

2019年9月12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 CEO 吉岡 晃
(コード番号:2678 東証一部)
問合せ先
役職・氏名 執行役員 CFO 玉井 継尋
TEL 03-4330-5130

「2020年5月期 第1四半期連結業績概要」のお知らせ

「2020年5月期 第1四半期決算短信〔日本基準〕(連結)」に関する補足説明の資料として、添付の「2020年5月期 第1四半期連結業績概要」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ます、本資料はその実現を確約、保証するものではありません。

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ん。

以 上



1Q 売上高・利益ともに計画を上回る好調なスタート 業績 V 字回復に向けて増収大幅増益を達成

2019年9月12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)との間で、「BtoC」とは、企業(Business)と消費者(Consumer)と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1四半期実績

II 今後の戦略について

20/5期 第1四半期 連結業績

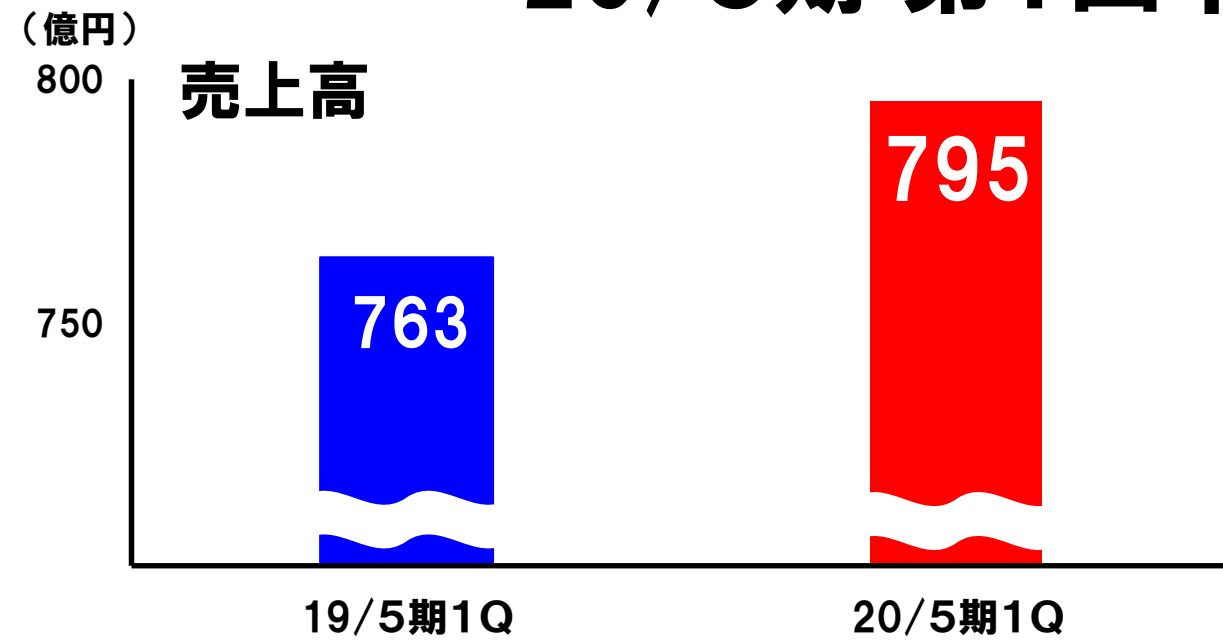
(百万円)	19/5期 1Q		20/5期 1Q			
	売上高	比率	売上高	比率	前年同期差	前年同期比
		%		%		%
売上高	93,972	100.0	97,891	100.0	3,919	104.2
売上総利益	21,892	23.3	23,098	23.6	1,206	105.5
販売費及び一般管理費	22,003	23.4	21,619	22.1	△384	98.3
営業利益	△111	△0.1	1,479	1.5	1,591	—
経常利益	△146	△0.2	1,456	1.5	1,602	—
親会社株主に帰属する当期純利益	△234	△0.3	910	0.9	1,145	—

- **売上高**
成長継続 **104.2%**
- **売上総利益率**
前年同期差 +0.3pt
- **販管費比率**
前年同期差 △1.3pt
- **営業利益・経常利益**
当期純利益
大幅増益達成

20/5期 第1四半期 連結業績比較【事業別】

(億円)		19/5期				20/5期		
		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	前年同期差	前年同期比%
売上高	BtoB事業	763	792	788	814	795	31	104.2
	LOHACO	125	131	131	124	123	△2	97.7
	BtoC事業(チャーム含む)	159	166	166	159	160	0	100.4
	eコマース事業	923	959	955	973	955	32	103.5
	ロジスティクス事業・その他	16	15	15	16	23	6	139.9
	連結合計	939	974	970	989	978	39	104.2
営業利益	BtoB事業	26	36	37	41	30	4	116.5
	LOHACO	△26	△23	△21	△19	△17	9	—
	BtoC事業(チャーム含む)	△26	△23	△21	△19	△18	8	—
	eコマース事業	△0	12	15	22	12	12	—
	ロジスティクス事業・その他	△0	△1	△1	△1	2	2	—
	連結合計	△1	11	14	20	14	15	—

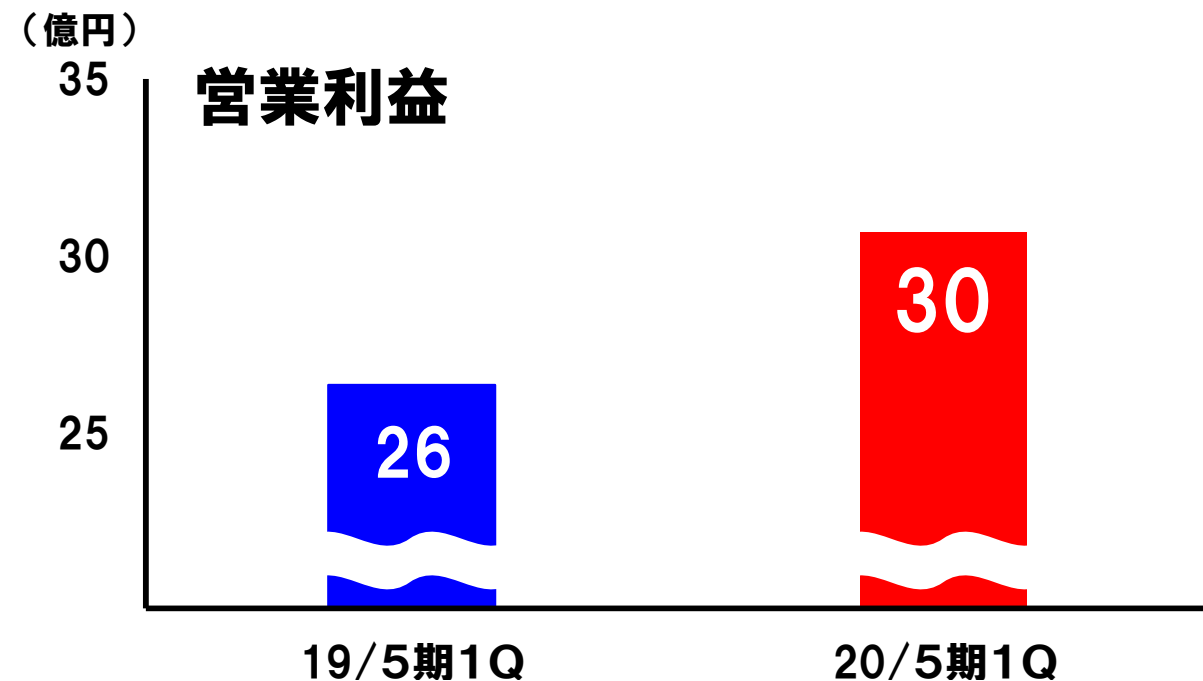
20/5期 第1四半期業績 BtoB事業



➤ 売上高

前年同期比 104.2%

ロングテール売上高が
成長を牽引(前年同期比126%)



➤ 営業利益

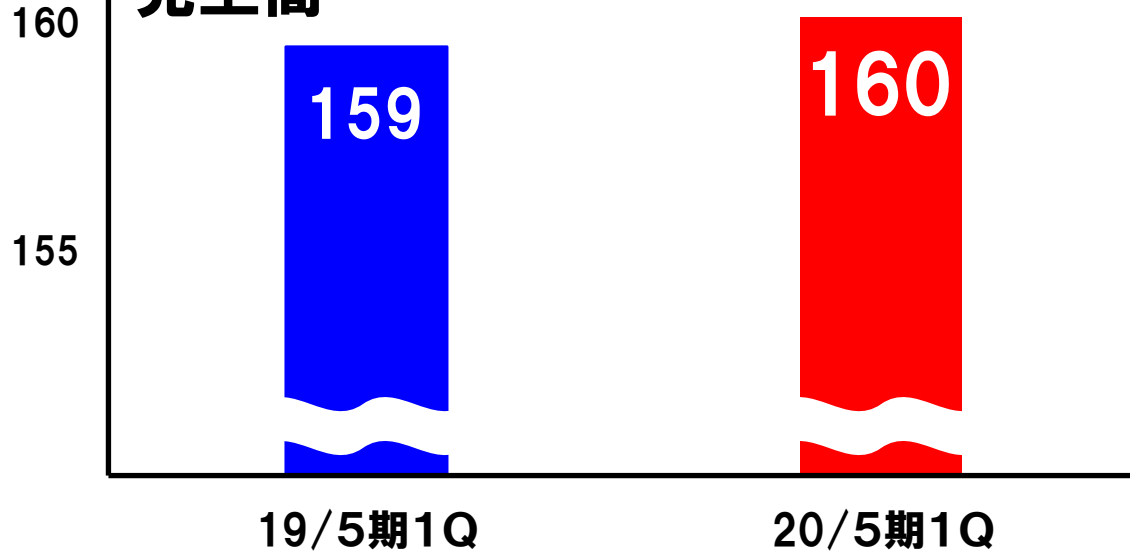
前年同期比 116.5%

売上成長を大きく上回る
利益成長を達成

20/5期 第1四半期業績 BtoC事業

(億円)

売上高



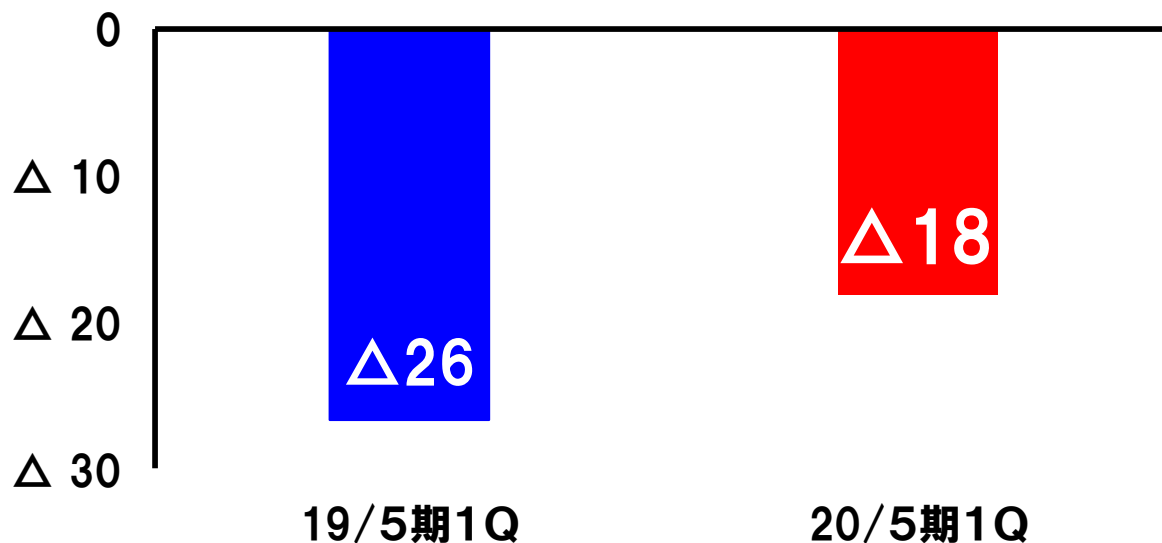
➤ 売上高

前年同期比 100.4%

独自価値ECへの転換に向けて着実に進捗

(億円)

営業利益



➤ 営業利益

前年同期差 +8億円

通期改善目標28億円に対して着実に進捗

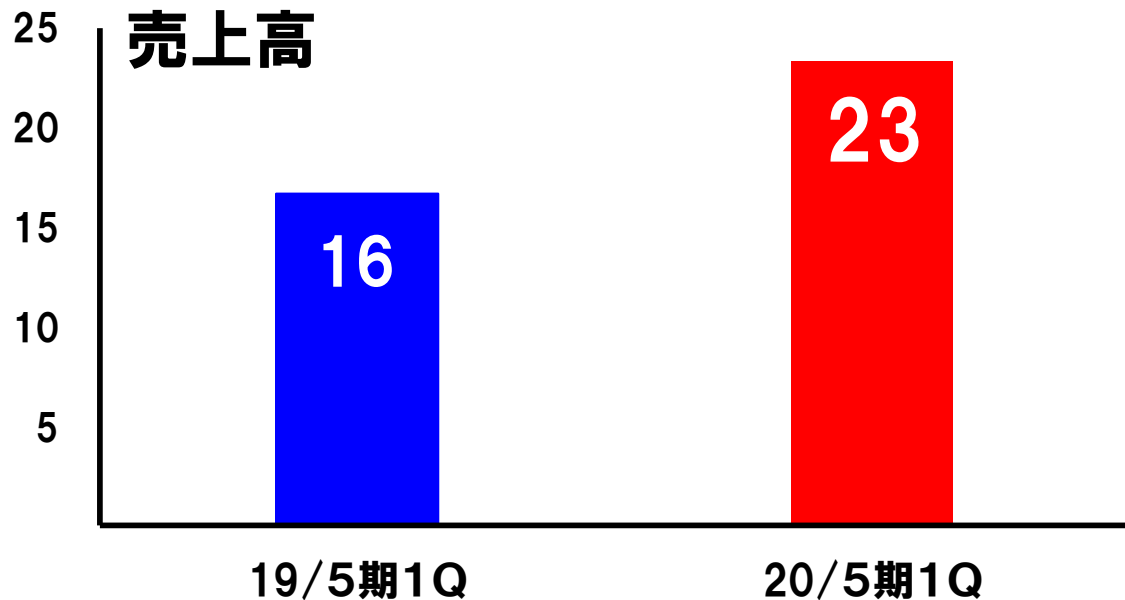
(LOHACO:売上総利益率1.3pt・変動費比率4.3pt改善)

20/5期 第1四半期業績

ロジスティクス事業・その他

(億円)

売上高



➤ 売上高

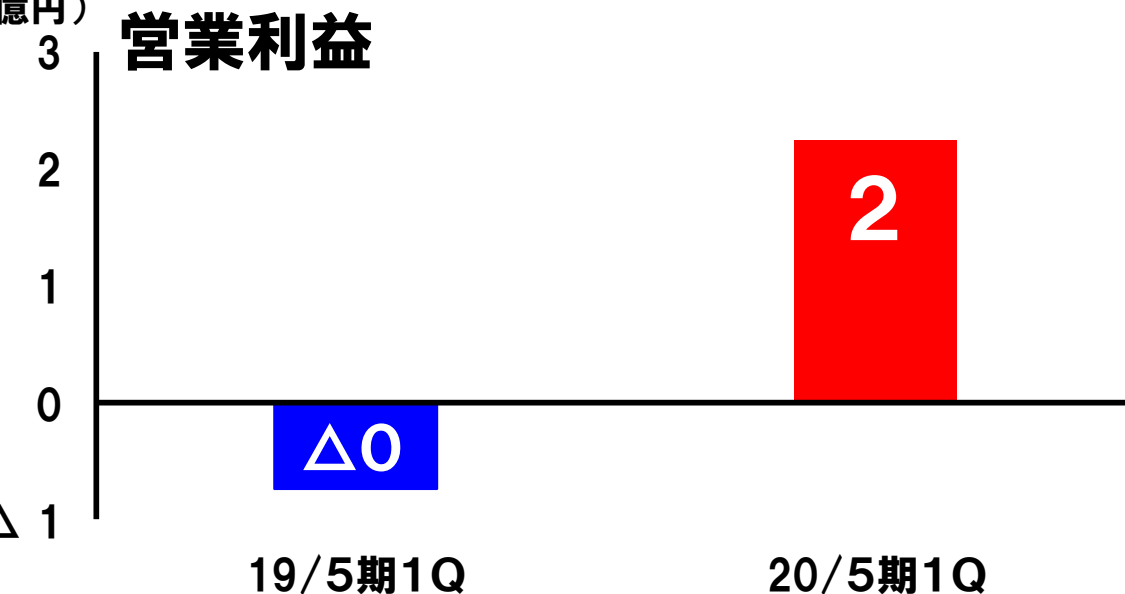
前年同期比 139.9%

配送外販の拡大

大型物流AMフィー※計上

(億円)

営業利益



➤ 営業利益

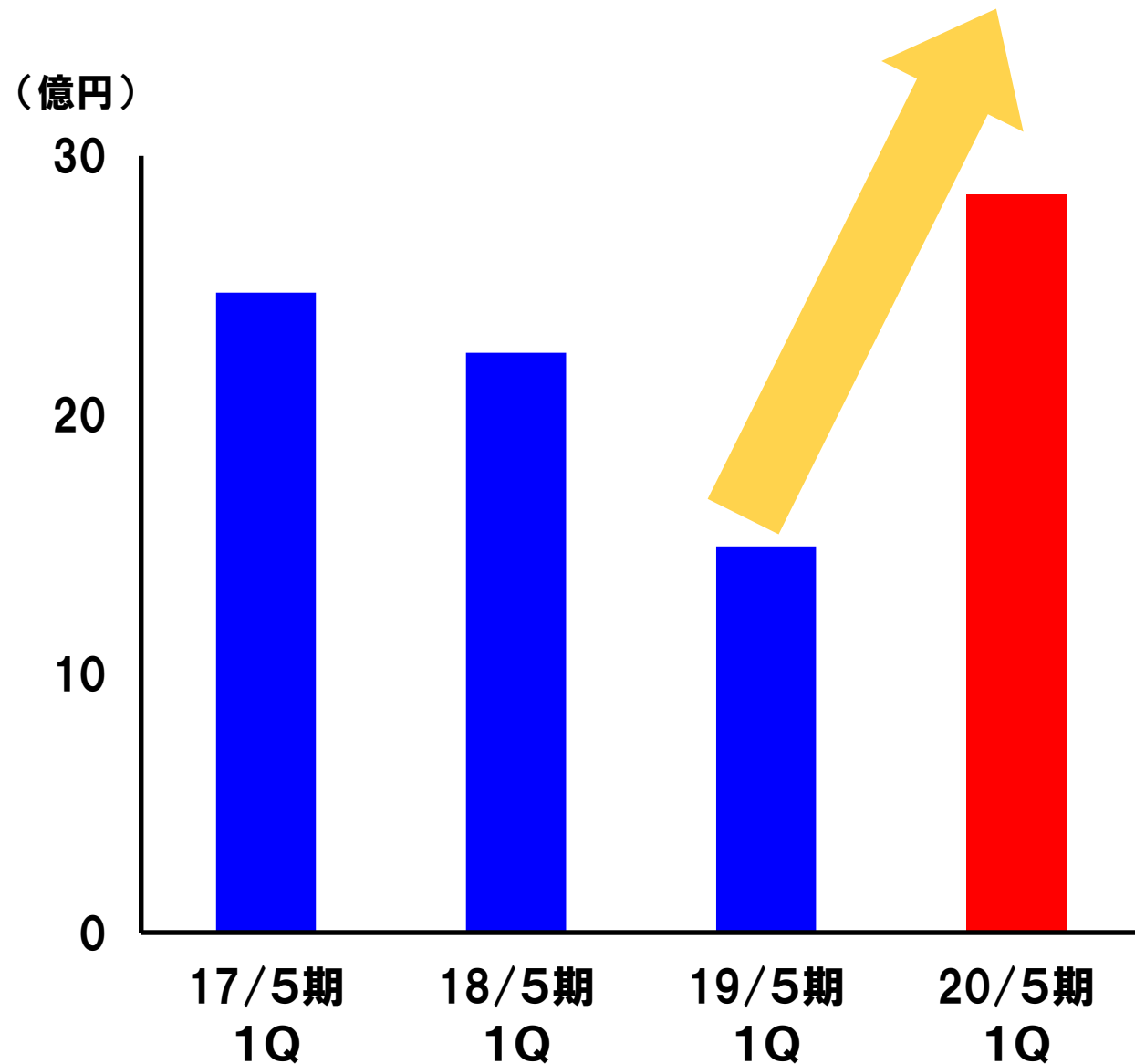
前年同期差 +2億円

(仮称)桑名プロジェクトの

AMフィーを2億円計上

※AMフィー … 連結子会社である(株)ecoプロパティーズが提供するアセットマネジメントサービスの対価として収受する手数料

EBITDA 推移



**過去最高へ向けて
順調に推移**

20/5期 連結業績の見通し

(億円)	19/5期		20/5期		
	実績	売上高 比率 %	計画	売上高 比率 %	前期比 %
売上高	3,874	100.0	4,040	100.0	104.3
売上総利益	916	23.6	976	24.2	106.5
販売費及び 一般管理費	870	22.5	888	22.0	102.0
営業利益	45	1.2	88	2.2	194.7
経常利益	44	1.1	86	2.1	194.6
親会社株主に帰属する 当期純利益	4	0.1	54	1.3	1,243.1

**期初計画から
変更なし**

I 第1四半期実績

II 今後の戦略について

**LOHACOは再成長に向け大幅な収益改善
独自価値ECへの転換を着実に推進**

**BtoB事業は着実な成長を継続
eコマース戦略によるお客様数拡大と
ロングテール商品拡大に引き続き注力**

BtoC

個人向け



LOHACO

20/5期 LOHACO「独自価値ECへの転換」に向けた戦略

- ① 独自価値商品の拡大
- ② 戦略カテゴリ強化
- ③ フィー収入拡大

売上総利益率
1.5%向上

- ① 一箱あたりの売上単価向上
配送バー改定＋飲料販売方法変更
- ② 配送原価低減
自社配送エリアの高密度化

変動費比率
3.5%低減

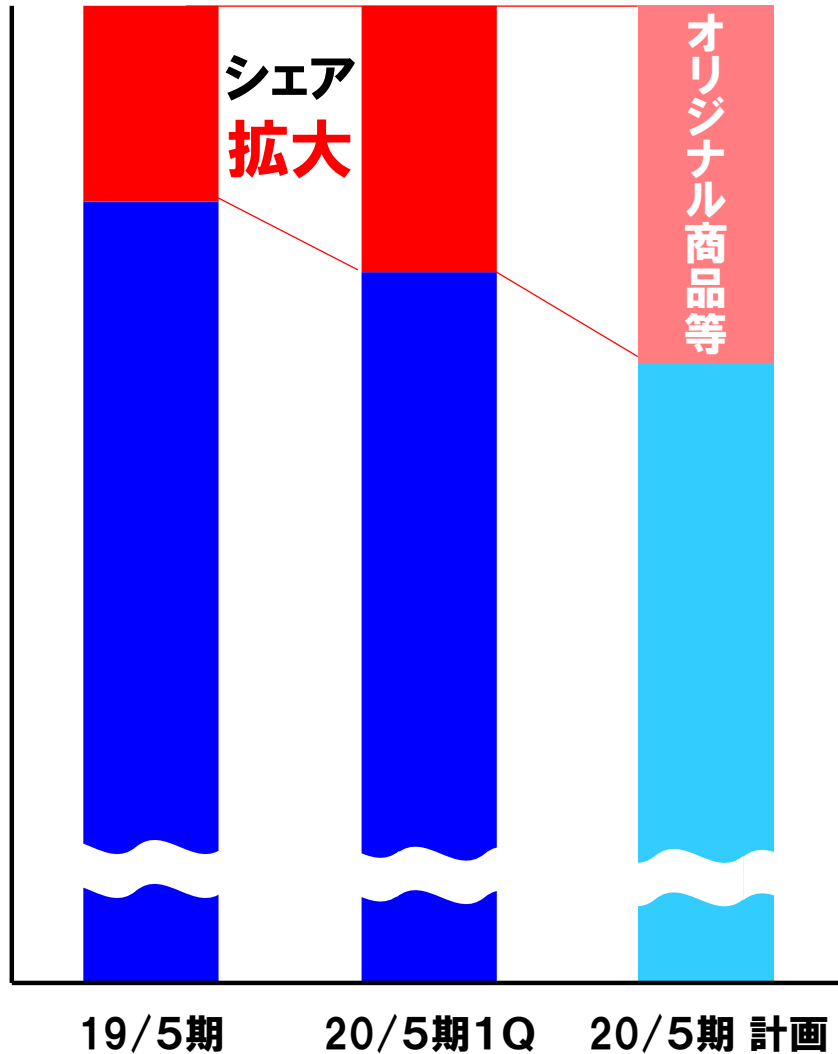
売上総利益率向上

① 独自価値商品の拡大

独自価値商品の拡大

オリジナル商品
+eコマースならではのデザイン商品
売上高構成比※

(%)



BtoBオリジナル商品の
販売強化



eコマースならではの
デザイン商品を新規投入



LOHACOオリジナル商品
新規投入



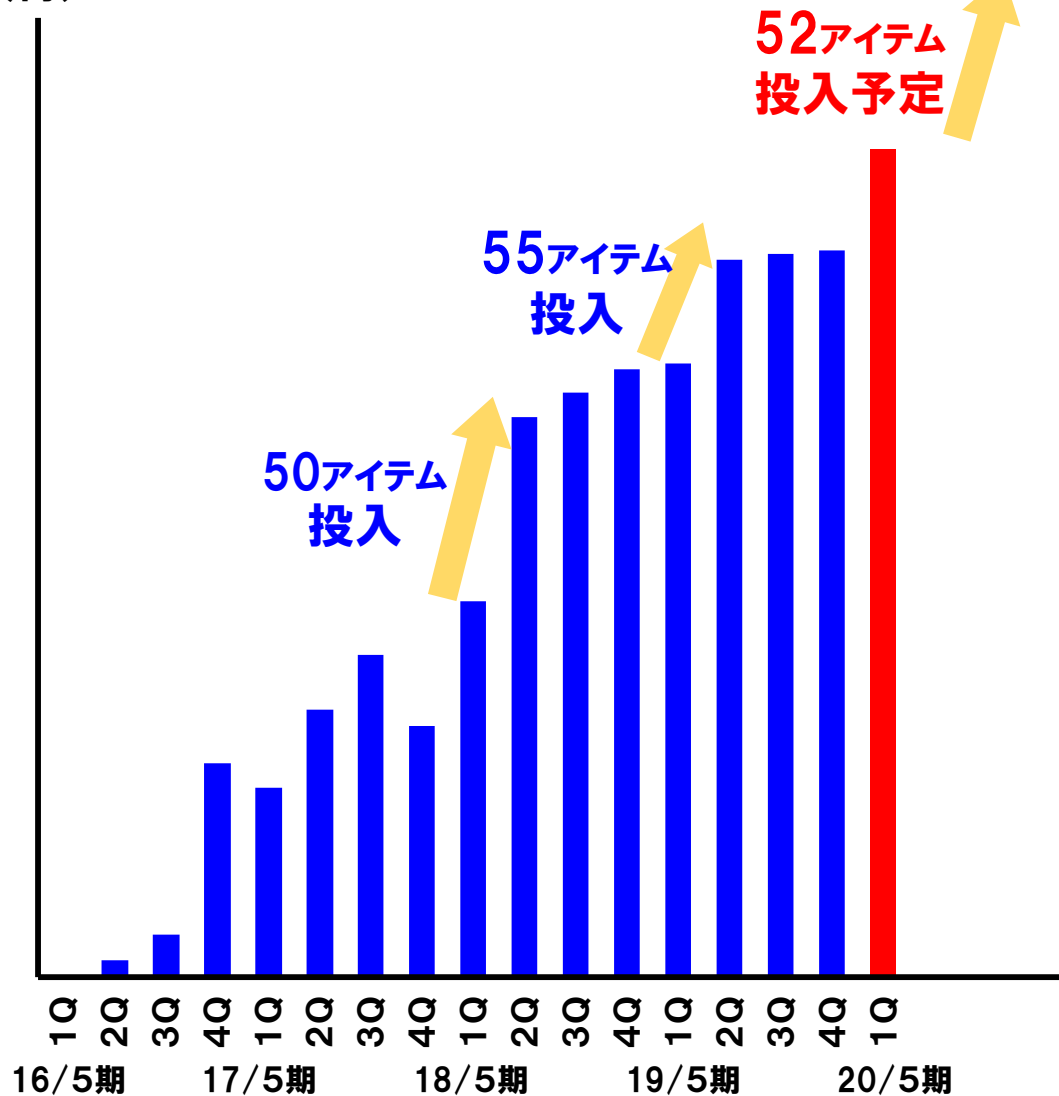
売上総利益率向上

※LOHACO在庫商品売上高を分母として算出 15

eコマースならではのデザイン商品

暮らしになじむLOHACO展
商品売上高推移* 四半期別

(円)



「暮らしになじむLOHACO展2019」(表参道)
10月19日(土)~22日(火) 45社参加、52アイテム



メーカーとの共創を進め
拡販もさらに注力

売上総利益率向上

*売上高にはLOHACOでの先行販売期間を終了した商品も含む

「暮らしになじむLOHACO展2019」コンセプト

【デザイン・商品機能】
欲しくなる・発信したくなる



×

【サステナブル】
社会貢献、環境への意識など

1 プラスチックを減らす工夫をしよう

2 ごみを減らそう

3 分別しやすい工夫をしよう

BE
SUSTAINABLE
#わたしがLOHACOを選ぶ理由

7 誰かのために動き出そう

4 商品の原料から見直そう

6 CO2の排出を減らそう

5 長く使おう

デザインとサステナブルの両方を実現する商品の開発

LOHACOオリジナル商品新規投入



2Q以降

投入スピードを加速
(日用品、食品、キッチン用品等)

商品イメージ

売上総利益率向上

②戦略カテゴリ強化

戦略カテゴリ強化(化粧品・健康食品・酒類)

✓ 化粧品大型販促(コスメデイズ)

9月13日から実施

LOHACO
COSME DAYS コスメデイズ
2019.9.13 (Fri) 18:00 - 9.17 (Tue) 23:59
定番品からロハコビューティー限定品、秋冬最旬アイテムまでおトクに買える5日間

01 CONTENTS	期間中エントリーで 購入金額の最大32%が 戻ってくる	人気のあのアイテムも! ロハコ限定セット	02 CONTENTS
03 CONTENTS	13,000名様に ロハコ限定デザイン商品 プレゼント	抽選で1,000名様に PayPayボーナスライト プレゼント	04 CONTENTS

(1Qは全体の成長率とほぼ同水準)

販促強化し2Q以降

成長加速へ

✓ LOHACO展での独自価値商品の投入 酒類(ビール等)を追加

✓ 「PayPayモール」でのキャンペーン予定

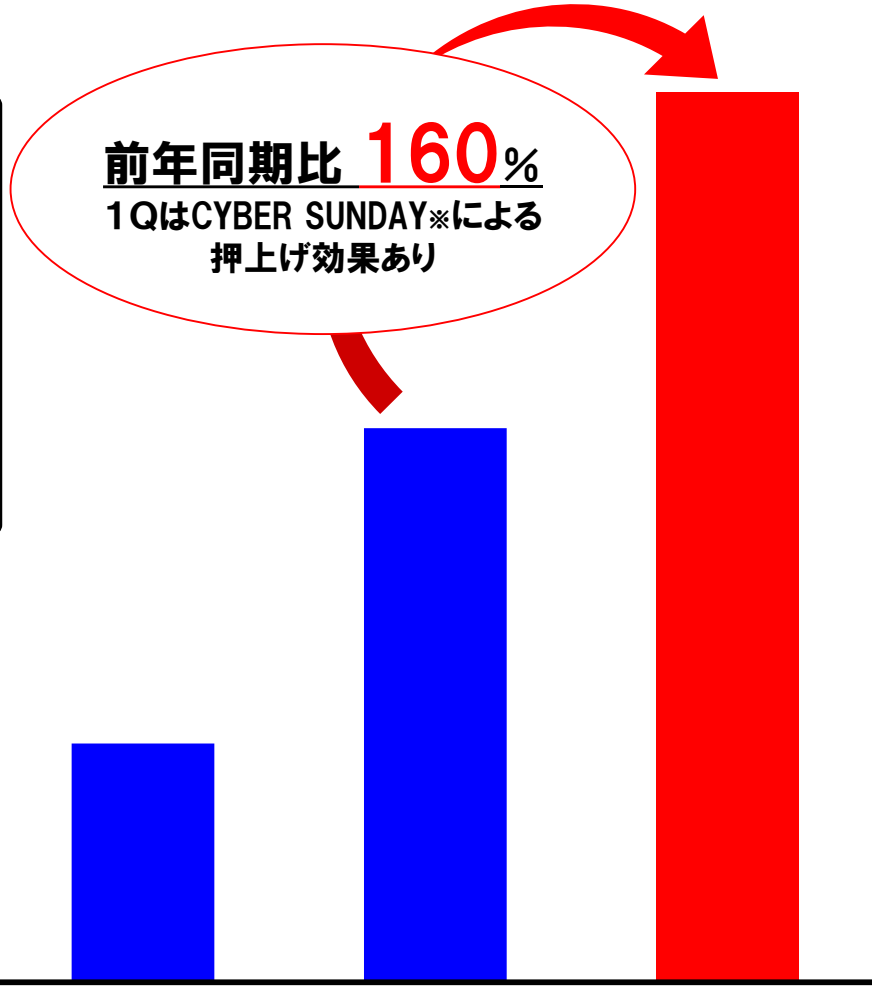
売上総利益率向上

③フィー収入拡大

広告フィー収入の拡大

(円)

広告フィー収入推移



前年同期比 **160%**
1QはCYBER SUNDAY※による
押し上げ効果あり

ビッグデータ活用による
販促力の高い広告を実現



フィー収入
拡大

17/5期 1Q 18/5期 1Q 19/5期 1Q 20/5期 1Q

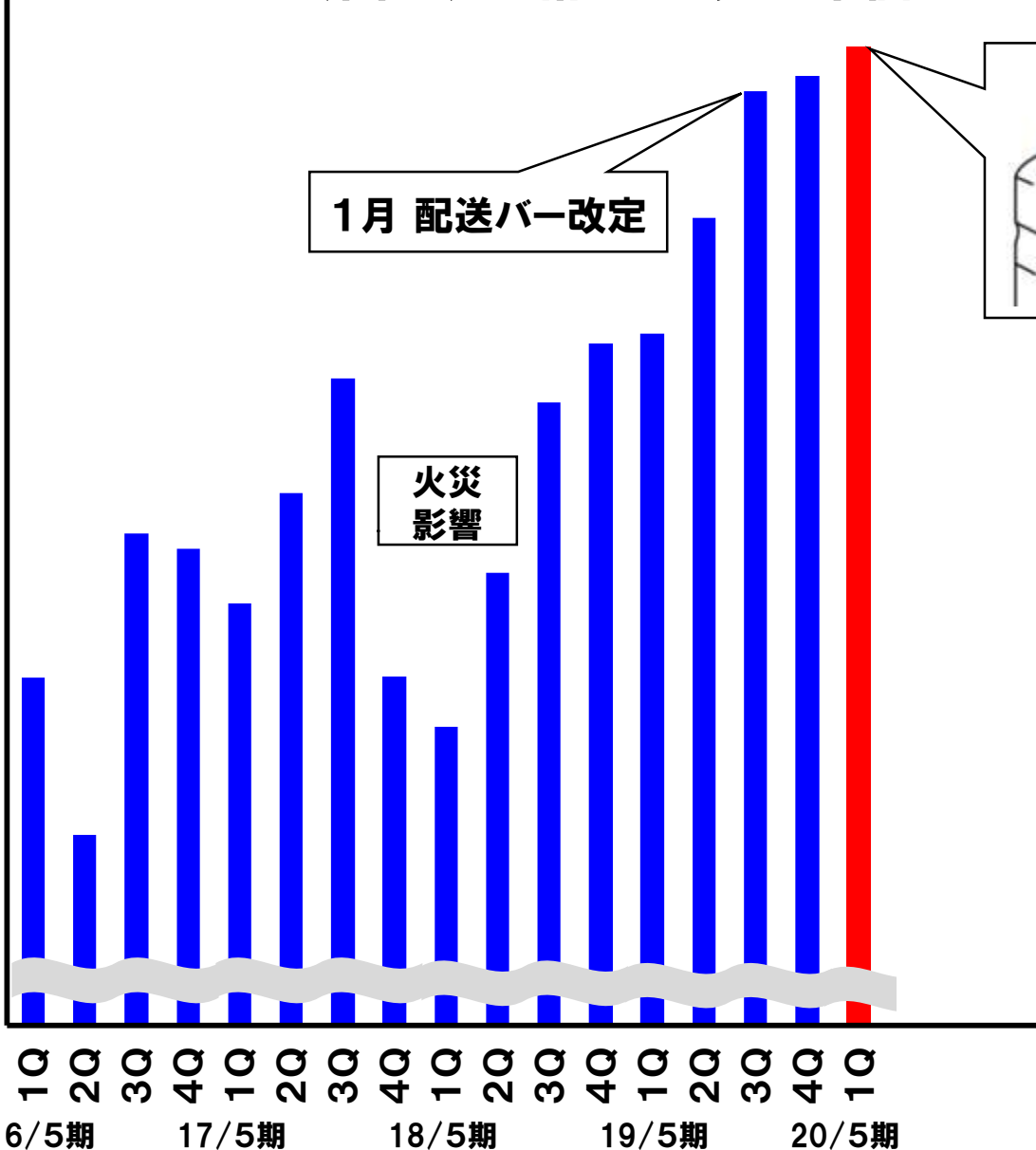
※CYBER SUNDAY...ソフトバンクのスマホユーザーを対象にした販促施策

変動費比率低減

①一箱あたりの売上単価向上

一箱あたりの売上単価向上

(円) LOHACO(国内) 一箱あたり売上単価



飲料の販売方法変更により
さらに単価向上

配送コスト削減と独自配送サービスの拡大

構造転換ステージ

一箱あたり売上単価向上

- ・ 配送バー改定
- ・ ひと箱eco

⇒全エリア配送個数削減

+

外販推進で他社荷物増加

⇒自社配送エリア生産性維持
(LOHACOの配送個数削減分補完)

再成長ステージ

売上高再成長による配送個数増加

⇒自社配送エリア生産性向上

自社配送エリアの拡大

⇒配送単価上昇の抑制

+

さらなる外販の推進

⇒自社配送エリア生産性向上

配送コスト削減


Happy On Time

8月 対象エリアに

大阪府

豊中市・吹田市

を追加

LOHACO

外販(OPA)

10月「PayPayモール」出店

- ヤフーが定める基準を満たした優良ストアのみ出店
- Yahoo!ショッピングとPayPayから送客

 PayPay モール



- ✓ **新規顧客の獲得**
- ✓ **LOHACO独自価値商品の認知拡大・拡販**
- ✓ **販促キャンペーンによる売上高拡大**

 YAHOO! JAPAN ショッピング

BtoB 事業所向け



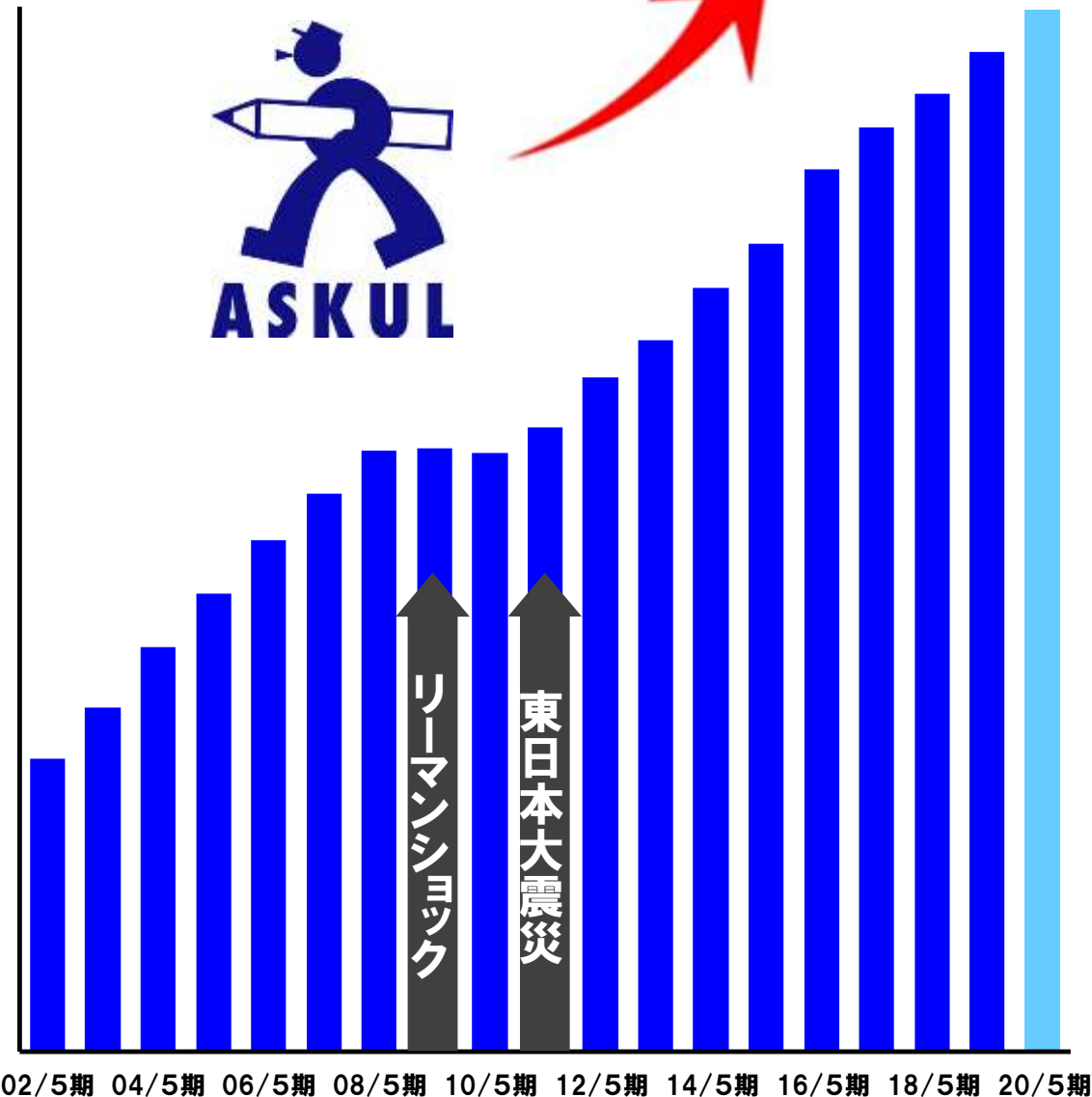
ASKUL

BtoB事業 売上高

(円)



20/5期 計画
3,291億円



10期連続
過去最高
売上高更新へ

02/5期 04/5期 06/5期 08/5期 10/5期 12/5期 14/5期 16/5期 18/5期 20/5期

BtoB事業 戦略イメージ

販売数

ヘッド商品
強化

さらに優位性のある価格で
オリジナル商品を投入



生活消耗紙

クリアホルダー

製造・建設業だけでなく
さまざまな業種に向け品揃え強化



耐火金庫

折りコン

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 安定的な増収増益

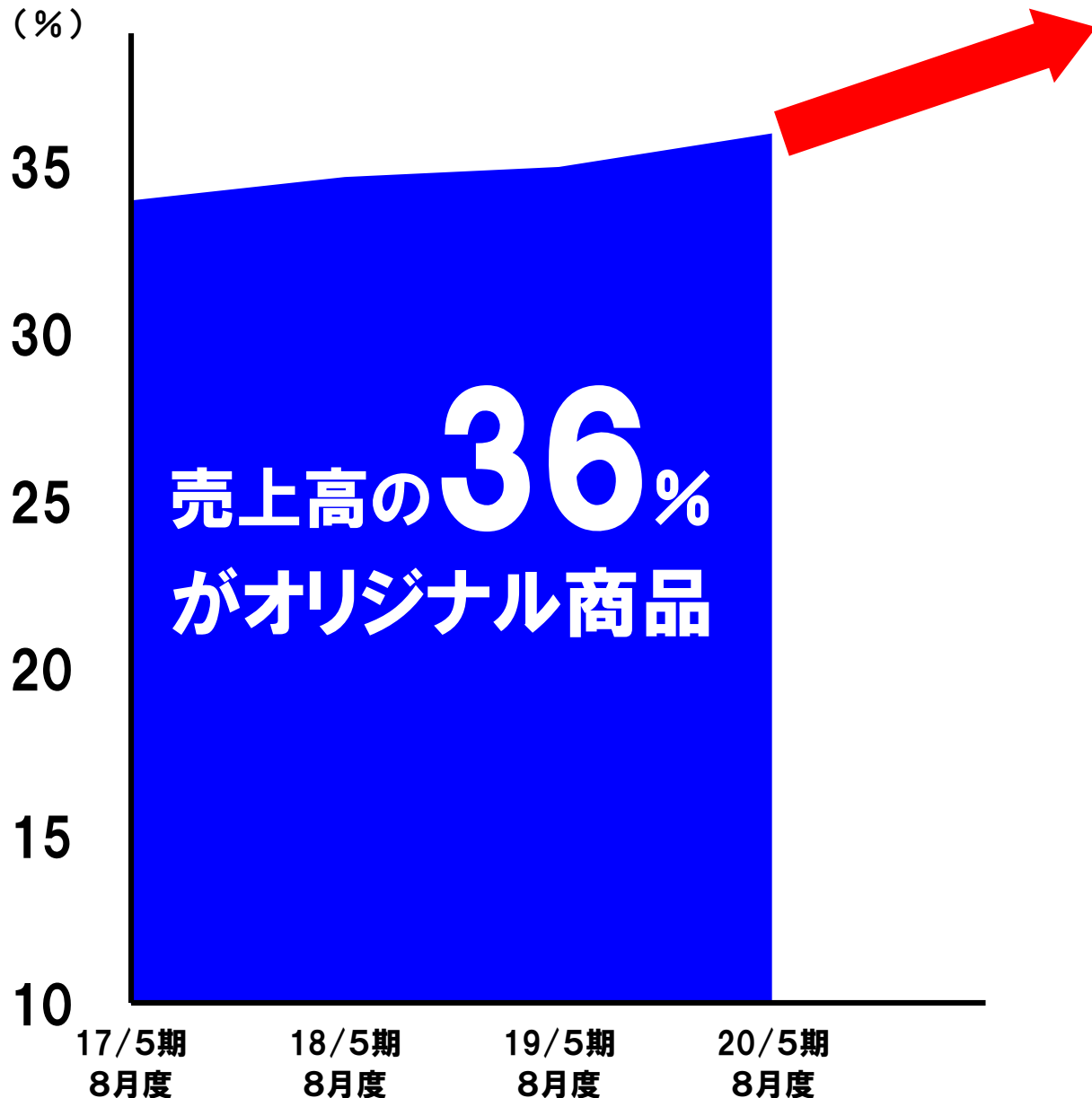
- ①オリジナル商品比率のさらなる拡大
- ②ロングテール商品の高成長によるシェア拡大
- ③Webの進化継続による売上高拡大

①オリジナル商品比率のさらなる拡大

オリジナル商品の拡大

単体

オリジナル商品^{※1} 売上高構成 (BtoB在庫商品売上高)



オリジナル商品数^{※2}

8/20時点 約8,300アイテム

新カタログ発刊後

8/21時点 約8,500アイテム

差別化と収益力強化
を同時に実現

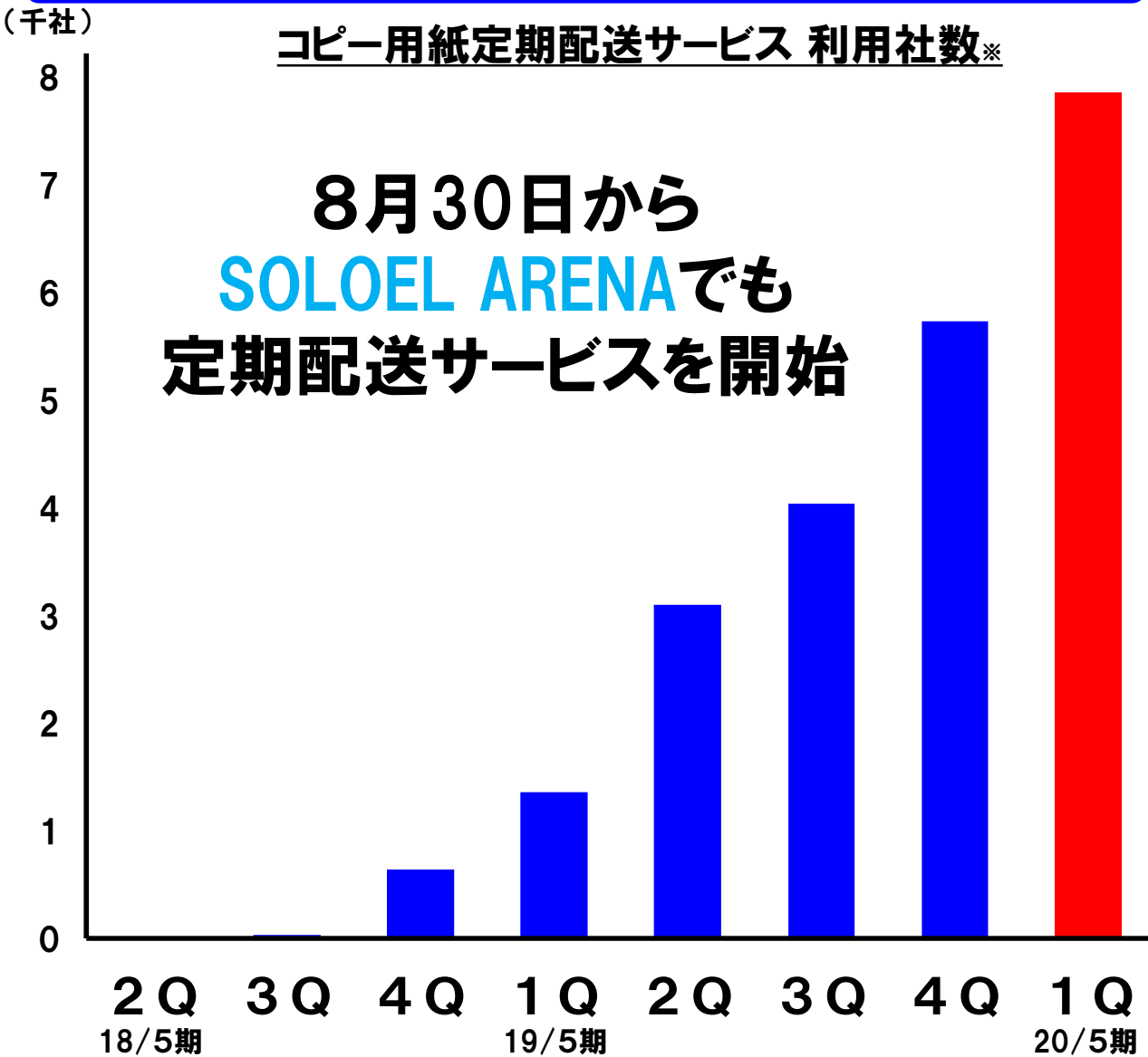
※1 オリジナル商品にはアスクルでの限定販売商品も含む

※2 LOHACOのみで販売しているオリジナル商品を除外しております

定期配送サービス拡大によるオリジナル商品拡販強化

コピー用紙定期配送サービス

介護用品定期配送サービス



8月21日から
オリジナル介護用品定期配送を開始

対象商品: おむつ・プラスチックグローブ・マスク・おしりふき・とろみ剤の5品目24商品



顧客基盤のさらなる強化

※ 利用社数は、8/20時点で契約継続中のお客様のみを対象に、各四半期末時点の社数を集計

②ロングテール商品の高成長によるシェア拡大

取扱い商材数の拡大による成長

今後さらに、全カテゴリーで

品揃え強化

売上高拡大

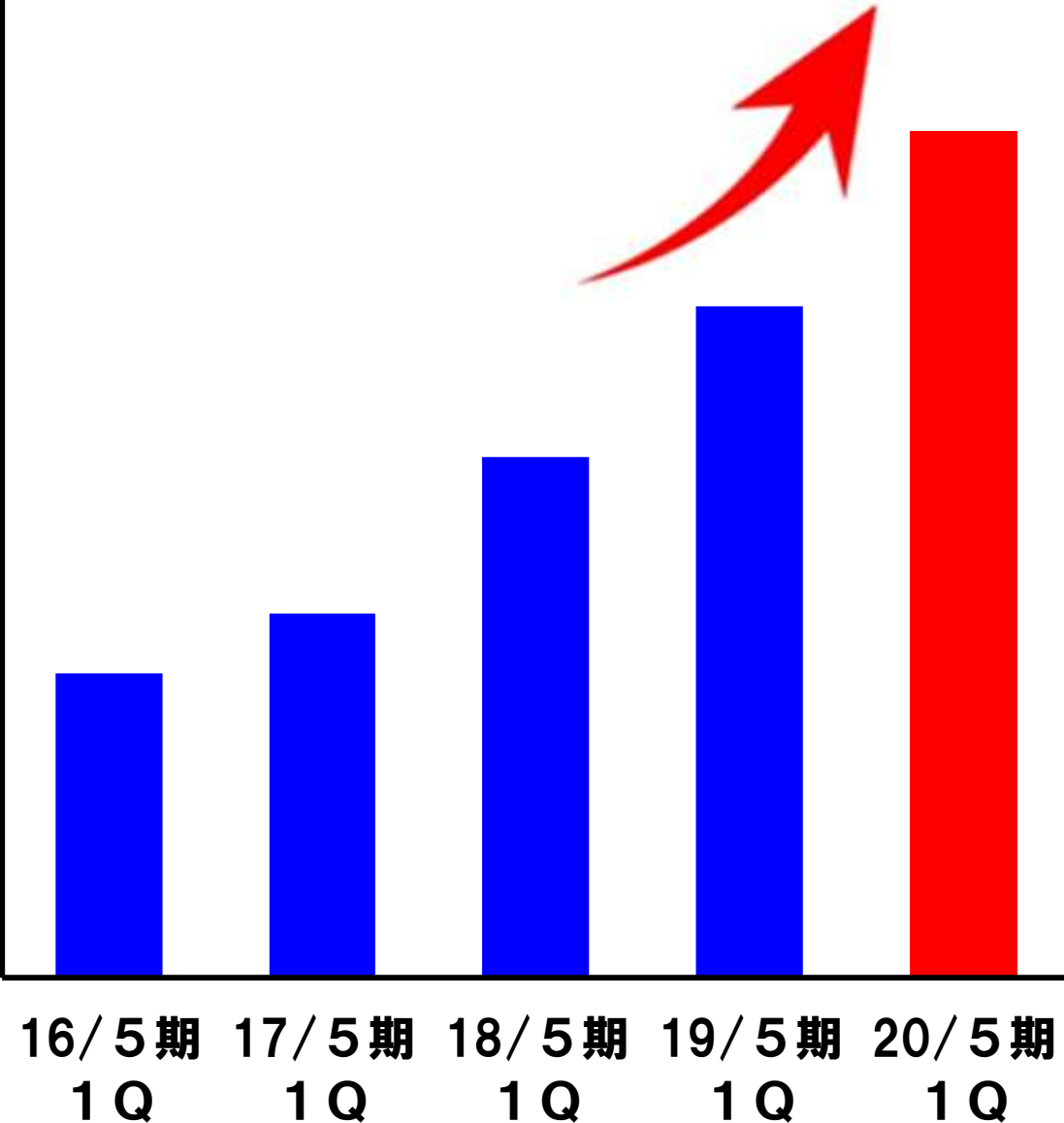


成長を牽引するロングテール商品

単体

(円)

ロングテール商品 売上高



ロングテール商品

20/5期1Q 売上高 (前年同期比)

126%

BtoB事業 売上高構成比

19/5期

6.1%

(実績)

20/5期1Q

6.7%

(実績)

20/5期

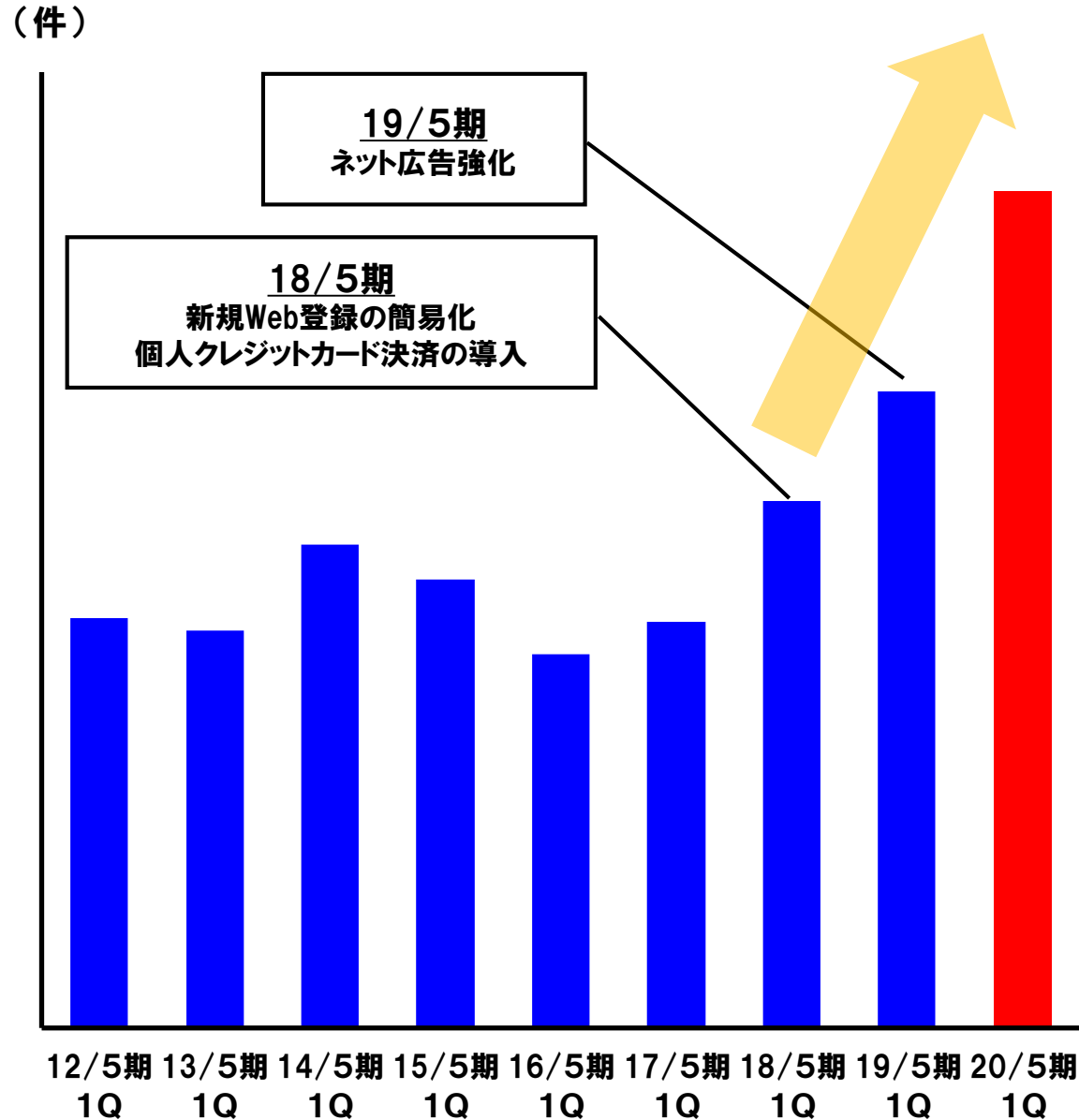
7.3%

(計画)

③Webの進化継続による売上高拡大

SEO・SEM強化による新規お客様拡大

アスクルWebサイト 新規お客様登録数



Web経由のお客様獲得数
過去最高

継続的成長の原動力

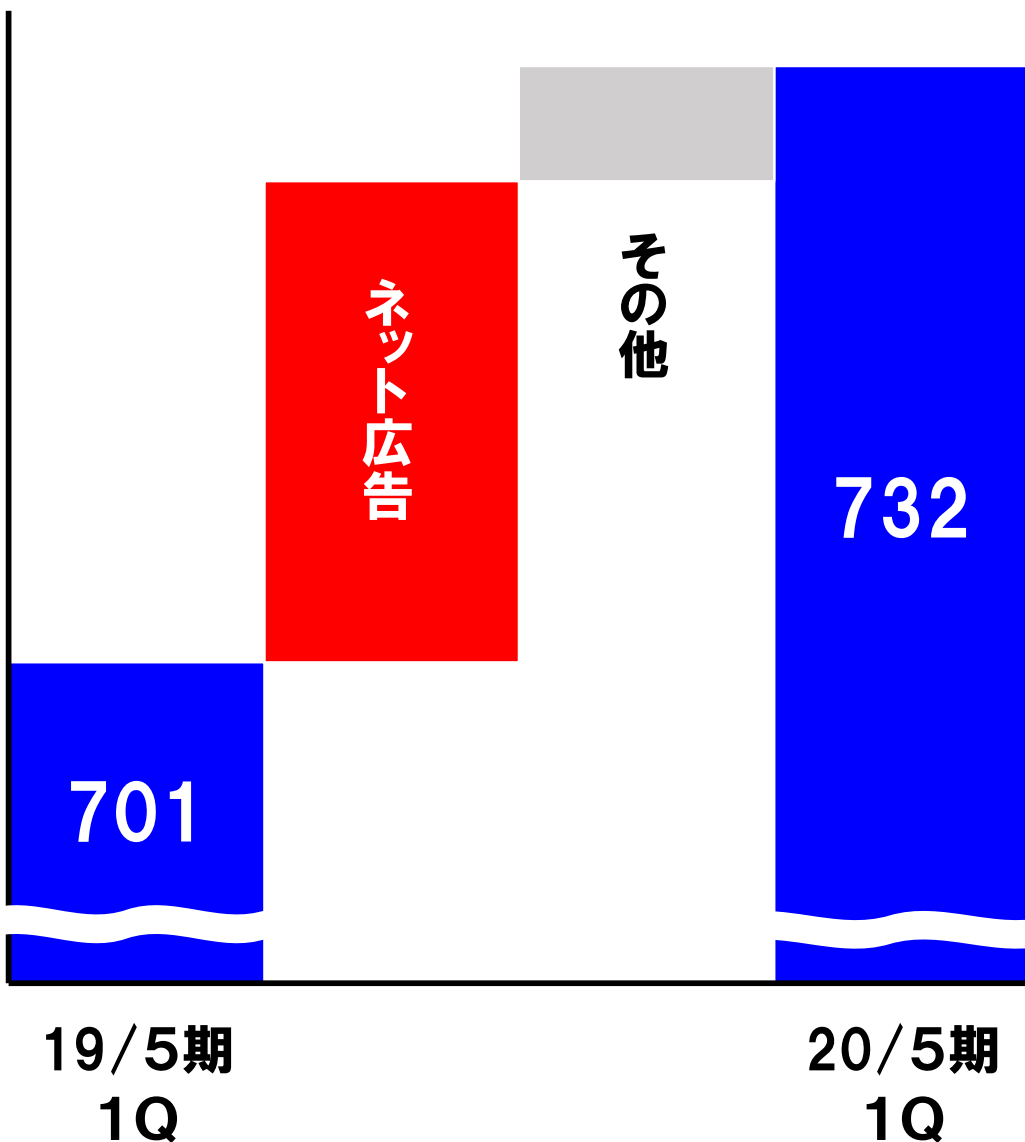
SEO(Search Engine Optimization) … 検索エンジン最適化
SEM(Search Engine Marketing) … 検索エンジンマーケティング

ネット広告により成長を加速

単体

BtoB事業(単体) 売上高の増加要因

(億円)



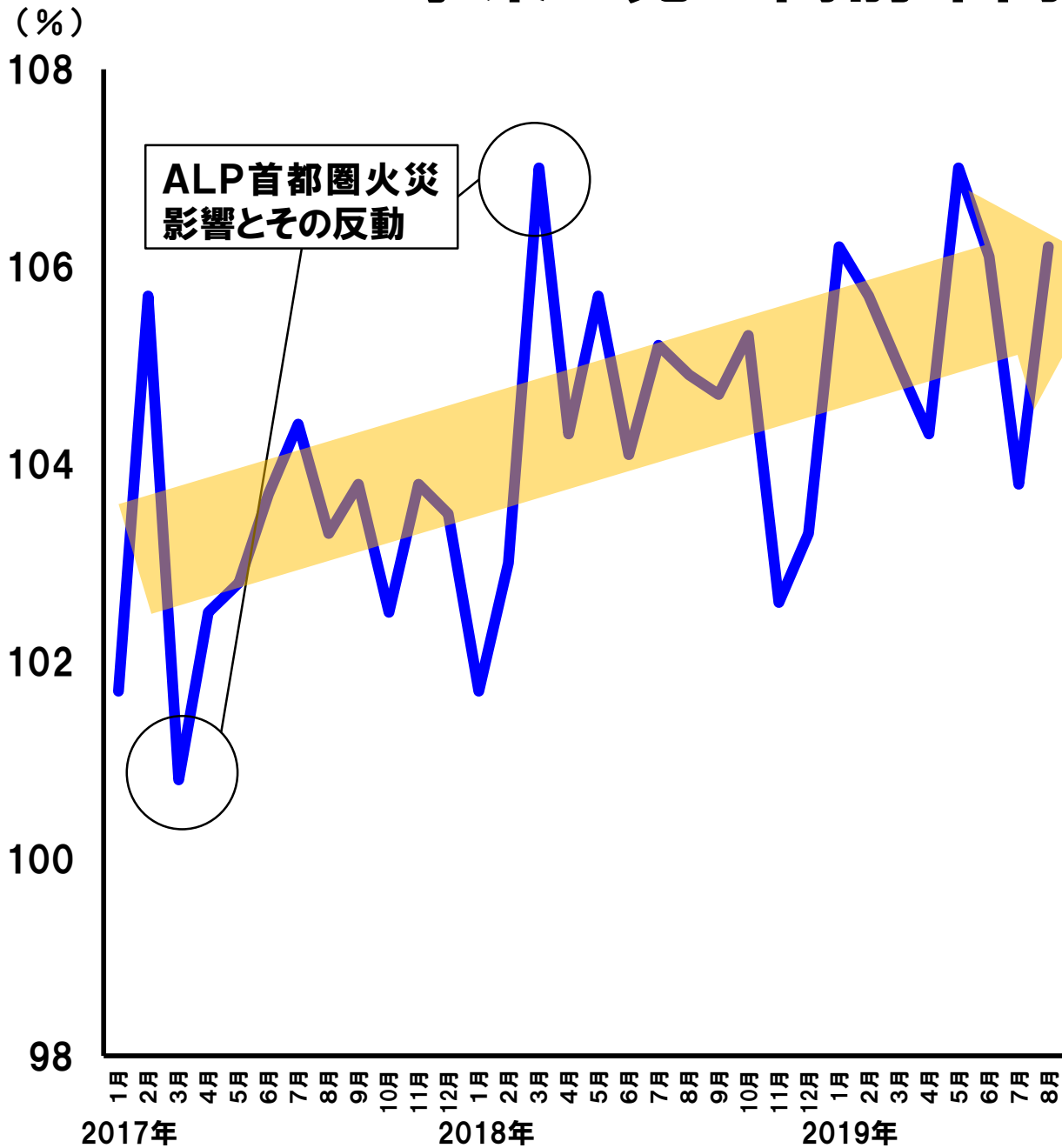
ネット広告強化により
新規お客様数増加
購入商材領域が拡大



さらなる成長へ

BtoB事業の売上高前年同月度比(稼働日修正後)推移

単体



足元
成長を継続

AVC関西 高度自動化による物流生産性の向上

入荷

パレット搬送用ロボット※導入
※AGV(Automated Guided Vehicleの略)

入荷搬送作業の省人化



9月からAGV10台稼働開始

出荷

ピッキングロボット導入

ピッキング作業の省人化



2Qからロボット2台稼働予定

付 録

20/5期 第1四半期 品目別売上高 単体

(億円)	19/5期 1Q		20/5期 1Q	
		前年同期比 %		前年同期比 %
OA・PC	233	105.6	237	101.9
文具	104	103.8	105	100.9
生活用品	299	122.2	311	104.1
ファニチャー	52	104.8	51	97.6
MRO	77	111.3	83	107.9
その他 (メディカル等)	59	122.5	65	108.7
合計	827	112.5	855	103.4

**注力品目が
成長を牽引**

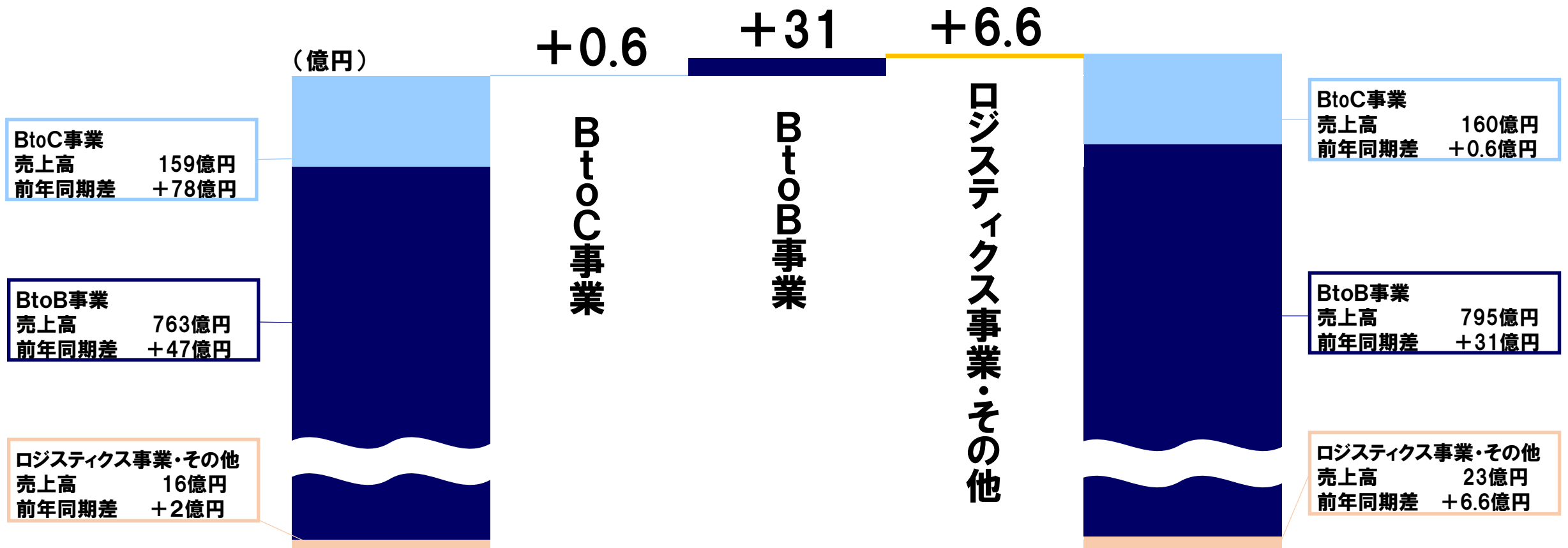
20/5期 第1四半期 連結売上高の増加要因

19/5期 第1四半期(実績)

売上高 939億円
 前年同期差 +129億円
 前年同期比 115.9%

20/5期 第1四半期(実績)

売上高 978億円
 前年同期差 +39億円
 前年同期比 104.2%



20/5期 第1四半期 連結営業利益の増減要因

19/5期 第1四半期(実績)
 売上高前年同期比 115.9%
 売上総利益率 23.3%
 販管費比率 23.4%

20/5期 第1四半期(実績)
 売上高前年同期比 104.2%
 売上総利益率 23.6%
 販管費比率 22.1%

(億円) $\Delta 1$

+4

BtoB事業

+8

BtoC事業

ロジスティクス事業
 ・その他

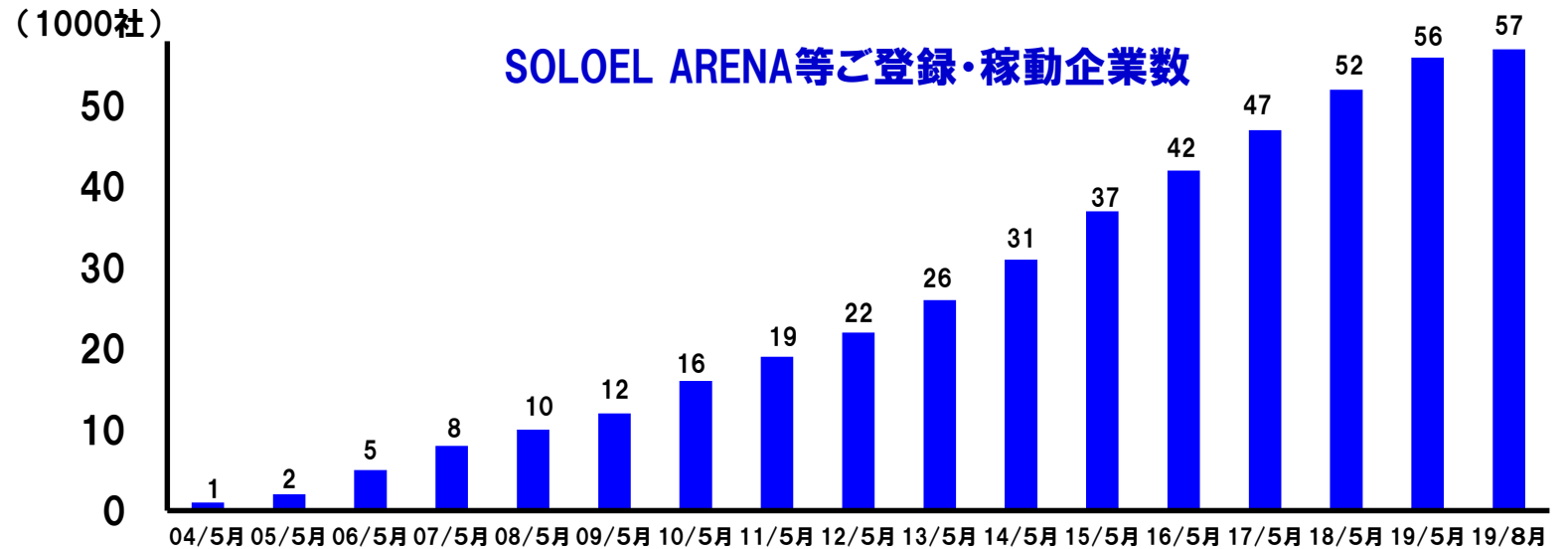
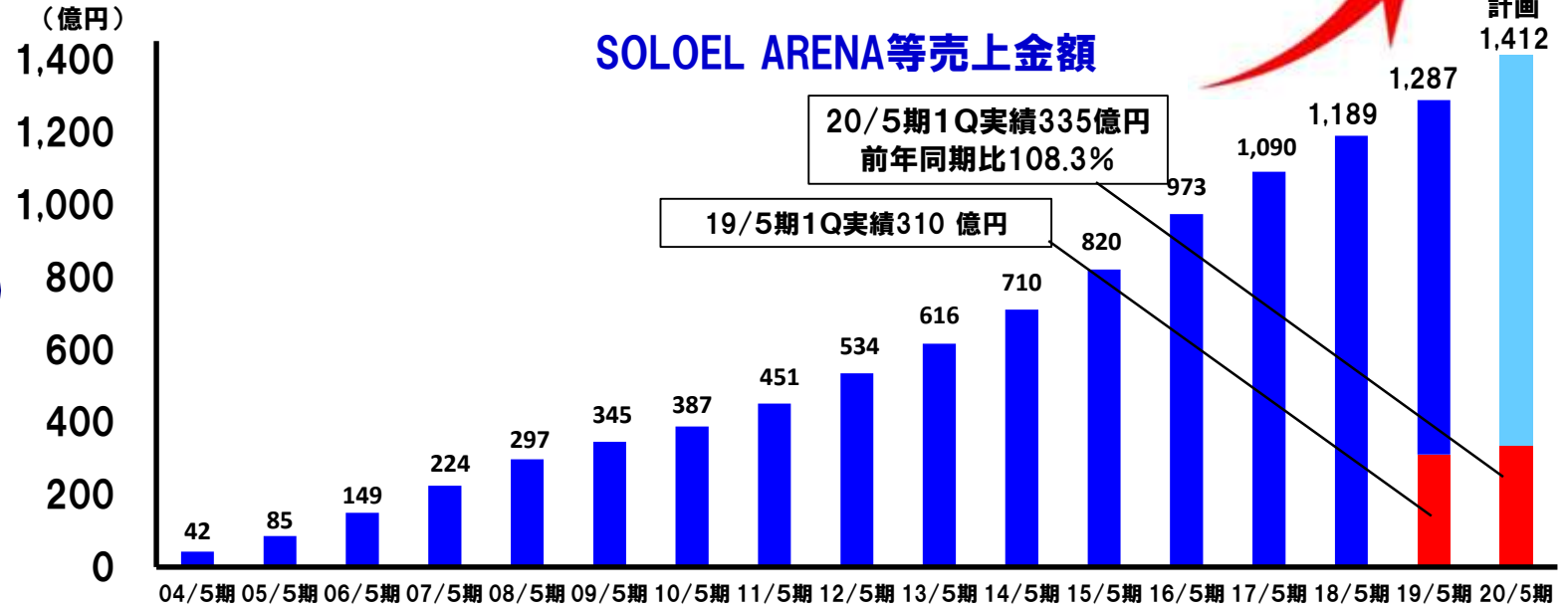
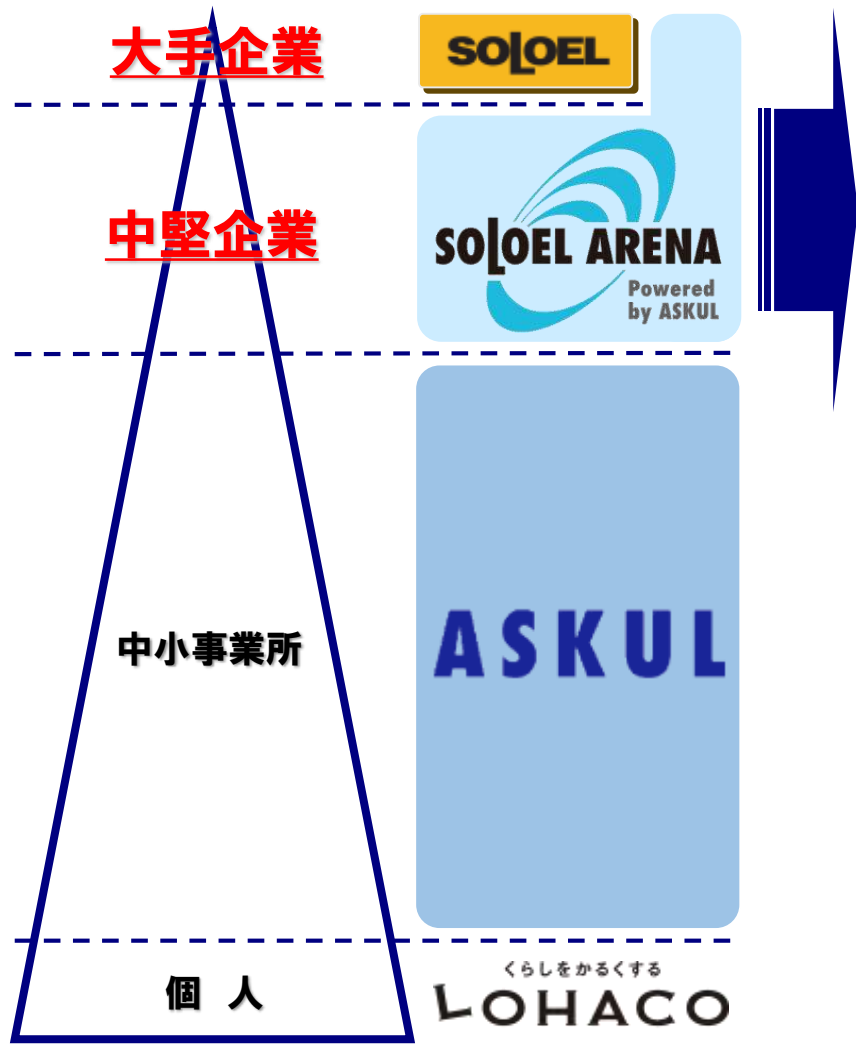
+2

14

19/5期1Q 営業利益
 (実績) $\Delta 1$ 億円

20/5期1Q 営業利益
 (実績) 14億円

SOLOEL ARENA 順調に拡大



1Q 前年同期比108.3%、BtoB事業の成長を牽引

20/5期 第1四半期 連結 売上総利益、販売費および一般管理費

売上総利益額 230億円 前年同期差 +12億円

売上総利益率 23.6% 前年同期差 +0.3pt

➤ LOHACO事業の売上総利益率改善およびアセットマネジメント事業のフィー計上

販管費 216億円 前年同期差 △3億円

販管費比率 22.1% 前年同期差 △1.3pt

➤ 主に配送コスト削減によるLOHACO事業の変動費比率改善

<販管費の前年同期差の主な内訳>

- 人件費 +1億円
- 配送運賃 △3億円

20/5期 第1四半期 連結 設備投資

設備投資額 8億円(年間計画 74億円)

LOHACO関連ソフトウェア等 1.0億円

消費税改正対応 0.9億円

新商品データベース等 0.6億円

(参考)減価・ソフトウェア償却費 12億円(年間計画 56億円)

投資詳細

(単位:百万円)

科目名	19/5期 第1四半期	20/5期 第1四半期	
	金額	金額	前年同期比
【設備投資額】	1,147	840	△26.8%
有形固定資産	592	176	△70.2%
無形固定資産	555	663	+19.6%
建設仮勘定(注2)	269	117	△56.3%
ソフトウェア仮勘定(注2)	1,955	1,425	△27.1%

(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。

20/5期1Qインターネット売上高比率、オリジナル商品

単体

インターネット売上高比率

	19/5期 第1四半期	20/5期 第1四半期	前年同期差
インターネット経由	83.5%	84.5%	+1.0ポイント
上記以外	16.5%	15.5%	△1.0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)

	19/5期 8月度	20/5期 8月度	前年同月度差
オリジナル商品数	8,599	9,126	+527
単体売上高構成比 (うちBtoB事業)	28.1% (35.0%)	29.0% (36.0%)	+0.9ポイント (+1.0ポイント)

(注1) 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2) 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。またカタログ掲載だけでなくインターネットのみの掲載商品も含め算出しております。

(注3) 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4) 18/5期4QよりBtoB事業のオリジナル商品売上高構成比はBtoB事業の在庫売上高を分母に算出しております。

新カタログ発刊



総ページ数	1,288 ページ
取扱商品数	約 39,000 アイテム
新規取扱商品数	約 1,800 アイテム
オリジナル商品数	約 7,550 アイテム
グリーン商品数	約 14,400 アイテム

<参考> 2019春・夏号(前号)の概要

総ページ数 : 1,280ページ

取扱商品数: 約38,100アイテム

オリジナル商品数: 約7,500アイテム

「アスクルカタログ2019秋・冬号」
2019年8月発刊

もっと環境 対応へ!

アスクルでは、持続可能な社会を実現するために、環境への負荷を減らす商品を増やしました。



プラスチックから切り替える!

紙パックに替える! **Page 87**

紙パック入りミネラルウォーター 1L

紙パック入りのミネラルウォーター1Lが新登場!

プラスチックの使用量を減らしました。

安全・安全でさらやかな長野安曇野の硬水100%の軟水。

New

アスクル限定販売
ゴールドパック ナチュラミネラルウォーター 1.0L
1セット(12本)
1本あたり

期間限定価格
693円
消費税別
50円OFF
VOR100
7円OFF

¥79.8

紙製に替える! **Page 154**

紙製ストロー

タビオカタイプもご用意。

5色のカラー展開。フックは、アイクアウトにオスメの誤入りもあり。

STRAWLAND
ペーパーストロー
レディメイド
グラブ・イロー
グリーン 1本
1セット(800本)
1本あたり

環境に配慮したFSC®認証の紙製カトラリー。

試食やイベントなどにオスメの3アイテム。

アスクル限定販売
紙製カトラリー
フォーク
1箱(400本入)
1本あたり

期間限定価格
20円OFF
50円OFF

¥2.98 **¥1.28**

Page 134・145

紙皿/プレート **Page 134・145**

どうもこし由来のコンスターチが主原料。しっかり素材で使いやすい。

期間限定価格 → 8月23日から

植物主原料でCO2削減。

New

約90ml	約40ml	約40ml	約40ml
イデアス コースタープレート 約600ml 1セット(200枚) 1枚あたり	約400ml 1セット(200枚) 1枚あたり	イデアス コースタープレート 23cm 1セット(300枚) 1枚あたり	25cm 1セット(300枚) 1枚あたり
¥21.8	¥30.8	¥16.8	¥17.8

プラスチックを減らす!

ラベルレスにする! **Page 89**

ロハコウォーター

スリムなボディの410ml。容量19%の減りや水漏れ防止。

ラベルのプラスチックゴミを削減!
分別もカンタン!

アスクルオリジナル
LOHACO Water 410ml
1本あたり

¥60

無包装にする! **Page 297**

トレットペーパー

柔らかくて白い芯なしロングタイプをダンボール入りでお届け

FSC

FSC®認証の再生紙配合。ハルブが原材料です。

アスクルオリジナル アスクルオリジナル
トレットペーパー 無臭無臭
ロングタイプ 100%再生紙
1箱(27本入り)
10本以上ご注文
1箱あたり

¥0.59

Page 400

クラフトテープ

フィルムパッケージをなくし、包装のゴミを削減。

アスクルオリジナル アスクル
「環境のなかろ」環境インクで文字が書ける
クラフトテープ 無臭無臭タイプ
1本(1.00m)
1本あたり

¥88.8

簡易包装にする! **Page 745**

シヤチハタ補充インキ 簡易包装

簡易包装でプラスチックゴミを削減!

アスクル限定販売
シヤチハタ NEO 簡易包装
補充インキ 簡易包装
1本(1.2本)
2本あたり

¥209

Page 1003

アルカリ乾電池 エボルタNEO 紙箱

シュリンクなしの紙パッケージ!

アスクル限定販売
エボルタNEO アルカリ乾電池 単3形
【エボルタNEO】シュリンクなし紙箱包装
1本(1.8本)
2本あたり

¥91

Page 586

貼ってはがせる オフィスのノート/ふせん

個包装を省いた紙箱入り。

アスクルオリジナル
アスクル限定販売
76×75mm 75×25mm
簡易包装タイプセット
2本あたり

個々に買うより100円(税別)お得!

個包装がないので、1本ずつ取り出しやすくなりました。

¥1,880

CO2排出量を減らそう!

バイオマス素材配合で環境負荷を低減! **Page 214**

業務用ゴミ袋

バイオマス素材10%配合で、CO2削減に貢献。

バイオマス素材
サトウキビやトウモロコシといった生物由来の有機性資源を原料としているため、石油資源の節約とCO2排出量削減につながります。

アスクルオリジナル アスクル
乳白半透明エコパーPET製
45L(0.025mm)
1ケース(1200枚)
1枚あたり

¥4.68

手選別スタンダード製
厚さ0.020mm、用途で選べる3サイズ。

選別給食用
厚さ0.025mm、中が見やすく分別収集に便利。

アスクルオリジナル アスクル
乳白半透明PET製
45L(0.025mm)
1ケース(1200枚)
1枚あたり

¥8.88

アスクルオリジナル アスクル
乳白半透明PET製
45L(0.025mm)
1ケース(1200枚)
1枚あたり

¥9.98

Page 215 **Page 216**

Page 453

レジ袋

バイオマス素材を50%配合し、燃焼時のCO2排出量を約50%削減。

アスクルオリジナル
レジ袋(乳白)
バイオマス
ポリエチレン50%配合
No.8 1本(3000本入)
1本あたり

¥0.98





レインフォレスト
アライアンス認証取得
「ダラゴア農園」
から届く

自然にも人にもやさしい、

おいしい

アスクルだけの

コーヒー。

環境保護や持続可能な暮らしの確保を支援する
「レインフォレスト・アライアンス認証農園産商品」。
アスクルは、ブラジルの
「ダラゴア農園」産のコーヒー豆を使った
安心で安全な、そしておいしいコーヒーを
お客様のもとへお届けします。

アスクルでしか買えない限定コーヒーです。

「ダラゴア農園」産 コーヒー

Page 31・48

シングルオリジン レギュラーコーヒー粉

「ダラゴア農園」産
コーヒー豆100%の
シングルオリジンが新登場!

New



メディアムロースト
ダークロースト
アスクル限定販売
期間限定価格
555円

味わいの違いを
楽しめる
こだわりローストの
2種類をご用意!



ナッツの甘い香りと
深い酸味の
メディアムロースト。
クシキキとした
酸味のダークロースト。

豊かな「ダラゴア農園」の様子

Page 30・44

シングルオリジン ドリップコーヒー 1杯取り

アラビカ種
コーヒー豆10gを
贅沢に使った
カップオンタイプの
ドリップコーヒー。



香ばしい香りと
バランスのよい
苦味、酸味で
飲みやすい。

New



アスクル限定販売
期間限定価格
39.9円

Page 31・48

レギュラーコーヒー粉

本格的な味わいを
手軽に楽しめる
レギュラー
コーヒー粉。



アスクル限定販売
期間限定価格
12.9円

アスクル限定販売
期間限定価格
12.9円

Page 58

スティックコーヒー

独自製法で香り高い
味わいを楽しめる、
スティックタイプの
インスタント
無糖コーヒー。



アスクル限定販売
期間限定価格
18.9円

アスクル限定販売
期間限定価格
18.9円

Page 94

ボトル缶コーヒー

いつでも、どこでも
手軽に楽しめる375g
ボトル缶コーヒー。



アスクル限定販売
期間限定価格
118円

コーヒーを おいしくする 商品も!

Page 113

ビーンズチョコレート

「ダラゴア農園」産のコーヒー豆が
まるごと入ったチョコレート。



アスクル限定販売
期間限定価格
29.5円

アスクル限定販売
期間限定価格
29.5円



「ダラゴア農園」の
自然あふれる風景を
描いた紙コップ
アスクル限定販売
期間限定価格
4.64円

レインフォレスト アライアンス 認証とは?

生物多様性の保護と人々の持続可能な生活の確保を使命として活動する国際的な非営利団体。農業者や林業従事者をはじめとする森林や生態系の保護、農業規制や生産者の労働環境の向上や生活保護などについて厳しい基準をクリアした農園にのみ「レインフォレスト・アライアンス認証」が与えられます。

「ダラゴア農園」とは

ブラジルのミナスジェライス州サンアントニオアンパイロにある「レインフォレスト・アライアンス認証」を取得した農園。農園内には51もの鳥や多くの動物が生息。18世紀後半から高品質なコーヒー豆を栽培し続けています。

アスクルのお客様へ

ダラゴア農園CSR担当 レジーナ氏
大西洋の熱帯雨林に囲まれた美しい自然の中、上質なアラビカ種のコーヒー豆を栽培するために最適な高度1,100mにある「ダラゴア農園」。そこで私たちは、最高品質のコーヒーをつくっています。そして、アスクルのお客様に最高のサービスを提供するためにさらに品質の向上を目指します。

おいしい 紅茶も新登場!

環境にやさしいレインフォレスト・アライアンス認証農園から届くセイロンティーが登場。

「ダラゴア農園」とは

ブラジルのミナスジェライス州サンアントニオアンパイロにある「レインフォレスト・アライアンス認証」を取得した農園。農園内には51もの鳥や多くの動物が生息。18世紀後半から高品質なコーヒー豆を栽培し続けています。

アスクル限定販売
期間限定価格
3.99円



付加
価値



最新テクノロジー

お客様の業務をもっとスムーズに!

サービス **1**

AI画像検索サービス 「撮りサーチ」

商品名称がわからない時、
商品をカメラで撮影、
AIが検索して表示!



サービス **2**

IoT自動配送サービス

IoT自動発注端末「スマートマット」が
コピー用紙残量を検知して自動で発注!



Point	Point
月額利用料金* 300円(税抜き)で 発注の手間も 在庫切れもなし。	自動配送なら カタログ・Web価格よりおトク! ASKULマルチペーパー スーパーホワイト* A4・1箱(5000枚) ¥2,698(税抜き)!

IoT自動配送サービスの流れ



ご利用条件・対象商品・割引価格・お申込方法などは詳しくはWebで! 検索

サービス **3**

レーザープリンタ+純正トナー ダブル割引サービス

IoTがトナー残量を
自動で検知。
なくなる前にお届け!

専用Webページのみからのご注文で対象のレーザープリンタが安くなる!

さらに純正トナーが何度でも割引に!

トナーがなくなる前にIoTで検知し、自動配送。

12% OFF

10% OFF

ご購入例
プリンタ本体価格
¥10,500
割引後
¥9,240

ご購入例
純正トナー価格
¥8,200
割引後
¥7,380

ダブル割引サービス申し込み3ステップ!



ご利用条件・対象商品・割引価格・お申込方法などは詳しくはWebで! 検索



定期配送サービス

ご希望の数量と
サイクルで、
コピー用紙や
衛生・介護用品を
定期的に配送。

カタログ・
Web価格より
割引価格で
お届け!



ご利用数
6,000社*以上!
お申し込み件数
上昇中!

Point

サービス対象の
ASKULオリジナル
コピー用紙は
100アイテム以上!

ご利用条件・対象商品・割引価格・お申込方法などは詳しくはWebで! 検索

最新
テクノロジー

