

SECTION 4

Basic Information

基本情報



72 財務ハイライト

73 非財務ハイライト

74 11カ年データ

75 連結財務諸表

76 マテリアリティ(重要課題)・KPI一覧

79 用語集

80 社外からの評価／社外への賛同・参加

81 グループネットワーク

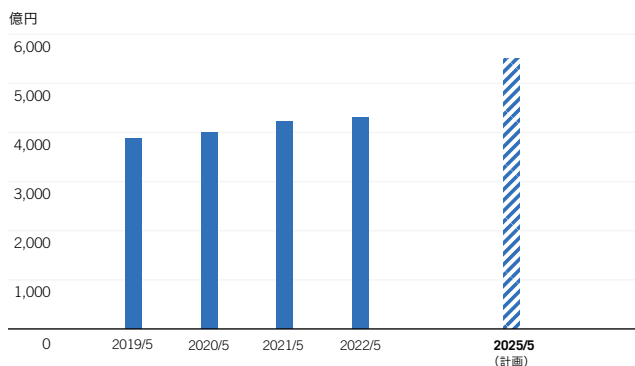
82 会社情報／株式情報

財務ハイライト

※ 1株あたり配当金を除き連結ベースで作成

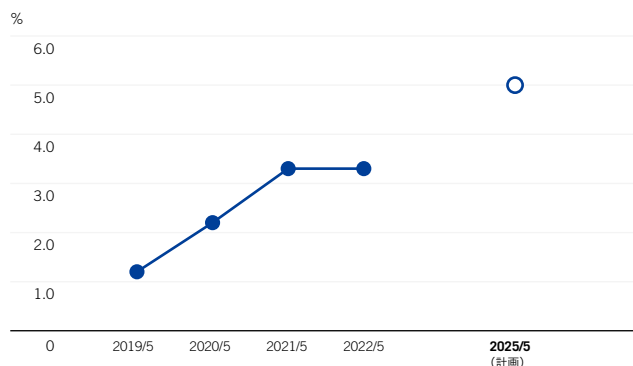
売上高

オフィス通販からのトランスフォーメーションにより売上成長カーブを変え、中期経営計画最終年度は5,500億円を目指す。



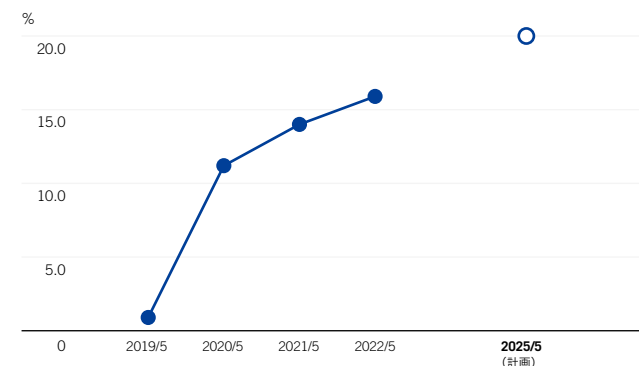
営業利益率

LOHACOの収益化、BtoBの収益構造改革により、中期経営計画最終年度は5%を目指す。



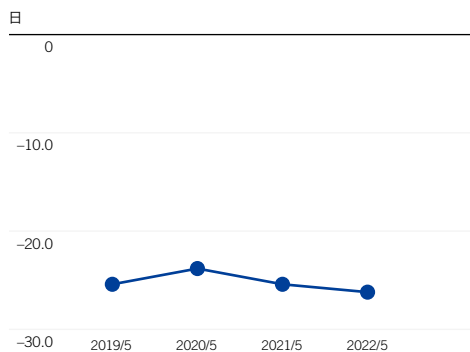
ROE

事業収益、資本効率の改善により、中期経営計画最終年度は20%を目指す。



CCC*1 (キャッシュ・コンバージョン・サイクル)

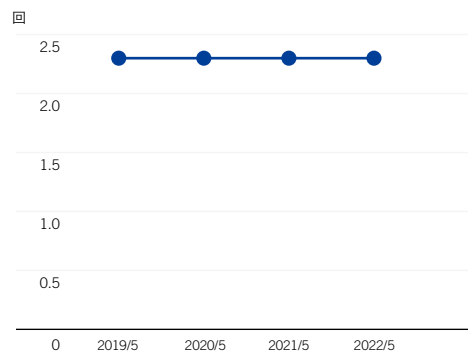
キャッシュ・フロー創出力の源泉であり、当社の強み。現水準を維持していく。



*1 CCC = 売上債権回転日数 + 棚卸資産回転日数 - 仕入債務回転日数

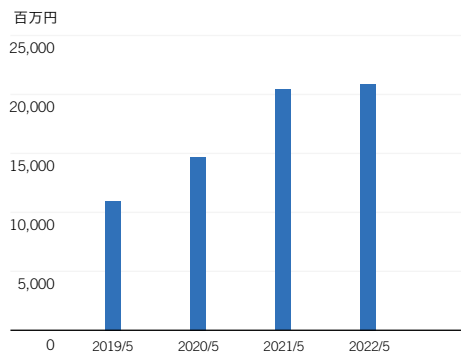
総資産回転率

投下資本の効率的な活用による事業拡大を継続、現水準を維持していく。



EBITDA*2

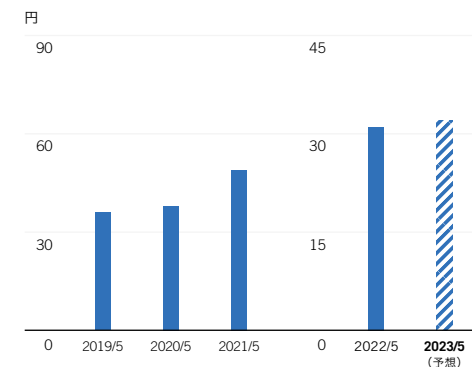
投資対効果を最大化し、さらなるキャッシュ・フロー創出力の向上を目指す。



*2 EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + ソフトウェア償却費 + のれん償却額 (減価償却費、ソフトウェア償却費、のれん償却額は連結キャッシュ・フロー計算書内の金額を使用)

1株あたり配当金

利益成長に応じた増配を継続。



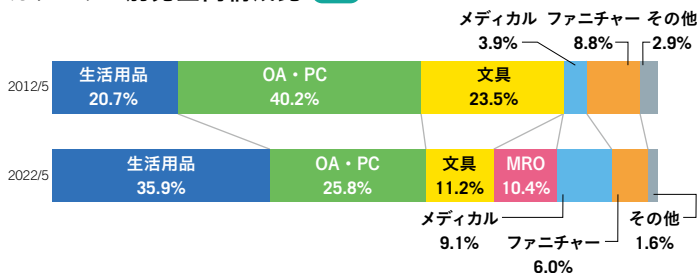
※ 2021年5月21日付で1株を2株にする株式分割を実施

非財務ハイライト (数字は特に記載があるものを除き2022年5月期通期または2022年5月期末時点のもの)

ESGデータ集

事業系

カテゴリー別売上高構成比 単体



インターネット売上高比率 単体



稼働物流センター総坪数 単体



※ ロジスティクス事業においてメーカーや通販事業者の商品保管に利用しているASKUL三芳センターの坪数を含む

お問い合わせ件数・チャットボット対応件数 単体

【チャットボット導入】BtoB事業 2016年9月／BtoC事業 2014年9月

2022/5 お問い合わせ件数 うちチャットボット対応件数

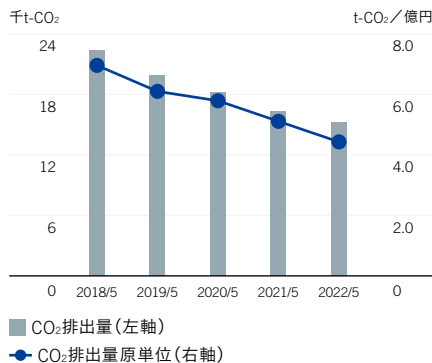


お客様とのコミュニケーション

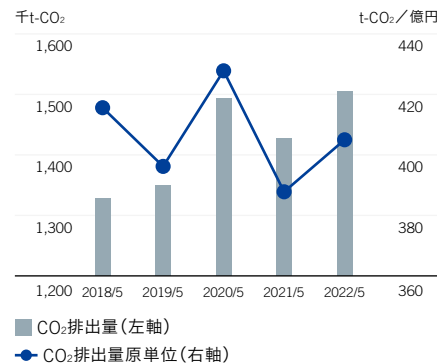
ESG

CO₂排出量／原単位 (売上高あたりCO₂排出量)

Scope1+2 連結

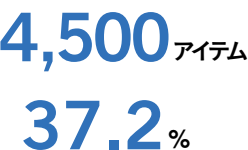


Scope1+2+3 単体



グリーン商品数／比率 単体

約14,500アイテム



アスクルカタログ2022掲載アイテム数より

森林認証(FSC・PEFC)

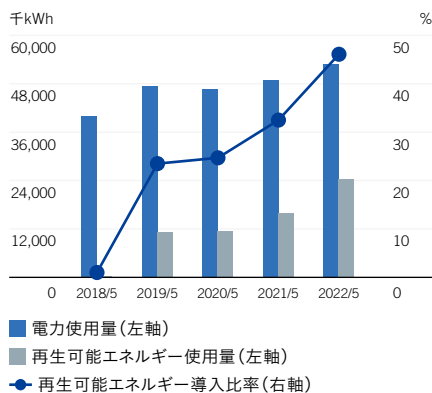
商品数 単体 P.51



アスクルカタログ2022掲載アイテム数より

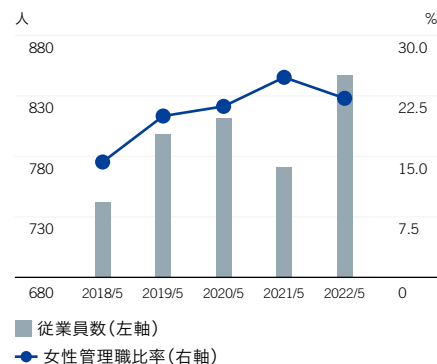
電力使用量／再生可能エネルギー

使用量・導入比率 連結 P.48



従業員数／女性管理職比率 単体

P.55



有給休暇取得率 単体

P.55



11カ年データ

単位：百万円(別途記載のものを除く)

	2012/5	2013/5	2014/5	2015/5	2016/5	2017/5	2018/5	2019/5	2020/5	2021/5	2022/5
連結財務指標											
売上高	212,932	226,610	253,408	276,759	315,024	335,914	360,445	387,470	400,376	422,151	428,517
売上総利益	47,490	50,613	55,701	60,814	70,328	76,755	85,515	91,606	95,683	104,378	105,072
販売費及び一般管理費	40,873	43,733	51,425	53,965	61,810	67,890	81,323	87,085	86,862	90,455	90,763
営業利益	6,617	6,880	4,276	6,849	8,517	8,865	4,192	4,520	8,821	13,923	14,309
経常利益	6,504	7,241	4,449	6,959	8,574	8,866	3,940	4,418	8,656	13,850	14,270
親会社株主に帰属する当期純利益	2,301	5,812	2,165	4,032	5,255	1,014	4,693	434	5,652	7,758	9,206
EBITDA	10,277	10,174	8,858	11,408	12,953	13,927	10,143	10,952	14,722	20,418	20,869
設備投資額	2,621	3,620	24,467	4,528	10,528	4,555	20,478	6,042	5,486	10,428	10,484
減価償却費	780	662	1,728	1,892	2,168	2,469	2,949	3,590	3,017	3,160	3,292
ソフトウェア償却費	2,262	2,012	2,211	1,979	1,473	1,668	1,774	1,882	2,373	2,755	2,538
有利子負債	6,124	3,981	7,400	7,074	14,719	23,426	34,703	32,101	29,704	28,407	25,201
純資産	51,698	56,935	58,073	60,945	51,242	46,231	49,344	48,631	52,825	59,203	57,271
総資産	109,011	110,151	119,976	132,667	139,552	155,678	173,713	169,112	174,146	190,107	188,024
営業キャッシュ・フロー	9,720	3,871	11,534	12,227	13,831	16,227	10,150	6,215	16,609	15,998	17,952
投資キャッシュ・フロー	△2,366	△3,873	△20,785	△8,293	△11,663	△5,217	△1,588	△5,962	△6,055	△9,079	△10,748
財務キャッシュ・フロー	29,045	△3,910	△1,453	△2,001	△10,606	7,241	6,553	△4,950	△4,761	△3,919	△14,674
売上高成長率(%)	108.0	106.4	111.8	109.2	113.8	106.6	107.3	107.5	103.3	105.4	101.5
売上総利益率(%)	22.3	22.3	22.0	22.0	22.3	22.8	23.7	23.6	23.9	24.7	24.5
売上高営業利益率(%)	3.1	3.0	1.7	2.5	2.7	2.6	1.2	1.2	2.2	3.3	3.3
自己資本比率(%)	46.7	51.0	48.0	45.8	36.6	29.6	28.3	28.6	30.1	30.9	30.2
CCC(キャッシュ・コンバージョン・サイクル)(日)	△27.5	△25.6	△23.4	△23.3	△23.0	△26.3	△28.6	△25.4	△23.8	△25.4	△26.6
ROE(%)	6.8	10.9	3.8	6.8	9.4	2.1	9.9	0.9	11.2	14.0	15.9
総資産回転率(回)	2.35	2.07	2.20	2.19	2.31	2.28	2.19	2.26	2.33	2.32	2.27
1株あたり情報(円)											
1株あたり当期純利益(EPS)	74.01	107.50	39.75	73.29	100.50	19.75	92.15	8.52	110.78	75.83	90.83
1株あたり純資産(BPS)	942.40	1,038.04	1,049.66	1,101.12	984.64	905.01	964.46	948.44	1,027.37	573.57	582.43
1株あたり配当金	30	30	30	30	33	36	36	36	38	49	31
単体事業別業績指標											
BtoB事業											
売上高(億円)	2,129	2,245	2,412	2,551	2,785	2,919	3,026	3,158	3,290	3,451	3,480
営業利益(億円)	66	82	93	107	133	140	135	142	154	201	170
取り扱い商品数(百万アイテム)	0.2	0.4	0.7	0.8	1.1	3.3	5.1	6.1	7.4	8.9	11.7
在庫商品数(千アイテム)	40.6	53.1	63.0	61.5	66.1	75.5	75.8	82.1	89.0	96.6	129.8
オリジナル商品数(千アイテム)	3.6	4.3	5.7	5.7	7.4	7.8	8.1	8.4	8.6	8.7	8.7
オリジナル商品売上比率(%)	14.1	15.7	17.6	18.9	19.8	20.6	35.1	36.4	34.2	34.1	35.4
LOHACO事業											
売上高(億円)	—	21	121	199	328	390	417	513	486	528	543
営業損失(億円)	—	△13	△29	△32	△34	△46	△93	△92	△61	△42	△29

※1 2022年5月期より収益認識に関する会計基準を適用したため、売上高や販売費及び一般管理費の計上方法が変更されています。

※2 設備投資額は各決算期間のキャッシュ・フローベースにて記載しています。

※3 営業キャッシュ・フローについては、期首および期末における銀行休業日の該当有無で大きく増減します。

※4 CCC、ROE、総資産回転率の計算においては、貸借対照表上の勘定科目の期首期末平均を使用しています。

※5 2021年5月21日付で1株を2株とする株式分割を実施しており、2021年5月期の1株あたり当期純利益(EPS)および1株あたり純資産(BPS)は、2021年5月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して算定しています。

※6 BtoB事業の売上高および営業利益は連結の実績を記載しています。

※7 BtoB事業の取り扱い商品数、在庫商品数、オリジナル商品数は各期末日時点、オリジナル商品売上比率は各期末月度の実績を記載しています。

※8 2018年5月期第2四半期よりオリジナル商品売上比率はオリジナル・コピー用紙を含めて算出しています。

連結財務諸表

連結貸借対照表

単位：百万円

	前連結会計年度(2021年5月期)	当連結会計年度(2022年5月期)
資産の部		
流動資産	143,291	136,964
固定資産	46,815	51,059
有形固定資産	24,966	24,285
無形固定資産	11,036	15,455
投資その他の資産	10,812	11,319
資産合計	190,107	188,024
負債の部		
流動負債	108,786	100,686
固定負債	22,117	30,066
負債合計	130,903	130,753
純資産の部		
株主資本	58,819	56,838
その他の包括利益累計額	△42	△82
新株予約権	△5	0
非支配株主持分	431	514
純資産合計	59,203	57,271
負債純資産合計	190,107	188,024

連結損益計算書

単位：百万円

	前連結会計年度(2021年5月期)	当連結会計年度(2022年5月期)
売上高	422,151	428,517
売上原価	317,769	323,444
売上総利益	104,378	105,072
販売費及び一般管理費	90,455	90,763
営業利益	13,923	14,309
営業外収益	348	319
営業外費用	421	359
経常利益	13,850	14,270
特別利益	8	230
特別損失	2,582	629
税金等調整前当期純利益	11,277	13,871
当期純利益	7,756	9,295
親会社株主に帰属する当期純利益	7,758	9,206

連結キャッシュ・フロー計算書

単位：百万円

	前連結会計年度(2021年5月期)	当連結会計年度(2022年5月期)
営業活動によるキャッシュ・フロー	15,998	17,952
投資活動によるキャッシュ・フロー	△9,079	△10,748
財務活動によるキャッシュ・フロー	△3,919	△14,674
現金及び現金同等物の期首残高	63,260	66,259
現金及び現金同等物の期末残高	66,259	58,789

マテリアリティ(重要課題)・KPI一覧

	ゴール	アクションプラン・KPI	達成目標年度	取組実績(2022年5月期末時点)	2023年5月期取組/目標	
DX	1 最高の顧客体験の創造	既存サービスの磨き込み・進化 お客様ご利用継続率: 2pts向上 ※ 2021年5月期比	2030	<ul style="list-style-type: none"> お客様への1to1での情報提供を充実 検索性の向上施策を実施 	<ul style="list-style-type: none"> サイトの1to1強化 配送サービス最適化検討 	
		お問い合わせ一次解決率向上 85%→90% ※ 2021年5月期比	2025	一次解決率 87.2%	一次解決率 88%	
	2 革新的バリューチェーンの構築	新サービス提供・CX進化	テクノロジーによる簡単便利な購買機能進化	計画策定中	自動配送などの新規施策を検討	<ul style="list-style-type: none"> 調査継続・効果測定検討 サプライヤーとの協議
		バリューチェーン全体の進化	アスクル起因の欠品ゼロ 仕組みの実現	2030	欠品関連データ収集方法を構築中	収集データに基づき対策検討
			配送品質向上・配送遅延ゼロ達成	2025	<ul style="list-style-type: none"> 柔軟・可変な車両体制の構築 ドライバー端末に遅配アラート機能を実装 	情報連携による配送負荷分散・全営業所での配送状況の可視化、品質の意識づけ徹底
		商品情報の進化	ステークホルダーの枠を超えたオープンな「商品情報共有プラットフォーム」の構築	2030	商品データ整備について検討中	一部仕入先とのデータ連携PJ開始
共創	3 商品とサービスを通じた新たな価値の創出	オリジナル商品の環境対応	2023	<ul style="list-style-type: none"> 「オリジナル商品の環境基準」策定 ネガティブリスト(有害物質等)を策定・活用 	<ul style="list-style-type: none"> 「オリジナル商品の環境基準」公表 「オリジナル商品の環境基準」による商品開発実施 	
		新たなサービスによる社会課題解決	メーカー廃棄予定商品の販売プラットフォーム実現: 累計100万個の廃棄削減を達成	2025	廃棄削減数: 約318千個	廃棄削減数: 約333千個/年
	「買物弱者」支援: 支援内容の検討(地方過疎化対応のローカルコマースサービス等の構築)		2025	ニーズについて情報収集・検討中	サービス設計・検討を進める	
	4 資源循環型プラットフォームの実現	資源循環型サービスの実現・実装	資源循環型サービス構築・開始	2025	回収スキーム・委託先の検討・調整	<ul style="list-style-type: none"> 回収テスト実施 リサイクル・リユース先の検討
		廃棄物ゼロチャレンジ	「商品廃棄ゼロ」達成	2030	廃棄商品・理由の可視化、データ共有	計画策定
	「梱包資材の全量再資源化」達成		2030	梱包用フィルム再生ベレット化(関東拠点)	関西拠点への展開検討	

マテリアリティ(重要課題)・KPI一覧

	ゴール	アクションプラン・KPI	達成目標年度	取組実績(2022年5月期末時点)	2023年5月期取組/目標	
環境	5 脱炭素社会の実現に向けた挑戦	アスクルグループCO ₂ ゼロ	「2030年CO ₂ ゼロチャレンジ」の達成	2030	<ul style="list-style-type: none"> Scope1+2排出量15,254t-CO₂(2018年5月期比△32%) 再エネ化進捗:約65% 	<ul style="list-style-type: none"> CO₂削減施策の検討・実装 RE100、EV100の推進
			植林等によるCO ₂ 吸収の取り組み	計画策定中	一部自治体との交渉開始	計画策定
			環境配慮のお届け方法のお客様への提供	計画策定中	「荷まとめ」対象拡大のシステム改修	計画策定
	6 生物多様性の保全	サプライチェーン全体でのCO ₂ 削減	SBT達成(Scope3のCO ₂ を12%削減)	2030	オリジナル商品のCO ₂ 排出量調査開始	<ul style="list-style-type: none"> 調査継続・効果測定検討 サプライヤーとの協議
			商品CO ₂ の見える化・削減貢献量の算定の完了	2025	オリジナル商品のCO ₂ 排出量調査開始	<ul style="list-style-type: none"> オリジナル商品CO₂排出量見える化 調査対象拡大検討
	6 生物多様性の保全	認証商品の取り扱い拡大	木材・紙製品の認証商品の拡大	計画策定中	—	計画策定
海洋プラスチック汚染問題への対策		地方自治体への海洋ゴミ回収協力	計画策定中	対馬市への寄付実施(約300千円)	計画策定	
サプライチェーン	7 サステナブルな調達の実現	サプライヤーへのCSR調査実施	2025	調査実施(対象約1,100社・回答率約80%)	個別ヒアリング・回答結果の公表	
		PB商品製造委託工場への監査実施	2025	初回監査実施対象の確定	初回監査実施、以降の監査計画策定	
		サプライヤー以外の取引先調査	全取引先へのアスクル信頼度調査実施	2025	—	実施概要を検討(内容、対象等)
	8 ライフラインとしての責任の全う	「ライフライン商品」の拡充と安定供給	「ライフライン商品」安定供給体制の構築	2030	お客様アンケート、過去の災害発生時の受注データ等の分析を実施	<ul style="list-style-type: none"> 対象商品の確定 在庫、販売、配送等の対応策を策定
		レジリエントな物流ネットワークの構築	免震化・冗長化を前提とした物流センター配置計画・実行	2030	免震化を含む今後の物流センター計画を策定中	計画策定
			需要変動・有事に即応できるレジリエントなサプライチェーン構築	2030	<ul style="list-style-type: none"> 過去のBCP課題・対応策を整理、明確化 有事対応判断基準の策定・システム化検討 	<ul style="list-style-type: none"> 既存拠点耐震化、復旧プラン策定 復旧業務の仕組み化・システム化
		プラットフォームを活用した災害支援	自治体との災害時支援協定の締結(全アスクル物流センター所在自治体との締結)	2025	現状・体制の確認	物流拠点所在自治体への確認実施および締結計画策定

マテリアリティ(重要課題)・KPI一覧

	ゴール	アクションプラン・KPI	達成目標年度	取組実績(2022年5月期末時点)	2023年5月期取組/目標	
人材	9 個々人が能力を発揮するダイバーシティの推進	女性管理職比率	女性管理職比率30%達成	2025	22.2%	25%
		ハンディキャップ(障がい者雇用・活躍)	障がい者雇用率の遵守・向上	2030	雇用率 実績1.8%(5名不足)	法定雇用率(2.3%)の達成
		シニア制度	セカンドキャリアチャレンジ制度の運用	2025	「社内副業制度」開始	継続実施
	10 積極的にチャレンジする人材によるイノベーション創出	チャレンジ人材育成、環境整備	社内表彰制度の設計・運用	2023	制度設計中	パーパス&バリューズに基づく表彰制度を計画・実施予定
全社育成計画策定・実践(DX人材育成含む)			計画策定中	<ul style="list-style-type: none"> 教育体系を策定 各種研修等の実施 	計画策定	
	DX人材の採用・育成	DX人材を年間30名(新卒+中途)採用	2030	目標20名に対し実績 15名(達成率75%)	採用目標: 中途20名、新卒10名	
基盤	11 透明性の高いガバナンスの実現(含むデータセキュリティ)	グループガバナンスの強化	不祥事・重大法令違反0件(継続)	2030	<ul style="list-style-type: none"> コンプライアンス教育実施: 全社員(単体) 重大コンプライアンス違反0件 	<ul style="list-style-type: none"> 教育継続実施、ホットライン活用促進 重大コンプライアンス違反0件
		情報セキュリティの確保	セキュリティインシデント 重大事故0件(継続)	2030	重大事故0件	<ul style="list-style-type: none"> 重大事故0件達成 再発防止策定、教育・啓発強化
	12 心身ともに安心・安全に働ける健康経営	ヘルスケアの充実	「健康経営」への取り組み・推進	計画策定中	<ul style="list-style-type: none"> 目指すべき方向の骨子作成 健診データ等をもとに施策の優先順位検討 	<ul style="list-style-type: none"> 産業医体制見直し、データ基盤整備 現状分析・施策立案
		エンゲージメントの強化	従業員満足度向上・エンゲージメント強化	計画策定中	—	<ul style="list-style-type: none"> 計画策定 タレントマネジメントシステム実装
	13 健全な財務体質の維持・向上	収益性の向上	中期経営計画の達成 売上高5,500億円、営業利益率5%、ROE20%	2025	売上高4,285億円、営業利益率3.3%、ROE15.9%	売上高4,555億円、営業利益率3.2%、ROE未定
		財務基盤	中期経営計画を支える強固な財務基盤の構築 CCC(キャッシュ・コンバージョン・サイクル)△20日	2025	約△26.2日	2025年5月期に△20日

用語集

<p>事業 アスクルエージェント</p>	<p>BtoB事業でお客様ごとに設定される「担当販売店」のこと。顧客開拓・維持、債権回収等の役割を担う。日本各地に1,100社以上のアスクルエージェントが活動している。(2022年5月期末現在)</p>
<p>事業 エシカルeコマース</p>	<p>当社が目指す、環境保全や社会課題解決を考えたサステナブルなeコマースサービス。お客様がアスクルのサービスをご利用いただくことがそのままお客様のサステナブルな行動につながることを目指す。</p>
<p>事業 SKU(エスケュー)、アイテム数</p>	<p>Stock Keeping Unit(ストック・キーピング・ユニット)の略。受発注や在庫管理を行う際の「管理単位」。当社の場合は「販売単位」。同じ商品でも入り数などの違いで区別があるため、アイテム(商品種類)数と合わせ、SKUは重要な管理単位となっている。</p>
<p>事業 MRO(エムアールオー)</p>	<p>MRO=Maintenance, Repair, Operation(維持、修理、操業)の略で、「現場で使う備品・工具・修理用部材等その他の消耗品」などを指す。元々は生産のための原材料(直接材)ではない工場等の「副資材」(間接資材)のこと。</p>
<p>事業 サプライヤー</p>	<p>当社における商品仕入れ先のこと。製造メーカーからの直接仕入れもあれば、商社や卸業者を介した仕入れもあり、総称して「サプライヤー」「帳合先」等ともいう。2022年5月期末時点では、約1,200社のサプライヤーから商品を調達している。</p>
<p>事業 サプライヤー直送(商品)</p>	<p>当社倉庫を介さずに、サプライヤーから直接お客様のお手元に商品が発送されるサービス(または該当の商品「直送品」)のこと。通称「サブ直」。類似用語に「クロスドック商品」(倉庫経由・在庫品と荷合わせ)がある。</p>
<p>事業 CB商品</p>	<p>CB商品=Consumer Brand商品。アスクルの造語。LOHACO ECマーケティングラポでは、「生活者起点のデザイン商品」として、暮らしによりそうデザイン商品を、メーカーとともに多数開発・展開している。</p>
<p>事業 BtoB・BtoC</p>	<p>BtoB=Business to Business=企業間の取引。BtoC=Business to Consumer(Customer)=企業と消費者間の取引。当社では、BtoBが創業からの主軸事業。BtoCはLOHACO事業を展開している。</p>
<p>事業 PB商品・オリジナル商品</p>	<p>PB商品=プライベートブランド商品。お客様の声を起点とした商品、メーカーとの共創による環境・デザイン・品質に配慮した商品、店頭で目立つことが不要な通販・ECサイトでの販売ならではの商品など、アスクルでは多数のPB商品を開発・販売している。 ※「PB」の対義語は、「NB(ナショナルブランド)」 ※「オリジナル商品」=PB商品+メーカーとの共同企画・限定販売商品等を含む</p>

<p>物流 オリコン</p>	<p>「折りたたみコンテナ」の略語。商品をピッキングし、コンベアで運送する際に使用する箱のこと。当社の「ECO-TURN(エコターン)配送」においてもオリコンが活躍している。</p>
<p>物流 サプライチェーン・バリューチェーン</p>	<p>サプライチェーンは原産地からお客様までの商品を通じた物理的な連鎖のこと。バリューチェーンは商品がもたらす価値の連鎖を表す。原材料に近い方を「上流」、最終消費者に近い方を「下流」と呼ぶ場合がある。</p>
<p>物流 自動倉庫</p>	<p>コンベア等で運ばれてきた荷物を自動的に棚に保管する巨大設備。各物流センターに設置・運用されている。 P.26</p>
<p>物流 3PL(スリーピーエル)</p>	<p>3rd Party Logisticsの略。荷主企業に代わる第三者として、ロジスティクス(物流全般)を設計・提案、包括的に受託する事業形態のこと。</p>
<p>物流 配送キャリア</p>	<p>配送会社のこと。トラックなどの運送手段を自社保有して、運送事業を自ら行う事業者のことを指す。</p>
<p>物流 パレット</p>	<p>商品の輸送・積み下ろし、倉庫内移動、保管などの際に利用する台のこと。パレットに複数荷物を積みつけ、フォークリフトやハンドリフト等でパレットごと運ぶ。パレットを活用した輸送・運搬を「パレット方式」「パレチゼーション」と呼ぶこともある。</p>
<p>物流 ピッキング</p>	<p>倉庫内業務の1つ。注文に従い、保管場所から商品を取り出す作業のこと。デジタルピッキング(デジタル表示を用いたピッキング作業支援システム)、トータルピッキング(複数注文中の同一商品をまとめて取り出した後、注文ごとに仕分ける方法)等の用語もある。</p>
<p>物流 ラストワンマイル</p>	<p>最終拠点からお客様へ商品をお届けする物流の「最後の区間」のこと。ラストワンマイルにおけるサービス品質向上とコストダウンの両立は、EC事業における「タッチポイント」(お客様との重要な接点)の1つとして、戦略上の重要な要素となっている。</p>
<p>物流 ロングテール商品(⇄ヘッド商品)</p>	<p>汎用的・注文頻度が高い「ヘッド商品」に対して、専門的・注文頻度が低い商品を「ロングテール商品」と呼ぶ。多品種・少量販売で、グラフ上「長いっば」(ロングテール)に当たることに由来。</p>

社外からの評価

2022
「FTSE Blossom Japan Sector Relative Index」構成銘柄に選定



2018
「S&P/JPXカーボン・エフィシエント指数」構成銘柄に採用



2018
環境省の「エコ・ファースト企業」に認定



2019~2021
3年連続でCDP「気候変動Aリスト(最高評価)」企業に選定



2018
国際的イニシアティブである「Science Based Targets (SBT)」によりSBTとして認定



2022
CDP「サプライヤー・エンゲージメント・リーダー」に選定



2016
厚生労働省の「トモニ」マークを取得



2019
東京都の「家庭と仕事の両立支援推進企業」に登録



2017
厚生労働省の「くるみん」マーク(1段階認定)を取得



2017
厚生労働省の女性活躍推進法に基づく認定制度(通称「えるぼし」)において、最上位となる三ツ星を取得



2021
経済産業省の「DX認定事業者」に認定



企業情報化協会の2021年度「IT賞」において「IT最優秀賞(トランスフォーメーション領域)」を受賞



日本証券アナリスト協会「証券アナリストによるディスクロージャー優良企業選定」(2021年度)小売業部門第2位、「ディスクロージャーの改善が著しい企業」に選定

経済産業省・東京証券取引所「デジタルトランスフォーメーション銘柄(DX銘柄)」において「DX注目企業2022」に選定



社外への賛同・参加

2019
日本のEC事業者として初めて「気候関連財務情報開示タスクフォース(TCFD)」提言への賛同を表明



2014
「日本気候リーダーズ・パートナーシップ(Japan-CLP)」に参画



2017
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%にすることを宣言、「RE100」に参加



2017
ASKUL LOGISTが所有/リースで使用する配送車両を2030年までに100%EV化することを宣言、「EV100」に参加



2018
気候変動イニシアティブ(JCI)による2030年の温室効果ガス排出削減目標メッセージについて、メンバー企業の1社として賛同



2009
「一般社団法人企業と生物多様性イニシアティブ(JBIB)」に参画



2016
「国連グローバル・コンパクト(UNGC)」に参加



2016
内閣府の「輝く女性の活躍を加速する男性リーダーの会」行動宣言賛同者ミーティングに参加



2021
「30% Club Japan」へ参画



2019
「ホワイト物流」推進運動への賛同・自主行動宣言



2021
消費者庁の「消費者志向経営」に賛同、「消費者志向自主宣言」策定



グループネットワーク

当社グループ各企業はお客様基盤の拡大、商材拡大、物流インフラ運営等の機能を発揮することでグループ全体を補完しつつ、価値向上に努めています。

			BtoB事業	BtoC事業	ロジスティクス事業	その他
	ASKUL LOGIST株式会社 http://www.askullogist.co.jp/	<ul style="list-style-type: none"> 物流センター庫内運営、小口配送業務 最先端で最高の物流と配送サービスを提供 東京都江東区豊洲 代表取締役社長 天沼 英雄	●	●	●	
	アスクル正規取扱販売店 ビジネススマート株式会社 BUSINESSSMART CORPORATION http://www.businessmart.co.jp/	<ul style="list-style-type: none"> 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 東京都江東区豊洲 代表取締役社長 棚部 紀雄	●			
	ソロエル株式会社 http://www.soloel.com/	<ul style="list-style-type: none"> 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 東京都新宿区新宿 代表取締役社長 川村 勝宏	●			
	株式会社アルファパーチェス https://www.alphapurchase.co.jp/	<ul style="list-style-type: none"> 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 東京都港区三田 代表取締役社長兼CEO 多田 雅之	●			
	孺恋銘水株式会社 http://www.tsumagoi-meisui.com/	<ul style="list-style-type: none"> 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 群馬県吾妻郡孺恋村 代表取締役社長 豊田 稔	●	●		●
	株式会社チャーム https://www.charm.co.jp/	<ul style="list-style-type: none"> 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 群馬県邑楽郡邑楽町 代表取締役 今井 努		●		

会社情報 / 株式情報 (2022年5月20日現在)

会社情報

会社名	アスクル株式会社 ASKUL Corporation https://www.askul.co.jp/kaisya/
創業	1993年3月 <small>(プラス株式会社が1963年に設立の休眠会社にアスクル事業を譲渡する形で創業)</small>
資本金	21,189百万円
代表者	吉岡 晃
本社所在地	〒135-0061 東京都江東区豊洲3-2-3 豊洲キュービックガーデン TEL : 03-4330-5001 (代表)
従業員数	3,380人 (連結)
決算日	5月20日

株式情報

上場証券取引所	東京証券取引所 プライム市場
証券コード	2678
発行可能株式総数	169,440,000株
発行済株式の総数	97,518,800株 <small>※ 発行済株式の総数には、自己株式71,871株が含まれています。</small>
株主数	37,543名
株主名簿管理人	三井住友信託銀行株式会社
単元株式数	100株
定時株主総会	毎年8月
業種	小売業
アナリストカバレッジ	12名 https://www.askul.co.jp/kaisya/ir/stock/analyst.html

大株主の状況

株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
Zホールディングス株式会社	43,808	44.96
プラス株式会社	10,331	10.60
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	5,616	5.76
岩田 彰一郎	1,874	1.92
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	1,871	1.92
NORTHERN TRUST CO.(AVFC)RE FIDELITY FUNDS	1,871	1.92
今泉 英久	1,592	1.63
今泉 忠久	1,580	1.62
SMBC日興証券株式会社	1,572	1.61
今泉 壮平	996	1.02

※1 持株数は千株未満を切り捨て、持株比率は小数第2位未満を四捨五入して表示しています。
 ※2 持株比率は自己株式を控除して計算しています。
 ※3 日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)の持株数には、信託業務に係る株式数5,578千株が含まれています。
 ※4 株式会社日本カストディ銀行(信託口)の持株数には、信託業務に係る株式数1,855千株が含まれています。

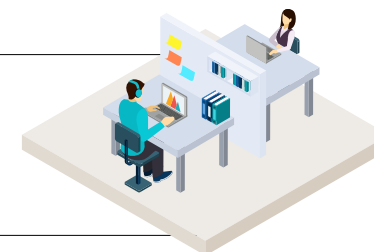
株式の所有者情報(除く自己名義株式)



統合報告書に関するお問い合わせ先

コーポレート本部 コーポレートコミュニケーション

- IR担当 : ir@askul.com
- 広報担当 : press@askul.co.jp
- サステナビリティ担当 : SDGs@askul.com



ASKUL