とビジネス規模の拡大によって、LOHACO および BtoB へのシナジー効果が得られると考えております。

LOHACO Zホールディングスとのシナジー②



連携強化による継続的な機能改善により、粗利・単価を向上

LOHACO本店 主な機能改善スケジュール

2Q

- ✓ クーポン複数対応
- ✓ お気に入りからカゴ入れ



…等

3Q

- ✓ バリエーション表示
- ✓ 予約購入



…等

4Q予定

- ✓ 購入カテゴリグループ数に応じた段階的まとめ割
- ✓ レビューキャンペーン



…等

Copyright © ASKUL Corporation All Rights Reserved.

32

スライド 32 ページです。

Zホールディングスとの連携により、2Q から 3Q にかけて数々の機能改善を実行してまいりましたが、4Q も引き続き機能改善をしていく予定です。お客様の買い回りによる粗利・単価の向上を目指してまいります。

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@scriptasia.com



2022年2月 「アスクルグループ 人権方針」を策定

- ✓ アスクルグループとして人権尊重へのコミットメント
- ✓ 様々なステークホルダーと協働してあらゆる企業活動における人権尊重の行動を推進

Copyright © ASKUL Corporation All Rights Reserved.

プレスリリース: <https://pdf.irpocket.com/C0032/OMfg/bTFw/E8ar.pdf> 34

スライド 34 ページ、ここから ESG と DX のトピックスを説明いたします。

2月に、当社グループは人権方針を策定いたしました。コミットメントに基づき、様々なステークホルダーと協働して、人権尊重の行動を推進してまいります。

2022年1月 アスクル・CUBE-LINX・日野自動車 「小型BEV※トラックを用いた電動車最適稼働 マネジメントの実証実験」を開始

- ✓ EV100達成に向け、BEV車両導入拡大の課題である電力マネジメントの解決に取り組む
- ✓ 新型車両「日野デュトロ Z EV」を使用
車両の使い勝手の検証、効率的な運行管理、最適な充電管理とエネルギー利用量最適化の効果を確認

※Battery Electric Vehicle:バッテリー式電気自動車



Copyright © ASKUL Corporation All Rights Reserved.

プレスリリース: <https://pdf.irpocket.com/C0032/uTXp/Ae7v/BE9w.pdf> 35

スライド 35 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@scriptsasias.com

1月に、日野自動車と共に、小型 BEV トラックを用いた電動車最適稼働マネジメントの実証実験を開始いたしました。EV100の達成に向け、課題である電力マネジメントの解決に取り組んでまいります。

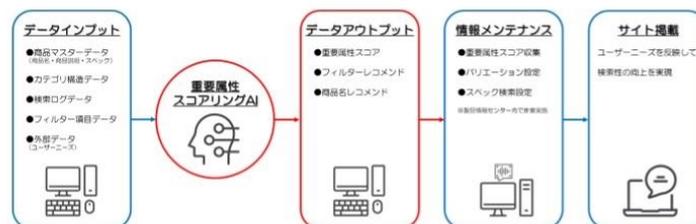
DXトピックス



2021年12月

商品情報の充足にAIスコアリングを導入

- ✓ 購入の決め手となる商品の属性項目(容量、長さ等)の重要度をAIを活用しスコアとして数値化、商品情報充足プロセスを簡易化
- ✓ 商品特性に合致した適切な商品情報を掲載し
専門商材が選びやすく・購入しやすい売り場づくりを実現



Copyright © ASKUL Corporation All Rights Reserved.

プレスリリース:<https://pdf.irpocket.com/C0032/p5ZI/G3E1/Req3.pdf> 36

スライド 36 ページです。

サイトに掲載する商品情報を充足するプロセスに、AIスコアリングを導入いたしました。商品の属性項目について、お客様が購入する際の重要度をスコアとして数値化し、商品情報充足プロセスの簡易化を図ったものです。専門商材の品揃え拡大に合わせ、より選びやすく・購入しやすいサイトを実現してまいります。

スライドの説明は以上となります。

冒頭に申し上げたとおり、3Qはほぼ計画線の着地となりました。引き続き、通期業績達成を目指すとともに、中期経営計画における大きな成長の実現に向けて邁進してまいります。

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 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



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 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

