



アスクル株式会社

2026 年 5 月期 第 1 四半期決算説明（プレゼンテーション）

2025 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] | 2026 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] | 2026 年度 第 1 四半期 |
| [日程] | 2025 年 9 月 16 日 |
| [ページ数] | 16 |
| [時間] | 15:30 – 15:44 (合計：14 分、登壇：14 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
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

今期の位置づけ



- ✓ 来期(27/5期)のV字回復に向けた重要な転換期
- ✓ 最重要テーマはお客様数の回復
 - ・ 価格戦略、オリジナル商品強化、販促最適化、大企業営業強化
- ✓ 関東DCの稼働、物流拠点の再編
 - ・ 関東DCは上期に立ち上げ完了、下期は物流費比率低減へ
 - ・ 日高DC閉鎖を主軸とした拠点再編、来期以降は固定費圧縮へ
- ✓ 基幹システムリプレイス
 - ・ 1Qで完了、今後の成長に向けた基盤を整備

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

3

玉井：こんにちは、CFO の玉井です。2026 年 5 月期第 1 四半期決算のポイントについて説明させていただきます。

決算概要に入る前に、改めて今期の位置づけについて説明させていただきます。

当社は 7 月に、2029 年 5 月期を最終年度とする中期経営計画を公表いたしました。今期はその初年度に当たり、来期の V 字回復に向けた重要な転換期と位置づけております。

まず、今期の最重要テーマは ASKUL 事業における「お客様数の回復」です。価格戦略およびオリジナル商品の強化、販促施策の最適化など各種施策を着実に実行し、お客様数の再成長を成し遂げ、持続的な成長につなげてまいります。

加えて、プラットフォームの強化にも注力しております。東日本最大規模となる関東 DC の立ち上げおよび物流拠点の再編を通じて、念願であった東西マザーセンター構想を実現し、物流費比率の低減と、来期以降の固定費圧縮を図ってまいります。

また、基幹システムのリプレイスにより、今後の成長に向けた基盤整備も完了させ、さらなるサービス進化につなげてまいります。

サポート

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

今期は将来の成長を見据え、事業基盤の強化に注力する重要な1年となります。
中期経営計画で掲げた目標の達成に向け、着実に取り組みを推進してまいります。

エグゼクティブサマリ



一過性コストの影響により増収減益となるも 計画を上回るスタート

✓ 1Q業績

- ・ 猛暑や熱中症対策義務化、備蓄米の需要を捉える
- ・ 為替ポジションは改善。一過性コストは計画どおり

✓ お客様数の回復

- ・ 法人のお客様は回復トレンドが継続。価格戦略を本格始動

✓ プラットフォーム強化

- ・ 関東DC稼働開始、基幹システムリプレイス完了

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

4

スライド4ページ、サマリになります。

1Q業績について、売上高は猛暑や熱中症対策義務化による需要や備蓄米の販売により、堅調に推移いたしました。

利益面では為替ポジションの改善があった一方で、一過性コストが計画どおりに発生したことにより減益となりましたが、計画を上回るスタートを切ることができております。

次に、お客様数の状況についてです。

法人のお客様については改善傾向が継続しており、1Qで価格戦略を強化した商品の認知向上等により、さらなる改善を図ってまいります。

最後に、プラットフォーム強化の進捗状況についてです。

関東DCは6月に稼働を開始、基幹システムは8月にリプレイスが完了しており、今後の成長を支える事業基盤の整備が着実に進んでおります。

サポート

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



26/5期 第1四半期業績

連結



| (百万円) | 25/5期 1Q | | 26/5期 1Q | | |
|---------------------|----------|----------------|----------|----------------|----------------|
| | 実績 | 売上高 比率 % | 実績 | 売上高 比率 % | 前年 同期比 % |
| 売上高 | 118,384 | 100.0 | 122,324 | 100.0 | 103.3 |
| 売上総利益 | 27,977 | 23.6 | 30,312 | 24.8 | 108.3 |
| 販売費及び 一般管理費 | 25,402 | 21.5 | 29,258 | 23.9 | 115.2 |
| 営業利益 | 2,574 | 2.2 | 1,053 | 0.9 | 40.9 |
| 経常利益 | 2,510 | 2.1 | 938 | 0.8 | 37.4 |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 1,544 | 1.3 | 344 | 0.3 | 22.3 |

- ✓ **売上高**
前年同期比103.3%
過去最高更新
- ✓ **売上総利益率**
前年同期比+1.1pt
- ✓ **営業利益**
前年同期比40.9%
- ✓ **当期純利益**
前年同期比22.3%

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

6

まずは 2026 年 5 月期第 1 四半期の実績について説明いたします。スライド 6 ページ、2026 年 5 月期第 1 四半期の連結業績になります。

売上高は前年同期比 103.3%の 1,223 億円となり、過去最高を更新いたしました。

売上総利益率は為替ポジションの改善により、前年同期比で 1.1 ポイント上昇しております。

営業利益は前年同期比 40.9%となっておりますが、詳細につきましては、次のスライドで説明させていただきます。

サポート

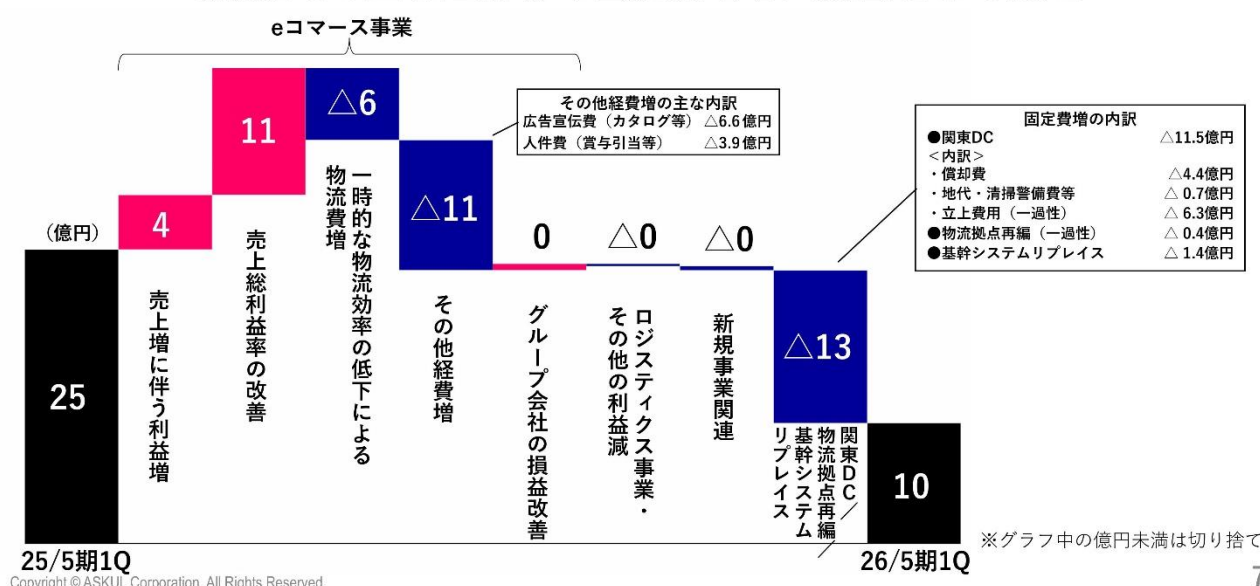
日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com





関東DCの立ち上げ等の固定費増を主要因として減益



スライド 7 ページ、営業利益のウォーターフォールになります。

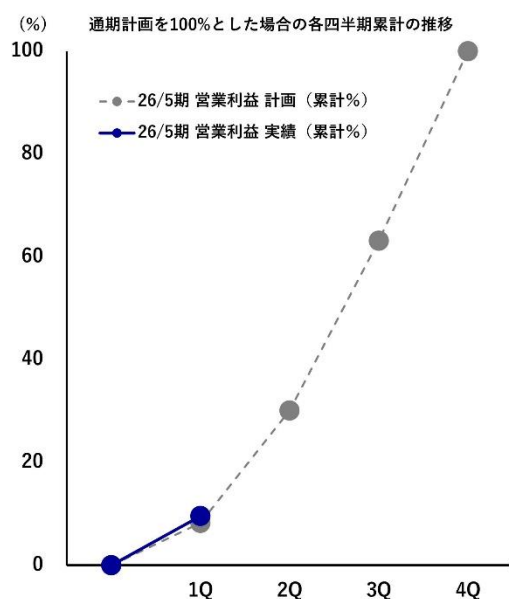
グラフ右端の関東 DC、物流拠点再編、基幹システムリプレイスに関連する費用は計画どおりの固定費増加となっております。

また、グラフ中ほどにある、その他経費の増加につきましては、人件費やカタログ費用などの広告宣伝費の増加が主な要因となりますが、こちらもおおむね計画どおりとなっております。

一方、グラフ左側の売上高は堅調に推移しており、売上総利益率も為替ポジションの改善により上昇しております。

グラフ中ほどの物流費については、猛暑による飲料ケース出荷の増加や関東 DC の稼働初期における一時的な物流効率の低下により増加しておりますが、下期に向けて改善が進む計画となっております。

なお、一過性コストの増加等により、減益となりましたが、営業利益は計画を上回る水準で着地しております。



営業利益は計画を上回るスタート

8

スライド 8 ページ、四半期別の営業利益の計画になります。

グラフは、通期計画を 100%とした場合の四半期毎の営業利益の計画と実績を示したものになります。

今期は関東 DC の立ち上げ等による固定費の増加や、一時的な物流効率悪化が上期に集中する計画となっておりますが、先ほど説明いたしましたとおり、当第 1 四半期は計画を上回るスタートが切れております。

サポート

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

26/5期 第1四半期業績【四半期別・事業別】

連結



| (億円) | | 25/5期 | | | | | 26/5期 | | |
|------|---------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|---------|
| | | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q | 通期 | 1Q | 前年同期差 | 前年同期比 % |
| 売上高 | ASKUL事業 | 883 | 899 | 890 | 911 | 3,584 | 910 | 26 | 103.0 |
| | LOHACO事業 | 95 | 85 | 93 | 93 | 368 | 101 | 5 | 105.4 |
| | グループ会社等 | 183 | 188 | 205 | 191 | 769 | 191 | 8 | 104.5 |
| | eコマース事業 | 1,162 | 1,172 | 1,189 | 1,197 | 4,722 | 1,202 | 39 | 103.4 |
| | ロジスティクス事業・その他 | 21 | 22 | 19 | 25 | 88 | 20 | △ 0 | 98.7 |
| | 連結合計 | 1,183 | 1,195 | 1,209 | 1,222 | 4,811 | 1,223 | 39 | 103.3 |
| 営業利益 | 決算賞与（引当含む）等 | 1 | 1 | 1 | 1 | 4 | △ 1 | △ 2 | — |
| | eコマース事業 | 25 | 34 | 38 | 42 | 142 | 10 | △ 15 | 41.5 |
| | ロジスティクス事業・その他 | 0 | △ 0 | △ 1 | △ 0 | △ 2 | △ 0 | △ 0 | — |
| | 連結合計 | 25 | 34 | 37 | 42 | 140 | 10 | △ 15 | 40.9 |

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

9

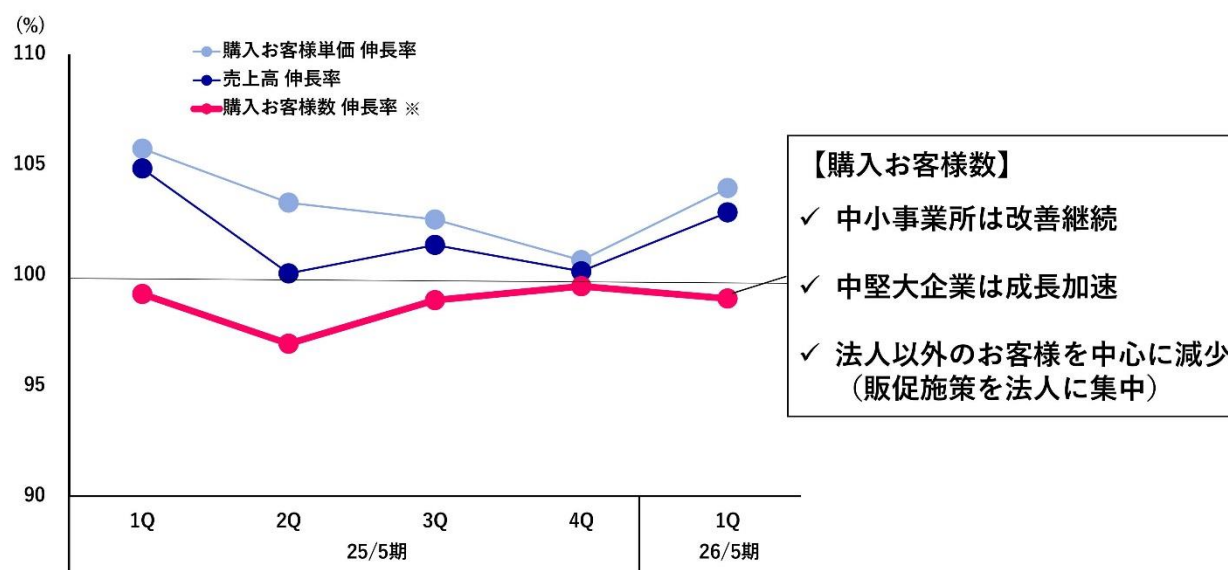
スライド 9 ページ、事業別の 2026 年 5 月期第 1 四半期の実績となります。

次のスライド以降で各事業の概況について説明いたします。

ASKUL

売上高伸長率の推移

単体



Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

※ 該当期間に売上があったユニークなお客様数

10

スライド 10 ページ、ASKUL 事業のお客様数、お客様単価および売上高の伸長率の推移になります。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

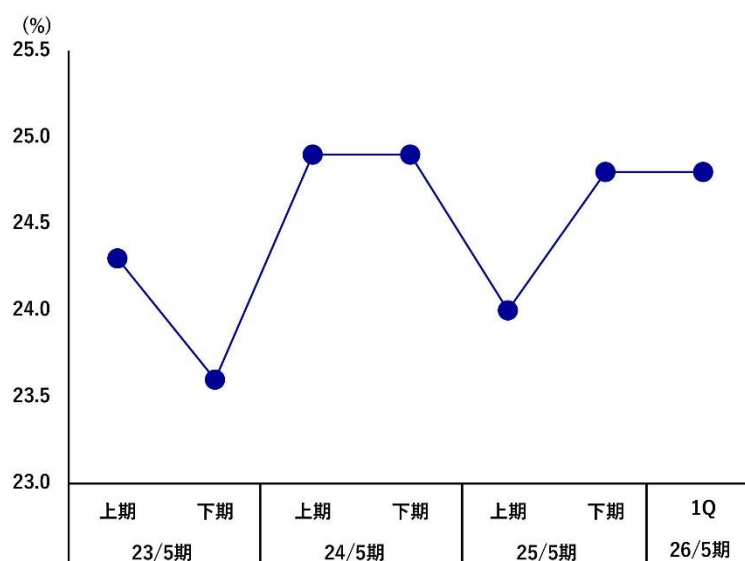
まず、今期の最重要テーマであるお客様数ですが、中小事業所のお客様は、引き続き改善傾向が継続しており、中堅大企業のお客様については、成長が加速しております。

法人以外のお客様については、販促施策を法人向けに集中させたことにより減少しており、それが全体のお客様数に影響しております。

結果、単価の高いお客様数の伸長により、売上高が回復トレンドとなっております。

売上総利益率の推移

連結



価格競争力を強化し
お客様数回復へ

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

11

スライド 11 ページ、売上総利益率の推移になります。

1Q については、前期下期と同水準の着地となりました。今期は年間を通して、前期と比較して有利な為替ポジションを確保できておりますので、それを原資に価格競争力を強化し、お客様数の回復に注力してまいります。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

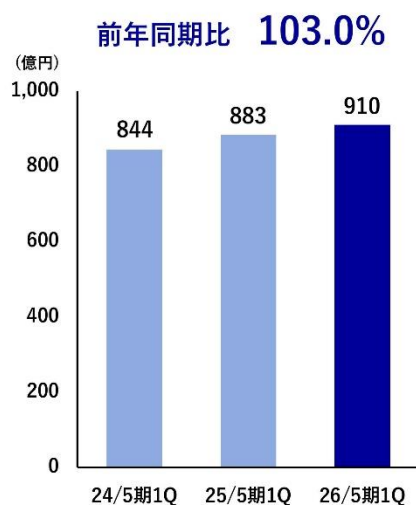
メールアドレス support@scriptsasia.com

26/5期 第1四半期業績 eコマース事業 売上高

連結

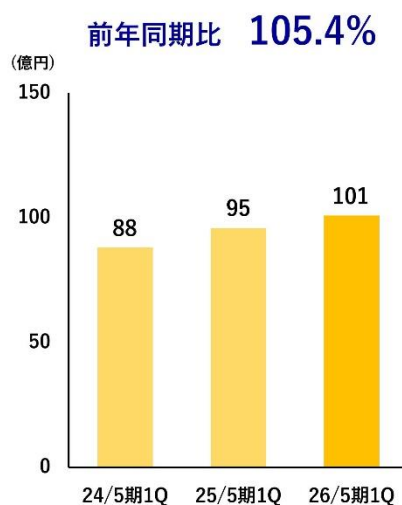


ASKUL事業

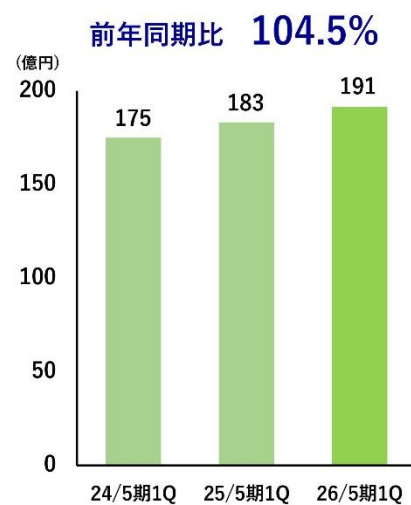


Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

LOHACO事業



グループ会社等



12

スライド 12 ページ、e コマース事業の売上高の推移になります。

ASKUL 事業は猛暑や熱中症対策義務化の需要を捉え、前年同期比 103%となりました。

LOHACO 事業は備蓄米が売上を底上げし、前年同期比 105.4%となりました。

グループ会社等はアルファパーチェス社の FM 事業の売上高が下期偏重となることから、前年同期比 104.5%のスタートとなりました。

サポート

日本

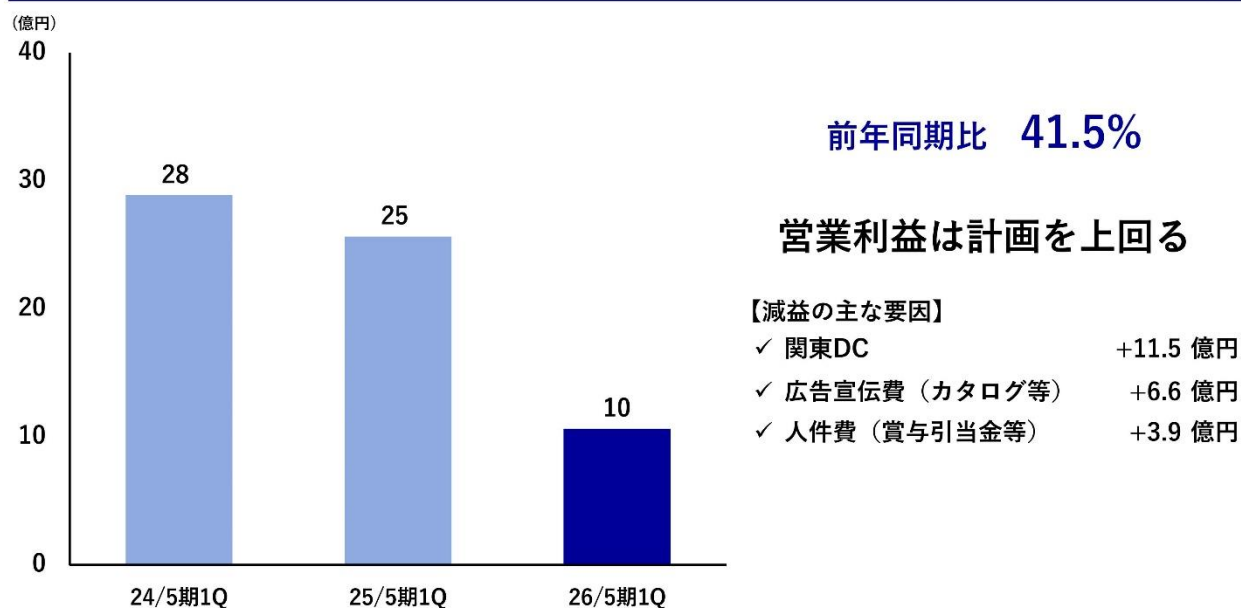
050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com





Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

13

スライド 13 ページ、e コマース事業の営業利益の推移になります。

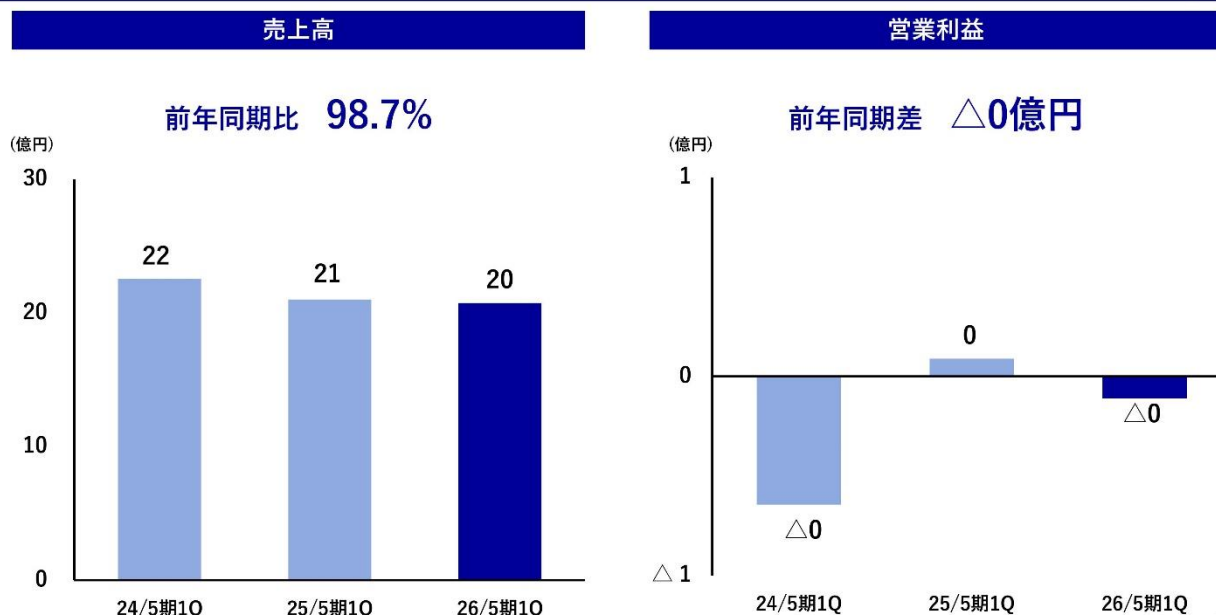
e コマース事業においても、営業利益は計画を上回って進捗しております。

減益要因は、計画どおりの固定費の増加によるものです。2Q 以降は一過性コストの発生等が徐々に落ち着き、また関東 DC の立ち上げや物流拠点の再編が進むことで、下期以降は物流効率が改善する計画となっております。

引き続き、通期目標の達成および来期の V 字回復に向けて着実に取り組んでまいります。

26/5期 第1四半期業績 ロジスティクス事業・その他

連結



14

スライド 14 ページ、ロジスティクス事業・その他の売上高と営業利益の推移になります。

売上高につきましては、前期並みの水準を継続しております。

営業利益につきましては、ロジスティクス事業において、選択と集中の方針のもと、通期黒字化に向けた取り組みを強化してまいります。

ASKUL

四半期別 品目別売上高

単体



生活用品とMROが成長を牽引

| (億円) | 23/5期 | | 24/5期 | | 25/5期 | | | | | | | | 26/5期 | | | |
|--------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-----|-------|-----|-------|-----|-------|-------|-------|-------|---------|
| | 1Q | | 1Q | | 1Q | | 2Q | | 3Q | | 4Q | | 1Q | | | |
| | | 構成比 % | | 構成比 % | | 構成比 % | | 構成比 % | | 構成比 % | | 構成比 % | | 構成比 % | 前年同期差 | 前年同期比 % |
| OA・PC | 228 | 28.1 | 241 | 28.6 | 249 | 28.2 | 258 | 28.8 | 263 | 29.6 | 261 | 28.7 | 245 | 26.9 | △ 4 | 98.3 |
| 文具 | 95 | 11.7 | 98 | 11.7 | 108 | 12.3 | 115 | 12.9 | 116 | 13.1 | 127 | 14.0 | 103 | 11.3 | △ 5 | 95.3 |
| 生活用品 | 252 | 31.1 | 276 | 32.7 | 291 | 33.0 | 280 | 31.2 | 267 | 30.0 | 270 | 29.6 | 314 | 34.5 | 22 | 107.7 |
| ファニチャー | 45 | 5.6 | 49 | 5.9 | 47 | 5.3 | 47 | 5.3 | 49 | 5.5 | 62 | 6.9 | 45 | 5.0 | △ 1 | 95.9 |
| MRO | 97 | 12.0 | 103 | 12.2 | 106 | 12.0 | 112 | 12.5 | 109 | 12.3 | 110 | 12.1 | 118 | 13.0 | 12 | 111.9 |
| メディカル | 78 | 9.6 | 56 | 6.7 | 63 | 7.1 | 61 | 6.8 | 63 | 7.1 | 60 | 6.6 | 65 | 7.2 | 2 | 103.3 |
| その他 | 14 | 1.8 | 18 | 2.2 | 17 | 2.0 | 22 | 2.5 | 20 | 2.3 | 18 | 2.0 | 18 | 2.0 | 0 | 102.9 |
| 合 計 | 811 | 100.0 | 844 | 100.0 | 883 | 100.0 | 899 | 100.0 | 890 | 100.0 | 911 | 100.0 | 910 | 100.0 | 26 | 103.0 |

※ 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
 ※ 24/5期2月度からエージェント制度の変更に伴い、文具やその他のカテゴリではプラスの影響が出ておりますが、マイナスの影響のカテゴリもあり、全体の売上高への影響は軽微です

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

16

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com



11

次に、事業の進捗について説明いたします。スライド 16 ページ、ASKUL 事業の品目別の売上高になります。

OA・PC、文具、ファニチャーに含まれる従来型のオフィス用品については、引き続き需要の鈍化の影響を受けております。

一方で、冒頭サマリでも説明いたしましたとおり、生活用品および MRO については猛暑や熱中症対策義務化の需要を捉え、好調に推移しており、成長を牽引しております。

ASKUL

価格競争力強化施策の進捗



お客様数の回復に向けて価格戦略を本格始動

| | | | |
|-----------|-----------|--------|----------|
| おすすめ | ティッシュなど | 飲料 | 事務用品/文房具 |
| 寝/店舗・作業用品 | 洗剤/消臭・芳香剤 | キッチン用品 | ゴミ袋/清掃用品 |
| 衛生・介護用品 | 食品 | | |

今後の重点施策

商品認知の向上
集客・導線の強化

27/5期の
V字回復に繋げる

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

17

スライド 17 ページ、価格競争力強化施策の進捗になります。

お客様数の回復に向けて、価格戦略を本格的に始動しております。

今後は価格を見直した商品の認知向上を図るとともに、サイトへの集客および導線の強化を通じて、お客様数の回復をさらに加速させ、来期の V 字回復につなげてまいります。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com





※政府備蓄米の取扱いは8月31日に終了

LINEヤフーと協力し 政府備蓄米を販売

新規のお客様数が大幅に増加
前年同期比約2倍

新規で獲得した
お客様の定着化を図る

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

18

スライド 18 ページ、備蓄米の販売になります。

LINE ヤフー社と協力し、備蓄米の販売を開始し、多くのお客様にご購入いただきました。
今後はご購入いただいた新規のお客様の定着化を図ってまいります。

ASKUL 関東DC



順調な立ち上がり、下期は効率化により物流費比率低減へ



2025年6月20日稼働開始

1Q期間

- ✓ LOHACOの出荷開始
- ✓ 日高DCの閉鎖に向けた工程を開始

2Q期間

- ✓ ASKULの出荷開始

下期以降

- ✓ 物流生産性・配送効率向上へ

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

19

スライド 19 ページ、関東 DC の進捗状況です。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

計画どおり6月に稼働を開始し、1Q期間でLOHACOの出荷をスタートさせ、日高DCからの移管が完了しております。2Qに入ってASKULの出荷を開始しており、今後取り扱い物量を増やしてまいります。下期は物流生産性と配送効率の向上により、物流費比率の低減を計画しております。

ASKUL

中期経営計画 重要戦略&施策のまとめ

2026年5月期～2029年5月期
中期経営計画資料再掲



| | ターゲット | 商品 | セールス &マーケティング |
|-----|--------------------------------------|---|---------------------------|
| 大企業 | 全業種 | 「仕事場の日用品」 飲料/食品/掃除/作業 清掃/衛生/梱包/保護 | 専任チームを組成 購買管理システム接続拡大 |
| 中堅 | 「対人サービス業種」 医療/介護/飲食 宿泊/小売/サービス | 【品揃え】 ✓ DXによる品揃え強化 ✓ オリジナル商品の 開発体制強化 【価格】 ✓ 価格自動最適化 ✓ サプライチェーンの強化 | エージェント（販売代理店）の リソースを集中 |
| 中小 | | | PayPayとの協業等の 新たなモデルの構築 |
| 個人 | 働く人 | | LINEヤフーとの協業 販売チャネルの拡大 |

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

20

こちらは中期経営計画の重要戦略のまとめの再掲ですが、次のスライドで進捗のあった項目について説明させていただきます。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com





対人サービス業種・仕事場の日用品

- ✓ 26/5期は価格訴求力を強化
150～200のオリジナル商品を発売予定
- ✓ まずは幅広い業種のお客様からの
ニーズが高い日用消耗品を発売予定

パイプクリーナー トイレクリーナー

液体ハンドソープ



Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

大企業向け購買促進・システム接続拡大

- ✓ 既存のお客様の買い回りの促進
- ✓ SOLOEL※の展開に加え、他社の
購買管理システムへの接続を積極化
- ✓ 専門チーム立上げ
営業・システム接続の体制強化
- ✓ 接続数の伸長順調、
26/5期は前期比1.5倍を計画

※SOLOEL … お客様と商品・サービスの複数サプライヤをつなぐプラットフォーム

21

スライド 21 ページ、重要戦略の進捗になります。

戦略ターゲットである対人サービス業種および仕事場の日用品領域において、価格訴求力の高い約150 から 200 種類のオリジナル商品の販売を計画しております。

まずは、幅広い業種のお客様からニーズの高い日用消耗品について、10 月より販売を開始いたします。

右側大企業向け売上高の成長施策の進捗です。

まずは、現在、購買管理システムをご利用している既存のお客様に対して、接続システム刷新と営業強化により、取り扱い商材を拡大しており、購買単価が向上しております。

また、当社の購買管理システムである SOLOEL の展開に加え、他社の購買管理システムへの接続も積極的に推進しております。

全方位で営業活動を推進するための専門チームを立ち上げており、今期は前期比 1.5 倍の新規のお客様の獲得を見込んでおります。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

2025年7月

「FTSE Blossom Japan Index」構成銘柄に初選定

- ✓ ESGについて優れた対応を行っている企業のパフォーマンスを測定するために設計されたインデックスに初選定
- ✓ 「FTSE Blossom Japan Sector Relative Index」構成銘柄にも4年連続で選定

プレスリリース: <https://pdf.irpocket.com/C0032/WzNT/nky2/O14i.pdf>

2025年7月

CDP「サプライヤー・エンゲージメント・リーダー」に4年連続で選定

- ✓ 国際環境非営利団体CDPより、2024度のサプライヤー・エンゲージメント評価において最高評価を獲得し、「サプライヤー・エンゲージメント・リーダー」に4年連続で選定

プレスリリース: <https://pdf.irpocket.com/C0032/WzNT/YHPP/FQf0.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



2025年8月

「JPX日経インデックス人的資本100」に選定

- ✓ JPX日経インデックス400の構成銘柄を対象に、人的資本を意識した経営への取組状況等を基に上位100社を選定するインデックスに選定

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

23

最後に ESG のトピックスになります。スライド 23 ページ、ESG の取り組みについて 3 点説明させていただきます。

1 点目、FTSE Blossom Japan Index の構成銘柄に初めて選定されました。

2 点目、国際環境非営利団体 CDP より、4 年連続で「サプライヤー・エンゲージメント・リーダー」に選定されました。

3 点目、「JPX 日経インデックス人的資本 100」に選定されました。

私からの説明は以上となります。

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

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、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
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com