



アスクル株式会社

2022年5月期 第2四半期決算説明（プレゼンテーション）

2021年12月16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 2 四半期決算説明 (プレゼンテーション)
[決算期]	2021 年度 第 2 四半期
[日程]	2021 年 12 月 16 日
[ページ数]	26
[時間]	15:00 – 15:19 (合計 : 19 分、登壇 : 19 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	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



2Q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に加え、オフィス用品の需要低迷の影響を受けるもプラス成長を確保、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により成長回復
来期黒字化に向けて下期はさらなる収益改善に取り組む

中期経営計画における成長シナリオを遂行中

- ・3Qからロングテール商品の拡大が本格スタート、今期1,100万アイテムへ
- ・ASKUL東京DCは半導体供給不足の影響により稼働が延伸する見込みも
中期経営計画の目標数値には影響なし
- ・物流変動費比率の改善に向けたプラットフォーム改革の取り組みを推進

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2Q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ーです。

2Q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、1Qに引き続き感染対策商品の反動減が続いているのに加え、オフィス用品の需要低迷の影響を受けておりますが、プラス成長を確保しております。一方、利益は、コストコントロールにより計画通りの進捗となっております。下期は、商材拡大のスピードを上げて、通期業績の達成に向けて邁進してまいります。

LOHACOについては、新本店の機能追加により、特に本店の成長性が向上してきており、下期はさらなる収益改善に取り組んでまいります。

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



中期経営計画の戦略の大きな柱である商材拡大について準備を進めてまいりましたが、いよいよ下期から本格的にスタートを切り、今期は 200 万アイテム増の 1,100 万アイテムを実現してまいります。

一方、ASKUL 東京 DC については、半導体供給不足の影響によりマテハン工事の進捗への影響が余儀なくされる見込みですが、中期経営計画の目標数値には影響がないものと考えております。

プラットフォーム改革については、後ほど具体的な例を説明いたします。

22/5期 第2四半期業績



(百万円)	21/5期 2Q累計			22/5期 2Q累計			
	実績	売上高 比率 %	参考値 ※	実績	売上高 比率 %	前年 同期比 %	参考値 ※
売上高	206,452	100.0	203,887	209,038	100.0	101.3	102.5
売上総利益	51,283	24.8	50,776	50,924	24.4	99.3	100.3
販売費及び 一般管理費	45,357	22.0	44,850	44,228	21.2	97.5	98.6
営業利益	5,926	2.9		6,696	3.2	113.0	
経常利益	5,908	2.9		6,716	3.2	113.7	
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,453	1.7		4,546	2.2	131.6	

- **売上高**
前年同期比101.3%
(実質102.5%※)
過去最高更新
- **販管費比率**
前年同期差 $\Delta 0.8$ 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2Qの実績について説明いたします。

スライド5ページ、2Qの連結業績になります。

売上高は、前年同期比101.3%の2,090億円となり、過去最高となっております。売上総利益率は、前期比においては特需的要因の反動の影響を受けておりますが、1Q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。特に当期純利益は、前期の特別損失の影響がなくなり、前年同期比131.6%と大幅な増益となっております。

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2四半期 業績比較【四半期別・事業別】

連結



(億円)		21/5期				22/5期					
		1Q	2Q	参考値 ※	3Q	4Q	1Q	2Q	前年 同期差	前年 同期比 %	参考値 ※
売上高	BtoB事業	811	877	866	874	888	834	861	△ 16	98.2	99.5
	LOHACO	129	127	125	131	140	126	139	12	109.7	111.6
	BtoC事業(チャーム含む)	168	168	165	171	176	167	180	12	107.2	109.0
	eコマース事業	980	1,046	1,032	1,045	1,065	1,001	1,042	△ 3	99.6	101.0
	ロジスティクス事業・その他	21	16	16	20	25	23	23	7	144.6	144.6
	連結合計	1,001	1,062	1,048	1,065	1,091	1,024	1,065	3	100.3	101.7
営業利益	BtoB事業	47	51		56	45	42	41	△ 10	80.0	
	LOHACO	△ 12	△ 11		△ 9	△ 8	△ 9	△ 8	2	—	
	BtoC事業(チャーム含む)	△ 12	△ 11		△ 9	△ 8	△ 8	△ 6	4	—	
	決算賞与(引当含む)	—	△ 8		△ 1	0	△ 0	0	8	—	
	eコマース事業	34	31		45	37	33	34	2	107.9	
	ロジスティクス事業・その他	△ 4	△ 2		△ 2	△ 1	0	0	2	—	
連結合計	29	29		43	36	32	34	4	116.6		

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

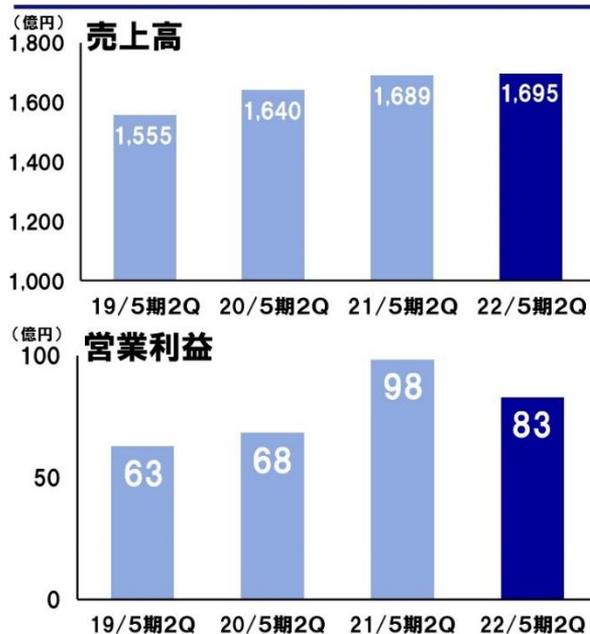
6

スライド 6 ページ、四半期ごとの事業別業績になります。

2Q 累計の連結業績はほぼ計画線と申し上げましたが、四半期別で見ると、BtoB は成長率の回復、LOHACO は営業利益のもう一段の改善が急務と考えており、対策も含めて次のスライド以降で説明いたします。

22/5期 第2四半期業績(累計) BtoB事業

連結



Copyright © ASKUL Corporation All Rights Reserved.

売上高

前年同期比 100.4%(実質101.6%※)
感染対策商品の反動減に加え
オフィス用品の需要が低迷するも
プラス成長を確保

営業利益

前年同期比 84.4%
一時的な成長率低下の影響を
コストコントロールにより吸収
計画通りの進捗

※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

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

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

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 100.4%となっておりますが、収益認識に関する会計基準変更の影響を補正すると、実質 101.6%となっております。感染対策商品の反動減に加え、オフィス用品の需要低迷の影響を受けておりますが、プラス成長を確保しております。

営業利益の前年同期比は 84.4%となり、前期の特需の反動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、一時的な成長率低下の影響を、主に物流配送効率の改善により吸収し、営業利益は計画通りの進捗となっております。

22/5期 第2四半期業績(累計) BtoC事業



売上高

前年同期比 103.2% (実質104.7%※)
Zホールディングスと連携した
新本店の継続的な機能追加で
LOHACOの2Qは実質二桁成長



営業利益

前年同期差 +8億円
LOHACOの改善に加え、
グループ会社のチャームが好調

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 103.2%、会計基準の変更の影響を補正すると実質 104.7%となっております。1Qにおいては、新本店リリースに伴う販促の抑制などにより成長率が一時的に低下していましたが、新本店リリース後にお客様のニーズの高い機能を次々と追加したことで、LOHACOの2Q期間は実質二桁成長となっております。

営業利益は、前年同期差で8億円の改善となりました。LOHACOの改善に加え、グループ会社のチャームの業績が好調に推移したことも寄与しております。

LOHACOの変動費比率、固定費比率の改善は計画通り進捗する一方、新本店のリリース以降、お客様の買い回りが一時的に低下したことにより、売上総利益率の改善が踊り場となっております。

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



が、機能の追加によりお客様の買い回りが回復してきたことなどから、足元 11 月度は前年同月度差で 1.1 ポイントと、大幅な改善となっております。下期はもう一段の収益改善に努め、来期の黒字化を実現してまいります。

22/5期 第2四半期業績(累計) ロジスティクス事業・その他 連結



➤ 売上高

前年同期比 122.2%
3PL事業の拡大により増収



➤ 営業利益

前年同期差 +6億円
計画通りの収益改善
通期黒字転換へ

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。

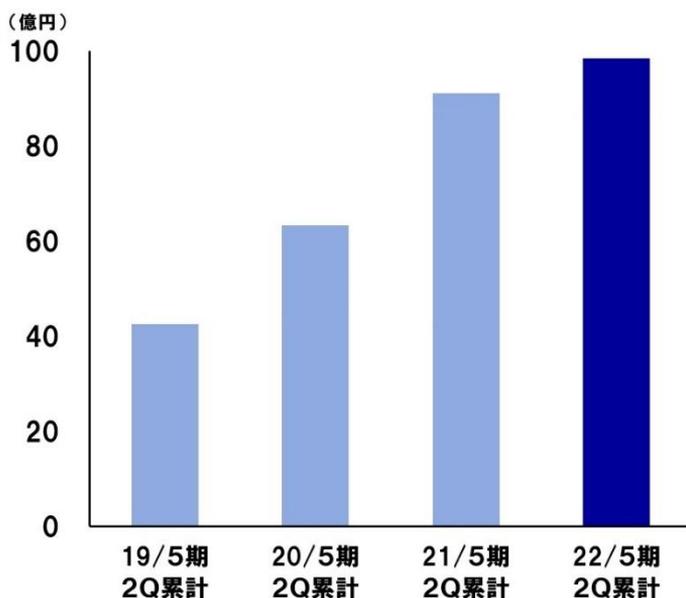
売上高は、3PL 事業の拡大により、前年同期比 122.2%となりました。

営業利益は、三芳センターの立上げコストの影響がなくなり、計画通り大幅な改善となっており、通期では黒字転換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@scriptasia.com

EBITDA 推移



**過去最高
更新**

Copyright © ASKUL Corporation All Rights Reserved.

10

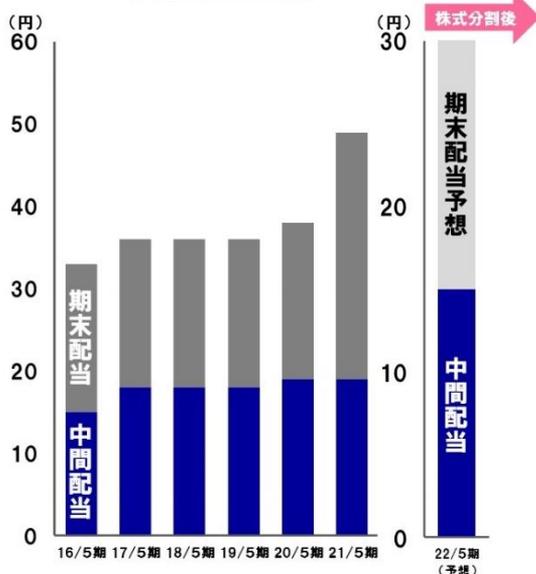
スライド 10 ページです。

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。

株主還元



1株あたり配当額



期初計画通り中間配当を増配

22/5期 中間配当
 ⇒1株あたり配当金15円
 分割後基準*で5.5円の増配

利益成長に応じて増配

Copyright © ASKUL Corporation All Rights Reserved.

※2021年5月21日に1株を2株に分割 11

スライド 11 ページ、株主還元についてです。

サポート

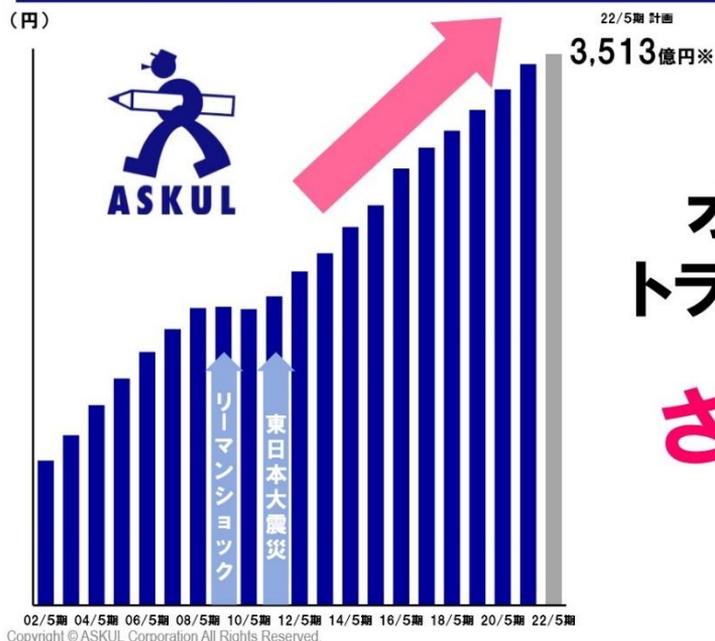
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



中間配当金は一株当たり 15 円としており、株式分割後基準で 5.5 円の増配としております。中期経営計画における利益成長を実現し、さらに株主還元を充実させてまいります。

BtoB 売上高

連結



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

Copyright © ASKUL Corporation All Rights Reserved.

※今期より収益認識に関する会計基準等を適用 13

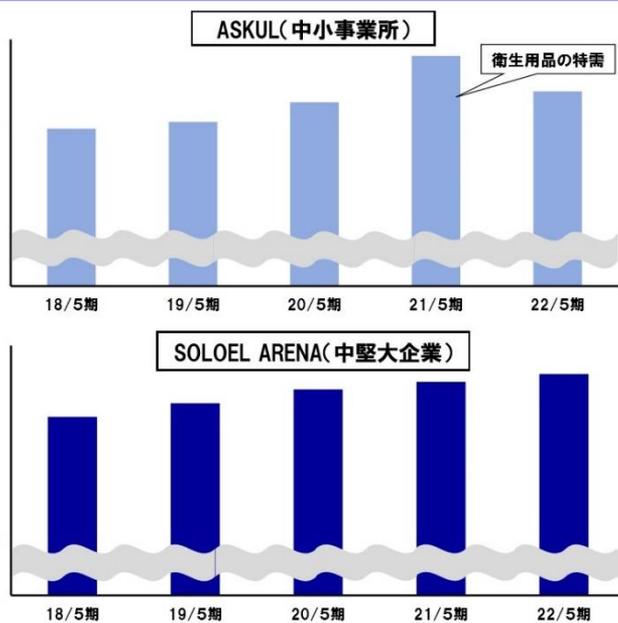
スライド 13 ページ、ここから BtoB を説明いたします。

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より、さらなる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





**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2Q累計期間に購入されたユニークお客様数 **14**

スライド 14 ページは、今回初めてお示しする BtoB の購入お客様数の推移になります。

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が多く含まれており、今期はその反動を受けておりますが、ベースの企業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は、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率が鈍化しておりますが、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、今後、商材拡大と Web 戦略で成長率をしっかりと上げてまいります。

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 四半期別 品目別売上高



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 成長分野としてニーズの変化に応じた品揃えを加速

それ以外 従来型オフィス用品はトップシェア商品群のシェア向上を目指す

(億円)	20/5期 2Q		21/5期 2Q		21/5期 3Q		21/5期 4Q		22/5期 1Q		22/5期 2Q					
	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	253	32.7	239	29.8	240	30.3	242	29.9	222	29.1	234	29.7	△ 4	98.0	△ 18	92.5
文具	111	14.4	101	12.7	101	12.8	115	14.3	95	12.5	99	12.6	△ 1	98.1	△ 11	89.4
生活用品	203	26.2	205	25.6	194	24.6	197	24.4	221	28.9	217	27.5	11	105.4	13	106.8
ファニチャー	51	6.6	51	6.4	54	6.9	68	8.5	50	6.6	51	6.5	△ 0	99.2	△ 0	99.5
MRO	89	11.5	90	11.3	90	11.5	93	11.5	88	11.6	94	11.9	3	104.3	4	105.6
メディカル	46	6.0	93	11.7	90	11.5	74	9.2	71	9.3	74	9.4	△ 19	78.9	27	159.5
その他	20	2.6	20	2.5	19	2.5	18	2.3	15	2.0	19	2.5	△ 0	97.5	△ 0	96.3
合計	776	100.0	803	100.0	792	100.0	811	100.0	765	100.0	790	100.0	△ 12	98.5	14	101.9

Copyright © ASKUL Corporation All Rights Reserved.

15

スライド 15 ページ、BtoB 単体の品目別売上高になります。

消毒液、グローブなどのメディカル商品は、引き続き注力カテゴリーとして、反動減が一巡した後の再成長を目指してまいります。生活用品・MRO は、オフィス通販からのトランスフォーメーションの中心となる成長分野として、品揃えスピードを加速してまいります。

また、それ以外の OA・PC、文具事務用品などの従来型オフィス用品については、引き続き当社のトップシェア商品群の一層のシェア向上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



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)

- ✓ 2Q期間 +13万アイテム超
- 新規取扱商品 : +36万アイテム超
- 販売停止商品 : △22万アイテム超
(廃番や半導体供給不足の影響による)

✓ 下期に200万アイテム増加予定



Copyright © ASKUL Corporation All Rights Reserved.

在庫商品
(中期目標33万アイテム)

- ✓ 2Q期間 +約8,000アイテム
- LOHACO専用品のBtoBでの販売開始と
新商品の計画的な在庫化実施

✓ AVC関西での在庫拡大スピードを加速



16

スライド 16 ページ、中期経営計画の最重要戦略の一つである、品揃え拡大の進捗です。

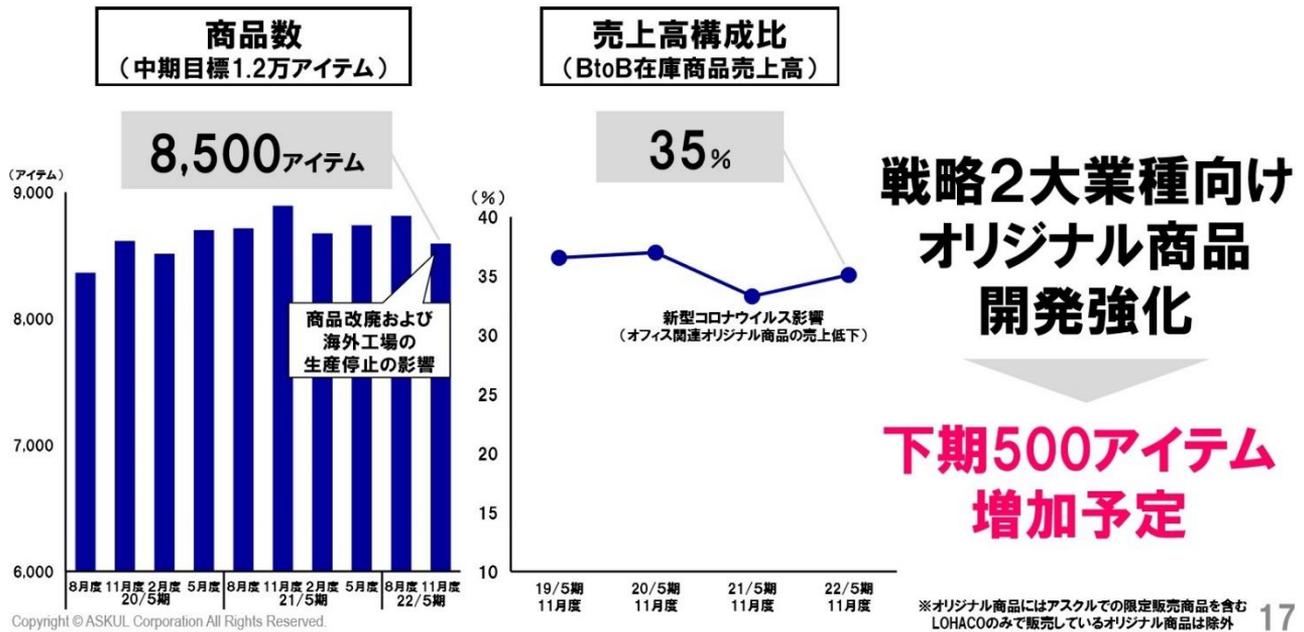
左側に示している取扱い商品数については、2Q 期間では 13 万アイテム超を増加し、905 万アイテムとなりました。中期目標の 1,800 万アイテムに向けて、下期は本格的な拡大を実行し、200 万アイテムの増加を予定しております。

右側に示している在庫商品数については、2Q 期間で約 8,000 アイテム増の 12 万 4,000 アイテムとなりました。ASKUL 東京 DC の稼働を待たず、引き続き AVC 関西における在庫拡大を先行し、そのスピードを加速してまいります。

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





スライド 17 ページ、オリジナル商品数についてです。

前ページの取扱い商品数と同じく、オリジナル商品においても、海外工場の一時的な閉鎖の影響があり、8,500 アイテムとなっておりますが、売上高構成比は 35%と回復基調となっております。

今後は、中期経営計画で掲げた戦略業種である、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、下期は 500 アイテムの増加を予定しております。

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



東日本最先端フラッグシップセンター

マテハン工事進行状況

- ✓ 半導体供給不足の影響により稼働開始時期が数カ月延伸
(2022年中に稼働開始の見込み)



ケース品自動倉庫(階高 9.9m)



バケット自動倉庫

- ✓ 中期経営計画の数値目標に影響なし



仕分シャトル



スパイラルコンベア

18

Copyright © ASKUL Corporation All Rights Reserved.

スライド 18 ページ、ASKUL 東京 DC の進捗です。

半導体供給不足の影響で、稼働開始時期が 2022 年夏から 2022 年中へと数カ月延伸する見込みとなりました。

稼働は延伸する見込みですが、設備投資金額や中期的な商材拡大計画に変更はなく、中期経営計画の数値目標に影響することはありません。東日本の最先端フラッグシップセンターとして、しっかりと立ち上げてまいります。

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



ECの最大コストである配送コスト削減への取り組み

在庫量適正化による品切れ率改善

前年同期比 約**3割減**

- ✓ 近隣外部倉庫の活用
- ✓ IT活用による発注数量精度向上
- ✓ サプライヤとのコミュニケーション改善



AIを活用した在庫配置最適化 実証実験開始

電気通信大学、タイムインターメディア社と連携

実証実験の目的

- ✓ 荷分かれ低減
- ✓ 遠距離配送費削減
- ✓ 在庫量の抑制
- ✓ 配送効率向上



関連プレスリリース

<https://pdf.irpocket.com/C0032/ZJpV/ozZH/sj5t.pdf>

Copyright © ASKUL Corporation All Rights Reserved.

19

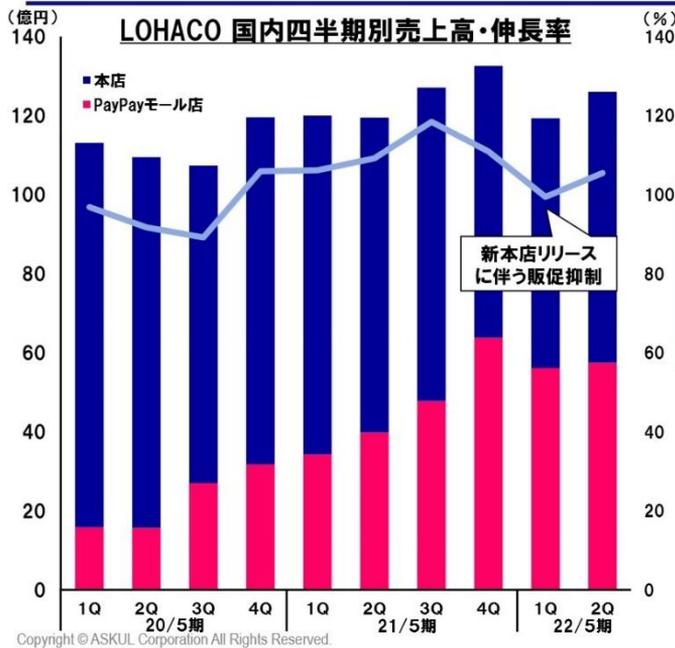
スライド 19 ページ、プラットフォーム改革についてです。

左側に示しているのは、在庫量適正化によって品切れ率を改善する取り組みで、前年同期比 3割の改善実績となっております。近隣外部倉庫の活用や IT 活用などが奏功し、お客様に対するサービス品質向上、荷分かれによる配送コスト増の抑制に貢献しております。

右側に示しているのは、AI を活用した在庫配置最適化の取り組みです。物理的に全ての物流センターで、同一の在庫をすることができないことを起因として、荷分かれや遠距離配送が発生することがございますが、AI を活用した在庫配置の最適化でこれらを極小化し、配送効率の向上を実現してまいります。

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



グループシナジーで
さらなる成長を目指す

超PayPay祭 日曜は最大* 30.5% 相当戻ってくる
11/28(日)23:59まで

※条件を満たした場合

超PayPay祭(10/18~11/28)



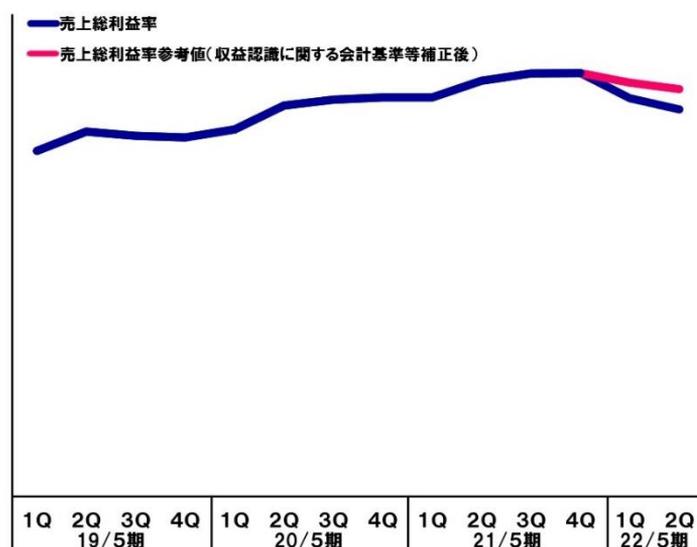
LOHACO WEEK(10/6~26、10/28~11/18)

スライド 21 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。

1Q は、新本店リリースに伴う販促活動抑制の影響で、伸長率が一時的に低下しましたが、2Q は Z ホールディングスと連携した大型販促などにより再成長しております。特に、青の棒グラフでお示ししている本店の成長性が向上しており、その内容について次ページ以降で説明いたします。

(%)



Copyright © ASKUL Corporation All Rights Reserved.

**22/5期 2Q期間
前年同期差 $\Delta 1.8\text{pt}$**

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 $\Delta 0.5\text{pt}$

海外構成比増 $\Delta 0.8\text{pt}$
国内商品粗利率の改善 $+0.3\text{pt}$
(足元11月度国内は $+1.1\text{pt}$ 改善)

22

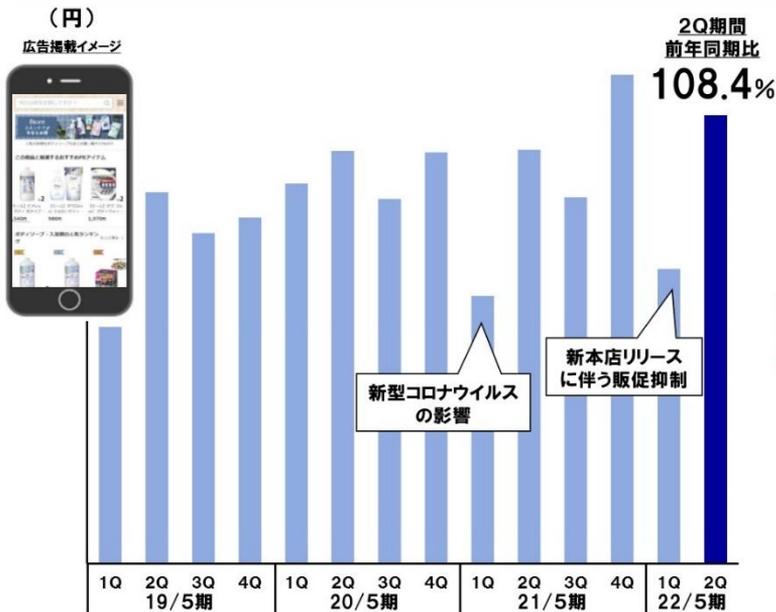
スライド 22 ページ。

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 0.5 ポイントのマイナスとなりました。

来期黒字化に向けての重要な KPI である国内の売上総利益率については、新本店リリース以降、お客様の買い回りが一時的に低下したことで、改善スピードが踊り場となっていましたが、新本店の機能を次々と追加したことなどにより、足元 11 月度は前年同月度差、1.1 ポイント改善しております。3Q 以降も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



**新本店の
販促再開により
改善**

Copyright © ASKUL Corporation All Rights Reserved.

23

スライド 23 ページ。

6月の新本店リリースに伴う販促活動抑制の影響で、1Qの広告費収入が一時的に低下していましたが、2Qは新本店の販促再開により、着実に改善しております。

次ページで説明する、メーカー向けソリューションビジネスなどで、今後も広告費収入の拡大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マーケティングプラットフォーム(LMP)

調査/分析

テストマーケティング

新商品発売

ブランド育成

購買データ分析支援・効果検証レポート提供等、多フェーズでの広告ビジネスを展開

新商品テストマーケティング支援サービス 「LMP Insight Test」開始

メーカー直結のECの強みを活かし
**広告ビジネスから
ソリューションビジネスへ進化**

Copyright © ASKUL Corporation All Rights Reserved.

※関連プレスリリース:<https://pdf.irpocket.com/C0032/gK0G/b0XP/zUJs.pdf> 24

スライド 24 ページ。

LOHACO では、広告掲載にとどまらず、当社の持つ購買データ分析や、販促施策の効果検証レポートなど、さまざまな形でメーカーのマーケティング活動を支援しております。

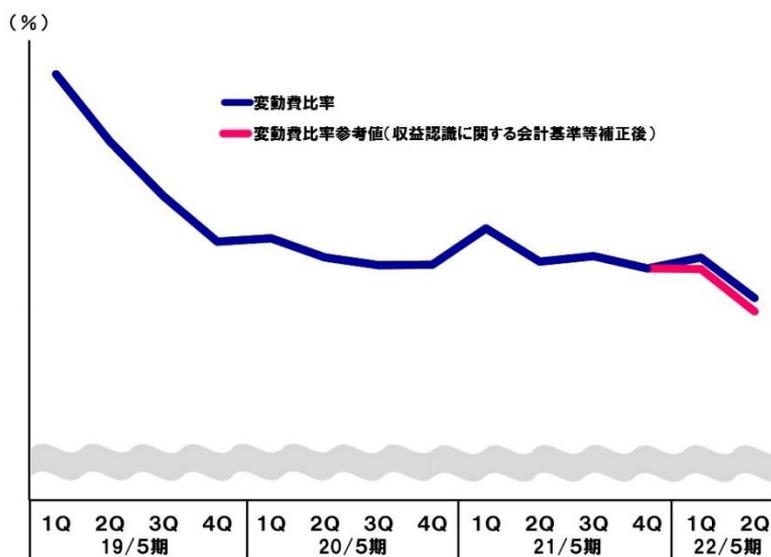
11 月には、LOHACO マーケティングプラットフォームの新サービスとして、新商品のテストマーケティングを支援する LMP Insight Test を開始いたしました。メーカー直結の EC の強みを活かして、広告ビジネスからソリューションビジネスへの進化を続けてまいります。

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 変動費比率



22/5期 2Q実績
前年同期差 $\Delta 0.9\text{pt}$

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 $\Delta 1.3\text{pt}$
計画どおり推移

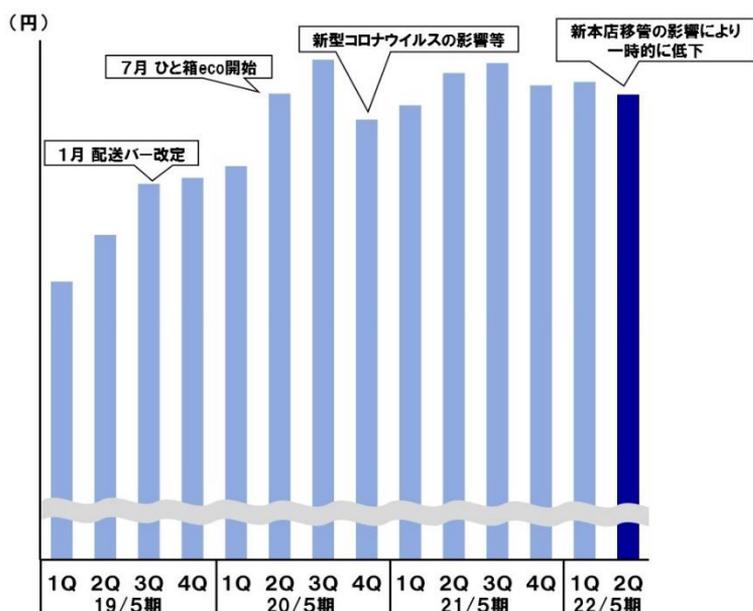
Copyright © ASKUL Corporation All Rights Reserved.

25

スライド 25 ページ。

変動費比率は、配送効率の向上などにより、前年同期差 0.9 ポイントの改善となりました。収益認識に関する会計基準変更の影響を補正すると、1.3 ポイントの改善となり、計画通り進捗しております。

LOHACO 一箱あたりの売上単価(国内)



22/5期 2Q実績
前年同期比 97.2%

サイト機能改善により
3Q以降向上へ

Copyright © ASKUL Corporation All Rights Reserved.

26

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 26 ページ。

一箱あたりの売上単価は、新本店移管によって、お客様の買い回りが一時的に低下した影響を受けております。

既に2Q期間中から着手しておりますが、3Q以降も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してまいります。

LOHACO Zホールディングスとのシナジー①



新本店のサイト機能改善により買い回り向上へ

The image displays three screenshots of the LOHACO website interface, illustrating site improvements:

- お気に入りからカゴ入れ (Add to cart from favorites):** Shows a product page with 'お気に入り' (Favorites) and 'カゴに入れる' (Add to cart) buttons. The 'カゴに入れる' button is highlighted with a red box.
- バリエーション表示 (Variant display):** Shows a 'バリエーションを選ぶ' (Select variant) dialog box. The 'タイプ' (Type) section has 'シングル' (Single) and 'ダブル' (Double) buttons. The '販売単位' (Sales unit) section has buttons for '1パック' (338円), '2パック' (660円), '3パック' (960円), and '8パック' (2,550円). The '2パック' button is highlighted with a red box.
- クーポン複数対応 (Multiple coupon support):** Shows a 'カゴ' (Cart) page with 'LOHACO by ASKUL' and '利用クーポン変更' (Change used coupon). Three coupons are listed, each with a '使用可' (Useable) button highlighted in red: 'LOHACO 12,000円以上のご注文で3%OFFクーポン', '新商品お試し30%クーポン', and '暮らし提案10%OFFクーポン'.

Copyright © ASKUL Corporation All Rights Reserved.

27

スライド 27 ページ。

2Q期間では、Zホールディングスとの連携により、こちらのページでお示ししているような新本店の機能改善を実施しております。いずれの機能も、お客様の買い回り向上に寄与するものとなります。

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





連携強化により新本店のリピート率※10ポイント超向上(旧本店比)

超PayPay祭等の大型販促



PayPayモール店と
同水準のポイント付与



PayPayステップによる集客

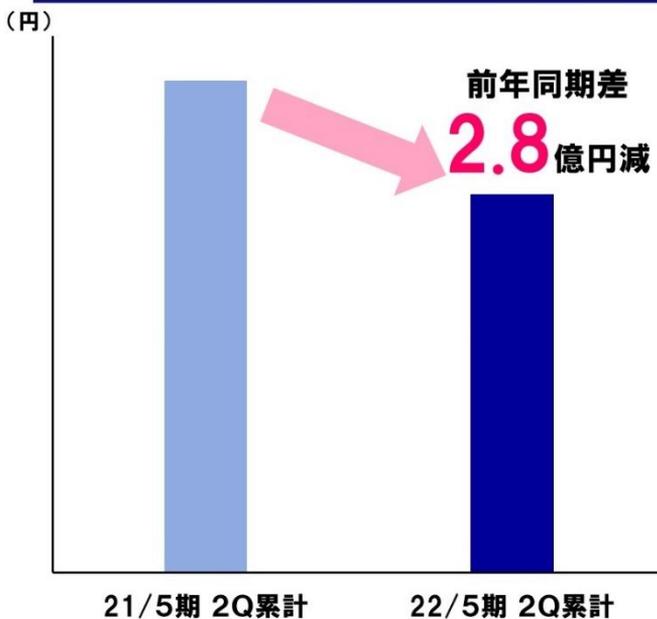


※初回購入がLOHACO本店で、90日以内に2回目の購入をしたお客様の比率 28

スライド 28 ページ。

Zホールディングスとの販促連携は引き続き強化しており、大型販促や PayPay ステップによる集客などの施策により、新本店でのお客様のリピート率は旧本店比で10ポイント超向上しており、本店の成長性の向上に大きく寄与しております。

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.

29

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 29 ページ。

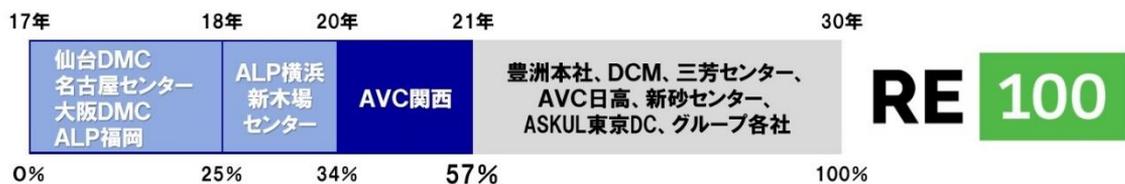
固定費は、ソフトウェア償却費やシステム関連対応の人件業務費の削減により、2Q 累計で前年同期差 2.8 億円の改善となりました。

サステナビリティ・トピックス①



2021年12月 再生可能エネルギーを追加導入 グループ全体の電力使用率57%を達成

- ✓ AVC関西の使用電力を100%再生可能エネルギーに切り替え
- ✓ 2016年に掲げた「2030年CO₂ゼロチャレンジ」
2017年に加盟した「RE100」の達成に向けて着実に進捗



Copyright © ASKUL Corporation All Rights Reserved.

※関連プレスリリース：<https://pdf.irpocket.com/C0032/ZJpV/QlgU/rMKD.pdf> 31

スライド 31 ページ、サステナビリティ・トピックスの一つ目です。

12月に再生可能エネルギーを追加導入し、これにより、グループ全体の電力使用量の57%が再生可能エネルギーへ切り替わりました。

2030年CO₂ゼロチャレンジおよびRE100の達成に向け、着実に進捗しております。

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



2021年12月

CDP「気候変動Aリスト(最高評価)」企業に 3年連続で選定



- ✓ 排出削減、気候リスク緩和、低炭素経済構築などの取り組みが高く評価

Copyright © ASKUL Corporation All Rights Reserved.

※CDPとは、企業や自治体を対象とした世界的な環境情報開示システムを運営する国際環境非営利団体
※関連プレスリリース：<https://pdf.irpocket.com/C0032/ZJpV/BMS3/qYME.pdf>

32

スライド 32 ページ、サステナビリティ・トピックスの二つ目です。

12月に3年連続でCDP、気候変動Aリストに選定されました。

当社の強みの一つとして、今後もスピードを緩めることなく、気候変動への対応を推進してまいります。

2021年度「IT賞」(公益社団法人企業情報化協会 主催) 「IT最優秀賞(トランスフォーメーション領域)」を受賞

パーパスに沿った経営実現のため、社会最適なオープンイノベーション
をキーワードにDX活動を推進

<受賞理由>

1. データエコシステムを基軸に、お客様サービスの進化に向けて効果的なECマーケティングを追究している
2. パートナー企業や学術機関と連携したオープンイノベーション・プラットフォームを構築した
3. 現場のデータサイエンティストやエンジニアがビジネスを変革できるアジャイル組織にし、企業文化の育成も推進している
4. コロナ禍ではデータ×テクノロジーで社会課題を解決する「売らないマーケティング」を敢行した
5. オウンドメディア「ASKUL Transformation with Digital」を開設、継続的に社外へ知見を発信している



Copyright © ASKUL Corporation All Rights Reserved.

※関連プレスリリース：<https://pdf.irpocket.com/C0032/ZJpV/KIWZ/C4b0.pdf>

33

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 33 ページ、DX トピックスです。

当社は 2021 年度 IT 賞において、トランスフォーメーション領域で、IT 最優秀賞を受賞しました。DX は当社の中期経営計画の成功の鍵となる取り組みであり、今後も一層注力してまいります。

スライドの説明は以上となります。

冒頭申し上げたとおり、2Q は、ほぼ計画線の着地となりました。改善すべき点はスピードを上げて取り組みながら、今期の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引き続き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をしてはなりません。

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

