

平成 26 年 7 月 4 日

各 位

会 社 名	ア ス ク ル 株 式 会 社
代 表 者 名	代 表 取 締 役 社 長 岩 田 彰 一 郎 (コード番号:2678 東証一部)
問 合 せ 先	
役 職 ・ 氏 名	財 務 ・ 広 報 室 本 部 執 行 役 員 本 部 長 玉 井 継 尋 TEL 03-4330-5130

「2014 年 5 月 期 連 結 業 績 概 要」 の お 知 ら せ

「平成 26 年 5 月 期 決 算 短 信〔日 本 基 準〕(連 結)」に 関 する 補 足 説 明 の 資 料 と し て、添 付 の「2014 年 5 月 期 連 結 業 績 概 要」を お 知 ら せ い た し ま す。

な お、本 資 料 に は、当 社 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 な ど と は 異 な る 場 合 が あ り、本 資 料 は そ の 実 現 を 確 約、保 証 す る も の で は ご ざ い ま せ ン。

ま た、本 資 料 へ の 公 認 会 計 士 ま た は 監 査 法 人 の 関 与 は ご ざ い ま せ ン。

以 上

2014年5月期連結業績概要



14/5期連結売上高は2桁成長達成 課題の物流生産性は大幅改善

LOHACOは引き続きトップライン重視
BtoB事業は成長分野に注力し安定的な増収増益を見込む

2014年7月4日
アスクル株式会社

(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)の間で行われる取引を指します。

14年5月期総括と15年5月期計画

物流効率化と全社方針

LOHACO事業戦略

B to B事業戦略

2

14/5期 連結業績

	13/5期		14/5期				
	実績 億円	売上高 比率 %	計画 3/18公表 億円	実績 億円	売上高 比率 %	前期比 %	計画比 %
売上高	2,266	100.0	2,500	2,534	100.0	+ 11.8	+ 1.4
売上総利益	506	22.3	—	557	22.0	+ 10.1	—
販売費および 一般管理費	437	19.3	—	514	20.3	+ 17.6	—
営業利益	68	3.0	40	42	1.7	△ 37.8	+ 6.9
経常利益	72	3.2	40	44	1.8	△ 38.6	+ 11.2
当期純利益	58	2.6	18	21	0.9	+ 62.8	+ 20.3

- 売上高は8期ぶりに2桁成長
- 物流生産性の改善により修正計画を上回る

3

14/5期 事業別 連結業績

(億円)	LOHACO		BtoB事業等		物流基盤増強等				合計	
	計画 3/18公表	実績	計画 3/18公表	実績	固定的費用		一過性費用		計画 3/18公表	実績
					計画 3/18公表	実績	計画 3/18公表	実績		
売上高	100	121	2,400	2,412	—	—	—	—	2,500	2,534
営業利益	27	29	88	93	17	16	4	4	40	42

当社管理会計において、物流基盤増強等に掛かる費用は、売上高基準等により最終的に各事業に配賦されます。

- 重点施策のLOHACO売上高は計画対比120%超を達成
- BtoB事業等は着実に売上高・営業利益を修正計画対比で上乗せ

4

15/5期 連結業績の見通し

	14/5期 通期実績		15/5期 通期計画		
	金額 億円	売上高 比率 %	金額 億円	売上高 比率 %	前期比 %
売上高	2,534	100.0	2,770	100.0	+ 9.3
売上総利益	557	22.0	615	22.2	+ 10.4
販売費および 一般管理費	514	20.3	550	19.9	+ 7.0
営業利益	42	1.7	65	2.3	+ 52.0
経常利益	44	1.8	64	2.3	+ 45.2
当期純利益	21	0.9	34	1.2	+ 57.0

- 230億円超の売上高の上乗せを見込む
- 物流生産性改善により収益V字回復を見込む

5

15/5期 連結業績の見通し(事業別)

(億円)	14/5期 通期実績			15/5期 通期計画		
	LOHACO	BtoB 事業等	合計	LOHACO	BtoB 事業等	合計
売上高	121	2,413	2,534	220	2,550	2,770
営業利益	30	73	42	30	95	65

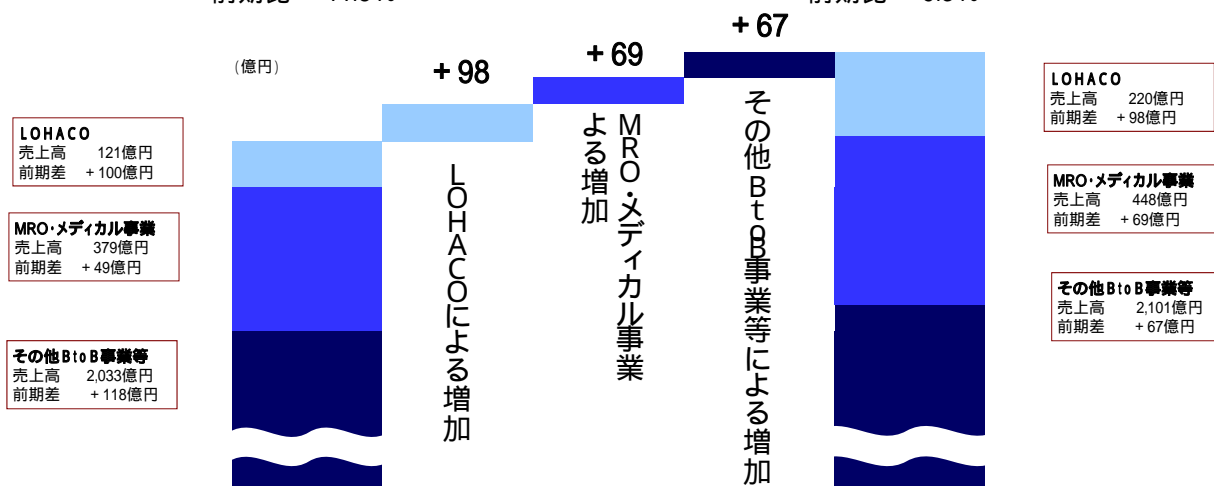
P.4において区分掲記していた物流基盤増強等に掛かる費用について、本表においては売上高基準等により各事業に配賦しております。

- LOHACO売上高は販促費投入より前期比180%超を見込む
- BtoB事業等は成長分野に注力し安定的な増収増益を見込む

6

15/5期 連結売上高(計画)の増加要因

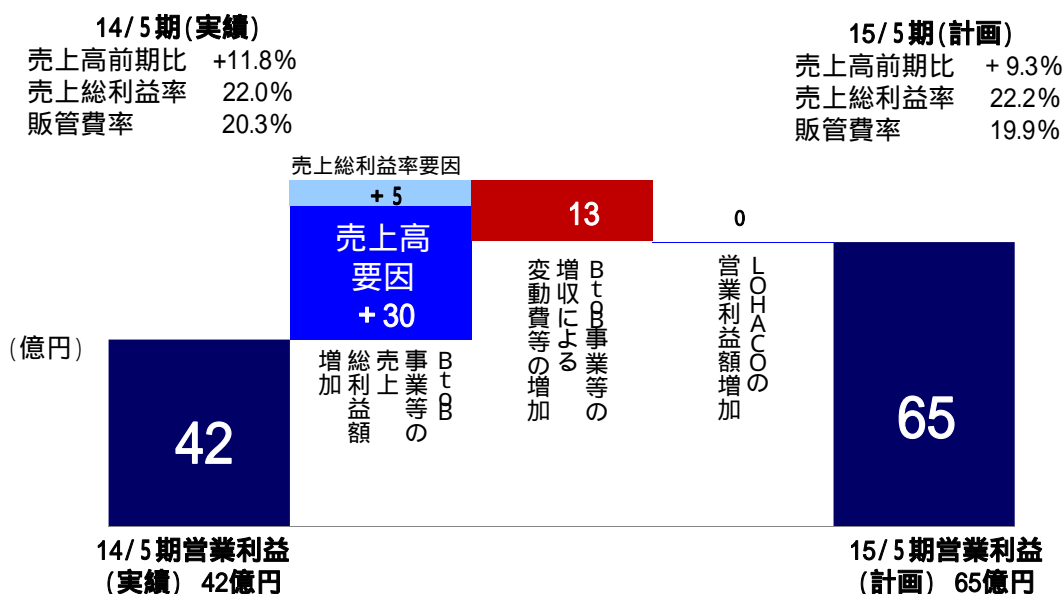
14/5期(実績) 売上高 2,534億円 前期差 +267億円 前期比 +11.8%	15/5期(計画) 売上高 2,770億円 前期差 +235億円 前期比 +9.3%
---	--



MRO・メディカル事業はLOHACO分を除いております。

7

15/5期 連結営業利益(計画)の増減要因



8

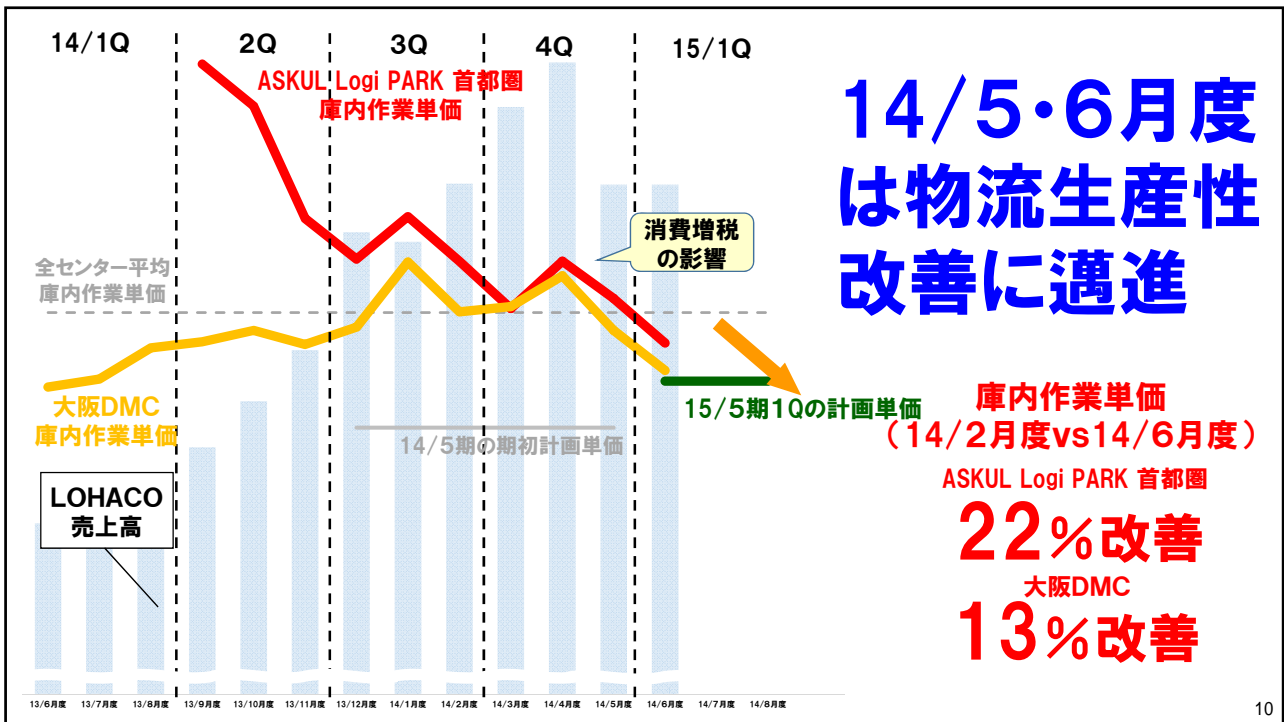
14年5月期総括と15年5月期計画

物流効率化と全社方針

LOHACO事業戦略

BtoB事業戦略

9

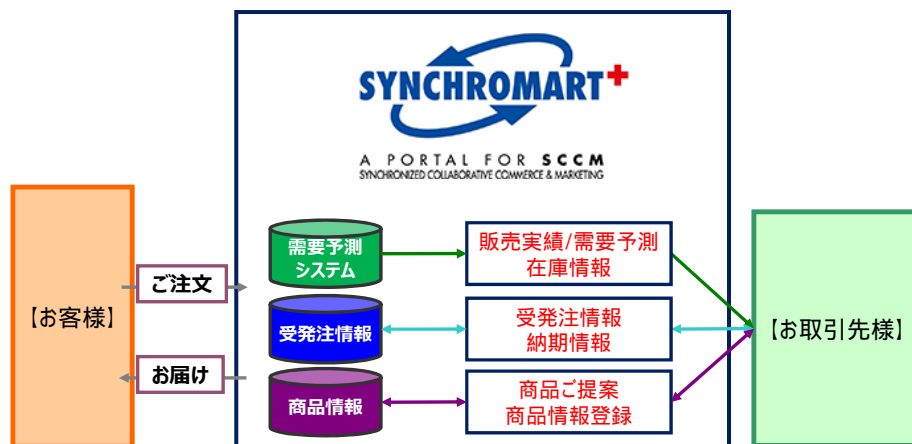


10

打ち手1 全サプライヤとのシステム連携

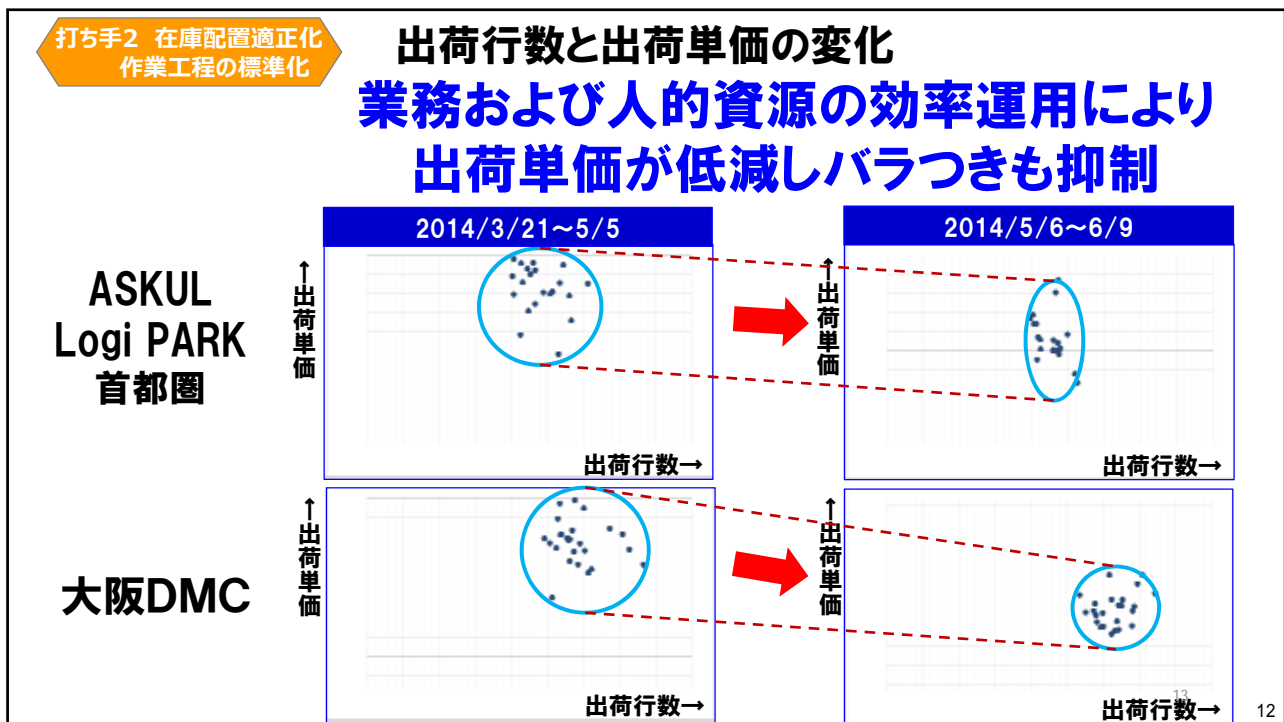
全サプライヤとのシステム連携の強化

全ての仕入先様とシステム連携を実現する準備を6月に完了
サプライチェーンプロセスを徹底的に効率化



<http://synchromart-plus.askul.co.jp/>

11



さらなる物流効率化にむけた15/5期の取り組み

- ① **センターオペレーション(現場視点) : 1Q**
 - ・ロケーション、ピッキング、梱包、補充の改善
 - ・非効率的業務の見直し、人的資源の効率運用
- ② **マテハン設備・システム(エンジニア視点) : 2Q**
 - ・既存設備能力の強化
 - ・新たな設備投入による更なる生産性向上
- ③ **ビジネスプロセス・モデル(ビジネス視点) : 2~3Q**
 - ・在庫配置、倉庫間移動、入荷システム等の改革

13



15/5期 全社方針

**EコマースNo.1にむけたさらなる物流効率化
イノベーションによる物流サービスの進化**

**LOHACO事業は引き続きトップライン重視
お客様起点のECマーケティングを成長エンジンへ**

**磐石のBtoB事業は成長分野に注力
安定的な増収増益を創出**

15

他社との連携により強いBtoBをさらに強く

スターフェスティバル(株)と業務・資本提携



『ごちクルサービス※』を
アスクルのお客様に展開し
提携シナジーを追求



※「ごちクル」サービス:スターフェスティバル(株)が運営している
お弁当・ケータリングの総合宅配サービス

16

LOHACOのビジネスデザイン

- ①生活者に「時短で豊かなライフスタイル」をご提供
- ②メーカー、サプライヤーにとっての
「究極のマーケティングプラットフォーム」



17

LOHACOマーケティングプラットフォーム

新たな収益モデルへの布石

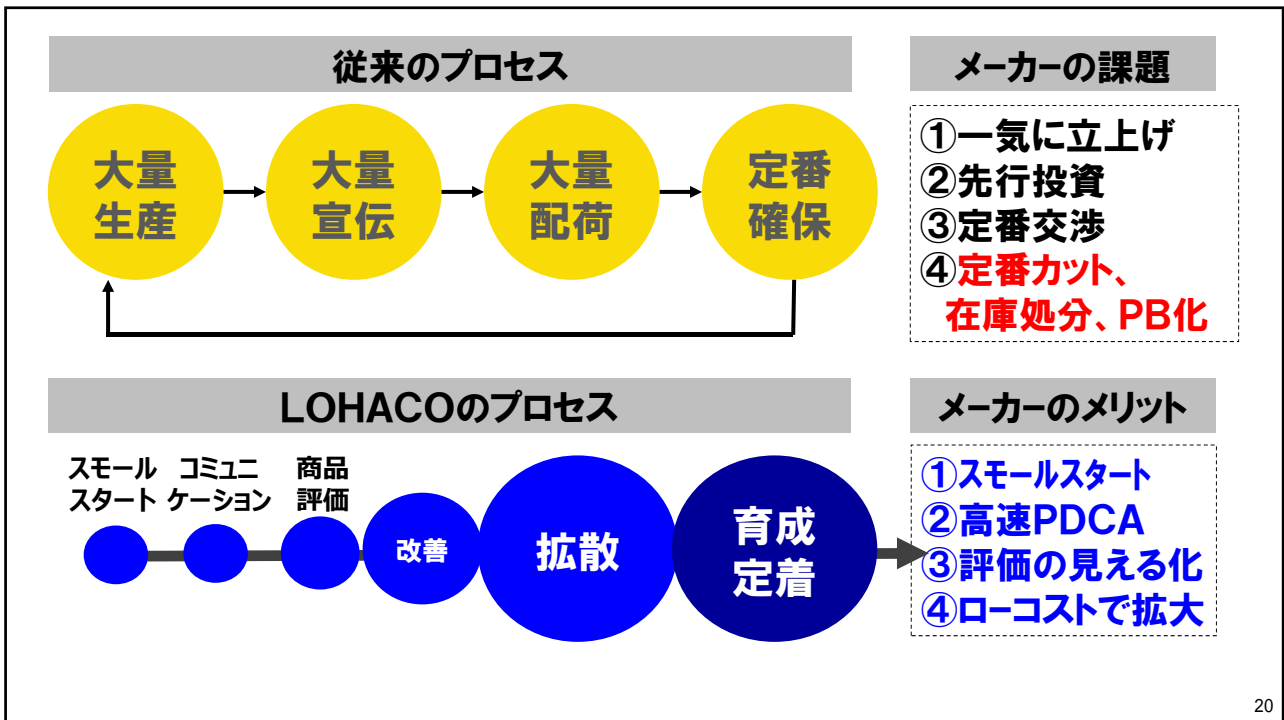


18

生活者とメーカーをロスなくつなぐ 最短のバリューチェーン



19



20

120

検索

メーカーにとっての

マスコミ、マスセールから、 新たなECマーケティングへ

21

Webマーケティング コンソーシアム

成功事例の発表会



76社、168名
(前回:64社、123名)

**製薬、化粧品、酒類
メーカーも続々参加**

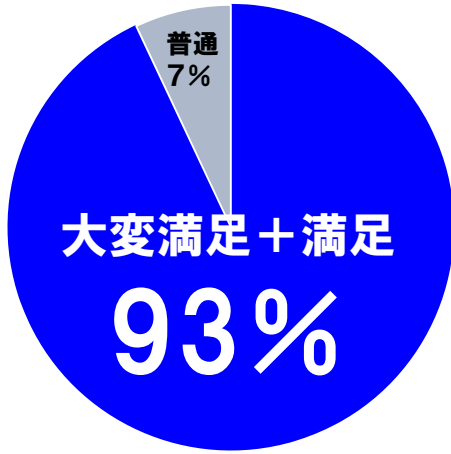
2014年6月26日: 於: 豊洲キュービックホール

22



23

コンソーシアムの満足度



メーカー内で
ECチームが
次々に発足

6/26webマーケティングコンソーシアムアンケート:N=133

24



ECマーケティングラボ発 新サービス8月実装開始！



25

生活者・メーカーにとっての究極の マーケティングプラットフォームへ



メーカーとともに
Eコマースを
ブルーオーシャンに

27

14年5月期総括と15年5月期計画
物流効率化と全社方針

LOHACO事業戦略

BtoB事業戦略

28

ASKUL × **YAHOO!**
JAPAN
くらしをかるくする
LOHACO

29

THANK YOU 1,000,000人

100円お試し

期間 4/9 (水) 正午～4/10 (木) 正午

4/13 (日) 00:00～ 対象商品が ¥100 がお得

4/17 (木) 正午～ 対象商品が ¥100 がお得

4/24 (日) 正午～ 対象商品が ¥100 がお得

100万人突破 SALEへ

100万人はユニークユーザー数

LOHACO

利用者累計

100万人

突破

(14年4月)

30

(億円)

くらしをみるくする
LOHACO
<http://lohaco.jp>
四半期別売上高推移

期	売上高 (億円)
13/5期20	0
13/5期30	~7
13/5期40	~14
14/5期10	~18
14/5期20	~25
14/5期30	~36
14/5期40	121

通期売上高

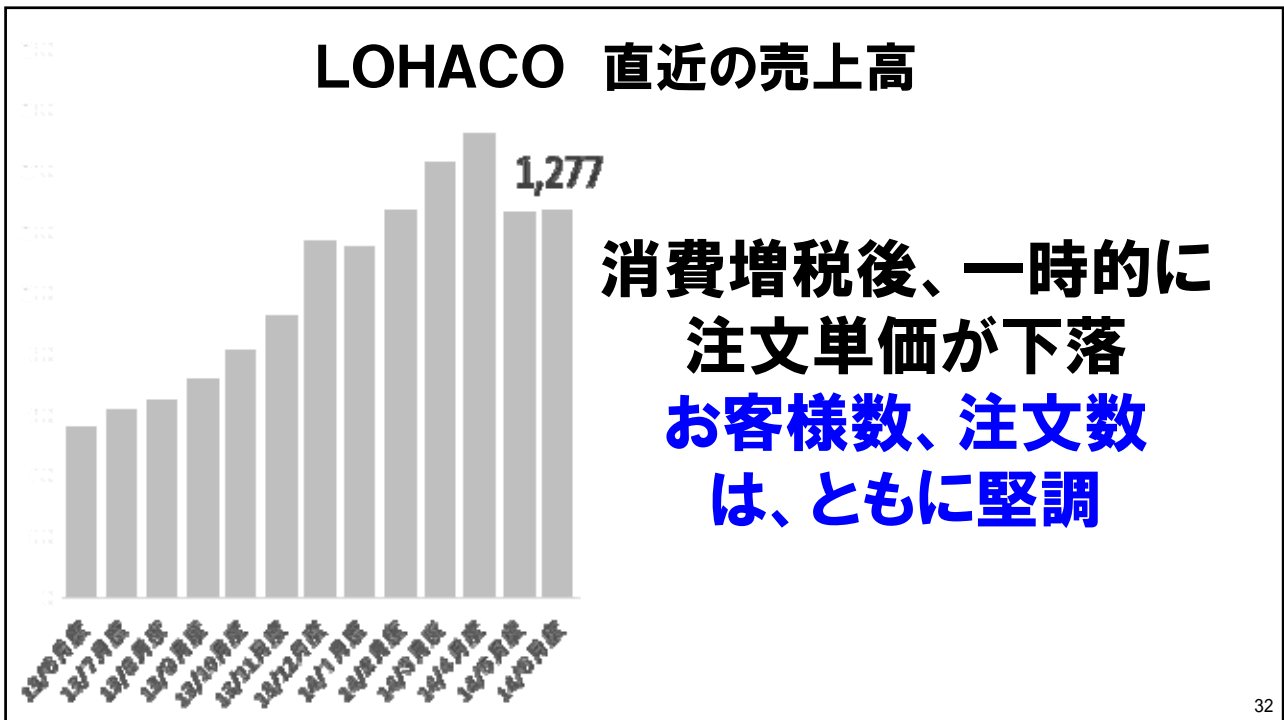
目標達成

121億円

前期比

5.8倍

31

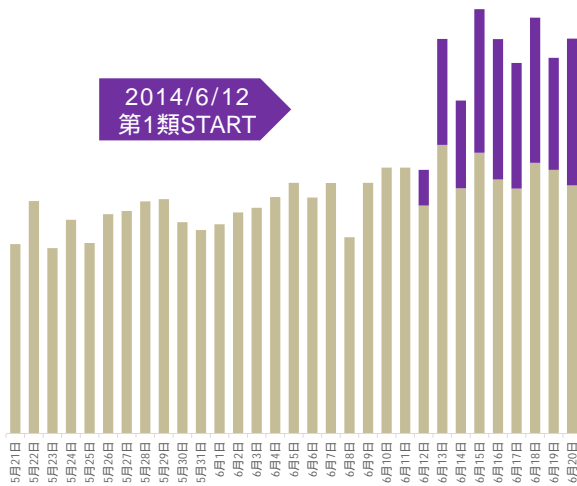


新たな売り場で単価を上げる

14年6月より
販売開始

**第1類
医薬品**

発売開始後の日販



医薬品売上に大きく上乗せ

期間:2014/6/12 ~ 6/28

34

無印良品

無印良品、2,300超に商品拡充



無印良品

・ SALE
・ じっくり買うとお買い得



良い館を、良い品と。

MUJI
100

ロハコ モール 活性化

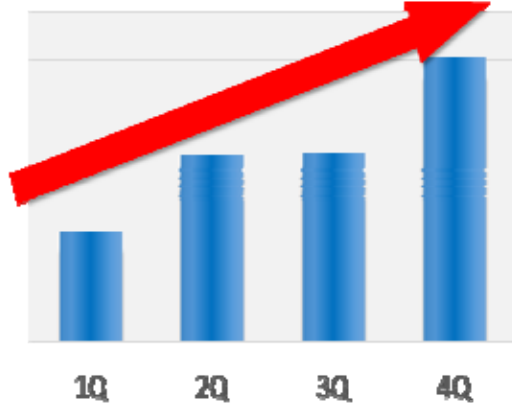
ブランドの期待をうけて
独自のストア展開へ

35

アウトレットの拡大



2013年度LOHACOアウトレット販売金額



メーカーニーズ
が着実に増加
収益性も高い

36

目指すは
日常使いの
第2世代EC No.1!

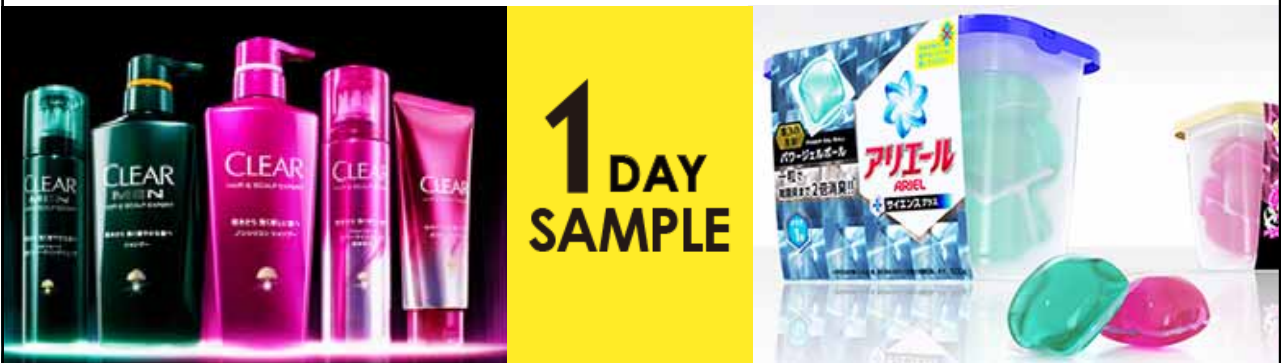
37

生活者とメーカーをロスなくつなぐ 最短のバリューチェーン



38

従来の流通ではできなかった 新たなマーケティングプロセス



39

ロハコのECマーケティングの特徴

1. 低コストでスモールスタート
2. 短期で育成 = 高速PDCA
3. 効率的なお客様拡大



40

メーカーの
商品育成を支援する

1DAY サンプルプログラム

スモ-ルスタート、低コストで短期に商品育成

1Day サンプルプログラムは、

体験

評価

定着

母集団
拡張

の促進を高速で展開するプログラムです。

42

新商品育成の事例紹介

43



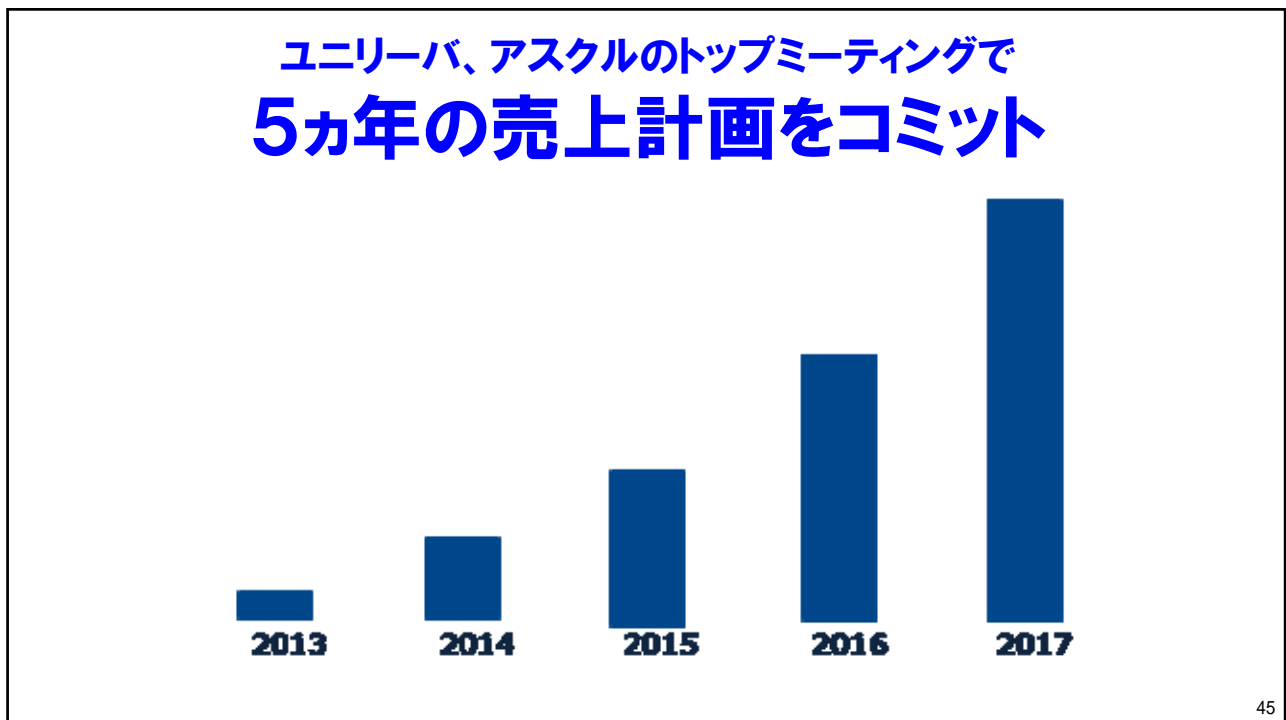
革新的ヘアケアブランド

CLEAR

ユニリーバジャパンから
13年ぶりの超大型新商品!

「付加価値市場でシェアを拡大したい」





TVCM **WEB広告**

↓

メーカーブランドサイト

髪本来の強さと美しさを
頭皮の奥^{#2} 3層^{#1}まで浸透

LOHACO

46

発売開始2週間前

STEP.1
LOHACO限定
先行販売
トライアルセット400組
5時間で完売!!
高評価なレビューが多く集まる

▶

STEP.2
LOHACO限定
0円サンプル
サシェを18,000個配布
16日で配布完了!!

47

LOHACO製作のランディングページ

0円サンプル

開発者の声

使用ステップ

ご夫婦3組 1週間 お試しコメント

ブランドイメージを保つページ制作
商品の価値を丁寧に伝える売り場

ASKUL Corporation All rights reserved. 48

STEP.3
シリーズ商品のすべてを漏れなく定番化

お試し

1週間
トライアルセット

ミニトニック

ミニ
ポンプセット

本体

トリートメント

トニック

詰め替え
シャンプー

詰め替え
コンディショナー

シャンプー
ポンプ

コンディショナー
ポンプ

シャンプー
ポンプ

コンディショナー
ポンプ

トニック

詰め替え
シャンプー

詰め替え
コンディショナー

ASKUL Corporation All rights reserved. 49

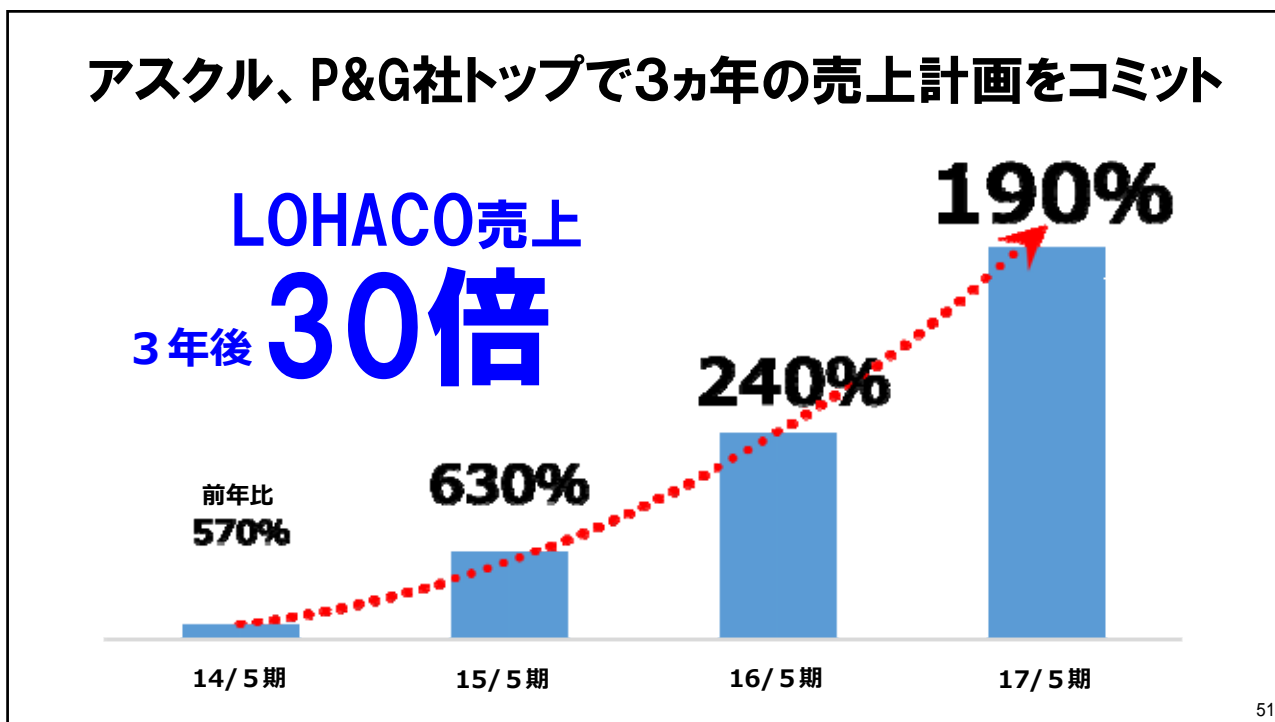
くらしをかるくする
LOHACO

P & G社新商品 アリエール&ボールド ジェルボール 大成功へのストーリー

粉でもない。液体でもない。
第3の洗剤、誕生



50



2つの施策

1. 100円お試しサンプル

【お試しサンプル】アリエールパワージェルボールト ライアルパック 3個入り

商品名: オープンパック
 販売価格: ¥100 (税別)
 100円お試しサンプル
 在庫状況: 在庫あり

2. レビューでポイントプレゼント

対象商品のレビューを書くと 50ポイントプレゼントキャンペーン実施中!

下記の対象商品をご購入後、マイページの購入履歴からレビューを投稿いただいた方に対し、商品1つにつきポイント50ポイントを還元させていただきます。4商品それぞれ投稿した際に200ポイントが還元されます。

対象商品名
 ・アリエールパワージェルボールト 3個入り
 ・アリエールパワージェルボールト 6個入り
 ・アリエールパワージェルボールト 12個入り
 ・アリエールパワージェルボールト 18個入り

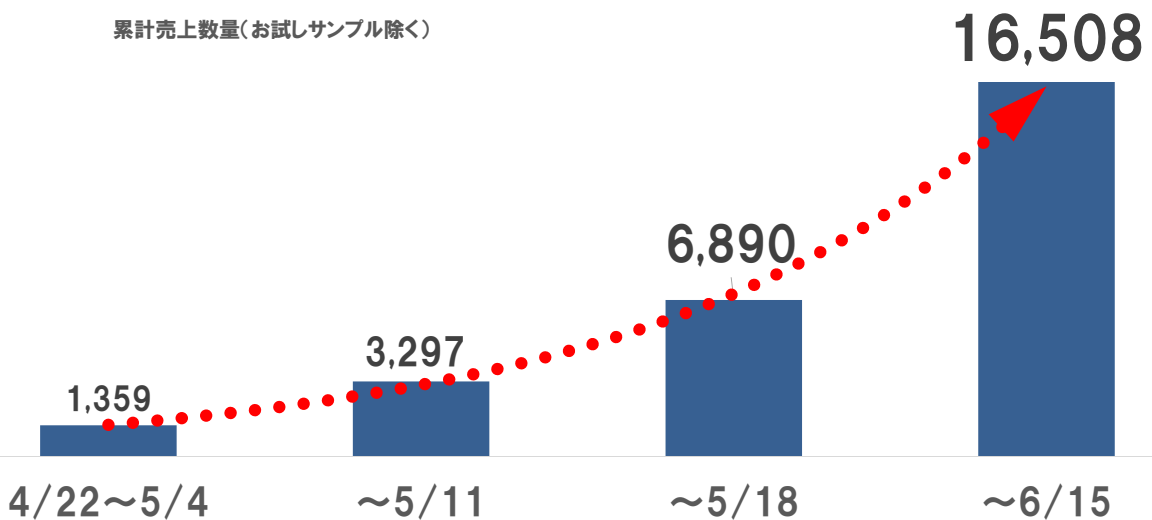
キャンペーン期間
 2014年5月22日(土)18:00 ~ 2014年6月15日(日)24:00

※ご注意
 ・上記期間中に対象商品をご購入いただき、かつレビューを投稿いただいた方が対象となります。
 ・個別レビューに対して
 ・キャンペーン期間終了後、6月中旬ごろレビュー投稿時に20ポイントまたはアリエールギフト券が還元されます。
 ・特別に使用したYahoo! JAPAN IDを利用した場合はポイントは還元されません。
 ・投票したレビューは、Yahoo! JAPANのポイント履歴 (<http://ashita.yahoo.co.jp/book/>) でご確認ください
 ・1つのYahoo! JAPAN IDで複数回投稿いただいたり、1商品につき複数ポイントまでの還元となります。

52

ロハコでの販売は絶好調に推移

累計売上数量(お試しサンプル除く)



53



トップラインの成長に さらに自信を深める

54

14年5月期総括と15年5月期計画
物流効率化と全社方針
LOHACO事業戦略
B to B 事業戦略

55

ASKUL
ASKUL INTERNET SHOP



BtoB 事業所向け



56

2014年日本オフィス用品通販サービス 顧客満足度調査

(J.D. パワー アジア・パシフィック)

2年連続
総合満足度

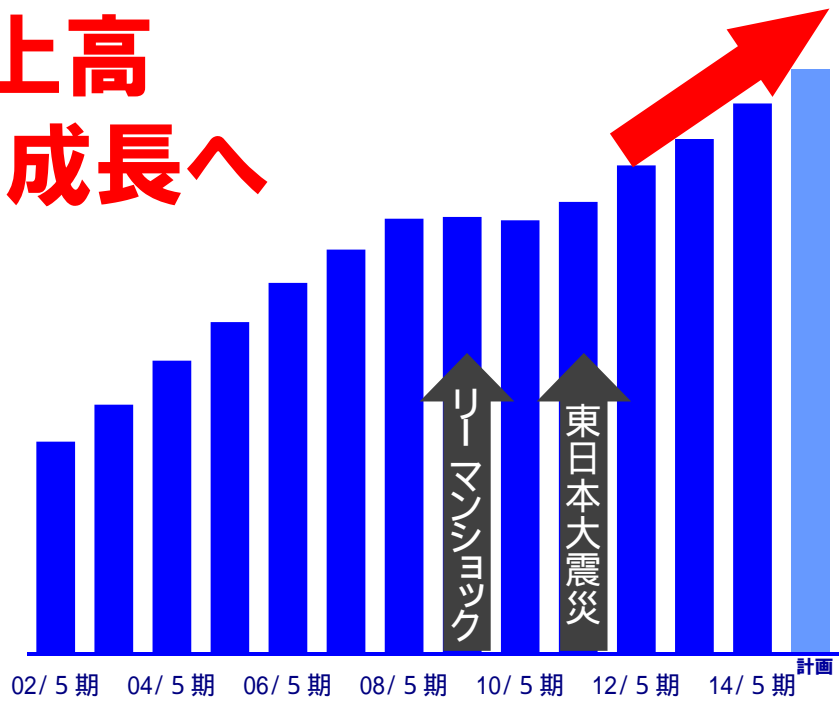
第1位

を受賞

本調査は法人向けオフィス用品通販サービスに関して全国の従業者数
5名以上規模事業所3,500件の回答を得た結果による。

57

BtoB売上高 継続的な成長へ



58

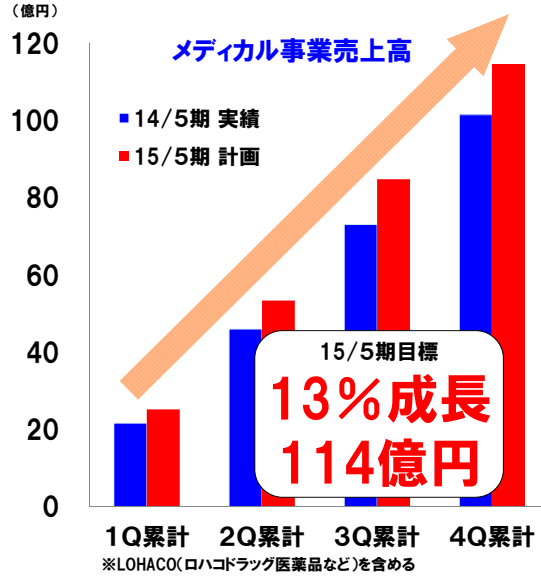
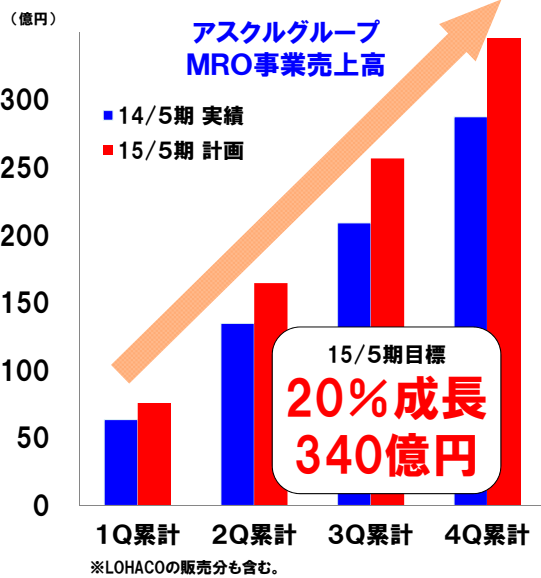


すべての仕事場で No.1を目指します



59

成長分野に注力し売上高拡大



60

BtoB事業の成長を支える3つの施策

お客様数(製造業・医療介護中心)の拡大

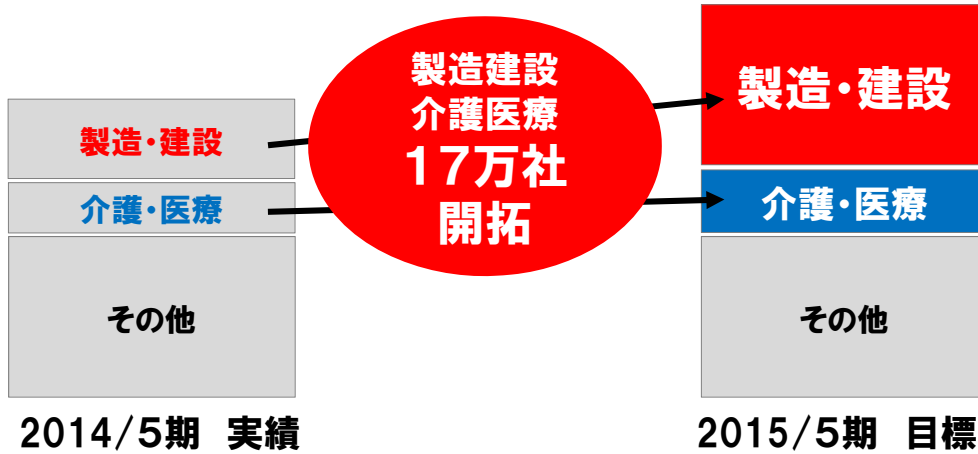
新たなヘッド商品(MRO・メディカル)の投入

お客様稼動を高めるEC購買サイトの進化

61

BtoB事業の成長を支える3つの施策①

お客様数(製造業・医療介護中心)の拡大



62

BtoB事業の成長を支える3つの施策②

新たなヘッド商品(MRO)の投入



63

BtoB事業の成長を支える3つの施策②

新たなヘッド商品(メディカル)の投入



64

BtoB事業の成長を支える3つの施策③

お客様稼動を高めるEC購買サイトの進化

▼ソノエルアリーナ製造業のお客様の場合



お客様ごとの経費削減提案
機能を今秋より開始

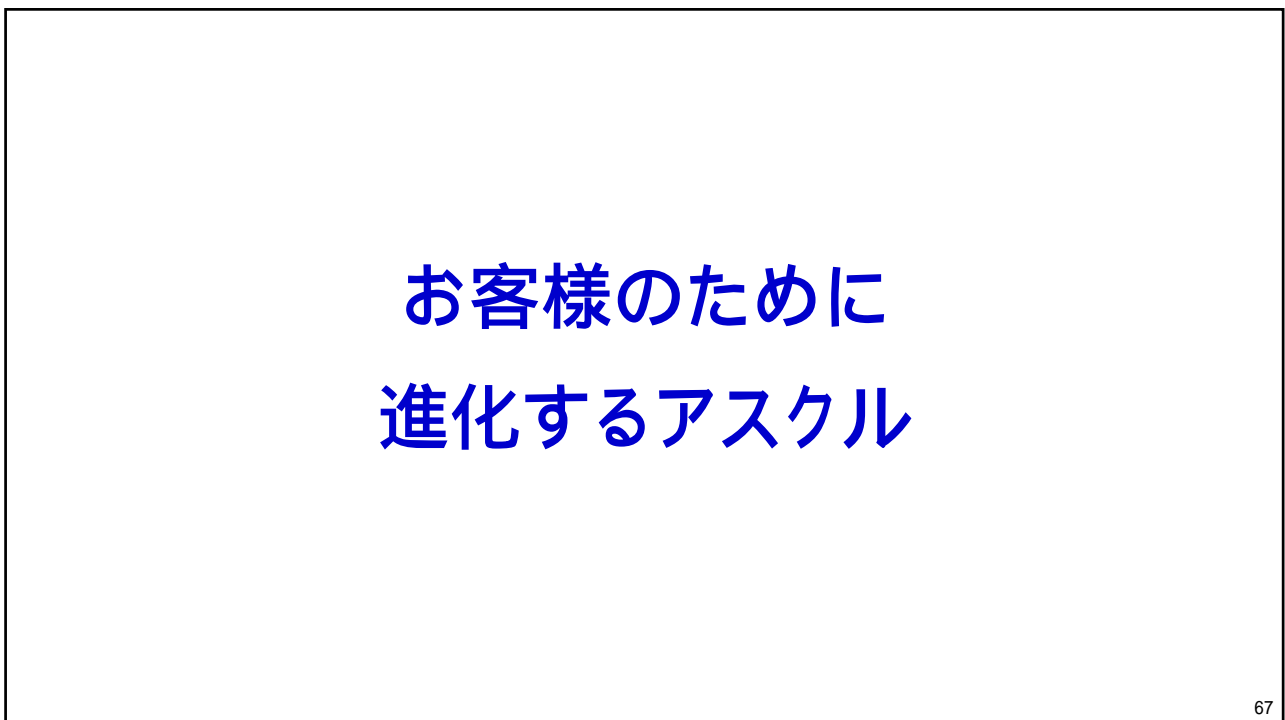
お客様の経費削減に貢献

製造業 お客様の経費削減商品のご提案

<p>No.1</p> <p>作業用手 (3000双)</p> <p>通常10双 ¥300 販売価格(税抜き) ¥54,000</p>	<p>No.2</p> <p>オイラー 300ml (1個)</p> <p>MID ¥216 販売価格(税抜き) ¥184</p>	<p>No.4</p> <p>キムワイブ (200枚)</p> <p>販売価格(税抜き) ¥152</p>
<p>No.3</p> <p>耐熱性接着剤 (1個)</p> <p>MID ¥19,980 販売価格(税抜き) ¥16,650</p>	<p>No.5</p> <p>新着布ディスク (5枚)</p> <p>販売価格(税抜き) ¥3,142</p>	<p>No.6</p> <p>メジャー (1個)</p> <p>販売価格(税抜き) ¥513</p>

▶ より詳しいランキングを見る

65





68

付 録

69

配当について

14/5期配当(予定)

現在、当社は第二世代のeコマース 1に向けて、「LOHACO」の事業拡大を図っております。当期は、それを支える物流設備の増強、「ASKUL Logi PARK 首都圏」の新設に伴う初期費用等が発生いたしましたが、平成24年5月実施の増資資金により、当社の財務基盤は強固であり中長期の設備投資に充てる当面の資金も確保できていることから、当期の剰余金の配当につきましては、株主の皆様引き続き安定的な配当を実施いたしたく、次のとおり予定しております。

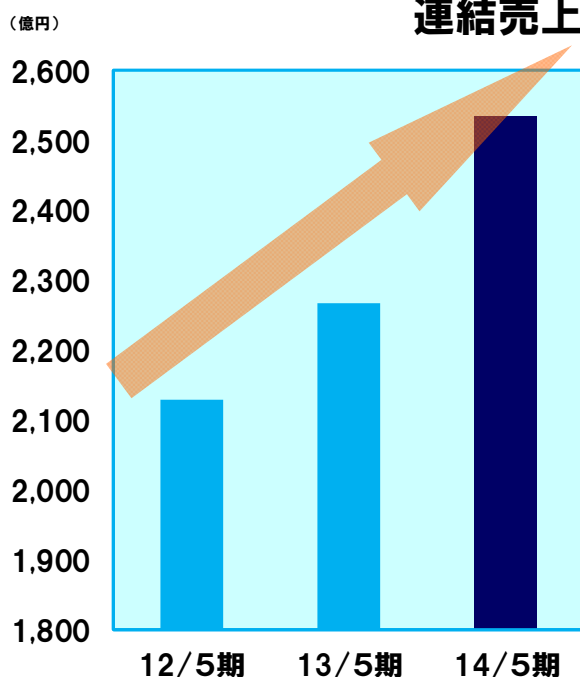
1株当たり年間配当金30円(中間15円、期末15円)

15/5期配当(予想)

1株当たり年間配当金30円(中間15円、期末15円)

70

連結売上高の推移



過去最高を更新

**2,500億円超の
売上高を達成**

71

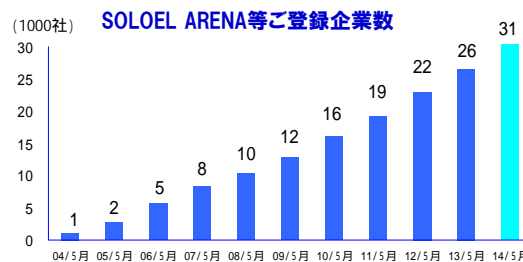
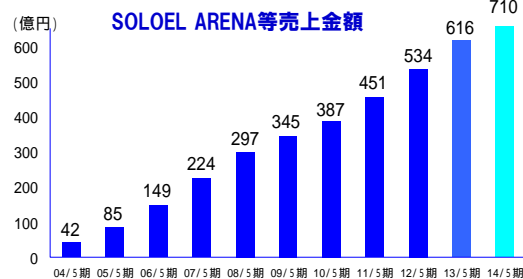
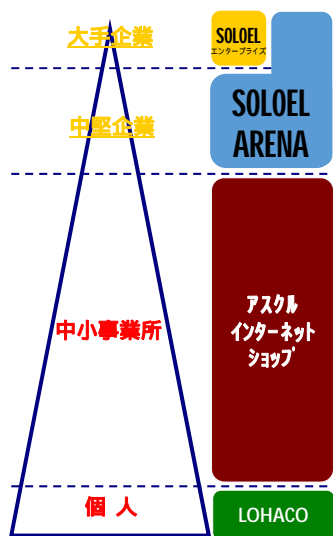
品目別売上高(通期) **単体**

	13/5期		14/5期		
	金額 (億円)	前期比 (%)	金額 (億円)	前期差 (億円)	前期比 (%)
OA・PC	813	+ 2.4	873	60	+ 7.4
文具	497	+ 6.8	543	46	+ 9.4
生活用品	459	+ 12.2	567	107	+ 23.4
ファニチャー	182	+ 4.8	192	9	+ 5.4
その他 (メディカル等)	150	+ 13.2	175	24	+ 16.3
合計	2,103	+ 6.4	2,352	248	+ 11.8

**単体売上も
過去最高**

72

SOLOEL ARENAは順調に拡大



15.3%の増収、通期計画+11.6%を上回る

73

14/5期連結業績の主なポイントー売上総利益

売上総利益額 557億円

前期差 +50億円

売上総利益率 22.0% 前期差 0.3ポイント

< 四半期ごとの売上総利益率の推移 >

第1四半期:22.2% 第2四半期:22.5%

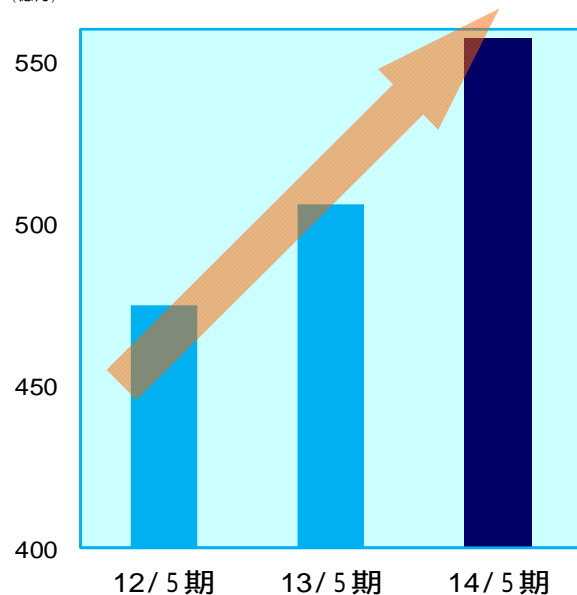
第3四半期:21.8% 第4四半期:21.5%

➤ エージェント向けインセンティブ(売上割戻)を7億円計上

74

連結売上総利益の推移

(億円)



過去最高を更新

**増収により着実に
利益を積み上げ**

75

14/5期連結業績の主なポイントー販管費・営業利益

販管費 514億円 前期差 + 76億円
 売上高販管費比率 20.3% 前期差 + 1.1ポイント

< 四半期ごとの売上高販管費比率の推移 >

第1四半期:21.6% 第2四半期:20.7%

第3四半期:20.2% 第4四半期:19.0%

< 販管費の前期差の主な内訳 >

・売上拡大にともなう変動費 + 22億円
 ・減価償却・ソフトウェア償却費 + 12億円
 ・広告宣伝費、販売促進費 + 8億円

営業利益 42億円 前期差 26億円
 計画差 + 2億円

< 四半期ごとの営業利益率の推移 >

第1四半期:0.6% 第2四半期:1.8%

第3四半期:1.6% 第4四半期:2.5%

76

14/5期連結業績の主なポイントー当期純利益・設備投資①

当期純利益 21億円 前期差 36億円
 計画差 + 3億円

設備投資 244億円

(年間計画 224億円)

ASKUL Logi PARK 首都圏物流基盤増強 184億円

ASKUL Logi PARK 福岡 土地取得 25億円

大阪DMC 物流基盤増強 16億円

LOHACOサイト開発 3億円

(参考)減価・ソフトウェア償却費 39億円 (年間計画 38億円)

77

14/5期連結業績の主なポイントー設備投資②(詳細)

設備投資

(単位:百万円)

科目名1155	14/5期		13/5期
	金額	前期比	金額
[設備投資額]	24,467	+575.8%	3,620
有形固定資産	22,669	+1,155.9%	1,805
無形固定資産	1,797	1.0%	1,815
建設仮勘定(注2)	61	94.9%	1,199
ソフトウェア仮勘定(注2)	159	9.6%	175

(注1) 設備投資額は発生ベース額にて記載しております、減少分は反映しておりません。

(注2) 建設仮勘定およびソフトウェア仮勘定は一部消費税等を含んでおります。

78

14/5期連結業績の主なポイント

インターネット売上高比率・オリジナル商品

インターネット売上高比率

	2014/5期	前期差	2013/5期
インターネット経由	73.8%	+3.4ポイント	70.4%
上記以外	26.2%	3.4ポイント	29.6%

(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)

	14/5期	前期差	13/5期
オリジナル商品数	5,774	+1,394	4,380
売上高構成比	16.8%	+1.1%ポイント	15.7%

(注1) 各期5月度の単月実績を記載しております。

(注2) 売上高構成比率算出に用いるオリジナル商品売上高(分子)には、オリジナル・コピーペーパーは含まれておりません。

(注3) 各数値には、メディカル&ケアカタログ、メディカルプロカタログを含みます。

79

15/5期 連結業績の見通し

売上総利益率22.2% (前期差 + 0.2%ポイント) +57億円

・MRO事業のシェア拡大等により売上総利益率の上昇を見込む

販管費比率 19.9% (前期差 0.4%ポイント) +35億円

・広告宣伝費・販売促進費 + 5億円
 ・売上高増加にともなう変動費増加 + 19億円

設備投資 63億円

【主な内訳】

・ASKUL Logi PARK 福岡 物流基盤増強 20億円
 ・その他物流基盤増強 10億円
 ・BtoBサイト構築 4億円
 (参考)減価・ソフトウェア償却費 41億円 (前期差 + 2億円)

80

15/5期 連結業績の上・下期見通し

	15/5期 上期計画			15/5期 下期計画		
	金額 億円	売上高 比率 %	前期比 %	金額 億円	売上高 比率 %	前期比 %
売上高	1,325	100.0	+ 11.1	1,445	100.0	+ 7.7
売上総利益	291	22.0	+ 9.1	324	22.4	+ 11.6
販売費および 一般管理費	271	20.5	+ 7.5	279	19.3	+ 6.4
営業利益	20	1.5	+ 36.3	45	3.1	+ 60.2
経常利益	19	1.5	+ 30.0	44	3.1	+ 53.1
当期純利益	10	0.8	+ 79.2	24	1.7	+ 49.4

81