



アスクル株式会社

2021年5月期 第2四半期決算説明（プレゼンテーション）

2020年12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]	2021 年 5 月期 第 2 四半期決算説明（プレゼンテーション）
[決算期]	2020 年度 第 2 四半期
[日程]	2020 年 12 月 15 日
[ページ数]	35
[時間]	15:00 – 15:22 (合計：22 分、登壇：22 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]	2 名 代表取締役社長 CEO 吉岡 晃 (以下、吉岡) 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



2Q好調継続、通期業績予想を修正し過去最高益へ DX投資を進め持続的な増収増益を目指す

2020年12月15日
アスクル株式会社

玉井：こんにちは、CFOの玉井です。前半、私から2Q決算のポイントと通期業績予想の修正について説明させていただき、後半は社長の吉岡から今後の戦略について説明させていただきます。

まず、表題にあるように2Qも好調を継続しており、1Qに引き続き、BtoB事業の売上高や売上高総利益率などが計画を上回る進捗をしております。2Qにおいても過去最高益を更新しておりますが、再度業績予想を上方修正しており、通期においても過去最高益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

21/5期 第2四半期 連結業績

(百万円)	20/5期 2Q累計		21/5期 2Q累計		
	実績	売上高 比率 %	実績	売上高 比率 %	前年 同期比 %
売上高	199,625	100.0	206,452	100.0	103.4
売上総利益	47,121	23.6	51,283	24.8	108.8
販売費及び 一般管理費	43,653	21.9	45,357	22.0	103.9
営業利益	3,468	1.7	5,926	2.9	170.9
経常利益	3,393	1.7	5,908	2.9	174.1
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,192	1.1	3,453	1.7	157.5

- 売上高 103.4%
過去最高更新
- 売上総利益率
前年同期差+1.2pt
- 販管費比率
前年同期差+0.1pt
(決算賞与引当 8億円計上)
- 営業利益・経常利益
当期純利益
過去最高益達成

3

スライド 3 ページ、2Q の連結業績になります。

売上高は前年同期比 103.4%の 2,064 億円となり、2Q で初めて 2,000 億円の台を突破いたしました。売上総利益率ですが、1Q 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 1.2 ポイントと大きな上昇となりました。

当社では利益水準が対外公表値を上回った場合、上回った金額の一部を決算賞与として支給しており、2Q においてその引当金 8 億円を計上しておりますが、その影響を飲み込んだ上で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@scriptasia.com

21/5期 第2四半期 連結業績比較【事業別】

(億円)		20/5期				21/5期			
		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	前年 同期差	前年 同期比 %
売上高	BtoB事業	795	844	829	821	811	877	33	103.9
	LOHACO	123	117	113	132	129	127	9	108.3
	BtoC事業(チャーム含む)	160	156	149	167	168	168	12	107.8
	eコマース事業	955	1,001	978	988	980	1,046	45	104.5
	ロジスティクス事業・その他	23	15	19	20	21	16	0	100.6
	連結合計	978	1,017	998	1,009	1,001	1,062	45	104.5
営業利益	BtoB事業	30	37	46	40	47	51	13	135.7
	LOHACO	△ 17	△ 17	△ 14	△ 11	△ 12	△ 11	6	—
	BtoC事業(チャーム含む)	△ 18	△ 17	△ 15	△ 12	△ 12	△ 11	6	—
	決算賞与(引当含む)	—	—	—	△ 0	—	△ 8	△ 8	—
	eコマース事業	12	20	31	27	34	31	11	156.4
	ロジスティクス事業・その他	2	△ 0	△ 2	△ 2	△ 4	△ 2	△ 2	—
	連結合計	14	19	28	24	29	29	9	147.7

4

スライド 4 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 1Q に引き続き特需的な要因もあり、売上高は一段と回復が進み、営業利益は大幅な増益となり、計画を上回る結果となっております。

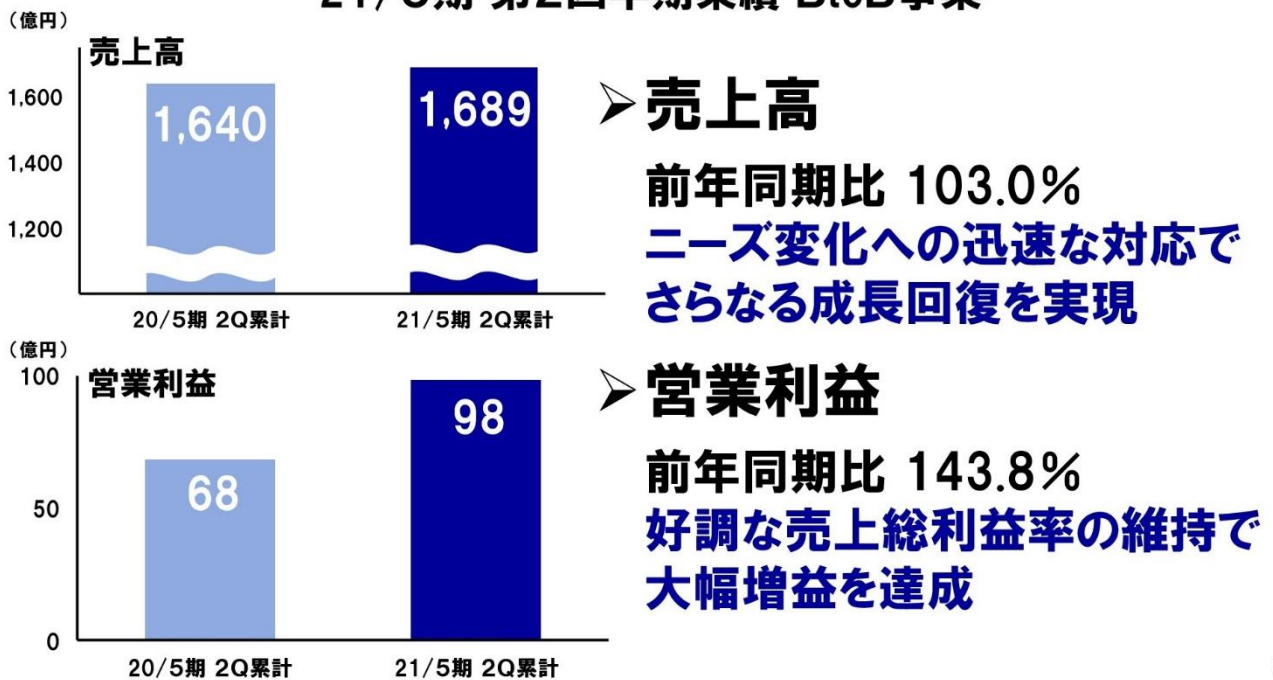
LOHACO については 2Q に入って売上高伸長率が向上してきており、営業利益も 2023 年 5 月期の黒字化に向けて、計画どおりの改善が進んでおります。

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2四半期業績 BtoB事業



5

スライド 5 ページ、BtoB 事業の 2Q 累計の業績になります。

売上高は、ニーズの変化に迅速に対応したことで計画を上回るペースでの回復が続いており、前年同期比 103%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 143.8%と大幅な増益を達成しております。

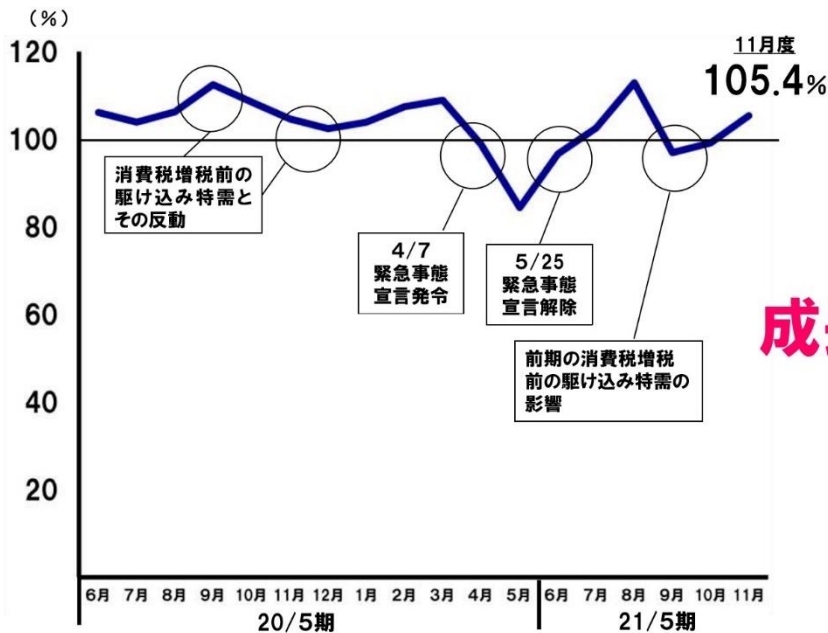
BtoB 事業の好調な業績については皆様の関心も高いと思いますので、次ページ以降でさらに深掘りして説明いたします。

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@scriptasia.com

BtoB売上高 前年同月度比(稼働日修正後)

単体



従来の
成長トレンドに回復

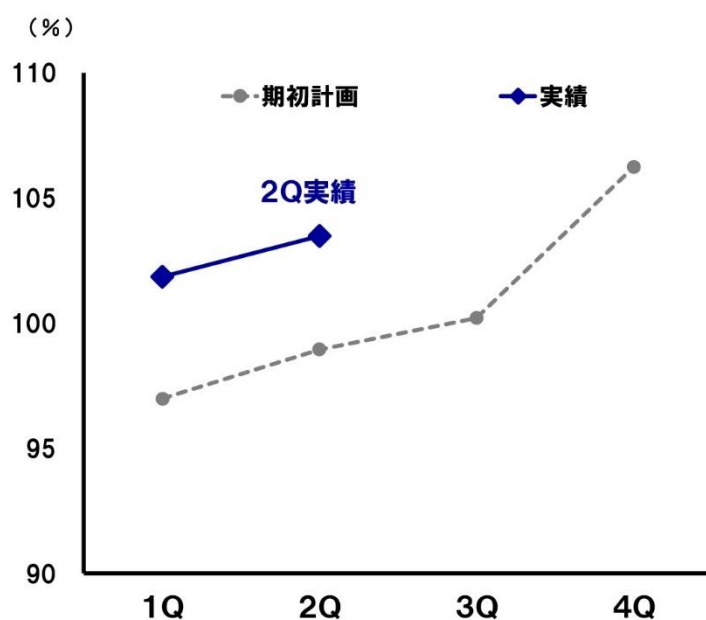
6

スライド 6 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。

1Q 決算発表において、今期の 8 月度はお盆の週の売上の落ち込みが少なかったなど、実態よりは強い見え方になっているとお伝えしました。2Q に入り、前期の消費税増税の影響がありましたが、足元は従来の成長トレンドに回復してきております。

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
ペースで回復

7

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7ページになります。こちらは7月の決算発表時にお示した、単体 BtoB の伸長率の期初計画と実績との比較になります。

2Qにおいては1Qに引き続き、期初計画を上回るペースで回復が進んでおりますが、下期は期初計画においても回復を見込んでおり、足元の新型コロナウイルスの感染者拡大もあり、予断を許さない状況と考えております。

21/5期 四半期別 BtoB 品目別売上高

単体

	20/5期 1Q		20/5期 2Q		21/5期 1Q				21/5期 2Q			
	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 %	売上高	構成比 %	前年同期差	前年同期比 %
OA・PC	233	31.9	253	32.7	219	29.4	△ 14	93.9	239	29.8	△ 14	94.4
文具	103	14.1	111	14.4	95	12.8	△ 8	92.2	101	12.7	△ 9	91.1
生活用品	206	28.2	203	26.2	203	27.3	△ 2	98.7	205	25.6	2	101.3
ファニチャー	50	6.9	51	6.6	45	6.1	△ 4	91.0	51	6.4	0	100.3
MRO	81	11.2	89	11.5	83	11.2	1	102.2	90	11.3	1	101.2
メディカル	40	5.5	46	6.0	82	11.1	42	205.8	93	11.7	47	202.2
その他	16	2.3	20	2.6	15	2.1	△ 1	91.8	20	2.5	△ 0	98.7
合計	732	100.0	776	100.0	745	100.0	13	101.8	803	100.0	26	103.5

メディカルに加え、感染対策商品※も拡大

※ ファニチャーに含まれる飛沫防止パネル等 8

スライド8ページになります。こちらは1Qから公表しております、単体 BtoB のみの品目別売上高になります。

なお今回より、メディカルをその他の項目から抜き出して、一つのカテゴリとして表記しております。

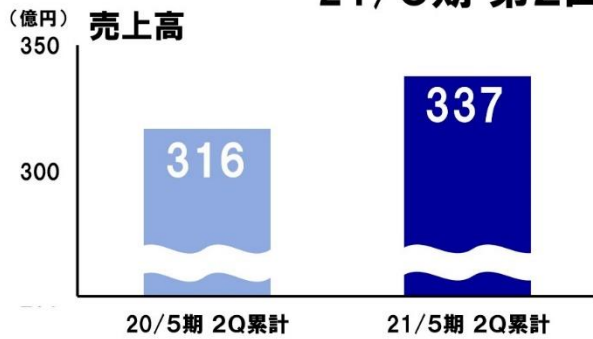
1Qに引き続き、OA・PC や文具などのオフィス用品の落ち込みを、アルコール消毒液やマスクなどのメディカルでカバーしているのに加えて、例えばファニチャーに含まれている飛沫防止用のアクリル板など、感染対策商品の売上も拡大してきております。さらに足元では、ファニチャーに加えて、生活用品、MRO の売上も一段と回復してきております。

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



21/5期 第2四半期業績 BtoC事業



➤ 売上高

前年同期比 106.6%
物流キャパシティの拡大と
販促効果で成長加速



➤ 営業利益

前年同期差 +11億円
売上総利益率の改善と
固定費削減で赤字額縮小

9

スライド9ページ、BtoC事業の2Q累計の業績になります。

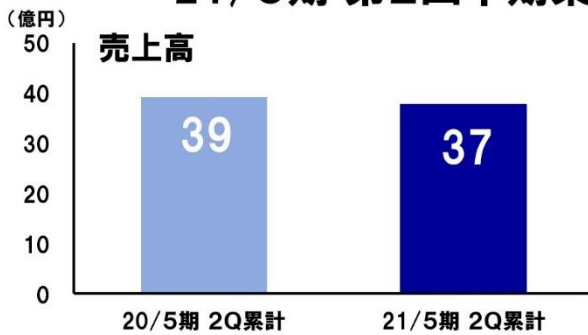
売上高は、1Q時点の課題であった物流キャパシティの拡大に加えて、CYBER SUNDAY や超 PayPay 祭りなど、ソフトバンク、ヤフーと連携した大型販促の効果により、成長が加速してきております。

営業利益は、23年5月期の黒字化に向けて計画どおりの収益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

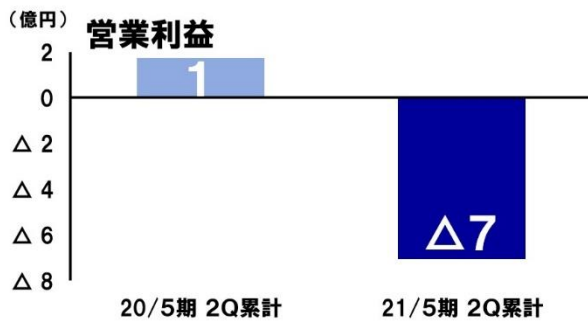
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

21/5期 第2四半期業績 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
 下期以降は収益改善へ
 (11月から良品計画の物流受託開始)

10

スライド 10 ページ、ロジスティクス事業・その他の業績になります。

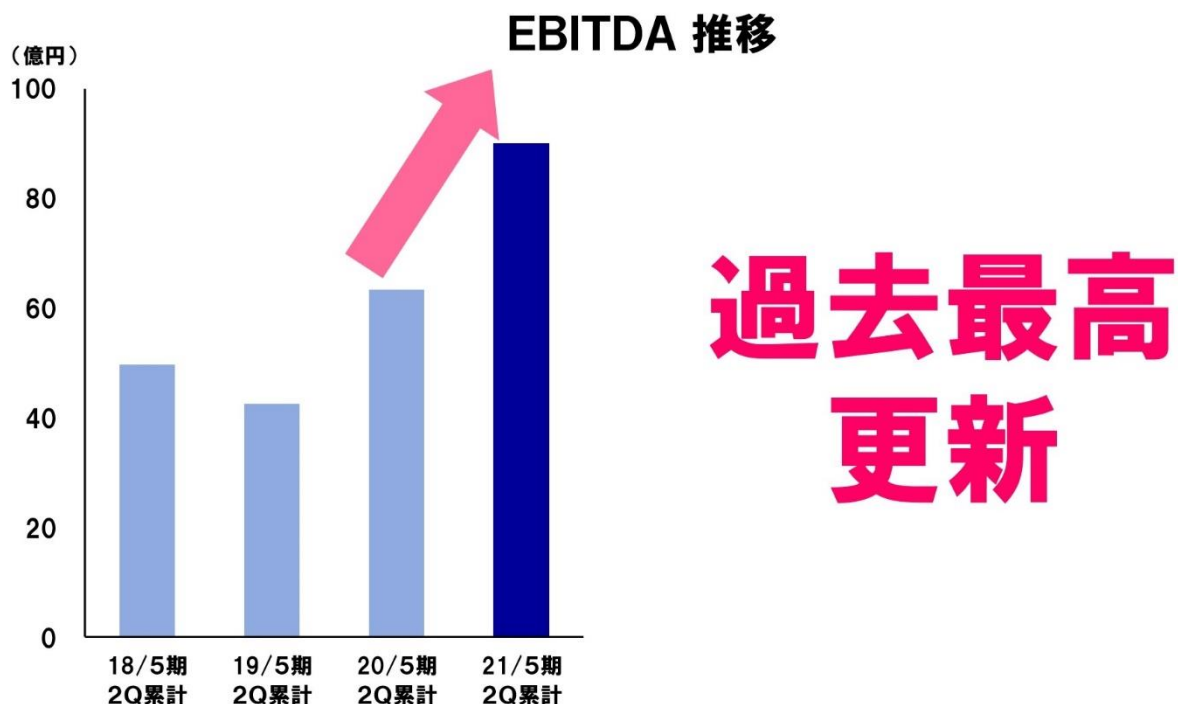
売上高が 1 億円減少しておりますが、2Q からエコ配が連結対象会社から外れたことが要因であり、前期にはその売上高が約 7 億円ほど含まれております。

営業利益については三芳センター、3PL 事業における、空家賃等の先行コストがかかっていることが影響しておりますが、計画どおりの進捗となっております。

11 月からは良品計画様の物流受託がスタートしており、下期以降は収益改善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@scriptsasias.com



11

スライド 11 ページになります。2Q の EBITDA についても、営業利益の過去最高益達成に伴い、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3点を主な理由とし、業績予想を上方修正

- ① 1Qに引き続き、BtoB事業の売上高および売上総利益率が計画対比で好調に推移
- ② 足元における新型コロナウイルス感染者数の拡大は、予断を許さない状況であり、下期は引き続き慎重な見方を継続
- ③ 併せて、下期の業績動向を見ながら来期以降の持続的成長に向けたコスト投下も視野

13

スライド 13 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@scriptsasiasia.com

1Qに引き続き、BtoB事業が好調に推移していること、一方、足元の新型コロナウイルス感染者数の拡大は予断を許さない状況であること。併せて、下期の業績動向を見きわめつつ、来期以降の成長コストの投下も視野に入れて、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。

21/5期 連結業績の見通し【事業別】

(億円)	20/5期 実績	21/5期					
		従来計画 (1Q公表)	前期比 %	修正計画 (2Q公表)	計画差	前期比 %	
売上高	BtoB事業	3,290	3,355	102.0	3,392	37	103.1
	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	3,998	101.9	4,035	37	102.8
	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	4,063	101.5	4,100	37	102.4
営業利益	BtoB事業	154	144	93.1	168	24	108.6
	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	△8	—
	eコマース事業	91	101	109.9	117	16	127.3
	ロジスティクス事業・その他	△3	△9	—	△9	—	—
連結合計	88	92	104.3	108	16	122.4	

BtoB事業を修正

➤ 売上高計画
BtoB事業 3,392億円
従来計画差 +37億円

➤ 営業利益計画
BtoB事業 168億円
従来計画差 +24億円

14

スライド 14 ページ、修正後の事業別の業績見通しになります。

LOHACO やロジスティクス事業は計画どおり推移していることから、BtoB 事業において売上高で 37 億円、営業利益で 24 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、16 億円の上方修正をしております。

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@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 (1Q公表)	売上高 比率 %	修正 計画 (2Q公表)	売上高 比率 %	計画差	前期比 %
売上高	4,003	100.0	4,063	100.0	4,100	100.0	37	102.4
売上総利益	956	23.9	991	24.4	1,009	24.6	18	105.5
販売費及び 一般管理費	868	21.7	899	22.1	901	22.0	2	103.7
営業利益	88	2.2	92	2.3	108	2.6	16	122.4
経常利益	86	2.2	90	2.2	106	2.6	16	122.5
親会社株主に帰属する 当期純利益	56	1.4	50	1.2	60	1.5	10	106.1

**過去最高益
更新へ**

15

スライド 15 ページは、前ページの修正後の事業別業績見通しを、連結業績全体の見通しにまとめたものになります。

今期については営業利益、経常利益、当期純利益ともに過去最高益を目指していくとともに、先ほども触れましたように、来期以降の持続的な成長も視野に入れていきたいと考えております。

私からは以上となります。

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

新たな時代に向けた成長ビジョン



アスクル創業から4半世紀が過ぎ
従来の常識や価値観が劇的に変化する今

次の4半世紀、その先も持続的成長を
成し遂げる礎として

パーパス(存在意義)&バリュー(価値観)を
新たに策定

17

吉岡：皆様、こんにちは。社長の吉岡です。ここからは私が説明いたします。

冒頭、当社の持続的成長に向けたビジョンをお話しさせていただきます。

1992年のアスクル創業から、四半世紀以上が過ぎました。感染症との戦い、そして新しい生活様式へのシフト、テクノロジーのすさまじい進化。時代は劇的に変化を続けています。

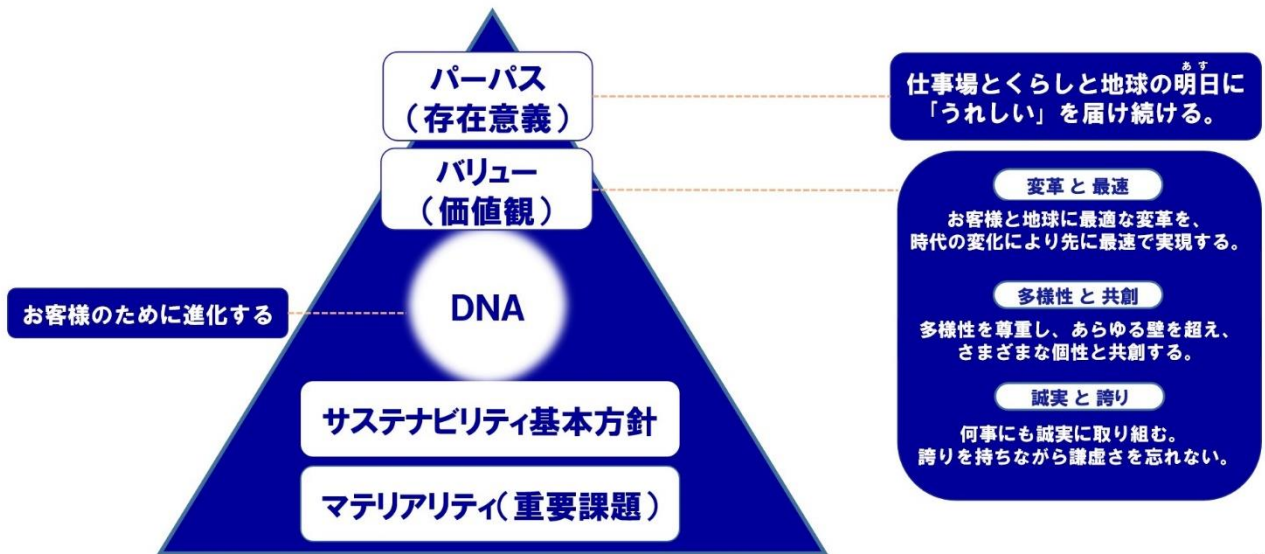
EC市場もまた大きく変化し続けており、このような状況の中、これからも持続的な成長を成し遂げるための礎が必要であると考え、新たにパーパスとバリューを策定しました。

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



持続的成長に向け新たにパーパス・バリューを策定



18

18 ページです。

パーパスは、「仕事場とくらしと地球の明日に「うれしい」を届け続ける」。このパーパスを実現するためのバリューを変革と最速、多様性と共創、誠実と誇りと決めました。そして創業からの企業理念「お客様のために進化する」は、当社のメンバー1人1人が受け継いでいくDNAとして整理しました。

また、持続可能な社会の実現に向けた活動指針、サステナビリティ基本方針と、当社が重点的に取り組んでいくマテリアリティも同時に策定しました。

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

サステナビリティ基本方針

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
 志を同じくする仲間と共に
 グループ自らの成長を通じて
 持続可能な社会の実現に貢献します。

19 ページがサステナビリティ基本方針です。

持続可能な社会のための取り組みは、いまや企業に課せられた責任です。企業としての成長と社会的責任を果たすことを、しっかり両立させてまいります。

アスクルのマテリアリティ(重要課題)



20 ページが特定したマテリアリティです。

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

これらのマテリアリティを中長期目標に落とし込んで、着実に取り組みを進めてまいります。

バリューチェーン全体を改革

**BtoB 中小事業所向けサイトと中堅・大企業向けサイトを統合し
新しいサイトを構築<PJ Trylion(プロジェクト・トライオン)>**

**BtoC ヤフーのプラットフォームを活用した
新LOHACO本店で利益構造改革**

**物流 BtoB、BtoCの物流センター、配送ネットワークを融合し
最速(在庫商品数拡大)で高効率(プロセス改革)な
物流プラットフォームを構築**

22

ここから今後の最重要戦略について、ご説明します。

スライド 22 ページ、各事業別の DX のポイントになります。

BtoB は本日初めて発表するものですが、新サイト構築に向けたプロジェクトがスタートしました。

トライオンは、売上高 1 兆円を目指すという意味を込めたプロジェクト名です。その名のとおり、大きな成長に向かっていく第一歩となります。

BtoC については、本店のプラットフォームをヤフーのクロスショッピングエンジンに移管し、黒字化ロードマップを確実に進めて、利益構造を改革していきます。

物流は BtoB、BtoC の物流、配送の融合を計画しています。在庫商品数を拡大し、最速に必要な商品をお届けすることと、プロセス改革による高効率な物流プラットフォームの構築を目指します。

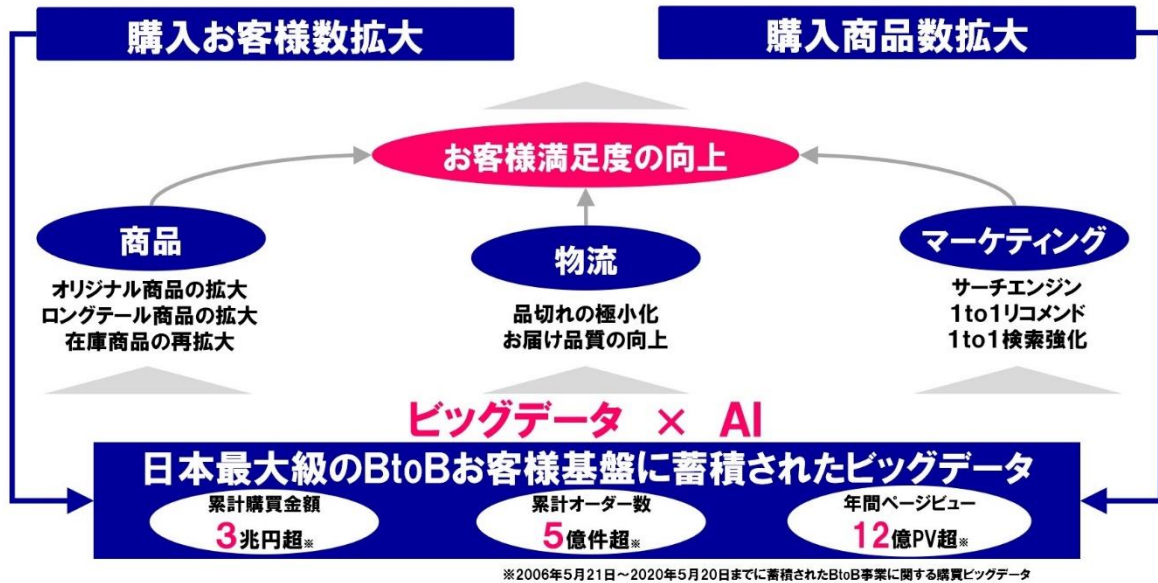
サポート

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



DXによる成長戦略

EC市場拡大を捉え、デジタル化加速によりさらなる成長を実現



23

スライド 23 ページは、これまでもご説明している DX による成長戦略です。

当社が持つ日本最大級の BtoB のお客様基盤と購買データを、AI などのデジタルテクノロジーで最大限に活用し、当社の強みである商品、物流、マーケティングを磨き込みます。これによって確実に成長していくということです。

PJ Trylion(プロジェクト・トライオン)



24

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 24 ページ、プロジェクト・トライオンの説明です。

現在、中小事業所、個人事業主向けのサイトと、中堅、大企業向けのサイトは別々になっておりますが、これを一つの新サイトにするプロジェクトです。

新サイトで実現することのうち、本日お伝えしたい点は三つです。

一つ目、これが一番大きな成長効果を生むものですが、外部の検索エンジンからの直接訪問が可能になる点です。これは次のスライドでご説明します。

そして2点目は、二つのサイトに分かれていたデータが一元化され、1to1 マーケティングが加速されること。

3点目は、サイトスピードや開発プロセスの高速化が実現されることです。

クローズドサイトのオープン化による外部検索エンジン経由の集客強化



既登録お客様の稼働・買い回り拡大

25

スライド 25 ページが、新サイトで実現する一番のポイントです。

中堅、大企業向けのサイトはクローズドサイトのため、外部検索エンジンから直接サイト訪問できない課題がありました。

新サイトは、全てのお客様が外部検索エンジンから直接訪問することが可能になりますので、集客効果が各段に上がります。これまで以上にご登録済みのお客様の稼働や、買い回りが拡大していく効果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@scriptsasias.com

東日本の最先端基幹センター「仮)ASKUL新東京センター」



所在地:東京都江戸川区臨海町
竣工予定:2021年8月(2022年5月期)
稼働開始:2022年7月(2023年5月期)
賃借面積(計画):約58,000㎡
設備投資額:105億円

高密度保管

- ✓ 保管効率 **1.5倍**
- ✓ 在庫アイテム数 **2.6倍**

高生産性

- ✓ 出荷能力 **1.3倍**
- ✓ 庫内費 **20%低減**

※最新鋭の設備を導入している関東エリアの物流センターで、賃借面積が近似であるALP横浜との賃貸借面積あたりの比較

最速(在庫商品数拡大)で高効率(プロセス改革)な 物流プラットフォームを構築

26

スライド 26 ページです。新東京センターの投資額を 105 億円で決定しました。

新センターのポイントは二つ、高密度保管と高い生産性です。最初は BtoB からスタートし、ゆくゆくは BtoC の物流も融合し、東日本の最先端基幹センターという位置づけにしていきたいと思います。

言うまでもなく、これらを可能にするのがデジタルテクノロジーです。これまでにない高い能力を持つセンターとして、当社の成長を支えていきます。

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



DX推進に向けた執行役員の担当変更(12/21付)

- ✓ データドリブンな商材拡大の高速化による売上高のさらなる拡大
- ✓ テクノロジーを活用したBtoBとBtoCの物流プラットフォーム融合による高効率化

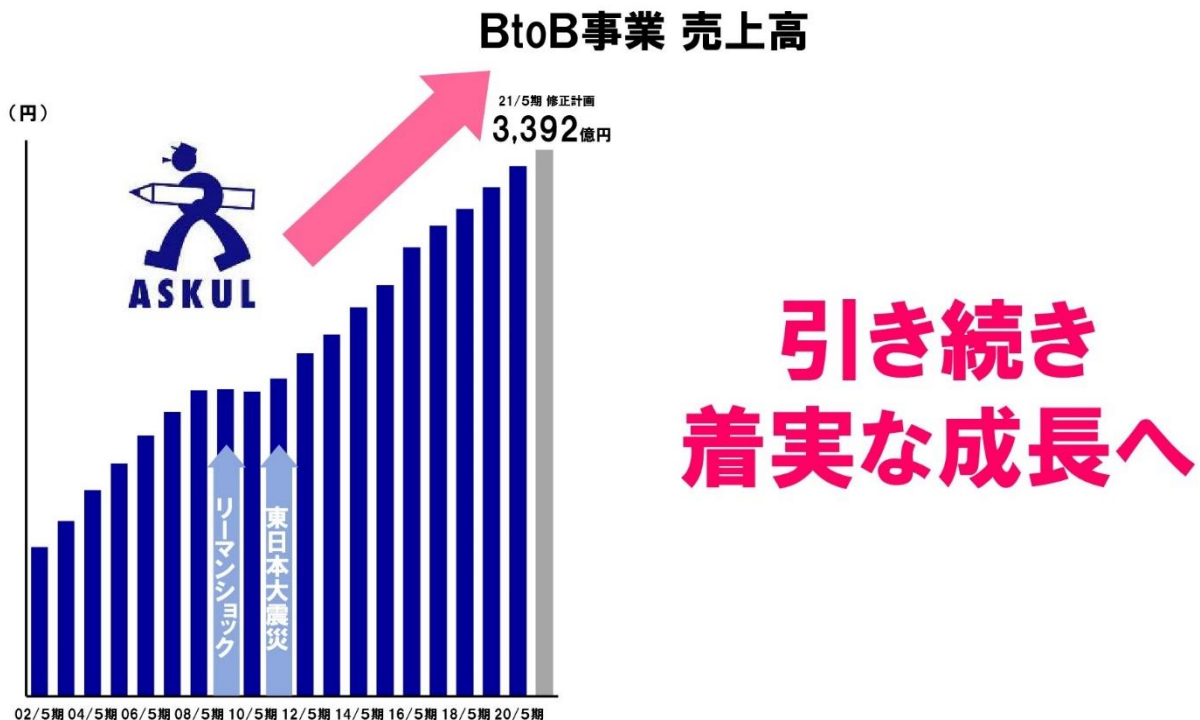
ASKUL事業本部長 兼 マーチャンダイジング本部長
高瀬 康秀 (現マーチャンダイジング本部長)
⇒商品と売場の連携を強化

ECR本部長 兼 テクノロジー本部長 CDXO
宮澤 典友 (現ASKUL事業本部長)
⇒物流とテクノロジーの連携を強化

※CDXO:チーフ・デジタルトランスフォーメーション・オフィサー 27

スライド 27 ページです。DX 加速に向け、執行役員の担当変更を行います。

ポイントは二つ、データドリブンな商材拡大の高速化、テクノロジー活用による BtoB と BtoC の物流プラットフォーム融合です。これらを確実に遂行するため、連携を強化する本部を同じ執行役員が担当し、スピードと実行性を上げてまいります。

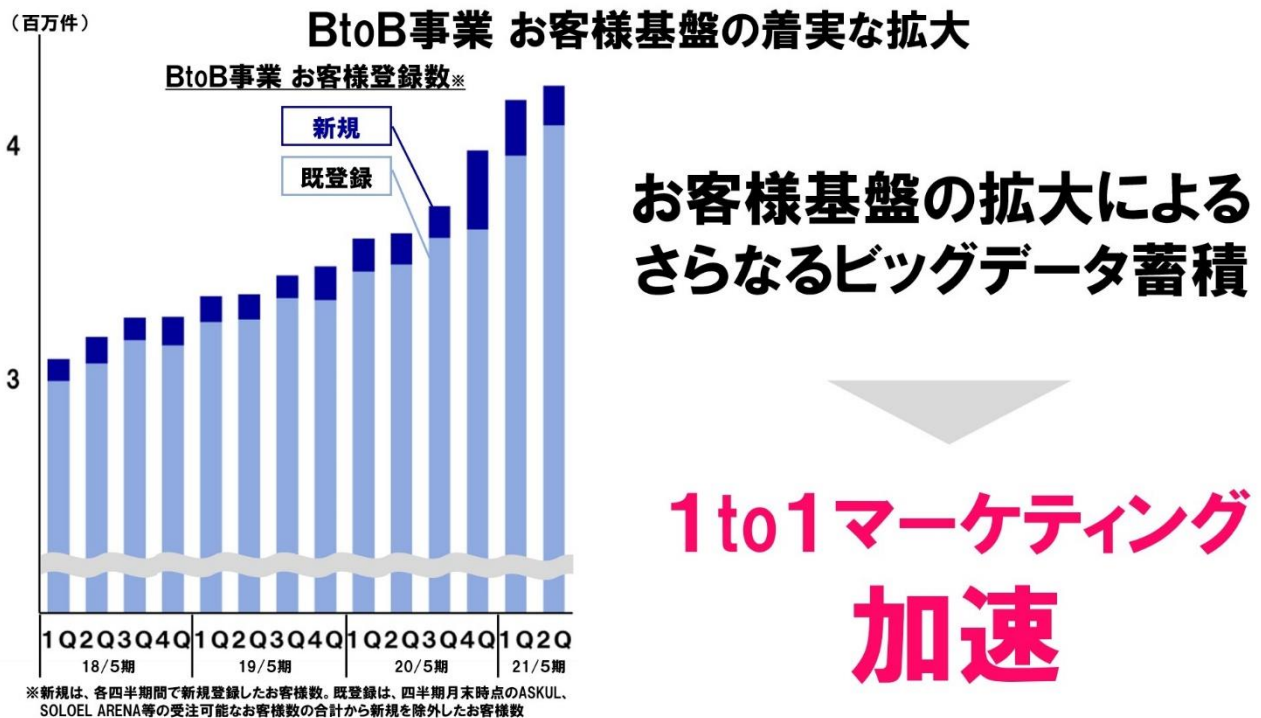


30

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

ここからは、BtoB のご説明になります。スライド 30 ページです。BtoB は引き続き、着実な成長を続けています。

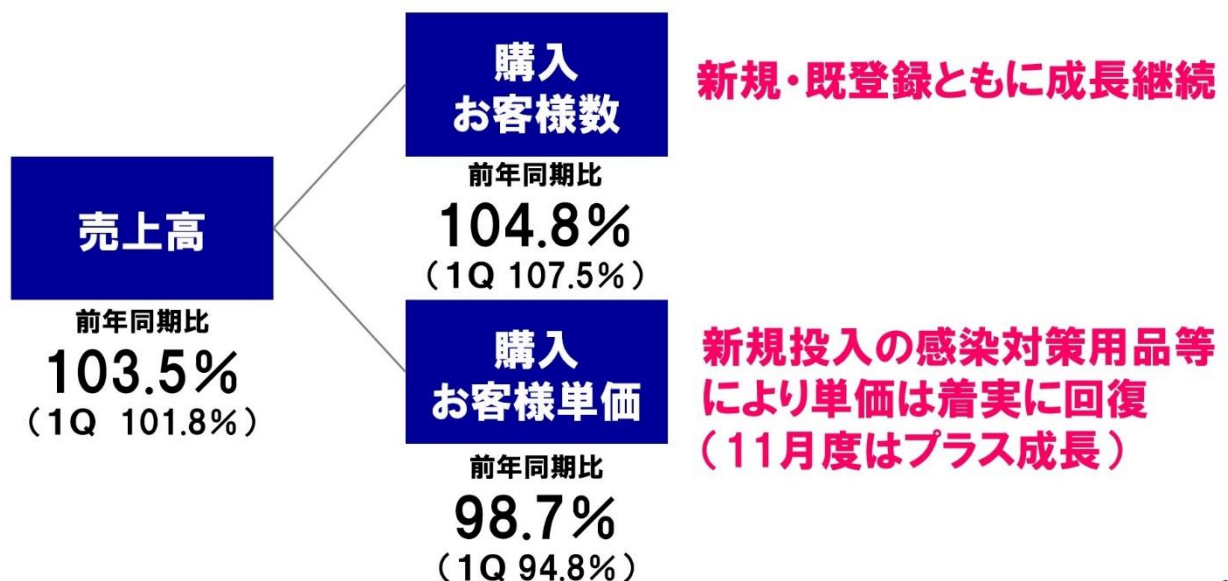


31

スライド 31 ページです。お客様登録数は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。

BtoB事業 21/5期2Q(3カ月) 売上高増加要因

単体



32

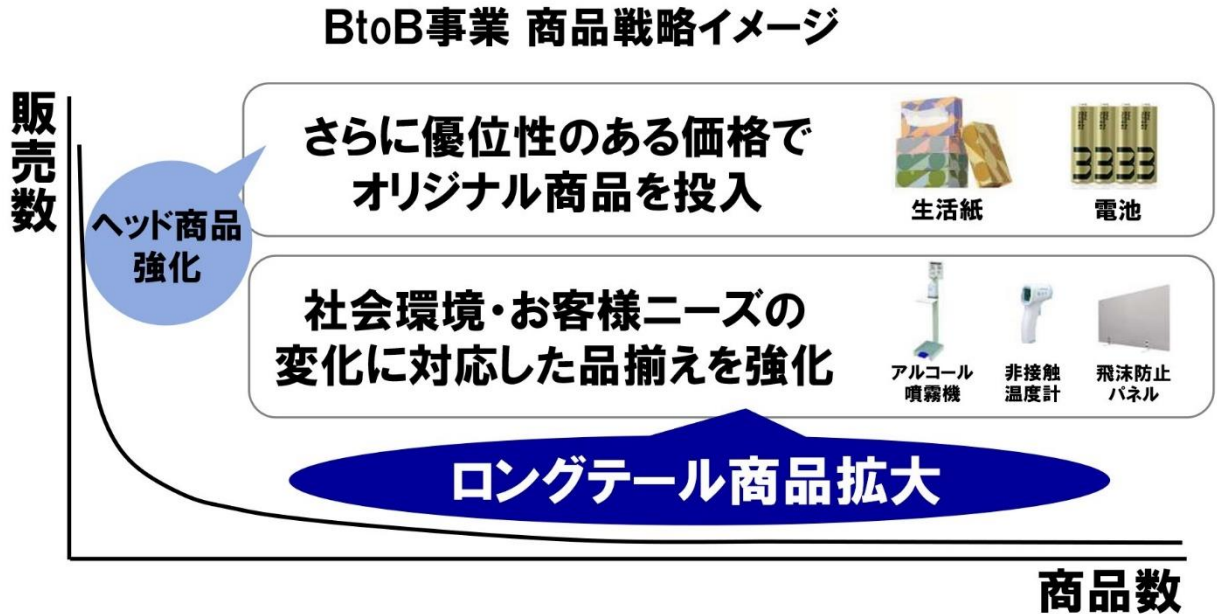
サポート

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 32 ページです。購入お客様数は、第 2 クォーター期間で 104.8%となりました。

購入お客様単価については、一部業種やオフィス用品需要の落ち込みの影響はまだありますが、着実な回復基調です。



両軸から集客・購買機会を最大化

33

スライド 33 ページ、BtoB の商品戦略イメージです。

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、品ぞろえの強化を続けていきます。

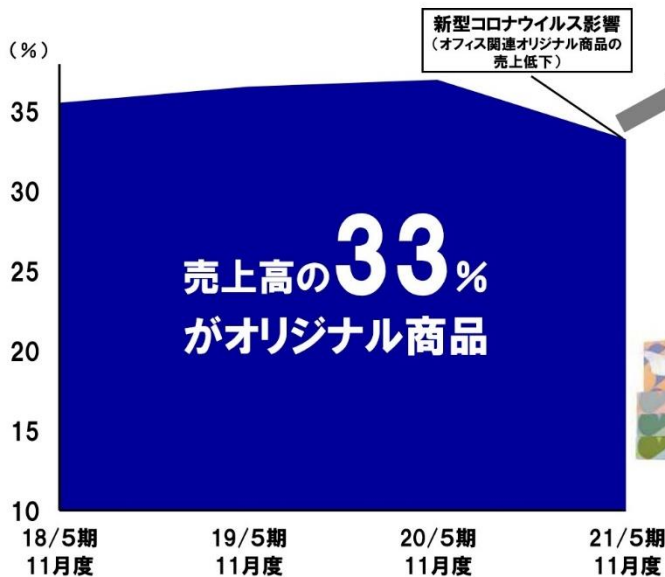
サポート

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 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)



新型コロナウイルス影響
(オフィス関連オリジナル商品の
売上低下)

オリジナル商品数は
10,000アイテム超※2



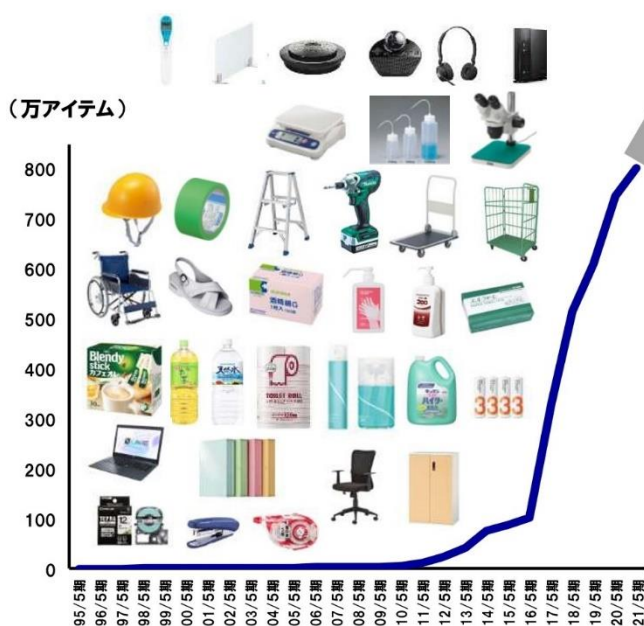
※1 オリジナル商品にはアスクルの限定販売商品も含む
※2 LOHACOのみで販売しているオリジナル商品を除外

34

スライド 34 ページです。オリジナル商品の売上高構成比は、33%となりました。

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す。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。

BtoB事業 取扱い商材数の拡大による成長



11/20時点 **800万**アイテム超

多様なお客様基盤に向け
品揃え強化

売上高拡大

35

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

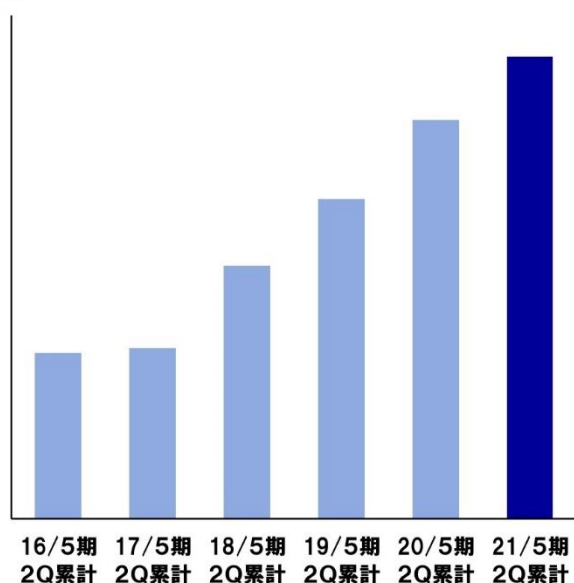


スライド 35 ページです。11 月 20 日時点で在庫、ロングテールを合計した取扱い商材数は、800 万アイテム超となりました。

BtoB事業 ロングテール商品のシェア拡大

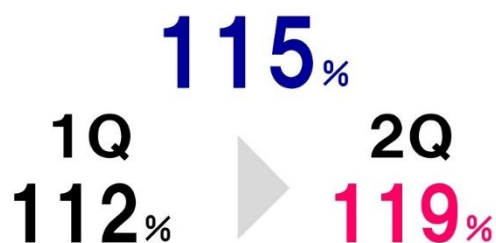
単体

(円) **ロングテール商品 売上高**



ロングテール商品売上高

21/5期2Q累計 (前年同期比)



BtoB事業 売上高構成比



36

スライド 36 ページです。

ロングテール品の売上高は、第 2 クォーター期間では前年同期比 119%となりました。ロングテール商品は売上成長、収益拡大、いずれにも寄与しますので、引き続き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

BtoB事業 第1回「NIKKEI BtoB デジタルマーケティングアワード※」 大賞・ブランディング賞 同時受賞



NIKKEI BtoB Digital Marketing Award

供給が不安定な衛生用品をエッセンシャル業種へ優先的にお届け

※ 日本経済新聞社が主催する、企業向け(BtoB)取引に関するデジタルマーケティング活動の優れた取り組みを表彰するアワード

37

スライド 37 ページです。11 月に、第 1 回 NIKKEI BtoB デジタルマーケティングアワードの大賞と、ブランディング賞を同時受賞しました。

コロナ禍において、マスク、消毒液などの衛生用品を医療介護施設などに優先的にお届けする仕組みを構築したことを評価いただいたもので、大変光栄に思っています。

当社の掲げるエシカル e コマースの精神を、デジタルの力で実現したものであり、今後はこの仕組みを災害時の物資供給などにも活用していきたいと考えています。

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

38

スライド 38 ページ、BtoB 事業が掲げているミッションです。

長期にわたり新型コロナウイルスと戦い続けている、医療、介護などのエッセンシャルワークに従事される皆様に心から感謝申し上げるとともに、当社も働く人のライフラインとし、全ての仕事場に信頼されるサービスを提供する。この使命をしっかりと果たしていくことをお約束したいと思います。

LOHACOは着実に収益改善 23/5期までの黒字化実現へ

41

サポート

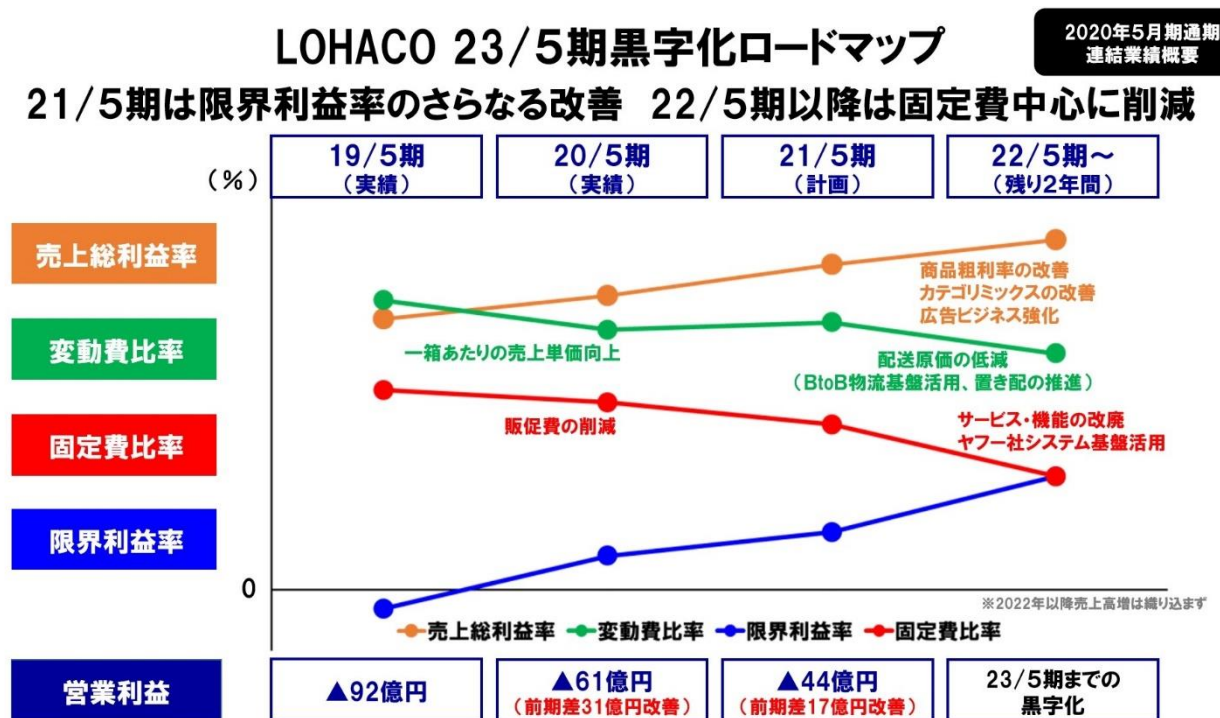
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



26

続いて、BtoC 事業をご説明します。スライド 41 ページです。

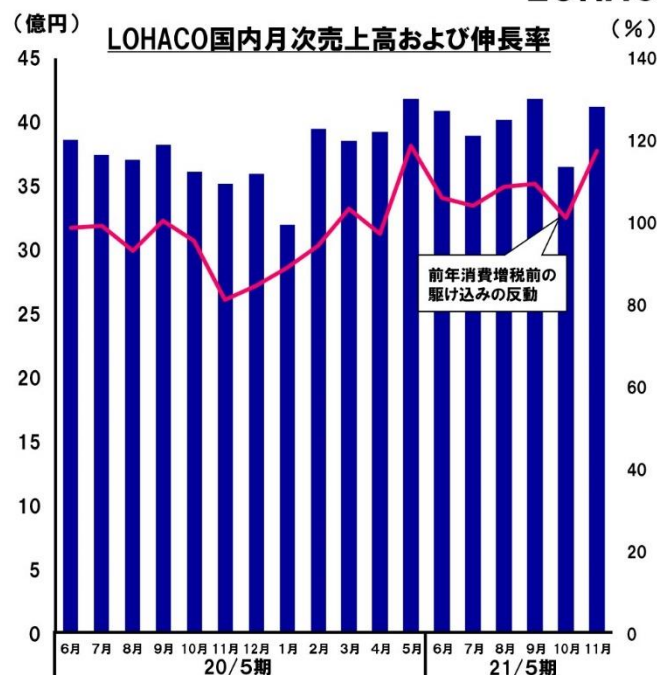
LOHACO は 23 年 5 月期までの黒字化を実現します。



42

スライド 42 ページ、既に発表している黒字化に向けたロードマップです。変更点はなく、今期は限界利益率の改善を進めております。

LOHACO 売上高



ソフトバンクスママユニバーなら 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!

21/5期8-9月度 CYBER SUNDAY
12月度(11/21~12/20)も実施中

3x5x 払い払い まつり

超PayPay祭 最大 28%

50%OFFクーポン実施中

相当戻ってくる

11/16(月)1:59まで

21/5期11月度 超PayPay祭

大型販促により
順調に伸長

43

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



27

スライド 43 ページです。日用品購買の EC 化や大型販促の効果で、国内の売上伸長率は順調に推移しております。

LOHACO 「暮らしになじむLOHACO展.com」 「デザイン」「サステナブル」に加え、 「暮らしのお悩み解決」につながる独自価値商品を発表



サイト訪問数前回比 **2.3**倍*

大手日用品メーカー **23**社参加

LOHACO限定・先行販売 **30**商品

メーカーとの共創強化

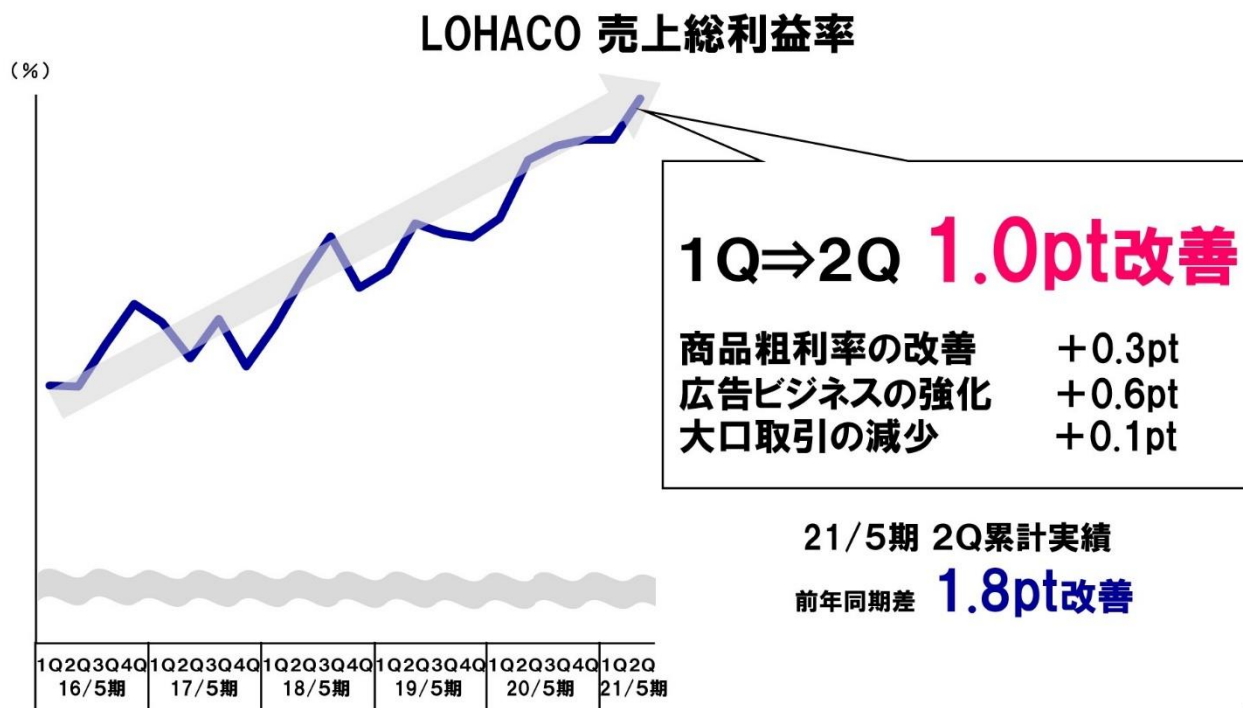
※開催初日から前回開催期間である4日間での比較、PayPayモール店での訪問数は含まない⁴⁴

スライド 44 ページです。新商品発表イベントは、今年はサイト上の企画として実施しました。

今回はデザインに加え、お客様の課題解決やサステナブルという視点も加えて商品開発し、好評をいただいております。今後もメーカーとの共創を進めて、差別化を強化してまいります。

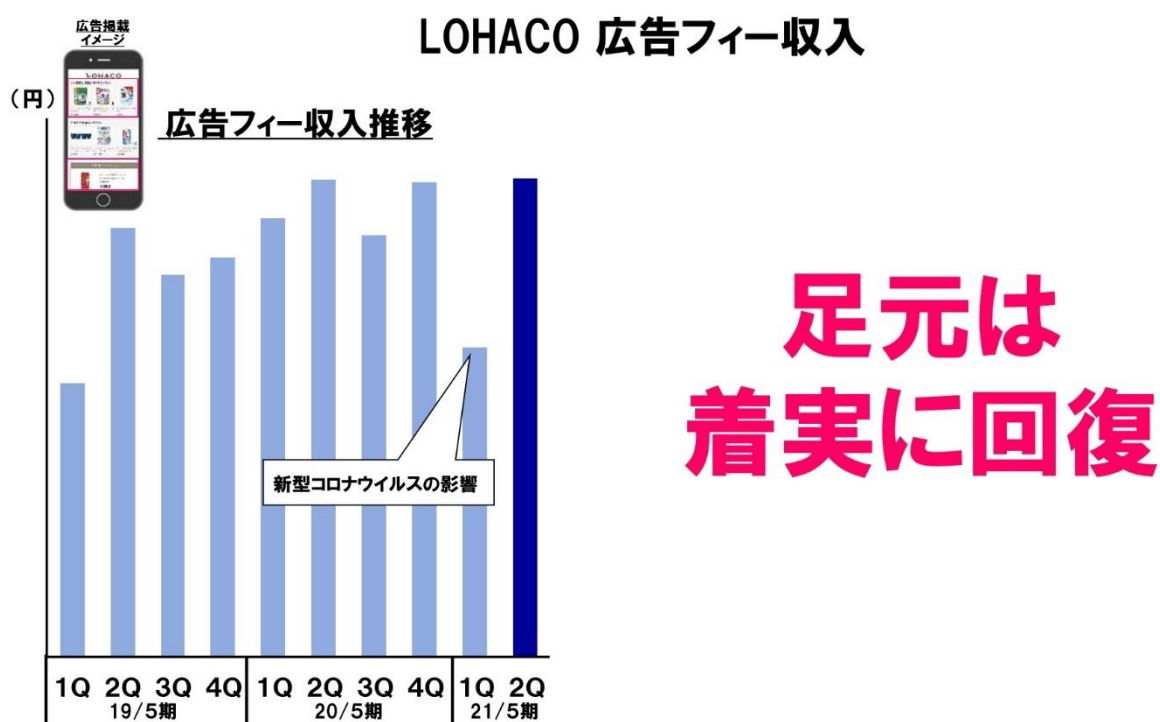
サポート

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



45

スライド 45 ページです。売上総利益率は第 1 クォーターから第 2 クォーターで 1 ポイント、累計では前期差 1.8 ポイントと着実に改善しております。



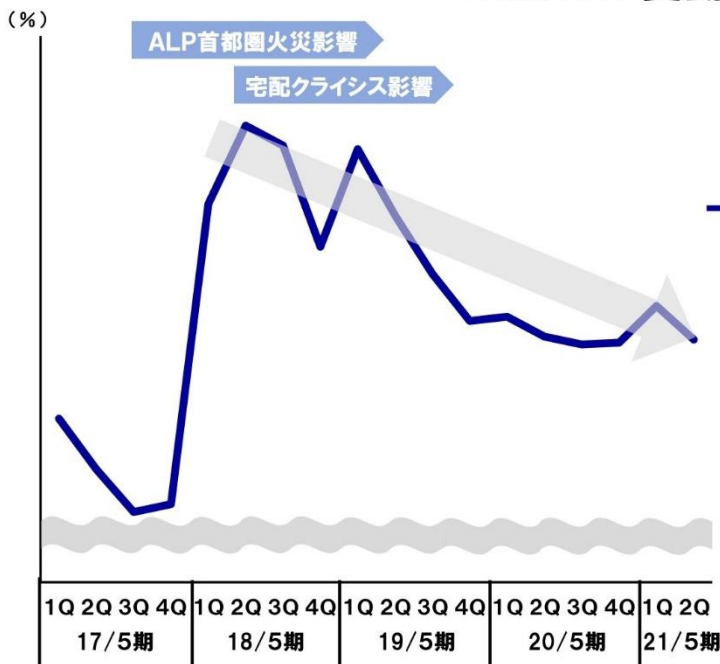
46

スライド 46 ページです。広告フィー収入は、足元は着実に回復してきております。

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

LOHACO 変動費比率



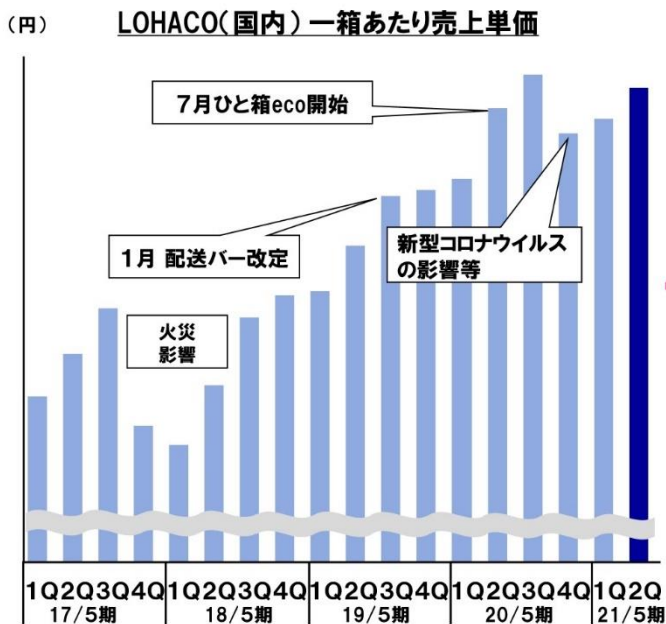
21/5期 2Q実績
一箱あたりの売上単価向上により
庫内労務費の上昇を吸収

変動費比率を低減

47

スライド 47 ページです。第 2 クォーターでは 1 箱当たりの売上単価が向上し、庫内労務費上昇を吸収したため、変動費比率が改善しています。

LOHACO 一箱あたりの売上単価向上



販促強化により
一箱あたりの売上単価向上

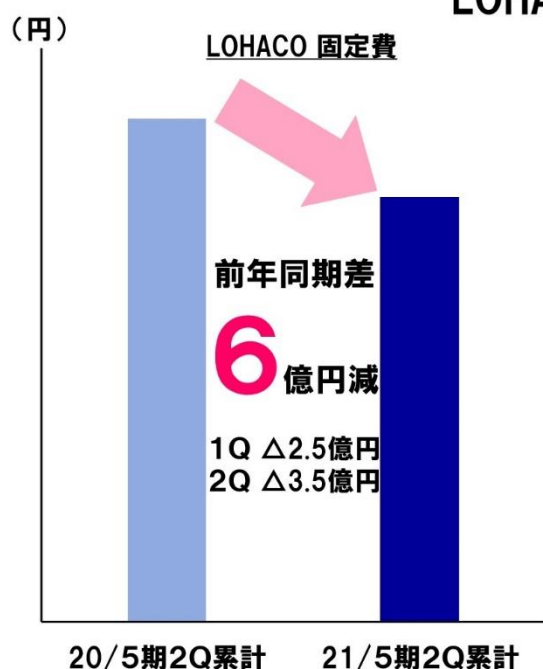
48

スライド 48 ページです。1 箱当たりの売上単価は引き続き向上しております。今後も買い回りの促進や、1 箱にまとめる梱包を推進し、1 箱当たりの売上単価を高めていきます。

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 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

49

スライド 49 ページです。広告宣伝費、販売促進費等の固定費は、第 2 クォーター累計で、前年同期差で 6 億円削減しました。LOHACO、本店の移管でさらに一段高い固定費削減を計画しております。

「気候変動Aリスト(最高評価)」企業に継続選定

国際的な環境非営利団体CDP*より
気候変動に対する取り組みと情報開示が高く評価



CLIMATE

- ✓ 「気候変動Aリスト」は、回答企業9,600社のうち270社(約3%)の企業が選定(日本企業は53社)
- ✓ 2019年度に続き、2年連続のAリスト入り

* 環境活動に高い関心を持つ世界の機関投資家等の要請に基づき、環境問題対策に関して情報開示を促すことを主たる活動としている非営利組織

51

最後に、ESG の取り組みについてご説明します。スライド 51 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

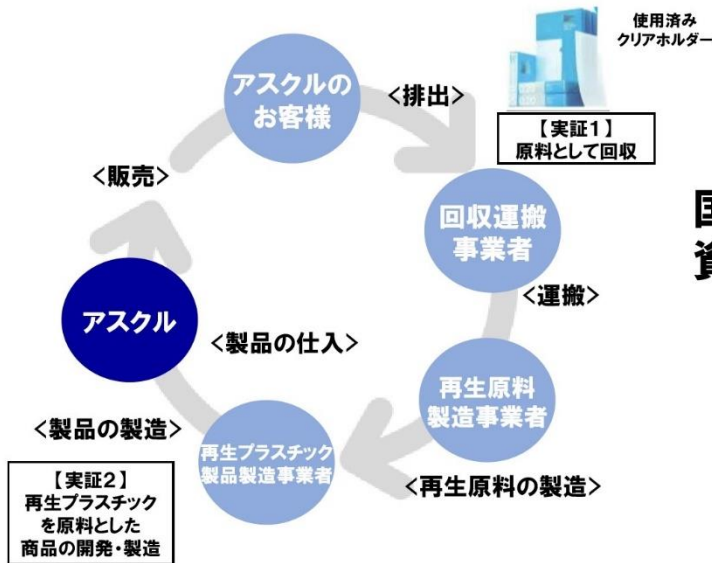


31

当社は 2020 年、CDP 気候変動 A リストに選定されました。今後もスピードを緩めることなく、気候変動対応を推進してまいります。

使用済みクリアホルダーのリサイクルバリューチェーン構築

環境省「脱炭素社会を支えるプラスチック等資源循環システム構築実証事業」に採択



国内販売シェアが高い商品で
資源循環型プラットフォームの
構築を進める

52

スライド 52 ページです。販売シェアが高いクリアホルダーについて、リサイクルバリューチェーンの実証事業を開始しました。

この実証事業を軌道に乗せ、資源循環型プラットフォームへと進化させて、他の商品にも展開していきたいと考えております。

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@scriptsasias.com



アスクルは「エシカルeコマース」へ

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

53

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。

ご説明は以上です。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@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

