



3Q時点で通期過去最高益を更新 EC化によりお客様基盤が拡大、さらなる成長へ

**2021年3月16日
アスкул株式会社**

（ご注意）

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ます、この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、この資料への公認会計士、監査法人の関与はございません。

本資料における「LOHACO」とは、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です。

「BtoB」とは、企業(Business)と企業(Business)との間で、「BtoC」とは、企業(Business)と消費者(Consumer)との間で行われる取引を指します。

「MRO」とは、Maintenance, Repair and Operationの略であり、この資料では主に企業が現場で消費する間接材を指します。「PJ Trylion(プロジェクト・トライオン)」とは、中小事業所向けサイトと中堅・大企業向けサイトを統合し新しいサイトを構築するプロジェクトであり、その名称には「売上高1兆円にトライする」の意味が込められています。

当社は、2016年5月期連結業績概要より、新たに「eコマース事業」、「ロジスティクス事業」、「その他」にセグメントを分けております。「eコマース事業」はOA・PC用品、事務用品、オフィス生活用品、オフィス家具、食料品、酒類、医薬品、化粧品等の販売事業を行っており、「ロジスティクス事業」は企業向け物流・小口貨物輸送サービスを指します。

本資料では、ASKUL Logi PARK を「ALP」、ASKUL Value Centerを「AVC」、デマンド・マネジメント・センターを「DMC」、デジタル・トランスフォーメーションを「DX」、と省略して記載することがございます。

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。

I 21年5月期第3四半期実績

II 21年5月期通期業績見通し

III BtoB

IV BtoC

V ESGの取り組み

21/5期 第3四半期 連結業績

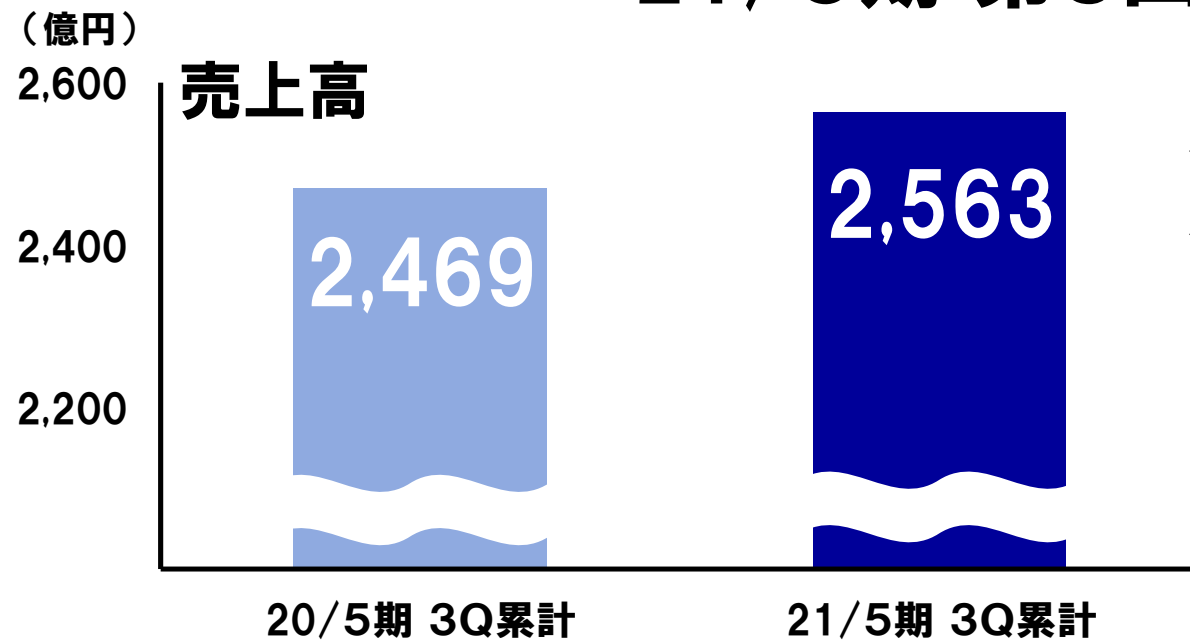
(百万円)	20/5期 3Q累計		21/5期 3Q累計		
	実績	売上高 比率 %	実績	売上高 比率 %	前年 同期比 %
売上高	299,439	100.0	313,003	100.0	104.5
売上総利益	71,002	23.7	77,565	24.8	109.2
販売費及び 一般管理費	64,666	21.6	67,279	21.5	104.0
営業利益	6,335	2.1	10,286	3.3	162.3
経常利益	6,248	2.1	10,236	3.3	163.8
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,116	1.4	6,150	2.0	149.4

- 売上高 104.5%
過去最高更新
- 売上総利益率
前年同期差+1.1pt
- 営業利益・経常利益
当期純利益
3Q時点で
通期過去最高益更新

21/5期 第3四半期 連結業績比較【事業別】

(億円)			20/5期				21/5期				
			1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	前年 同期差	前年 同期比 %
売上高	BtoB事業		795	844	829	821	811	877	874	44	105.4
		LOHACO	123	117	113	132	129	127	131	18	116.5
	BtoC事業(チャーム含む)		160	156	149	167	168	168	171	22	115.0
	eコマース事業		955	1,001	978	988	980	1,046	1,045	67	106.9
	ロジスティクス事業・その他		23	15	19	20	21	16	20	0	101.3
	連結合計		978	1,017	998	1,009	1,001	1,062	1,065	67	106.7
営業利益	BtoB事業		30	37	46	40	47	51	56	10	122.4
		LOHACO	△ 17	△ 17	△ 14	△ 11	△ 12	△ 11	△ 9	5	—
	BtoC事業(チャーム含む)		△ 18	△ 17	△ 15	△ 12	△ 12	△ 11	△ 9	5	—
	決算賞与(引当含む)		—	—	—	△ 0	—	△ 8	△ 1	△ 1	—
	eコマース事業		12	20	31	27	34	31	45	14	147.1
	ロジスティクス事業・その他		2	△ 0	△ 2	△ 2	△ 4	△ 2	△ 2	0	—
	連結合計		14	19	28	24	29	29	43	14	152.0

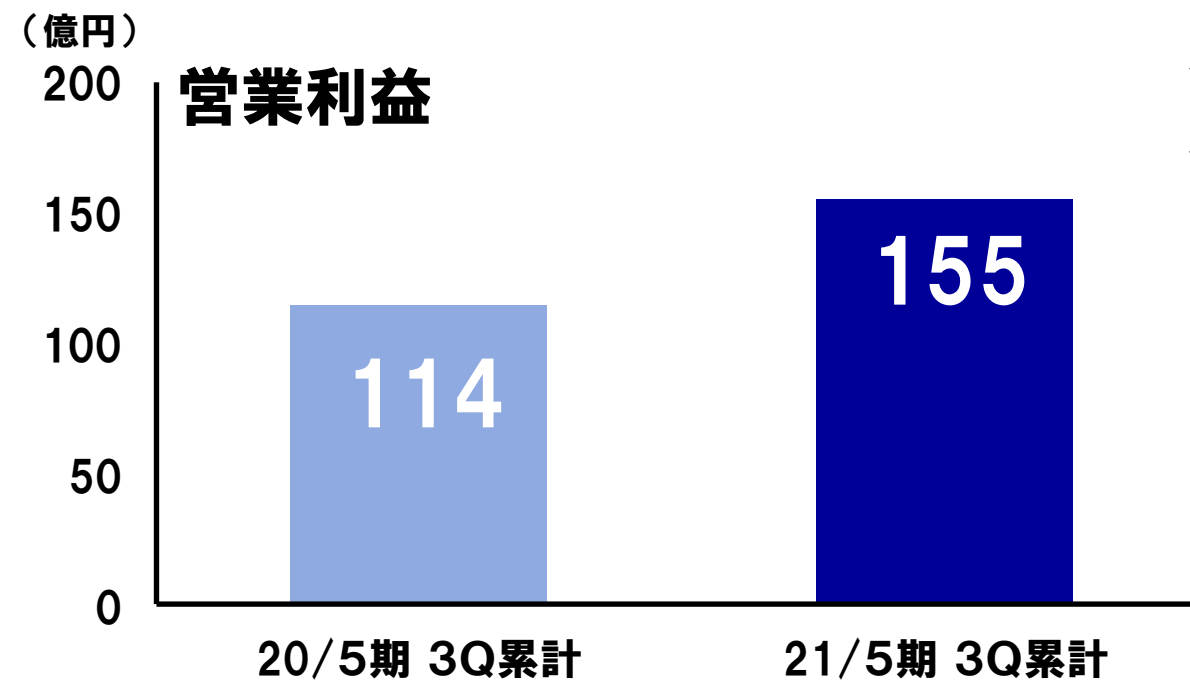
21/5期 第3四半期業績 BtoB事業



➤ 売上高

前年同期比 103.8%

好調な感染対策商品に加え、
オフィス用品需要が回復基調



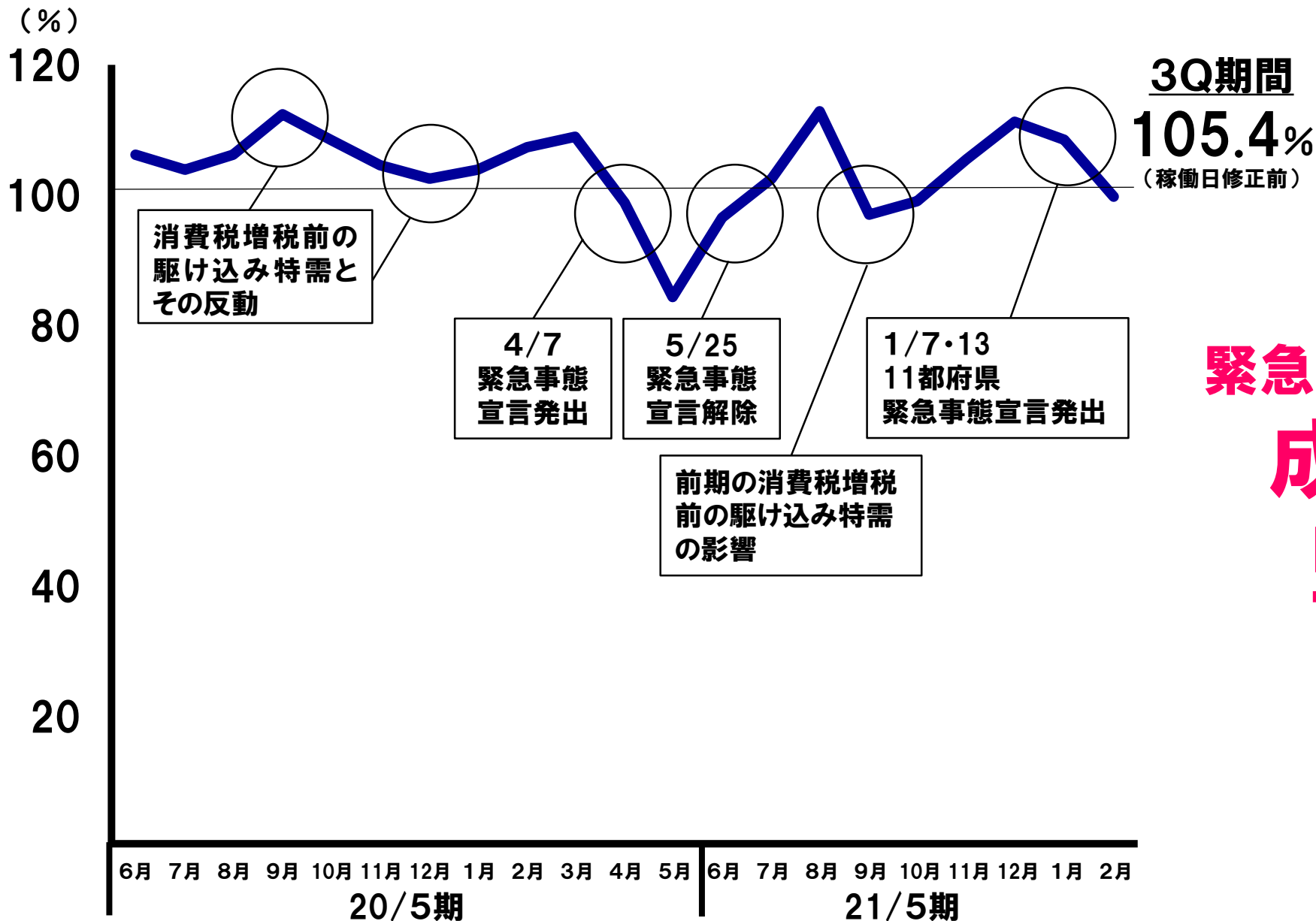
➤ 営業利益

前年同期比 135.2%

好調な売上総利益率の維持で
大幅増益を継続

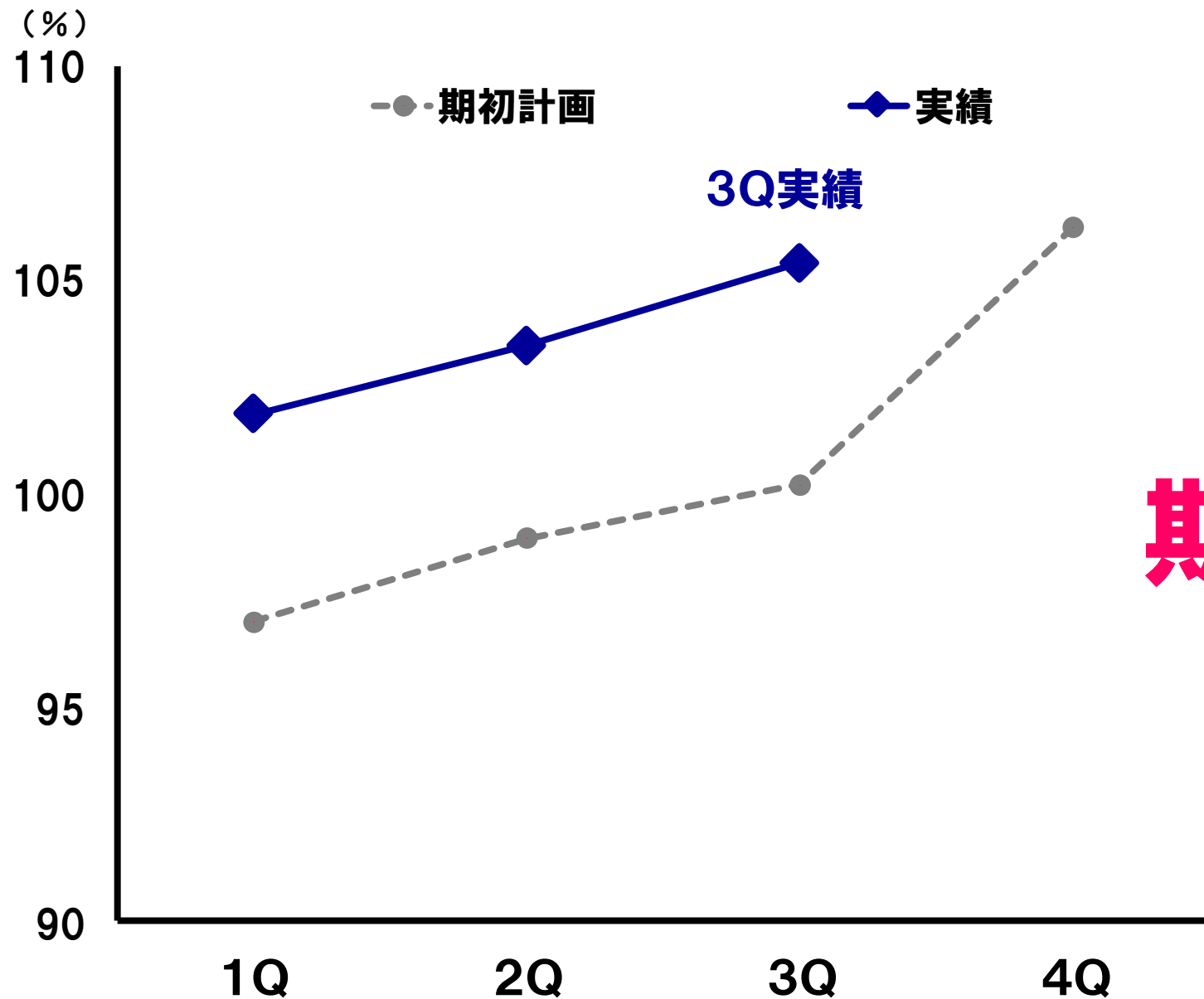
BtoB売上高 前年同月度比(稼働日修正後)

単体



緊急事態宣言の影響あるも
成長トレンドは
堅調に推移

BtoB売上高 21/5期 四半期別伸長率(稼働日修正前) 単体



引き続き
期初計画を上回る

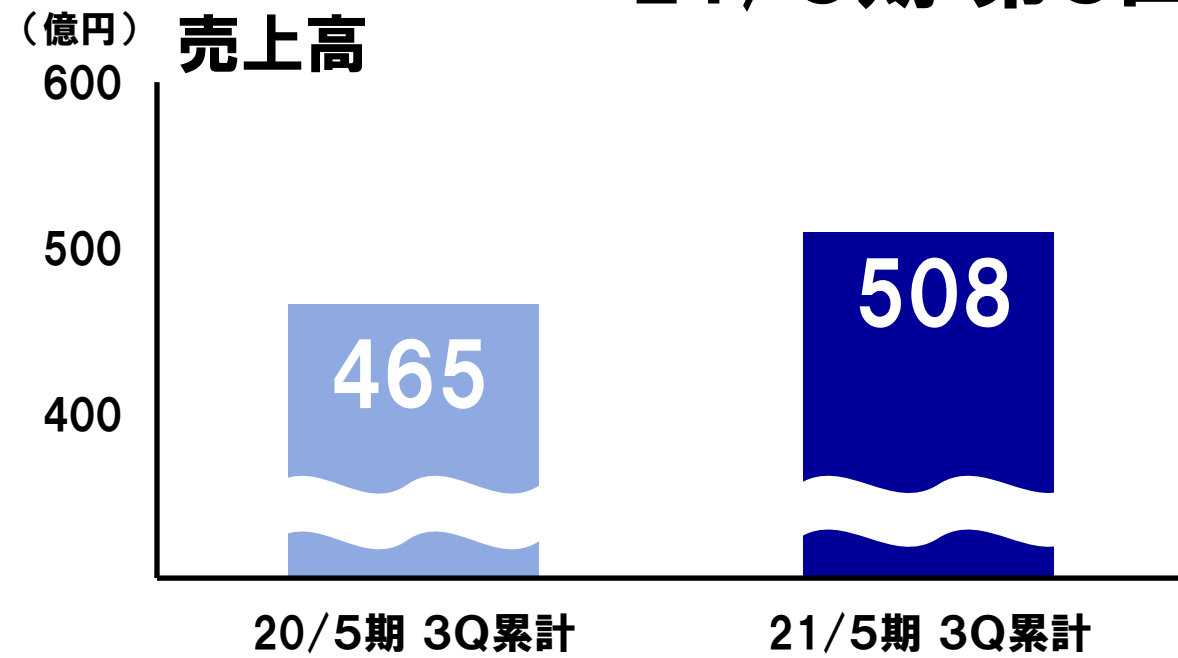
21/5期 四半期別 BtoB 品目別売上高

単体

(億円)	20/5期 1Q		20/5期 2Q		20/5期 3Q		21/5期 1Q		21/5期 2Q			21/5期 3Q			
		構成比 %		構成比 %		構成比 %		構成比 %		構成比 %	前年同期比 %		構成比 %	前年同期差	前年同期比 %
OA・PC	233	31.9	253	32.7	242	32.3	219	29.4	239	29.8	94.4	240	30.3	△ 2	98.8
文具	103	14.1	111	14.4	106	14.2	95	12.8	101	12.7	91.1	101	12.8	△ 5	94.9
生活用品	206	28.2	203	26.2	194	25.9	203	27.3	205	25.6	101.3	194	24.6	0	100.0
ファニチャー	50	6.9	51	6.6	48	6.5	45	6.1	51	6.4	100.3	54	6.9	5	111.7
MRO	81	11.2	89	11.5	85	11.3	83	11.2	90	11.3	101.2	90	11.5	5	106.8
メディカル	40	5.5	46	6.0	53	7.1	82	11.1	93	11.7	202.2	90	11.5	37	170.2
その他	16	2.3	20	2.6	19	2.6	15	2.1	20	2.5	98.7	19	2.5	△ 0	99.4
合 計	732	100.0	776	100.0	751	100.0	745	100.0	803	100.0	103.5	792	100.0	40	105.4

好調な感染対策商品に加え、オフィス用品も回復基調

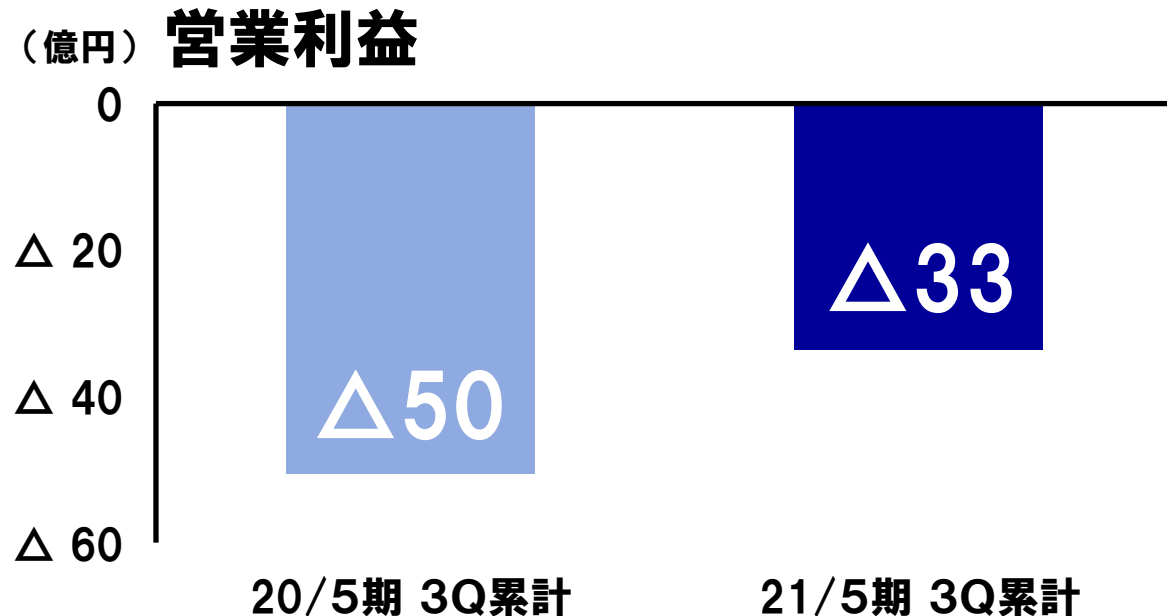
21/5期 第3四半期業績 BtoC事業



➤ 売上高

前年同期比 109.3%

ソフトバンク・ヤフーとの
連携強化により成長加速



➤ 営業利益

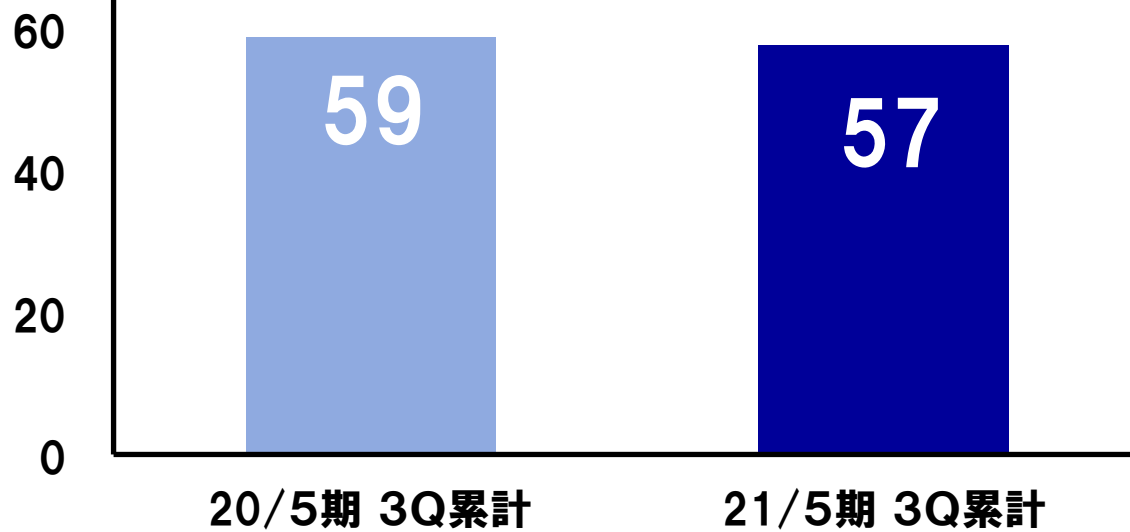
前年同期差 +16億円

売上総利益率の向上と
固定費削減で計画通り改善

21/5期 第3四半期業績 ロジスティクス事業・その他

(億円)

売上高



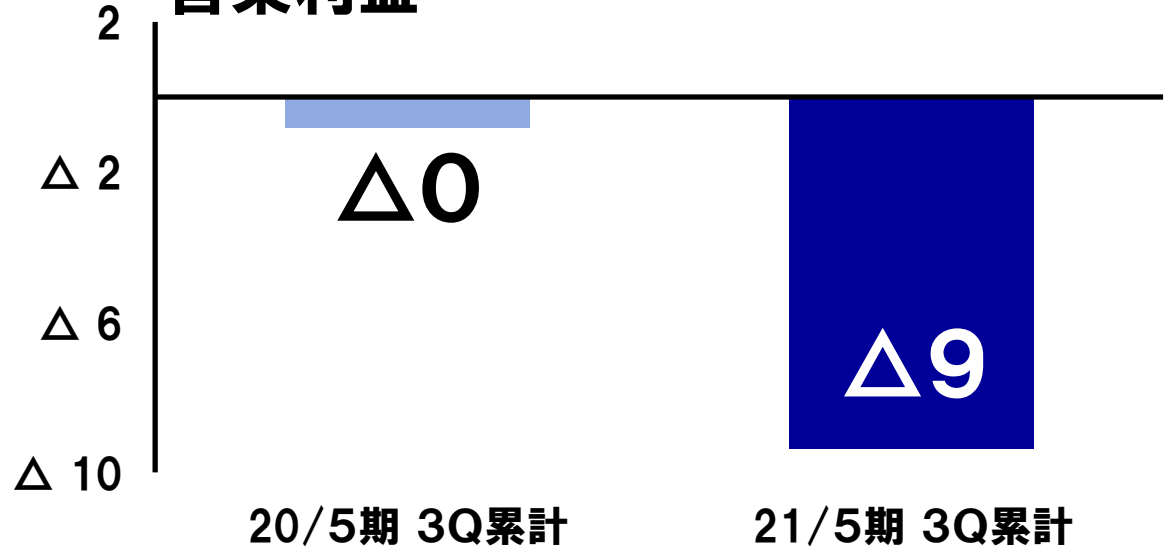
➤ 売上高

前年同期差 $\Delta 1$ 億円

連結対象子会社の減少

(億円)

営業利益



➤ 営業利益

前年同期差 $\Delta 8$ 億円

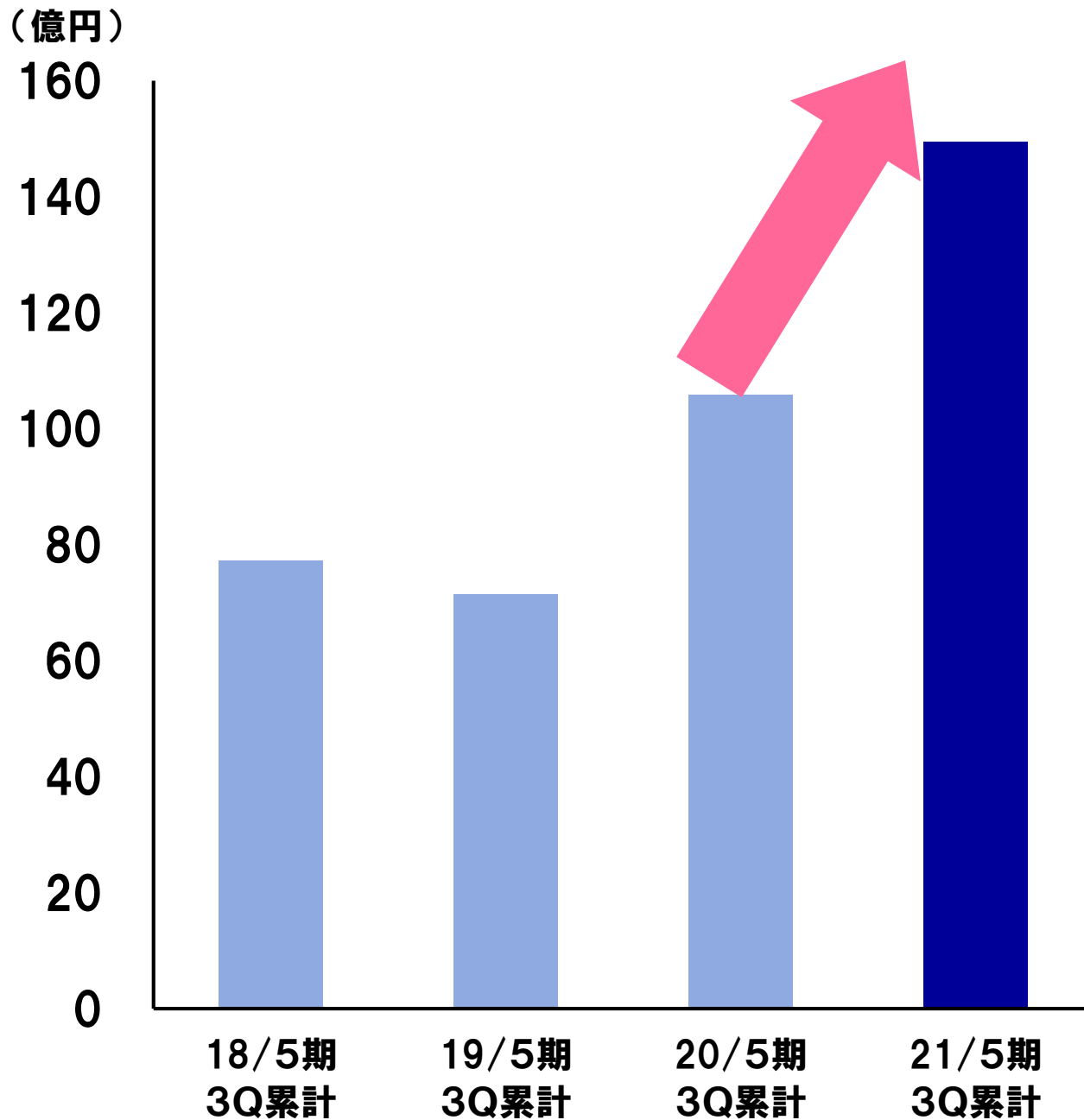
三芳センター(3PL事業)の
立ち上げで計画通りの進捗
翌期は利益改善へ

福島県沖地震(2/13)の影響

仙台物流センター(仙台DMC)の商品・設備に一部被害発生

- ✓ 3Qで商品破損等に伴う特別損失2.4億円を概算計上
地震保険を適用予定(免責1億円あり)
- ✓ 該当エリアへの出荷は他の物流センターでカバーしており、
完全復旧は4月中を見込む

EBITDA 推移



過去最高
更新

I 21年5月期第3四半期実績

II 21年5月期通期業績見通し

III BtoB

IV BtoC

V ESGの取り組み

21/5期通期業績予想の上方修正について

以下2点を背景として業績予想を上方修正

- ① 3Qにおいても引き続きBtoB事業の売上高、売上総利益率
ならびに物流費比率が計画対比で順調に推移
- ② 新型コロナウイルス感染症については予断を許さないものの
4Qも3Qまでの収益性は維持されると見込む

なお、4Qにおける来期以降の成長に向けたコスト投下(6～7億円)を見込む

21/5期 連結業績の見通し【事業別】

		20/5期	21/5期				
(億円)		実績	従来計画 (2Q公表)	前期比 %	修正計画 (3Q公表)	計画差	前期比 %
売上高	BtoB事業	3,290	3,392	103.1	3,452	60	104.9
	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	4,035	102.8	4,095	60	104.4
	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	4,100	102.4	4,160	60	103.9
営業利益	BtoB事業	154	168	108.6	191	23	123.5
	LOHACO	△ 61	△ 44	—	△ 44	—	—
	BtoC事業(チャーム含む)	△ 62	△ 43	—	△ 43	—	—
	決算賞与(引当含む)	△ 0	△ 8	—	△ 9	△ 1	—
	eコマース事業	91	117	127.3	139	22	151.3
	ロジスティクス事業・その他	△ 3	△ 9	—	△ 9	—	—
	連結合計	88	108	122.4	130	22	147.4

BtoB事業を修正

➤ **売上高計画**
 BtoB事業 3,452億円
 従来計画差 +60億円

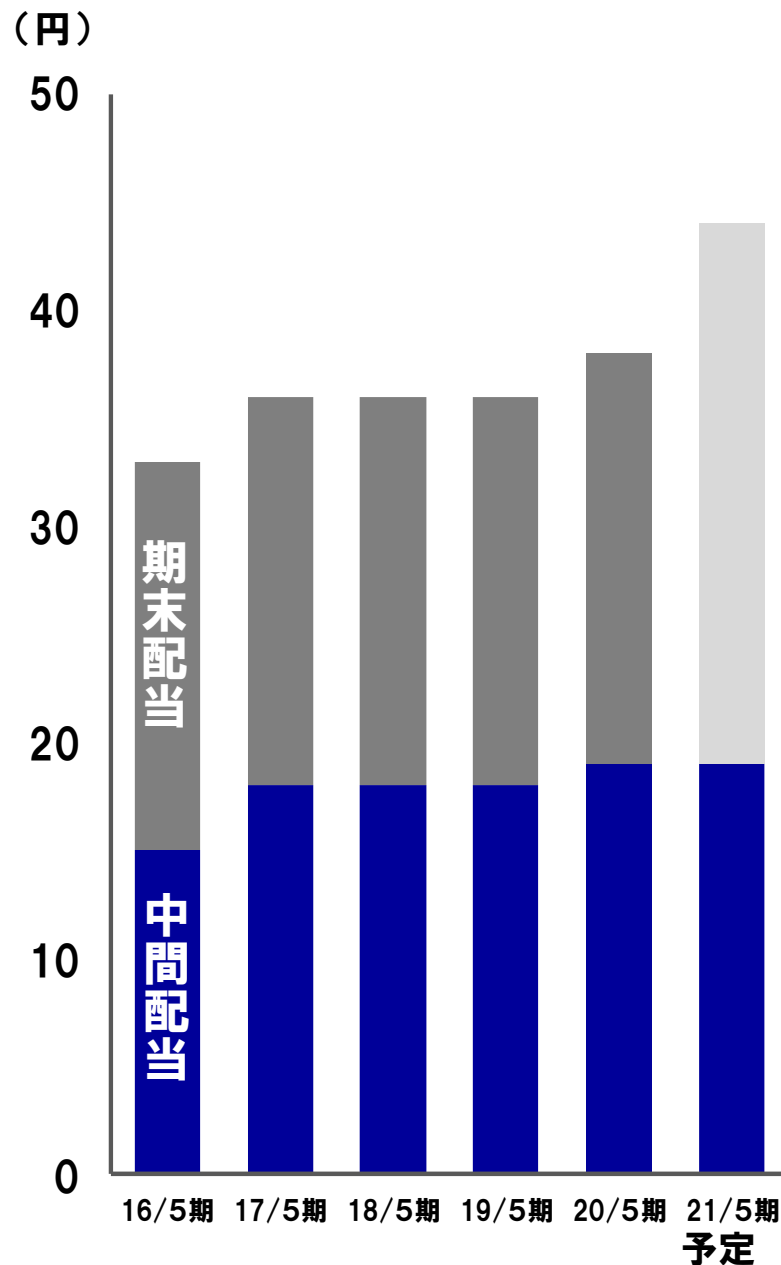
➤ **営業利益計画**
 BtoB事業 191億円
 従来計画差 +23億円

21/5期 連結業績の見通し

(億円)	20/5期		21/5期					
	実績	売上高 比率 %	従来 計画 (2Q公表)	売上高 比率 %	修正 計画 (3Q公表)	売上高 比率 %	従来 計画差	前期比 %
売上高	4,003	100.0	4,100	100.0	4,160	100.0	60	103.9
売上総利益	956	23.9	1,009	24.6	1,035	24.9	26	108.2
販売費及び 一般管理費	868	21.7	901	22.0	905	21.8	4	104.2
営業利益	88	2.2	108	2.6	130	3.1	22	147.4
経常利益	86	2.2	106	2.6	129	3.1	23	149.0
親会社株主に帰属する 当期純利益	56	1.4	60	1.5	70	1.7	10	123.8

過去最高益
大幅更新へ

株主還元



21/5期 配当(予定)

⇒1株当たり期末配当金25円(年間配当金44円)
従来予想から6円の増配

利益成長に応じて増配

自己株式の消却について

現時点で自己株式の使用目的がないこと、および株式市場での流通株式比率を高めるため以下の内容で自己株式を消却

- (1) 消却する株式の種類 当社普通株式
- (2) 消却する株式数 4,000,000株(消却前発行済株式総数に対する割合7.2%)
- (3) 消却予定日 2021年3月31日

新たな株式市場区分(プライム市場)の基準の一つである
流通株式比率は37%超から40%超へ増加する見込み

※比率は2020年11月20日基準日時点の数値に基づく

株式分割について

**投資単位の引き下げを行うことにより、当社株式の流動性向上
および投資家層の拡大を目的として株式を分割**

(1) 基準日 2021年5月20日

(2) 効力発生日 2021年5月21日

(3) 分割割合 1株を2株に分割

- I 21年5月期第3四半期実績
- II 21年5月期通期業績見通し
- III **BtoB**
- IV BtoC
- V ESGの取り組み

BtoB 事業所向け



ASKUL

BtoB事業 売上高

(円)



21/5期 修正計画
3,452億円

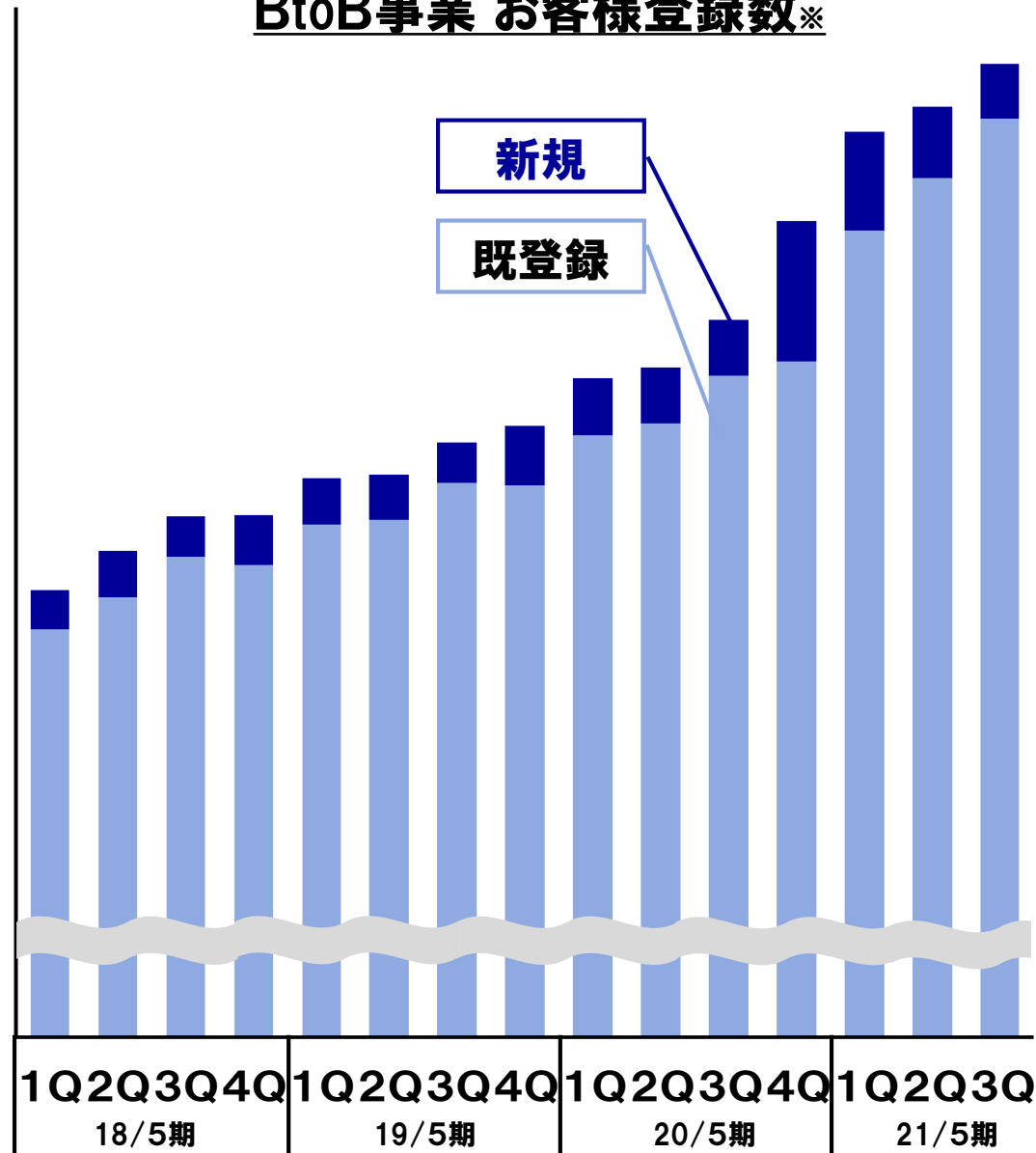
引き続き
着実な成長へ

02/5期 04/5期 06/5期 08/5期 10/5期 12/5期 14/5期 16/5期 18/5期 20/5期

BtoB事業 お客様基盤の着実な拡大

(百万件)

BtoB事業 お客様登録数※



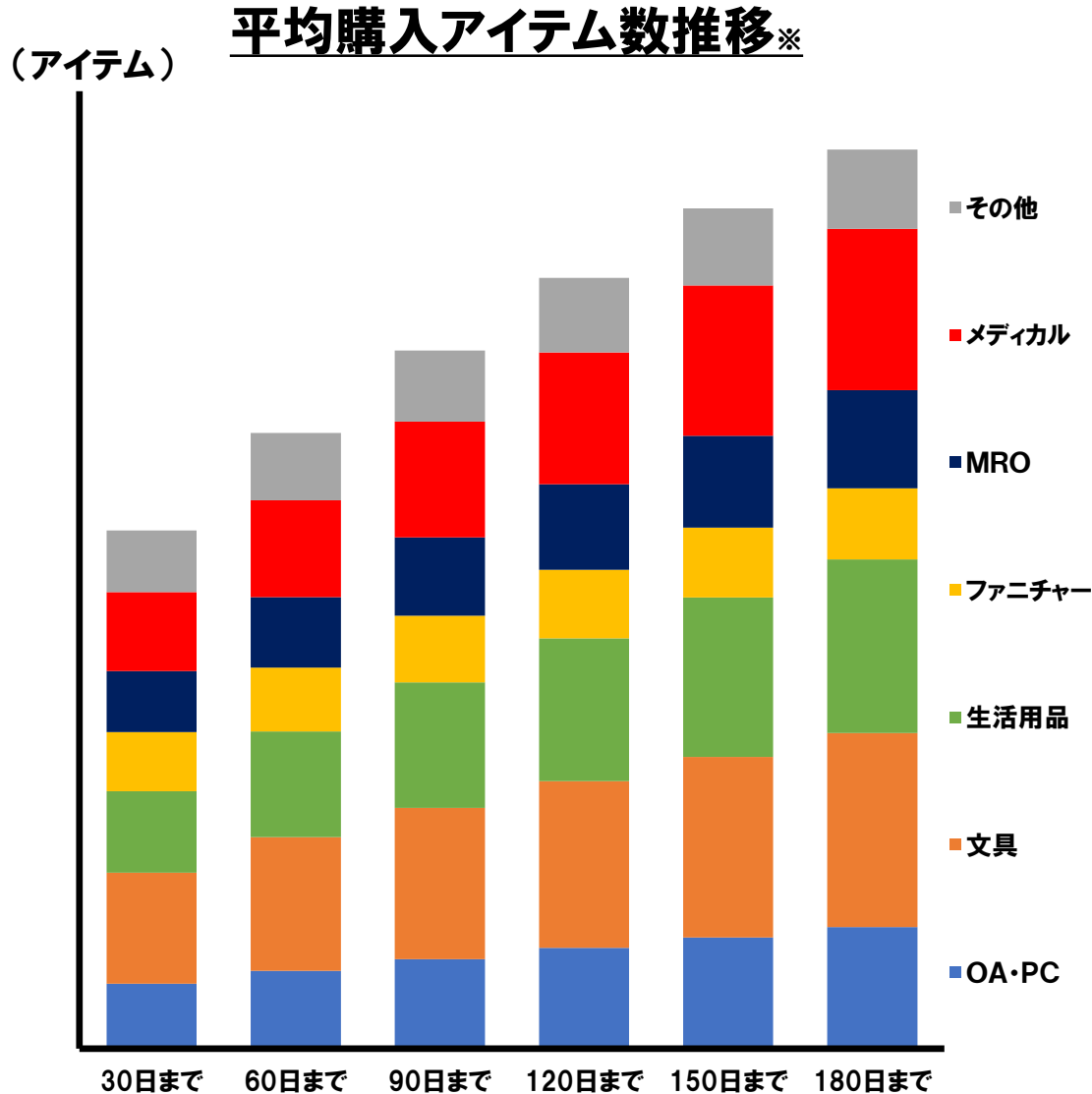
お客様基盤の拡大による
さらなるビッグデータ蓄積



1 to 1マーケティング
加速

※新規は、各四半期間で新規登録したお客様数。既登録は、四半期月末時点の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

BtoB事業 前期4Q～今期1Qに新規登録したお客様の成長



従来のお客様と同様
様々な商品を購入

買い回り拡大で
さらなる成長へ

※20/5期4Q～21/5期1Qの期間でASKULに新規登録したお客様の
商品品目別の平均購入アイテム数(累計)

売上高

前年同期比

105.4%

1Q 101.8%⇒2Q 103.5%

購入 お客様数

前年同期比

102.5%

1Q 107.5%⇒2Q 104.8%

購入 お客様単価

前年同期比

102.8%

1Q 94.8%⇒2Q 98.7%

成長率がやや落ち着くが、引き続き増加傾向が続く

感染対策用品に加え、オフィス用品需要の回復基調により単価はプラス成長

BtoB事業 商品戦略イメージ

販売数

ヘッド商品
強化

さらに優位性のある価格で
オリジナル商品を投入



生活紙



電池

社会環境・お客様ニーズの
変化に対応した品揃えを強化



アルコール
噴霧機



非接触
温度計



飛沫防止
パネル

ロングテール商品拡大

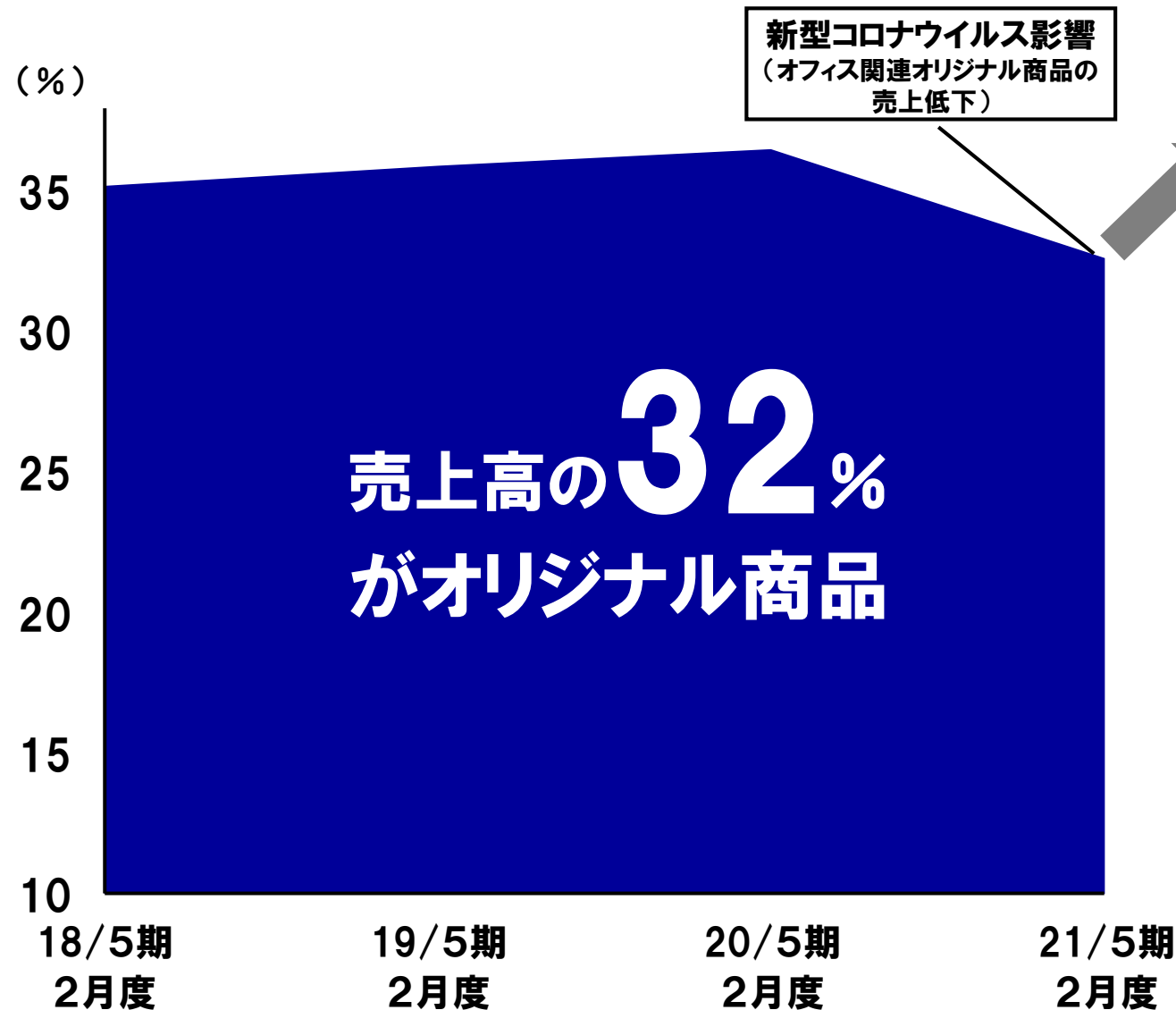
商品数

両軸から集客・購買機会を最大化

BtoB事業 オリジナル商品のさらなる拡大

単体

オリジナル商品※1売上高構成(BtoB在庫商品売上高)



オリジナル商品新規投入
+250アイテム超※2



※1 オリジナル商品にはアスクルでの限定販売商品も含む

※2 アスクルカタログ2021発刊時に新規投入したオリジナル商品数

BtoB事業 取扱い商材数の拡大による成長

(万アイテム)



2/20時点 **830万**アイテム超

多様なお客様基盤に向け

品揃え強化

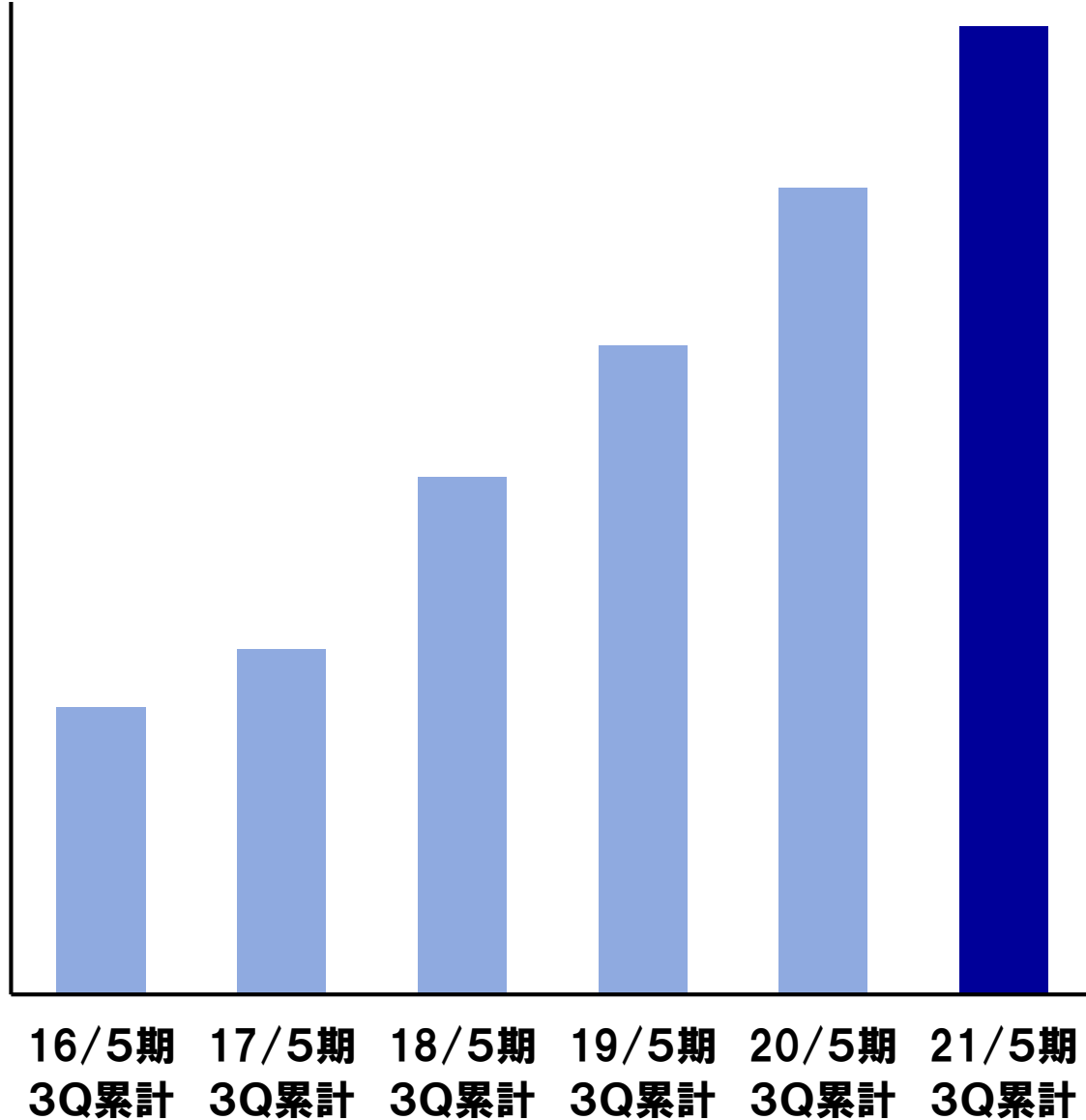
売上高拡大

BtoB事業 ロングテール商品のシェア拡大

単体

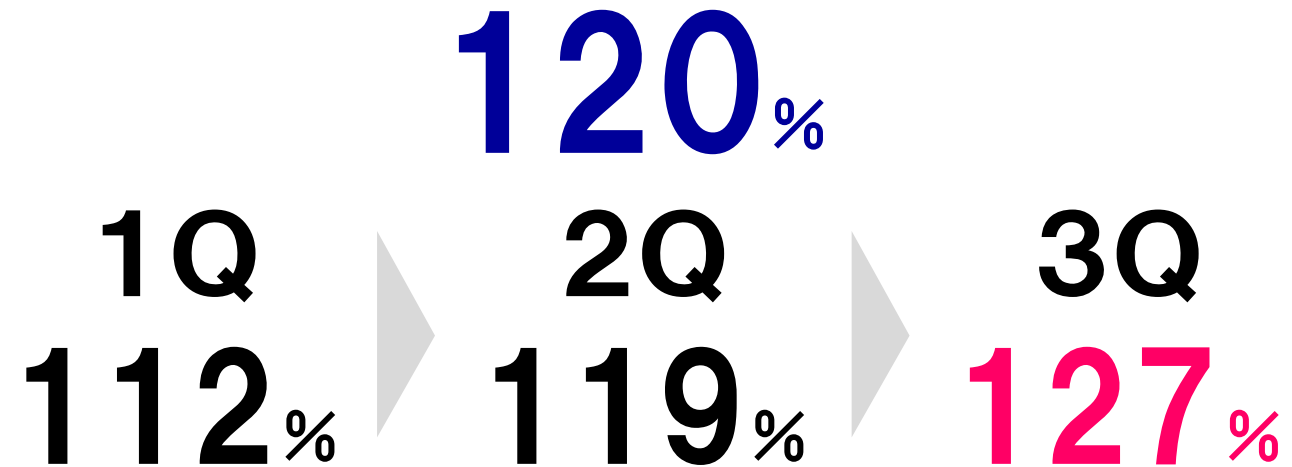
(円)

ロングテール商品 売上高



ロングテール商品売上高

21/5期3Q累計（前年同期比）



BtoB事業 売上高構成比



The background of the slide features a hand holding a small globe. Surrounding the globe are several circular icons connected by lines, representing various aspects of sustainability: a sun, a wind turbine, a leaf with a water drop, a recycling symbol, a flame, and a corn cob. The overall theme is environmental and social responsibility.

**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**

I 21年5月期第3四半期実績

II 21年5月期通期業績見通し

III BtoB

IV BtoC

V ESGの取り組み

BtoC

個人向け



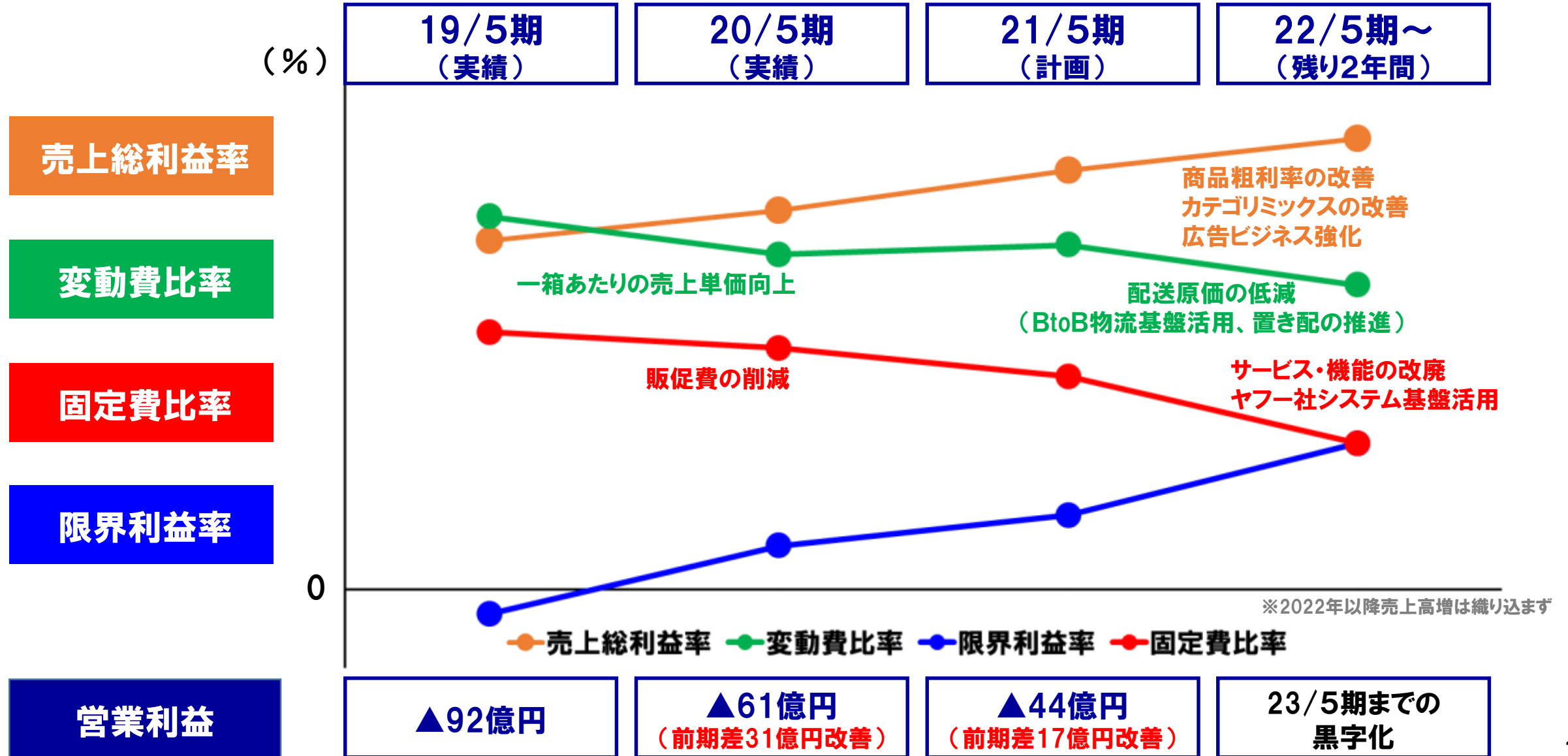
LOHACO

**LOHACOは着実に収益改善
23/5期までの黒字化実現へ**

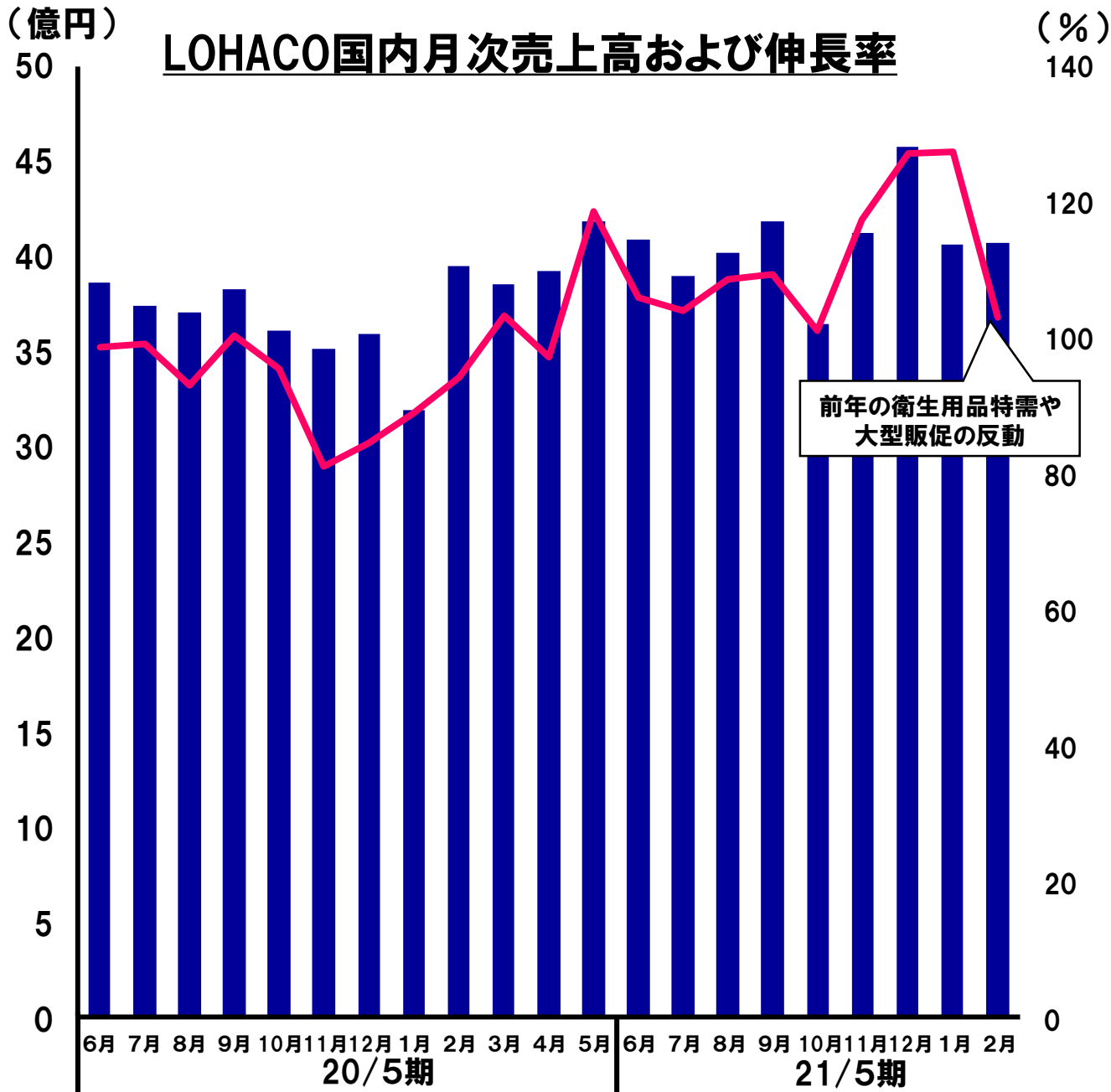
LOHACO 23/5期黒字化ロードマップ

2020年5月期通期
連結業績概要

21/5期は限界利益率のさらなる改善 22/5期以降は固定費中心に削減



LOHACO 売上高



CYBER SUNDAY
(2/27~3/28)

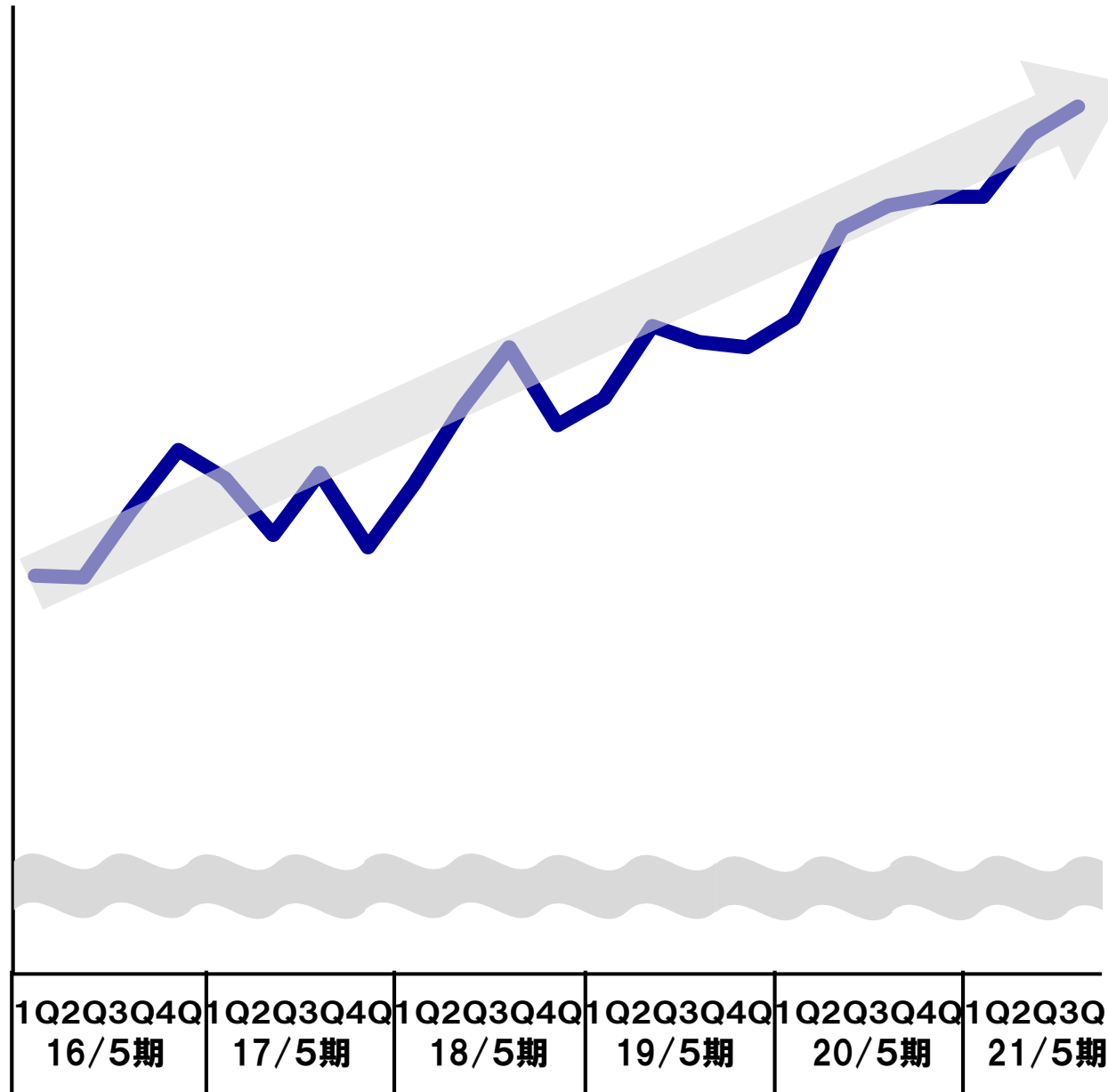


超PayPay祭
(LOHACOは3/24~
3/29 1:59まで実施予定)

4Qは大型販促で
さらなる成長を目指す

LOHACO 売上総利益率

(%)

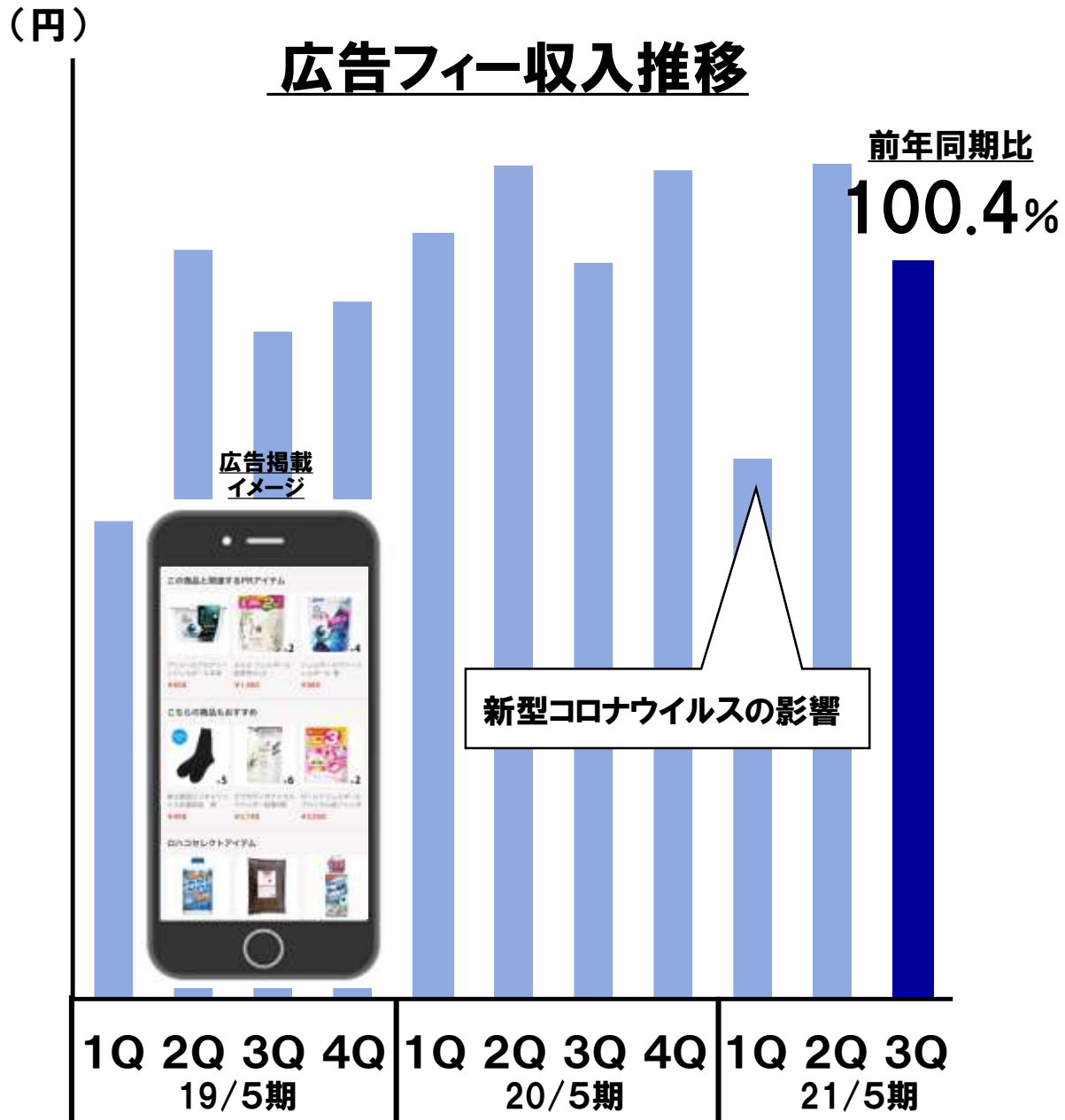


21/5期 3Q累計実績

前年同期差 1.8pt改善

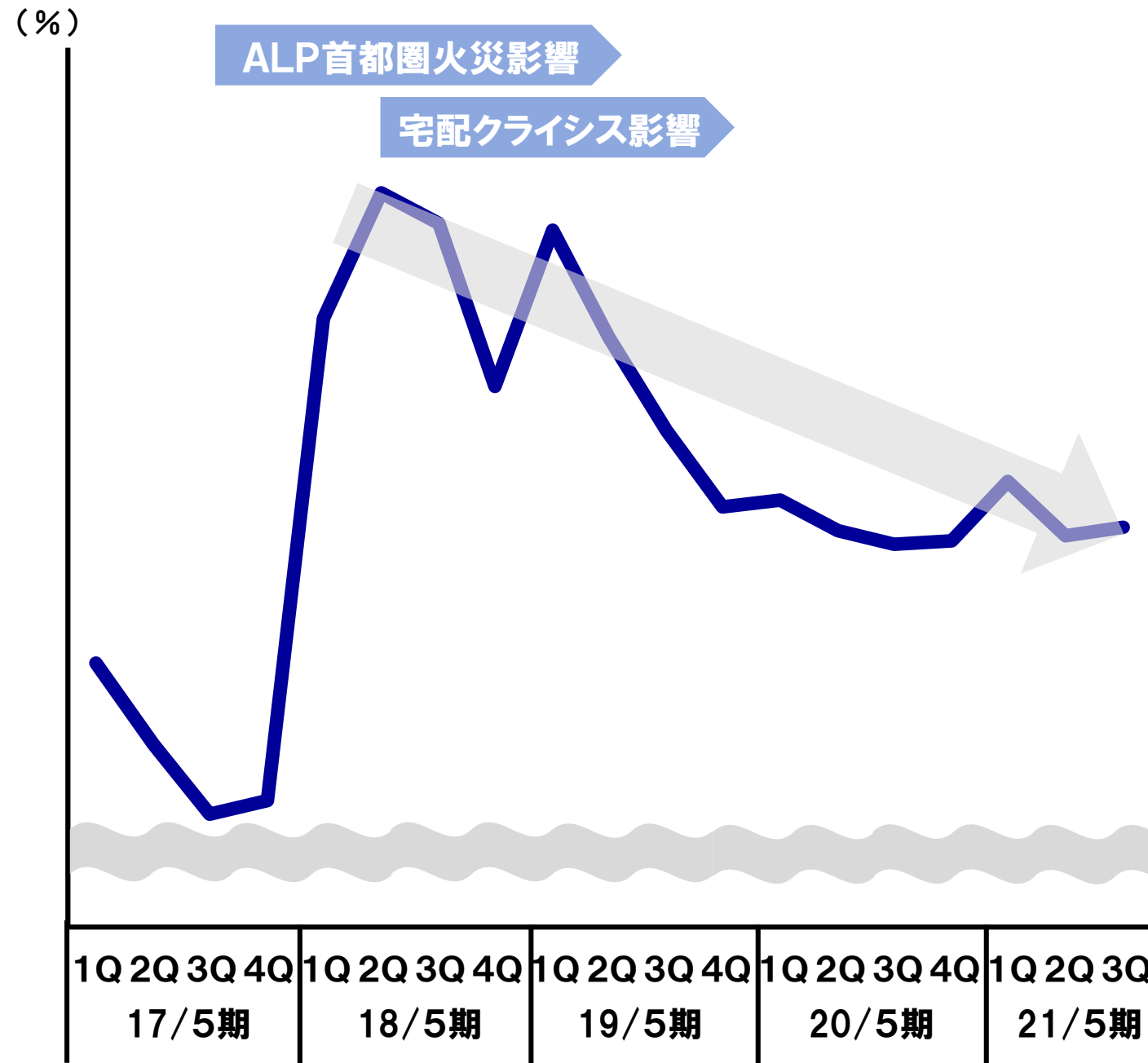
商品粗利率の改善	+1.3pt
大口取引の減少	+0.5pt

LOHACO 広告フィー収入



**堅調に推移
4Qはさらなる拡大へ**

LOHACO 変動費比率

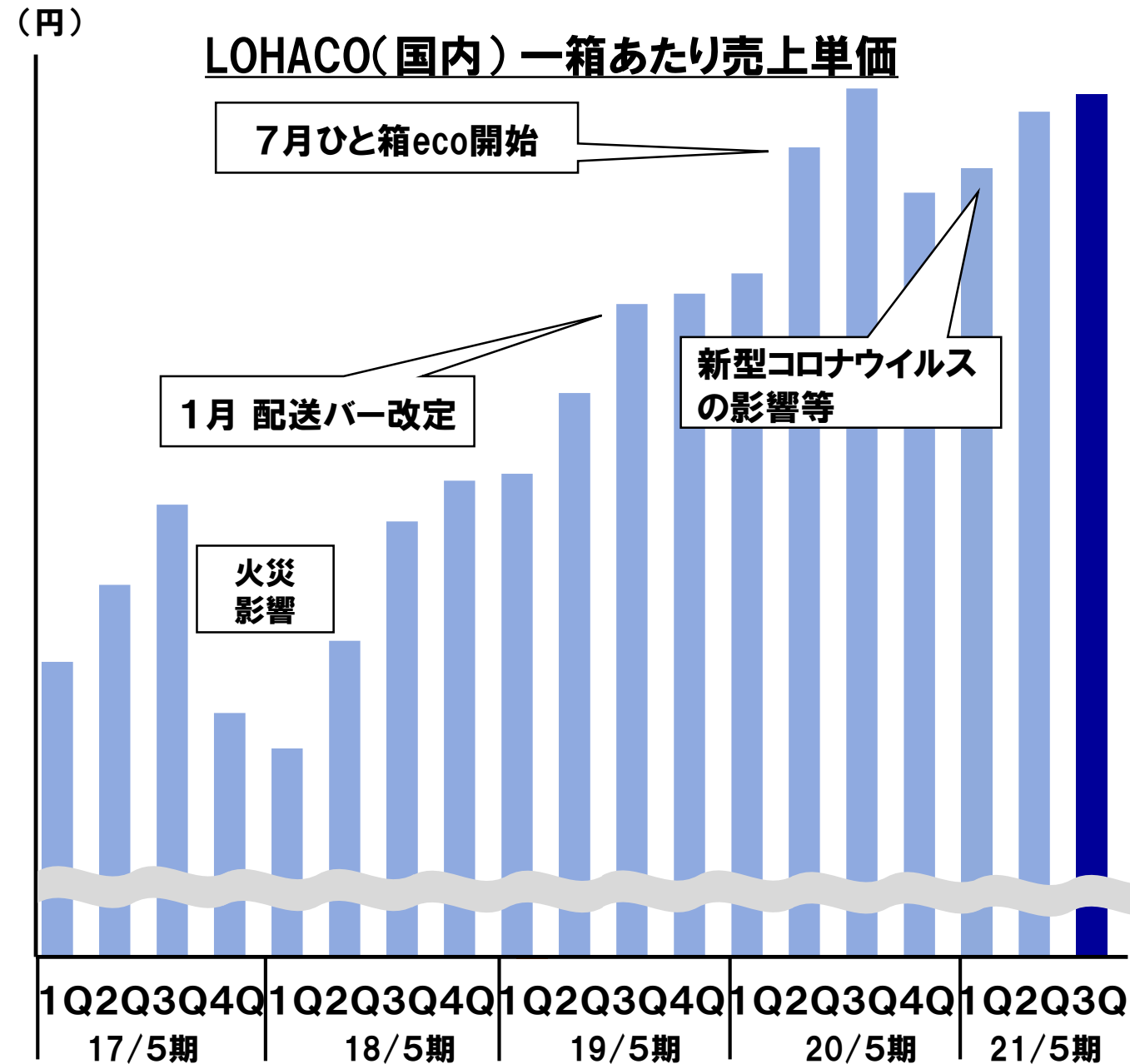


21/5期 3Q実績

庫内労務費の上昇を
一箱あたりの売上単価向上
により引き続き吸収

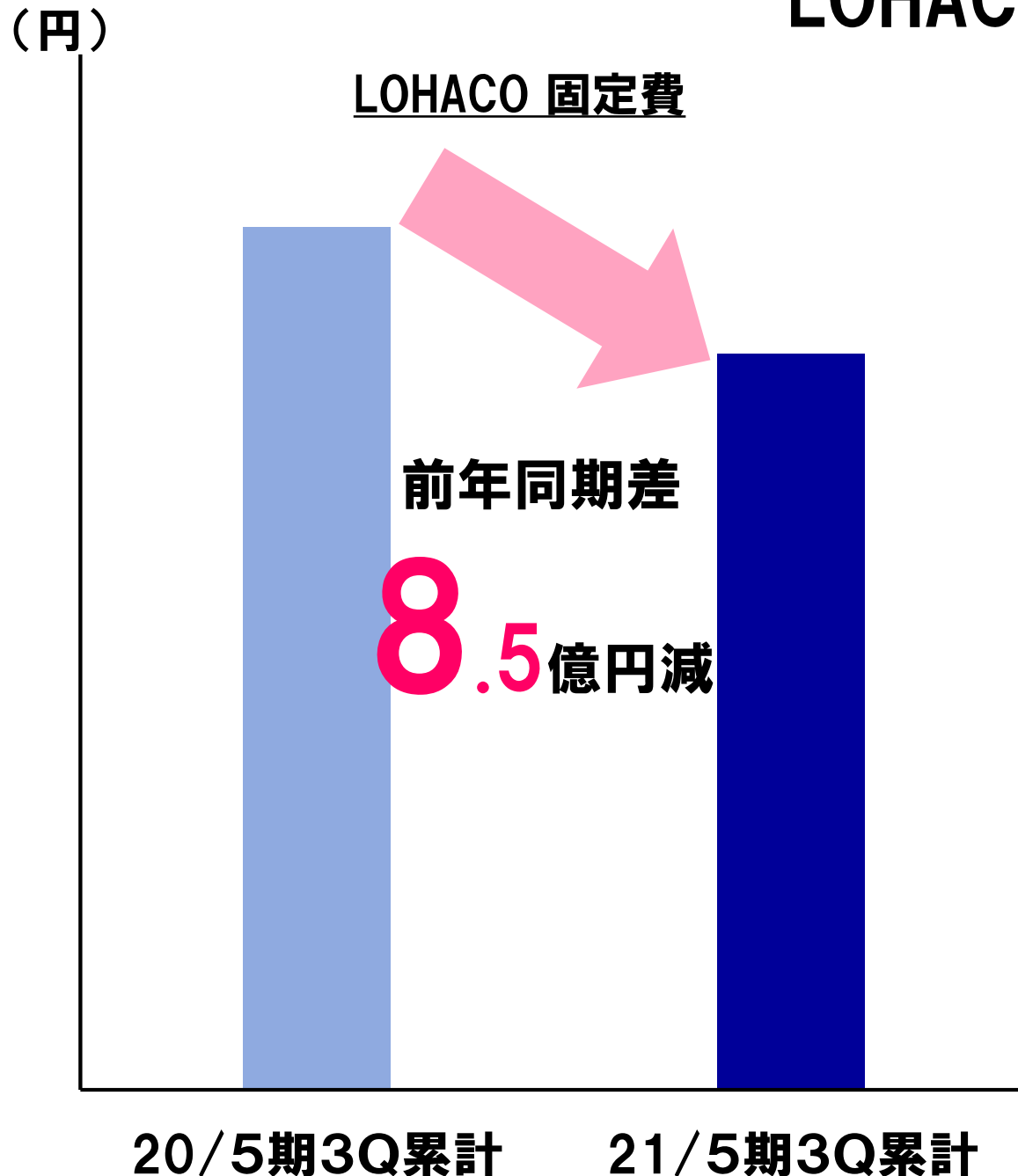
計画通り推移

LOHACO 一箱あたりの売上単価向上



販促が奏功し向上

LOHACO 固定費の削減



ヤフーとの連携強化により
販促費・人件業務費等
削減

- I 21年5月期第3四半期実績
- II 21年5月期通期業績見通し
- III BtoB
- IV BtoC
- V ESGの取り組み**

令和2年度「消費者志向経営優良事例表彰」※ 2020年12月 消費者庁長官表彰(特別枠)を受賞



＜評価された点＞

- ✓ コロナ禍において行政と連携し、医療関係者へ必要物資を供給するシステムを構築、実践
- ✓ 品質マネジメントの視点で消費者の声をデータベース化し、商品設計や改良、取引先への情報提供等に活用

2021年2月 対馬市とSDGs連携協定を締結

マテリアリティ: 資源循環型プラットフォームの実現

対馬市が抱える海洋プラスチックごみへの対応等での協力・連携



(左)吉岡 晃・当社社長、(右)比田勝 尚喜・対馬市長

サーキュラーエコノミーの活性化

海洋プラスチックごみ対策の推進

<第一弾>

- ✓ 寄付金付き
「海をまもるレジ袋」
(バイオマス配合)の販売
- ✓ 売上の一部を対馬市へ寄付、
海洋プラスチックごみの回収
活動等に役立てられる



アスクルは「エシカルeコマース」へ

環境保全や社会課題解決を考えたサステナブルなサービス

付 録

21/5期 第3四半期 品目別売上高

単体

(億円)	20/5期 3Q累計		21/5期 3Q累計		
		前年同期比 %		前年同期差	前年同期比 %
OA・PC	747	103.4	717	△ 29	96.0
文具	328	101.5	306	△ 22	93.2
生活用品	897	101.5	922	25	102.8
ファニチャー	154	97.6	156	2	101.4
MRO	262	107.8	273	10	104.0
メディカル	162	116.6	294	131	181.0
その他	60	103.4	58	△ 1	97.6
合 計	2,613	103.3	2,729	115	104.4

メディカルが
成長を牽引

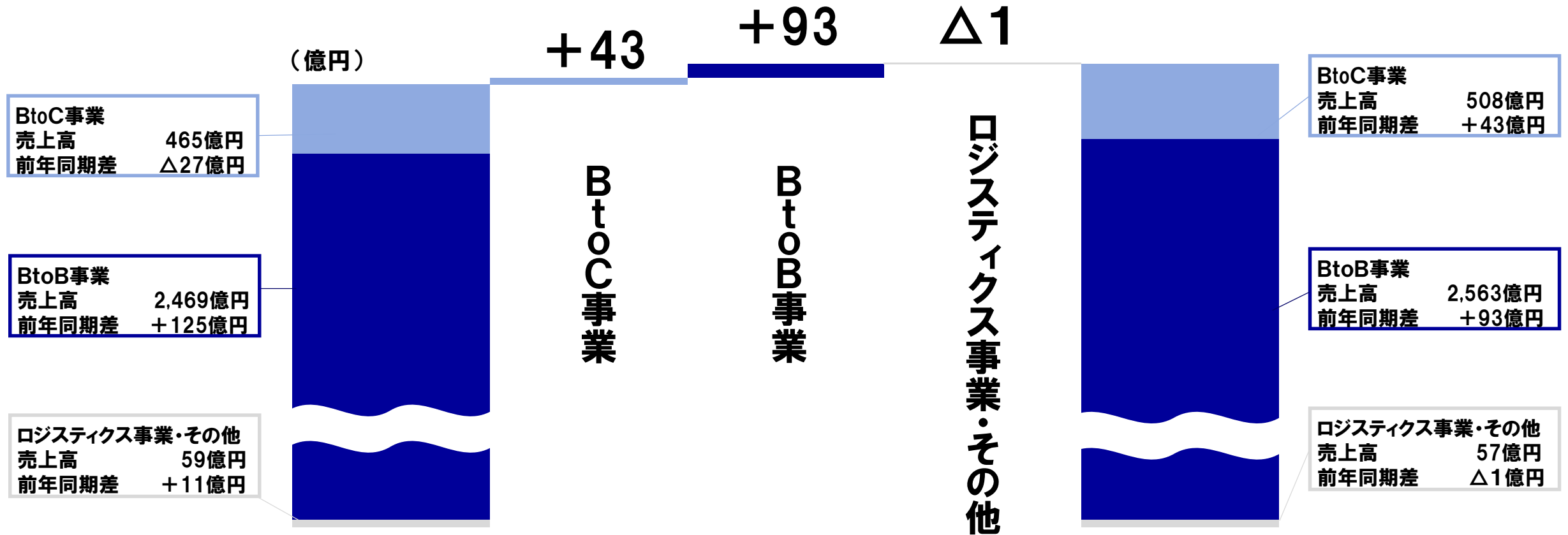
21/5期 第3四半期 連結売上高の増加要因

20/5期 第3四半期累計（実績）

売上高 2,994億円
前年同期差 +109億円
前年同期比 103.8%

21/5期 第3四半期累計（実績）

売上高 3,130億円
前年同期差 +135億円
前年同期比 104.5%



21/5期 第3四半期 連結営業利益の増減要因

20/5期 第3四半期累計(実績)

売上高前年同期比 103.8%

売上総利益率 23.7%

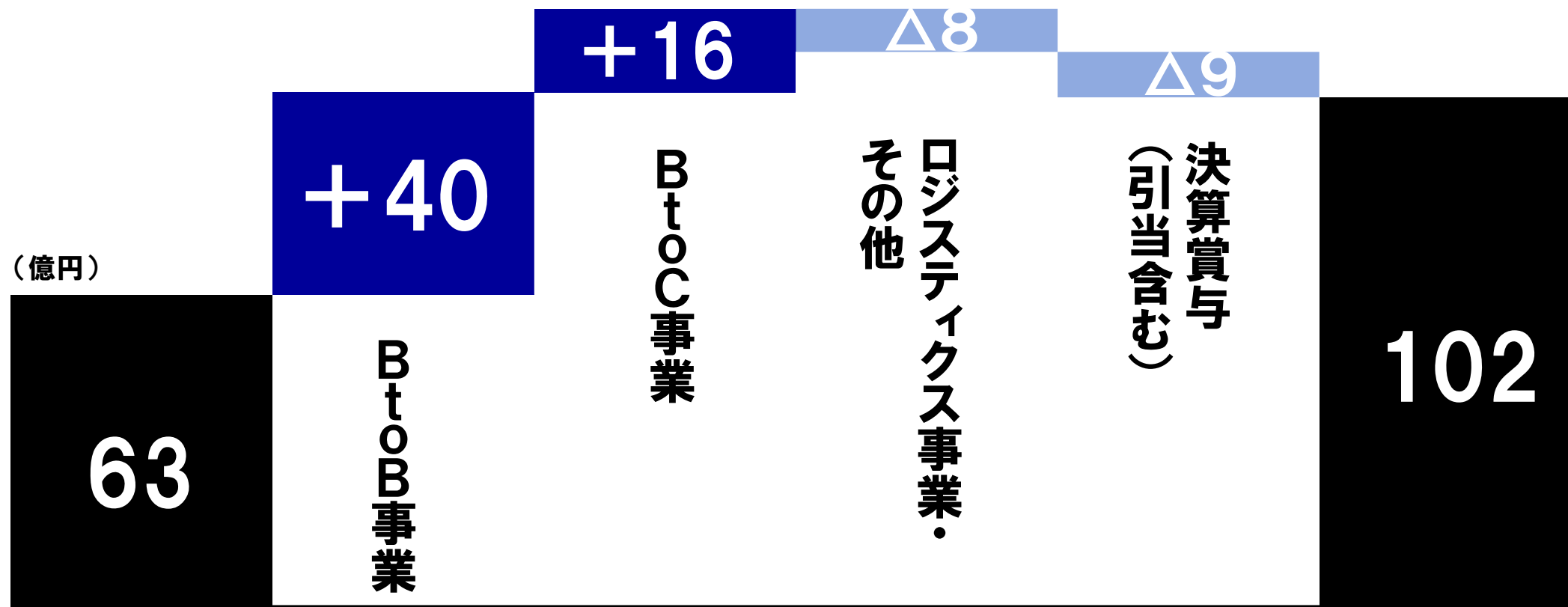
販管費比率 21.6%

21/5期 第3四半期累計(実績)

売上高前年同期比 104.5%

売上総利益率 24.8%

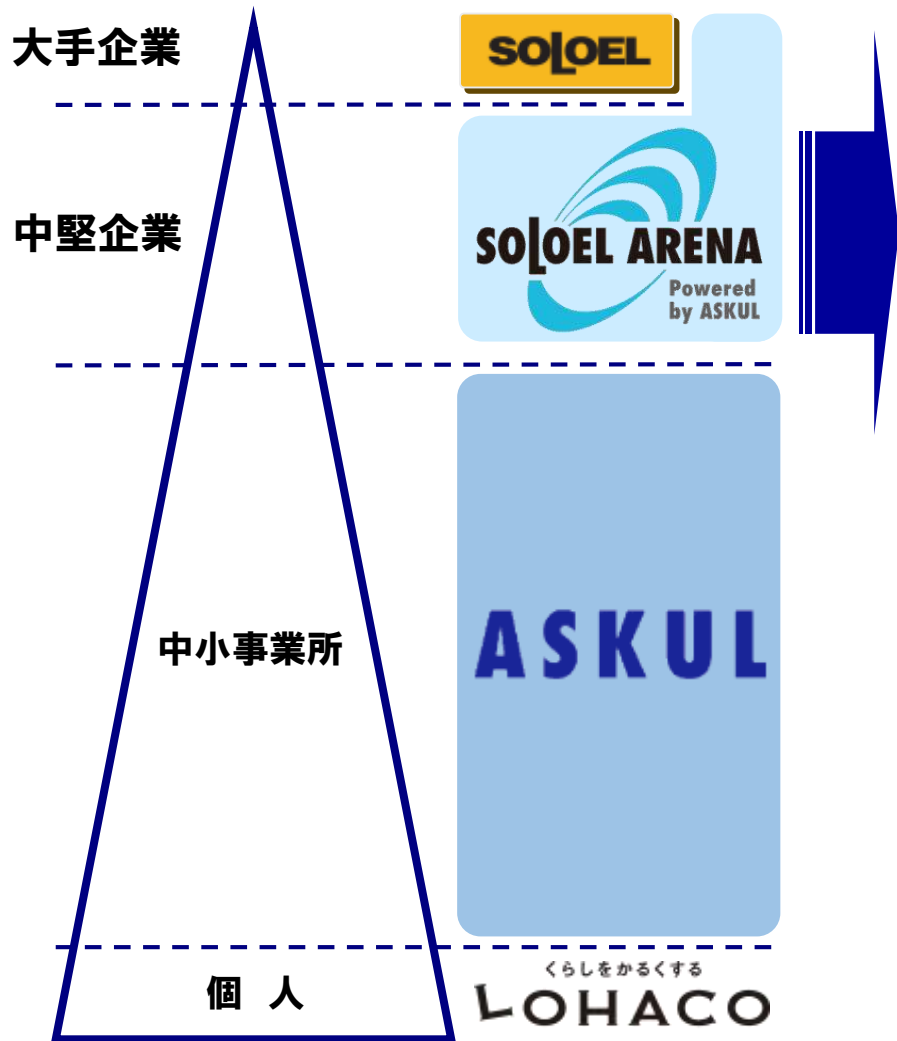
販管費比率 21.5%



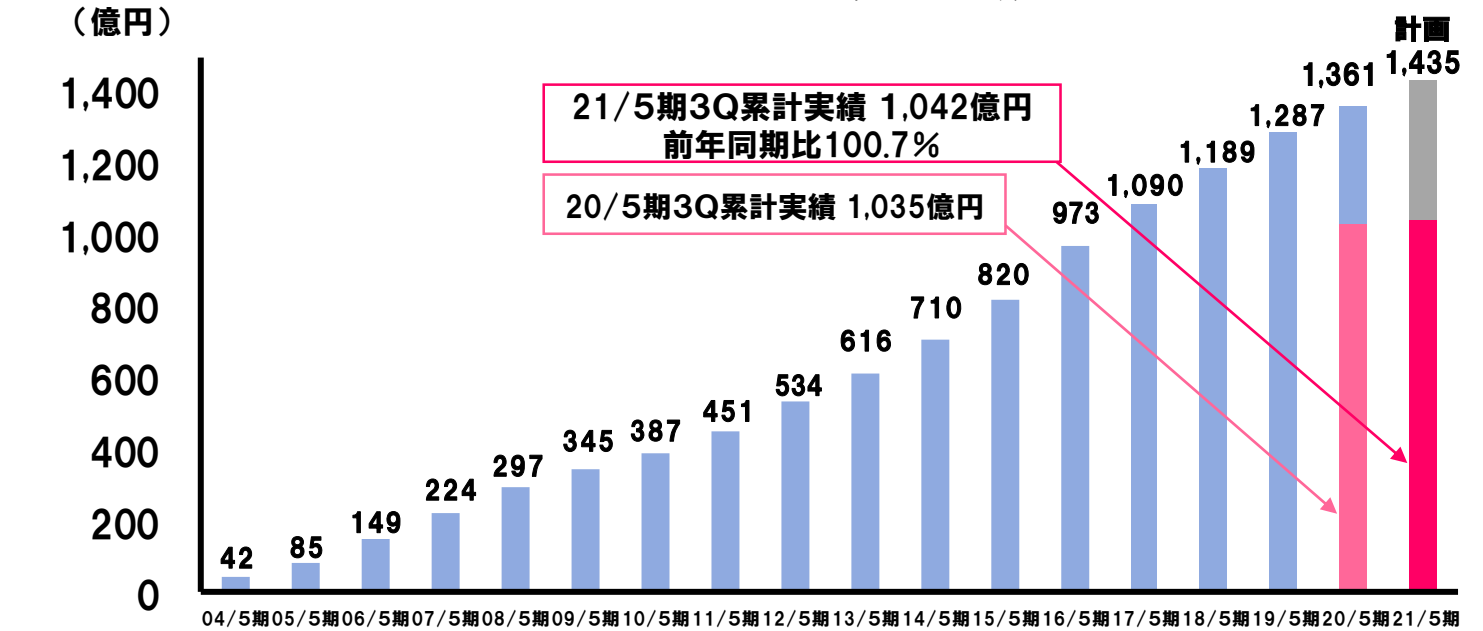
20/5期 3Q累計 営業利益
(実績) 63億円

21/5期 3Q累計 営業利益
(実績) 102億円

SOLOEL ARENA等実績

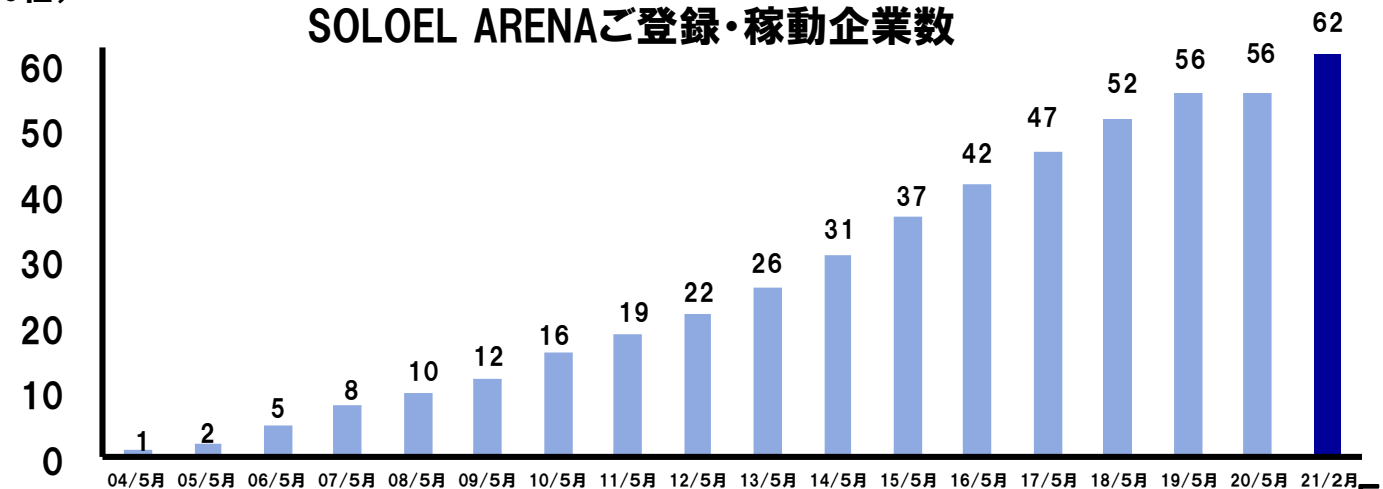


SOLOEL ARENA等売上金額



(1,000社)

SOLOEL ARENAご登録・稼動企業数



21/5期 第3四半期 連結 売上総利益、販売費および一般管理費

売上総利益額 775億円 前年同期差 +65億円

売上総利益率 24.8% 前年同期差 +1.1pt

➤ 原価低減やカテゴリミックスの変化による売上総利益率の改善

販管費 672億円 前年同期差 +26億円

販管費比率 21.5% 前年同期差 △0.1pt

＜販管費の前年同期差の主な内訳＞

- ・ 人件費(賞与引当金含む) +10億円
- ・ 配送運賃 +9億円
- ・ 地代家賃 +4億円
- ・ 広告宣伝費および販売促進費 △4億円

21/5期 第3四半期 連結 設備投資

設備投資額 74億円(年間計画 118億円)

新東京センター関連 18億円

ASKUL三芳センター関連 16億円

BtoB新サイト関連(PJ Trylion) 10億円

(参考)減価・ソフトウェア償却費 44億円(年間計画57億円)

投資詳細

(単位:百万円)

科目名	20/5期 第3四半期	21/5期 第3四半期	
	金 額	金 額	前年同期比
【 設 備 投 資 額 】	3,521	7,477	+112.3%
有 形 固 定 資 産	1,253	4,514	+260.2%
無 形 固 定 資 産	2,267	2,962	+30.6%
建 設 仮 勘 定 (注 2)	37	3,356	+8,788.6%
ソフトウェア仮勘定(注2)	1,043	2,148	+105.8%

(注1) 設備投資額は当該期間の発生ベース額にて記載しております

(注2) 建設仮勘定およびソフトウェア仮勘定は当該(四半)期末残高を記載し、一部消費税等を含んでおります

21/5期 第3四半期 インターネット売上高比率、オリジナル商品

単体

インターネット売上高比率

	20/5期 第3四半期累計	21/5期 第3四半期累計	前年同期差
インターネット経由	84.6%	86.0%	+1.4ポイント
上記以外	15.4%	14.0%	△1.4ポイント

(注1) 売上高比率は、受注ベースで記載しております

オリジナル商品

(単位:アイテム)

	20/5期 2月度	21/5期 2月度	前年同月度差
オリジナル商品数	9,507	9,996	+489
単体売上高構成比 (うちBtoB事業)	29.8% (36.5%)	26.1% (32.7%)	△3.7ポイント (△3.8ポイント)

(注1) 各数値には、医療機関向けカタログ、衛生・介護用品カタログを含みます

(注2) オリジナル商品数にはアスクルでの限定販売商品を含みます。またカタログ掲載だけでなくインターネットのみの掲載商品も含め算出しております

(注3) オリジナル商品売上高構成比はオリジナル・コピーペーパーを含めて算出しております

(注4) 18/5期4QよりBtoB事業のオリジナル商品売上高構成比はBtoB事業の在庫売上高を分母に算出しております

環境の取組み

アスクル環境方針

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、
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

●「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



資源循環

●「1 box 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

●使用済みプラスチック製品の

リサイクルバリューチェーン
プラスチック資源循環バリューチェーン構築とともに、
CO₂排出量を削減する

環境に配慮した 商品開発・調達

●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



●リサイクル紙袋「Come bag(カムバッグ)」
紙袋本体の原紙に再資源化したアスクルカタログを約15%
配合したFSC®認証商品

※「適切な森林管理」を認証するFSC®認証制度。
FSC®認証商品を使うことで、森林保護につながります



●バイオマス入りレジ袋の品揃え



環境の取組み



「気候変動Aリスト」企業とは、国際的な環境非営利団体CDPより、最高評価の企業として選定されるもの。気候変動に対する取り組みとその情報開示において特に優れた活動を行っている企業に与えられる

2020年CDP「気候変動Aリスト」企業に選定

2019年CDP「気候変動Aリスト」企業に選定



「エコファースト企業」は、地球温暖化対策、廃棄物・リサイクル対策など、環境保全に関する取り組みが、「先進的、独自のかつ業界をリードするような事業活動」を行う企業として環境大臣から受ける認定



2019年「TCFD提言」への賛同表明

「TCFD提言」は、「気候関連財務情報開示タスクフォース(「TCFD」)」による気候変動がもたらすリスクおよび機会の財務的影響を把握し開示することを目的とした自主的な情報開示のあり方に関する国際的な提言



「(SBT: Science Based Targets)」は、温室効果ガス排出削減目標を、パリ協定が目指す「2℃目標(2℃よりも十分低く保ち、1.5℃に抑える努力)」の達成に科学的に根拠ある水準の目標とすることに対して、国際的イニシアチブである「Science Based Targets」から取得する認定

2018年「エコファースト企業」「SBT」認定取得



国連グローバル・コンパクト(UNGC)は、各企業・団体が責任ある創造的なリーダーシップを発揮することによって、社会の良き一員として行動し、持続可能な成長を実現するための世界的な枠組み作りに参加する自発的な取り組み

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



「RE100」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

「EV100」は、事業運営に関係する車両をすべて電気自動車に転換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

社会への取り組み

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

■多様な働き方の促進

介護休業・介護短時間勤務制度
介護セミナー開催
テレワーク制度:1カ月における回数制限撤廃
フレックスタイム制度:コアタイム撤廃
安心して働けるオフィス(防疫の徹底)



●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り組み

法定雇用率23.7%※
(民間企業の法定雇用率2.2%)
※事業所単位で試算した法定雇用率、2021年2月20日現在)



お客様とともに

●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

●ASKUL CS Weekの取り組み

お客様対応に携わるコンシェルジュ・サービス・
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」の認定賞授
与式、永年勤続表彰なども実施

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

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

震災から10年を経て、支援の形を変更。
ミュージックセキュリティーズ株式会社の
インパクト投資プラットフォームを活用し、
メーカーと協力し、岩手県・宮城県・福島
県の事業者へ投資と寄付を組み合わせ
た持続可能な新しい支援を開始

●空気や水の環境を考える プロジェクト

エステ株式会社との共同企画で、アス
クル限定販売「エステトイレの消臭剤・
消臭スプレー」の売上の一部を空気や水
の環境改善に取り組む団体に寄付し、そ
の活動を支援

●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



新カタログ発刊

ECに注力、年1回の発刊へ



「アスクルカタログ2021」
2021年2月発刊

総ページ数	約 1,260ページ
掲載商品数	約 39,000アイテム
新規掲載商品数	約 2,400アイテム
掲載オリジナル商品数	約 7,300アイテム
掲載グリーン商品数	約 14,000アイテム

＜参考＞ 2020春・夏号(前号)の概要

総ページ数 : 1,288ページ

掲載商品数 : 約 39,500アイテム

掲載オリジナル商品数 : 約 7,600アイテム

「だれでも、どこでも、いつでも」使える！

働き方の変化に合わせて

サービス
Service 1クレジットカードで
購入できる！個人名義の
カードで
決済可能！

個人事業主、
フリーランス（法人外）の方はもちろん、
アスクルをご利用の企業に
お勤めの社員の方の、
リモートワークでも
ご利用いただけるようになりました。

askul.co.jp/payment

（注）ソロエル
アリーナのお客様は
ご利用いただけません。

Point リモートワークでも
PDFの請求書で
経費精算がラクにできる。



Point 個人名義の
クレジットカードで
登録できます！

スマホから、
Webから
カンタン
新規登録！

アスクル
Webサイトから
アスクル会員
登録画面へ。

必要情報
を入力。

お支払方法で
クレジットカード®を
選ぶ。

※ご注文ごときにクレジットカードの
一部のお支払いにのみ適用され
ます。※日本国外で発行する
ものすべてがクレジットカード
とはご認識ください。

サービス
Service 2

登録以外の住所でも

どこでも
つかえる！

ご登録以外のご住所にも
お届けできるから
リモートワークに最適！
マイページのアドレス帳から
登録外への配送が可能※！

※沖縄本島以外の離島および一部の
山間部エリアを除く

askul.co.jp/address

（注）ソロエル
アリーナのお客様は
ご利用いただけません。



リモートワークにシェアオフィス、ノマドワークなど、
最近は働き方も多岐にわたるようになりました。
アスクルは働くすべての方々が、快適に仕事ができるよう
商品やサービスを提供してまいります！

サービス
Service 3

置き場所指定配送なら！

会わずに
受取
OK！

リスク対策として「置き配」での
お受け取りが可能になりました。
オフィスのエントランスや、
自宅玄関横、宅配ボックスなど配送場所を
選択することができます。※
※いくつかの選別庫の中からお選びいただけます。
→ 4月より一部エリアにてスタート。
順次エリアを拡大する予定です。

サービス
Service 4

ご希望の時間帯に！

朝でも夜でも
受け取れる！

時間帯指定配送サービス※
スタート！
お客様のご都合に合わせて
ご希望の時間帯に
お届けします！

※有料サービス385円（税込）

→ 4月より一部エリアにてスタート。
順次エリアを拡大する予定です。



お客様の
ご都合のよい
時間帯に合わせ
てお届け！



8:00-12:00



14:00-18:00



16:00-18:00



18:00-20:00



19:00-21:00

サービスの詳細は
アスクルWebサイトで
検索！

カタログ2021

検索

3

働き方
の変化



テクノロジーで便利に

「注文の手間がいらない!」「探しやすい!」に

サービス 5

注文しなくても

商品が届く!

IoT 自動配送サービス

コピー用紙がなくなる前に自動で発注・お届け!

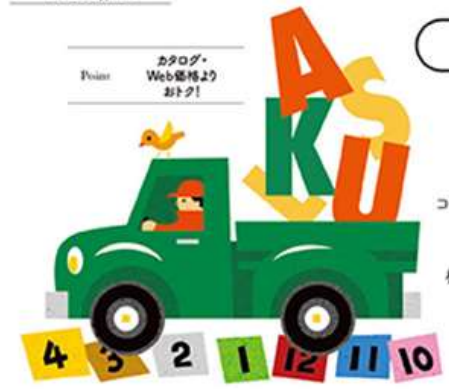
IoT自動発注端末「スマートマット」がコピー用紙残量を検知し、自動で発注!

ASKUL Webサイトで見える! 自動配送 askul.co.jp/iot



自動配送なら Point カタログ・Web価格よりおトク!

月額利用料 300円(税別)のみで発注忘れなし。



定期配送サービス

よく使う商品を定期的にお届け!

ご希望の数量とサイクルで、コピー用紙や衛生・介護用品を定期的にお届け! サービス対象商品は、コピー用紙をはじめ衛生・介護用品・クリアホルダー・梱包作業用品・飲料・子供用おもちゃなど多数。

ASKUL Webサイトで見える! 定期配送 askul.co.jp/regular

サービス 6

商品名がわからなくても

画像でお買い物できる!

撮りサーチ

欲しい商品をスマートフォンで撮影、AIが検索して表示!

ASKUL Webサイトで見える! 撮りサーチ askul.co.jp/torisearch



(注) ソロエルアリーナのお客様はご利用いただけません。



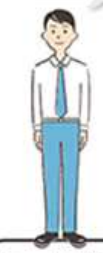
テクノロジーを活用したASKULならではのサービスで、商品発注などの面倒な手間を省き、お客様の業務の効率化をお手伝いします。「困ったこと」や「わからないこと」も便利な機能でサポート。ASKULにお任せください!

サービス 7

お買い物に困ったら!

アオイくんがサポート!

サイトの右下にあります。困りごとがありましたら、インターネットでお気軽にお尋ねください。



チャットボット「アオイくん」

ASKULでのご購入に関するインターネットでのお問い合わせには、人工知能を活用した「自動会話プログラム」チャットボットの「アオイくん」がチャット形式でお答えいたします。

askul.jp

テクノロジー



環境と未来

2020年1月からSDGs達成のための「行動の10年(Decade of Action)」がスタートしました。環境に配慮した商品を選ぶことは、持続可能な社会のために私たちが今すぐできることです。アスクルは環境負荷の少ない様々な商品をご提案していきます。

レジ袋

海洋ゴミ問題に貢献できる寄付金付きレジ袋。

アスクルオリジナル 再生プラスチック製 海洋ゴミ回収・処分費 No.20 (1箱1000入) 1箱あたり

アスクルオリジナル 再生プラスチック製 海洋ゴミ回収・処分費 No.45 (1箱1000入) 1箱あたり

売上の一部を、青森県村上市へ寄付し、海洋ゴミの回収・処分などに活用されます。

バイオマスPES配合だから 断熱効果OK、有料でも販売できるバーコード付き。

¥2.58 (税込 ¥2.83)

インスタントコーヒー

柔らかい苦味とコクで飲みやすいインスタントコーヒーが環境配慮型にリニューアル!

保存にも便利なチャック付き。

パッケージ印刷に植物由来のボタニカルインキを使用。

アスクルオリジナル 小袋入り 水や牛乳にもサクッと溶けます。

アスクルオリジナル 小袋入り インスタントコーヒー 250g (1箱25袋×12袋入) 1箱(12袋あたり)

¥4.99 (税込 ¥5.59)

紙パック麦茶・ミネラルウォーター

紙パック入りの麦茶とミネラルウォーターでプラスチック使用量を減らし、ゴミも削減へ!

使用後は折ったんでコンパクトに処理できます。

6層構造で、外部からの光や熱などを遮断し、中身の味や香りを保ちます。

紙製容器、紙パックで、紙パックで。

アスクルオリジナル 700ml 麦茶 1.0L 1セット(12本) 1本あたり

アスクルオリジナル ナチュラルミネラルウォーター 1.0L 1セット(12本) 1本あたり

¥98 (税込 ¥105.9)

¥79.8 (税込 ¥88.1)

ロハコウォーター

プラスチックゴミを削減! ラベルを取り外す手間まで省いた天然水!

エンボス加工でロゴマークや、絵柄をデザイン。

飲みやすいサイズ 410mlの Slim ボトル。

アスクルオリジナル LOHACO Water 410ml 1セット(90本) 1本あたり

¥60 (税込 ¥66)

デザイン紙コップ

アスクル 限定販売の紙コップがすべてFSC®認証品に! 紙一歩踏み出す。

落ち着いたグリーンにリリー柄をデザイン!

紙コップ リーズ217枚入り 1箱(200枚入り) 1箱あたり

¥3.8 (税込 ¥4.2)

ペットボトル緑茶

伊藤園「香り豊かなお茶」シリーズのラベルレスも大好評!

ラベルをはがす手間を省き、プラスチックゴミを削減! 分別もカンタン!

国産茶葉 100% 使用

アスクルオリジナル 伊藤園 香り豊かなお茶 緑茶 205ml 1セット(60本) 1本あたり

¥58 (税込 ¥63.7)

のためにできること。 「サステナブル」へ!

ドリップコーヒー 1杯取り

「ダラゴア農園」産 コーヒー豆100% シングルオリジンの1杯取りミニギフト。

上質なアラビカ豆だけを使用。トーストのような香りと、やさしい甘み。

様々なシーンで使える 1箱5袋入り。

アスクル限定販売 朝西アライドコーヒー ロースターズ ダラゴア農園 コーヒー シングルオリジン ドリップコーヒー 1杯取り 1箱(5袋入り)あたり

¥500 (税込 ¥550)

手提げ紙袋

アスクルカタログが環境にやさしい上品な紙袋に変身!

サイズごとに違う持ち手の色がアクセント。幅広い用途に。

アスクルオリジナル アスクルカタログサイズ 環境にやさしい紙袋 (Come bag) 180×210×100mm 1箱(300枚入り) 1枚あたり

¥29.9 (税込 ¥32.9)

ソフトパックティッシュ

環境に配慮したFSC®認証紙。国産パージンパルプ 100%の柔らかな定番サイズ。

空いずれしく、最後まで取り出しやすいパッケージ。

アスクルオリジナル ソフトパックティッシュ (FSC®認証) 5層タイプ(100%パルプ) 1箱(1000枚入り)あたり

¥243 (税込 ¥267.3)

レインフォレスト・アライアンス 認証とは...

レインフォレスト・アライアンスとは人と自然にとってより良い未来を創るために活動する国際的な非営利団体です。レインフォレスト・アライアンス認証は生産者が森林や生態系の保護、労働環境の向上や水質保全など、より持続可能な農法に従っていることを意味しています。詳しくは ra.org/ja をご覧ください。

FSC® 認証とは...

「適切な森林管理」を認めるFSC®認証制度。FSC®認証製品を使用することで、森林保護につながります。詳しくは fsc.org/jp をご覧ください。

トイレットペーパー

再生紙配合のFSC®認証紙を使用。バージンパルプのような白さと柔らかな2.4倍巻きが登場!

アスクルオリジナル トイレットペーパー (FSC®認証) 10層タイプ(100%パルプ) 1箱(1000枚入り)あたり

¥0.89 (税込 ¥0.98)



