



ハイエンドラグジュアリーラボファチャーブランド'enoosa'(イノーサ)

 **アズワン株式会社**

東証プライム (7476)

2024年11月21日

2025年3月期 半期決算説明会

1. 25/3期 上期実績

2. 25/3期 計画

3. 上期総括

4. 新たな取り組み

ハイライト

上期実績

連結売上高は過去最高を更新し、営業利益は期初予想を上回る水準で着地

- 堅調な研究開発投資を背景にラボ・インダストリー部門の好調が継続。メディカル部門は2Qが弱含むも、上期としては3期ぶりの増収となり底打ちを確認
- 大手ユーザー向け集中購買システム『ocean』、販売店向けEC支援システム『Wave』がともに伸長し、eコマース部門売上は前期比+23%
- 高額案件や円安の影響等により粗利率が計画比1.1pt低下したものの、販管費の抑制等により営業利益率は計画値を0.3pt上回る10.8%を確保

通期見通し

連結売上高は初の1,000億円に到達、機動的な価格政策とコスト管理により増収増益を見込む

- 業績予想は期初公表数値を据え置くが、好調な事業環境を追い風に売上・利益の上積みを目指す
- 企業やアカデミアによるEC購買は更に浸透する見通しであり、新規ユーザーの獲得や各種購買システムとの連携拡大に注力
- 取扱商品点数の増加（今期末目標1,200万点）、サプライヤー在庫の可視化（同1,350億円）サービス事業強化等の諸施策が売上拡大に寄与

中期経営計画の進捗

コロナ反動減や円安など環境影響を受けるも、eコマース売上が目標を上回るなど諸施策は順調に進捗

- 最終年度（FY2024）の主要数値目標に対し、売上・営業利益は目標値に近づけるべくeコマースチャネル拡大に注力、ROEは達成の見通し
- 商品アイテム数は当初計画1,000万点を上回り今期末1,200万点を計画。WEB単独掲載品の上期売上は前期比38%増となり着実に売上に貢献
- 物流2024年問題への対応や九州地区の営業強化、将来的なコスト抑制を目的に、九州物流センターの移転・機能拡張に向けた準備をスタート
- 再生医療の産業化を目指す未来医療国際拠点「Nakanoshima Cross」に入居・参画し、再生医療関連ビジネスに本格的に参入

資本政策

年間配当金は14期連続となる増配を予定、ROEは12%台を回復する見通し

- 中間配当28円、期末配当29円を予定し、年間では14期連続の増配となる計画
- 2022-2024年度の3年間の総還元性向は88.1%となる見通し
- 4月1日付で1:2の株式分割を実施し個人株主が大幅に増加するなど、資本コストの低減を目的とした株主構成の多様化を推進

25年3月期 上期実績

売上高 **486.3億円** 前年同期比 **+10.2%** (+45.1億円)
計画比 **+3.5%** (+16.6億円)

15年連続増収・14年連続過去最高。
品揃え拡大とECでラボ・インダストリー好調。メディカルもプラス転換。

営業利益 **52.7億円** 前年同期比 **+5.9%** (+2.9億円)
計画比 **+6.9%** (+3.4億円)

研究用総合カタログを前出し発刊するも、他販管費抑制し増益確保。

当期純利益 **38.2億円** 前年同期比 **+7.7%** (+2.7億円)
計画比 **+3.0%** (+1.1億円)

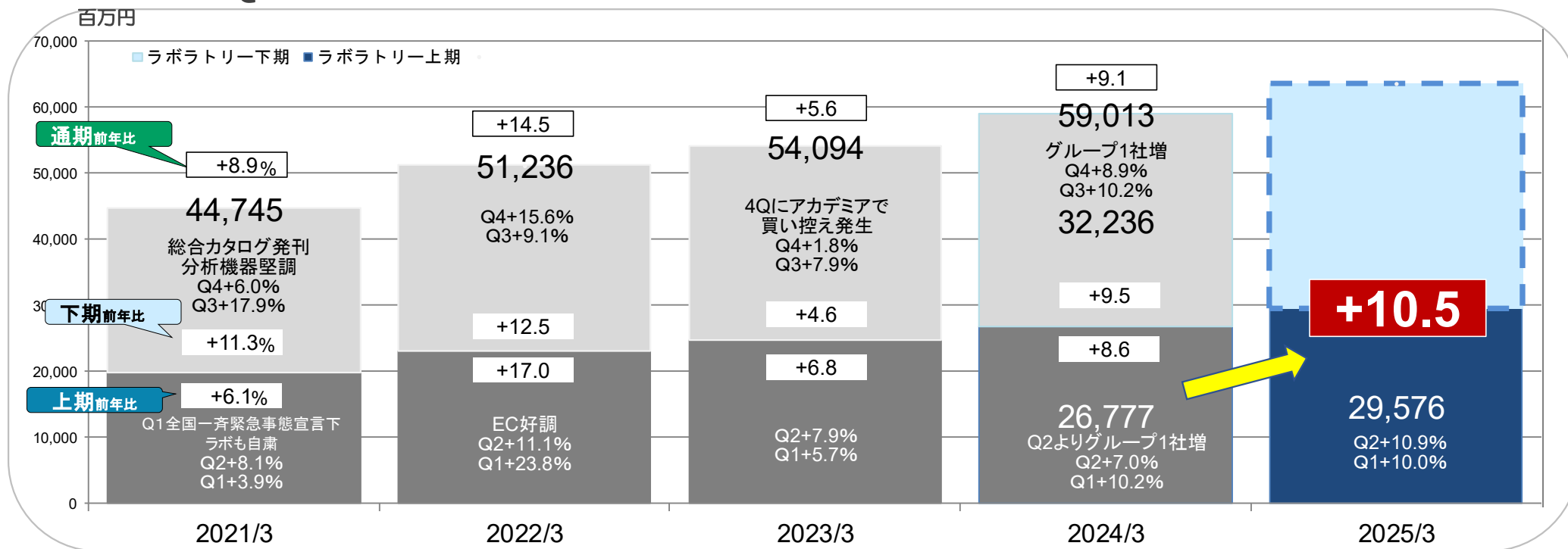
過去最高を更新。

売上高 295.8億円

前年同期比 **+10.5%** (+28.0億円)

計画比 **+4.0%** (+11.3億円)

- ECチャネル+16億円、プロダクト軸ではWEB単独掲載品で+15億円、高額装置+3.9億円。
- 前年2Qより新規グループ1社加わり3カ月分売上加算。



ラボ・インダストリー部門インダストリー（ID）売上

実績

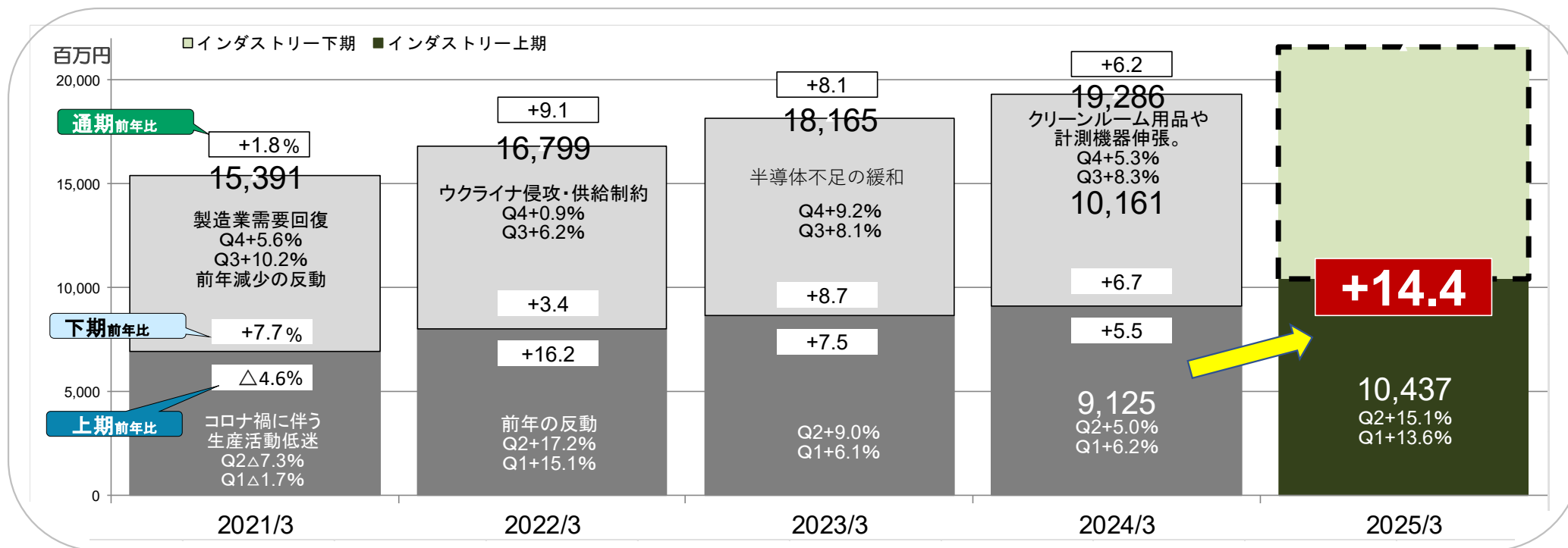
売上高

104.4億円

前年同期比 **+14.4%** (+13.1億円)

計画比 **+4.8%** (+4.7億円)

国内生産回帰に伴う周芯波及。ECチャネル+10億円。大口はなく全体的に底上がり。



メディカル（MD）部門売上

実績

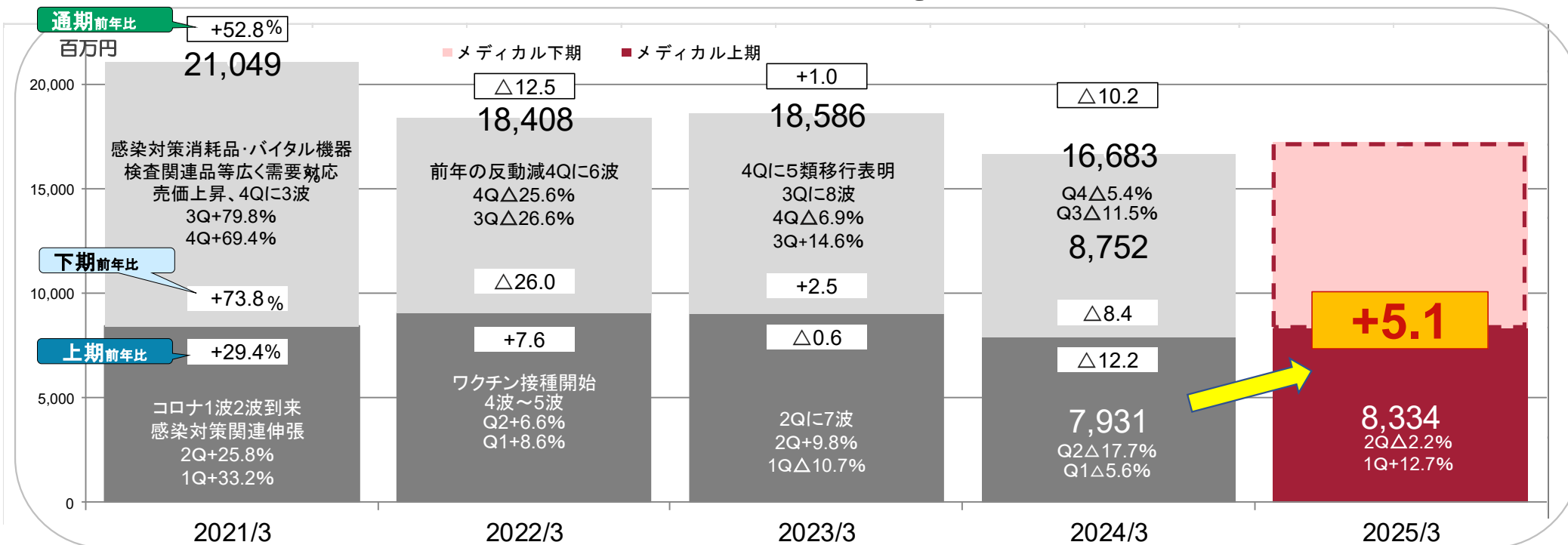
売上高

83.3億円

前年同期比 +5.1% (+4.0億円)

計画比 +0.4% (+0.3億円)

- 1QはECとクリニック向けCPC※設備で二桁成長。1Q、2Qともデジタル購買で効率化を志向する医療機関のOCEAN※稼働が急増（22軒）。
- 一方、薬価改定や働き方・待遇改善（2024年問題）で病院の経営環境が激変、2Qから物品購入へ影響が顕在化。



※CPC・・・細胞培養加工施設（CPC：Cell Processing Center）

その他売上

実績

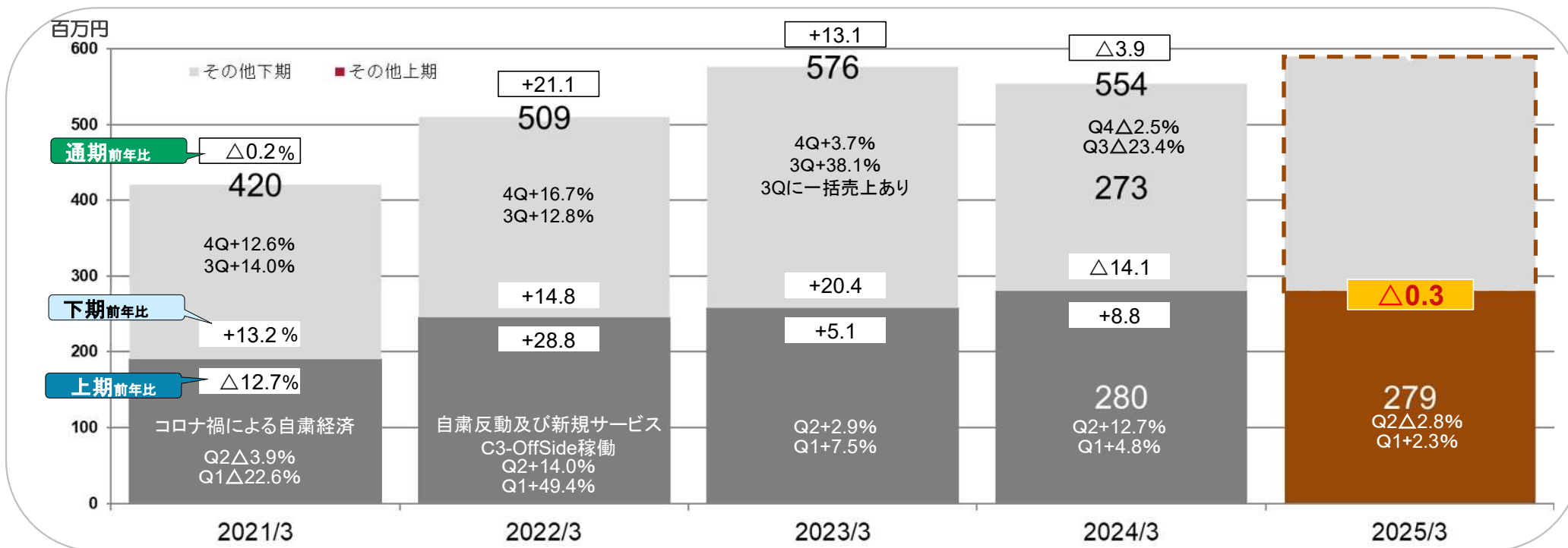
売上高

2.8億円

前年同期比 $\triangle 0.3\%$ ($\triangle 0.0$ 億円)

計画比 **+5.0%** (+0.0億円)

- 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
- 前年のシステム開発売上の反動減があるものの、事業のベースであるシステム利用売상을伸ばし前年並みへ。



営業利益増減理由（粗利）

実績

売上総利益 147.2億円

前年同期比 **+6.5%** (+9.0億円)
 計画比 $\triangle 0.1\%$ ($\triangle 0.2$ 億円)

➤ 柔軟な価格対応で調達コストアップを吸収。一方、売上加算に貢献した大口案件やNB商品の比率が増え、製品ミックスで粗利率低下。

大口案件ミックスによる
率低下 $\triangle 1.1$ 億円

WEB単独掲載品群の
採算性向上 +1.1億円

その他のミックス変化
 $\triangle 4.7$ 億円

販売増
+13.7億円
(理論値)

+9.0億円

138.2億円
31.3%

23/9

147.2億円
30.3%

24/9

四半期粗利率	22/3	23/3	24/3	25/3
1Q	30.7%	31.4%	31.4%	30.1%
2Q	26.8%	31.5%	31.2%	30.5%
3Q	30.1%	31.3%	30.2%	-
4Q	29.8%	30.7%	29.8%	-

(コロナ禍下での価格変動時の減損)

(単体ベース)

P B・輸入品実績

(前年同期比)
 売上シェア 33.6% ($\triangle 2.5$ p)
 粗利率 $\triangle 1.5$ p (前年同期比)

円安・PB品内でミックス変化

NBのうちWEB単独商品

(前年同期比)
 売上シェア 19.6% (+3.9p)
 粗利率 +1.2p (前年同期比)

営業利益増減理由（販管費）

実績

■ 販管費

94.4億円

前年同期比

+6.8% (+6.0億円)

計画比

△3.6% (△3.5億円)

➤ 中文カタログを4年ぶりに発刊、毎年3Q計上の総合カタログを前倒し発刊。全体として、抑制気味に推移。

販管費	2023/9	2024/9	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	8,847	9,449	△354	△3.6%	+601	+6.8%	前年7月よりグループ1社増にて1Q分+0.9億円 (+1%相当) 増
広告宣伝費	202	477	△75	△13.7%	275	+136.1%	4年ぶり中文カタログ発刊 (0.6億円) 及び研究用総合カタログ発刊 (1.5億円) の前倒しでカタログ費増
うちかがり費	7	241	△2	△0.8%	233	+2918.3%	
人件費	3,058	3,282	△84	△2.5%	+223	+7.3%	期中平均人数前年702→740人 (+38人) 賃上げ4%
うち退職給付関連	55	57	△13	△19.0%	1	+3.5%	前年7月よりグループ1社増にて1Q分+0.5億円増
運賃・倉庫作業料	2,269	2,543	13	0.5%	+274	+12.1%	売上成長+作業人件費増
研究開発費	4	5	△14	△72.8%	0	+14.6%	PB品開発費用
不動産賃借料	1,000	732	17	2.4%	▲268	▲26.8%	外部倉庫返却&一時的減少2.1億円
減価償却費	434	418	△22	△5.1%	▲16	▲3.7%	
ソフト償却費	223	247	△16	△6.3%	+23	+10.4%	
その他	1,652	1,741	△172	△9.0%	+88	+5.3%	前年比：手数料、コンピュータ料等増 計画比：消耗品、修繕費、雑費、行動関連費、コンピュータ料、手数料等抑制

(単位：百万円)

- 拡大中の品揃えとECとの相乗効果が売上寄与。
- ラボ・インダストリーが好調持続。メディカルもプラスに転換。

	2023/9		2024/9		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	44,113	100.0%	48,626	100.0%	1,656	+3.5%	+4,513	+10.2%	メディカルの下げ止まり、ラボ・インダストリーの続伸により、前年の年間増加額を半年で上回る。
売上総利益	13,822	31.3%	14,717	30.3%	△ 16	△ 1.1P	+895	△ 1.1p	高額機器案件増加、新規取り扱いNB商品の売れ行き拡大に伴い製品ミックスが変化。
営業利益	4,974	11.3%	5,268	10.8%	+338	+6.9%	293	+5.9%	計画は前年比で減益であったが、増益に転じた
経常利益	5,167	11.7%	5,579	11.5%	+279	+5.3%	+411	+8.0%	前年比：為替差損の減少等
特別損益	0	0.0%	0	0.0%	0	-	0	-	
中間純利益	3,550	8.0%	3,822	7.9%	+112	+3.0%	+271	+7.7%	
※ 中間純利益/1株(円)	49.05		53.37		1.56 +3.0%		+4.32 +8.8%		

※2024年4月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を実施。2023年に遡及して反映しています。

25年3月期 計画

25/3期 損益計算書計画

計画

(単位：百万円)

	2024/3実績		2025/3計画		中間期進捗率			通期前年比		補 足
	金額	売上比	金額	売上比	中間対計画	上期計画VS 通期計画	前年中間VS 通期実績	増減額	増減率	
売上高	95,536	100.0%	101,230	100.0%	48.0%	46.4%	46.2%	+5,693	+6.0%	前年より早い進捗で推移
売上総利益	29,249	30.6%	31,218	30.8%	47.1%	47.2%	47.3%	+1,968	+0.2p	
営業利益	10,435	10.9%	11,030	10.9%	47.8%	44.7%	47.7%	+594	+5.7%	概ね前年を上回るペースでの進捗
経常利益	10,825	11.3%	11,600	11.5%	48.1%	45.7%	47.7%	+774	+7.2%	
特別損益	0	0.0%	0	0.0%	-	-	-	0	-	
当期純利益	7,500	7.9%	8,060	8.0%	47.4%	46.0%	47.3%	+559	+7.5%	
※ 当期純利益/1株(円)	103.65		112.52		47.4%	46.0%	47.3%	8.87	+8.6%	
※ 配当金/1株(円)	56.00		57.00		49.1%	47.4%	37.9%	1.00	+1.8%	

※2024年4月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を実施したため、2024年3月期期首に当該分割が行われたと仮定して、1株あたりの当期純利益及び配当金を算定しております。

販管費

201.9億円

前年比 **+7.3%**
+13.7億円

販管費	2024/3 実績	2025/3 通期計画	中間期進捗率			通期前年比		補 足
			中間対通 期計画	上期計画VS 通期計画	前年中間VS 通期実績	増減額	増減率	
販管費	18,813	20,188	+46.8%	+48.6%	+47.0%	+1,374	+7.3%	抑制気味で進捗 期初予算変更なし
広告宣伝費	545	872	+54.7%	+63.4%	+37.1%	+327	+60.0%	
うち加付費	129	278	+86.6%	+87.4%	+6.2%	+148	+114.6%	
人件費	6,709	6,936	+47.3%	+48.5%	+45.6%	+226	+3.4%	
うち退職給付関連	70	142	40.5%	50.0%	79.6%	+72	103.2%	
運賃・倉庫作業料	4,757	5,224	+48.7%	+48.4%	+47.7%	+467	+9.8%	
研究開発費	17	46	+11.8%	+43.4%	+27.9%	+29	+171.4%	
不動産賃借料	1,993	1,645	+44.5%	+43.5%	+50.2%	△ 347	△17.4%	
減価償却費	912	889	+47.1%	+49.6%	+47.6%	△ 23	△2.6%	
ソフト償却費	482	583	+42.3%	+45.2%	+46.4%	+101	+21.1%	
その他	3,396	3,989	+43.6%	+48.0%	+48.7%	+593	+17.5%	

(単位：百万円)

環境変化

- ・想定以上の**医療機関の経営環境悪化の急速な顕在化**（薬価、2024問題）
- ・昨年下期の粗利率が継続。円安進行もあり、例年での上期での粗利率回復の鈍り
- ・ECを活用するDX機運は想定以上。ラボ・インダストリーの売上を加速させ、メディカルのOCEAN接続数も加速
- ・生産現場の景況感も持続し、**インダストリーの成長**を後押ししている

売上高達成への道筋

- ・医療機関の経営効率化に対し、OCEANによる物品購買・在庫管理のデジタル化を推進
- ・品揃え×EC×DXで**ラボ・インダストリーの加速度を維持**し、メディカルのリスクをカバー

利益達成への道筋

- ・**ラボ・インダストリーにて計画売上上振れを目指し、粗利額積み増しを狙う**
- ・商品特性によるプライシングの精緻化により、粗利益の積み上げを図る
- ・人的資本への投資や効率化へ必要な支出は積極的に行うものの、販管費コントロールにより、販管費率を引き下げ、より多く利益を残す

期初計画達成

- ・**14期連続増配へ**

中期経営計画

売上を積み、収益性を高め、販管費をセーブし、中期経営計画の数値目標への肉薄したい

25/3期 分野別通期売上計画

計画

	上期実績	計画比	計画比 伸率(%)	前年 同期比	伸率 (%)	通期計画	前年 同期比	伸率 (%)	上期進捗率 (上期実績/ 通期計画)	参考 予定進捗率 上期計画 /通期計画	参考 前上期実績/ 前通期実績
ラボラトリー	29,575	+1,134	+4.0%	+2,798	10.5%	62,372	+3,359	+5.7%	47.4%	↑ 45.6%	↑ 45.4%
	<p>上期は高額装置の受注もあり、高い進捗。下期も品揃え・サービス・ECの優位性を統合し、高い成長を目指したい。</p>										
インダストリー	10,437	+474	+4.8%	+1,312	14.4%	21,098	+1,812	+9.4%	49.5%	↑ 47.2%	↑ 47.3%
	<p>半導体等の国内回帰はこの周辺業界に波及。上期は高い進捗、下期も継続させたい。</p>										
メディカル	8,334	+34	+0.4%	+403	5.1%	17,197	+514	+3.1%	48.5%	↑ 48.3%	↑ 47.5%
	<p>上期は計画通りの進捗となったが、2Qから医療機関の経営環境激変が顕在化し失速。必要最低限のみの購買行動が長引くと、期初計画へのリスクとなる。</p>										
その他	279	+13	+5.0%	△1	△0.3%	560	+7	+1.3%	49.8%	↑ 47.5%	↓ 50.7%
	<p>購買代行システム利用先増でベース売上は拡大。</p>										
合計	48,626	+1,657	+3.5%	+4,513	10.2%	101,230	+5,693	+6.0%	48.0%	↑ 46.4%	↑ 46.2%

➤ oceanとネット通販が進捗率50%超え（前年46%台）

単位：百万円

	24/3 実績	25/3 上実績	計画比	計画比 伸率(%)	前年 同期比	伸率 (%)	25/3 年計画	前年 同期比	伸率 (%)	上期進捗率 (実績/通期 計画)	参考 予定進捗率 上期計画 /通期計画	参考 前上期実績 / 前通期実績
ocean	13,237	7,395	+365	+5.2	+1,230	+19.9	14,800	+1,562	+11.8	50.0%	47.5%	46.6%
接続数	339社	379社	—	—	+68(+40)社 vs.9月(vs.3月)	+37.7	389社	+50社	+14.7	80.0% 40/50	—	48.1%
Wave	1,328	784	△53	△6.4	+214	+37.7	2,000	+671	+50.6	39.2%	—	42.9%
稼働ユーザー数	4,103	4,727	—	—	+1,112(+624)	—	—	—	—	—	—	59.4%
アカウント数	17,693 社	19,205 社	—	—	+3,937(+1,512) vs.9月(vs.3月)社	—	23,000 社	+5,307 社	+30.0	28.5% 1,512/5,307	—	36.4%
AXEL Shop	2,110	1,126	△47	△4.0	+116	+11.5	2,500	+389	+18.5	45.1%	47.0%	47.9%
ネット通販	11,151	6,579	+539	+8.9	+1,425	+27.7	12,810	+1,658	+14.9	51.4%	47.2%	46.2%
EC計	27,827	15,884	+803	+5.3	+2,986	+23.2	32,110	+4,283	+15.4	49.5%	47.0%	46.4%

➤ 中国為替想定レート1元 = 18.5円。円安でプラス。その他海外進捗率52%と好調。

中国	3,269	1,616	+137	+9.3	+47	+3.0	3,350	80	+2.5	48.2%	44.1%	48.0%
その他海外	1,899	1,060	+212	+24.9	+302	+39.8	2,010	111	+5.9	52.7%	42.2%	39.9%
海外計	5,169	2,677	+349	+15.0	+349	+15.0	5,361	+192	+3.7	49.9%	43.4%	45.0%

※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計画・進捗

計画

- 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中計目標1000万点達成済。1.2倍の1,200万点を目指す。
- サービス売上は特注が鈍化。中古や校正は高い伸び。

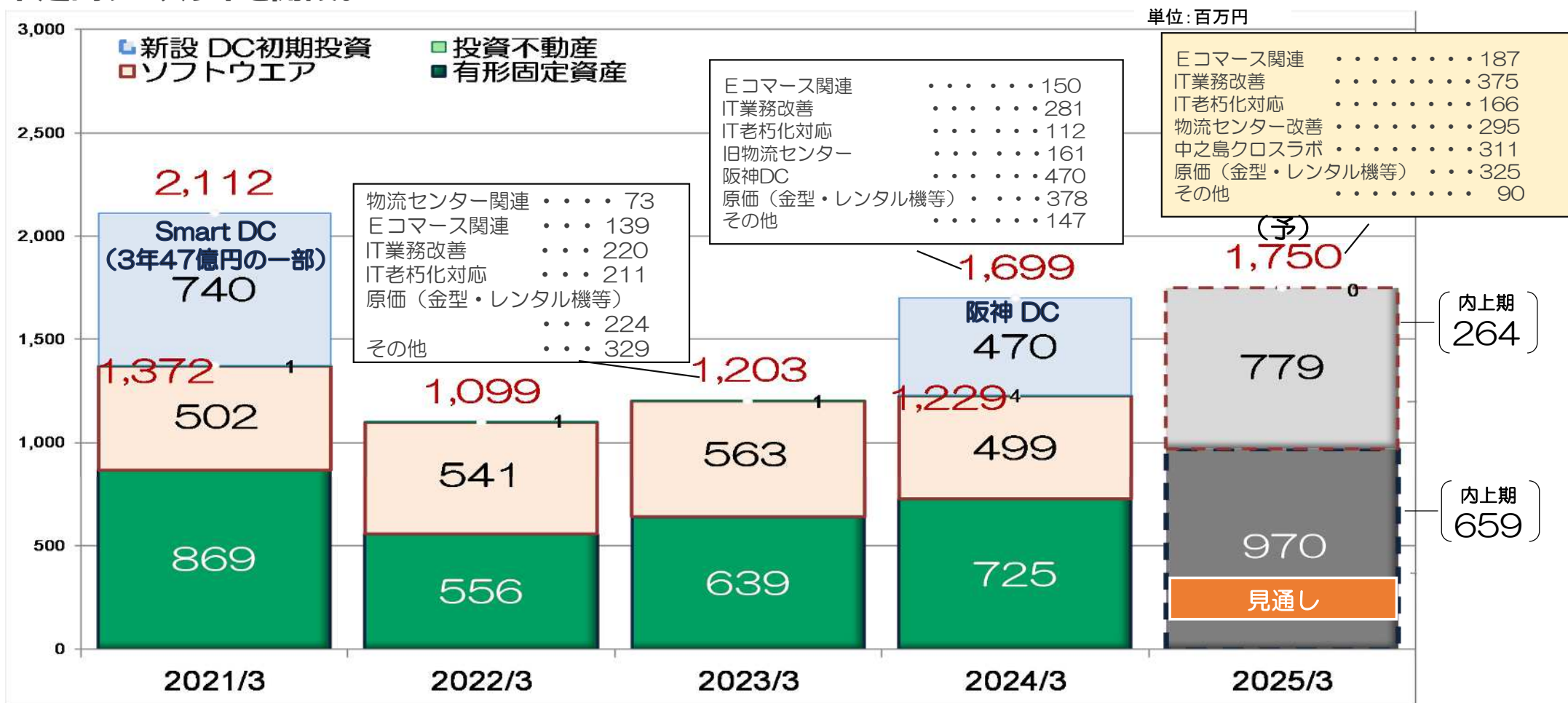
	24/3 実績	25/3 上実績	計画比	計画比 伸率(%)	前年 同期比	伸率 (%)	25/3 年計画	前年 同期比	伸率 (%)	上期進捗率 (実績/年間計 画)	参考 予定進捗率 上期計画 /通期計画	参考 前上期実績 /前通期実績
品揃え	万点 1,060	万点 1,150	—	—	万点 +150 (+90)		万点 1,200	万点 +140	% +13.2	% 64.3	—	% 63.2
WEB単独掲載 品売上高	百万円 15,121	百万円 9,290	—	—	百万円 +2,567	% +38.2	百万円 18,200	百万円 +3,079	% +20.4	% 51.0	—	% 44.5
サービス売上	百万円 3,559	百万円 1,699	百万円 △75	% △4.3	百万円 +129	% +8.2	百万円 4,058	百万円 +499	% +14.0	% 41.9	% 43.7	% 44.1

※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。

投資推移

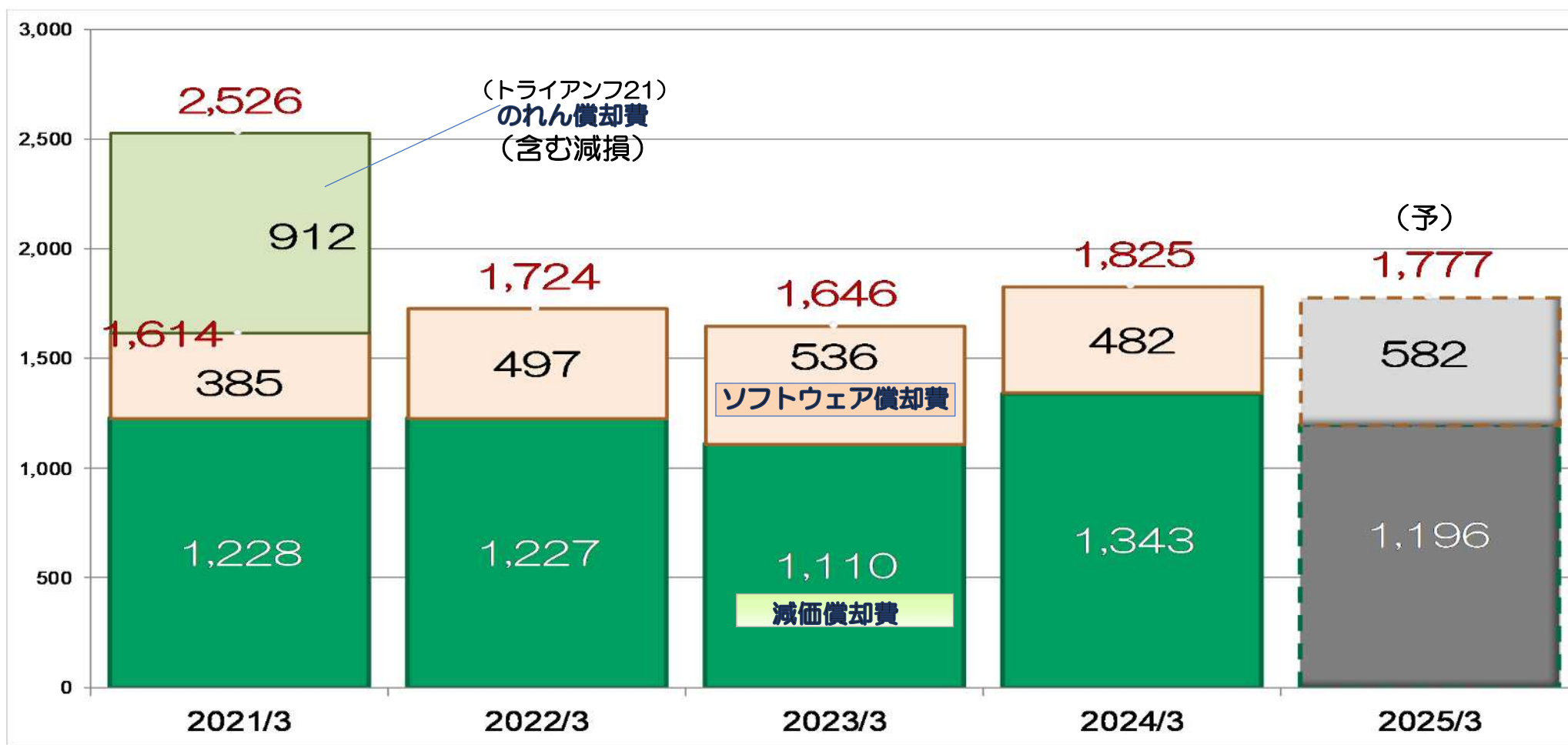
計画

➤ 大阪府の未来医療国際拠点「未来医療R&Dセンター」に再生医療関連商材の情報発信拠点として中之島クロスラボを開設。



➤ 例年並みを見込む。

単位：百万円



上期総括

1. 上期計画

2. 上期実績

3. 成長を牽引する施策

①-1 エコマース事業

①-2 商品点数とWEB掲載品

②海外事業

③サービス事業

1. 上期計画

部門別売上想定

- ラボ・インダストリー
・官民の研究費増額気運への期待
・品揃え拡大とDX潮流に乗ったECで拡大
➡ 前年比+7.0%
- メディカル
・脱コロナで感染対策用品の需要減少
・一般診療・手術・開業等の脱コロナ後の再始動
・医療経営の厳しさからの購入抑制
➡ 前年比+4.7%

利益想定

- 粗利率+0.0p、増加粗利益額9.1億円
- 運賃・作業費値上げ圧力をコスト反映
- 賃上げや出張等の対面活動の再開でコスト増
- 阪神DCの本格稼働開始

上期計画

■ 上期売上計画

469.7億円
(前年比+6.5%増)

■ 上期営業利益計画

49.3億円
(前年比△0.9%減)



2. 上期実績

結果として、ラボ・インダストリーは大幅増

- ラボラトリー 上期 前年比+10.5% (計画比+4.0%)
- インダストリー 上期 前年比+14.4% (計画比+4.8%)
- 品揃えの拡大による機会拡大。ECチャネル伸展。
- 高額な分析機器の受注増加

メディカルは診療報酬改定前の駆け込み需要

- メディカル 上期 前年比+5.1% (計画比+0.4%)
- 2Q以降は診療報酬改定の影響で買い控え傾向

販管費抑制で粗利率に貢献

- 粗利率 上期30.3% 前年比△1.1p (計画比△1.1p)
- 販管費率 上期19.4% 前年比△0.7p (計画比△1.4p)

利益計画超過、増収増益

売上高 **486.3億円**

前年比 **+10.2%** / **+45億円**

計画比 **+3.5%** / **+16億円**

営業利益 **52.7億円**

前年比 **+5.9%** / **+2.9億円**

計画比 **+6.9%** / **+3.4億円**

営業利益率 **10.8%**

2. 25/3期 通期業績計画

売上高 **1,012.3億円**

前年同期比 **+6.0%**
+56.9億円

営業利益 **110.3億円**

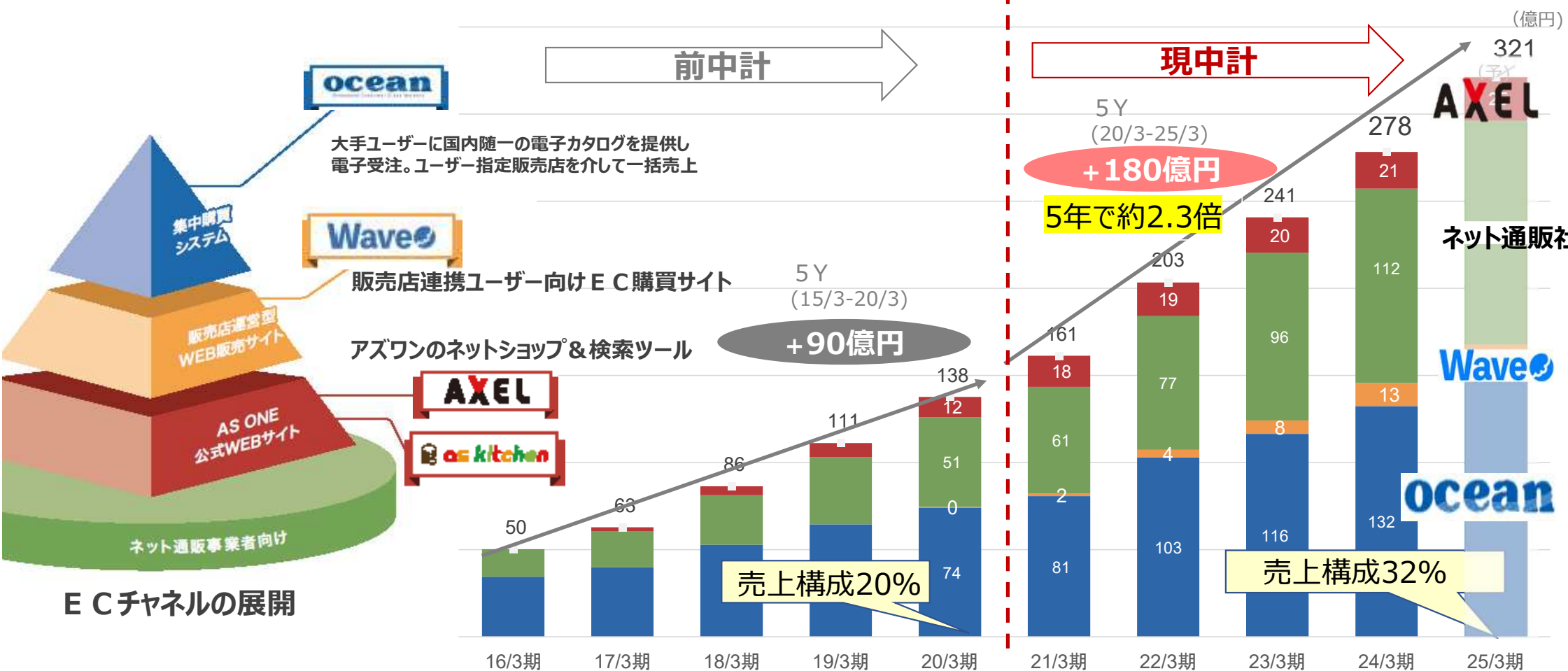
前年同期比 **+5.7%**
+5.9億円

当期純利益 **80.6億円**

前年同期比 **+7.5%**
+5.6億円

3. 成長を牽引する施策 ①-1 Eコマース事業

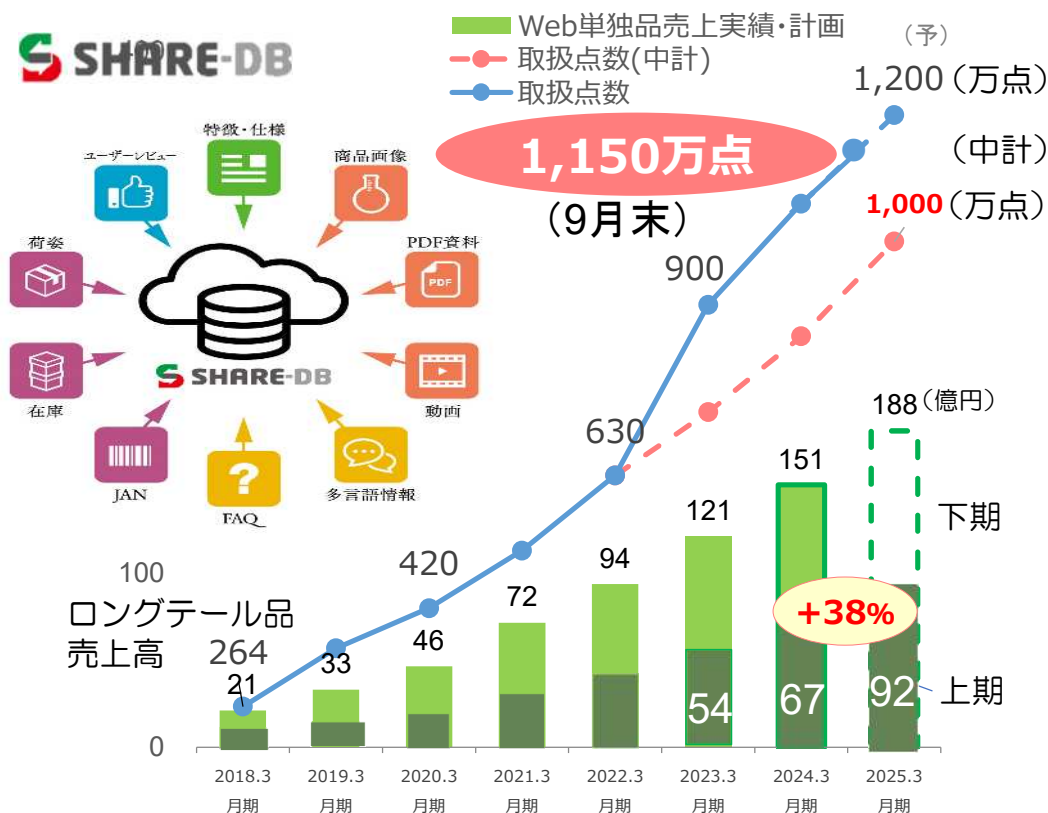
上期売上 **158.8億円** (前年上期比 **+23.2%** / **+29.8億円**)



3. 成長を牽引する施策 ①-2 商品点数とWEB掲載品

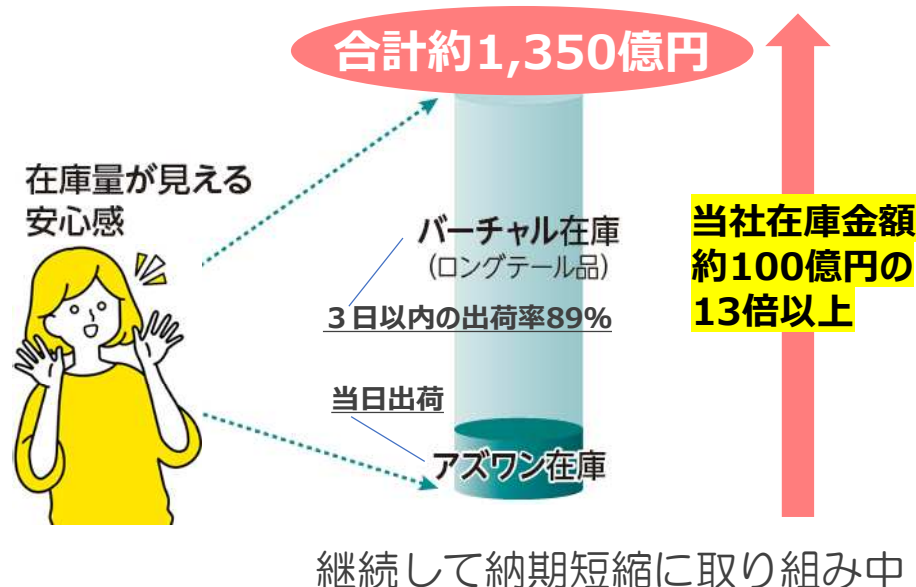
ECを支える品揃え／情報の「質と量」の拡大

■ 品揃えとロングテール品売上実績の拡大



■ 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
「日本のどこかにある」
「2~3日で届く」安心感の提示



3. 成長を牽引する施策②海外事業

上期売上 **26.8億円** (前年上期比 **+15.0%** / **+3.5億円**)

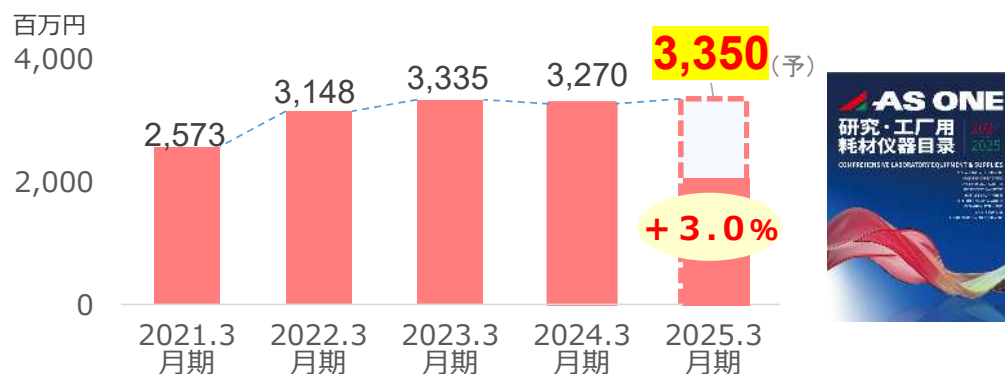
中国：経済停滞で足踏み

- 前年比円換算3.0%増
- 商品検索サイト「asonline」40万点リッチ化
- バイオ機器販促
- ローカル向売上比率68.2% (前年同期68.0%)
- 24年4月に4年ぶり中文カタログ発刊。
日本オリジナル品に特化して強みを追求。

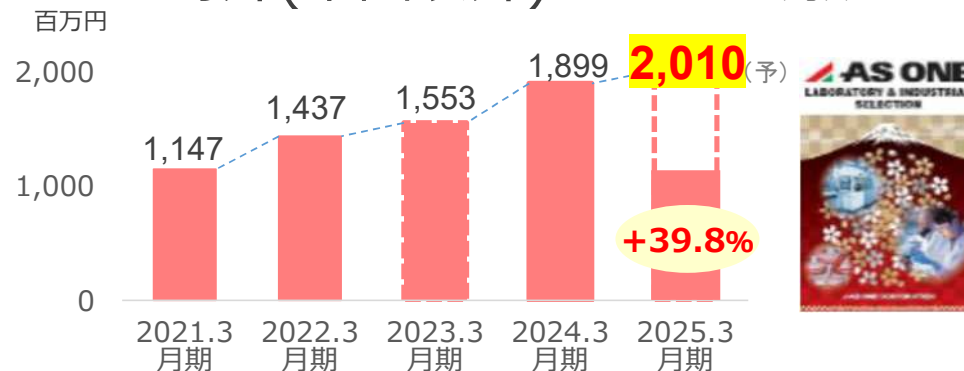
中国以外の海外：販売網の拡大

- 日本からの輸出39.8%増
- AXEL_GLOBAL 238万点をリッチ化
- 英語/ベトナム語/インドネシア語/韓国語/タイ語表示開始 (検索は16言語可能)
- 半年で21万セッション達成 (前年同期2倍)

■ 中国 2025.3月期



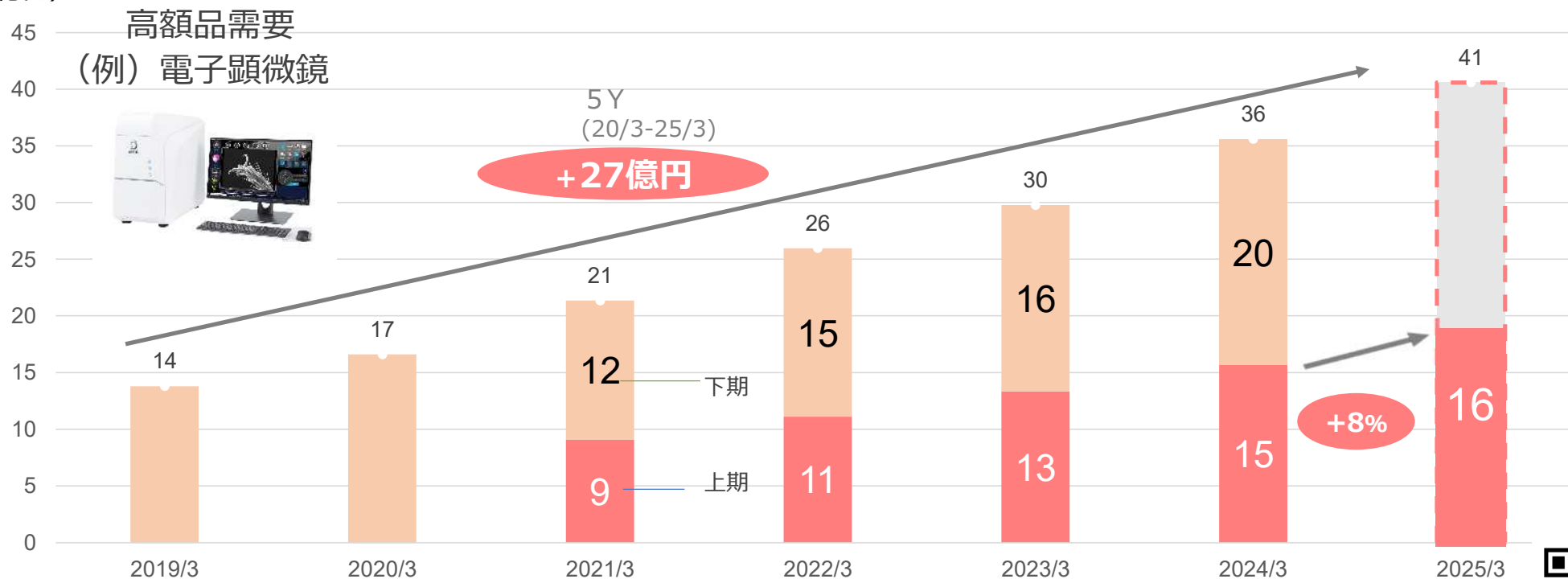
■ 海外(中国以外) 2025.3月期



3. 成長を牽引する施策 ③サービス事業

上期売上 **16.9億円** (前年上期比 **+8.2%** / **+1.3億円**)

(億円)



レンタル・機器校正・フィールドサービス・特注・受託・滅菌・中古他



レンタル・校正センター紹介動画

新たな取り組み

1. 中期経営計画

2. 新たな取り組み

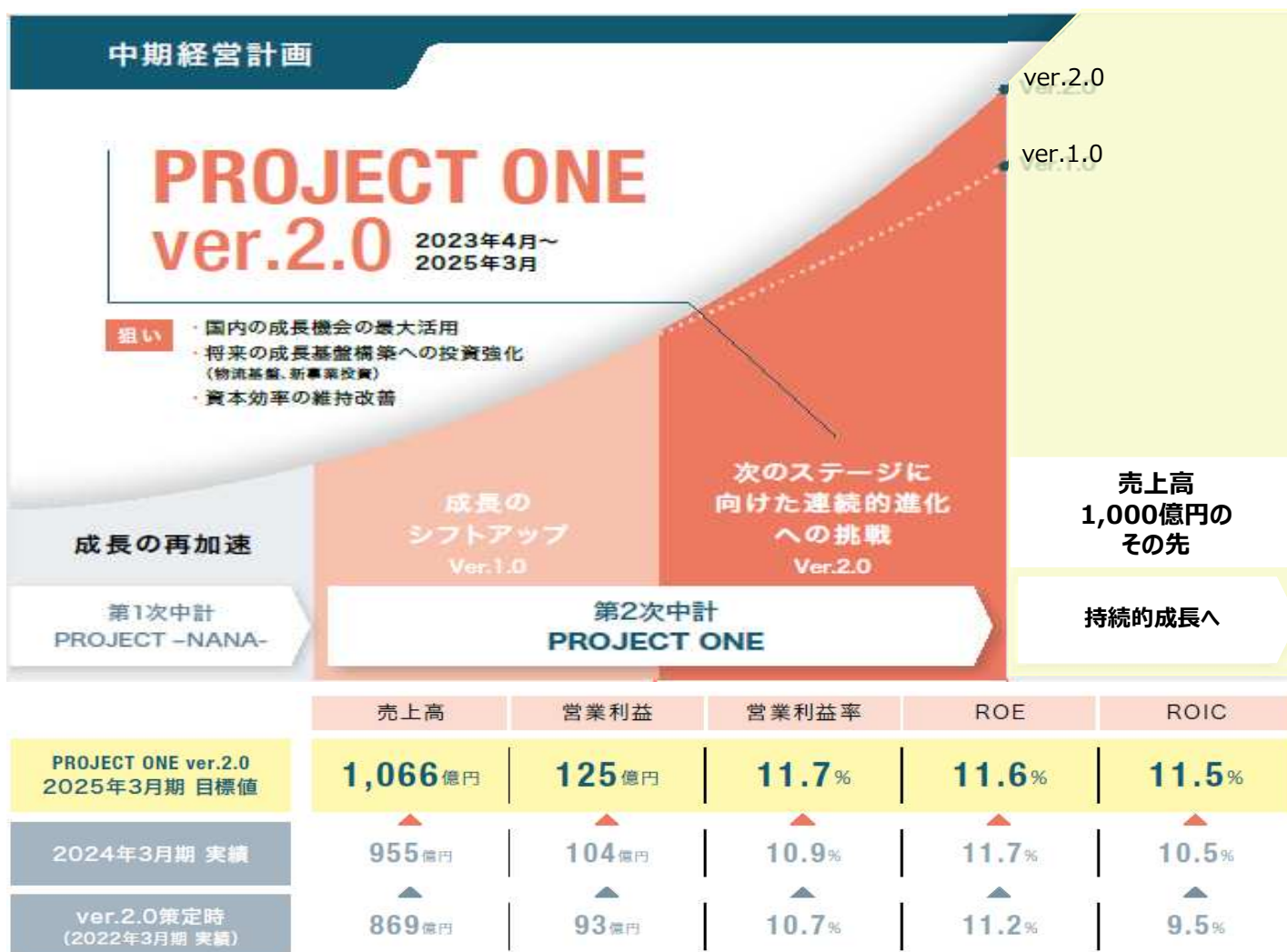
- ① ocean + アルファの新プラットフォーム
- ② 産業支援・サービス事業高度化
- ③ アライアンスによる協業推進
- ④ 物流課題への解決・物流機能の強化
- ⑤ 資源・データドリブンの有効活用
- ⑥ サステナビリティ推進

3. キャッシュアロケーション

- ① キャッシュフロー戦略
- ② 配当性向

4. 新中期経営計画

1. 中期経営計画



2. 新たな取り組み

成長を牽引する施策

施策	中計策定時の実績 (2019.3時点)	中計ver.2.0 目標	2025.3 見通し	5年前 との比較
ECマース (億円)	138	320	321	2.3倍
海外事業 (億円)	37	60	54	1.4倍
サービス (億円)	16	38	41	2.4倍
商品点数 (万点)	420	1,000	1,200	2.8倍



当社を取り巻く社会課題

メディカル 市況悪化

- ・人件費増
- ・アナログ業務の負担増
- ・医材調達の効率化

サービス 高度化

- ・先端医療の早期産業化
- ・高水準のサービス需要
- ・ニーズの早期把握

資源の 有効活用

- ・データドリブン活用
- ・強みを活かした協業
- ・市場での高プレゼンス

物流課題

- ・物流問題
- ・エコ配送
- ・電子調達の推進

サステナビリティ

- ・脱炭素化社会
- ・業界を俯瞰した取り組み
- ・第3者からの評価

2. 新たな取り組み ①病院が抱える働き方改革への対応・DX化推進

ECを活用した在庫管理ソリューション・メディカル向けECソリューション

■ 中小病院が抱えるお困りごと

- ・ 医材の定数管理が出来ていない
- ・ 在庫スペースがない
- ・ 過剰在庫リスク
- ・ 受入検品に時間を要す
- ・ 欠品・期限切れリスク

中小病院のDX推進をサポート

中小病院の課題であるアナログ業務による負担の増加をシステム導入で解決

購買管理機能
(購買プラットフォーム)
・EC、見積依頼、見積もり発注



在庫管理機能
・定数管理／小分け管理
・期限管理

RFIDを利用したシステム導入例

自動発注



小分け



SPDカード貼付



発注と院内配送にかかる業務を

~~・ 発注書作成業務~~ ~~・ 小分け業務~~

大幅カット!

無人レジ×ocean



コンビニレジの
仕組み



ECコマースの
仕組み

ocean
Demand Consumer Easy Network

2. 新たな取り組み ②産業化支援・サービス事業の高度化

中之島クロスラボの活用

- CPC導入検討のお客様へのPRとして（受託、培養・解析装置、CPC施設設計・施工コンサルティング）
- 高額な分析機器のPR
- ハイエンドラグジュアリーファニチャーブランド「enoosa」（イノーサ）の展示



※分析機器例



※CPC施行例



※enoosa

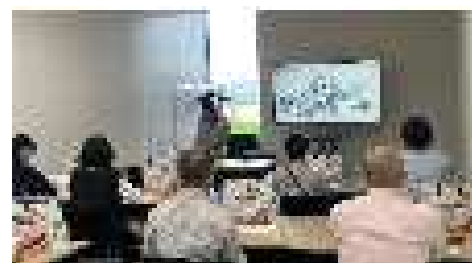
JCSS校正取得

- 校正作業の体制強化
- 校正項目の充実化



三井リンクラボでの協業

- インキュベーション施設でのラボコンビニ展開
- サプライヤーと共同で入居テナント向けセミナーを開催



2. 新たな取り組み ③アライアンスによる協業推進

島津理化との協業～学校理科教材事業～

- Webサイト「教材ショップ」と「サイエンスカタログ」で忙しい学校教員の教材調達をサポート

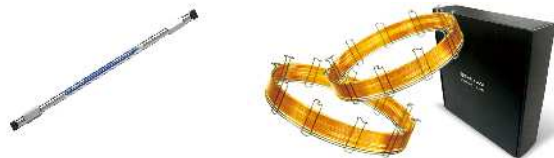


商品価格（販売店様からユーザー様への売価）や在庫の確認、見積書の自動発行機能等を装備



GLサイエンスとの協業～クロマト分析事業～

- カラム類の取扱いを増やし、流通市場でのプレゼンスを高めると同時に、クロマト周辺商材の販売を拡大



三和製作所との協業～防災カタログ～



最新のデータベース
幅広い販売チャネル
全国への物流網



商品力
独自性ある調達力
業界知識
ノウハウ

ユー・メディコとの協業～医薬品分析事業～

- バイオ医薬品の分析サービスを提供し、受託サービスのラインナップの拡充
- 両社が協力して事業を推進することで、遺伝子治療関連市場へも当社ソリューションを広く展開させ、日本がバイオ医薬品において世界をリードしていく未来にも貢献



2. 新たな取り組み ④ 物流課題への解決・物流機能の強化

九州物流センター移転新設拡大



■ 「より県中心部へ」

朝倉市⇒古賀市青柳

シェア45%の中心へ寄せる

倉庫規模は現九州物流センターの**2.5倍**

■ 新規マテハン（GTP）導入

AGVが棚ごとピッキング場所まで搬送

作業の8割を自動化

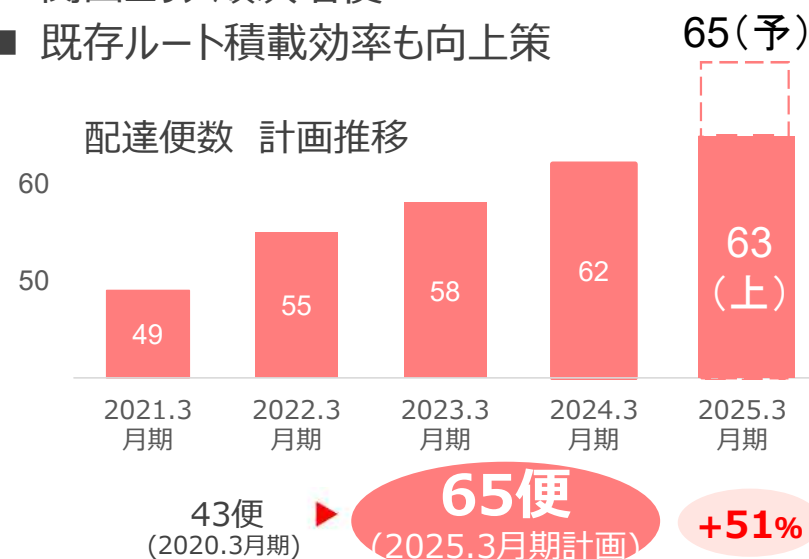
次年度投資予算5億円の予定

8,260m²

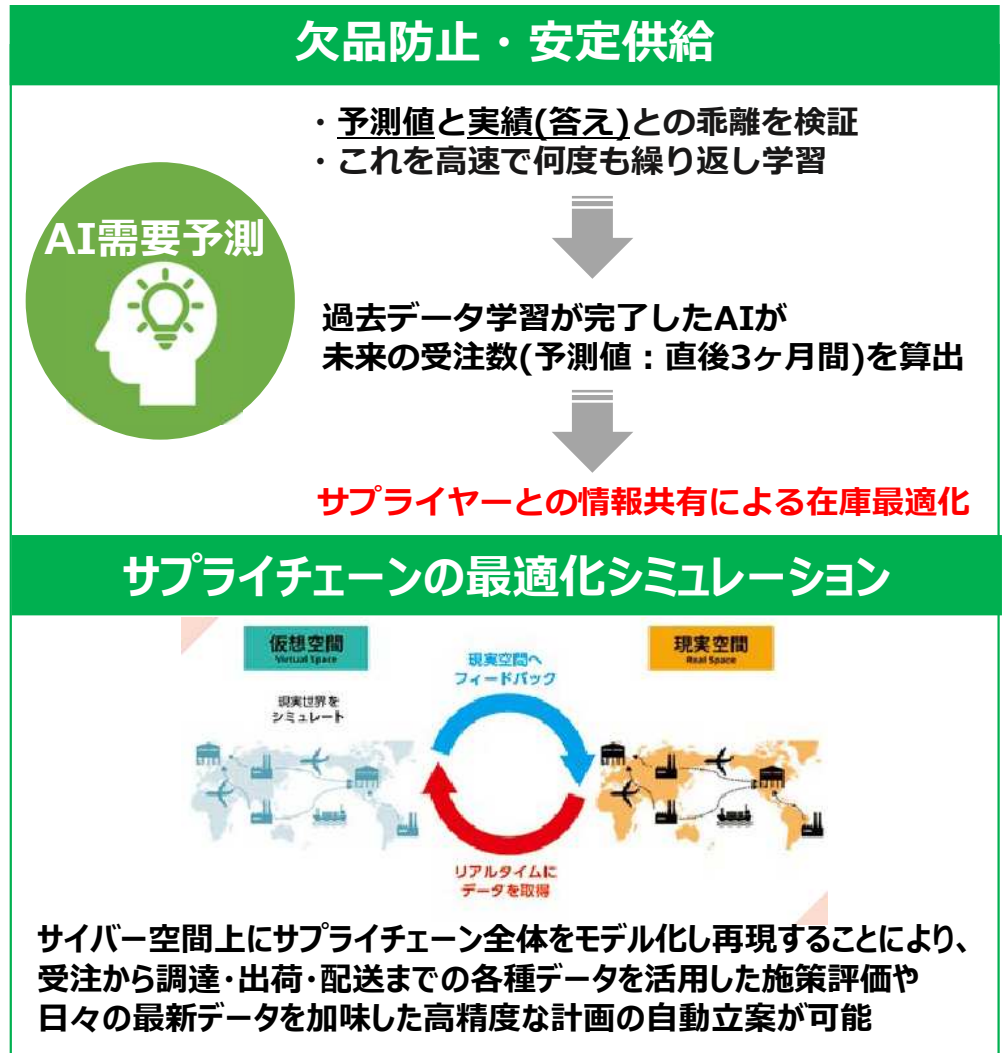
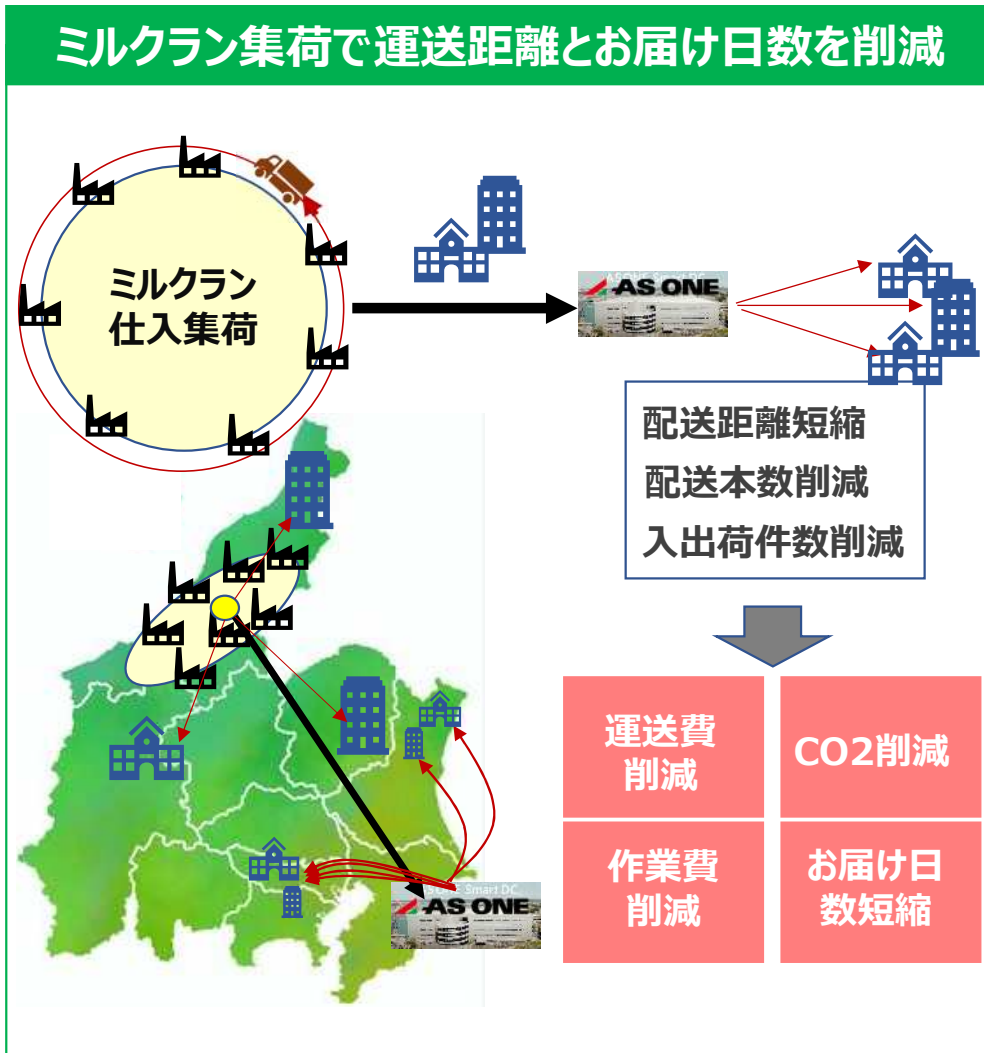


配達便の継続的な拡充

- 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
- 関西エリア順次増便
- 既存ルート積載効率も向上策



2. 新たな取り組み ⑤ 資源・データドリブンの有効活用



2. 新たな取り組み ⑥サステナビリティ推進

E：環境

- 使用電力量の57%を再エネ化したことにより、2030年までに掲げている**中間目標（2020年比▲42%）を達成**。
- データ活用し、商品お届けまでの配送距離の最適化に挑戦。2024年上期の**配送削減距離は月間換算で地球13周分の52万Kmを超え**、運送逼迫の軽減や脱炭素化に貢献。



S：社会

- 国内サプライヤーの取引額6割にあたる上位約300社のうち、**8割以上のサプライヤーより当社調達基本方針の同意取得**。
- 海外サプライヤーに対しては、取引額8割にあたる**上位35社全社より調達方針の同意を取得**。
- 災害支援、子ども食堂、生物多様性、脱炭素等に関連する団体へ寄付を実施



G：ガバナンス

- 株主・投資家との対話（2023年度機関投資家・アナリストのべ430人／個人投資家向けセミナー5回）
- 取締役会の実効性評価を毎年実施
- 投資委員会を新たに設置



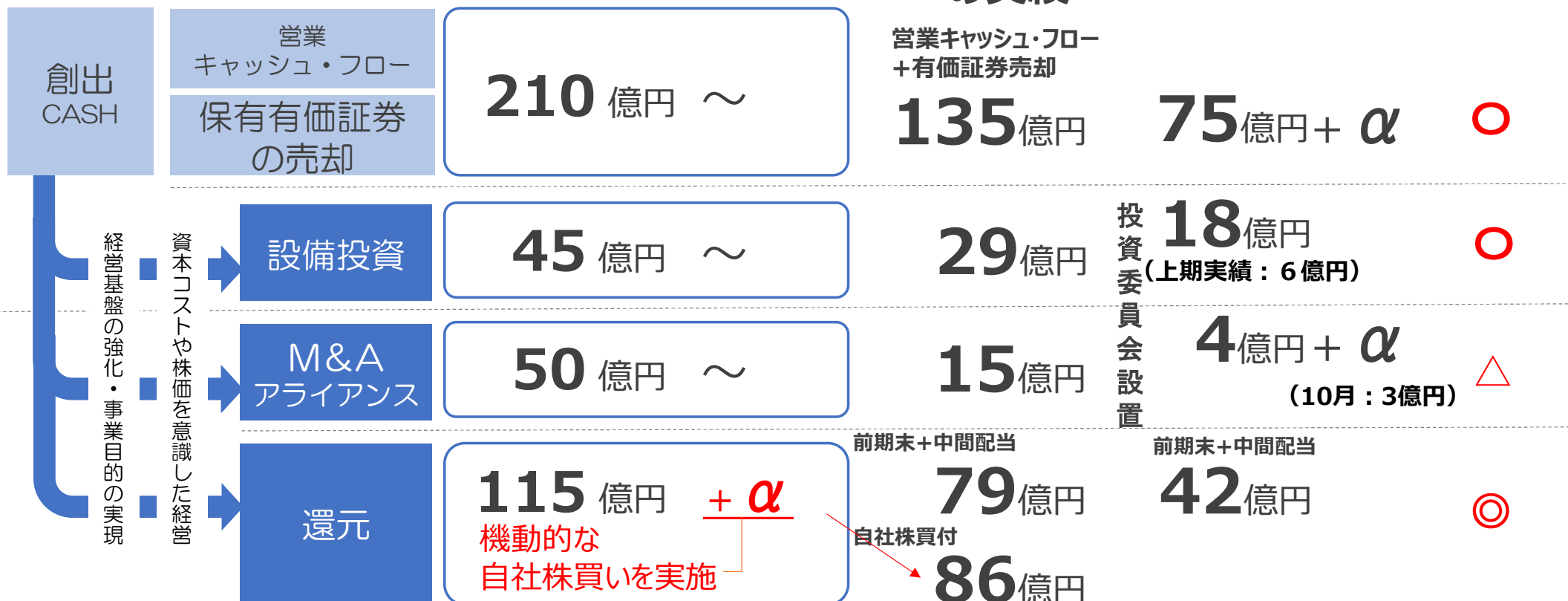
外部からの評価



3. キャッシュアロケーション ①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想定（3年分）

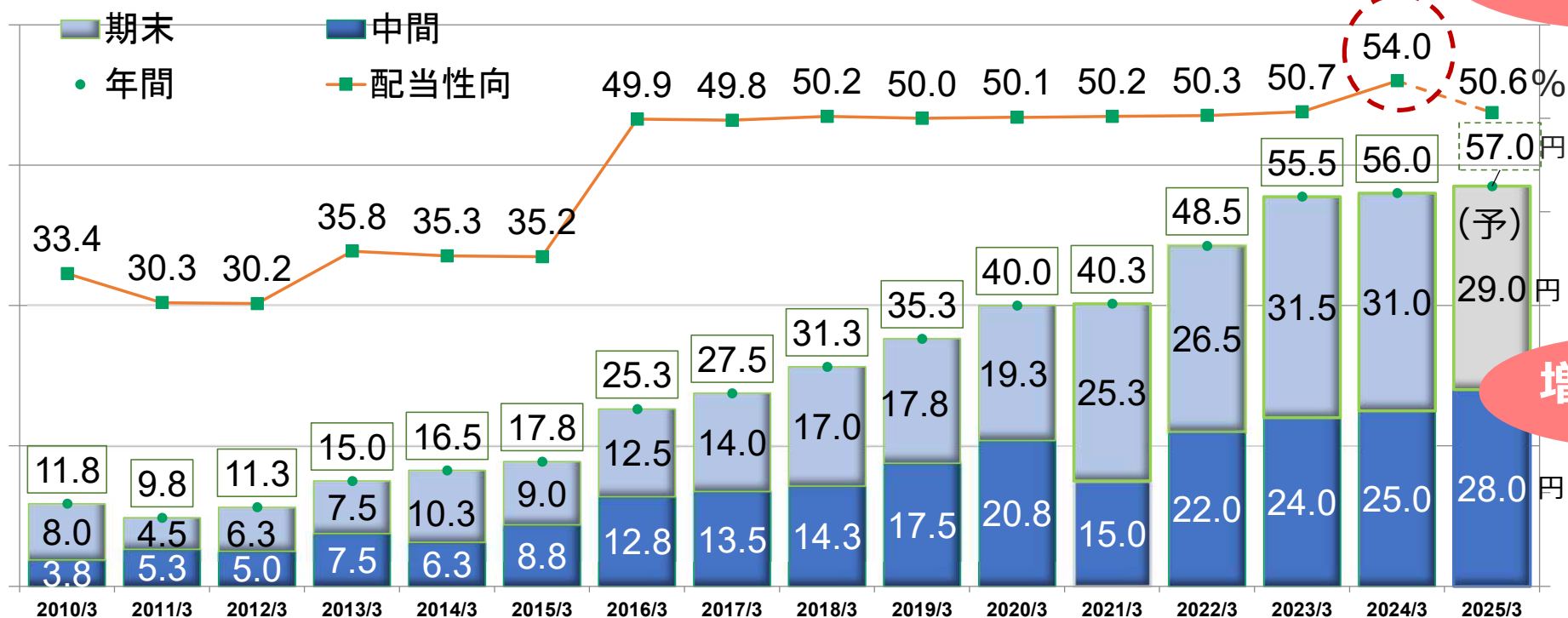
- 将来の成長に向けた投資と株主還元と同程度配分する方針



3. キャッシュアロケーション ② 配当性向

基本方針50%に加え創業90年の感謝を含めて増配実施で、13期連続増配を実現

50%配当基本方針



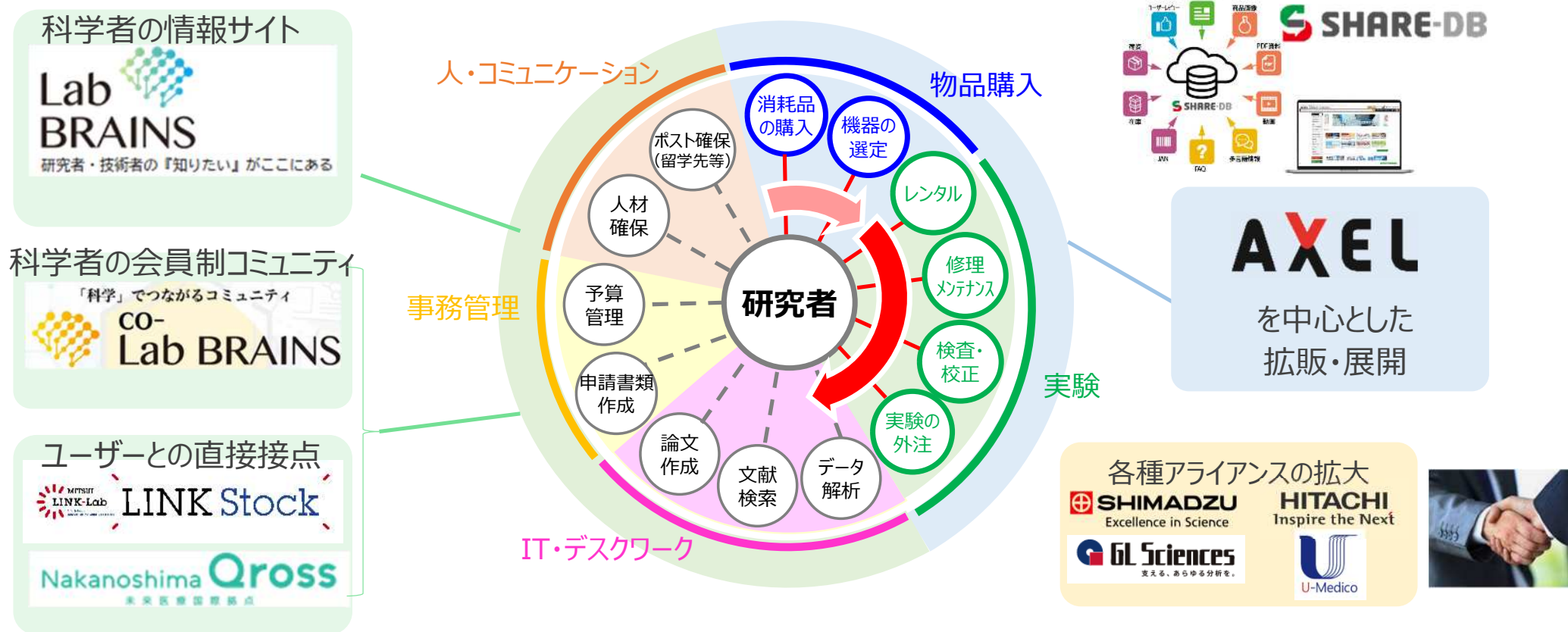
※1. 2022年1月と2024年4月に各1株を2株に分割。過去に遡及して配当額を4分の1及び2分の1に補正済。

※2. 2023年3月期より50%の元となる基準値より特別損益の影響額を控除する方針に変更。

4. 新中期経営計画

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、ユーザーにあらゆるソリューションを提供する。



4. 新中期経営計画

AS ONE 新中期経営計画 ※現在鋭意策定中

安定的な成長性と 高い収益性 を維持し、
10年先、更にその先の「ありたい姿」を目指し、
「連続的な進化」を続けてまいります。

-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 I R 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2023年9月改定版

https://ssl4.eir-parts.net/doc/7476/ir_material_for_fiscal_ym8/133377/00.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、当社のカタログと、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たと思います。
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) 紹介動画 (スマートD C・レンタル&校正センター)

スマートD C



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

https://www.youtube.com/watch?v=W1Oh3Svxh_k (翻訳入り)

レンタル&校正センター

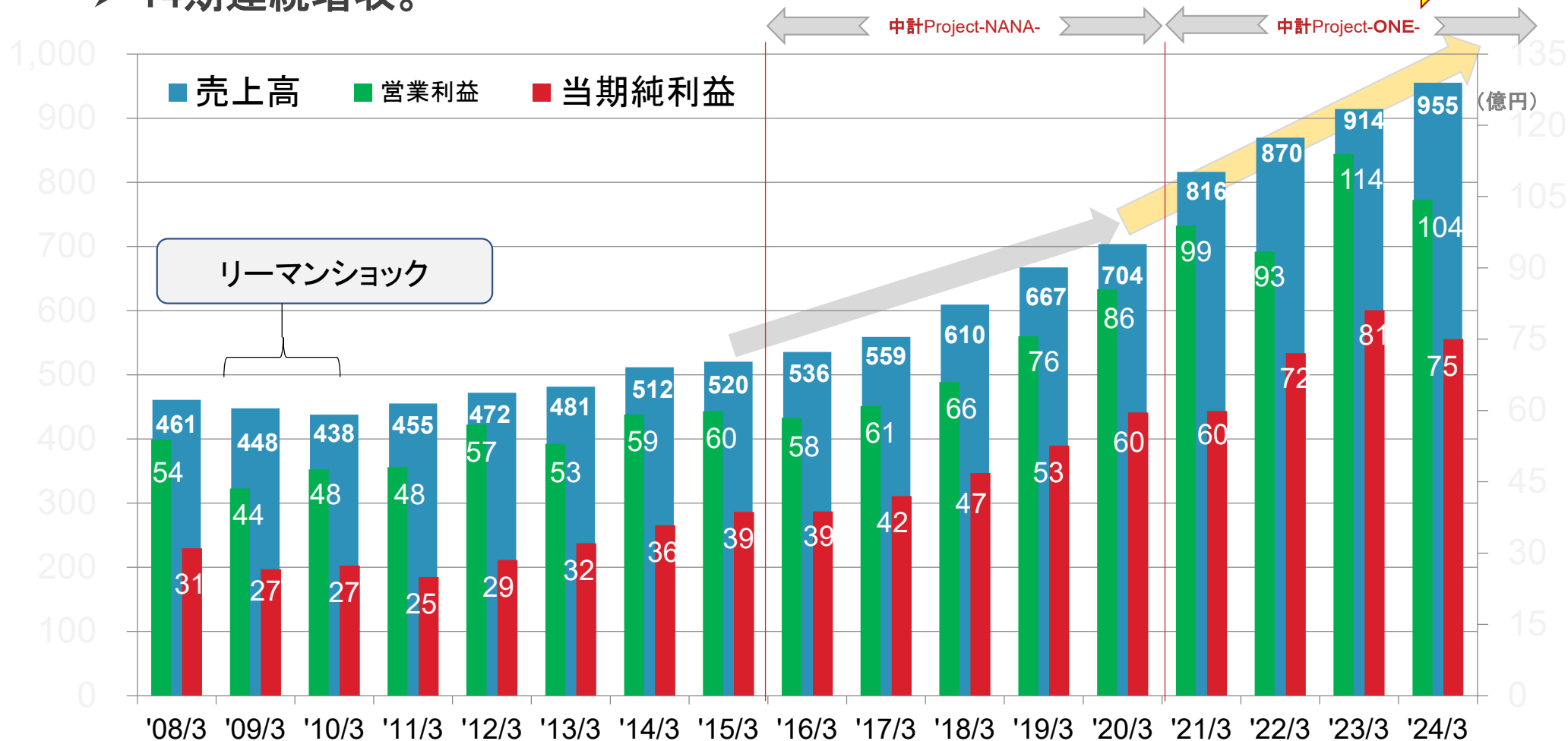


<https://www.youtube.com/watch?v=SpHeL4oxTkM&t=1s>

(参考)業績推移 (日本の医療と技術開発を支えて着実に成長)

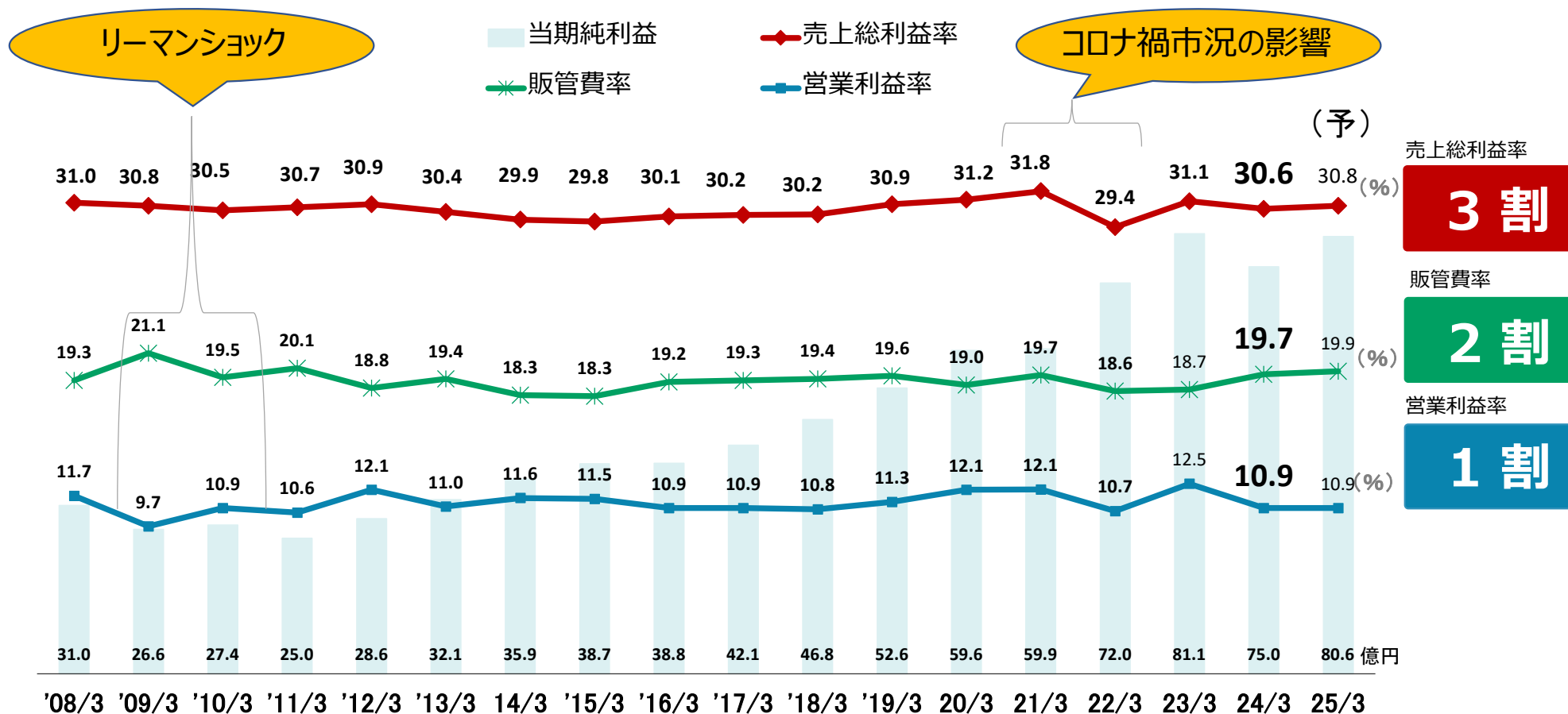
➤ 14期連続増収。

中計開始後平均成長7.1%



(参考) 収益率推移

➤ ブレの少ない高収益体質。



(参考) 分野別売上ヒストリカルデータ

	3/2001	3/2002	3/2003	3/2004	3/2005	3/2006	3/2007	3/2008	3/2009	3/2010	3/2011	3/2012	
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	
	-	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%	-	-	-	-	

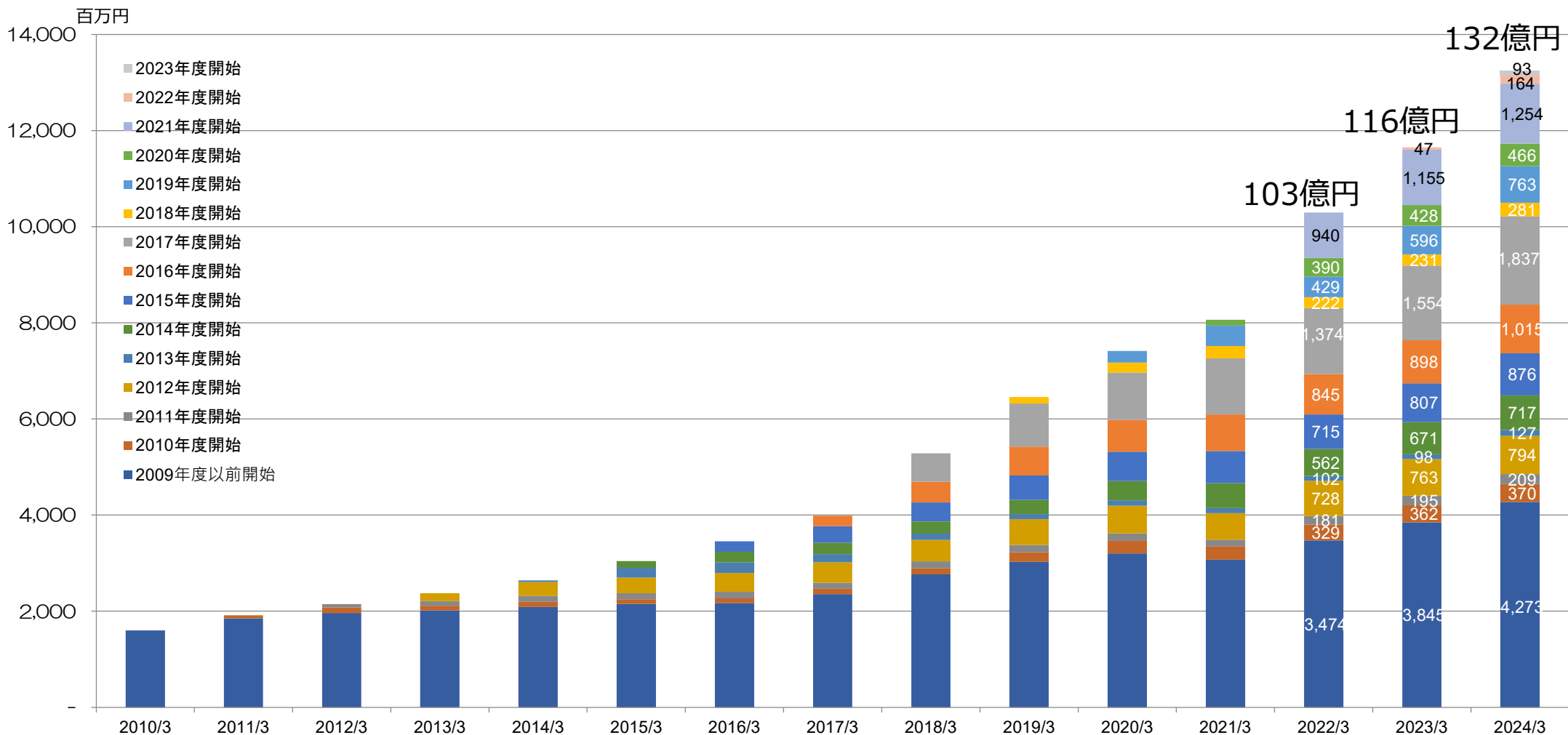
ITバブル崩壊

リーマンショック

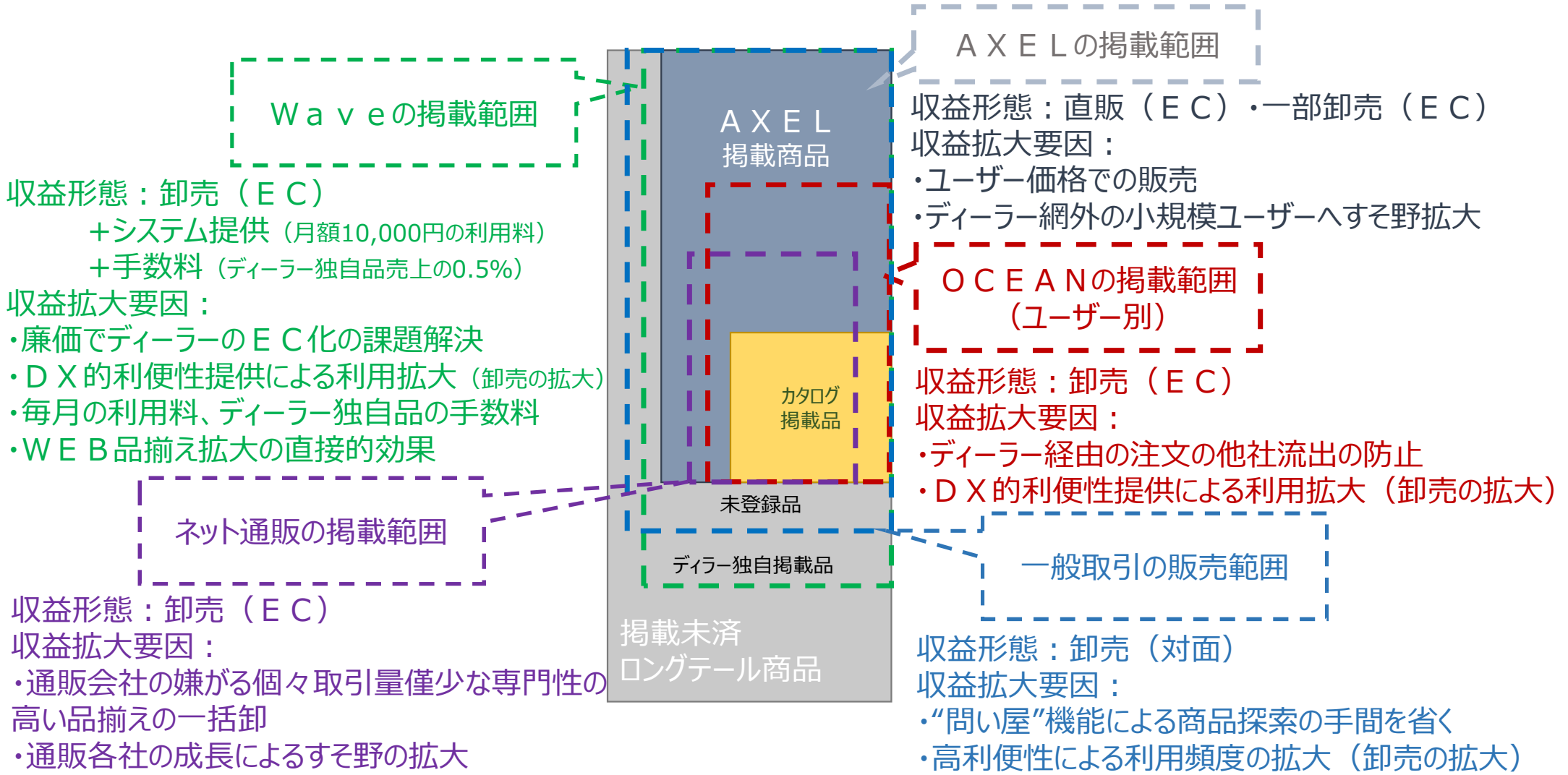
	3/2013	3/2014	3/2015	3/2016	3/2017	3/2018	3/2019	3/2020	3/2021	3/2022	3/2023	3/2024
売上高	48,128	51,192	52,042	53,577	55,948	60,960	66,733	70,390	81,606	86,954	91,421	95,536
	102.0%	106.4%	101.7%	102.9%	104.4%	109.0%	109.5%	105.5%	115.9%	106.6%	105.1%	104.5%
[LB:ラボラトリー]	27,632	29,756	30,158	31,206	32,356	35,293	38,918	41,073	44,745	51,236	54,094	59,013
	100.9%	107.7%	101.4%	103.5%	103.7%	109.1%	110.3%	105.5%	108.9%	114.5%	105.6%	109.1%
[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	19,286
	95.9%	104.3%	105.3%	108.0%	108.6%	112.2%	107.9%	102.6%	101.8%	109.1%	108.1%	106.2%
[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	16,683
	110.9%	104.8%	99.3%	97.0%	102.3%	105.2%	105.4%	108.8%	152.8%	87.5%	101.0%	89.8%
その他	-	-	-	トライアンプ21買収			425	421	420	509	575	553
	-	-	-	-	-	-	-	99.0%	99.8%	121.1%	112.9%	96.2%

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_yam8/136576/00.pdf

(参考) 集中購買開始年度別売上推移

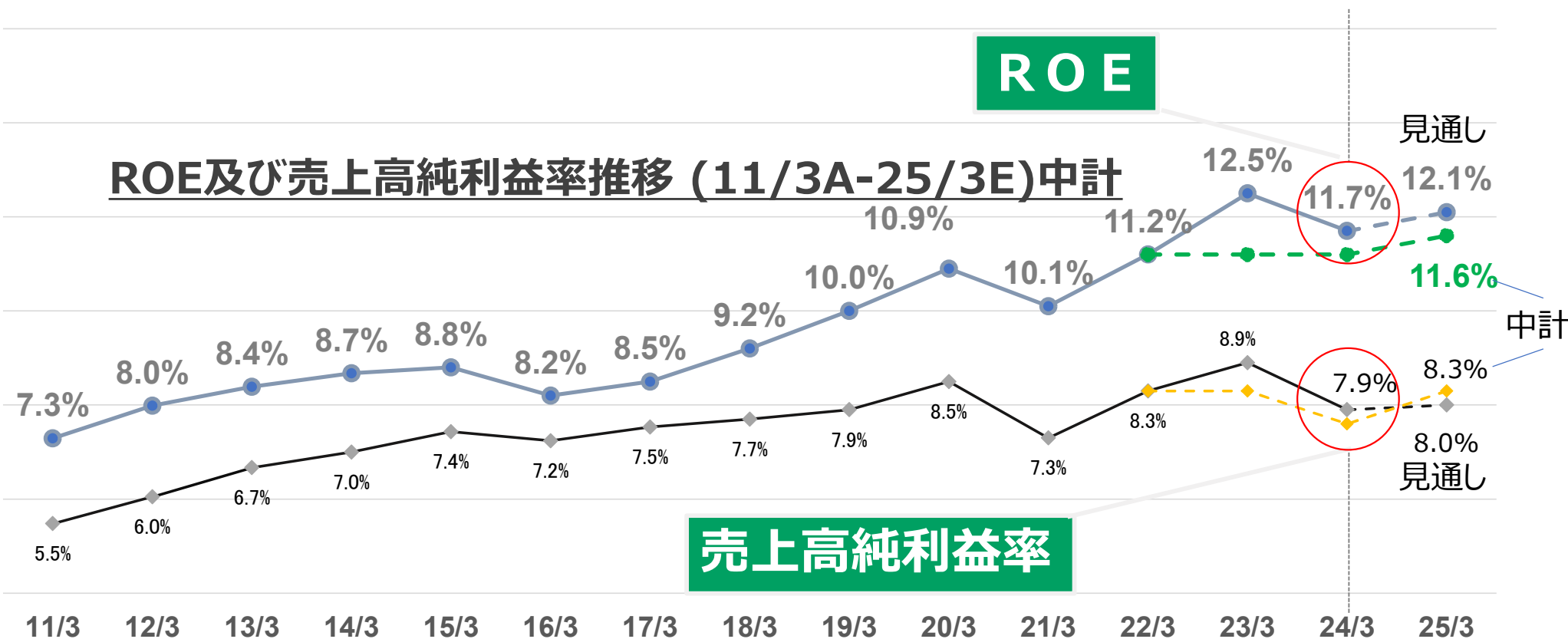


(参考) 販売形態別の掲載範囲イメージと収益拡大要因



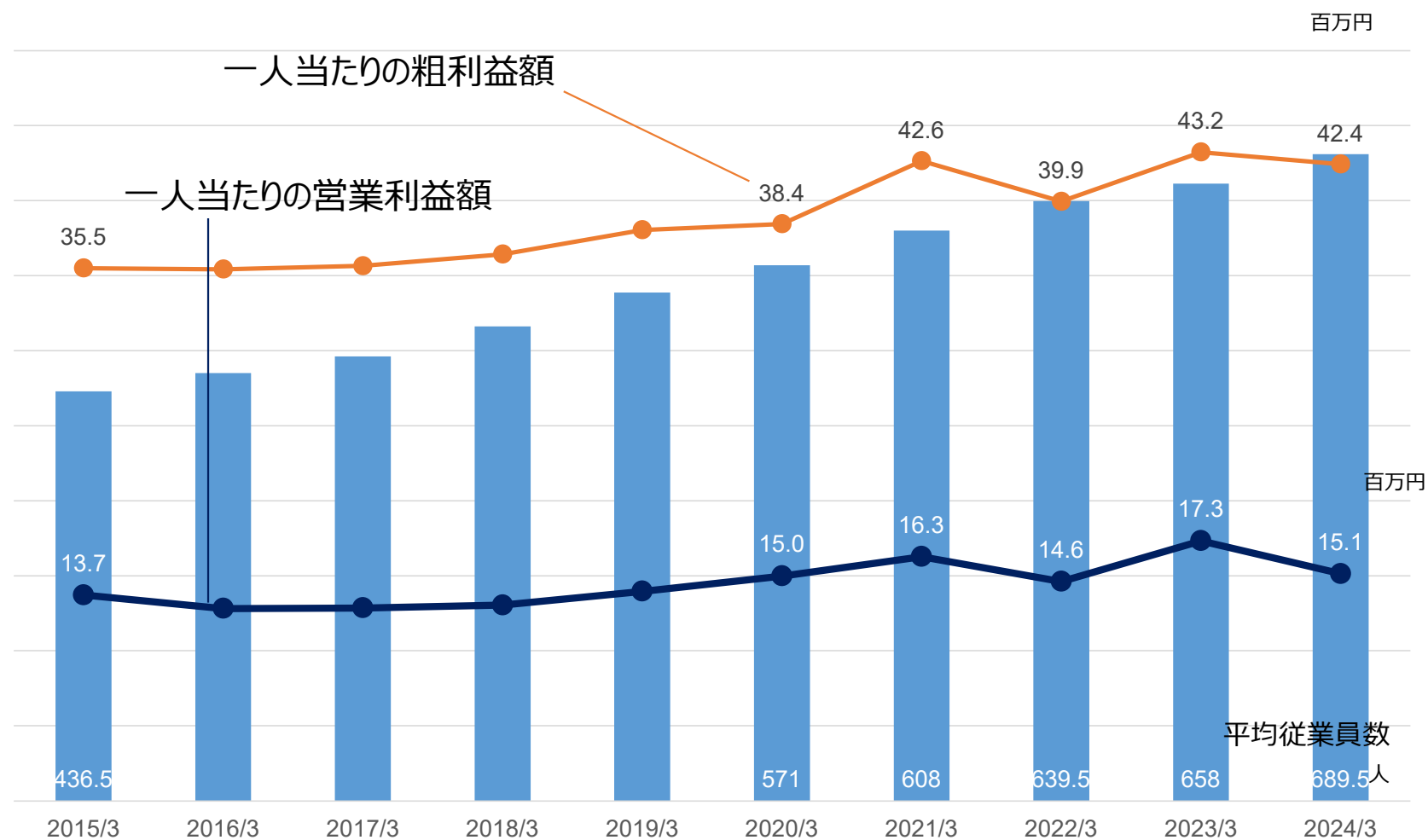
(参考) ROE向上を目指す

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	2024/6
取締役総数	7名	5名	7名	8名	11名	10名	9名	8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%)	5名 (60%)	5名 (55%)	4名 (50%)	
女性取締役					1名	2名	1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、2022年度で20兆7,040億円（+4.9%）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9.4兆円（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/02_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2024年10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2024年10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2023年11月。

(参考) 用語集

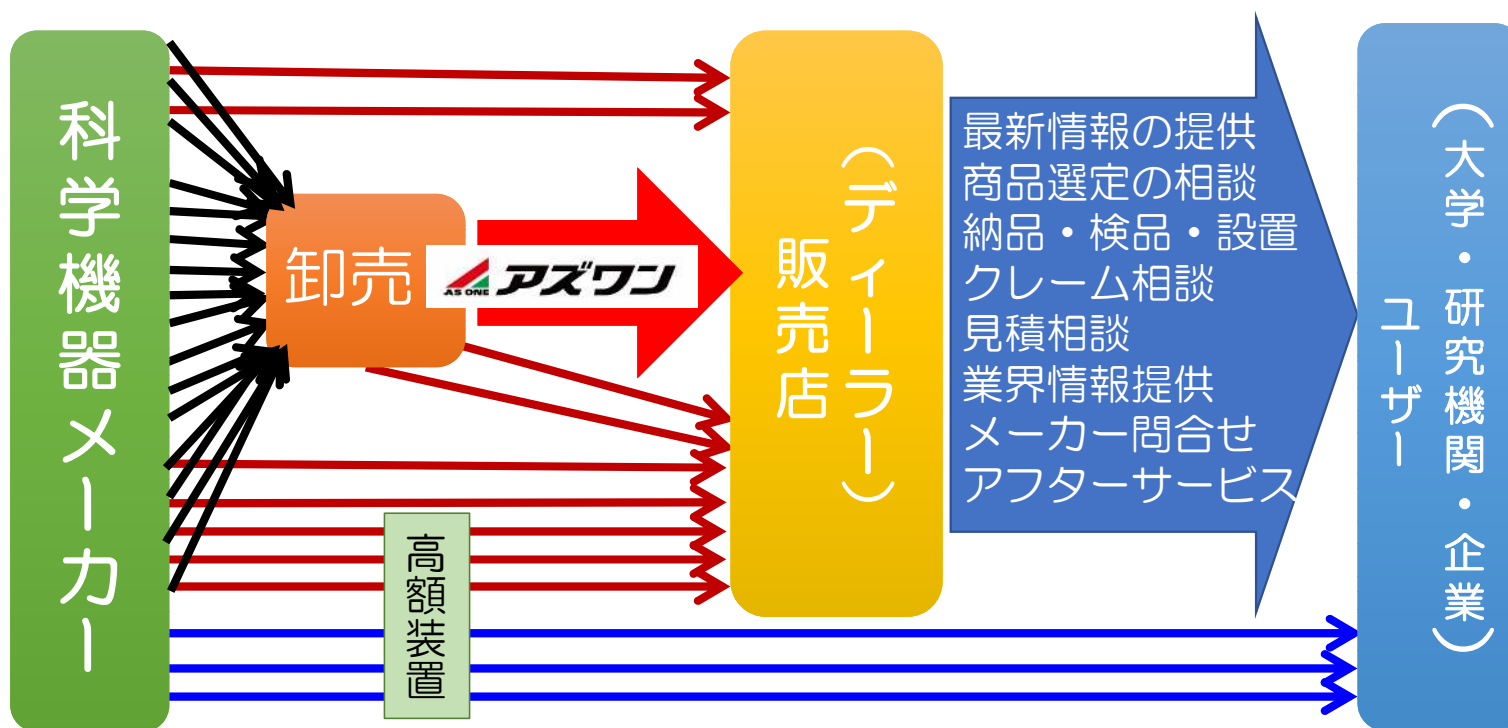
用語	解説
配達便と路線便	当社は、自社トラックを保有せず、出荷運送は外部運送業者に委託します。配達便とは、当社の専用トラックとして固定費で運用され、毎日同じルートで配達する傭車です。同じルートのため、折り畳みコンテナで配送し、廃棄される梱包材をセーブしながらエコ配達が可能です。路線便は、広域運送業者による混載配送であり、従量制料金となります。
総合カタログ	厚さ56mm、重さ3.6kgのアズワン主力カタログ。研究用総合機器カタログ及びサンクアスト産業用研究機器カタログの総称。おおむね2年ごとに更新・発刊しており、最近では2024年10月に116,200部を製作・発刊した。2年に1回の更新。
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

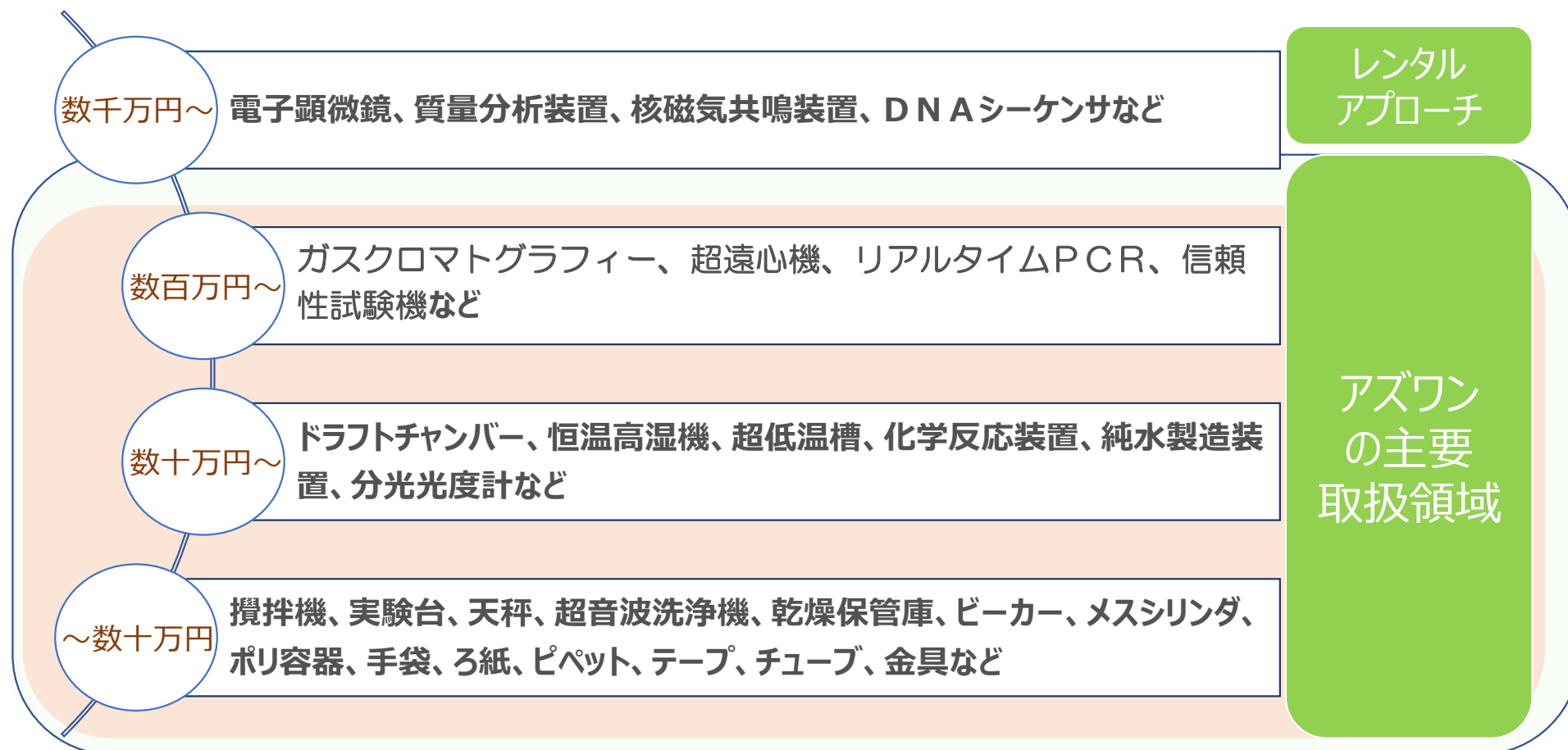
用語	解説
	Science & Health × Abundant × RE liable - Data Base 「科学・医療分野における、豊富で信頼のあるデータベース」 「業界のデータベース」としてユーザーが必要なあらゆる商品情報の保有を目指す。 「AXEL」や「ocean」や「Wave」の商品データベースでもある。
	「ASONE × Electronic Media」 アクセル検索システムを検索エンジンに据えた理化学機器販売サイト。販売店経由でIDを取得することで、一般ユーザーが1000万点以上の商品を閲覧・検索できるだけでなく、24時間いつでも販売店提示価格でWEB注文できる。注文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。
 	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。2024年3月現在掲載点数238万点。

(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。2024年9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>



Integrated Report
Award 2024 優秀賞

日興リサーチセンター

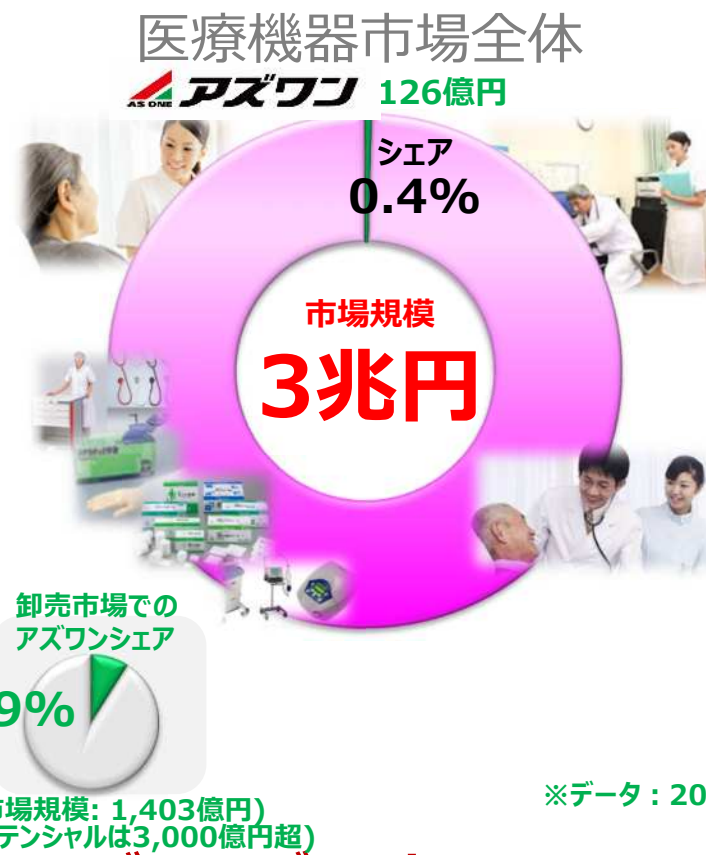
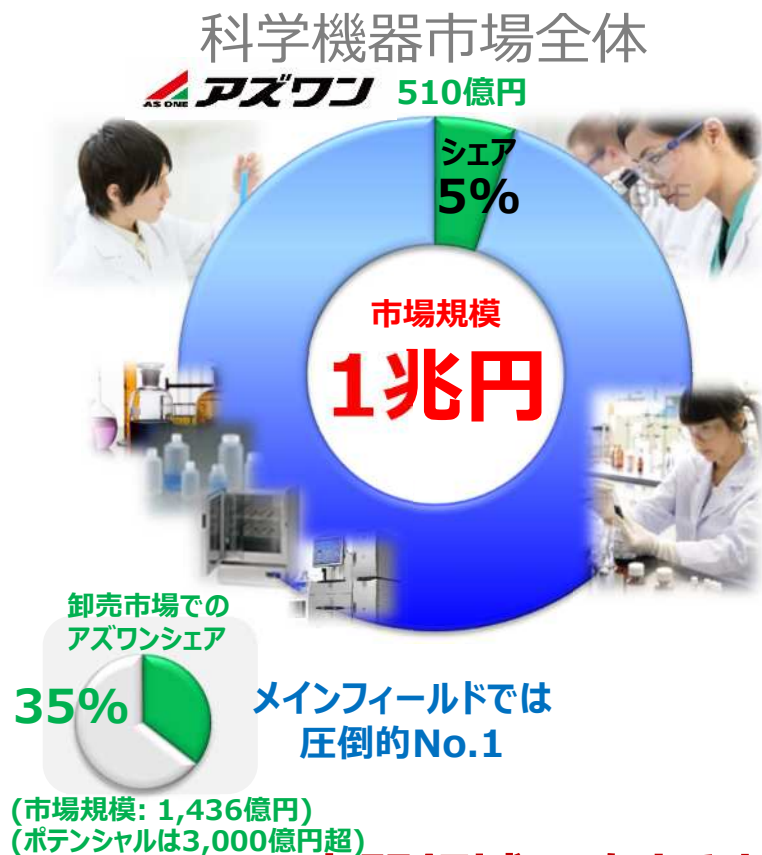
NIKKEI
**Smart
Work**

再エネ100宣言
RE Action

<https://saiene.jp/>

(参考) 市場環境

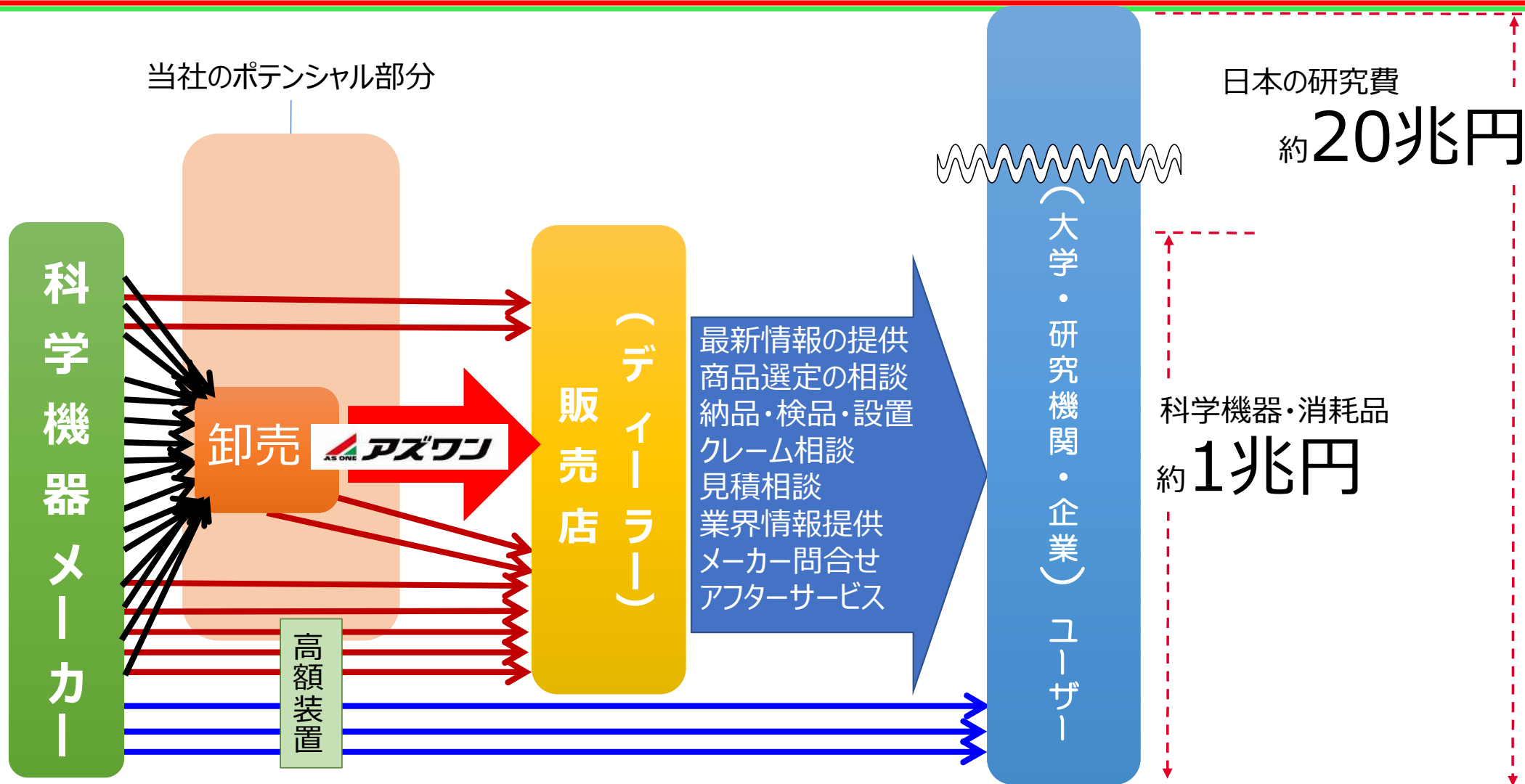
～巨大な市場の中で大きなチャンスがある～



※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



(参考) 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

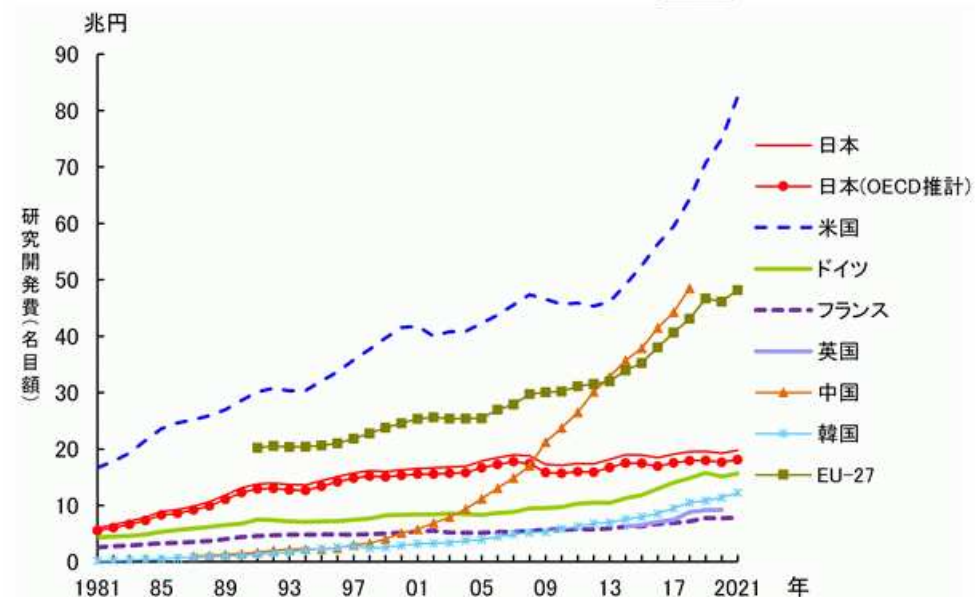
研究主体別研究費の推移

区分	総額	企業	非営利団体・ 公的機関	大学等	
研究費 (億円)	2013年度	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
	2022	207,040	151,306	17,312	38,421
対前年度比 (%)	2013年度	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
	2022	4.9	6.4	-0.1	1.5
構成比 (%)	2013年度	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	73.1	8.4	19.1
	2018	100.0	73.1	8.3	18.9
	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
	2022	100.0	73.1	8.4	18.6

73.1% 8.4% 18.6%

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) 国際比較
注意



科学技術指標2023

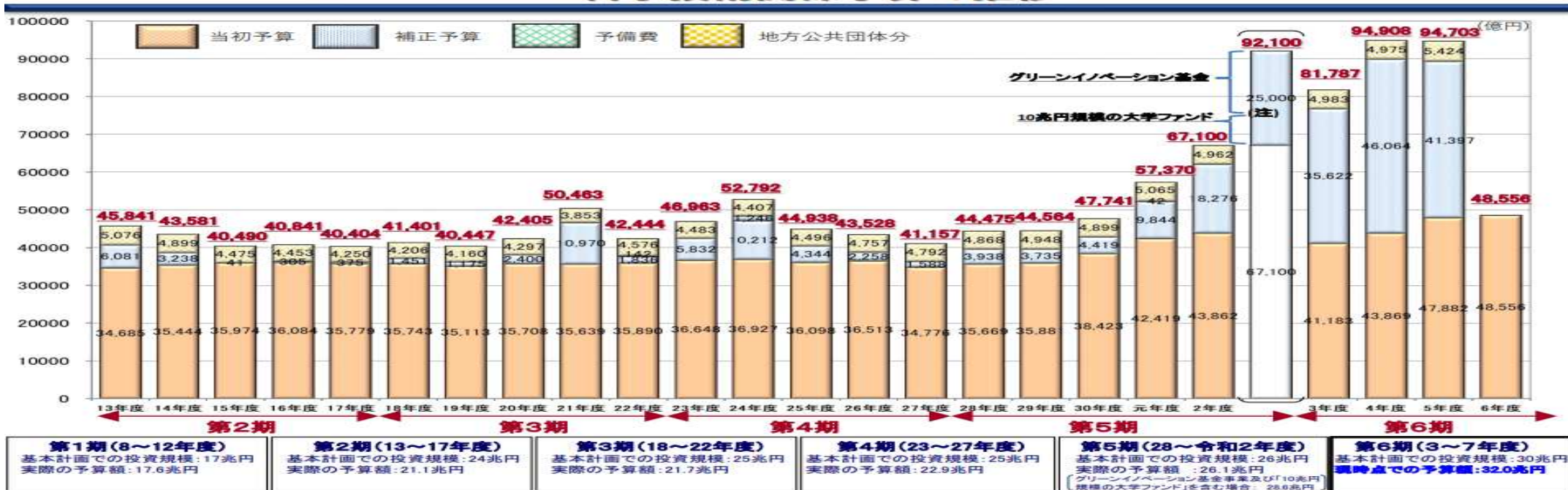
https://www.nistep.go.jp/sti_indicator/2023/RM328_00.html

(総務省統計局2023年科学技術研究調査 結果の概要 https://www.stat.go.jp/data/kagaku/kekka/kekagai/pdf/2023ke_gai.pdf)

(参考) 日本の科学技術国家予算①

内閣府: 科学技術関係予算令和6年度当初予算案令和5年度補正予算の概要についてより
<https://www8.cao.go.jp/cstp/budget/r6yosan.pdf>

科学技術関係予算の推移



5年で

2021~2025

18兆円 → 21兆円 → 22兆円 → 23兆円 → 26兆円 → **32兆円**

(参考) 日本の科学技術国家予算②

科学技術 基本計画の概要

- 2021年3月内閣府公表
- 政府研究開発投資総額
5年で 30兆円
(前の5年実績 26兆円)
- 官民合算研究開発投資総額
5年で 120兆円
(前の5年実績 96兆円)

出典
<https://www8.cao.go.jp/cstp/siryo/haihui053/sanko1.pdf>

科学技術・イノベーション基本計画(案)(概要)

国内外における情勢変化
 再編の始まりと、科学技術・イノベーションを中核とする競争の激化
 歳などグローバル・アジェンダの脅威の現実化
 フォーマーによる情報独占と、巨大な富の偏在化

新型コロナウイルス感染症の拡大
 ○ 国際社会の大きな変化
 - 感染拡大防止と経済活動維持のためのスピード感のある社会変革
 - サプライチェーン寸断が迫る各国経済の持続性と強靭性の見直し
 ○ 激変する国内生活
 - テレワークやオンライン教育をはじめ、新しい生活様式への変化

科学技術イノベーション政策の方向性
 ○ 目的化したデジタルイノベーション
 ○ 科学技術イノベーション政策の「総合知」による社会変革

「グローバル課題への対応」と「国内の社会構造の改革」の両立が不可欠

我が国が目指す社会(Society 5.0)

国民の安全と安心を確保する持続可能で強靭な社会

一人ひとりの多様な幸せ(Well-being)の実現

持続可能性の確保
 SDGsの達成を見据えた持続可能な地球環境の実現
 現世代のニーズを満たし、将来の世代が豊かに生きていける社会の実現

【強靭性の確保】
 災害や感染症、サイバーテロ、サプライチェーン寸断等の脅威に対する持続可能で強靭な社会の構築及び総合的な安全保障の実現

【経済的な豊かさとの実現】
 誰もが能力を伸ばせる教育と、それを活かした多様な活躍の場
 人生100年時代に生涯にわたり生き生きと社会参加できる社会の実現
 人々が夢を持ち続け、コミュニティにおける自らの役割を果たせる社会の実現

この社会像に「信頼」や「分かち合い」を重んじる我が国の伝統的価値観を重ね、**Society 5.0を実現**

Society 5.0の実現に必要なもの
 サイバー空間とフィジカル空間の融合による持続可能で強靭な社会への変革
 新たな社会を設計し、価値創造の源泉となる「知」の創出

「総合知による社会変革」と「知・人への投資」の好循環

Society 5.0の実現に向けた科学技術・イノベーション政策

➢ 総合知やエビデンスを活用しつつ、未来像からの「バックキャスト」を含めた「フォーサイト」に基づき政策を立案し、評価・検証を進める
 ➢ 5年間で、政府の研究開発投資の総額 **30兆円**、官民合わせた研究開発投資の総額 **120兆円** を目指す

国民の安全と安心を確保する持続可能で強靭な社会への変革

(1) **サイバー空間とフィジカル空間の融合による新たな価値の創出**
 ・ 政府のデジタル化、デジタル庁の発足、データ戦略の完遂（ベースレジストリ整備等）
 ・ Beyond 5G、スパコン、宇宙システム、量子技術、半導体等の次世代インフラ・技術の整備・開発

(2) **地球規模課題の克服に向けた社会変革と非連続なイノベーションの推進**
 ・ カーボンニュートラルに向けた研究開発（基金活用等）、循環経済への移行

(3) **レジリエントで安全・安心な社会の構築**
 ・ 脅威に対応するための重要技術の特定と研究開発、社会実装及び流出対策の推進

(4) **価値共創型の新たな産業を創出する基盤となるイノベーション・エコシステムの形成**
 ・ SBIR制度やアントレ教育の推進、スタートアップ拠点都市形成、産学官共創システムの強化

(5) **次世代に引き継ぐ基盤となる都市と地域づくり(スマートシティの展開)**
 ・ スマートシティ・スーパーシティの創出、官民連携プラットフォームによる全国展開、万博での国際展開

様々な社会課題を解決するための研究開発・社会実装の推進と総合知の活用
 ・ 総合知の活用による社会実装、エビデンスに基づく国家戦略*の見直し・策定と研究開発等の推進
 ・ シンシットやSIP等の推進、知財・標準の活用等による市場獲得、科学技術外交の推進

知のフロンティアを開拓し価値創造

(1) **多様で卓越した研究を生み出す環境の再構築**
 ・ 博士課程学生の処遇向上とキャリアパスの拡大
 ・ 女性研究者の活躍促進と基礎研究・学術研究の推進
 ・ 人文・社会科学の振興と総合知の創出（フロンティア）

(2) **新たな研究システムの構築(オープンサイエンス)**
 ・ 研究データの管理・利活用、スマートラボ・AI活用
 ・ 研究施設・設備・機器的整備・共用、研究データの共有

(3) **大学改革の促進と戦略的経営に向けた機能強化**
 ・ 多様で個性的な大学群の形成（真の経営体質）
 ・ 10兆円規模の大学ファンドの創設

一人ひとりの多様な幸せと課題への対応
 探究力と学び続ける姿勢を強化する教育・人材育成
 ・ 初等中等教育段階からのSTEAM教育やGI教育の推進
 ・ 大学等における多様なカリキュラムやプログラムの展開

*AI技術、バイオテクノロジー、量子技術、マテリアル、宇宙、海洋、環境エネルギー、健康・医療、食料・農林水産業等

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った場合や、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。

