

# Investors Guide

---



アスクル株式会社  
東証プライム (証券コード: 2678)

## 【免責事項】

本資料には、当社グループの現在の計画や業績の見通しなどが含まれております。これら将来の計画や予想数値などは、現在入手可能な情報をもとに当社が計画・予想したものであります。実際の業績などは、今後の様々な条件・要素により、この計画・予想などとは異なる場合があり、本資料はその実現を確約したり、保証するものではありません。なお、本資料への公認会計士、監査法人の関与はございません。

## 【セグメント】

- ✓ 当社は、「eコマース事業」、「ロジスティクス事業」を報告セグメントとしております。「eコマース事業」はOA・PC用品、文具・事務用品、生活用品、家具、飲料・食品、酒類、医薬品、化粧品等の販売事業を指し、「ロジスティクス事業」は企業向け物流・小口貨物輸送事業を指します。
- ✓ 各セグメントの業績算入対象となる主なサービス・関係会社は以下のとおりです。

| セグメント     | サブセグメント  | 主なサービス・関係会社   |
|-----------|----------|---|
| eコマース事業   | ASKUL事業  | ASKUL、ソロエルアリーナ、SOLOEL、新アスクルWebサイト   |
|           | LOHACO事業 | LOHACO  |
|           | グループ会社等  | 株式会社アルファパーチェス、ビジネスマート株式会社、ソロエル株式会社、フィード株式会社、ASKUL LOGIST株式会社、株式会社チャーム ※連結消去含む |
| ロジスティクス事業 |          | ASKUL LOGIST株式会社（外販）  |
| その他       |          | 嬬恋銘水株式会社  |

## 【事業年度】

当社の事業年度は5月21日から翌年5月20日まで（月度は21日から翌月20日まで）です。

## 【その他】

- ✓ 本資料は適宜更新いたします。当社IRサイト<[https://www.askul.co.jp/corp/assets/pdf/for\\_investors\\_J.pdf](https://www.askul.co.jp/corp/assets/pdf/for_investors_J.pdf)>に掲載のものを最新版としてご利用ください。
- ✓ 本資料の全部またはその一部(商標・画像等を含む)について、加工の有無を問わず当社の許可なく複製および転載することを禁じます。

- 1. 会社概要**
- 2. 事業内容と強み**
- 3. 株主還元**
- 4. ESG**

## 1. 会社概要

2. 事業内容と強み

3. 株主還元

4. ESG

|       |  |
|-------|--|
| 社名    | アスクル株式会社   |
| 証券コード | 2678 (東京証券取引所プライム市場)                               |
| 代表者   | 代表取締役社長 CEO 吉岡 晃                                   |
| 本社所在地 | 東京都江東区豊洲3-2-3<br>豊洲キュービックガーデン                      |
| 創業    | 1993年3月<br>プラス株式会社アスクル事業部として<br>オフィス用品通販サービスの営業を開始 |
| 資本金   | 21,233百万円 (2025年5月20日現在)                           |
| 売上高   | 4,811億円 (連結 2025年5月期)                              |
| 従業員数  | 3,697名 (連結 2025年5月20日現在)                           |

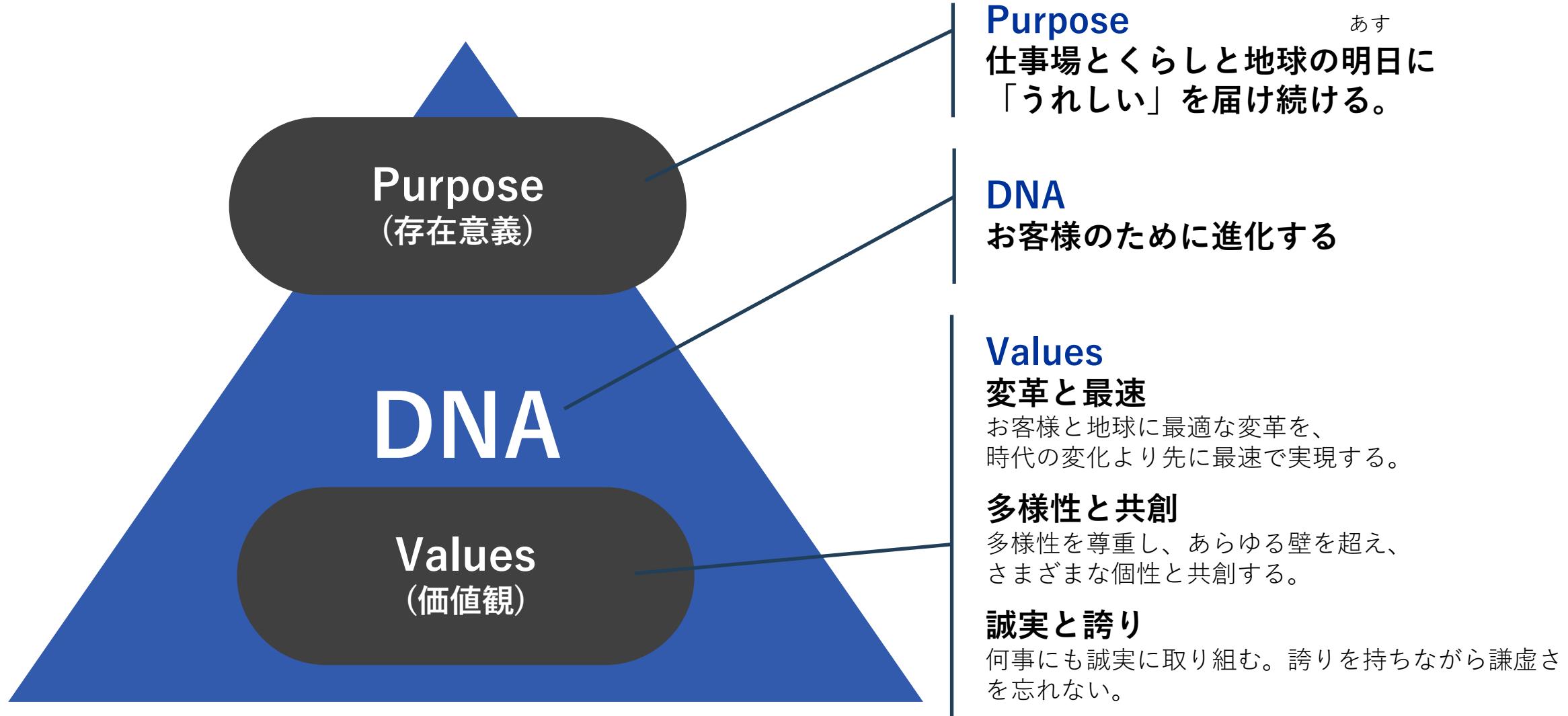
## 社名の由来

あ す  
“明日来る = アスクル”

時間をお約束したサービス



## 時代の変化に適応し変革していくための礎



# アスクルの事業



## 仕事場と暮らしの日用品eコマース

### BtoB (事業所向け)

#### ASKUL事業



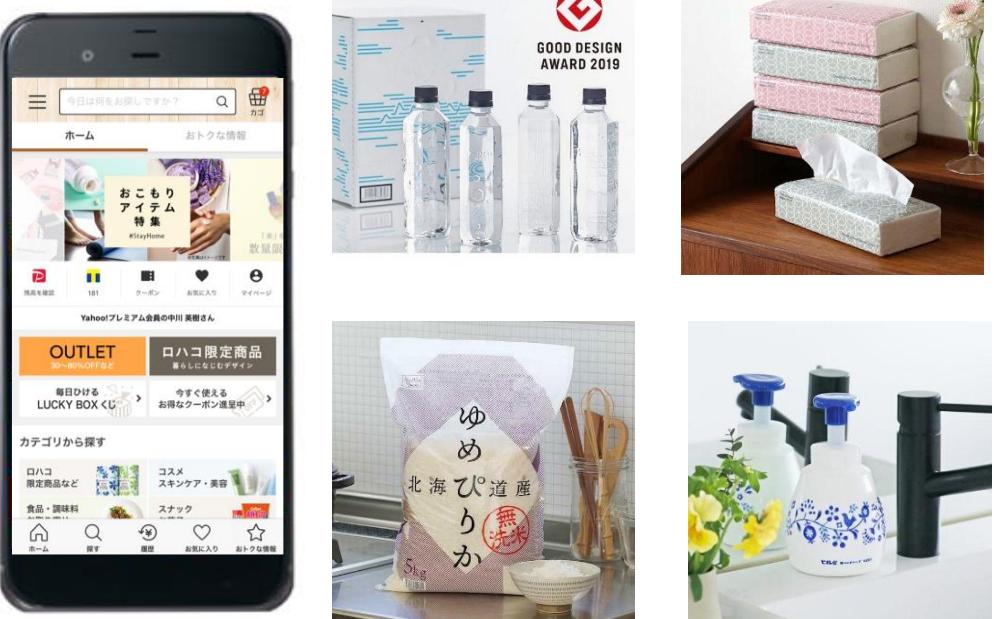
ASKUL website screenshot showing a catalog page with a 20% off promotion and various product categories.

ASKUL事業 (ASKUL Business) focuses on BtoB (Business-to-Business) sales to businesses. The website features a catalog page with a 20% off promotion and various product categories.

ASKULの水 (ASKUL Water) product page screenshot showing a hand holding a bottle of water with the text "アスクルの水。" (ASKUL Water).

### BtoC (一般消費者向け)

#### LOHACO事業



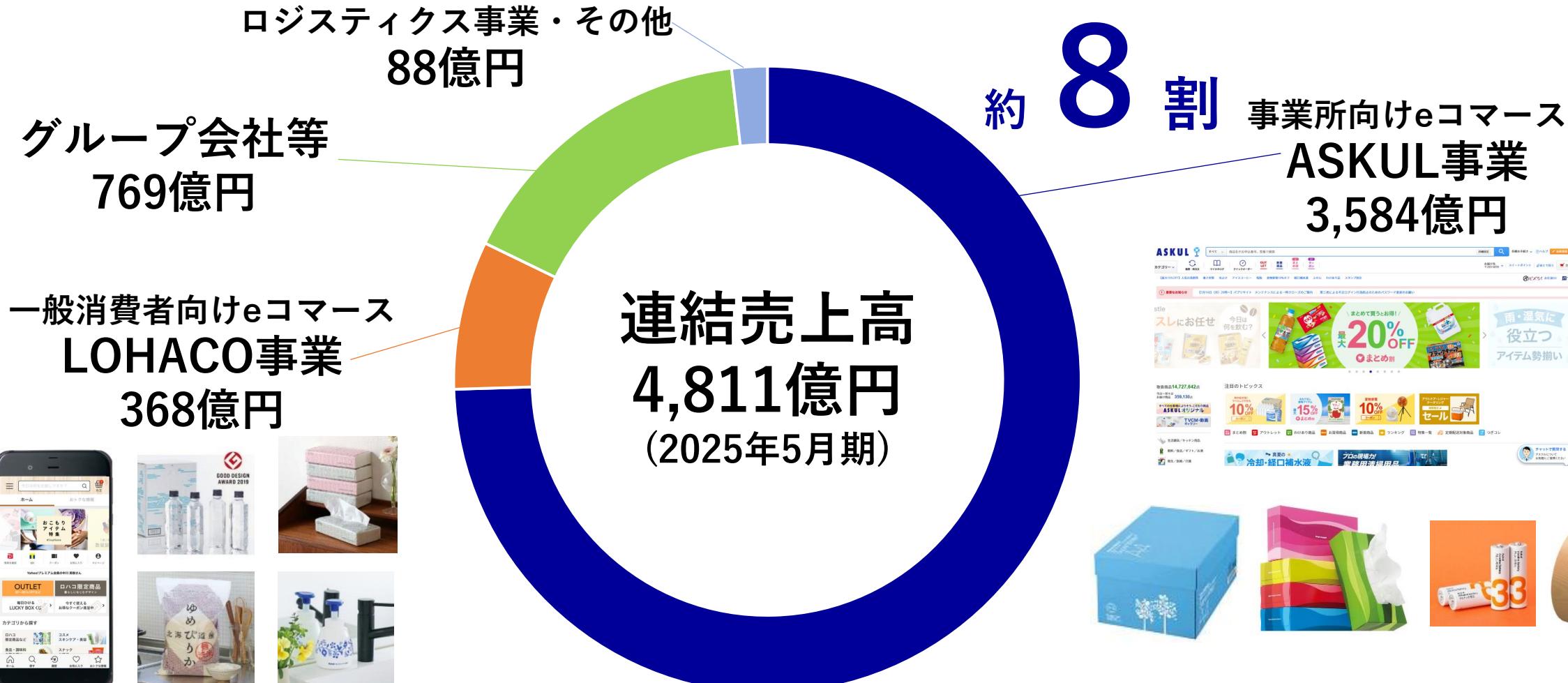
LOHACO website screenshot on a smartphone and various product images including water bottles and tissue boxes.

LOHACO事業 (LOHACO Business) focuses on BtoC (Business-to-Consumer) sales to general consumers. The website features a mobile-optimized interface and various product categories.

Product images include: a box of water bottles with the "GOOD DESIGN AWARD 2019" logo; a stack of tissue boxes; a bag of "ゆめ" (Yume) rice; and a collection of bathroom products.

# 事業セグメントと売上構成比

主力事業は事業所向けeコマースのASKUL事業



# 主なグループ企業

グループ全体で機能補完しつつ最強ECを目指す

## 物流

ASKUL Logist

- ✓ 物流センター庫内運営、小口配達業務
- ✓ 最先端で最高の物流と配達サービスを提供

## 商品

アルファパーチェス



- ✓ MRO商材の販売、  
ファシリティマネジメント
- ✓ 現場系商材拡大でシナジーを追求

フィード

FEED フィード株式会社

- ✓ 歯科材料・歯科用品ECサイト運営
- ✓ 専門商材を幅広く品揃え、商材拡大と顧客基盤のシナジーを追求

嬬恋銘水



- ✓ ナチュラルミネラルウォーターの  
製造・販売
- ✓ ECに最適な飲料水の開発・製造

チャーム



- ✓ ペット用品や生体の通信販売
- ✓ ペット用品ECと日用品ECとの  
シナジーを追求

ASKUL

## お客様接点

ビジネスマート



- ✓ アスクルエージェント
- ✓ 革新的なエージェントモデルを追求

ソロエル



- ✓ ソロエルエンタープライズの営業代行
- ✓ 大企業向け購買ソリューションの導入促進

# サービスの進化



お客様の声や時代の変化に対応しながら、商品やサービスを進化させ、  
磨きこむことで創業以来、着実な成長を実現

ASKUL事業イベント …青  
LOHACO事業イベント…橙

1992年 500アイテムからサービス開始

1994年 全国拡大

1995年 オリジナル商品販売開始

1997年 インターネットショップ開設

2002年 eProサービス開始

2003年 アスクルアリーナサービス開始

2004年 メディカル商材の販売開始

2008年 ソロエルサービス開始  
MRO商材の販売開始

2011年 サプライヤー直送開始

2012年 スマホサイト開設  
MRO商材の拡大  
LOHACO開始

2013年

2014年

2015年

2018年

LOHACO専用オリジナル商品発売開始  
ECマーケティングラボ始動

暮らしになじむLOHACO展スタート

25年5月期

売上高（連結）  
4,811億円

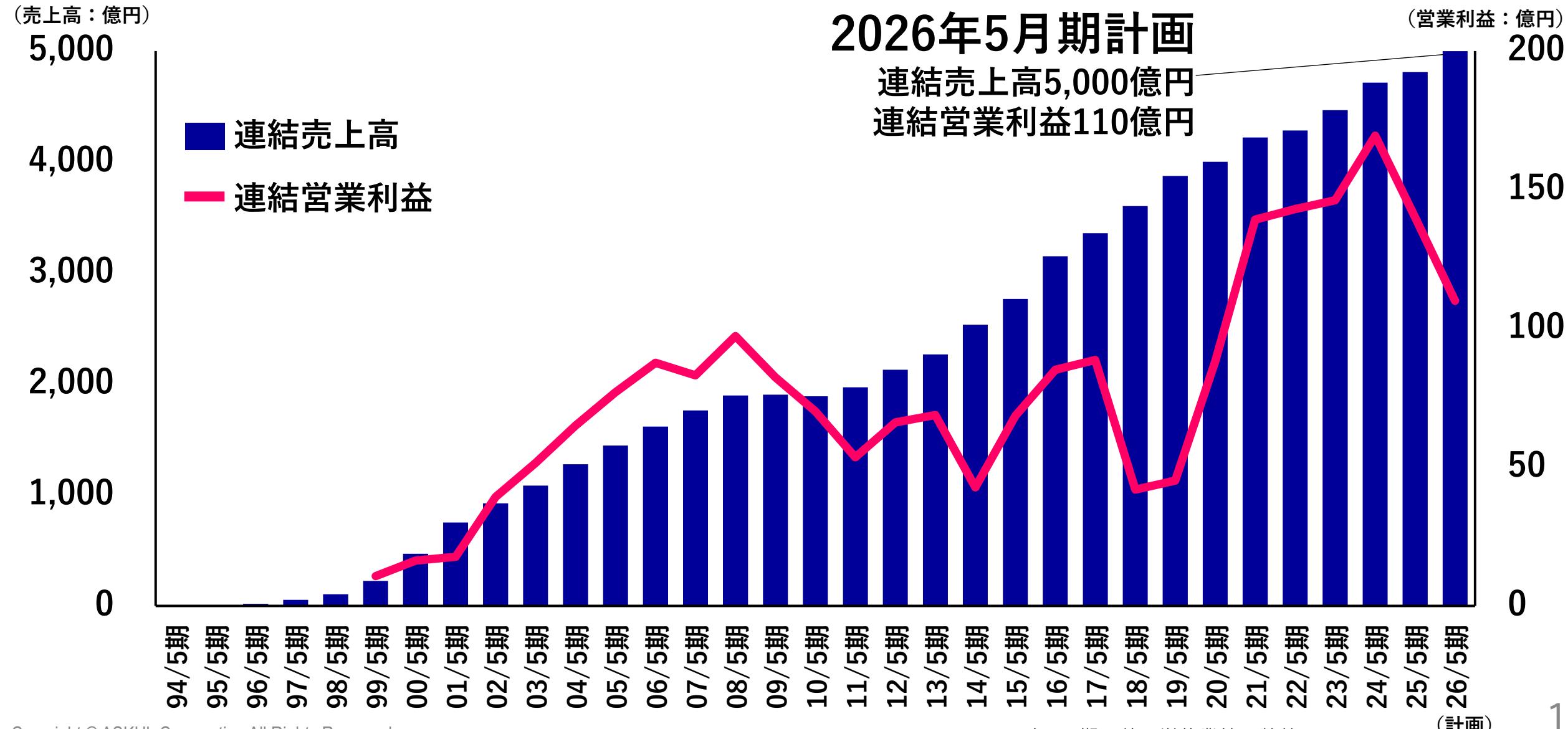
2019年  
IoT自動発注サービス開始

2023年  
新アスクルWebサイト稼働開始  
LOHACO店舗統合

2021年 LOHACO新本店オープン

94年5月期 売上高  
2億円

# 連結売上高・連結営業利益の推移



1. 会社概要

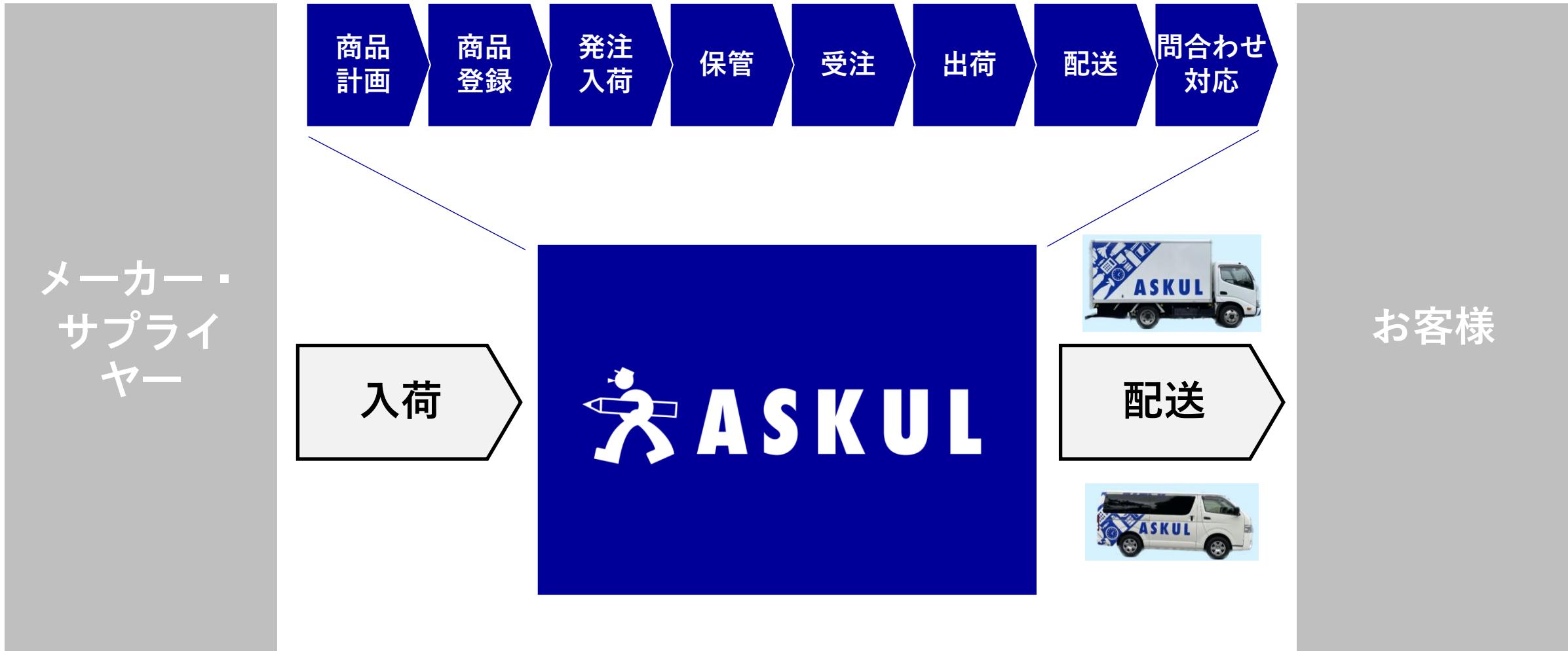
2. 事業内容と強み

3. 株主還元

4. ESG

# ビジネスモデル

バリューチェーン全プロセスを自社で担うEC企業※



※効率化のためプロセスの一部を外部に委託することがあります

# 商品カテゴリ別売上高構成比

お客様の声を聞きながら取扱商品を拡大



## 2. 事業内容と強み

- ① お客様基盤
- ② 物流力
- ③ オリジナル商品
- ④ エージェントシステム

## 2. 事業内容と強み

① お客様基盤

② 物流力

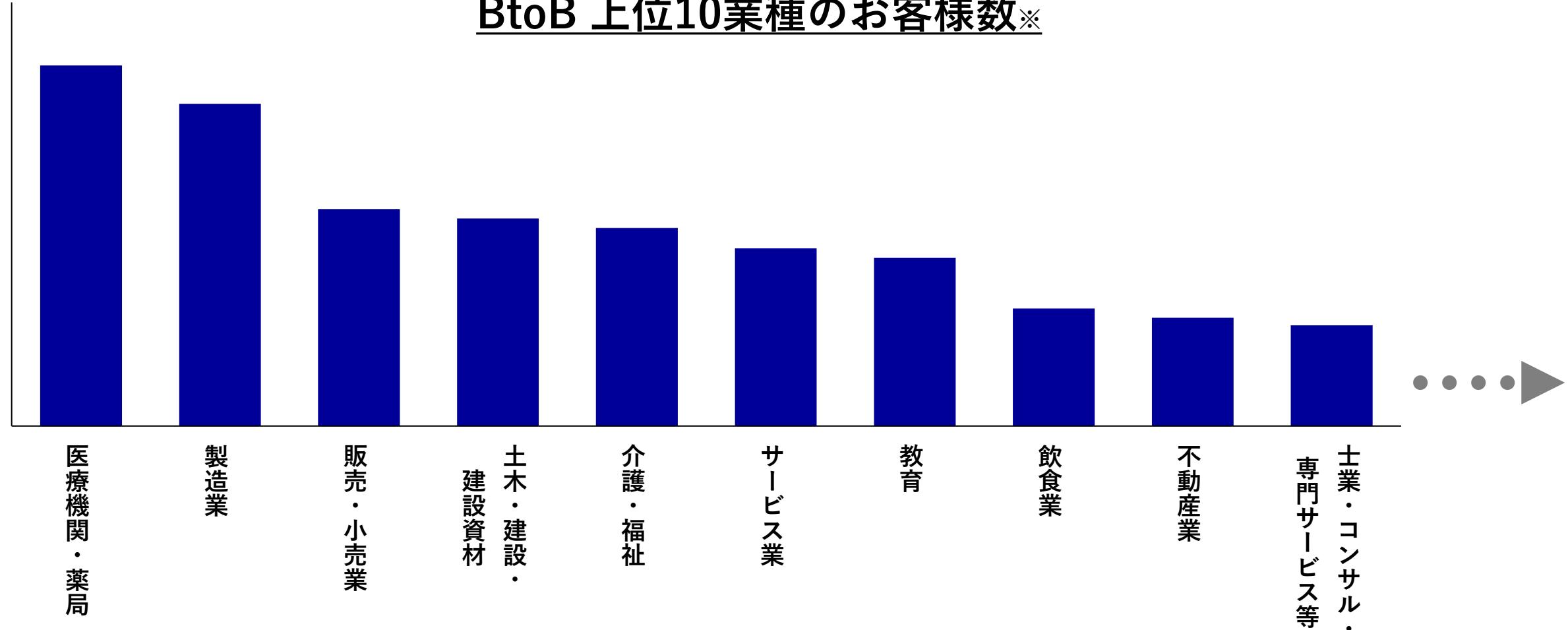
③ オリジナル商品

④ エージェントシステム

# ASKUL事業 お客様基盤

## 幅広いお客様基盤で着実に成長

BtoB 上位10業種のお客様数※



※ 2025年5月度のご購入お客様数

## 2. 事業内容と強み

① お客様基盤

② 物流力

③ オリジナル商品

④ エージェントシステム

## 1箱に梱包、最速で出荷



# アスクル物流の強み



全国当翌日配送を  
実現する物流基盤



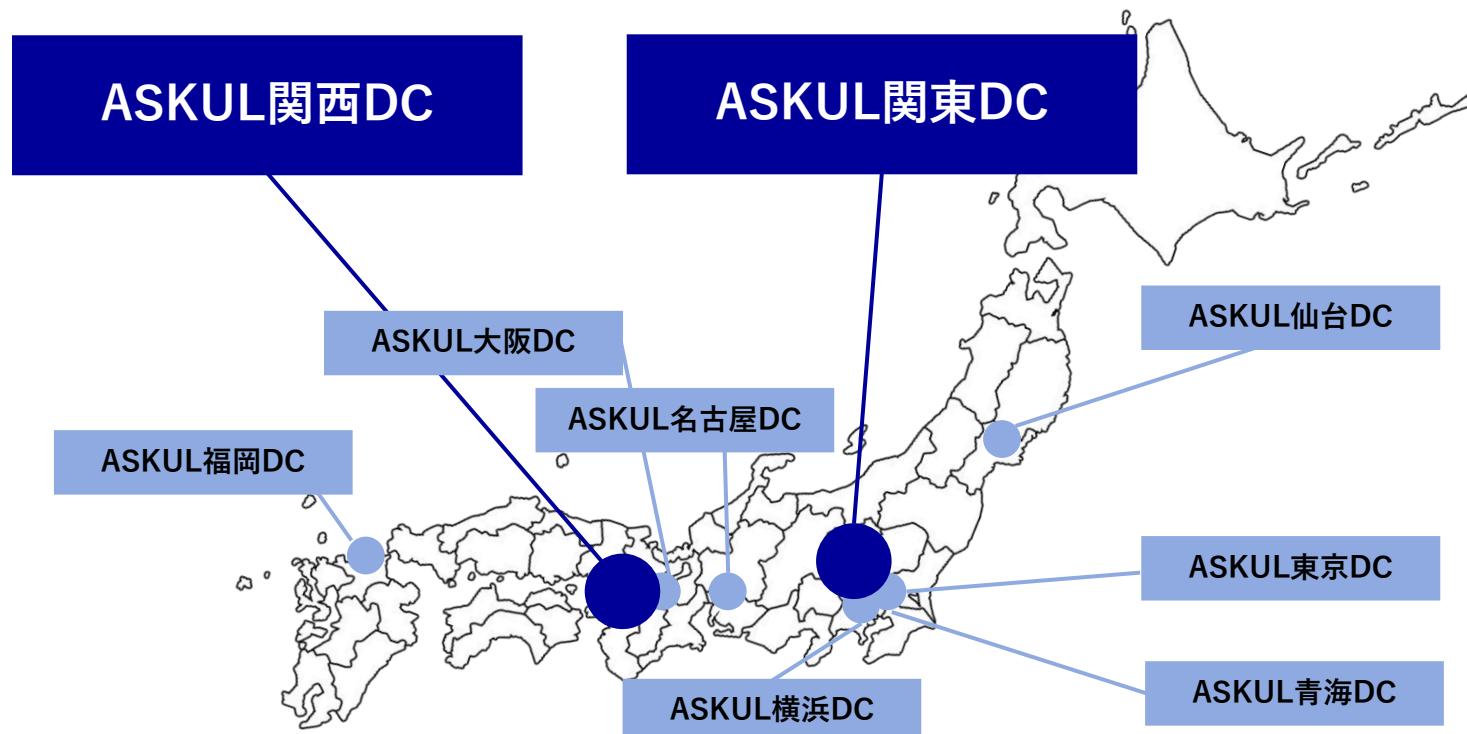
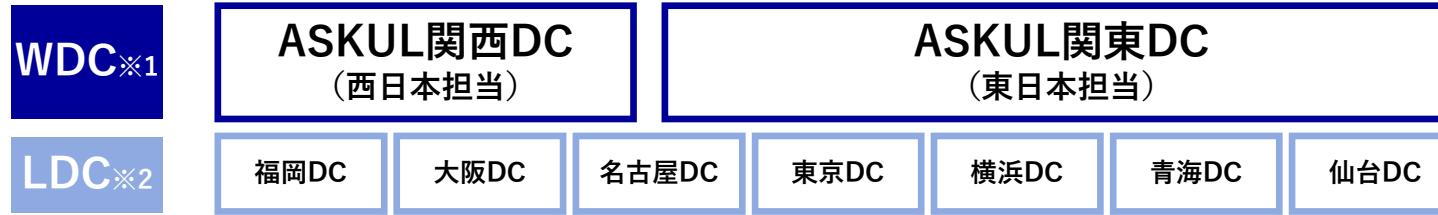
高度に自動化  
された物流設備



自社グループ  
100%の庫内運営

# 物流センター一体制

## 幅広い日用品を最速でお届けする物流体制



※1 WDC : Wide area Distribution Center

- ✓ 基幹となる広域物流センター
- ✓ 専門性が高いロングテール商品も在庫
- ✓ ASKULとLOHACO双方を出荷

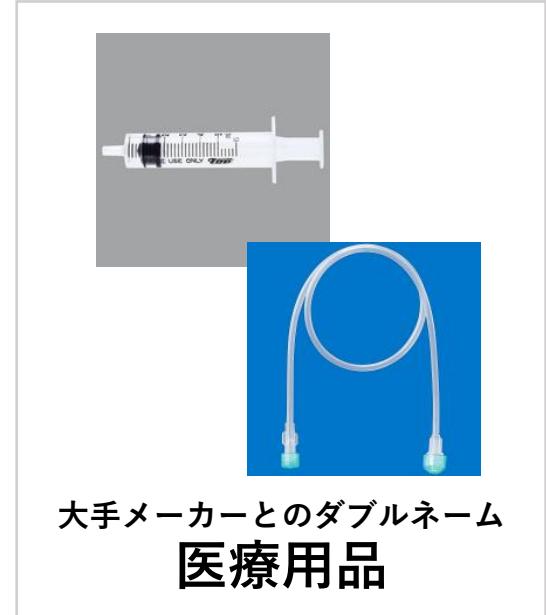
※2 LDC : Local area Distribution Center

- ✓ お客様に近い物流センター
- ✓ 使用頻度が高い消耗品（ヘッド商品）中心に在庫
- ✓ 担当するエリアへ当日配送

## 2. 事業内容と強み

- ① お客様基盤
- ② 物流力
- ③ オリジナル商品
- ④ エージェントシステム

メーカーとの強い連携により  
仕事場でよく使う必需品をオリジナル商品化



## 差別化と収益力強化を同時に実現

※オリジナル商品にはアスクルでの限定販売商品を含む

# 事例① LOHACO Water

グループ力を活かした新たな価値創造により  
お客様ニーズへの対応と収益向上を両立

同梱可能な荷姿

LOHACO Water 2.0L



5本入りで同梱  
できる商品を開発

段ボール箱の底面へ



- ✓ 世の中にはない荷姿で他の商品と  
一箱にまとめてお届けすること  
が可能
- ✓ 物流効率と環境負荷軽減に寄与

小型化・ラベルレス

LOHACO Water  
410ml



LOHACO Water  
2.0L



1箱で配送



- ✓ お客様ニーズ・物流課題に  
対応する小容量サイズを追加
- ✓ ラベルレスに切り替え  
環境に配慮

BC融合の最大化

LOHACO Water 210ml



- ✓ 接客シーンの需要に応える  
飲み切りサイズの追加
- ✓ 高い物流効率
- ✓ グループ会社・嬬恋銘水の製造に  
よりグループシナジーの最大化

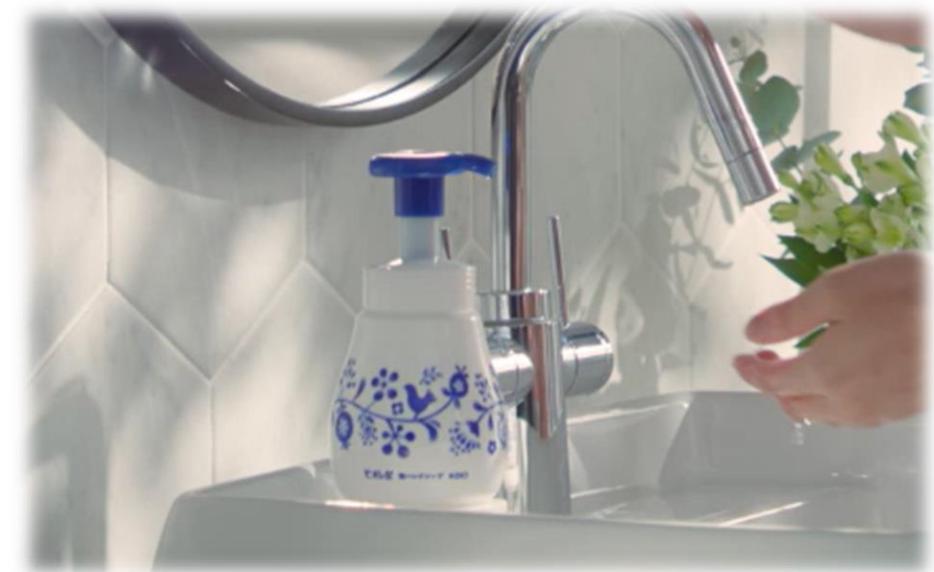
# 事例② ビオレu ポーセリンデザイン

## 仕事場とくらしになじむデザイン

通常デザイン



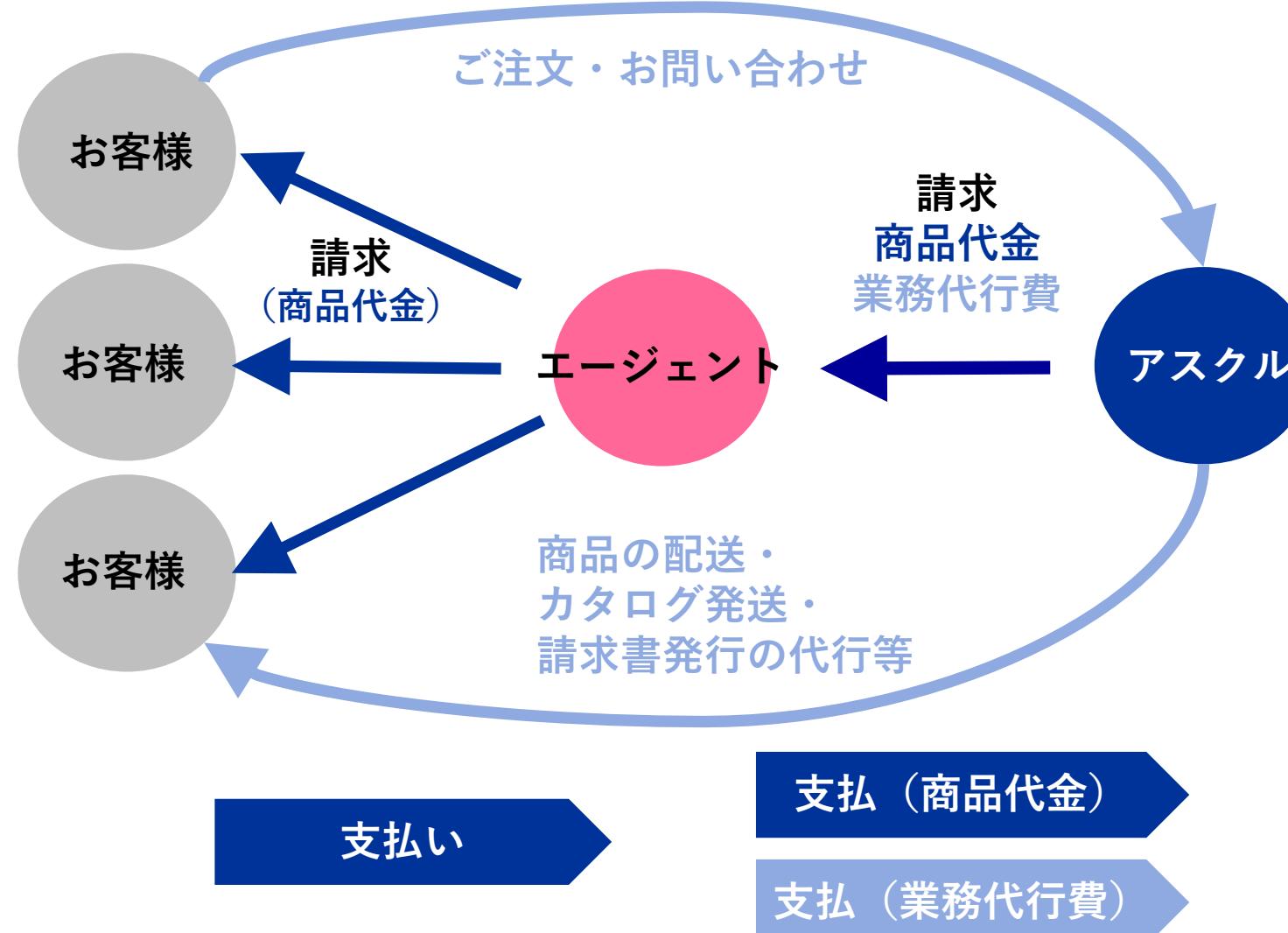
ポーセリンデザイン



## 2. 事業内容と強み

- ① お客様基盤
- ② 物流力
- ③ オリジナル商品
- ④ エージェントシステム

## 互いの強みを活かす



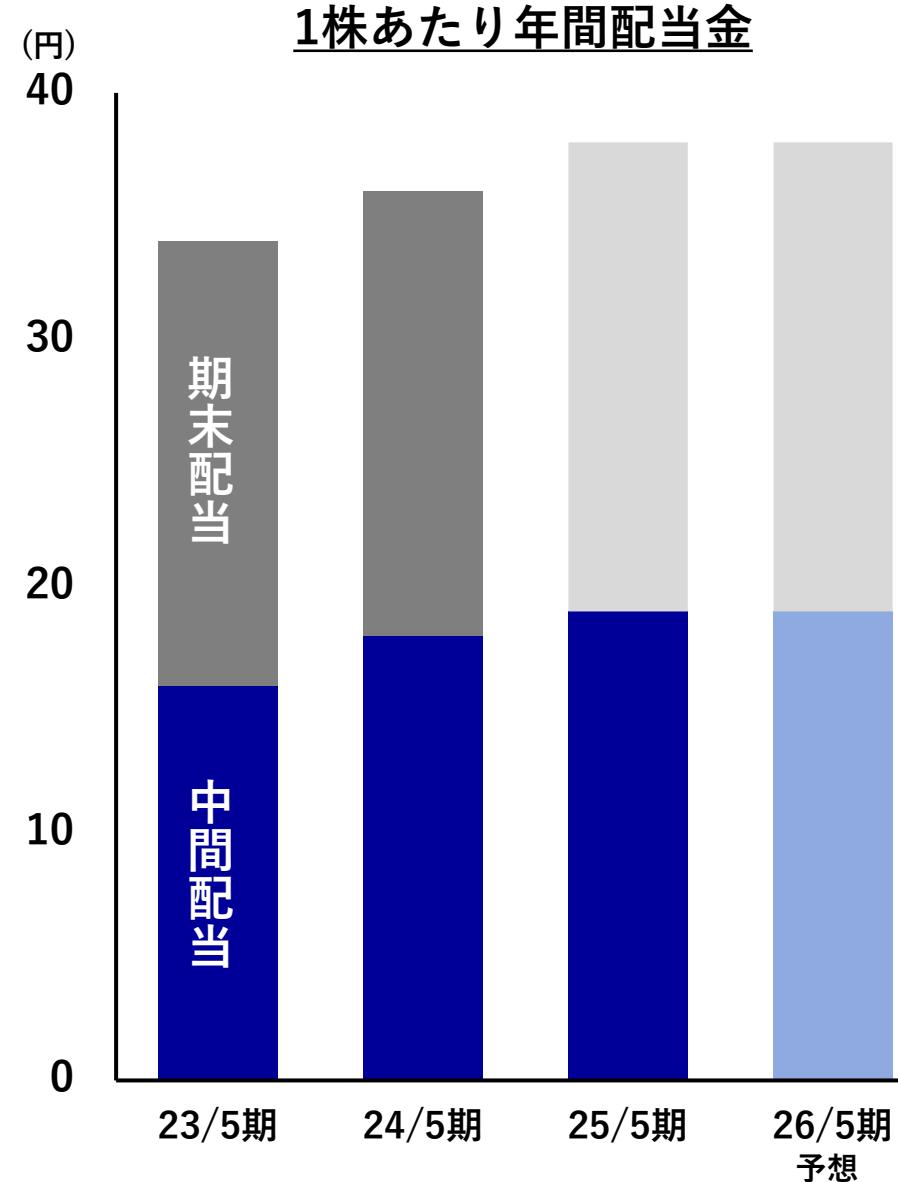
### エージェントの役割

- ①新規お客様開拓
- ②お客様に対する  
与信管理・債権回収
- ③中堅大企業向けサービス  
「SOLOEL ARENA」導入促進
- ④きめ細やかな  
お客様ごとの個別対応

1. 会社概要
2. 事業内容と強み
3. 株主還元
4. ESG

- ✓ 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

# 株主還元



## 25/5期

- ✓ 1株あたり年間配当金38円  
(中間19円、期末19円)
- ✓ 自己株式取得額を含む  
総還元性向 86.6%

## 26/5期

- ✓ 1株あたり年間配当金38円  
(中間19円、期末19円)
- 25/5期と同額を計画
- ✓ 27/5期のV字回復を見据え  
配当は据え置き

1. 会社概要
2. 事業内容と強み
3. 株主還元
4. ESG

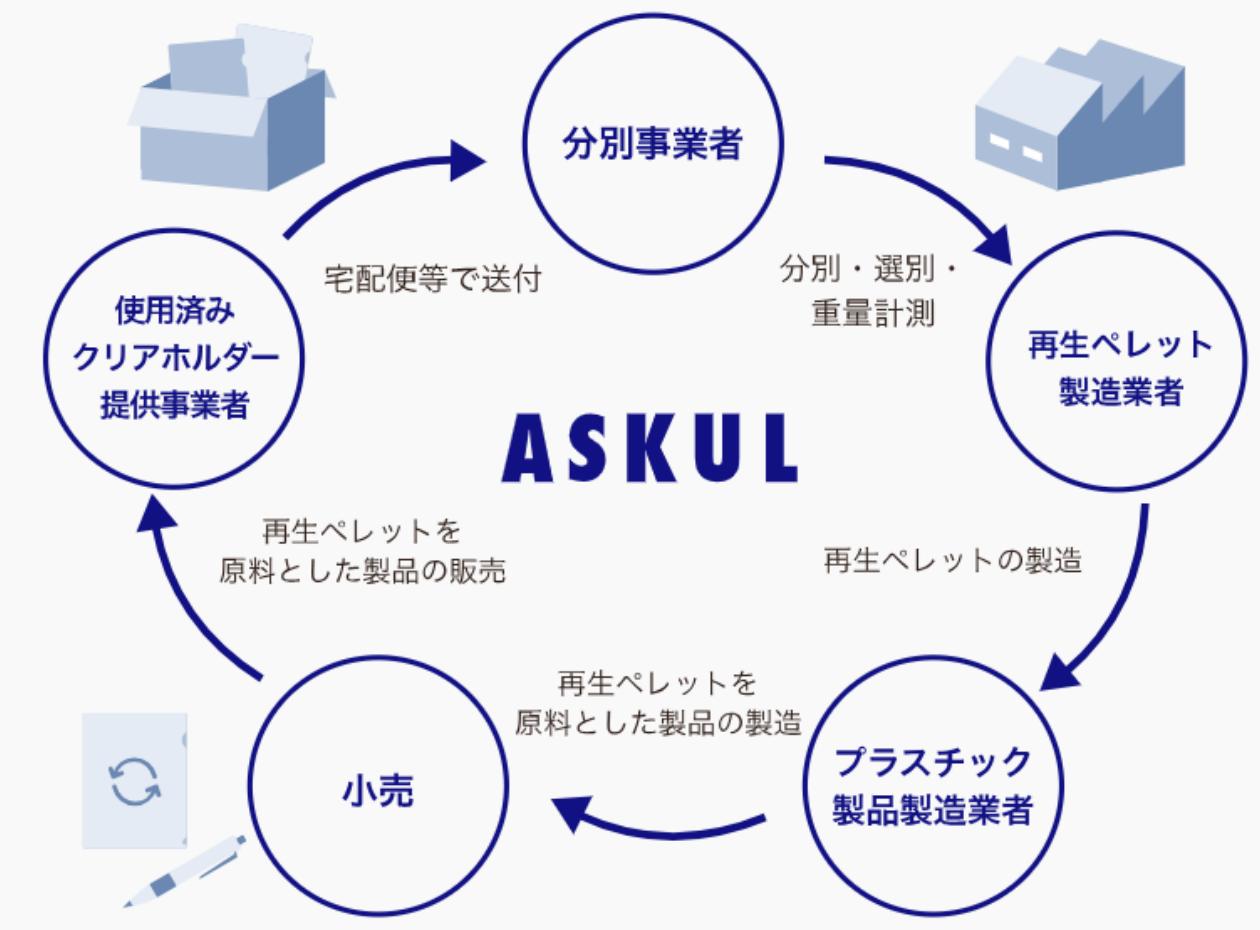
## サステナビリティ基本方針

私たちアスクルグループは  
仕事場とくらしと地球の明日を支える企業として  
志を同じくする仲間と共に  
グループ自らの成長を通じて  
持続可能な社会の実現に貢献します。

# 資源循環型プラットフォーム



環境省「脱炭素社会を支えるプラスチック等  
資源循環システム構築実証事業」に採択

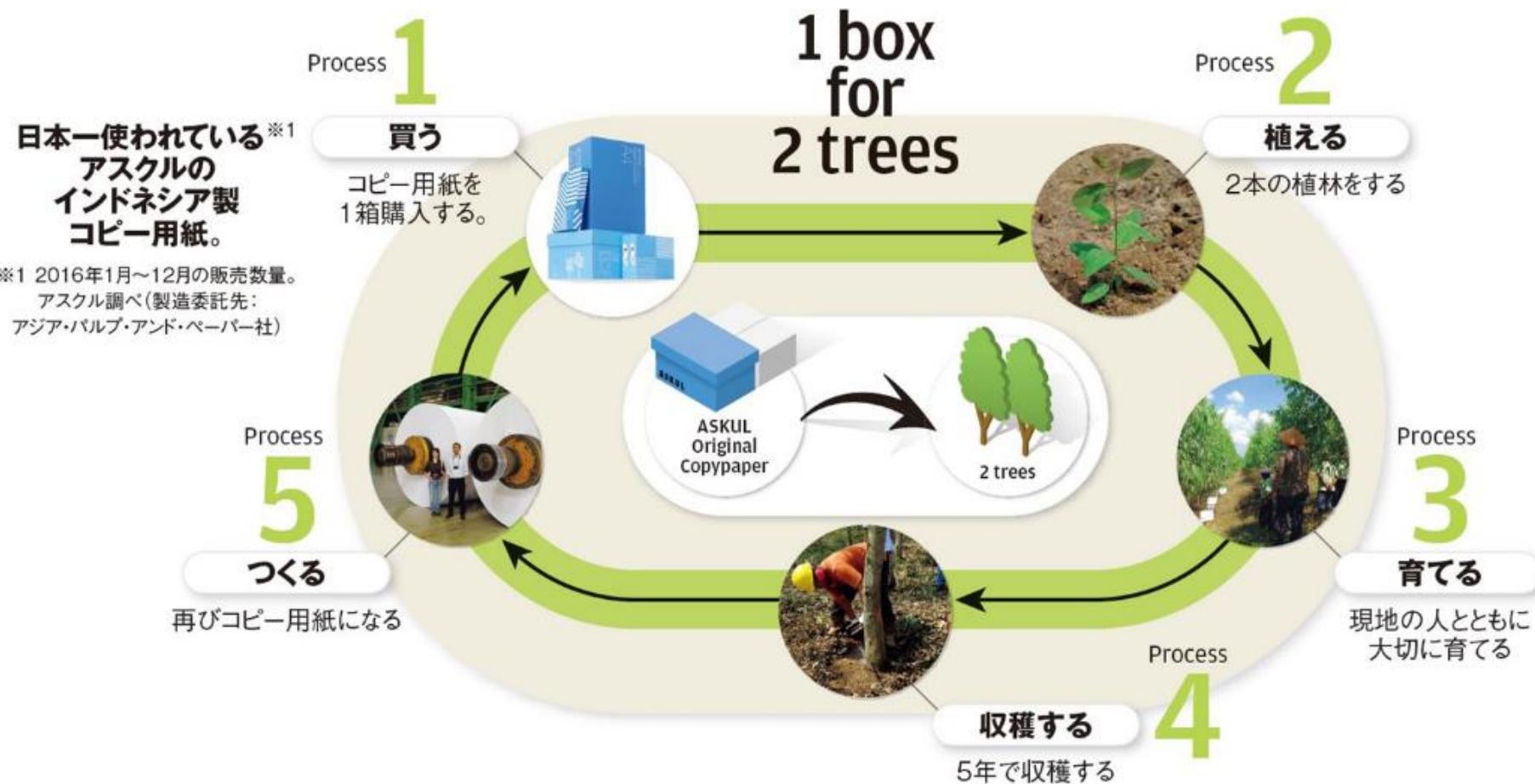


## Matakul



## お客様の購入が持続可能な資源循環に

オフィスの定番  
コピー用紙



# E (Environment: 環境) の取組み



私たちアスクルグループは、仕事場とくらしと地球の明日を支える企業として、自らの事業活動を通じて、次世代につなぐ地球環境のために行動します。

## 脱炭素社会の実現

- 「2050ネットゼロ」  
2050年までにサプライチェーン全体でネットゼロにする  
「2030CO<sub>2</sub>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CO<sub>2</sub>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%にする。2025年5月で67.8%を実現

- 「EV100」  
ASKUL LOGISTが所有・リースにより使用する配送車両を2030年までに100%EV（電気自動車）化。  
2025年2月には、新たに5種14台の走行を開始、2025年5月で合計34台



- サプライチェーン全体のCO<sub>2</sub>排出量削減  
サプライチェーンのCO<sub>2</sub>排出量見える化ツールを活用し、アスクルオリジナル商品の算定から開始。  
SBTサプライヤーエンゲージメントの実現に向け活動中

## 資源循環型プラットフォームの構築

- 収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
- アスクル資源循環プラットフォーム  
環境省実証事業後「アスクル資源循環プラットフォーム」を構築し、バリューチェーン上のあらゆる主体と連携し「捨てない」取組みを促進。  
回収した使用済みクリアホルダーからつくったPBシリーズ「Matakul(マタクル)」を販売中

- 「アスクルカタログリサイクル Flowerpot」  
アスクルカタログ由来古紙20%と段ボール古紙80%でつくった環境対応型の植木鉢を発売開始



## 生物多様性の保全

- 「1 box for 2 trees」  
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



- 嫁恋村との森林整備連携協定  
嫁恋村の森林資源の保全を目的として、アスクル、嫁恋銘水、嫁恋村の3者で森林整備連携協定を2023年8月に締結。  
2024年5月以降、毎年現地での植樹を実施

## 環境に配慮した商品開発・調達

- アスクル商品環境基準策定  
商品ごとの環境配慮レベルを独自にスコア化し、商品ページに公表。メーカー・サプライヤーとの共創で、スコア改善に取組みながら環境配慮商品の開発を促進

# E (Environment: 環境) の取組み



- 2024年 TNFDフォーラムに参画  
SBT「ネットゼロ認定」取得  
CDP「気候変動Aリスト」企業に選定  
MSCI ESGレーティング「AAA」を獲得
- 2023年 GXリーグに参画  
CDP「気候変動Aリスト」企業に選定
- 2022年 CDP「気候変動A-リスト」企業に選定
- 2021年 CDP「気候変動Aリスト」企業に選定
- 2020年 CDP「気候変動Aリスト」企業に選定
- 2019年 「TCFD提言」への賛同表明  
CDP「気候変動Aリスト」企業に選定
- 2018年 「エコファースト企業」」「SBT」認定取得
- 2017年 RE100・EV100加盟
- 2016年 「国連グローバル・コンパクト」署名  
「2030年CO2ゼロチャレンジ」発表
- 2013年 環境中期目標策定
- 2003年 アスクル環境方針策定



Taskforce on Nature-related  
Financial Disclosures



TASK FORCE ON  
CLIMATE-RELATED  
FINANCIAL  
DISCLOSURES

MSCI  
ESG RATINGS



CCC B BB BBB A AA AAA



RE 100

EV 100



GX League



# S (Social: 社会) の取組み



## 働く仲間とともに

- **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  
2025年までに女性管理職比率30%の目標を宣言  
「輝く女性の活躍を加速する男性リーダーの会」参加  
30% Club Japanへ参画  
「女性のエンパワーメント原則 (WEPs)」に署名



- **多様な働き方の促進**  
働きやすい環境を整備し、社員一人ひとりが  
主体的に学び、多様性が活かせる制度  
育児休業・育児短時間勤務制度  
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  
主体的な学びをサポートする学びの支援制度  
社内副業制度/社外副業制度、部活動制度



- **健康経営**  
「健康経営優良法人2025認定取得」



- **ASKUL LOGIST 昼食の無償提供**  
物流・配送・本社で働く人たちが心身共に  
健康で働けるよう昼食を無償提供し、健康経営を推進



- **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組み**  
法定雇用率 34.1%※(民間企業の法定雇用率2.5%)

※事業所単位で試算した法定雇用率(2025年8月20日現在)

## お客様とともに

### ● 企業風土・意識の醸成

- **お客様の声の共有**  
お客様から寄せられるご意見、ご要望を  
全社員が把握できるように社内へ配信
- **VOCセミナー**  
お客様の声に基づく改善活動を学ぶため  
他企業講師を招き、定期的にセミナーを実施

### ■ お客様の声を聴く会

- お客様応対時の録音音声を聴き、お客様  
視点で考え、行動する機会をつくる

### ● お客様の声に基づく改善活動

- **品質KPI改善活動**  
商品・サービスの品質向上によるお客様  
満足を高めることを目的に、PDCAを実施。  
経営層や関係部門長へお客様の声を報告・  
共有し、商品・サービスの進化についての  
議論・改善を実施

### ● 顧客満足マネジメントシステム

- **ISO10002自己適合宣言**  
顧客満足マネジメントシステムの国際規格  
「ISO10002」への適合を宣言。お客様対応  
の関連文書や規定を作成・整備し、マネジ  
メントシステムの構築および運用を実施

## お取引先様との取り組み

### ● 「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に対応し、「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

### ● 「サステナブル調達方針」

- 2021年4月策定。環境、安全、人権などに  
配慮し、お客様への安心・安全な商品の  
提供を持续可能にするために、「社会的  
責任の遂行」と「サプライチェーン全体の  
持続的発展」の両立を目指すもの

### ● サプライチェーンCSR調査・監査

- サステナブル調達方針にもとづき、環境、  
安心・安全な商品、法令順守・公正公平な  
取引、人権、労働環境、リスクと変化への  
対応、の6項目について2021年・2025年に  
サプライヤーに取り組み状況の調査を実施。  
また、PB製造委託工場については  
CSR監査を2022年4月より開始・継続対応

## 社会貢献活動

### ● インパクト投資と寄付による 東日本復興支援

- メーカーと協力し、寄付とインパクト投資  
で「循環型支援」を目指し、社会課題を  
解決し、現地を活性化する東北3県の  
事業を応援。第7回目は、地産ホップを  
使ったクラフトビールを醸造する  
(株)ホップジャパン(福島県田村市)を支援

### ● 空気や水の環境を考える プロジェクト

- エステー株式会社との共同企画で、  
アスクル限定販売「エステートトイレの  
消臭剤・消臭スプレー」の売上の一一部を  
空気や水の環境改善に取り組む団体に  
寄付し、その活動を支援  
第3弾は認定NPO法人ハビタット・フォー・  
ヒューマニティ・ジャパン支援を継続

### ● 対馬市SDGs連携協定締結

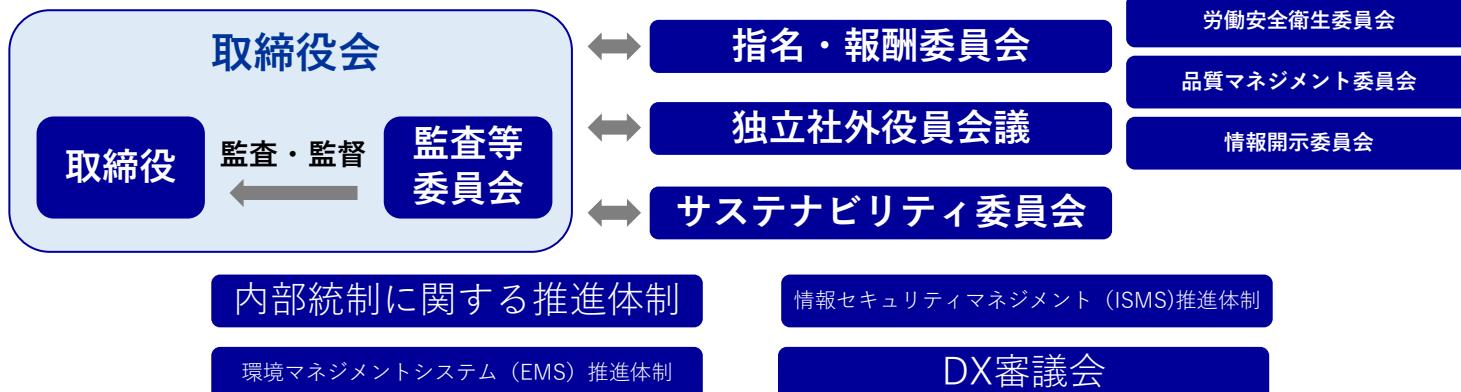
- 対馬市のSDGs未来都市計画と  
アスクルの資源循環への取り組みの  
考え方や方向性に共通点が多いことから  
2021年2月SDGs連携協定書を締結  
2023年より社員向けスタディツアーを  
定期開催、のべ63名が参加し、海岸  
清掃等を実施

# G (Governance : 企業統治) の取組み

コンプライアンス経営をさらに徹底し、透明・公正かつ迅速・果斷な意思決定を図ることで、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上に努め、コーポレートガバナンスの充実に取り組む

## ガバナンス体制

### 委員会体制図



## 大株主と一般株主の公平性を確保

### 監査等委員会

監査等委員で構成。取締役の職務執行に対する監査を担う

### 独立社外役員会議

独立役員のみで構成。コーポレート・ガバナンスおよび事業・経営に関わる重要事項等について自由に情報交換や意見交換を行う

### 指名・報酬委員会

取締役・CEOを含む重要な役職員の選解任、報酬およびサクセッションプラン（後継者計画）に関する方針・手続き・具体案等について審議する

## 独立社外取締役



市毛 由美子

のぞみ総合法律事務所パートナー、出光興産（株）社外監査役、Astemo（株）社外取締役 監査等委員、オムロン（株）社外監査役



青山 直美

（株）スタイルビズ代表取締役、（株）イズミ社外取締役



秋元 里奈

（株）ビビッドガーデン 代表取締役社長



石坂 信也

（株）ゴルフダイジェスト・オンライン代表取締役社長、（株）ベルシステム24ホールディングス社外取締役、GDO Sports, Inc.（米国）代表取締役社長（一社）日本スピードゴルフ協会代表理事、GolfTEC Enterprises, LLC（米国）取締役会長



塚原 一男

元・石川島播磨重工業（株）（現（株）IHI）代表取締役副社長、複数社の社外取締役を歴任



浅枝 芳隆

浅枝芳隆公認会計士事務所所長、ウイングアーク1st（株）社外監査役（現任）、（株）島根銀行社外取締役



中川 深雪

中央大学法科大学院教授、日産化学（株）社外取締役、香水法律事務所所長、日東工業（株）社外取締役、（株）SBI新生銀行社外監査役

# 本資料で用いられる略称・当社固有の表現など

|                                   |   |
|-----------------------------------|---|
| <b>BtoB</b>                       | 企業(Business)と企業(Business)との間で行われる取引   |
| <b>BtoC</b>                       | 企業(Business)と消費者(Consumer)との間で行われる取引  |
| <b>MRO</b>                        | Maintenance, Repair and Operationsの略、本資料では主に企業が現場で消費する間接材を指します  |
| <b>ASKUL</b>                      | 中小事業所向けのオンライン通信販売事業（FAX受注を含む）のサービス名称  |
| <b>ソロエルアリーナ/<br/>SOLOEL ARENA</b> | 中堅大企業向けのオンライン通信販売事業のサービス名称  |
| <b>SOLOEL</b>                     | 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の運営と提供、および、各種業務代行サービスを通じて、物品材の購買からサービス材の契約管理まで、間接材購買プロセス全体を一元的に支援するサービス名称  |
| <b>LOHACO</b>                     | ヤフー株式会社（現LINEヤフー株式会社）との提携により2012年10月にスタートした一般消費者向けのオンライン通信販売事業のサービス名称   |
| <b>新アスクルWebサイト</b>                | 中小事業所向け「ASKUL」サイトと中堅大企業向け「ソロエルアリーナ」サイトを統合して構築する新ECサイト<br>2023年7月に本格稼働がスタートし、ソロエルアリーナのお客様の新アスクルWebサイトへ移行が25/5期に完了。<br>26/5期中にASKULサイトのお客様移行を開始し、27/5期中に新アスクルWebサイトへの統合完了予定 |
| <b>広告ビジネス</b>                     | メーカー各社を広告主として当社のECサイト等に広告を掲載するメーカー向けサービス  |
| <b>DC</b>                         | Distribution Center（物流センター）の略。各地域の物流センターの名称は「地域名 + DC」と略します   |



仕事場とくらしと地球の明日に「うれしい」を届け続ける。