



 **アズワン株式会社**

東証プライム（7476）

2023年5月26日

2023年3月期決算説明会

ハイライト

通期実績

売上高は過去最高、粗利率回復と販管費抑制により営業利益100億円を大幅超

- ム・イグ・ストリー・メディアの各部門で前年を上回り、売上高は13年連続増収で過去最高を更新
- Eコマースは前年+18%超と好調をキープ、中でも成長著しいWaveは+70%超
- 低採算在庫の解消と柔軟な価格対応により売上総利益率は31.1%まで回復
- 営業利益は販管費抑制の効果も加わり前年+20%超の大幅な増益、初の100億円超を達成

24年3月期 予想

物流投資を受け減益となるも、BX・GXを捉えて売上成長を果たす

- 世界経済の減速、物価や電気代の上昇、コロナ需要の減退等の環境変化を想定
- 一方でGX・BXの流れにより一部の研究開発需要は拡大する見込み、売上高を前年比+5.7%と計画
- 機動的な価格対応を継続して実施、粗利率は回復後の31%水準を維持すると予想
- 阪神DC開設、Web広告拡大、行動費正常化、光熱費上昇等が影響し販管費が増額
- 営業利益は一時的に減益、中計最終年度での計画値達成を目指す

中期経営計画 の進捗

中計最終年度 および 次期中計に向け商材の増強や積極投資を実施

- 品揃えは前期1年で270万点を追加し総計900万点を突破
- 1,000億円の先を見据え、阪神DC開設による物流基盤整備や、業務DX化推進に向けたIT投資を実施
- 今期複数のM&A/アライアンスを実施予定、事業シナジーを創出し新しい取り組みへ繋げる

資本政策

自己株式取得や政策保有株式の売却により資本効率が改善

- 前期は市場買付けおよび公開買付けで計65億円の自己株買いを実施（発行済株式の約3%に相当）合わせて自己株式1,100,000株消却。
- 一部の政策保有株式を売却。配当50%実施・継続
- 前期ROEは過去最高の12.5%に到達、引き続き資本効率を意識した施策を検討

-
1. 23年3月期 実績
 2. 24年3月期 業績予想
 3. 前期総括
 4. 中計施策の進捗と見通し
 5. 新しい取り組み
 6. キャッシュアロケーション
(参考データ)

23年3月期 実績

23/3期 業績概要

実績

■ 売上高 **914.2億円** 前年同期比 **+5.1%** 計画比 (▲13.6億円)
+44.7億円

13年連続増収・12連続過去最高。
900万点への品揃え拡大とECで旺盛な研究開発需要を取り込む。

■ 営業利益 **113.9億円** 前年同期比 **+22.0%** 計画比 (+7.5億円)
+20.5億円

低採算在庫解消し粗利率回復。柔軟な価格対応で調達コストアップを吸収。
販管費も抑制。 **営業利益率12.5%、過去最高益。**

■ 当期純利益 **81.1億円** 前年同期比 **+12.6%** 計画比 (+6.5億円)
+9.1億円

12期連続増益・11期連続過去最高益。
ROE 12.5%に躍進

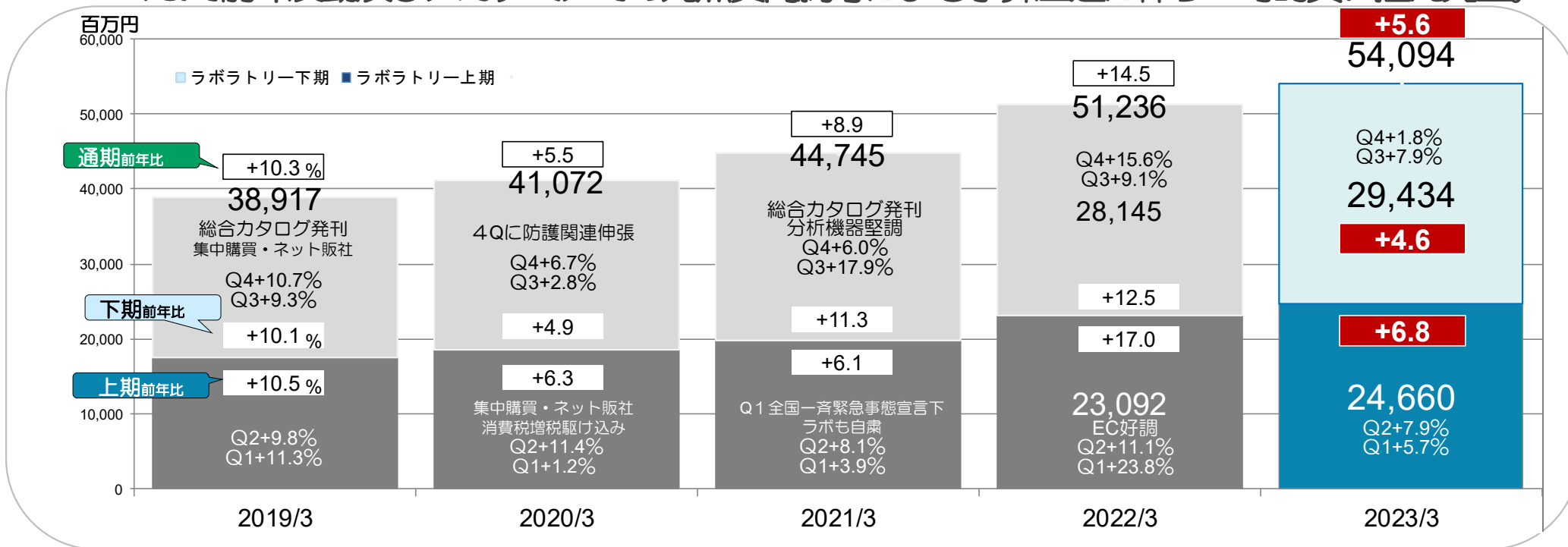
ラボ・インダストリー部門 ラボラトリー (LB) 売上

実績

売上高 540.9億円

前年同期比 **+5.6%** (計画比 ▲13.6億円)
+28.6億円

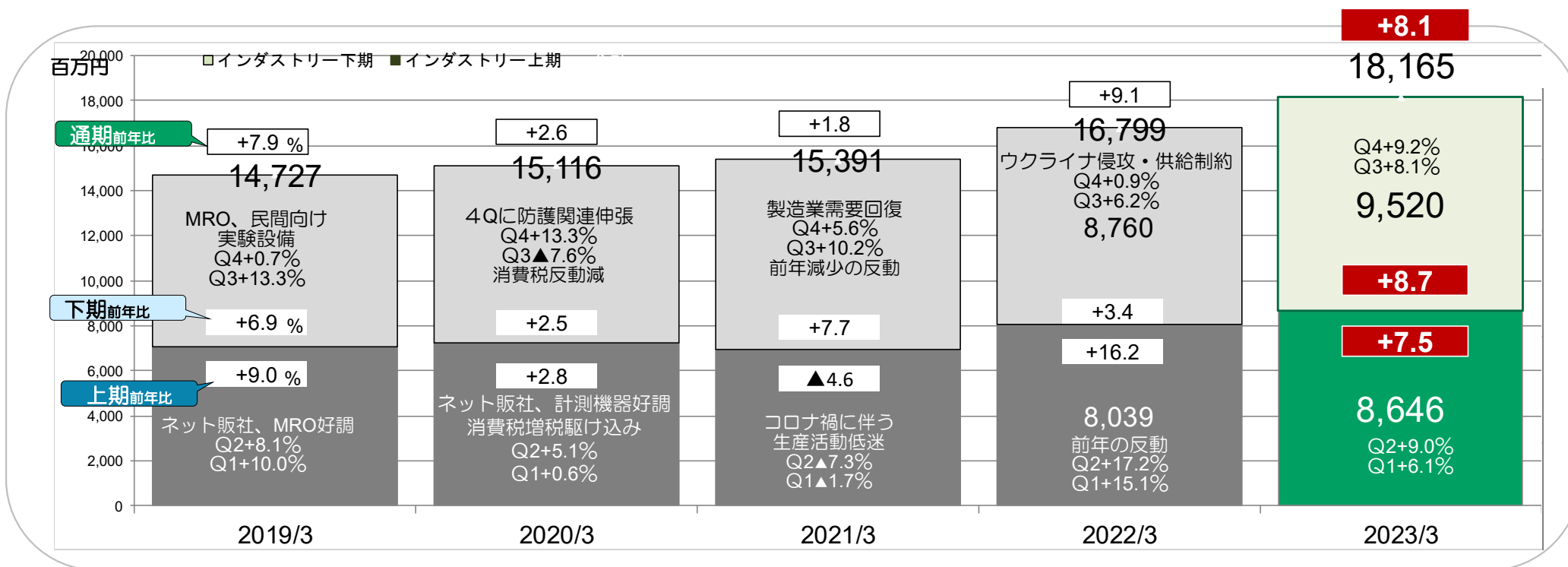
- ECチャネル+26億円、プロダクト軸ではWEB単独掲載品で+22億円。
- 4Qで前年反動及びアカデミアでの光熱費高騰等による予算圧迫に伴う一時的買い控え発生。



ラボ・インダストリー部門 インダストリー (ID) 売上 実績

■ 売上高 **181.6億円** 前年同期比 **+8.1%** 計画比 (+2.2億円)
 +13.7億円

➤ ECチャネル+11億円。クリーンルーム用品やMRO品等伸張。



メディカル（MD）部門売上

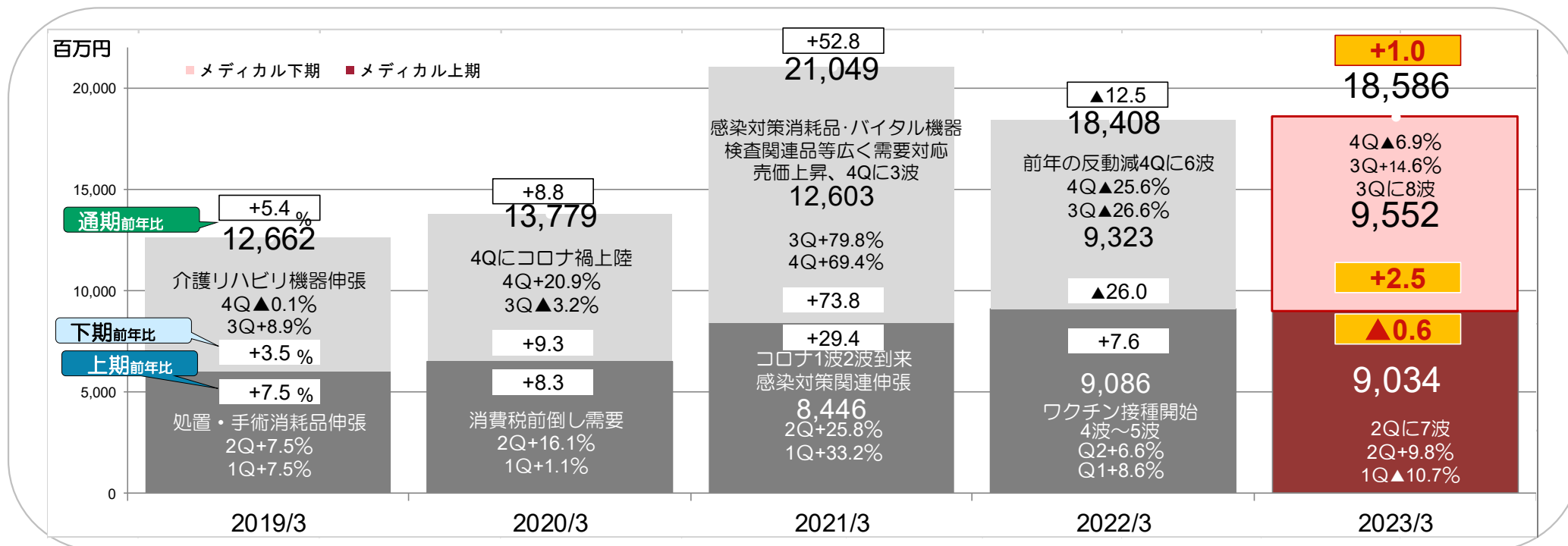
実績

■ 売上高

185.9億円

前年同期比 **+1.0%** (計画比 ▲2.2億円)
+1.8億円

➤ ワクチン接種会場関連等設備品は反動減受けるも、消耗品は堅調。8波収束以降は落ち着く。



その他売上

実績

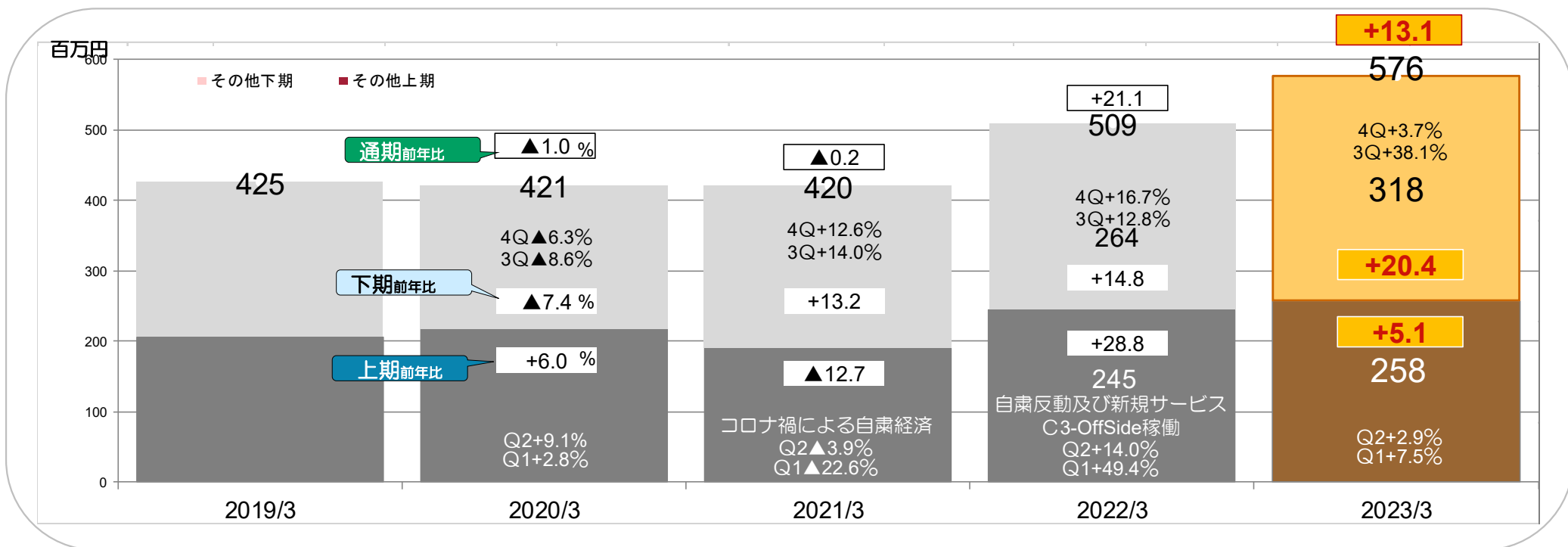
売上高

5.8億円

前年同期比

+13.1% 計画比 (+0.0億円)
+0.7億円

- ▶ 子会社トライアンフ21が試薬や研究用物品の購買マッチングをする購買代行システムを運用し手数料売上として計上
- ▶ 3Q一括売上計上有り下期拡大。



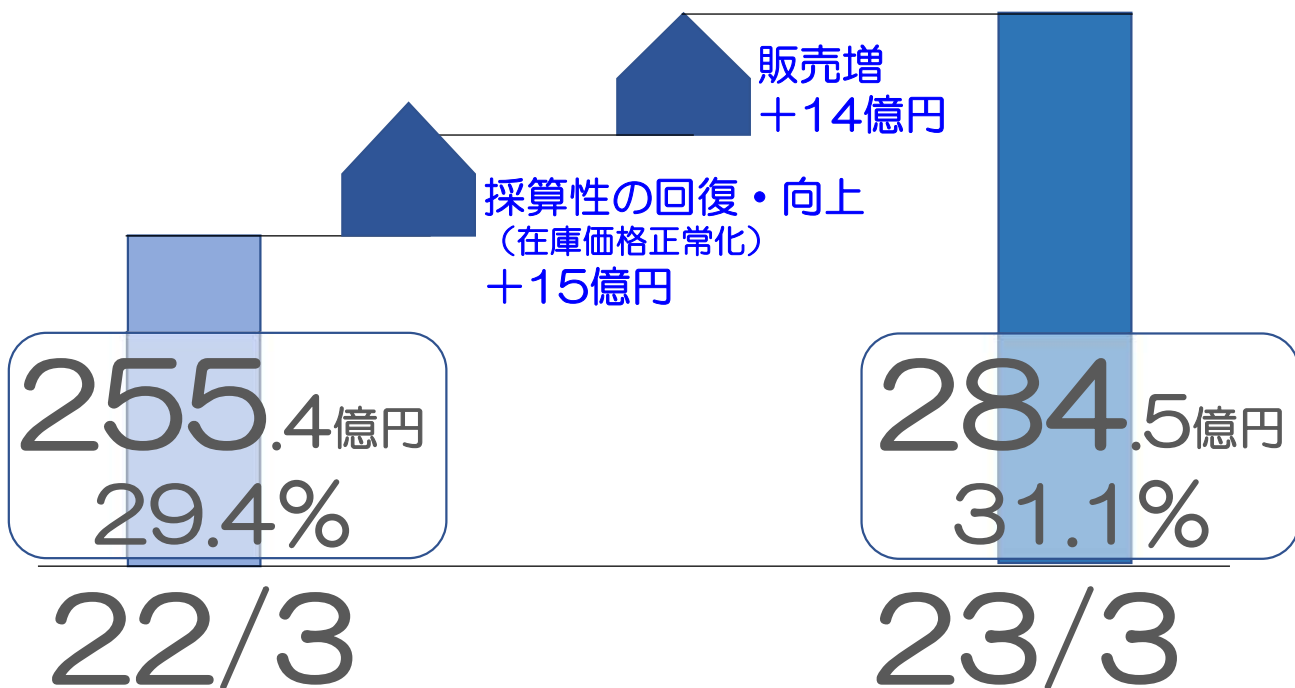
営業利益増減理由（粗利）

実績

■ 売上総利益 **284.5億円**

前年同期比 **+11.4%** (計画比 ▲0.8億円)
+29.1億円

- 総利益率 **+1.7p** Up。前年の一次的低採算在庫が解消し採算正常化。
- 柔軟な価格対応で調達コストアップを吸収。



四半期粗利率	21/3 (コロナ禍下での価格変動異常値)	22/3	23/3
1Q	31.3%	30.7%	31.4%
2Q	31.0%	26.8%	31.5%
3Q	32.9%	30.1%	31.3%
4Q	31.7%	29.8%	30.7%

PB・輸入品実績 (単体ベース)
(前年同期比)
売上シェア **36.9%** (▲0.1p)
粗利率 **+2.7p** (前年同期比)
在庫価格の正常化

営業利益増減理由（販管費）

実績

■ 販管費

170.5億円

前年同期比 **+5.3%** (計画比 ▲8.3億円)
+8.5億円

➤ 採用とベースアップで人件費増。行動費も増やすも計画未消化。倉庫内作業費抑制。

販管費	2022/3	2023/3	計画比		前年同期比		補足
			増減額	増減率	増減額	増減率	
販管費	16,202	17,053	▲ 827	▲4.6%	+851	+5.3%	売上構成比18.7%
広告宣伝費	426	586	▲ 100	▲14.6%	+159	+37.4%	研究用総合カタログ更新（2年毎更新、当該更新年度はカタログ費が増加する傾向）
うち印刷費	125	219	▲ 44	▲16.8%	+93	+74.9%	
人件費	5,857	6,211	▲ 63	▲1.0%	+353	+6.0%	期中平均人数前年646→674人（+28人）
うち退職給付関連	143	203	83	69.3%	59	+41.4%	
運賃・倉庫作業料	4,595	4,664	▲ 374	▲7.4%	+69	+1.5%	売上増加率を下回る結果 作業費抑制運用効果
研究開発費	17	25	▲ 24	▲49.1%	+8	+47.4%	PB品開発費用
不動産賃借料	1,311	1,304	▲ 38	▲2.9%	▲ 6	▲0.5%	保管スペース整理
減価償却費	982	852	▲ 30	▲3.5%	▲ 129	▲13.2%	物流・IT投資の償却進行
ソフト償却費	411	448	▲ 19	▲4.2%	+36	+8.8%	IT投資
その他	2,600	2,961	▲ 176	▲5.6%	+360	+13.9%	前年比：行動関連費用及びシステム経費、光熱費等増加 計画比：行動関連費用及び備品・修繕費等抑制

(単位：百万円)

23/3期 損益計算書

実績

- 拡大中の品揃えとECとの相乗効果が売上寄与。
- 低採算在庫解消し粗利率回復。柔軟な価格対応で調達コストアップを吸収。

	2022/3		2023/3		計画比		前年同期比		(単位：百万円) 補足
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率	増減額	増減率	
売上高	86,954	100.0%	91,421	100.0%	▲ 1,358	▲ 1.5%	+4,467	+5.1%	3Qまで+6.7% 4Qにアカデミアにて予算圧迫に伴う買控え発生し+1.3%に失速 4月以降回復
売上総利益	25,544	29.4%	28,450	31.1%	▲ 81	+0.4p	+2,905	+1.7p	前期の在庫品の採算性悪化は解消済み。 インフレ・円安等の調達コストの上昇は価格反映で対応。
営業利益	9,341	10.7%	11,396	12.5%	+746	+7.0%	+2,054	+22.0%	粗利率回復と販管費率低減 営業利益率12.5%は上場来最高値 過去最高益更新
経常利益	9,568	11.0%	11,637	12.7%	+837	+7.8%	+2,068	+21.6%	為替差損で1.5億円下押し 過去最高益更新
特別損益	885	1.0%	30	0.0%	30	-	▲ 854	-	前期：投資有価証券整理に伴う売却益
当期純利益	7,202	8.3%	8,112	8.9%	+652	+8.7%	+909	+12.6%	12期連続増益 過去最高益更新
※ 当期純利益/1株(円)	192.68		218.90		+18	+8.7%	+26	+13.6%	自己株買付もEPS向上に寄与

※ 2022年1月に1株を2株に分割。過去に遡及して当期純利益及び配当金を2分の1に補正済。

株主還元状況

実績

配当総額

自己株買付額

総還元額

総還元性向

41 億円 + 65 億円 = 106 億円

@111円

1,213千株

= 131%

当期純利益 = 81 億円

過去5年平均総還元性向 = 70.5%

5年前過去5年平均総還元性向 = 57.3%

24年3月期 業績予想

環境認識

考慮事項	環境認識	ラボ・インダストリー	メディカル
DX潮流	ポジティブ	○	○
GX・BX	ポジティブ	○	—
インフレ・円安	ポジティブ	○	—
	ネガティブ	○	○
		(官需や多業種分散取引によるリスク分散)	—
		(販売価格の適時改定で対応)	—
人手不足	ポジティブ	○	○
	ネガティブ		(配達便・ネコポス・自動化・現場改善)
コロナ罹患5類移行	ポジティブ	○	—
	ネガティブ	—	○
		(織り込み済)	(織り込み済・ラインナップと利便性で新たな取り込みを行う)

インバウンド向け製品の生産回復。設備投資拡大見通し。国内生産回帰。次年度以降半導体工場目白押し。

顧客企業のデジタル購買（EC）利用拡大。医療機関においても浸透の兆し。

各分野において、脱炭素イノベーションに向けた技術開発・研究開発の活発化。

バイオ技術に基づく社会課題の解決を経団連が後押し。研究開発の活発化。

インバウンド向け製品の生産回復。設備投資拡大見通し。国内生産回帰。次年度以降半導体工場目白押し。

インフレ圧力による低価格販売競争の軟化

欧米金融当局の沈静化対策による世界経済減速。輸出産業への影響。

消費者物価上昇に伴う消費減退リスク

仕入サイドへの影響 輸入品仕入れコストの上昇。

研究シミュレーション・研究用ロボット・介護ロボット等新たなソリューション需要の拡大。

物流コストの上昇

サービス産業が活性化し、経済活動にプラス効果。

手術・一般診療需要の復活。コロナ診療医療機関の拡大。

過年度の設備品・重症化リスク高い医療介護施設以外の感染対策用品の需要は減少。

ラボ・インダストリー

メディカル

○

○

○

—

○

○

○

—

○

○

(官需や多業種分散取引によるリスク分散)

—

—

(販売価格の適時改定で対応)

○

○

(配達便・ネコポス・自動化・現場改善)

○

—

—

○

(織り込み済)

(織り込み済・ラインナップと利便性で新たな取り込みを行う)

24/3期 通期業績見通し

見通し

前提条件

- GX・BXの潮流が研究開発を後押しし、DX潮流がEC利用を加速。
- コロナ5類後自治体需要減退するも、一般診療・手術件数回復。
- 電力価格上昇等により物価上昇続くも過熱感は徐々に緩和。景気はプラス維持
- 阪神DC開設し成長用物流キャパ拡大。当年売上比1ポイント弱分先行コストアップ。

売上高

966.0億円

前年同期比 **+5.7%**
+51.8億円

営業利益

103.3億円

前年同期比 **▲9.4%**
▲10.6億円

(営業利益率 10.7%)

当期純利益

73.5億円

前年同期比 **▲9.4%**
▲7.6億円

24/3期 分野別通期売上見通し

見通し

単位：百万円

	上期 計画	前年 同期比	伸率 (%)	下期 計画	前年 同期比	伸率 (%)	通期	前年 同期比	伸率 (%)
ラボラトリー	26,280	+1,620	% +6.6	31,781	+2,347	% +8.0	58,062	+3,968	% +7.3
	未来への課題に取り組む研究開発需要は不減。 品揃え・サービス・ECの優位性がオーガニックに成長を促進。								
インダストリー	9,093	+448	% +5.2	9,951	+431	% +4.5	19,044	+879	% +4.8
	自動車半導体不足緩和、非製造業の活動再開、国内生産回帰。設備投資拡大見通し。								
メディカル	9,032	▲1	% ▲0.0	9,902	+350	% +3.7	18,934	+384	% +1.9
	感染対策品はコロナ5類後自治体需要減退するも、医療機関・介護施設は常態的需要。 一般診療・手術件数回復し需要創出。								
その他	283	+25	% +9.9	274	▲43	% ▲13.6	558	▲17	% ▲3.1
	前下期の一括計上分減少するも、購買代行システム利用先増でベース売上は拡大。								
合計	44,690	+2,092	% +4.9	51,910	+3,085	% +6.3	96,600	+5,178	% +5.7

中計施策進捗・見通し

見通し

➤ ECは、アカウント拡大及び品揃え拡充による既存先深耕を図る。 単位：百万円

	22/3 実績	23/3 実績	伸率 (%)	24/3 上計画	前年 同期比	伸率 (%)	24/3 下計画	前年 同期比	伸率 (%)	24/3 年計画	前年 同期比	伸率 (%)
ocean	10,292	11,649	+13.2	6,178	+766	+14.2	7,137	+898	+11.6	13,314	+1,664	+14.3
接続数	249社	285社	—	299社	—	—	—	—	—	323社	+38社	—
Wave	443	773	+74.6	585	+288	+97.3	954	+476	+99.8	1,538	+765	+98.8
稼働ユーザー数	1,622	2,900	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
アカウント数	10,284 社	13,878 社	—	— 社	—	—	—	—	—	17,000 社	+3,122 社	—
AXEL Shop	1,939	2,032	+4.8	1,053	+81	+8.4	1,200	+140	+13.2	2,253	+221	+10.9
ネット通販	7,663	9,620	+25.5	5,225	+658	+14.4	5,869	+816	+16.1	11,094	+1,474	+15.3
EC計	20,338	24,075	+18.4	13,041	1,794	+16.0	15,159	+2,330	+18.2	28,200	+4,124	+17.1

➤ 中国は1-12月計画。ゼロコロナ政策解除による正常化。

中国	3,148	3,334	+5.9	1,651	+145	+9.6	1,936	108	+5.9	3,587	253	+7.6
その他海外	1,437	1,552	+8.0	831	+103	+14.1	913	88	+10.7	1,744	191	+12.3
海外計	4,585	4,887	+6.6	2,482	247	+11.1	2,849	196	+7.4	5,311	444	+9.1

※ECはLB/ID/MDそれぞれに売上計上されます。海外はLBに売上計上されます。

主要施策プロダクト軸進捗・見通し

見通し

- 品揃えの拡大は、確実に売上に貢献中。
- 9年前7万点だった品揃えは900万点達成。1,000点前倒しを目指す。
- サービス売上も2桁の伸び。
 - レンタル・校正・受託・特注・フィールドサービス・・・など

	22/3 実績	23/3 実績	伸率 (%)	24/3 上計画	前年 同期比	伸率 (%)	24/3 下計画	前年 同期比	伸率 (%)	24/3 年計画	前年 同期比	伸率 (%)
品揃え	万点 630	万点 900	万点 +270	—	—	—	—	—	—	万点 1,000	万点 +100	% +11.1
WEB単独掲 載品売上高	百万円 9,385	百万円 12,143	% +29.4	百万円 6,482	百万円 +1,047	% +19.3	百万円 8,090	百万円 +1,381	% +20.6	百万円 14,572	百万円 +2,429	% +20.0
サービス売上	百万円 2,597	百万円 2,977	% +14.6	百万円 1,505	百万円 +171	% +12.8	百万円 1,830	百万円 +187	% +11.4	百万円 3,335	百万円 +358	% +12.0

※WEB単独商品売上及びサービス売上はLB/ID/MDそれぞれに売上計上します。

粗利見通し

見通し

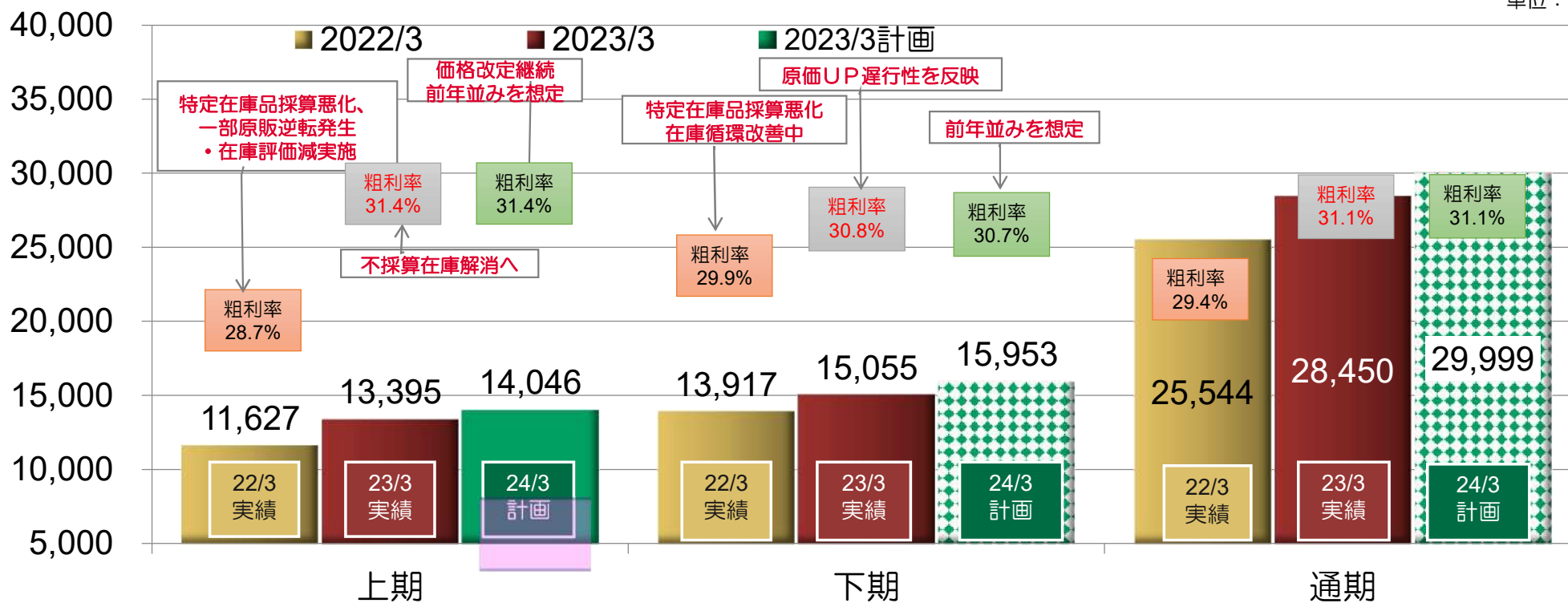
■ 売上総利益

299.8億円

前年同期比 **+5.4%**
+15.5億円

➤ 4月も価格改定実施。機動的プライシング継続。

単位：百万円



販管費見通し

見通し

■ 販管費

196.7億円

前年比 **+15.3%**
+26.1億円

▶ 26億増円増。うち、阪神DC開設コストは既設マテハン利活用で賃借料・償却費等で9億円に圧縮。

	2023/3 実績	2024/3 予想	前年比増減額		通期前年比		補 足
			上期 計画	下期 計画	増減額	増減率	
販 管 費	17,053	19,668	+1,339	+1,275	+2,614	+15.3%	(単位：百万円)
広告宣伝費	586	714	+95	+33	+128	+21.9%	WEB広告強化 3Qに医療用総合カタログ&4Q中国語 カタログ
うちカウパ [®] 費	219	178	▲ 3	▲ 37	▲ 41	▲ 18.8%	
人件費	6,211	6,630	+181	+237	+419	+6.7%	賃上げ継続。採用も拡大。
うち退職給付関連	203	136	13	▲ 79	▲ 66	▲ 32.8%	
運賃・倉庫作業料	4,664	5,241	+250	+326	+577	+12.4%	入出荷量増加+単価値上がり想定
研究開発費	25	43	▲ 2	+20	+18	+72.6%	医療用総合カタログ向け PB品など
不動産賃借料	1,304	1,978	345	329	674	+51.7%	阪神DC賃借料増（4月から）
減価償却費	852	913	16	+43	+60	+7.1%	固定資産投資予定16億円
ソフト償却費	448	487	+5	+33	+39	+8.8%	IT投資予定7億円
その他	2,961	3,658	+446	+250	+696	+23.5%	行動費正常化、光熱費、設備修繕、備 品消耗品費、手数料等（含む阪神DC）

24/3期 予想損益計算書

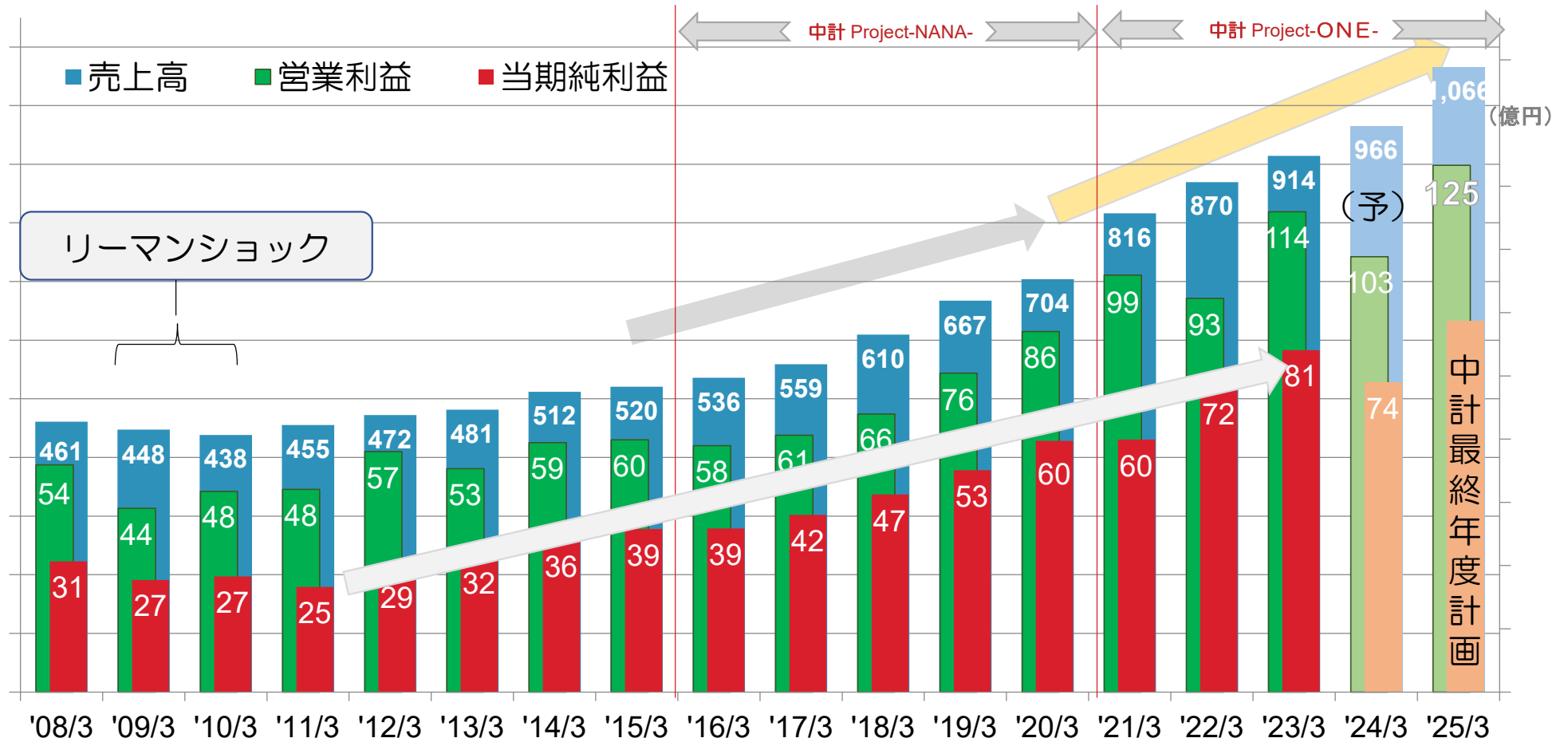
見通し

▶ 将来への物流基盤整備のため一時的に減益見通しなるも、売上成長にて次年度以降コスト吸収予定。

	2023/3実績		2024/3予想		前年比増減額		通期前年比		(単位：百万円) 補 足
	金額	売上比	金額	売上比	上期実績	下期計画	増減額	増減率	
売上高	91,421	100.0%	96,600	100.0%	+2,092	+3,085	+5,178	+5.7%	前期：上期+5.3%下期+5.0% 当期：上期+4.9%下期+6.3%
売上総利益	28,450	31.1%	29,998	31.1%	+650	+898	+1,548	(0.1p)	調達価格アップは平行して売価に反映 前期：粗利率上期31.4%+下期30.8% 当期：粗利率上期31.4%+下期30.7%
営業利益	11,396	12.5%	10,330	10.7%	▲ 689	▲ 377	▲ 1,066	▲9.4%	阪神DC開設9億、運賃等単価増6億、 人件費増4億他コストUP 阪神DC開設等に伴う一時的減益
経常利益	11,637	12.7%	10,710	11.1%	▲ 500	▲ 426	▲ 927	▲8.0%	阪神DC開設等に伴う一時的減益
特別損益	30	0.0%	0	0.0%	0	▲ 30	▲ 30	-	前期：政策保有株上場時の売り出し
当期純利益	8,112	8.9%	7,350	7.6%	▲ 380	▲ 382	▲ 762	▲9.4%	阪神DC開設等に伴う一時的減益
※ 当期純利益/1株(円)	218.90		203.11		▲ 7	▲ 8.45	▲ 16	▲7.2%	
※ 配当金/1株(円)	111.00		101.00		+2.00	▲ 12.00	▲ 10	▲9.0%	配当率50%

※ 2022年1月に1株を2株に分割。過去に遡及して当期純利益及び配当金を2分の1に補正済。

➤ 成長に向けた物流投資で一旦減益も、力を蓄え中計最終計画値達成を目指す

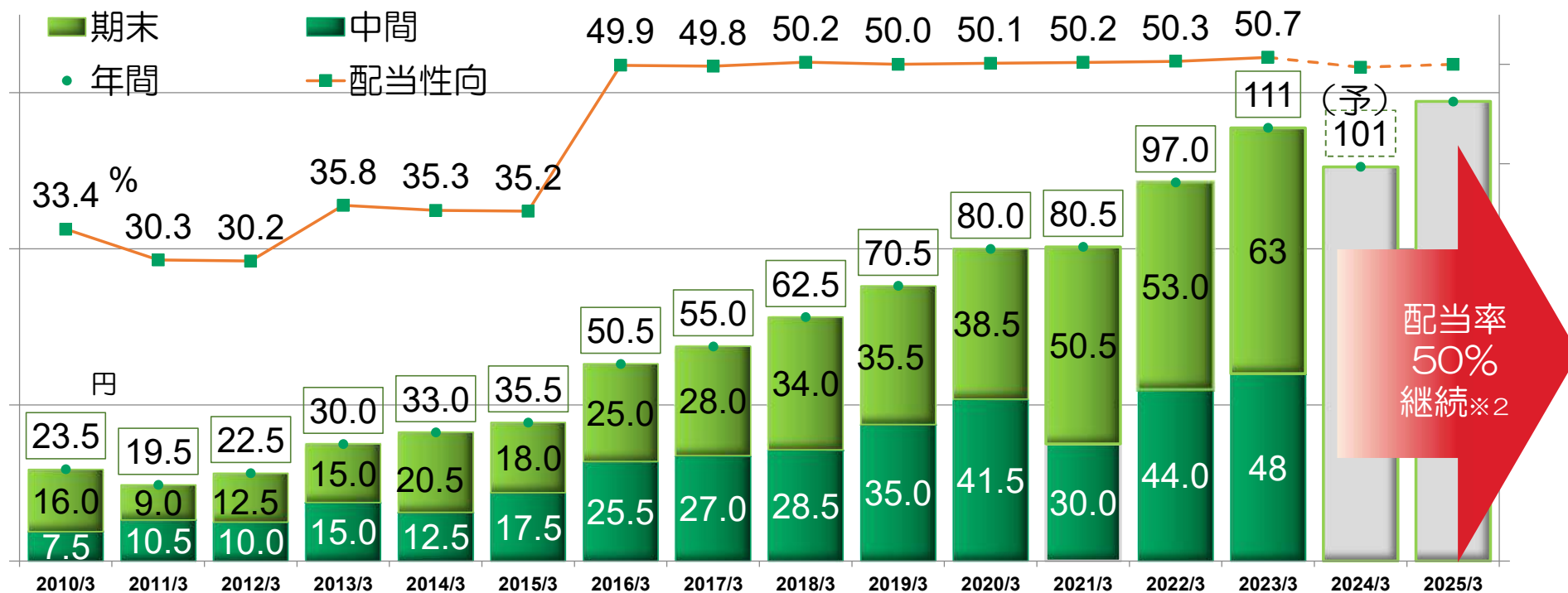


配当予想

見通し

■ 一株あたり **101円** 前年比 ▲10.0円

➤ 配当率50%継続※2。12期連続増配中。



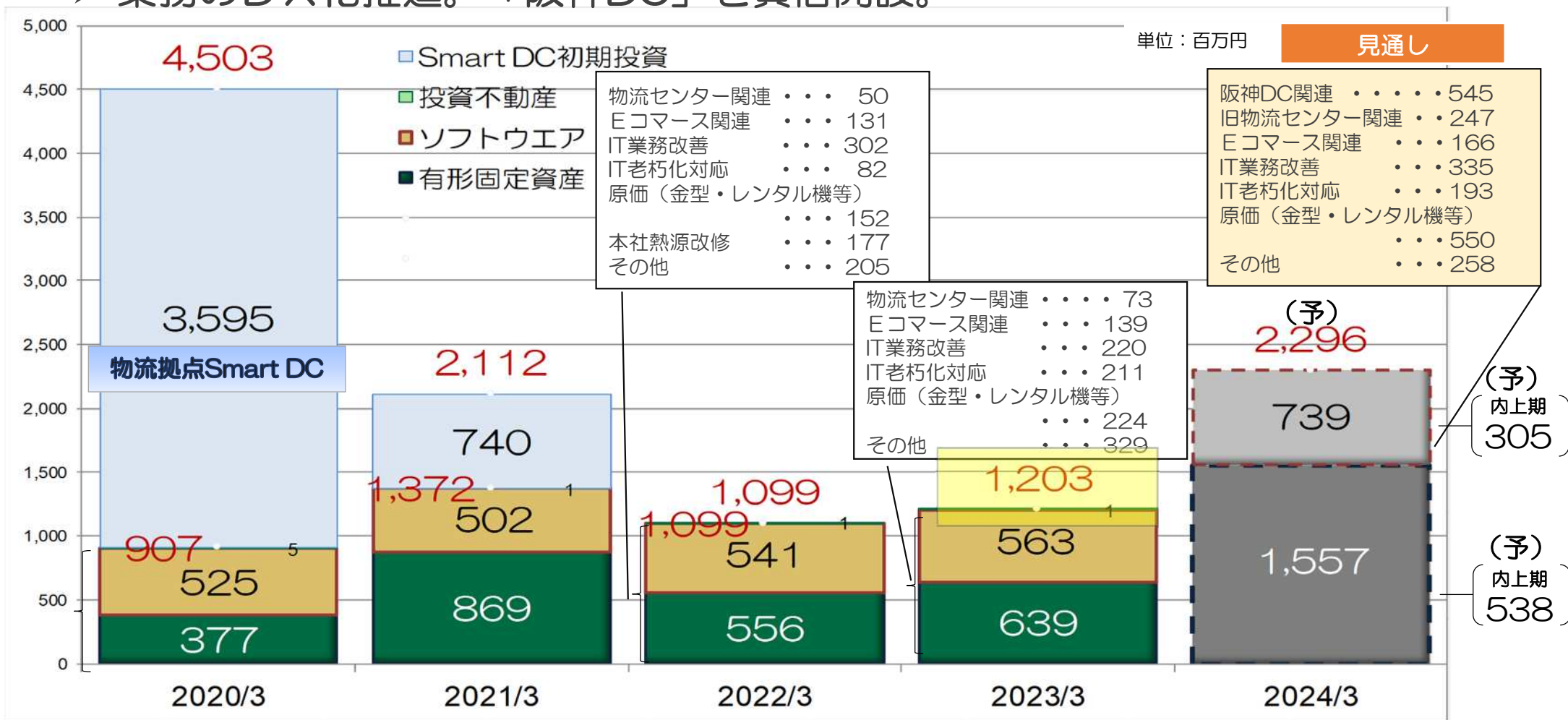
※1. 2022年1月に1株を2株に分割。過去に遡及して配当額を2分の1に補正済。

※2. 2023年3月期より基準値より特別損益の影響額を控除。

投資推移

見通し

➤ 業務のDX化推進。「阪神DC」を賃借開設。

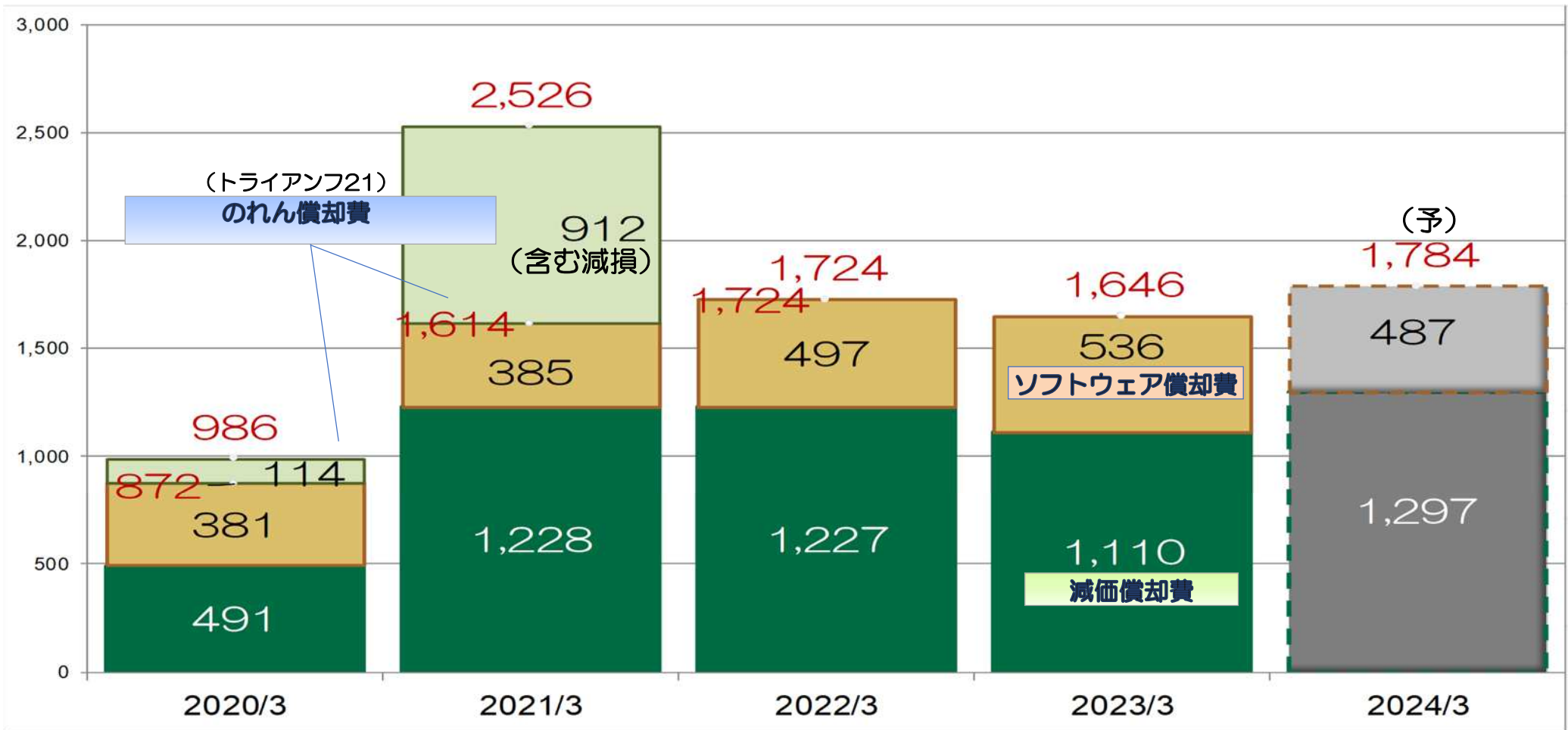


償却費推移

見通し

➤ 阪神 DC開設とIT投資で微増。

単位：百万円



(トライアンフ21)
のれん償却費

ソフトウェア償却費

減価償却費

前期総括

前期総括（2Q終了時の想定）

下期売上想定（原則として期初の下期計画を踏襲）

- ラボ・インダストリー（上期実績7.0%増） ➡ 下期計画9.4%増
 - ・官民の研究費増額気運継続への期待
 - ・円安進行に伴う輸出企業の活発化
- メディカル（上期実績▲0.6%増） ➡ 下期計画4.9%増
 - ・コロナ禍収束方向ながらも前年既に26%剥離済
 - ・一般診療・手術・開業等のコロナ禍延期分の再始動

下期利益想定

（在庫採算回復で上期実績37.0%増を受け）

- 下期は在庫保有分の移動平均原価の上昇を見込む
- 調達コストアップは柔軟なプライシングで平行に売価反映
- 人件費・運賃・対面活動等の販管費アップ見込む

上期実績+下期計画

- 年度修正売上計画
+6.7%増
927.8億円

- 年度修正営業利益計画
+14.0%増
106.5億円



前期総括（実績）

結果として、ラボラトリーにて一時的鈍化発生

- ラボラトリー 下期 前年比+4.6% 計画比 ▲4.4%
- インダストリー 下期 前年比+8.7% 計画比 +2.4%
- 光熱費の高騰が予算を圧迫。年度末にかけてアカデミアでの買い控えが発生。

結果として、メディカルは微増

- メディカル 下期 前年比+2.5% 計画比 ▲2.3%
- 医療機関では衛生安全管理の常態化
- 5類移行が決まると第8波収束後は自治体需要が減退

粗利率向上・販管費抑制

- 粗利率 下期30.8% 前年比+0.9p 計画比 +0.7p
- 販管費率 下期18.4% 前年比+0.2p 計画比 ▲1.2p

売上は未達も収益性向上し 大幅増益達成

売上高 **914.2億円**

前年比 +5.1% **+45億円**

計画比 ▲1.5% **▲14億円**

営業利益 **113.9億円**
営業利益率**12.5%**

前年比 +22.0% **+21億円**

計画比 +7.0% **+7億円**

コロナ禍による凸凹を越えて、比類なきサプライヤーポジションを確立

事象		2020年度	2021年度	2022年度	2019年度比
ラボ・インダストリー部門の成長	<ul style="list-style-type: none"> - コロナ禍はリモート勤務を促進、購買業務のDX潮流を促し、企業購買のECシフトを後押し。 - 推進中のEC拡大と品揃え拡大が奏功。需要が集まる構造へ。 	売上成長率 上期全国緊急事態アカデミアと産業界にブレーキ後 ⇒下期回復 年間+7.0%	DX拡大=大口先のECシフト伸展 年間+13.1%	品揃え効果極大化。インフレコストアップで期末に一時的鈍化発生 年間+6.2%	額ベース +28.6% CAGR+7.7%
		売上成長率 感染対策品需要急増逼迫急騰 下期+73.8% 年間 +52.8%	価格調整下期反動減 ▲26.0% 年間 ▲12.5%	コロナ波の凸凹が続く。期末に5類移行が見え始める 年間 +1.0%	額ベース +34.9% CAGR+10.5%
メディカル部門の凸凹	<ul style="list-style-type: none"> - パンデミックが、医療機関の感染対策のステージを底上げ。 - サプライチェーンの実力が試され、継続供給による信頼の高まり。 - 顧客層・品揃えの広がりを経て、通常診療再開後の再成長を目指す。 	総利益 受給逼迫で上昇 通期粗利率 31.8% (前年比+0.6p)	赤字在庫発生 通期粗利率 29.4% (前年比▲2.4p)	在庫正常化 通期粗利率 31.1% (前年比+1.7p)	額ベース +29.6% CAGR+9.0%
		営業利益 スマートDC稼働先行コスト吸収 営業利益額 +13億円	営業利益額 ▲5億円	営業利益額 +21億円	額ベース+33.3% CAGR+10.0%
		営業利益率 12.1% (前年比±0.0p)	営業利益率 10.7% (前年比▲1.4p)	営業利益率 12.5% (前年比+1.7p)	スマートDC年間14億円のコストアップを売上拡大と効率化で吸収
利益率の凸凹	<ul style="list-style-type: none"> - 感染対策品の一部で価格の急騰・急落が発生し、2022年度に収束 - スマートDCの稼働は先行コストインパクト大きかったが、売上高の伸張で前倒しでコスト吸収。 - 製品調達価格上昇は、並行してプライシング反映。 - 運賃コスト上昇・人的資本等への配分。 - 同時にリモート等新たな働き方・効率化の発見。 	総利益 受給逼迫で上昇 通期粗利率 31.8% (前年比+0.6p)	赤字在庫発生 通期粗利率 29.4% (前年比▲2.4p)	在庫正常化 通期粗利率 31.1% (前年比+1.7p)	額ベース +29.6% CAGR+9.0%
		営業利益 スマートDC稼働先行コスト吸収 営業利益額 +13億円	営業利益額 ▲5億円	営業利益額 +21億円	額ベース+33.3% CAGR+10.0%
		営業利益率 12.1% (前年比±0.0p)	営業利益率 10.7% (前年比▲1.4p)	営業利益率 12.5% (前年比+1.7p)	スマートDC年間14億円のコストアップを売上拡大と効率化で吸収

中計施策の進捗と見通し

BX戦略～ BX for Sustainable Future ～

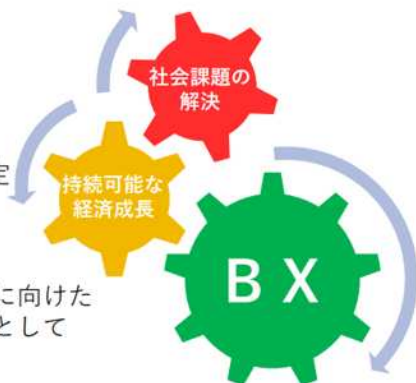
バイオトランスフォーメーション（BX）戦略～ BX for Sustainable Future ～

- バイオテクノロジーの進化は、社会課題の解決と持続可能な経済成長を実現し、社会のあり方を大きく変革
= バイオトランスフォーメーション（BX）

- 主要各国はBXの重要性を認識し、国家戦略を策定

- わが国も政府が「バイオ戦略」を策定「骨太方針2022」にてバイオを明記

- 経団連はBXで目指すべき姿と実現に向けた戦略、具体的な施策を提言、経済界として取り組む決意と挑戦を宣言



目指す姿

持続的で再生可能性のある循環型の経済社会 = Society 5.0 for SDGs



一般社団法人日本経済団体連合会提言より引用

	ホワイトバイオ	工業・エネルギー分野 自然界で分解される特性を持つ生分解性プラスチック等
	グリーンバイオ	食糧・植物分野 ゲノム編集で収穫量や栄養価を高めた食品等
	レッドバイオ	健康・医療分野 再生・細胞医療や遺伝子治療など最新の治療法等
	ブルーバイオ	海洋分野 CO ₂ の固定量を増加させた藻類等
	グレーバイオ	環境分野 廃棄物の再利用や微生物の力を利用した排水処理等。

中期経営計画数値目標（残り2ヶ年）詳細

	当初計画		修正計画VER.2.0		
	2021.3月期	2022.3月期	2023.3月期	2024.3月期	2025.3月期
売上高 (百万円)	72,500	77,600	92,060	98,725	106,600
営業利益 (百万円)	6,340	7,830	10,010	10,690	12,500
営業利益率	8.7%	10.1%	10.9%	10.8%	11.7%
ROE	7.8%	9.0%	10.2%	10.5%	11.6%
ROIC	6.8%	8.0%	9.9%	10.4%	11.5%

	実績		実績	見通し
	2021.3月期	2022.3月期	2023.3月期	2024.3月期
売上高 (百万円)	81,606	86,954	91,421	96,600
営業利益 (百万円)	9,891	9,341	11,396	10,330
営業利益率	12.1%	10.7%	12.5%	10.7%
ROE	10.1%	11.2%	12.5%	11.2%
ROIC	10.9%	9.5%	11.3%	10.0%

大幅超過を実現

景況感を保守的に見積
物流基盤投資

阪神DC設置

阪神DC開設で機能拡張

1,000億円の先を見据えた物流機能の進化

- 在庫スペースと出荷能力の逼迫リスクに備え 成長への対応 を重視し、前倒しで設置。
- サーキュラーエコノミーの視点で、既設物件、既設マテハンをアップデート利活用。再利用で産廃と高額投資を抑制。
- ツインDCで関西からの出荷能力倍増⇒当面の成長（売上高1,300億円程度）のための東西物流基盤が整う。

環境変化

- 成長による物流能力の逼迫リスク
- EC需要増大
- ユーザー直送ニーズの増加
- ロングテール商品の増加
- ドライバー労働改善（物流2024年問題）

見込まれる現象

- 小口単位の出荷量（件数）の増加
- 卸として小売物流代替・支援
- リードタイムの短縮

小ロット集荷負荷軽減
によるキャパUP

「大阪ツインDC」
一体運用

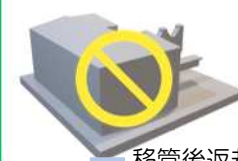
小ロット出荷中心
在庫拡充・配置換え

大阪物流センター（既設）

- 大阪市西淀川区
- 延床面積 約23,000㎡



バックヤードセンター
13,000㎡（外部倉庫）



移管後返却

段階的に1億円超
のコストセーブ

3kmの至近距離

阪神DC

- 尼崎市西向島町
- 延床面積 約44,000㎡



- トラックバス倍増で配達便（朝摘み）⇒労働改善
- 天井高利用で大量品・大型品保管効率化
- 輸入品アソート・流通加工、輸出梱包内製化
- 異形製函機・封函機活用⇒効率化とエコに寄与

中長期的に1300億円超を見通した設備

阪神DC初年度コスト

- 設備投資は5億円強（初年度）と規模からして少額に抑制。
- コストインパクトは初年度最大。一時費用込みでMAX 9億円※。 ※20/5
スマートDC開設時は17億円

初年度9億円コスト内訳

- 不動産賃借料 : 売上高比+0.7%
 - 減価償却費 : 売上高比+0.1%
 - 備品費・その他 : 売上高比+0.2%
-
- 合計 : 売上高比+1.0%弱
- 売上1,300億円に向け売上拡大と共にコストインパクトは低減。

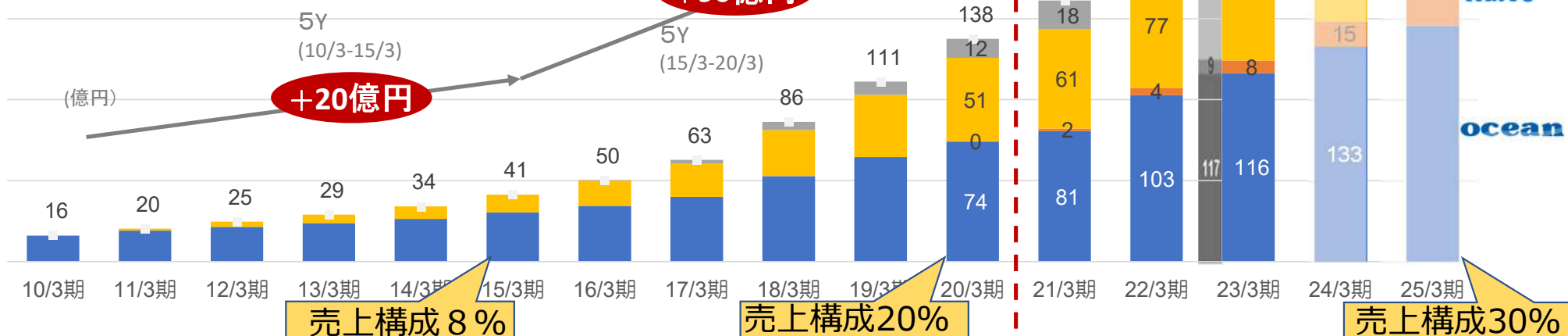


DXで進化する企業購買をeコマースでアシスト

デジタル購買を品揃えと情報と物流でリアルに統合

詳細は17Pにて

- ocean** ■集中購買 . . . 大手ユーザーに国内随一の電子カタログを提供し電子受注。ユーザー指定販売店を介して一括売上
- Wave . . . 販売店連携ユーザー向けEC購買サイト
- ネット通販社 . . . 小口ユーザー対象大手通販向け売上
- AXEL . . . アズワンのネットショップ



品揃えとバーチャル在庫

品揃え・メニュー・情報の「量と質」の違い⇒WEB単独掲載品売上前年比+29%増

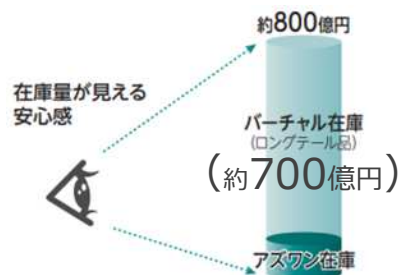
商品情報のリッチ化

- 商品多角度撮影
- 動画撮影
- 現品採寸
- 付属情報充実
- 在庫情報 他

在庫の見える化

- サプライヤー在庫の見える化

「仮想倉庫」による在庫の効率化を推進



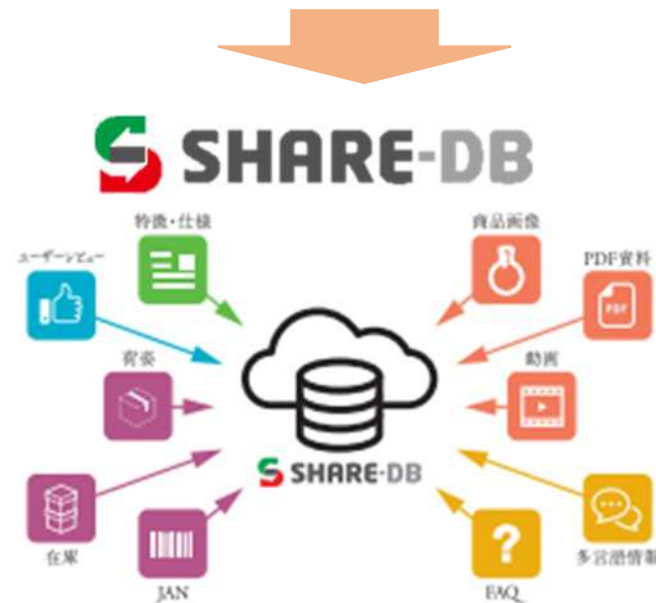
- 情報の有り無しは大違い

「日本のどこかにある」「2~3日では届く」安心感の提示

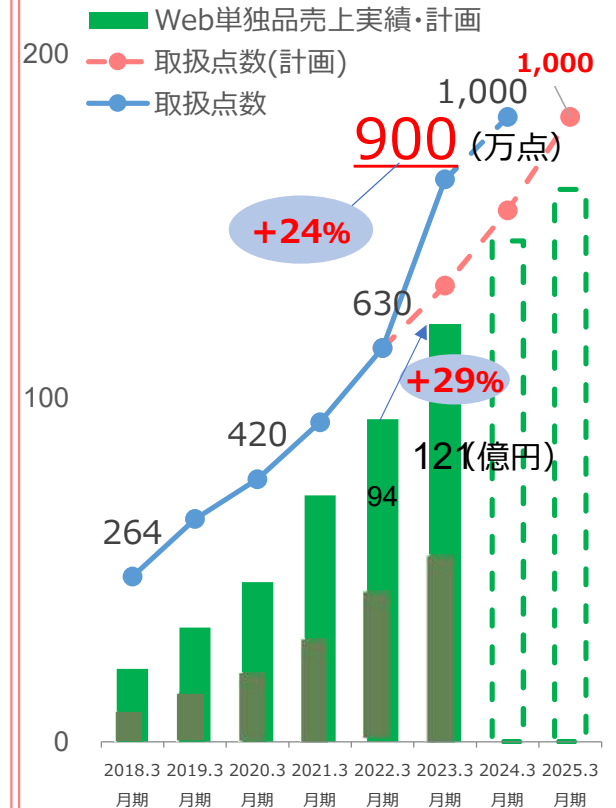
商品情報エントリーシステムリリース

- 商品登録倍増
- 商品登録スピードアップ

SHARE GATE



品揃えと実績の拡大

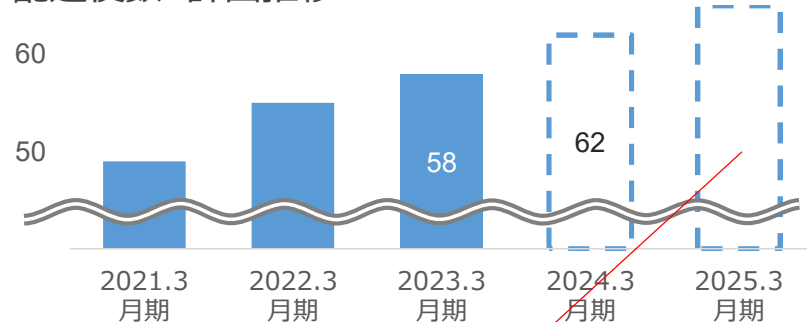


物流改善でコストダウンとエコを両立

配達便の継続的な拡充

- 配達便：専用車両による固定ルート配送
- 路線便では難しい、コストコントロールが可能
- 梱包形態も**通い箱**を使用し、環境負荷が少ない
- 商品引き取り等独自のサービスも可能であり、販売店グループ、エコにも寄与
- 2023.3時点で**58便**に増便

配達便数 計画推移



43便 (2020.3月期) ▶ **65便** (+51%) (2025.3月期計画)

ポスト投函配送の活用

- ポストサイズ発送品のシステム対応
- コストダウンと工数削減
- 配送もエコ
- サイズも梱包材もエコ



共同物流の推進

- 当社の物流網と物流機能を活かし、
 - ・メーカーからの集荷・販売店への配送を一括して担う共同物流を実施中
- 業界の常識に変革を求め、引き続きパートナーの拡大を呼びかける

海外事業

中国：顧客ロイヤルティ再構築へ

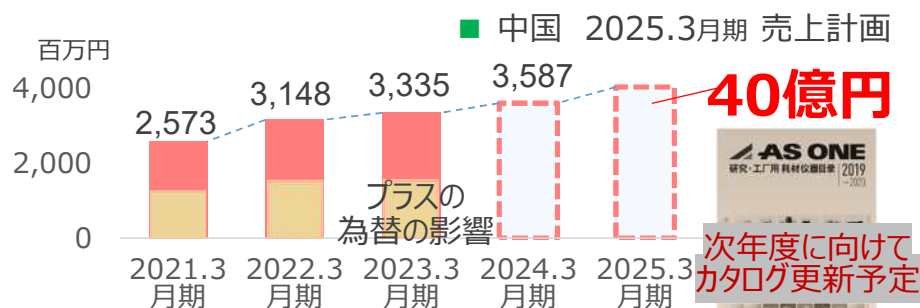
- 上海ロックダウン等で元ベース前年比▲7.0%
円安の影響で円ベースで前年比+5.9%
- 商品検索サイト「asonline」の掲載商品拡充



21.12末 65,000点
23.3末 400,000点超



- バイオ機器販促
- ローカル向売上比率67.2% (前年63.4%)



中国以外の海外：販売網の拡大

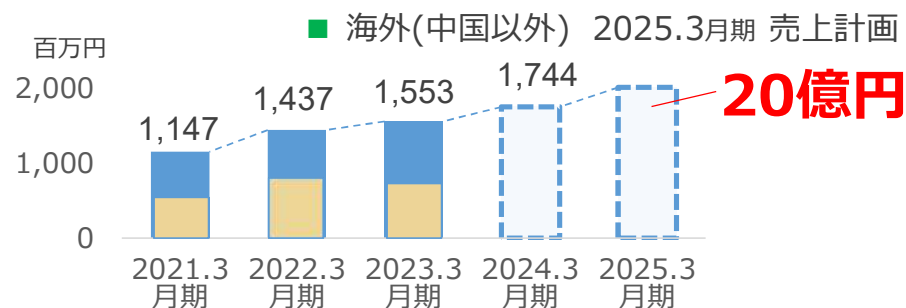
- ASEAN(ベトナム・タイ・マレーシア・インドネシア等)を中心に、販売店開拓へ注力
- AXEL GLOBALを利用した露出増加



多言語閲覧
238万点



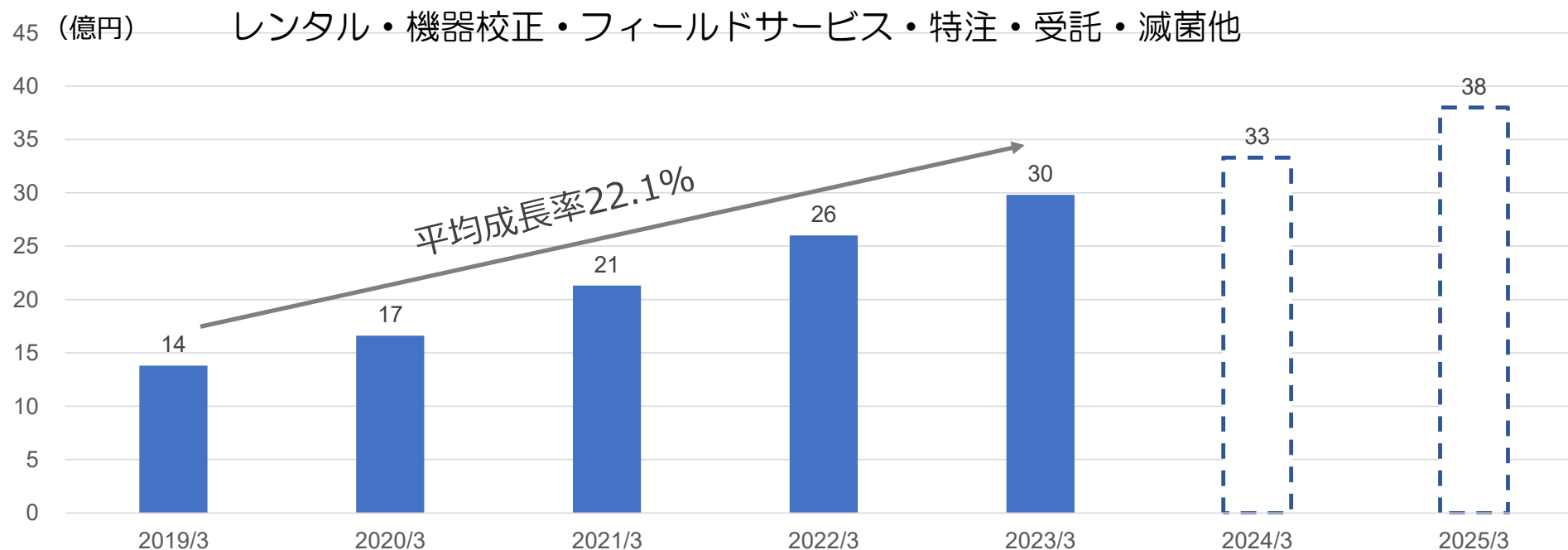
- 価格競争力のあるオリジナル商品を投入
- 各地通販サイトへの販売強化



状況に応じて、「他企業とのアライアンス」や「海外現法の開設」も視野に入れて検討する

サービス売上の伸張

物販とのワンストップ、多品種一括のワンストップで早期解決。サービス領域拡大が続く。



■ 校正作業の体制強化

- ① 「レンタル・校正センター」を22年設置
- ② JCSS認定取得 に向け準備中




- ## ■ レンタル領域の拡大 高額品需要 （例）電子顕微鏡



新しい取り組み

新しい取り組み（BXに向けて）

日本発のセルソーター先端企業との資本提携

- 株式会社オンチップ・バイオテクノロジーズ社 
- 事業内容：マイクロ流路チップを用いたセルソーターの製造、販売
- マイクロ流路とドロップレット技術の先駆企業。
（ダメージフリー、分離時間短・コンタミフリー等）
- オンチップ社の技術は、注目分野（腸内・口腔内・土壌、等）の細菌のスクリーニング研究において重要な位置づけ
- 産業用微生物分野・医療分野等の微生物応用研究は今後の注目
- 国内・中国・欧州にて販促予定



中之島未来医療国際拠点

- 2024年春から初夏入居予定
- CPC、一般細胞培養室、一般生化学実験室を備えた再生医療に使用される資材開発拠点



CPC(細胞培養加工施設) 支援開始

- 再生医療、クリニック向けCPCルームの設計・施工、再生医療等安全性確保法への申請手続き代行専門部署設置



大阪大学発のバイオベンチャーへの出資

- 株式会社HOIST
- 事業内容：MA-T技術を応用したがん治療薬および創薬支援技術の研究開発を行う大阪大学発のバイオベンチャー
- 狙い：治験におけるコラボレーション



新しい取り組み（既存充実・裾野拡大）

電子計測器中堅メーカー子会社化（6月予定）

- 株式会社カスタム
- 事業内容：電子計測器および関連商品の製造、販売

CUSTOM

- 狙い：

- ・オリジナル品拡充
- ・オリジナル品の企画/開発における協働
- ・工業測定分野（テスター等）における品揃え
- ・ホームセンター、薬局・薬店向けなどの販路活用



ラボ・研究機器シェアリングビジネスへの出資

- 株式会社Co-LABO MAKER
- 事業内容：研究リソースシェアリングサービス



- 狙い：

- ・ラボ・研究機器のシェアリングビジネスの推進
- ・使用機器等に関する情報収集、活用

理科教材市場への足掛かり

- 株式会社島津理化（島津製作所グループ）との協業
- 同社理科実験器具の小・中・高校向け国内総販売元となり、代理店を引き継ぐ
- 理科教材市場にもアズワンの利便性を提供



食品関連事業者向け新ECサイト開設



- 「as kitchen（アズキッチン）」を開設（6月予定）
- HACCP（Hazard Analysis and Critical Control Point）完全義務化がコロナ対応の終息により本格化
- 裾野の広い飲食・食品業界に対し、25年にわたる食品衛生管理・検査支援で培った安心・安全のノウハウとAXELで培った利便性を提供

新しい取り組み（DXに向けて）

システムインテグレーション推進室設置

- 研究室のデジタル化を支援
- I O T・ソフトウェア等デジタル商材の拡充
- HPCシステムズ社商材拡販
 - ・ライフサイエンス系の研究者に販促
 - ・HPCシステムズ社と人事交流実施



教育機関向けワークステーション

（計算化学アプライアンスモデル）



社内DX推進

- データドリブンの浸透
 - ・サプライヤー出荷から当社配送先までの距離（運賃またはCO2排出量）・作業費の最適解を検証中
 - ・それぞれのコスト及び社内業務の可視化に伴い、業務効率化を推進
- デジタルの市民化
 - 現場部門でのデジタル活用と自らの開発が当たり前の風景になるよう取り組み継続中
 - ・RPA（ロボット）による業務代行
384体 4,064時間／月 稼働中
現場部門開発も継続中
 - ・BI（グラフ化）ツールによる実績の見える化
現場部門に100画面（グラフ）開示中
現場部門での開発に向けた開発教育実施中
 - ・アズワンアカデミー（デジタル人材育成）メニュー策定中
統計・SQL（データベース言語）・
Python（パイソン／プログラミング言語）等
- Lisb社（ビジネスチャットDirect提供）との人材交流
 - デジタル人材育成の為、3年目社員をLisb社のDXコンサル部門に1年間出向



サステナビリティの推進

E：環境

再エネ100宣言 RE Action

使用電力量の37%を
再エネ化

- 配達便増便による梱包材削減・エコ配送拡大
- ユーザー含めた受発注のペーパーレス化
= EC目標と連動
- ゴミ減量優良建築物大阪市長表彰
(大阪物流センター)
- 省エネ製品の積極推奨
- 環境負荷低減PB製品の開発
- 納品書のペーパーレス化実現
- 水・生物多様性貢献団体に寄付
- カタログリサイクル実施
- シェアリング・修理・中古販売で資源有効活用
- 阪神DC他社産廃化回避、有効設備へ利活用



S：社会

健康経営ASsisT始動

AS(ONE)_S(olution)_I(ntegrated)S(upport)_T(echnology)



- 品質・人権・環境・コンプラ・情報セキュリティ等に配慮した調達を行うことを明記した「サステナブル調達方針」を決定
- 国内サプライヤーに対し、「同調達方針」を提示
- 啓蒙活動の一環として国内サプライヤーに対しサステナブル調達に関するアンケート調査を実施。
- こども食堂・食品ロス・地域再生・人道支援貢献団体に寄付・寄贈
- ハブとして中小メーカーと中小販売店及び研究者を繋ぎビジネスと研究を応援。

キャッシュアロケーション

財務・キャッシュフロー戦略（22年度から3ヶ年）

中計策定時のキャピタルアロケーション（3年分）

- 将来の成長に向けた投資と株主還元と同程度配分する方針

中計策定時のキャピタルアロケーション（3年分）		2022年度 実績	2023年度 見通し	今後
創出 CASH	営業 キャッシュ・フロー 保有有価証券の 売却	210 億円 ~	70 億円	77 億円
	設備投資	45 億円 ~	12 億円	23 億円
	M&A アライアンス	50 億円 ~	- 億円	15 億円 + α
	還元	115 億円 + α 機動的な 自社株買いを実施	前期末+中間配当 38 億円 自社株買付 65 億円	当期末+中間配当 41 億円 自社株買付 * * 億円

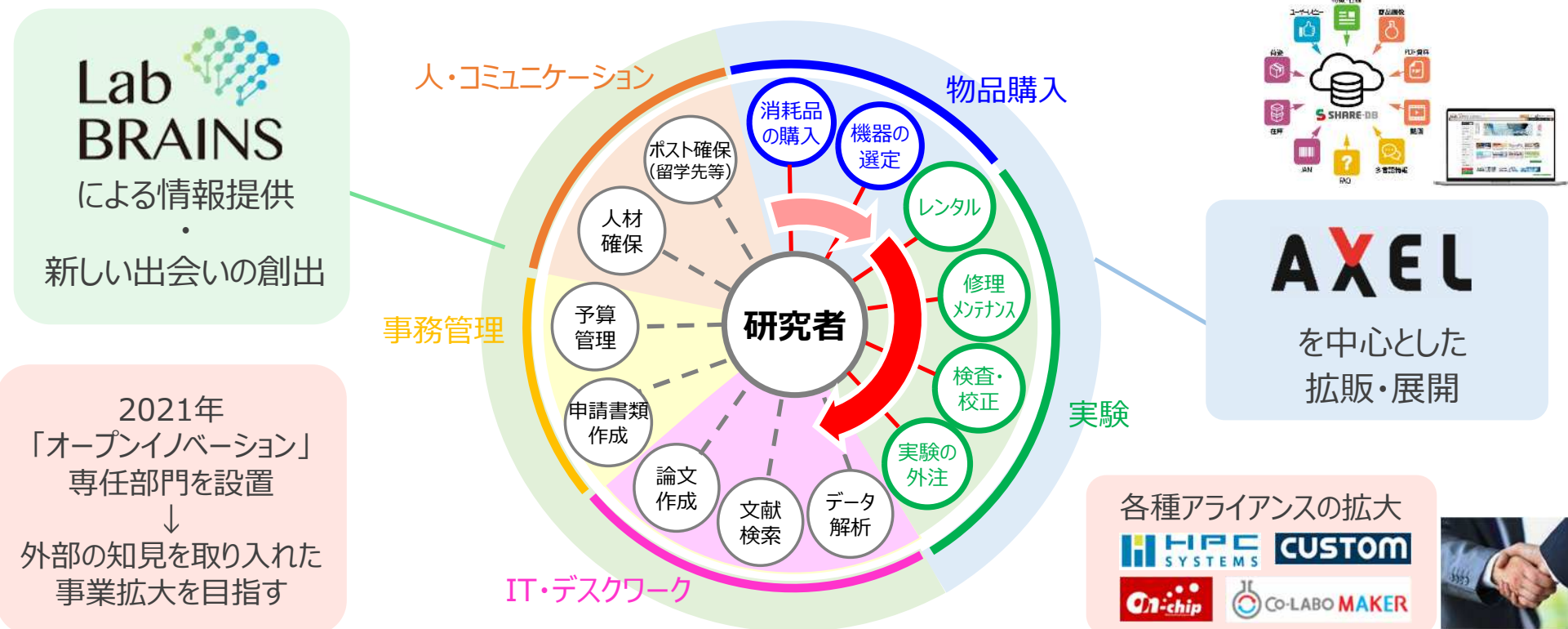
必要に応じ機動的に実行

機動的実行

次のステージに向けた連続的進化への挑戦

研究者を支えるアズワン・プラットフォームを進化させる

- 新たなプラットフォームにより、ユーザーのあらゆる雑務をサポートする



次のステージに向けた連続的進化

PROJECT ONE ver.2.0

安定的な成長性と 高い収益性 を維持し、

1,000億のその先を見据え

「連続的な進化」を続けます

-NANA-

ver.1.0

ver.2.0

Over 1,000...

決算概要・中期経営計画・ビジネスモデル等にご質問がございましたらこちらまでご連絡ください。

広報IR部
06-6447-8821
asone_ir@so.as-1.co.jp

中期経営計画2022年5月修正版

https://ssl4.eir-parts.net/doc/7476/ir_material_for_fiscal_ym1/118558/00.pdf

ビジネスモデル解説資料2022年9月改定版

https://ssl4.eir-parts.net/doc/7476/ir_material_for_fiscal_ym1/124158/00.pdf

参考データ

(参考) ロングテール商品がクイズプログラムに

東京大学発の知識集団「QuizKnock」のYouTubeチャンネル『QuizKnock会議中【サブチャンネル】』で、当社カタログと、取り扱い商品を題材に番組が構成されました。

研究・実験器具のロングテール度合いの一端を感じ取っていただければと思います。ご一興にご覧ください。(約20分)



分厚すぎるカタログで実験器具クイズ

<https://www.youtube.com/watch?v=JppBaoiKG-c>



(参考) スマートDC紹介動画

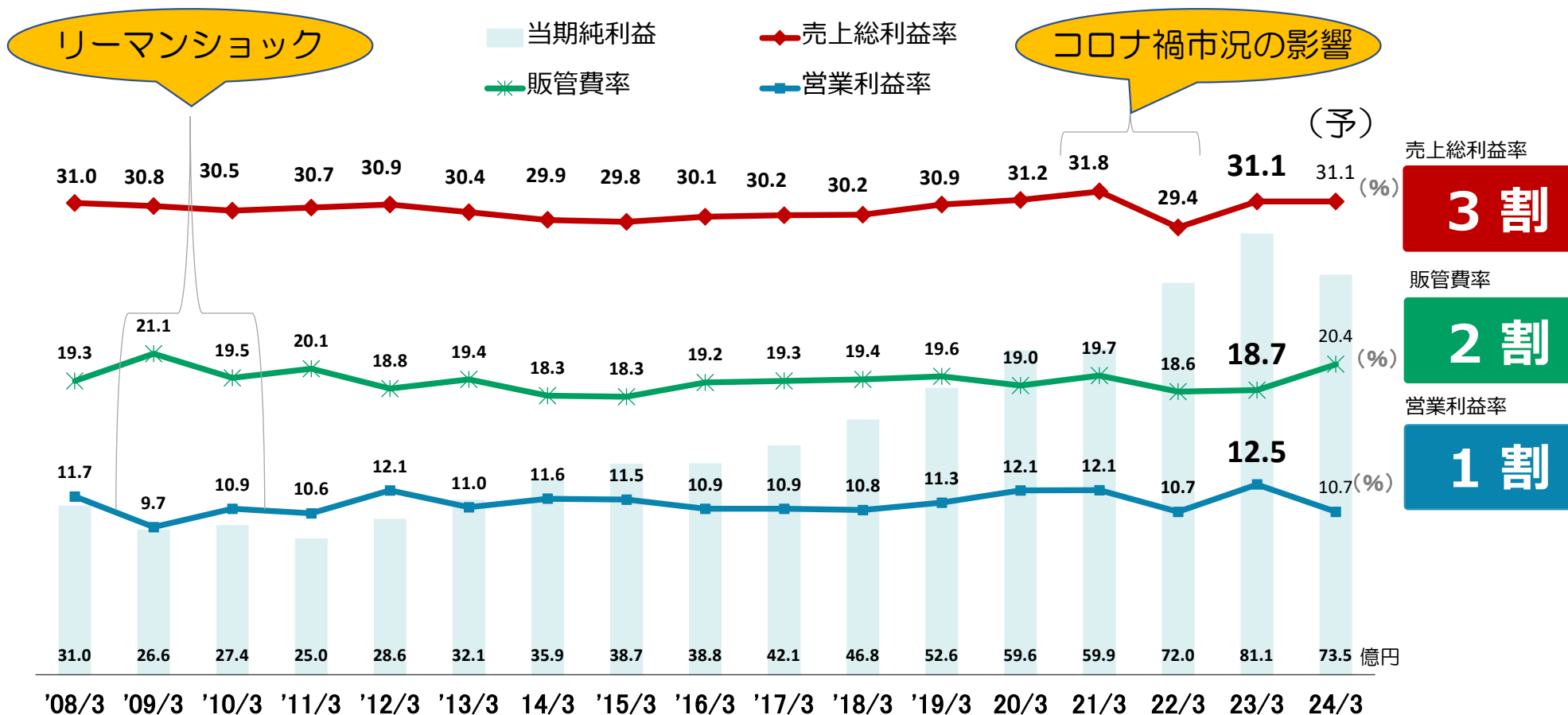


https://www.youtube.com/watch?v=ZO-ojF2NjI4&feature=emb_logo

https://www.youtube.com/watch?v=W1Oh3Svxx_k (翻訳入り)

(参考) 収益率推移

▶ ブレの少ない高収益体質。



分野別売上ヒストリカルデータ

(百万円)	2001/3	2002/3	2003/3	2004/3	2005/3	2006/3	2007/3	2008/3	2009/3	2010/3	2011/3	2012/3
売上高	30,617	29,332	31,417	34,462	36,747	40,506	44,242	46,088	44,762	43,808	45,532	47,204
YoY	-	95.8%	107.1%	109.7%	106.6%	110.2%	109.2%	104.2%	97.1%	97.9%	103.9%	103.7%
[LB:ラボラトリー]	18,510	17,459	18,573	20,421	21,539	23,997	26,173	27,284	25,960	25,012	26,193	27,385
	-	94.3%	106.4%	109.9%	105.5%	111.4%	109.1%	104.2%	95.1%	96.3%	104.7%	104.6%
[ID:インダストリー]	5,864	5,245	6,034	6,886	7,867	8,301	9,137	9,919	9,200	8,404	9,514	9,846
	-	89.4%	115.0%	114.1%	114.2%	105.5%	110.1%	108.6%	92.8%	91.3%	113.2%	103.5%
[MD:メディカル]	5,901	6,284	6,527	6,854	7,036	7,838	8,539	8,680	9,602	10,391	9,825	9,973
	-	106.5%	103.9%	105.0%	102.7%	111.4%	108.9%	101.7%	110.6%	108.2%	94.6%	101.5%
その他	341	342	282	299	305	369	392	204	事業売却		-	-
	-	100.3%	82.4%	106.0%	102.0%	121.0%	106.2%	52.0%	-	-	-	-

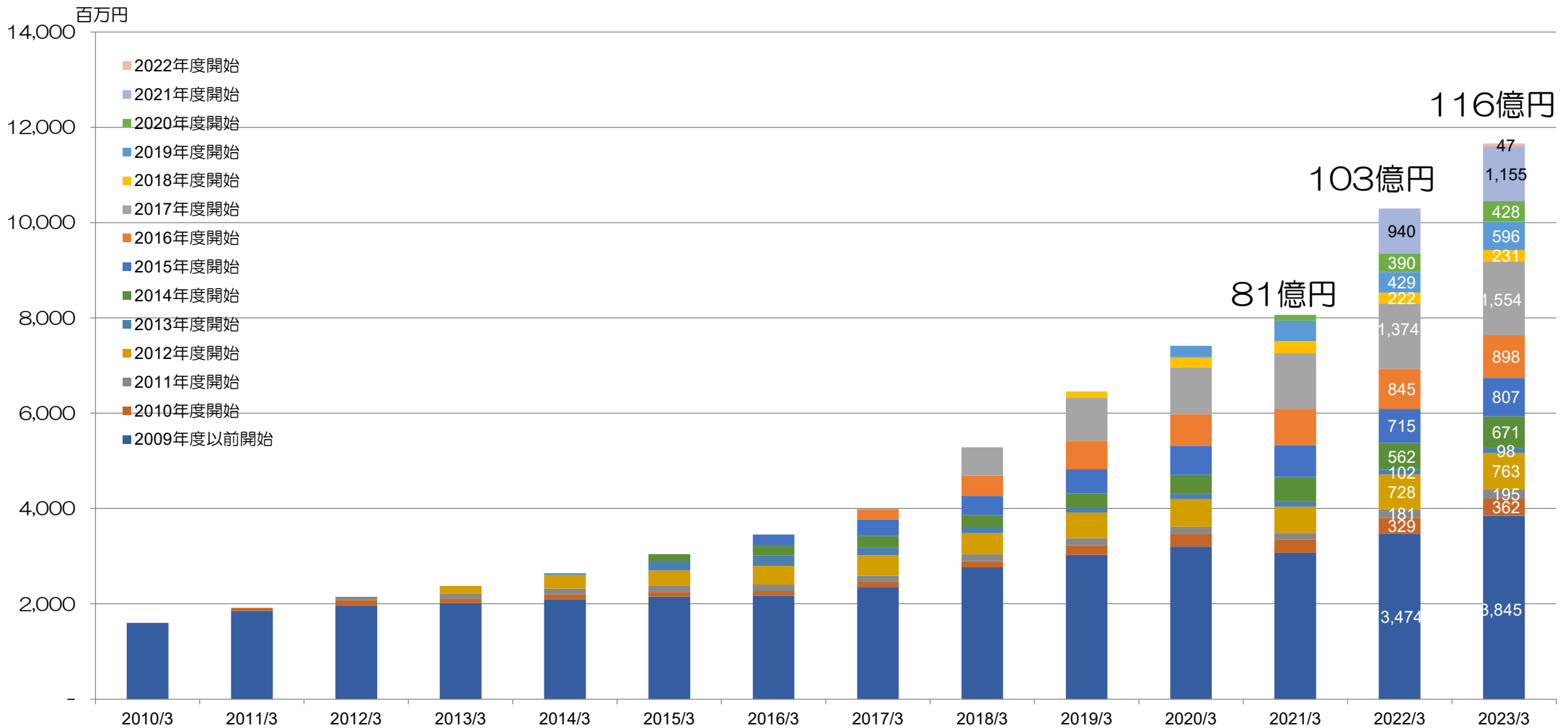
↑ITバブル崩壊

↑リーマンショック

	3/2013	3/2014	3/2015	3/2016	3/2017	3/2018	3/2019	3/2020	3/2021	3/2022	3/2023
売上高	48,128	51,192	52,042	53,577	55,948	60,960	66,733	70,390	81,606	86,954	91,421
	102.0%	106.4%	101.7%	102.9%	104.4%	109.0%	109.5%	105.5%	115.9%	106.6%	105.1%
[LB:ラボラトリー]	27,632	29,756	30,158	31,206	32,356	35,293	38,918	41,073	44,745	51,236	54,094
	100.9%	107.7%	101.4%	103.5%	103.7%	109.1%	110.3%	105.5%	108.9%	114.5%	105.6%
[ID:インダストリー]	9,440	9,850	10,376	11,211	12,170	13,649	14,728	15,117	15,391	16,799	18,165
	95.9%	104.3%	105.3%	108.0%	108.6%	112.2%	107.9%	102.6%	101.8%	109.1%	108.1%
[MD:メディカル]	11,057	11,587	11,507	11,160	11,422	12,017	12,662	13,779	21,049	18,408	18,586
	110.9%	104.8%	99.3%	97.0%	102.3%	105.2%	105.4%	108.8%	152.8%	87.5%	101.0%
その他	-	-	-	トライアンフ21買収			425	421	420	509	575
	-	-	-	-	-	-	-	99.0%	99.8%	121.1%	112.9%

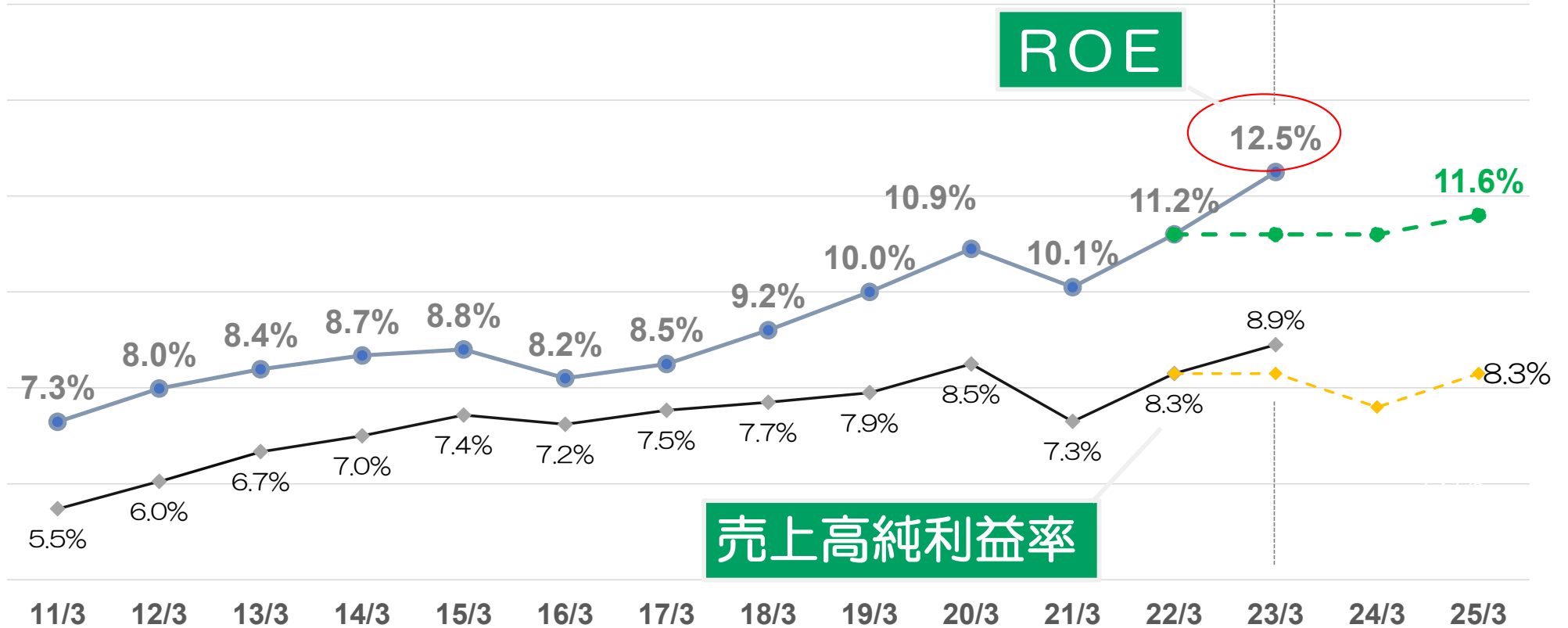
統合レポート連続財務サマリー https://ssl4.eir-parts.net/doc/7476/ir_material_for_fiscal_y4/124278/00.pdf

(参考) 集中購買開始年度別売上推移



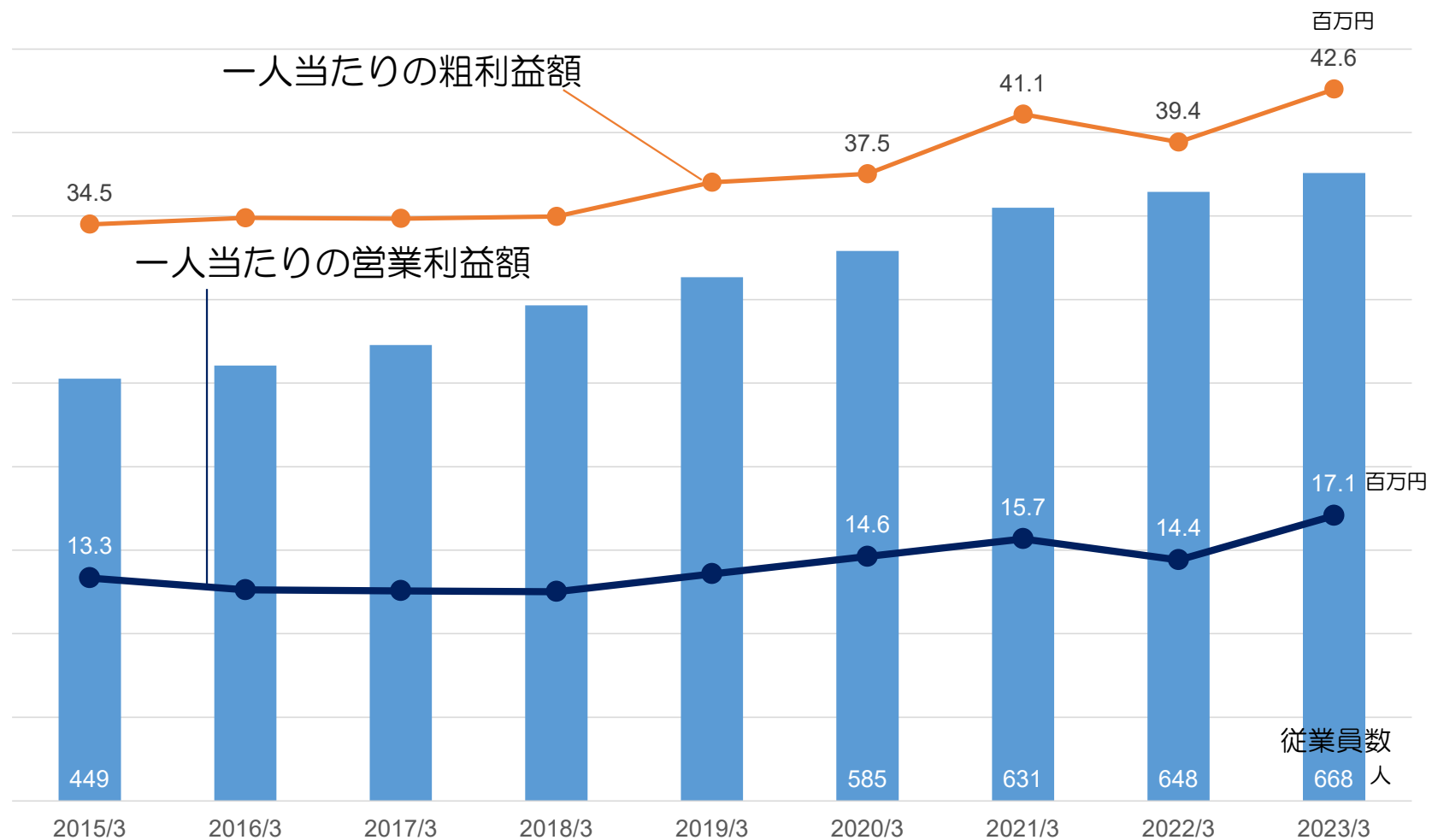
(参考) ROE向上を目指す

ROE及び売上高純利益率推移 (11/3A-25/3E)



資本コストを意識した経営による資本効率の更なる向上

(参考) 1人当たりの生産性 (連結)



(参考) ガバナンス改革の推移

	2013/6	2014/6	2016/6	2017/6	2020/6	2021/6	2022/6	2023/6
取締役総数	7名	5名	7名		8名	11名	10名	9名
社外取締役 (社外割合)	1名 (14%)	1名 (20%)	2名 (28%)		3名 (37%)	6名 (54%)	(60%)	5名 (55%)
女性取締役					1名		2名	
監査・監督 機能	監査役会					監査等 委員会		
株式報酬			2015/6 退職慰労金廃止 ストック・オプション (SO)		業績連動株 式給付信託	SO廃止		RS導入


(参考) 用語集

用語	解説
科学技術基本計画	科学技術基本法に基づき、政府が、総合的かつ計画的な推進を図るための基本的な計画を策定するもの。第5期科学技術基本計画は、2021年度から2025年度までの5年間を対象とし、総額約30兆円が閣議決定されている。第3期は25兆円、第4期は26兆円の計画でした。
科学技術研究費	政府が行っている「科学技術研究調査」によれば、科学技術に関する研究・開発のために支出された費用は、2021年度で19兆7,408億円にのぼる。この費用には人件費、原材料費、その他研究開発のために支出された経常的費用と、研究開発用の固定資産を取得するために支出された費用が含まれる。国と地方公共団体の科学技術関係予算は9.3兆円（2022年度）。
科研費	文科省の競争的資金制度の一部として、基礎から応用までのあらゆる「学術研究」（研究者の自由な発想に基づく研究）を格段に発展させることを目的とする。ピア・レビューによる審査を経て、独創的・先駆的な研究に対する助成を行われるもの。競争的資金制度には他に戦略的創造研究推進事業、研究成果展開事業、国家課題対応型研究開発推進事業等がある。 http://www.mext.go.jp/a_menu/O2_itiran.htm





(参考) 用語集

用語	解説
ラボラトリー分野 (Laboratory)	主に大学や研究所（企業含む）に出入りしている販売店ルート。理化学分野の専門販売店、研究用試薬業者が中心。当社売上の約6割を占める。インダストリー分野と合わせてラボ・インダストリー部門を構成する。インダストリー分野と同時に総合カタログを2年に1回発刊。直近では2022年11月。
インダストリー分野 (Industry)	主に民間企業の工場に出入りする販売店ルート。当社の売上の約2割を占める。工作機械商、切削工具商、工業薬品業者、梱包資材業者などさまざまな業態の販売店がある。ラボラトリー分野と合わせてラボ・インダストリー部門を構成する。ラボラトリー分野と同時に総合カタログを2年に1回発刊。直近では2022年11月。
メディカル部門 (Medical) (メディカル・介護分野)	主に医療機関に出入りする販売店ルート。医療器商社、医薬品販売業者などが中心。当社売上の約2割を占める。 通称「 navis (ナビス)」。医療用総合カタログとして「ナビス看護・医療用品総合カタログ」を2年に1回発刊。直近では2021年11月。

(参考) 用語集

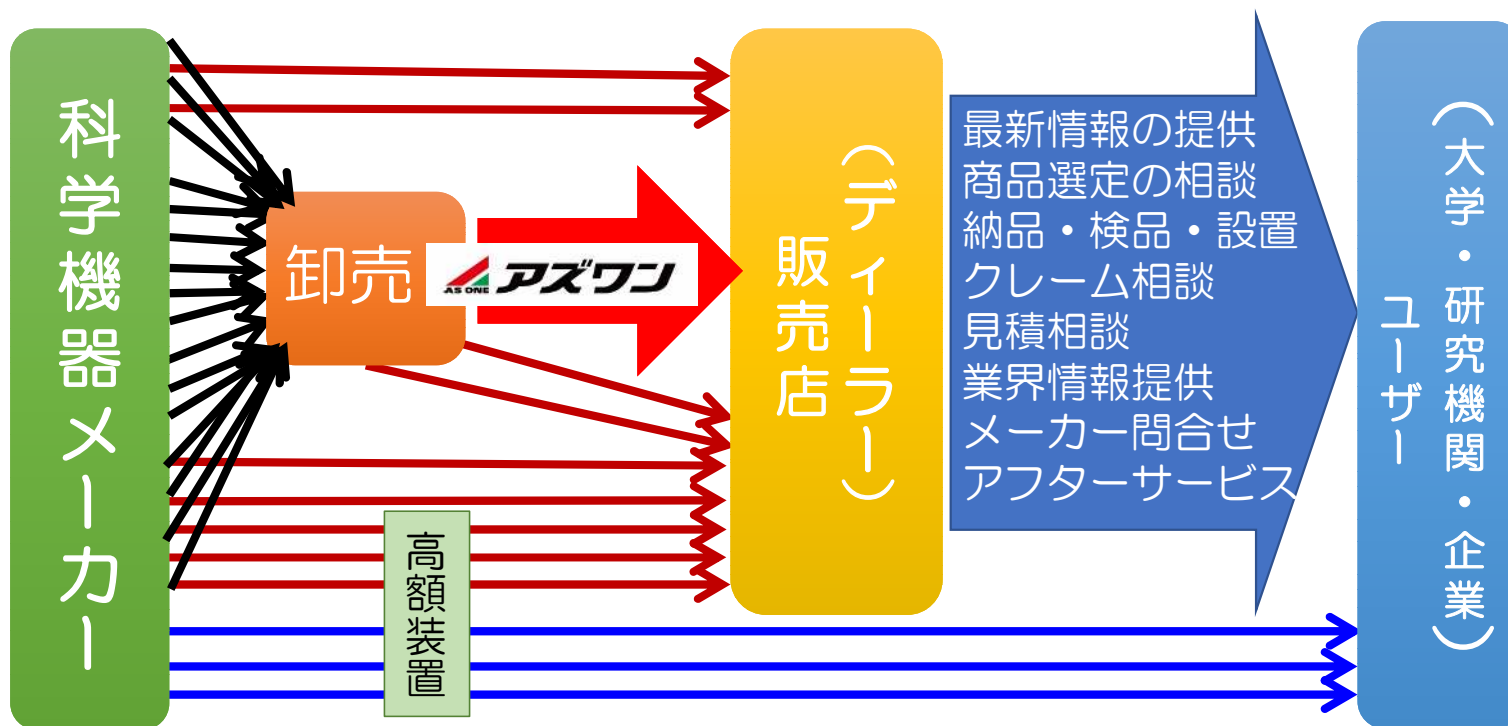
用語	解説
配達便と路線便	当社は、自社トラックを保有せず、出荷運送は外部運送業者に委託します。配達便とは、当社の専用トラックとして固定費で運用され、毎日同じルートで配達する傭車です。同じルートのため、折り畳みコンテナで配送し、廃棄される梱包材をセーブしながらエコ配達が可能です。路線便は、広域運送業者による混載配送であり、従量制料金となります。
総合カタログ	厚さ75mm、重さ3.55kgのアズワン主力カタログ。研究用総合機器カタログ及びサンクアスト産業用研究機器カタログの総称。おおむね2年ごとに更新・発刊しており、最近では2022年11月に146,000部を製作・発刊した。2年に1回の更新。
集中購買	全国各地の事業所、工場で、さまざまな業者から、その都度、バラバラな価格で購入しているような体制を、購入する物品のグループ別に購入先、価格を集約し合理化、効率化する購買方式。IT技術の進歩に伴い、いわゆるeコマースを利用して導入される場合が多い。当社では業界随一の品揃えと利便性の「 ocean 」というシステムでユーザーの集中購買を支援。
	アズワンのシステムと品揃えを利用し、販売店の集中購買サイトとして、販売店が主体となってユーザーにサービス提供できるECプラットフォーム。

(参考) 用語集

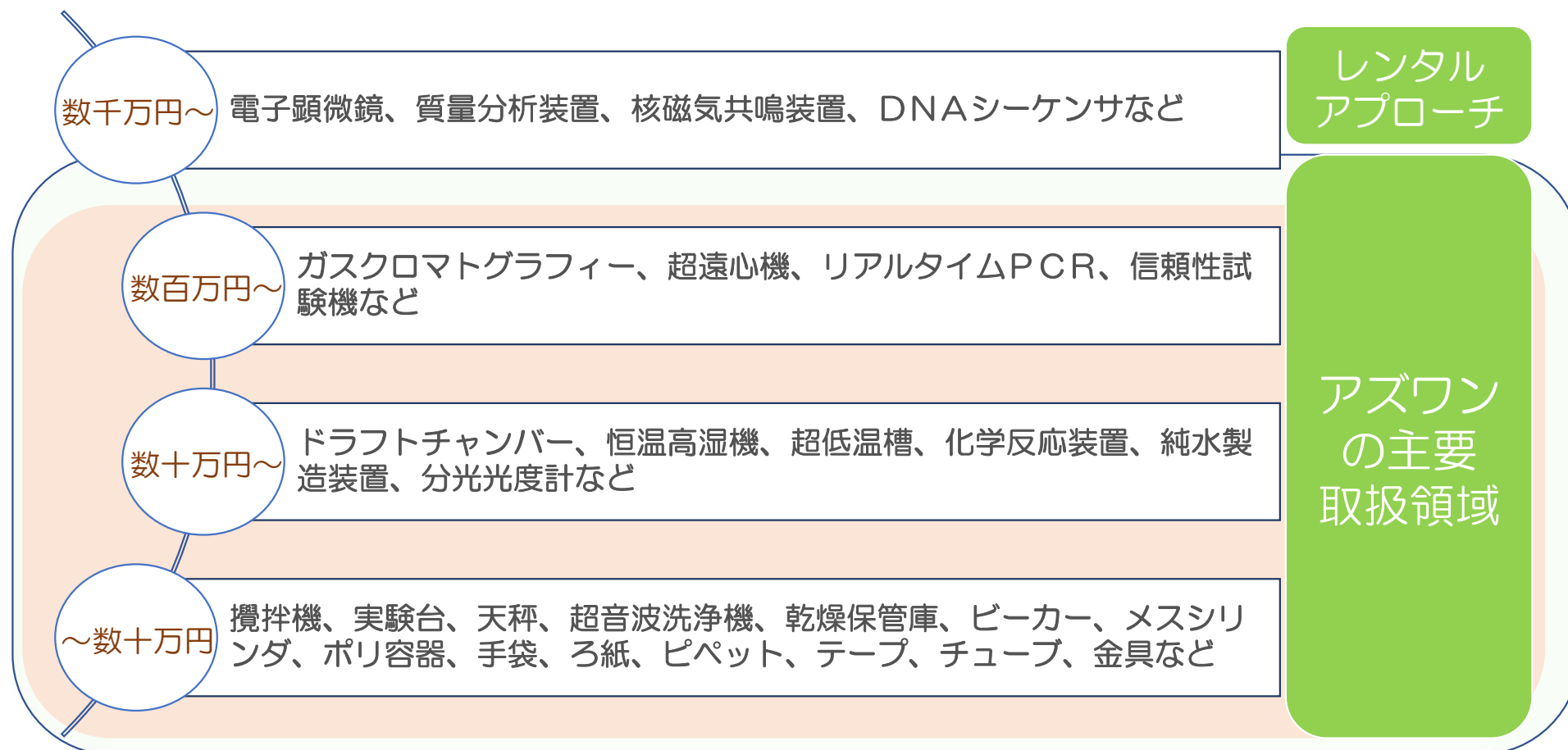
用語	解説
	<p>Science & Health × Abundant × RE liable - Data Base 「科学・医療分野における、豊富で信頼のあるデータベース」 「業界のデータベース」としてユーザーが必要なあらゆる商品情報の保有を目指す。 「AXEL」や「ocean」や「Wave」の商品データベースでもある。</p>
	<p>「ASONE × Electronic Media」 アクセル検索システムを検索エンジンに据えた理化学機器販売サイト。販売店経由でIDを取得することで、一般ユーザーが900万点以上の商品を閲覧・検索できるだけでなく、24時間いつでも販売店提示価格でWEB注文できる。注文はアズワンに直接入り、配送も直接されるが、請求は販売店経由となる。ユーザー、販売店、アズワンがWin-Win-WinのWEBSHOP。</p>
 	<p>商品検索システム AXEL の及び販売店の集中購買サイト Wave の英語版。英語をベースに16言語への翻訳機能を備える。海外の販売店やユーザーが商品検索や見積もり依頼が可能。2023年3月現在掲載点数238万点。</p>

(参考) 用語集

用語	解説
販売店 (ディーラー)	日々ユーザーに出入りし、アズワンだけでなく、様々なメーカーや卸からも調達しユーザーに販売する。ユーザーに対し様々な有形無形のサービスを提供する。アズワンの売上は98%が販売店に対するものになる。



(参考) カタログ・WEB主要対象品



(参考) カスタマー相談センター

- 人自社オリジナル品のみならず、
卸としてたくさんのメーカー様（4,100社超）の
専門的な商品の選定などをお手伝いいたします。

その凄さはTBS「がっちりマンデー!!」でも紹介されました。



カスタマー相談センター



多品種の専門商品でありながら
即時解決率※ 80%以上

※最初のお電話で解決する率

サービス内容

1. 商品の内容に関するお問い合わせ対応

- ☑ カタログ掲載商品の内容・仕様について
- ☑ 商品選定のご相談
- ☑ 商品の使用方法について
- ☑ その他、オプション製品や特注品、カタログ掲載外商品の取り扱いについて

2. 商品の資料請求に関する対応

- ☑ 各種カタログ
- ☑ 単品パンフレット
- ☑ 製品図面 / 各種データ / 取扱説明書

(参考) ESG格付

年金積立金管理運用独立行政法人 (GPIF) がE (環境) S (社会) G (ガバナンス) に配慮した投資を行うに際し、採用するESG指数のひとつであるMSCI ジャパンESGセレクト・リーダーズ指数に採用されております。2022年12月現在MSCIによるESG格付は“AA”にランクされております。

MSCI ジャパンESG セレクト・リーダーズ指数

<https://www.msci.com/msci-japan-esg-select-leaders-index-jp>



NIKKEI SDGs

Management Survey 2022



TCFD

TASK FORCE ON
CLIMATE-RELATED
FINANCIAL
DISCLOSURES

<https://www.fsb-tcfd.org/supporters/>

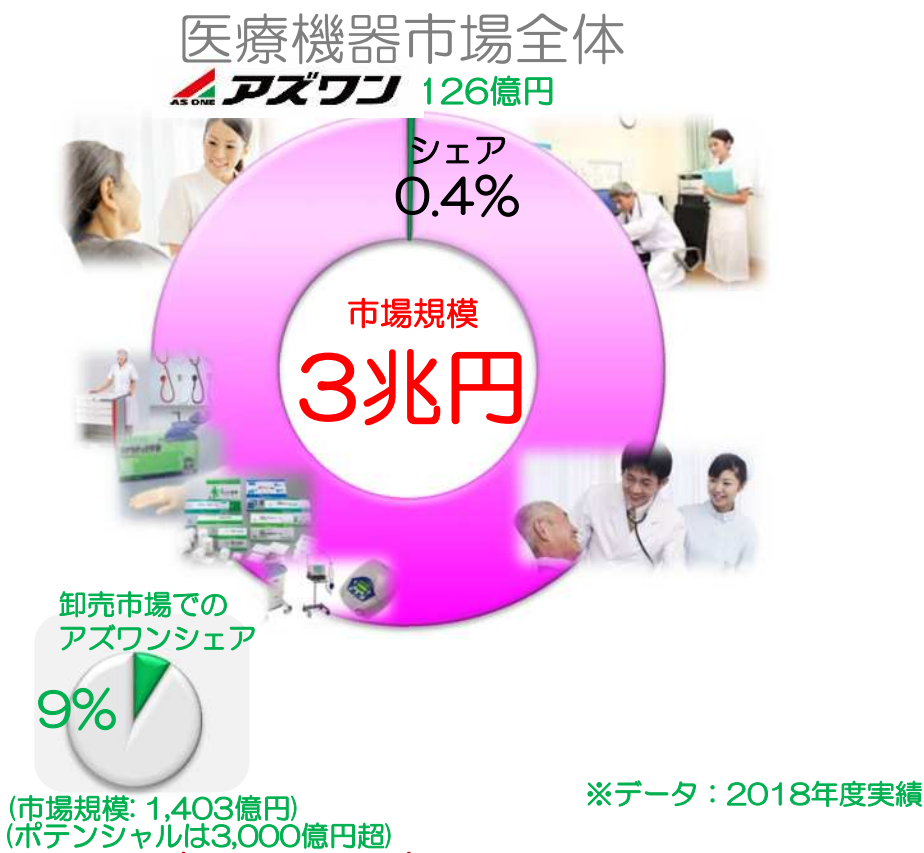
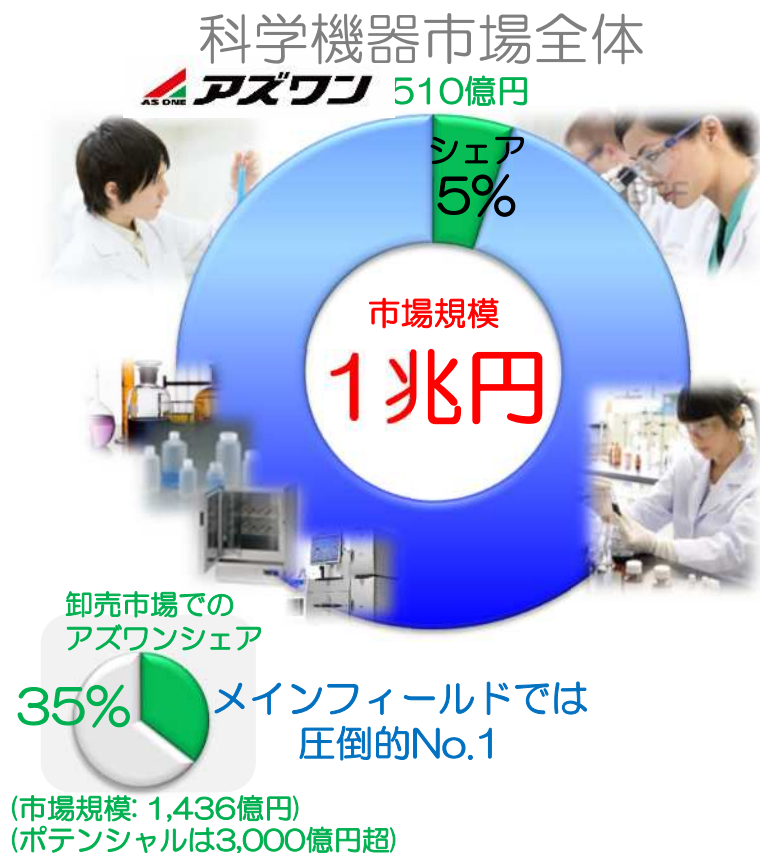
再エネ100宣言

RE Action

<https://saiene.jp/>

(参考) 市場環境

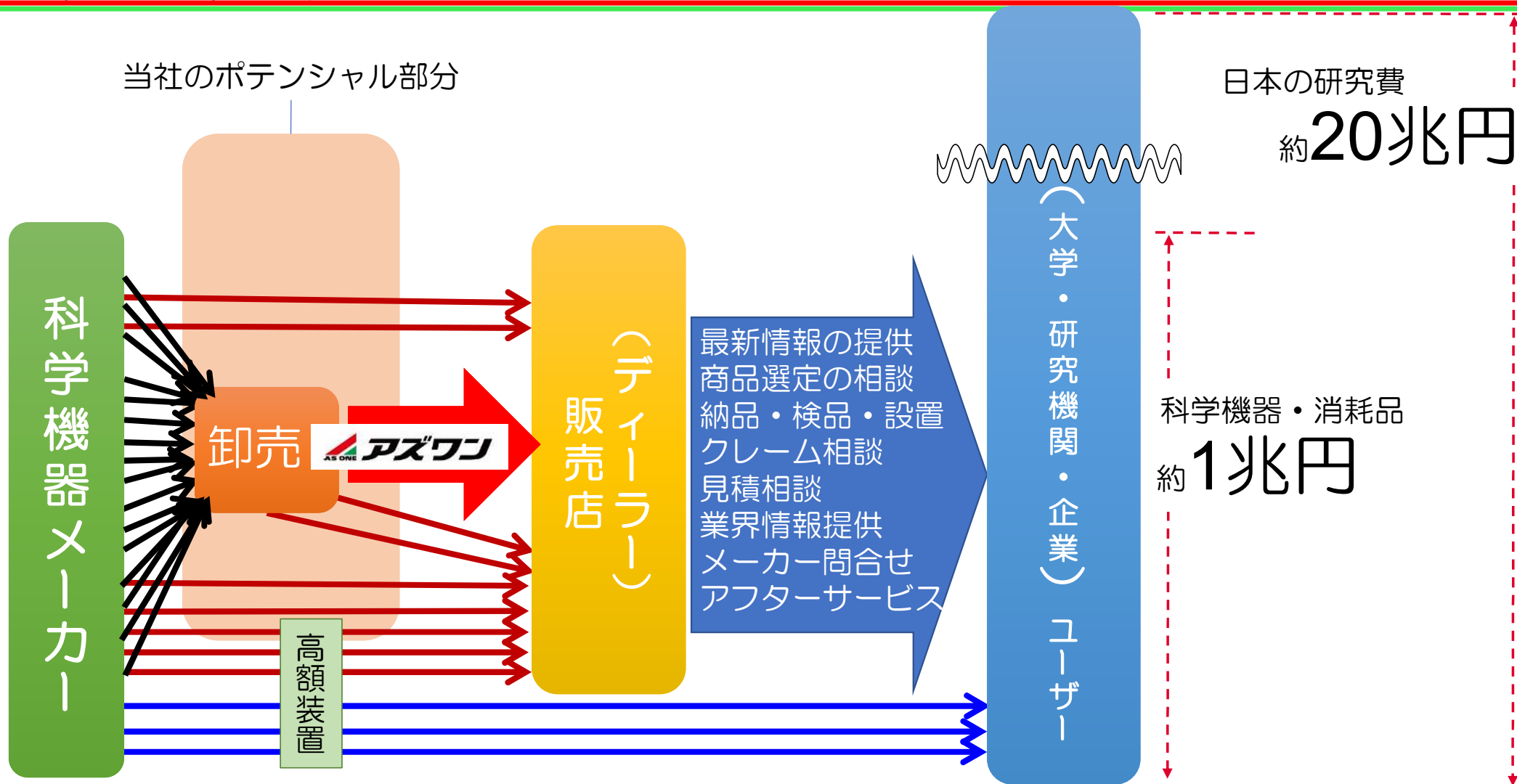
～巨大な市場の中で大きなチャンスがある～



※データ：2018年度実績

専門領域で確立されてきた”アズワン”ブランド
成長の余地はまだ大きい

(参考) 市場構造



日本の研究費（人件費含む）

以下のような市場の推移の中でシェア拡大中

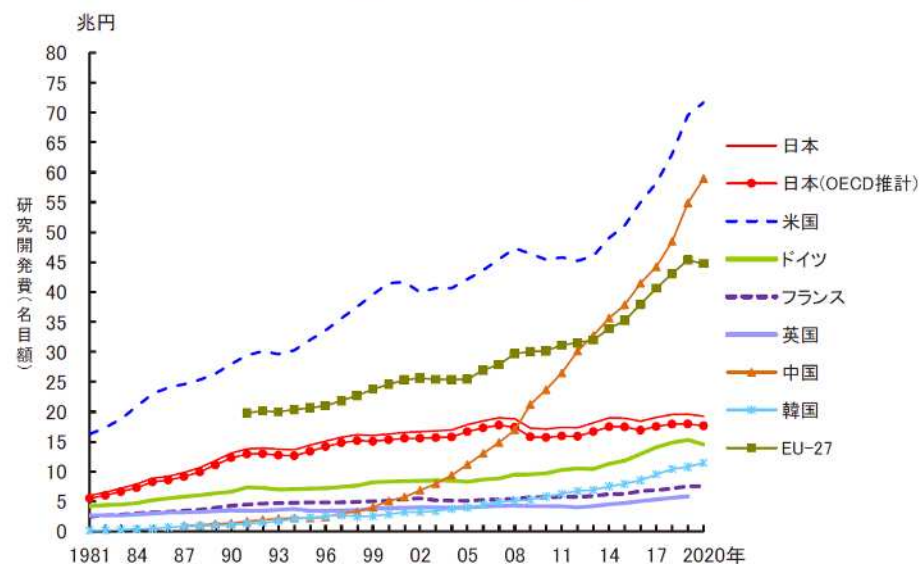
表1-3 研究主体別研究費の推移

区分	総額	企業	非営利団体・ 公的機関	大学等	
研究費 (億円)	2012年度	173,246	121,705	15,917	35,624
	2013	181,336	126,920	17,420	36,997
	2014	189,713	135,864	16,888	36,962
	2015	189,391	136,857	16,095	36,439
	2016	184,326	133,183	15,102	36,042
	2017	190,504	137,989	16,097	36,418
	2018	195,260	142,316	16,160	36,784
	2019	195,757	142,121	16,435	37,202
	2020	192,365	138,608	16,997	36,760
	2021	197,408	142,244	17,324	37,839
対前年度比 (%)	2012年度	-0.3	-0.8	1.6	0.6
	2013	4.7	4.3	9.4	3.9
	2014	4.6	7.0	-3.1	-0.1
	2015	-0.2	0.7	-4.7	-1.4
	2016	-2.7	-2.7	-6.2	-1.1
	2017	3.4	3.6	6.6	1.0
	2018	2.5	3.1	0.4	1.0
	2019	0.3	-0.1	1.7	1.1
	2020	-1.7	-2.5	3.4	-1.2
	2021	2.6	2.6	1.9	2.9
構成比 (%)	2012年度	100.0	70.2	9.2	20.6
	2013	100.0	70.0	9.6	20.4
	2014	100.0	71.6	8.9	19.5
	2015	100.0	72.3	8.5	19.2
	2016	100.0	72.3	8.2	19.6
	2017	100.0	72.4	8.4	19.1
	2018	100.0	72.9	8.3	18.8
	2019	100.0	72.6	8.4	19.0
	2020	100.0	72.1	8.8	19.1
	2021	100.0	72.1	8.8	19.2

(総務省統計局2022年科学技術研究調査 結果の概要https://www.stat.go.jp/data/kagaku/kekka/kekagai/pdf/2022ke_gai.pdf)

主要国における研究開発費総額の推移

(A)名目額(OECD 購買力平価換算)



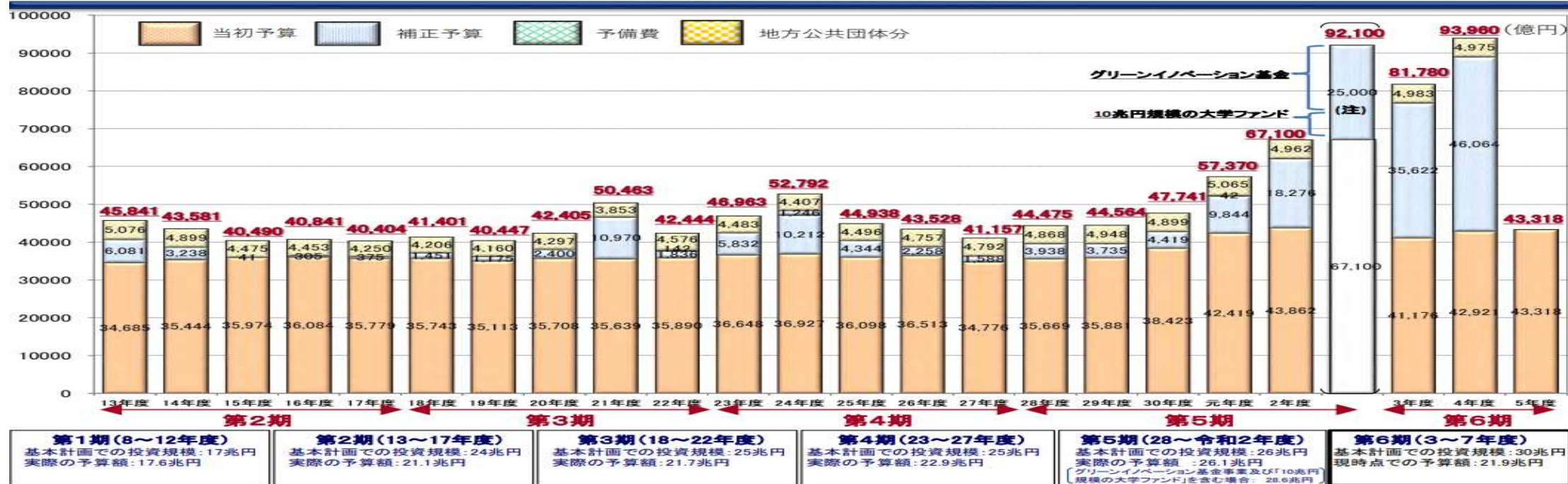
科学技術指標2022

https://nistep.repo.nii.ac.jp/?action=pages_view_main&active_action=repository_view_w_main_item_detail&item_id=6798&item_no=1&page_id=13&block_id=21

日本の科学技術国家予算

内閣府：科学技術関係予算令和5年度当初予算案令和4年度補正予算の概要についてより
<https://www8.cao.go.jp/cstp/budget/r5yosan.pdf>

科学技術関係予算の推移



5年で

18兆円 → 21兆円 → 22兆円 → 23兆円 → 26兆円 → 30兆円

2021~2025

当資料に関して、当社は細心の注意を払っておりますが、掲載した情報に誤りがあつた場合や、第三者によるデータ改ざん等に関し、事由の如何を問わず一切の責任を負うものではありません。

当資料は、投資勧誘を目的としたものではありません。実際に投資を行う際は、当資料の情報に全面的に依拠して投資判断を下すことはお控えいただき、投資に関する決定は皆様ご自身のご判断で行うようお願いいたします。

当資料の著作権は、アズワン株式会社にあります。無断コピーはお断りいたします。

