

AS ONE REPORT 2021

アズワン レポート

統合報告書

 **アズワン株式会社**

 **AS ONE**



このパンフレットは適切に管理された森林から生まれた「FSC® 認証紙」を使用しています。
また、印刷工程では環境に配慮した「植物油インキ」で印刷しています。

【経営理念】

「革新と創造」

—フロンティア精神を胸に常に挑戦し続ける企業でありたい—

アズワンは、「革新と創造」を経営理念に掲げ、常に変化を求め、

現状維持を好まず、歩みを止めることはありません。

また、それまでなかったものを、オンリーワンの何かを創り出します。

それは、新しい商品であり、新しい価値であり、新しい仕組みであります。

【社名の由来】



「アズワン」は英語で、「一体となって」を意味しています。
市場環境が大きく変化しようとしている今、私たちはユーザー、
販売店、サプライヤーの皆様とともに、新しい価値の創造に
取り組み発展していきたいと願っています。

編集方針

アズワンレポートは、株主・投資家をはじめとする
様々なステークホルダーの皆様当社グループの
企業価値向上に向けた取り組みをお伝えすることを
目的に発行しています。今回は統合報告書として価値
創造プロセスを掲載し、アズワンが経営資本を提供
価値に結び付けていく取り組みをご説明しております。
トップメッセージではアズワンがこれまで培ってきた
強みと今後の持続的成長について掲載しました。

対象範囲・期間

対象期間：2020年度(2020年4月1日～2021年3月31日)
一部2021年度の報告も含まれます。

対象範囲：アズワングループ
一部アズワン単体の報告も含まれます。

参照ガイドライン

国際統合報告評議会(IIRC)「国際統合報告フレームワーク」
経済産業省「価値協創のための統合的開示・対話ガイダンス」

見通しについての特記事項

本レポートには、当社の将来についての計画・戦略・
業績に関する予測と見通しが含まれています。実際の
業績は、本レポートで述べられている見通しと異なる
可能性があることをご理解くださいますようお願い
いたします。

INDEX

アズワンとは

- 1 経営理念・社名の由来
- 3 1933年から続く成長の軌跡
- 5 コロナ禍下でも各分野ともに売上を拡大
- 7 財務ハイライト・非財務ハイライト



価値創造ストーリー

- 9 トップメッセージ
- 15 価値創造プロセス
- 17 アズワンの資本
- 18 アズワンのビジネスモデル
- 19 リスクと機会
- 21 中期経営計画
- 23 中期経営計画の進捗
- 25 特集1 eコマース
- 27 特集2 海外調達
- 29 特集3 オープンイノベーション



価値創造を支える基盤

- 31 ESGに対する考え方
- 33 環境
- 35 社会
- 38 社会貢献
- 39 役員紹介
- 41 社外取締役メッセージ
- 43 ガバナンス
- 47 リスクマネジメント
- 48 コンプライアンス



財務戦略・企業情報

- 49 財務担当役員メッセージ
- 51 経営成績の状況に関する認識
及び分析・検討内容
- 53 11ヵ年連続財務サマリー
- 55 連結財務諸表
- 59 株式情報
- 60 会社情報



1933年から続く成長の軌跡

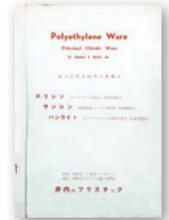
アズワンは1933年に医療向けのガラス製品を扱う卸業として大阪天満に創業。以来90年近くにわたり社会のニーズと共に事業領域を拡大し、グローバルに事業を展開してきました。これからも人・モノ・サービスを繋ぐプラットフォームとして研究・医療の現場を支えていきます。

1933



初代社長 井内盛一、大阪ガラス発祥の地に「井内盛栄堂商舗」を創業。

1963



理化学分野におけるプラスチック素材の将来性と営業におけるカタログの重要性に着眼して「第1号研究用カタログ」を発刊。

1962



科学機器事業への第一歩、「株式会社井内盛栄堂」を設立。

1976



金属・紙製品、汎用機械などプラスチック製品の枠を超えてさらに領域を広げていく第一歩となった「第8号研究用カタログ」を発刊。

1982



米国のクリーンルーム専用手袋工場にてクリーンルーム専用手袋の販売を開始し、半導体関連商品市場へ本格的に進出。その後、さらに広くインダストリー分野へと進出していく確かな足掛かりとなった。

1985



次なる柱となる「第1号病院用看護用品カタログ」を発刊し、病院・介護分野に本格的に進出。

1985年
第一号病院用看護用品カタログ発刊

1933年 創業

1962年
株式会社井内盛栄堂を設立

1963年
第1号研究用カタログを発刊

1933 1962 1970 1980 1990

アズワンとは

価値創造ストーリー

価値創造を支える基盤

財務戦略・企業情報

1990



当時としては先進的な全社オンラインシステムを導入し、受発注、入出庫、在庫管理システムの統合を実現。

1995



日本証券業協会に株式を店頭登録。

2001



東京証券取引所、大阪証券取引所各市場第一部に上場。「アズワン株式会社」に社名変更する。

2007



初の本格的な海外営業拠点「亞速旺(上海)商贸有限公司」(100%出資)を中国上海に設立。

2015

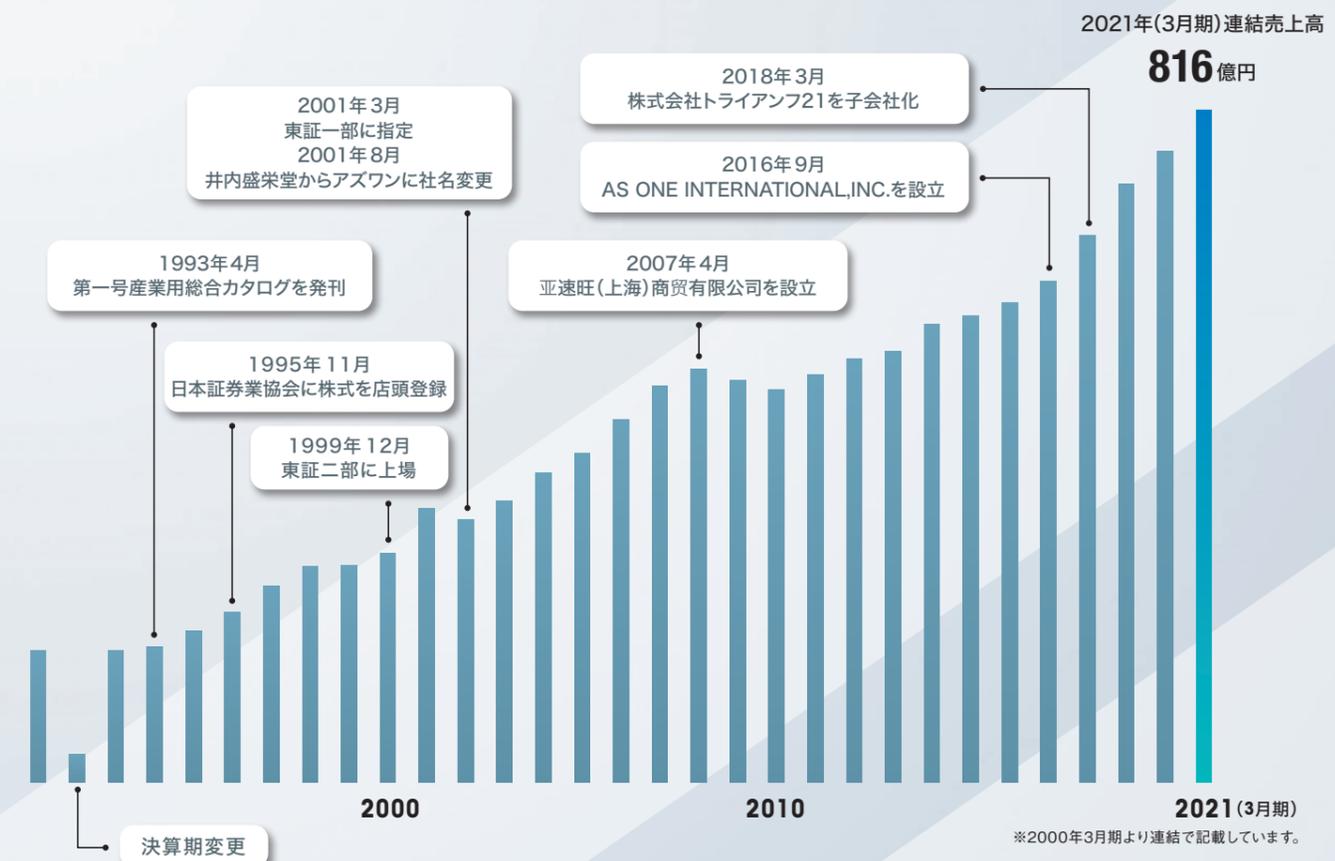


中期経営計画「PROJECT NANA」始動。2020年3月期の売上高700億円を目指す。

2020

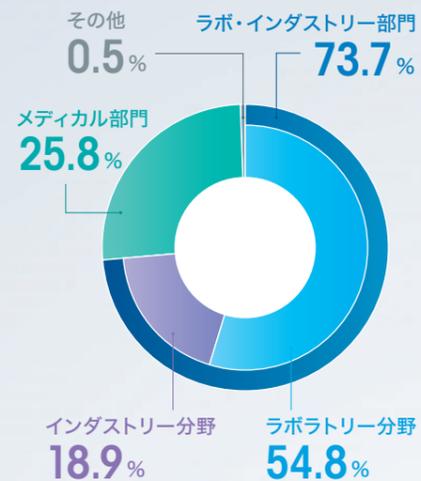


最新鋭の物流設備を投入した新物流拠点「Smart DC」稼働。



コロナ禍下でも 各分野ともに売上を拡大

2021年3月期の売上高は11年連続、営業利益は5年連続、当期純利益は10年連続過去最高の業績となりました。ラボラトリー分野はインターネット通販等ECチャネルの売上が伸長。インダストリー分野ではクリーンルーム用品などが堅調。メディカル部門では医療現場のコロナ禍需要に対応したことで大幅に伸長。



ラボ・インダストリー部門



大学、研究機関及び企業の研究部門等を対象とするラボラトリー分野(旧科学機器分野)では、期初の緊急事態宣言下において一部で在宅勤務等の措置が取られ需要が一時軟調となりました。宣言解除後は、回復基調に転じ分析機器・用品や微生物検査用品、研究設備品やクリーンルーム用手袋等幅広く需要が活発化し、当分野の売上高は、447億45百万円(前期比8.9%増)と伸張しました。

また、製造現場等を対象とするインダストリー分野(旧産業機器分野)は、同じく緊急事態宣言下において需要が軟調となり、解除後も生産活動の回復の遅れから低迷しておりましたが、10月以降は、クリーンルーム用品をはじめ全体として需要は復調を見せ、当分野の売上高は、153億91百万円(同1.8%増)となりました。

この結果、当部門の売上高合計は601億37百万円(同7.0%増)となりました。

ラボラトリー分野



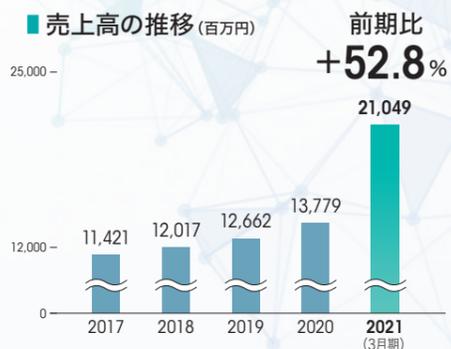
インダストリー分野



メディカル部門



医療機関や介護施設等を対象とするメディカル部門では、医療現場のコロナ禍対策が常態化し、マスク・手袋等感染対策消耗品のみならず、非接触体温計等バイタル計測機器や安全キャビネット、医療廃棄物容器等にいたるまで様々な品目に需要が広がりました。一部国内で品不足が生じるなかいち早く安定調達できたことも奏功し、お客様の支持を広げることができました。この結果、当部門の売上高は210億49百万円(前期比52.8%増)と大幅に伸張しました。



その他4億円…トライアンプ21によるWEB購買代行サービスにおけるシステム利用料。



研究用総合機器カタログ

全3,496ページ 約75,700アイテム掲載のラボ用総合カタログ。研究室の必需品をトータルにサポート。圧倒的な普及率を誇る研究室の定番カタログ。

1963年の第1号以来現在第32号目



サンクアスト 産業用研究機器カタログ

生産現場向けの総合カタログ。研究室で培った商品ラインナップを生産や品質管理、開発の現場に紹介。

1993年の第1号以来現在第16号目



ナビス看護・医療用品 総合カタログ

医療現場の備品・消耗品等の必需品を約32,500アイテムラインナップ。

1985年の第1号以来現在第19号目



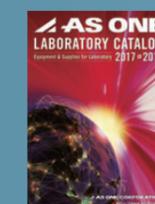
SANIFOODS 衛生管理・食品検査



AS TOOL 生産現場向け 副資材カタログ



ナビ助 介護・医療用品 総合カタログ



Laboratory Catalog (英語)



ASSRE 研究設備 カタログ



ASPURE クリーン環境・静電気対策カタログ



亞速旺 研究・工場用消耗品器具目録 (中国語)



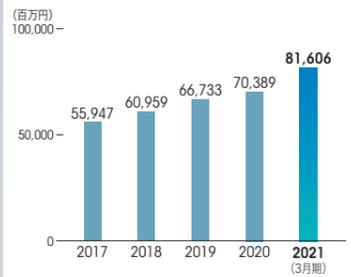
公式Webショップ AXELサイト



AXEL_Global

財務ハイライト

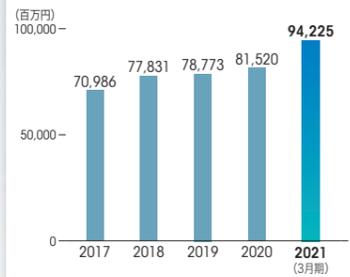
売上高
81,606 百万円



営業利益/営業利益率
9,891 百万円 **12.1** %



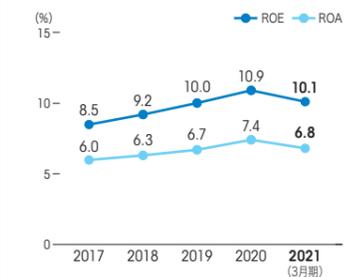
総資産
94,225 百万円



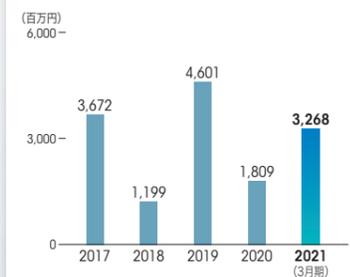
株主資本/自己資本比率
62,761 百万円 **66.5** %



株主資本利益率 (ROE) **10.1** %
総資本利益率 (ROA) **6.8** %



フリーキャッシュ・フロー
3,268 百万円



1株当たりの純資産/PBR
3,358.63 円 **4.1** 倍



1株当たりの純利益/PER
320.57 円 **43.4** 倍



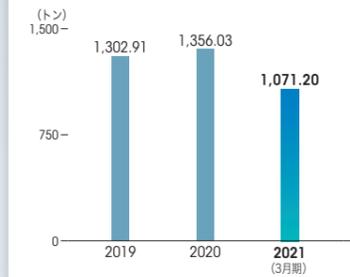
1株当たりの配当金/配当性向
161 円 **50.2** %



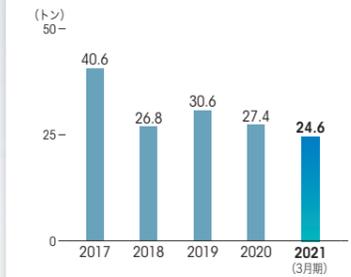
非財務ハイライト

※すべて単体ベースです。

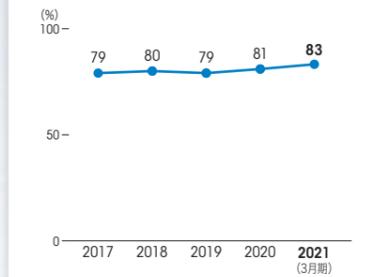
CO₂ 排出量 (スコープ1.2)
1,071.20 トン



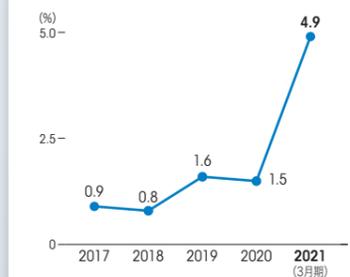
廃棄物排出量 (大阪)
24.6 トン



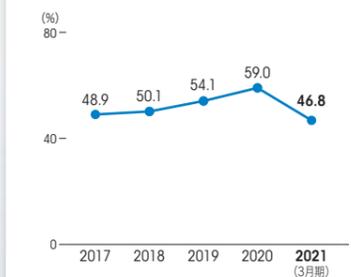
廃棄物リサイクル率 (大阪)
83 %



女性管理職比率
4.9 %



有給休暇取得率
46.8 %



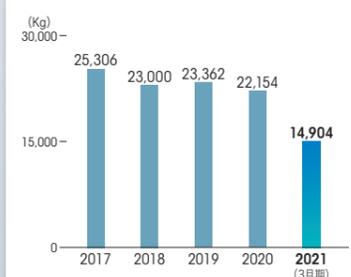
経営幹部人材の
中途採用者比率 **54.2** %
うち45歳未満比率 **12.5** %



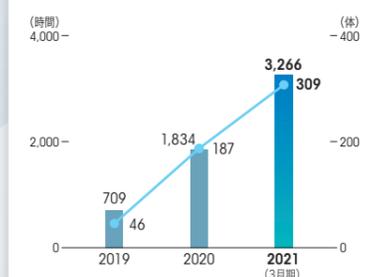
入社3年間離職率 **3.1** %
全社離職率 **4.0** %



紙使用量
14,904 Kg



RPAロボット数及び削減時間
309 体 **3,266** 時間



トップメッセージ

社会に必要な存在を 追求し続けることで、 90年にわたる持続的成長を 実現しています。

代表取締役社長

井内 卓嗣



医療用品の安定供給に 全社一丸となって尽力

新型コロナウイルス感染症に罹患された方々および関係者の皆様には、心からお見舞いを申し上げます。併せて、医療従事者をはじめとして感染防止にご尽力されている方々に深く感謝いたします。

2020年度におきましては、医療・介護の現場で大変な状況が続いた中、皆様の業務に支障を来すことのないように、感染対策用品をはじめとする医療用品などの安定供給に向けて全社一丸となって尽力してまいりました。また、研究分野および生産・実業分野におきましても、コロナ禍に動じることなく対応し、それぞれの現場で皆様が必要とされる商品をタイムリーにお届けすることに努めました。

実際のところ、一時マスクなどの調達で苦労が多かったものの、海外品を含め供給を比較的安定的に行うことができました。それというのも、長年にわたるサプライヤー様との信頼関係が根底にあります。多くの方から「アズワンとの取引は未来を見通すこと

ができる」とのお声をいただき、コロナ禍にあってさまざまな形でご協力を賜ることができました。

この一年間、いくつもの想定外の事態に直面しながらも、事業の継続と感染リスクの低減の両面に注力してきたことで、「お客様にとってなくてはならない縁の下の力持ち」としての使命を全うできたのではないかと考えております。いかなる事態にあっても商品の供給責任を果たすとともに、企業としての業績向上を追求した結果として、2021年3月期の業績は、売上高が11期連続の増収となったのに加え、当期純利益につきましても、1月時点では減益を見込んでいたのに対して、10期連続増益に転じさせることができました。

経営理念である「革新と創造」を 通じて新たな価値を創出

コロナ禍という厳しい経営環境の中で業績を確保できた点について、ここ数年にわたり業務のIT化を着実

に推進してきたことが要因の一つとして挙げることができます。当社では、働き方改革の一環として、どこでも仕事ができる環境を実現するため、従業員に対してファイルやソフトウェアを端末に保存しないシンクライアント型ノートパソコンを支給し、データセキュリティを確保した上でテレワークができる体制を整えていました。これがコロナ禍におけるBCP（事業継続計画）の遂行において威力を発揮したといえます。

このほか、昨年からは本格的に稼働を始めました新物流センター「Smart DC」は、従来の2倍の収容規模となるもので、コロナ禍において物流機能を堅持するという点で大いに役立っています。

こうした取り組みは、創業以来、培ってきた経営理念である「革新と創造」を具現化したものです。当社では、企業においてコンピュータがまだ珍しかった時代に、中小企業でありながら、ホストコンピュータを導入して業務の効率化を推進してまいりました。こうした取り組みを基盤としつつ、世の中の課題、お客様の困りごとにひたすら応えていくことで、今日まで実績を積み上げています。

加えて、当社は創意工夫を活かす社風を大切に培ってきました。社内では「真面目な雑談」と呼ぶブレインストーミングを通じて、自由な発想のもとさまざまなアイデアを出し合います。その中から「これはもしかするとできそうだな」というものについて、すぐさま着手していきます。時にはうまく進まないこともあります。大切なことは全社を挙げて楽しく取り組むことが成功の秘けつであり、たとえ一時失敗したとしても、挑戦を繰り返すことで新たな価値の創出につながっています。

たとえば、業務の効率化に向けてRPA（ロボティック・プロセス・オートメーション）の導入が進んでいます。これにしても、当初はIT部門の若手従業員が中心になって開発に取り組みました。それが成果を出したことから、直近では新入社員全員にRPAの研修を実施して社内での普及を図っています。すでに300体以上のバーチャルロボットが業務プロセスの自動化を担っており、月間で約3,300時間の省力化をもたらしています。

「独自の土俵を磨く」ことで 市場での競争優位を確立

当事業の基本形は卸売業であります。研究職や医療従事者などのお客様からみると、当社は機器や用品を調達するための手段でしかないかもしれません。しかし、当社が見すえているのは、お客様の目的である研究成果の最大化や医療活動の維持であります。ここに目を向けることで、単なる卸売業にとどまらない価値の提供ができると考えております。

こうした視点は、事業展開における「独自の土俵を磨く」の言葉に代表される独自の戦略にもつながっています。当社は、卸売業者として競合他社と同じ土俵で勝負することなく、競争優位を築いてきました。すなわち、品揃えと物流機能、そして情報システムを掛け合わせた総合力を発揮することによって、お客様にとっての利便性の向上を追求し、「アズワンから購入し続けたい」と思っただけの企業をめざしてきたのです。これによって、過度な販売競争に巻き込まれることなく、ブレの少ない高収益体質を築くことができましたと考えます。

また、社内においては分業制を導入して、それぞれの現場で常に業務の改善に取り組んでいます。一つひとつの取り組みはたとえ地味であっても、主力商品である理化学機器・用品という安定した事業基盤の上で、改善を積み上げてきたことが業績の数字として表れています。約90年にわたる歴史の中で、売上高が前年を下回ったのは、ITバブル崩壊時とリーマン・ショックの時期だけであり、今回のコロナ禍においても増収を果たすことができました。



5年で500万点の 商品データベースを構築

現在、当社が取り扱う商品は500万点を突破しています。これは8年前に基幹システムを一新したことから始まっています。まずシステムをホスト型から柔軟なクライアントサーバ型に変えることで、Eコマース（電子取引）に適したシステムとしたのですが、それでも当初、社内では「100万点を扱うのも無理」と思われていました。そこに技術革新と知恵を持ち寄ることで大量の商品データベース構築が可能になりました。

今では、このデータベースをもとに、当社のみならずサプライヤー様の在庫状況を同時に開示することで、商品をいつお届けできるかをお客様が把握できるようにしております。将来は、当社との取引の有無にかかわらず、データベースの構築・活用ができる業界共有のデータベースに育てていきたい思いから、データベースに「SHARE-DB」という名称を付け、さらなる情報拡充に努めています。

また、これらのデジタル情報はEコマースという形でお客様とのより深い関係を築く中で、たとえば「膨大な数の備品の管理が手間」といった声に集中購買システムを応用して解決するなど、個々のサービスの充実や顧客グリップの強化にもつながっています。

研究職のお客様から評価の高い 分厚いカタログ

ちなみに、当社ではEコマースが伸長している現在においても、カタログを通じた販売形態を重視しています。販売店様を通じてカタログをお届けすることで、全国のお客様をカバーしています。一冊3,500ページからなるカタログは7cm超の分厚さです。「この時代にいまだにカタログ販売？」というご意見をいただくことがありますが、実はこの分厚いカタログこそが研究職のお客様を意識したものです。カタログの中には、加熱器一つとっても多岐にわたる商品を掲載しており、お客様はカタログで商品を見比べながら、実験のイメージをふくらませることができます。あるお客様からは「アズワンのカタログを見ることは、研究開発における創造性を高める貴重な時間になっている」というお声をいただき、まさに縁の下の力持ちとして貢献できていることに意を強くしています。

もっとも、カタログに掲載可能な商品の点数は10万点程度が限界です。当社が扱う全500万点を網羅するのは不可能であり、これこそがEコマースを通じた情報提供の場となっています。2020年度においてもEコマースの基盤強化に注力したことで、着実に成果を出しています。



カタログ販売という一見アナログな事業モデルに加えて、当社の強みは販売店様と連携した「人を介してのサービス」でもあります。この点を最大限に活かしていくことが、2021年度の大きな課題です。デジタルでのサービスではカバーできない領域でアナログなサービスを提供し、お客様の困りごとを解決していくことで、新たな事業分野の開拓をめざしていきます。特に、「予算がない」「時間がない」「もったいない」といった「3つのない」に関して、当社がサービス提供のハブ（車輪の中心）となり、外部の協力会社様との連携を通じて、お客様の課題解決に乗り出しています。

たとえば、多くのお客様では20万円以下であれば、管理職の決裁で消耗品として購入が可能であるものの、数百万円の商品となると、必要ではあってもすぐには手を出しにくいという場合が見受けられます。しかも、稼働率がそれほど高いわけではなく、購入するほどの需要がないという場合があります。こうしたニーズに対応して、当社では高額な理化学機器のレンタルサービスに着手しています。従来の販売という発想を転換することで、お客様の「ない」に応えるものとしてたいへん好調です。

今後、サービス領域の開拓は、新規事業として大きな可能性を秘めています。お客様の実験という場面においては、高額機器のレンタルをはじめ、計測機器に必須の校正（精度や機能、動作の確認）や修理・メンテナンス、さらには実験そのものの外注といったサービスを挙げることができます。また、研究職のデスク

新規事業として有望な サービス領域の開拓

当社は中期経営計画「PROJECT ONE」を通じて、単なる卸売業にとどまらない価値の提供という点において、新たな挑戦を始めており、コロナ禍にあって成果を次々に出しつつあります。それは売上高の約6割を占める研究分野のお客様に対するサービスの充実です。めざすところは、研究職のお客様が研究に専念できる環境をサポートすることにあります。そのため、当社が確立したビジネス基盤を通じてお客様の業務をしっかり支えていくためのさまざまなサービスを提供しています。

ワークや事務という場面では、データ解析や文献検索、論文作成、申請書類の作成、予算管理などのサポートでお役に立つことができます。さらには、情報コミュニティサービスに関して、人材の確保や研究職の方のポスト確保といったニーズへの対応をめざしています。いずれの課題にしても、研究職の活動を下支えする当社のビジネス基盤をもとに対応が可能であるとともに、他社の模倣が難しい参入障壁となり得ます。2021年度以降、こうしたサービス領域を積極的に開拓していくことで、事業のさらなる発展を成し遂げていく考えです。

この4月にはデジタルに関する新たな部署を立ち上げ、計算科学シミュレーションに強いHPCシステム様との資本業務提携のもとで、お客様の研究開発を促進するサービスを提供しています。この中では、コンピュータのハードウェアおよびソフトウェアの提供をはじめ、分子構造最適化などの多岐にわたる受託計算やシミュレーションの代行などの新事業を展開していきます。

2025年度に向けては、事業の基盤であるカタログ販売やEコマースに加えて、サービス領域における事業の拡大を通じて、売上高1,000億円、ROE12%の達成を目指しています。市場環境はコロナ禍など不確実な要因が多いものの、課題を解決していくことで着実にたぐり寄せることができる目標値と考えております。

事業拡大に慢心することなく、事業リスクに万全に備え

中長期に向けては、引き続き持続的な成長をめざしていく考えです。その前提として科学技術への貢献などの社会課題に応えつつ、事業の成長を促進していきます。一方、業務の効率化、省力化を加速させていくことで、コストの削減につなげ、浮いた分を投資に回すことで、常に新たな事業の種をまき、育て続けてまいります。

また、事業の拡大基調が続く中で、さまざまなリスクへの備えをより万全なものにしていく考えです。経営者として常に危機感を持ち、リスクに関する諸課題に取り組んでいきます。特にEコマースにおいては、データセキュリティの確保がきわめて重要です。当社では、情報ネットワークに多重のファイヤウォールを張り巡らせているほか、ハッキングなどの不正侵入に対しては人工知能によるリアルタイムの検知を行うなど、二重三重の対策を講じています。もちろん、現状に甘んじることなく、今後も対策の強化に努めてまいります。

一方、500万点に上る商品の品質管理も重要な課題です。これについては、毎月、品質会議を実施しており、課題の共有と対策を実施しています。事案が生じた際はサプライヤー様との緊密な連携のもと、スピーディに対応する体制を整えています。

中長期の持続的成長を見すえた人材基盤の強化

ESG経営に向けた取り組みについては、今後の持続的成長を見すえ、またSDGsの各項目を意識し諸課題にしっかり対応していく考えです。その一つの環境への対応としては、物流機能のさらなる効率化による温暖化ガスの排出抑制^{※1}が課題です。これについては、自社だけの取り組みにとどまらず、サプライヤー様や販売店様との協力を得て、共同物流の取り組みを進めていきます。冒頭で申しました通り、商品データベースをはじめとして情報基盤の構築による情報の見える化を強みとして、今後も積極的に取り組んでまいります。

一方、中長期にわたる持続的成長に向けて、人材基盤の強化が重要な課題と認識しています。従来の教育研修の仕組みを強化していくとともに、外部機関との連携を深めることで、従業員の視野を広げ、挑戦する気風を育てる仕組みづくりを進めています。また、経営人材の育成については、6月に監査等委員会設置会社に移行したことに併せて、任意の指名報酬委員会を設置し、経営人材の育成プログラムのあり方を検討しているところです。

このほか、当社は海外投資家様の持株比率が全体の約3割を占めており、海外向けIRの重要性を感じています。今後、説明責任をこれまで以上にしっかりと果たしていく考えです。また、さまざまなエンゲージメントを通じて、株主、投資家の皆様のご意見に真摯に耳を傾け、経営の向上に役立ててまいります。

ステークホルダーの皆様から評価していただける企業をめざして

これからの10年先、20年先を見すえて、私が望んでいるのは「いい会社にしよう」ということです。これの意味するところは、当社に関わる人々が大切と思う人に対して入社を勧められる会社でありたいということです。株主、投資家の皆様をはじめ、従業員、取引先、地域社会などさまざまなステークホルダーの方々から「いい会社」と呼ばれるように、経営者として尽力してまいります。

当社はまだ成長過程にあり、経営に関する課題が多岐にわたります。いわば道がまだ凸凹の状態であり、一つひとつの課題を誠実に解決していくことで、何年か先に振り返ったときに、道が滑らかとなっていることが願ひであります。幸い、当社では、従業員の多くが経営に対する考えに共感していただけており、何事においても全社一丸となって取り組む点が、企業価値を向上させる原動力となっています。

今後、研究や医療・介護の分野で貢献^{※2}できる企業をめざすとともに、事業の持続的成長を実現していくことで、株主、投資家の皆様から「投資することに誇りが持てる」という評価をしていただける企業となるように、経営に邁進してまいります。つきましては、引き続きご支援を賜りますようお願い申し上げます。

■ ハイライト

(括弧内の%は前期比)

前期実績	<p>コロナ感染拡大を背景とした需要拡大に対応し、業績は過去最高を更新</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 感染対策品の安定供給に加え、新規取扱販売店の開拓など顧客基盤の拡大に注力し、連結売上高は816億円(+15.9%) ● Smart DC稼働に伴う償却・賃料増を吸収し、営業利益率は12.1%と過去最高水準を維持 ● 増益を維持しつつも、のれんの減損処理等の対応により、攻めの経営に向けた財務基盤を整備
今期見通し	<p>感染対策品の一部剥落をラボ・インダストリー部門の伸長でカバーし増収を確保</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 官民を挙げた研究開発投資の拡大を背景にラボ・インダストリー部門が伸長し、連結売上高は827億円(+1.4%)を計画[※] ● 需給悪化に伴う感染対策品の価格変動を想定し、保守的な粗利率に基づき計画を策定。但し、対応策として機動的な価格政策と市場の変化に応じた商品投入を行い、併せて販管費のコントロールを通じて営業利益の上積みを目指す ● 大規模ユーザー向け集中購買システム『ocean』、販売店向けEC支援ツール『Wave』を軸に、eコマース強化に注力
中期経営計画の進捗	<p>初年度は順調に進捗、環境変化を踏まえ今年度終了後に計画見直しを予定</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 中計期間CAGR(売上7.3%・営業利益7.9%)に対し、前期は約2倍の進捗(売上15.9%・営業利益15.7%) ● 前期のeコマース売上は161億円(+17.2%)と、計画を上回る水準 ● 取扱商品点数は500万点を突破し、web掲載品売上も順調に増加 ● コロナの収束状況を見極めた上で、今期終了後に最終年度に向けた計画のアップデートを公表予定
[中期的取組] 資本政策 その他	<p>経営体制の変更に合わせ、資産・資本効率の向上に着手</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 監査等委員会設置会社への移行により、経営のスピードアップ、ガバナンス強化 ● 資産効率向上への取り組み検討(政策保有株式の見直し) ● 株主還元/株式政策の検討(自己株買い・自己株消却・株式分割 etc.)

※ 会計基準変更の影響を含む

※1 主に関連するSDGs項目



※2 主に関連するSDGs項目



価値創造プロセス

人・モノ・サービス・情報を繋ぐ新時代のプラットフォームとして社会の課題を解決します

社会課題

気候変動

少子高齢化

COVID-19

リスクと
機会の認識

P.19

技術革新

健康と福祉

格差是正

経営資本 P.17

財務資本
純資産 627 億円
総資産 942 億円

製造資本
物流拠点 6 拠点
有形固定資産投資 15 億円

知的資本
ocean
ユーザー社数 218 社
Wave
ユーザー社数 552 社
AXEL
会員数 91,701 社
SHARE-DB
商品数 510 万点

人的資本
従業員数 631 人
[日本国内 526人・中国 99人・米国 6人]

社会・関係資本
サプライヤー 3,700 社 (単体)
販売店 4,500 社 [13,000拠点] (単体)

理化学機器品揃えNo.1を核としたアズワンネットワーク

SUPPLIER
【サプライヤー】
効率的販売機会の提供



人・モノ・サービス・情報のクロスポイント
アズワン・プラットフォーム

DEALER
【ディーラー】
効率的調達機会の提供

ラボラトリー分野



インダストリー分野



メディカル分野



中期経営計画
P.21

PROJECT ONE
- Opportunity of Next Evolution -

連続的進化への挑戦

ユーザーのアウトプットを支援するワンストップソリューションの提供

3つのないを解決

予算がない
時間がない
もったいない

USER

【ユーザー】

大学・研究所・メーカー・病院・クリニック・介護施設など

3つの強み

即日出荷率95%の物流
理化学機器の品揃えNo.1
多様な販売チャネル

提供価値

経済価値

- 売上高 816 億円
- 営業利益 98 億円
- 営業利益率 12.1%
- ROE 10.1%

Eコマース 161 億円

海外事業 37 億円

新規ビジネス 0.3 億円

2021年3月期末実績

社会価値

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS
世界を変えるための17の目標

9 産業と雇用創出の促進



研究の成果

8 働きがいも経済成長も



プロダクトの供給

3 すべての人に健康と福祉を



医療の提供

持続可能な
社会の実現

価値創造を支える基盤

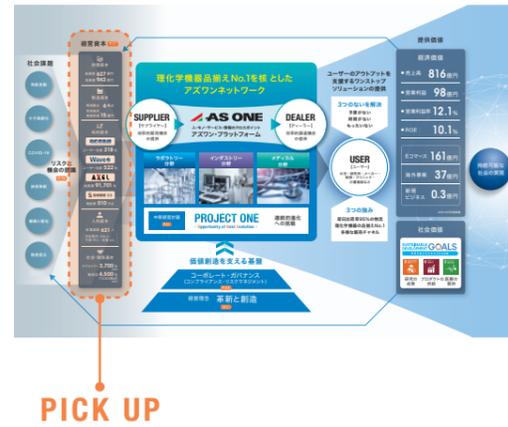
コーポレート・ガバナンス
(コンプライアンス・リスクマネジメント)
P.43

経営理念 革新と創造
P.1

アズワンの資本

積み上げてきた資本を維持・強化することで持続的な成長を支えています。

革新と創造の歴史の中で、当社は財務・非財務の資本を積み上げてきました。これらの資本を事業に投入することで新たな価値を生み出しています。得られた価値を資本に再投入し強化することで持続的な成長を続けていきます。



アズワンのビジネスモデル

人・モノ・サービス・情報を繋ぐ
新時代のプラットフォームとして社会の課題を解決する。

当社は、「情報をユーザーに流し、取引は販売店を通じて行う」というカタログと販売店を活用した特異なビジネスモデルを展開してきました。問屋としてあらゆる理化学用品の情報を集め、一冊のカタログに載せて販売店を通じてユーザーに配る。当初価格情報の掲載に販売店の抵抗があったものの、販売店独自には調達できない幅広い品揃えと、当日出荷率約95%という高い納期信頼性を確立することで販売店の支持を得られるようになりました。販売店は当社の特約店ではないものの、様々な取引の一つとして当社のカタログを配っておけば、毎日の営業の際にプラスαの注文を得られ、配達も営業活動のついでに届けることができる。この仕組みにより、ユーザーは広範な種類の中から商品を選ぶことができ、販売店は品揃えと在庫管理を気にすることなく、広範なユーザーニーズにお応えできるようになります。

このビジネスモデルを磨き続けるうえで確立したサプライチェーン、情報管理、在庫管理、システム連携等の

ノウハウは、インターネットの時代に非常に適した成長エンジンとなっております。既に、当社の品揃え数は業界の中でも突き抜けていて、二桁多い存在となっております。専門的でロングテールな売上構成となる理化学機器は、大手のネット通販会社にとって、一品一品は扱いにくいボリュームです。当社から一括で調達すれば、一品一品の扱いが少なくても窓口一本で扱えます。大手ユーザーに、集中的なデジタル購買のニーズがありますが、理化学用品においては当社の品揃え数に勝るデジタル購買の仕組みの提供者はおりません。そして、販売店が自社のECシステムを顧客に提供したいと考えた場合、当社は裏方として品揃えとECシステムを提供することができます。このように、様々なチャネルでユーザーにリーチできるのもこのビジネスモデルの強みです。



財務資本

純資産 **627**億円 総資産 **942**億円

親会社株主に帰属する当期純利益を10年連続増益継続中。每期着実に収益を積み上げ、配当性向50%で還元。自己資本比率66.5%の強固な財務体質を保持しつつ、ROE10%以上を継続しています。

製造資本

物流拠点 **6**拠点 [内中国2拠点] 有形固定資産投資 **15**億円

ロングテールでありながら、カタログ掲載品では約95%の当日出荷を継続する在庫を保持。自動設備を活用し日々約30,000行のご注文の入出荷を淀みなく対応しております。国内物流拠点は千葉県、大阪府のメイン2拠点、埼玉県と福岡県のサブ2拠点の4拠点。現設備で売上高1,000億円まで対応可能です。

知的資本

ocean ユーザー社数 **218**社 AXEL 会員数 **91,701**社
Wave ユーザー社数 **552**社 SHARE-DB 商品数 **510**万点

ocean、Wave、AXELと様々なECシステムでお客様へアプローチしており、その品揃えを提供するのが商品データベースシステムSHARE-DBです。理化学業界で突き抜けた品揃え、そして各ECの利用者数は共に毎年大きく増加しております。

人的資本

従業員数 **631**人 [日本国内 **526**人・中国 **99**人・米国 **6**人]

当社グループは売上の95%以上が卸売であり、エンドユーザーへの販売・配送は販売店が行います。当社人材は、セールスサポート、マーケティング、商品調達、新商品・サービスの開発などの人材を主体としており、一人当たりの生産性は非常に高いレベルにあります。

社会・関係資本

サプライヤー **3,700**社(単体) 販売店 **4,500**社 [13,000拠点](単体)

当社はサプライヤーと販売店のハブになり、スムーズに商品やサービスを結びつけることで、エンドユーザーである研究者の悩み事を解決することを目指しております。当社とサプライヤーと販売店の協力関係が、エンドユーザーの研究や医療の問題解決に重要なファクターとなります。

3つの強み

物流

必要な時に、必要なものを、必要なだけ。
多品種でありながら少量の取り扱いの専門商品を当日出荷するクイックデリバリー体制。
(カタログ掲載品の当日出荷率[※]約**95%**)
※ 当日の注文行数に対する、欠品せずに当日に出荷できた行数

商品・サービス

理化学業界において、**510万点**の品揃えは同業者より二桁多く突き抜けた存在。研究開発は産業の縮図。研究室では少量だがあらゆるモノが必要。実験機器の校正やメンテナンス、レンタルや実験の請負などモノを買わずに利用するシェアリングサービスも。

多様な販売チャネル

カタログと販売店を通じたリアルアプローチ、バーチャルアプローチとして大手顧客向け集中購買ocean、中堅顧客向け販売店ECの裏方Wave、小規模顧客向けWEBショップAXEL、販売店網の外側にいる一般顧客へリーチするネット通販等であまねくカバー。

リスクと機会

当社グループは、気候変動、少子高齢化、COVID-19、技術革新、健康と福祉、格差是正などの社会問題や持続可能な開発目標 (SDGs) を認識し、事業を取り巻くリスクと機会に対応するために、事業活動及び事業を支える基盤を強化しています。こうした対策により、当社グループの事業を持続的に成長させるだけでなく、社会課題の解決に貢献します。



外部環境の認識

- 気候変動
- 少子高齢化
- COVID-19
- 技術革新
- 健康と福祉
- 格差是正

経営にかかわるリスクと機会	
パラダイムシフトへの対応	研究開発・技術開発ニーズの変化 AI/IoTの普及/通信の発展 Society5.0 ブロックチェーン シェアリングエコノミー 脱炭素社会の到来 COVID-19 コロナ後の医療機関経営 人生100年時代
地球環境	自然災害の増加 新素材・技術研究市場拡大 規制強化・炭素税 ステークホルダーの行動変容
労働と人権	中長期的な労働力不足 QOL/働き方改革 ウェルビーイング 人権擁護/格差拡大

事業の強化	基盤の強化
<ul style="list-style-type: none"> ● 品揃えの拡大 ● オリジナル品の拡大 ● サービス事業の利用拡大 ● 提供ソリューションの拡充 ● EC取引拡大 ● エンドユーザー接点の拡大 ● 中古・レンタルの拡充 ● 感染予防対策品の強化 ● 介護分野の強化 	<ul style="list-style-type: none"> ● 商品DBの効率管理 ● サプライチェーンの関係強化 ● 品質管理の徹底 ● マーケティング強化 ● 物流処理能力の強化・効率化 ● 販売店EC (Wave) 推進 ● デジタル化の推進 ● オープンイノベーション ● 研究者ニーズの把握 ● AI活用RPA利用推進 ● 人材育成・強化 ● ダイバーシティ ● 研究者ポータルサイト ● ビッグデータ分析 ● 情報セキュリティの徹底 ● コーポレート・ガバナンス強化
<ul style="list-style-type: none"> ● 卸のハブ機能の強化 ● 防災・減災用品の強化 ● 共同物流の拡大 	<ul style="list-style-type: none"> ● プラットフォームの価値向上 ● BCP策定 ● エコ商材の拡充 ● 配達便の拡充 ● 安否確認システム ● 防災訓練 ● ISO14000によるEMS実行
<ul style="list-style-type: none"> ● ウェルビーイング商材の拡充 ● コンプライアンス重視 ● IT活用・DX推進 ● 働きやすさの追求 	<ul style="list-style-type: none"> ● ITリテラシー向上 ● 高齢者の活用 ● モチベーションを高める人事制度 ● ダイバーシティ ● RPA研修 ● 従業員意識調査 ● インセンティブの実施 ● リモート勤務 ● 女性活躍推進目標設定

アズワンの視点

- 研究・医療への貢献
- ECの推進
- 物流の強化
- サプライチェーン
- 品質
- 環境
- 多様な人材
- コーポレート・ガバナンス

中期経営計画

アズワン・プラットフォームの進化で
あらゆるものをつなげる

研究の成果や医療の提供が持続可能な社会の創造につながる。そのために、研究者や医療者が様々な課題や雑務から解放され、その役割に専念できる環境作りが我々のミッションです。当社グループがそうした環境をつくるプラットフォームになり、お客様が必要とする商品・サービス・情報を効率的につなげることで社会に貢献する企業を目指します。



連続的進化への挑戦

アズワン・プラットフォームの強化で
持続的かつ着実な利益成長を。

PROJECT ONE

Opportunity of Next Evolution

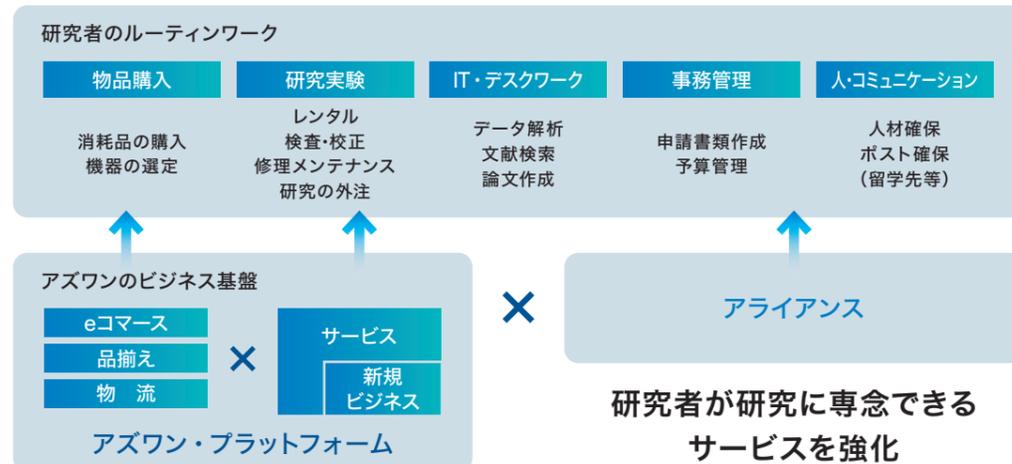
経営ビジョン

アズワンは、「科学」・「医療」を中心とした専門分野を主な事業領域とし
顧客が必要とする商品・サービス・情報を提供することで社会に貢献する企業を目指します

キーワード

連続的進化への挑戦

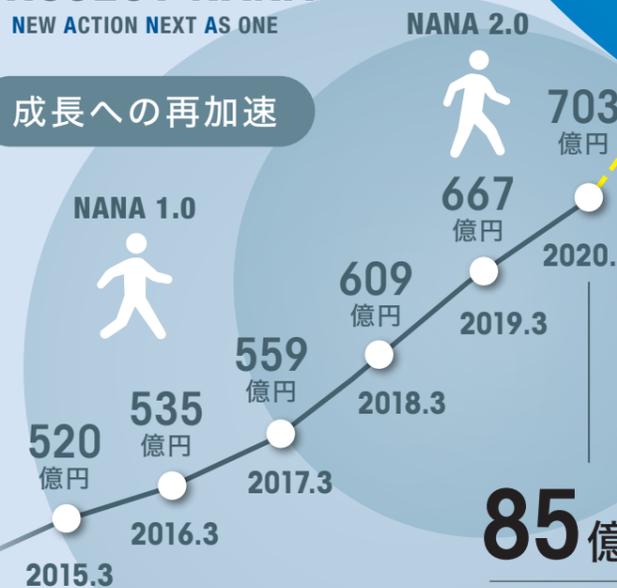
研究者を支えるアズワン・プラットフォームを進化させる



2015年4月～2020年3月 中期経営計画 PROJECT NANA

NEW ACTION NEXT AS ONE

成長への再加速



85億円

営業利益

125億円

12.1%

営業利益率

12.5%

10.9%

ROE

12.0%

連続的
進化への挑戦

2020年4月～2025年3月 新中期経営計画

PROJECT ONE

Opportunity of Next Evolution

成長のシフトアップ

売上高
1,000
億円

2025.3

中期経営計画の進捗

	2021年3月期 目標	2021年3月期 実績	2025年3月期 目標
売上高	725 億円	816 億円	1,000 億円
営業利益	63 億円	98 億円	125 億円
営業利益率	8.7 %	12.1 %	12.5 %
ROE	7.8 %	10.1 %	12.0 %

要因分析・見通し

感染対策需要に加え、購買のDX化の潮流を捉え大幅伸張

中期経営計画の初年度計画としては、コロナ禍に伴う経済活動の停滞を加味し、売上高は3.0%成長を見込み、一方コスト面では5年後売上高1,000億円時の出荷量を据えた物流拠点「Smart DC」の新規稼働に伴う減価償却費や不動産賃借料の大幅増が生じるため、利益面では減益を計画しておりました。しかしながら、医療現場における感染対策用品の高需要の常態化や研究開発需要を主とするラボラトリー分野の早い回復等があり、売上高は15.9%増の大幅増収、11年連続増収となりました。これによる売上総利益の増加が「Smart DC」のコスト増やのれんの減損損失等の想定外のコストも吸収し、親会社株主に帰属する当期純利益の10年連続増収を達成することができました。

世界中で需要が急拡大した中で海外品の調達難が懸念された感染対策用品等の調達をいち早く安定化させ、顧客基盤の拡大に繋がれたことや、重点施策であるEC取引がDX化の潮流にうまく適合したこと等が奏功したと考えられます。

当社グループ全体の仕組み(膨大な品揃え、バラ売り、当日発送、システム連携、EC連携等)は、リモート化やDX推進を求める時代の趨勢の中で、求められる一つのソリューションとしてその利用価値が増してきております。特に、他に類を見ない研究機器の品揃えと物流機能とIT力を持ち合わせる当社は、研究機器の集中購買での提供について大きな強みを有しており、eコマース型の集中購買「ocean」の新規連携ユーザーは20社、販売店向けEC支援システム「Wave」の新規連携ユーザーは441社増加しました。

次年度については、政府の研究開発予算執行が大幅に増加する見通しではあるものの、ワクチンの普及に伴う感染症の収束時期を保守的に見積もり、感染症で膨らんだ需要約45億円増の反動減を見込みました。前年比では売上高1.4%増で、営業利益は減益となりますが、中計2年目の当初計画を大きく上回って推移いたします。DXの潮流は当社にとって追い風であり、中計達成に向け大きく前進する見込みです。

eコマース

2021年3月期実績 **161 億円**

前年比
+17.2%

デジタル購買の担い手としてユーザー接続拡大、ocean+20社、Wave+441社

集中購買やネット通販のチャネルに加え、販売店のeコマースを支援する「Wave」の利用拡大を推進。エンドユーザーと販売店と当社がデジタル連携していく仕組みで、当社のみならず商流のDX化にも貢献。

海外事業 (中国・東南アジア・欧米)

2021年3月期実績 **37 億円**

前年比
+0.3%

コロナ禍の中でも前年実績をキープ

中国においてローカル向けの研究需要は好調なもの、日系企業向けが低調であり邦貨ベースでは為替の影響から全体では前期比微増。人民元ベースでは3.3%の増収。日本からの中国以外のアジア地域等への輸出は、海外渡航が難しい上、海外経済の減速の影響を受けたものの、通期で前年実績を確保。

新規ビジネス

2021年3月期実績 **0.3 億円**

トライアンフ21にて
新規購買管理ビジネスをスタート

試薬を中心としたモノのWEB購買業務代行ビジネスを担ってきたが、モノに加えて通信費や人材派遣料などの間接経費全体を一括して最適購買する業務代行ビジネスへと領域を拡大するシステムをローンチ。

プロダクト施策

取り扱いアイテム数

2021年3月期実績 **510 万点**

前年比
+21.4%

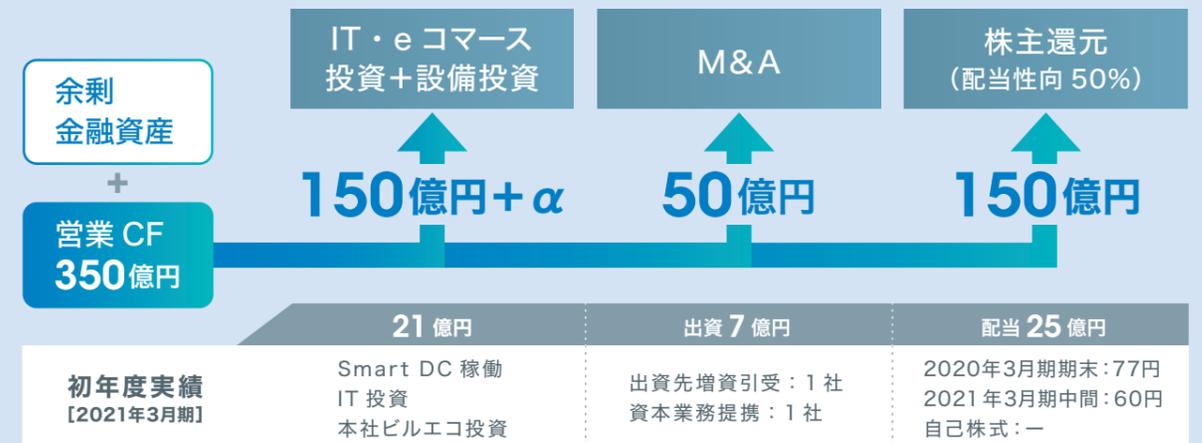
PB・輸入品・サービス

2021年3月期実績 **264 億円**

前年比
+12.4%

キャッシュフロー戦略

■ キャッシュフローの計画と実績 [2021/4 ~ 2025/3]



特集

1

eコマース



営業本部 eコマース推進部長
丸橋 正孝

“大規模から中小規模までさまざまなお客様へのリーチを可能にしたeコマースを展開しています。”

510万点に及ぶ商品データベースを基盤にeコマースを展開

当社におけるeコマースは、6年前から本格的に展開している取り組みです。理化学分野を中心に商品のカタログ販売が拡大してきた中で、カタログを補完するツールとしてWebサイトを通じた販売を開始しました。これによって、お客様としては買い方の選択肢が増えるという利便性の向上が挙げられるのに対して、当社としてはカタログに掲載しきれない商品を、Webサイトを通じて販売できるメリットがあります。

また、Webサイト上において商品情報をタイムリーに追加、変更することができるのに加えて、掲載できる情報についても文字や写真にとどまらず、必要に応じて動画やアニメーションも掲載できます。そして、収益性の向上という点でもeコマースは見逃せません。

当社におけるeコマースの強みは、510万点に及ぶ商品データベースです。これをビジネスの基盤として、3種類のeコマース・ツールを展開しています。集中購買システムの「ocean」をはじめ、昨年リリースした販売店支援型ECシステムである「Wave」、Web販売サイトの「AXEL」を中心に展開しています。2020年度のeコマースでの売上高は、ネット通販会社向け供給を含めて161億円に達しています。

商品を一括購入したいというご要望に応える「ocean」

集中購買システムの「ocean」は、2002年に立ち上げた当社の主力eコマース・ツールです。大規模なお客様向けに研究用機器・消耗品を中心とした商品を販売

しています。ほかにクリーンルーム関連品や食品検査関連品、文具・工具といった商品も多数取りそろえており、どの部署の方でも社内統一価格で購入することができます。

当初は公的研究所向けに集中購買システムを開発し、研究機材購入の最適化を図りたいというお客様のご要望に応じてきました。その実績を活かして、「ocean」ではお客様とのシステム連携を通じて、商品の購入時における上司の承認機能を付加したり、お客様社内の予算コードと連携できるなど、集中購買において必要な機能をカスタマイズできる点が大きな特長です。これによって、お客様としては、購買価格が低減できる上、DX化によって購買時に生じる管理コストを削減できるメリットがあります。

2021年3月期の決算では、「ocean」の売上高は前年比10.5%増の89億円に達しています。また、「ocean」のシステムを接続しているお客様は、国立研究開発法人や民間企業など全国218社に上っています。

全国4,500社に上る販売店様との連携が強みの「Wave」

2つ目のeコマース・ツールである販売店支援型ECシステムの「Wave」は、主に中規模から小規模のお客様を対象としたもので、販売店様が運営するサイトとして利用できる点が大きな特長です。このサイトには当社の510万点の品揃えに加え、販売店様が独自に取り扱う商品を掲載することが可能で、販売店様としては自社のECシステムとしてお客様に提供することができます。

当社としてのメリットは、全国4,500社に上る販売店様のネットワークを活用した、販売時におけるきめの細かいサービスを提供できるメリットがあります。たとえば、理化学分野などの高額商品については、販売時に専門知識が求められることから、知識を有する販売店様との連携が欠かせません。また、商品の修理時にすぐに駆けつけてくれる販売店様の存在はたいへん重要です。

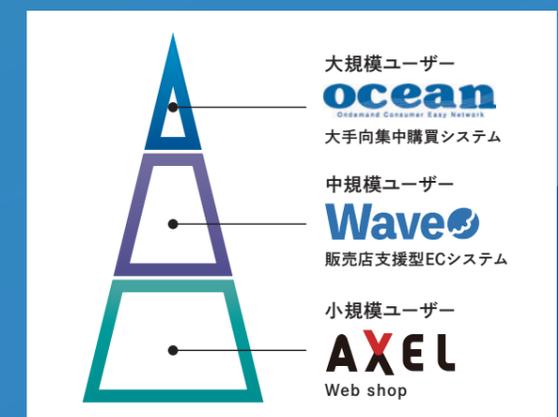
「Wave」は販売店様にとっても当社にとってもメリットのあるツールとして、事業の拡大に寄与しています。

そして、3つ目のeコマース・ツールであるWeb販売サイトの「AXEL」は、小規模なお客様向けに専門的な商品を必要なときにその場で購入することができるECサイトです。研究用の科学機器、消耗品をはじめ、工場MRO(消耗品)、病院・介護用品など510万点の商品を販売しています。現在、会員数は9万人を突破し、月間のページビューは500万を超えるなど、事業規模が着実に拡大しています。

このほかに、当社は外部のネット通販会社への供給も行っており、eコマースにおいて大規模から中小規模までさまざまなお客様へのECでのリーチを可能にしています。

今後、eコマースを通じて、商品の販売にとどまらず、サービスメニューの拡大を図っていく考えです。すでに、約2,000種類に上る実験・計測器商品のレンタルサービスをはじめ、各種測定機器の校正サービス、特注・特殊加工サービス、中古機器の買取・販売、受託ラボサービスなど展開中です。また、グループ会社とのシナジーを発揮することで事業の拡大をめざしてまいります。そして、中期経営計画の最終年度である2025年3月期にはeコマースチャネルを通じた売上高を2020年3月期の約2倍にあたる260億円とする計画です。

eコマース関連システム



特集



海外調達



商品購買部 輸入業務グループ長
小谷 有香

“いかなる状況においても商品の欠品を生じさせない取り組みの強化に努めています。”

商品の輸入手続きと 需要予測が重要な業務

当社では、取り扱っている商品の多くを海外から調達しています。その数は試薬を含めると約53万点に及びます。仕入額は昨年度では約100億円に達しており、金額は年々増えている状況です。仕入ルートの港は世界各国の約50港にまで拡大しており、国内の受け入れ港も大阪や東京、千葉、九州の4港に広がっています。調達については、商品を確認するまでのリードタイムや輸送コストを吟味した上で、海上便や航空便などを利用して最適なルートを選択しています。

私が所属している商品購買部の輸入業務グループでは、商品の輸入に関わる一連の手続きを行っているほか、サプライヤー様との取引条件に関する交渉

を手がけています。私を含めてグループに所属する12名は、いかなる状況においても欠品させないことをモットーに日々の業務に従事しています。大切なことは商品の安定供給を図るための適切な需要の予測です。それを実現するため、海外の情勢に関する情報収集を行いながら、営業部門と需要動向に関する情報交換を綿密に行っています。同時に、サプライヤー様側の在庫や生産状況との照らし合わせが欠かせません。

海外調達に関わるリスクの把握と 低減に取り組んでいます

海外調達においては、カントリーリスクや気候変動をはじめとしてさまざまなリスクが存在することから、

担当ごとに世界各国の情報を収集することを心がけています。このほか、当社は多数の試薬を輸入しており、中には危険物なども含まれることから、輸送業者や通関業者と連携して税関審査に際しての事前確認などで慎重を期すように心がけています。

コロナ禍においては、マスクや手袋といった感染対策用品の確保が大きな課題でした。昨年春の時点で感染拡大が生じた中、すぐさま各サプライヤー様との交渉を通じて、いずれの商品についてもこれまでと同水準の数量を確保することができました。これまで培ってきたサプライヤー様との信頼関係を強みとして発揮できたことが、想定外の事態における安定供給という成果につながったと考えます。

また、緊急性の高い商品についてはコストの高い航空便を用いても、何よりもお客さまが必要とされる時に必要な量の商品をお届けする体制の維持に努めました。さらには、感染拡大で工場が閉鎖されるなどの事態に備えて、サプライヤーを複数国に分散するなど、リスクの低減を図っています。

今後、輸入業務の効率化、 自動化を促進していきます

輸入商品の点数が増える中での課題としては、業務のさらなる効率化が重要です。現在、輸入業務では基幹システムを活用するとともに、3年前から輸入文書のペーパーレス化を進めています。これらによって、輸入商品に関して、輸送する船の名前や運行スケジュール、納入日などの情報をブックングリストとしてクラウド上で一元管理しています。商品がどこにあるかが一目でわかるとともに、何らかの事情で輸送が遅延した際に状況をリアルタイムで把握することができ、いざという時の迅速な対応が可能となっています。また、ペーパーレス化を通じて、税関審査に関する書類の準備や管理、申請などの業務をWeb上で一貫して行う体制を構築しています。今回のコロナ禍に

おいても、これらのペーパーレス化やシステム化を推進していたことにより、円滑にリモートワークに移行することができました。

今後、カタログ販売に加えてeコマースを通じた販売が拡大する中、海外調達の規模はますます拡大するものと思われます。それに対応すべく、業務の迅速化、効率化をこれまで以上に推進することを検討中です。具体的には、需要予測の自動化と、それに続く発注の自動化を進めていきたいと考えています。需要予測についてはAIを活用したシミュレーションの実施、発注についてはRPA（ロボティック・プロセス・オートメーション）の導入も検討していきます。

一方、業務を担う人材の育成も重要な課題の一つとらえています。各担当者が語学や貿易に関する資格の取得に努めているほか、社内で定期的に勉強会を開催し、知識の共有を図っています。加えて、さまざまな業務の手順書を整備することで、新たに加わった人でも短期間で業務を遂行できる体制を構築中です。

今後、商品の取り扱い点数がさらに増える中で、お客さまが必要な商品を必要なときにスピーディに供給できる体制を強化するとともに、事業の拡大に貢献していきたいと考えています。



特集

オープン
イノベーション経営企画部 オープンイノベーショングループ長
吉澤 智明“研究者や異業種との交流を積極的に図り、
次代の成長に向けた機会の創出に注力しています。”社外のネットワークを通じて
新サービスの創出をめざす

現在、経営企画部のオープンイノベーショングループでは、社外の複数のシェアオフィスの機能を活用しながら、社外とのネットワークを通じて新たな価値を創出する活動を展開しています。具体的な取り組みとしては、当社における主なお客様である研究者の困りごとや要望をヒアリングすることで、新たなサービスのニーズを収集しているところです。また、我々のグループは、社内のインキュベーションとしての役割も期待されています。新規事業立ち上げのノウハウ習得から、アイデアが出やすい社内の仕組みづくりを担当し、将来は様々な人材がこのグループにきて、各々のアイデアから事業化を検討し、新規部署へと巣立っていく場所にしたいと考えています。

日本の社会課題である人手不足は研究分野にもおよび、時代の変化が目まぐるしい中で研究者たちは今まで以上の効率化やスピード化を求められています。

研究の現場には「人材不足、研究資金不足、時間不足」など多様な課題があり、我々のグループでは社内との連携に加え、スタートアップとの協業や、大手の異業種企業との連携の可能性を模索するなど、広く社外の知見を取り入れることで、研究者に貢献できる新しいサービスを提供したいと考えております。

研究者からの提案を募集する
「社外ビジネスコンテスト」を開催

お客様からの情報収集については、シェアオフィスにおける社外の人々との日々の交流が重要ですが、それに加えて「社外ビジネスコンテスト」の開催にも取り組んでいます。これは研究者のリアルな課題に関する情報を広く募集するとともに、優れたビジネスアイデアについてはビジネスの立ち上げを連携して行うことを目的としています。

2020年10月～2021年3月に開催したコンテストでは109案のアイデアが寄せられ、審査の結果、4案を採択しました。当社社員、社外のアイデアご提案者、各分野の専門家で作るチームを作り、アイデアについて議論・仮説検証を重ねながら最終案へブラッシュアップし、最終審査の発表会では当社社長も出席して、熱のこもったプレゼンテーションに会場が大いに沸きました。新たなサービスや事業の創出に向けては、情報を広く収集することが必要であるとともに、社外の知恵を

取り入れ、チームとして人対人の信頼関係の醸成が欠かせないことから、今回のコンテストは貴重な経験になったと感じています。

今後については、社外と当社の既存事業を結びつけ、他社との協業を推進していく考えです。一方、社内においては特定の部署に限らず、全社においてアイデアを生み出す仕組みを構築してまいります。これによって、企業として持続的成長に欠かせない新規事業を創出できる組織環境を整備したいと考えています。

オープンイノベーションの取り組みから誕生した
研究者向け情報発信サイト「ラボブレインズ」

「ラボブレインズ」は、当社におけるオープンイノベーションの活動から生まれた新規事業の第1号です。研究者からの要望が多い「調べもの手間をなるべく省きたい」「実験の作業の効率化、省力化を進めたい」といった声に着目して、研究者向け情報発信サイトを企画しました。本年9月にはWeb上でサイトを公開する計画です。

当サイトでは、カタログ販売で培ったノウハウや研究者のネットワークを活かして、理化学品のサプライヤー様からの商品情報を研究者に提供することを目的としています。短期的には、会員登録した研究者に対して、サプライヤー様が提供する商品に関するホワイトペーパー（技術資料）をダウンロードできるプラットフォームの構築をめざしています。理化学品の中には、専門的な説明が必要なものが多い反面、研究者が求める資料を探し当てるには手間と時間がかかります。そこで「ラボブレインズ」が情報のプラットフォームとなることで、必要な情報をすぐに探し出せる環境を提供したいと考えています。

まずは当サイトの知名度を高め、会員数の増加を進めていきます。規模の拡大とともに経済的なメリットが生じた時点で、サプライヤー様から会費をいただく

ことで、サイトとしての収益化を図る考えです。

長期的な展開としては、研究者の研究内容を発表する場を設けて、Web上でのポスター展示を行っていくことなどを検討しています。これによって、研究者に向けた情報発信の場であると同時に、研究者が情報を発信できる場としての利用を促進していきます。さらには、当社が今後生み出していくデジタルでの新サービスを「ラボブレインズ」に実装していくことで、サイトとしての価値を高めていくことを考えています。

eコマース推進部 デジタルイノベーショングループ
スーパーバイザー

若林 太郎



ESG に対する考え方

当社グループは、研究者の研究の成果が新たな技術を生み、医療従事者の医療の提供が健康への不安を取り除き、これらが持続可能な社会の創造につながると考えております。これらを加速させるために**事業として研究者や医療従事者がその役割に専念できる環境を作っていくこと**、また、**業界のハブとなり流通を効率化していくこと**が、環境や社会に便益をもたらすものであり、これら**事業が社会に負の影響をもたらさず社会の便益をより拡大させるようしっかりと企業統治していくこと**が大切であると考えております。

関連するSDGs項目



	取り組み	事業・経営への寄与	今後の課題	
E	<ul style="list-style-type: none"> 本社ビル熱源改修による省電力 業界内での共同物流への呼びかけ オフィスごみ排出量の削減 自社配達便のエコ梱包実施 物流梱包材の再利用 	<ul style="list-style-type: none"> コスト削減（電気使用量低減・物流費用の削減） エコ商品の販売拡大 古いカタログを回収することによる新商品の早期浸透 流通のハブとなることによる収益機会の拡大 研究市場でのプレゼンスの拡大 	<ul style="list-style-type: none"> 共同物流賛同企業の拡大 自社配達便ルート・対象販売店の拡大 取引サプライヤー、販売店の拡大 研究者向けソリューションメニュー拡大 	
S	従業員との関係 <ul style="list-style-type: none"> 女性管理職の増加 社員満足度調査 安全衛生委員会の開催 社員研修の実施 働きやすい制度改革 	<ul style="list-style-type: none"> 外国人の採用 若手の抜擢 魅力ある職場で高い定着率 がんスクリーニング 社員子女の会社見学 	<ul style="list-style-type: none"> 優秀な人材の確保 生産性向上 コンプライアンスの醸成 	<ul style="list-style-type: none"> 女性管理職比率の向上 さらなる働き方改革
	顧客・取引先との関係 <ul style="list-style-type: none"> 多数対多数の取引の効率化・機会創出 品質保証体制の構築 研究・医療への利便性提供 	<ul style="list-style-type: none"> SNSでのコミュニケーション 各種連携システムの提供 	<ul style="list-style-type: none"> 市場でのプレゼンスの拡大 流通のハブとなることによる収益機会の拡大 	<ul style="list-style-type: none"> 研究者・医療者向けソリューションメニュー拡大 取引サプライヤー、販売店の拡大
	地域社会との関係 <ul style="list-style-type: none"> 殿町ソリューションリサーチラボの「細胞培養士」資格研修への設備提供 パラリンアートへの賛同 こども科学実験教室の開催 食品衛生管理講習の実施 	<ul style="list-style-type: none"> 大阪市西区「えほんピクニック」協賛 コロナ禍における社内ボランティアによる手作り防護服の病院への寄贈 災害支援等寄付 	<ul style="list-style-type: none"> ユーザー層の拡大 業界の発展 知名度向上による収益機会の拡大 	
G	<ul style="list-style-type: none"> 株主・投資家との対話 監査等委員会設置会社への移行 社外取締役比率の向上 指名報酬委員会の設置 株式報酬及び株式インセンティブの運用 	<ul style="list-style-type: none"> 財務・非財務両面での適切な企業評価 経営監視機能の強化による経営判断リスクの回避 多様な意見を取締役会に反映することによる成長機会の妥当性確保 透明性の確保による規律醸成 株価変動のメリットとリスクを投資家と共有 	<ul style="list-style-type: none"> 監査等委員会設置会社制度の有効な運用 取締役会の実効性評価 	





スローガン 環境にやさしい企業で あることを誇りに思う心

環境方針

「環境汚染を予防することを含め、環境保護に取り組む。」
「当社の環境パフォーマンスを向上するための環境マネジメントシステムを継続的に改善する。」

行動基準

「良き企業市民としての責任を自覚し、人間社会の繁栄と調和を図りながら、健全なる地球環境の保全へ向けて最善を尽くします。」

当社グループは、社会の持続的発展に貢献するため、環境保全や省エネ・省資源に配慮した事業展開を行っています。

当社グループは、アズワン本社、東京オフィス、各物流センター等において環境マネジメントシステムISO14001の第三者認証を取得しており、環境法規制遵守と環境パフォーマンスの継続的改善に向けた環境管理体制を構築しております。

環境マネジメントシステムのトップに取締役を任命しマネジメントしております。各事業場でそれぞれの目標を管理しつつ全社的には、文書管理システムやワークフローシステムの活用範囲を広げながら、全社的にペーパーレス化を推進しております。ペーパーレス化の推進は、コロナ禍におけるリモートワークへの移行の際にも、スムーズに移行できる一因になりました。

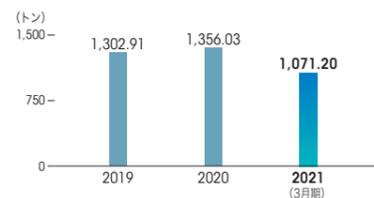
また、環境マネジメントシステムの維持・改善のため、監査部による監査を定期的を実施し、結果を踏まえマネジメントレビューを実施しております。

CO₂



当社は、卸売を主業としており、プライベートブランド品も扱いますが、生産は自社で行わないファブレス形態をとっています。また、配送も外注しております。従って、スコープ1、スコープ2のCO₂排出の主な内容は営業車の燃料と各事業所の電力使用量がメインとなります。

CO₂ 排出量(スコープ1.2)



廃棄物の減量を推進



本社ビルのある大阪市において、ごみの減量を推進しております。ワークフロー、RPAの他各種ペーパーレスシステムの導入推進等により、総排出量を減量できたほか、資源化率も向上しております。

廃棄物排出量とリサイクル率(大阪)

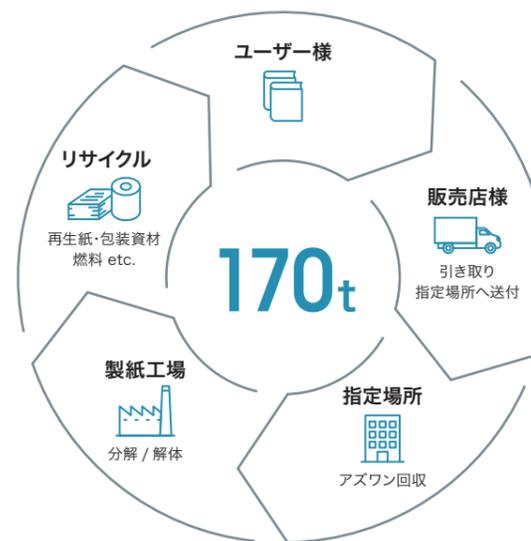


カタログリサイクル



アズワンだから実践できるリサイクル活動。「地球環境」という広い視野でこれからの時代を見つめ、私たちに今できることとして始めたのが、カタログリサイクルです。

新規にカタログを発刊する際には、不要となる前号をお客様から回収。集まったカタログを製紙工場にて分解・解体し、再生紙や梱包材、燃料などにリサイクルしています。一連の取り組みはアズワン独自の環境保護対策として、お客様からもご理解・賛同をいただいています。昨年は170tものリサイクルをしました。

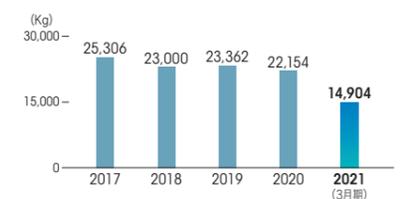


ペーパーレス化の推進



紙を無くすということは、アナログのやり取りを無くしデジタルデータで仕事をするということに繋がります。生産性も上がり、キャビネットも不要、場所を選ばず業務遂行できるメリットがあります。DXを推進する中で今後もさらに紙の使用量を減らしてまいります。

紙使用量



配送のハブ~共同物流



サプライヤー様約**3,700**社、販売店様約**13,000**拠点間の配送を最大4,810万件から最小16,700件に、最大1/2,880に簡素化できます。卸機能を発揮することで、社会全体の配送コストの削減に貢献しています。さらに、当社の配送網と共通の配送先をもつ試薬メーカーと共同物流を開始しました。小さな1歩ですがパートナーを増やし、業界全体のトラック数を減らすことに貢献していきます。

TOPICS



メディア企画部長
志賀 弘章

カタログリサイクル

2020年11月発刊の研究用総合カタログは約3,500ページ、173,000部、使用している用紙総量は約670トンにもなります。紙の原料はパルプ(木材)です。新しいカタログが発刊され古いカタログが廃棄されることは森林資源の浪費に繋がります。当社は、上述のようにカタログを工場にてリサイクルします。また、カタログ回収にご協力いただいた販売店様には協力金をお支払いしています。これには前述の環境保全の目的に加え、当社の新しい商品やサービスメニューが詰まった新しいカタログを少しでも早く、ユーザー様にご覧いただき、販売機会の拡大につなげたいという狙いも含まれています。アズワンのカタログリサイクルは、環境保全と収益拡大が一体となったサステナブルな取り組みです。



方針

当社は、研究・医療の流通のハブとしての事業活動を通じた社会貢献を目指します。当社をハブとすることで、直接取引では簡単に出会うことが難しい世界中の理化学用機器メーカーと販売店や研究者・医療者を結びつける。これは、メーカーにとっても、販売店や研究者・医療者にとっても非常に高い付加価値であり、当社にとって最大の社会貢献といえます。

そして当社はこの付加価値をさらに拡大させるために、事業としての「3つの価値」すなわち「レピュテーションバリュー」「ビジネスバリュー」「フィナンシャルバリュー」と社会とのかかわりの強い「商品の品質」「経営の品質」「社員の品格」という「3つの品質」の追求を掲げています。なかでも「社員の品格」の形成は、企業の成長の基盤として、欠かざるものと捉えています。どんなに社会環境が変化しても、人と人のつながり、その信頼関係の大切さは変わることがありません。私たちが目指すのは、相手の心に響く仕事です。そのためにも、研究開発、医療の現場で日々奮闘している人々にどういった貢献ができるかを考え続けるべきと考えます。社員一人ひとりが心の豊かさを持ち、目標達成への意識を共有して業務に邁進することで、より強靱な企業体質が育まれていくものと信じています。

そのための、基盤づくりとして、グローバルに活躍できるプロフェッショナル人材の育成、ダイバーシティや働き方改革を推進します。また、人権を尊重し一人ひとりの個性を活かした良きチームワークによって総合力を高め、活力と働き甲斐のある企業風土を実現します。

人材育成

当社は、社員が成長しいきいきと社会の発展に貢献できるように個々に応じた「AS ONE Career Design Program」を実施しております。

2021年3月期の実施プログラム

階層	研修内容
役員	● 新任取締役セミナー
執行役員・本部長・部長	● 社長研修/コンプライアンス ● 昇格者研修
課長・主査	● 社長研修/中期計画/コンプライアンス等 ● 「マネジメント・ピュッフェ」受講 ● 所属長の役割、労務管理、考課者研修等 ● 昇格者研修
主事・主任	● 次世代リーダー養成研修：「マネジメント・ケイパビリティ養成コース」(2日×3回) ● 女性リーダー育成研修(2日コース) ● マネジメント及び技術・技能ライブラリ他(選択1日コース)
総合・一般	● 問題解決力研修/アサーティブコミュニケーション研修
新入社員	● AI-RPA 研修/営業研修/商品知識研修/フォローアップ研修
中途入社者	● 中途入社者研修会社概要/コンプライアンス/就業規則等
全社員	● コンプライアンス研修/Excel活用スキル自主学習

新入社員のRPA研修は職場に配属されてから、RPA利用による業務改善プログラムを自分自身で作成し、最終的には社内投票を行い優秀なプログラム作成者を表彰しております。

このほか、通信教育は受講完了時に会社全額負担で行い、コロナ禍下では行えておりませんが通常年は半年以上の海外研修を年間4名前後実施を続け、グローバル人材の育成にも力を入れております。

インセンティブ

従業員のモチベーションと会社の掲げる中期経営計画とのベクトルを合わせるため、2017年度より中期経営計画達成度合いによる、従業員へのインセンティブ制度を設けております。インセンティブ発動要件は、中期経営計画で掲げた各年度の売上高及び営業利益額の達成です。両方の達成時に、管理職には会社株式を、一般社員には現金賞与が支給されます。

2021年3月期は売上高・営業利益額共計画を達成し、インセンティブが適用されました。

社員意識調査

毎年、社員意識調査を実施しております。社員満足度につきまして、4段階のうち「非常に高い」を継続しております。

従業員満足 (産業能率大学調査)



ダイバーシティ

様々な視点で事業を展開する必要があると考えており、多様な人材の確保と活躍に力を入れております。国内をメインとする当社単体においても、外国人の雇用や中途入社社員採用も積極的です。また、今後は女性の活躍が特に重要であり、育児休業、時短勤務、ウェルカムバック制度、テレワーク、女性リーダー研修など様々な制度面から働きやすさを醸成し、2025年3月期の目標に向けて積極的なサポートを実施しております。

	2020年 3月期	2021年 3月期	2025年 3月期目標
外国人雇用者数	3名	4名	-
部長以上における中途入社社員の割合	50.4%	54.2%	-
部長以上における45歳未満の割合	5.0%	12.5%	-
女性管理職比率	1.5%	4.9%	10.0%以上
女性総合職比率	11.0%	13.0%	30.0%以上
従業員全体の有休取得率	59.0%	48.3%	60.0%以上

(単体)

TOPICS



西日本 ラボ・インダストリー 営業部
西日本ラボ・インダストリー
セールスサポートセンター
センター長

奥村 真衣

女性リーダー研修に参加

当社では管理職研修やAS ONE Career Design Programと称して、社内で希望を募り外部の次世代育成研修や女性リーダー研修に参加するといった様々な制度を設けています。私が受講した研修は、性別関係なくリーダーとして実践していくべき課題や、マネジメントとは何か、管理職としての心得などを学びました。

他社の同じ立場の方々との意見交換の中で、社内研修とは違った気づきや、学びが沢山あり、とてもいい経験になりました。研修で学べたことを今後実践し会社や社会に貢献できるよう努めていきたいと思っております。

働き方改革・風土改革



社内報 mint

コロナ禍によって働き方は大きく変化しました。IT環境としてはオフィスワーカー全員が場所を選ばず業務遂行できる環境を整え、できる限りリモートワークを遂行しております。そうした中で、改めて社内の絆や連携の重要性が高まっていることから、社員同士で「ありがとう」を送りあう表彰制度「A-award」を開始しました。



品質保証・サプライチェーン



基本理念

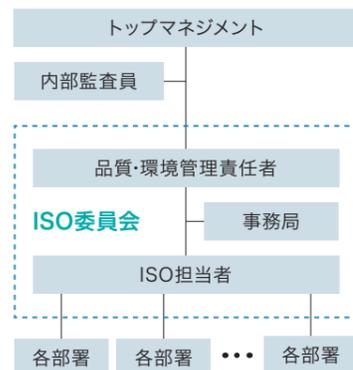
当社の経営理念である「革新と創造」を具体化するとともに当社の存在意義を確立するため、「顧客満足度の追求」を目指します。

品質方針

- 商品提供に関する総合的なサービスを強化し、顧客満足を獲得する。
- 品揃えを充実し、多様な顧客ニーズ、期待に応える良質の商品を提供する。
- 商品企画力・商品開発力を強化し、品質の向上を図る。
- 法規制等、当社に適用される要求事項を順守する。
- 品質マネジメントシステム (QMS) を継続的に改善する。

当社は、卸売として様々なメーカーの製品を取り扱っていますが、自社で設計・企画した自社ブランドのオリジナル商品や当社が直接輸入している海外商品も取り扱っております。前者は当社が取り扱うべき商品か否かを見極め、特に後者は、製造物責任者として、厳格な品質保証体制のもと供給しております。国際規格ISO9001の認証を取得しQMSのトップに取締役を任命し、品質管理部門だけでなく、会社全体にQMSを展開しております。

営業部門や商品開発部門などすべての部門が品質に関わっておりますが、特に品質保証部は、自社開発品・輸入品の品質管理・検査、サプライヤーの評価、サプライヤーへの品質に関する啓蒙活動、各種証明書の発行等を行っており、QMSの事務局を務め、毎月定例の品質会議を開催し、QMSに関わる案件の報告・審議などを行っております。



TOPICS



PB開発部
メディカル商品開発グループ
木下 夏代

オリジナル製品の開発に携わって

私は病院向けオリジナル製品の企画・開発を担当しています。常に医療従事者の方の「お困りごと解決」や「手間の削減」に貢献することを念頭に製品を企画していますが、やはり苦勞すると共にやりがいを感じるのは医療従事者の方から実際に「こういった製品を作ってほしい」というご意見をいただいた時です。まずご要望を詳しくお聞きしてから試作を行い形にしていますが、1回でOKが出ることはまずありません。試作し評価を受けてまた改善して試作…を繰り返し、ようやく完成品にたどり着きます。時間と手間はかかりますが、「いい製品ができた。ありがとう。」と言っていた時は本当にやりがいを感じる瞬間です。

社会貢献

コロナ支援として寄付



コロナ禍で苦難な状況にある、学生、医療機関、子ども食堂の支援として、これら計10団体・基金に合計10,000,000円寄付しました。



子ども食堂にて目録贈呈

ハミングバードオフィシャルパートナー

SDGsの17の目標に寄与できるさまざまなアクション、エシカルなライフスタイルを推奨する「フォーラム」「シンポジウム」「ワークショップ」などを主催、J-waveやBS朝日などでも啓蒙活動がされている一般社団法人ハミングバード様を応援しています。



障害者支援



障害者アーティストの支援として、パソナハートフルのアート村活動の絵画を本社フリースペースに展示しています。フリースペースでの社員の交流、息抜きの場に癒しを与えられています。

防護服ボランティア



コロナ禍で、医療用防護服が一時日本中で不足する事態となりました。その際に、社内でボランティアを募り、複数日にわたり総勢約70名で約2,500着の手作り簡易防護服を作成し全国の医療現場へ送りました。



ハタチ基金へ寄付



株主優待を利用して「公益社団法人ハタチ基金」へ寄付を行っています。ハタチ基金とは、東日本大震災被災時に0歳だった赤ちゃんが無事にハタチを迎えるその日まで、20年間継続的に支援を行う基金です。2020年9月度の株主優待では462名の株主様にご協力いただき1,868,000円の寄付をしました。



細胞培養士認定講習に協力



当社の受託ラボである殿町ソリューションリサーチラボでは、細胞培養の標準化を目指す、日本組織培養学会主催の細胞培養士認定制度「細胞培養基盤技術コース」のコースIに際し、会場と設備備品類などの提供を行っております。



役員紹介

確かな
リーダーシップで
アズワンの
進化を導く。

(2021年6月25日現在)

1 代表取締役社長 井内 卓嗣

- 1994年 3月 当社入社
- 2002年 4月 国際部長
- 2005年 6月 当社取締役
- 2006年 4月 商品本部長 兼 国際部長
- 2007年 4月 亞速旺(上海)商贸有限公司董事長
- 2008年 4月 当社専務取締役
- 6月 商品本部長 兼 情報戦略本部長 兼 事業開発本部長 兼 商品購買部長
- 2009年 6月 当社代表取締役社長(現任)

2 常務取締役 山田 一人

- 1990年 3月 当社入社
- 2011年 4月 営業本部長
- 2012年 6月 当社取締役
- 2013年 4月 マーケティング本部長
- 2014年 4月 当社常務取締役(現任)
- 2015年 4月 営業本部長
- 2020年 4月 商品本部長 兼 マーケティング本部 担当役員 兼 中期経営計画 推進室長(現任)

6 取締役 鈴木 讓治 社外取締役

- 2006年 4月 双日株式会社 専務執行役員
- 2012年 4月 同社副社長 執行役員
- 2015年 4月 双日インフィニティ株式会社 代表取締役会長
- 2016年 6月 当社社外取締役(現任)
- 2017年 6月 双日インフィニティ株式会社 取締役会長

7 取締役 小滝 一彦 社外取締役

- 1988年 4月 通商産業省 (現:経済産業省)入省
- 2008年 7月 経済産業省経済産業政策局 企業法制研究官
- 2011年 7月 信州大学経済学部教授
- 2012年 3月 経済産業省退官
- 4月 日本大学経済学部教授(現任)
- 2013年 2月 スター・マイカ株式会社 社外取締役
- 2018年 6月 当社社外取締役(現任)
- 2019年 6月 スター・マイカ・ホールディングス株式会社 社外取締役(監査等委員)(現任)

8 取締役 金井 美智子 社外取締役

- 1990年 4月 弁護士登録、大江橋法律事務所入所
- 1998年 4月 同所パートナー
- 2002年 8月 弁護士法人大江橋法律事務所社員(現任)
- 2007年 6月 株式会社ユー・エス・ジェイ 社外監査役
- 2015年 6月 コンドーテック株式会社 社外取締役(現任) 三共生興株式会社 社外監査役(現任)
- 2018年 6月 IDEC株式会社社外取締役(監査等委員)(現任)
- 2020年 6月 当社社外取締役(現任)

3 取締役 星野 康之

- 1988年 4月 株式会社林原入社
- 2006年 2月 当社入社
- 2007年 4月 国際部長
- 2011年 4月 海外事業本部長
- 2012年 6月 当社取締役(現任)
- 2017年 10月 亞速旺(上海)商贸有限公司 董事長(現任)
- 2019年 4月 中国事業本部長 兼 中国事業部長
- 2020年 4月 中国事業本部長(現任)

4 取締役 木村 光成

- 2015年 4月 株式会社りそな銀行 執行役員
- 2017年 4月 ジェイアンドエス保険サービス株式会社 取締役常務執行役員
- 2018年 5月 当社営業本部副本部長
- 6月 当社取締役(現任)
- 2019年 4月 コーポレート本部長 兼 総務部長
- 2020年 4月 営業本部長 兼 専門事業本部担当役員 兼 東京オフィス長(現任)

5 取締役 西川 圭介

- 2000年 4月 当社入社
- 2015年 4月 マーケティング部長
- 2017年 8月 マーケティング本部長 兼 マーケティング部長
- 2019年 8月 兼 経営企画部長
- 2020年 4月 コーポレート本部長 兼 中期経営計画 推進室副室長(現任)
- 6月 当社取締役IT推進本部 担当役員(現任)

9 取締役(常勤監査等委員) 鈴木 一孝 社外取締役

- 2001年 8月 株式会社あさひ銀行 (現:株式会社りそな銀行) 福島支店長
- 2003年 7月 りそなキャピタル株式会社 投資部部长
- 2007年 10月 株式会社りそな銀行 城東支店長
- 2009年 7月 りそな人事サポート株式会社 (現:りそなビジネス サービス株式会社) 人事サービスセンター部長
- 2013年 6月 当社常勤監査役
- 2021年 6月 当社社外取締役(監査等委員)(現任)

10 取締役(監査等委員) 三原 秀章 社外取締役

- 1987年 11月 太田昭 and 監査法人 (現:EY新日本有限責任 監査法人)入所
- 1991年 8月 公認会計士登録
- 1996年 10月 公認会計士 三原秀章事務所開設(現任)
- 2008年 6月 株式会社アシックス 社外監査役
- 2016年 6月 当社社外監査役
- 2019年 6月 住友精密工業株式会社 社外監査役(現任)
- 2021年 6月 当社社外取締役(監査等委員)(現任)

11 取締役(監査等委員) 原 俊樹 社外取締役

- 2008年 4月 株式会社りそな銀行 執行役員
- 2014年 4月 同社 代表取締役副社長 兼 執行役員
- 2017年 4月 株式会社りそなホールディングス代表執行役員
- 2018年 6月 AGS株式会社 取締役 兼 副社長執行役員
- 2019年 6月 同社代表取締役社長 兼 社長執行役員(現任)
- 2020年 6月 当社社外監査役
- 2021年 6月 当社社外取締役(監査等委員)(現任)

社外取締役メッセージ



社外取締役
鈴木 譲治

アズワンが培ってきた科学・医療を支える取り組みをさらに連続的に進化させるべく、開かれた議論を主導する。

コロナ危機の中で、「科学」と「医療」への社会貢献を軸足に置くアズワンは多くの期待に応えてきましたが、その一方で、さらに多くの試練や教訓を学びつつあります。今後は、危機からの回復の兆しが見え始めた今こそ、これらの試練・教訓から新機軸を発想することで、さらなる「連続的な進化」をしなければなりません。当然そこにはリスクを見極めて分析する目が必要です。これまでの経験を通じて蓄積したさまざまな事業でのリスク判断や知見を活かし、客観的な視点で、適切な経営判断がされるべく助言・監督を行っていく所存です。



社外取締役
小滝 一彦

株主様の志が、経営幹部・社員を経てお客様にまっすぐに伝わるように

上場企業は非常に多くの株主様に支えられています。社外取締役の役割は、株主様ひとりひとりの志や利害をしっかりと受け止め、それを経営幹部、そして従業員を経て、アズワンのビジネスとしてまっすぐに実現するよう、伝えていくことにあります。このコロナ危機下で、アズワンは医療や研究開発の現場を支え続け日本と世界に大きな貢献をすると同時に、売上、利益ともに過去最高を更新しています。アズワンが一丸となってまっすぐに事業に取り組んでいる成果だと考えています。



社外取締役
金井 美智子

2年目にあたって改めて社外取締役の役割について

社外取締役の役割は教科書的にいうと、経営の監督です。平時にあっては、取締役会にあがってくる事項について、質問を交えながら多様な視点からの議論が尽くされているかを確認していくことがその一つの現れになります。

成長の高い足音が聞こえるアズワンでは、会社の価値を高めるさらなる積極的な施策をうっていくことも重要で、専門性に違いのある他の社外取締役の方々と忌憚なく意見を言える雰囲気の中で執行を支えていきたいと思えます。足元と背後のコンプライアンスの関係の視点は任せてください。加えまして、個人的には常にSDGsの視点も重視してまいります。



社外取締役（常勤監査等委員）
鈴木 一孝

新しい機関設計の担い手としてガバナンスの側面から貢献してまいります。

当社は今事業年度より監査等委員会設置会社に移行し、私は監査等委員に就任致しました。監査等委員は、株主の負託を受けて取締役の職務の執行を監査する独立の機関である監査等委員会の構成員であるとともに、会社の監督機能を担う取締役会の構成員でもあります。このことを肝に銘じ、常勤（社外）監査役としての経験並びに培った情報収集力など私の持てる全力を活用し監査等委員の職責を果たすことで、当社の更なる持続的な成長と企業価値の向上並びに良質な企業統治体制の確立に貢献できるよう努力してまいります。



社外取締役（監査等委員）
三原 秀章

毎年、利益を積み重ね、コロナ禍でも成長を続けるアズワン。それはまさに年輪経営だ。

アズワンは、優れたビジネスモデルを確立し持続的な成長が期待される企業です。2021年度より監査等委員会設置会社へ移行し、執行と監督の役割が明確になる体制になります。今後は、その実効性をいかに実現するかが課題になります。私は、他社も含め上場企業の社外役員の経験は10年以上になり、その間、多くの社内・社外役員とコミュニケーションをとり、様々な場面を経験してきました。それらの経験をベースに、会計専門家として、主に財務的視点からの監査・監督機能を発揮し、アズワンの企業価値の向上に貢献していきたいと思っています。

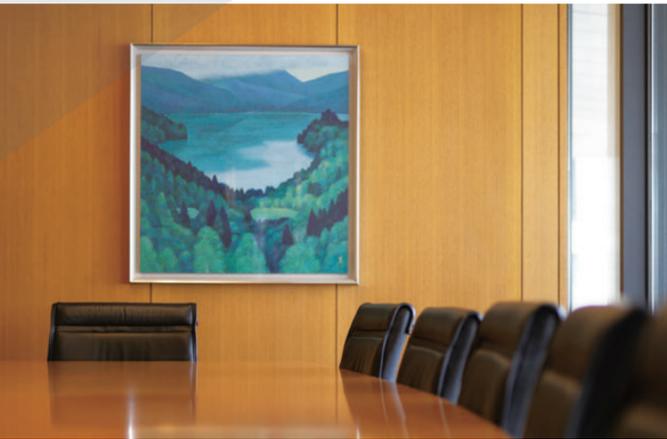


社外取締役（監査等委員）
原 俊樹

監査等委員会設置会社への移行を踏まえ気持ち新たに。

昨年からは社外監査役を仰せつかり、社会の公器としての使命を果たしつつ高業績を挙げステークホルダーの期待に応え続ける一方で、守りにも確りと目を配るアズワンの経営スタイルをつぶさに観させていただき、個人的にも多くの示唆や気づきを得ました。今事業年度より監査等委員会設置会社に制度移行します。市場からはより迅速な経営の意思決定と更に深度あるモニタリングが期待されるものと思います。

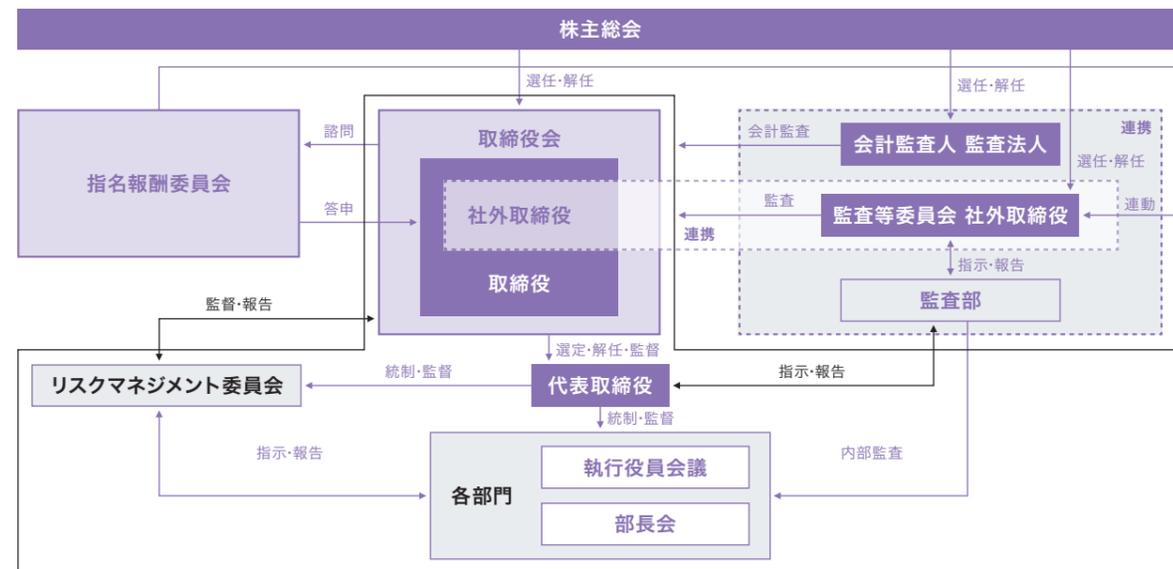
あらゆるステークホルダーの負託にこれまで以上の高いレベルでお応えできるよう務めて参りたいと思えます。



基本的な考え方

当社のコーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方は、企業価値の最大化を図るために経営の効率性を追求するとともに、企業倫理の徹底と経営の透明性の向上に努め、全てのステークホルダーの皆様の信頼を高めることと考えております。

■ コーポレート・ガバナンス体制図



■ コーポレート・ガバナンス改革の推移

	2013年6月	2014年6月	2016年6月	2017年6月	2020年6月	2021年6月
取締役総数	7名	5名	7名		8名	11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%)
女性取締役					1名	
監査・監督機能	監査役会					監査等委員会
株式報酬		2015年6月 退職慰労金廃止 ストック・オプション(SO)導入		業績連動株式 給付信託導入	SO廃止	RS導入

コーポレート・ガバナンス体制

当社は、2021年6月25日開催の第60期定時株主総会において、必要な定款変更についてご承認いただき、監査役会設置会社から監査等委員会設置会社に移行いたしました。当該企業統治体制を採用することによって、取締役の職務執行の監査・監督等を担う監査等委員を取締役会の構成員とすることで、取締役会の監督機能を強化し、更なる監視体制の強化を通じてより一層のコーポレート・ガバナンスの充実を図るとともに、取締役会が業務執行の決定を広く取締役に委任することを可能とすることにより、業務執行上の意思決定の迅速化を図りつつ、取締役会が経営計画等の重要な経営上の意思決定に注力することで、更なる企業価値の向上を図ってまいります。

また、任意の指名報酬委員会を設置し、取締役等の指名や報酬等に関する評価・決定プロセスを透明化することで、コーポレート・ガバナンスをより一層充実させてまいります。

■ スキルマトリックス

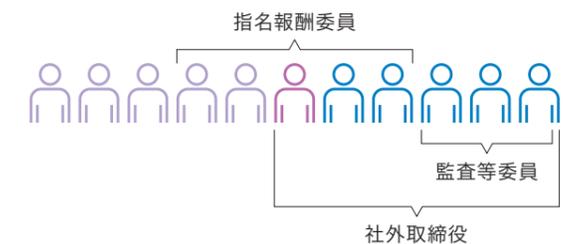
特筆すべき2項目について◎を付記しています。

	独立 社外	監査等 委員	指名報 酬委員	企業経営 経営戦略	マーケティング・ 事業開発	IT	物流	営業	国際	管理人事・ 人材開発	会計・ 財務	法務 リスク	内部統制・ ガバナンス	異業種 経験
井内 卓嗣			○	◎	○	○	○	○	◎				○	○
山田 一人				◎	◎	○	○	○					○	○
星野 康之				○	○			◎	◎				○	○
木村 光成				○				◎	○	○	◎	○	○	○
西川 圭介			○	◎	◎	○		○		○	○	○	○	
鈴木 讓治	○		○	○	◎			○	◎	○			○	○
小滝 一彦	○		○									◎	◎	○
金井美智子	○		○						○			◎	◎	
鈴木 一孝	○	○						○		◎	○	○	◎	○
三原 秀章	○	○									◎		◎	
原 俊樹	○	○		◎		◎		○		○	○	○	○	○

取締役会

取締役会は、取締役11名(うち社外取締役6名(含む女性1名))で構成され、経営上の意思決定及び職務執行の監督を行っております。当社と利害関係のない独立した社外取締役を招聘することにより、経営の監督機能を強化しております。原則として毎月1回取締役会を開催するとともに、必要に応じて臨時取締役会を適宜開催しております。

取締役11名(うち社外6名)



社外取締役の役割および独立性

当社の社外取締役は6名です。全員、独立社外取締役として東京証券取引所に届出ております。

	保有当社 株式数(百株)	取締役会 出席状況	当社との取引関係 その他特別な利害関係	主な経歴又は兼職の状況
社外取締役 鈴木 譲治	15	14/14	該当なし	元双日株式会社副社長執行役員(～2014年3月)
社外取締役 小滝 一彦	—	14/14	該当なし	元経済産業省勤務(～2012年3月)、現日本大学経済学部教授
社外取締役 金井 美智子	—	11/11	該当なし	現弁護士法人大江橋法律事務所社員
社外取締役 鈴木 一孝	5	14/14	該当なし	元株式会社りそな銀行勤務(～2013年6月)
社外取締役 三原 秀章	1	14/14	該当なし	現公認会計士三原秀章事務所
社外取締役 原 俊樹	—	11/11	該当なし	元株式会社りそな銀行代表取締役副社長(～2018年3月) 現 AGS 株式会社代表取締役社長兼社長執行役員

尚、社外取締役鈴木一孝及び原俊樹は上記のとおり、金融取引のある株式会社りそな銀行の勤務経験がございますが、2021年3月期末現在、当社グループの総借入残高は47億円であり総資産の5.0%、現預金総額に対して32.8%程度の残高であり借入依存度は低い状況にあります。さらに、同行からの借入金は18億

40百万円であり総資産の2.0%程度であり、同行からの借入れは他の調達手段で十分に代替可能であります。

以上のことから、当社は、下記「社外役員の独立性判断基準」に照らし両氏の社外取締役としての独立性に問題はなく、一般株主様及び当社との間に利益相反関係が生じる恐れはないと判断しております。

■ 社外役員の独立性判断基準

当社は、当社の適正なガバナンスにとって必要な客観性と透明性を確保するために、社外取締役が可能な限り独立性を有していることが望ましいと考え、当社の社外取締役が以下の何れにも該当しない場合に限り、独立性を有していると認めております。

- イ 法令に定める要件に該当しない者
- ロ 当社グループを主要な取引先とする者(その者の直近事業年度の年間連結売上高の2%以上の支払を当社グループから受けた者)又はその親会社若しくは重要な子会社、又はそれらの者が会社である場合における当該会社の業務執行取締役、執行役、執行役員若しくは支配人その他の使用人
- ハ 当社グループの主要な取引先(二を除く)である者(当社グループの直近事業年度の年間連結売上高の2%以上の支払を行った者)又はその親会社若しくは重要な子会社、又はそれらの者が会社である場合における当該会社の業務執行取締役、執行役、執行役員若しくは支配人その他の使用人
- ニ 当社グループの資金調達において必要不可欠であり、代替性がない程度に依存している金融機関その他の大口債権者又はその親会社若しくは重要な子会社の取締役、監査役、会計参与、執行役、執行役員若しくは支配人その他の使用人
- ホ 当社グループから役員報酬以外に、過去3年平均で年間1,000万円以上の金銭その他の財産を得ているコンサルタント、公認会計士等の会計専門家、弁護士等の法律専門家、及びその他の専門家
- ヘ 当社グループから年間1,000万円以上の寄付又は助成を受けている者
- ト 当社の大株主(総議決権の10%以上の議決権を直接又は間接的に保有している者)又は当該大株主が法人である場合には当該大株主又はその親会社若しくは重要な子会社の取締役、監査役、会計参与、執行役、理事、執行役員又は支配人その他の使用人
- チ 当社グループの会計監査人若しくは税理士法人の社員、パートナー又は従業員である者
- リ 当社グループから取締役(常勤・非常勤を問わない)を受け入れている会社又はその親会社若しくは子会社の取締役、監査役、会計参与、執行役又は執行役員
- ヌ 当社グループの取締役の二親等以内の親族
- ル 最近5年間に上記ロ～ヌの何れかに該当していた者
- ヲ その他、当社的一般株主全体との間でロ～ルまでで考慮されている事由以外の事情で利益相反が生じるおそれがある者

役員報酬

当社の取締役の報酬は、2021年6月開催の第60回定時株主総会で上限を定めており、独立社外取締役が過半数を占める任意の指名報酬委員会において妥当性を審議の上、取締役会で決定しております。

報酬の種類としては、固定報酬(金銭)、業績連動報酬

	金銭報酬		非金銭報酬	
	固定報酬	賞与	株式給付信託	RS
業務執行取締役	5億円	—	2025年3月期までの5年間で2億円 (1年度当たりの上限株数12,000株)	年額1億円 (1年当たり上限株数30,000株)
社外取締役(監査等委員除く)	内1億円	—	—	—
監査等委員である取締役	1億円	—	—	—
業務執行取締役の種類別報酬割合の目安	6	2	2	

(金銭、以下賞与)、業績連動報酬であり非金銭報酬である株式給付信託、非金銭報酬としての譲渡制限付株式報酬(以下RS)がございます。なお、社外取締役及び監査等委員である取締役は固定報酬のみとしております。報酬限度額につきましては、下表のとおりです。

賞与は、連結営業利益をベースとし、配当、従業員の賞与水準、他社の動向、及び中長期業績や過去の支給実績等を総合的に勘案して決定します。

株式給付信託は、中期経営計画の年度計画の売上高及び営業利益の達成を付与要件として当社が定める株式給付規程に基づき株式に相当するポイントを付与します。

個人別の具体的な種類別の報酬割合及び報酬額については、客観性と透明性を担保する観点から、事前に指名報酬委員会に諮り、取締役会の決議により代表取締役社長が委任を受け、同委員会の答申を尊重して決定します。

■ 2021年3月期の支給状況(監査役会設置会社としての支給状況です)

	総額	金銭報酬		非金銭報酬		対象者数
		固定報酬	賞与	株式給付信託	RS	
取締役(除く社外)	241	133	68	15	23	7名
監査役(除く社外)	1	1	—	—	—	1名
社外役員	37	37	—	—	—	6名
計	280	172	68	15	23	14名

賞与の算定に用いた業績の指標は営業利益であり、株式給付信託の算定基礎となる業績指標及び実績は右表の通りです。

	売上高	営業利益
中期経営計画年度計画	72,500	6,340
当連結会計年度実績	81,606	9,891

ステークホルダーとの対話

当社の社名の由来にあるように、ユーザー様、販売店様、サプライヤー様と一体となって新しい価値の創造に取り組んでおります。これらのステークホルダーは、主に営業部門、カスタマーサポート部門、購買部門が日常的にコミュニケーションをとり、日々の改善を行っております。一方、株主様や投資家様とのコミュニケーションは、

広報IR部が中心になり、取締役コーポレート本部長、代表取締役社長が行っております。2021年3月期の機関投資家様との延べミーティング件数は300人以上となりました。最近ではESG投資家とのエンゲージメントが増加しており、貴重な意見交換ができており、経営の参考にさせていただいております。

財務担当役員メッセージ

着実に収益を上げ、着実に成長し続ける
安定した経営基盤にさらに磨きをかけて、
今後も持続的成長を実現してまいります。

財務担当役員 取締役
コーポレート本部長
西川 圭介

高い収益性のもとで 次の成長を見すえた投資が可能に

当社は、日本における研究開発や医療などを支えるという観点から事業を展開し、これまで着実に成長を成し遂げてきました。売上高については11期連続の増収、当期純利益についても10期連続の増益となっております。

これを財務面から申しますと、着実に収益を上げ、着実に成長を続けていくという安定した経営基盤を特長としております。具体的には、カタログ販売およびeコマースを通じて、安定した収益の成長を成し遂げ、持続的にキャッシュを創出できる体制を構築しており、それによって次の成長を見すえた投資を可能にしております。併せて、当社を支援していただいている株主、投資家の皆様に対しては、配当性向50%を基本方針として還元を努めています。

高い収益性を可能にしている背景としては、利益に対する規律の強い企業という点が挙げられます。日々の販売において粗利率の管理が徹底しているのももちろんのこと、商品の採用に際しても利益基準を強く意識しており、利益率の向上を常に意識した経営を貫いて

おります。これによって生み出した利益を原資に、経営環境や成長ステージを勘案しながら、機動的な投資ができることで、持続的な成長を可能にしています。

投資による業務の効率化を通じて、 収益性をさらに高めていきます

次の成長を見すえた投資という点では、主に物流とITの2分野への投資が中心となっています。これらはいずれも当社の持続的成長になくはならない分野であるとともに、中期経営計画の最終年度の目標である売上高1,000億円をめざす上で躍進の起爆剤となるものです。

物流については、昨年5月に千葉県にて最新自動化技術を取り入れた「Smart DC」を稼働させました。これは増大する商品販売に対処するもので、物流業務の自動化、効率化に大きく寄与するものと期待しています。

一方、ITについては、こちらも事業が拡大しているeコマースの成長を見越した投資が中心です。当社の強みの一つである商品データベースの拡張を図るとともに、業務フローの改善を通じて、収益性のさらなる向上をめざしています。

こうした積極的な投資を通じて、業務の効率化を図ることで、中期的にROEをさらに上げていきたいと考えております。着実に収益を上げ、着実に成長を続けていくという当社の成長戦略は今後も続くものとみています。一方で、資本効率に関しては、持続的な投資に加えて、M&Aに対する機動的な検討などをこれまで以上に組み込んでいく考えです。また、政策保有株式の見直しにも着手してまいります。

コロナ禍において 営業利益12%の高水準

2021年3月期の業績につきましては、コロナ禍という厳しい市場環境の中、2回上方修正を行い、おかげさまで増収増益を達成することができました。その要因としては、医療分野の売上げが大きく伸びたとともに、粗利率の高い輸入品やプライベートブランドが収益性向上に寄与しました。また、コロナ禍への対応として資金の借入れを通じて手元流動性の確保に努めましたが、仮に借入れがなかったとしても、財務面で特に支障を来すことはありませんでした。

それと当初計画では、「Smart DC」の稼働にともない、マテハン設備の減価償却費や不動産賃借費が生じることから販売管理費の増加を見込んでおりました。これに対して、コロナ禍によって行動費などが抑制されたことから、結果として営業利益は12%以上という高い水準を維持することとなりました。また、当期純利益について、子会社や出資先の株式について減損処理を行ったものの、それでも前年度を上回る利益を確保することができました。

中期経営計画の進捗については、eコマースの取り組みや品揃えの拡大、サービス分野の開拓など、いずれの課題も順調に進んでおります。これにより、多くの数値目標を前倒しにクリアしている状況であり、計画の一年目として好調に推移していると考えます。もちろん、現状に甘んじるのではなく、物流一つとっても効率化に向けた改善余地があると考えており、継続して取り組む中で必要な投資は惜しまない方針です。

コロナ禍の先を見すえつつ、 業績のさらなる向上をめざします

2022年3月期に向けては、コロナ禍に伴う凸凹の影響は限定的と考えております。計画についても下期にはコロナの感染状況が終息に向かうとの前提のもとで策定しております。これによって、感染対策品などのいわゆるコロナ需要が減少する反面、その分、主たるマーケットである研究分野、産業分野が回復していくことで引き続き売上げ増をめざせると考えます。また、今後、国の科学技術予算や企業の研究開発投資がふくらむと想定しており、この点もポジティブにとらえています。こうした要因を含めて、業績の上振れが期待できることから、今後、中期経営計画の上方修正に向けた見直しを検討していく考えです。

なお、投資家の皆様からお問い合わせの多い資本政策の課題(自己株買い、金庫株の消却等)につきましては、経営状況を総合的に勘案しつつ、中期経営計画の期間内を目途に検討していきたいと考えています。

最後に、直近の経済情勢は予断を許さない厳しい状況ではありますが、当社はこれまで申し上げた通り、中期経営計画の着実な実行により、持続的な成長を加速させられると確信しております。特に中長期的な成長を意識した経営を重視し、経営理念として掲げている「革新と創造」を実行し、安定したビジネスモデルをさらに磨き上げることで、株主、投資家の皆様へのご期待にしっかり応えてまいります。つきましては、引き続きご支援のほどよろしくお願い申し上げます。



経営成績の状況に関する認識及び分析・検討内容

■ 当社グループの当連結会計年度の経営成績

期初においては、新型コロナウイルスの感染拡大に伴う経済活動の停滞を加味し、売上高は上期前年同期比0.3%減、下期同5.8%増、通期同3.0%増の成長を見込み、一方コスト面では5年後売上高1,000億円時の出荷量を見据えた物流拠点「Smart DC」の新規稼働に伴う減価償却費や不動産賃借料の大幅増が生じるため、利益面では減益を計画しておりました。

■ 当社グループの経営成績に重要な影響を与える要因

世界中で需要が急拡大した中で海外品の多くの調達難が懸念された感染対策用品等の調達をいち早く安定化させ、顧客基盤の拡大に繋がれたことや、従前から取り組んでいたEC取引がDX化の潮流にうまく適合したことが奏功したと考えられます。

メディカル部門においては、防護服やマスクなど多くの感染対策用品が国内においても一時品不足に陥りましたが、新旧様々なサプライヤーと良好な関係を構築しいち早く安定調達を実現し、従来顧客への安定供給を示すことができただけでなく、顧客基盤の拡大にもつなげることができました。

ラボ・インダストリー部門においては、大学や公的研究機関の予算執行状況、民間企業の研究開発動向・設備投資・生産

しかしながら、医療現場における感染対策用品の高需要の常態化や研究開発需要を主とするラボラトリー分野の早い回復等があり、売上高は15.9%増の大幅増収、11期連続増収となりました。これによる売上総利益の増加が「Smart DC」のコスト増やのれんの減損損失等の想定外のコストも吸収し、当期純利益の10期連続増益を達成することができました。

動向等の影響を受けます。当連結会計年度においては、大手企業・大学における在宅勤務拡大の影響から一時期需要が低迷しましたが、研究開発活動や生産活動はコロナ禍下においても堅調に推移しました。当社グループ全体の仕組み（膨大な品揃え、バラ売り、当日発送、システム連携、EC連携等）は、リモート化やDX推進を求める時代の趨勢の中で、求められる一つのソリューションとしてその利用価値が増してきております。特に、他に類を見ない研究機器の品揃えと物流機能とIT力を持ち合わせる当社は、研究機器の集中購買での提供について大きな強みを有しており、eコマース型の集中購買システム「ocean」の新規連携ユーザーは20社、販売店支援型ECシステム「Wave」の新規連携ユーザーは441社増加しました。

■ 経営方針・経営戦略、経営上の目標の達成状況を判断する客観的な指標等

当社グループは中期経営計画（2020年4月～2025年3月）を策定し公表しており、売上高、営業利益率、ROEの3項目を指標目標としております。同計画の初年度である当連結会計年度の達成状況は右のとおりです。

指標	当連結会計年度 (期初計画) (自 2020年4月1日 至 2021年3月31日)	当連結会計年度 (実績) (自 2020年4月1日 至 2021年3月31日)	自己 評価
売上高	725億円	816億円	◎
営業利益率	8.7%	12.1%	◎
ROE(自己資本利益率)	7.8%	11.6%	◎

キャッシュ・フローの状況の分析・検討内容 並びに資本の財源及び資金の流動性に係る情報

■ キャッシュ・フローの状況の分析・検討内容

当連結会計年度においては、主な戦略的投資活動として、物流拠点「Smart DC」に設置する物流機器、情報機器、システムなどの設備投資、また、今後の当社グループの提供

サービスの多様化を見据え、計算科学シミュレーションを提供するHPCシステムズ株式会社への出資などを実施し、投資キャッシュ・フロー全体では21億円支出しました。

また、配当性向50%の方針の下、前連結会計年度の期末配当金及び当連結会計年度の間配当金の支払として25億円支出し、長期借入金金を24億円返済しております。

これらの資金は、営業キャッシュ・フロー53億円及び長期借入金50億円等により賄い、現金及び現金同等物の期末残高は100億円で、前連結会計年度末比32億円増加しました。

■ 当社グループの資本の財源及び資金の流動性

当社グループの運転資金需要のうち主なものは、商品の仕入並びに販売費及び一般管理費等の営業費用であります。投資を目的とした資金需要は、情報機器や物流機器等の設備投資、システム投資、M&A等によるものであります。

当社グループは、事業運営上必要な流動性と資金の源泉を安定的に確保することが重要と考えております。

短期運転資金は自己資金及び金融機関からの短期借入を基本としており、設備投資等に関しては自己資金及び金融

機関からの長期借入を基本としております。

ただし、当連結会計年度においては、期初においてコロナ禍による不透明な経済情勢を踏まえ、長期に流動性を確保するため50億円の長期借入を行っております。

当連結会計年度末における借入金及びリース債務等を含む有利子負債残高は48億円、現金及び預金の残高は143億円となっております。

重要な会計上の見積り及び当該見積りに用いた仮定

当社グループの連結財務諸表は、わが国において一般に公正妥当と認められる会計基準に基づき作成されております。この連結財務諸表の作成に当たっては、資産、負債、収益及び費用の報告額に影響を及ぼす見積り及び仮定を用いておりますが、これらの見積り及び仮定に基づく数値は実際の結果と異なる可能性があります。

なお、以下の事象については、当社グループの連結財務諸表の作成において使用される当社の重要な判断と見積りに大きな影響を及ぼすと認識しております。

繰延税金資産

当社グループは、繰延税金資産の回収可能性を評価するに際しては、将来の課税所得を十分に検討し、合理的に見積もっております。将来において、課税所得が予想を下回った場合は、繰延税金資産の修正が必要となる可能性があります。

退職給付債務及び退職給付費用

当社グループの退職給付債務及び退職給付費用は、割引率や年金資産の長期期待運用収益率等の数理計算上、仮定で設定される計算基礎に基づいて算出されております。実際の結果が当該仮定と異なる場合、又は当該仮定が変更された場合は、退職給付債務及び退職給付費用の計算に影響を及ぼす可能性があります。

のれん

当社グループは、のれんについてその効果の発現する期間を見積り、その期間で均等償却しております。その資産性について子会社の業績や事業計画等を基に検討しております

が、将来において当初想定した収益が見込まれなくなった場合はのれんの減損処理を行う可能性があります。

当連結会計年度については、この方針に従い、子会社トライアンフ21ののれんについて8億26百万円減損処理を行いました。なお、当該減損処理の過程において同社の事業計画の見直しを行っておりますが、その重要な仮定は、最適購買を提供するソリューションビジネスから得られる手数料売上の成長であり、これは取扱金額及びユーザー数に影響を受けます。以上の結果、当連結会計年度末現在ののれんは計上されておられません。

なお、新型コロナウイルスの感染拡大の完全収束には一定の期間を要すると考えられ、企業活動の抑制、雇用情勢の悪化が長期化すれば景気後退が見込まれますが、多業種にわたる科学機器や備品を取り扱う当社グループへの直接的な影響は少なく、医療機関をはじめとする感染予防・保護用品の需要は当面続くものと思われまます。これらにより、繰延税金資産の回収可能性等の重要な会計上の見積りを行うにあたり新型コロナウイルス感染拡大による影響は限定的であると仮定しています。

11年連続財務サマリー

※1
(単位：百万円) (単位：千米ドル)

会計年度	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2020
当期業績												
売上高	45,531	47,204	48,128	51,192	52,041	53,576	55,947	60,959	66,733	70,389	81,606	735,196
ラボラトリー	26,192	27,385	27,631	29,755	30,158	31,205	32,355	35,293	38,917	41,072	44,745	403,114
インダストリー	9,513	9,846	9,439	9,849	10,376	11,210	12,170	13,649	14,727	15,116	15,391	138,663
メディカル	9,825	9,972	11,057	11,587	11,507	11,160	11,421	12,017	12,662	13,779	21,049	189,632
その他	—	—	—	—	—	—	—	—	425	421	420	3,788
売上総利益	13,970	14,581	14,620	15,301	15,493	16,151	16,900	18,429	20,618	21,949	25,927	233,579
販売費及び一般管理費	9,165	8,879	9,319	9,382	9,509	10,307	10,806	11,832	13,055	13,398	16,035	144,464
営業利益	4,805	5,701	5,300	5,919	5,984	5,843	6,093	6,596	7,562	8,550	9,891	89,115
EBITDA ※2	5,591	6,391	6,147	6,761	6,892	6,673	7,049	7,391	8,446	9,457	11,515	103,741
経常利益	4,729	5,102	5,260	5,928	6,157	5,990	6,306	6,843	7,751	8,822	10,195	91,855
税金等調整前当期純利益	4,325	5,117	5,260	5,911	6,157	6,012	6,149	6,843	7,751	8,746	8,941	80,550
親会社株主に帰属する当期純利益	2,495	2,855	3,209	3,587	3,869	3,878	4,212	4,684	5,264	5,966	5,988	53,953
資本的支出	6,295	1,328	354	268	563	653	1,059	1,838	1,190	4,503	2,112	19,031
減価償却費	926	920	1,043	1,013	1,055	958	1,012	870	838	872	1,614	14,542
事業年度末の財政状態												
総資産	61,723	60,819	61,775	64,460	66,668	69,614	70,986	77,831	78,773	81,520	94,225	848,875
純資産	34,629	36,880	39,681	42,660	45,850	48,614	50,169	52,467	53,252	56,493	62,761	565,421
ネットキャッシュ ※3	7,507	8,632	11,414	14,921	12,092	12,033	14,078	12,361	10,666	9,974	5,356	48,258
キャッシュ・フロー												
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,231	4,570	3,244	5,268	3,171	5,303	4,731	3,037	5,991	6,312	5,381	48,479
投資活動によるキャッシュ・フロー	1,592	(9,605)	1,702	1,141	(5,511)	(2,181)	(1,923)	3,354	(448)	(3,457)	(2,116)	(19,065)
財務活動によるキャッシュ・フロー	6,885	(4,446)	(1,695)	(3,728)	(2,424)	(2,579)	(3,548)	(4,626)	(5,051)	(2,873)	11	102
現金及び現金同等物の期中増減額	10,759	(9,941)	3,287	2,781	(4,737)	530	(756)	1,769	265	(32)	3,271	29,477
現金及び現金同等物の期末残高	13,619	3,677	6,965	9,746	5,008	5,538	4,781	6,551	6,816	6,784	10,056	90,600
1株当たり情報 (単位：円)												
当期純利益	128.54	149.00	167.50	187.18	201.91	202.41	220.89	249.06	282.00	319.60	320.57	2.89
純資産	1,806.97	1,924.44	2,070.65	2,226.15	2,392.65	2,536.98	2,637.91	2,810.73	2,852.74	3,026.35	3,358.63	30.26
年間配当金	39.00	45.00	60.00	66.00	71.00	101.00	110.00	125.00	141.00	160.00	161.00	1.45
財務指標												
営業利益率 (%)	10.6%	12.1%	11.0%	11.6%	11.5%	10.9%	10.9%	10.8%	11.3%	12.1%	12.1%	12.1%
ROA (%) ※4	4.4%	4.7%	5.2%	5.7%	5.9%	5.7%	6.0%	6.3%	6.7%	7.4%	6.8%	6.8%
ROE (%) ※5	7.3%	8.0%	8.4%	8.7%	8.8%	8.2%	8.5%	9.2%	10.0%	10.9%	10.1%	10.1%
自己資本比率 (%)	56.1%	60.6%	64.2%	66.2%	68.8%	69.8%	70.6%	67.0%	67.5%	69.2%	66.5%	66.5%
配当性向 (%)	30.3%	30.2%	35.8%	35.3%	35.2%	49.9%	49.8%	50.2%	50.0%	50.1%	50.2%	50.2%
その他の指標												
発行済株式総数 (千株)	20,688	20,688	20,688	20,688	20,688	20,688	20,688	20,688	20,688	20,688	20,688	20,688
期末自己株式数 (千株)	1,523	1,524	1,524	1,524	1,525	1,525	1,669	2,021	2,021	2,021	2,001	2,001
外国人持株比率 (%)	25.9%	25.8%	25.6%	34.1%	34.6%	32.5%	30.9%	30.9%	29.1%	31.1%	29.1%	29.1%
従業員数 (人)	388	419	421	424	449	463	485	527	557	585	631	631

※1. 米ドル金額は読者の便宜のため、2021年3月31日現在のおおよその為替レートである「1米ドル=111円」で換算しています。

※2. EBITDA=営業利益+減価償却費-営業外費用+減価償却費+のれん償却額

※3. ネットキャッシュ=現金及び預金-短期借入金-長期借入金

※4. ROA=親会社株主に帰属する当期純利益/総資産の期首期末平均

※5. ROE=親会社株主に帰属する当期純利益/自己資本の期首期末平均

連結財務諸表

連結貸借対照表 (2020年及び2021年3月31日現在)

(単位：百万円) (単位：千米ドル)

	前連結会計年度	当連結会計年度	当連結会計年度
資産の部			
流動資産			
現金及び預金	12,074	14,346	129,248
受取手形及び売掛金	19,757	22,147	199,522
電子記録債権	6,670	9,040	81,449
有価証券	2,000	3,500	31,531
たな卸資産	7,056	8,974	80,851
その他	634	726	6,549
貸倒引当金	(12)	(14)	(127)
流動資産合計	48,181	58,721	529,026
固定資産			
有形固定資産			
建物及び構築物	6,367	6,369	57,386
減価償却累計額	(3,634)	(3,743)	(33,727)
建物及び構築物(純額)	2,732	2,626	23,659
機械装置及び運搬具	597	4,125	37,164
減価償却累計額	(332)	(917)	(8,261)
機械装置及び運搬具(純額)	264	3,208	28,902
工具、器具及び備品	2,939	3,336	30,057
減価償却累計額	(2,368)	(2,586)	(23,303)
工具、器具及び備品(純額)	571	749	6,754
土地	2,021	2,031	18,302
リース資産	727	727	6,549
減価償却累計額	(571)	(620)	(5,587)
リース資産(純額)	155	106	962
建設仮勘定	3,123	213	1,923
有形固定資産合計	8,869	8,935	80,503
無形固定資産			
のれん	912	—	—
ソフトウェア	914	1,359	12,249
ソフトウェア仮勘定	453	149	1,344
その他	4	9	85
無形固定資産合計	2,284	1,518	13,679
投資その他の資産			
投資有価証券	17,457	20,155	181,579
退職給付に係る資産	100	62	559
繰延税金資産	32	41	376
投資不動産	5,212	5,213	46,972
減価償却累計額	(1,197)	(1,260)	(11,356)
投資不動産(純額)	4,015	3,953	35,616
その他	625	854	7,702
貸倒引当金	(47)	(18)	(169)
投資その他の資産合計	22,184	25,048	225,665
固定資産合計	33,338	35,503	319,848
資産合計	81,520	94,225	848,875

(単位：百万円) (単位：千米ドル)

	前連結会計年度	当連結会計年度	当連結会計年度
負債の部			
流動負債			
支払手形及び買掛金	16,698	19,068	171,787
短期借入金	1,150	1,600	14,414
未払法人税等	1,683	2,069	18,644
賞与引当金	721	913	8,228
その他	1,927	1,944	17,522
流動負債合計	22,180	25,596	230,597
固定負債			
長期借入金	950	3,100	27,927
繰延税金負債	152	1,081	9,747
株式給付引当金	111	94	848
役員株式給付引当金	33	38	349
退職給付に係る負債	12	14	129
資産除去債務	898	902	8,131
その他	687	635	5,722
固定負債合計	2,846	5,867	52,856
負債合計	25,026	31,463	283,453
純資産の部			
株主資本			
資本金	5,075	5,075	45,720
資本剰余金	4,452	4,810	43,338
利益剰余金	48,995	52,419	472,243
自己株式	(5,917)	(6,156)	(55,468)
株主資本合計	52,605	56,147	505,834
その他の包括利益累計額			
その他有価証券評価差額金	3,719	6,462	58,224
繰延ヘッジ損益	20	—	—
為替換算調整勘定	28	31	282
その他の包括利益累計額合計	3,768	6,494	58,507
新株予約権	119	119	1,079
純資産合計	56,493	62,761	565,421
負債純資産合計	81,520	94,225	848,875

連結財務諸表

連結損益計算書（2020年及び2021年3月31日終了年度）

	(単位：百万円)		(単位：千米ドル)
	前連結会計年度	当連結会計年度	当連結会計年度
売上高	70,389	81,606	735,196
売上原価	48,440	55,679	501,617
売上総利益	21,949	25,927	233,578
販売費及び一般管理費	13,398	16,035	144,463
営業利益	8,550	9,891	89,115
営業外収益			
受取利息	70	71	646
受取配当金	35	40	367
不動産賃貸料	417	433	3,902
その他	29	48	435
営業外収益合計	553	594	5,351
営業外費用			
支払利息	18	10	91
為替差損	15	31	280
固定資産除却損	6	52	471
不動産賃貸原価	192	173	1,565
その他	49	22	203
営業外費用合計	281	289	2,611
経常利益	8,822	10,195	91,855
特別利益			
投資有価証券売却益	—	0	0
特別利益合計	—	0	0
特別損失			
投資有価証券評価損	76	428	3,859
減損損失	—	826	7,446
特別損失合計	76	1,254	11,306
税金等調整前当期純利益	8,746	8,941	80,550
法人税、住民税及び事業税	2,836	3,232	29,122
法人税等調整額	(55)	(280)	(2,524)
法人税等合計	2,780	2,952	26,597
当期純利益	5,966	5,988	53,952
親会社株主に帰属する当期純利益	5,966	5,988	53,952

連結包括利益計算書（2020年及び2021年3月31日終了年度）

	(単位：百万円)		(単位：千米ドル)
	前連結会計年度	当連結会計年度	当連結会計年度
当期純利益	5,966	5,988	53,952
その他の包括利益			
その他有価証券評価差額金	143	2,743	24,718
繰延ヘッジ損益	18	(20)	(184)
為替換算調整勘定	(32)	2	21
その他の包括利益合計	130	2,725	24,554
包括利益	6,096	8,714	78,507
(内訳)			
親会社株主に係る包括利益	6,096	8,714	78,507

連結キャッシュ・フロー計算書（2020年及び2021年3月31日終了年度）

	(単位：百万円)		(単位：千米ドル)
	前連結会計年度	当連結会計年度	当連結会計年度
営業活動によるキャッシュ・フロー			
税金等調整前当期純利益	8,746	8,941	80,550
為替差損益（カッコは益）	1	0	(7)
減価償却費	872	1,614	14,541
減損損失	—	826	7,446
のれん償却費	114	85	770
貸倒引当金の増減額（カッコは減少）	32	(27)	(243)
賞与引当金の増減額（カッコは減少）	29	192	1,732
退職給付に係る負債の増減額（カッコは減少）	(30)	1	12
退職給付に係る資産の増減額（カッコは増加）	45	38	342
株式報酬費用	25	23	215
株式給付引当金の増減額（カッコは減少）	(3)	42	386
役員株式給付引当金の増減額（カッコは減少）	—	12	111
固定資産除却損	6	51	462
投資有価証券売却損益（カッコは益）	—	0	0
投資有価証券評価損益（カッコは益）	76	428	3,859
その他の非資金項目	11	5	46
受取利息及び受取配当金	(106)	(112)	(1,014)
支払利息	18	10	91
売上債権の増減額（カッコは増加）	(623)	(4,756)	(42,847)
たな卸資産の増減額（カッコは増加）	398	(1,914)	(17,249)
仕入債務の増減額（カッコは減少）	(745)	2,371	21,363
未払消費税等の増減額（カッコは減少）	254	(303)	(2,731)
その他	(238)	560	5,049
小計	8,885	8,090	72,887
利息及び配当金の受取額	133	144	1,298
利息の支払額	(18)	(10)	(91)
法人税等の支払額	(2,687)	(2,843)	(25,616)
営業活動によるキャッシュ・フロー	6,312	5,381	48,478
投資活動によるキャッシュ・フロー			
定期預金の預入による支出	(500)	—	—
定期預金の払戻による収入	1,100	1,000	9,009
投資有価証券の取得による支出	(1,745)	(2,706)	(24,378)
投資有価証券の売却による収入	—	0	6
投資有価証券の償還による収入	2,000	2,000	18,018
有形固定資産の取得による支出	(3,611)	(1,654)	(14,904)
無形固定資産の取得による支出	(697)	(534)	(4,817)
その他	(1)	(221)	(1,996)
投資活動によるキャッシュ・フロー	(3,457)	(2,116)	(19,064)
財務活動によるキャッシュ・フロー			
短期借入金の純増減額（カッコは減少）	(40)	—	—
長期借入れによる収入	1,000	5,000	45,045
長期借入金の返済による支出	(900)	(2,400)	(21,621)
自己株式の処分による収入	3	485	4,372
自己株式の取得による支出	(2)	(457)	(4,122)
配当金の支払額	(2,880)	(2,564)	(23,099)
リース債務の返済による支出	(53)	(52)	(472)
財務活動によるキャッシュ・フロー	(2,873)	11	101
現金及び現金同等物に係る換算差額	(14)	(4)	(38)
現金及び現金同等物の増減額（カッコは減少）	(32)	3,271	29,476
現金及び現金同等物の期首残高	6,816	6,784	61,123
現金及び現金同等物の期末残高	6,784	10,056	90,600

株式情報

株式の状況 (2021年3月31日現在)

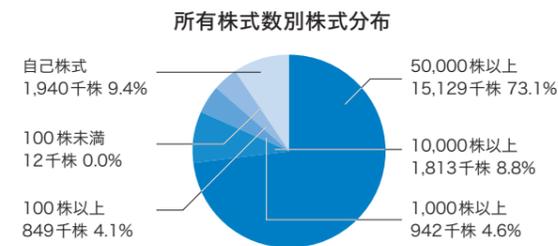
発行可能株式総数：44,000,000株
 発行済株式の総数：20,688,135株
 株主数：6,222名

大株主

株主名	持株数(千株)	持株比率
有限会社井内盛英堂	2,591	13.8%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	1,424	7.6%
株式会社りそな銀行	926	4.9%
GOLDMAN SACHS & CO.REG	759	4.1%
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	742	4.0%

※持株比率は発行済株式の総数から自己株式を控除して計算しております。

株式分布状況 (2021年3月31日現在)



ESG格付け

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・リーダーズ指数の採用銘柄となりました。2021年6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>



(注) 自己株式には「株式給付信託(取締役向け)」及び「株式給付型ESOP信託」が保有する当社株式は含まれておりません。

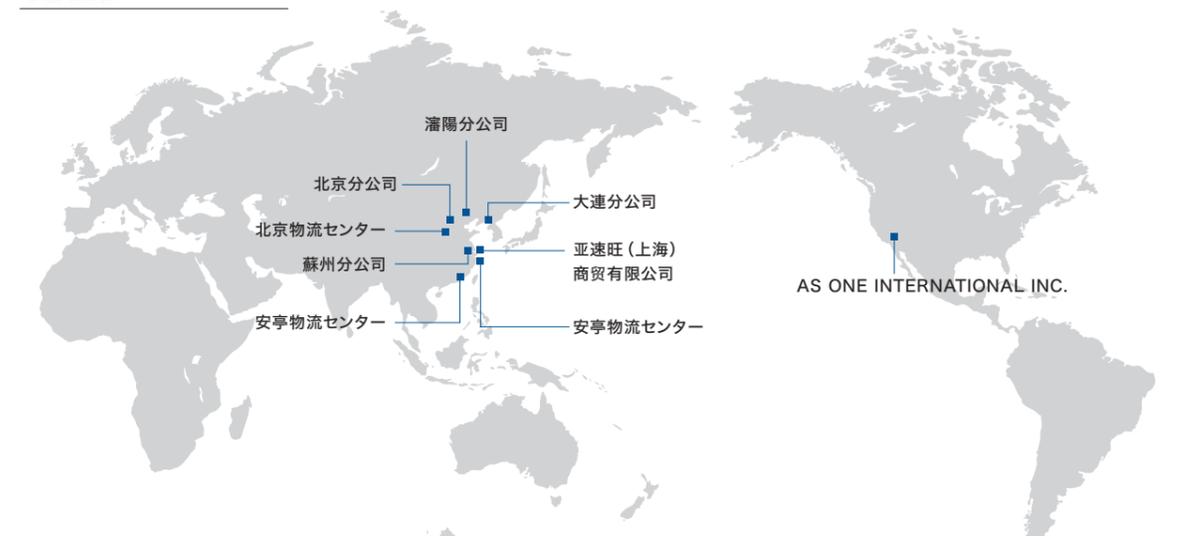
会社情報



会社概要

本 社 所 在 地：〒550-8527 大阪市西区江戸堀二丁目1番27号
 設 立 年 月 日：昭和37年6月1日(1962年)
 資 本 金：50億7,500万円(2021年3月末)
 代 表 取 締 役 社 長：井内 卓嗣
 従 業 員 数 (連 結)：631名(2021年3月末)
 売 上 高 (連 結)：816億600万円(2021年3月期)
 事 業 内 容：研究用機器機材、看護・介護用品
 その他科学機器の販売
 ホームページアドレス <https://www.as-1.co.jp>

関 係 会 社：・ 亞速旺(上海) 商贸有限公司
 (事業内容：研究用科学機器等の販売)
 ・ ニッコー・ハンセン株式会社
 (事業内容：プラスチック製容器の製造販売)
 ・ 井内物流株式会社
 (事業内容：倉庫管理及び荷役)
 ・ AS ONE INTERNATIONAL INC. [米国]
 (事業内容：北米製品輸出業務)
 ・ 株式会社トライアンフ・ニジュウイチ
 (事業内容：WEB 購買代行サービス)



「適正在庫AIモデル」が入賞

浅井事務所様と共同で提案したAIの画像解析による最適在庫管理(注点・注量等)「適正在庫AIモデル」を活用したビジネスモデルが、「中堅企業 DX アクセラレーションプログラム」*AI分野で入賞しました。

※中堅企業 DX アクセラレーションプログラム

中堅企業DX推進のため、テル・テクノロジーズ株式会社と奈良先端科学技術大学院大学(NAIST)と共同の総合支援プログラム。



「KDDI BEST SERVICE AWARD」受賞

KDDI様の主力商材であるIVRサービスを最大限に活用し、当社電話対応業務の業務改革による成果を創出したことを表彰されました。



KDDIまとめてオフィス関西株式会社 山口社長(中央)