

2025 年 9 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 吉岡 晃 (コード番号:2678 東証プライム)
問 合 せ 先	
役 職 ・ 氏 名	取締役 C F O 玉井 継 尋 TEL 03-4330-5130

「2026 年 5 月期 第 1 四半期決算概要」のお知らせ

「2026 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「2026 年 5 月期 第 1 四半期決算概要」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

2026年5月期 第1四半期決算概要

2025年9月16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ます、本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、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		孺恋銘水株式会社

【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。



- ✓ 来期(27/5期)のV字回復に向けた重要な転換期
- ✓ 最重要テーマはお客様数の回復
 - ・ 価格戦略、オリジナル商品強化、販促最適化、大企業営業強化
- ✓ 関東DCの稼働、物流拠点の再編
 - ・ 関東DCは上期に立ち上げ完了、下期は物流費比率低減へ
 - ・ 日高DC閉鎖を主軸とした拠点再編、来期以降は固定費圧縮へ
- ✓ 基幹システムリプレイス
 - ・ 1Qで完了、今後の成長に向けた基盤を整備



一過性コストの影響により増収減益となるも 計画を上回るスタート

✓ 1Q業績

- ・ 猛暑や熱中症対策義務化、備蓄米の需要を捉える
- ・ 為替ポジションは改善。一過性コストは計画どおり

✓ お客様数の回復

- ・ 法人のお客様は回復トレンドが継続。価格戦略を本格始動

✓ プラットフォーム強化

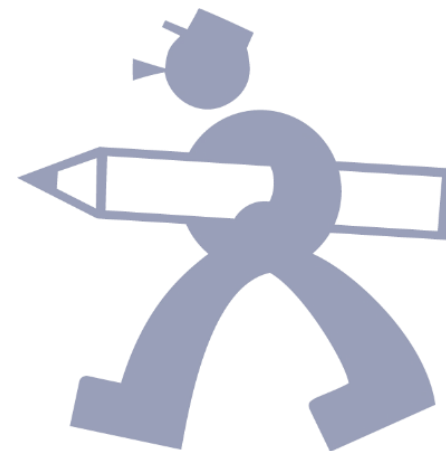
- ・ 関東DC稼働開始、基幹システムリプレイス完了

01. 26/5期 第1四半期実績

02. 事業の進捗

03. トピックス（ESG）

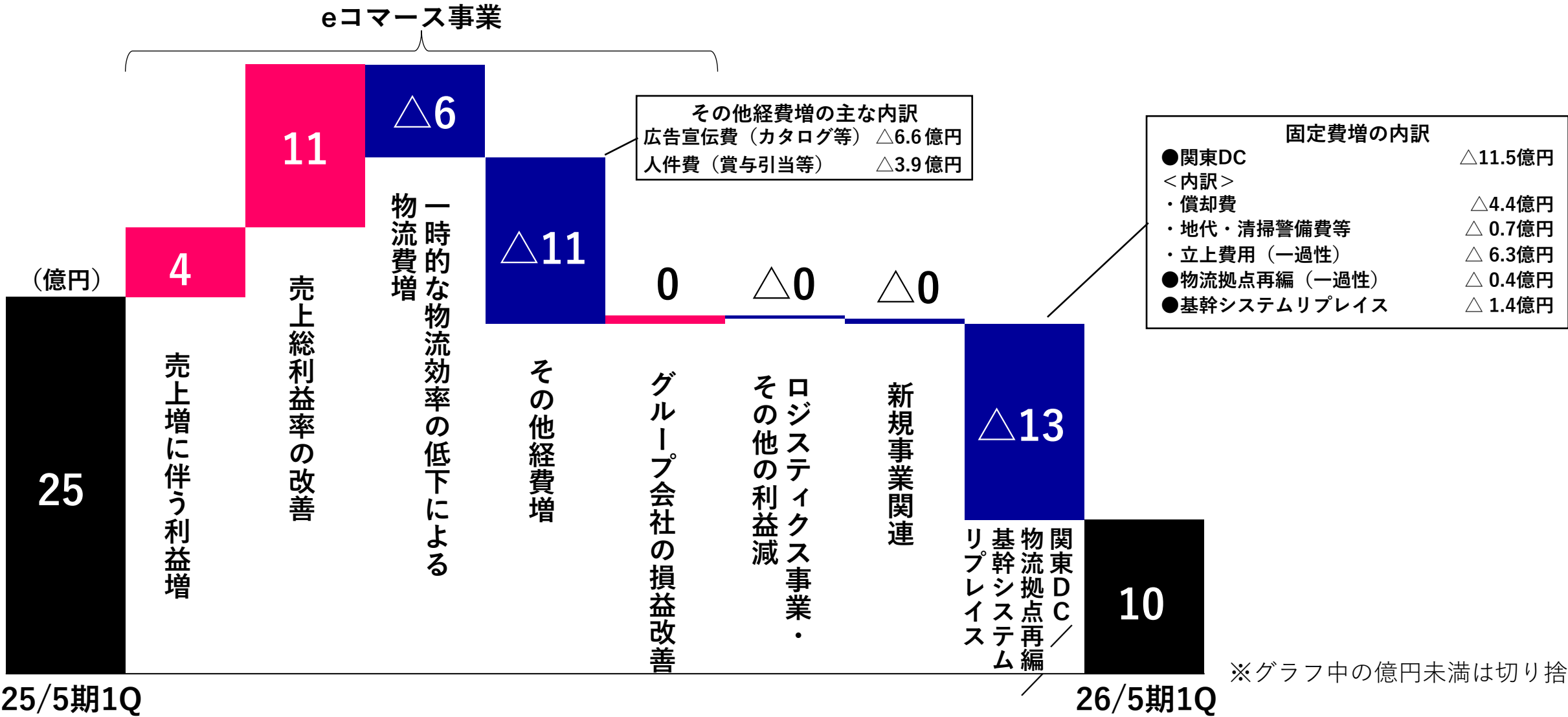
04. 付録

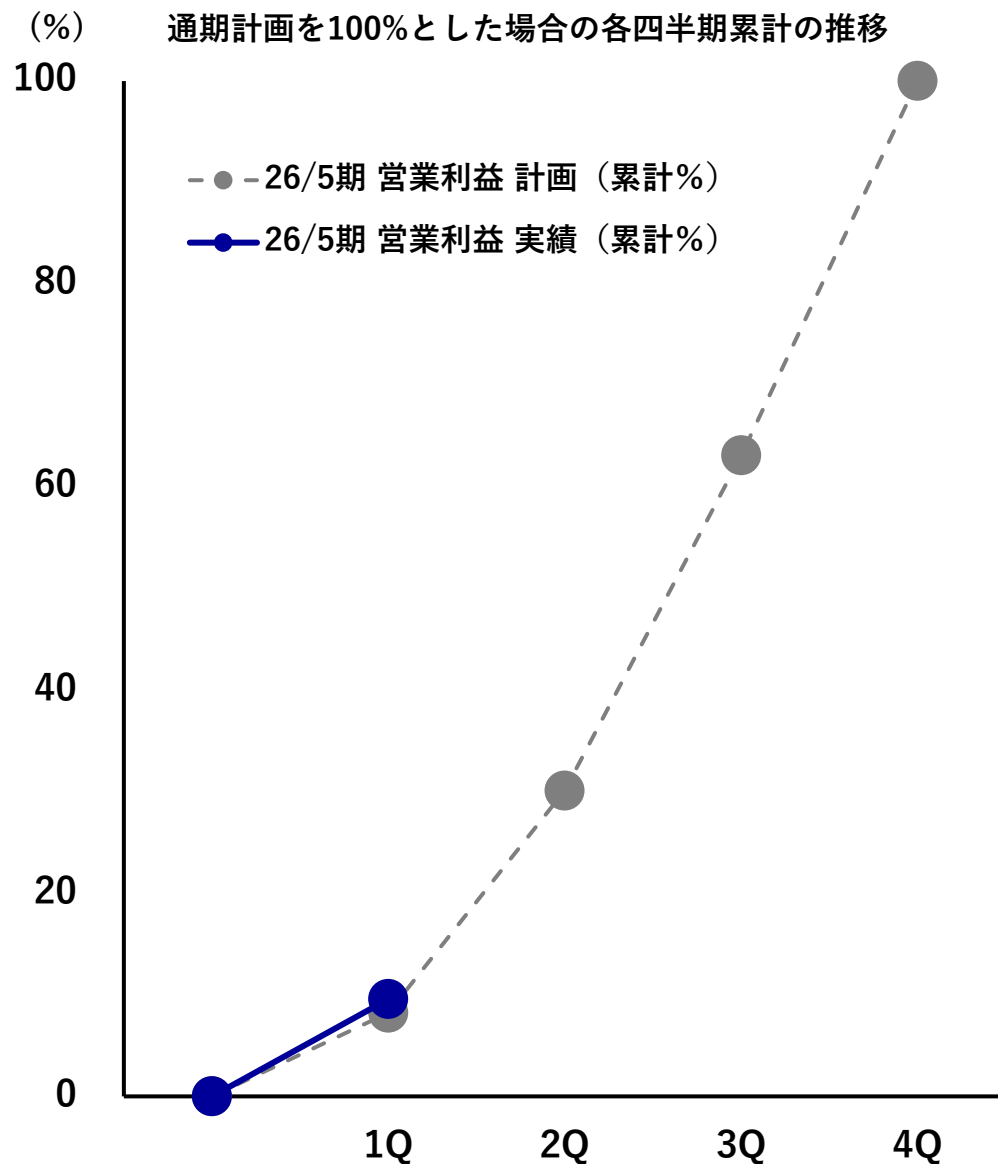


(百万円)	25/5期 1Q		26/5期 1Q		
	実績	売上高 比率 %	実績	売上高 比率 %	前年 同期比 %
売上高	118,384	100.0	122,324	100.0	103.3
売上総利益	27,977	23.6	30,312	24.8	108.3
販売費及び 一般管理費	25,402	21.5	29,258	23.9	115.2
営業利益	2,574	2.2	1,053	0.9	40.9
経常利益	2,510	2.1	938	0.8	37.4
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,544	1.3	344	0.3	22.3

- ✓ 売上高
前年同期比103.3%
過去最高更新
- ✓ 売上総利益率
前年同期比+1.1pt
- ✓ 営業利益
前年同期比40.9%
- ✓ 当期純利益
前年同期比22.3%

関東DCの立ち上げ等の固定費増を主要因として減益

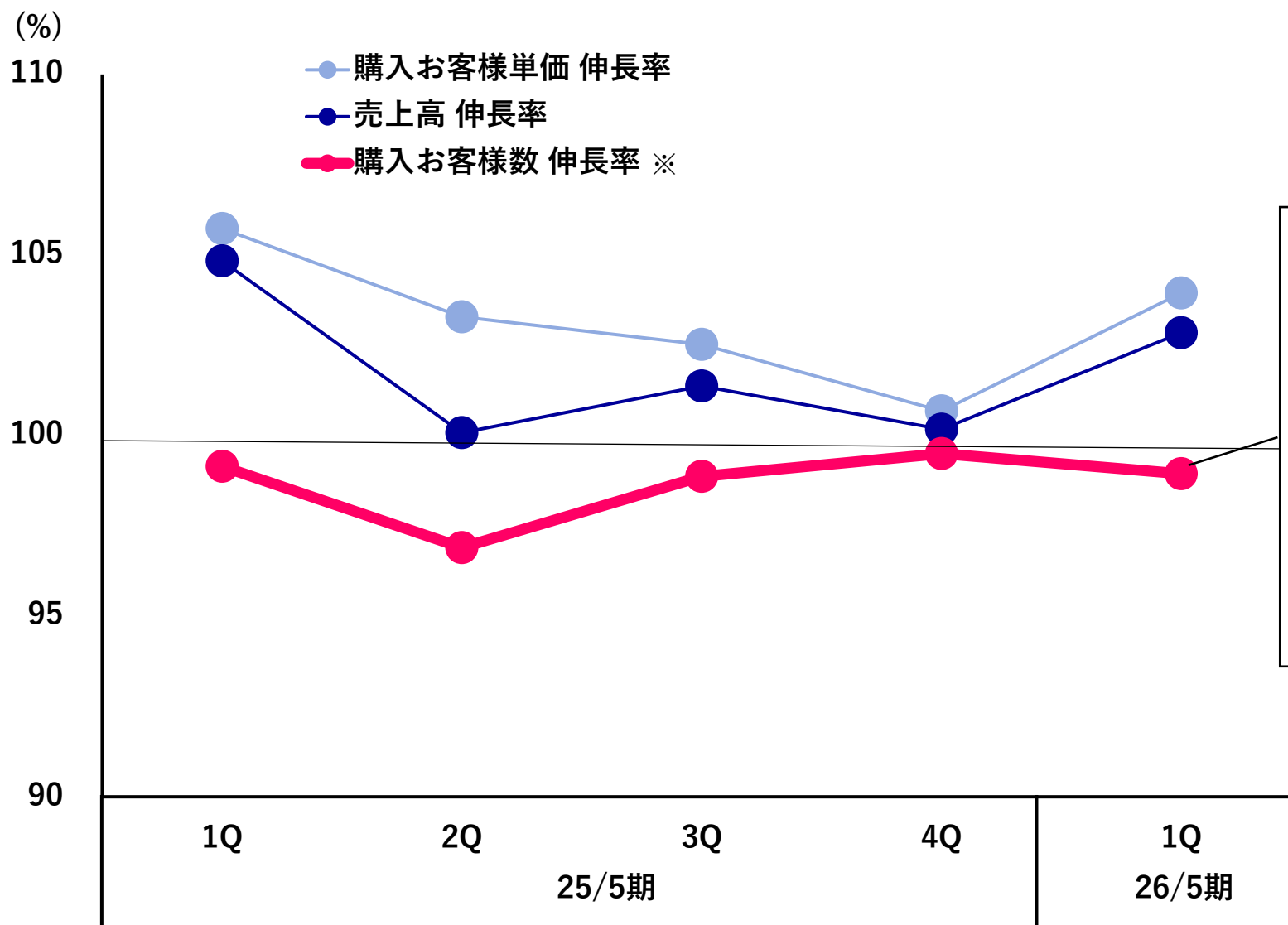




営業利益は計画を上回るスタート

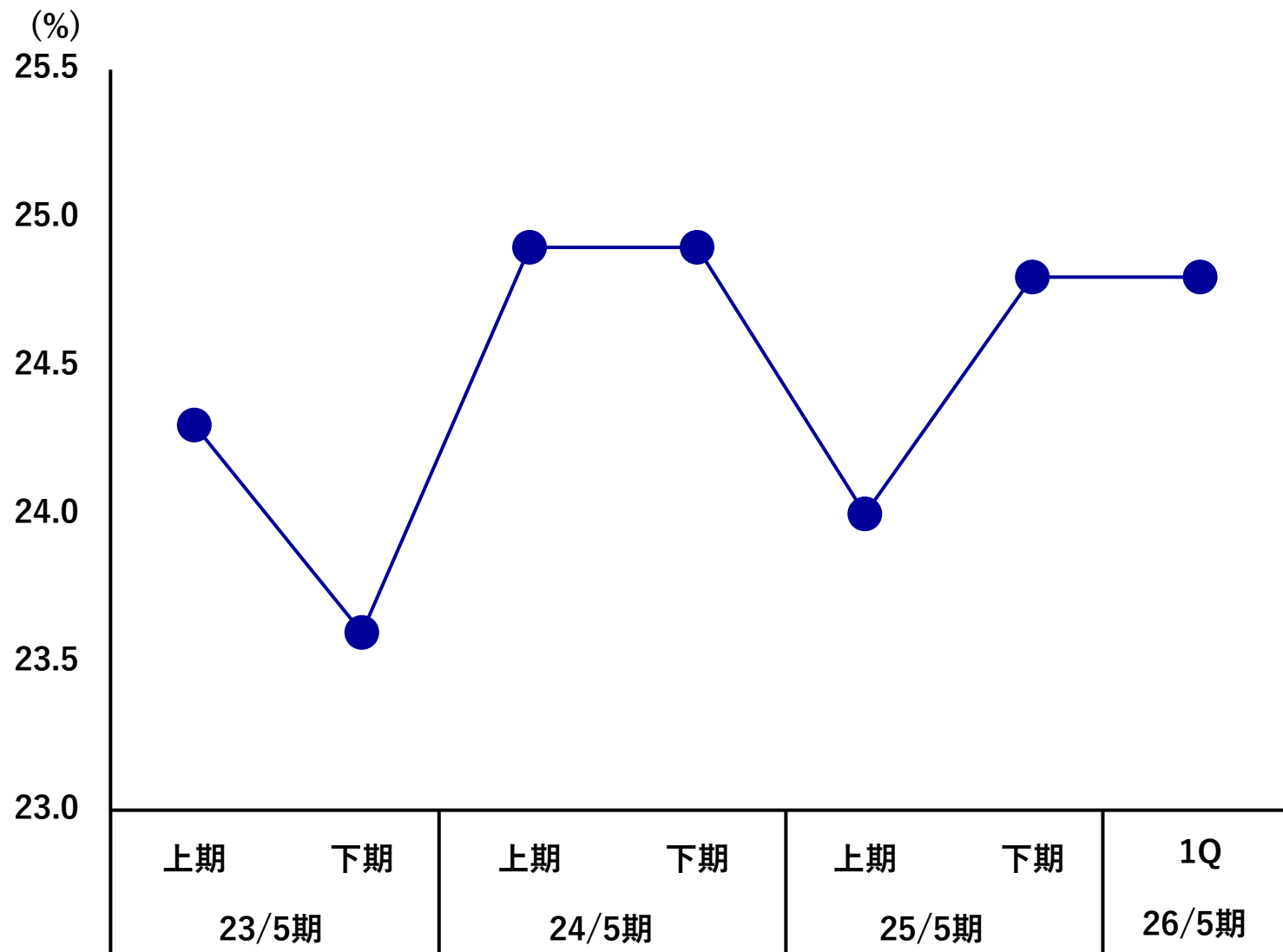
26/5期 第1四半期業績【四半期別・事業別】

(億円)		25/ 5 期					26/5期		
		1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	前年同期差	前年同期比 %
売上高	ASKUL事業	883	899	890	911	3,584	910	26	103.0
	LOHACO事業	95	85	93	93	368	101	5	105.4
	グループ会社等	183	188	205	191	769	191	8	104.5
	eコマース事業	1,162	1,172	1,189	1,197	4,722	1,202	39	103.4
	ロジスティクス事業・その他	21	22	19	25	88	20	△ 0	98.7
	連結合計	1,183	1,195	1,209	1,222	4,811	1,223	39	103.3
営業利益	決算賞与（引当含む）等	1	1	1	1	4	△ 1	△ 2	—
	eコマース事業	25	34	38	42	142	10	△ 15	41.5
	ロジスティクス事業・その他	0	△ 0	△ 1	△ 0	△ 2	△ 0	△ 0	—
	連結合計	25	34	37	42	140	10	△ 15	40.9

**【購入お客様数】**

- ✓ 中小事業所は改善継続
- ✓ 中堅大企業は成長加速
- ✓ 法人以外のお客様を中心に減少
(販促施策を法人に集中)

※ 該当期間に売上があったユニークなお客様数



価格競争力を強化し
お客様数回復へ

26/5期 第1四半期業績 eコマース事業 売上高

連結



ASKUL事業

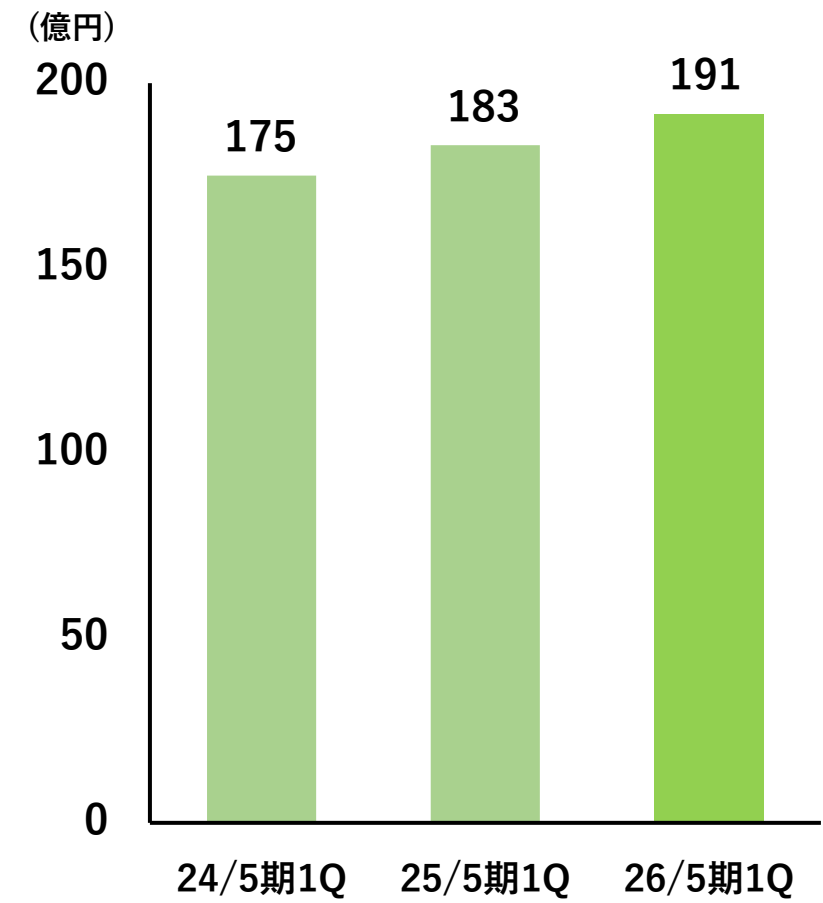
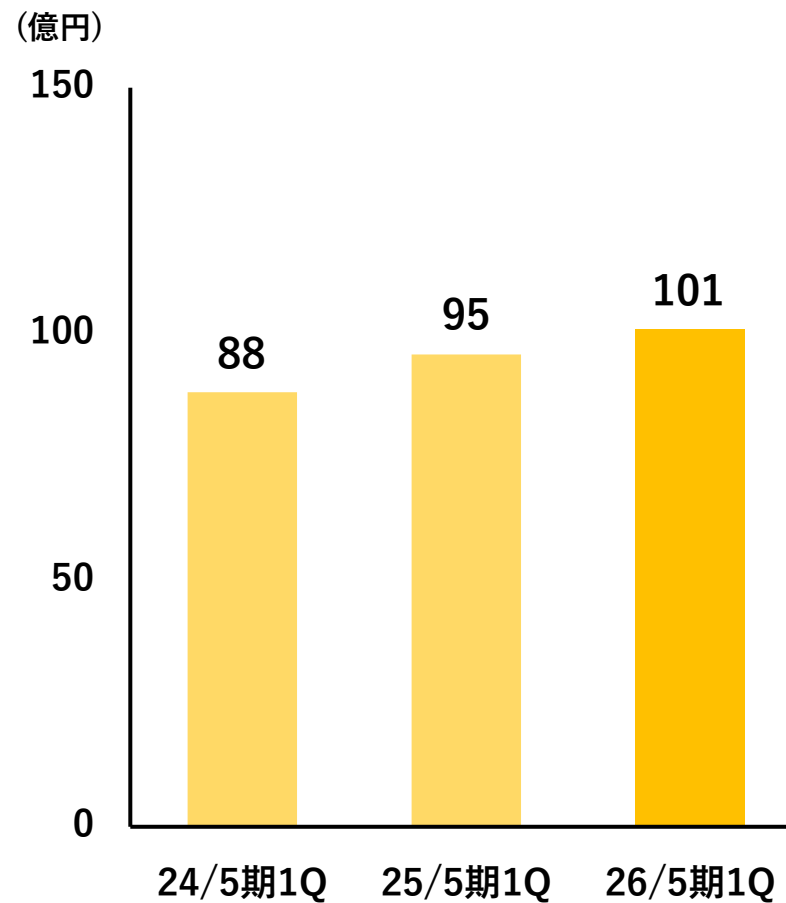
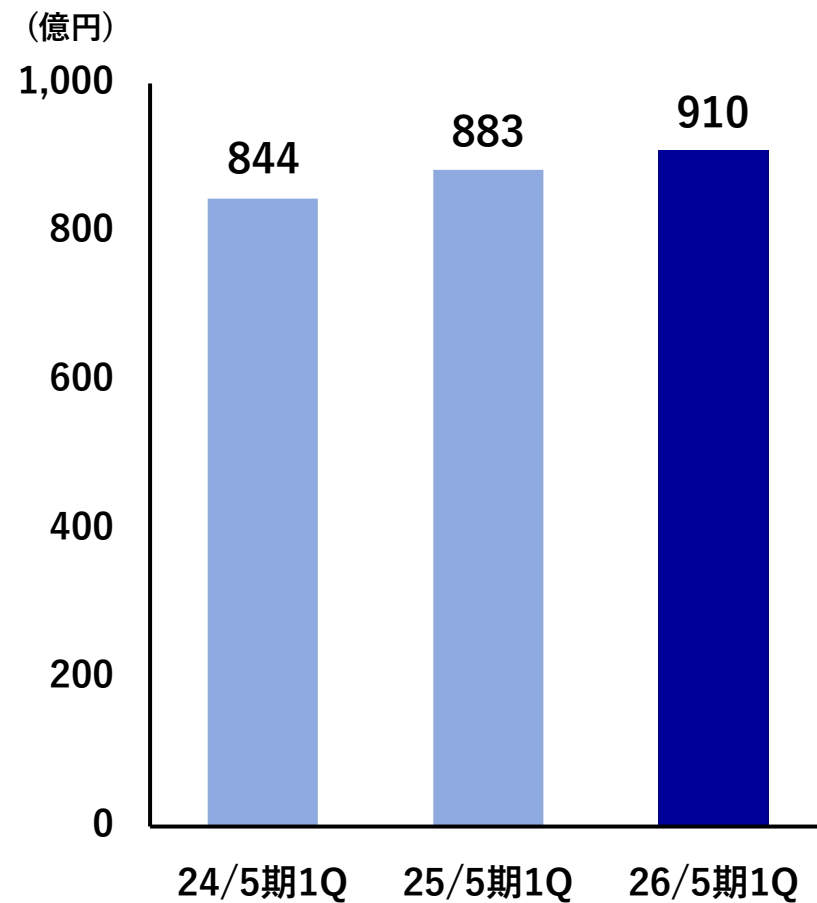
LOHACO事業

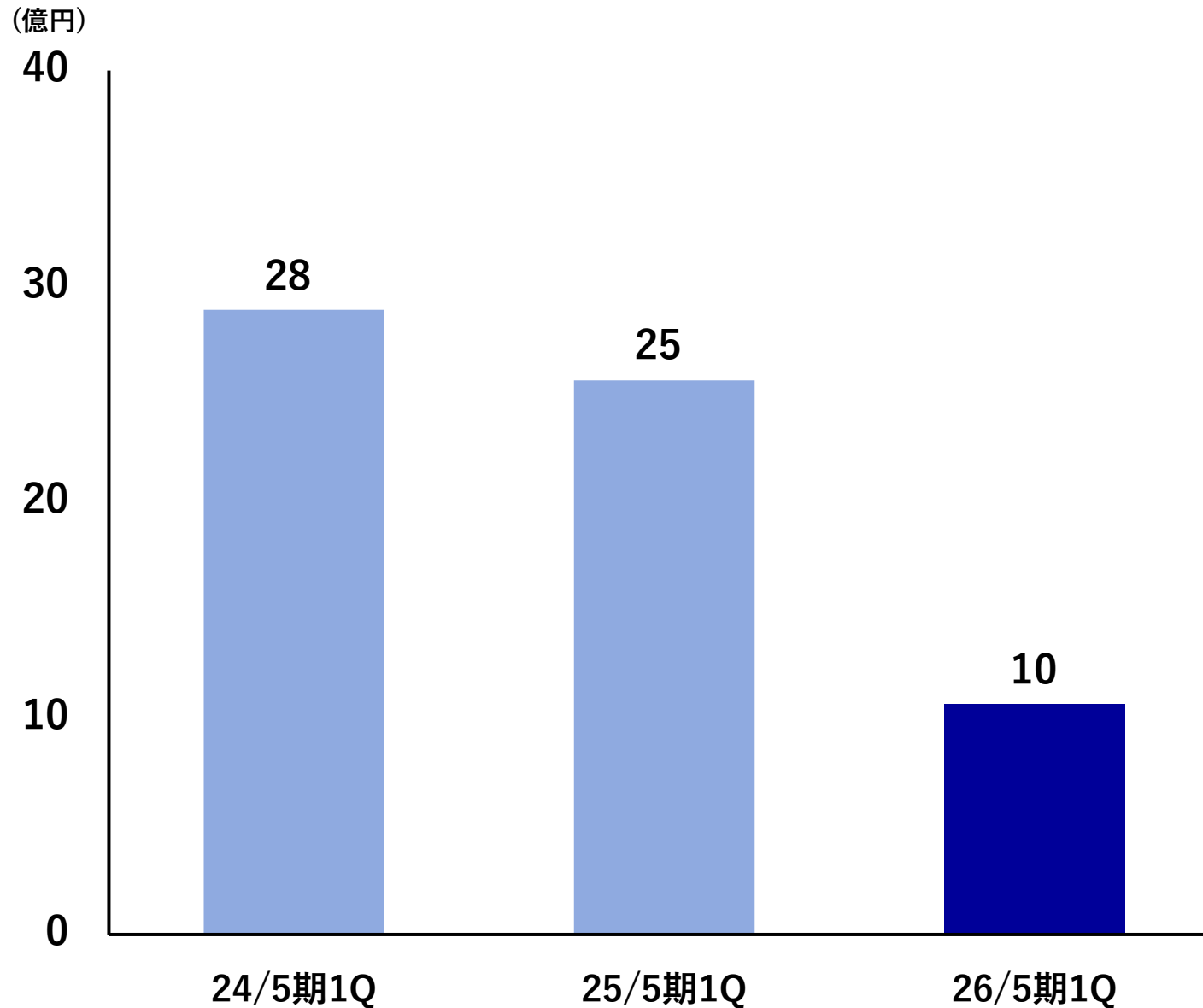
グループ会社等

前年同期比 **103.0%**

前年同期比 **105.4%**

前年同期比 **104.5%**





前年同期比 41.5%

営業利益は計画を上回る

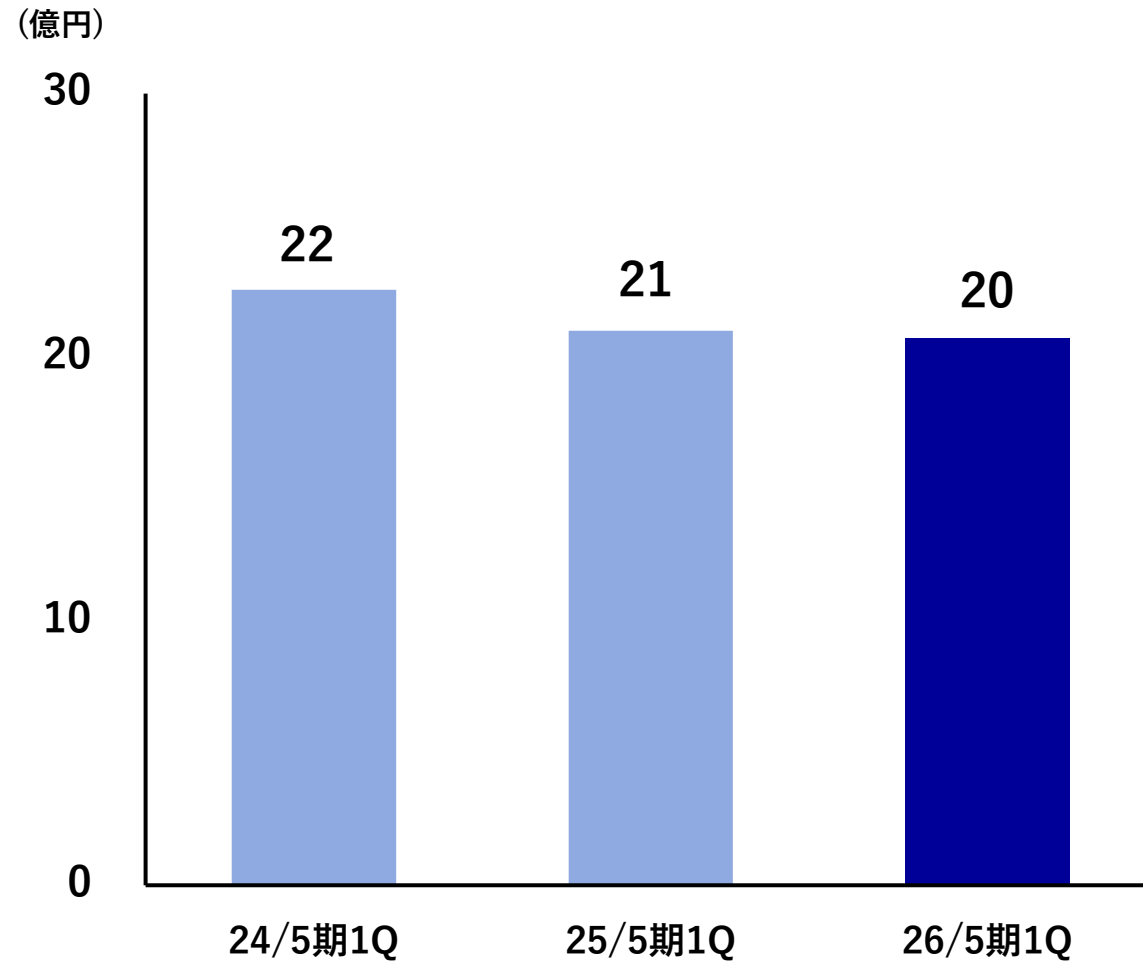
【減益の主な要因】

- ✓ 関東DC +11.5 億円
- ✓ 広告宣伝費（カタログ等） +6.6 億円
- ✓ 人件費（賞与引当金等） +3.9 億円



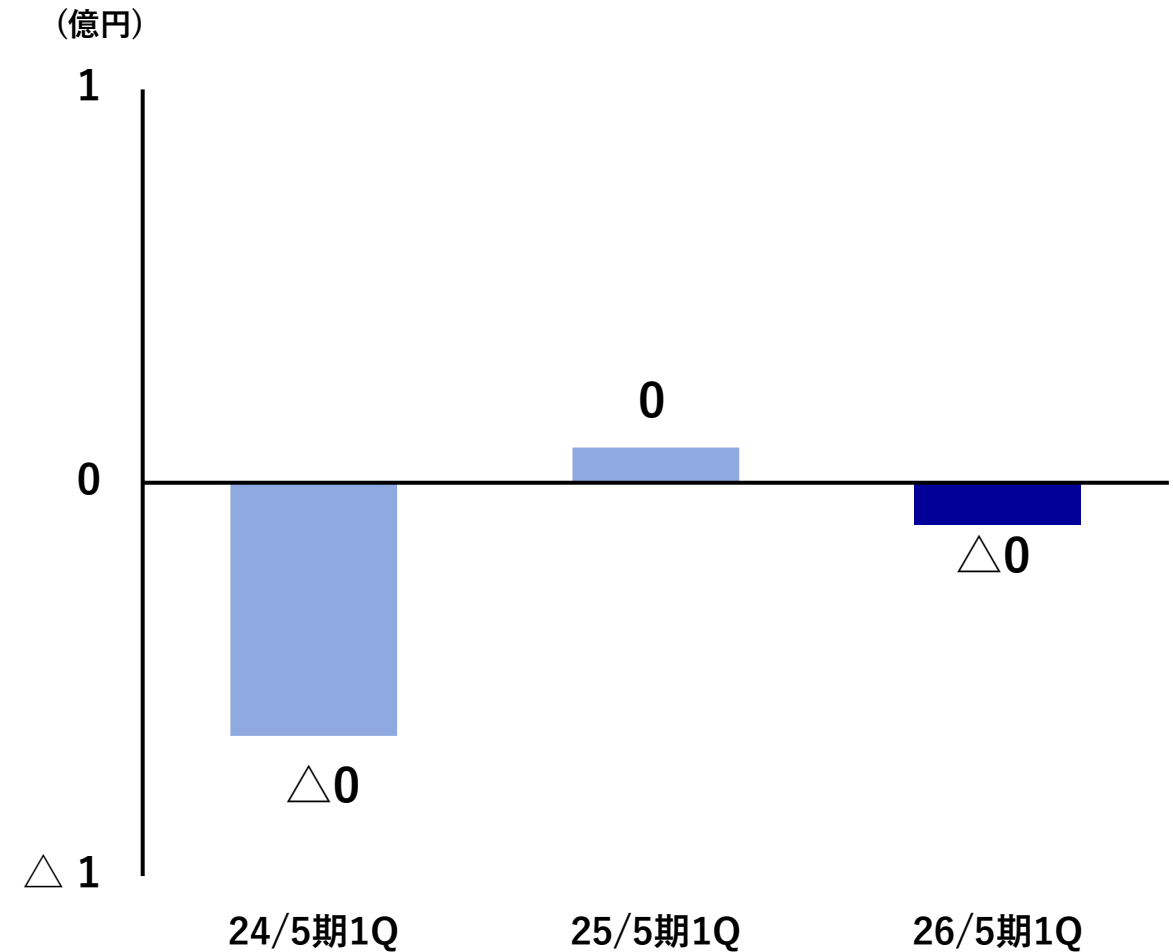
売上高

前年同期比 **98.7%**



営業利益

前年同期差 **△0億円**

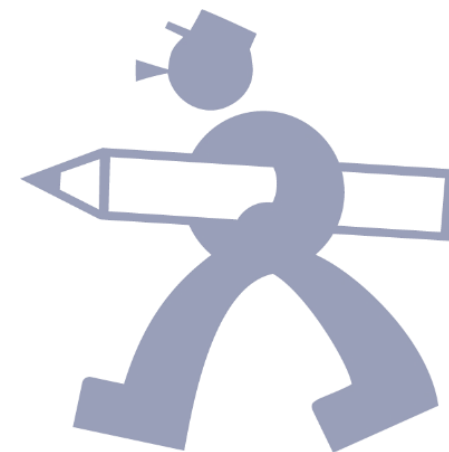


01. 26/5期 第1四半期実績

02. 事業の進捗

03. トピックス（ESG）

04. 付録





生活用品とMROが成長を牽引

(億円)	23/5期		24/5期		25/5期								26/5期			
	1Q		1Q		1Q		2Q		3Q		4Q		1Q			
		構成比 %		構成比 %		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 %
OA・PC	228	28.1	241	28.6	249	28.2	258	28.8	263	29.6	261	28.7	245	26.9	△ 4	98.3
文具	95	11.7	98	11.7	108	12.3	115	12.9	116	13.1	127	14.0	103	11.3	△ 5	95.3
生活用品	252	31.1	276	32.7	291	33.0	280	31.2	267	30.0	270	29.6	314	34.5	22	107.7
ファニチャー	45	5.6	49	5.9	47	5.3	47	5.3	49	5.5	62	6.9	45	5.0	△ 1	95.9
MRO	97	12.0	103	12.2	106	12.0	112	12.5	109	12.3	110	12.1	118	13.0	12	111.9
メディカル	78	9.6	56	6.7	63	7.1	61	6.8	63	7.1	60	6.6	65	7.2	2	103.3
その他	14	1.8	18	2.2	17	2.0	22	2.5	20	2.3	18	2.0	18	2.0	0	102.9
合 計	811	100.0	844	100.0	883	100.0	899	100.0	890	100.0	911	100.0	910	100.0	26	103.0

※ 24/5期より生活用品カテゴリの一部商品をファニチャーカテゴリへ付け替えております

※ 24/5期2月度からエージェンツ制度の変更に伴い、文具やその他のカテゴリではプラスの影響が出ておりますが、マイナスの影響のカテゴリもあり、全体の売上高への影響は軽微です



お客様数の回復に向けて価格戦略を本格始動



おすすめ	ティッシュなど	飲料	事務用品／文房具
袋／店舗・作業用品	洗剤／消臭・芳香剤	キッチン用品	ゴミ袋／清掃用品
衛生・介護用品	食品		

今後の重点施策

商品認知の向上
集客・導線の強化



27/5期の
V字回復に繋げる



※政府備蓄米の取扱いは8月31日に終了

LINEヤフーと協力し 政府備蓄米を販売

新規のお客様数が大幅に増加
前年同期比約2倍



新規で獲得した
お客様の定着化を図る



順調な立ち上がり、下期は効率化により物流費比率低減へ

2025年6月20日稼働開始



1Q期間

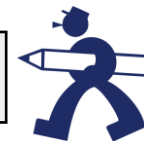
- ✓ LOHACOの出荷開始
- ✓ 日高DCの閉鎖に向けた工程を開始

2Q期間

- ✓ ASKULの出荷開始

下期以降

- ✓ 物流生産性・配送効率向上へ



	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	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	【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	エージェント（販売代理店）の リソースを集中
中小		【価格】 ✓ 価格自動最適化 ✓ サプライチェーンの強化	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



対人サービス業種・仕事場の日用品

- ✓ 26/5期は価格訴求力を強化
150～200のオリジナル商品を発売予定
- ✓ まずは幅広い業種のお客様からの
ニーズが高い日用消耗品を発売予定

パイプクリーナー トイレクリーナー

液体ハンドソープ



大企業向け購買促進・システム接続拡大

- ✓ 既存のお客様の買い回りの促進
- ✓ SOLOEL※の展開に加え、他社の
購買管理システムへの接続を積極化
- ✓ 専門チーム立上げ
営業・システム接続の体制強化
- ✓ 接続数の伸長順調、
26/5期は前期比1.5倍を計画

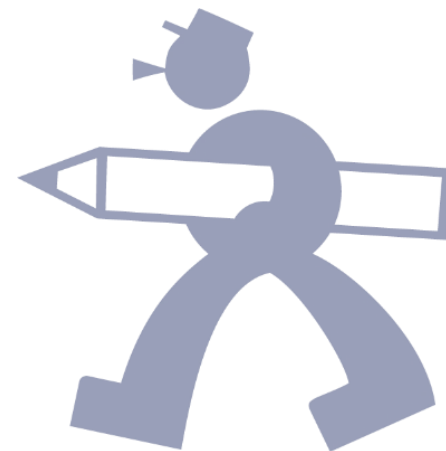
※SOLOEL … お客様と商品・サービスの複数サプライヤを
つなぐプラットフォーム

01. 26/5期 第1四半期実績

02. 事業の進捗

03. トピックス（ESG）

04. 付録





2025年7月

「FTSE Blossom Japan Index」 構成銘柄に初選定

- ✓ ESGについて優れた対応を行っている企業のパフォーマンスを測定するために設計されたインデックスに初選定
- ✓ 「FTSE Blossom Japan Sector Relative Index」 構成銘柄にも4年連続で選定

プレスリリース： <https://pdf.irpocket.com/C0032/WzNT/nky2/O14i.pdf>

2025年7月

CDP 「サプライヤー・エンゲージメント・リーダー」 に4年連続で選定

- ✓ 国際環境非営利団体CDPより、2024度のサプライヤー・エンゲージメント評価において最高評価を獲得し、「サプライヤー・エンゲージメント・リーダー」 に4年連続で選定

プレスリリース： <https://pdf.irpocket.com/C0032/WzNT/YHPP/FQf0.pdf>

※CDPとは企業や自治体の環境情報開示のための世界的なシステムを有する国際的な非営利団体



2025年8月

「JPX日経インデックス人的資本100」 に選定

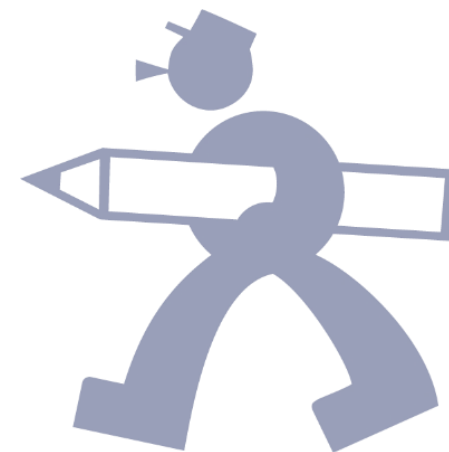
- ✓ JPX日経インデックス400の構成銘柄を対象に、人的資本を意識した経営への取組状況等を基に上位100社を選定するインデックスに選定

01. 26/5期 第1四半期実績

02. 事業の進捗

03. トピックス（ESG）

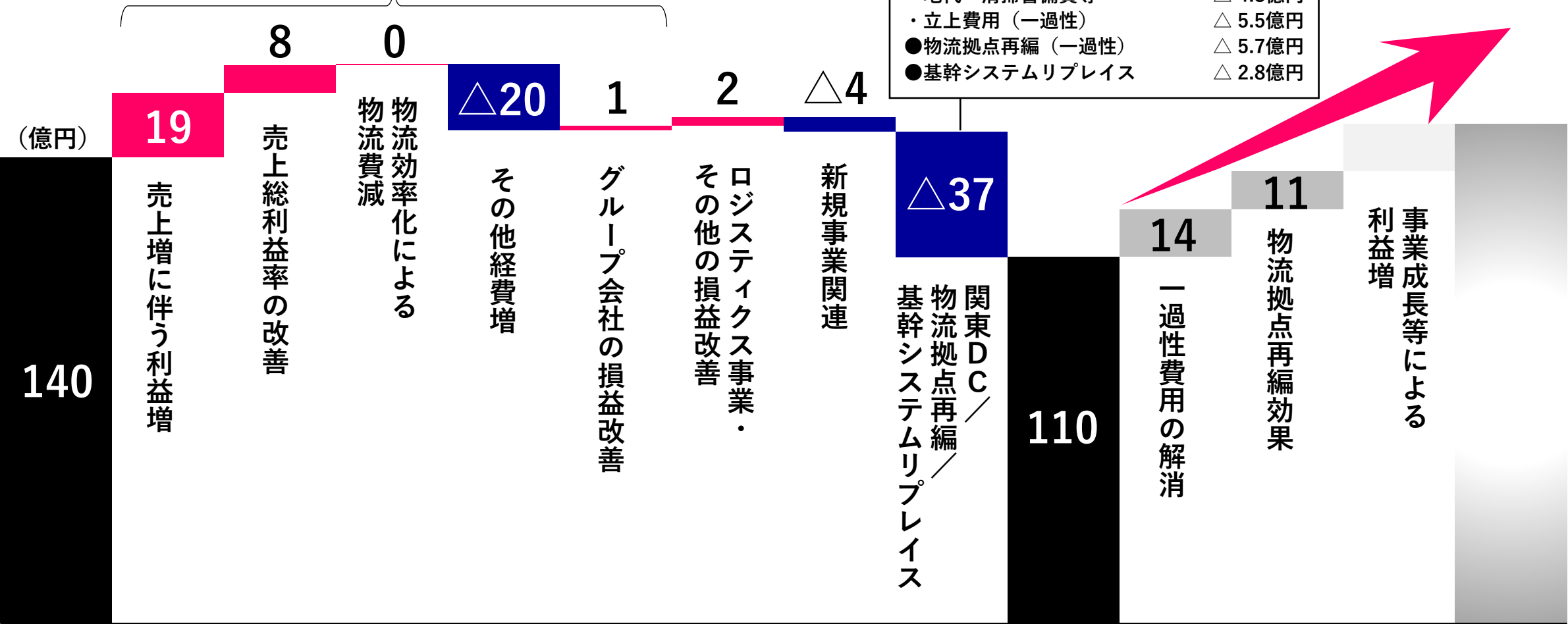
04. 付録





27/5期は成長性加速でV字回復へ

eコマース事業



固定費増の内訳

● 関東DC	△29.1億円
<内訳>	
・ 償却費	△18.6億円
・ 地代・清掃警備費等	△4.8億円
・ 立上費用 (一過性)	△5.5億円
● 物流拠点再編 (一過性)	△5.7億円
● 基幹システムリプレイス	△2.8億円

25/5期

26/5期
(計画)

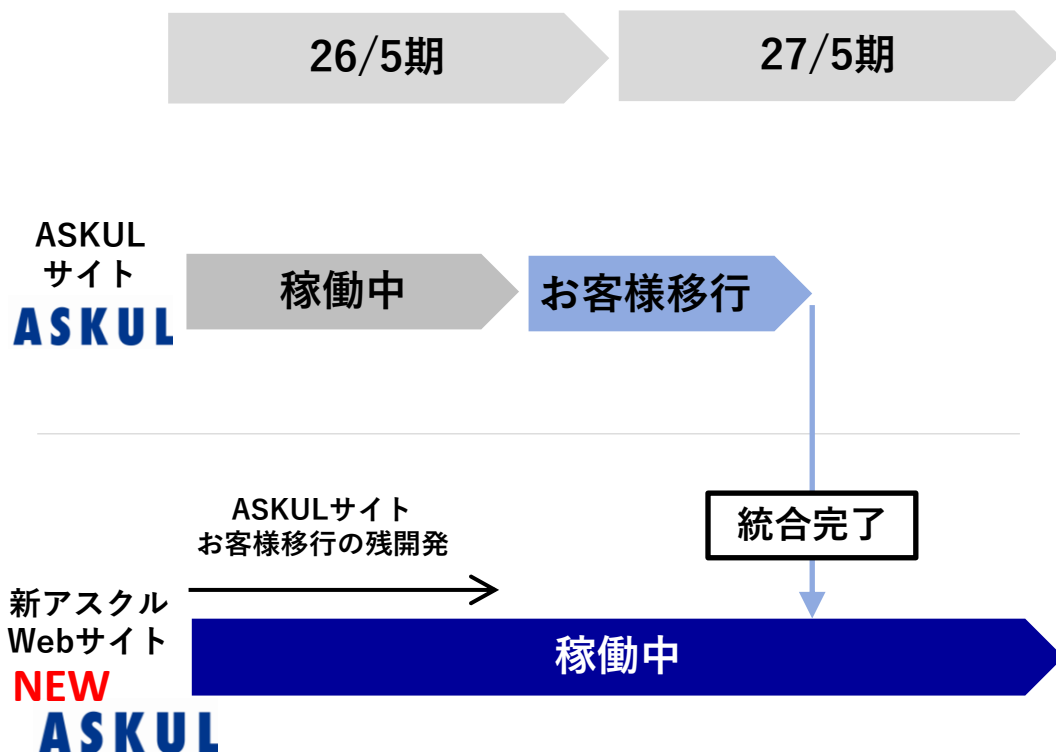
27/5期
(見込) 25

※グラフ中の億円未満は切り捨て



ASKULサイトお客様移行に向けた開発が計画どおりに進捗中

新アスкулWebサイト進捗状況



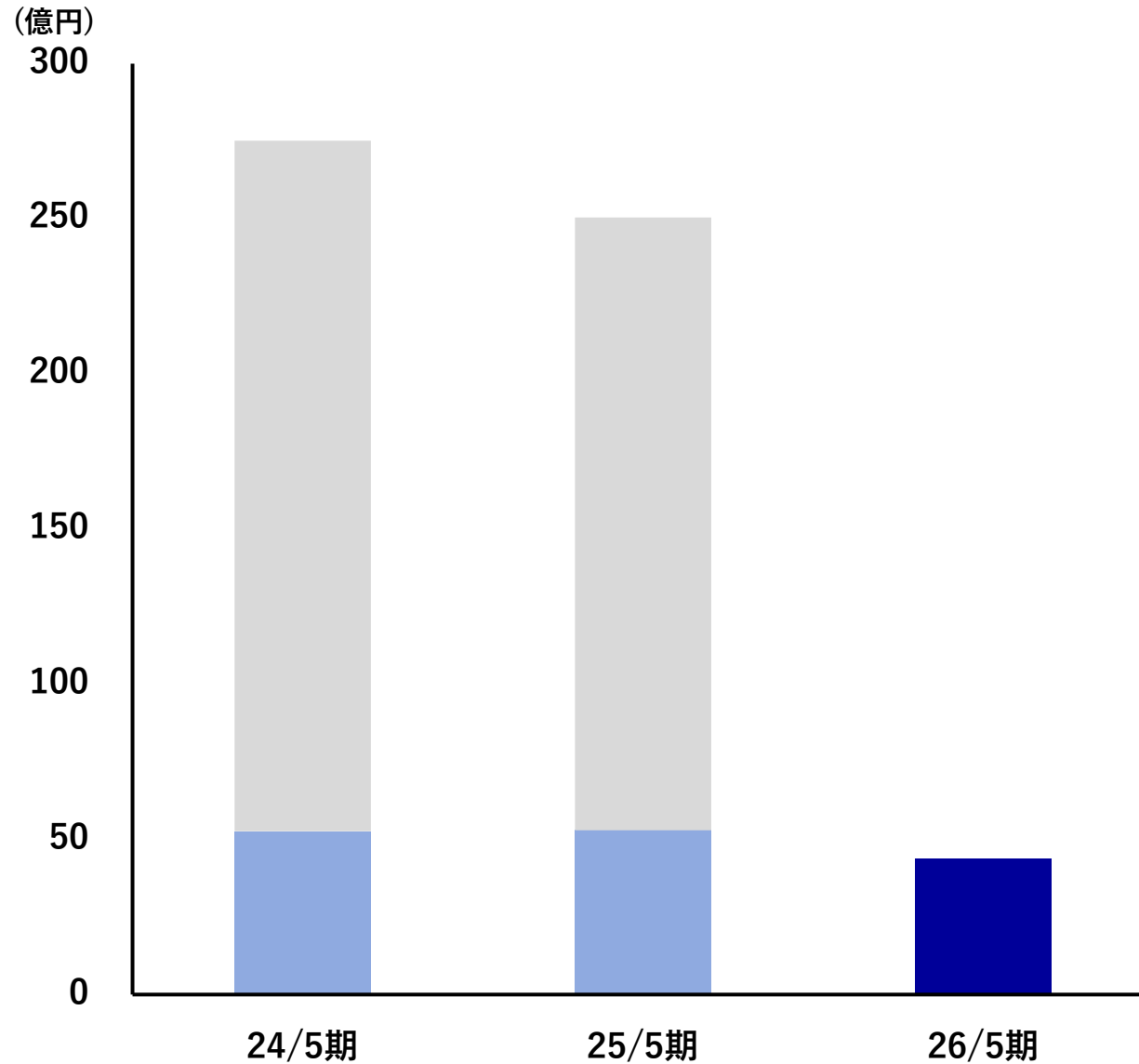
※中堅大企業向けソロエルアリーナサイトは25/5期に統合済み

26/5期

- ✓ ASKULサイトお客様移行に向けた開発が進捗
- ✓ 下期中にお客様移行を開始予定
- ✓ 2025年9月より、新アスкулWebサイトのスマートフォン対応開始予定

画面の一例

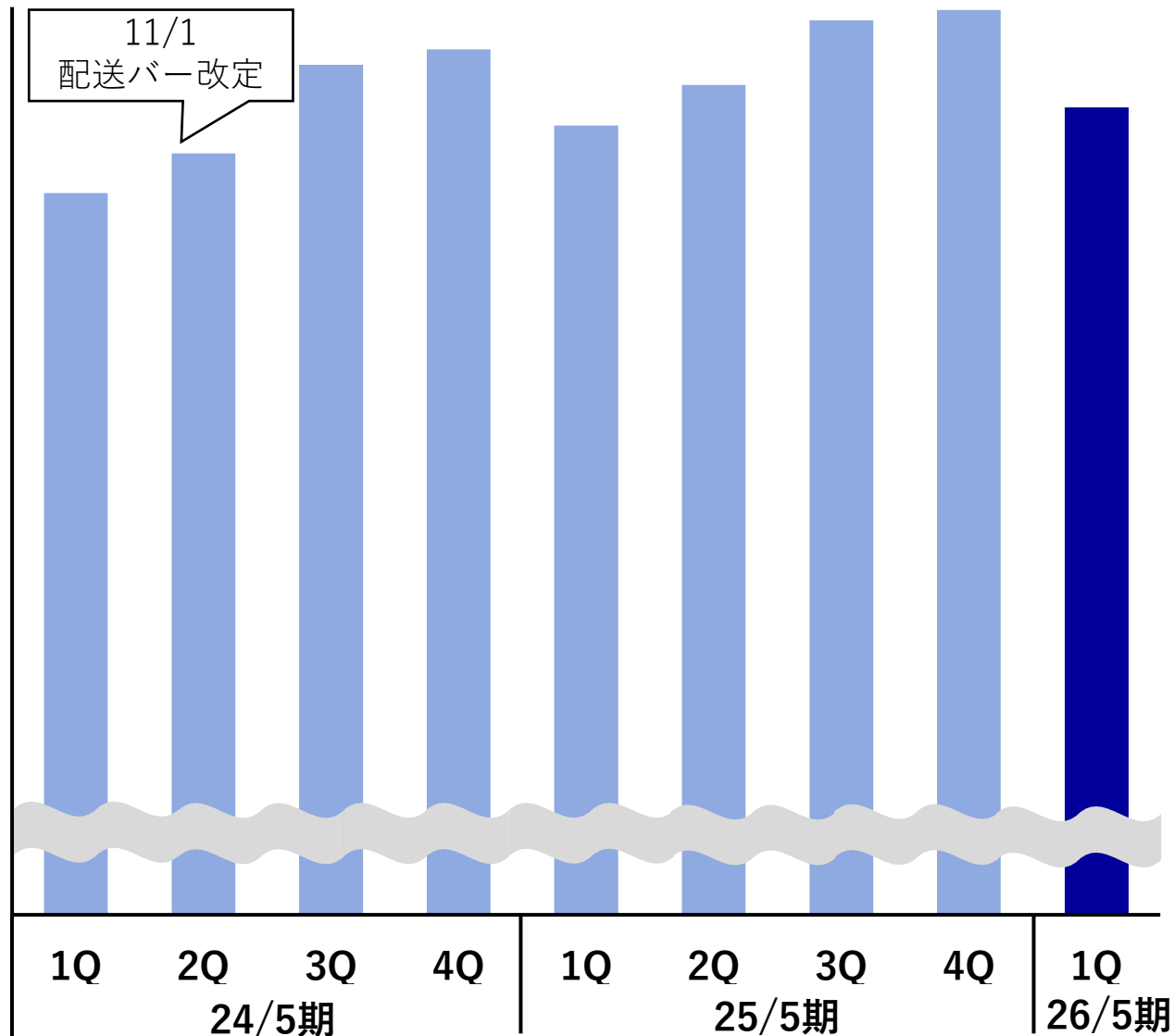




27/5期は回復へ



(円)



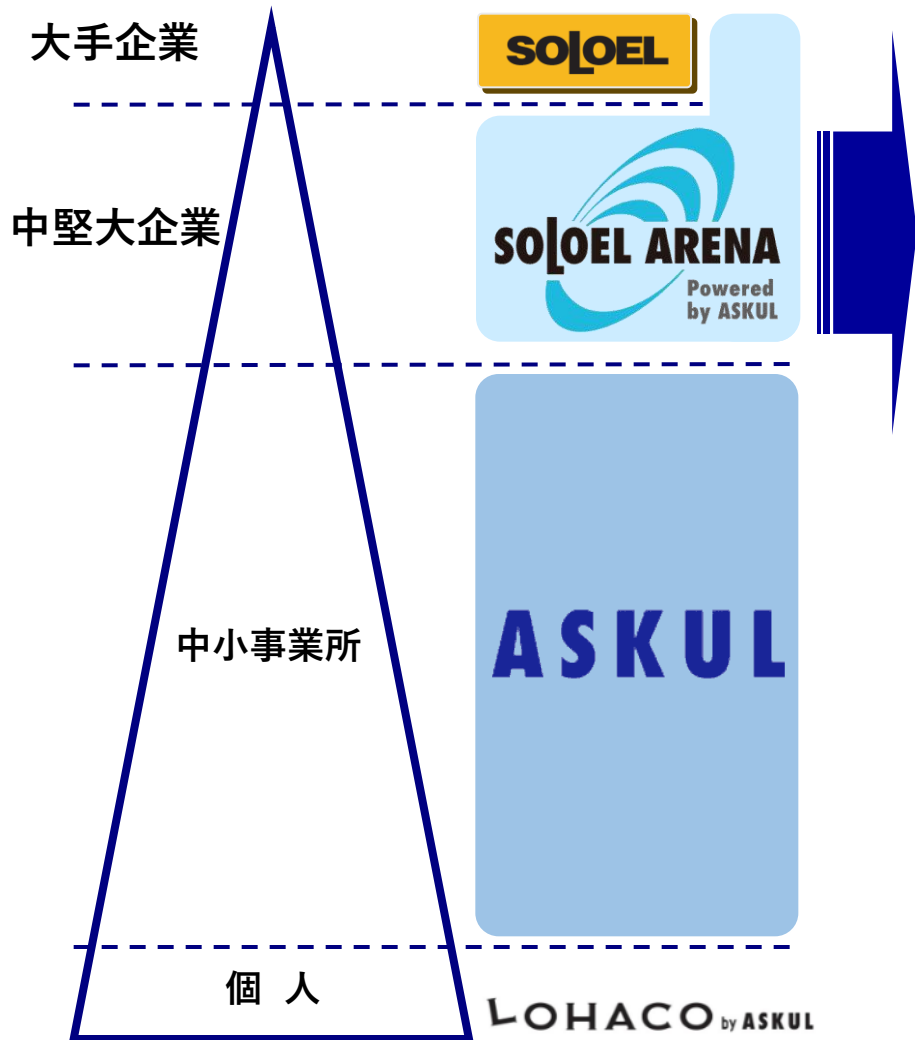
26/5期 1Q期間
前年同期比 101.3%

季節要因等の影響があるも
前年同期比では
1億円相当の配送費低減

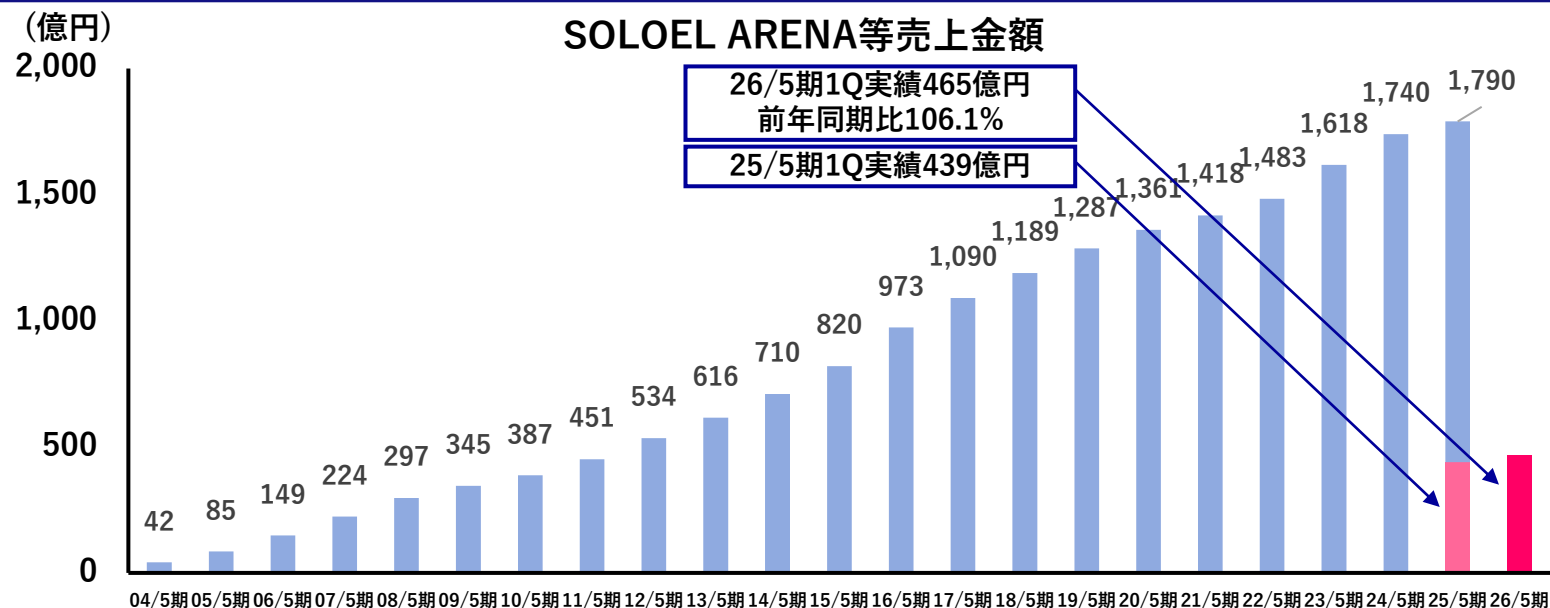
引き続き改善を
見込む



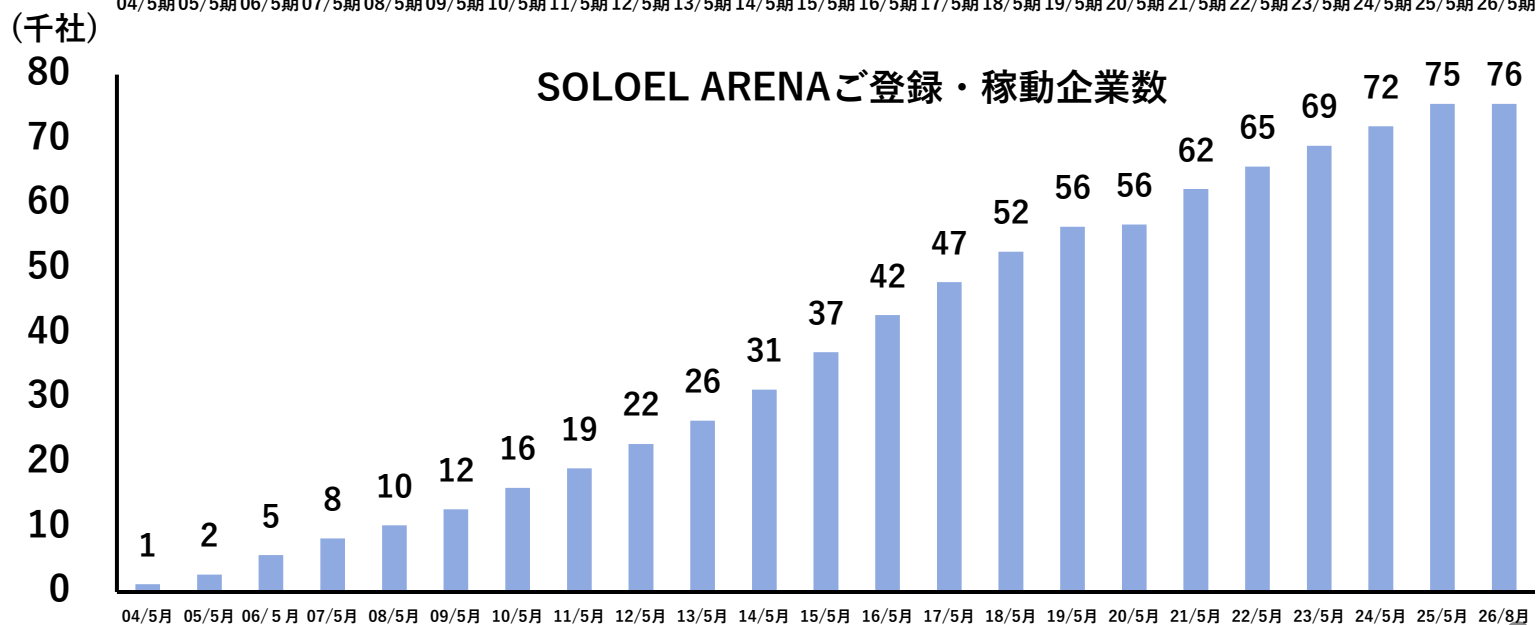
(億円)	25/5期 1Q			26/5期 1Q			
		構成比%	前年同期比%		構成比%	前年同期差	前年同期比%
OA・PC	253	25.9	103.4	247	24.5	△ 5	97.7
文具	109	11.2	109.7	104	10.3	△ 5	94.9
生活用品	372	38.0	105.8	401	39.7	28	107.6
ファニチャー	49	5.0	95.5	46	4.6	△ 2	94.9
MRO	108	11.0	103.1	120	11.9	12	111.6
メディカル	68	7.0	115.1	71	7.0	2	103.8
その他	17	1.8	89.9	19	1.9	1	109.5
合 計	979	100.0	105.0	1,011	100.0	31	103.2



SOLOEL ARENA等売上金額



SOLOEL ARENAご登録・稼動企業数



設備投資額 76億円(年間計画 152億円)
ASKUL関東DC 62億円
IT関連 7億円
(参考) 減価・ソフトウェア償却費 29億円 (年間計画 122億円)

投資詳細 (単位：百万円)

科目名	25/5期 第1四半期	26/5期 第1四半期	
	金 額	金 額	前年同期比
【 設 備 投 資 額 】	3,415	7,620	123.1%
有 形 固 定 資 産	1,848	6,029	226.3%
無 形 固 定 資 産	1,566	1,590	1.5%
建 設 仮 勘 定 (注 2)	7,675	238	△96.9%
ソフトウェア仮勘定(注2)	3,053	2,084	△31.7%

(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

(単位：アイテム)

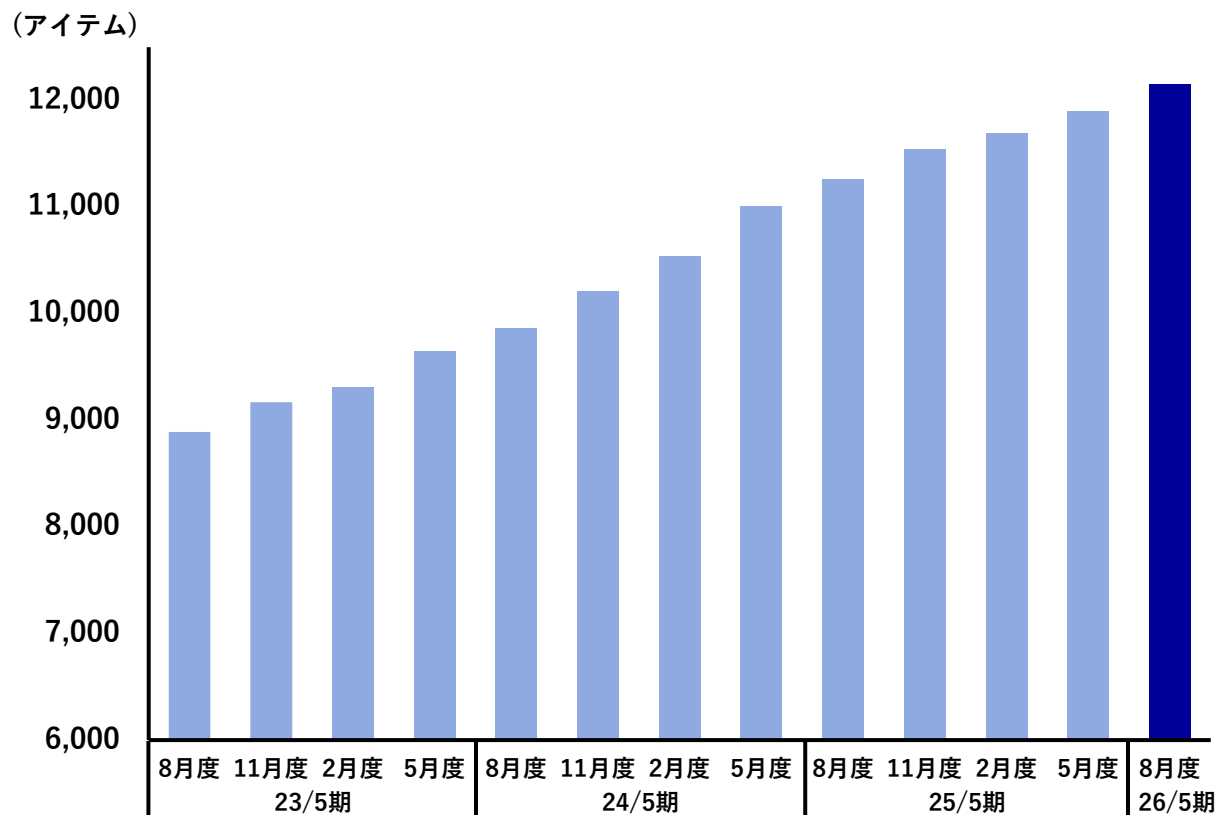
	25/5期 8月度	26/5期 8月度	前年同月度差
オリジナル商品数	17,582	19,401	+1,819
単体売上高構成比 (うちASKUL事業)	32.2% (37.8%)	34.1% (38.6%)	+1.9pt (+0.8pt)

(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

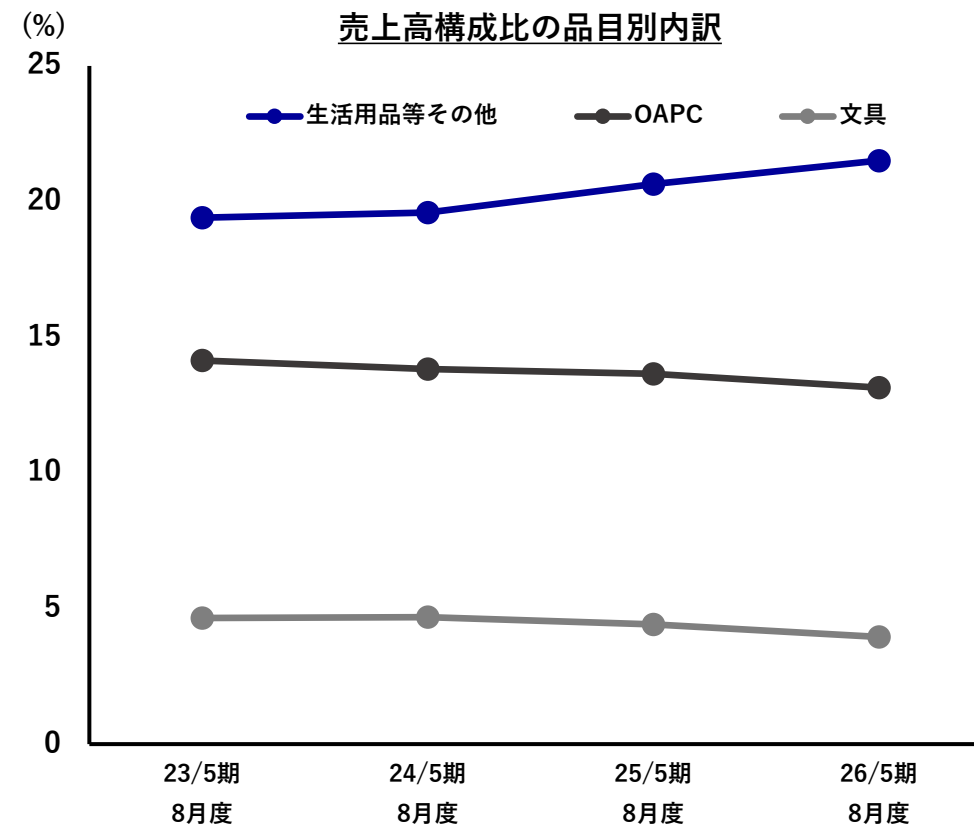


商品数

12,147 アイテム

売上高構成比
(在庫商品売上高)

38.6%



26/5期 1Q 売上総利益、販売費及び一般管理費

売上総利益 303億円 前年同期差 +23億円
売上総利益率 24.8% 前年同期差 +1.1pt

販管費 292億円 前年同期差 +38億円
販管費比率 23.9% 前年同期差 +2.5pt

販売費及び一般管理費の明細（2026年5月期 第1四半期 決算短信から）

科目	25/5期 第1四半期		26/5期 第1四半期		
	金額（百万円）	売上比（%）	金額（百万円）	売上比（%）	前年同期比（%）
人件費	6,250	5.3	7,037	5.8	112.6
配送運賃	5,591	4.7	6,010	4.9	107.5
業務外注費	1,420	1.2	1,652	1.4	116.4
業務委託費	2,839	2.4	3,066	2.5	108.0
地代家賃	3,103	2.6	3,206	2.6	103.3
貸倒引当金繰入額	2	0.0	△3	△0.0	—
減価償却費	1,056	0.9	1,539	1.3	145.6
ソフトウェア償却費	1,258	1.1	1,391	1.1	110.6
その他諸経費	3,880	3.3	5,357	4.4	138.1
合計	25,402	21.5	29,258	23.9	115.2



	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
26/5期	64	13	62	13	126	26	57	16	57	13	114	29	240	55
25/5期	64	13	62	13	126	26	58	15	58	12	116	27	242	53
前年同期差	0	0	0	0	0	0	-1	+1	-1	+1	-2	+2	-2	+2



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
「2030CO₂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CO₂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。
2025年2月には、新たに5種14台の走行を開始、2025年5月で合計34台
- サプライチェーン全体のCO₂排出量削減
サプライチェーンのCO₂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
- 孺恋村との森林整備連携協定
孺恋村の森林資源の保全を目的として、アスクル、孺恋銘水、孺恋村の3者で森林整備連携協定を2023年8月に締結。
2024年5月以降、毎年現地での植樹を実施



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、スコア改善に取り組みながら環境配慮商品の開発を促進



- 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
MSCI ESGレーティング「AAA」を獲得
- 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





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
2025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男性リーダーの会」参加
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2025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 34.1%※(民間企業の法定雇用率2.5%)

※事業所単位で試算した法定雇用率(2025年8月20日現在)

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

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

お客様対応時の録音音声聴き、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度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

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7回目は、地産ホップを使ったクラフトビールを醸造する(株)ホップジャパン(福島県田村市)を支援

●空気や水の環境を考えるプロジェクト

エステ株式会社との共同企画で、アスクル限定販売「エステトイレの消臭剤・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63名が参加し、海岸清掃等を実施

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кулWeb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кулWebサイトへ移行が25/5期に完了。 26/5期中にASKULサイトのお客様移行を開始し、27/5期中に新アスкулWeb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



仕事場とくらしと地球の^{あす}明日に「うれしい」を届け続ける。