

2025年5月期 決算概要

2025年7月4日
アスクル株式会社



【免責事項】

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、本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、本資料への公認会計士、監査法人の関与はございません。

【セグメント】

- ✓ 当社は、「eコマース事業」、「ロジスティクス事業」を報告セグメントとしております。「eコマース事業」はOA・PC用品、文具・事務用品、生活用品、家具、飲料・食品、酒類、医薬品、化粧品等の販売事業を指し、「ロジスティクス事業」は企業向け物流・小口貨物輸送事業を指します。
- ✓ 各セグメントの業績算入対象となる主なサービス・関係会社は以下のとおりです。

セグメント	サブセグメント	主なサービス・関係会社
eコマース事業	ASKUL事業	ASKUL、ソロエルアリーナ、SOLOEL、新アスクルWebサイト
	LOHACO事業	LOHACO
	グループ会社等	株式会社アルファパーチェス、ビジネススマート株式会社、ソロエル株式会社、フィード株式会社、ASKUL LOGIST株式会社、株式会社チャーム ※連結消去含む
ロジスティクス事業		ASKUL LOGIST株式会社（外販）
その他		孺恋銘水株式会社

【事業年度】

当社の事業年度は5月21日から翌年5月20日まで（月度は21日から翌月20日まで）です。

【その他】

本資料の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。



25/5期 通期実績

- ✓ 売上高成長施策等により4Q期間でお客様数は改善し、修正計画どおりで着地

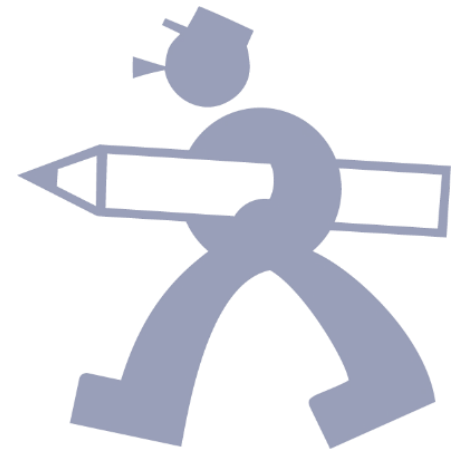
26/5期 お客様数回復に注力し、27/5期のV字回復を目指す

- ✓ 新中期経営計画で掲げている施策の実行スピードを加速し、売上高成長回復へ
- ✓ ASKUL関東DC、基幹システムリプレイスの償却開始および一過性コスト影響で増収減益も、27/5期のV字回復を見据え配当は据え置き

新中期経営計画（26/5期～29/5期）

- ✓ アスクルの強みを活かせる成長領域（対人サービス業種、仕事場の日用品）に徹底的に注力
- ✓ リテールを軸に新規領域を開拓、働く人の間接業務をサポートするサービスを展開
- ✓ 最終年度である29/5期には、連結売上高6,000億円、連結営業利益率5%、連結株主資本利益率（ROE）20%を目指す

- I **25/5期 通期実績**
- II 26/5期 通期業績見通し
- III 付録



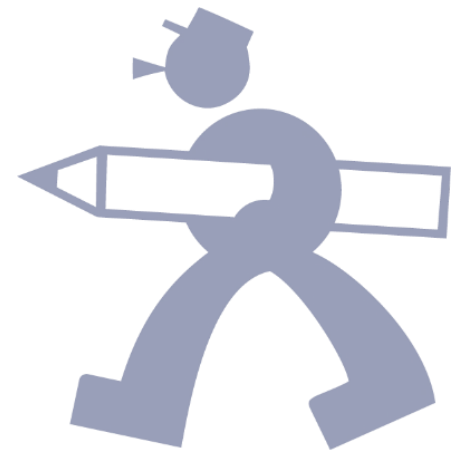
売上高、営業利益とも修正計画を達成

(百万円)	24/5期		25/5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	471,682	100.0	480,000	481,101	100.0	100.2	102.0
売上総利益	117,502	24.9	117,950	117,538	24.4	99.7	100.0
販売費及び 一般管理費	100,549	21.3	103,950	103,534	21.5	99.6	103.0
営業利益	16,953	3.6	14,000	14,004	2.9	100.0	82.6
経常利益	16,677	3.5	13,700	13,816	2.9	100.9	82.8
親会社株主に帰属する 当期純利益	19,139	4.1	8,500	9,068	1.9	106.7	47.4

※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

		24/5期	25/5期				
		実績	計画	実績	計画比 %	前期差	前期比 %
(億円)							
売上高	ASKUL事業	3,533	3,583	3,584	100.0	51	101.5
	LOHACO事業	361	365	368	100.9	6	101.9
	グループ会社等	728	765	769	100.4	40	105.6
	eコマース事業	4,623	4,713	4,722	100.2	98	102.1
	ロジスティクス事業・その他	93	86	88	103.0	△ 4	95.3
	連結合計	4,716	4,800	4,811	100.2	94	102.0
営業利益	eコマース事業	170	138	142	103.1	△ 28	83.4
	ロジスティクス事業・その他	△ 1	1	△ 2	—	△ 1	—
	連結合計	169	140	140	100.0	△ 29	82.6

- I 25/5期 通期実績
- II 26/5期 通期業績見通し**
- III 付録



固定費増を主要因に減益、27/5期のV字回復を目指す

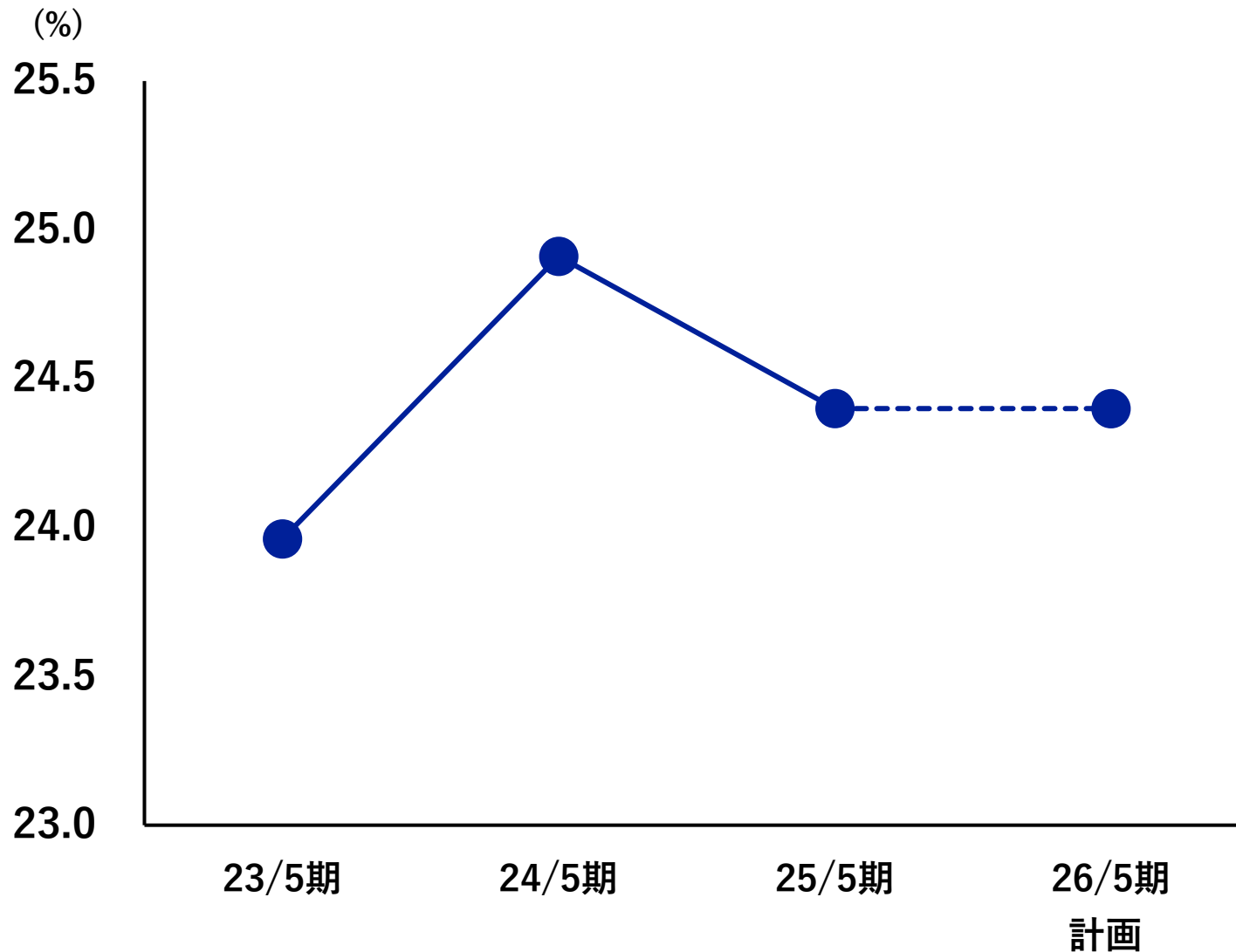
(百万円)	25/5期		26/5期		
	実績	売上高比率 %	計画	売上高比率 %	前期比 %
売上高	481,101	100.0	500,000	100.0	103.9
売上総利益	117,538	24.4	122,000	24.4	103.8
販売費及び 一般管理費	103,534	21.5	111,000	22.2	107.2
営業利益	14,004	2.9	11,000	2.2	78.5
経常利益	13,816	2.9	10,500	2.1	76.0
親会社株主に帰属する 当期純利益	9,068	1.9	6,600	1.3	72.8

26/5期 業績の見通し【事業別】

連結



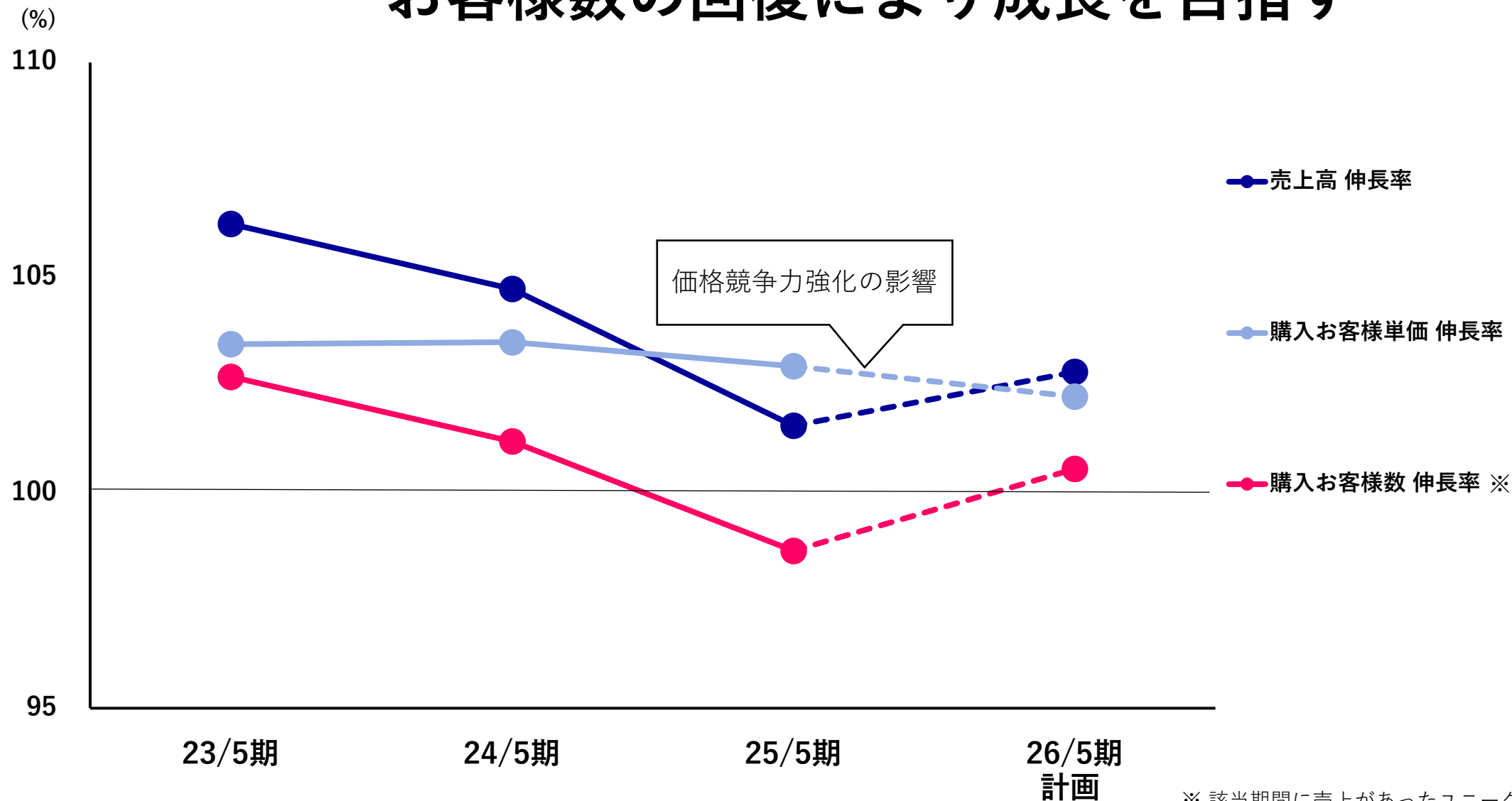
			25/ 5 期	26/5期		
			実績	計画	前期差	前期比 %
(億円)						
売上高		ASKUL事業	3,584	3,687	102	102.9
		LOHACO事業	368	383	15	104.2
		グループ会社等	769	849	80	110.5
		eコマース事業	4,722	4,921	198	104.2
		ロジスティクス事業・その他	88	79	△ 9	89.1
		連結合計	4,811	5,000	188	103.9
営業利益		eコマース事業	142	110	△ 32	77.2
		ロジスティクス事業・その他	△ 2	0	2	—
		連結合計	140	110	△ 30	78.5



為替影響は改善
価格競争力を強化し
お客様数回復へ



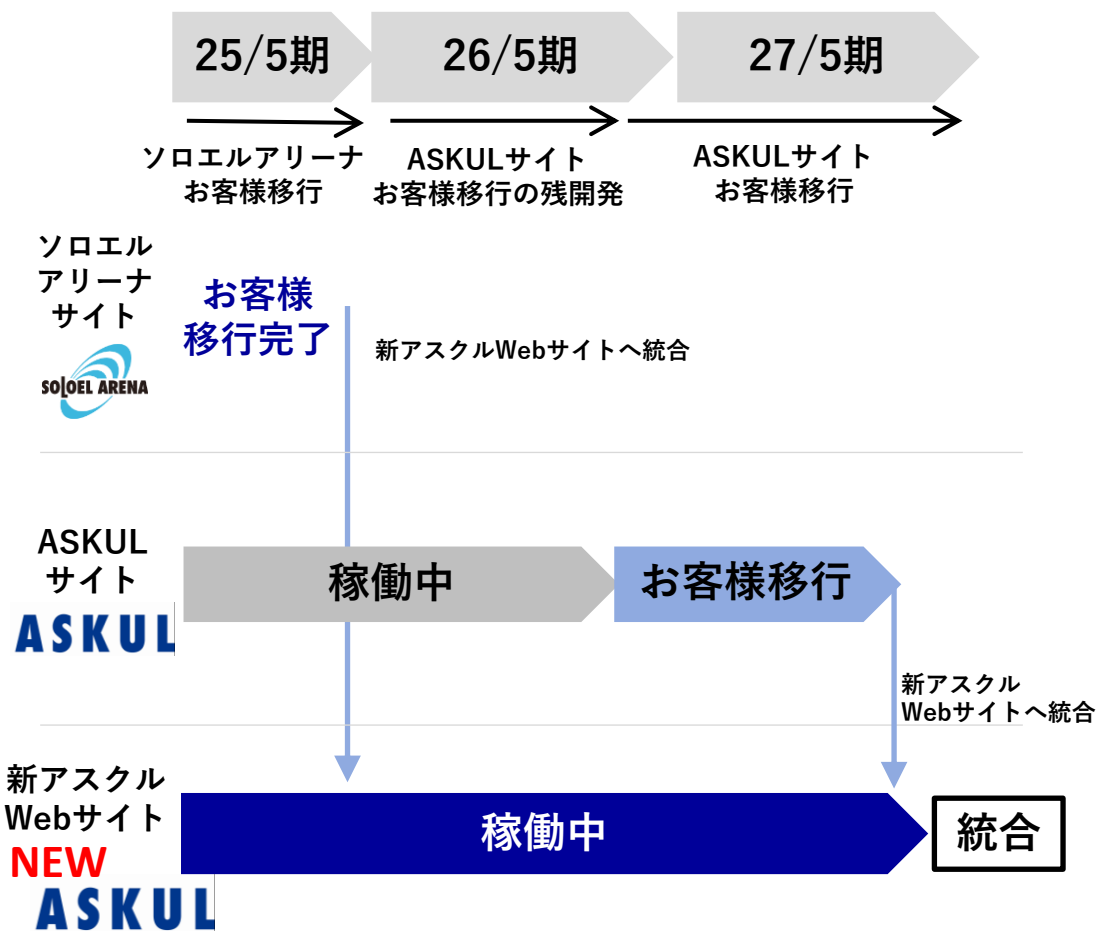
お客様数の回復により成長を目指す





26/5期はASKULサイトのお客様移行を開始

新アスクルWebサイト進捗状況



ソロエルアリーナのお客様移行の状況

- ✓ お客様移行完了

ASKULサイトのお客様移行の計画

26/5期

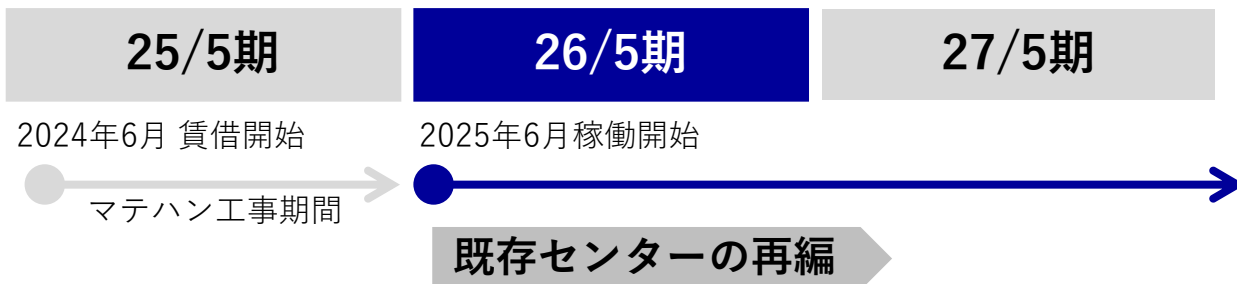
- ✓ ASKULサイトお客様移行に向けた開発を実施 (残開発7%)
- ✓ 下期中にお客様移行を開始予定

27/5期

- ✓ お客様移行完了、統合予定



2025年6月20日稼働開始、関東圏の物流拠点再編をスタート



26/5期

- ✓ 関東DC一過性費用 8.6億円（純増5.5億円）
- ✓ 関東DC償却開始 18.6億円/年
- ✓ 物流拠点再編一過性費用 5.7億円
- ✓ 物流拠点再編効果 △0.5億円
- ✓ 稼働開始により変動費削減効果が発現

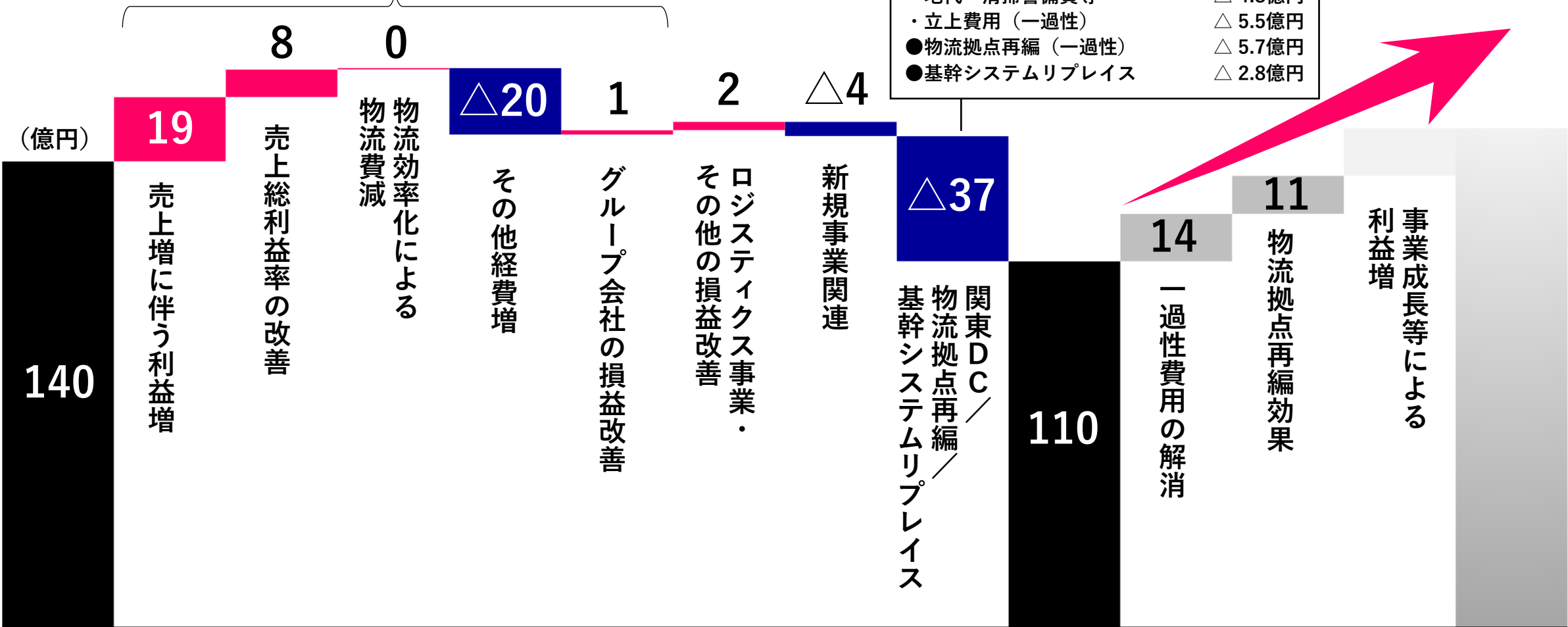
27/5期

- ✓ 一過性費用の解消 △14.3億円
- ✓ 物流拠点再編効果 △11.4億円
- ✓ 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

※全国11の主要物流センターのうち、8センターについて名称変更を実施しております。詳細は[こちら](#)

27/5期は成長性加速でV字回復へ

eコマース事業



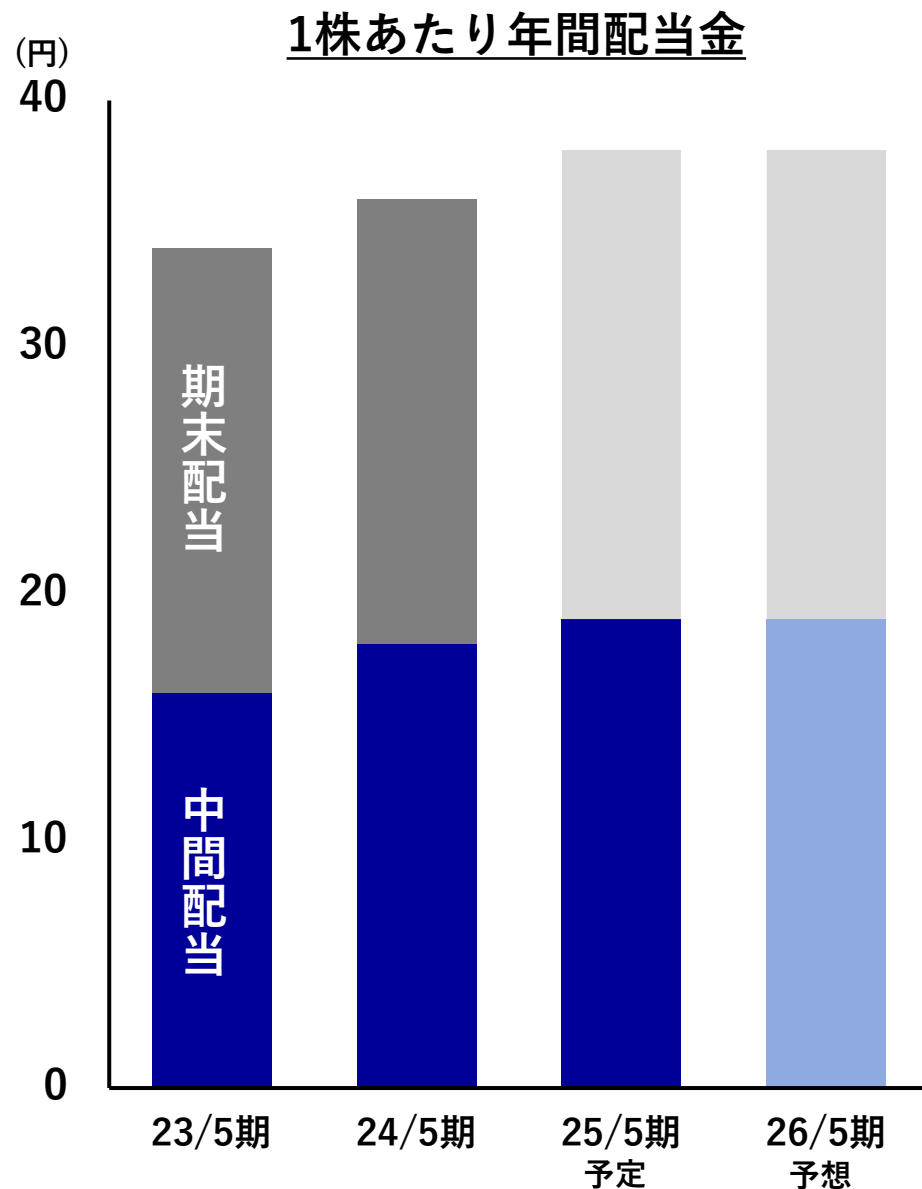
固定費増の内訳	
● 関東DC	△29.1億円
<内訳>	
・ 償却費	△18.6億円
・ 地代・清掃警備費等	△ 4.8億円
・ 立上費用 (一過性)	△ 5.5億円
● 物流拠点再編 (一過性)	△ 5.7億円
● 基幹システムリプレイス	△ 2.8億円

25/5期

26/5期
(計画)

27/5期
(見込) 14

※グラフ中の億円未満は切り捨て



25/5期

✓ 1株あたり年間配当金38円

(中間19円、期末19円)

通期では2円増配

✓ 自己株式を取得中

26/5期

✓ 1株あたり年間配当金38円

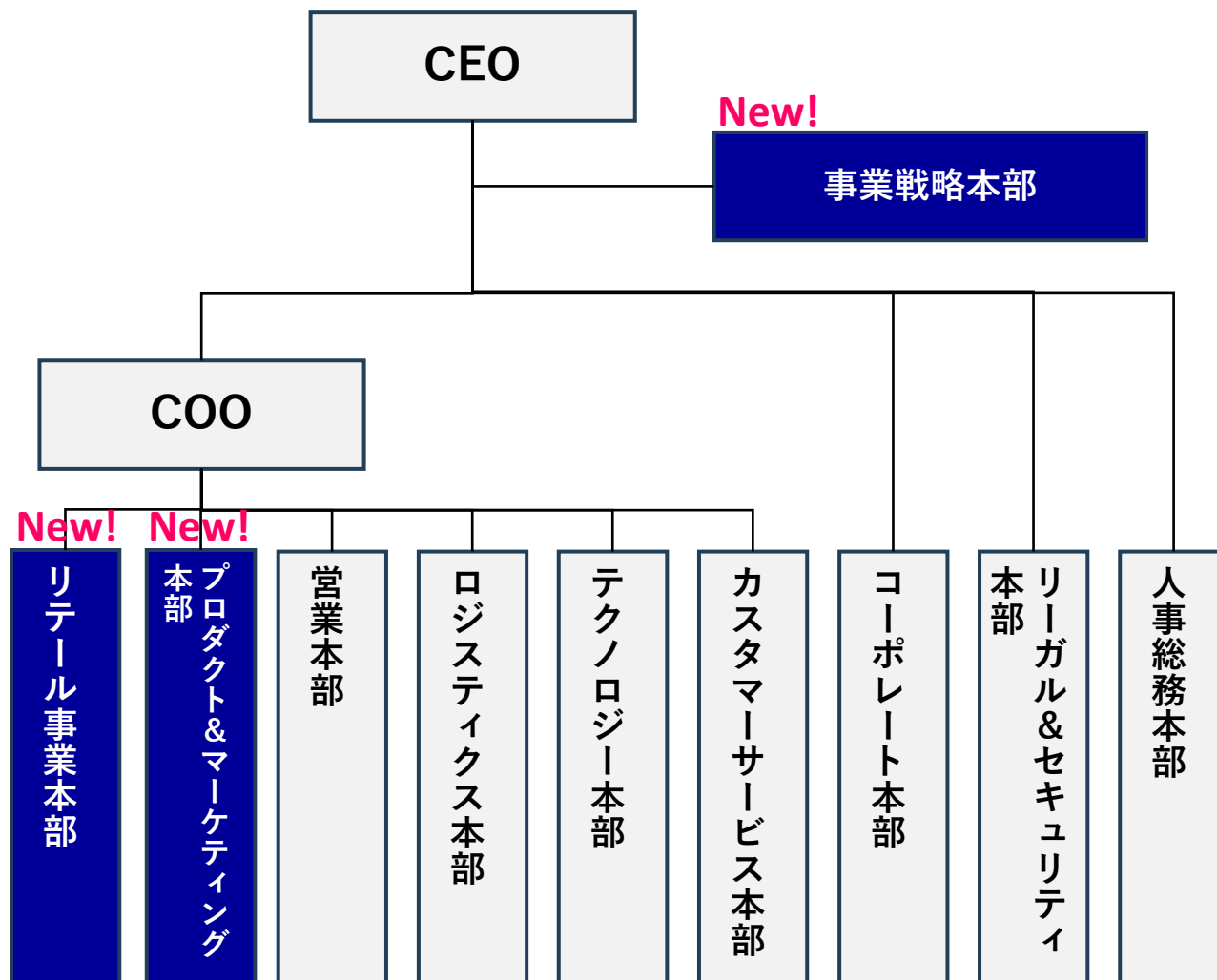
(中間19円、期末19円)

25/5期と同額を計画

✓ 27/5期のV字回復を見据え
配当は据え置き



新たな中期経営計画の実現に向けた新本部体制



事業戦略本部

CEO直下で、中長期視点の戦略作成と施策の実行、新規事業の創出を主導

リテール事業本部

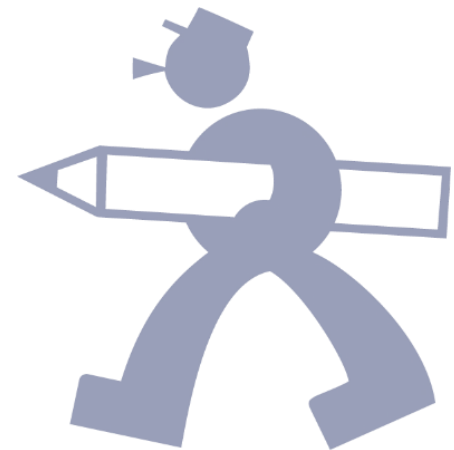
リテール事業（ASKUL事業とLOHACO事業）の売上高から営業利益までを管理し、中期経営計画の数値目標達成に向けた戦略の立案と施策の実行を進める

プロダクト & マーケティング本部

マーケティング活動、サイト開発と運営を一気通貫で行うことで、売上高と営業利益の最大化を実現

※旧EC本部、旧マーチャンダイジング本部、旧ECプロダクト本部をプロダクト & マーケティング本部およびリテール事業本部に再編

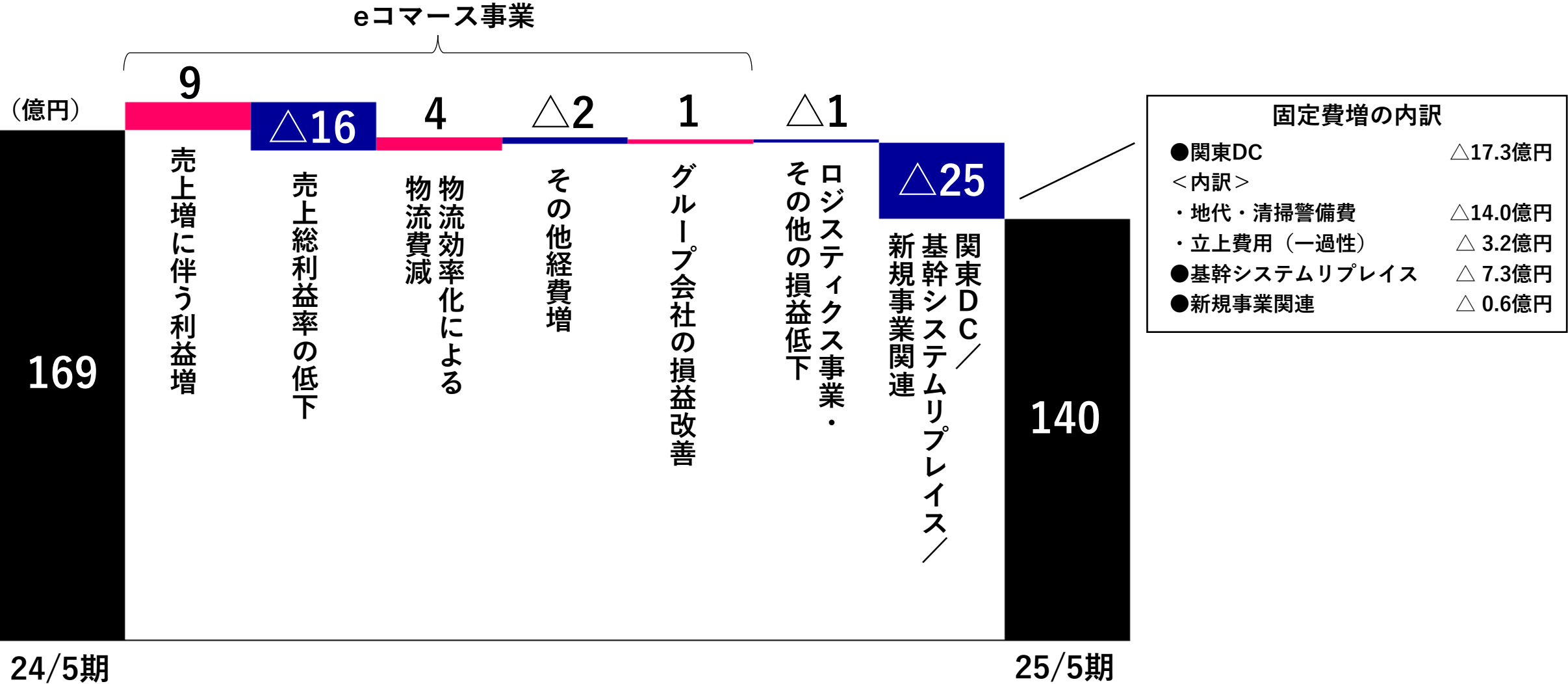
- I 25/5期 通期実績
- II 26/5期 通期業績見通し
- III 付録**



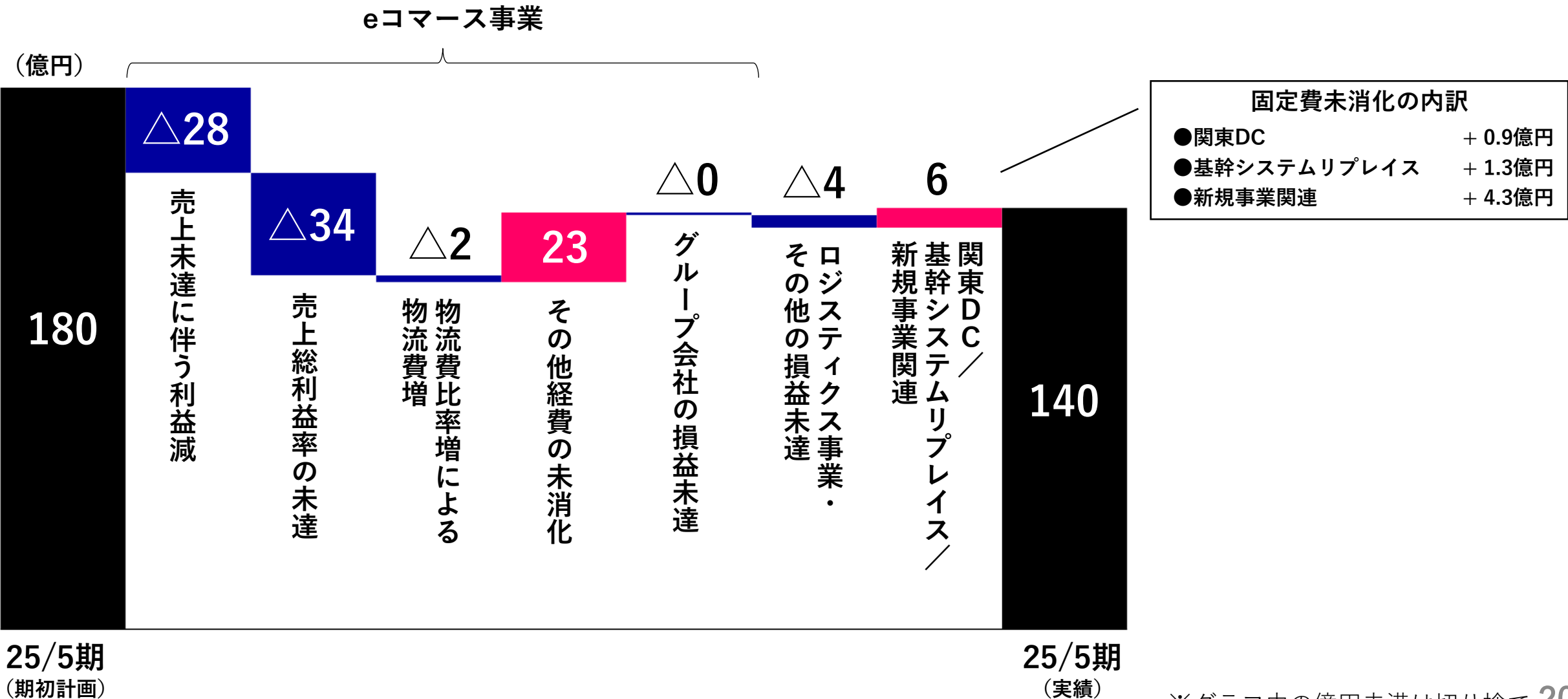
25/5期 通期実績【四半期別・事業別】

		24/5期	25/5期										
		通期	1Q	2Q	3Q	4Q	前年 同期差	前年 同期比%	通期	計画	計画比 %	前期差	前期比 %
(億円)	売上高												
	ASKUL事業	3,533	883	899	890	911	1	100.2	3,584	3,583	100.0	51	101.5
	LOHACO事業	361	95	85	93	93	△ 4	95.9	368	365	100.9	6	101.9
	グループ会社等	728	183	188	205	191	7	104.3	769	765	100.4	40	105.6
	eコマース事業	4,623	1,162	1,172	1,189	1,197	5	100.5	4,722	4,713	100.2	98	102.1
	ロジスティクス事業・その他	93	21	22	19	25	0	103.0	88	86	103.0	△ 4	95.3
	連結合計	4,716	1,183	1,195	1,209	1,222	6	100.5	4,811	4,800	100.2	94	102.0
営業利益	決算賞与（引当含む）等	△ 5	1	1	1	1	3	—	4	—	—	10	—
	eコマース事業	170	25	34	38	42	△ 1	95.6	142	138	103.1	△ 28	83.4
	ロジスティクス事業・その他	△ 1	0	△ 0	△ 1	△ 0	△ 0	—	△ 2	1	—	△ 1	—
	連結合計	169	25	34	37	42	△ 2	94.3	140	140	100.0	△ 29	82.6

為替影響による売上総利益率の低下と固定費増により減益



売上高未達と為替影響による売上総利益率の未達により減益



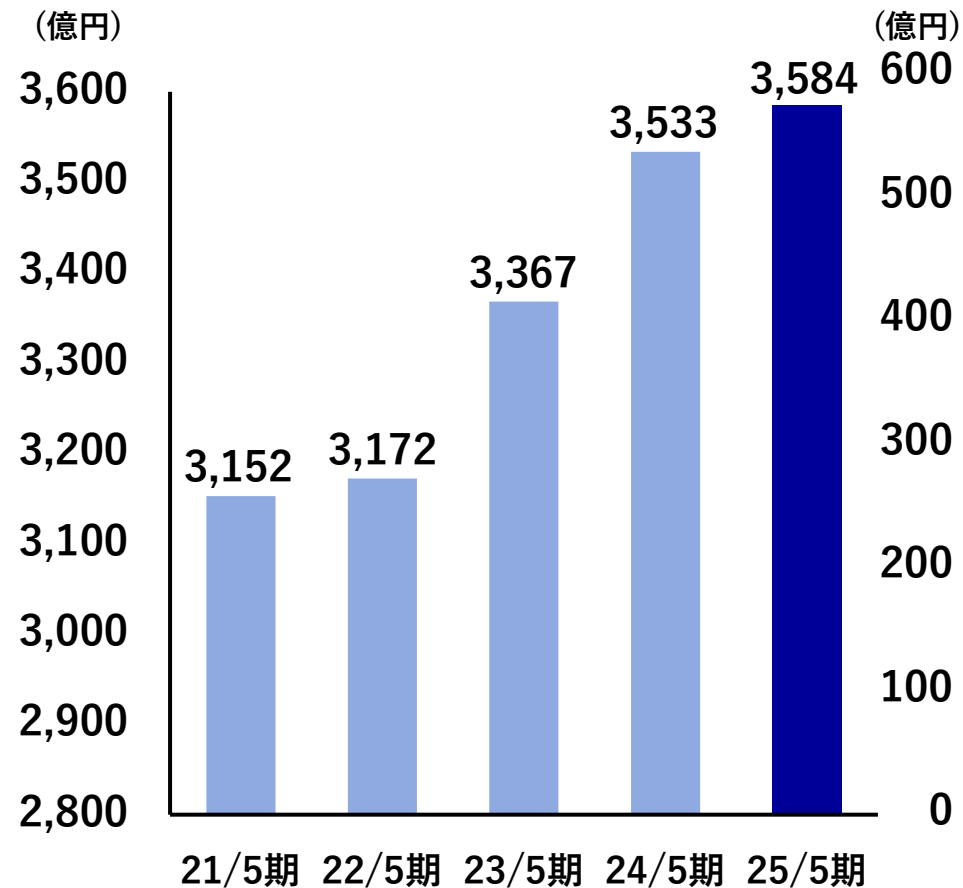
25/5期 eコマース事業 売上高

連結



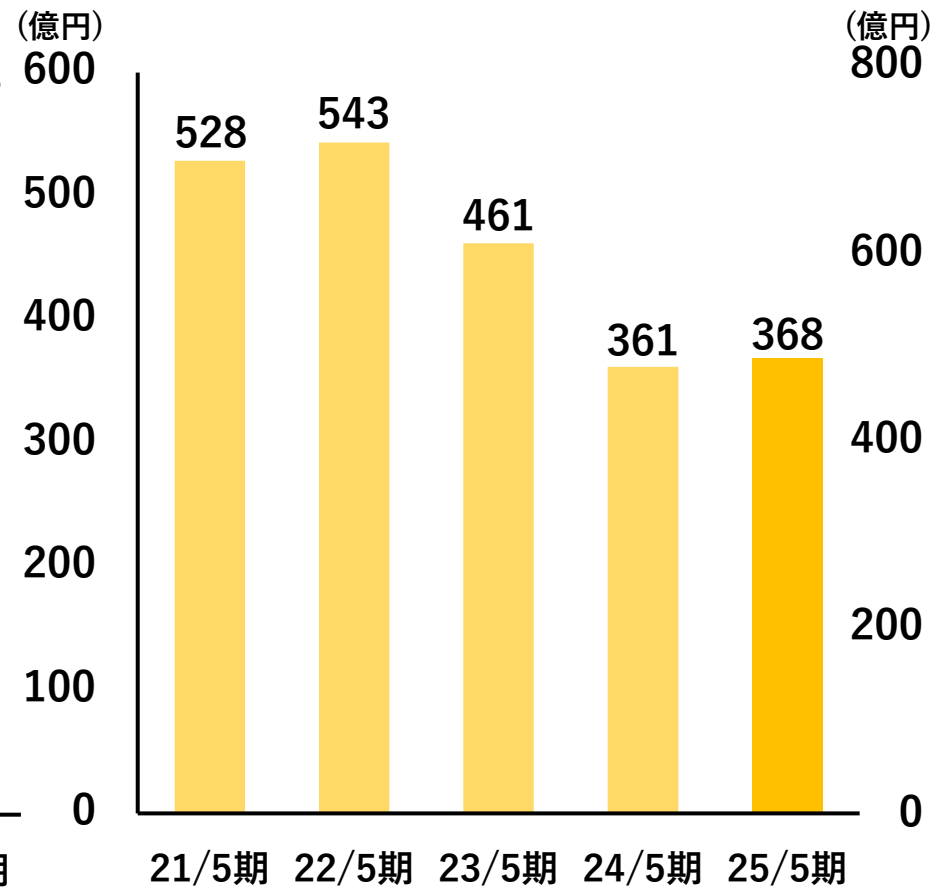
ASKUL事業

前期比 101.5%



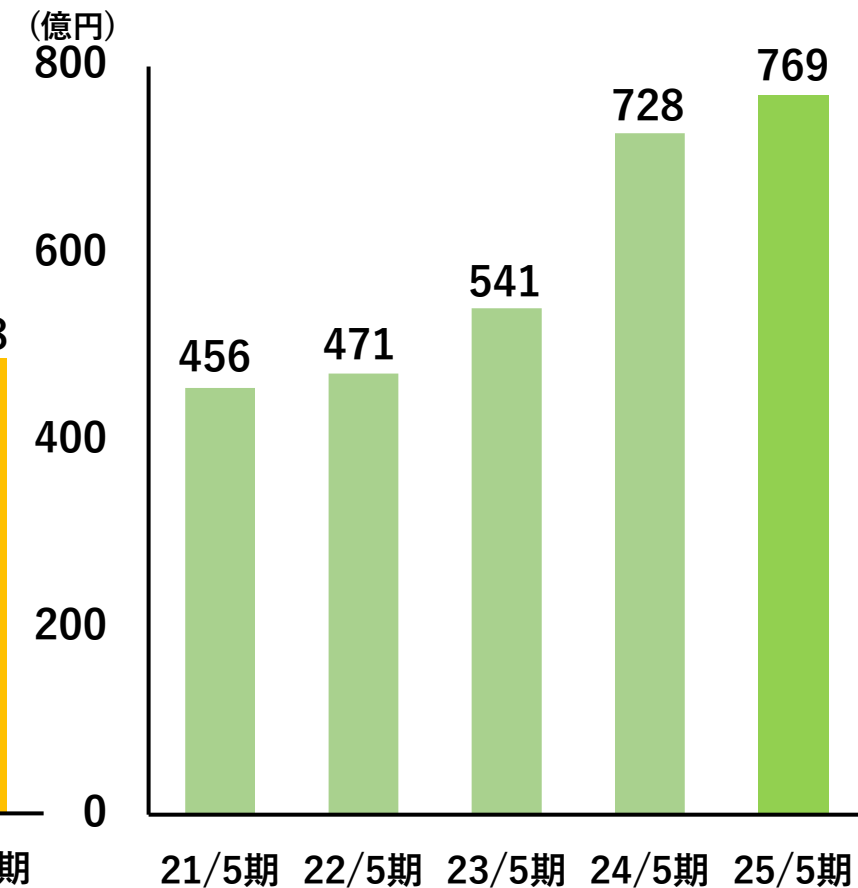
LOHACO事業

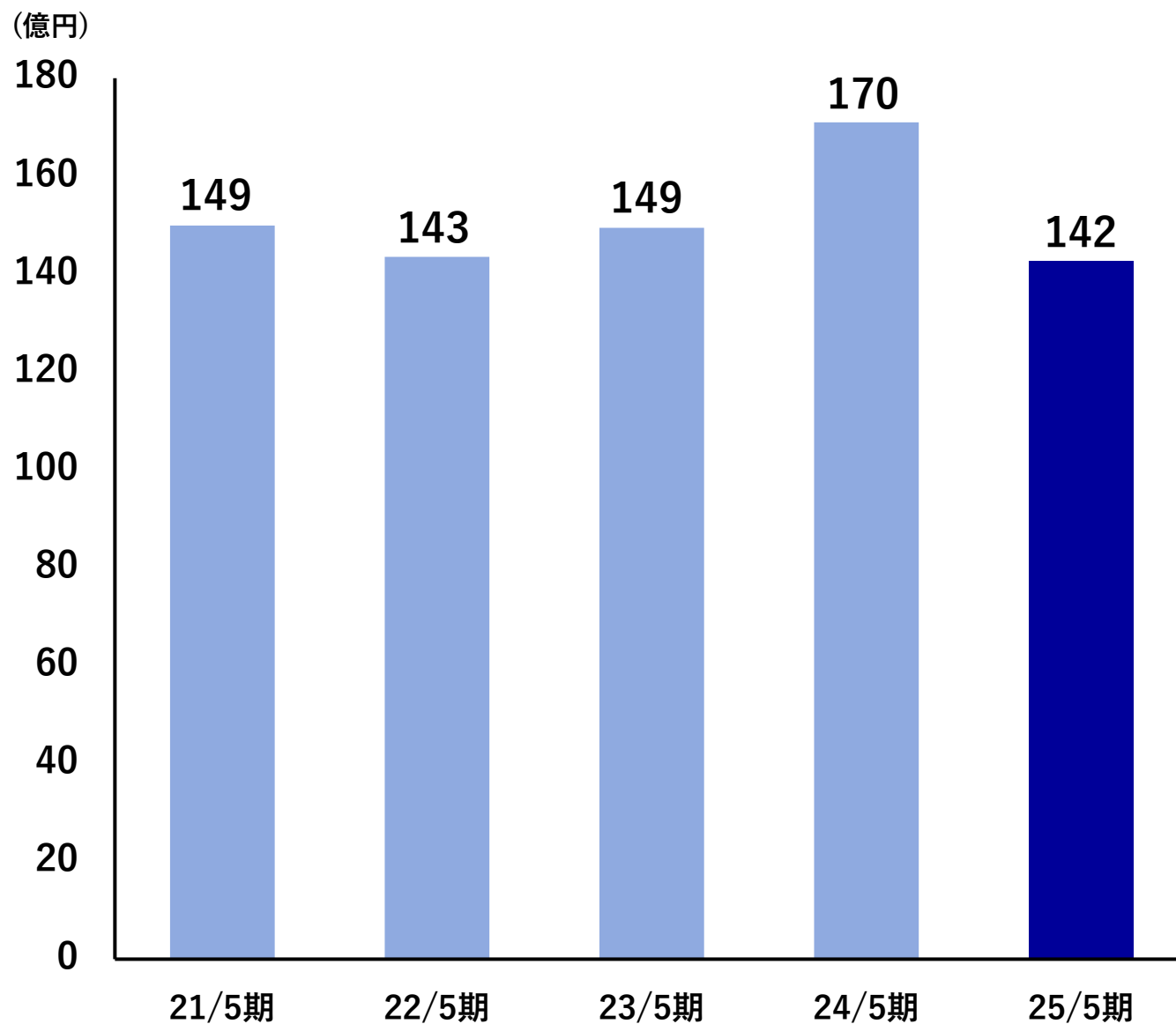
前期比 101.9%



グループ会社等

前期比 105.6%





前期比 83.4%

売上高および売上総利益率の計画未達
計画どおりの固定費の増加

25/5期 通期業績 ロジスティクス事業・その他

連結

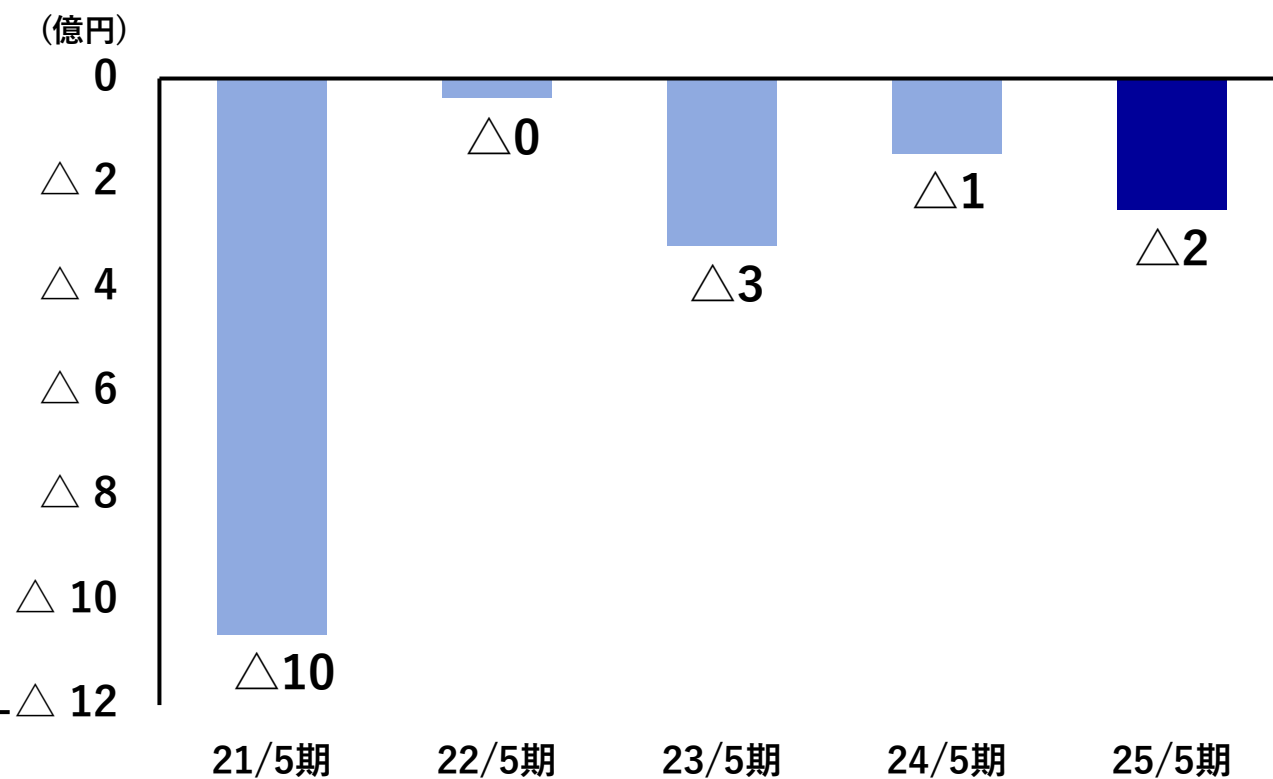
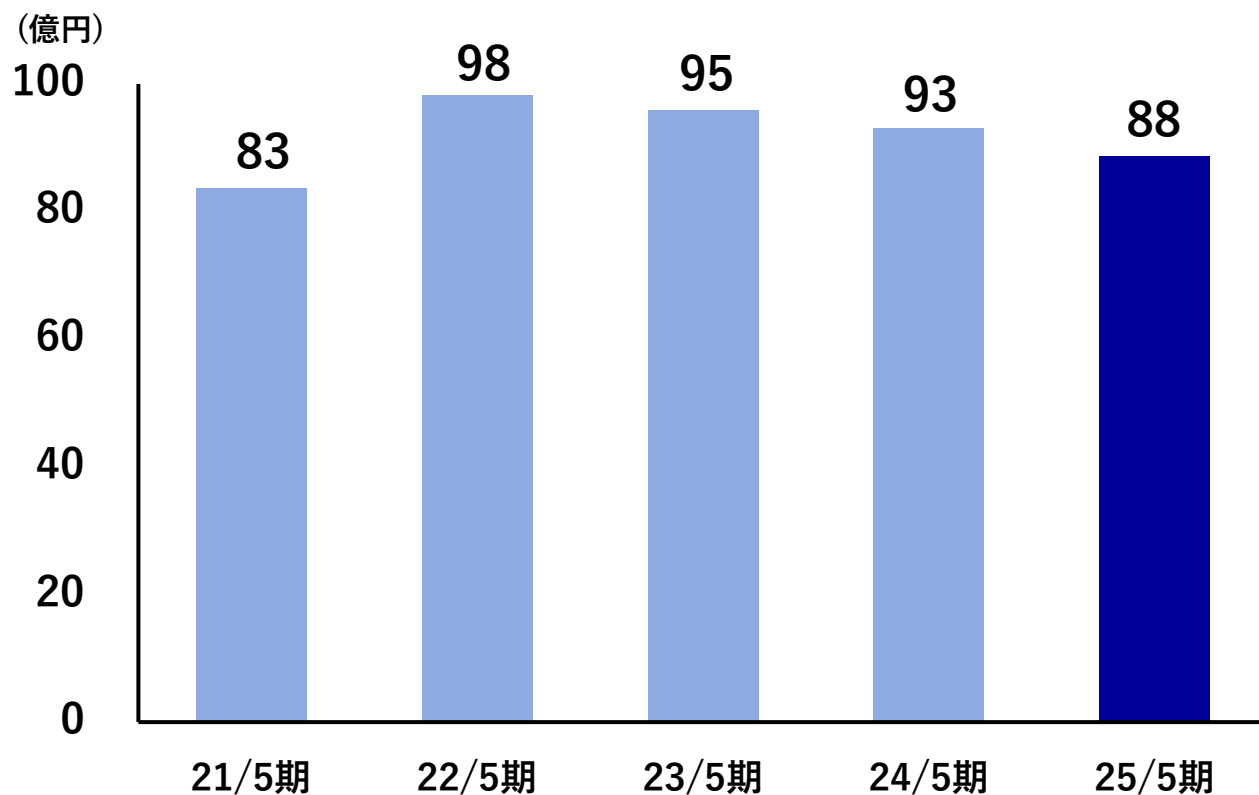


売上高

営業利益

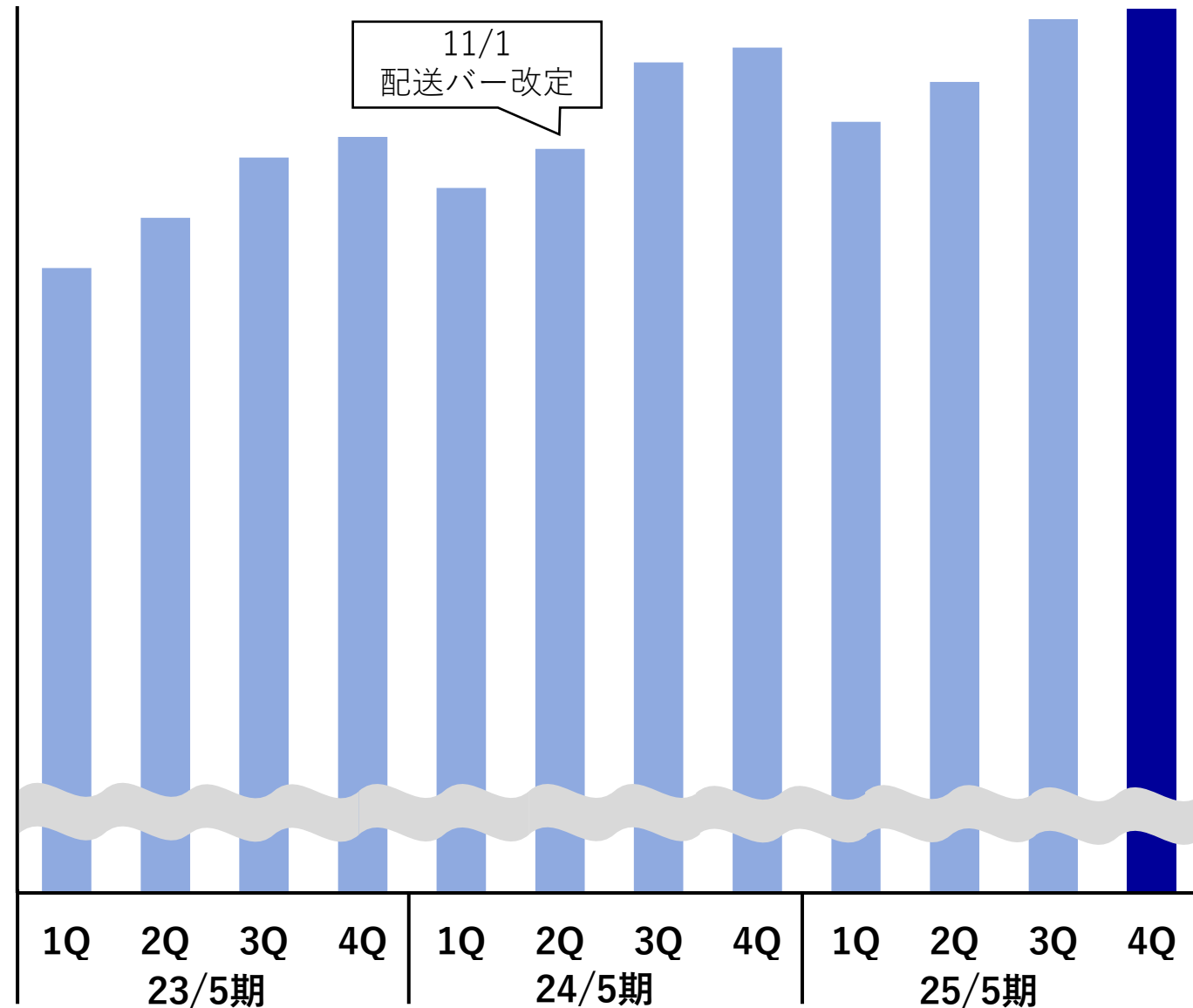
前期比 95.3%

前期差 △1億円





(円)



25/5期 4Q期間
前年同期比 102.8%

2億円相当の配送費低減



配送バー改定
一巡後も改善継続



取扱い商品

✓4Q期間 約3.4万アイテム減少
新規投入数は64.7万アイテム超

主に未稼働商品の販売停止により減少
引き続き稼働率向上を目指す

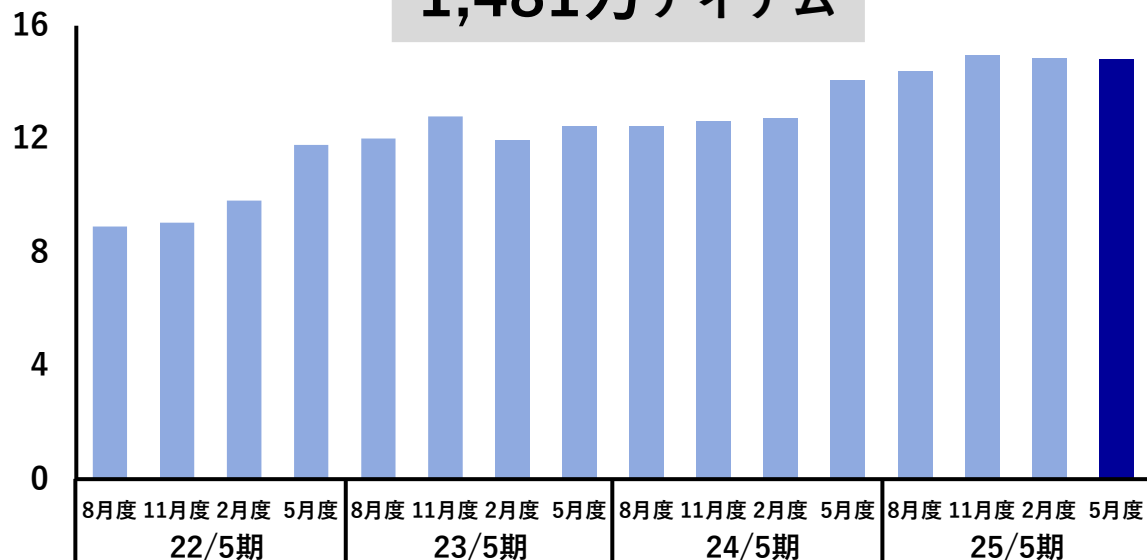
在庫商品

✓4Q期間 1.7万アイテム増加
すべてのカテゴリで増加

「明日来る」商品の拡大が継続

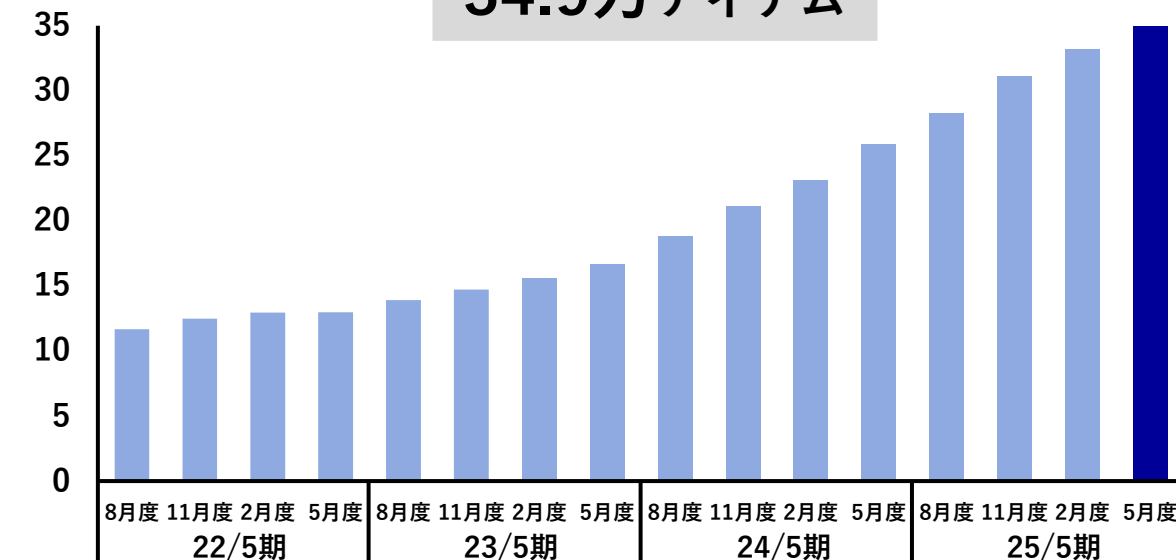
(百万アイテム)

1,481万アイテム



(万アイテム)

34.9万アイテム



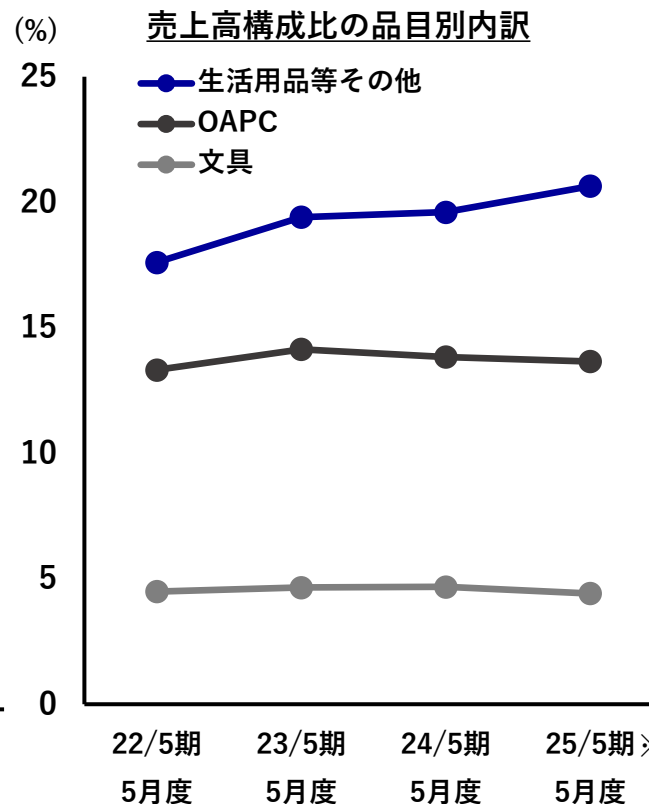
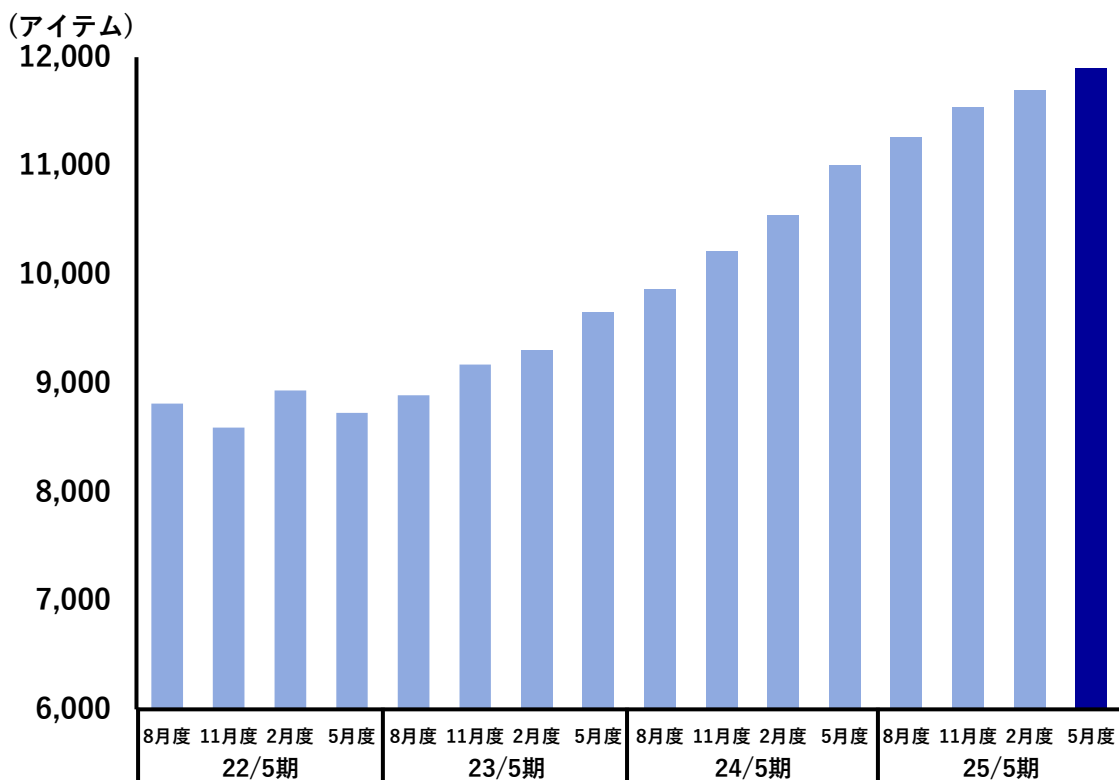


商品数

11,896アイテム

売上高構成比
(在庫商品売上高)

38.7%

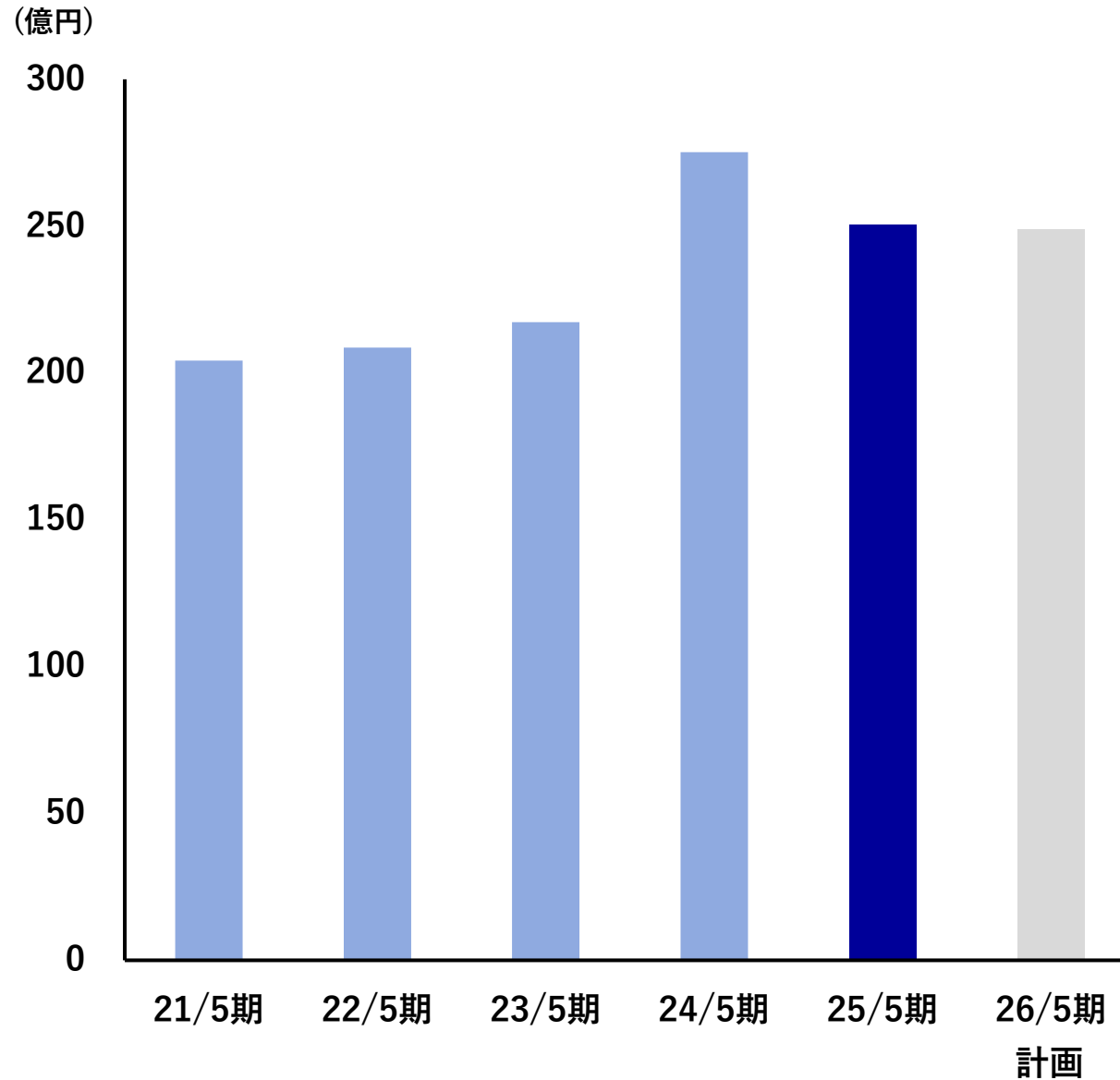


注力カテゴリの
売上高構成比が拡大
さらに強化

※ 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

(億円)	23/5期		24/5期		25/5期													
	通期		通期		1Q		2Q		3Q		4Q				通期			
		構成比 %		構成比 %		構成比 %		構成比 %		構成比 %		構成比 %	前年同期差	前年同期比 %		構成比 %	前期差	前期比 %
OA・PC	984	29.2	1,032	29.2	249	28.2	258	28.8	263	29.6	261	28.7	△ 3	98.7	1,033	28.8	0	100.1
文具	421	12.5	453	12.8	108	12.3	115	12.9	116	13.1	127	14.0	△ 3	97.0	468	13.1	15	103.4
生活用品	996	29.6	1,073	30.4	291	33.0	280	31.2	267	30.0	270	29.6	10	103.9	1,109	31.0	36	103.4
ファニチャー	199	5.9	220	6.2	47	5.3	47	5.3	49	5.5	62	6.9	△ 3	94.1	207	5.8	△ 13	93.8
MRO	411	12.2	433	12.3	106	12.0	112	12.5	109	12.3	110	12.1	0	100.9	438	12.2	5	101.2
メディカル	283	8.4	235	6.7	63	7.1	61	6.8	63	7.1	60	6.6	3	106.5	248	6.9	13	105.6
その他	71	2.1	85	2.4	17	2.0	22	2.5	20	2.3	18	2.0	△ 1	92.1	78	2.2	△ 6	92.6
合 計	3,367	100.0	3,533	100.0	883	100.0	899	100.0	890	100.0	911	100.0	1	100.2	3,584	100.0	51	101.5

※ 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



27/5期は回復へ



1. 現状分析と評価

PBRは安定的に1倍以上を維持。ROEは総還元性向45%の目標を新たに掲げ、自己株式取得等の資本政策を実施したものの、為替影響等による収益性の低下の影響を受け、前中期経営計画で掲げていた「ROE20%」の目標には達しておらず、資本効率および収益性のさらなる向上が必要

2. 今後の取り組み方針

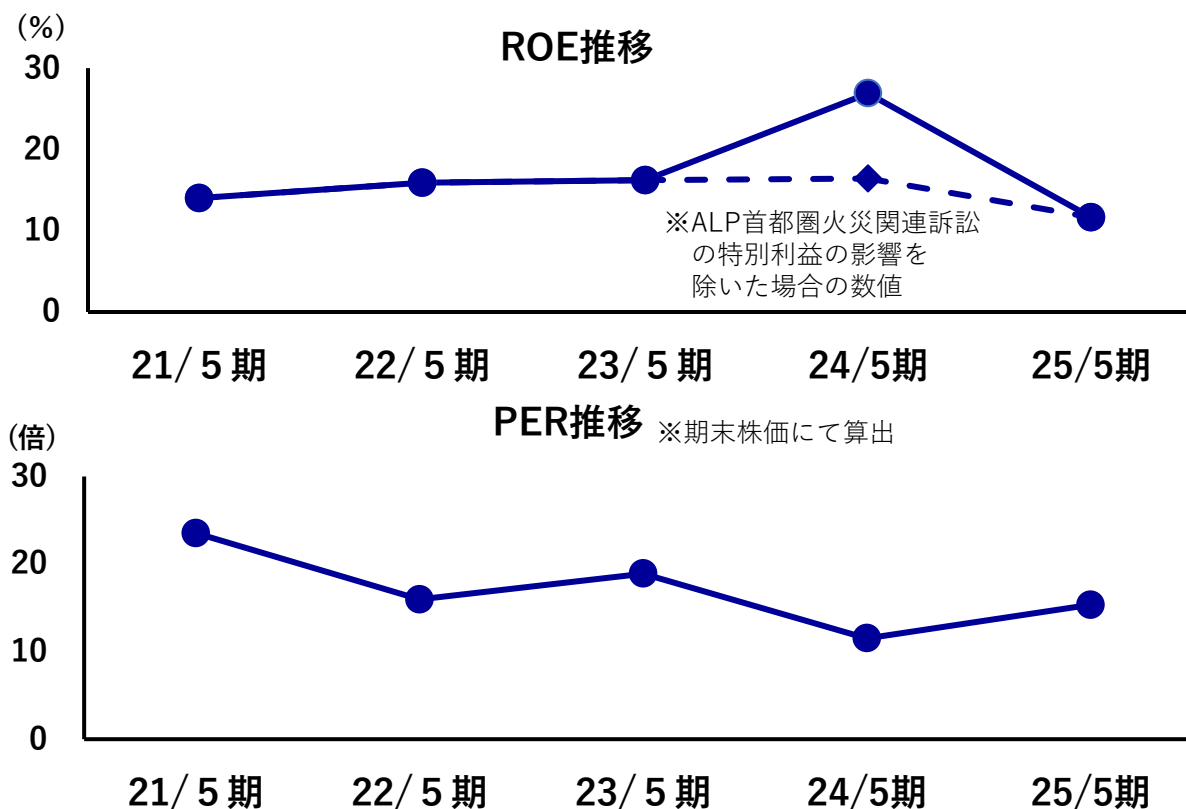
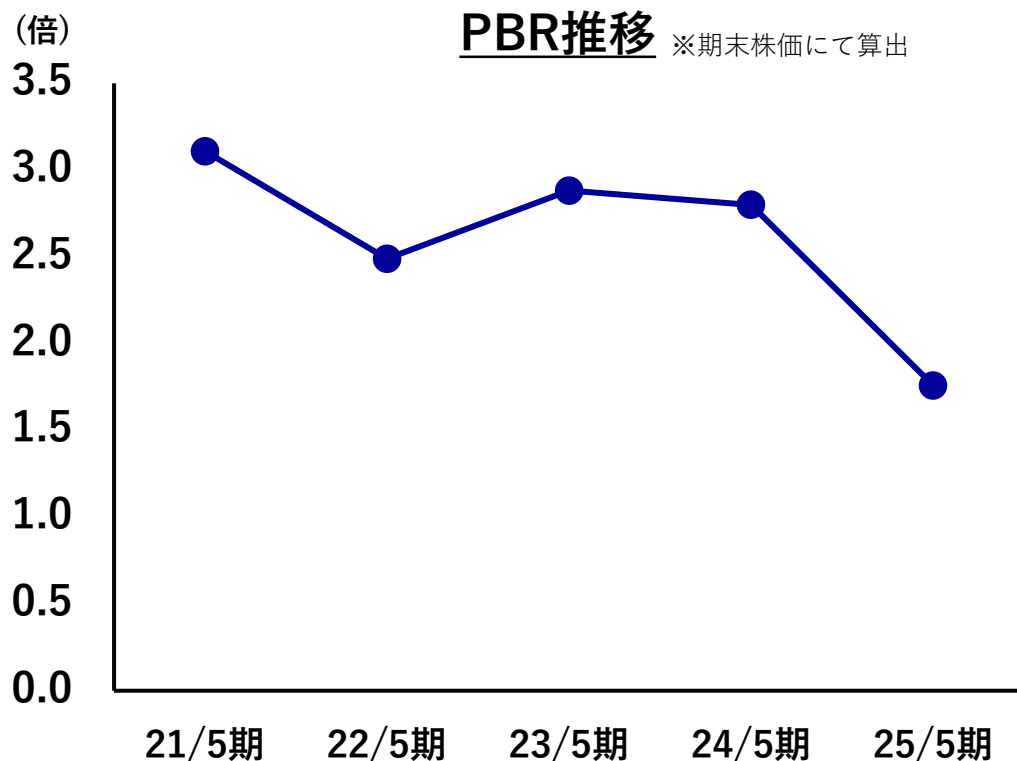
- ✓ 新たに策定した中期経営計画（2026年5月期－2029年5月期）で定めた各種施策の着実な実行により、事業成長と収益性の向上に取り組み、計画最終年度における経営目標の実現を目指す
- ✓ 財務規律を目安に健全な財務体質を維持しつつ、M&A等のさらなる成長投資を支えると同時に総還元性向45%を継続し、資本効率の向上を図る
- ✓ 株主・投資家の皆様との対話を通じて得たご意見・ご要望・ご懸念等は経営陣へ定期的にフィードバックするとともに、社内ウェビナー等で一般社員へもフィードバックし、さらなる企業価値の向上に努める



- ✓ PBRは株価動向を反映し2倍を下回る水準に下落
- ✓ ROEは約12%、PERは15倍前後で推移
- ✓ 新中期経営計画ではROE20%を目指す（PBRも比例して改善）

PBRの分解

$$\text{PBR（株価純資産倍率）} = \text{ROE（自己資本当期純利益率）} \times \text{PER（株価収益率）}$$



攻め（成長投資）と守り（財務規律）のバランスを取りながら
企業価値最大化、資本効率の改善、株主還元の充実を目指す

財務規律の指標と目安			22/5期	23/5期	24/5期	25/5期	考え方
手元流動性	現預金月商比率※1	1～1.5 か月	1.65	1.78	1.57	1.21	1～1.5か月でコントロール
安全性	財務レバレッジ※2	3.0倍	3.31倍	3.55倍	3.11倍	2.93倍	健全な財務体質の維持を最優先 大規模な資金調達の際の財務規律
	デット・エクティ・ レシオ※3	1.0倍	0.44倍	0.64倍	0.46倍	0.47倍	
資本効率性	ROE※4	20%	15.9%	16.2%	26.9% ※6	11.6%	株主資本の効率的な活用を目指す ✓ 財務レバレッジ水準の維持 ✓ 商品在庫を含む総資産を 適正水準にコントロール ✓ さらなる収益性の向上
株主還元	総還元性向※5	45%	122.1%	33.9%	27.4%	86.6%	安定的な株主配当と 計画的な自己株式取得

計算式

※1 現預金月商比率： 現預金÷月商

※2 財務レバレッジ： 総資産÷株主資本

※3 デット・エクイティ・レシオ： 有利子負債（短期・長期借入金および短期・長期リース債務）÷株主資本

※4 ROE： 当期純利益÷期首・期末自己資本の平均

※5 総還元性向： （配当金総額＋当該期中に取得した自己株式取得価額総額）÷当期純利益

※6 ALP首都圏火災関連訴訟の特別利益の影響による一過性の数値



持続的な成長を図るためには投資家の皆様との対話が重要との認識のもと
対話を通じて得たご意見・ご要望・懸念等は経営陣へ定期的にフィードバックするとともに、
社内ウェビナー等で一般社員へもフィードバックし、さらなる企業価値の向上につなげる

活動	2022年5月期 実績	2023年5月期 実績	2024年5月期 実績	2025年5月期 実績
アナリスト・機関投資家向け 決算説明会	4回	4回	4回	4回
アナリスト・機関投資家向け スモールミーティング	12回	13回	12回	12回
アナリスト・機関投資家 個別ミーティング	290回	248回	246回	220回
アナリスト・機関投資家向け物流 センター見学会（少人数対応含む）	1回	1回	1回	1回
独立社外取締役とアナリスト・機関 投資家個別ミーティング	—	—	1回	1回



すべての仕事場に「うれしい」を届け続けるため、 お客様の声を聴きながら仕事場の日用品の品揃えを展開

「アスクルカタログ 2025」

ASKUL

アスクル
カタログ
2025

Point 1
お求めやすい
低価格

Point 2
群馬県
高崎市の
おいしい
天然水

Point 3
個性的な
エンボス
デザイン

Point 4
100%
リサイクルペットボトル
使用

Point 5
手軽な
210mlの
飲みきり
サイズ

Point 6
置き方・使い方を
工夫した
外装箱

Point 7
いつでも
こだわりが詰まった
アスクル
オリジナル商品。

たとえば、
環境にやさしい、

アスクルの水。

210ml

2025年5月中旬
発売予定

最新の価格・商品情報・
在庫状況等は
アスクルWebサイトにて
ご確認ください。

お客様のために こだわり続ける！ 進化する口 ハコウォーター

“アスクルの水”
ロハコウォーター
進化の歩み

2016 Lohaco Water 2L
発売終了

2018 Lohaco Water 450ml
発売終了

2020 Lohaco Water 2L
発売終了

2021 Lohaco Water 500ml
発売終了

2022 Lohaco Water 1L
発売終了

2022 Lohaco Water 210ml
発売終了

2024 Lohaco Water 210ml
発売終了

2024 Lohaco Water 210ml
発売終了

価格に、使いやすさに、環境配慮に！ こだわりいっぱい のオリジナル商品！

接客や会議、休日のひとときに。

キッチンで、トイレでサッと使える。

使いやすい工夫で仕事効率をアップ！

安全国内生産の日本製、
長持ちするハイパワー！
ハイパワーアルカリ洗剤PRO
どんな場面でも長持ち性能を発揮。

取り出し口を大きくして、
使いやすさと作業効率をアップ！
ラバーバンド入り
共和製法の輪ゴム
シブシブな
パッケージで
使いやすく、
長持ち。

とじき片手で
ひらきだけで開く！
丸型2穴リングファイル
開閉に便利な
リングファイル。

500円貼ってがはる
高い粘着力を実現！
ロールふせんアソート
全面のグリップと貼れる
ロールタイプのせん。

ホワイボードマーカー
使いやすさに
こだわった
両面式
ボードマーカー。

2025年発売
Sketch Design Lab
2025年発売
Eco Design
2025年発売
Eco Design
2025年発売
Eco Design
2025年発売
Eco Design

総ページ数	996ページ
掲載商品数	約 34,000アイテム



2025年4月

資源循環プラットフォームの再生材が初めてナショナルブランド商品シリーズに採用

- ✓ エステー株式会社の消臭芳香剤ブランド「消臭力」の「消臭力 ゴミ箱用」シリーズの本体容器素材の一部に使用済みクリアホルダー由来の再生材を採用
- ✓ 今後もメーカーとの連携を拡大し、同プラットフォーム発の再生材の他社製品への提供を進める

プレスリリース：<https://pdf.irpocket.com/C0032/dRUj/TI58/Ukyw.pdf>



2025年5月

埼玉県上尾市、日本GLP と災害時協定締結

- ✓ 災害発生時または発生するおそれがある場合は上尾市の要請に応じ、生活必需品等の物資の提供と物資の一時保管を行い、地域の皆様のライフラインの役割を果たす

プレスリリース：<https://pdf.irpocket.com/C0032/hZTq/WWN8/Vea9.pdf>



2025年6月

サステナブル情報を集約し発信するオウンドメディア「エシラボ by ASKUL」を開設

- ✓ アスクルのサステナビリティの取り組みや環境配慮型オリジナル・限定販売商品の開発ストーリー等の記事コンテンツを順次公開
- ✓ 誰もが「うれしい」未来をつくるため、持続可能な未来に向けた情報を発信し、ラボ（研究室）のように実験的に考え、試すことで、未来のくらしがもっと豊かになるメディアを目指す

エシラボURL：<https://ethilab.askul.co.jp/>

プレスリリース：<https://pdf.irpocket.com/C0032/A2Jy/sNfX/rOv3.pdf>





2025年4月

「ASKUL EC マーケティングラボ」 第2期が始動

- ✓ 116社の参加企業、約300名の研究員と共創しながらデータドリブンな価値創造とECにおけるマーケティング活動を加速
- ✓ 25/5期より併売データ※¹やバリエーションページデータ※²等などの提供を開始
- ✓ ラボ参加企業からの要望をうけ、企業ごとに異なる独自カテゴリをASKULのマスタデータと紐づけが可能となる新機能を追加

プレスリリース：<https://pdf.irpocket.com/C0032/Z6af/lmIn/HSF3.pdf>

- ※¹ 自社商品がどのようなカテゴリと一緒に購入されやすいかを可視化できる
- ※² 複数の商品をバリエーション一覧ページにまとめ効果を明確にできる

2025年4月

「DX銘柄2025」に3年連続で選定

- ✓ 経営戦略すべてにDXが組み込まれている点、EC物流でDX活用を進め実績を出している点、対外的なDX発信が評価され選定

プレスリリース：<https://pdf.irpocket.com/C0032/dRUj/pY5P/qaqO.pdf>

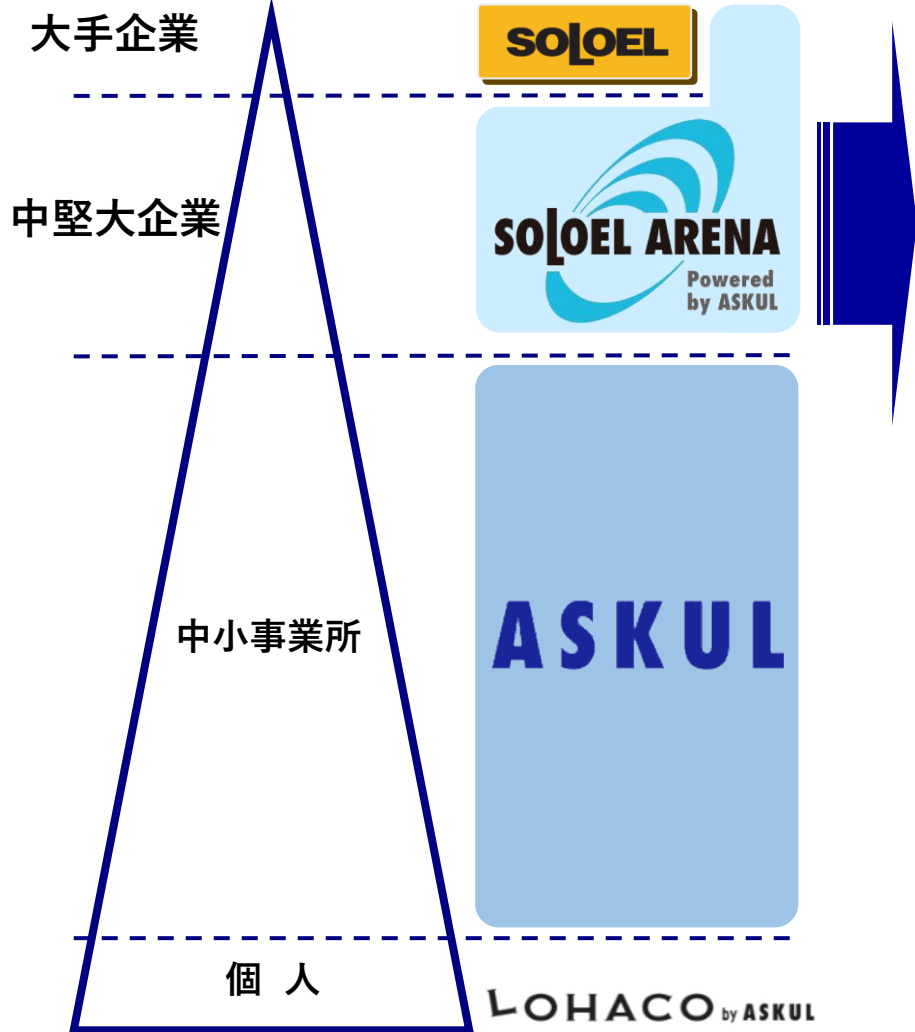
- ※DX銘柄とは東京証券取引所に上場している企業の中から、企業価値の向上につながるDXを推進するための仕組みを社内に構築し優れたデジタル活用の実績が表れている企業を業種区分ごとに選定



DX銘柄2025
Digital Transformation

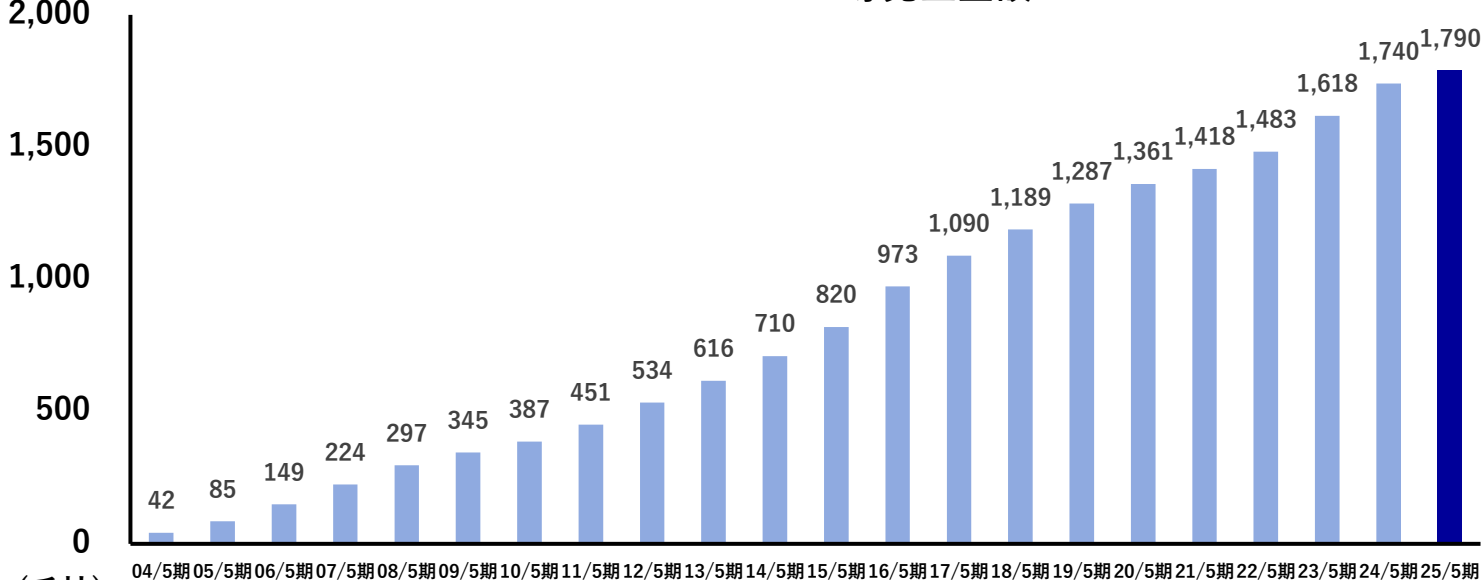


(億円)	24/5期 通期			25/5期 通期			
		構成比%	前期比%		構成比%	前期差	前期比%
OA・PC	1,048	26.9	104.7	1,045	26.5	△ 2	99.8
文具	459	11.8	107.3	475	12.0	15	103.4
生活用品	1,384	35.5	99.3	1,420	35.9	36	102.7
ファニチャー	229	5.9	112.1	215	5.5	△ 13	94.0
MRO	441	11.3	104.8	446	11.3	5	101.2
メディカル	245	6.3	76.6	269	6.8	24	109.8
その他	87	2.2	145.1	79	2.0	△ 7	91.1
合 計	3,896	100.0	101.7	3,954	100.0	57	101.5



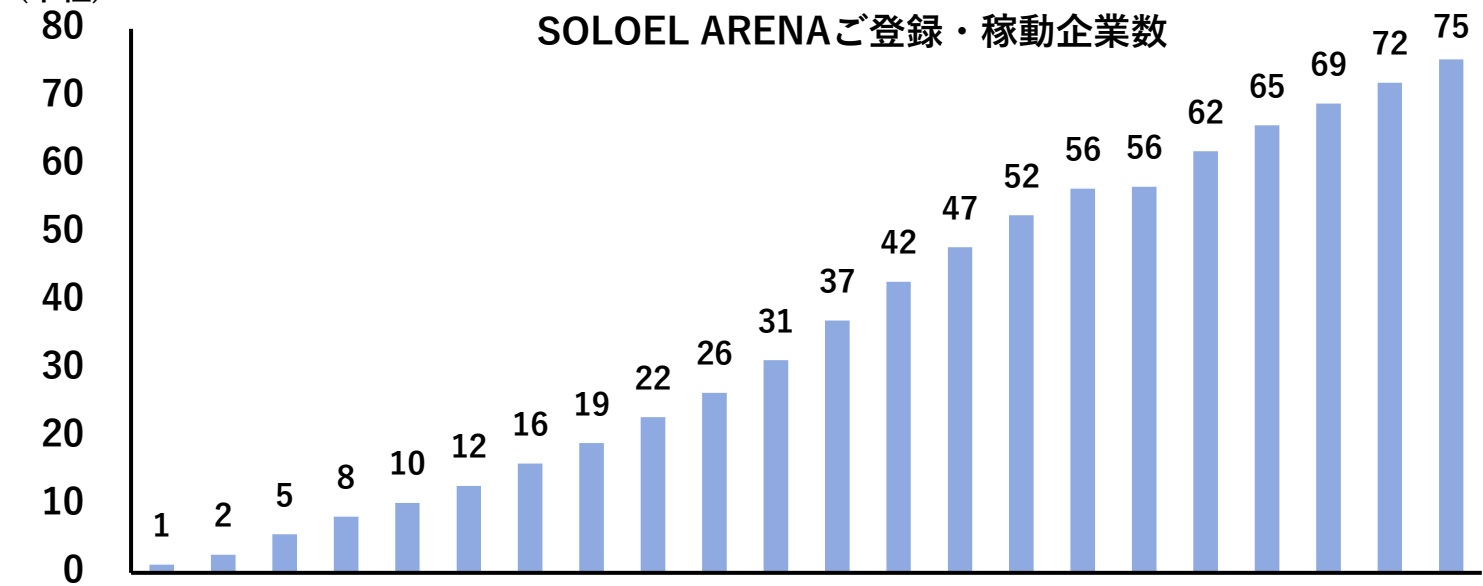
(億円)
2,000

SOLOEL ARENA等売上金額



(千社)
80

SOLOEL ARENAご登録・稼動企業数



設備投資額 127億円(年間計画 180億円)
ASKUL関東DC 50億円
基幹システムリプレイス 24億円
(参考) 減価・ソフトウェア償却費 93億円(年間計画 94億円)

投資詳細 (単位：百万円)

科目名	24/5期	25/5期	
	金額	金額	前期比
【 設 備 投 資 額 】	13,485	12,765	△5.3%
有 形 固 定 資 産	8,629	6,237	△27.7%
無 形 固 定 資 産	4,856	6,528	34.4%
建 設 仮 勘 定 (注 2)	6,965	11,435	64.2%
ソフトウェア仮勘定(注2)	2,340	5,524	136.1%

(注1) 設備投資額は当該期間の発生ベース額にて記載しております
(注2) 建設仮勘定およびソフトウェア仮勘定は当該(四半)期末残高を記載し、一部消費税等を含んでおります



設備投資額 152億円(前期差 +25億円)

【主な内訳】

ASKUL関東DC	63億円
ロジスティクス関連	37億円
IT関連	37億円
グループ会社	15億円

(参考) 減価・ソフトウェア償却費 122億円 (前期差+29億円)

(単位：アイテム)

	24/5期 5月度	25/5期 5月度	前年同月度差
オリジナル商品数	17,067	18,591	+1,524
単体売上高構成比 (うちASKUL事業)	32.3% (38.1%)	33.4% (38.7%)	+1.1pt (+0.6pt)

(注1) オリジナル商品数にはアスクルでの限定販売商品を含みます
(注2) オリジナル商品売上高構成比はオリジナル・コピーペーパーを含めて算出しております
(注3) 18/5期4QよりASKUL事業のオリジナル商品売上高構成比はASKUL事業の在庫売上高を分母に算出しております

25/5期 売上総利益、販売費及び一般管理費

売上総利益 1,175億円 前期差 +0億円

売上総利益率 24.4% 前期差 △0.5pt

✓ 為替ポジションの影響

販管費 1,035億円 前期差 +29億円

販管費比率 21.5% 前期差 +0.2pt

販売費及び一般管理費の明細（2025年5月期 決算短信から）

科目	24/5期		25/5期		前期比（%）
	金額（百万円）	売上比（%）	金額（百万円）	売上比（%）	
人件費	25,381	5.4	25,148	5.2	99.1
配送運賃	21,611	4.6	21,347	4.4	98.8
業務外注費	5,065	1.1	6,247	1.3	123.3
業務委託費	11,223	2.4	11,685	2.4	104.1
地代家賃	11,132	2.4	12,508	2.6	112.4
貸倒引当金繰入額	△ 27	△ 0.0	△16	△0.0	—
減価償却費	3,960	0.8	4,328	0.9	109.3
ソフトウェア償却費	4,891	1.0	5,053	1.1	103.3
その他諸経費	17,310	3.6	17,231	3.6	99.5
合計	100,549	21.3	103,534	21.5	103.0



	1Q		2Q		上期		3Q		4Q		下期		通期	
	平日	土曜	平日	土曜	平日	土曜	平日	土曜	平日	土曜	平日	土曜	平日	土曜
26/5期	64	13	62	13	126	26	57	16	57	13	114	29	240	55
25/5期	64	13	62	13	126	26	58	15	58	12	116	27	242	53
前年同期差	0	0	0	0	0	0	-1	+1	-1	+1	-2	+2	-2	+2



アスクル環境方針

私たちアスクルグループは、仕事場とくらしと地球の明日を支える企業として、自らの事業活動を通じて、次世代につなぐ地球環境のために行動します。

脱炭素社会の実現

- 「2050ネットゼロ」
2050年までにサプライチェーン全体でネットゼロにする
「2030CO₂ゼロチャレンジ」
2030年までに事業所および配送で排出されるCO₂をゼロにする
- 「RE100」
2030年までにグループ全体での再生可能エネルギー利用率を100%にする。2024年5月で64.8%を実現
- 「EV100」
ASKUL LOGISTが所有・リースにより使用する配送車両を2030年までに100%EV（電気自動車）化。
2025年2月には、新たに5種14台の走行を開始、2025年5月で合計34台
- サプライチェーン全体のCO₂排出量削減
サプライチェーンのCO₂排出量見える化ツールを活用し、アスクルオリジナル商品の算定から開始。
SBTサプライヤーエンゲージメントの実現に向け活動中



資源循環型プラットフォームの構築

- 返品による商品廃棄の削減
廃棄処分につながる返品の削減
返品された商品の良品化
「わけあり品」としてお買い得価格で販売
- アスクル資源循環プラットフォーム
環境省実証事業後「アスクル資源循環プラットフォーム」を構築し、バリューチェーン上のあらゆる主体と連携し「捨てない」取組みを促進。
使用済みクリアホルダーからつくったPBシリーズ「Matakul(マタクル)」に蛍光オプティックス1（蛍光ペン）、ルーパーファイル、PPバンドなどを追加
- 「アスクルカタログリサイクル Flowerpot」
アスクルカタログ由来古紙20%と段ボール古紙80%でつくった環境対応型の植木鉢を発売開始



生物多様性の保全

- 「1 box for 2 trees」
オリジナルコピー用紙1箱の購入で、原材料の2倍となるユーカリの木2本の植林を確認
- 孺恋村との森林整備連携協定
孺恋村の森林資源の保全を目的として、アスクル、孺恋銘水、孺恋村の3者で森林整備連携協定を2023年8月に締結。
2024年5月以降、毎年現地での植樹を実施



環境に配慮した商品開発・調達

- アスクル商品環境基準策定
商品ごとの環境配慮レベルを独自にスコア化し、商品ページに公表。メーカー・サプライヤーとの共創で、スコア改善に取り組みながら環境配慮商品の開発を促進



- 2024年 TNFDフォーラムに参画
SBT「ネットゼロ認定」取得
CDP「気候変動Aリスト」企業に選定
MSCI ESGレーティング「AAA」を獲得
- 2023年 GXリーグに参画
CDP「気候変動Aリスト」企業に選定
- 2022年 CDP「気候変動A-リスト」企業に選定
- 2021年 CDP「気候変動Aリスト」企業に選定
- 2020年 CDP「気候変動Aリスト」企業に選定
- 2019年 「TCFD提言」への賛同表明
CDP「気候変動Aリスト」企業に選定
- 2018年 「エコファースト企業」「SBT」認定取得
- 2017年 RE100・EV100加盟
- 2016年 「国連グローバル・コンパクト」署名
「2030年CO2ゼロチャレンジ」発表
- 2013年 環境中期目標策定
- 2003年 アスクル環境方針策定



サステナビリティ(社会)の取り組み

ESG



働く仲間とともに

●ダイバーシティ経営 「アスクルのダイバーシティ宣言」(2015年)

■多様な人材の活用

女性の活躍推進、女性管理職比率の向上
2025年までに女性管理職比率30%の目標を宣言
「輝く女性の活躍を加速する男性リーダーの会」参加
30% Club Japanへ参画
「女性のエンパワーメント原則 (WEPs)」に署名



■多様な働き方の促進

働きやすい環境を整備し、社員一人ひとりが主体的に学び、多様性が活かせる制度
育児休業・育児短時間勤務制度
介護休業・介護短時間勤務制度
テレワーク制度
フレックスタイム制度：コアタイム撤廃
主体的な学びをサポートする学びの支援制度
社内副業制度/社外副業制度、部活動制度



●健康経営 「健康経営優良法人2025認定取得」



●ASKUL LOGIST 昼食の無償提供

物流・配送・本社で働く人たちが心身共に健康で働けるよう昼食を無償提供し、健康経営を推進



●ASKUL LOGIST 福岡物流センターにおける地域社会と連携した障がい者雇用の取り組み 法定雇用率 34.3%※(民間企業の法定雇用率2.5%)

※事業所単位で試算した法定雇用率(2025年5月20日現在)

お客様とともに

●企業風土・意識の醸成

■お客様の声の共有

お客様から寄せられるご意見、ご要望を全社員が把握できるように社内へ配信

■VOCセミナー

お客様の声に基づく改善活動を学ぶため他企業講師を招き、定期的にセミナーを実施

■お客様の声を聴く会

お客様対応時の録音音声聴き、お客様視点で考え、行動する機会をつくる

■お客様志向月間

従業員一人ひとりがお客様と向き合う期間と位置付け、VOCに関するイベントを開催

●お客様の声に基づく改善活動

■品質KPI改善活動

商品・サービスの品質向上によるお客様満足度を高めることを目的に、PDCAを実施。経営層や関係部門長へお客様の声を報告・共有し、商品・サービスの進化についての議論・改善を実施

●顧客満足マネジメントシステム

■ISO10002自己適合宣言

顧客満足マネジメントシステムの国際規格「ISO10002」への適合を宣言

お取引先様との取り組み

●「ホワイト物流」推進運動への賛同・自主行動宣言

トラック運転者不足に対応し、「トラック輸送の生産性の向上・物流の効率化」や「女性や60代以上の運転者等も働きやすい、より『ホワイト』な労働環境の実現」に取り組む運動

●「サステナブル調達方針」

2021年4月策定。環境、安全、人権などに配慮し、お客様への安心・安全な商品の提供を持続可能にするために、「社会的責任の遂行」と「サプライチェーン全体の持続的発展」の両立を目指すもの

●サプライチェーンCSR調査・監査

サステナブル調達方針にもとづき、環境、安心・安全な商品、法令順守・公正公平な取引、人権、労働環境、リスクと変化への対応、の6項目について2021年・2025年にサプライヤーに取り組み状況の調査を実施。また、PB製造委託工場についてはCSR監査を2022年4月より開始・継続対応

社会貢献活動

●インパクト投資と寄付による東日本復興支援

メーカーと協力し、寄付とインパクト投資で「循環型支援」を目指し、社会課題を解決し、現地を活性化する東北3県の事業を応援。第7回目は、地産ホップを使ったクラフトビールを醸造する(株)ホップジャパン(福島県田村市)を支援

●空気や水の環境を考えるプロジェクト

エステ株式会社との共同企画で、アスクル限定販売「エステートイレの消臭剤・消臭スプレー」の売上の一部を空気や水の環境改善に取り組む団体に寄付し、その活動を支援
第3弾は認定NPO法人ハビタット・フォー・ヒューマニティ・ジャパン支援を継続

●対馬市SDGs連携協定締結

対馬市のSDGs未来都市計画とアスクルの資源循環への取り組みの考え方や方向性に共通点が多いことから2021年2月SDGs連携協定書を締結
2023年より社員向けスタディツアーを定期開催、のべ63名が参加し、海岸清掃等を実施



拠点機能と所在地の明確化のため以下のとおり変更

名称変更（新旧名称および所在地）

旧名称（略称）	新名称（略称）	所在地
ASKUL Logi PARK 横浜（ALP横浜）	ASKUL横浜DC（横浜DC）	神奈川県横浜市
DCMセンター	ASKUL青海DC（青海DC）	東京都江東区
ASKUL Value Center 日高（AVC日高）	ASKUL日高DC（日高DC）	埼玉県日高市
仙台 DMC	ASKUL仙台DC（仙台DC）	宮城県仙台市
名古屋センター	ASKUL名古屋DC（名古屋DC）	愛知県東海市
ASKUL Value Center 関西（AVC関西）	ASKUL関西DC（関西DC）	大阪府吹田市
大阪 DMC	ASKUL大阪DC（大阪DC）	大阪府大阪市
ASKUL Logi PARK 福岡（ALP福岡）	ASKUL福岡DC（福岡DC）	福岡県福岡市

※以下の物流センターについては名称変更なし

ASKUL 関東 DC（埼玉県上尾市、略称 関東DC）

ASKUL 東京 DC（東京都江戸川区、略称 東京DC）

ASKUL 三芳センター（埼玉県入間郡、略称 三芳センター）

本資料で用いられる略称・当社固有の表現など



BtoB	企業(Business)と企業(Business)との間で行われる取引
BtoC	企業(Business)と消費者(Consumer)との間で行われる取引
MRO	Maintenance, Repair and Operationsの略、本資料では主に企業が現場で消費する間接材を指します
ASKUL	中小事業所向けのオンライン通信販売事業（FAX受注を含む）のサービス名称
ソロエルアリーナ /SOLOEL ARENA	中堅大企業向けのオンライン通信販売事業のサービス名称
LOHACO	ヤフー株式会社（現LINE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
新アスクルWebサイト	中小事業所向け「ASKUL」サイトと中堅大企業向け「ソロエルアリーナ」サイトを統合して構築する新ECサイト 2023年7月に本格稼働がスタートし、ソロエルアリーナのお客様の新アスクルWebサイトへ移行が25/5期に完了。 26/5期中にASKULサイトのお客様移行を開始し、27/5期中に新アスクルWebサイトへの統合完了予定
広告ビジネス	メーカー各社を広告主として当社のECサイト等に広告を掲載するメーカー向けサービス
DC	Distribution Center（物流センター）の略。各地域の物流センターの名称は「地域名+DC」と略します



仕事場とくらしと地球の^{あす}明日に「うれしい」を届け続ける。