



アスクル株式会社

2022年5月期 第1四半期決算説明（プレゼンテーション）

2021年9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 1 四半期決算説明 (プレゼンテーション)
[決算期]	2021 年度 第 1 四半期
[日程]	2021 年 9 月 16 日
[ページ数]	24
[時間]	15:00 – 15:17 (合計 : 17 分、登壇 : 17 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



1Q計画線の順調なスタート 売上高、利益とも過去最高を更新

- ・BtoBは想定どおり感染対策商品の反動減あるも、ベース成長を継続
- ・LOHACOは新本店リリースが無事終了し、来期黒字化に向け再成長へ

中期経営計画における成長シナリオを遂行中

- ・ASKUL東京DCは7月竣工、予定どおり9月より賃借開始、マテハン工事着手
- ・新アスクルWebサイトは下期の一部機能先行リリースに向けて計画進行
- ・LOHACOは新本店リリースや即配事業等Zホールディングスとのシナジー深化
- ・プラットフォーム改革、DXの取り組みは数々の施策をリリース

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1Q決算のポイントを、今年7月に公表した中期経営計画の進捗を踏まえて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です。

1Q業績は計画線の順調なスタートとなっており、売上高および各段階利益とも過去最高を更新しております。BtoBはもともと想定していたとおり、前期の特需的な要因の反動がありましたが、ベース成長を継続しております。

足元の緊急事態宣言地域の再拡大は想定外の部分もありましたが、業績への大きな影響はなく、通期業績の達成に向けてまい進してまいります。

またLOHACOについても計画どおり、新本店のリリースが無事終了し、足元はZホールディングスと連携した大型販促の再開により、再成長がスタートしております。

今期は中期経営計画実現に向けた足固めの年と位置づけておりますが、商材拡大を実現するためのアスクル東京DCの立上げ、今後のBtoBの成長をけん引する新アスクルWebサイトの構築、

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 の黒字化以降のさらなる成長に向けた、Z ホールディングスとのシナジーの深化、それらを支えるプラットフォーム改革や DX の推進、いずれも着実な進捗となっております。

22/5期 第1四半期業績



(百万円)	21/5期 1Q※1			22/5期 1Q			
	実績	売上高 比率 %	参考値 ※2	実績	売上高 比率 %	前年 同期比 %	参考値 ※2
売上高	100,180	100.0	99,072	102,442	100.0	102.3	103.4
売上総利益	24,851	24.8	24,612	24,994	24.4	100.6	101.6
販売費及び 一般管理費	21,861	21.8	21,622	21,721	21.2	99.4	100.5
営業利益	2,989	3.0		3,272	3.2	109.4	
経常利益	2,986	3.0		3,240	3.2	108.5	
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,502	1.5		2,153	2.1	143.3	

- **売上高**
前年同期比102.3%
(実質103.4%※2)
過去最高更新
- **販管費比率**
前年同期差 $\Delta 0.6$ pt
- **営業利益・経常利益**
当期純利益
過去最高益更新

※1 21/5期2Qに企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、21/5期1Qに係る各数値ではその確定内容を反映させております

※2 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
Copyright © ASKUL Corporation All Rights Reserved.

5

まずは 2022 年 5 月期 1Q の実績について説明いたします。

スライド 5 ページ、1Q の連結業績になります。

売上高は前年同期比 102.3%の 1,024 億円となり、過去最高となっております。売上総利益率については、前期の特需的要因の反動により低下いたしましたが、物流配送効率の向上や固定費の削減により、販管費比率が改善したことにより、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 143.3%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@scriptasia.com



22/5期 第1四半期 業績比較【事業別】

連結



(億円)		21/5期				22/5期				
		1Q	参考値 ※	2Q	3Q	4Q	1Q	前年 同期差	前年 同期比 %	参考値 差
売上高	BtoB事業	811	802	877	874	888	834	22	102.8	103.9
	LOHACO	129	127	127	131	140	126	△ 3	97.6	98.9
	BtoC事業(チャーム含む)	168	166	168	171	176	167	△ 1	99.1	100.5
	eコマース事業	980	968	1,046	1,045	1,065	1,001	21	102.2	103.4
	ロジスティクス事業・その他	21	21	16	20	25	23	1	105.6	105.6
	連結合計	1,001	990	1,062	1,065	1,091	1,024	22	102.3	103.4
営業利益	BtoB事業	47		51	56	45	42	△ 5	89.1	
	LOHACO	△ 12		△ 11	△ 9	△ 8	△ 9	3	—	
	BtoC事業(チャーム含む)	△ 12		△ 11	△ 9	△ 8	△ 8	4	—	
	決算賞与(引当含む)	—		△ 8	△ 1	△ 0	△ 0	—	—	
	eコマース事業	34		31	45	37	33	△ 1	96.1	
	ロジスティクス事業・その他	△ 4		△ 2	△ 2	△ 1	△ 0	4	—	
	連結合計	29		29	43	36	32	2	109.4	

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。

各事業別の概要については次のスライド以降で説明いたしますが、各事業ともにおおむね計画どおりの進捗となっております。

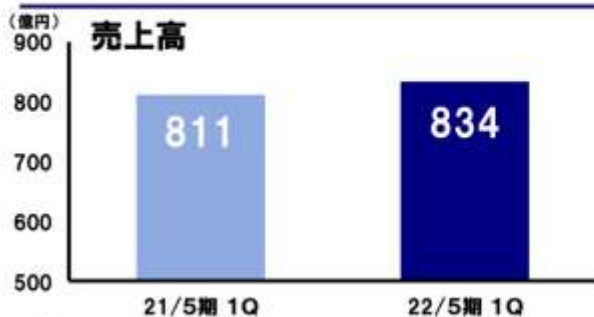
営業利益の全体像では、BtoB の反動減を LOHACO、およびロジスティクス事業の改善でカバーし、過去最高益を達成いたしました。

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@scriptsasias.com

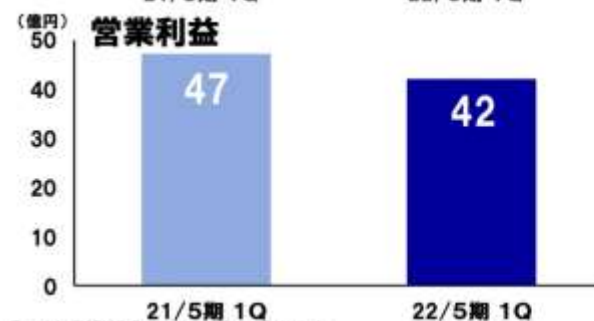


22/5期 第1四半期業績 BtoB事業



➤ 売上高

前年同期比 102.8% (実質103.9%※)
感染対策商品の反動減は想定内
ベース成長を継続



➤ 営業利益

前年同期比 89.1%
カテゴリミックス変化による影響を
受けるも計画通りの進捗

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 7

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 102.8%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 103.9%となっており、感染対策商品の反動減も想定内に収まっております。

営業利益の前年同期比は 89.1%となっております。こちらは主にカテゴリミックス変化による売上総利益率の低下の影響を受けておりますが、計画どおりの進捗となっております。

なお売上総利益率については前期 1Q 対比では低下しておりますが、直前の前期 4Q 対比では同水準を維持しております。

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





➤ 売上高

前年同期比 99.1% (実質100.5%*)
 システム移管による影響は想定内
 足元はグループシナジーで再成長



➤ 営業利益

前年同期差 +4億円
 売上総利益率、変動費比率
 固定費比率の全てが改善

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。

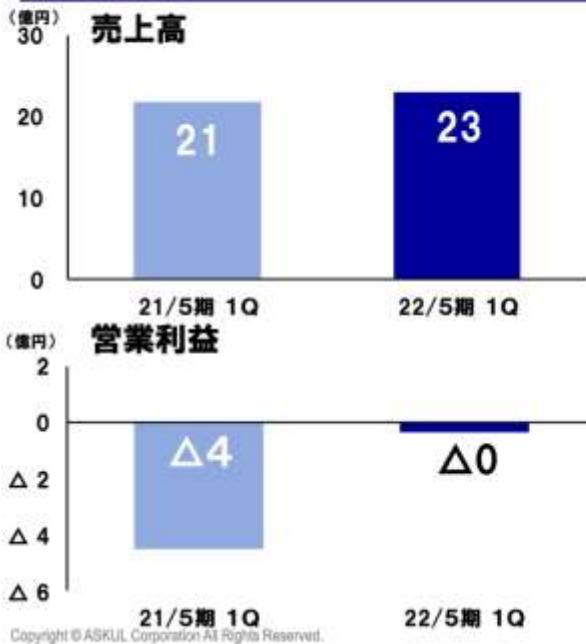
売上高は前年同期比 99.1%、会計基準の変更の影響を補正すると実質 100.5%となっております。成長率が一時的に低下しておりますが、新本店リリースに伴い販促を抑制した結果であり、計画どおりの進捗となっております。

1Q の最終月度であった 8 月度は、Z ホールディングスと連携した大型販促を再開したことで、LOHACO の前年同月度比は 110.7% となり、再成長がスタートしております。

営業利益は前年同期差で 4 億円の改善となりました。売上総利益率、変動費比率、固定費比率の全てが改善しており、来期黒字化に向けて順調な進捗となっております。

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



➤ 売上高

前年同期差 +1億円
 連結子会社減少の影響(7億円)を
 3PL事業の拡大でカバー

➤ 営業利益

前年同期差 +4億円
 三芳センター3PL事業の改善
 通期は黒字転換へ

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。

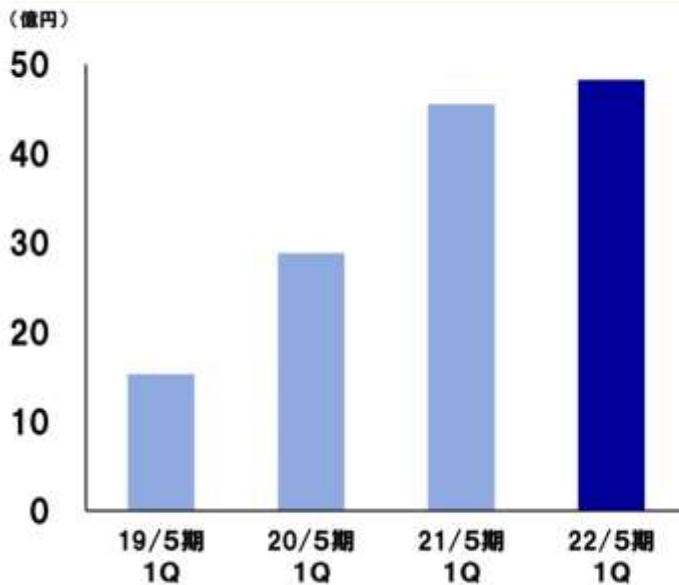
売上高はエコ配が連結から外れた影響を、三芳センターを活用した 3PL 事業の拡大などでカバーし、増収を達成しております。

利益面では三芳センターの立上げコストの影響がなくなり、大幅な改善となっております。1Q では少額ながら赤字が残っておりますが、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

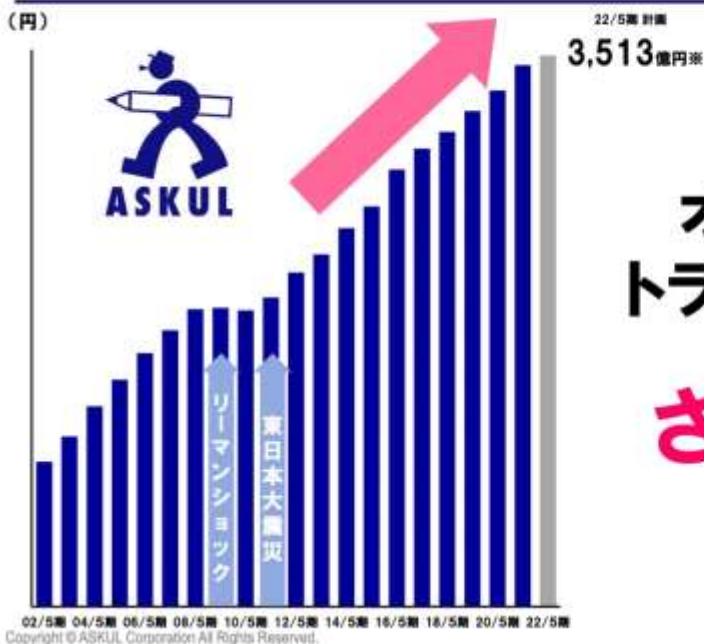
Copyright © ASKUL Corporation All Rights Reserved.

10

スライド 10 ページです。

営業利益の最高益更新に伴い、EBITDA も過去最高を更新しております。

BtoB 売上高



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

12

スライド 12 ページ、ここから BtoB を説明いたします。

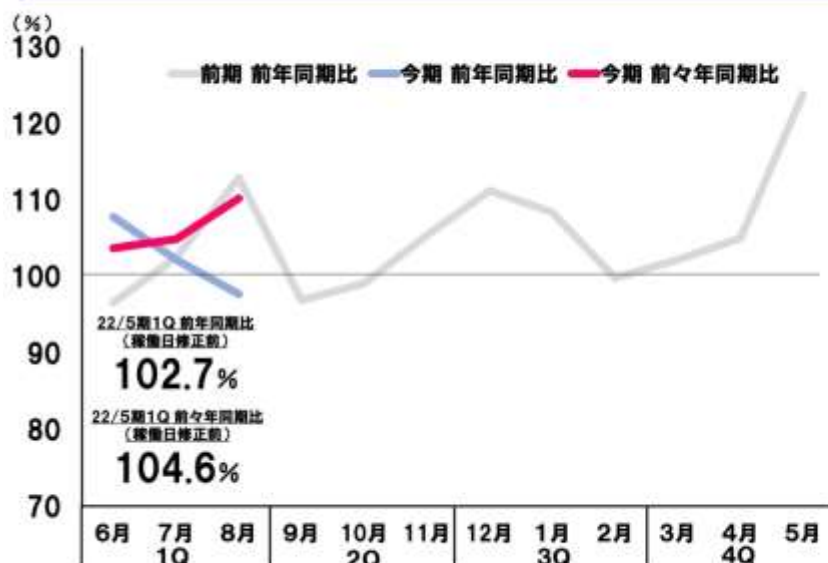
サポート

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



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。

BtoB 売上高 前年同月度比(稼働日修正後)



**ベース成長
継続**

Copyright © ASKUL Corporation All Rights Reserved.

13

スライド 13 ページ、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。

ブルーの線の前年対比においては、新型コロナウイルスの影響による反動の増減がございますが、ピンク色のコロナの影響がなかった前々年対比において、ベース成長を継続していることをお示ししております。

しばらくは新型コロナウイルスによる多少の影響を受けるとは思いますが、あくまで一過性要因と考えております。中期経営計画で掲げた重要戦略について着実に歩みを進めることで、大きな成長にチャレンジしてまいります。

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



BtoB 22/5期 四半期別 品目別売上高



(億円)	20/5期 1Q		21/5期 1Q		21/5期 2Q		21/5期 3Q		21/5期 4Q		22/5期 1Q					
	売上高	構成比 %	売上高	構成比 %	売上高	構成比 %	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 %	前々年同期差	前々年同期比 %
OA・PC	233	31.9	219	29.4	239	29.8	240	30.3	242	29.9	222	29.1	3	101.7	△ 10	95.5
文具	103	14.1	95	12.8	101	12.7	101	12.8	115	14.3	95	12.5	0	100.2	△ 7	92.4
生活用品	206	28.2	203	27.3	205	25.6	194	24.6	197	24.4	221	28.9	18	108.9	15	107.4
ファニチャー	50	6.9	45	6.1	51	6.4	54	6.9	68	8.5	50	6.6	4	110.0	0	100.1
MRO	81	11.2	83	11.2	90	11.3	90	11.5	93	11.5	88	11.6	4	105.9	6	108.2
メディカル	40	5.5	82	11.1	93	11.7	90	11.5	74	9.2	71	9.3	△ 11	86.0	30	177.0
その他	16	2.3	15	2.1	20	2.5	19	2.5	18	2.3	15	2.0	△ 0	99.8	△ 1	91.6
合計	732	100.0	745	100.0	803	100.0	792	100.0	811	100.0	765	100.0	19	102.7	33	104.6

メディカルは前期の反動減あるも、ベース成長を継続

Copyright © ASKUL Corporation All Rights Reserved.

14

スライド 14 ページ、単体 BtoB のみ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では反動減の影響があるものの、前々年同期比では 177%、金額ではプラス 30 億円と伸長しております。

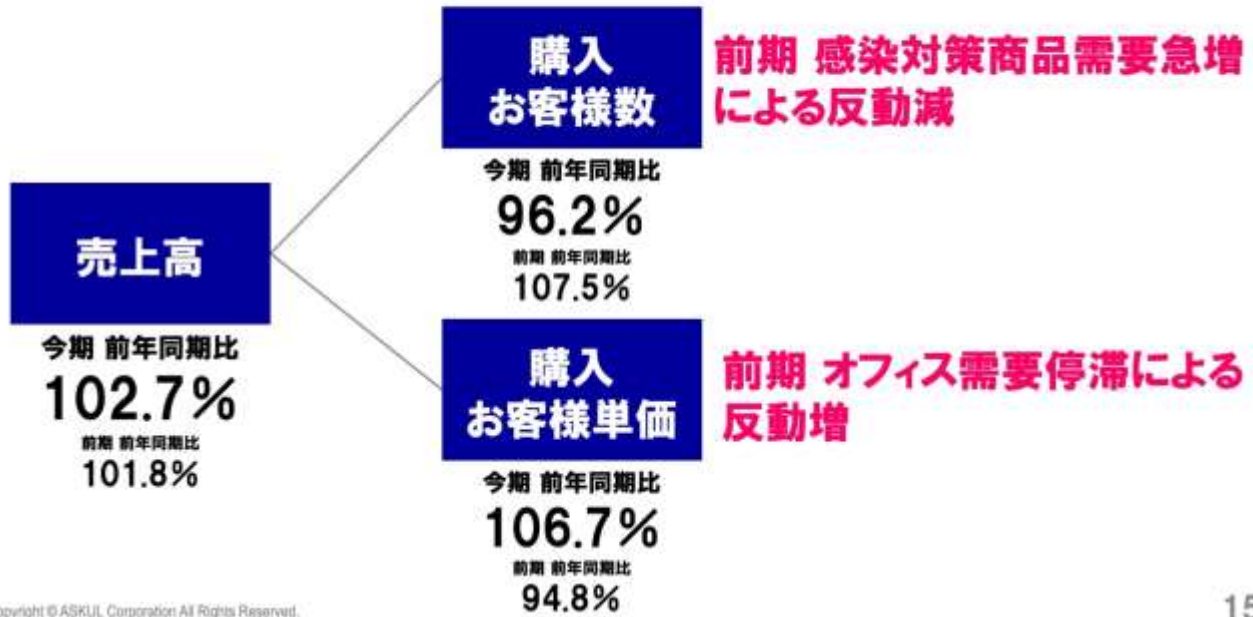
また生活用品が前年同期差 18 億円の 108.9%、前々年同期比でも 107.4%と、売上のベース成長をけん引しております。なお今後の経済活動の再開により、従来型のオフィス用品のニーズも回復してくると思っております。

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



BtoB 22/5期1Q(3カ月) 売上高増加要因



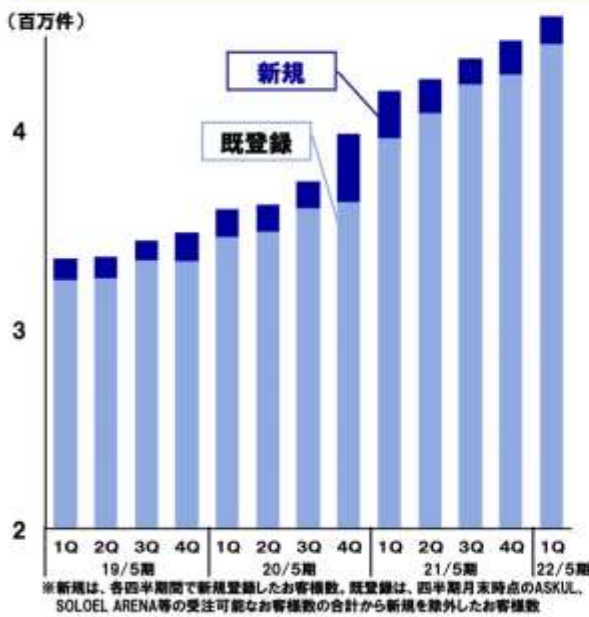
Copyright © ASKUL Corporation All Rights Reserved.

15

スライド 15 ページ、単体 BtoB の売上高伸長を、購入お客様数と購入お客様単価に分解したのになります。

お客様数、単価ともに前期の反動が出ておりますが、次のページで説明いたしますお客様登録数は着実に増加しており、またオフィス需要の回復もまだ道半ばであり、アフターコロナにおいてはもう一段高い成長を目指してまいります。

BtoB お客様登録数※



アフターコロナの成長に向けた
お客様基盤の拡大が続く

※新規は、各四半期間で新規登録したお客様数。既登録は、四半期末時点のASKUL、SOLOEL ARENA等の受注可能なお客様数の合計から新規を除外したお客様数

Copyright © ASKUL Corporation All Rights Reserved.

16

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 16 ページ、BtoB のお客様登録数です。

Web を中心とした新規のお客様開拓は、引き続き堅調に推移しております。先ほども触れましたが、このお客様基盤の拡大がアフターコロナの成長加速の源泉になってくると考えております。

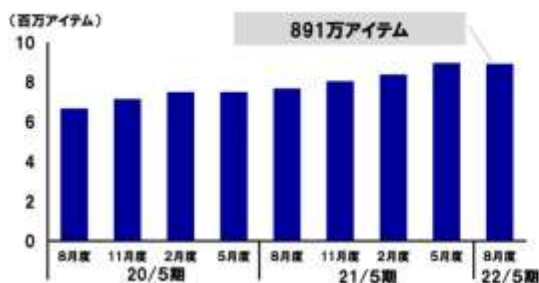
BtoB 品揃え拡大(取扱い商品、在庫商品)

単体



取扱い商品 (中期目標1,800万アイテム)

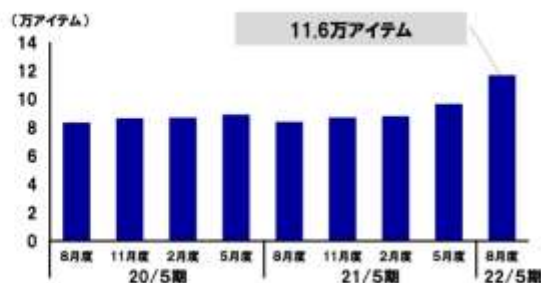
- ✓ 1Q期間
新規取扱商品 : +10万アイテム超
一時販売停止商品: △10万アイテム
(半導体供給不足の影響による)
- ✓ 2Q以降投入スピード加速



Copyright © ASKUL Corporation All Rights Reserved.

在庫商品 (中期目標33万アイテム)

- ✓ 1Q期間中、テレワークニーズ対応に向け LOHACO 専用商品 1.7 万アイテムを BtoB で販売開始
- ✓ ASKUL 東京 DC が稼働する 23/5 期以降 拡大スピード加速



17

スライド 17 ページ、中期経営計画の最重要戦略の一つである品ぞろえ拡大の進捗です。

左側のグラフの取扱商品については、1Q 期間で新規に 10 万アイテム超の追加をいたしました。半導体供給不足の影響により、約 10 万アイテムの販売停止商品があり、結果的には前期末時点のアイテム数から横ばいとなっております。

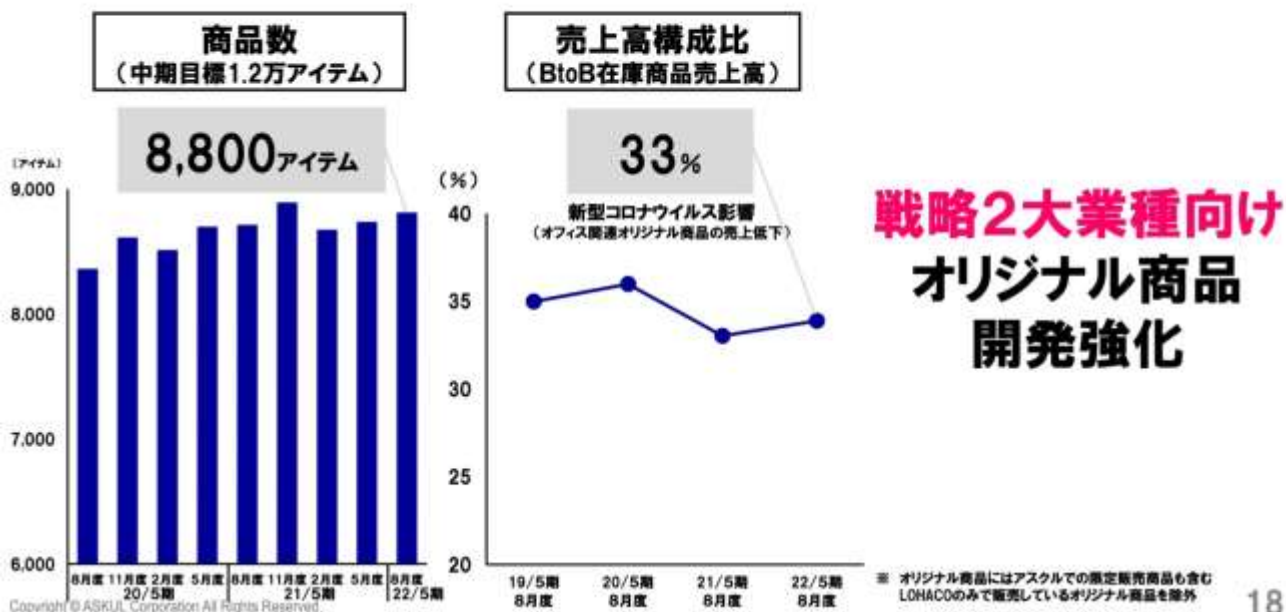
中期目標の 1,800 万アイテムに向けて、2Q 以降、新規取扱商品の追加スピードを加速してまいります。

右側の在庫商品については LOHACO のみで販売していた商品、1 万 7,000 アイテムを BtoB 向けに販売開始したことで、11 万 6,000 アイテムまで伸ばいたしました。アスクル東京 DC が稼働を開始する 2023 年 5 月期以降、ロングテール商品のアスクルの実現に向けて、さらにスピードを上げて拡大してまいります。

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@scriptsasia.com





18

スライド 18 ページ。

オリジナル商品数は 8,800 アイテムへと増加。売上高構成比は 33%となっております。

今後は医療・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、開発を強化してまいります。

BtoB ASKUL東京DC



2022年夏の稼働開始に向け計画どおりマテハン工事に着手



最速(在庫商品数拡大)・高効率(プロセス改革)を実現する
東日本最先端フラッグシップセンター

Copyright © ASKUL Corporation All Rights Reserved.

19

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



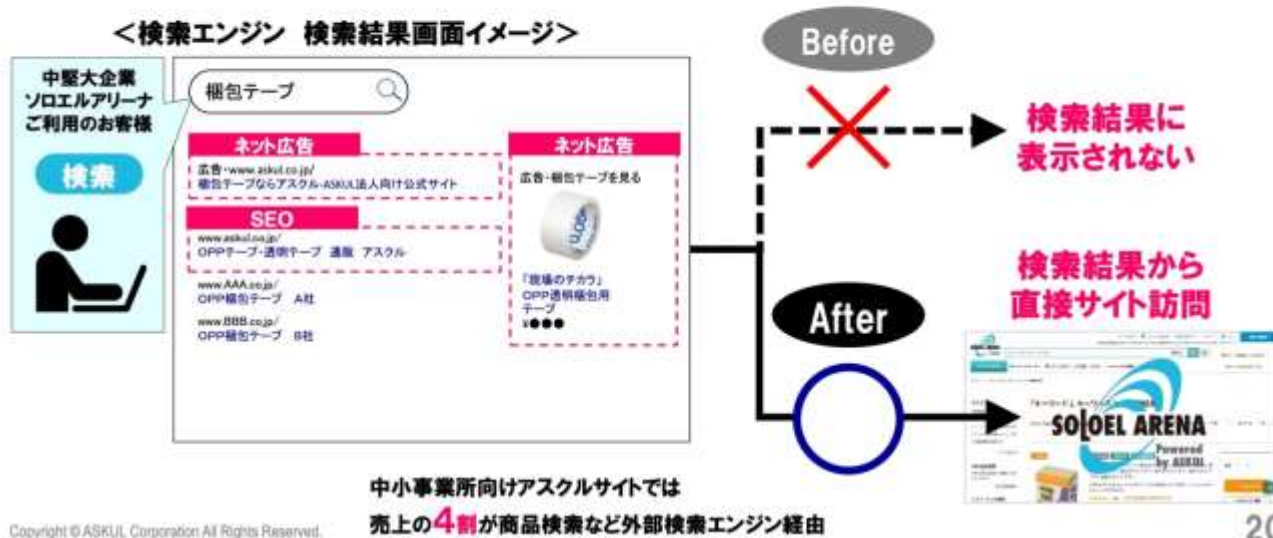
スライド 19 ページ。

2022 年夏の稼働開始を予定しているアスクル東京 DC は 7 月に竣工、9 月より賃借を開始し、計画どおりマテハン工事に着手しております。

BtoB 新アスクルWebサイト



下期にソロエルアリーナサイト オープン化により買い回り拡大



20

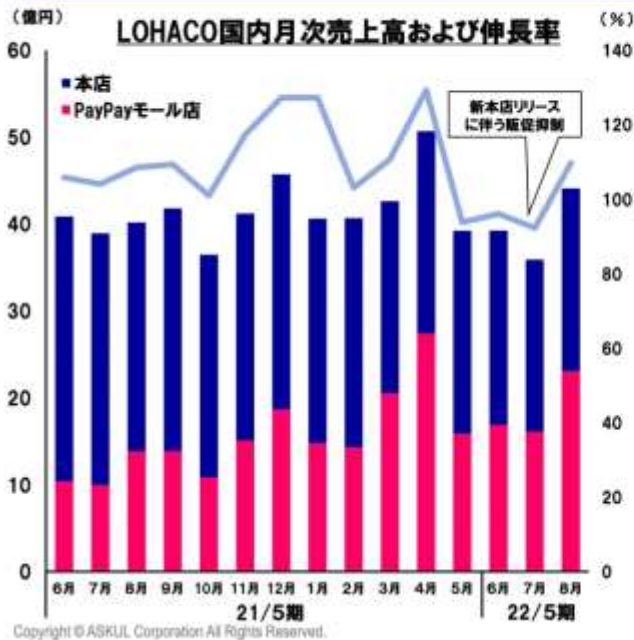
スライド 20 ページ、新アスクル Web サイトの進捗です。

新アスクル Web サイトは 2023 年 5 月期のリリースを予定しておりますが、今期下期に一部機能の先行リリースとして、現行のソロエルアリーナサイトをオープン化します。

ソロエルアリーナをご利用のお客様も、インターネットの検索結果からソロエルアリーナサイトに直接訪問いただけるようにすることで、商品買い回りの拡大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



グループシナジーでさらなる成長を目指す

Renewal
リニューアルキャンペーン
7.26 11:59

リニューアルキャンペーン(7/1~26)

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!

サイバーサンデー(8/7~9/5)

22

スライド 22 ページ、ここから BtoC を説明いたします。

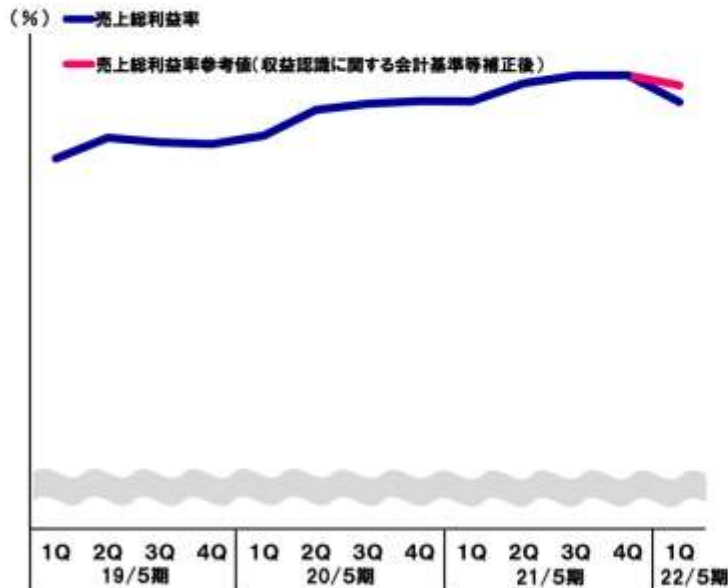
LOHACO の国内月次売上高と伸長率についてです。6 月の新本店リリースに伴い販促活動を抑制していたことを主要因として、伸長率が一時的に低下いたしました。計画には織り込み済みであり、国内の売上高は計画どおりの結果となりました。

8 月度は大型販促が奏功したこともあり、再成長がスタートしております。今後もグループシナジーで、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@scriptsasia.com

LOHACO 売上総利益率



Copyright © ASKUL Corporation All Rights Reserved.

22/5期 1Q実績
前年同期差 $\Delta 0.05\text{pt}$

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 **+0.9pt**

継続的に改善

23

スライド 23 ページ。

LOHACO の売上総利益率は広告フィー収入の一時的な低下の影響もあり、前年同期差ではマイナス 0.05 ポイントとなりましたが、収益認識に関する会計基準の変更の影響を補正すると、プラス 0.9 ポイントと改善が継続しております。

LOHACO 広告フィー収入



Copyright © ASKUL Corporation All Rights Reserved.

**新本店リリースに伴う
販促抑制により
一時的に低下**

2Q以降改善

24

サポート

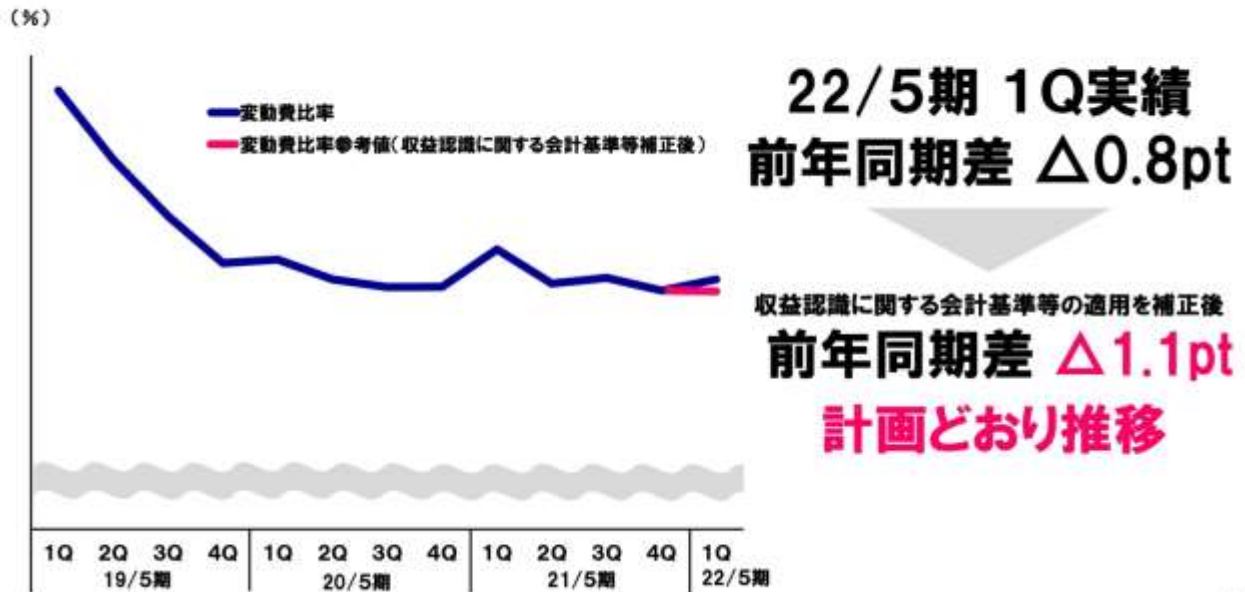
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



スライド 24 ページ。

6月の新本店リリースに伴い、意図的に販促活動を抑制していたことで、広告フィー収入は一時的に低下いたしました。2Q以降は改善を見込んでおり、売上総利益率の改善にも寄与すると考えております。

LOHACO 変動費比率



Copyright © ASKUL Corporation All Rights Reserved.

25

スライド 25 ページ。

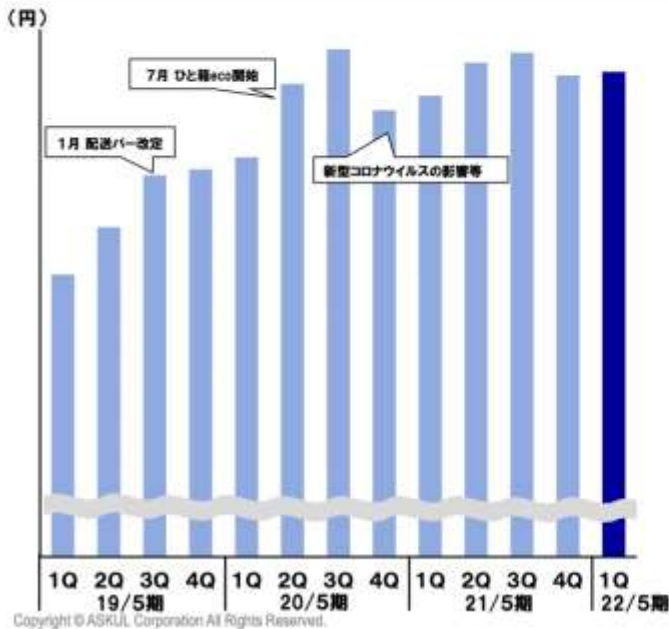
変動費比率は配送効率の向上等により、前年同期差 0.8 ポイントの改善となりました。収益認識に関する会計基準変更の影響を補正すると、1.1 ポイントの改善となり、計画どおり推移しております。

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



LOHACO 一箱あたりの売上単価(国内)



22/5期 1Q実績
前年同期比 **103.1%**

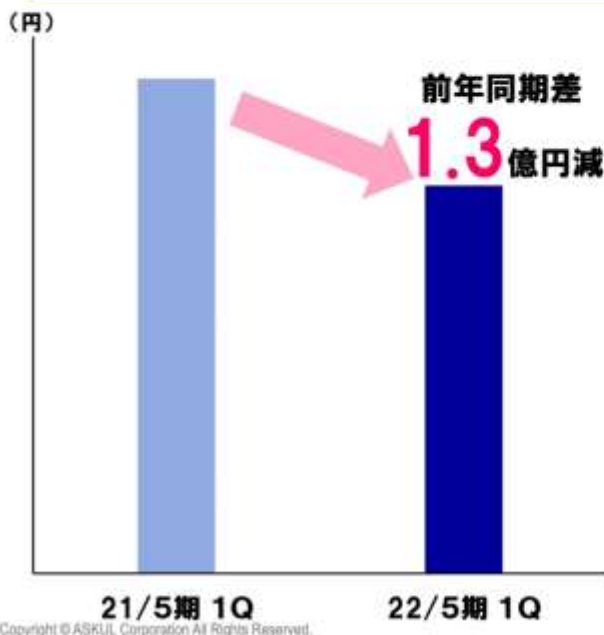
**買い回り促進で
さらなる向上を目指す**

26

スライド 26 ページ。

1箱当たりの売上単価は前年同期比103.1%となりました。今後も買い回りの促進で、さらなる向上を目指してまいります。

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**

27

スライド 27 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@scriptsasia.com



固定費は新本店リリースに伴い、ソフトウェア償却費やシステム関連対応の人件業務費を削減できたことにより、前年同期差 1.3 億円の改善となりました。

LOHACO Zホールディングスとのシナジー



LOHACO本店のシステムを ヤフーが提供する基盤へ移行完了



Copyright © ASKUL Corporation All Rights Reserved.

クイックコマース※ 「PayPayダイレクト by ASKUL」始動

- ✓ 出前館のサービス上で約300種類の商品を販売
- ✓ 東京都板橋区を含む一部エリアでの実証実験を開始 (2021年7月28日～)

<スキーム図>



<品揃え一例>

- 冷凍食品
- 飲料(常温・冷蔵)
- 氷/アイスクリーム
- 日用品



※注文から最短15分で日用品や食料品をお届けするBtoCサービス

28

スライド 28 ページ。

中期経営計画の最重要戦略の一つである Zホールディングスとのシナジーについてのトピックスです。

1 点目は既に説明させていただいたとおり、LOHACO 本店のシステムをヤフーが提供する基盤に移行完了いたしました。これにより、固定費の削減が実現できております。

2 点目は 7 月から Zホールディングスグループとの共同事業として、実証実験を開始したクイックコマースです。注文から最短で 15 分で、日用品や食料品をお届けするサービスを開始しております。

まだ実証実験であり、本事業単体の将来性を語る段階ではありませんが、LINE や出前館も含めた事業スキームを開始できたことが、今後の様々なシナジーの最大化に向けて、大きな一歩であると考えております。

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



2021年7月 消費者志向自主宣言を策定

消費者庁が推進する「消費者志向経営」に賛同し、その実現に向けた
当社の方針を表明する「消費者志向自主宣言」を策定

詳細は以下を参照ください

<https://askul.disclosure.site/ja/themes/175>

Copyright © ASKUL Corporation All Rights Reserved.

30

最後に ESG と DX のトピックスを説明いたします。

スライド 30 ページ。

当社は 7 月に消費者庁が推進する消費者志向経営に賛同し、その実現に向けた当社の方針を表明する、消費者志向自主宣言を策定いたしました。

コーポレートガバナンスの確保、従業員の意識醸成、消費者への情報提供の充実、消費者、社会の要望も踏まえた改善等を取り組み方針として掲げ、社会のライフラインとしての責任を果たし、パーパスに基づき、お客様価値を最大化していく取り組み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

東京大学と「金融工学を応用したEC物流の全体最適化手法」の共同研究を開始

- ✓ 東京大学 工学系研究科 田中謙司准教授との共同研究
- ✓ 「物流の最適化」「サステナブル視点での物流進化」「データ活用による物流サービスの価値向上」の実現を目指す

<研究の概要>

研究 題目 金融工学を応用したEC物流の全体最適化手法

目 的 近年金融市場に関する理論・実証分析が飛躍的に進歩し、リスクとリターンを管理するための洗練された工学的手法が提案されていることを踏まえ、それらをEC物流に適用して全体最適化モデルを実現する。

研究 内容 現代ポートフォリオ理論やゲーム理論など金融工学を組み合わせ、物流課題の全体最適化に適用する。

Copyright © ASKUL Corporation All Rights Reserved.

31

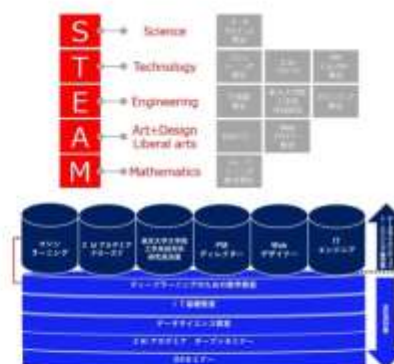
スライド 31 ページ。

東京大学工学系研究科、田中准教授の研究室と、金融工学を応用した EC 物流の全体最適化手法に関する共同研究を開始いたしました。

産学連携の機会を積極的に活用して、物流サービスの進化を目指してまいります。

DX型組織への変革の加速とDX人材育成強化の一環として「ASKUL DX ACADEMY」を開校

- ✓ STEAM※モデルをフレームとするDX人材育成のための独自の研修プログラム
- ✓ データサイエンティスト・エンジニアだけでなく全社員が対象
- ✓ DX人材の育成を図り、アスクルグループのビジネストランスフォーメーションを推進する人材基盤を強化



※科学 (Science)、技術 (Technology)、工学 (Engineering)、芸術 (Art+Design Liberal Arts)、数学 (Mathematics) の 5 つの英単語の頭文字を組み合わせた造語。5 つの領域を対象とした理数教育に創造性教育を加えた教育理念。

Copyright © ASKUL Corporation All Rights Reserved.

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@scriptasia.com

スライド 32 ページ。

DX 人材育成の強化の一環として、独自の研修プログラム、ASKUL DX ACADEMY を開講いたしました。

全社員を対象にしたプログラムでは基礎的な技術を学び、データサイエンティストやエンジニア等には、より高度な専門知識を学ぶカリキュラムを継続的に展開する予定です。

DX 人材育成を進め、デジタルの力によるビジネストランスフォーメーションを推進する人材基盤を強化してまいります。

私からの説明は以上となります。

冒頭申し上げたとおり、1Q は順調なスタートとなりました。今期の業績達成はもちろんのこと、中期経営計画における大きな成長の実現に向けて、引き続きまい進してまいります。

[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 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

