

平成 30 年 3 月 16 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 C E O 岩 田 彰 一 郎
(コ ー ド 番 号 : 2 6 7 8 東 証 一 部)
問 合 せ 先
役 職 ・ 氏 名 執 行 役 員 C F O 玉 井 継 尋
T E L 0 3 - 4 3 3 0 - 5 1 3 0

「2018 年 5 月 期 第 3 四 半 期 連 結 業 績 概 要」 の お 知 ら せ

「平成 30 年 5 月 期 第 3 四 半 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 「2018 年 5 月 期 第 3 四 半 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、監 査 法 人 の 関 与 は ご ざ い ま せ ン。

以 上



3Qで通期利益目標を達成、物流センターの整備完了 4Qは競争優位の確立に向けてコストを投下

～配送サービスの差別化と効率化に向けて、配送基盤の自社化を加速～

～LOHACOは商品数の拡大とシステム基盤の刷新で規模拡大へ～

～BtoB事業は成長戦略継続、ヘッド商品と非在庫商品の両軸から売上拡大を目指す～

2018年3月16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。

「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。

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」、Open Platform by ASKULを「OPA」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 第3四半期実績

II 物流センターの整備完了

III 競争優位の確立に向けて

① 配送基盤の強化

② BtoC事業規模拡大

③ BtoB事業成長加速

18/5期 第3四半期 連結業績

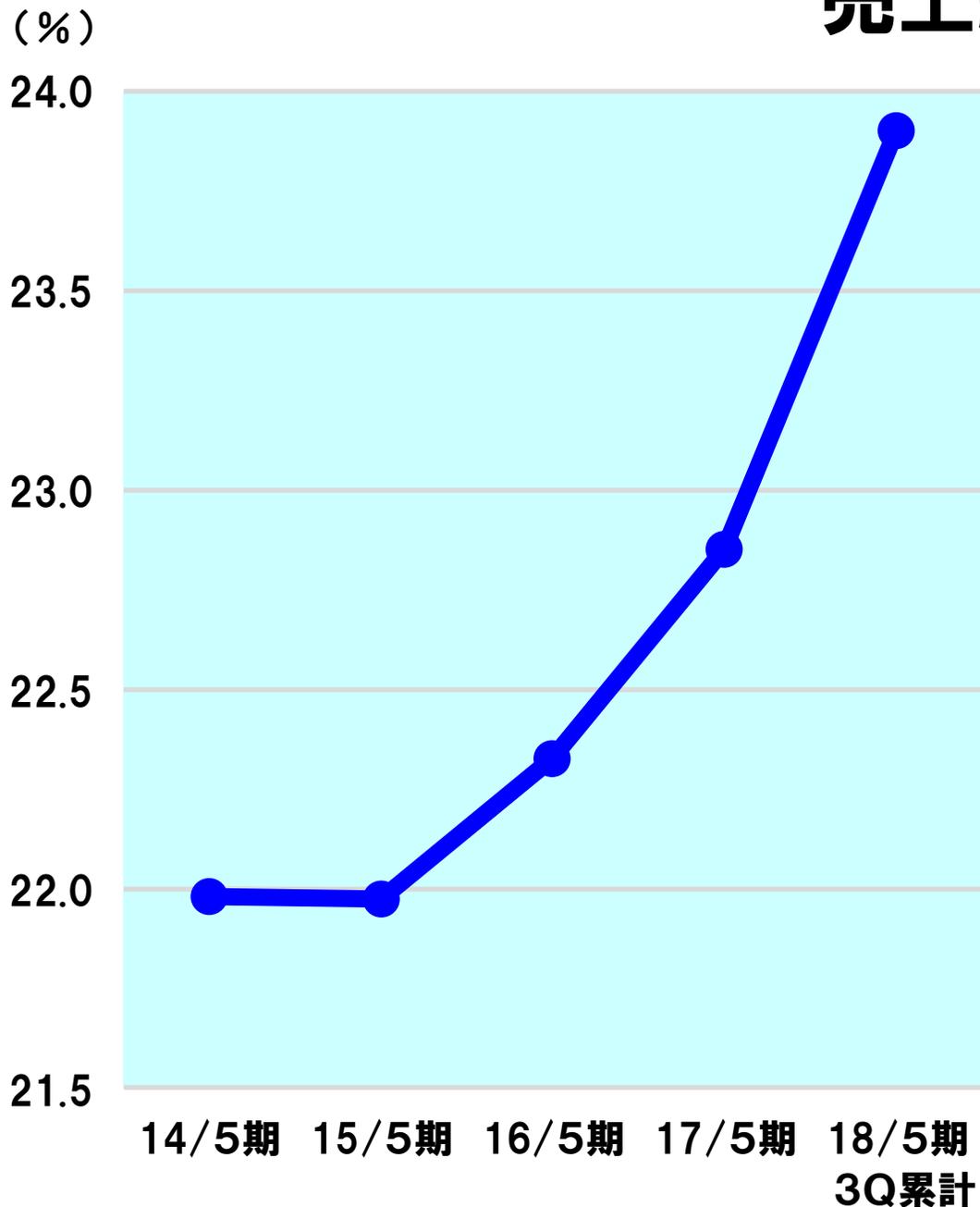
	17/5期 3Q累計		18/5期 3Q累計		前年 同期比 %
	百万円	売上高 比率 %	百万円	売上高 比率 %	
売上高	251,718	100.0	263,978	100.0	104.9
売上総利益	57,370	22.8	63,149	23.9	110.1
販売費および 一般管理費	50,675	20.1	59,212	22.4	116.8
営業利益	6,695	2.7	3,936	1.5	58.8
経常利益	6,649	2.6	3,714	1.4	55.9
特別利益	—	0.0	11,458	4.3	—
特別損失	10,191	4.0	6,949	2.6	68.2
親会社株主に帰属する 当期純利益	△ 2,925	△ 1.2	4,650	1.8	—

3Qで通期利益目標を達成

- **売上高**
過去最高額更新
- **売上総利益率**
前年同期差 + 1.1pt 着実に改善
- **販管費**
物流の一時コストは計画通り(10ページ参照)
その他コストをKAIZEN活動等で削減
- **営業・経常・当期純利益**
3Qで通期利益目標を達成

売上総利益率 推移

連結



**BtoB、BtoCともに
着実に改善**

**3Qはアセットマネジメント事業
のフィー計上も貢献**

18/5期 第3四半期 連結業績【事業別】

	17/5期 3Q累計	18/5期 3Q累計	前年同期比 %	
	億円	億円		
売上高	BtoB事業	2,151	2,232	103.7
	LOHACO	328	291	88.8
	BtoC事業(チャーム含む)	328	352	107.3
	eコマース事業	2,480	2,585	104.2
	ロジスティクス事業・その他	36	54	149.5
	連結合計	2,517	2,639	104.9
営業利益	BtoB事業(下記を除く)	105	132	125.2
	代替センター固定費増(一過性含む)	—	△ 6	—
	物流生産性の悪化	—	△ 14	—
	BtoB事業	105	111	105.2
	LOHACO(下記を除く)	△ 34	△ 37	—
	代替センター固定費増(一過性含む)	—	△ 8	—
	物流生産性の悪化	—	△ 12	—
	LOHACO	△ 34	△ 58	—
	BtoC事業(チャーム含む)	△ 34	△ 57	—
	eコマース事業	70	53	76.0
	ロジスティクス事業・その他	△ 3	4	—
	中計	66	57	86.6
	AVC関西 立ち上げによる 物流固定費増(一過性含む)	—	△ 18	—
連結合計	66	39	58.8	

➤ 売上高

BtoB事業は盤石な成長継続103.7%

BtoC事業はチャーム連結効果で107.3%

➤ 営業利益

BtoB事業のベース利益は132億円 125.2%

LOHACOのベース利益は△37億円(配送費増加分含む)

ロジ事業・その他はアセットマネジメント事業の
フィー計上により4億円(連結消去を加味)

AVC日高・関西等の固定費増および
一時的な物流生産性悪化は概ね計画通り
(10ページ参照)

12年目のKAIZEN活動 全社員参加で活発化

18/5期3Q累計 実績

取組案件数 **811** 件 約 **8** 億円削減

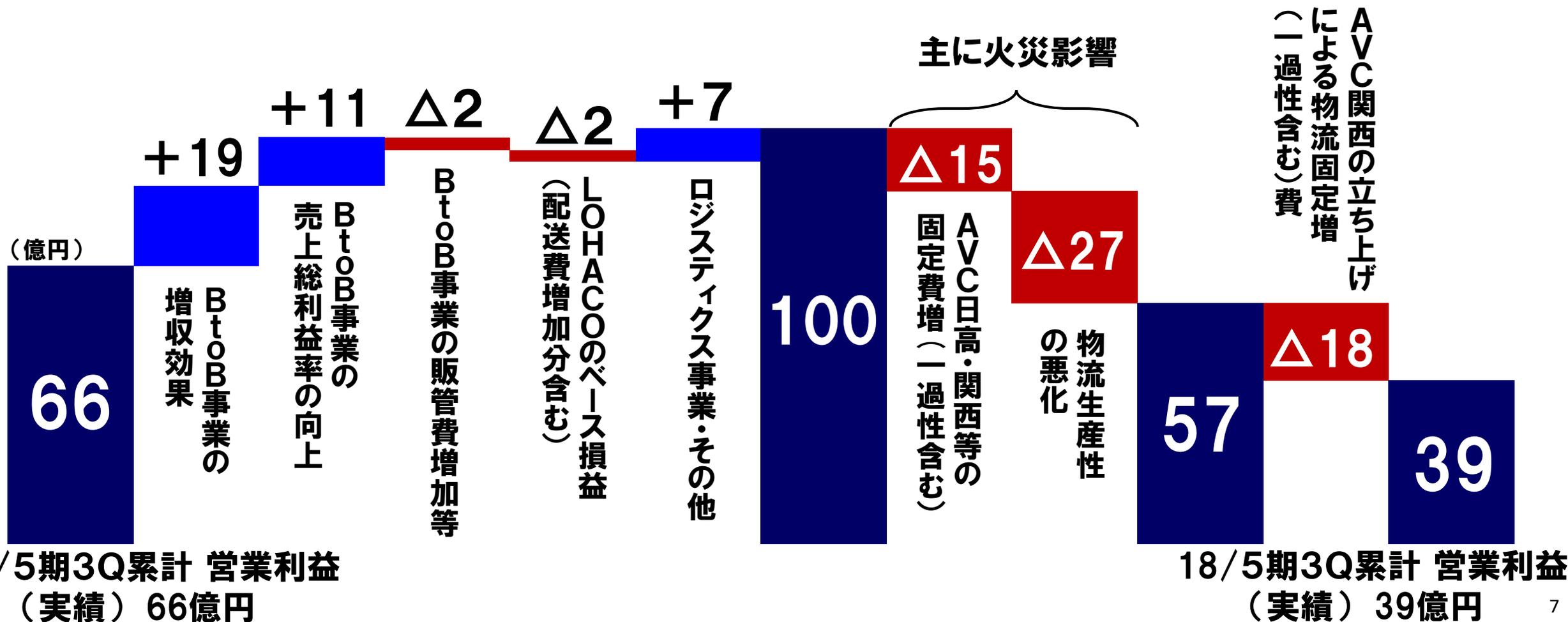
例：商品情報入力自動化により業務委託費削減

**コスト削減活動を継続し
物流一時コストの一部を吸収**

18/5期 3Q累計 連結営業利益の増減要因

17/5期 3Q累計(実績)
 売上高前年同期比 109.6%
 売上総利益率 22.8%
 販管費比率 20.1%

18/5期 3Q累計(実績)
 売上高前年同期比 104.9%
 売上総利益率 23.9%
 販管費比率 22.4%



18/5期 連結業績の見通し（2017年11月9日公表分）

	17/5期		18/5期				
	実績 億円	売上高 比率 %	3Q累計 実績 億円	通期 計画 億円	売上高 比率 %	3Q累計 進捗率 %	前期比 %
売上高	3,359	100.0	2,639	3,650	100.0	72.3	108.7
営業利益	88	2.6	39	38	1.0	103.6	42.9
経常利益	88	2.6	37	35	1.0	106.1	39.5
親会社株主に帰属する 当期純利益	10	0.3	46	40	1.1	116.3	394.1

**4Qは競争優位の確立
に向けてコストを投下**

**通期計画
を据え置く**

I 第3四半期実績

II 物流センターの整備完了

III 競争優位の確立に向けて

① 配送基盤の強化

② BtoC事業規模拡大

③ BtoB事業成長加速

2大業績課題の状況

18/5期

(単位:億円)

	1Q		2Q		3Q		4Q (予)	合計 (予)
	(予)	(実)	(予)	(実)	(予)	(実)		
関東エリア 主に火災影響の克服	一過性費用							
	・物流生産性の悪化(24時間稼働等) ・代替センター地代等							
	9.2	9.3	5.6	7.1	5.0	5.6	3.6	23.6
恒常性費用 ・AVC日高、新砂地代償却費	3.2	3.1	4.2	4.1	4.7	4.7	4.9	17.1
	関東エリア合計							
	12.5	12.5	9.8	11.3	9.7	10.4	8.5	40.7
関西エリア 主に出荷能力の増強	一過性費用							
	・物流生産性の悪化(24時間稼働等) ・AVC関西本格稼働(2018年2月)前地代・引越費用等							
	2.5	2.4	13.8	10.8	8.6	7.6	1.6	26.6
恒常性費用 ・AVC関西本格稼働(2018年2月)後地代・償却費	0.0	0.0	0.5	0.5	5.9	5.1	8.6	15.1
	関西エリア合計							
	2.5	2.4	14.4	11.3	14.5	12.7	10.3	41.8
総合計								
	15.0	14.9	24.3	22.6	24.3	23.1	18.8	82.6

計画通り
進捗

9月末

18/5期末

出荷能力

回復

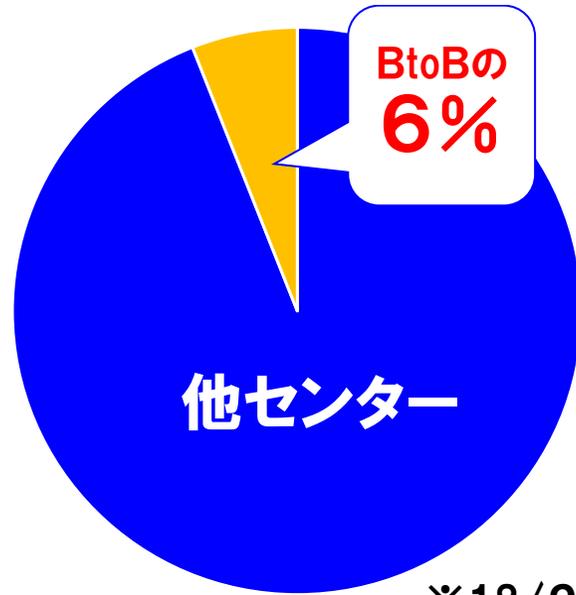
160%超へ

商品数

回復

200%超へ

新砂センター



※18/2月度実績

新砂センターのBtoBシェアは
比較的小さい

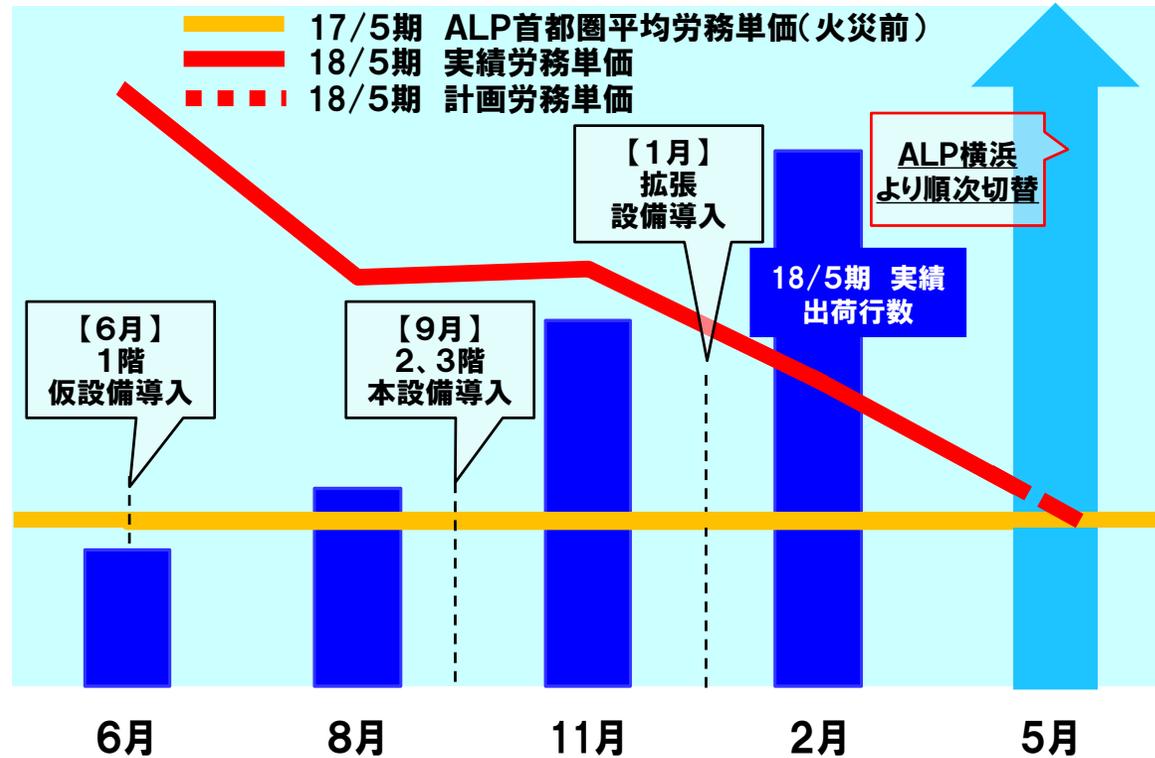
BtoB事業のALP首都圏代替
センターとしてスピード立ち上げ

足元計画対比で
生産性の改善に遅れ

倉庫運營業務の自社化により
4Qでは生産性の
改善を目指す

ASKUL Value Center 日高

出荷行数・オーダー1行当たりの労務単価推移



アスクル初のLOHACO
専用センターとして立ち上げ

設備導入は計画どおり進捗
物流生産性も順調に向上

更なる向上を目指す



ASKUL Value Center 関西



- 所在地 :大阪府吹田市岸部南 3-34-1
- 敷地面積 :約75,000平方メートル
- 延床面積 :約165,000平方メートル
- 賃借面積 :約146,000平方メートル
- 建物階数 :地上4階建(全棟賃借)

2017年9月1日賃借開始
2018年2月2日日本格稼働

アスクル最大・最新鋭の
物流センターとして立ち上げ

- ①**最大規模**(甲子園球場4.5個分)
西日本の物流最適化を実現
(将来的には出荷額1,000億円に対応)
- ②**省人化により効率性向上**
(オーダー1行当たりの労務単価従来比19%改善※)

※オーダー1行当たりの労務単価 大阪DMC 17/5期比

**最新物流設備に
149億円投資**

ASKUL Value Center 関西



過去最大規模の設備が順調に稼働

ASKUL Value Center 関西



快適な職場環境の提供
(昼食の無償提供など)



優秀な物流スタッフの
定着率向上

市場環境の大きな変化

宅配クライシス

人手不足

物流・配送業界も深刻化の一途

日本eコマース市場

競争激化

小売業・通販大手の提携や融合が加速

**激変する市場環境を踏まえ
プラットフォームの進化を加速**

競争優位の確立に向けてコストを投下

① 配送基盤の強化

～配送サービスの差別化と効率化に向けて、配送基盤の自社化を加速～

② BtoC事業規模拡大

～商品数の拡大とシステム基盤の刷新で規模拡大へ～

③ BtoB事業成長加速

～成長戦略継続、ヘッド商品と非在庫商品の両軸から売上拡大を目指す～

I 第3四半期実績

II 物流センターの整備完了

III 競争優位の確立に向けて

① 配送基盤の強化

② BtoC事業規模拡大

③ BtoB事業成長加速

配送サービスの差別化と効率化に向けて 配送基盤の自社化を加速

- ① 自社グループ配送拡大の推進
- ② Happy On Time拡大に向けて
- ③ OPA拡大により第3の収益の柱を構築

配送基盤の強化 ①自社グループ配送拡大の推進

配送基盤の増強

EC専用

創業以来培ってきた
きめ細やかな
配送サービスをさらに強化



テクノロジー投資

AIの活用

配送ルートの自動生成
によるドライバーの
負荷低減

社員ドライバーを増強し自社化を加速



受取時のお客様のご要望に きめ細やかに対応

社会的な課題である 不在率をさらに改善

一般的な不在率

約 **20%** ※1



Happy On Time

2%台 (今期実績)

※1 出所:平成27年8月25日国土交通省「宅配の再配達の発生による社会的損失の試算について」内の環境省「平成26年度低炭素地域づくり集中支援モデル事業」調査における不在率(一日の不在再配達個数/一日の持出個数) 23.5%を元に記載。

配送基盤の強化 ② Happy On Time拡大に向けて

■LOHACO自社グループ配送エリア

Happy On Time

LOHACO通常

東京都

3Q現在

4Q展開予定



「足立区」「江戸川区」
「葛飾区」へ展開予定
(LOHACO通常配送)

大阪府



「阿倍野区」「住吉区」
「東成区」へ展開予定
(LOHACO通常配送)

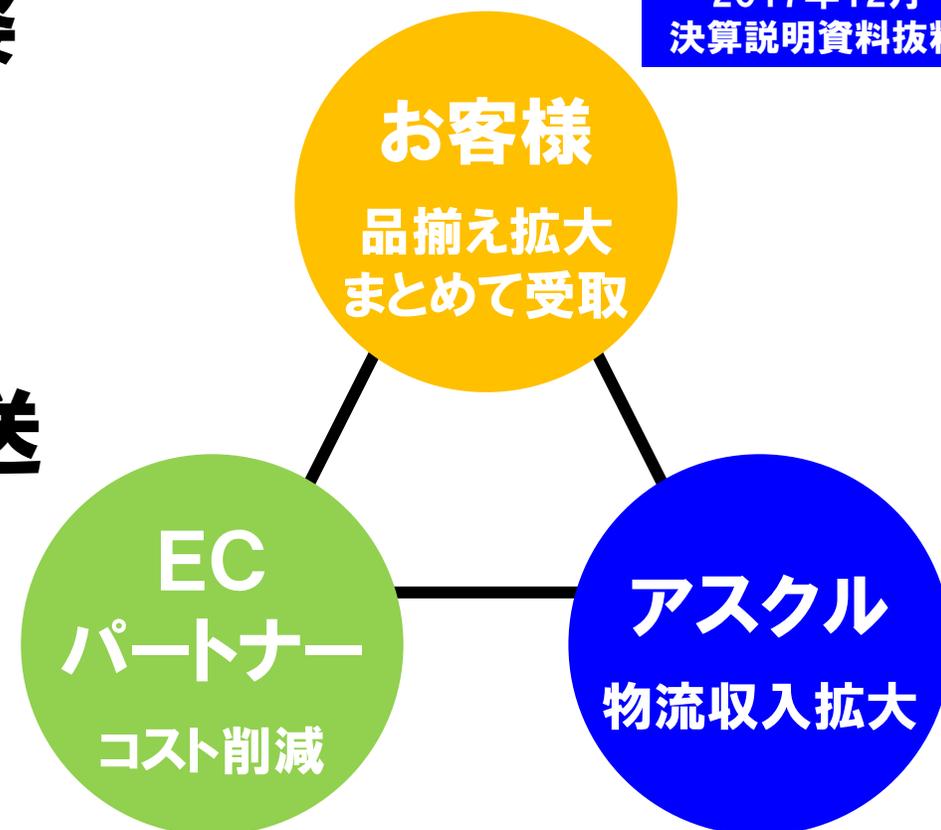
まずは自社配送エリアを拡大

OPAの目指す姿

メーカー・マーケットプレイス出店者と

- ①在庫の共有化
- ②商品をLOHACOと同時or同梱配送

物量・密度を上げ効率化



第1ステップとして AVC関西

ネスレ日本
物流受託
拡大



ユニ・チャーム
物流業務の
連携を検討



セブン&アイ・ホールディングス Happy On Time エリアで 生鮮食品の同時配送



IYフレッシュのお客様

(LOHACOお客様平均との比較)



配送密度向上を目指す



チャーム OPA開始

犬・猫用品



**お客様ニーズと
物流シナジーが高い
マーケットプレイス出店者
へ展開**

アクア用品



**まずは、5/21より
チャームからOPA開始予定
AVC関西で約2万アイテムからスタート**

I 第3四半期実績

II 物流センターの整備完了

III 競争優位の確立に向けて

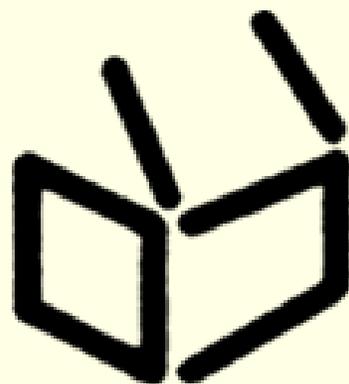
① 配送基盤の強化

② BtoC事業規模拡大

③ BtoB事業成長加速

BtoC

個人向け

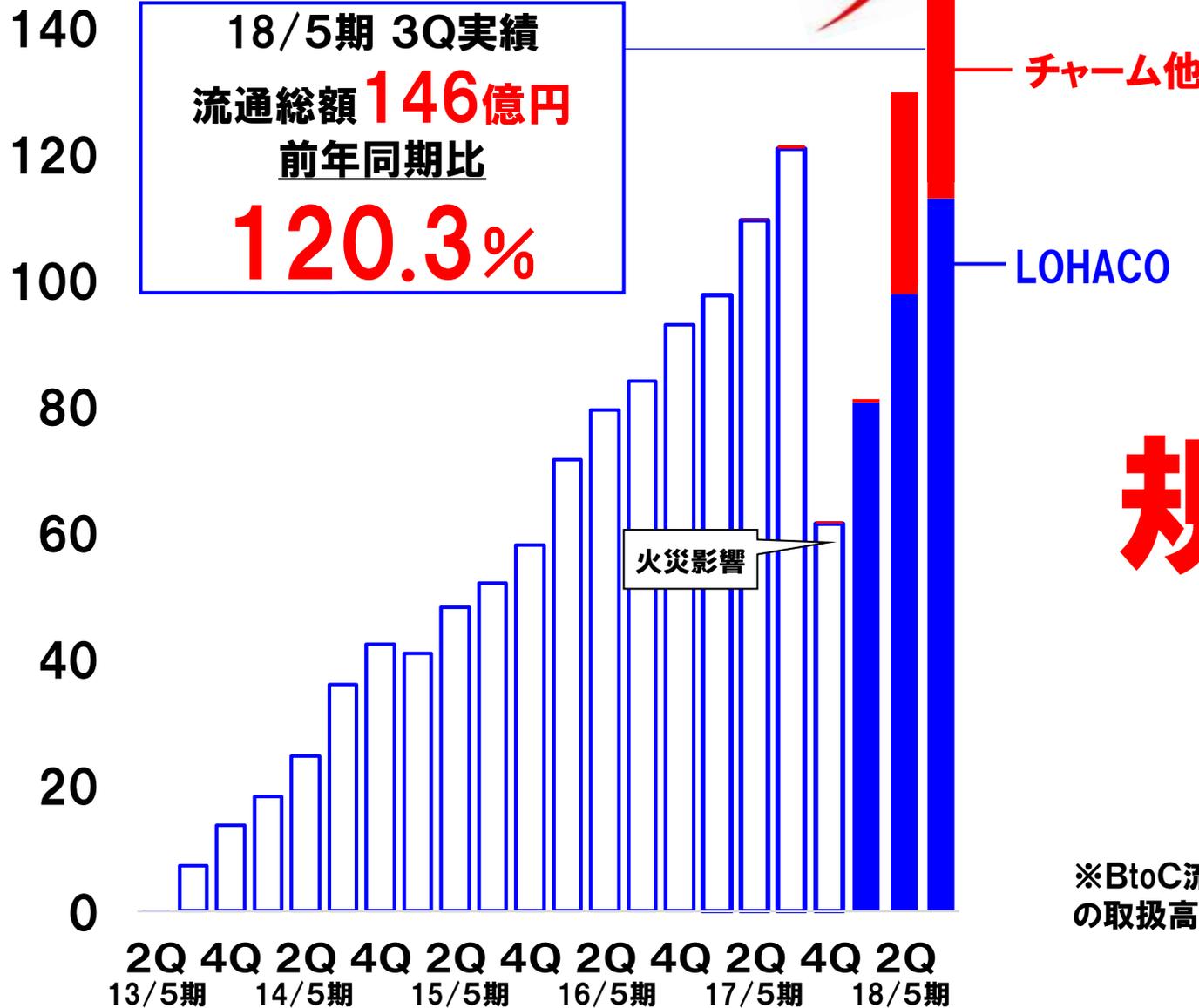


LOHACO

BtoC流通総額* 四半期別推移

(億円)

18/5期 3Q実績
流通総額 **146億円**
前年同期比
120.3%



4Qは

規模拡大へ拘る

※BtoC流通総額は、LOHACO売上高にLOHACOマーケットプレイス経由での取扱高および(株)チャームの売上高を加算しております。

商品数の拡大とシステム基盤の刷新で規模拡大へ

- ① 商品拡大＋お客様基盤拡大
- ② 差別化商品の強化
- ③ UI/UXの改善

LOHACO規模拡大 ①商品拡大+お客様基盤拡大

商品拡大

18/5期末時点
LOHACO専用商品
(ALP首都圏火災前に比べ)

約 **2倍** へ

お客様基盤拡大



Yahoo!プレミアム会員向けに
特別価格セールを実施(3/9~3/31)

<潜在顧客へアプローチ>

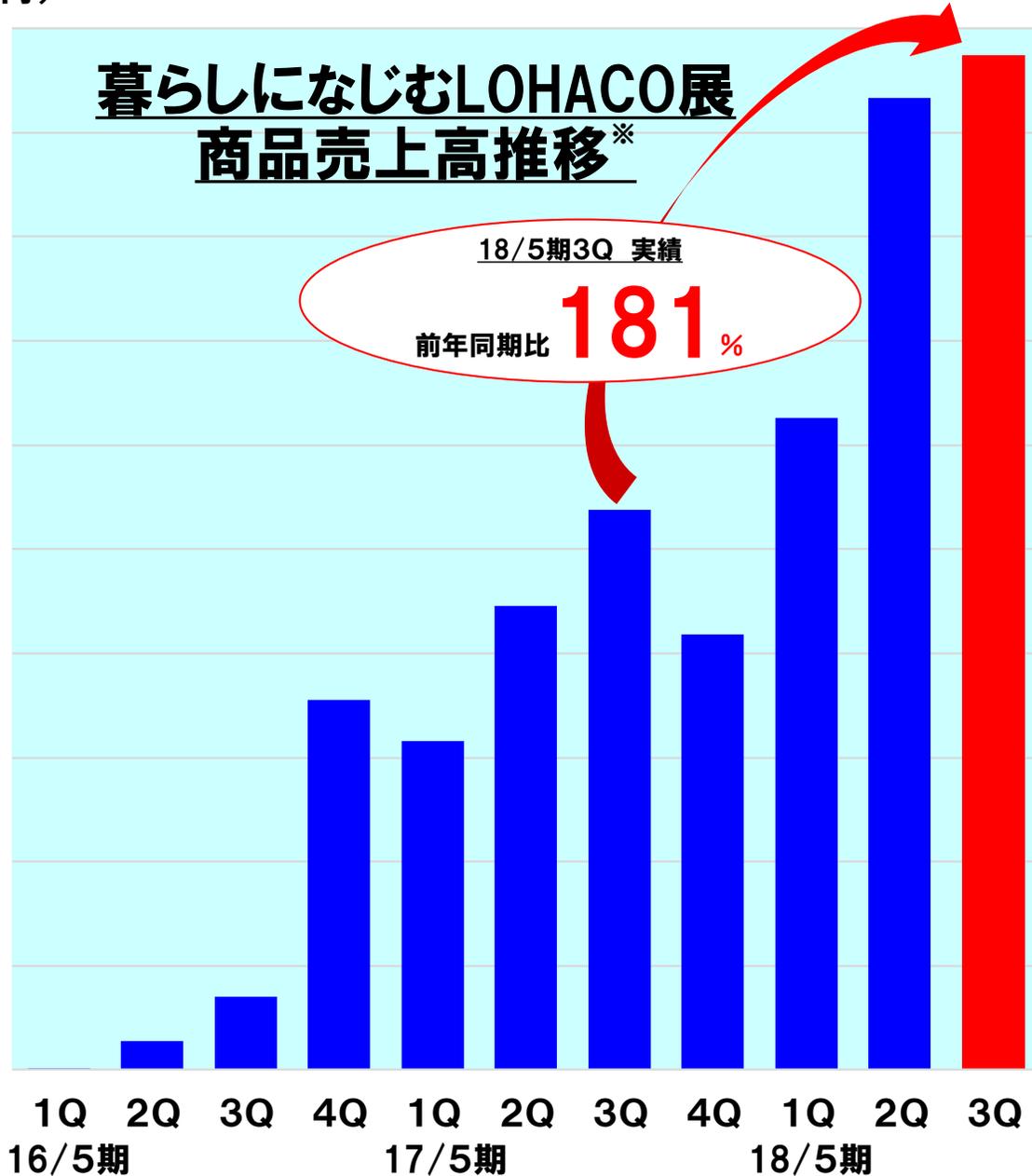
オフライン:チラシ500万部配布

オンライン:約30~50万ネットユーザー向け告知

オーダー単価・CVR・リピート率の向上を目指す

LOHACO規模拡大 ②差別化商品の強化

(円)



**メーカーとの共創により
今後さらに強化**

※売上高にはLOHACOでの先行販売期間を終了した商品も含む

LOHACO規模拡大 ③UI/UXの改善

パーソナライズ
(1to1)強化

サイトスピード
向上

サイト導線の
簡素化推進

継続的な
検索精度改善

お客様ニーズにマッチしたサイト進化を実現



LOHACOは商品数の拡大と
システム基盤の刷新で規模拡大へ

I 第3四半期実績

II 物流センターの整備完了

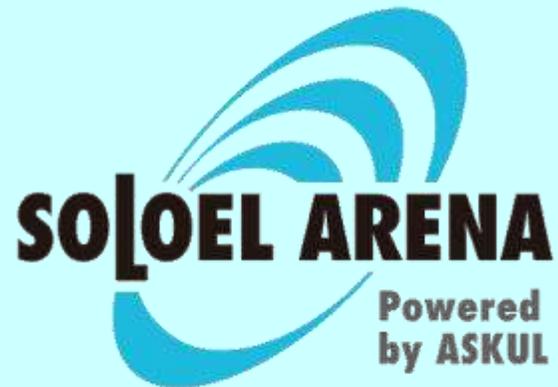
III 競争優位の確立に向けて

① 配送基盤の強化

② BtoC事業規模拡大

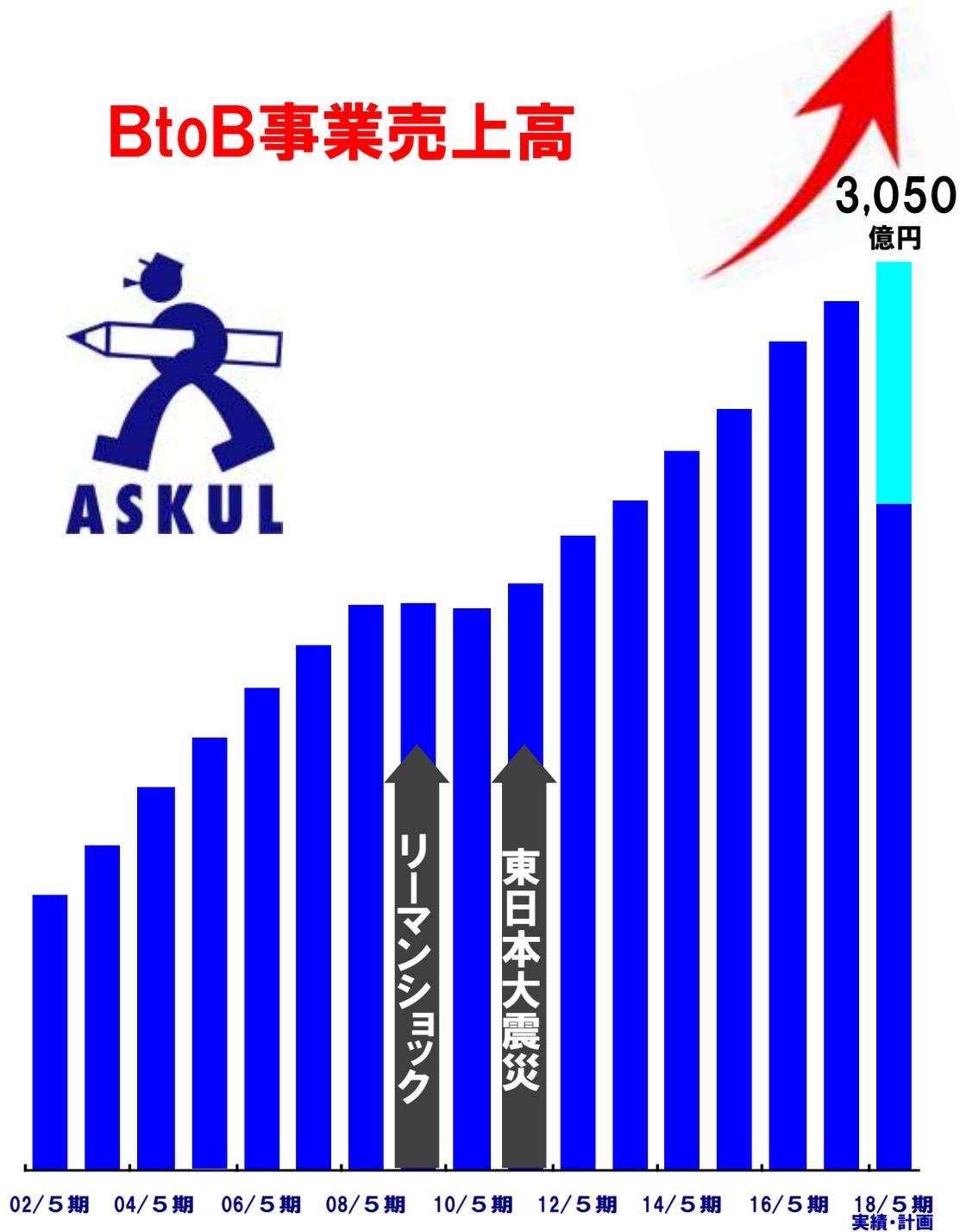
③ BtoB事業成長加速

BtoB 事業所向け



ASKUL

BtoB事業売上高



盤石な成長継続



さらに成長加速へ

成長戦略継続、ヘッド商品と 非在庫商品の両軸から売上拡大を目指す

- ① ヘッド商品(PB商品)の強化
- ② 非在庫商品(ロングテール商品)の拡大
- ③ 新規お客様数拡大

販売数

さらに優位性のある価格で
PB商品を投入



生活紙



洗剤

ヘッド商品
強化

専任部隊を設け
500万アイテムへ



塗装
用品



建築
工具

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事業成長加速 ①ヘッド商品(PB)の強化



オフィス向けカタログ最新号

ヘッド商品は価格維持 競争優位堅持

「アスクルカタログ2018春・夏号」
2018年2月発刊

BtoB事業成長加速 ①ヘッド商品(PB)の強化

コピー用紙定期配送サービスを開始

全国対応

注文の手間なし ✓
買い忘れもなし ✓

コピー用紙定期配送サービス

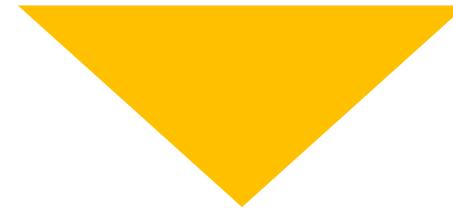
しかも
カタログ・Web価格より
おトク!

対象サイズ
A4

A4コピー用紙を毎月1回配送、
配送数は1~9箱まで選べます。



2018年2月本格スタート 対象エリアを全国に拡大



Point 1
毎回注文する
手間なし!

いつものコピー用紙を毎月1回、ご登録の住所にお届け!
毎回の注文の手間が省けて、買い忘れもなし!



Point 2
いつもより
お得!

通常購入と比べるとお得*! 送料も込みです。(12カ月の継続利用が条件です。)
※通常購入で1回につき1~9箱まで購入の場合と比較。

例えば
マルチペーパー スーパーホワイト+
A4 1箱(5,000枚)を購入した場合

通常購入した場合

1箱
¥2,878 (税抜き)



定期配送サービスなら!

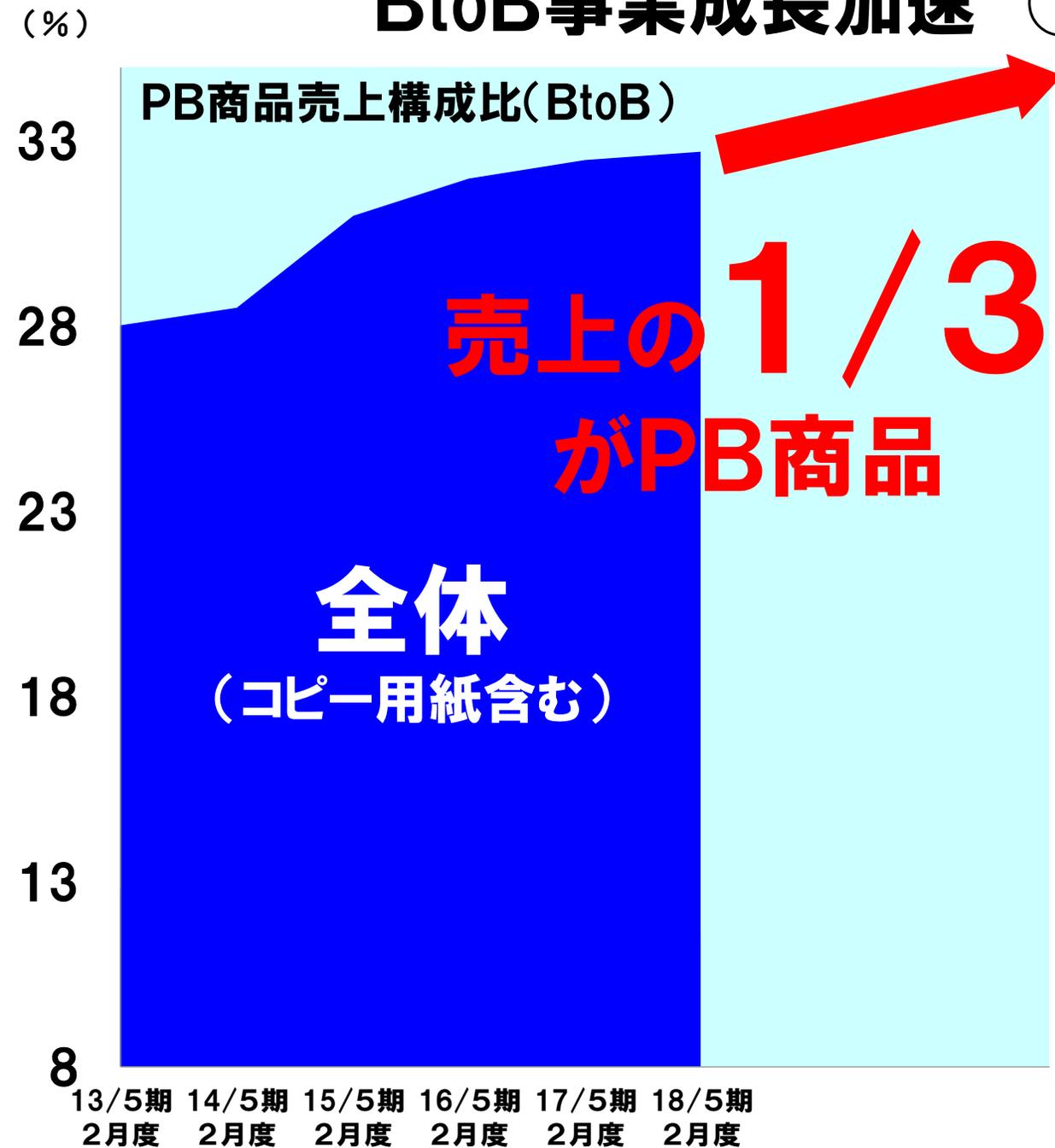
1箱 ¥2,698 (税抜き)

1回あたり
180円(税抜き)お得! 12カ月だと2,160円(税抜き)お得!
※1カ月に1箱購入した場合と比較



ヘッド商品のサービス磨き込みで 競争力強化

BtoB事業成長加速 ①ヘッド商品(PB)の強化



PB商品拡大

3月13日現在

8,500アイテム超

中期目標

10,000アイテム

成長加速

BtoB事業成長加速 ②非在庫商品の拡大

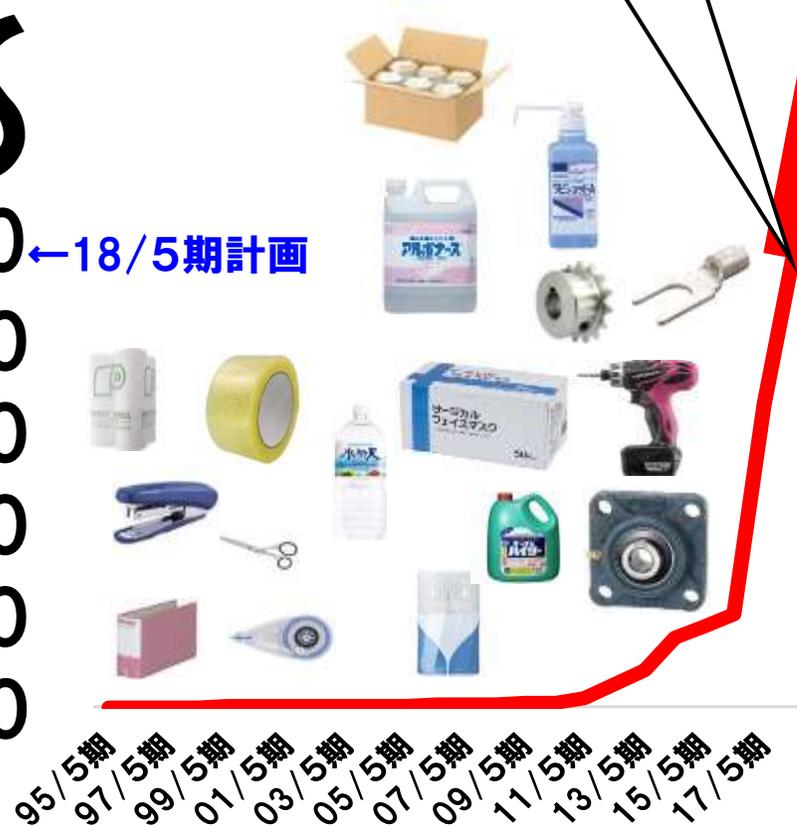
(万アイテム)

1,000 ← 中期目標

500 ← 18/5期計画

18年2月時点 実績

490万アイテム

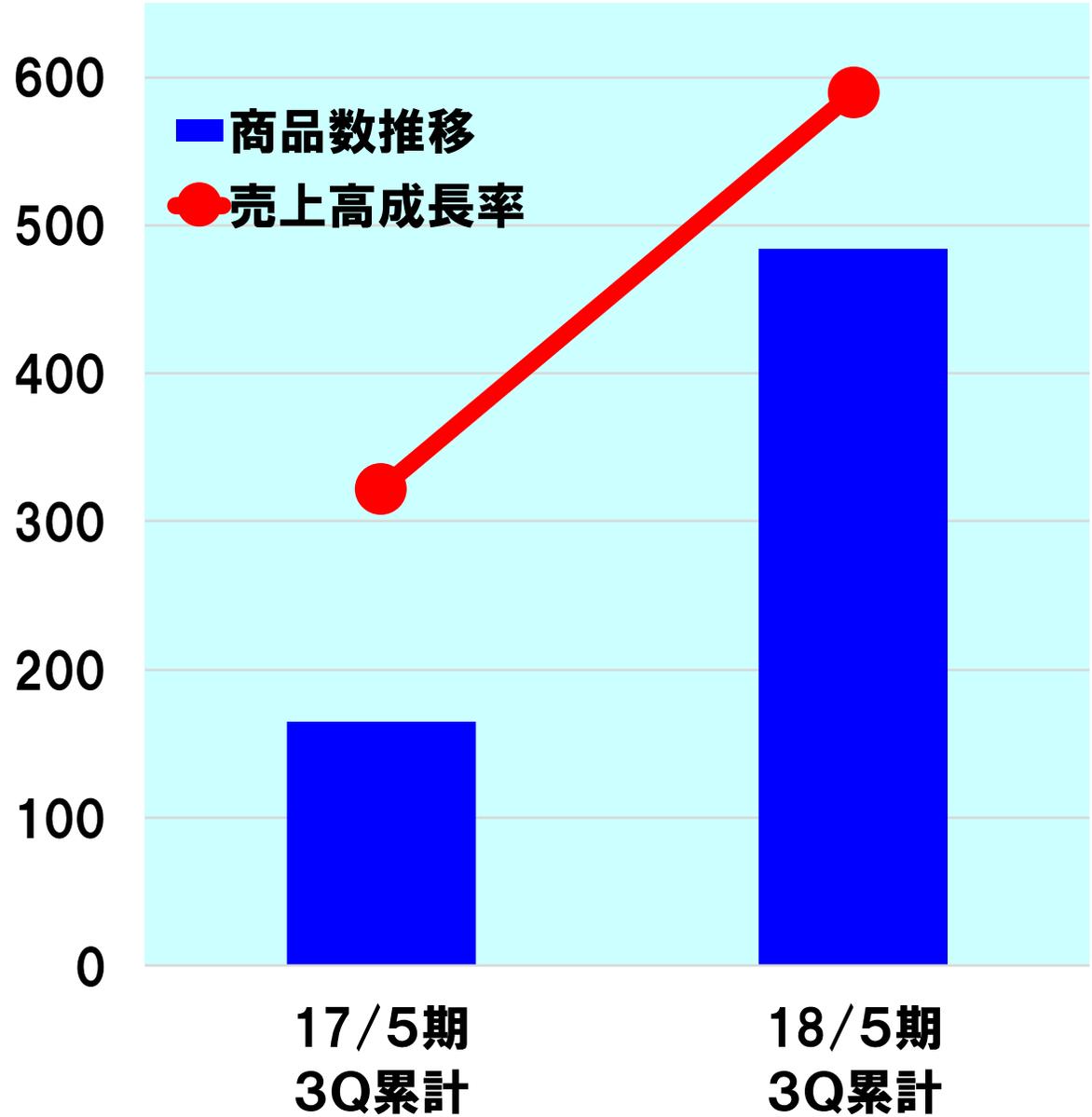


3Qで
今期計画は
ほぼ達成

今後さらに拡大

BtoB事業成長加速 ②非在庫商品の拡大

(万アイテム)



(%)

150

非在庫商品売上高

18/5期3Q累計実績 (前年同期比)

145%

130

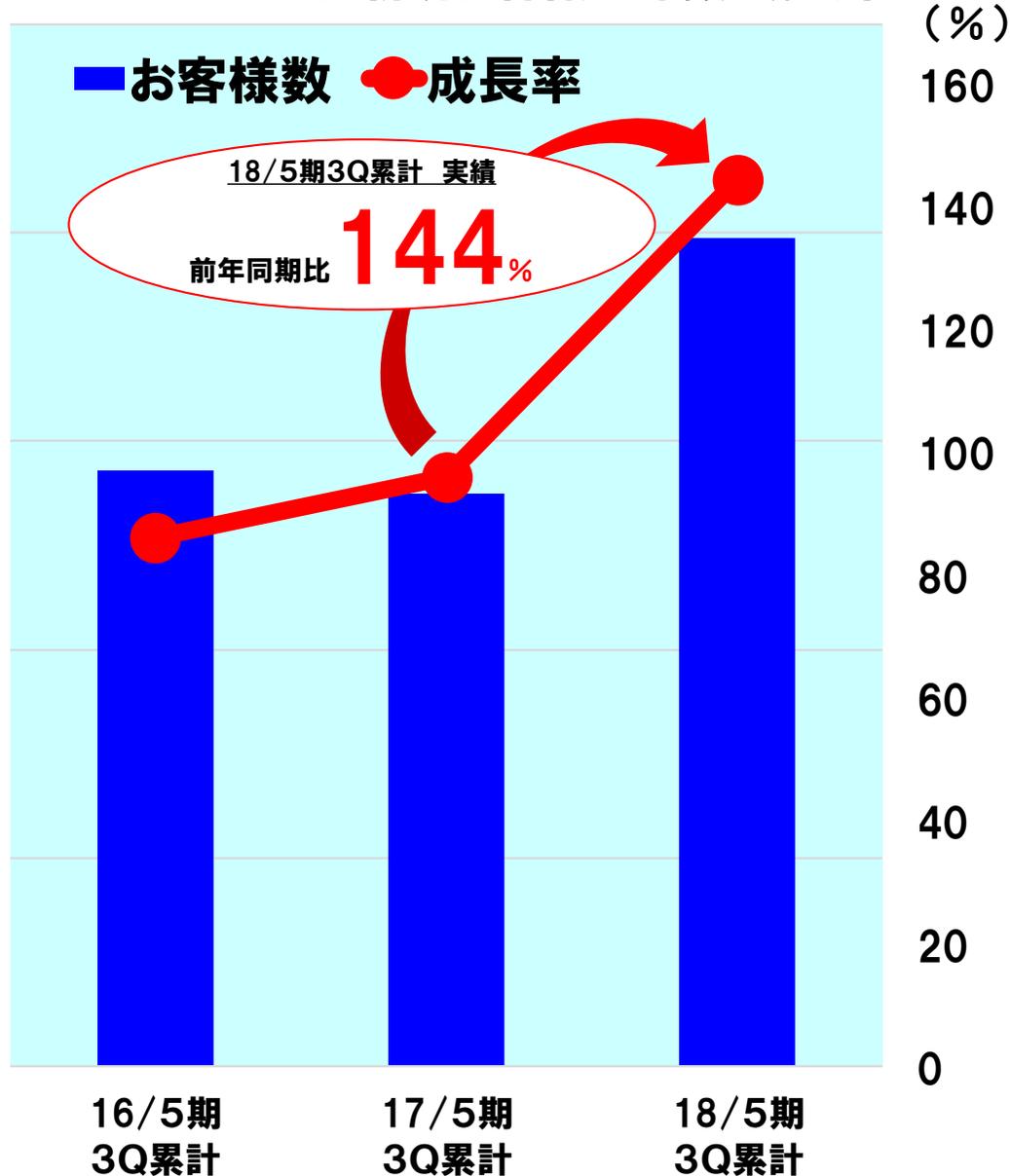
110

100

非在庫商品シェア向上により
BtoB全体の成長を加速

BtoB事業成長加速 ③新規お客様数拡大

アスクールWebサイト 新規お客様登録数・成長率



Web新規登録の簡易化
(Web登録フォームのデザインを大幅リニューアル)

+

個人クレジットカード決済
(決済手段の多様化)

+

エージェントによるお客様開拓
(Face to Faceのお客様フォロー)



**新規お客様の稼働促進
により売上高拡大へ**



**BtoB事業は成長戦略継続、ヘッド商品と
非在庫商品の両軸から売上拡大を目指す**

付 録

18/5期 3Q累計 品目別売上高

単体

	17/5期 3Q累計		18/5期 3Q累計	
	億円	前年同期比 %	億円	前年同期比 %
OA・PC	702	102.7	705	100.4
文具	313	104.2	318	101.6
生活用品	761	118.4	765	100.5
ファニチャー	151	101.2	154	101.9
MRO	210	114.3	223	106.6
その他 (メディカル等)	154	111.8	167	108.5
合計	2,293	109.2	2,334	101.8

単体も
過去最高額更新

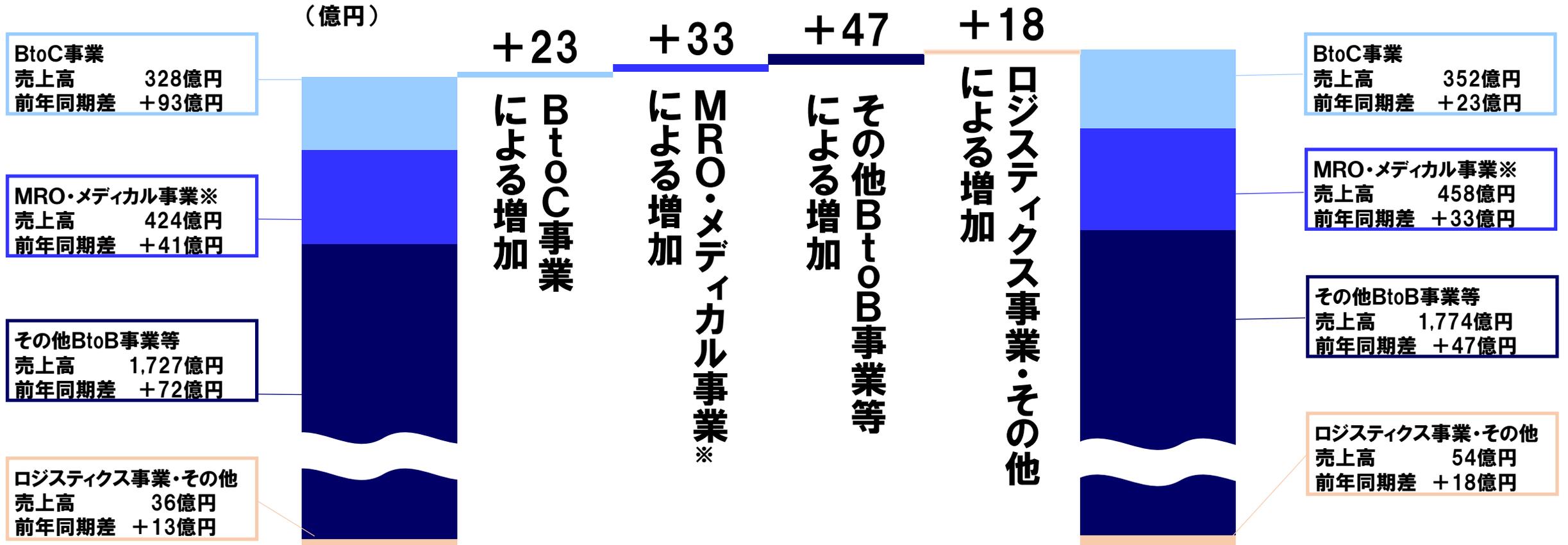
18/5期 第3四半期 連結売上高の増加要因

17/5期 第3Q累計(実績)

売上高 2,517億円
 前年同期差 +220億円
 前年同期比 109.6%

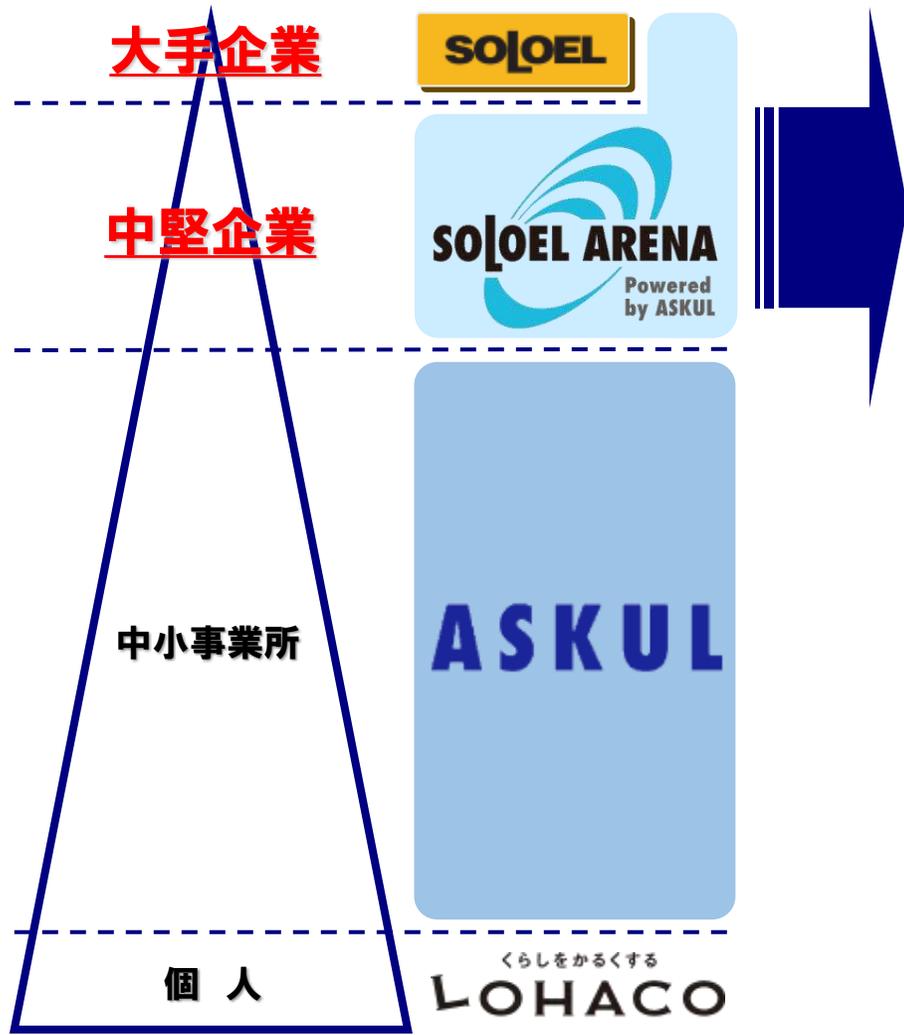
18/5期 第3Q累計(実績)

売上高 2,639億円
 前年同期差 +122億円
 前年同期比 104.9%

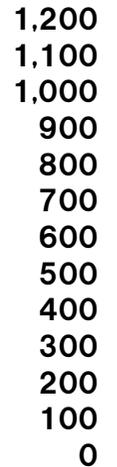


※MRO・メディカル事業はLOHACO分を除いております。

SOLOEL ARENAは順調に拡大



(億円)



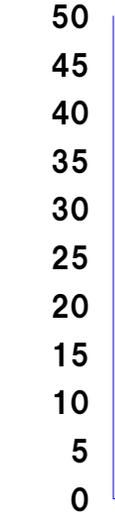
SOLOEL ARENA等売上金額

18/5期3Q累計869億円
前年同期比 109.3%

17/5期3Q累計実績795億円

(計画)

(千社)



SOLOEL ARENA等お客様企業数

前年同期比109.3%、BtoB事業の成長を牽引

18/5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 631億円 前年同期差 +57億円

売上総利益率 23.9% 前年同期差 +1.1ポイント

- 上期の為替ポジションの良化、原価低減活動およびPB商品のシェア拡大等によりBtoB事業ならびにBtoC事業ともに着実に改善
- 3Qではアセットマネジメント事業のフィー計上も貢献

販管費 592億円 前年同期差 +85億円

売上高販管費比率 22.4% 前年同期差 +2.3ポイント

<販管費の前年同期差の主な内訳>

- 物流生産性の一時的な悪化
(主に火災影響による24時間稼働、手作業増加に伴う人件費および業務委託費の増加) **+27億円**
- AVC日高・関西等の固定費増(地代家賃、減価償却費の増加) **+33億円**
- (株)チャーム連結にともなう増加 **+16億円**

18/5期 第3四半期 連結 設備投資

設備投資額 188億円(年間計画 249億円)

AVC関西物流設備等 127億円

AVC日高マテハン設備等 35億円

(参考)減価・ソフトウェア償却費 31億円(年間計画 50億円)

投資詳細

(単位:百万円)

科目名	17/5期 第3四半期	18/5期 第3四半期	
	金額	金額	前年同期比
【設備投資額】	3,586	18,809	+424.5%
有形固定資産	1,560	16,743	+972.9%
無形固定資産	2,025	2,065	+2.0%
建設仮勘定(注2)	142	41	△71.1%
ソフトウェア仮勘定(注2)	682	1,109	+62.7%

(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。

18/5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

インターネット売上高比率

	17/5期 第3四半期累計	18/5期 第3四半期累計	前年同期差
インターネット経由	80.2%	81.0%	+0.8ポイント
上記以外	19.8%	19.0%	△0.8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)

	17/5期 2月度	18/5期 2月度	前年同月度差
オリジナル商品数	7,686	8,352	+666
単体売上高構成比 (うちBtoB事業)	28.6% (32.5%)	29.0% (32.7%)	+0.4ポイント (+0.2ポイント)

(注1) 各期2月度の単月実績を記載しております。

(注2) 18/5期2Qよりオリジナル商品売上高(分子)にオリジナル・コピー用紙を含めて売上高構成比率を算出しております。

(注3) 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4) 17/5期2Qよりカタログ掲載だけでなくインターネット掲載も含めて販売実績のあるオリジナル商品数を掲載しております。

新カタログ発刊



「アスクルカタログ2018春・夏号」
2018年2月発刊

総ページ数	1,280 ページ
取扱商品数	約 36,500 アイテム
新規取扱商品数	約 2,700 アイテム
オリジナル商品数	約 7,200 アイテム
グリーン商品数	約 13,700 アイテム

<参考> 2017秋・冬号(前号)の概要

総ページ数 : 1,280ページ

取扱商品数 : 約36,500アイテム

オリジナル商品数 : 約6,950アイテム

nepia + ASKUL 871-873

保湿ティッシュ
ネピア「鼻セレブ」と同じしっとり感の保湿ティッシュが登場!

FSC®認証のパーシパル100%で柔らかな肌触り

New

アスクル限定販売
2024年4月1日
税込 ¥198 (税込 ¥198)



紙コップ
アスクル限定の紙コップがシーンで選べる新デザインが登場!

飲食シーンを華やかにするストーン

シンプルでフォーマルなグラウンド

自然な風合いが印象的な未焼しのボタコガ

アスクル限定販売
2024年4月1日
税込 ¥4.64 (税込 ¥4.64)

アスクル限定販売
2024年4月1日
税込 ¥3.8 (税込 ¥3.8)



ソフトパックティッシュ **New**

そのまま使えるフィルム包装。パーシパル100%の上質なソフトパックティッシュがグラデーションデザインが登場!

水濡れに強いフィルム包装だから、パワータールームなどお取り回しでの使用にも最適!

アスクル限定販売
2024年4月1日
税込 ¥239 (税込 ¥239)

ALL New

アスクル限定販売
2024年4月1日
税込 ¥179 (税込 ¥179)



もっといろいろできること。2

職場を明るく元気にする!

春夏の新商品がぞくぞく!

オリジナルのデザインや有名メーカーとのコラボアイテムなど、使い心地や使い勝手にこだわった良質なアイテムを揃えました! お客様の職場を明るく元気にするアスクルの春夏新商品をぜひお使いください!

UCC + ASKUL 764

コーヒーバッグ
濡らした状態で揺らすだけで! アスクル先行販売のコーヒーバッグタイプ。

アスクル限定販売
2024年4月1日
税込 ¥49.8 (税込 ¥49.8)

New

アスクル限定販売
2024年4月1日
税込 ¥49.8 (税込 ¥49.8)



Crecia + ASKUL 887

洗って使えるペーパータオル
洗って繰り返し使える不織布ペーパータオルが新登場!

汚れをより徹底的に、紙タオルより拭き取ります!

清潔のボタコガデザインで、キッチンや水場が明るく印象的!

アスクル限定販売
2024年4月1日
税込 ¥308 (税込 ¥308)

New



KEYCOFFEE + ASKUL 780

インスタントコーヒー
キーコーヒーのインスタントにカフェインレスが仲間入り!

アスクル限定販売
2024年4月1日
税込 ¥19 (税込 ¥19)

New

アスクル限定販売
2024年4月1日
税込 ¥950 (税込 ¥950)

Shachihata + ASKUL 198

キャップレス9
アスクル限定デザインのシャチハタキャップレス9。

アスクル限定販売
2024年4月1日
税込 ¥950 (税込 ¥950)

New



KINCHO + ASKUL 966

「虫コナーズ」
クールなデザインの虫よけ、置き型虫コナーズ新登場!

飲食店や倉庫など、お天候をお知らせする空間にも!

アスクル限定販売
2024年4月1日
税込 ¥728 (税込 ¥728)

New



独自性

PEFC認証&FSC認証*

海外製コピー用紙

大人気
オリジナル
海外製コピー用紙は
PEFC認証で
お買得!

インドネシア製
オリジナル
コピー用紙なら、
A4サイズ
1箱(5000枚)の
お買上げが
2本の価格に
つなげます。

包装紙記載の
A4表示が
大きく見やす
くなりました。



気軽に試せる
A4 100枚入
サンプルパック登場!
¥150 (税別)で販売
数量や用途など
ご確認ください!

アスクルオリジナル
ASKUL マルチペーパー
スーパーエコノミー A4
100枚以上
1箱(5000枚)あたり

税抜 ¥2,648
(税込 ¥2,859)

国産コピー用紙

高品質で好評の
国産コピー用紙は
FSC® 認証です。



A4

Askul Multipaper Super White J
マルチペーパースーパーホワイト J
Monochrome 高白色

A4

税抜 ¥2,648
(税込 ¥2,859)

アスクルオリジナル
ASKUL マルチペーパー
スーパーホワイト A4
100枚以上
1箱(5000枚)あたり

税抜 ¥2,648
(税込 ¥2,859)

アスクルオリジナル
ASKUL マルチペーパー
スーパーエコノミー J
A4 100枚以上
1箱(5000枚)あたり

アスクルオリジナル
ASKUL マルチペーパー
スーパーホワイト J
A4 100枚以上
1箱(5000枚)あたり

ペーパータオル 無漂白バルブ

FSC® 認証の
バージンバルブ100%を
使用した
無漂白ペーパータオルが
新登場!



ペーパータオル
中判サイズ・小判サイズ

エンボス入りペーパータオルは
PEFC 認証の
バージンバルブ100%!



税抜 ¥108
(税込 ¥117)

日光染料不使用で、
食品工場や
飲食店にも
おすすめ!

税抜 ¥87.6
(税込 ¥94.6)

税抜 ¥82.9
(税込 ¥89.6)



PEFCは国際的にも高く評価されて
いる森林認証制度です。森林認証は
違法な伐採を防ぎ、持続可能な森林
管理を実現するための仕組みです。



FSC® 認証は、森林の減少や劣化を
防ぐため、適切な森林管理がされてい
ると認められた木材や木材製品に付
けられる認証マークです。

省スペース

トイレットロール 再生紙

2ロール分を1ロールにした
2倍巻き*トイレットロールで
収納がキュッと省スペースに!

*紙巻長さ2010mm(シングル100
ダブル60)を1ロールとして比較。



古紙/バルブ
配合率100%の
再生紙を
使用しています。

紙巻長さを
アップし、
CO₂も削減。

取り出しの手間も
軽減! (ダブルは
半分でOK)

税抜 ¥238
(税込 ¥257)

期間中なら
アスクルオリジナル
トイレットロール
リサイクル100
ダブル60m
ダブル90m(40パック)
以上なら
1パック(6巻入)あたり

期間限定価格
2月20日
午後6時から
2018年4月20日
午後6時まで

トイレットロール スマートエコノミー

白さが違う!
バージンバルブ100%の
海外製「2倍巻き*」ロール。

*紙巻長さ2010mm(シングル100
ダブル60)を1ロールとして比較。



優れた
スペースにも
スッキリ収まる
ココ型
パッケージ!

税抜 ¥289
(税込 ¥313)

期間中なら
アスクルオリジナル
トイレットロール
スマートエコノミー
ダブル100%
シングル120m
ダブル60m
ダブル90m(40パック)
以上なら
1パック(6巻入)あたり

期間限定価格
2月20日
午後6時から
2018年4月20日
午後6時まで

リサイクル

ジェットストリーム

再生プラスチック
70%以上使用!
アスクル限定
ボディカラーで、
人気の0.5mm3色
ジェットストリーム!



アスクルだけのポイント!
厚めのものも
しっかり
挟める大きな
バインダー
クリップ付き。

期間中なら
アスクル限定販売
3色カラー
ジェットストリーム
0.5mm 3色
1パック(10巻入)
1本あたり

税抜 ¥269
(税込 ¥290.5)

修正テープ(使いきり)

本体ケースは
再生プラスチック
100%使用!
たっぷり使えて
経済的な
20m巻き!



期間中なら
アスクル限定販売
アス、修正テープ 20m
20mmタイプ
1巻(10巻入)
1本あたり

税抜 ¥178
(税込 ¥193)

プリンタ対応インデックスラベル

判紙は
リサイクル
可能な
ノンラミネート。



期間中なら
アスクルオリジナル
プリントできる
インデックスラベル A4
お直し(シート)1パック
1巻(16巻入)
1本あたり

税抜 ¥126
(税込 ¥136)

手書きよりも
作業時間
50%削減!
A4サイズで
印刷しやすい仕様。
6ノットタイプ。



調達方針を制定し、
トレーサビリティ調査を
しています。

植林で作られた原材料だけで
コピー用紙を作るため、
「1 box for 2 trees」プロジェクトを
2010年にスタートしました。

毎日、植えて、
育てて、収穫する。
「5年で1サイクル」が
続いています。

コピー用紙の原材料になる
ユーカリの苗は植えてから収穫するまで
5年の歳月がかかります。
収穫した後は再び苗を植え、
そのサイクルは毎日続いています。

8年間で植えた
ユーカリの木は
1億2,400万本に。

オリジナルコピー用紙A4サイズ1箱の
ご購入が2本の植樹に。
これまでに植えたユーカリの木は
1億2,400万本*になりました。
*2017年12月現在

コピー用紙の
原材料
「木の畑」は、
東京都の面積の
3分の1を超えました。

インドネシア スマトラ島ジャンビ州および
リアウ州にある「木の畑」の植林面積は、
現在延べ85,360ha*まで
広がっています。
*2017年12月現在

持続可能な原材料調達へ。
これからも活動を
続けてまいります！

2010年にスタートしたプロジェクトも8年目。
現在も順調に進んでいます。
原材料となる木を植え、育て、
安心してお使いいただけるコピー用紙を作って、
再びお客様の元にお届けする活動を、
これからもずっと続けていきます！

1 box for 2 trees



オリジナルコピー用紙
1箱*のお買い上げが
2本の植樹につながる
プロジェクト！

アスクルのインドネシア製コ
ピー用紙5,000枚(A4・1
箱)には、原材料となるユー
カリの植林木が1本必要で
す。コピー用紙1箱に対し、
2本の植林木を確認してい
くのが「1 box for 2 trees」
プロジェクトです。

※A4 5,000枚用(標準)用紙

アスクルのオリジ
自然林を
植林木で作

ナルコピー用紙は
伐採せず、
られています。

日本一使われている*
アスクルの
インドネシア製
コピー用紙。



*2017年1月～10月の販売実績。アスクルが取り扱っている日本一売れているコピー用紙。

原材料は
ここで
育っています！

「1 box for 2 trees」プロジェクトの「木の畑」は、インドネシアスマトラ島ジャンビ州とリアウ州にあり、ここではユーカリの苗木を育て、収穫して「木の畑」の面積を拡大して、紙の原料を供給しています。



アスクル
オリジナル
コピー用紙は
すべて
国産品です。



FSC認証
インドネシア製アスクル
オリジナルコピー用紙は、
世界的な森林認証機関が、
認定した持続可能な産品です。

NEWS!

「RE100」と「EV100」に
加盟しました！

「RE100」への加盟により、アスクルは2030年までに子会社を含むグループ全体で使用する電力をすべて再生可能エネルギーで賄うことを目指します。また、中期目標として2025年までに当社本社および物流センターの電力をすべて再生可能エネルギーにすることを目指します。さらに、「EV100」への加盟によって、2030年までに物流センターの運賃と配送を扱うA&R U.L LOGISTICSが所有するトラックを使用する配送車両をすべてEVに切り替えることを目指します。

RE 100 EV 100



The Road to Evolving
the Climate. Our path to a
greener tomorrow.

環境

