



アスクル株式会社

2021年5月期 第1四半期決算説明（プレゼンテーション）

2020年9月16日

イベント概要

[企業名]	アスクル株式会社		
[イベント種類]	決算説明会		
[イベント名]	2021年5月期 第1四半期決算説明（プレゼンテーション）		
[決算期]	2020年度 第1四半期		
[日程]	2020年9月16日		
[ページ数]	31		
[時間]	15:00 – 15:24 (合計：24分、登壇：24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



登壇

玉井：こんにちは。CFOの玉井です。前半、私から1クォーター決算のポイントと、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、今後の戦略を説明させていただきます。

まず、表題にあるように、1クォーター営業利益は前年同期比2倍となり、過去最高益を更新しております。好調な1クォーター決算を受けて、通期業績予想を上方修正しており、この後、その内容について説明いたします。

21/5期 第1四半期 連結業績

(百万円)	20/5期 1Q		21/5期 1Q		
	実績	売上高比率 %	実績	売上高比率 %	前年同期比 %
売上高	97,891	100.0	100,180	100.0	102.3
売上総利益	23,098	23.6	24,851	24.8	107.6
販売費及び一般管理費	21,619	22.1	21,861	21.8	101.1
営業利益	1,479	1.5	2,990	3.0	202.1
経常利益	1,456	1.5	2,987	3.0	205.1
親会社株主に帰属する当期純利益	910	0.9	1,502	1.5	165.0

- 売上高 102.3%
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△0.3pt
- 営業利益・経常利益
過去最高益達成
前年同期比で倍増

スライド3ページ、1クォーターの連結業績になります。

売上高は、前年同期比102.3%の1,001億円となり、1クォーターで初めて1,000億円の台を突破いたしました。

売上総利益率ですが、前期においては1クォーターから4クォーターにかけて徐々に向上させてきましたが、今期1クォーターでは、前期4クォーターよりも、もう一段向上することができており、前期1クォーターとの比較では、1.2ポイントと大きな上昇になりました。

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

販管費比率についても、販促費の効率化等で改善が進み、結果、収益は大幅な増益となり、営業利益、経常利益は過去最高益を更新しております。

21/5期 第1四半期 連結業績比較【事業別】

(億円)		20/5期				21/5期		
		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	前年同期差	前年同期比 %
売上高	BtoB事業	795	844	829	821	811	15	102.0
	LOHACO	123	117	113	132	129	6	105.1
	BtoC事業(チャーム含む)	160	156	149	167	168	8	105.4
	eコマース事業	955	1,001	978	988	980	24	102.6
	ロジスティクス事業・その他	23	15	19	20	21	△ 1	93.5
	連結合計	978	1,017	998	1,009	1,001	22	102.3
営業利益	BtoB事業	30	37	46	39	47	16	153.9
	LOHACO	△ 17	△ 17	△ 14	△ 11	△ 12	4	—
	BtoC事業(チャーム含む)	△ 18	△ 17	△ 15	△ 12	△ 12	5	—
	eコマース事業	12	20	31	27	34	21	274.3
	ロジスティクス事業・その他	2	△ 0	△ 2	△ 2	△ 4	△ 6	—
	連結合計	14	19	28	24	29	15	202.1

スライド 4 ページ、1 クォーターの事業別業績になります。

BtoB 事業は、特需的な要因もあり、売上高、営業利益ともに計画を上回る結果となっております。

LOHACO や、ロジスティクス事業については、計画どおりの結果となっております。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@scriptsasias.com

21/5期 第1四半期業績 BtoB事業



スライド 5 ページ、BtoB 事業の業績になります。

売上高は想定を上回るペースで回復し、前年同期比 102.0%と、増収を達成しております。

営業利益については、主に売上総利益率の上昇により、前年同期比 153.9%と、大幅な増益を達成しております。

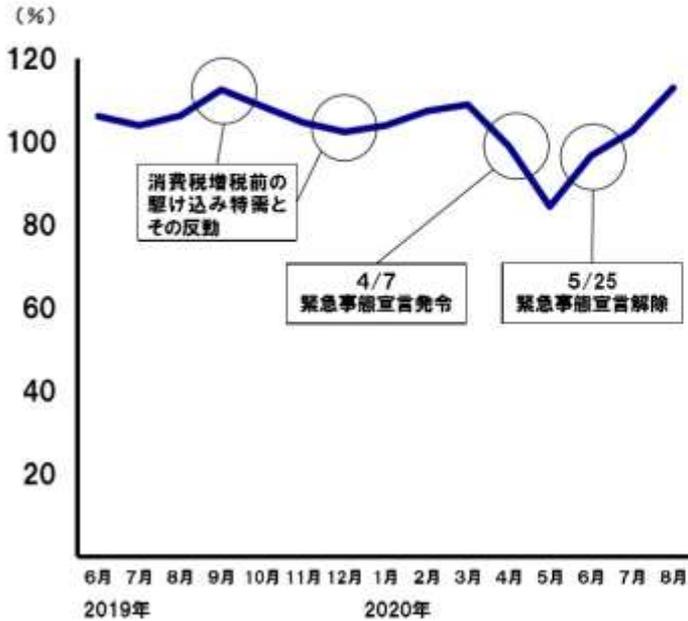
BtoB 事業の好調な業績については、皆様の関心も高いと思いますので、次ページ以降でさらに深掘りして説明いたします。

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@scriptsasias.com

BtoB売上高 前年同月度比(稼働日修正後)

単体



想定を上回るペースで回復

6

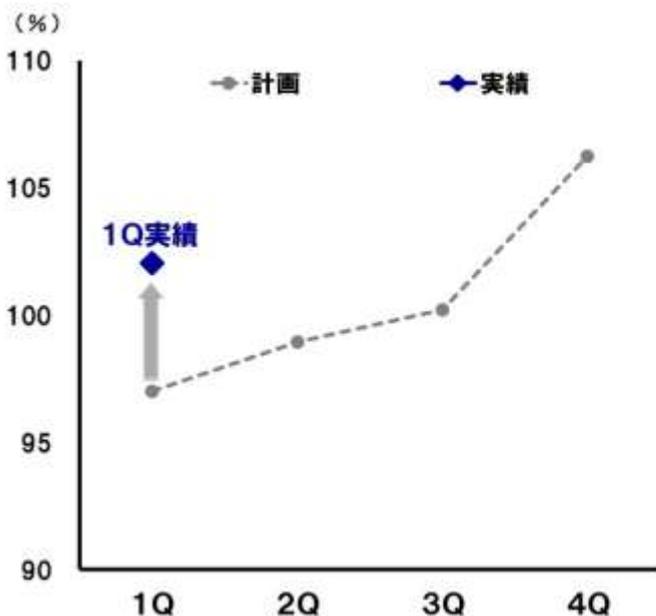
スライド6ページになります。

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。

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考えておりますが、それを踏まえても想定を上回るペースで回復しております。

BtoB売上高 21/5期 四半期別伸長率(稼働日修正前)

単体



1Qから
プラス成長

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@scriptsasias.com

スライド 7 ページになります。

7月の決算発表時に、今期の単体 BtoB の伸長率の計画をお示ししました。期初計画においては、下期に入ってようやくプラス成長に回復すると見込んでおりましたが、想定を上回り、1クォーターからプラス成長を達成しております。

21/5期 第1四半期 BtoB 品目別売上高 単体

(億円)	20/5期 1Q		21/5期 1Q			
	売上高	構成比 %	売上高	構成比 %	前年同期差	前年同期比 %
OA・PC	233	31.9	219	29.4	△ 14	93.9
文具	103	14.1	95	12.8	△ 8	92.2
生活用品	206	28.2	203	27.3	△ 2	98.7
ファニチャー	50	6.9	45	6.1	△ 4	91.0
MRO	81	11.2	83	11.2	1	102.2
その他 (メディカル等)	57	7.8	98	13.2	41	172.1
合計	732	100.0	745	100.0	13	101.8

メディカル拡大
(主に消毒剤・マスク等)

**売上総利益率
向上**

スライド 8 ページになります。

品目別の売上高については、いつもどおり B も C も含めた単体ベースの資料を付録に掲載しておりますが、こちらは単体の BtoB のみの数値となります。

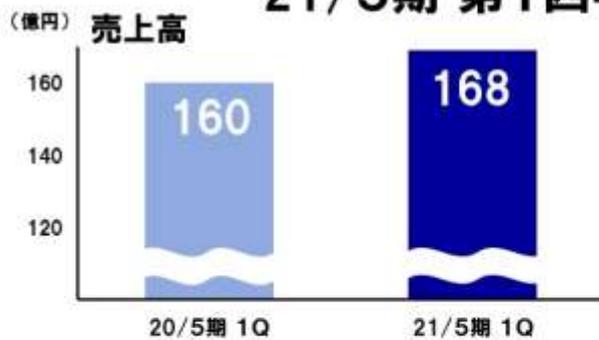
ご覧いただければ一目瞭然ですが、コピー用紙等のオフィス用品の落ち込みを、主に消毒剤やマスクを中心としたメディカルの拡大でカバーしております。このカテゴリミックスの変化が、売上総利益率のプラスの効果をもたらしています。

一方で、メディカルの売上拡大は特需的な要素も当然含まれており、先行きについては予断を許さない状況と考えております。

サポート

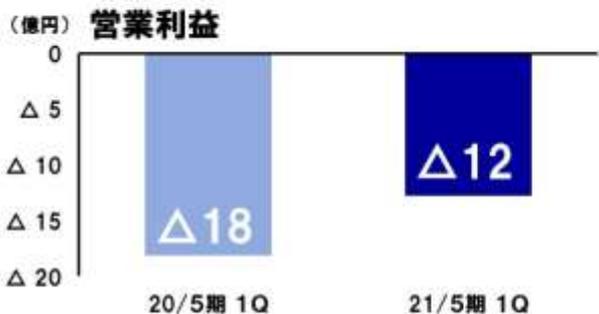
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

21/5期 第1四半期業績 BtoC事業



➤ 売上高

前年同期比 105.4%
プラス成長に転換



➤ 営業利益

前年同期差 +5億円
計画どおりの収益改善

9

スライド9ページ、BtoCについては、社会環境の変化という追い風もあり、売上高はプラス成長に転換しております。

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2%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。

21/5期 第1四半期業績 ロジスティクス事業・その他



➤ 売上高

前年同期差 Δ1億円
前期は大型物流AMフィー計上



➤ 営業利益

前年同期差 Δ6億円
計画どおりの進捗
三芳センター(3PL事業)
稼働前の空家賃等計上

10

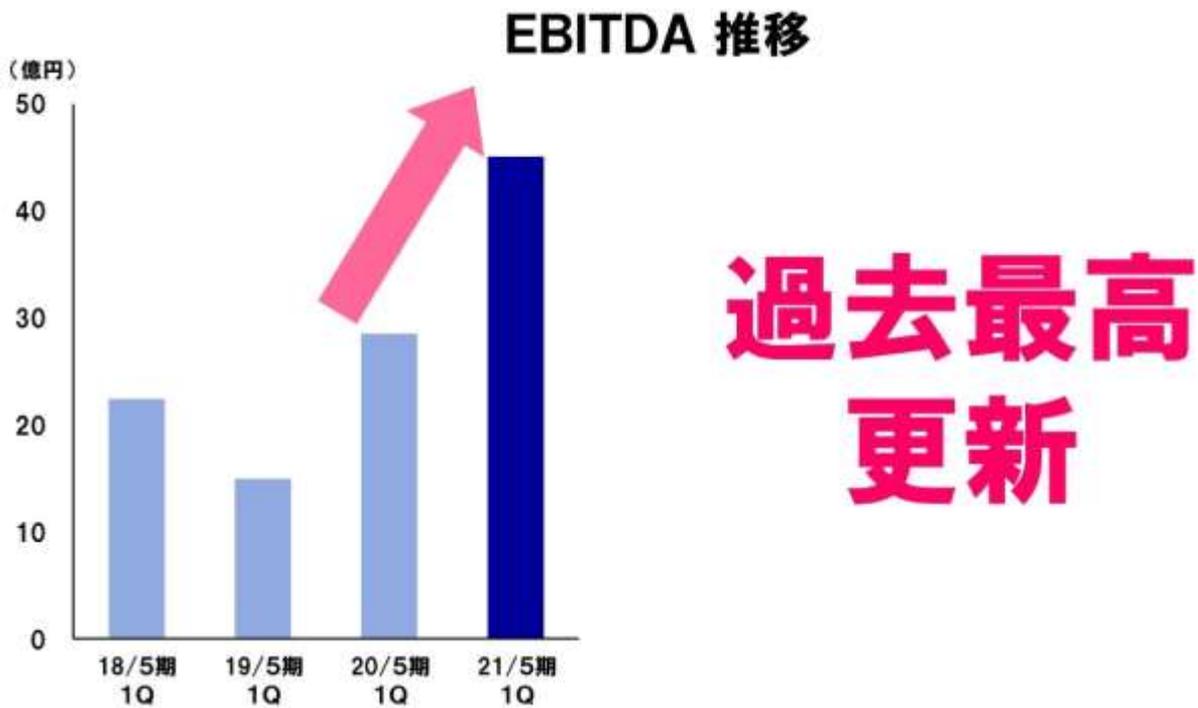
サポート

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

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。

前期は大型のアセットマネジメントフィーの計上があったことと、今期においては、下期から開始予定の三芳センター、3PL 事業における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。

2 クォーターまでは先行コストが継続しますが、下期からは良品計画様の物流受託を中心に、3PL 事業を稼働させてまいります。



11

スライド 11 ページになります。

1 クォーターの EBITDA については、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。

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期通期業績予想の上方修正について

BtoB事業における以下3点を主な理由とし、業績予想を上方修正

- ① **eコマース市場拡大に伴う購入お客様数の増加などによる売上高の増加**
- ② **特需的な要因も含めた感染対策商品の売上高拡大によるカテゴリミックスの変化および原価低減施策などによる売上総利益率の向上**
- ③ **売上高の回復に伴う物量の増加により物流生産性が回復し労務費・配送コストの増加を一定程度吸収**

13

スライド 13 ページになります。1 クォーターの実績を踏まえ、通期の業績予想を上方修正いたしました。

BtoB 事業の期初計画においては、一つ目として、売上回復には時間を要する。二つ目として、マクロ環境の悪化により、売上総利益率が低下する。三つ目として、労務費・配送コストが上昇することを見込んでおりましたが、それぞれこちらに記載のとおり、売上高は購入お客様の増加などにより増加。売上総利益率は、カテゴリミックスの変化、および原価低減策などにより向上。物流コストの増加は、物量の増加による生産性の回復でカバーしております。

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【事業別】

(億円)	20/5期 実績	21/5期				前期比 %	
		期初計画	前期比 %	修正計画	期初計画差		
売上高	BtoB事業	3,290	3,322	101.0	3,355	33	102.0
	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	3,965	101.0	3,998	33	101.9
	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	4,030	100.7	4,063	33	101.5
営業利益	BtoB事業	154	124	80.2	144	20	93.1
	LOHACO	△ 61	△ 44	—	△ 44	—	—
	BtoC事業(チャーム含む)	△ 62	△ 43	—	△ 43	—	—
	eコマース事業	91	81	88.2	101	20	109.9
	ロジスティクス事業・その他	△ 3	△ 9	—	△ 9	—	—
	連結合計	88	72	81.6	92	20	104.3

BtoB事業のみ修正

➤ 売上高計画
BtoB事業 3,355億円
期初計画差 +33億円

➤ 営業利益計画
BtoB事業 144億円
期初計画差 +20億円

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、今回は BtoB 事業のみ業績予想を修正しております。売上高で 33 億円、営業利益で 20 億円の上方修正をしております。

21/5期 連結業績の見通し

(億円)	20/5期		21/5期					前期比 %
	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	
売上高	4,003	100.0	4,030	100.0	4,063	100.0	33	101.5
売上総利益	956	23.9	975	24.2	991	24.4	16	103.6
販売費及び 一般管理費	868	21.7	903	22.4	899	22.1	△ 4	103.5
営業利益	88	2.2	72	1.8	92	2.3	20	104.3
経常利益	86	2.2	70	1.7	90	2.2	20	104.0
親会社株主に帰属する 当期純利益	56	1.4	45	1.1	50	1.2	5	88.5

➤ 売上高 4,063億円
期初計画差 +33億円

➤ 売上総利益率
期初計画差 +0.2pt

➤ 販管費比率
期初計画差 △0.3pt

➤ 営業利益 92億円

15

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。

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

営業利益は、一転して増益の計画となりました。なお、1クォーターにて、子会社であったエコ配の株式譲渡を実施しており、エコ配は連結対象から外れることとなりました。

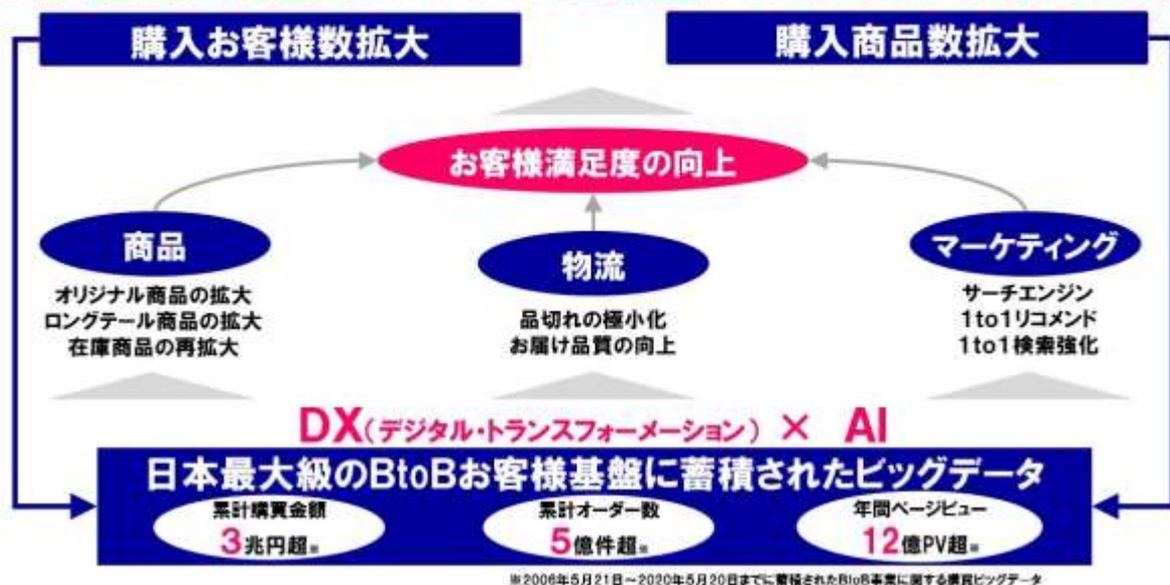
それに伴い、過年度に個別財務諸表にて計上した貸倒引当金10億円を、あらためて連結財務諸表の特別損失として計上したことで、当期純利益に影響が出ております。

先ほども触れましたが、1クォーター実績には特需的な要素もあり、2クォーター以降は引き続き慎重な見方をしておりますが、さらなる業績の向上に向けて注力してまいります。

私からは以上となります。

BtoB事業の成長戦略

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



18

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。

まず、BtoB事業についてご説明します。

スライド18ページは、前回、2020年5月期決算発表でご説明した、BtoBの成長戦略のチャートです。

昨今のEC市場は大きく拡大しており、先ほど玉井からもお伝えしたとおり、想定を上回るペースで回復しております。

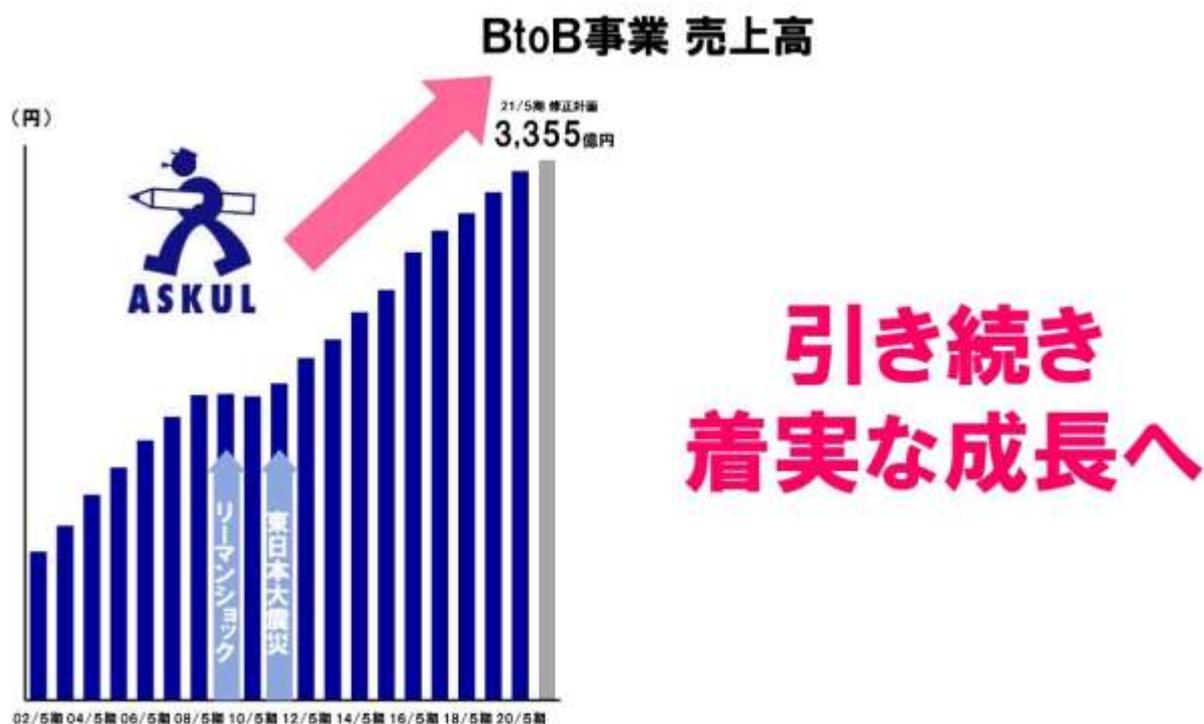
このEC加速の追い風をしっかりと捉えて、着実な成長を続けていくためのキーはデジタル化です。当社が持つ日本最大級のBtoBのお客様基盤と購買データ、こちらをデジタル・トランスフォーメーションで最大限に活用し、当社の強みである商品、物流、マーケティングを磨き込み、徹底

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



的にお客様の満足度を向上することで、お客様のご支持を拡大し、確実な成長を続けてまいります。



19

スライド 19 ページです。

当社の BtoB は、幅広いお客様業種や、400 万件という大変多くのお客様にご登録いただいていることから、日本の経済動向の影響をそのまま受けやすい一面があり、今回の新型コロナウイルスによる営業自粛等についても、売上一時的に落ち込みました。

しかし、幅広いお客様業種、大きなお客様基盤を持つ当社は、その分、さまざまな打ち手を持っており、事業環境の変化に柔軟に、迅速に対応できることが当社の強みです。

第 1 クォーターの売上拡大には特需的な要素も含まれており、引き続き予断を許さない状況ではありますが、この状況を BtoB 事業の深化への大きな機会と捉えて、積極的に資源を投下し、着実な成長を目指してまいります。

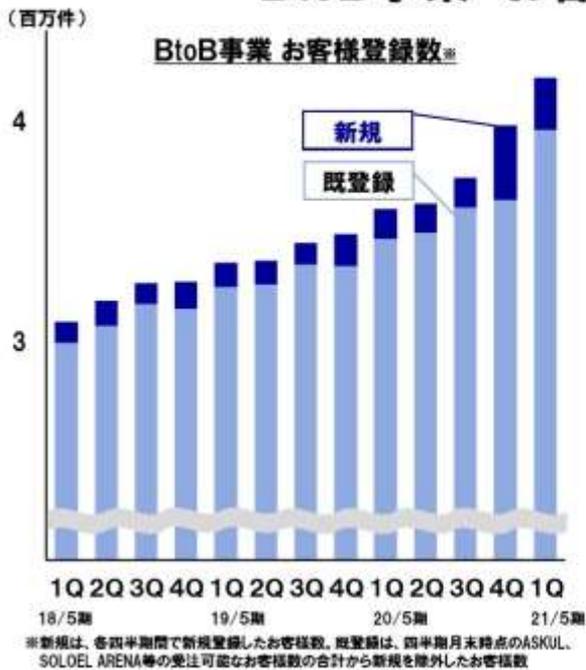
サポート

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



12

BtoB事業 お客様基盤の着実な拡大



お客様基盤の拡大による
さらなるビッグデータ蓄積

1to1マーケティング
加速

20

スライド 20 ページです。

こちらは、初めて公表させていただきますが、BtoB のお客様登録数のグラフです。

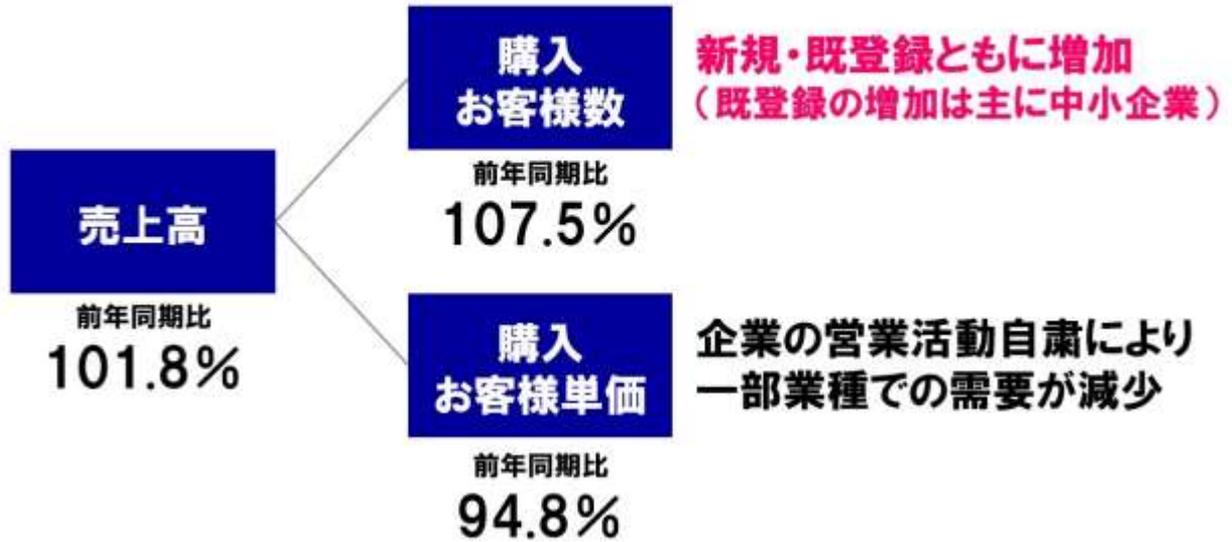
デジタルマーケティングへの注力に伴い、このグラフでご覧いただけるように、着実な増加を続けており、第 1 クォーター終了時では、約 400 万件のお客様がアスクルにご登録いただいております。

お客様基盤の拡大で蓄積されていくビッグデータを活用し、1to1 マーケティングに、さらに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@scriptasia.com





21

スライド 21 ページです。

BtoB 事業の前年同期比の売上高増加要因の内訳です。

新規のお客様、ご登録済みのお客様のいずれにおいても、購入お客様数が増加し、トータルでは107.5%という実績となり、売上高の増加をけん引しております。

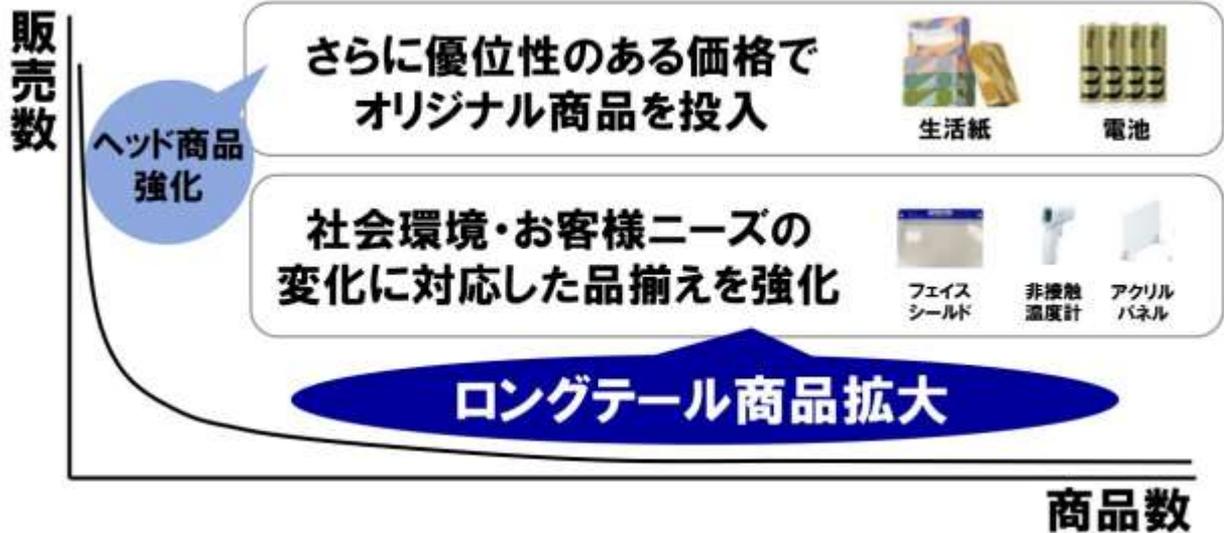
一方で、企業の営業活動自粛等により、観光業や飲食業といった一部業種でのご購入金額が減少したこと、また、コピーペーパーやトナーカートリッジといったオフィス商品需要が減少したことにより、購入お客様単価は減少しております。

これからも環境の変化をしっかりと見極めて、適時適切な対策を講じてまいります。

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事業 商品戦略イメージ



両軸から集客・購買機会を最大化

22

スライド 22 ページです。

これまでもご説明している BtoB の商品戦略イメージです。

当社に在庫するヘッド商品については、引き続き、競争力のある価格のオリジナル商品を強化してまいります。

また、メーカー、サプライヤーからお客様に直送する、いわゆるロングテール商品については、社会環境の変化や、お客様ニーズの変化を捉えて、さらに品揃えを強化していきます。

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



スライド 23 ページです。

BtoB のオリジナル商品の売上高構成比については、新型コロナウイルスによるオフィス用品等の売上減の影響で33%となりました。

BtoB 事業におけるオリジナル商品は、価格優位性と、信頼できる品質で、お客様のご支持をいただいております。

現在、BtoB のオリジナル商品数は、約 8,700 ですが、これを短期的に、まず 1 万アイテムまで増やし、引き続き他社との差別化を進め、お客様基盤を強めると同時に、収益向上も実現していきます。

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 取扱い商材数の拡大による成長



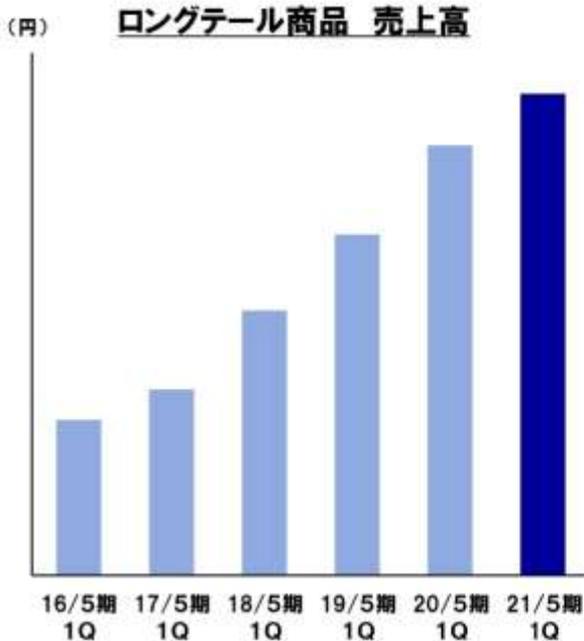
24

スライド 24 ページです。

在庫、ロングテールを合計した取扱商材数は、約 760 万アイテムとなりました。多様なお客様基盤に向けて、ニーズをしっかりと捉え、品揃えを強化し、売上高拡大を実現してまいります。

BtoB事業 ロングテール商品のシェア拡大

単体



ロングテール商品売上高

21/5期1Q 売上高(前年同期比)

112%

BtoB事業 売上高構成比

20/5期	21/5期1Q	21/5期
7.2%	7.4%	8.1%
(実績)	(実績)	(計画)

25

スライド 25 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@scriptasia.com



17

ロングテール品の売上高は、前年同期比 112%、21 年 5 月期通期では、売上構成比 8.1%の計画のところ、7.4%という進捗となりました。

ロングテール商品は収益性が高く、売上成長をけん引するとともに、収益拡大にも寄与しますので、引き続き取り組みを着実に進めていきます。



スライド 26 ページ、BtoB 事業が掲げているミッションです。

新型コロナウイルス感染症と日々闘っている医療、介護の現場の方をはじめとする、エッセンシャルワークに従事される皆様に、あらためて心から感謝申し上げるとともに、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、この使命をこれからも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。

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



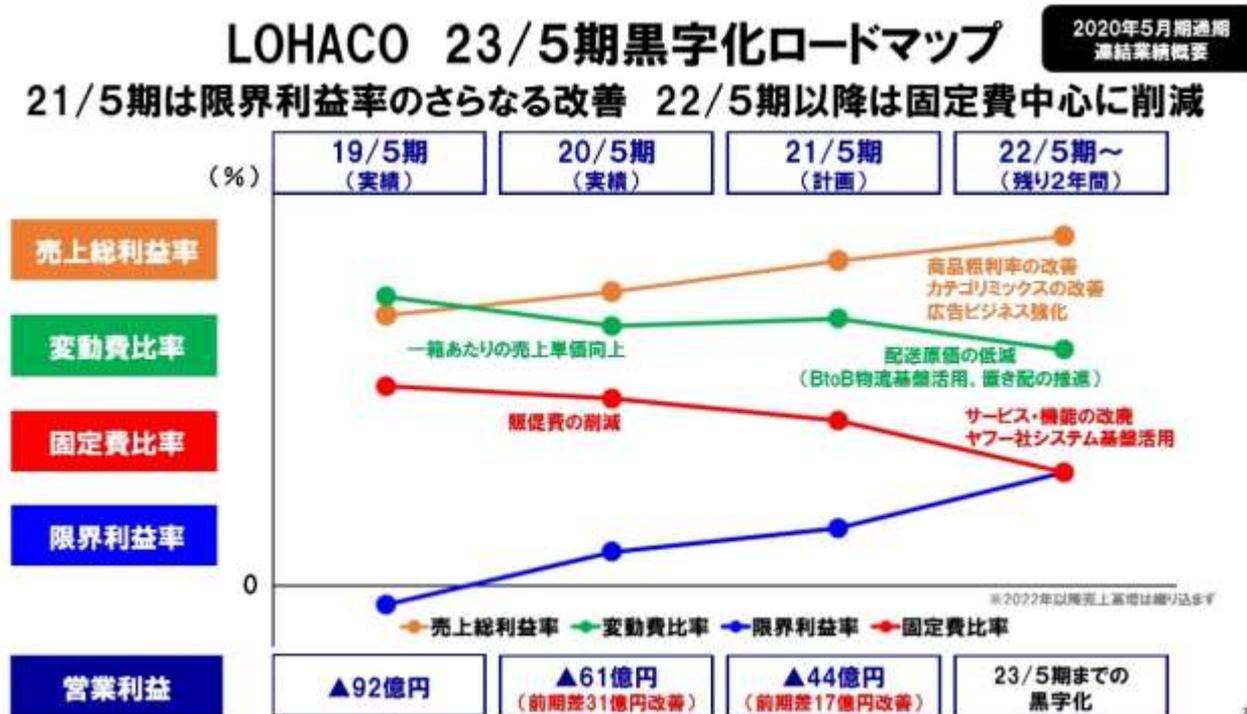
LOHACOは着実に収益改善 23/5期までの黒字化実現へ

29

続いて、BtoC 事業についてご説明します。

スライド 29 ページです。

LOHACO についてお伝えしたいメッセージは、LOHACO は着実に収益改善して、23 年 5 月期までの黒字化を実現するということです。



30

サポート

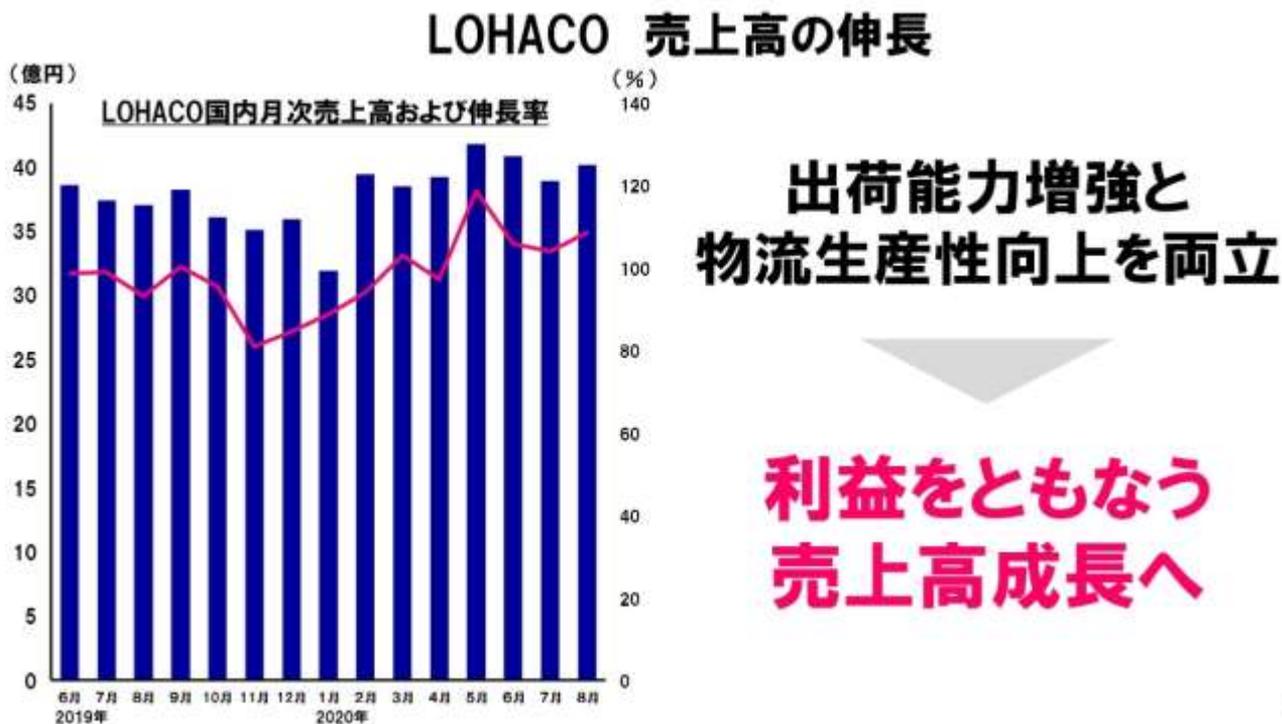
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



19

スライド 30 ページは、前回 7 月の決算説明で発表した、23 年 5 月期黒字化に向けたロードマップです。

このロードマップについては変更点はなく、お示ししているとおり、今期 21 年 5 月期は、限界利益率のさらなる改善を進める計画でございます。



この内容について、ここからご説明いたします。

スライド 31 ページは、LOHACO の海外を除く国内の月次売上高の推移です。

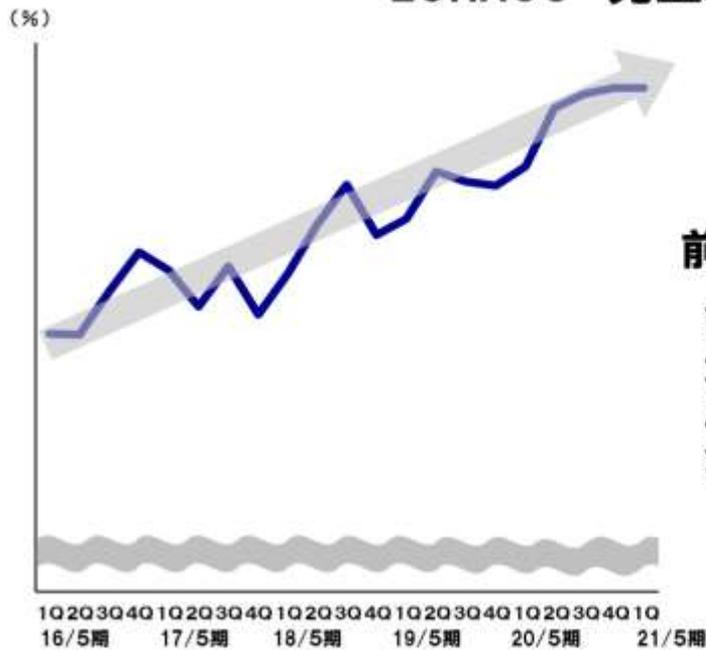
昨今、日用品購買の EC 化が進んだことや、大型販促があったことなどから、伸長率は順調に推移しておりますが、一方で、出荷能力には課題がある状況です。

今後、人員増強などによって出荷能力を増強するとともに、さらなる物流生産性の向上を進め、利益を伴う売上高成長を実現できるよう、速やかに対策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@scriptasia.com

LOHACO 売上総利益率



21/5期 1Q実績

前年同期差 **2.0pt改善**

商品粗利率の改善	+1.7pt
カテゴリミックスの改善	+0.3pt
広告ビジネスの強化	▲0.8pt
大口取引の減少	+0.8pt

32

スライド 32 ページです。

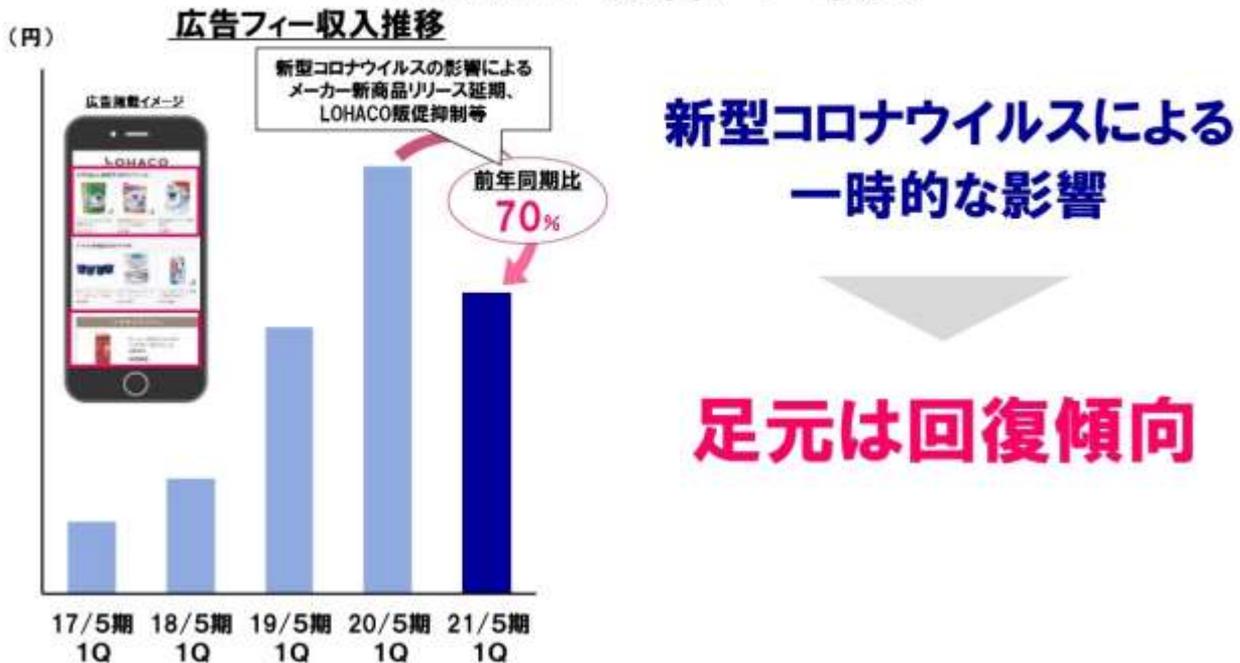
売上総利益率は、前年同期差で 2.0 ポイント改善しております。

継続して取り組んでいる原価低減、販売価格適正化が順調に進んでいることに加え、新型コロナウイルスの影響で、衛生用品、感染対策用品などの購入が増え、商品粗利率が改善したことなどが主な要因となっております。

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

LOHACO 広告フィー収入



33

スライド 33 ページです。

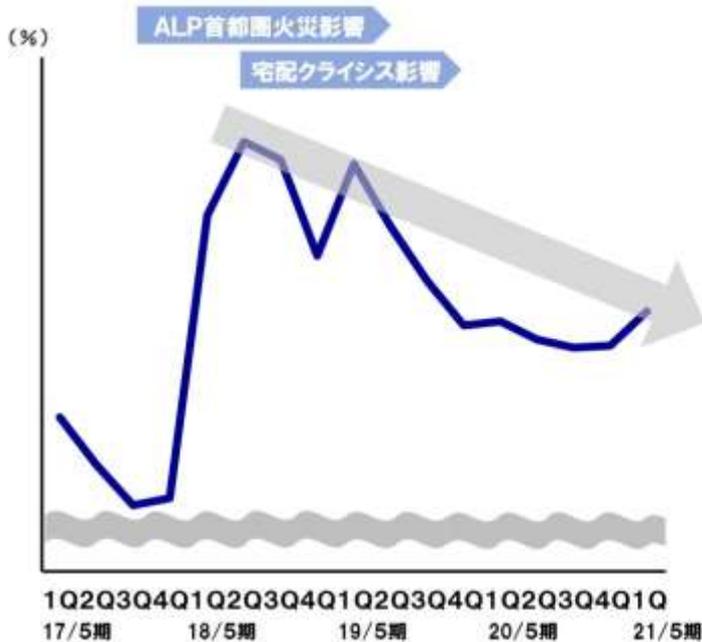
広告フィー収入については、新型コロナウイルスの影響で、メーカーの新商品リリースが延期になったことや、LOHACO の販促を抑制したことなどの一時的な影響で、第 1 クォーターでは前年同期比 70%という実績となりました。

足元では、着実に回復傾向となっておりますので、引き続き、LOHACO のビッグデータをメーカーに活用していただき、共に成長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@scriptasia.com

LOHACO 変動費比率



21/5期 1Q実績

- ✓ 派遣法改正による
庫内労務費の上昇
- ✓ 物流費比率が低い海外需要
向け売上高の減少

一箱あたりの売上単価向上等で
変動費比率を低減

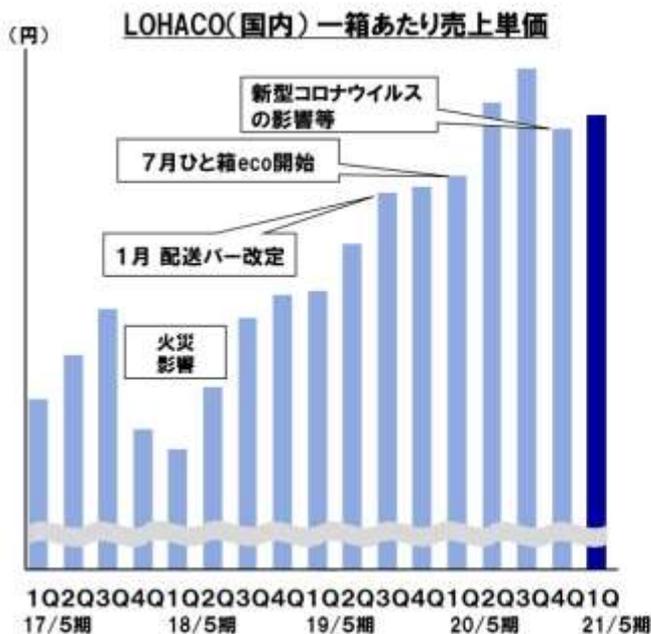
34

スライド 34 ページです。

第1クォーターは、もともと見込んでいた庫内労務費の上昇と、物流費比率が低い海外需要向け売上高の減少の影響で、一時的に変動費率が上昇しております。

一箱あたりの売上単価を向上するなどの施策を今後も継続し、改善を目指していきます。

LOHACO 一箱あたりの売上単価向上



新型コロナウイルスの影響等で
一時的に低下するも回復傾向

買い回り促進、一箱にまとめて梱包等により
今後さらに向上

35

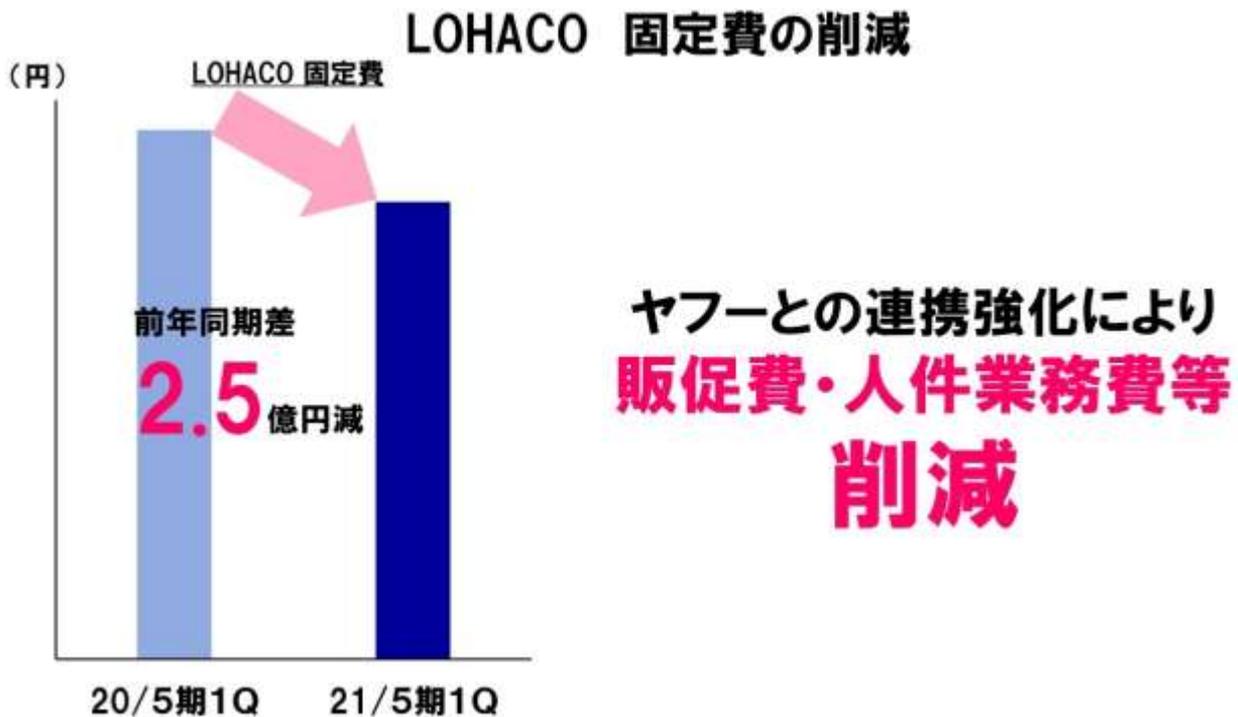
サポート

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@scriptasia.com

スライド 35 ページです。

一箱あたりの売上単価は、衛生用品の単品買いの急増や、商品の購入回数制限など、新型コロナウイルスの影響で一時的に低下しましたが、第1クォーターでは回復傾向となっております。

引き続き、お客様の買い回りを促進するとともに、自社物流を生かし、できる限り一箱にまとめて梱包する物流オペレーションをさらに推進し、一箱あたりの売上単価を一層高めていきます。



36

スライド 36 ページです。

LOHACO の広告宣伝費、販売促進費等の固定費は、前年同期差で 2.5 億円の削減を実現しました。

今後、LOHACO 本店をヤフーのシステム基盤に移管することで、さらに一段高い固定費削減を計画しておりますが、まずは、PayPay モールでの販促等、ヤフーとの連携をさらに強化することで、引き続き固定費削減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

環境の取組み

アスクル環境方針

「お客様のために進化する」という企業理念のもと、持続可能な社会の実現に向け、お客様、社会、地球環境にとって、「最適」で「ローコスト」なエコプラットフォームを構築していきます

脱炭素	資源循環	環境に配慮した商品開発・調達	ステークホルダーとの環境コミュニケーション
<ul style="list-style-type: none">●「2030 CO₂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 21年5月期1Qで34%を実現●「EV100」 2030年までに、ASKUL LOGISTが所有・使用する配送車両を100%電気自動車に 	<ul style="list-style-type: none">●「1box for 2trees」 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●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●カタログ・ダンボール・紙袋回収●トナー・カートリッジの回収・リサイクル 	<ul style="list-style-type: none">●オリジナル商品の環境対応 品質やデザインだけでなく、環境にも配慮したオリジナル商品開発●脱プラスチック商品の品揃え  	<ul style="list-style-type: none">●環境活動報告●サステナビリティハンドブック  

38

最後に、当社の ESG の取組みについてご説明します。

スライド 38 ページです。

当社は、2003 年にアスクル環境方針を制定し、2009 年に、こちらに記載している現在の環境方針に見直し、エコプラットフォームの構築に邁進しております。

現在は、脱炭素、資源循環、環境配慮商品の開発・調達等を中心に取組みを進めております。

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

環境の取組み



39

スライド 39 ページです。

これまでの環境関連の大きな取組みを年表にしたものです。

2017年には、RE100・EV100という国際ビジネスイニシアチブに同時加盟した、日本初の企業となりました。

その後も、2018年のSBT認定の取得、2019年のTCFD提言への賛同表明と、取組みを加速し、2020年にはCDPの気候変動Aリスト企業に選定いただきました。

今、気候変動は気候危機とも言われており、対応は待ったなしの状況となっています。当社は、エシカルeコマースとして、環境問題について今後も真摯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



再生可能エネルギー^{※1}導入について

2020年7月・8月 ALP横浜と新木場配送センター^{※2}に導入

グループ全体の電力使用量**34%**を切り替え



※1 ネクストエナジーが提供するグリーンでんきの「GREENs RE100プラン(非FIT再生エネルギーとグリーン電力証書など再生エネルギーを活用した100%自然エネルギーの電力プラン)」を導入

※2 子会社ASKUL LOGIST株式会社が運営する配送センター

※3 「RE100」(Renewable Energy 100)は、事業運営を100%再生可能エネルギーで調達することを目標に掲げる企業が参加する国際ビジネスイニシアチブ

40

スライド 40 ページです。

当社は、この7月、8月で、横浜の物流センターと新木場配送センターに再生可能エネルギーを導入しました。これによって、グループ全体の電力使用量の34%が再生可能エネルギーに切り替わったこととなります。

当社は、2030年までに、子会社を含めたグループ全体での再生エネルギー利用率を100%にするという目標を掲げており、この実現に向けて、再生可能エネルギーの導入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

社会への取り組み

働く仲間とともに	お客様とともに	お取引先様との取り組み	社会貢献活動
<p>●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 ■多様な働き方の促進 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等</p> 	<p>●お客様の声から始まる改善活動 ■お客様の声の共有と、対応状況のリアルタイム共有 ■「お客様満足度向上委員会」の運営 CEOを委員長とする、お客様の声を起点としたPDCA活動</p>	<p>●サプライチェーンCSR調査 「消費者問題」、「環境への取り組み」、「労働慣行」などについて、サプライヤーの企業としての取り組み状況を調査し、積極的なコミュニケーションを図る</p>	<p>●社会貢献紙コップ 売上の一部が災害時の被災者支援活動、「ピンクリボン活動(乳がん検診の啓発)」支援、「子供地球基金」の活動を支援する寄付金として支払われる</p> 
<p>●ASKUL LOGIST 物流センターにおける昼食の無償提供 アスクルで働く人たちが心身共に健康な状態であることが大切</p>  <p>●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 障がい者雇用率 16.1%、法定雇用率24.0% (2020年8月20日現在)</p> 	<p>●ASKUL CS Weekの取り組み お客様対応に携わるコンシエージュ・セールス・コミュニケーター(CSC)のモチベーション向上・相互コミュニケーション促進の取り組み お客様からお礼の言葉を多くいただいたCSCに対する表彰式や、目指すべきロールモデルを示す「スーパーコミュニケーター」の認定賞状与式、永年勤続表彰なども実施</p>	<p>●「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</p>	<p>●東日本大震災復興 教育支援 製造メーカーと共同で、対象のアスクルオリジナルデザイン商品の売上の1%を、東北三県の教育関連施設に対して設備・教材備品を寄贈することで役立てる</p> 

41

スライド 41 ページです。

社会への取り組みについてご説明したページです。

特にお伝えしたい点としては、一番左の下に掲載しております、ASKUL LOGIST 福岡物流センターにおける障がい者雇用の取り組みです。

ASKUL LOGIST 福岡物流センターでは、2011年から医療や学校、家庭といった地域社会と連携し、障がい者が戦力として安心して長く働ける職場づくりに取り組んでおり、今年8月時点の障がい者雇用率は16.1%と、高い数字を達成し、幅広い業務で障がい者が活躍しております。

この取り組みを、今後、他の物流センターにも展開していけるように進め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@scriptasia.com





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@scriptsasia.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

