



アスクル株式会社

2024年5月期 第3四半期決算説明（プレゼンテーション）

2024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] | 2024 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] | 2024 年度 第 3 四半期 |
| [日程] | 2024 年 3 月 15 日 |
| [ページ数] | 21 |
| [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] | |
| [登壇者] | 1 名 取締役 CFO 玉井 継尋（以下、玉井） |

サポート

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



登壇

玉井：こんにちは。CFOの玉井です。まずは、令和6年能登半島地震によりお亡くなりになられた方々、そのご家族、ご親族、関係者の方々に対しまして、心よりお悔やみ申し上げます。また、被災者の皆様に心よりお見舞い申し上げますとともに、被災地の1日も早い復旧復興を祈念しております。

エグゼクティブサマリー



収益構造の改善により利益成長加速、今後は売上成長に集中

連結業績

- 売上高・各段階利益ともに過去最高を更新
- 3Q累計の営業利益は前年同期比20%増益、3Q期間では45%大幅増益を達成
- ALP首都圏火災関連訴訟の判決確定による特別利益117億円を計上

BtoB事業

- 収益構造の改革により、今期の最大目標「利益成長カーブを変える」を実現
- 売上高は9%成長するも計画未達、通期計画を修正し、抜本的改善策に取り組む

BtoC事業（LOHACO）

- 黒字継続、3Q期間は前四半期比で増収転換、4Q期間は前年同期比でプラス成長へ

株主還元方針

- 総還元性向の目標を45%に設定、3月18日より最大45億円の自己株式取得を実施

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

3

それでは、2024年5月期3Q決算のポイントを説明いたします。スライド3ページ、サマリーになります。まず、今期は利益成長をスタートさせる年と位置付けておりますが、BtoBの収益構造の大幅な改善により、利益成長を加速することができております。一方、後ほど説明いたしますが、売上については、業績予想を修正させていただくこととなり、今後は盤石な収益構造のもと、トップラインの成長に注力してまいります。

3Q累計の連結業績としては、売上高・各段階利益ともに過去最高を更新しております。営業利益は前年同期比20%の増益、3Q期間では45%の大幅増益を達成いたしました。また、ALP首都圏火災関連訴訟の判決確定に伴い、特別利益117億円を計上しております。

サポート

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



BtoB 事業については、収益構造改革により、今期最大の目標である「利益成長カーブを変える」を実現した一方で、売上高は9%成長したものの、計画は未達となり、通期計画を修正し、抜本的改善策に取り組んでまいります。

BtoC 事業の LOHACO は黒字を継続、3Q 期間の売上高も前四半期から増収に転じており、4Q 期間は前年同期比でプラス成長を目指してまいります。また、新たに株主還元方針として、総還元性向の目標を45%に設定し、3月18日より、最大45億円の自己株式取得を実施することといたしました。こちらも後ほど説明いたします。

24/5期 第3四半期業績



| (百万円) | 23/5期 3Q累計 | | 24/5期 3Q累計 | | |
|---------------------|------------|----------------|------------|----------------|----------------|
| | 実績 | 売上高 比率 % | 実績 | 売上高 比率 % | 前年 同期比 % |
| 売上高 | 334,224 | 100.0 | 350,063 | 100.0 | 104.7 |
| 売上総利益 | 80,327 | 24.0 | 87,196 | 24.9 | 108.6 |
| 販売費及び 一般管理費 | 69,965 | 20.9 | 74,703 | 21.3 | 106.8 |
| 営業利益 | 10,361 | 3.1 | 12,493 | 3.6 | 120.6 |
| 経常利益 | 10,269 | 3.1 | 12,290 | 3.5 | 119.7 |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 7,093 | 2.1 | 16,146 | 4.6 | 227.6 |

- **売上高**
前年同期比104.7%
過去最高更新
- **売上総利益**
売上総利益率
前年同期差+0.9pt
- **営業利益・経常利益・
当期純利益**
過去最高更新
ALP首都圏火災関連訴訟で
117億円の特別利益を計上

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

5

まずは、2024年5月期3Qの実績、ならびに通期業績予想の修正について説明いたします。スライド5ページ、3Q累計の連結業績になります。売上高は前年同期比104.7%の3,500億円となり、過去最高を更新しております。売上総利益率が0.9ポイント改善したことに加え、物流効率化も進んだことで、営業利益、経常利益ともに過去最高を更新しております。また、ALP首都圏火災関連訴訟の判決確定により、117億円の特別利益を計上したことに伴い、一過性ではありますが、当期純利益は過去最高を大幅に更新しております。

サポート

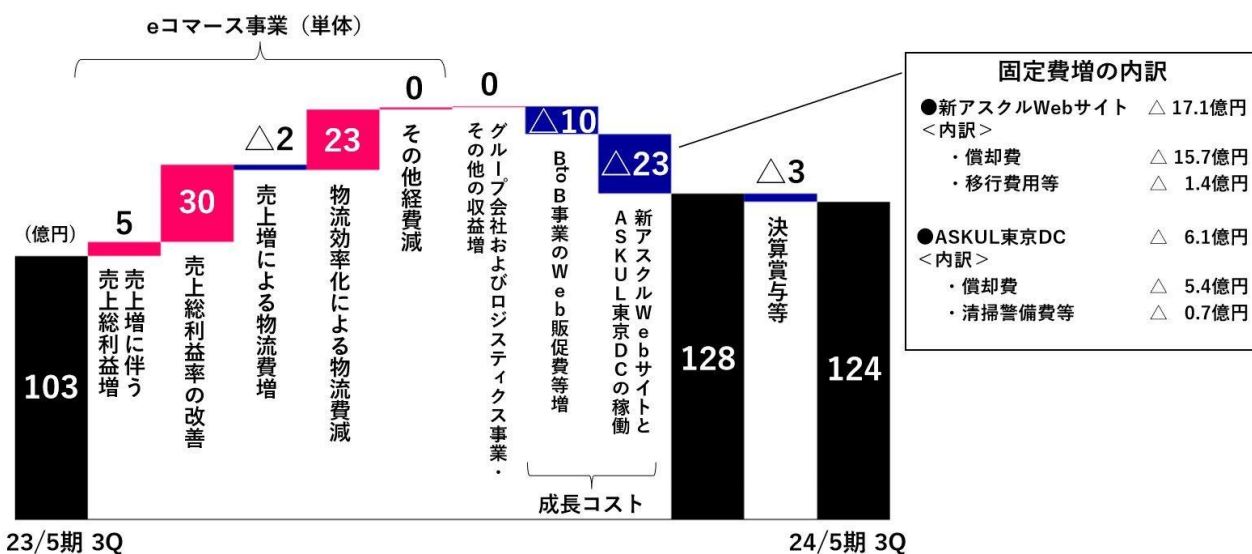
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



24/5期 第3四半期累計 営業利益増減要因



売上総利益率の改善と物流効率化により20%増益を達成



Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

※グラフ中の億円未満は切り捨て 6

スライド 6 ページ、3Q 累計の営業利益のウォーターフォールになります。グラフの中ほどに成長コストとしてお示ししている BtoB の販促費増強と、新アスクル Web サイト、ならびに ASKUL 東京 DC の稼働で増加した固定費を、主に売上総利益率の改善と物流効率化により吸収し、20%増益を達成しております。

24/5期 第3四半期業績【四半期別・事業別】



| (億円) | | 23/5期 | | | | 24/5期 | | | | 前年同期差 | 前年同期比 % |
|------|-----------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|---------|
| | | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q | 1Q | 2Q | 3Q | | | |
| 売上高 | BtoB事業 | 894 | 919 | 961 | 962 | 977 | 1,028 | 1,032 | 71 | 107.4 | |
| | LOHACO | 139 | 114 | 110 | 97 | 88 | 86 | 88 | △21 | 80.6 | |
| | BtoC事業 (チャーム含む) | 182 | 158 | 153 | 137 | 130 | 130 | 132 | △21 | 86.2 | |
| | eコマース事業 | 1,076 | 1,078 | 1,115 | 1,100 | 1,108 | 1,158 | 1,165 | 49 | 104.5 | |
| | ロジスティクス事業・その他 | 23 | 23 | 24 | 24 | 22 | 23 | 22 | △1 | 92.6 | |
| | 連結合計 | 1,100 | 1,101 | 1,139 | 1,124 | 1,130 | 1,182 | 1,187 | 48 | 104.2 | |
| 営業利益 | BtoB事業 | 35 | 39 | 32 | 39 | 29 | 45 | 51 | 18 | 157.7 | |
| | LOHACO | △6 | △2 | 3 | 6 | 1 | 1 | △0 | △3 | — | |
| | BtoC事業 (チャーム含む) | △5 | △1 | 4 | 5 | 1 | 1 | 0 | △4 | — | |
| | 決算賞与 (引当含む) 等 | △0 | △0 | 0 | △1 | △2 | △2 | 1 | 0 | — | |
| | eコマース事業 | 30 | 38 | 37 | 44 | 28 | 44 | 52 | 15 | 141.7 | |
| | ロジスティクス事業・その他 | △0 | △0 | △0 | △1 | △0 | △0 | △0 | 0 | — | |
| 連結合計 | 29 | 37 | 36 | 42 | 28 | 44 | 52 | 16 | 145.2 | | |

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

7

サポート

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



スライド 7 ページ、四半期別・事業別の業績推移になります。次のスライド以降で、各事業別に概況を説明いたしますが、こちらのスライドのポイントは、LOHACO の売上高が前四半期比で増収に転じたことと、BtoB の四半期別の 3Q 営業利益が前年同期比で大幅に伸長したことになります。

24/5期 第3四半期累計業績 BtoB事業

連結



売上高

営業利益

前年同期比 109.5%

前年同期比 117.0%

フィード社連結もあり着実に成長



売上総利益率の改善や
物流費比率の低減が奏功



Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

8

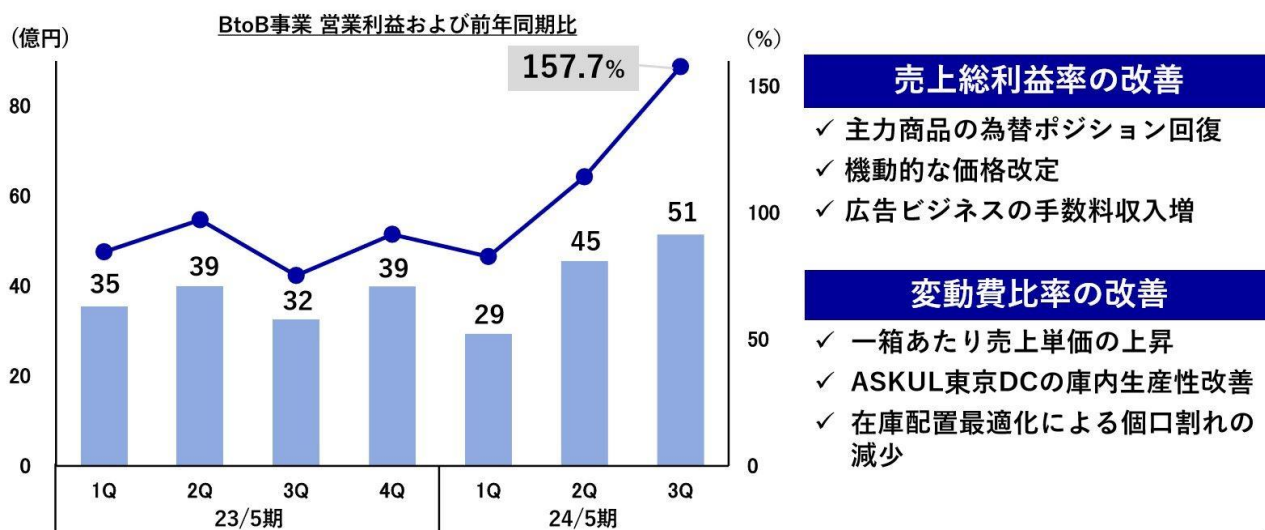
スライド 8 ページ、BtoB の 3Q 累計の業績になります。売上高は、昨年 2 月に子会社化したフィード社の連結効果もあり、引き続き、着実に成長しております。営業利益は、前のスライドで触れたように、3Q 期間のみで、前年同期比 150%以上となり、累計でも計画を上回って増益を達成しております。

サポート

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



今期の最大目標「利益成長カーブを変える」を実現



Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

9

スライド 9 ページ、連結 BtoB の四半期別の営業利益の推移です。冒頭、サマリーで説明したとおり、収益構造改革により、今期の最大目標「利益成長カーブを変える」を実現しております。3Q 期間の営業利益額は 51 億円、前年同期比では 157.7%と大幅に拡大しました。

要因としましては、売上総利益率の改善については、2Q に引き続き、一部、主力商品の為替について良いポジションが維持できていること、機動的な販売価格改定の実施が挙げられるほか、メーカー向け広告ビジネスの手数料収入も貢献しました。

また、変動費比率の改善については、昨年 11 月の配送バー改定以降、継続的に一箱あたり売上単価が上昇していることや、一昨年 11 月に稼働を開始した ASKUL 東京 DC の庫内生産性改善、全国の物流センターの AI による在庫配置最適化による個口割れ減少などが要因に挙げられます。中期経営計画最終年度となる来期の大きな利益成長に向け、着実に収益構造改革が進んでおります。

サポート

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

24/5期 第3四半期累計業績 BtoC事業

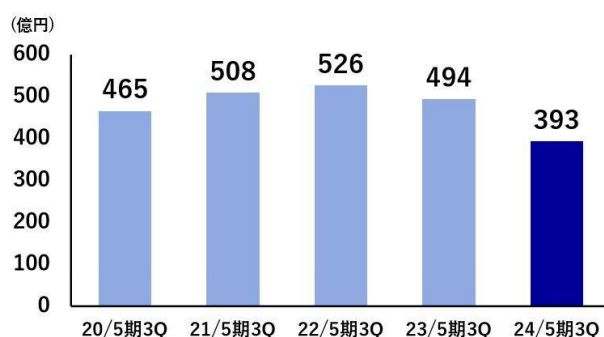
連結



売上高

前年同期比 79.5%

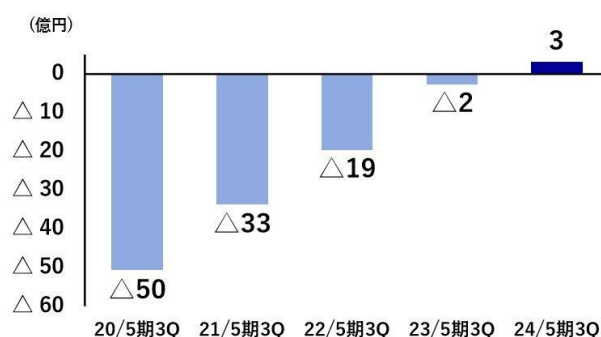
4QはLINEヤフーとの販促連携強化へ



営業利益

前年同期差 +5億円

黒字継続、計画を上回って進捗



Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

10

スライド 10 ページ、BtoC の 3Q 累計の業績となります。売上高は前年同期比では減収となっておりますが、3Q 期間は、2Q 期間から 2 億円の増収となりました。4Q 期間は前年同期比で増収を目指し、LINE ヤフーとの販促連携を強化するほか、商材拡大等に取り組んでまいります。営業利益は黒字を継続し、通期の利益目標は既に達成しております。通期の黒字を維持しつつ、販促を強化してまいります。

24/5期 第3四半期累計業績 ロジスティクス事業・その他

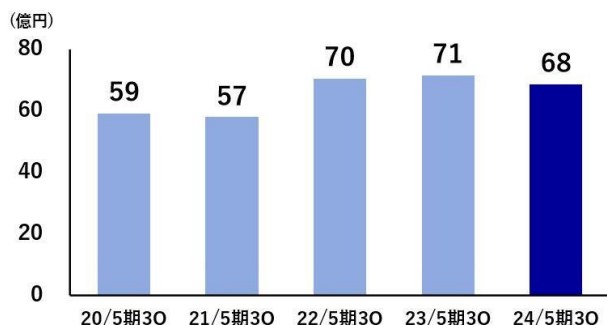
連結



売上高

前年同期比 95.8%

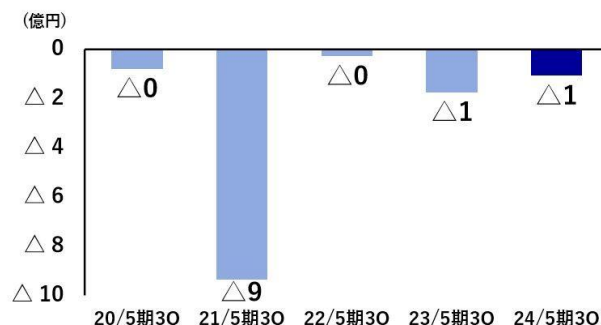
前年同期並みの売上高を継続



営業利益

前年同期差 +0.6億円

赤字幅縮小
引き続き黒字化を目指す



Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

11

サポート

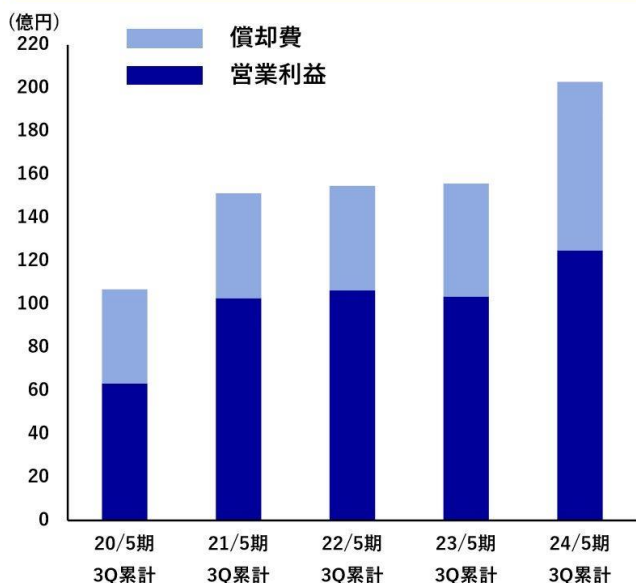
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



スライド 11 ページ、ロジスティクス事業・その他の 3Q 累計の業績です。売上高は従来水準を継続しております。一方、営業利益は原価上昇等を徐々に個別の契約に反映させていただいたことで、2Q からさらに収益性が改善しております。引き続き、早期の黒字化を目指してまいります。

EBITDA推移

連結



大幅拡大

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

12

スライド 12 ページ、EBITDA の推移です。中期経営計画最終年度となる来期の大きな利益成長に先行して、EBITDA は大幅に拡大しております。

24/5期 通期連結業績予想の修正①

連結



| | 23/5期 | | 24/5期 | | | | | |
|-----------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|----------|-------|
| | 実績 | 売上高比率 % | 期初計画 | 売上高比率 % | 修正計画 | 売上高比率 % | 期初計画差 | 前期比 % |
| (百万円) | | | | | | | | |
| 売上高 | 446,713 | 100.0 | 482,000 | 100.0 | 470,000 | 100.0 | △ 12,000 | 105.2 |
| 売上総利益 | 107,040 | 24.0 | 122,450 | 25.4 | 119,380 | 25.4 | △ 3,070 | 111.5 |
| 販売費及び一般管理費 | 92,420 | 20.7 | 105,950 | 22.0 | 102,880 | 21.9 | △ 3,070 | 111.3 |
| 営業利益 | 14,620 | 3.3 | 16,500 | 3.4 | 16,500 | 3.5 | 0 | 112.9 |
| 経常利益 | 14,448 | 3.2 | 16,200 | 3.4 | 16,200 | 3.4 | 0 | 112.1 |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 9,787 | 2.2 | 10,300 | 2.1 | 18,000 | 3.8 | 7,700 | 183.9 |

- ✓ 売上高
従来計画差 △120億円
(BtoB事業を修正)
- ✓ 営業利益・経常利益
計画の修正なし
- ✓ 当期純利益
従来計画差 +77億円

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

13

サポート

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



スライド 13 ページ、通期連結業績予想の修正内容です。BtoB 事業の実績を踏まえ、売上高を 120 億円減額し、期初計画 4,820 億円を 4,700 億円へと修正いたします。営業利益、経常利益は計画据え置き、当期純利益については 77 億円を増額し、期初計画 103 億円を 180 億円に修正いたします。

24/5期 通期連結業績予想の修正②

連結



売上高予想下方修正の要因

連結売上高4,820億円⇒4,700億円 (△120億円)

主に以下2点を期初計画からの乖離要因としてBtoB事業の業績予想を修正

- ✓ 新型コロナ特需反動減、お盆・年末年始の休暇長期化等の影響 ⇒ 来期は影響一巡
- ✓ 新規投入商品の低稼働、集客・販促効率の低下 ⇒ 抜本的改善策を25ページに記載

当期純利益予想上方修正の要因

連結当期純利益103億円⇒180億円 (+77億円)

ALP首都圏火災関連訴訟の判決確定による特別利益117億円計上

ご参考：関連IRリリース

2024年2月29日「損害賠償請求訴訟の判決確定に関するお知らせ」 <https://pdf.irpocket.com/C2678/KNIO/lxJz/zncF.pdf>

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

14

スライド 14 ページ、通期連結業績予想の修正要因を説明いたします。売上高は、BtoB 事業の計画を 120 億円減額しますが、その主な要因としては 2 点が挙げられます。1 点目は、新型コロナウイルス対策商品の特需反動減や、お盆や年末年始休暇の長期化といった、来期は悪影響の一巡が想定されるもの。2 点目は、拡大した品ぞろえが見込みどおりにお客様の購買につながらず、集客・販促効率の低下にもつながってしまっていることが挙げられ、抜本的な改善を必要とするものと位置付け、対策を後述いたします。

一方、当期純利益については、前述した ALP 首都圏火災に関連する訴訟の判決確定に伴って、117 億円の特別利益を計上したことにより、上方修正いたします。

サポート

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





- ✓利益配分は健全なキャッシュ・フローと安定した財務体質を維持しつつ、中長期的な企業価値向上のための成長投資原資としての内部留保を確保するとともに
- ✓株主還元の充実と資本効率の向上を図るため
総還元性向の目標を45%と定め
安定的な株主配当と計画的な自己株式取得を実施

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

16

次に、株主還元方針および自己株式取得について説明いたします。スライド 16 ページ、新たな株主還元方針です。今後の利益配分として、健全なキャッシュ・フローと安定した財務体質を維持しつつ、中長期的な企業価値向上のための成長投資原資としての内部留保を確保するとともに、株主還元の充実と資本効率の向上を図るため、総還元性向の目標を 45%と定め、安定的な株主配当と計画的な自己株式取得を実施してまいります。

自己株式の取得



新たな株主還元方針にもとづき自己株式を取得

自己株式取得の概要

| | |
|------------|---|
| 取得株式総数 | 上限225万株（自己株式を除く発行済株式総数の2.31%） |
| 取得価額総額 | 上限45億円 |
| 取得価額総額の考え方 | 総還元性向45%にもとづく還元予定総額から配当予想額を差し引いた金額 ※ただし、2024年5月20日までに取得価額総額に達しない場合は、2024年5月期の総還元性向は45%に達しない可能性あり |
| 取得期間 | 2024年3月18日～2024年8月13日 |
| その他 | 自己株式取得完了後、15万株（0.15%）を残して消却予定 |

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

17

サポート

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



スライド 17 ページ、自己株式の取得についてです。前ページで説明した新たな株主還元方針に基づき、2024 年 3 月 18 日から同年 8 月 13 日の期間において、取得株式数の上限 225 万株、取得価額の総額の上限 45 億円で、自己株式を取得いたします。なお、取得した自己株式は、今後の株式連動報酬を鑑み、15 万株を残して消却する予定です。

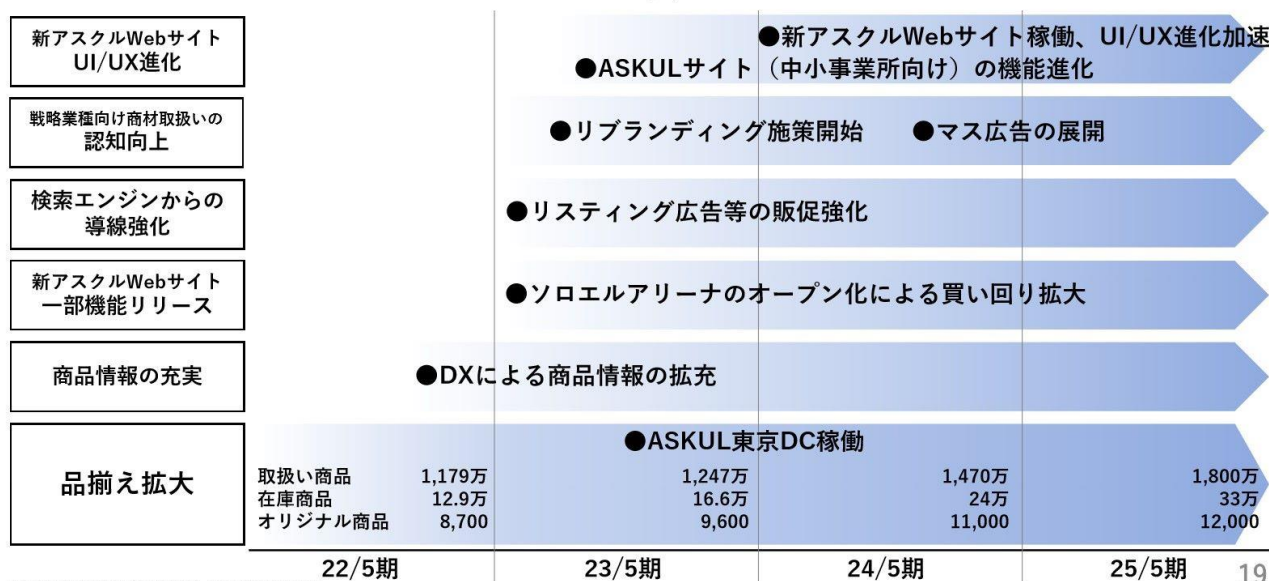
BtoB 中期経営計画の成長戦略

2023年5月期
通期決算概要資料

単体



施策の相乗効果により最終年度で二桁成長を実現



Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

ここから BtoB の進捗について説明いたします。スライド 19 ページ、前期よりお示ししている BtoB の中期経営計画の成長戦略になります。このうち、いくつかの個別の施策について、この後説明いたします。

サポート

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



生活用品を中心に各カテゴリでメディカルの反動減をカバー

| (億円) | 22/5期 | | 23/5期 | | | | | | 24/5期 | | | | | | | | | |
|--------|-------|-------|-------|-------|-----|-------|-----|-------|-------|-------|-----|-------|-----|-------|-----|-------|-------|---------|
| | 3Q | | 1Q | | 2Q | | 3Q | | 4Q | | 1Q | | 2Q | | 3Q | | | |
| | 売上 | 構成比 % | 売上 | 構成比 % | 売上 | 構成比 % | 売上 | 構成比 % | 売上 | 構成比 % | 売上 | 構成比 % | 売上 | 構成比 % | 売上 | 構成比 % | 前年同期差 | 前年同期比 % |
| OA・PC | 241 | 30.3 | 228 | 28.1 | 242 | 29.2 | 255 | 29.8 | 257 | 29.8 | 241 | 28.6 | 262 | 29.3 | 262 | 29.9 | 7 | 102.8 |
| 文具 | 100 | 12.6 | 95 | 11.7 | 101 | 12.2 | 106 | 12.4 | 118 | 13.6 | 98 | 11.7 | 109 | 12.2 | 112 | 12.8 | 6 | 106.3 |
| 生活用品 | 210 | 26.4 | 252 | 31.1 | 245 | 29.5 | 249 | 29.1 | 249 | 28.8 | 276 | 32.7 | 276 | 30.8 | 259 | 29.5 | 10 | 104.1 |
| ファニチャー | 50 | 6.4 | 45 | 5.6 | 45 | 5.5 | 47 | 5.5 | 61 | 7.2 | 49 | 5.9 | 51 | 5.8 | 52 | 5.9 | 5 | 111.0 |
| MRO | 94 | 11.9 | 97 | 12.0 | 104 | 12.5 | 107 | 12.5 | 102 | 11.9 | 103 | 12.2 | 111 | 12.4 | 109 | 12.4 | 2 | 102.1 |
| メディカル | 80 | 10.1 | 78 | 9.6 | 73 | 8.8 | 73 | 8.6 | 57 | 6.7 | 56 | 6.7 | 61 | 6.8 | 60 | 6.9 | △13 | 82.2 |
| その他 | 18 | 2.3 | 14 | 1.8 | 19 | 2.3 | 18 | 2.2 | 18 | 2.1 | 18 | 2.2 | 24 | 2.7 | 22 | 2.5 | 3 | 118.7 |
| 合計 | 797 | 100.0 | 811 | 100.0 | 831 | 100.0 | 858 | 100.0 | 865 | 100.0 | 844 | 100.0 | 898 | 100.0 | 880 | 100.0 | 21 | 102.5 |

※ 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

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

20

スライド 20 ページ、単体 BtoB の品目別売上高になります。前期の検査キット等の特需影響を受け、メディカルは反動減が継続しておりますが、3Q 期間でも生活用品を中心に、各カテゴリでカバーしております。なお、感染対策商品の反動減は、4Q ではほぼ一巡する見込みです。

BtoB 品揃え拡大(取扱い商品、在庫商品)

取扱い商品
(中期目標1,800万アイテム)

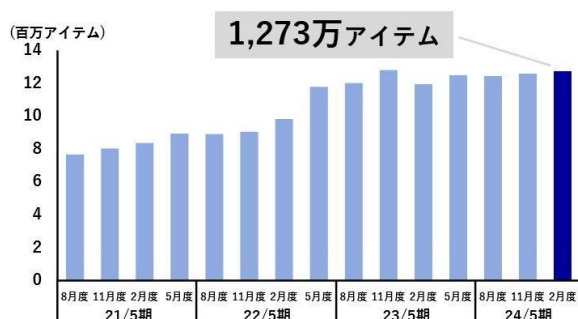
✓3Q期間 12.5万アイテム増加
新規投入数は56万アイテム超

販売停止等の影響が継続
今後は新規投入商品の稼働率向上に注力

在庫商品
(中期目標33万アイテム)

✓3Q期間 2万アイテム増加
ほぼすべてのカテゴリで増加

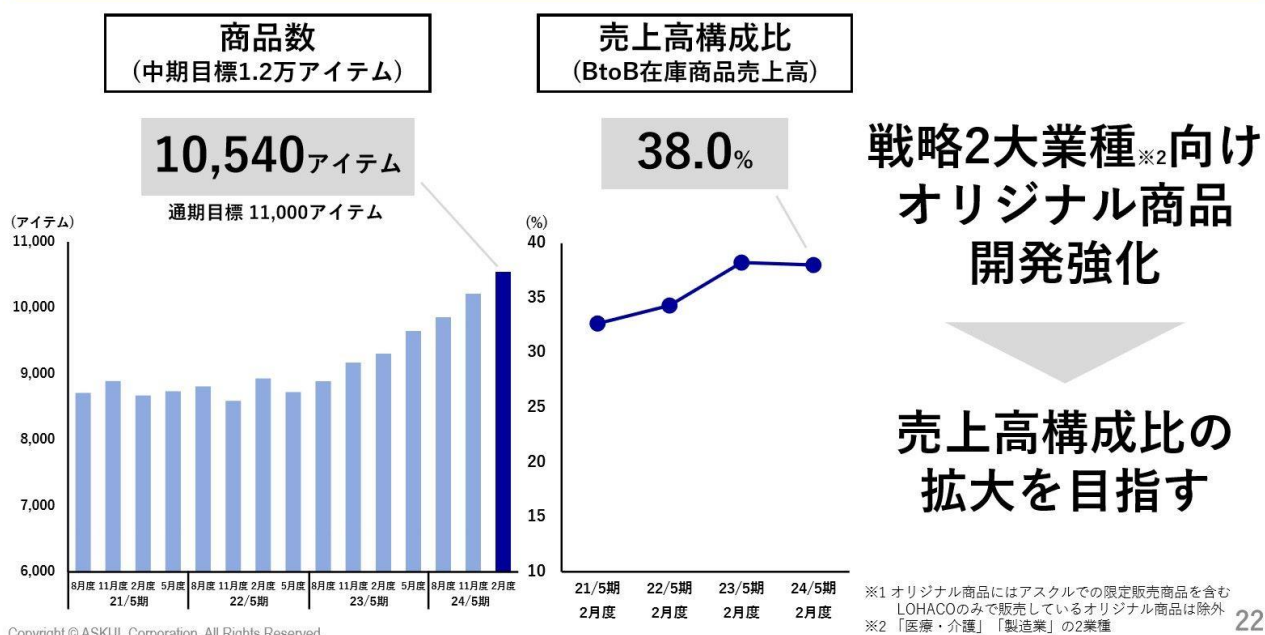
通期目標24万アイテムは達成へ
さらなる「明日来る」商品の拡大を目指す



アイテムの増加となりました。引き続き、通期 1,470 万アイテムを目指すとともに、新規に導入した商品の稼働率向上に注力してまいります。

右側の在庫商品数については、2 万アイテム増加の 23 万 1,000 アイテムとなり、今期の通期目標 24 万アイテムに向けて順調に伸長しております。

BtoB 品揃え拡大(オリジナル商品^{※1})



スライド 22 ページ、オリジナル商品の拡大状況になります。前四半期より順調に増加して 1 万 540 アイテムとなりました。在庫品における売上高構成比は、一部商品の欠品による一過性要因で、前四半期より若干下がり、38%となりました。引き続き、製造業、医療・介護の 2 大業種のお客様向け商品開発を強化して、通期 1 万 1,000 アイテムの達成を目指すとともに、売上高構成比もさらに高め、売上総利益率向上につなげてまいります。

サポート

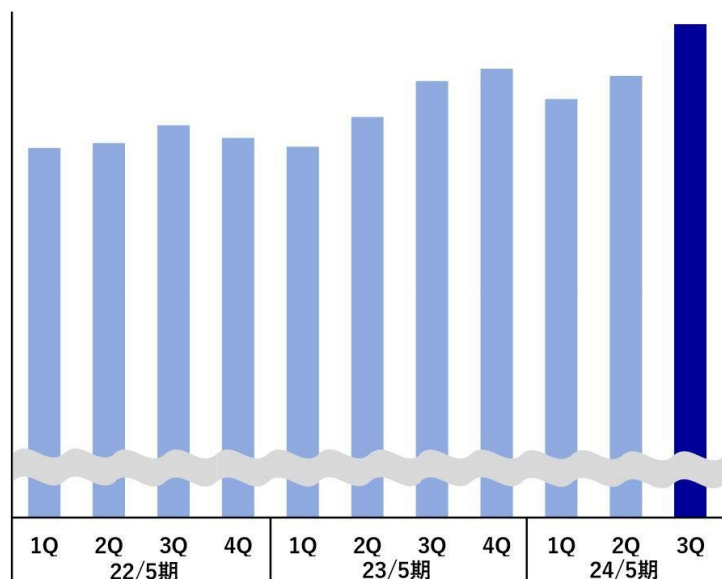
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



BtoB 一箱あたりの売上単価



(円)



24/5期 3Q期間
前年同期比 107.5%
3Q期間 5億円相当の配送費低減

引き続き改善を
見込む

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

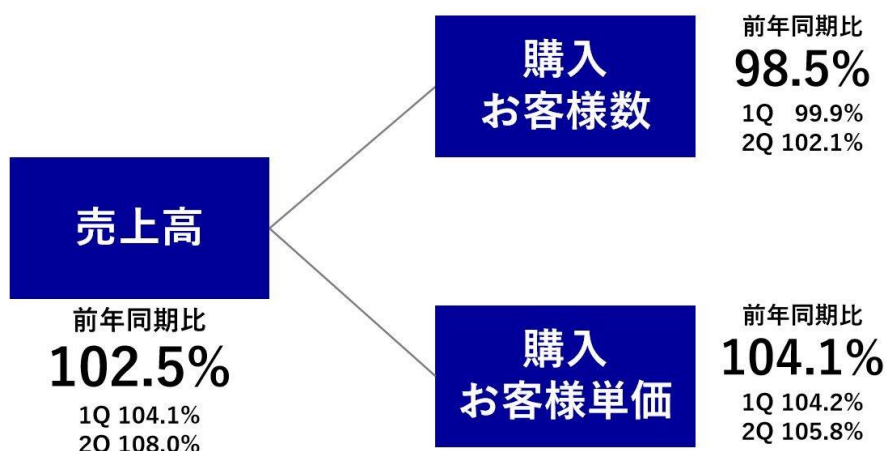
23

スライド 23 ページ、BtoB の一箱あたりの売上単価の推移になります。前年同期比 107.5%となり、同期間で 5 億円相当の配送費低減効果となりました。昨年 11 月の配送バー改定効果が継続することにより、今後も上昇が見込まれ、引き続き、収益構造改革と環境負荷低減の両立を目指してまいります。

BtoB 24/5期 3Q期間 売上高増加要因



年末年始休暇の長期化や配送バー改定に伴うまとめ買い促進が購入お客様数に影響
(3Q累計前年同期比は101.4%※1と増加)



※1 該当期間に売上があったユニークなお客様数
※2 稼働日修正前の実績

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

24

サポート

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

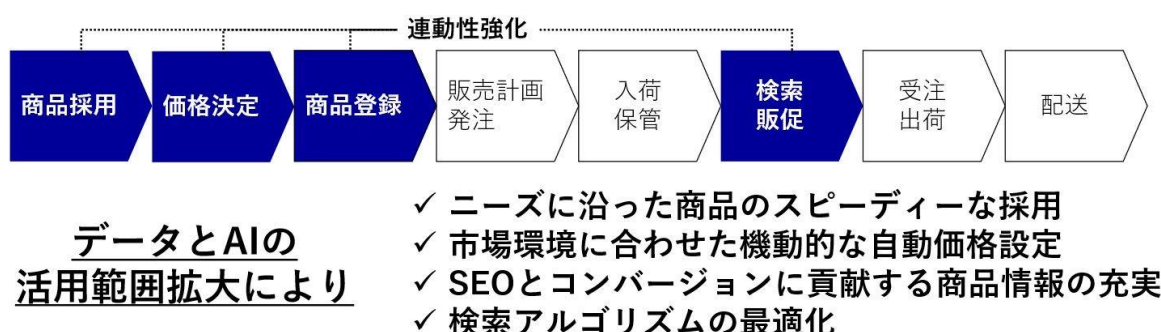


スライド 24 ページ、3Q 期間の売上高増加要因です。年末年始休暇が長期化したことや、前ページでもご説明した配送バー改定に伴うお客様のまとめ買い促進により、3Q 期間の購入お客様数は予想どおり前年を下回りましたが、3Q 累計でのユニークなお客様数は 101.4%と増加しております。一方、購入お客様単価は着実に伸長したことにより、3Q 期間の単体 BtoB は 102.5%の売上高成長となりました。

BtoB 売上成長への抜本的改善策



マーチャンダイジングDXを強かに推進



新規投入商品の稼働率向上による売上成長実現へ
(さらにDXにより創出されたリソースで商品開発力の強化と原価低減に注力)

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

25

スライド 25 ページ、売上成長への抜本的改善策です。従来のマーチャンダイジングプロセスでは、一部、手作業が残り、対応スピードや効率性の向上が課題となっておりました。この度、各種データと AI を駆使して、マーチャンダイジングプロセスの DX を強かに推進し、従来以上のスピード感、確度を持って、お客様ニーズに沿う商品のスピーディーな採用、市場環境に合わせた機動的な価格設定、SEO とコンバージョンに貢献する商品情報の充実、検索アルゴリズムの最適化等々を実現してまいります。

これらの対策を最速で実現することで、新規投入商品の稼働率向上による売上成長へとつなげてまいります。また、DX により生み出されたリソースにおいて、オリジナル商品開発力の強化と原価低減活動に注力してまいります。

サポート

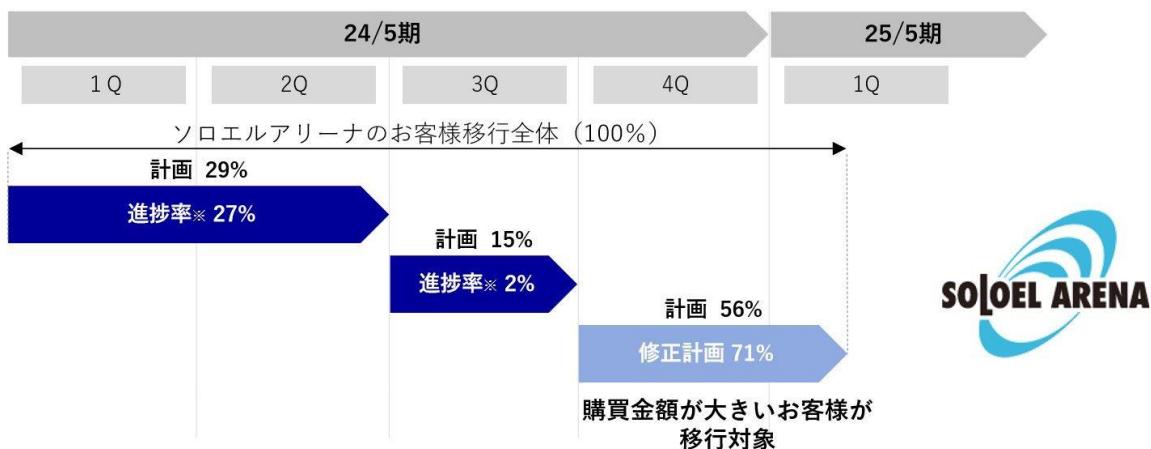
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com





3Q末時点で移行計画に遅れ、4Q内で計画キャッチアップ予定

ソロエルアリーナのお客様移行状況



Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

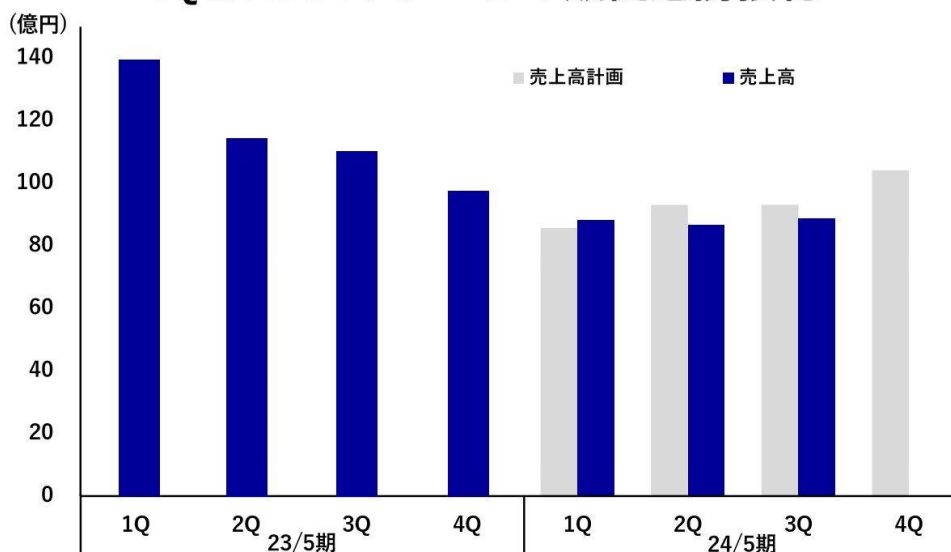
※ソロエルアリーナご利用社数全体に対して移行が完了した社数の比率 26

スライド 26 ページ、新アスクル Web サイトの進捗についてです。ソロエルアリーナのお客様の新アスクル Web サイトへの移行計画については、お客様にご迷惑をおかけしないよう万全を期して取り組んでおり、3Q 時点では遅れが生じておりますが、4Q 期間内でキャッチアップする予定でおります。

LOHACO 四半期別 売上高推移



4QはLINEヤフーとの販促連携強化へ



Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

28

サポート

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



続きまして、BtoCの進捗について説明させていただきます。スライド28ページ、LOHACOの四半期別売上高推移です。3Q期間でも若干計画を下回りましたが、前四半期の2Q期間比では増収に転じております。LINEヤフーとの販促連携強化により、期初計画どおり4Q期間での増収を目指してまいります。

LOHACO 売上高伸長施策の進捗



LINEヤフーとの連携強化に加えて品揃え拡大により 4Qからの増収を目指す

マーケティング施策

LINEヤフーとの連携により販促を強化
✓ LYPプレミアム会員に向けた販促



Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

商品施策

法人向け商品をLOHACOで販売開始
✓ 3Q末時点で約3万アイテムを追加



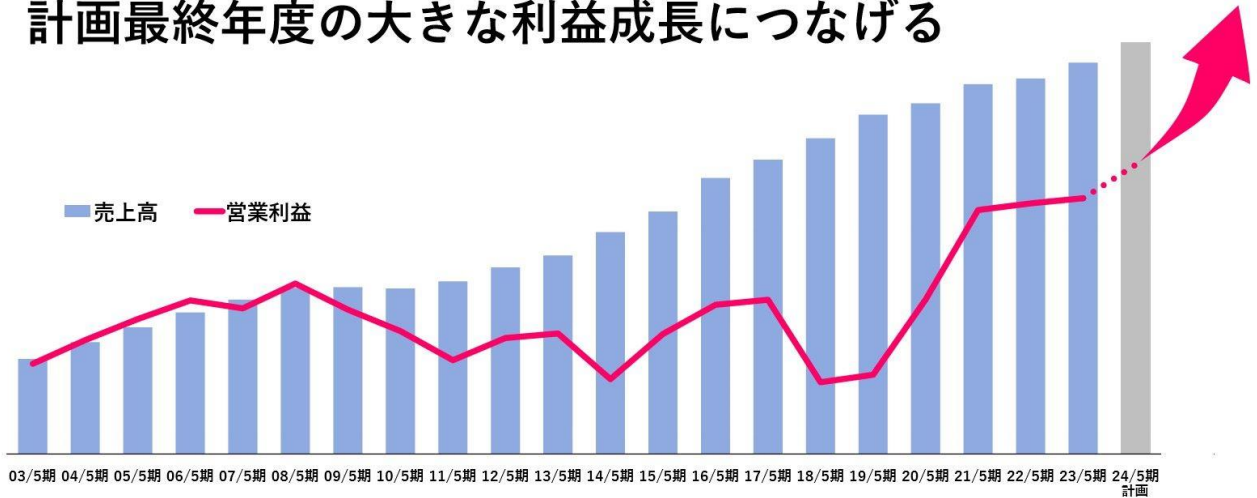
29

スライド29ページ、LOHACOの売上高伸長施策の進捗についてです。マーケティング施策については、LINEヤフーとの連携で強化する販促として、LYPプレミアム会員に向けた施策を実施しており、新規顧客獲得に一定の貢献をしております。また、商品施策については、3Q末時点で約3万アイテムの法人向け商品をLOHACOで販売開始しており、今後もBtoBとLOHACO一体で商品拡大を進めてまいります。

サポート

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

売上成長の加速とともに利益成長をスタートさせ 計画最終年度の大きな利益成長につなげる



Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

30

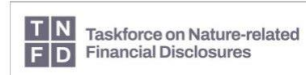
スライド 30 ページ、中期経営計画 3 年目の位置付けです。2Q から継続して収益構造改革の成果が着実に表れ、利益成長スタートに手応えを感じております。3Q を終えて、2024 年 5 月期通期の売上高計画を修正することとなりましたが、計画最終年度の大きな利益成長につなげるために、盤石な収益構造のもと、トップライン成長に集中して取り組んでまいります。

ESG①

2024年1月

「自然関連財務情報開示タスクフォース（TNFD）フォーラム」に参画

- ▶ 「自然関連財務情報開示タスクフォース（TNFD）」に賛同し、TNFDの活動をサポートする企業・団体などで構成されるネットワーク「TNFDフォーラム」へ参画
- プレスリリース：<https://pdf.irpocket.com/C0032/ZoWa/sqXv/kWiJ.pdf>



※TNFD とは企業や金融機関が自然資本および生物多様性に関するリスクや機会を適切に評価、開示するための枠組みを構築する国際的なイニシアチブ

2024年2月

CDP「気候変動 A リスト（最高評価）」企業に選定

- ▶ 国際環境非営利団体 CDP より、2023 年度の最高評価「気候変動 A リスト」企業として選定
- ▶ 排出削減、気候リスク緩和、ネットゼロ目標などの取り組みが評価されコーポレートサステナビリティにおける先進企業として認定

プレスリリース：<https://pdf.irpocket.com/C0032/gMAs/x3q5/hUuF.pdf>



※CDP とは企業や自治体の環境情報開示のための世界的なシステムを有する国際的な非営利団体

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

32

サポート

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

最後に、ESG のトピックスについて説明いたします。スライド 32 ページから 33 ページにかけて、ESG に関する四つのトピックスを掲載しております。まず、2024 年 1 月、自然資本および生物多様性に関する評価・開示の枠組みを構築する TNFD の活動をサポートする TNFD フォーラムへ参画いたしました。続いて、2 月には、CDP 気候変動 A リスト企業に選定いただきました。

ESG②



2024年3月

SBT「ネットゼロ認定」を取得

- 国際的なイニシアチブである SBT (Science Based Targets) より「ネットゼロ認定」を取得
- 2016年に「2030年 CO2 ゼロチャレンジ」を宣言。2030年までに全事業所や自社グループの配送用トラックから排出される CO2 をゼロにすることを目標に掲げる
- サプライチェーン全体の温室効果ガス排出量を2050年までに実質ゼロにすることを指す

プレスリリース：<https://pdf.irpocket.com/C0032/KNIO/Vllq/Fmyj.pdf>



※SBTとは2015年にCDP、国連グローバル・コンパクト、WRI（世界資源研究所）、WWF（世界自然保護基金）の4団体が共同で設立し、産業革命前からの気温上昇を2°C未満に抑えるために科学的根拠に基づいた温室効果ガス排出削減目標の設定を企業に働きかけている国際イニシアチブ

2024年3月

「MSCI 日本株 ESG セレクト・リーダーズ指数」の構成銘柄に選定

- MSCI ESG レーティングにおいて「AA」評価を取得
- 年金積立金管理運用独立行政法人（GPIF）がESG指数として本指数を採用

※MSCI日本株ESGセレクト・リーダーズ指数は MSCI 日本株 IMI 指数の構成銘柄の中から世界産業分類基準（GICS®）の業種分類の銘柄数 50%を目標に、ESG評価に優れた企業を選別して構築される指数

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

33

そして、3 月には、温室効果ガス排出削減目標に関する国際イニシアチブ SBT より、ネットゼロ認定を取得いたしました。また、この度、MSCI 日本株 ESG セレクト・リーダーズ指数の構成銘柄に選定いただきました。エシカル e コマースとして、事業活動を通じて、環境課題、社会課題の解決を目指し、引き続き、サステナブル経営を推進してまいります。

私からは以上となります。引き続き、全社一丸となって、企業価値向上に取り組んでまいります。

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



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、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

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、すべて利用者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利用者が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

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

