



アスクル株式会社

2026 年 5 月期～2029 年 5 月期 中期経営計画（プレゼンテーション）

2025 年 7 月 4 日

イベント概要

[企業名]	アスクル株式会社
[企業 ID]	2678
[イベント言語]	JPN
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	2026 年 5 月期～2029 年 5 月期 中期経営計画 説明（プレゼンテーション）
[決算期]	—
[日程]	2025 年 7 月 4 日
[ページ数]	33
[時間]	20 分
[開催場所]	インターネット配信
[会場面積]	
[出席人数]	
[登壇者]	1 名 代表取締役社長 CEO 吉岡 晃 （以下、吉岡）

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

登壇

1. 中長期ビジョン

2. 前中期経営計画の振り返り

3. 新中期経営計画

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

2

吉岡：CEO の吉岡でございます 2026 年 5 月期から 2029 年 5 月期までの中期経営計画についてご説明いたします。

三つのパートになります。まずは、中長期ビジョンについてご説明いたします。

事業環境



生産労働人口
減少



AI/テクノロジーの
進化



地方の
過疎化/高齢化



地球温暖化
加速



災害の
頻発化/激甚化

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

4

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

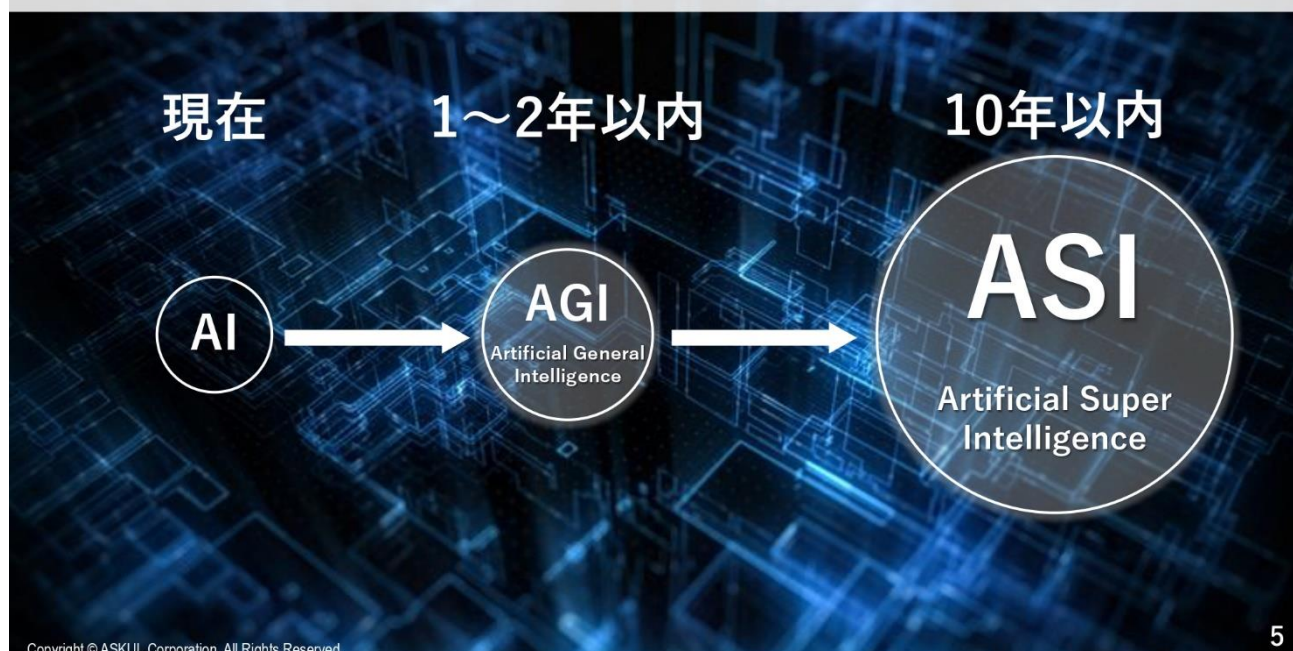
0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

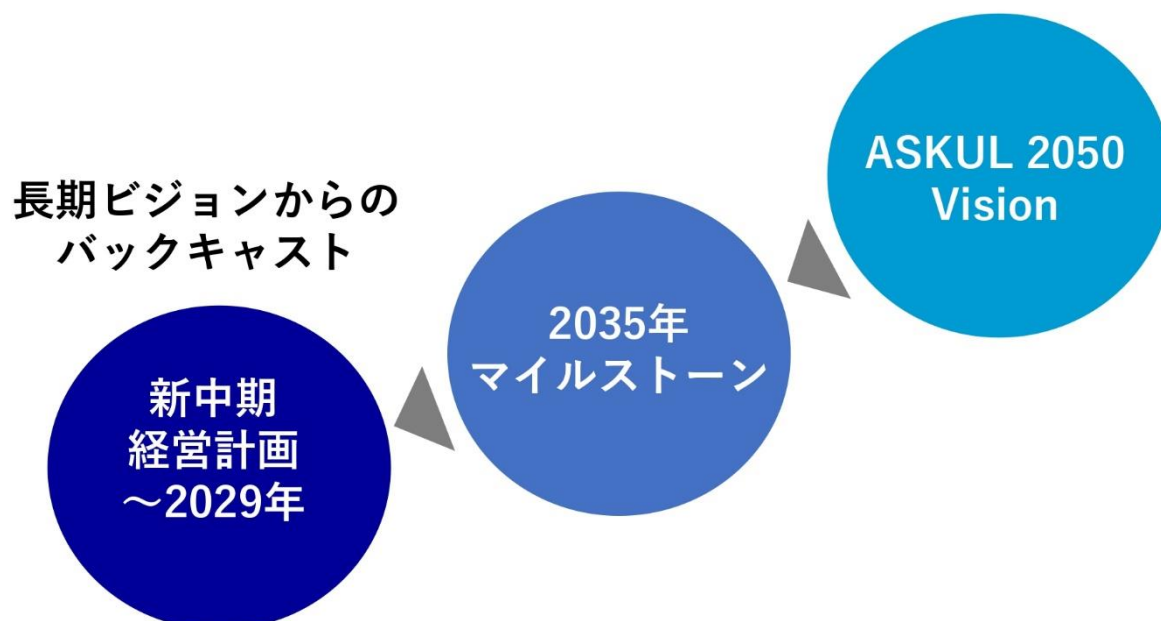
事業環境は、こちらに示すとおり、不可逆的に進んでおります。

AIの進化が世の中を変える



中でも、AIの進化は想像以上に加速しております。人間と同等の知能であるAGIの実現は数年以内、人間の知能を超えたインテリジェンスを持つ、超知能であるASIは10年以内に実現とも言われております。

新中期経営計画の位置づけ



サポート

日本

050-5212-7790

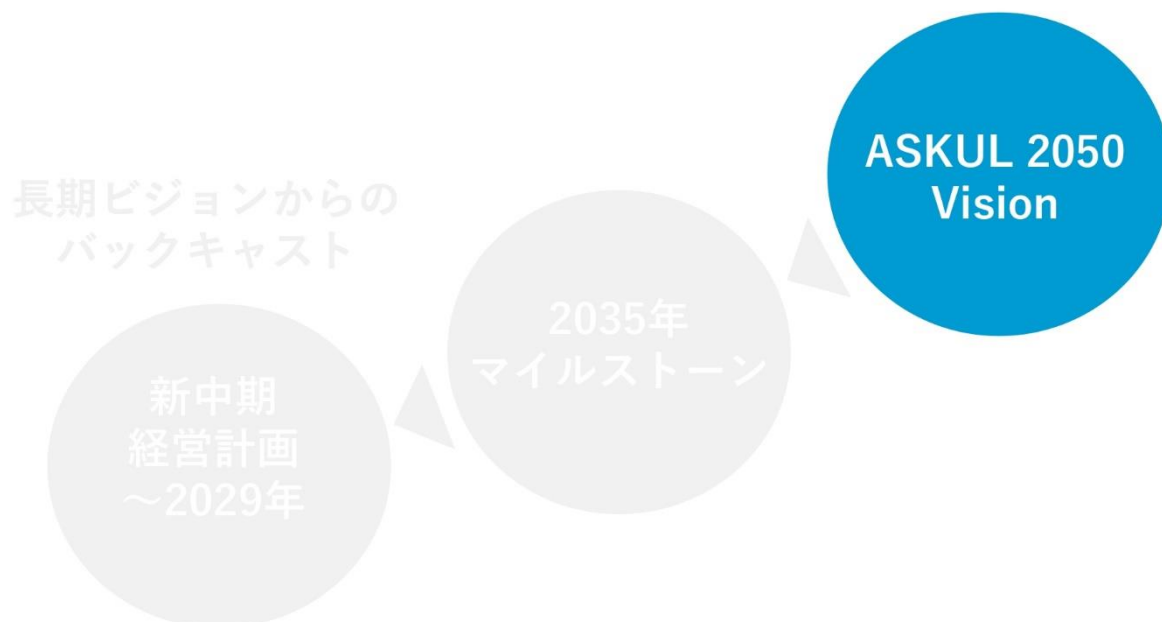
フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

今回の中期経営計画は、現状の延長ではなく、長期的にどんなことを成し得たいのかという 2050 年ビジョンから、バックキャストで作成しました。

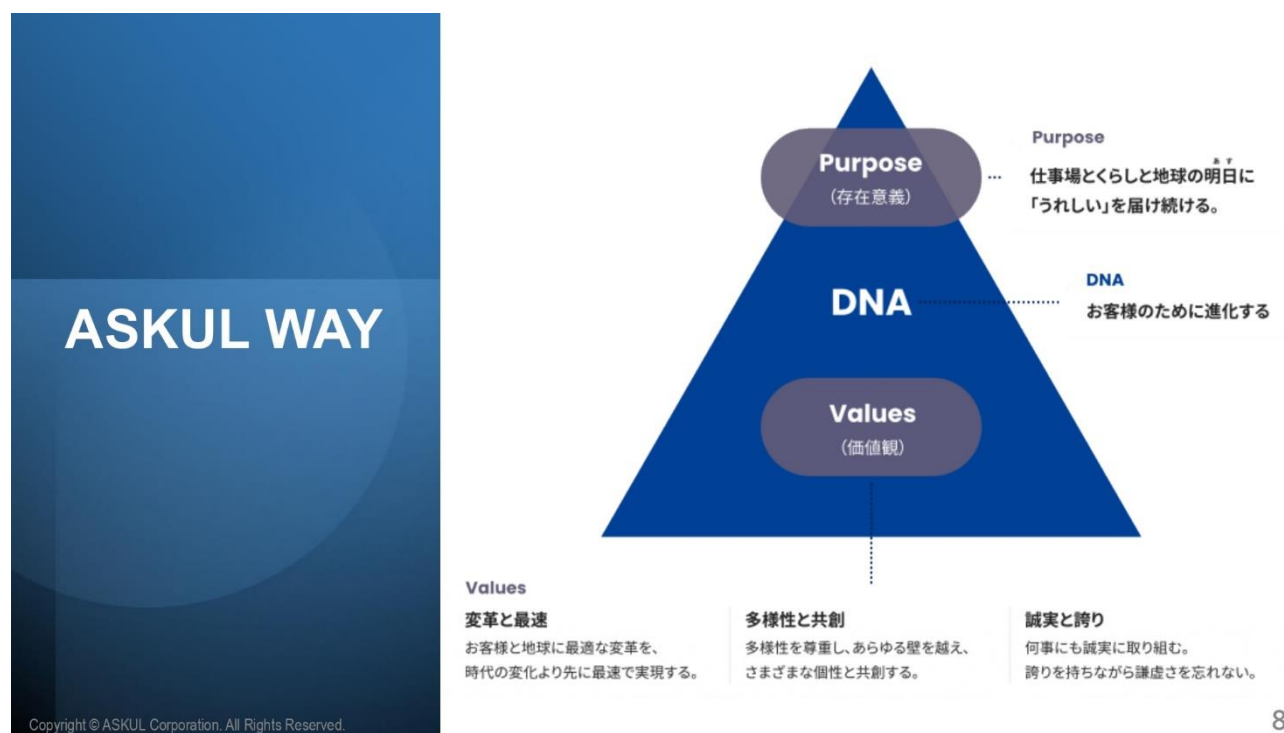
新中期経営計画の位置づけ



Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

7

それでは、2050 年ビジョンに入ります。



Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

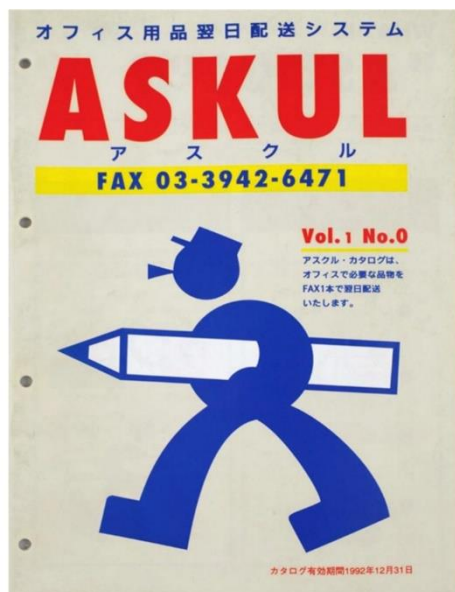
8

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

私たちの企業理念である「ASKUL WAY」は、不変であります。何年たった後でも、企業理念に立脚していきたいと考えます。

2050 年ビジョンの策定に当たり、あらためて、この「ASKUL WAY」を体現している DNA を振り返ってみたいと思います。



1992年 カタログVol.1 No.0を発刊

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

9

国内の 99%以上とも言われる中小事業所の、物品購買のお困りごとを解決し、重複やロスを排除した、社会最適な流通を実現したいという強い意志のもと、1993 年にサービスがスタートしました。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

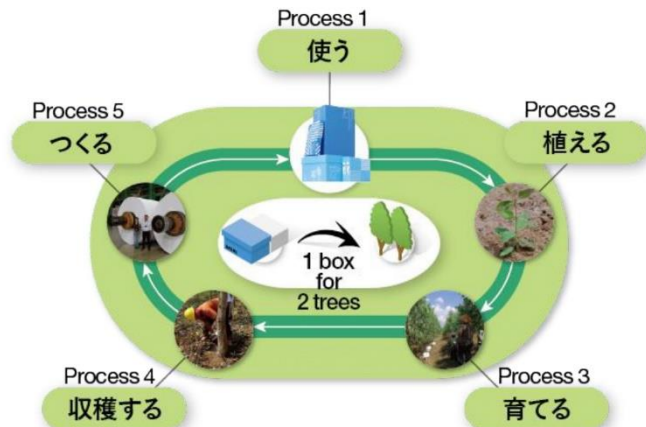
メールアドレス support@scriptsasia.com

サステナブルな商品調達

1 box for 2 trees



コピー用紙 A4 1箱 (500枚入×10冊)



Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

10

そして、サステナブルな商品調達を実現するための 1 box for 2 trees プロジェクトになります。アスクルのインドネシア産コピー用紙は、1 箱のご購入で 2 本の植林につなげております。大量に販売しているトップシェア企業として、自然林を破壊せずに、サステナブルな商品調達責任を果たすべきであるという考えのもとで、15 年たった現在も継続しております。

ヤフーとアスクルは商品開発でメーカーと連携する

ヤフーとアスクル
ECマーケティング
購買履歴や検索データ
消費者のデータを
持ちより解析
新商品
ジュース 洗剤 スナック菓子

食品・日用品
メーカー12社
カルビー
ライオン
商品開発
データ
ヤフーとアスクルは連
携する

ヤフー・アスクル、P & Gなど12社と
ライバル企業が連携

2014年1月26日 日本経済新聞朝刊

ビッグデータ共有し新商品

データ共有で
価値を共創

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

11

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com



こちらは、データ共有で価値を創造することを目的として始めた、ASKUL EC マーケティングラボについてですが、販売データを自社で囲い込むのではなく、仕入先様へ開放・共有し、デフレを助長する EC ではなく、価値ある商品開発の促進や流通全体やマーケティングの効率化を推進する取り組みであります。多数の消費財サプライヤー様にご参加いただき、価値の共創が生まれております。



すなわち、アスクルの DNA とは、常に倫理観を持ち、お客様の声に真摯に向かい合って事業を実現することです。2050 年ビジョンの策定においても、この DNA を起点にして策定しました。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

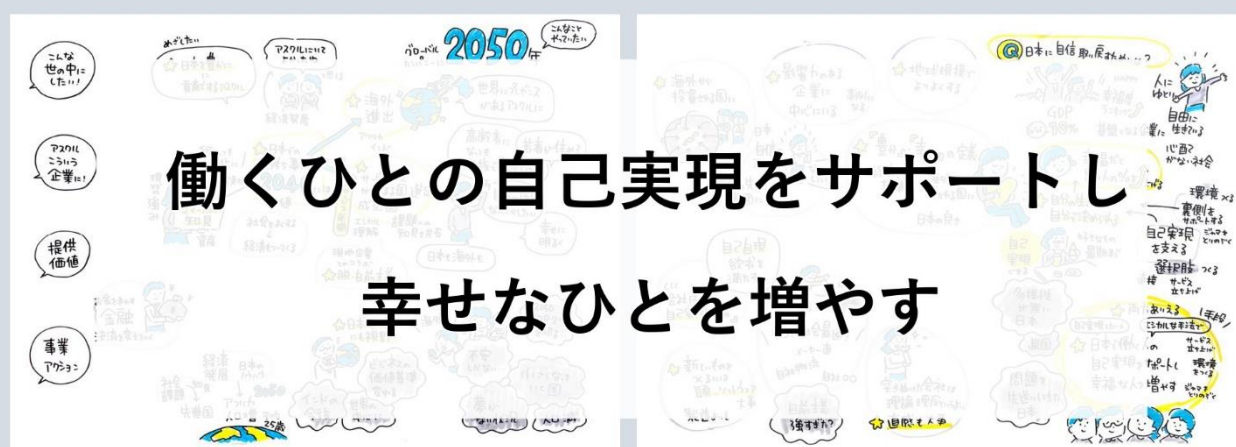


アスクルは、これからどこへ向かうのか？

13

では、これからどこへ向かうのか。DNA を起点で討議をしました。

アスクルが2050年において、何を実現したいのかを、執行役員全員で議論。
リアルタイムでグラフィックレコーディングをすることで、より具体的なイメージを全員で共有した。



14

こちらは、2050 年において、何を実現したいのかを執行役員全員で議論し、その内容をリアルタイムでグラフィックレコーディングすることで、より具体的なイメージを描いたものです。その結果、働くひとの自己実現をサポートし、幸せなひとを増やすということにたどり着きました。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com



自己実現×アスクルらしさ 》 うれしい自分の実現



今自分が求めている
本当の情報だけ
集めてくれる



自然の中で
家族の幸せな時間
が増える



助け合いながら
みんなで子育てし合って
幸せになれる



幾つになっても
学びながら働ける
職場が日本中にある



自分らしい
シニアの生き方
くらし方
ができる

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

15

では、自己実現とはどういうことなのか。先ほどのグラフィックレコーディングから、その例を示しております。自己実現という言葉に「ASKUL WAY」と照らし合わせ、うれしい自分の実現としました。

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。

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

16

サポート

日本

050-5212-7790

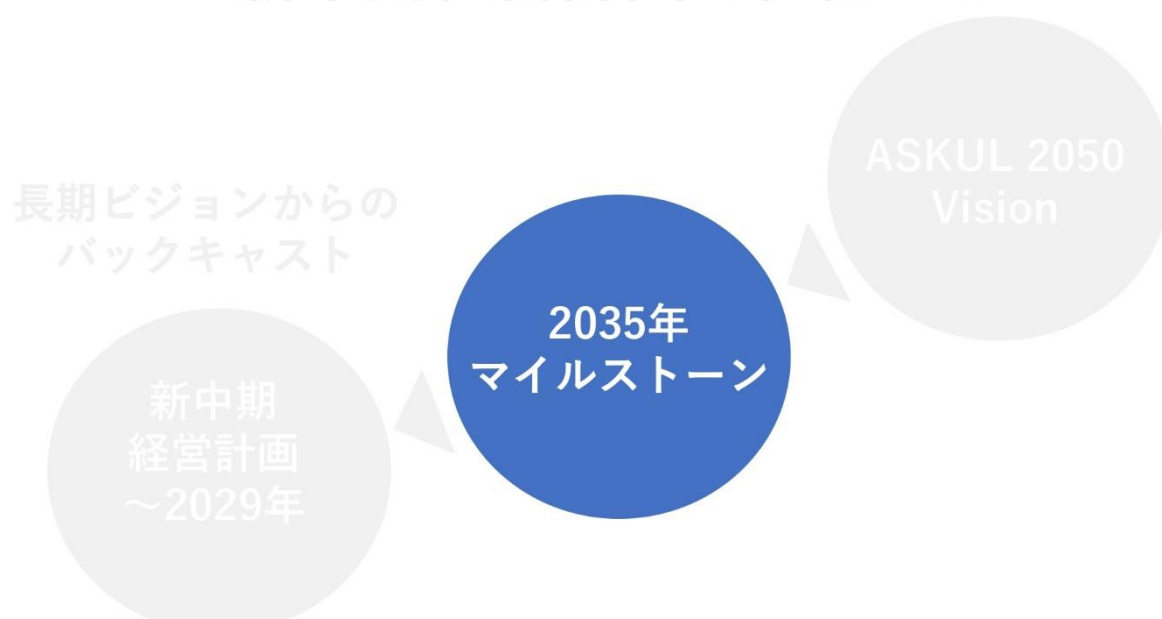
フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

最終的なビジョンとしては、アスクルがサポートする領域を社会に広げ、「誰もがうれしい自分を次々と実現できる社会をつくる。」と決めました。こちらが、アスクルが2050年に成し遂げたい姿です。

新中期経営計画の位置づけ



Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

17

2050年ビジョンに向かうに当たり、2035年のマイルストーンも決めました。

新中期経営計画の位置づけ



Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

18

サポート

日本

050-5212-7790

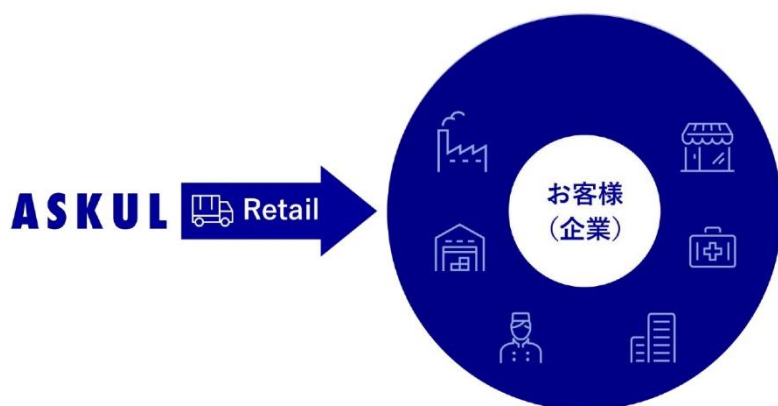
フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

それは、「Beyond Retail 小売を超えて、働くを革新する」です。

Beyond Retail -小売を超えて、働くを革新する-

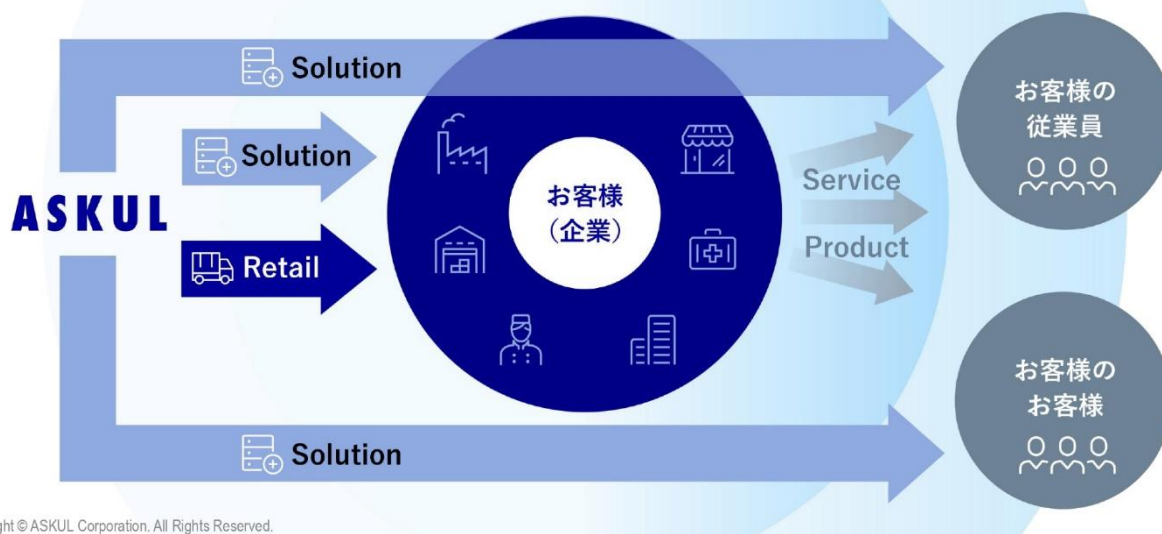


Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

19

アスクルは、主に企業様向けのリテール、すなわち小売事業を行っております。

Beyond Retail -小売を超えて、働くを革新する-



Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

20

新中期経営計画からは、働くを革新すべく、企業の従業員様や企業のお客様に向けたソリューションビジネスを積極推進いたします。

サポート

日本

050-5212-7790

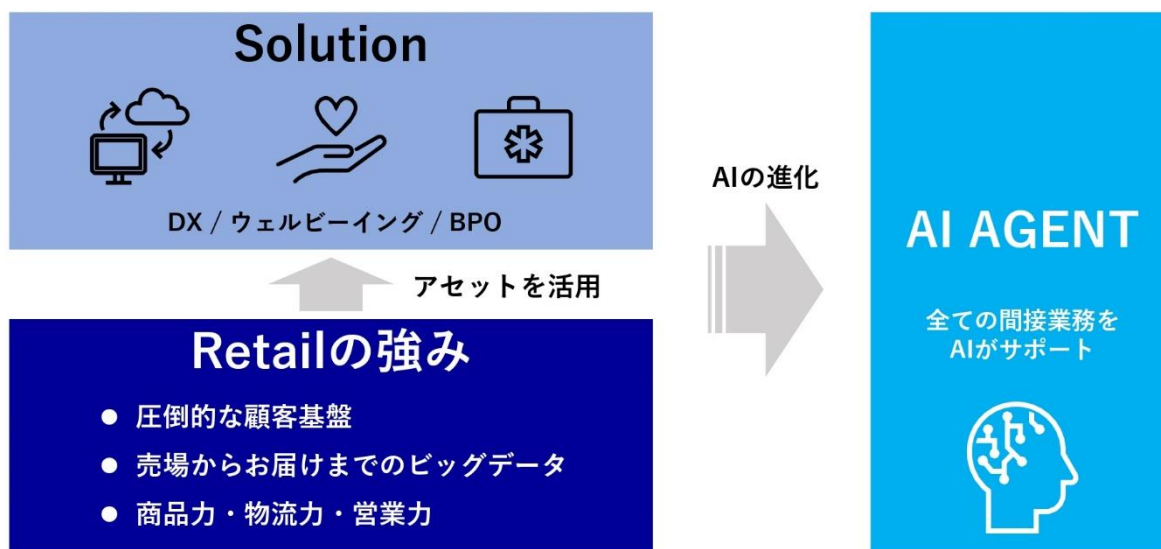
フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

Beyond Retail

-小売を超えて、働くを革新する-

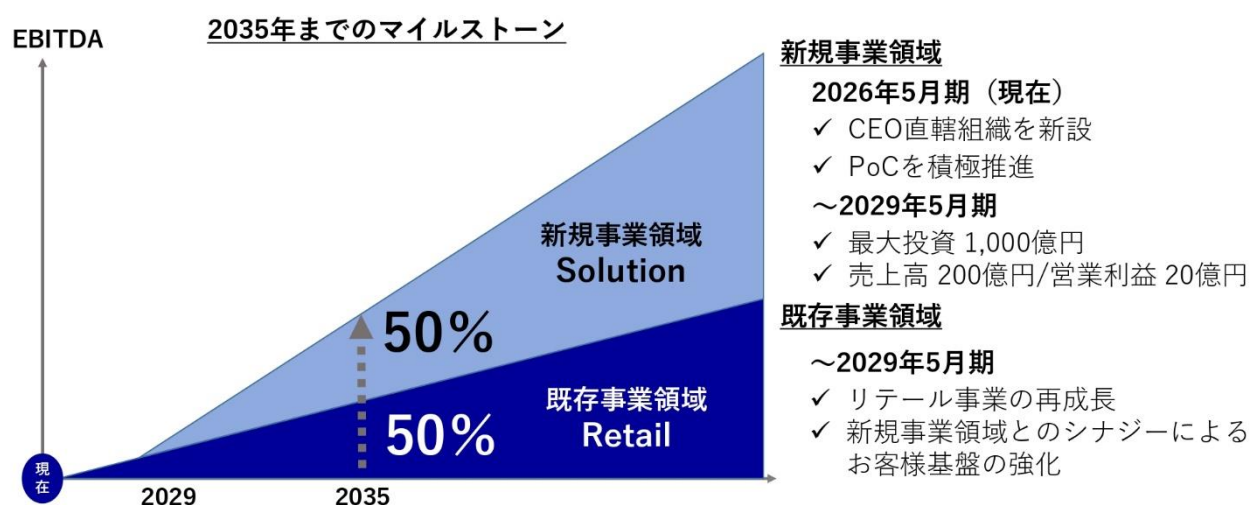


Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

21

2035 年のマイルストーンの実現に向け、リテール事業をさらに強くして、その強みを活かし、AI エージェントのフル活用で、全ての間接業務をサポートし、働くの革新を実現していきます。

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



Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

22

そして、2035 年には全社 EBITDA の半分を新規事業が稼ぐ姿を目指します。実現に向けては、M&A や他社協業を積極的に活用してまいります。

サポート

日本

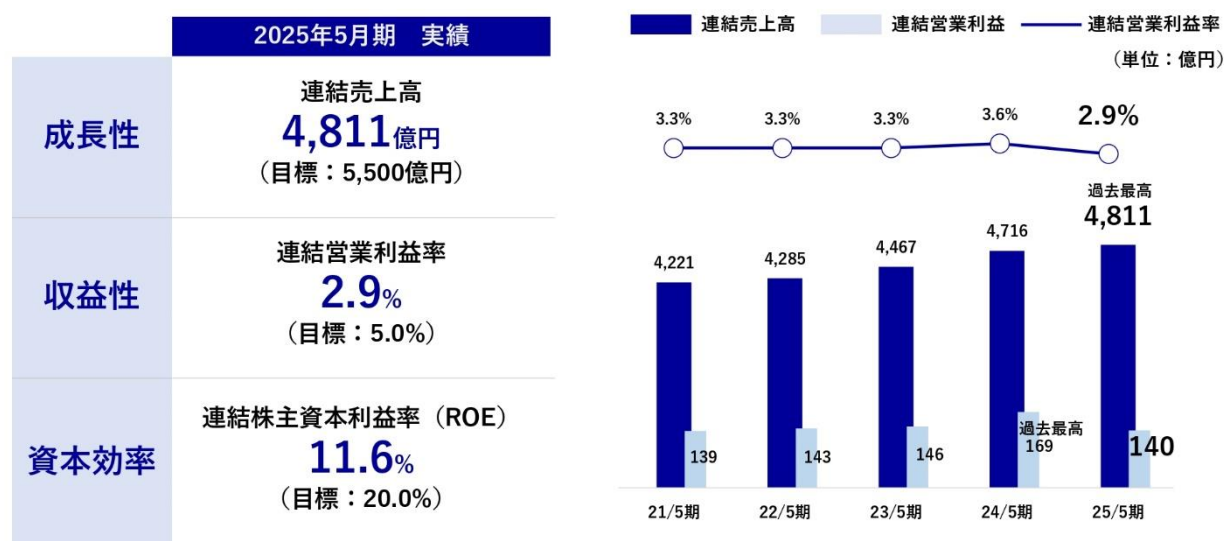
050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

最終年度の数値計画は未達も 売上高・営業利益共に過去最高を実現



Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

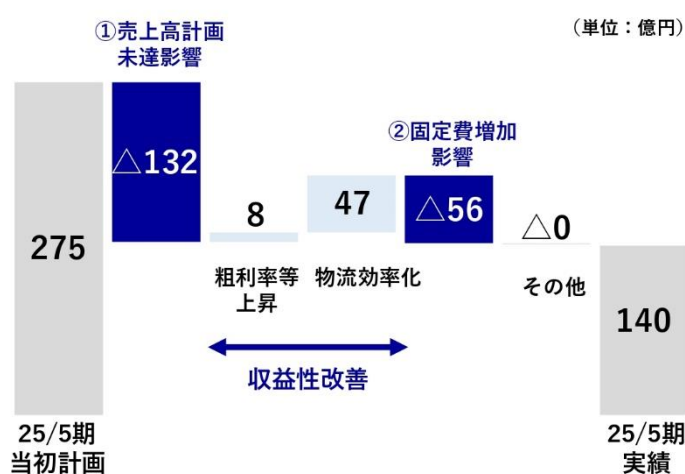
24

次に、前中期経営計画の振り返りについてご説明いたします。

最終年度の数値計画は未達となりましたが、売上高・営業利益ともに過去最高を実現しました。

物流効率化により収益性は改善 売上高計画の未達と固定費増が影響

営業利益の増減要因 (VS 前中期経営計画)



Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

①売上高計画未達影響

ASKUL事業 92億円減
 ✓ ソロエルアリーナサイトのオープン化効果の計画未達
 ✓ 専門材を中心とした新規投入商品の低稼働

LOHACO事業 40億円減
 ✓ LOHACO黒字化優先による戦略の見直し

②固定費増加影響

新アスクルWebサイト 25億円増
 ✓ 開発コストの増加およびスケジュールの遅延

ASKUL関東DC 17億円増
 ✓ 地代等の先行費用の発生

ネット広告等 14億円増
 ✓ 売上成長と商品認知向上のための広告販促費の増強

25

目標計画とのギャップは、売上高の未達と固定費増にあります。

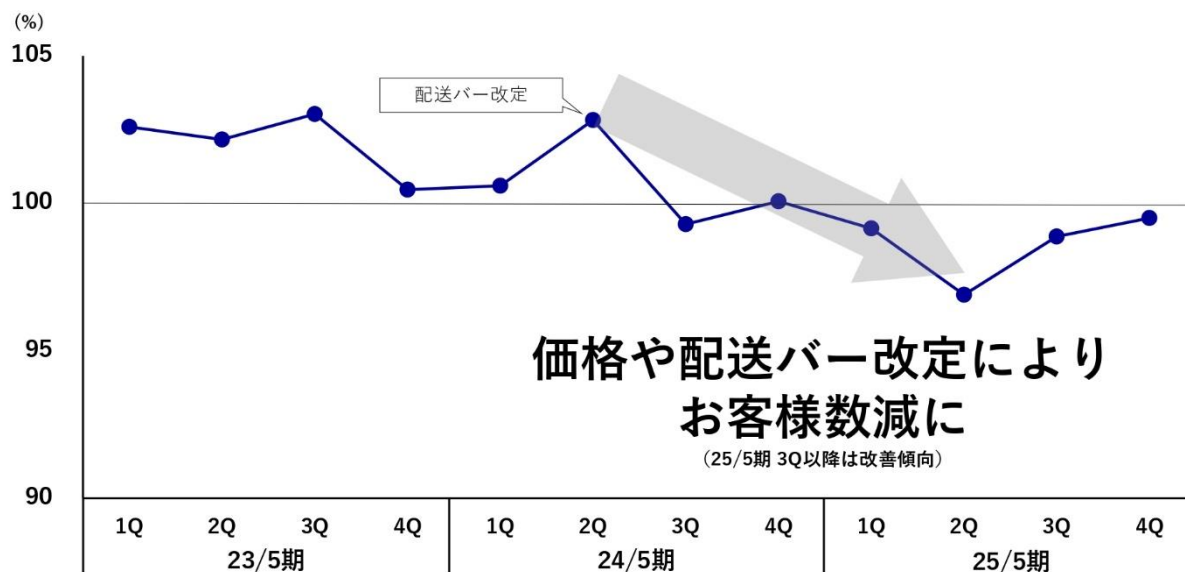
サポート

日本 050-5212-7790
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

売上高の未達要因は、計画で掲げたソロエルアリーナサイトのオープン化効果が、想定どおりに実現しなかったこと、そして新規で拡大した商品が想定どおりに稼働しなかったこと。また、LOHACO 事業については、黒字化への構造改革を優先したことによります。

固定費増の要因につきましては、新アスクル Web サイトの構築遅れ等による影響と、攻めの物流投資や広告投資の拡大によるものになります。

ASKUL事業のお客様数伸長率



Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

※ 該当期間に売上があったユニークなお客様数

28

ここから、新中期経営計画についてご説明いたします。

まずは、リテール事業の課題認識になります。

一番の課題は、購入して下さるお客様の減少になります。その要因は、商品の値上げと送料無料バーの引き上げによるものと考えておりますが、価格競争力の強化を含めて対策を講じている最中であり、足元では回復の兆しが見えてきております。

サポート

日本

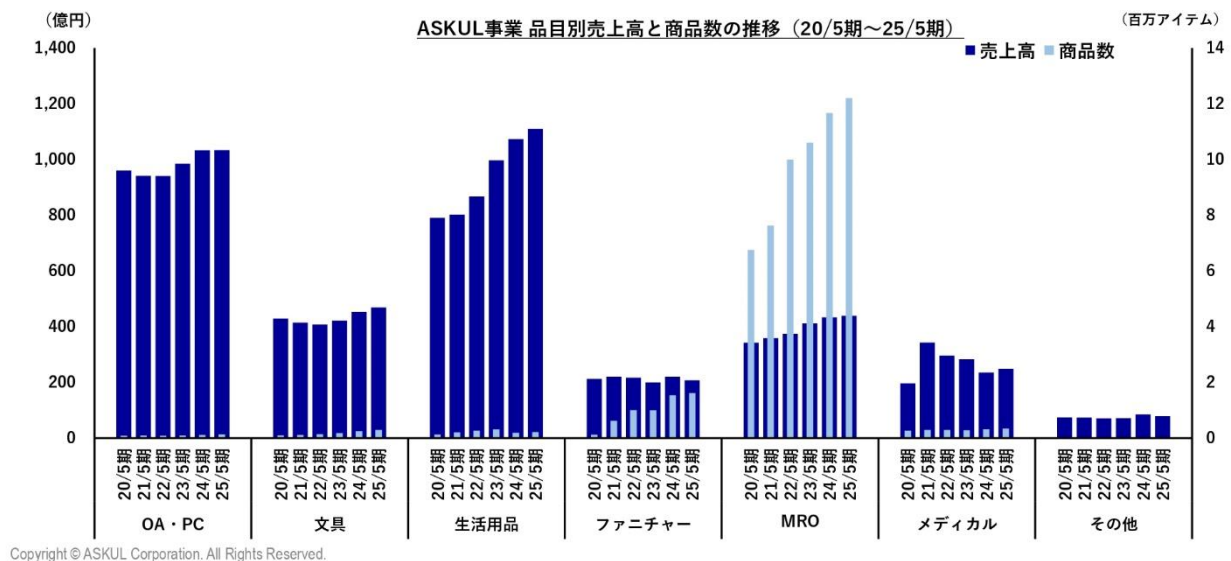
050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

生活用品が大きく伸長するも文具、家具は苦戦 MROは商品拡大も稼働が伴わず

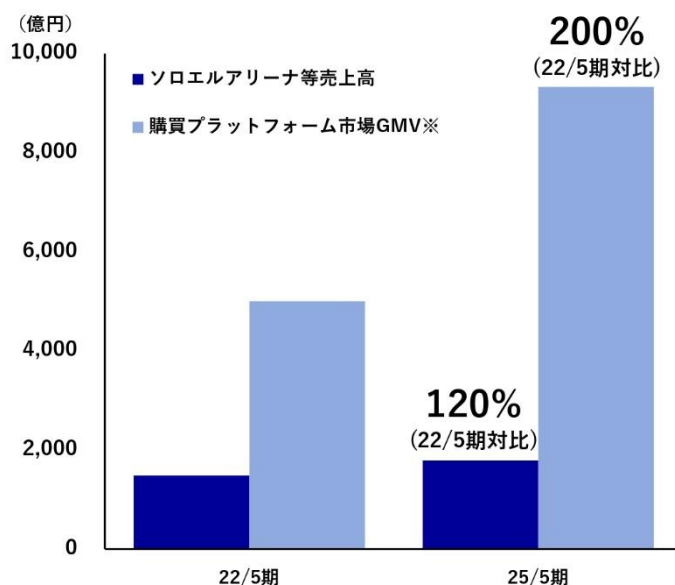


29

こちらは、ASKUL 事業の商品カテゴリー別の売上高の推移と、販売している商品数のグラフになります。

生活用品は、大きな伸長を遂げ、売上高構成比が最大のカテゴリーに成長しました。他方、MROは、売上高は伸長したものの、積極的に投入した専門商品の稼働率が課題となります。

中堅・大企業向け管理購買ニーズは加速



市場との
ギャップが課題

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

※ 当社調べ 30

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



こちらのグラフは、中堅・大企業のお客様にご利用いただいている、ソロエルアリーナ等の売上高と、大企業向けの購買プラットフォーム市場の GMV の成長率の比較になります。

中堅・大企業の管理購買ニーズは加速している一方で、アスクルの中堅・大企業売上の成長率とのギャップも、課題として認識しております。

課題を克服し、強みを活かして価値創造

課題	強み
価格競争力	高品質・低コスト物流
商品稼働率	お客様基盤と仕入れ力
	商品開発力
中堅・大企業成長	エージェント営業基盤

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

31

以上のとおり、こちらに掲げました三つの課題を克服し、私たちの持つ強みを活かし、お客様に選ばれるサービスを実現することが最重要であると考えております。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

戦略ターゲットと重点商材領域

大企業は全業種

対人サービス業種

仕事場の日用品

時短と対人サービス向上を支援

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

33

ここからは、リテール事業の再成長の中身についてご説明いたします。

戦略ターゲットと重点商材領域になります。誰に何を、どんな価値を提供するかを、1枚にまとめました。ターゲット・重点商材領域ともに、前中期経営計画からアップデートしております。

ターゲットは、医療、介護、製造業から対人サービス業種へ、重点商材は、専門商材から仕事場の日用品と決めました。そして、時短と対人サービスの向上を支援することを提供価値としました。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

対人サービス業種を戦略ターゲットに設定



高成長かつ開拓余地大



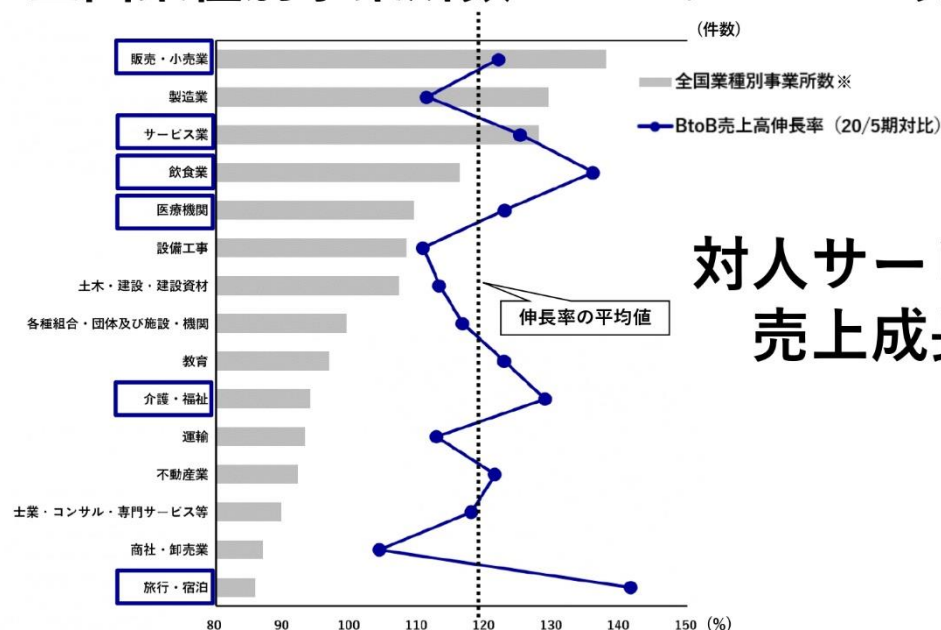
Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

34

対人サービス業種とは、こちらに示している業種になります。

売上成長率が高く、まだまだ新規開拓の余地がある業種でございます。

全国業種別事業所数とアスクルBtoB売上高伸長率



対人サービス業種が
売上成長を牽引

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

※当社調べ。上位15業種 35

こちらは、全国の業種別事業所数とアスクルにおける当該業種の売上高伸長率を重ねたグラフになります。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



売上成長が高い業種は、まさに対人サービスをなりわいとされている業種であることが見て取れます。さらに、対人サービス業種の、アスクルの開拓余地はまだまだ残されてもおります。

規模を活かして価値が出せる汎用商材

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

スマートオフィス周辺商材

品揃え、リーズナブル、独自性

※時短、デザイン、環境対応など

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

36

本スライドは、今後の重点領域である、仕事場の日用品の内訳と提供価値になります。

新中期経営計画では、高成長している対人サービス業のお客様に対して、ご要望と期待が高い分野にシフトいたします。品揃え拡大はもちろん、規模を活かして、値ごろ感と独自性が出やすい汎用商材に注力していきます。

サポート

日本

050-5212-7790

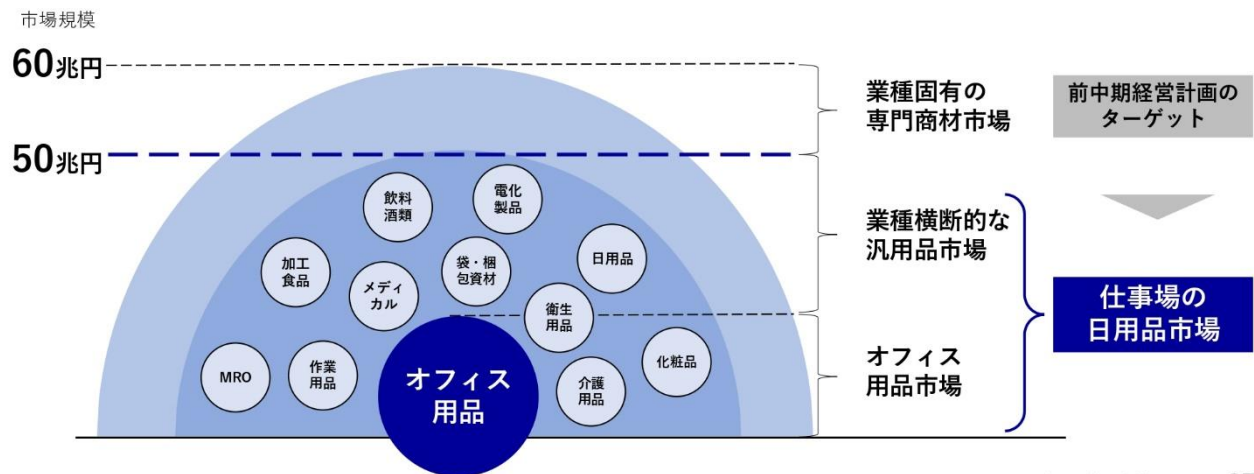
フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

「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



Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

※市場規模は自社調べ

37

仕事場の日用品の市場は約 50 兆円であり、前中期経営計画で掲げた専門商材よりも市場規模が大きく、インターネットシフトへのポテンシャルが高い市場であると認識しております。

「仕事場の日用品」に注力する理由

- ✓お客様からのご要望が多く市場規模も大きい
- ✓BtoB、BtoC共通ニーズが多くオリジナル商品の開発もしやすい
- ✓幅広いお客様業種でご利用いただける

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

38

仕事場の日用品に注力する理由をまとめると、こちらになります。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

ご要望の多さと市場規模ポテンシャル、オリジナル商品開発がしやすい、ターゲットとなるお客様の幅広さの3点となります。

重要テーマ

ニーズに即した
品揃え強化

価格競争力、
オリジナル商品
による差別化

売り場の
利便性強化

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

39

ここからは、目標計画を実現するためのポイントについてご説明いたします。

主に3点で、ニーズに即した品揃えと価格競争力を出すこと、対人サービス業種のニーズに合致したオリジナル商品の開発、売り場の利便性の強化になります。

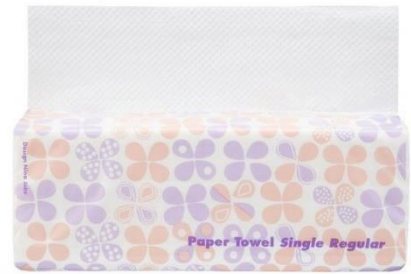
サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com





オリジナル商品の 強化による 割安感と利益確保



Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

40

今ある既存商品含め、サプライチェーンを見直し、また世界に広がるデザイナーのネットワークも活かし、他社にない、そして利益率の高い商品の開発に注力します。

メーカー協業のオリジナル商品で差別化



Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

41

併せて、メーカー様の信頼あるブランドでの、アスクル限定販売商品も数多く生み出し、差別化を図っていきます。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



サイト統合で強固な売り場基盤を構築

中堅～大企業向け



+

個人事業主～中小事業所向け



NEW

ASKUL

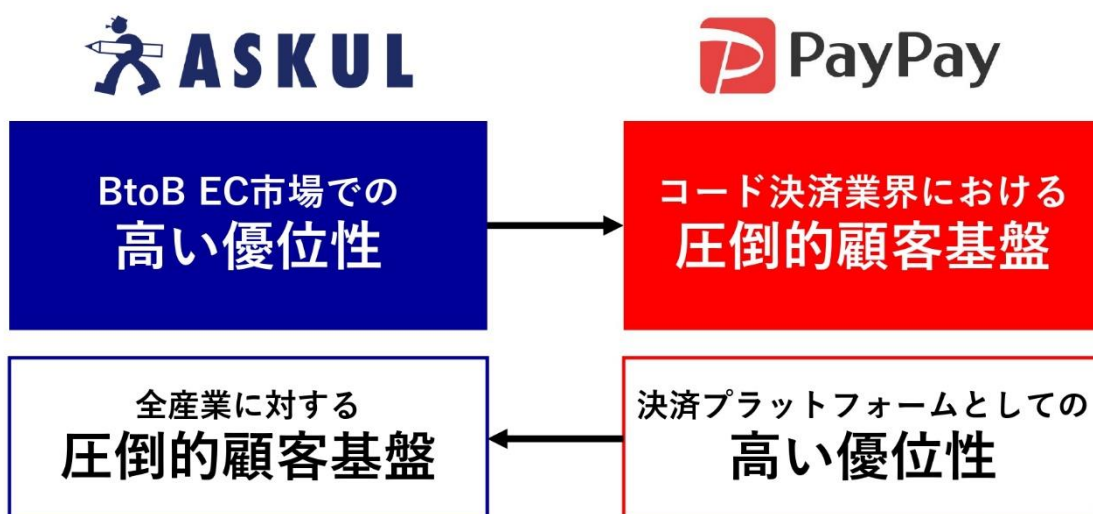
- ✓ 集客の一本化
- ✓ AI活用による
利便性の向上
- ✓ 運営の効率化

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

42

新アスクル Web サイトの統合が、新中期経営計画期間中に完了します。これからは、アスクル側の効率化はもちろん、AI 活用でのお客様への利便性向上策を、スピードを上げて実現してまいります。

BtoB市場における多方面の協業検討を開始



Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

43

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

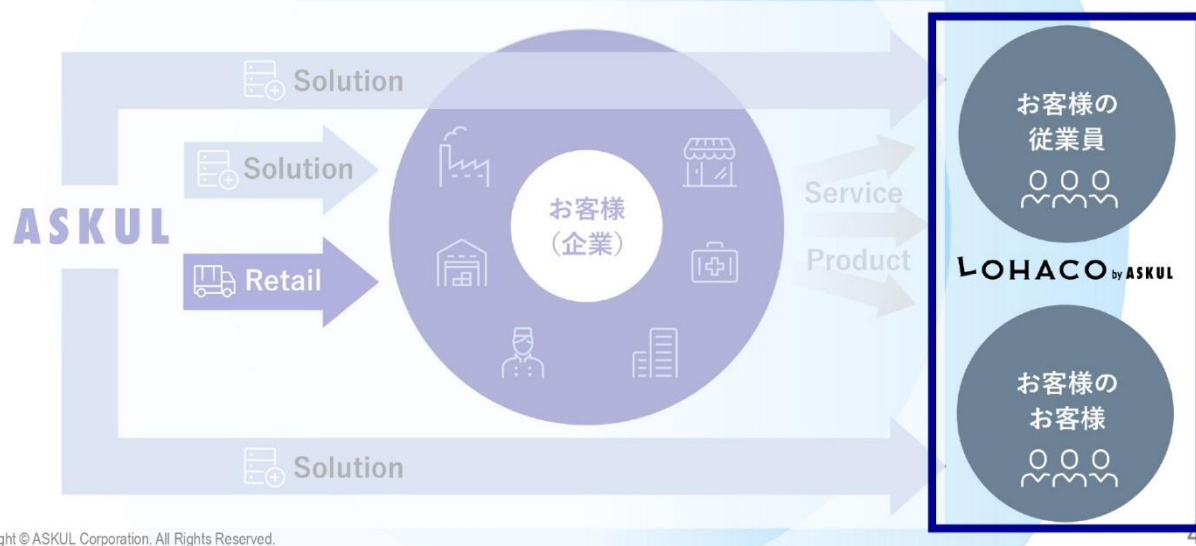
0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com



加えて、対人サービス業種のお客様開拓を加速するために、コード決済業界における圧倒的お客様基盤のある PayPay 社との協業も推進してまいります。PayPay 社とは、対人サービス業種のお客様開拓にとどまらず、新規ビジネス含め、多方面での協業の検討を開始します。

対人サービス業種の強化でLOHACOの成長を加速



LOHACO 事業につきましては、対人サービス業種の強化に即して、成長をしていく方針としました。BtoB の対人サービス業種を強化することで、対人サービス業種で働くお客様、そして対人サービスを受けるお客様への認知を高め、成長につなげていきます。

その結果、BtoB、BtoC 双方の商品の仕入力の強化につながり、シナジーが最大化されるという構図でございます。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

対人サービス業種の強化でLOHACOの成長を加速

- ✓ ASKUL事業の規模を活かしたオリジナル商品の提供
- ✓ ASKUL事業との物流一本化による納期短縮
- ✓ LINEヤフーとの協業による進化
- ✓ 販売チャネルの拡大

健全な成長による企業価値向上を目指す

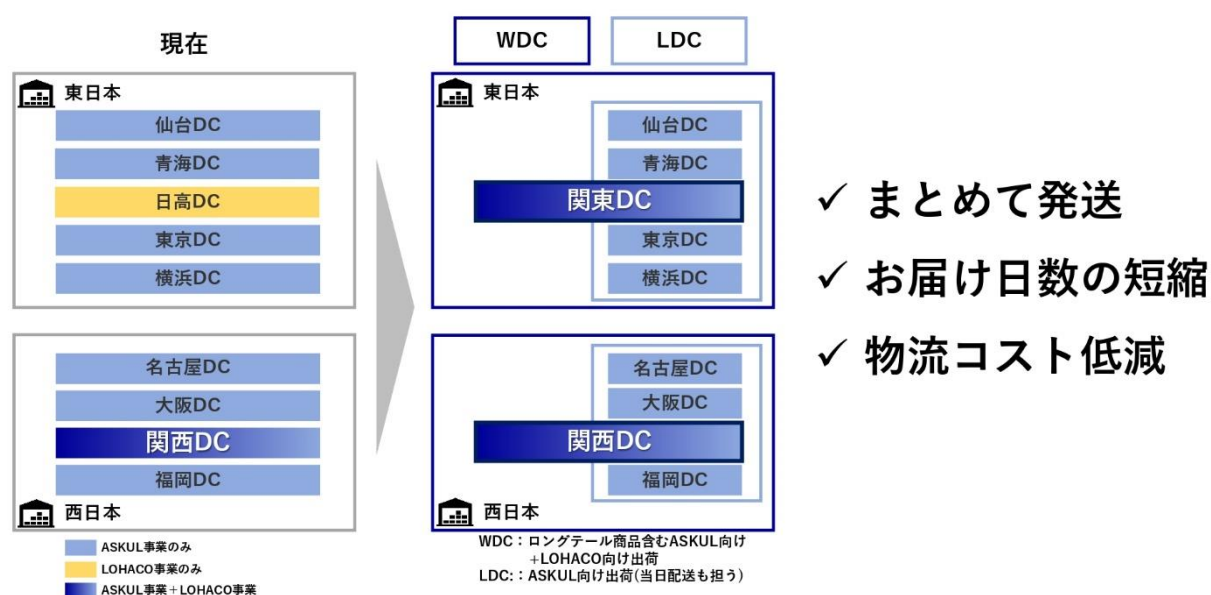
Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

45

LOHACO 事業の成長のポイントです。

対人サービス業種に支持されるオリジナル商品のご提供、ASKUL 事業との物流一本化による納期短縮、LINE ヤフーとの協業、ヤフー以外への販売チャネルの拡大を通じて、健全な成長の実現を目指します。

物流ネットワークのさらなる進化



Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

46

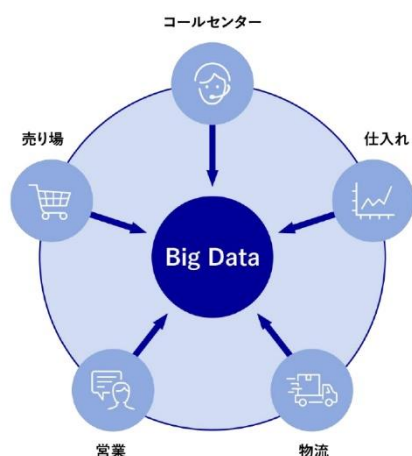
サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

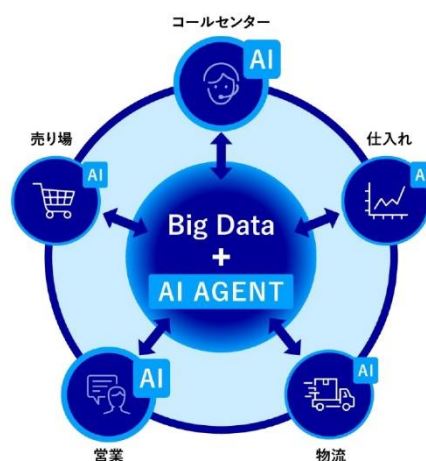
物流ネットワークのさらなる進化ですが、東日本エリアのマザーセンターである関東 DC が、無事稼働しました。これまで別々に行っていた、ASKUL 事業と LOHACO 事業の物流業務が一本化されましたので、構造的なコスト低減ステージに入り、お届け品質をより一層向上してまいります。

AIによるバリューチェーンの革新

ビッグデータ活用による 業務効率化



AI AGENTによる サービス革新



Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

47

そして、これまでのバリューチェーンの全てに AI エージェントを活用し、業務の劇的な変革と、サービスの利便性を大幅に向上させていきます。この実現に向けては、LINE ヤフー・ソフトバンク社とも深く連携をしております。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

重要戦略&施策のまとめ

	ターゲット	商品	セールス &マーケティング
大企業	全業種	「仕事場の日用品」 飲料/食品/掃除/作業 清掃/衛生/梱包/保護 【品揃え】 ✓ DXによる品揃え強化 ✓ オリジナル商品の 開発体制強化 【価格】 ✓ 価格自動最適化 ✓ サプライチェーンの強化	専任チームを組成 購買管理システム接続拡大
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（販売代理店）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.

48

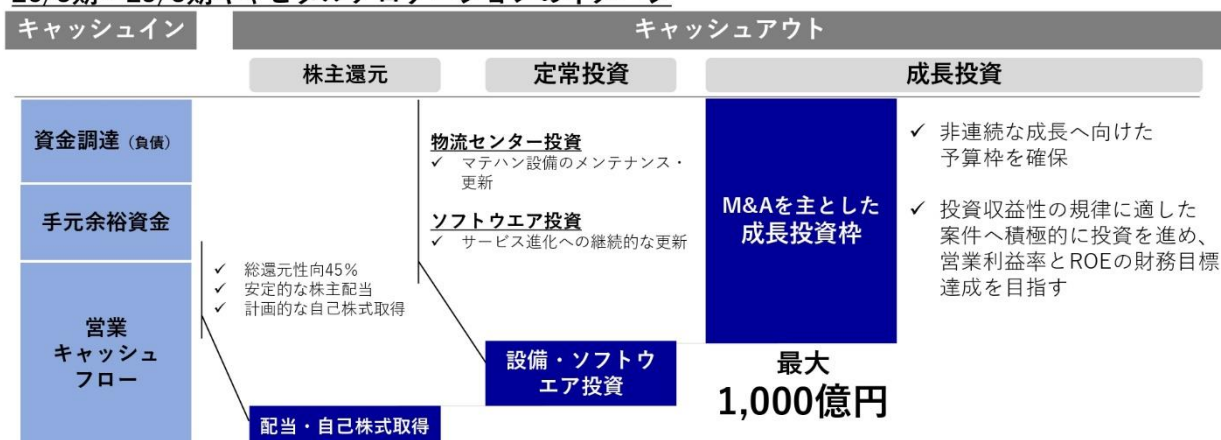
リテール事業の、成長戦略のまとめとなります。

対人サービス業種をメインターゲットとし、仕事場の日用品に注力。セールスとマーケティング施策については、記載のとおりでございます。

財務戦略

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



Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

50

続いて、財務戦略についてご説明いたします。

サポート

日本 050-5212-7790
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

総還元性向の目標を 45%に定め、サービス投資と設備投資の定常的更新を行いつつ、M&A 等の非連続な成長に向けた予算枠を、最大 1,000 億円設定することといたしました。

人材戦略

戦略的に人材をシフトする分野

新規事業開発

大企業購買ソリューション

100名以上の社員をシフト

既存事業の生産性向上（売上高生産性20%UP）

AIのフル活用（能力開発・リスキリング）

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

52

人材戦略についてご説明いたします。

AI のフル活用により、既存事業の生産性を向上させることで、新規事業や大企業購買ソリューションといった分野に、100 名以上の人材を戦略的にシフトさせ、さらなる成長を目指します。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

ESGの重点テーマ

Environment 環境	●脱炭素社会の実現 ✓2030年/RE100、EV100実現、2050ネットゼロ、商品環境スコアの対象商品拡大 ●資源循環型プラットフォーム構築 ✓静脈物流の積極活用（梱包資材、プラスチック等） ✓商品廃棄ゼロ促進（Go Ethical等） ●生物多様性の保全 ✓海洋プラスチック汚染問題への対策（TSUSHIMA×ASKULプロジェクト） ✓婦恋グリーンプロジェクト
Social 社会	●サステナブル・ハブの価値創造 ✓エシカルeコマースとしてのステークホルダーとの共創ムーブメント ●人的資本に関わる主要KPIの実現 女性管理職比率30%、男性育休取得率100%、エンジニア比率20% 他
Governance 統治	●監査等委員会設置会社へ移行し独立社外取締役過半数へ

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

54

ESG についてご説明いたします。

こちらは、重点テーマのまとめとなります。

環境・社会については、これまでの取り組みを、より一層拡大させていきます。ガバナンスにつきましては、独立社外取締役を過半数とし、監査等委員会設置会社へ移行予定です。

監査等委員会設置会社への移行

監督機能強化と意思決定の迅速化により企業価値向上を目指す

（2025年8月5日開催予定の第62回定時株主総会の承認を前提）

目的

- ✓ 社内取締役および執行役員への権限委譲と取締役会のモニタリング機能の強化により経営のスピードを加速
- ✓ 成長戦略へ向けたリスクテイクを支える「攻めのガバナンス」の実現
- ✓ 事業ポートフォリオ最適化に向けた経営資源の適正な再配分

取締役会の構成

移行前

- ✓ 取締役10名
（うち独立役員5名、女性3名）
- ✓ 監査役3名
（うち独立役員2名、女性1名）

移行後

- ✓ 取締役13名
（うち独立役員7名、監査等委員4名、女性4名）

独立社外取締役 過半数へ

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

55

サポート

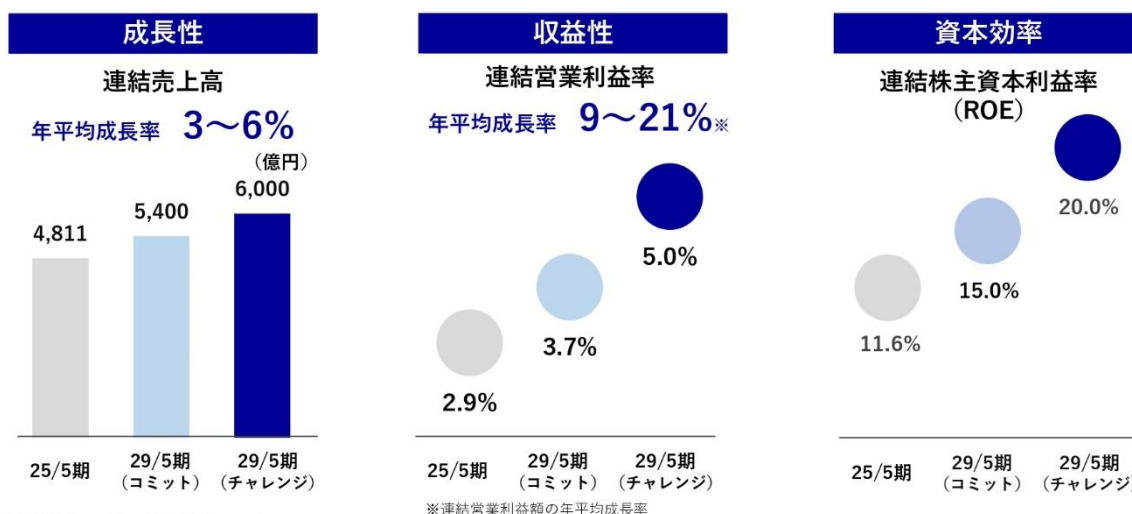
日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



移行の目的は、記載のとおりとなりますが、ポイントは成長に向けて、攻めのガバナンスへシフトする点になります。監督機能の強化と意思決定の迅速化により、企業価値向上を目指してまいります。

29/5期 経営数値目標

売上高 5,400～6,000億円 営業利益率 3.7～5.0%



Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

57

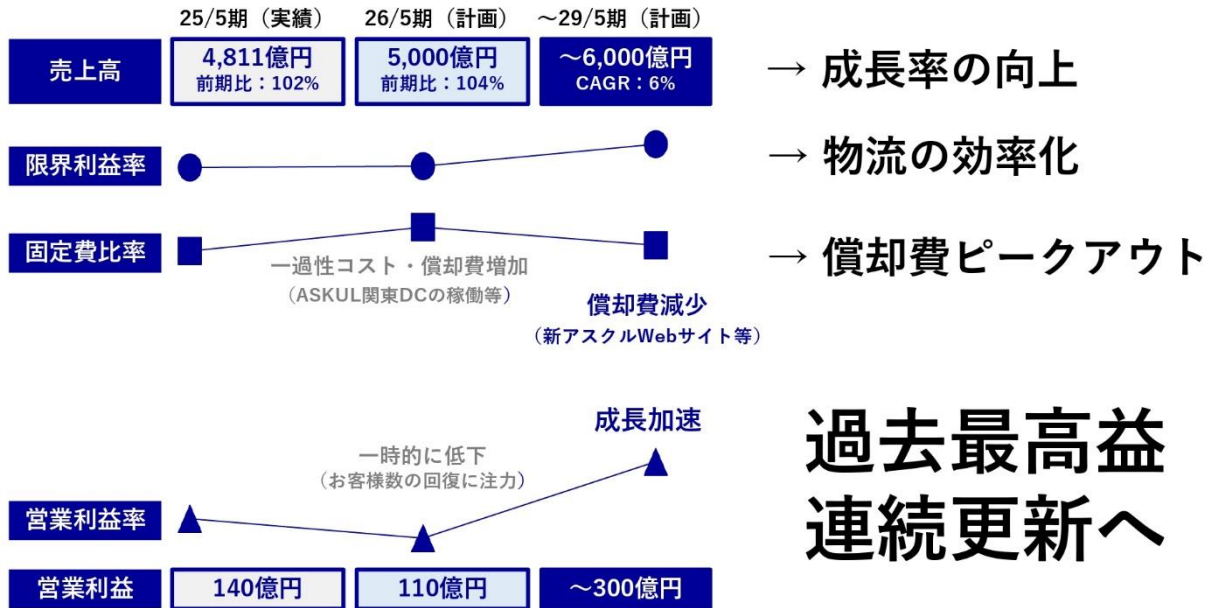
最後に、数値計画についてご説明いたします。

新中期経営計画におきましては、連結売上高・連結営業利益・ROEの三つについて、チャレンジ計画とコミット計画を掲げております。2029年5月期は、チャレンジ目標で掲げております売上高6,000億円、営業利益率5%、ROE20%を目指してまいります。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

成長ロードマップ



Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

58

成長へのロードマップです。

26年5月期の営業利益につきましては、主に関東DCの立ち上げによる一過性コストと償却費増により、一時的に低下しますが、新中期経営計画で掲げた施策を確実に実行することで、成長を加速させ、過去最高益の連続更新を実現してまいります。

私からの説明は以上となります。引き続き、全社一丸となって企業価値向上に取り組んでまいります。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用をしてはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて利用者の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して利用者が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com