2026年5月期 決算概要



2026年7月3日
アスクル株式会社

【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、保証するものではございません。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。

エグゼクティブサマリ

売上回復と構造改革を進め、27/5期を成長再加速の起点とする

26/5期 通期実績および27/5期の見通し

✓ 26/5期はランサムウェア攻撃の影響を織り込んだ修正計画を達成

✓ 27/5期は売上成長への転換と収益構造改革を推進し、持続的成長の基盤を構築

✓ AP67（中核企業フィード）の再編を進め、シナジー創出を最大化

成長戦略（中期経営計画の達成に向けて）

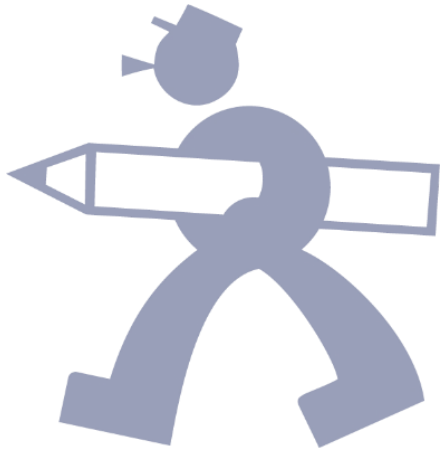
✓ 事業復旧の学びを活かし、新体制で中期経営計画の戦略実行を加速

✓ 独自ビッグデータとAIを最大限活用し、マーケティング・営業の“質・量”を上げる

✓ LTV最大化を軸に成長戦略を高度化し、企業価値向上につなげる

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

01. 26/5期 通期実績
02. 27/5期 通期業績見通し
03. 成長戦略
04. トピックス
05. 付録



Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

26/5期 通期実績

連結

売上高、営業利益とも修正計画を達成

（百万円）	25/5期		26/5期					
	実績	売上高比率 %	計画	実績	売上高比率 %	計画差	計画比 %	前期比 %
売上高	481,101	100.0	395,000	400,199	100.0	5,199	101.3	83.2
売上総利益	117,538	24.4	86,300	89,313	22.3	3,013	103.5	76.0
販売費及び一般管理費	103,534	21.5	106,800	106,758	26.7	△ 41	100.0	103.1
営業利益	14,004	2.9	△ 20,500	△ 17,445	△ 4.4	3,054	—	—
経常利益	13,816	2.9	△ 22,000	△ 19,062	△ 4.8	2,937	—	—
親会社株主に帰属する当期純利益	9,068	1.9	—	△ 22,150	△ 5.5	—	—	—

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

26/5期 通期実績【四半期別・事業別】

連結

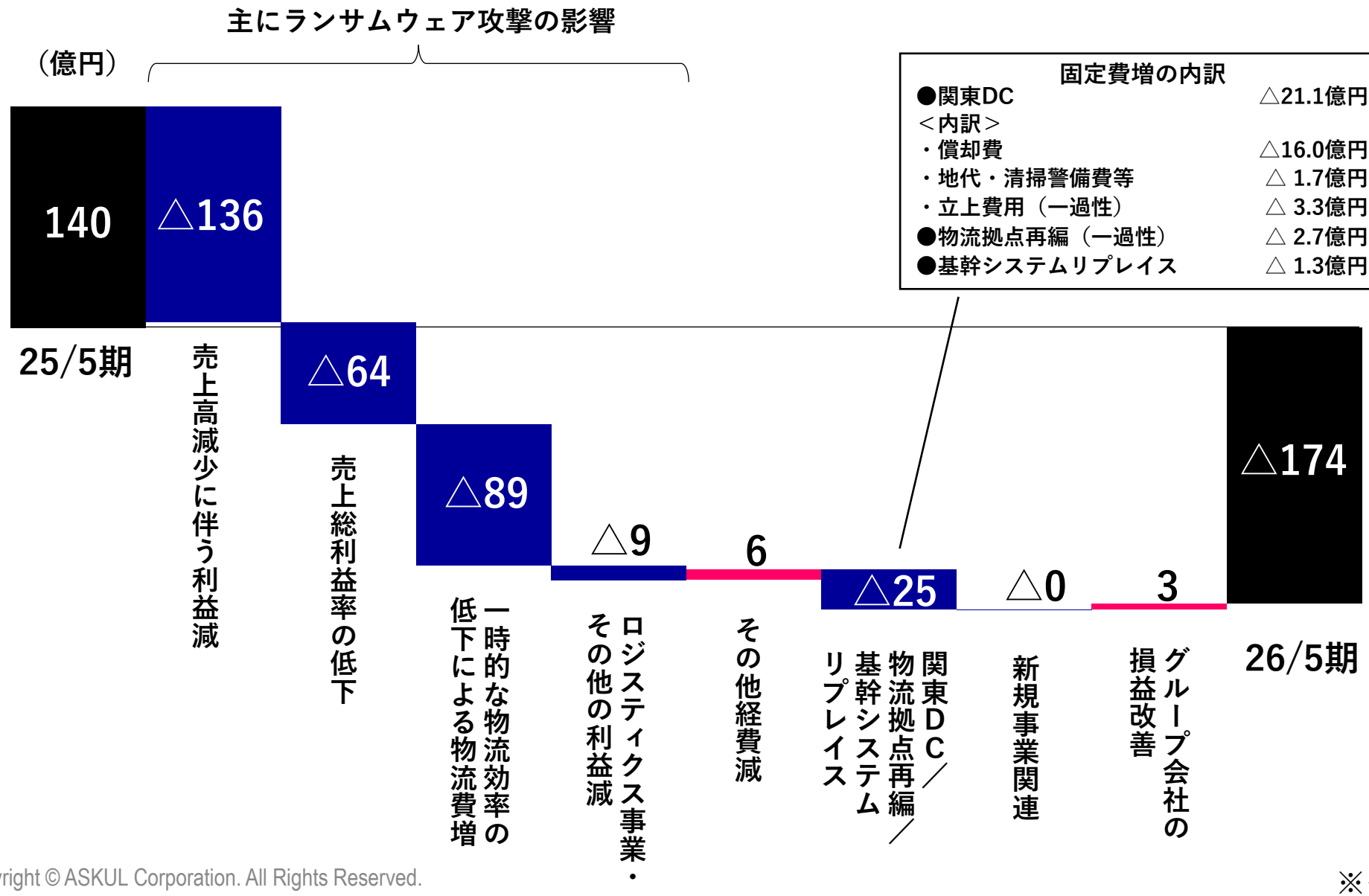
（億円）

		25/5期					26/5期						
		1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	前期差	前期比 %
売上高	ASKUL事業	883	899	890	911	3,584	910	597	514	807	2,829	△ 755	78.9
	LOHACO事業	95	85	93	93	368	101	58	24	96	280	△ 87	76.2
	グループ会社等	183	188	205	191	769	191	191	227	209	820	51	106.7
	eコマース事業	1,162	1,172	1,189	1,197	4,722	1,202	847	767	1,113	3,930	△ 791	83.2
	ロジスティクス事業・その他	21	22	19	25	88	20	16	14	19	71	△ 17	80.2
	連結合計	1,183	1,195	1,209	1,222	4,811	1,223	864	781	1,133	4,001	△ 809	83.2
営業利益	決算賞与（引当含む）等	1	1	1	1	4	△ 1	4	1	1	5	0	119.1
	eコマース事業	25	34	38	42	142	10	△ 35	△ 89	△ 47	△ 162	△ 305	―
	ロジスティクス事業・その他	0	△ 0	△ 1	△ 0	△ 2	△ 0	△ 4	△ 5	△ 1	△ 11	△ 9	―
	連結合計	25	34	37	42	140	10	△ 40	△ 94	△ 49	△ 174	△ 314	―

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

26/5期 営業利益増減要因

連結



固定費増の内訳

●関東DC	△21.1億円
＜内訳＞	
・償却費	△16.0億円
・地代・清掃警備費等	△ 1.7億円
・立上費用（一過性）	△ 3.3億円
●物流拠点再編（一過性）	△ 2.7億円
●基幹システムリプレイス	△ 1.3億円

＜ご参考：営業利益以下のランサムウェア攻撃の影響額＞

営業外費用
休止固定資産減価償却費　12.6億円

特別損失
システム障害対応費用　51.0億円

※グラフ中の億円未満は切り捨て

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

AP67（中核企業フィード）の減損損失

連結

グループ内における再編も含めシナジー創出を最大化

①獲得した事業価値

メディカル領域強化を目的に取得

- ✓ 歯科医院向けeコマース「FEED デンタル」の取得
- ✓ 価格競争力を有する専門商品（海外品含む）の拡充
- ✓ お客様基盤の相互活用によるシナジー創出

②減損の背景

外部環境変化で成長計画を見直し

- ✓ 円安進行による仕入原価上昇
- ✓ 上記を主因として、お客様基盤拡大が鈍化
- ✓ 別法人格のため、シナジー創出の迅速化に課題

減損額：48億円

③今後の価値創出

グループ再編でシナジー最大化

- ✓ 調達機能の統合（オリジナル商品含む）による原価低減
- ✓ 当社の物流基盤活用により、効率化とサービス向上を両立
- ✓ 重複機能解消による収益性向上

※本件につきましては本日発表の「特別損失（減損損失）の計上に関するお知らせ」にも記載しております。

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

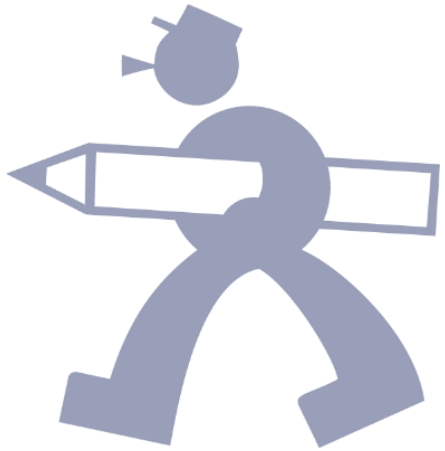
01. 26/5期 通期実績

02. 27/5期 通期業績見通し

03. 成長戦略

04. トピックス

05. 付録



Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

27/5期 業績の見通し

連結

（百万円）	25/5期		26/5期		27/5期			
	実績	売上高比率 %	実績	売上高比率 %	計画	売上高比率 %	前期比 %	一昨期比 %
売上高	481,101	100.0	400,199	100.0	490,000	100.0	122.4	101.8
売上総利益	117,538	24.4	89,313	22.3	116,000	23.7	129.9	98.7
販売費及び一般管理費	103,534	21.5	106,758	26.7	109,000	22.2	102.1	105.3
営業利益	14,004	2.9	△ 17,445	△ 4.4	7,000	1.4	—	50.0
経常利益	13,816	2.9	△ 19,062	△ 4.8	6,300	1.3	—	45.6
親会社株主に帰属する当期純利益	9,068	1.9	△ 22,150	△ 5.5	4,000	0.8	—	44.1

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

27/5期 業績の見通し【事業別】

連結

（億円）

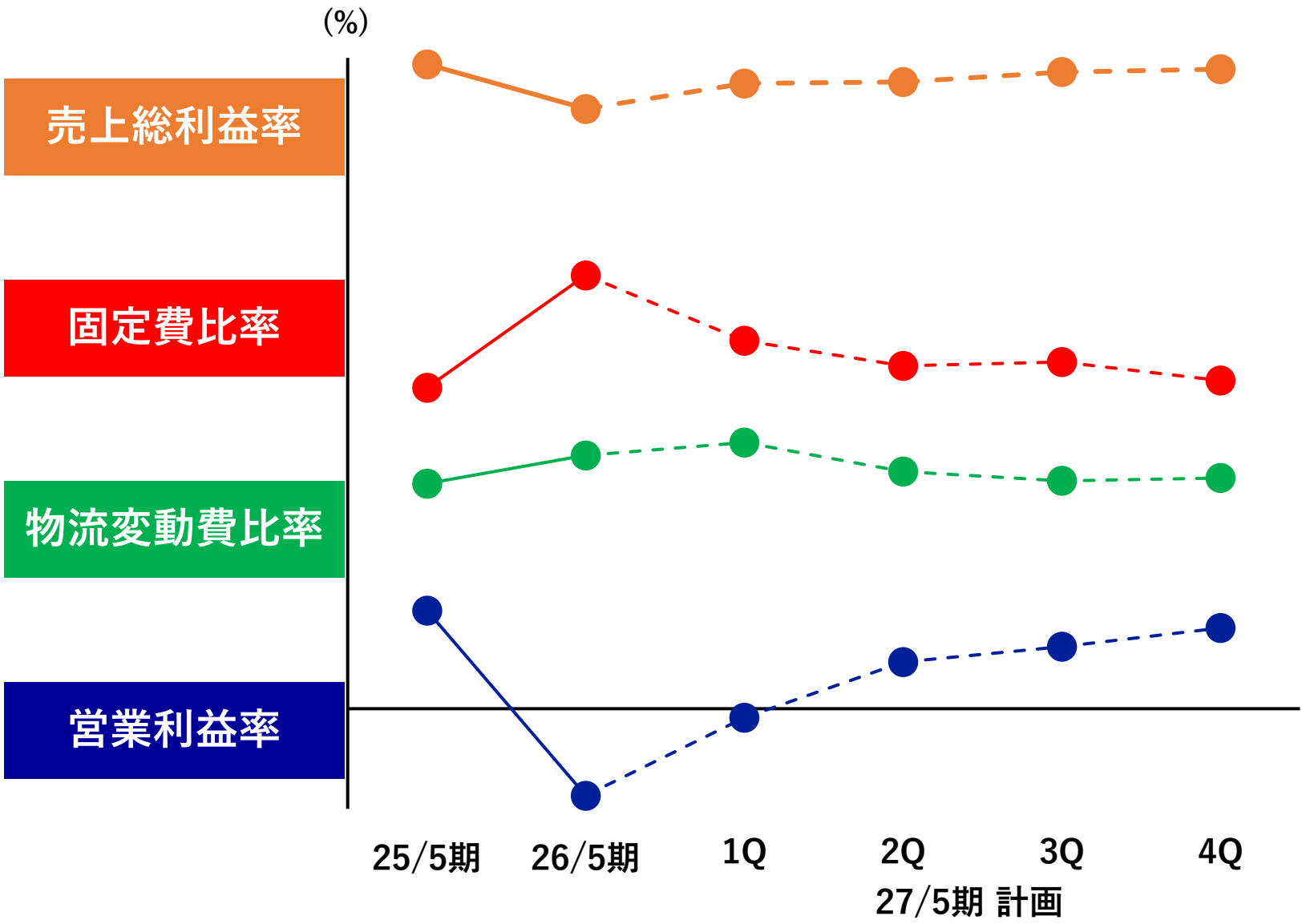
		25/5期	26/5期	27/5期		
		実績	実績	計画	前期比 %	一昨期比 %
売上高	ASKUL事業	3,584	2,829	3,531	124.8	98.5
	LOHACO事業	368	280	400	142.4	108.6
	グループ会社等	769	820	886	108.0	115.2
	eコマース事業	4,722	3,930	4,818	122.6	102.0
	ロジスティクス事業・その他	88	71	81	113.9	91.3
	連結合計	4,811	4,001	4,900	122.4	101.8
営業利益	eコマース事業	142	△ 162	70	—	49.1
	ロジスティクス事業・その他	△ 2	△ 11	0	—	—
	連結合計	140	△ 174	70	—	50.0

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

ASKUL

27/5期 営業利益率の見通し

単体



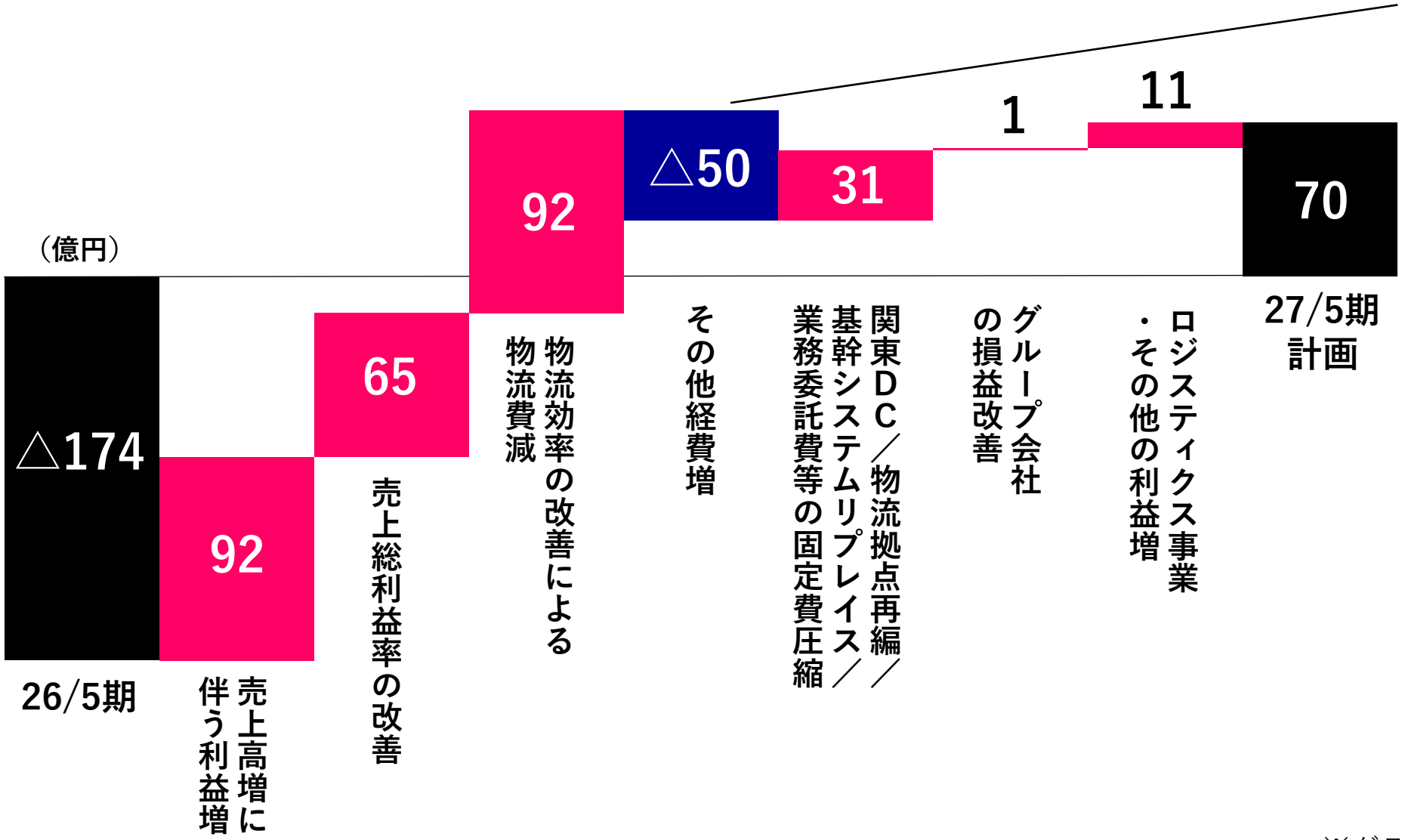
収益構造の改善に注力

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

27/5期 営業利益の見通し

連結

収益構造の改善により売上成長を利益成長につなげる



＜その他経費増の主な内訳＞

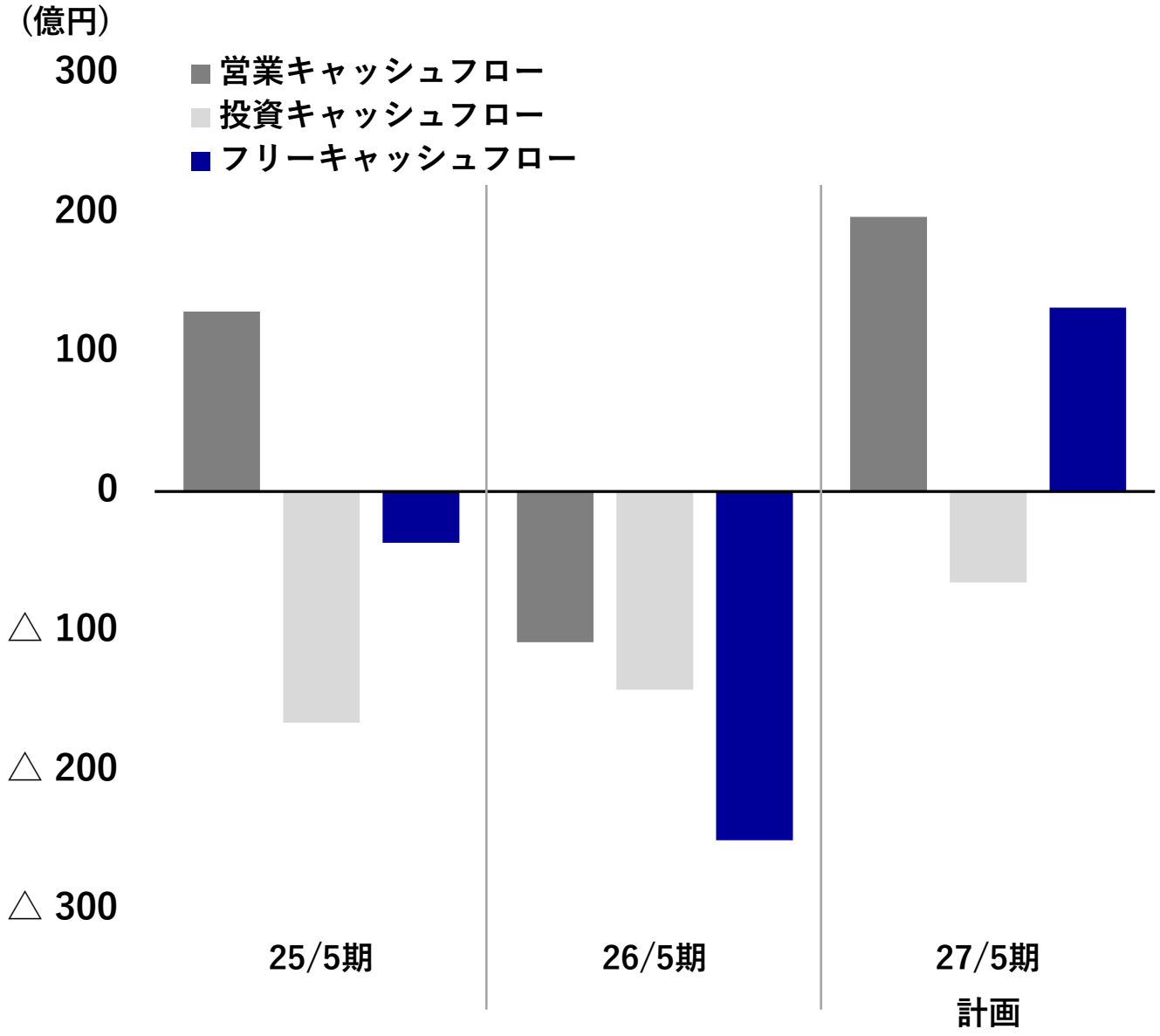
・広告宣伝費・販促費	△17.0億円
・26/5期に営業外費用に計上した償却費	△12.6億円
・人件費	△8.2億円
・セキュリティ/AI関連	△5.0億円

※グラフ中の億円未満は切り捨て

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

キャッシュフローの推移

連結



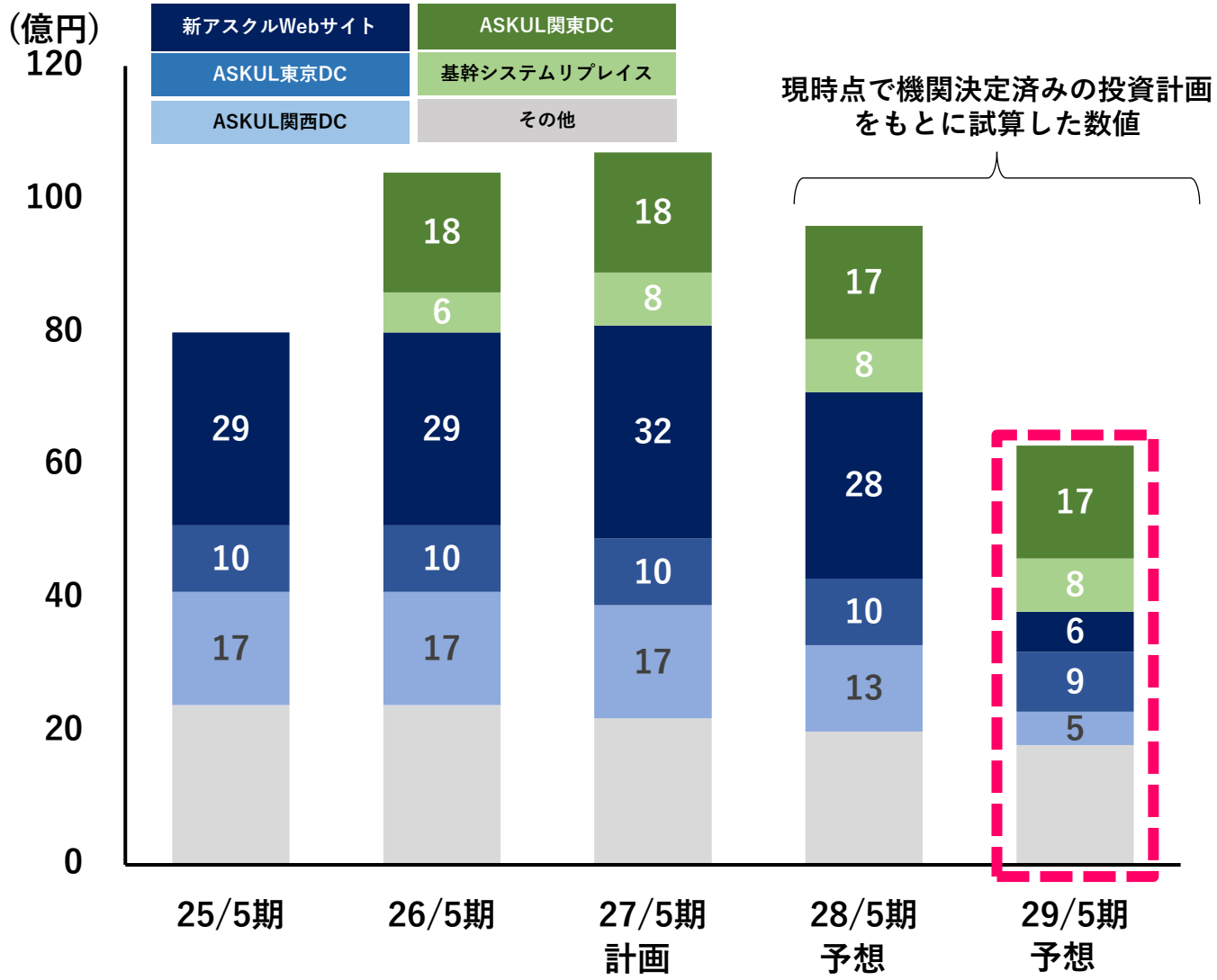
財務基盤の安定化により
新規事業領域への
投資も再始動へ

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

減価償却費の推移と固定費削減の取組み

単体

- 減価償却費は29/5期に新アスクルWebサイト/ASKUL関西DCの大型投資償却終了に伴い圧縮を見込む
- 関東圏の物流拠点再編効果に加え、全社横断の取組みで固定費を削減



関東圏の物流拠点再編

27/5期

✓ 物流拠点再編効果　△11.5億円

✓ 物流拠点再編追加　△2.0億円

28/5期

✓ 物流拠点再編追加　△8.1億円

全社横断固定費削減

27/5期

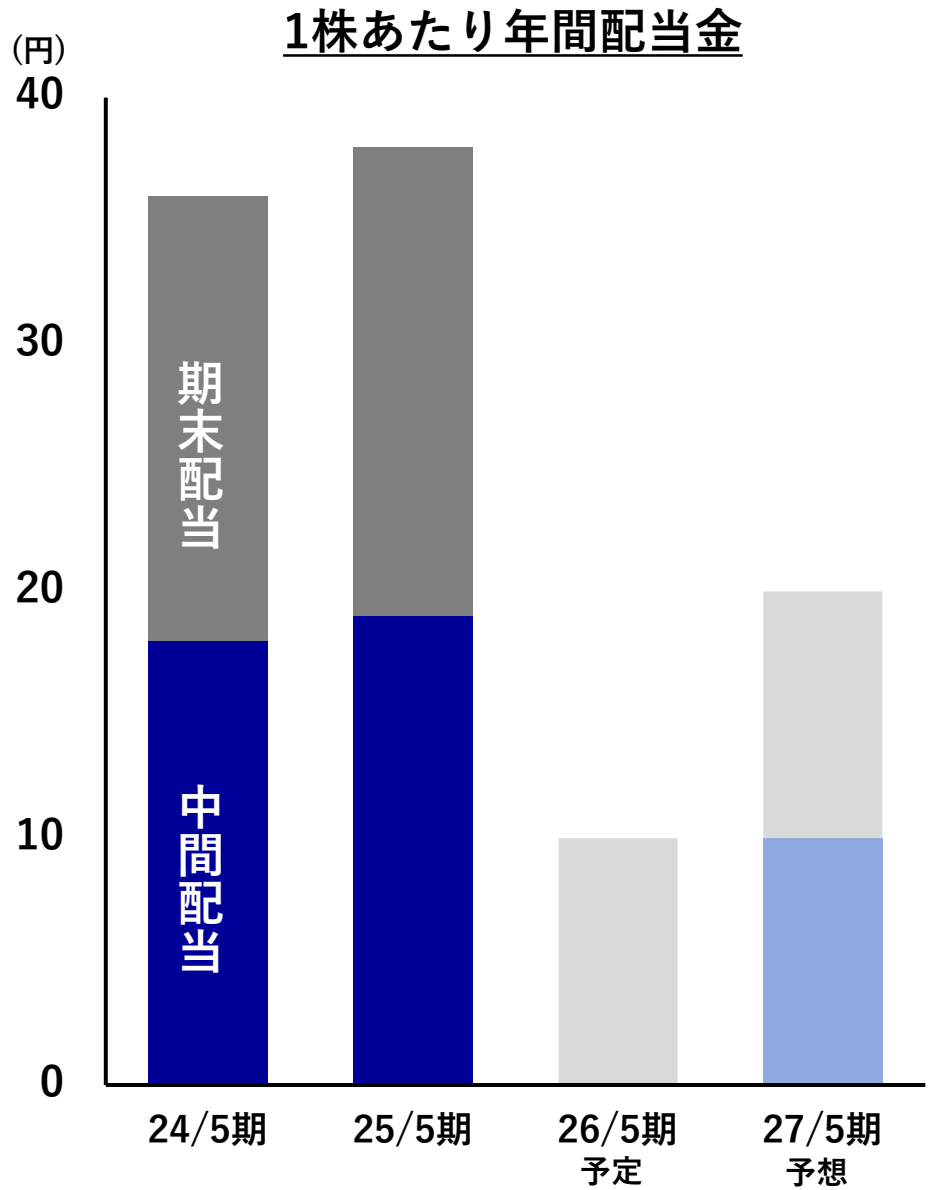
✓ AIによる業務効率化等

✓ 聖域なき固定費見直し

△10億円

株主還元

連結



26/5期

✓1株あたり年間配当金10円
（中間0円、期末10円）

27/5期

✓1株あたり年間配当金20円
（中間10円、期末10円）

株主還元方針に基づき
総還元性向45％を予定

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

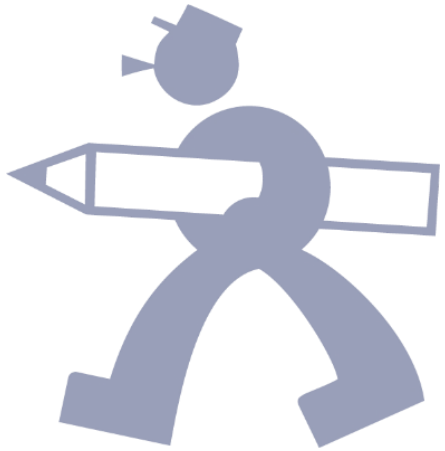
01. 26/5期 通期実績

02. 27/5期 通期業績見通し

03. 成長戦略

04. トピックス

05. 付録



Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

取締役新体制

代表取締役の異動

新任代表取締役候補者　**成松　岳志**



✓ AI の進化による eコマースの新たな発展段階を好機と捉え
次世代リーダーへ経営を承継し、経営体制の刷新により
新たな成長ステージへの移行を図る

＜新任代表取締役候補者の経歴＞
07年 当社入社
22年 執行役員 LOHACO事業本部長
23年 執行役員 ロジスティクス本部長
25年 執行役員 事業戦略本部長

取締役会の構成

✓ 取締役を13名から10名へ（うち独立役員6名）
✓ 独立社外監査等委員を新たに選任
✓ 取締役会の実効性向上を図るとともに、経営判断の迅速化および監督機能を強化

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

事業復旧からの学び

✓物流品質の優位性

✓オリジナル商品の競争優位

✓価格設定の重要性

✓パーソナライズ提案の有効性（架電・訪問・紙媒体）

LTVの高いお客様ほど復帰スピードが早い

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

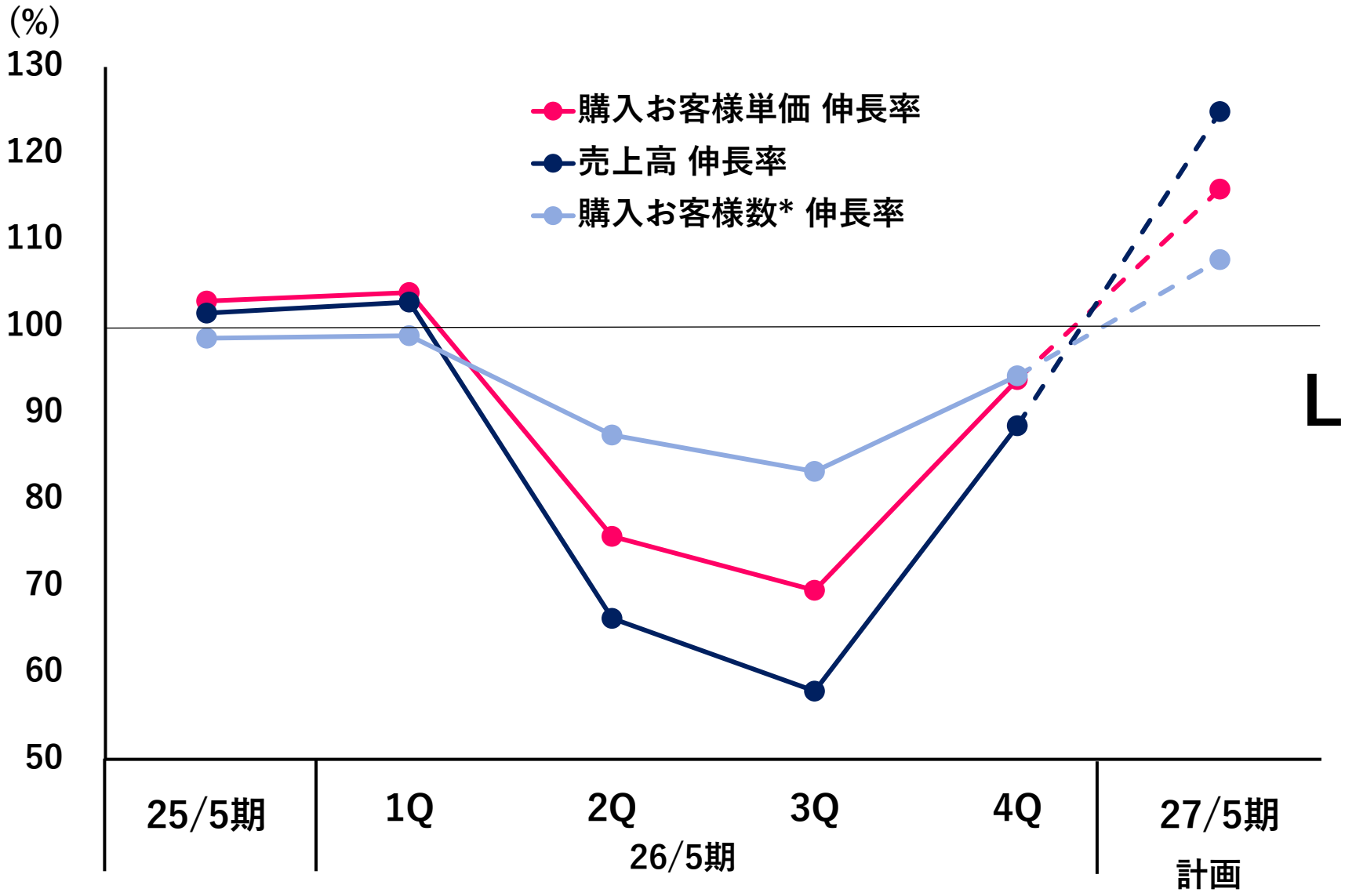
重要戦略のブラッシュアップ

	ターゲット	セールス&マーケティング		商品・物流
大企業	全業種	✓専任チームを増強 ✓購買管理システム接続強化 ✓エージェント（担当販売店）との連携強化	ビッグデータ×AIを最大限活用しLTV向上を図る ✓AIを用いた営業支援 ✓パーソナライズ販促	【商品】 「仕事場の日用品」 飲料/食品/掃除/作業 清掃/衛生/梱包/保護 ✓対人サービス業向け品揃え・オリジナル商品の拡充 ✓価格競争力の強化 【物流】 ✓物流品質の優位性維持（短納期・きめ細やかなサービス） ✓LOHACOの納期短縮 ✓FEEDデンタルの翌日配送エリア拡大
中堅	「対人サービス業種」 医療/介護/飲食 宿泊/小売/サービス	✓エージェントのリソースを集中		
中小		✓PayPayとの協業等の新たなモデルの構築		
個人	働く人	✓LINEヤフーとの協業 ✓販売チャネルの拡大		

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

お客様数・お客様単価の推移

単体



LTV向上施策により成長再加速へ

※ 該当期間に売上があったユニークなお客様数

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

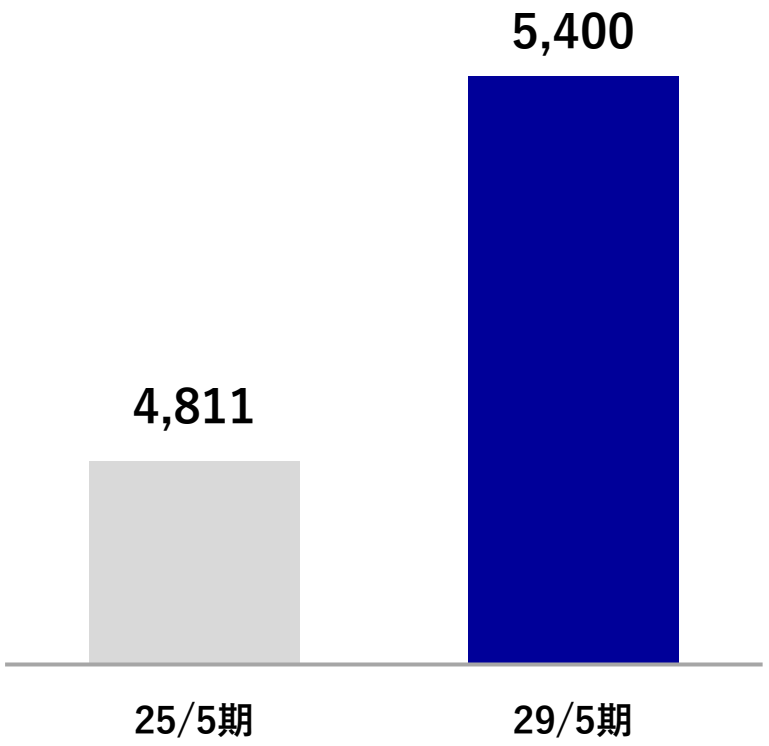
中期経営計画の目標

連結

公表済み中期経営計画のコミット目標の達成に向けて注力

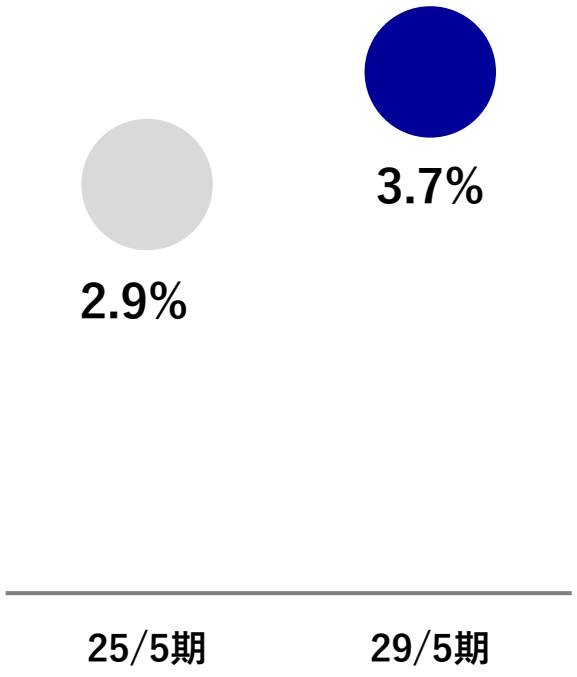
成長性

連結売上高



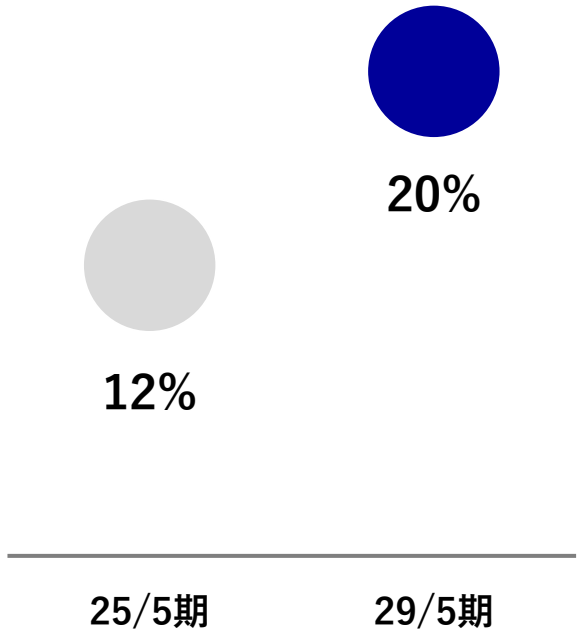
収益性

連結営業利益率



資本効率

連結株主資本利益率
（ROE）



※ROEのみ公表済み数値から見直し

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

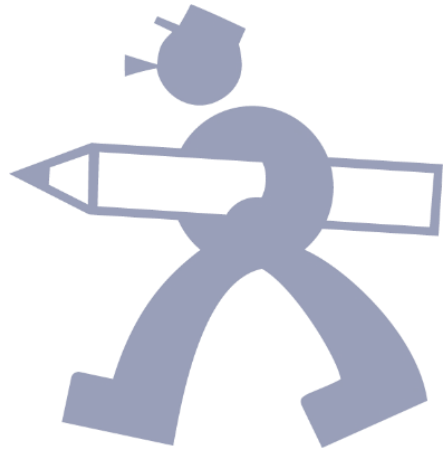
01. 26/5期 通期実績

02. 27/5期 通期業績見通し

03. 成長施策

04. トピックス

05. 付録



Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

「いい明日がくる展」開催

見て触れて試す体験型イベントを開催





開催期間　　：2026年５月30日～31日
会場　　：六本木ヒルズアリーナ
出展参加企業数　：63社
出展商品シリーズ：105シリーズ
来場者数　　：約１万人

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

ESG

2026年7月

紙製ホルダー〈みえるタイプ・かくすタイプ〉を7月3日に発売

- ✓ 環境配慮と実用性を両立し、変化する調達ニーズに応える書類ホルダー
- ✓ 小さな穴を数多く配置する独自構造の〈みえるタイプ〉と、紙の不透明という特性を活かした〈かくすタイプ〉を用意



2026年7月

使用済みストレッチフィルムから生まれた「再生材配合ゴミ袋」を7月10日から発売予定

- ✓ 当社の物流センターで段ボールなどの荷崩れ防止のために使われたストレッチフィルム由来の原料を約40%以上使用
- ✓ 自社の物流センターで発生する使用済み資材を活用することで、安定して原料を調達できる体制を構築



Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

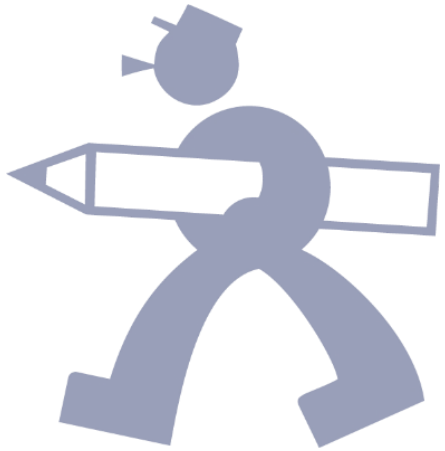
01. 26/5期 通期実績

02. 27/5期 通期業績見通し

03. 成長施策

04. トピックス

05. 付録



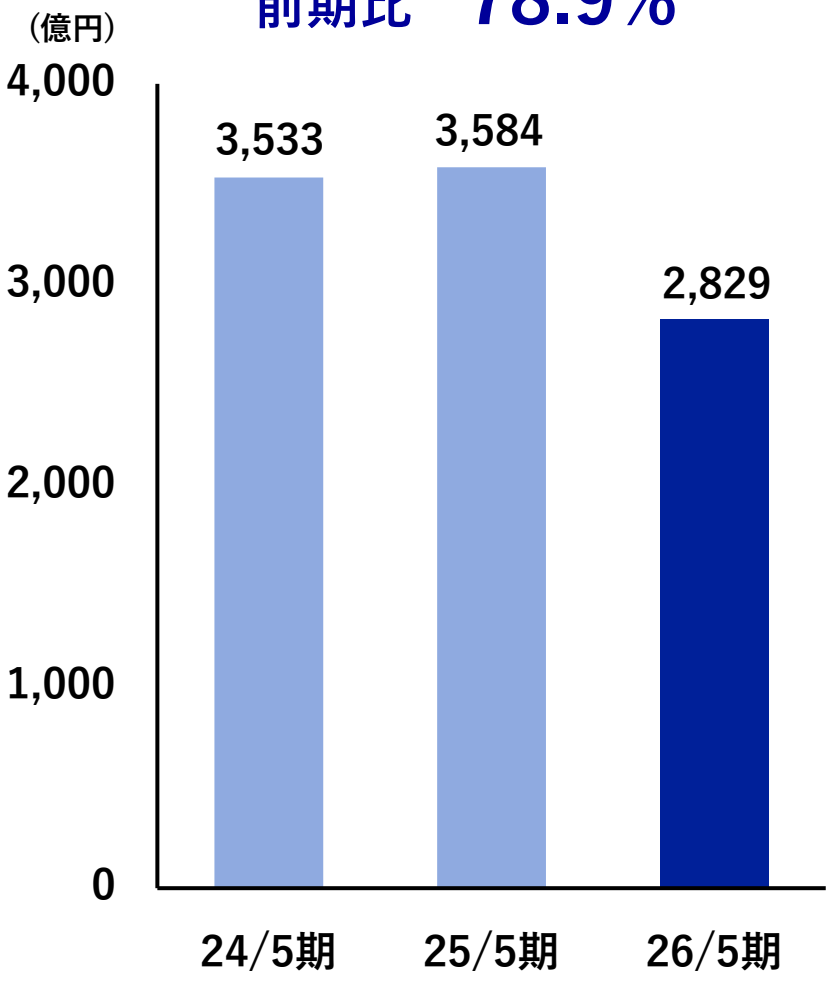
Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

26/5期 eコマース事業 売上高

連結

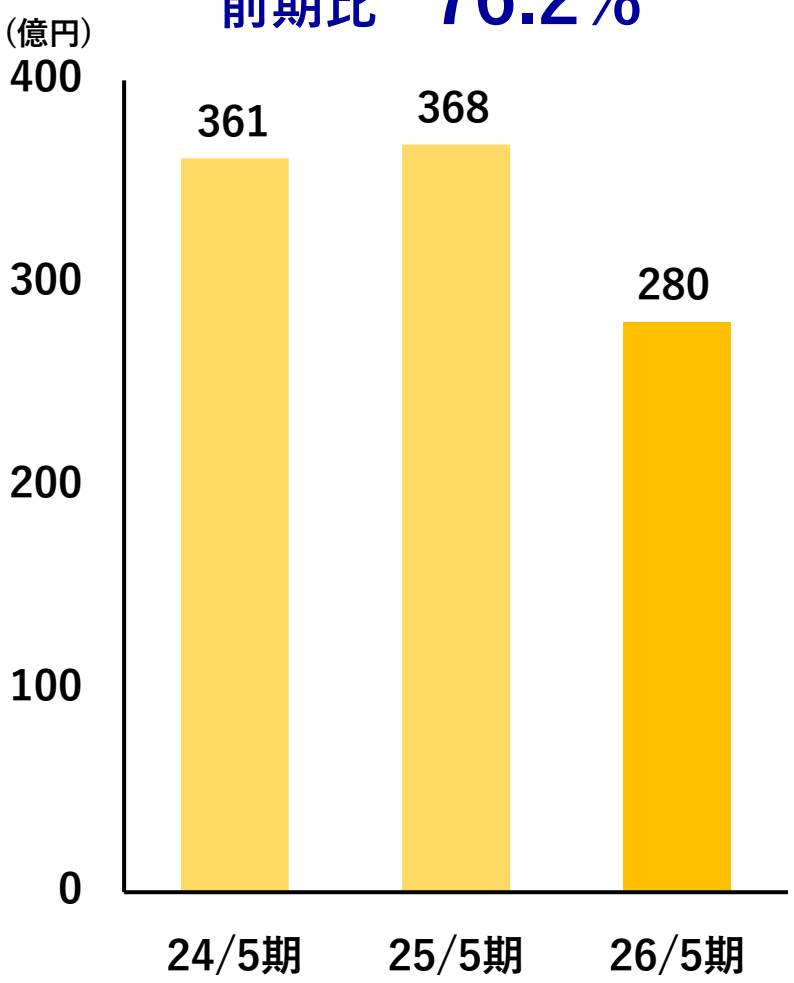
ASKUL事業

前期比 78.9%



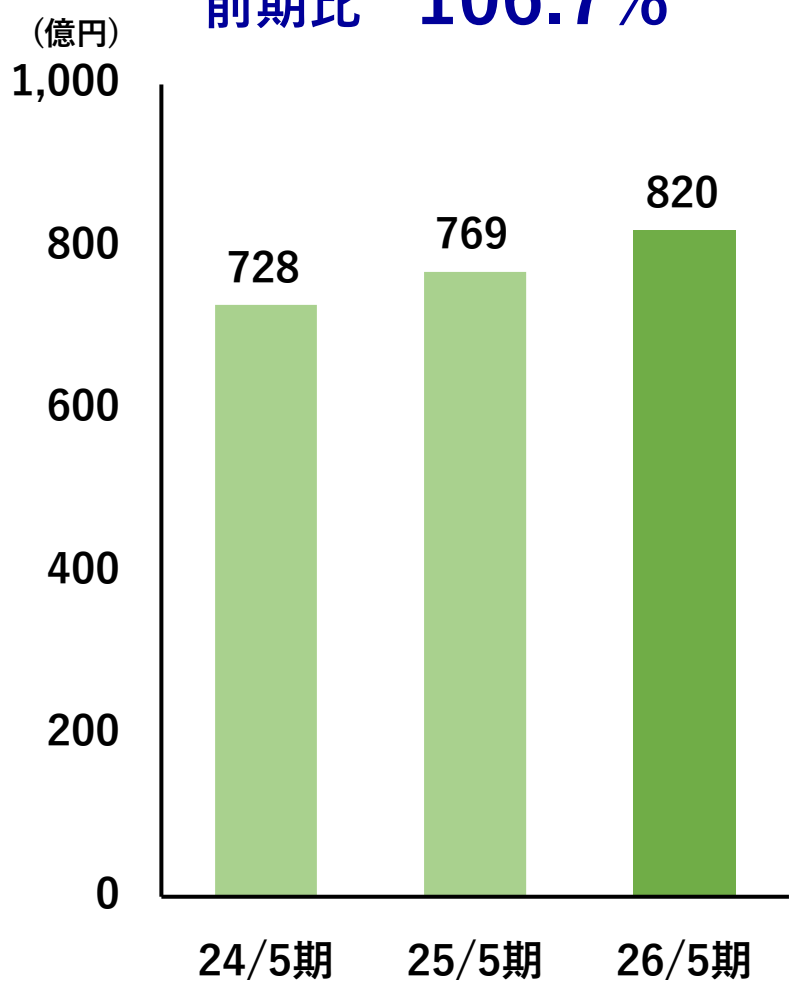
LOHACO事業

前期比 76.2%



グループ会社等

前期比 106.7%



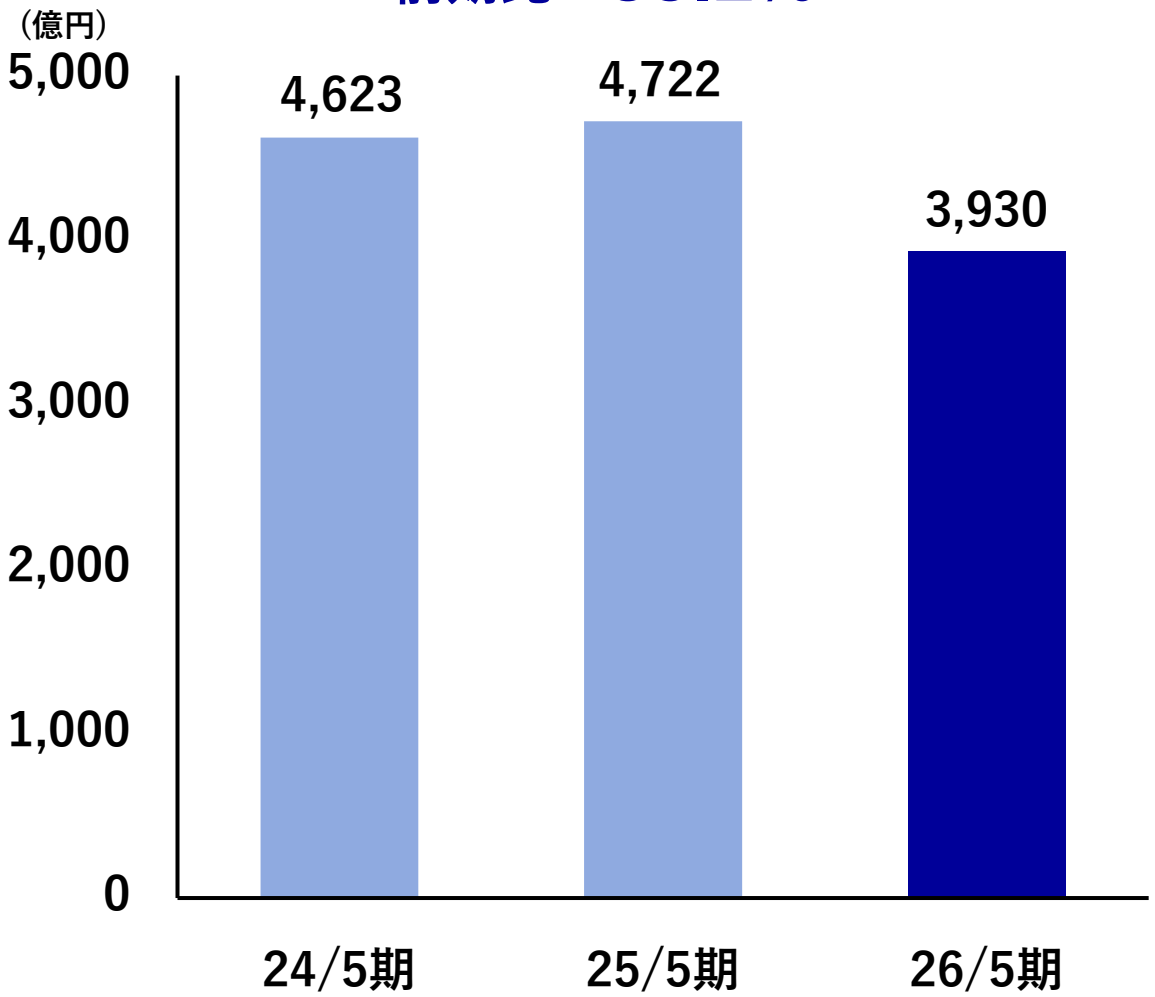
Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

26/5期 eコマース事業

連結

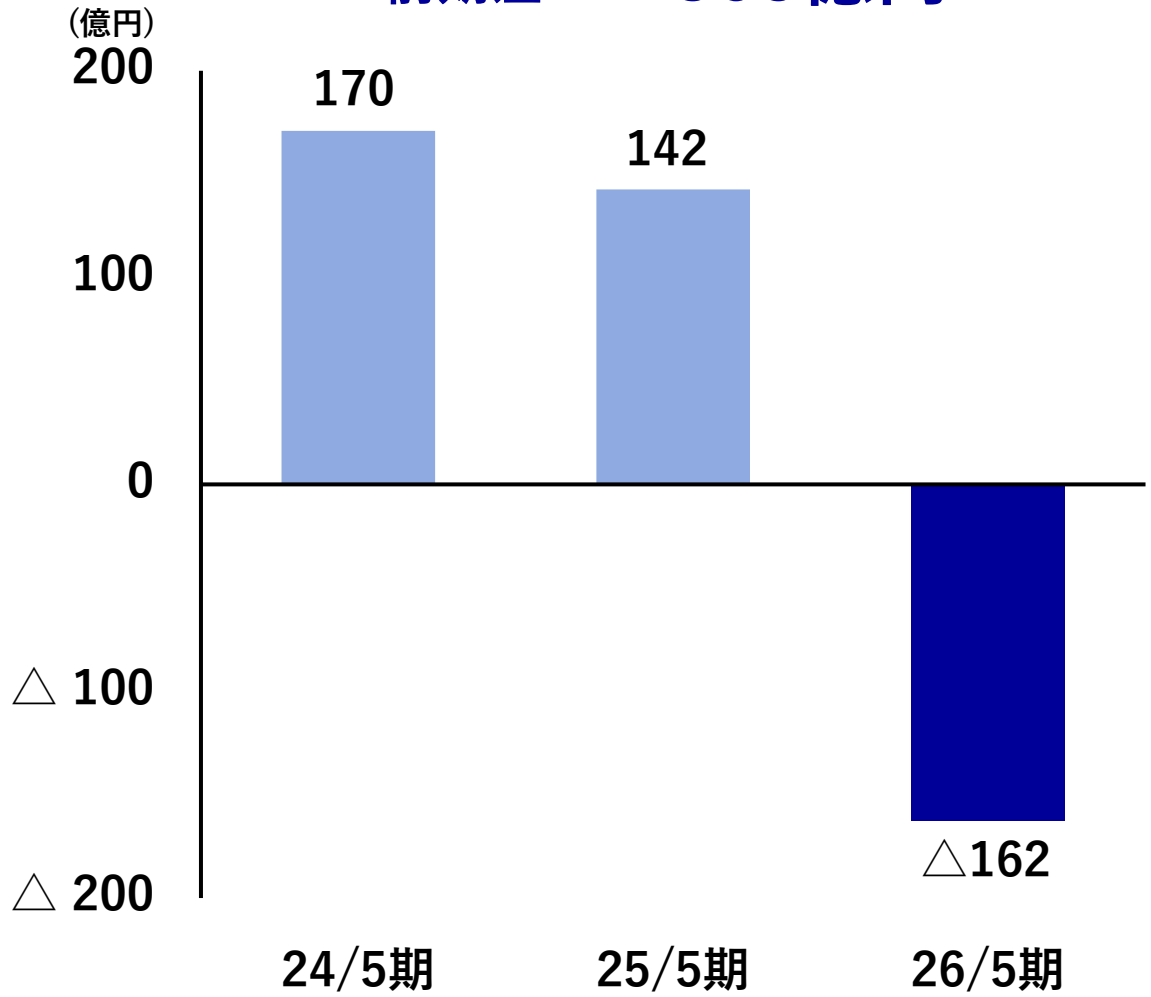
売上高

前期比　83.2%



営業利益

前期差　△305億円



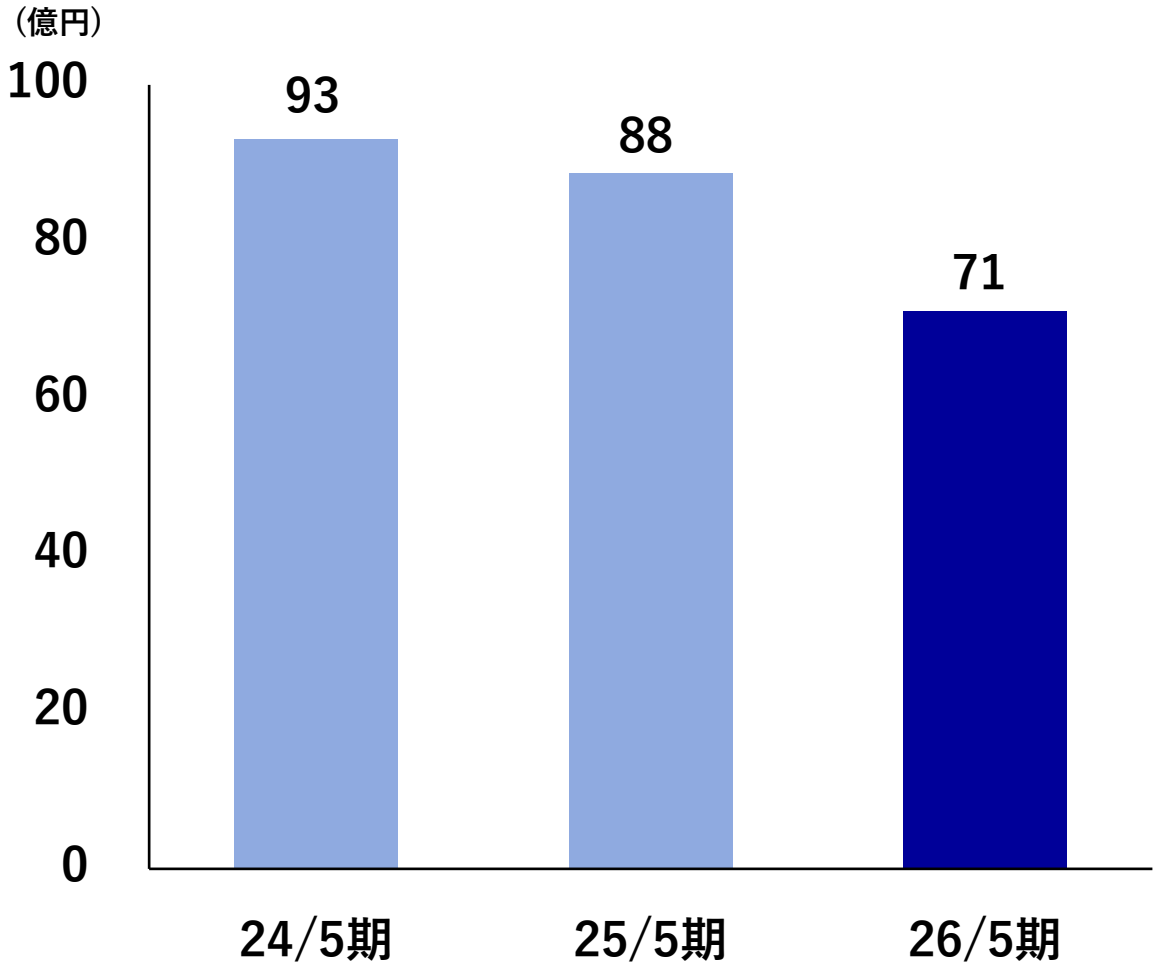
Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

26/5期 ロジスティクス事業・その他

連結

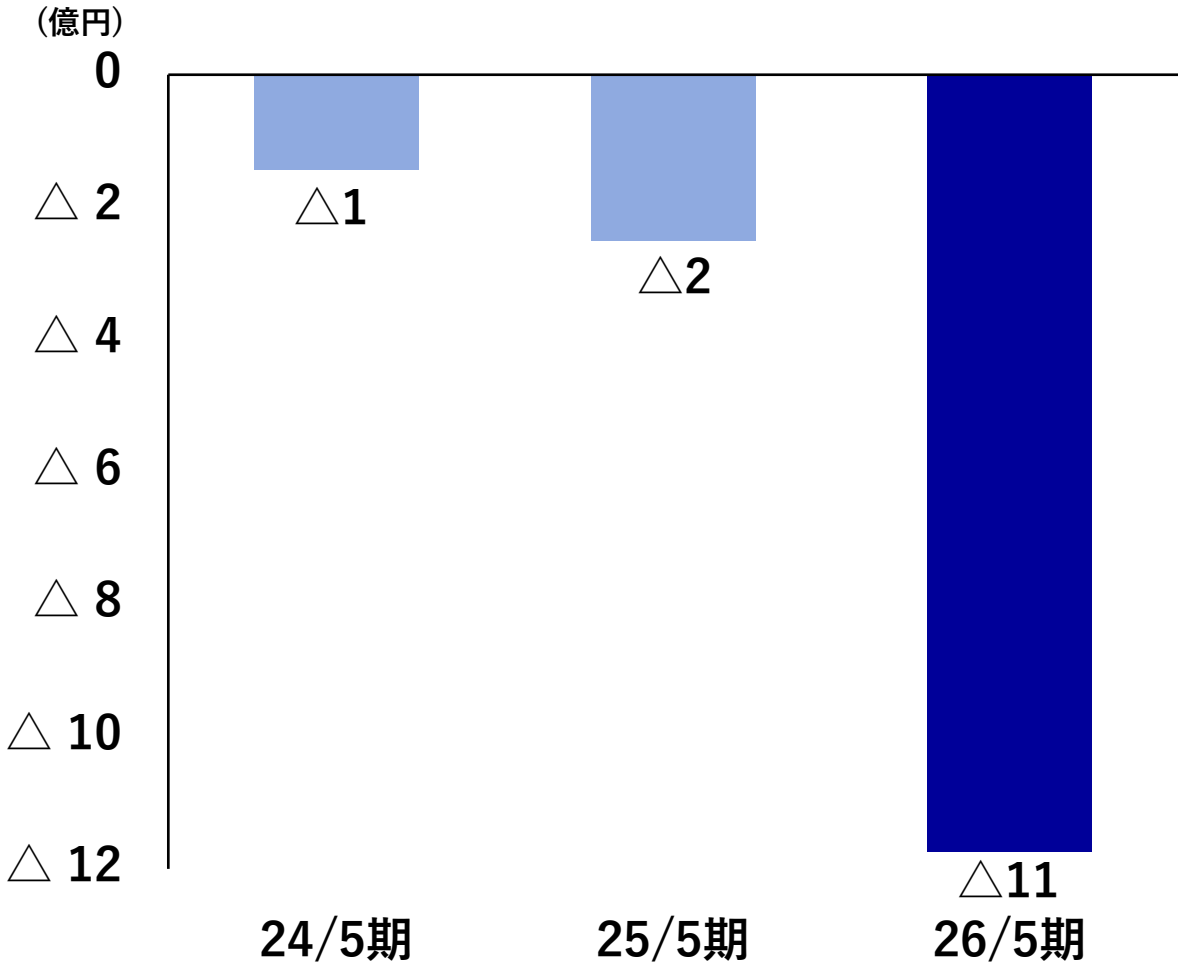
売上高

前期比　80.2%



営業利益

前期差　△9億円



Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

ASKUL

四半期別 品目別売上高

単体

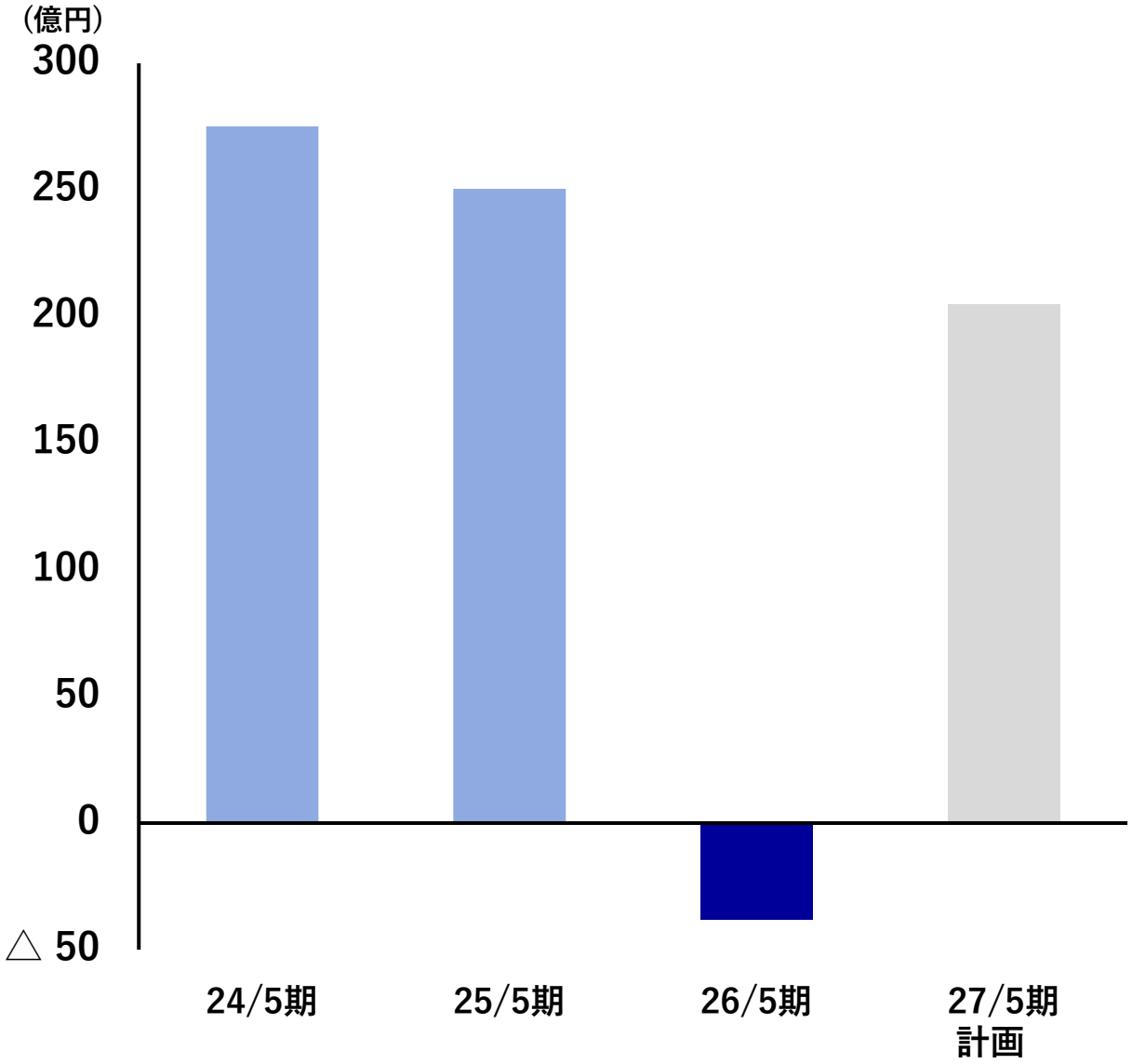
（億円）

	25/5期		26/5期												
	通期		1Q		2Q		3Q		4Q				通期			
		構成比 %		構成比 %		構成比 %		構成比 %		構成比 %	前年同期差	前年同期比 %		構成比 %	前期差	前期比 %
OA・PC	1,033	28.8	245	26.9	166	27.9	159	31.0	225	27.9	△ 36	86.1	796	28.2	△ 236	77.1
文具	468	13.1	103	11.3	70	11.8	73	14.3	108	13.4	△ 19	85.0	355	12.6	△ 112	75.9
生活用品	1,109	31.0	314	34.5	194	32.6	153	29.9	238	29.5	△ 32	88.1	900	31.8	△ 208	81.2
ファニチャー	207	5.8	45	5.0	30	5.1	20	3.9	45	5.7	△ 17	72.8	141	5.0	△ 65	68.3
MRO	438	12.2	118	13.0	77	12.9	60	11.7	111	13.8	0	100.8	367	13.0	△ 71	83.7
メディカル	248	6.9	65	7.2	41	7.0	35	6.9	64	8.0	4	106.9	206	7.3	△ 41	83.3
その他	78	2.2	18	2.0	16	2.7	11	2.3	13	1.7	△ 4	75.6	60	2.1	△ 18	76.8
合　計	3,584	100.0	910	100.0	597	100.0	514	100.0	807	100.0	△ 104	88.6	2,829	100.0	△ 755	78.9

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

EBITDA推移

連結



27/5期は回復へ

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

1. 現状分析と評価

PBRは安定的に1倍以上を維持。一方、ランサムウェア攻撃の影響等により収益性および財務規律が悪化。手元流動性は1.48か月とコントロールレンジ内を維持したものの、 ROEは目標を下回り、財務レバレッジは4.81倍、D/Eレシオは1.47倍となり、目安水準を上回るも一過性のものと評価。

2. 今後の取り組み方針

- ✓ 中期経営計画（2026年5月期－2029年5月期）にもとづき、ランサムウェア攻撃の影響からの回復を着実に進めるとともに、事業成長および収益構造の改善を通じて財務規律・資本効率・株主還元の立て直しを目指すとともに、ROEの向上を図り、計画最終年度における経営目標の実現を目指す
- ✓ 手元流動性1~1.5か月を維持しつつ、財務レバレッジなど各指標を意識した運営により、健全な財務体質の回復・維持を図る
- ✓ 成長投資、株主還元、財務規律のバランスを重視し、総還元性向45％の目標を継続し、中長期的な資本効率の改善を企業価値向上につなげる

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

財務規律の目安

連結

一過性の影響を受けるも27/5期は財務規律の回復を軸に成長投資と両立しながら企業価値向上を図る

財務規律の指標と目安			23/5期	24/5期	25/5期	26/5期	考え方
手元流動性	現預金月商比率※1	1～1.5か月	1.78	1.57	1.21	1.48	1～1.5か月でコントロール
安全性	財務レバレッジ※2	3.0倍	3.55倍	3.11倍	2.93倍	4.81倍	健全な財務体質の維持を最優先 大規模な資金調達の際の財務規律
	デット・エクティ・レシオ※3	1.0倍	0.64倍	0.46倍	0.47倍	1.47倍	
資本効率性	ROE※4	20%	16.2%	26.9%※6	11.6%	―※7	株主資本の効率的な活用を目指す ✓ 財務レバレッジ水準の維持 ✓ 商品在庫を含む総資産を適正水準にコントロール ✓ さらなる収益性の向上
株主還元	総還元性向※5	45%	33.9%	27.4%	86.6%	―※7	安定的な株主配当と 計画的な自己株式取得

計算式
※1　現預金月商比率：　現預金÷月商
※2　財務レバレッジ：　総資産÷株主資本
※3　デット・エクイティ・レシオ：　有利子負債（短期・長期借入金および短期・長期リース債務）÷株主資本
※4　ROE：　当期純利益÷期首・期末自己資本の平均
※5　総還元性向：　（配当金総額＋当該期中に取得した自己株式取得価額総額）÷当期純利益
※6　ALP首都圏火災関連訴訟の特別利益の影響による一過性の数値
※7　当期純損失の影響で一時的にマイナス

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

ASKUL
LOHACO

26/5期 品目別売上高

単体

（億円）

	25/5期 通期			26/5期 通期			
		構成比%	前期比%		構成比%	前期差	前期比%
OA・PC	1,045	26.5	99.8	806	25.9	△ 239	77.1
文具	475	12.0	103.4	359	11.6	△ 115	75.7
生活用品	1,420	35.9	102.7	1,145	36.8	△ 275	80.6
ファニチャー	215	5.5	94.0	147	4.7	△ 68	68.2
MRO	446	11.3	101.2	374	12.0	△ 72	83.8
メディカル	269	6.8	109.8	226	7.3	△ 43	83.9
その他	79	2.0	91.1	51	1.6	△ 28	64.2
合　計	3,954	100.0	101.5	3,111	100.0	△ 843	78.7

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

ASKUL
LOHACO

26/5期 オリジナル商品

単体

（単位：アイテム）

	25/5期 5月度	26/5期 5月度	前年同月度差
オリジナル商品数	18,591	21,809	+3,218
単体売上高構成比 （うちASKUL事業）	33.4% (38.7%)	33.8% (39.5%)	+0.4pt (+0.8pt)

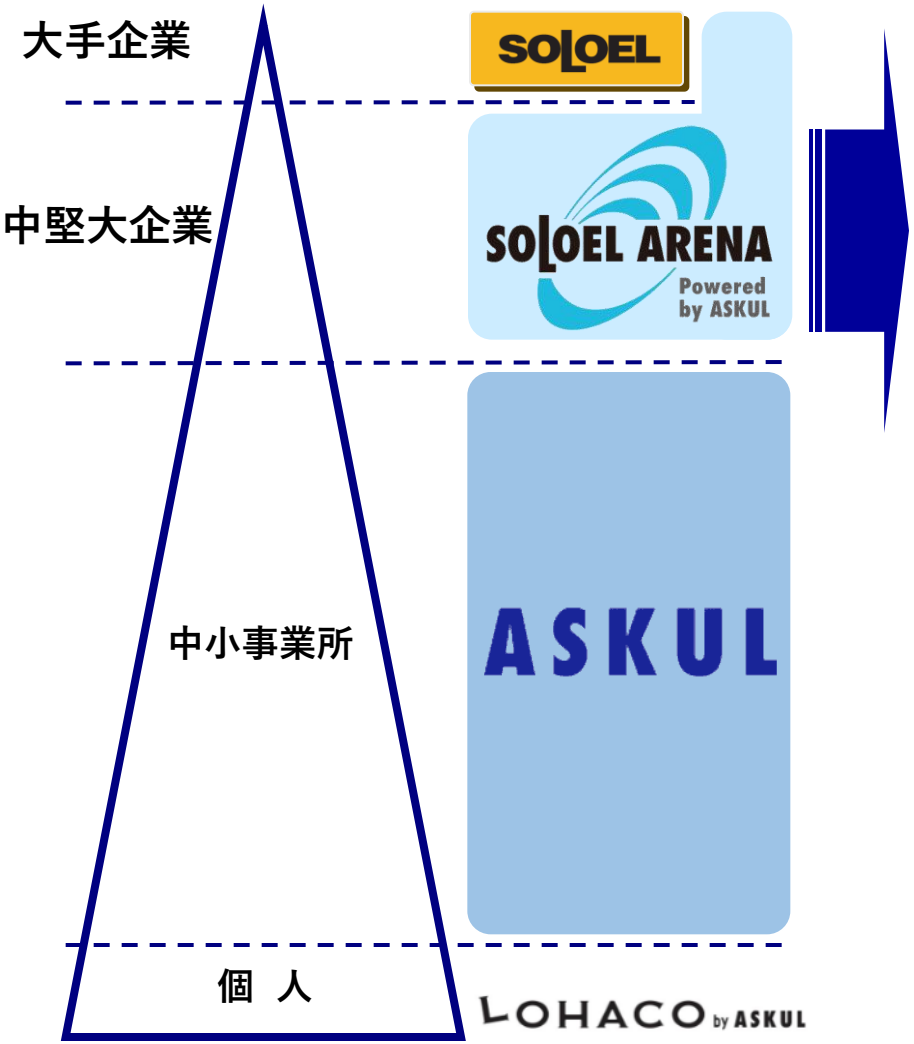
(注1)　オリジナル商品数にはアスクルでの限定販売商品を含みます
(注2)　オリジナル商品売上高構成比はオリジナル・コピーペーパーを含めて算出しております
(注3)　18/5期4QよりASKUL事業のオリジナル商品売上高構成比はASKUL事業の在庫売上高を分母に算出しております

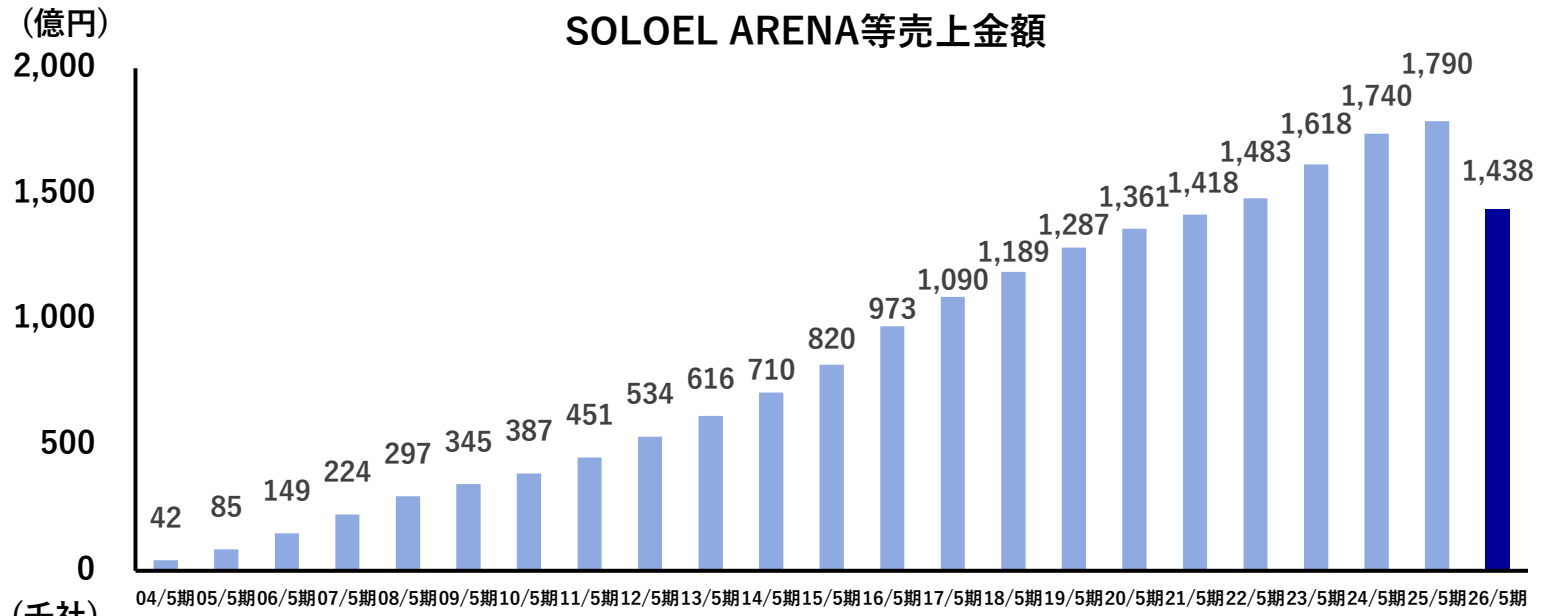
Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

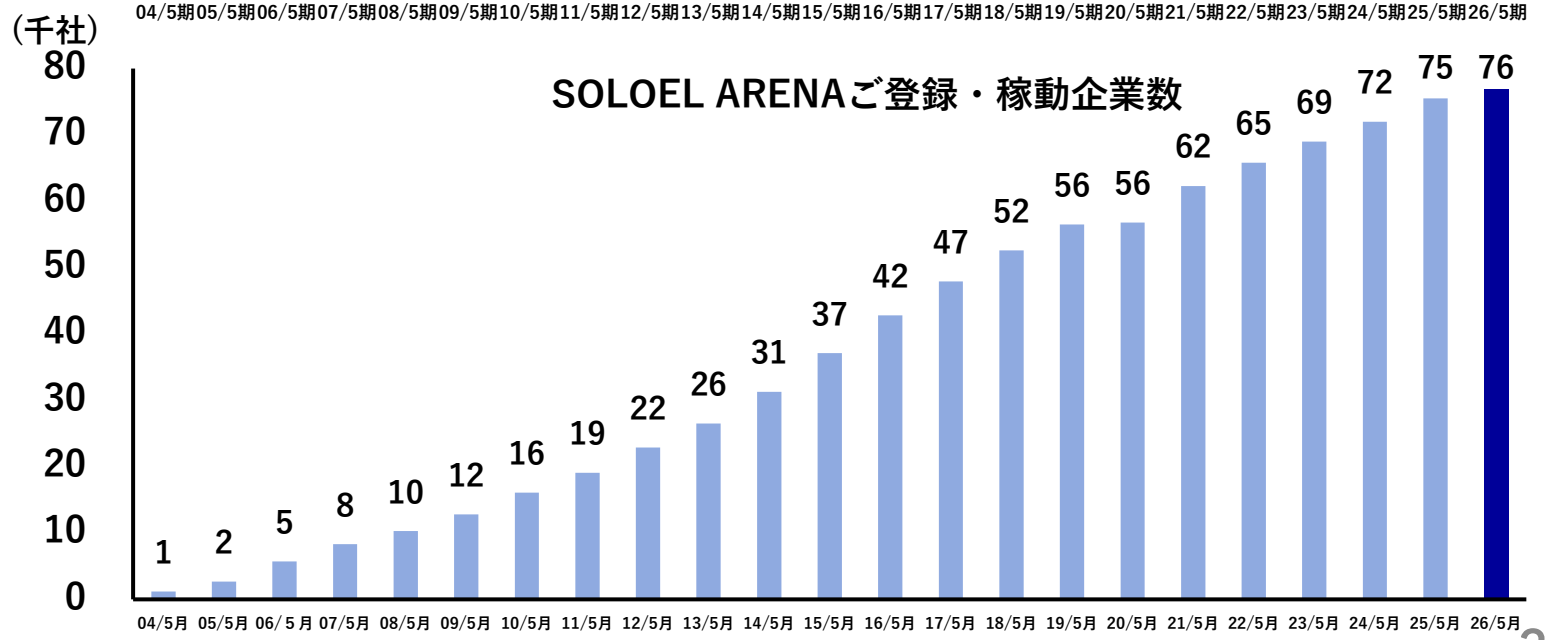
ASKUL

SOLOEL ARENA等実績

単体







Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

26/5期 設備投資

連結

設備投資額　129億円（期初計画　152億円）

ASKUL関東DC　69億円
IT関連　16億円

（参考）減価・ソフトウエア償却費　108億円※（期初計画 122億円）

※営業外費用の休止固定資産減価償却費12.6億円を除く

投資詳細

（単位：百万円）

科目名	25/5期	26/5期	
	金　額	金　額	前年同期比
【　設　備　投　資　額　】	12,765	12,976	1.7%
有　形　固　定　資　産	6,237	8,665	38.9%
無　形　固　定　資　産	6,528	4,311	△34.0%
建　設　仮　勘　定（注２）	11,435	290	△97.5%
ソフトウエア仮勘定（注２）	5,524	3,308	△40.1%

(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エア仮勘定は当該(四半)期末残高を記載し、一部消費税等を含んでおります

2026年3月27日発表の「2026年5月期 第3四半期決算概要」29ページ「26/5期 3Q累計 設備投資」の前年同期比の記載に誤りがありましたのでお詫びして訂正をお知らせいたします。訂正後の記載：設備投資額34.7%、有形固定資産117.4%、無形固定資産△26.0%

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

27/5期 設備投資計画

連結

設備投資額　65億円(前期差 △64億円)

【主な内訳】

IT関連	27億円
ロジスティクス関連	23億円
グループ会社	15億円

(参考) 減価・ソフトウエア償却費　127億円 (前期差+19億円)

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

26/5期 売上総利益、販売費及び一般管理費

連結

売上総利益　893億円　前期差　△282億円
売上総利益率　22.3%　前期差　△2.1pt

販管費　1,067億円　前期差　+32億円
販管費比率　26.7%　前期差　+5.2pt

販売費及び一般管理費の明細（2026年5月期 決算短信から）

科目	25/5期		26/5期		
	金額（百万円）	売上比（%）	金額（百万円）	売上比（%）	前期比（%）
人件費	25,148	5.2	26,273	6.6	104.5
配送運賃	21,347	4.4	20,968	5.2	98.2
業務外注費	6,247	1.3	7,204	1.8	115.3
業務委託費	11,685	2.4	10,615	2.7	90.8
地代家賃	12,508	2.6	13,251	3.3	105.9
貸倒引当金繰入額	△16	△0.0	18	0.0	ー
減価償却費	4,328	0.9	5,210	1.3	120.4
ソフトウエア償却費	5,053	1.1	5,643	1.4	111.7
その他諸経費	17,231	3.6	17,572	4.4	102.0
合計	103,534	21.5	106,758	26.7	103.1

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

ASKUL

稼働日数

	1Q		2Q		上期		3Q		4Q		下期		通期	
	平日	土曜	平日	土曜	平日	土曜	平日	土曜	平日	土曜	平日	土曜	平日	土曜
27/5期	64	13	61	13	125	26	57	16	58	12	115	28	240	54
26/5期	64	13	62	13	126	26	57	16	57	13	114	29	240	55
前年同期差	0	0	-1	0	-1	0	0	0	+1	-1	+1	-1	0	-1

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

サステナビリティ(環境)の取り組み

ESG

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_2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_2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。
  2026年5月期に21台を導入し、
  2026年5月現在、50台を運用



- サプライチェーン全体のCO_2排出量削減
  サプライチェーンのCO_2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

- 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
- 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



- 嬬恋村との森林整備連携協定
  嬬恋村の森林資源の保全を目的として、アスクル、嬬恋銘水、嬬恋村の3者で森林整備連携協定を2023年8月に締結。
  2026年4月末時点で、1.6haの植樹が完了。

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

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

サステナビリティ(環境)の取り組み

ESG

- 2025年　CDP「気候変動Aリスト」企業に選定
- 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
- 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

TNFD Taskforce on Nature-related Financial Disclosures

TCFD TASK FORCE ON CLIMATE-RELATED FINANCIAL DISCLOSURES

Climate CDP A List 2025

SCIENCE BASED TARGETS DRIVING AMBITIOUS CORPORATE CLIMATE ACTION

WE SUPPORT UN GLOBAL COMPACT

RE 100

EV 100

ECO FIRST

GX League

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

サステナビリティ(社会)の取り組み

ESG

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
2029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リーダーの会」賛同
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2026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　33.2%※(民間企業の法定雇用率2.7%)
※事業所単位で試算した法定雇用率(2026年5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
提供を持続可能にするために、「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。
2026年5月末時点で累計76工場の監査終了

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10回目は廃棄漁具の再資源
化事業を行うamu株式会社(宮城県気仙沼市)
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
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83名が参加し、海岸
清掃等を実施

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

本資料で用いられる略称・当社固有の表現など

BtoB	企業(Business)と企業(Business)との間で行われる取引
BtoC	企業(Business)と消費者(Consumer)との間で行われる取引
MRO	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
ASKUL	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
ソロエルアリーナ/ SOLOEL ARENA	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
SOLOEL	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
LOHACO	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
新アスクルWebサイト	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 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。 27/5期中にASKULサイトのお客様移行を開始し、新アスクルWebサイトへの統合完了予定
広告ビジネス	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
DC	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

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.



仕事場とくらしと地球の明日（あす）に「うれしい」を届け続ける。