

個人投資家説明会

2025年10月19日
アスク株式会社



1. 会社概要
2. 事業の内容と強み
3. 中期経営計画と直近の業績
4. 株主還元と株主優待



1. 会社概要

2. 事業の内容と強み

3. 中期経営計画と直近の業績

4. 株主還元と株主優待





会社概要



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 兼 CEO 吉岡 晃
創業	1993年3月 文房具メーカーのプラス株式会社の事業部としてオフィス用品の通販サービスを開始
主要株主	LINEヤフー（46%）、プラス（11%） 2025年5月20日時点
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）

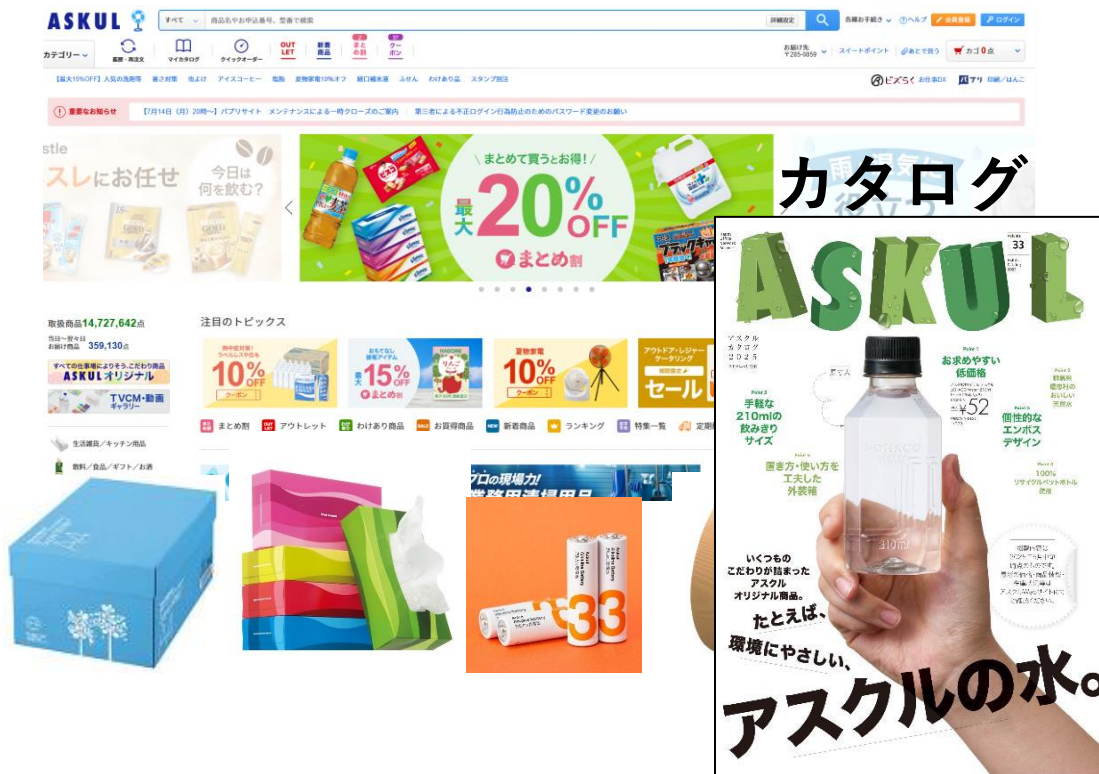
アスクルの事業



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



BtoC（一般消費者向け）

LOHACO事業



“^あ明日^す来る = アスクール”

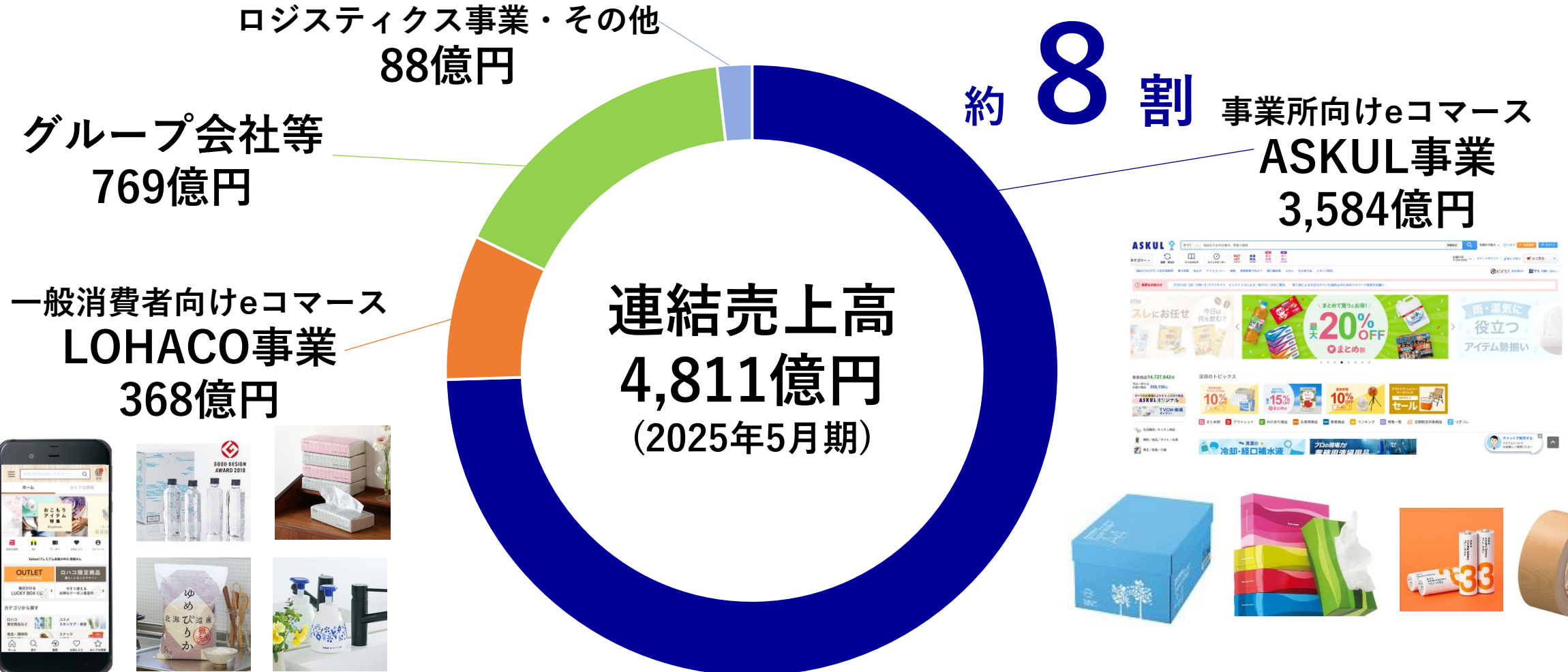
時間をお約束したサービス



仕事場とくらしと地球の^あ明^す白に
「うれしい」を届け続ける。

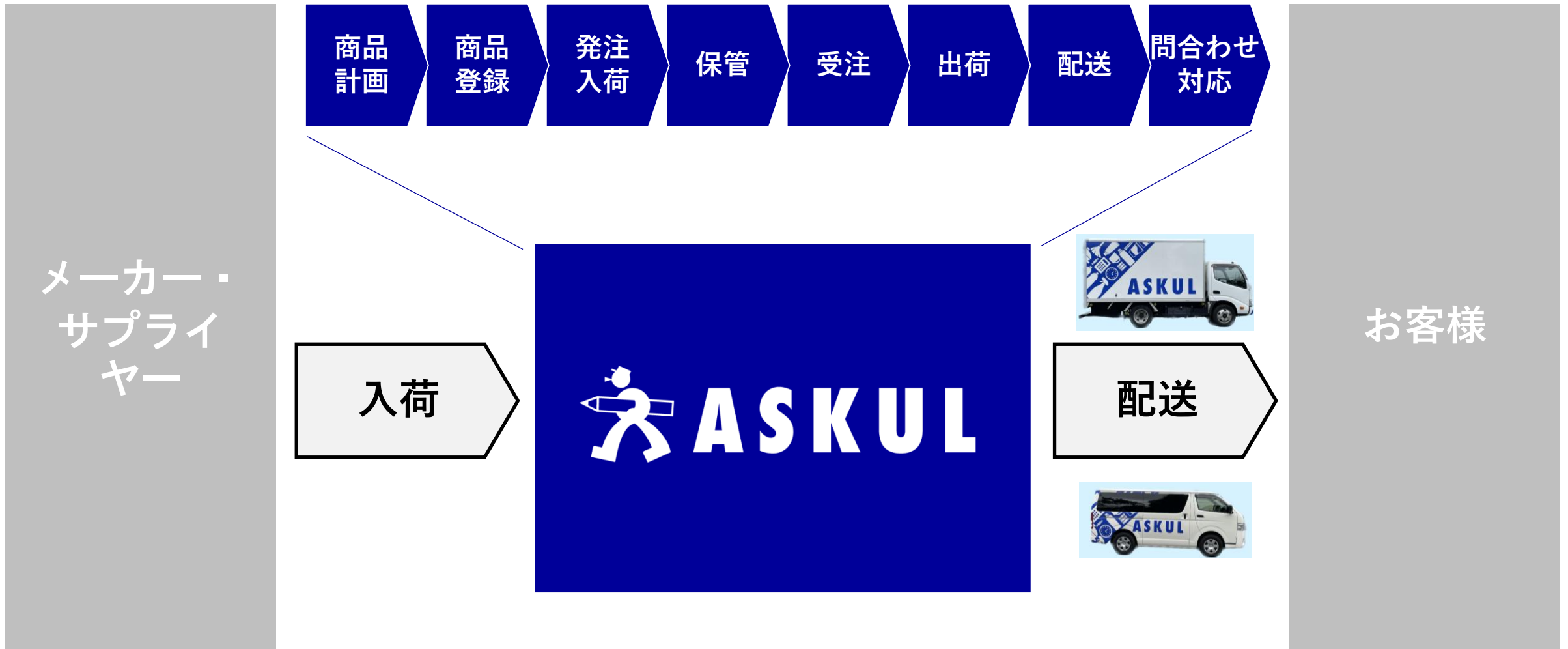
事業セグメントと売上構成比

主力事業は事業所向けeコマースのASKUL事業



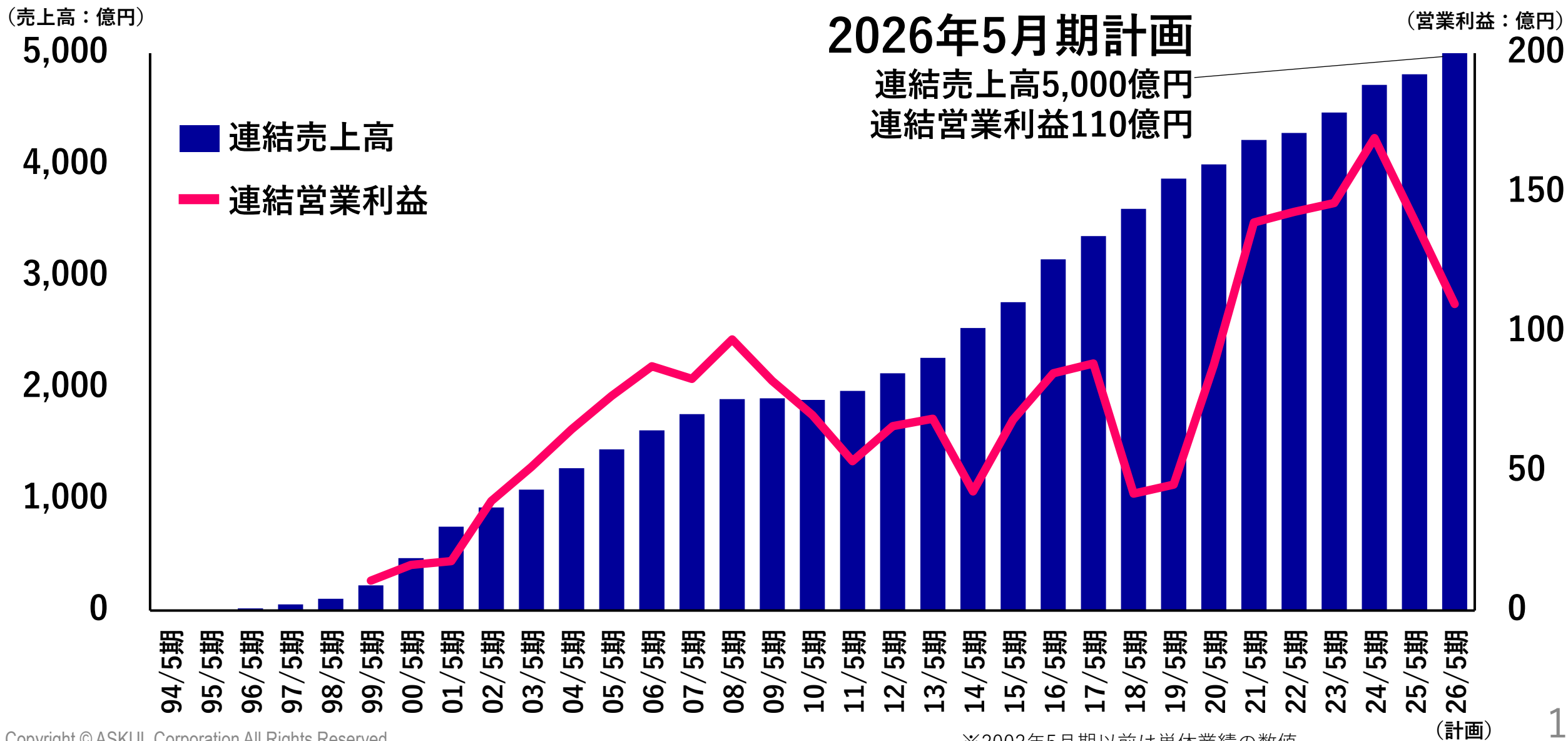
ビジネスモデル

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

連結売上高・連結営業利益の推移



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



ASKUL事業 売上高競合他社比較



業界No.1

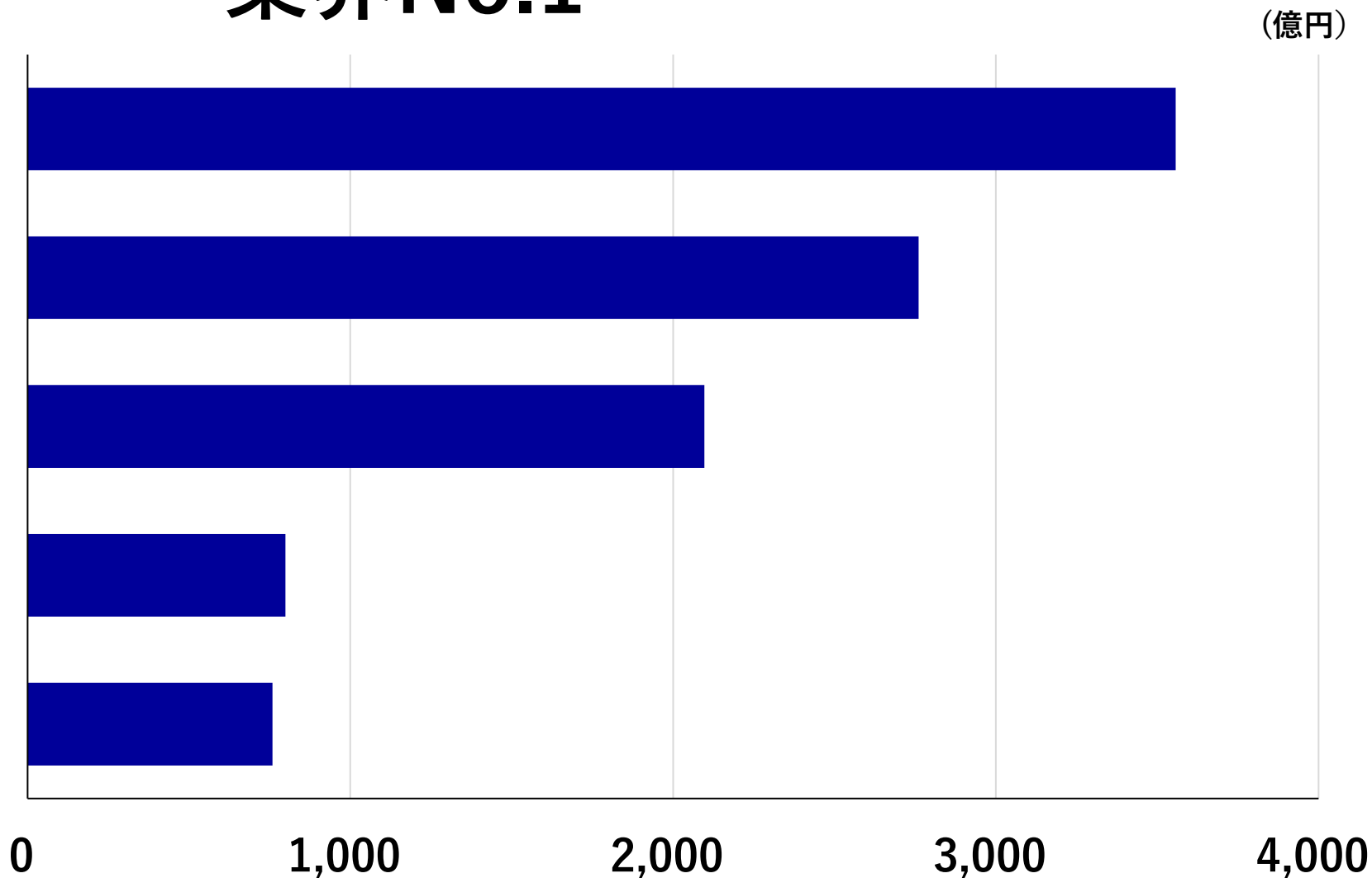


A社

B社

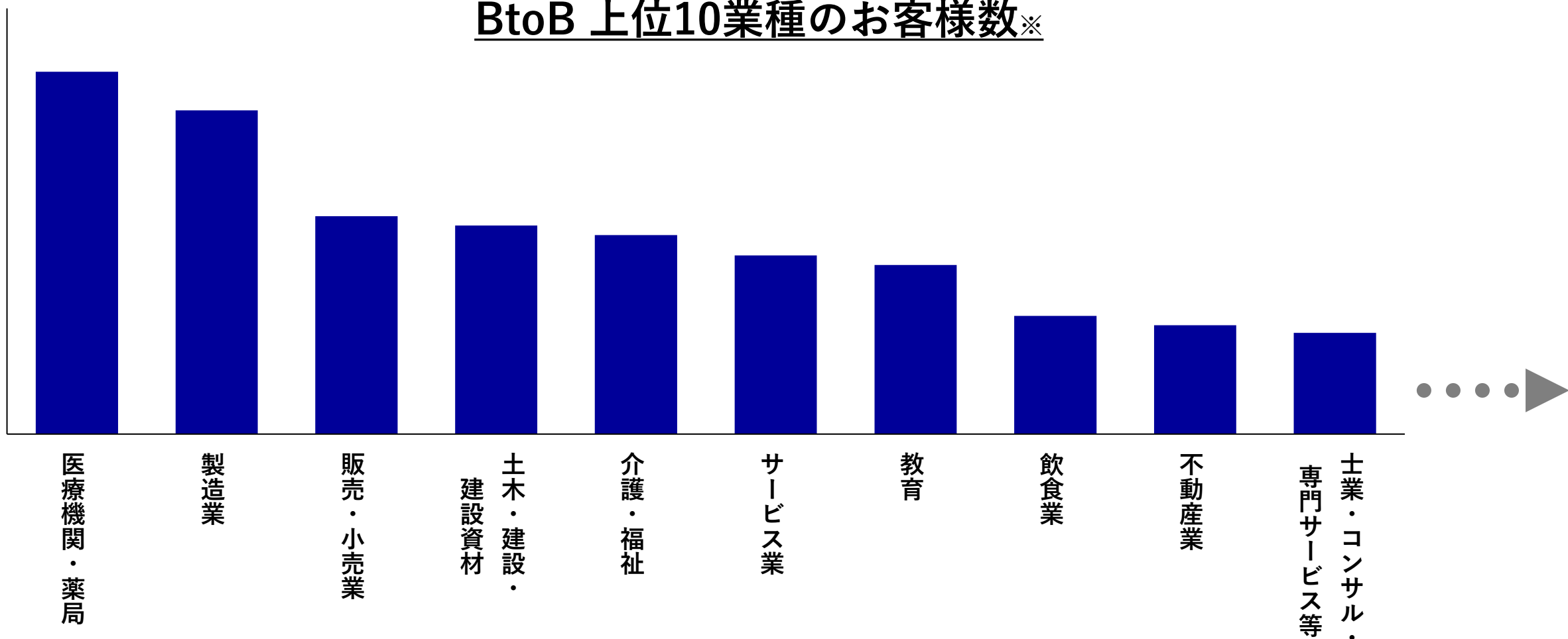
C社

D社



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

1. 会社概要

2. 事業の内容と強み

強み① お客様基盤

強み② 物流力

強み③ オリジナル商品

3. 中期経営計画と直近の業績

4. 株主還元と株主優待



アスクル物流の強み

全国当翌日配送を実現
する物流ネットワーク



高度自動化物流
センターの設計と運用

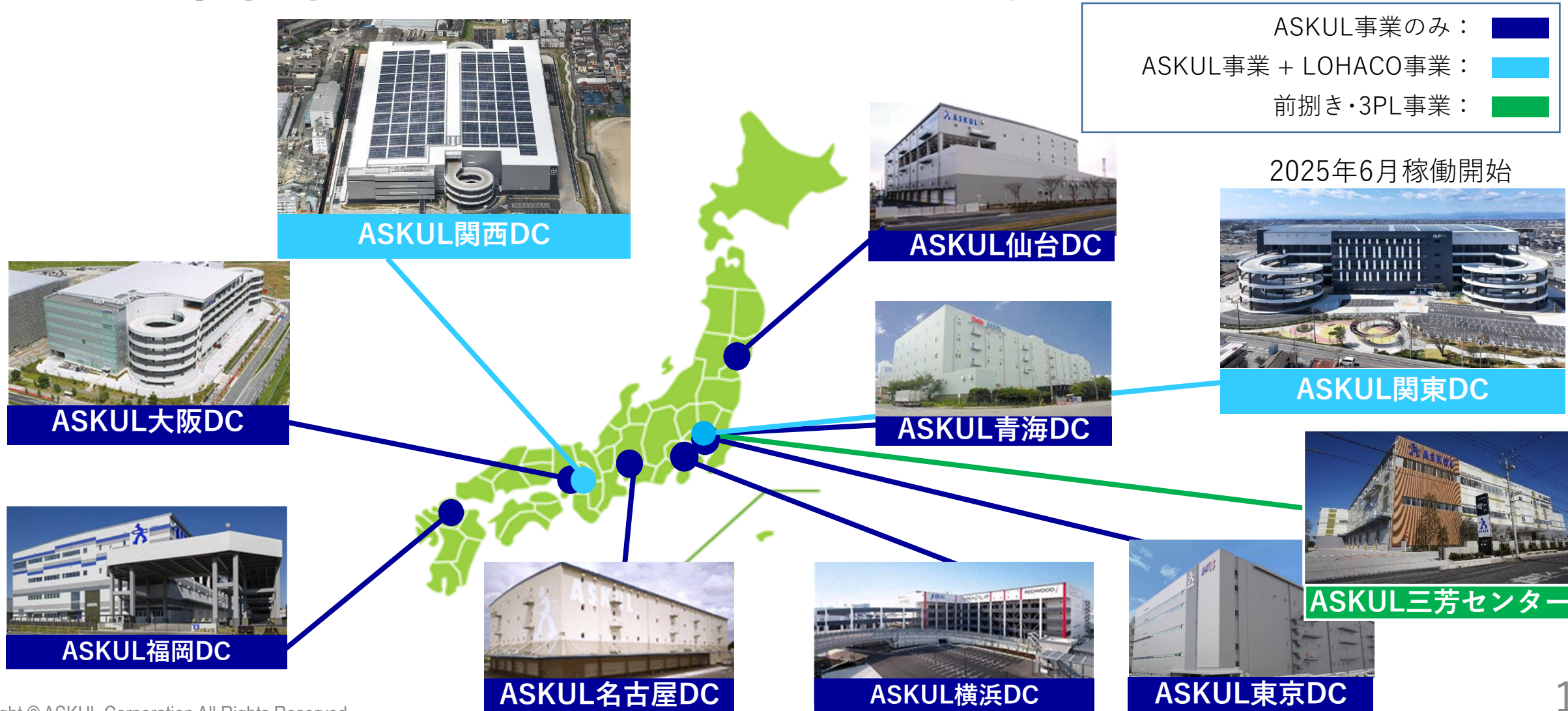


自社グループ100%の
物流センター運営



全国の物流センター

全国当翌日配送を実現する主要10センター



物流センター

高度自動化設備の活用



多様な自動化設備で、高速・高品質物流を実現



1. 会社概要

2. 事業の内容と強み

強み① お客様基盤

強み② 物流力

強み③ オリジナル商品

3. 中期経営計画と直近の業績

4. 株主還元と株主優待



事例① ビオレu ポーセリンデザイン ASKUL

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



事例② LOHACO Water

従来無かった荷姿を開発し、飲料水配送の課題を解決

同梱可能な荷姿

LOHACO Water 2.0L



- ✓ 世の中になかった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



- ✓ 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
- ✓ 孺恋銘水の製造によりグループシナジーの最大化

事例③ サッサの耳

製造工程にて発生する切れ端を商品化

もともとの商品



使い方はお客様の自由

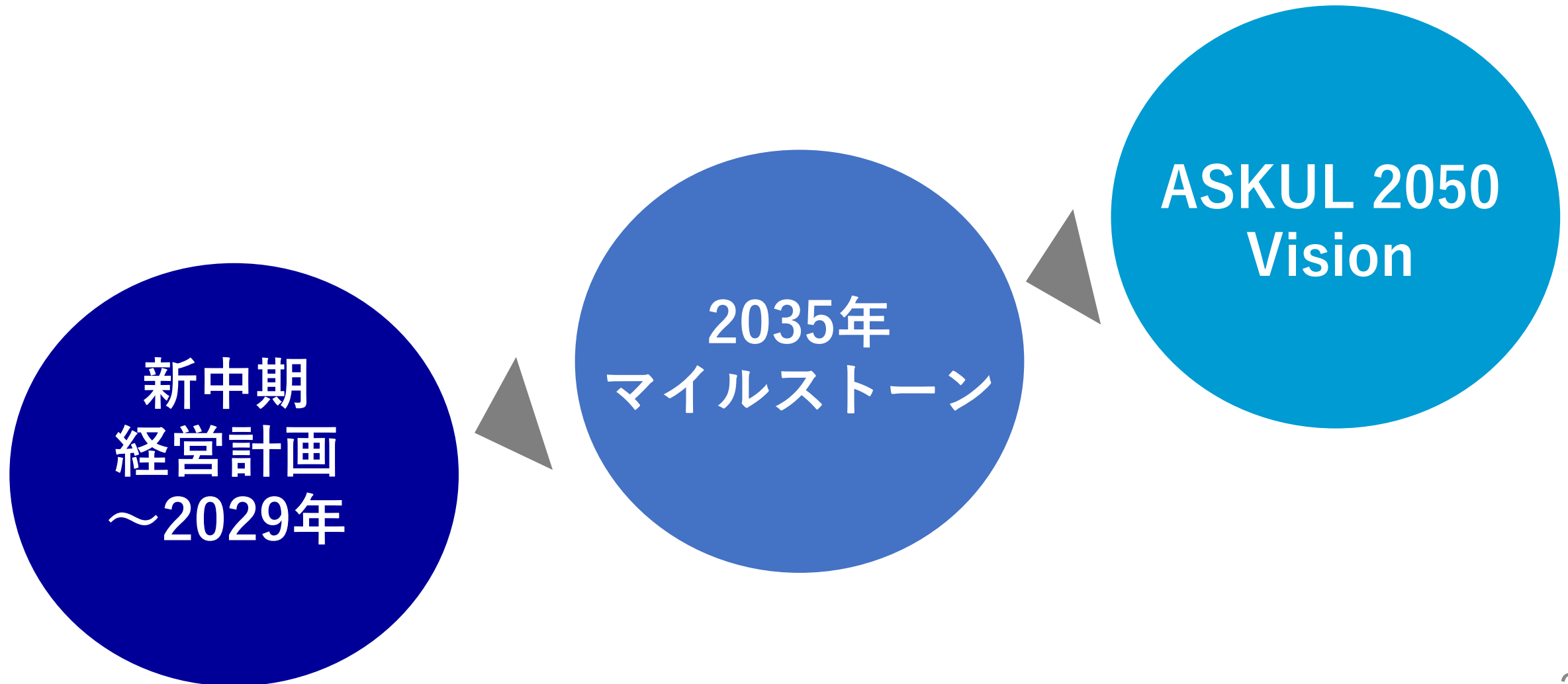


1. 会社概要
2. 事業の内容と強み
- 3. 中期経営計画と直近の業績**
4. 株主還元と株主優待



中期経営計画の位置づけ

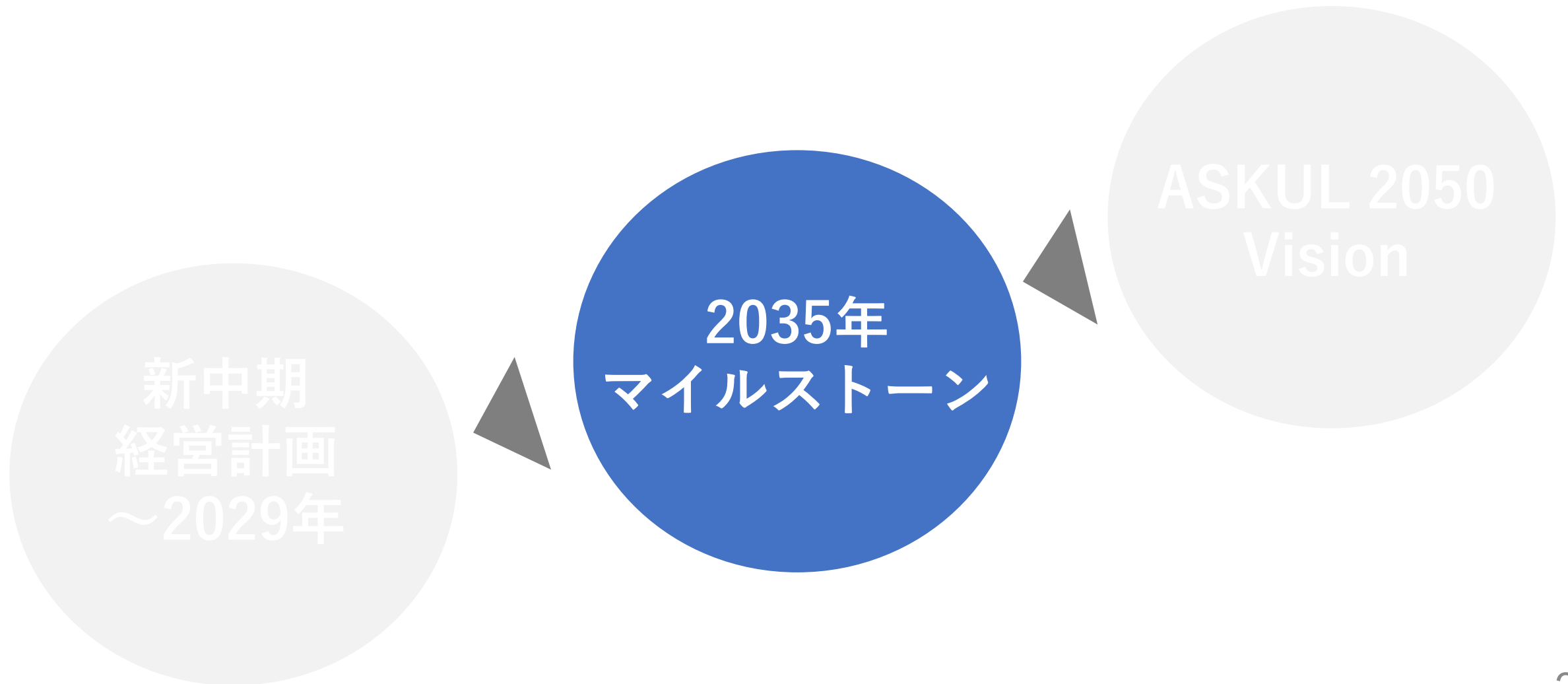
長期ビジョンからのバックキャスト



ASKUL 2050 Vision

**誰もがうれしい自分を
次々と実現できる社会をつくる。**

2035年のマイルストーン



2035年のマイルストーン

「Beyond Retail 小売りを越えて働くを革新する」



2035年のマイルストーン

「Beyond Retail 小売りを越えて働くを革新する」

Solution



DX / ウェルビーイング / BPO



アセットを活用

Retailの強み

- 圧倒的な顧客基盤
- 売場からお届けまでのビッグデータ
- 商品力・物流力・営業力

AIの進化



AI AGENT

全ての間接業務を
AIがサポート



2035年のマイルストーン

2035年にはEBITDAの半分が新規事業へ
M&Aや他社協業を積極的に活用

EBITDA

2035年までのマイルストーン

新規事業領域

2026年5月期（現在）

- ✓ CEO直轄組織を新設
- ✓ PoCを積極推進

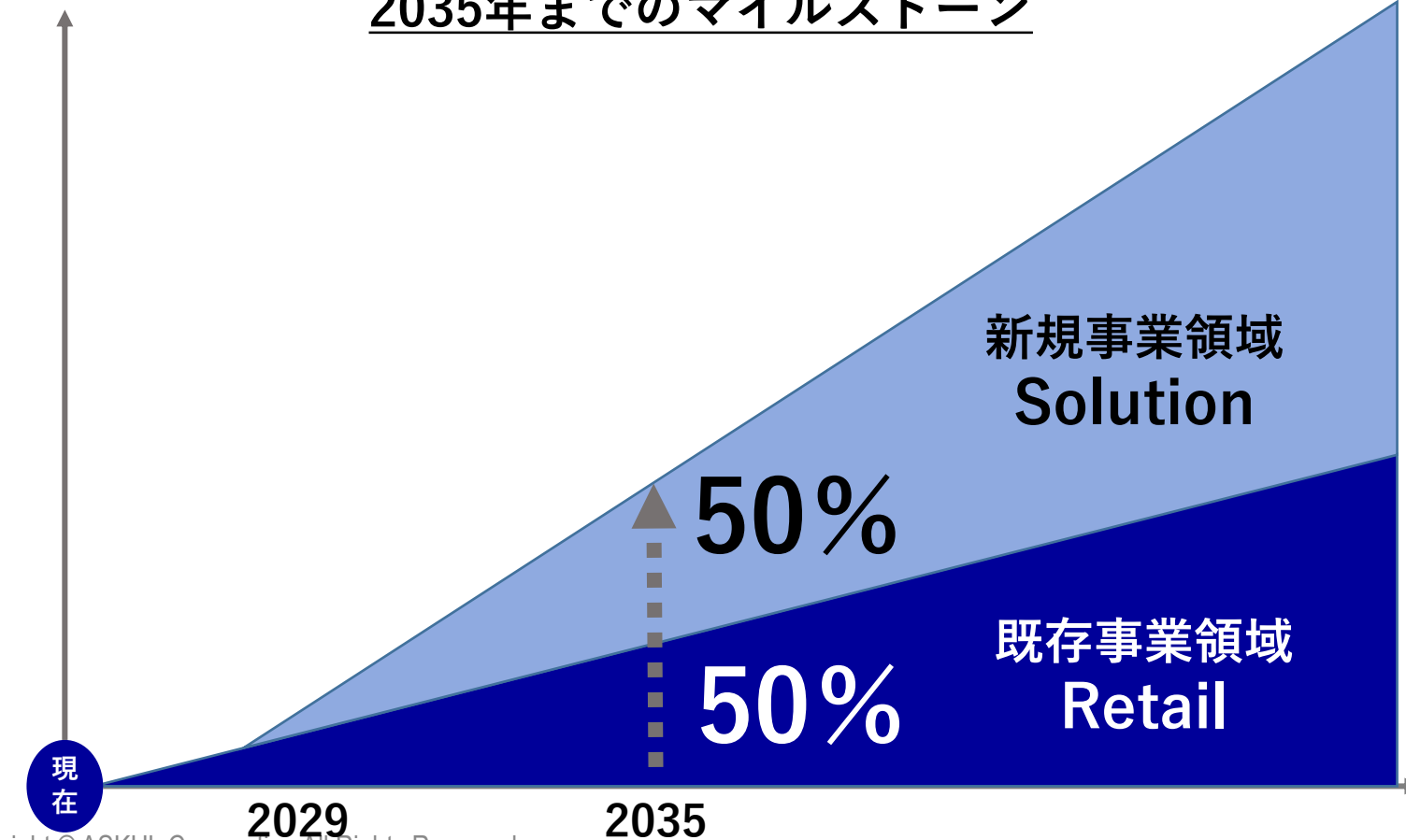
～2029年5月期

- ✓ 最大投資 1,000億円
- ✓ 売上高 200億円/営業利益 20億円

既存事業領域

～2029年5月期

- ✓ リテール事業の再成長
- ✓ 新規事業領域とのシナジーによるお客様基盤の強化



キャピタルアロケーション

健全な財務体質の維持・向上を継続し、さらなる成長投資（M&A等の非連続な成長投資含む）を支えると同時に株主還元も充実、資本効率向上を図る

26/5期～29/5期キャピタルアロケーションのイメージ

キャッシュイン

キャッシュアウト

株主還元

定常投資

成長投資

資金調達（負債）

手元余裕資金

営業
キャッシュ
フロー

- ✓ 総還元性向45%
- ✓ 安定的な株主配当
- ✓ 計画的な自己株式取得

物流センター投資

- ✓ マテハン設備のメンテナンス・更新

ソフトウェア投資

- ✓ サービス進化への継続的な更新

設備・ソフトウ
エア投資

配当・自己株式取得

M&Aを主とした
成長投資枠

最大
1,000億円

- ✓ 非連続な成長へ向けた予算枠を確保
- ✓ 投資収益性の規律に適した案件へ積極的に投資を進め、営業利益率とROEの財務目標達成を目指す

中期経営計画 (25/5～29/5) 経営数値目標

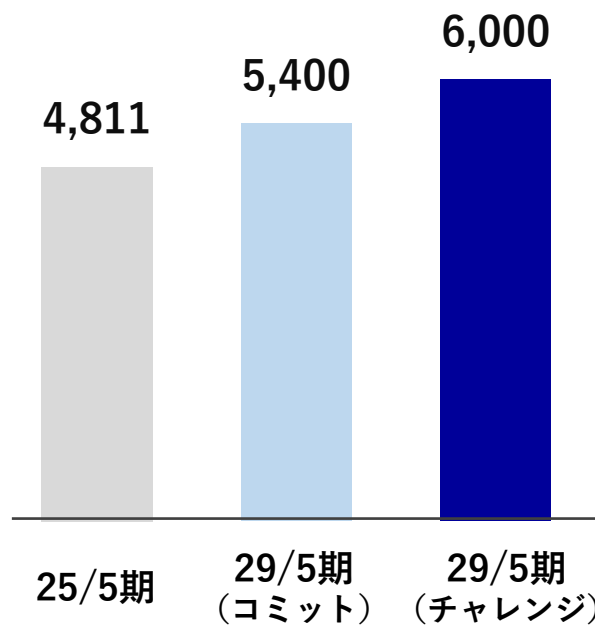
売上高 5,400億円～6,000億円 営業利益率3.7～5.0%

成長性

連結売上高

年平均成長率 **3～6%**

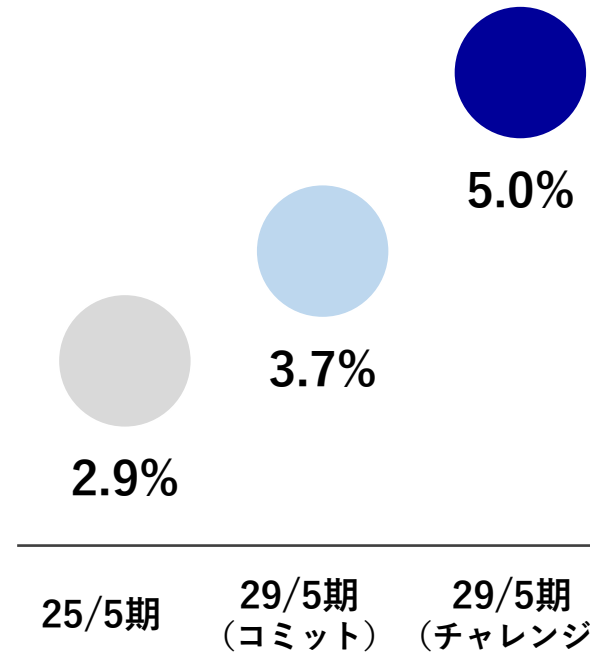
(億円)



収益性

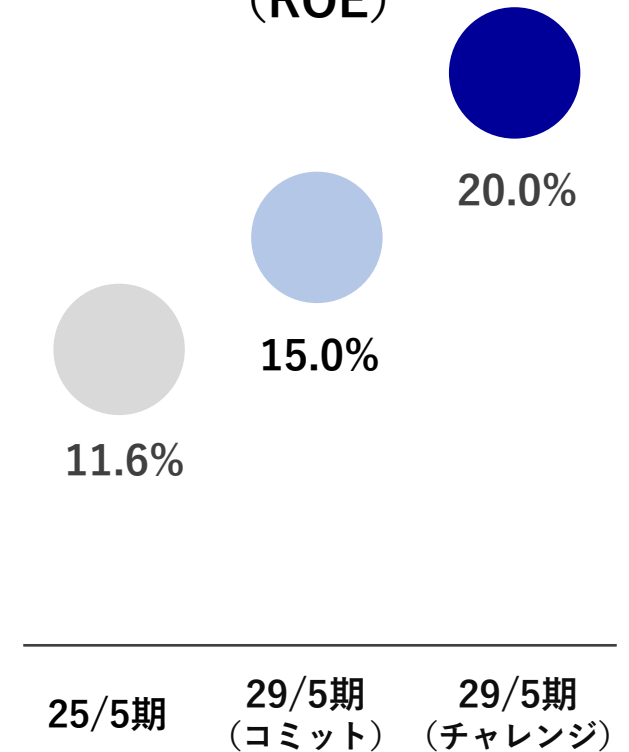
連結営業利益率

年平均成長率 **9～21%※**



資本効率

連結株主資本利益率 (ROE)



中期経営計画 戦略ターゲット

開拓余地大きい高成長業種、強みを活かせる汎用品

対人サービス業種

医療

介護

飲食

宿泊

小売

サービス



仕事場の日用品

飲料・食品、飲食周辺
商材



清掃、洗濯、衛生、
感染対策



梱包発送、作業、保護、
メンテナンス



スマートオフィス周辺
商材



中期経営計画 ターゲット市場規模

「仕事場の日用品」市場50兆円がターゲット

間接材市場（BtoBとBtoC）のイメージと規模

市場規模

60兆円

50兆円

業種固有の
専門商材市場

前中期経営計画の
ターゲット

業種横断的な
汎用品市場

仕事場の
日用品市場

オフィス
用品市場

オフィス
用品

飲料
酒類

電化
製品

加工
食品

メディ
カル

袋・梱
包資材

日用品

衛生
用品

MRO

作業
用品

介護
用品

化粧品

2026年5月期 第1四半期業績

	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 %
(百万円)					
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

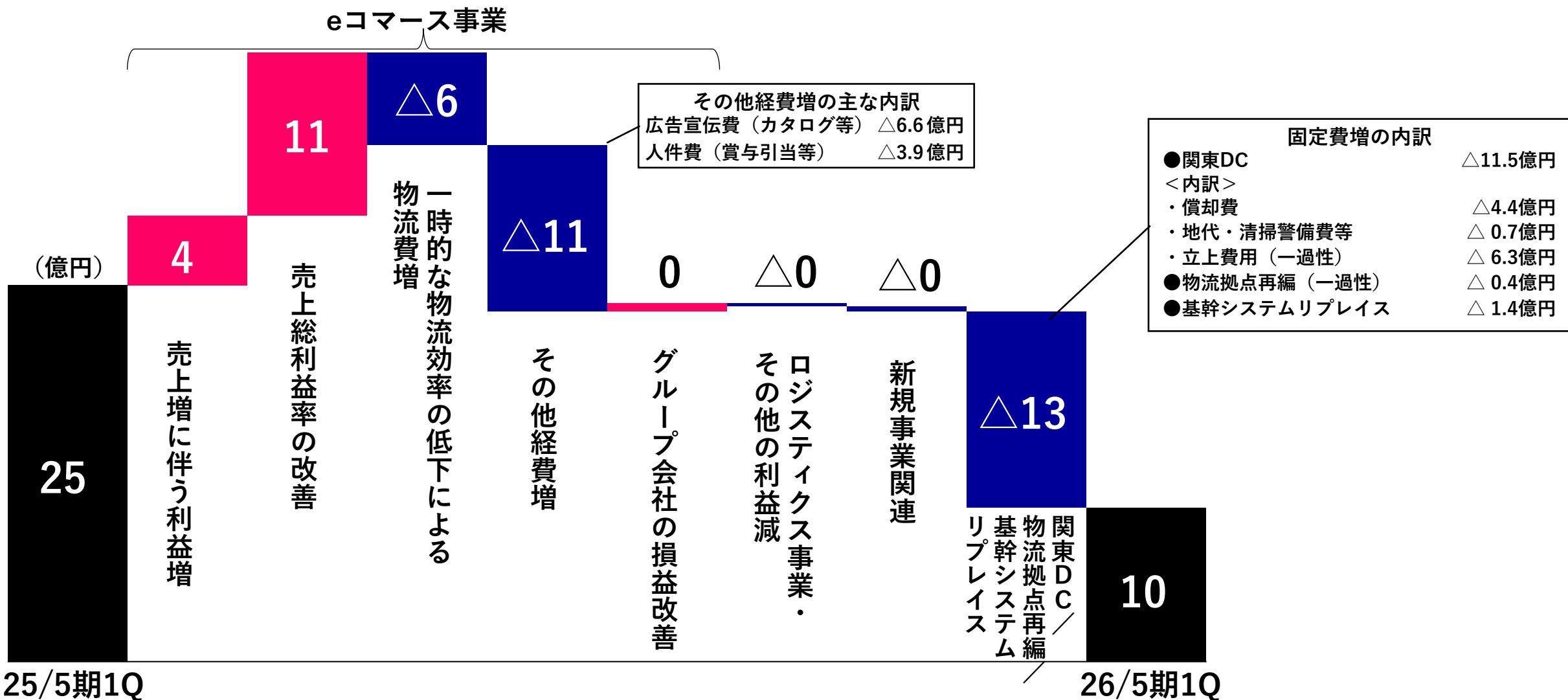
✓ **売上総利益率**
前年同期比+1.1pt

✓ **営業利益**
前年同期比40.9%

✓ **当期純利益**
前年同期比22.3%

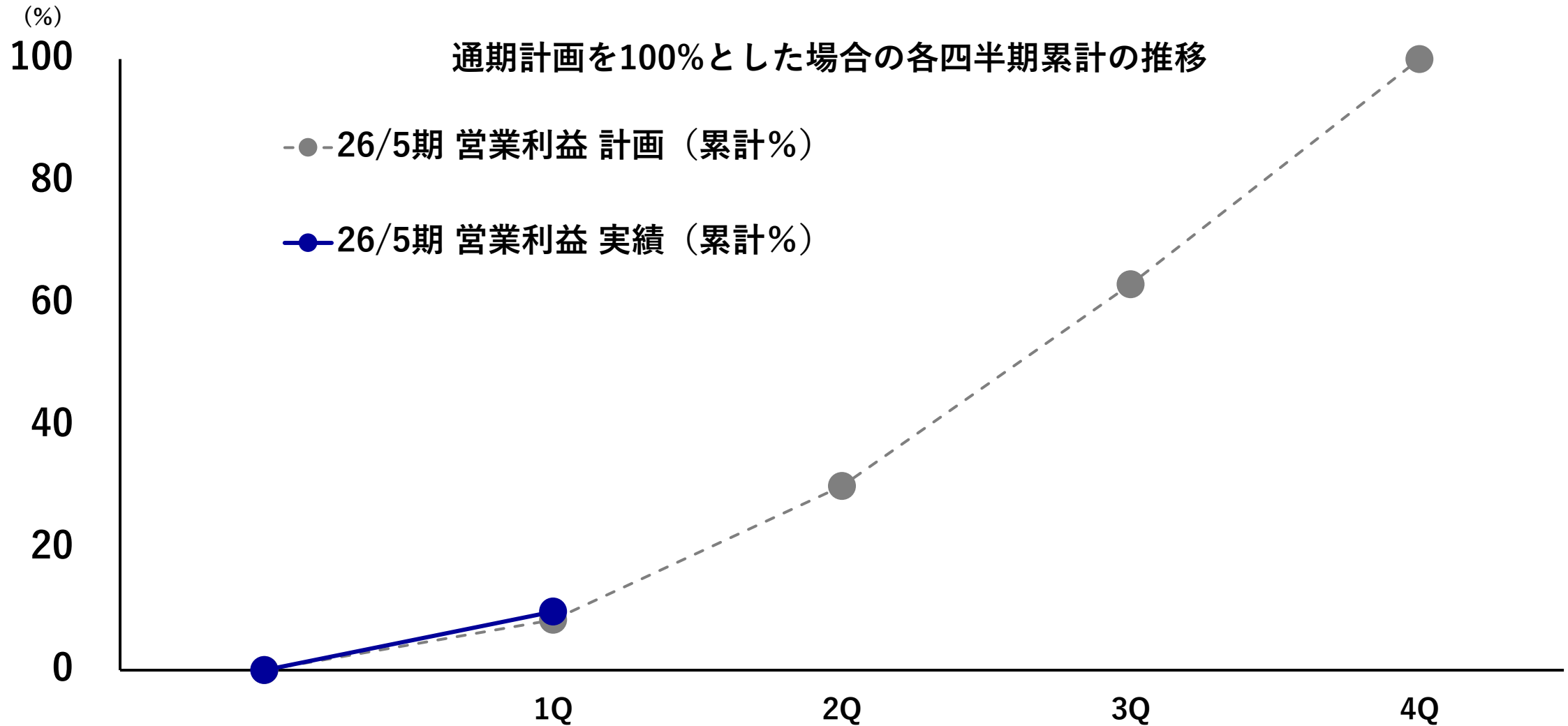
26/5期 第1四半期 営業利益増減要因

関東DCの立ち上げ等の固定費増を主要因として減益



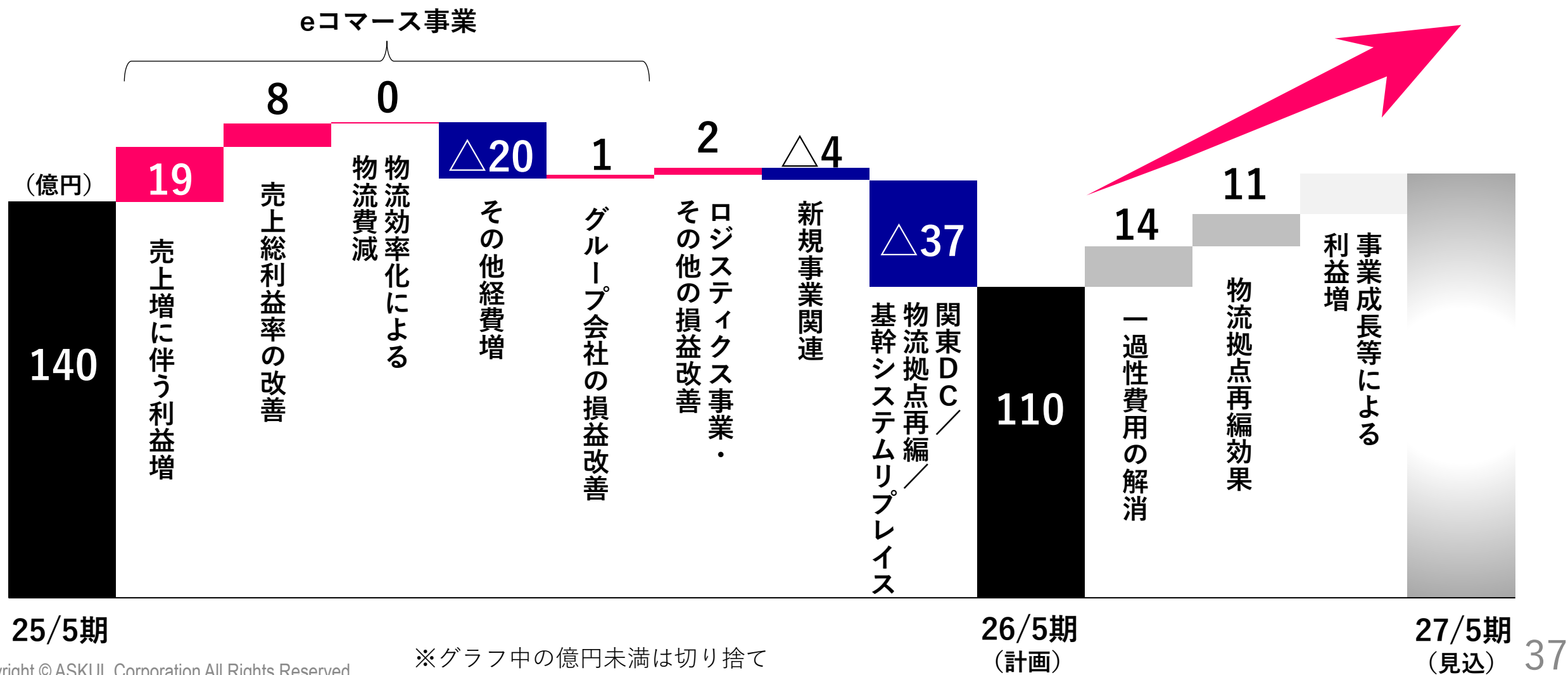
2026年5月期 営業利益計画

1Qは計画を上回るスタート



26/5期計画～27/5期業績イメージ

26/5期を底、27/5期は成長性加速でV字回復へ

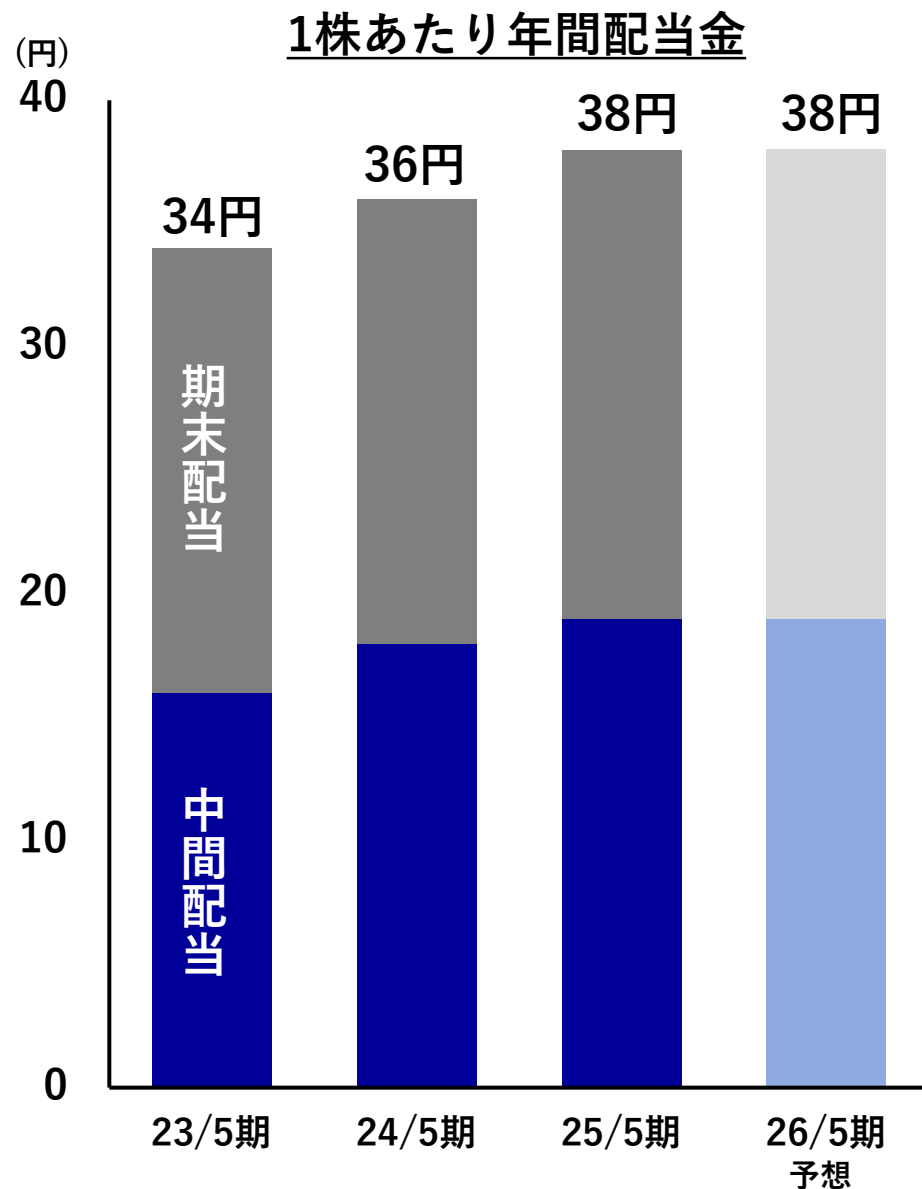


1. 会社概要
2. 事業の内容と強み
3. 中期経営計画と直近の業績
4. 株主還元と株主優待



- ✓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、配当



✓ 総還元性向目標45%

配当 + 自己株取得

配当利回り 2.41% (2025年10月6日時点)

✓ 26/5期

減益計画も、
27/5期V字回復に自信
配当額据え置き

LOHACOの割引クーポン2,000円分を年2回進呈

LOHACOでご購入いただける商品の一例

- ✓ 一般消費者向けECサイト「LOHACO」
クーポン券2,000円分（500円×4枚）
- ✓ 11月20日と5月20日を基準日として
100株以上保有の株主様に年2回進呈





あす
仕事場とくらしと地球の明日に「うれしい」を届け続ける。

