平成 24 年５月９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 岩田彰一郎
(コード番号:2678　東証一部)
問合せ先
役職・氏名　財務･IR･広報　統括部長
玉井　継尋
TEL　03-4330-5130

「ヤフー株式会社との業務・資本提携等に関する説明会」資料のお知らせ

平成 24 年４月 27 日開示「ヤフー株式会社との業務・資本提携及び第三者割当により発行される株式の募集並びに主要株主である筆頭株主及びその他の関係会社の異動に関するお知らせ」についての補足説明資料として、添付の「ヤフー株式会社との業務・資本提携等に関する説明会」資料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ん。

また、「最大」「最安」「最速」「最高」「最強」等のイメージ表現につきましても、その事実や実現を確約、保証するものではございません。

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

ヤフー株式会社との
業務・資本提携等に関する説明会

アスクル株式会社
代表取締役社長 兼 CEO
岩田　彰一郎

2012年5月9日

アジェンダ

Ⅰ. 記者会見資料要旨

Ⅱ. アスクルとしての狙い

Ⅰ．記者会見資料要旨

ASKUL × YAHOO! JAPAN

全面提携

ASKUL × YAHOO! JAPAN

新たなスマートコマースの

圧倒的No.1

の誕生

5

ASKUL × YAHOO! JAPAN

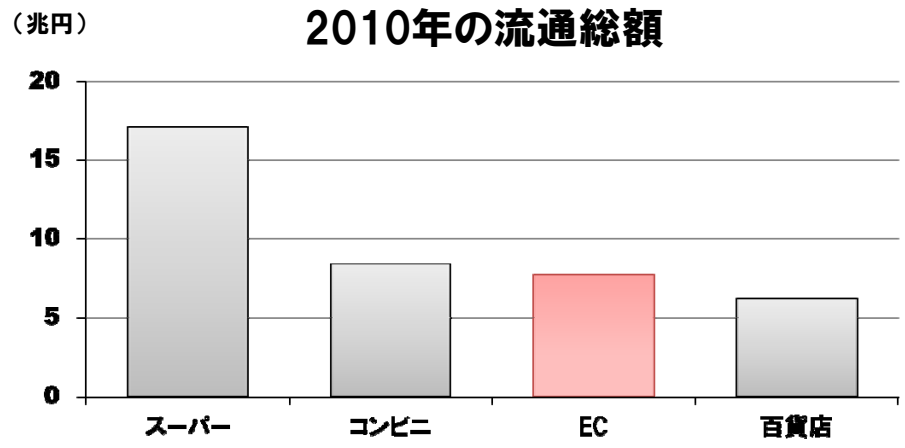
イコールパートナーとして

お互いの強みを

掛け合わせて実現

6

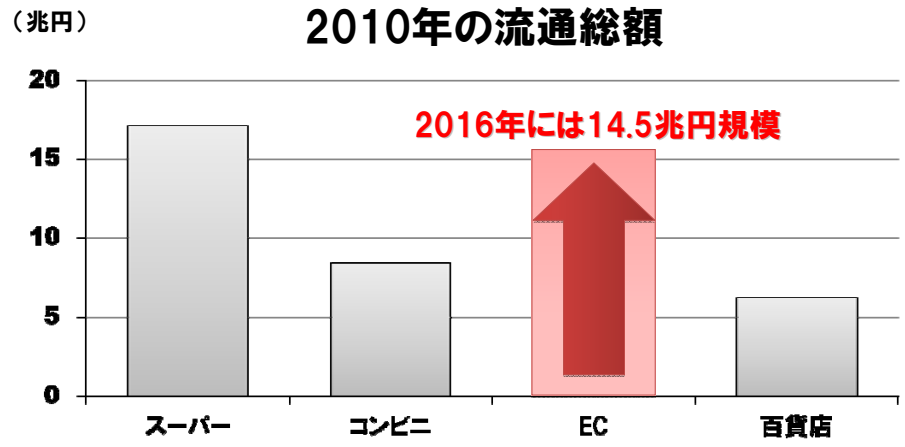
ECは百貨店やコンビニエンスを超え、
スーパーに次ぐ市場規模へ



出典：日経業界地図2012年版、ITナビゲーター2012年版

7

ECは百貨店やコンビニエンスを超え、
スーパーに次ぐ市場規模へ



出典：日経業界地図2012年版、ITナビゲーター2012年版

8

ASKUL

最大の品揃え
最安の価格
最速の物流システム
最高の顧客サポート

×

YAHOO! JAPAN

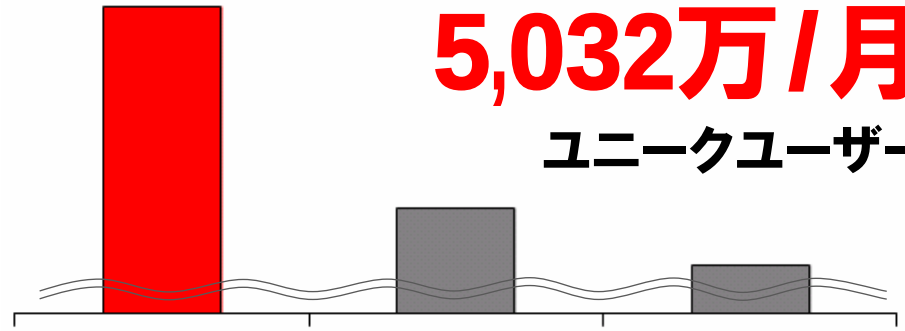
最強の集客
最高の決済

集客 > 品揃え > 価格 > 決済 > 物流 > 顧客サポート

＝日本No.1
のEC事業

Yahoo! JAPANが提供する価値

5,032万/月
ユニークユーザー



ユニークユーザー数比較

出典：Nielsen//NetRatings NetView 家庭または職場からのアクセス（2012年2月）

集客 > 品揃え > 価格 > 決済 > 物流 > 顧客サポート

ASKUL が提供する価値

業界最大20万超のSKU数

※2012年5月期末予定



日用品の売上は約400億円



集客 | **品揃え** | 価格 | 決済 | 物流 | 顧客サポート

ASKUL が提供する価値

メーカー直取引約800社による

勝てる構造

メーカー
メーカー
メーカー
メーカー
メーカー
メーカー

ASKUL → お客様



集客 | 品揃え | **価格** | 決済 | 物流 | 顧客サポート

Yahoo! JAPANが提供する価値



2,300万人
の決済手段

集客 ＞ 品揃え ＞ 価格 ＞ **決済** ＞ 物流 ＞ 顧客サポート

※Yahoo!ウォレット登録者数（2012年3月現在）

ASKULが提供する価値

「明日来る」「今日来る」
を実現する物流ネットワーク



集客 ＞ 品揃え ＞ 価格 ＞ 決済 ＞ **物流** ＞ 顧客サポート

ASKUL が提供する価値

HDI問い合わせ窓口格付け※

業界唯一、最高の三つ星評価

※世界最大のサポートサービス業界のメンバーシップ団体であるHDI-Japan（ヘルプデスク協会）



集客 > 品揃え > 価格 > 決済 > 物流 > 顧客サポート

5,032万人/月

業界最多20万商品

圧倒的な価格競争力

Yahoo!ウォレット登録者数

2,300万人

将来の人口カバー率

当日配送：70%

翌日配送：100%

三つ星評価

集客 > 品揃え > 価格 > 決済 > 物流 > 顧客サポート

Smart Value Chain

集客 → 品揃え → 価格 → 決済 → 物流 → 顧客サポート

日本No.1
流通総額

ASKUL × YAHOO! JAPAN

17

高度化する消費者ニーズに応えきる

Smart Value Chain

集客 → 品揃え → 価格 → 決済 → 物流 → 顧客サポート

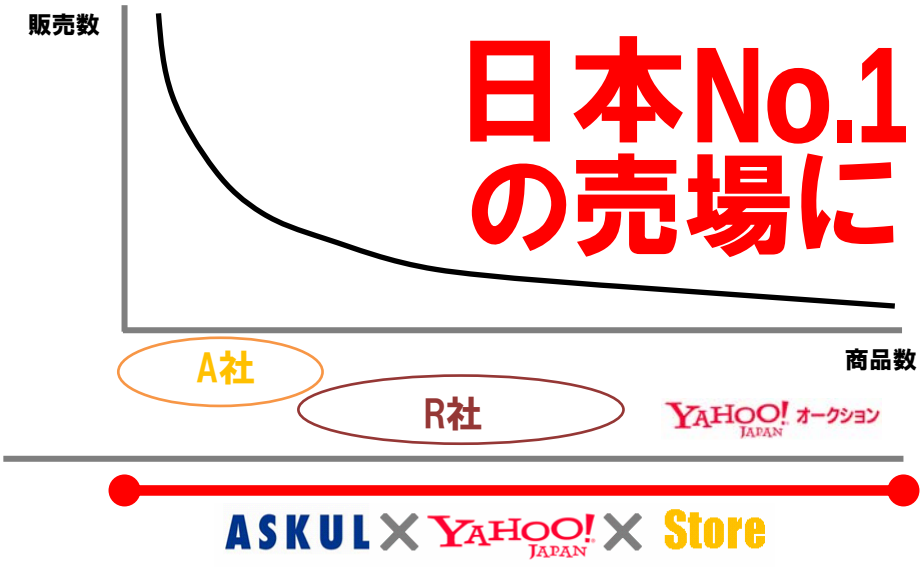


18


このスマートバリューチェーンを
40,000店以上の
既存ストアにも解放
19


日本最大級の物流拠点を
フルフィルメントサービス
として提供
20

ASKUL × YAHOO! JAPAN × Store



日本No.1の売場に

ASKUL × YAHOO! JAPAN × Store

II. アスクルとしての狙い

12/5期第3四半期開示資料

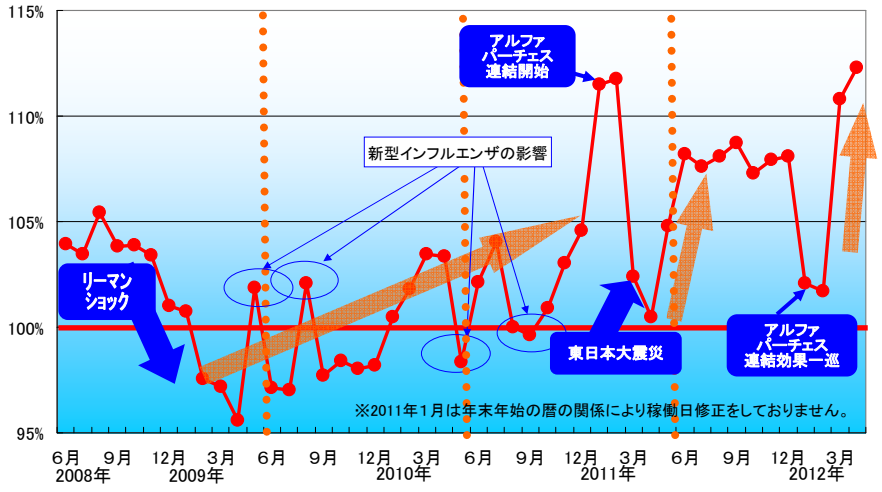
第3四半期連結業績(9ヶ月)の概要

	11/5期 第3四半期		12/5期 第3四半期				
	金額 百万円	売上比率 %	金額 百万円	売上比率 %	前年同期比 %	前年同期差 百万円	通期進行率 %
売上高	145,166	100.0	155,376	100.0	＋7.0	＋10,209	70.6
売上総利益	32,987	22.7	34,728	22.4	＋5.3	＋1,741	69.5
販管費	28,900	19.9	29,724	19.1	＋2.8	＋823	68.3
営業利益	4,086	2.8	5,004	3.2	＋22.5	＋917	77.0
経常利益	4,026	2.8	4,983	3.2	＋23.8	＋956	77.9
税引前当期純利益	3,099	2.1	4,955	3.2	＋59.9	＋1,855	—
当期純利益	1,134	0.8	1,762	1.1	＋55.4	＋628	65.3

売上高は過去最高更新、営業利益率も改善
第2成長期は着実な軌道へ

月次売上高の推移 連結

◆月次売上高(連結)の推移(稼働日修正後　前年同月度対比)

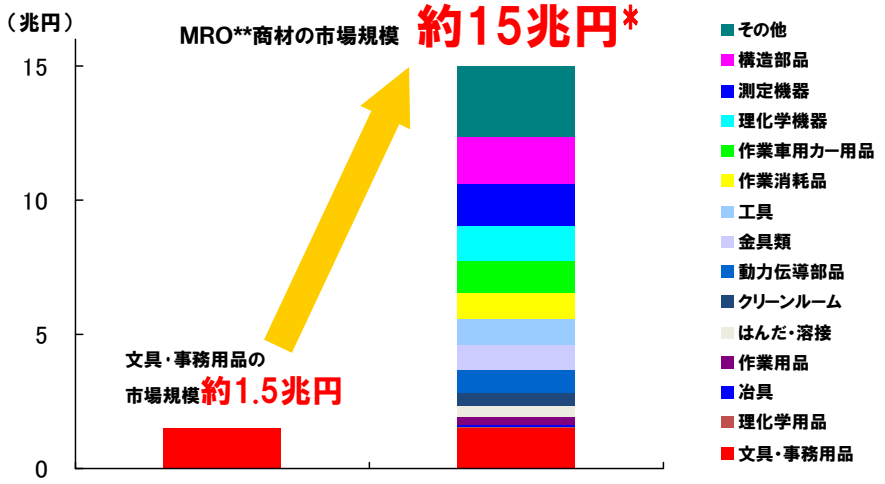


震災から完全復旧し、直近4月度は過去最高売上

狙い　その1

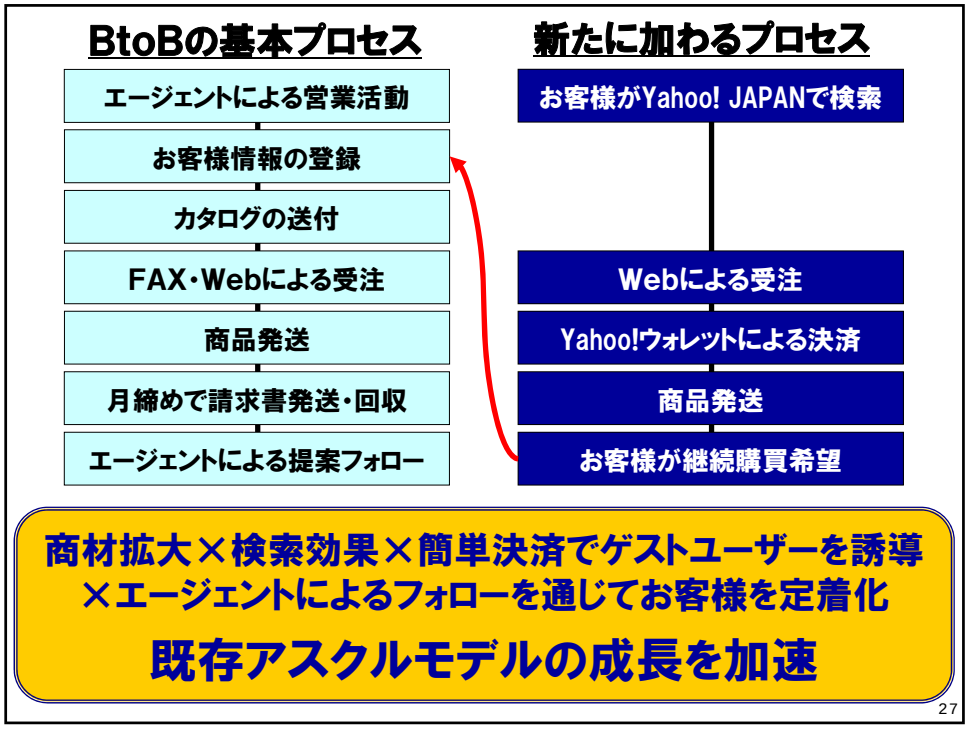
顧客基盤拡大による MROを含めたBtoB事業の成長加速

BtoB事業の2桁成長回帰を実現させる



BtoB事業においても巨大なマーケットへのチャレンジにより第2成長期突入

* 市場規模は、経済産業省データ、生産出荷額データから当社推定（2007年時点）** MRO：Maintenence, Repair, and Operationsの略

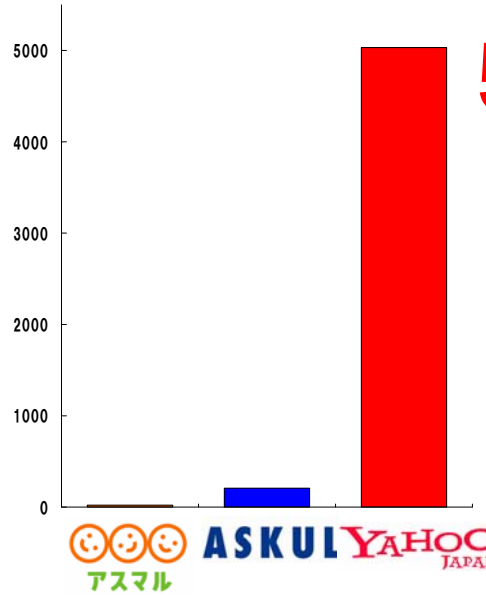


狙い　その2

Yahoo! JAPANとの連携による新たなスマートコマース（Yahoo!ショッピングの中核店）の垂直立ち上げ

5年以内にBtoCをBtoBに匹敵する収益を創出する事業へと成長させる

圧倒的な集客力



YAHOO! JAPAN

5,032万/月

ユニークユーザー

アスクルの

25倍

アスマルの

180倍

Yahoo! JAPAN トップページからの

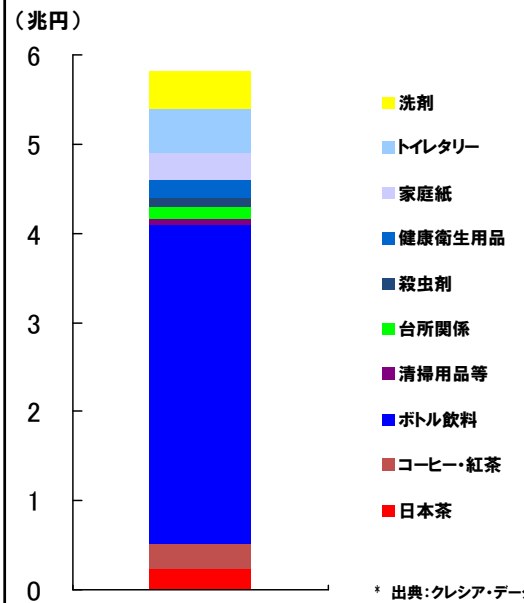
（仮称）YASKUL へのダイレクトな誘導



物販売上は

アスクル計上

日用品だけでも、その市場規模は 約6兆円*



BtoBでの年間売上高
約400億円
市場シェア約0.7％

BtoCを垂直立ち上げ
一気にシェア拡大

市場シェア
5％超をめざす

＊ 出典：クレシア・データブック 2011年 日本製紙クレシア株式会社発行

狙い その3

BtoB＋BtoCによる
商品カテゴリのシェアアップ
取扱い物流量アップ

仕入原価低減＋物流コスト効率化により
収益性の飛躍的な向上を実現させる

スケールメリットの一例（仕入原価低減）

クリアーホルダーの事例の場合



PLUS

スケールメリットで
価格は半分以下へ

02/5期
販売枚数4千万枚
カタログ価格
13.76円/枚

12/5期（見込み）
販売枚数2億枚
市場シェア25%超
カタログ価格
5.23円/枚

市場シェア拡大で仕入原価低減が加速

スケールメリットの一例（物流コスト効率化）

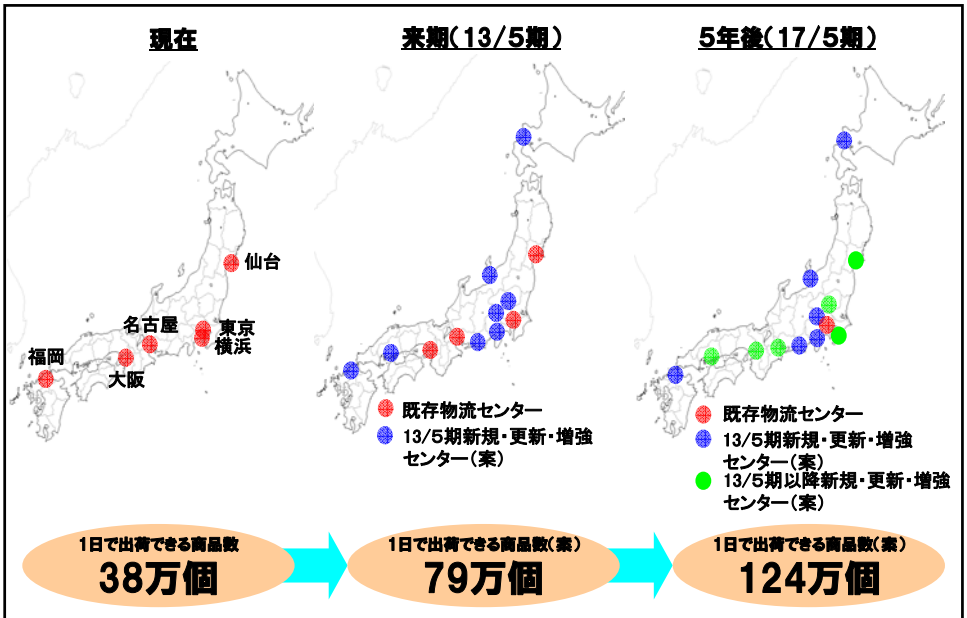
倉庫内作業費の事例の場合

スケールメリットで
倉庫内作業費
約30%の効率化

00/5期
売上高471億円
倉庫内作業費比率
3.8%

10/5期
売上高1889億円
倉庫内作業費比率
2.6%

物量の拡大で物流コスト効率化が加速



物量拡大＋物流拠点拡充による効果

①配送距離短縮による配送単価削減

②物量拡大による配送密度向上による効率化

③BtoC物量拡大に伴う物流センターの土日稼動による稼働率の向上・倉庫内作業の平準化

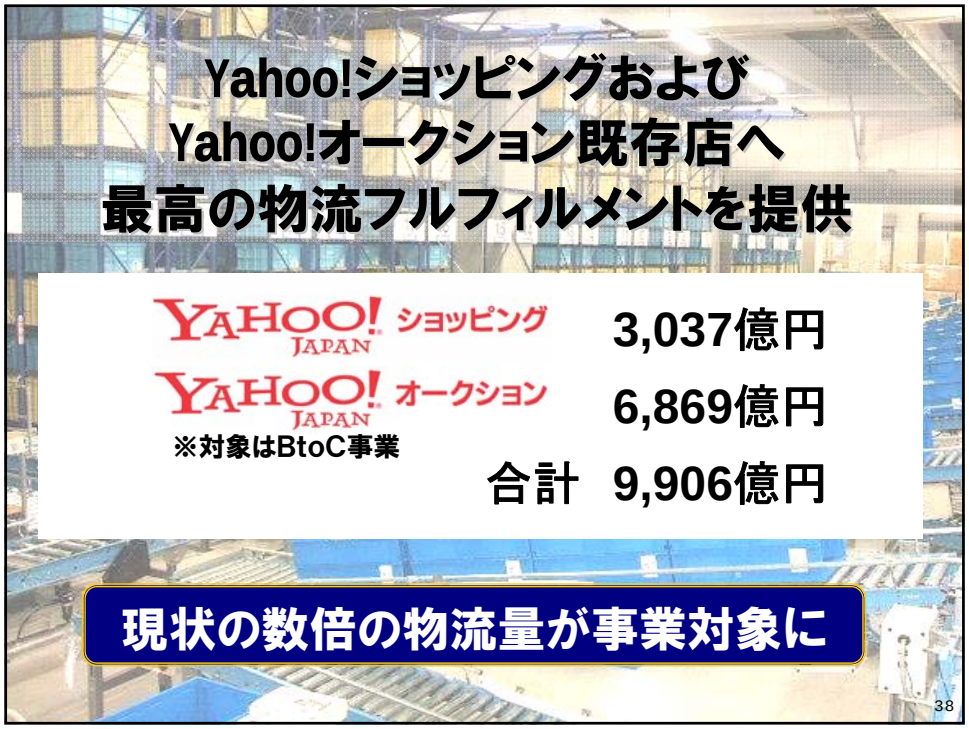
④BtoC物量拡大に伴うユニットロード化(ファミリーサイズのシュリンクパック等)の推進による効率化

⑤物流拠点拡充による当日配送・エコターン配送のエリア拡大

狙い　その4

Yahoo!ショッピングおよび Yahoo!オークション既存店の 物流・配送機能の受託による フルフィルメント事業立ち上げ

従来の当社の強み＋物流拠点拡充 により新たな収益源を確保する



時代の流れは
BtoBとBtoCの垣根の解消

今回の選択は
「守り」ではなく「攻め」

我々はあらゆるステークホルダーのために
進化し続けます



いつでも、どこでも、誰にでも
欲しいものを欲しいときにお届けする
革新的生活インフラを、
最もエコロジーな形で実現します

（2010年5月期IR中期計画資料より）

5年後のターゲット

連結売上高5000億円超

連結営業利益200億円超

1株あたりEBITDA500円超

1株あたりEBITDAについては2年間以内に現状水準（増資前）を上回ることをめざす

（ご注意）

本資料には、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、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、この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。

「最大」「最安」「最速」「最高」「最強」等については、イメージ表現であり、その事実や実現を保証するものではございません。

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。

また記者会見資料要旨については実際に使用した資料に、若干の修正を加えております。