

2026 年7月

「抱負文」成松岳志(取締役候補者)

このたび、取締役候補者として指名され、その責任の重さを真摯に受け止めております。

私は 2007 年にアスクルに入社して以来、18 年にわたり当社とともに歩んでまいりました。BtoB・BtoC 双方の事業領域において、デジタルマーケティング、データ利活用、事業企画を主軸としながら、商品、物流と、EC バリューチェーンの全域を実務として経験してまいりました。

私の原点は、LOHACO 事業の立ち上げ期に主導した「EC マーケティングラボ」にあります。メーカー各社とビッグデータを共同で利活用し、EC 上に新たな購買体験を創出するこのプロジェクトを通じて、既存の枠組みを超えた価値を市場に提供していく楽しさと手応えを強く実感しました。この経験が、データとテクノロジーで事業を前に進めるといふ私自身の経営哲学の土台となっています。

一方で、私はアスクルが経験した危機にも正面から向き合っておりました。LOHACO における物流センター火災からの事業復旧と黒字化、そして直近のランサムウェア攻撃からの事業復旧を主導する中で、組織が同じミッションに向かって全速で動くときの力強さを肌で感じました。危機を乗り越えるたびにアスクルは強くなってきた。この確信が、変革を恐れず前に進む私の姿勢を支えています。

アスクルがお客様からいただいている期待と信頼は、当社の成長の最も確かな土台です。なかでも2つの領域において、その期待は極めて大きいと認識しています。

ひとつは、オリジナル商品です。アスクルのプライベートブランド(PB)商品は単なる価格競争力にとどまらず、品質の高さ、利用者の不便や不利益の解消、そしてデザインの秀逸さにおいて、仕事場やくらしに経済性と合理性に加えた情緒的な満足感をお届けできています。お客様のニーズは非常に高く、この強みをさらに伸ばしてまいります。とりわけ対人サービス業のお客様が、自信をもってお店や現場でお出しいただける商品を一層増やしていくことは、私が注力する重点領域のひとつです。

もうひとつは、お届け品質です。「明日来る」を社名に掲げたアスクルのプライドであり、お客様は「アスクルなら確実に明日届く」と信頼を寄せてくださっています。また、オフィス通販出身企業ならではの、お客様のご希望に沿ったお届け方法の順守など、「日々のあたりまえ」のレベルを上げ続けることがアスクルの使命です。物流業界の需給バランスが崩れ、物流サービスの維持が困難さを増していく時代においても、お届け品質を強い競争力として進化させ続けてまいります。

こうしたお客様の期待を土台に、取締役就任後は、2025 年7月に発表した中期経営計画「Beyond Retail ― 小売を超えて、働くを革新する」を、一層のスピード感をもって実現に導いてまいります。

具体的には、3つの柱で成長を加速させます。第一に、BtoB 事業の再成長です。対人サービス業および大企業セグメントの顧客獲得を強化し、AI をプロセスの中核に据えた完全 1to1 型の提案プロセスにより、営業とマーケティングの質を根本から変えてまいります。オリジナル商品開発体制のさらなる強化も推進いたします。第二に、AI 駆動型組織への変革です。業務プロセスの隅々に AI を実装し、意思決定の速度と精度を高め、社員の創造性と生産性を高めてまいります。第三に、新規事業への積極参入による事業ポートフォリオの拡大です。人口減少時代において企業と働く人のインフラであり続けるために、小売の枠を超えた事業領域へ果敢に踏み出してまいります。

アスクルには、長年にわたり培ってきた顧客基盤、ロジスティクス能力、そしてデータ資産があります。これらの強みに AI の力を掛け合わせることで、持続的な成長と長期的な企業価値の向上を必ず実現いたします。

皆さまのご期待に応えるべく、全身全霊で経営に取り組んでまいります所存です。

以上

2026 年7月

「抱負文」 枋尾 雅也(取締役候補者)

2026 年8月の定時株主総会にて社外取締役、監査等委員候補として指名された事に緊張感を持つと共にこの機会を頂いたことを光栄に感じております。

1990 年代後半、まだ創業間もない当時のアスクル社のオフィスに前職で新規提案の営業として通いながら、アスクル社のゼロから事業を生み出す若いパワー、自由闊達な人間集団、デジタルを当たり前とした働き方に刺激と感銘を受けた記憶が強く残っております。

その後、アスクル社は困難な時期も乗り越え成長を続けてきました。現在は、2050 年に実現したいビジョンに、“誰もがうれしい自分を次々と実現できる社会をつくる。”を掲げ、常にお客様のために進化する企業を目指している事に敬服しています。

私自身は前職で、グローバルな事業の成長戦略、それを支えるマネジメント基盤構築、グループ企業集団としてのガバナンス体制作りなどを経験してきました。スケールはあるが赤字事業、黒字事業だけど規模が小さいといった課題部門をどうトランスフォームさせるかというテーマもそのひとつでした。重要な点は自分達の強みを特定しどうその強みを顧客にとっての価値に転換し、強みを進化させて戦う武器に転換し続ける事。一方、残念ながらその力が発揮できない事業は見極め、新たな強みを持つ事業を発掘すべく、リソースを入れ替えていく事でした。

その後、複数の異なる分野の企業での社外役員の経験を通じ、外から見る社会目線＝コモンセンスを経営に反映するという重要性を感じています。

これからはアスクルの社外取締役・監査等委員として、株主、顧客、取引先、社会という外部の視点を軸に積極的に関わることを心がけ執行を監督し、支える事により、自分達の創業来の強みを常に進化・変革させながら、安心して必要なリスクを取り、新たな事業やテーマに迅速・果敢にチャレンジ出来、新たな成長ステージへの実現とビジョン達成を通じ、企業価値を高める集団であり続ける事を目指します。

以上