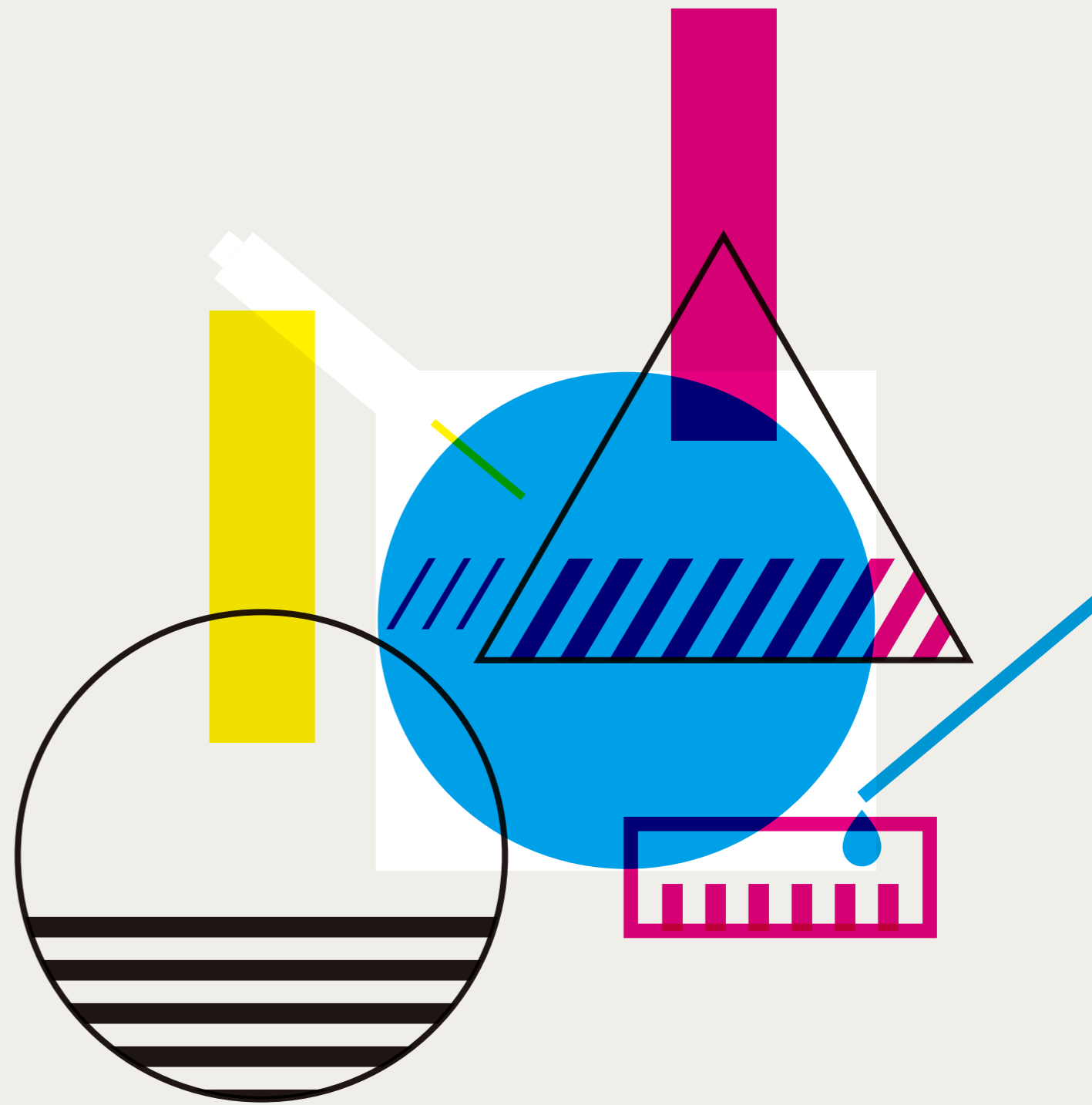


 **アズワン株式会社**



# AS ONE ANNUAL REPORT

PROJECT ONE - OPPORTUNITY OF NEXT EVOLUTION -

2020

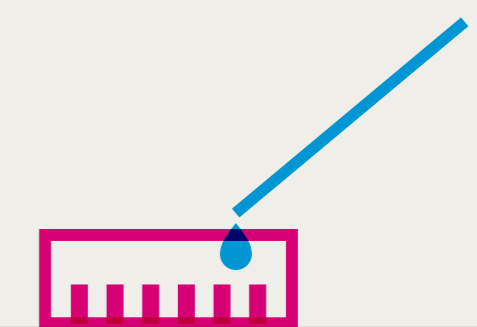
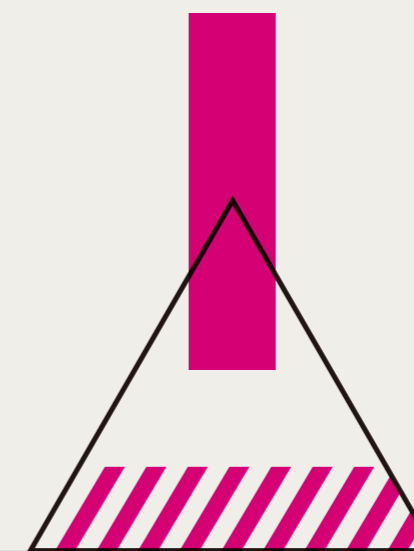
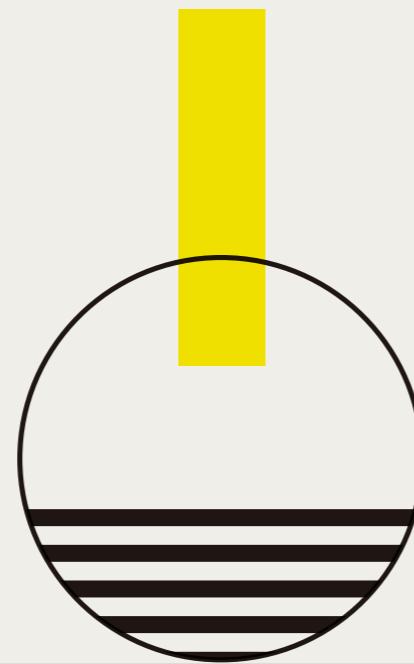


研究者のニーズに寄り添い  
「革新と創造」を実践する  
理化学機器の総合商社として  
たしかな歩みを続けます。



### 【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、  
私たちはユーザー様、販売店様、サプライヤー様の皆様とともに、  
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。

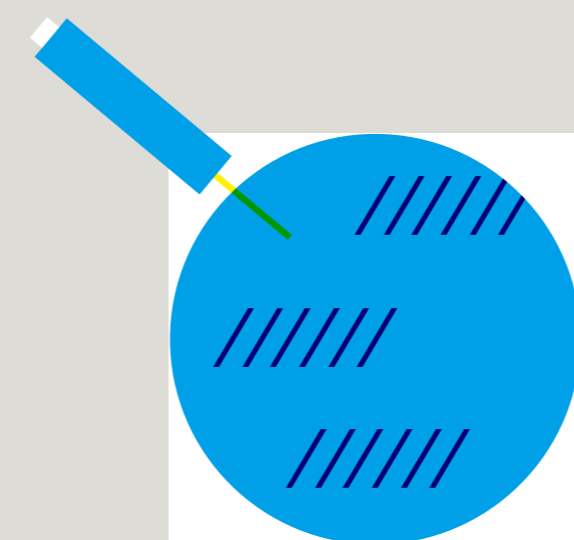


# CONTENTS

- 03 業績ハイライト
- 05 ビジネススキーム
- 07 分野別概要
- 09 社長メッセージ
- 13 前中期経営計画振り返り
- 14 新中期経営計画
- 17 特集:アズワンの試み
- 23 新物流拠点「Smart DC」
- 27 環境に対して
- 29 社会に対して
- 33 コーポレート・ガバナンス
- 42 株式情報
- 43 財務情報
- 51 役員紹介
- 53 会社情報

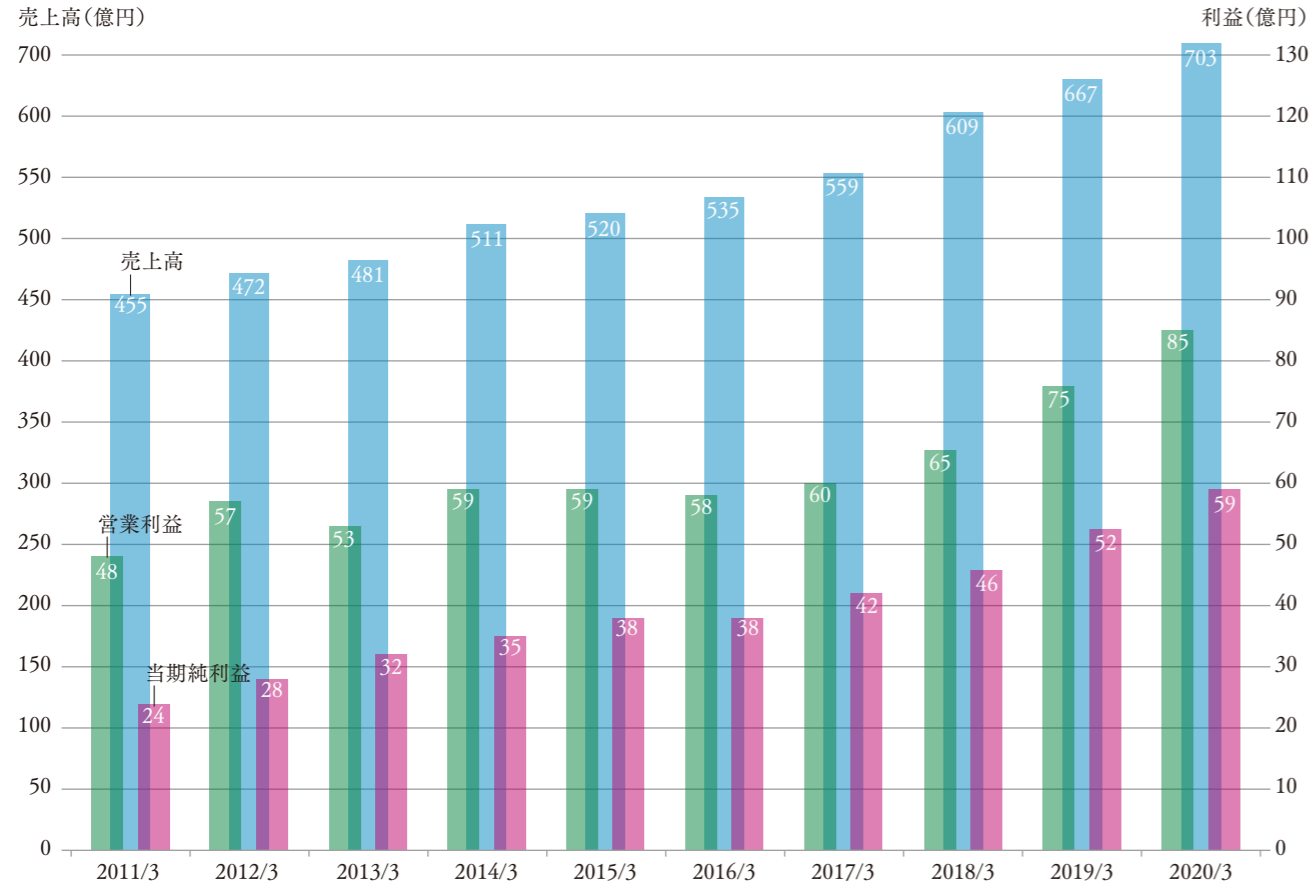
### 【経営理念】

「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。



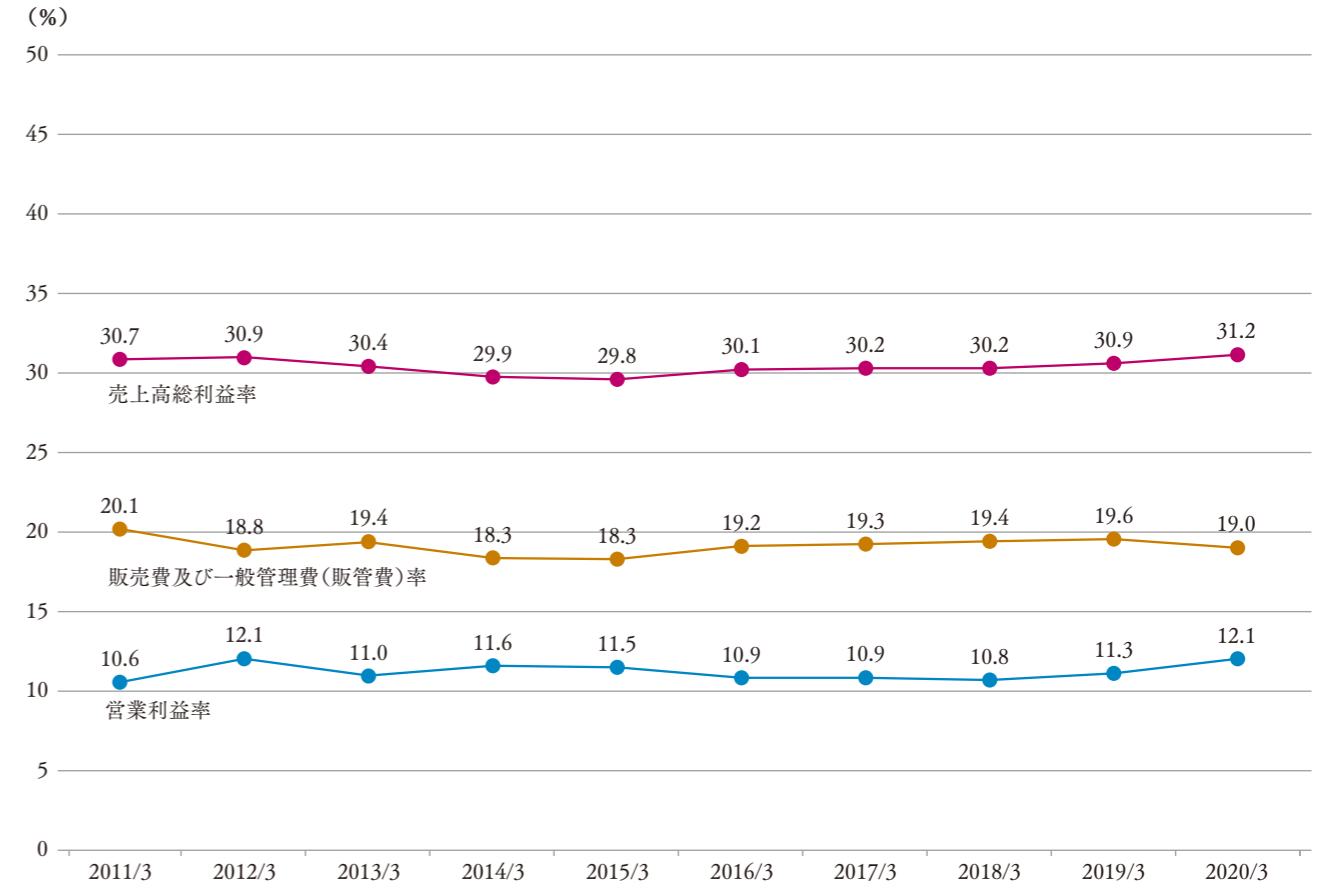
## 業績ハイライト

着実に収益を上げ、着実に成長する安定感。



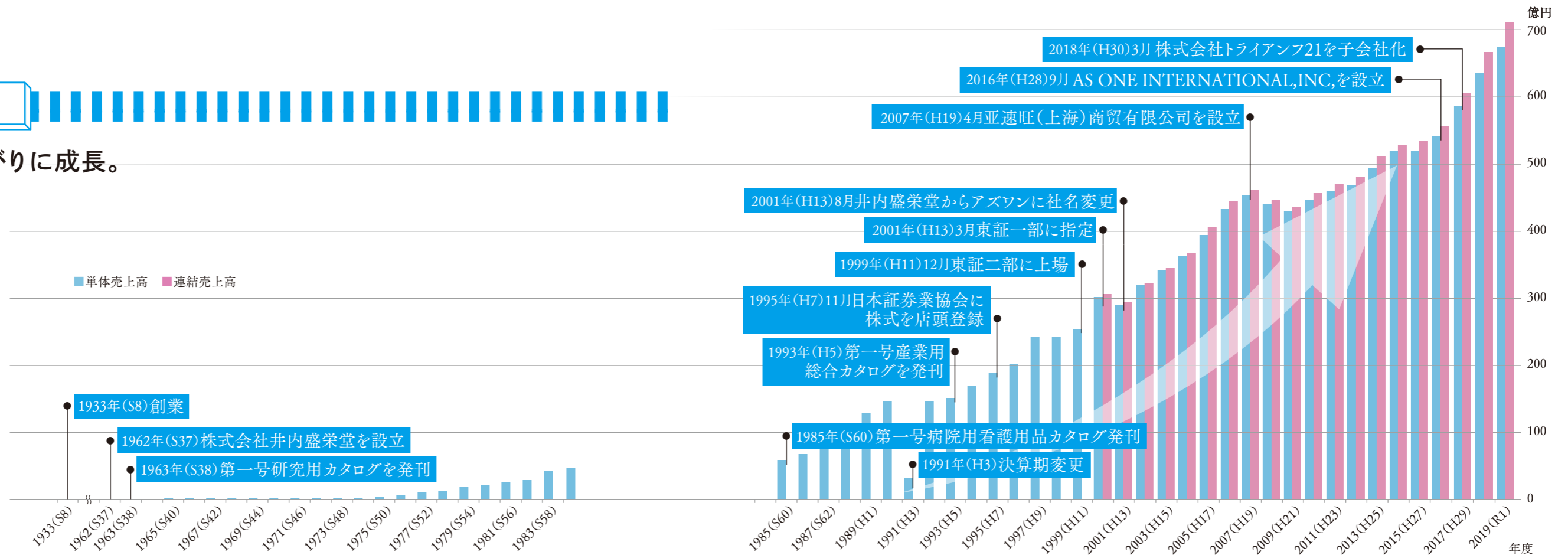
## 収益率推移

ブレの少ない高収益体質。



## 沿革

常に右肩上がりに成長。



【アズワンのビジネス】

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  
社会の課題を解決する。

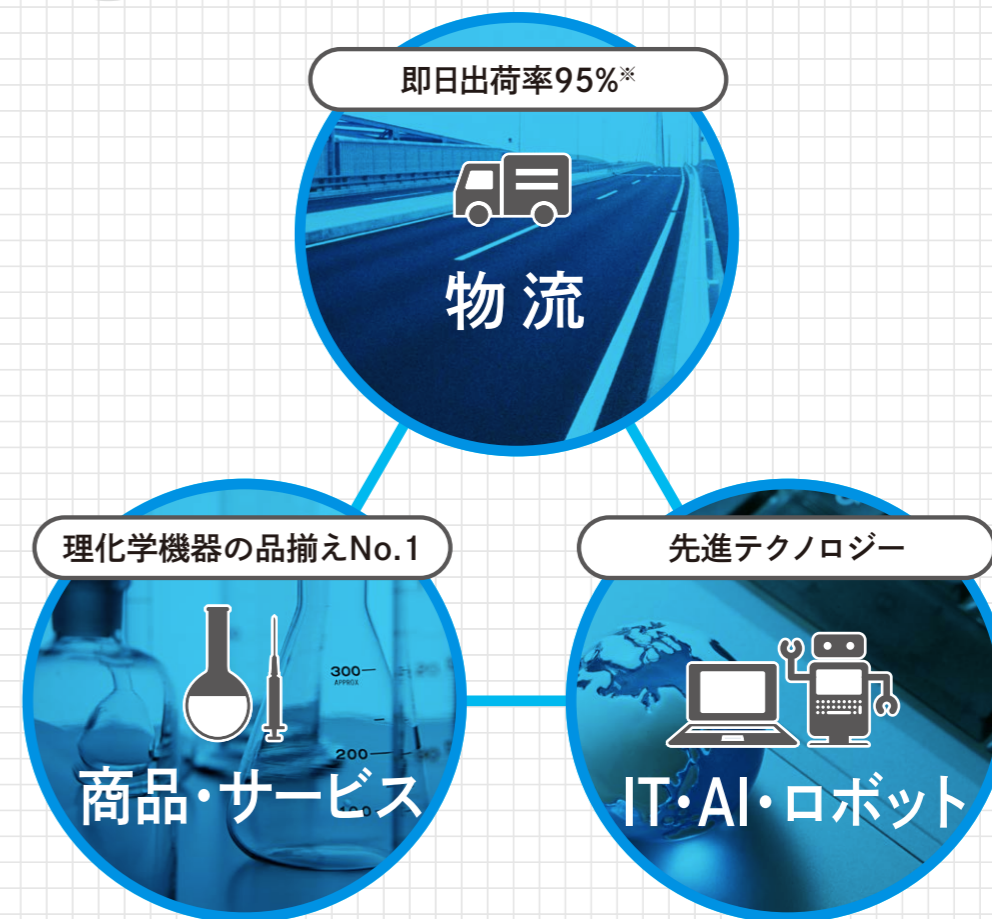
独自のビジネスモデルを構築してきたアズワンは、  
サプライヤー様、販売店様、ユーザー様を繋ぐネットワークを通じて、研究・産業・医療の分野で  
これからも信頼いただけるトータルソリューションをご提供していきます。



【3つの強み】

「デジタルとアナログの高度な融合」  
を合言葉に、より素早く、よりの確に  
商品とサービスを届ける。

市場の動向やニーズに応え、成長分野を見据えた商品・サービスラインナップ。  
当日出荷を基本とする、業界最高水準のロジスティクスを実現する物流オペレーション。  
2つを融合し、流通全体を効率的にオペレーションする先進のIT企画力。  
アズワンは3つの強みを磨き続け、お客様のご要望にきめ細かくお応えします。



※カタログ掲載品

# デジタル+アナログ

eコマースを  
拡大しつつ、  
サービス事業へも  
進出。

理化学機器を主軸とした他社を圧倒する品揃え。  
それら多種多様な製品を集中購買システムで提供し、  
さらに他ネット通販会社への供給も拡大。  
サービスメニューも増やし、  
デジタルとアナログを融合させ  
お客様の課題をワンストップで解決する。

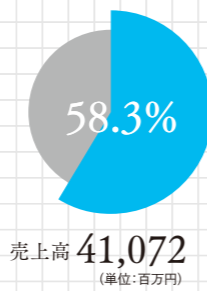
## 研究・産業機器部門

### 科学機器分野

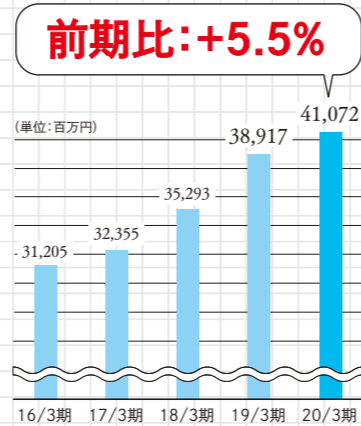
研究室のトータルサプライヤーとして、  
日進月歩の研究開発をサポート。



売上構成比



売上高の推移



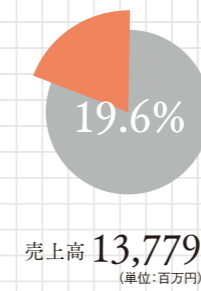
## 病院・介護部門

### 病院・介護用品分野

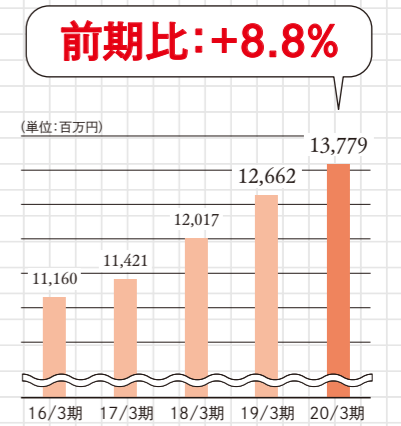
「使う人の立場に立った商品」で  
看護・介護に携わる皆様をサポート。



売上構成比



売上高の推移

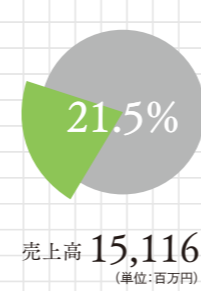


### 産業機器分野

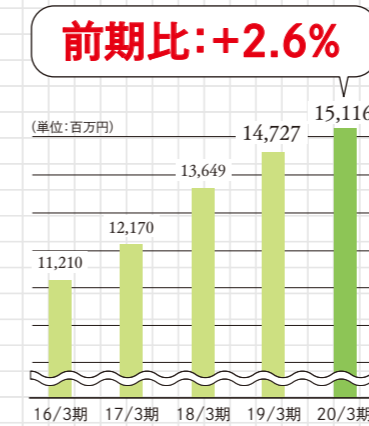
精密・高品質の機器・備品を取り揃え、  
高度化する生産技術をサポート。



売上構成比



売上高の推移



その他4億円・・・トライアンフ・ニジュウイチによる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**  
1963年第1号発刊  
約75,000点を掲載したラボ  
用総合カタログ



**サンクアスト 産業用  
研究機器カタログ**  
1993年第1号発刊  
半導体など先端企業分野  
向けの商品を約75,000点  
紹介



**ナビス看護・医療用品  
総合カタログ**  
1985年第1号発刊  
"医療の未来にまっすぐ向き  
合う"をコンセプトに、約  
32,500点を掲載



**Laboratory  
Catalog**  
日本で活躍される外  
国人研究者に向けた  
英語版ラボ用総合カ  
タログ



**ASPURE クリーン環境・  
静電気対策カタログ**  
ASPURE(アズピュア)とは、様々なシーンの  
クリーン環境及び静電気対策に必要な、純粋  
に高品質な商品だけを提供したいという思い  
を込めたアズワンのオリジナルブランドです



**AXEL (日本語)**  
独自の検索システム  
により目的の製品を  
スピーディーに検索  
可能な約420万点掲  
載のECサイト



**SANIFOODS カタログ**  
よりおいしく、より安心なもの  
を消費者に届けるために。  
「食の安全」をトータルサ  
ポート!



**AS TOOL カタログ**  
現場に必要なアイテムが一  
度に揃う!ヘルメット、安全メ  
ガネ、ワークウェア、手袋、  
シューズなど、生産現場向け  
副資材カタログ



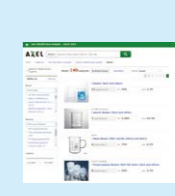
**ナビ助 介護・医療用品  
総合カタログ**  
生活便利品、介護業務用日  
用品から医療備品まで、高  
齢者施設の立ち上げをサ  
ポートするカタログ



**ASSRE  
研究設備 カタログ**  
研究室の最適環境を  
追求するため設備機  
器をトータルでサポート



**亞速旺 研究・  
工厂用耗材儀器目録**  
第7号となる中国語カタログ。前号比頁数  
300頁アップで1,500頁、商品数26,000点  
とパワーアップ。中国の大学・研究機関・  
大手メーカーにご利用いただいています



**AXEL (グローバル)**  
16言語への自動翻  
訳機能を搭載した  
海外向け「AXEL」  
英語版検索サイト

# 研究・医療を支える 社会インフラとして、 社会から必要とされる企業へ。

代表取締役社長

井内 卓嗣

バーチャルとリアルを融合させた  
アズワン独自の世界観で差別化を図ります。



## 5カ年計画で掲げた 売上目標を達成

2019年度の売上高700億円を目指した中期経営計画「PROJECT-NANA2.0-」が完結。目標を上回る703億円の売上高となり、着実な結果を残すかたちとなりました。しかし、2019年度を振り返ってみると、去る10月に開始された消費税増税の反動、それ以上の民間経済の停滞など、厳しい局面がありました。年始には例年以上の年度末の厳しさを前提とした、より踏み込んだ対応策を検討した結果、中計達成に向けた全社の士気が高まり、700億円達成に至った次第です。

## 在庫力で対応

また、これまででも在庫確保にこだわり、即納率の向上に努めてきた当社ですが、今では自社の在庫だけでなく、サプライヤーの在庫の見える化も推進。日本のどこに在庫があるか把握し、それが数日で手元に届く安心感

をお客さまにご提供しています。特に輸入品は平均3ヵ月分の在庫を常備。輸出入が止まる中国の春節に合わせて通常以上の在庫を有していたこともあり、1月下旬からの感染症対策商品の供給にも対応し、中期経営計画達成の一助となりました。

## 今後の社会を見据えた eコマースの在り方

### 業界のプラットフォームになる 商品データベースへ

この数年で大きく変化したものの1つが、eコマースでの取り扱いアイテムの増加です。カタログ販売だと取り扱いアイテムは10万点に限られますが、WEB掲載を先行させた現在、取り扱いアイテムは420万点を超えました。現在も商品はシステムで管理していますが、将来さらに増加する膨大なアイテムに対応できる体制を整えるため、AIの活用を検討しています。業界の商品データ

ベースとして、当社を幅広くご利用いただけるよう、あらゆるサプライヤーの全品番が網羅された大規模なデータベースの構築につなげていきたいと考えています。現在、実現に向けて、データベースが最新であることを担保する、徹底したデータのメンテナンス体制づくりを行っているところです。

## 新中期経営計画でも柱に

こうしたeコマースの伸びしろは今後も十分期待できます。新中期経営計画でも柱の1つとして、全社をあげてヒト・モノ・カネをeコマースに投入し、取り扱いアイテムの拡充を通じた売上拡大を図っていく計画です。一方で、eコマースにまったく課題がないかというと、そうではありません。BtoCのような価格比較サイトがでてくると、BtoBでも価格の下押し圧力が高まると想定されます。加えてDtoCの「メーカー直販」の流れが個人消費で加速するといわれています。当社でいえば、ネット通販サイト「AXEL」やトライアンフ21の「Offside」に近いツールと

なりますが、こうしたeコマースでの価格下落に対応するには他社との差別化が不可欠です。

## 「人を介した」サービスで差別化

そこで当社は、デジタル企業が苦手とする分野に着目。デジタルとアナログ、バーチャルとリアルを融合させた独自の世界観で差別化を図っています。当社では、研究者の技術的な問い合わせや相談ごとに対応する、「人を介した」カスタマー相談センターや販売店向けのセールスサポートセンターが充実しています。さらに、少量多品種の物流サービスを効率的にこなすため、作業する人と管理システムとを高度に融合させた、最新の物流設備を導入した物流センターを運営。加えて、eコマースの価格比較の影響を受けにくい、理化学機器のメンテナンスや校正などのサービス分野を強化。自社の強みを活かした、デジタルとアナログを高度に融合させた戦略で、独自の土俵を構築しています。

モノ(手段)だけでなく  
コト(成果)をつなぐ企業として  
社会課題を解決する企業へと進化します。



## 社会の変化に合わせた 企業価値の拡大を

当社の最終ユーザーである研究者や医療従事者にとって、モノは手段の入手に過ぎません。商品を使って成果を出すことがユーザーの目的です。そこで、ユーザーの手段と成果の間を埋めるお手伝いができないかと考えています。これまで当社は、物流のハブとして成長してきました。今後はハブとしての機能を広げ、人と人をつなぐハブ、情報を双方向につなげるハブとしての機能を付加することで、社会課題を解決する一助を担いたいと考えています。そこで、ユーザーである研究者のお困りごとに注目してみると、3つの「ない」がみえてきました。

### 3つの「ない」を解決

1. お金がない(厳しい予算)、2. 時間がない(雑務により研究時間の確保が困難)、3. もったいない(高額な機器を購入しても稼働率が低い)の3つです。この3つの「ない」を解決するアイデアを当社が具現化。研究者が研究に打ち込める環境の整備へと動いています。たとえば予算がない場合は、研究機器はレンタルにし、研究の一部を外部へ委託する仕組みを整備する。また、様々な

分野の研究者が仮想空間で集い、コミュニケーションできるポータルサイトを開設する。こうした今までにない環境の整備が必要です。しかし、自社だけでこうした環境を早急に実現することは難しい。そこで当社は、外部とのアライアンスを積極化しています。直近では、計算科学ソリューション事業のHPCシステムズ株式会社との業務提携をしました。同社が有する計算科学分野における最先端技術と、当社の顧客基盤や販売ネットワークを融合することで、研究分野における新たなソリューションを創造する計画です。この計画が3つの「ない」の解消にも貢献してくれると思います。

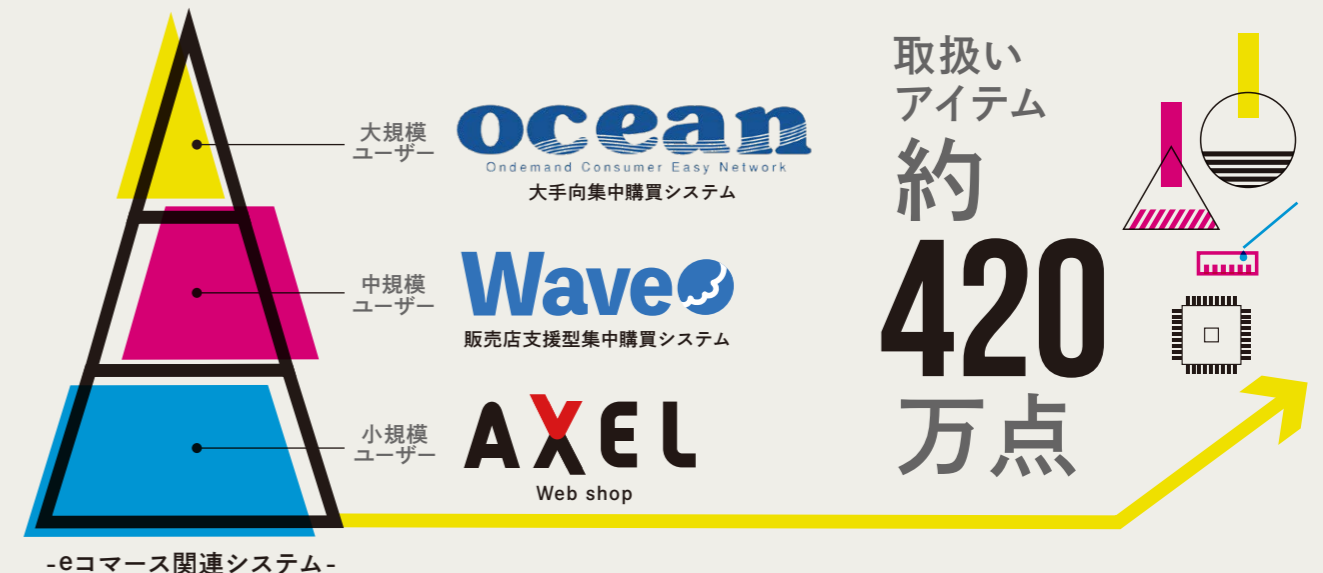
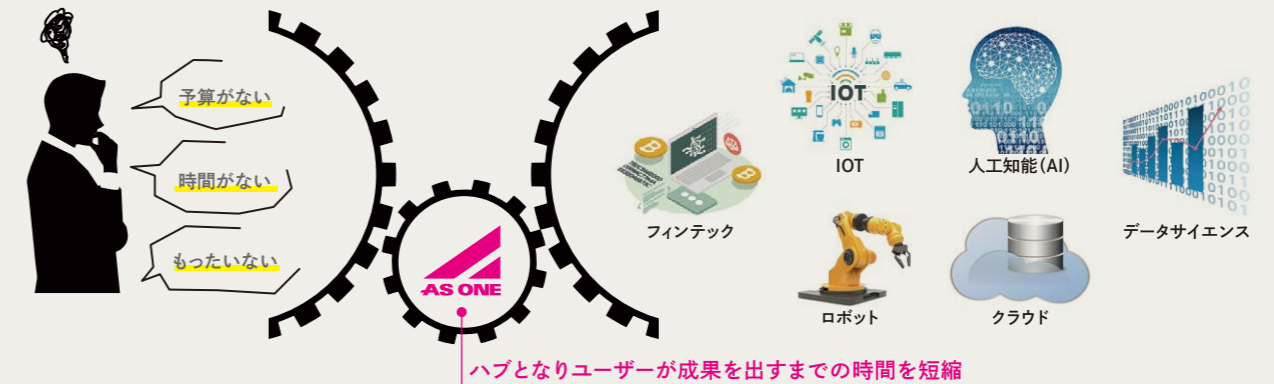
### 社会課題を解決

このように研究成果が出るまでのスピードアップを通じ、1つでも多くの社会課題を解決できるよう、取り組んでいきたいと考えています。また、このたびの新型コロナウイルス感染症の広がり際に、当社の医療部門では、医療現場への供給を途絶えさせないという責務を果たすことの意義を全社員で共有しました。強い使命感を持ちながら、さらに社会から必要とされる企業へと柔軟に変化し続けることで、企業価値を高めていきたいと考えています。皆さまには今後とも末永いご支援、ご鞭撻をよろしくお願い申し上げます。

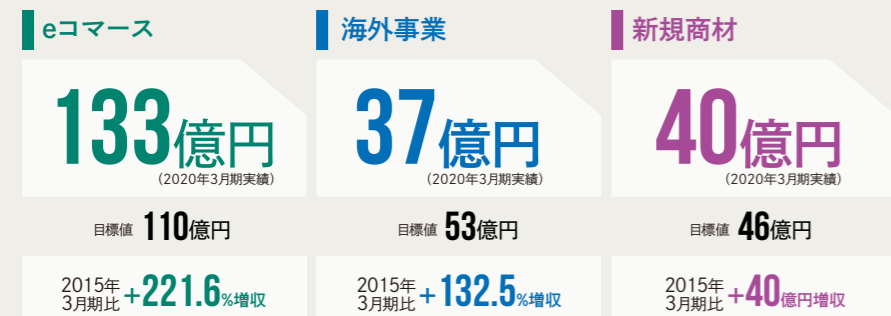
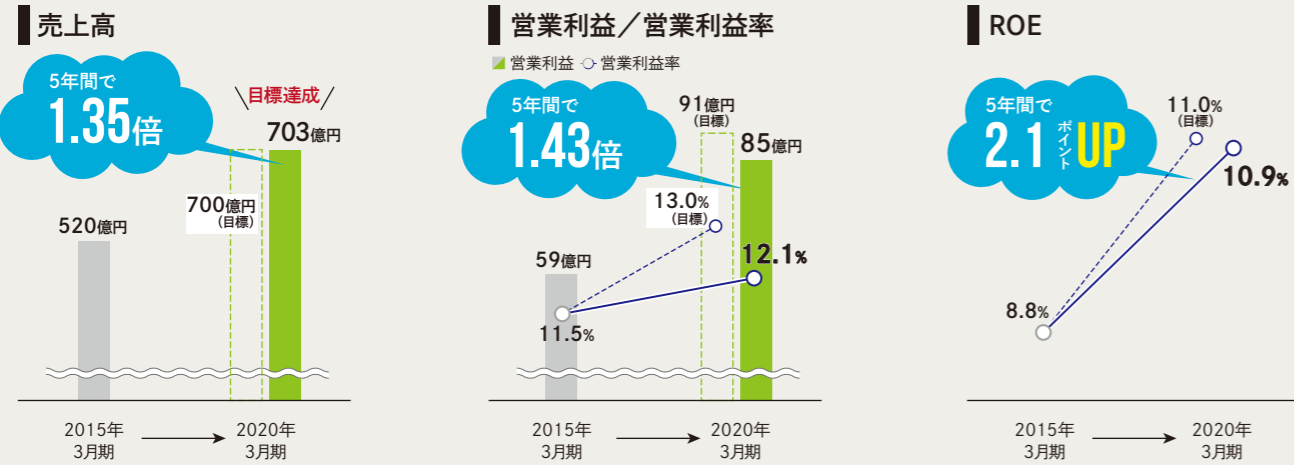
## アズワン・プラットフォームであらゆるものを繋げる

研究者や医療従事者の課題・困りごと

課題解決をサポートする技術



「成長への再加速」  
 「高収益性の追求」  
 「株主価値の最大化」を掲げ、  
 5年間で着実に業容を拡大することができました。



営業利益の平均成長率は7.4%  
 最大のテーマは「成長への再加速」=売上高700億円達成でしたが、この目標を無事達成することができました。変動費にあたる配送コストの社会的上昇は想定以上であり収益性目標が未達に終わりましたが、5年間の売上高平均成長率は6.2%、営業利益平均成長率は7.4%となり、結果株式時価総額は5年前の2.6倍にご評価いただけるようになりました。

新たな成長への挑戦の成果

- WEB掲載品の拡大(7万→420万点)
- AXEL AXELショップの開設
- レンタルサービス開始
- 校正サービス開始
- 成長に向けての出資 33億円

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。

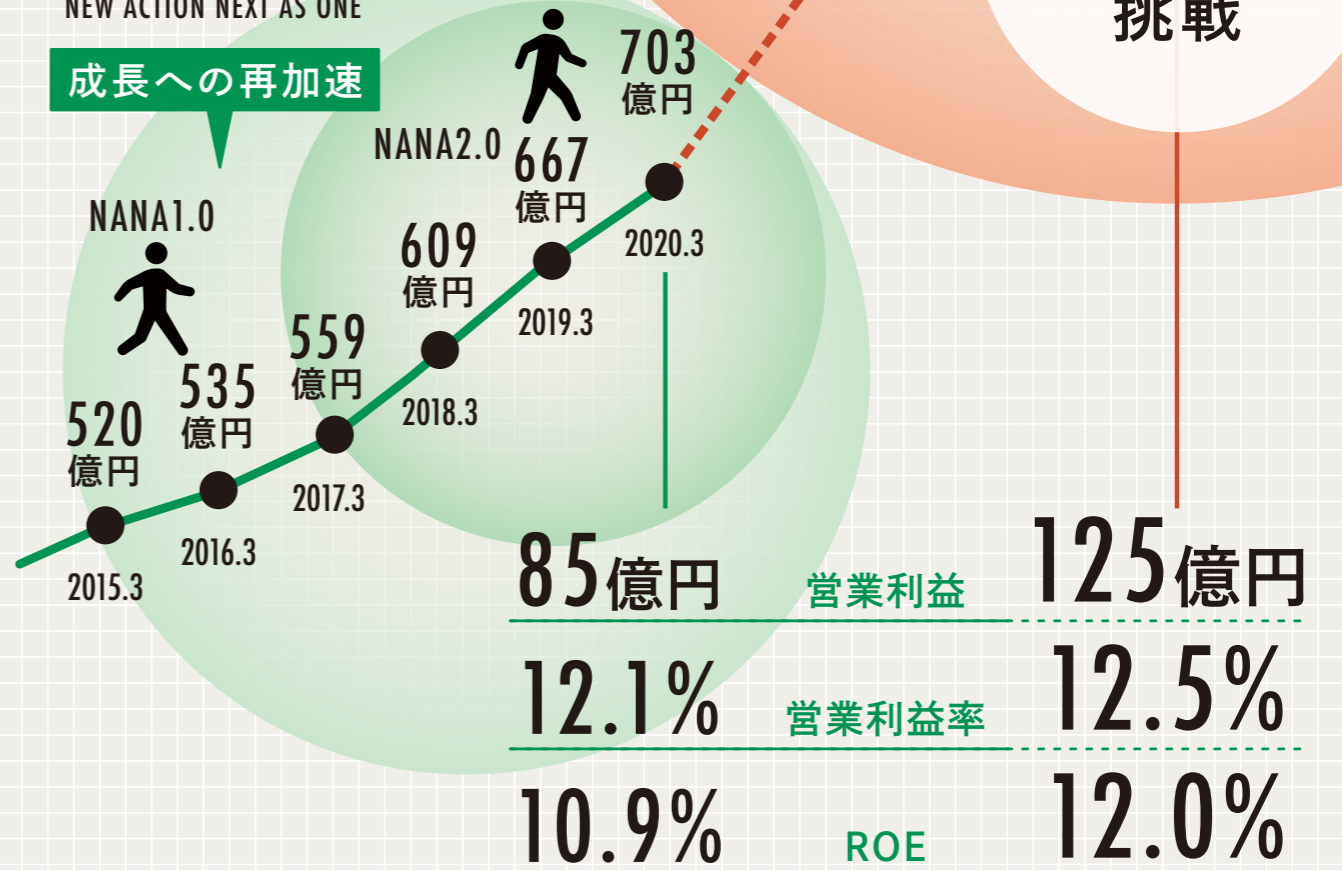
2020年4月～2025年3月  
**新中期経営計画**  
**PROJECT ONE**  
 — Opportunity of Next Evolution —

成長のシフトアップ

連続的進化への挑戦

2016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





経営理念

# 革新と創造

プロジェクト名称

## PROJECT ONE — Opportunity of Next Evolution —

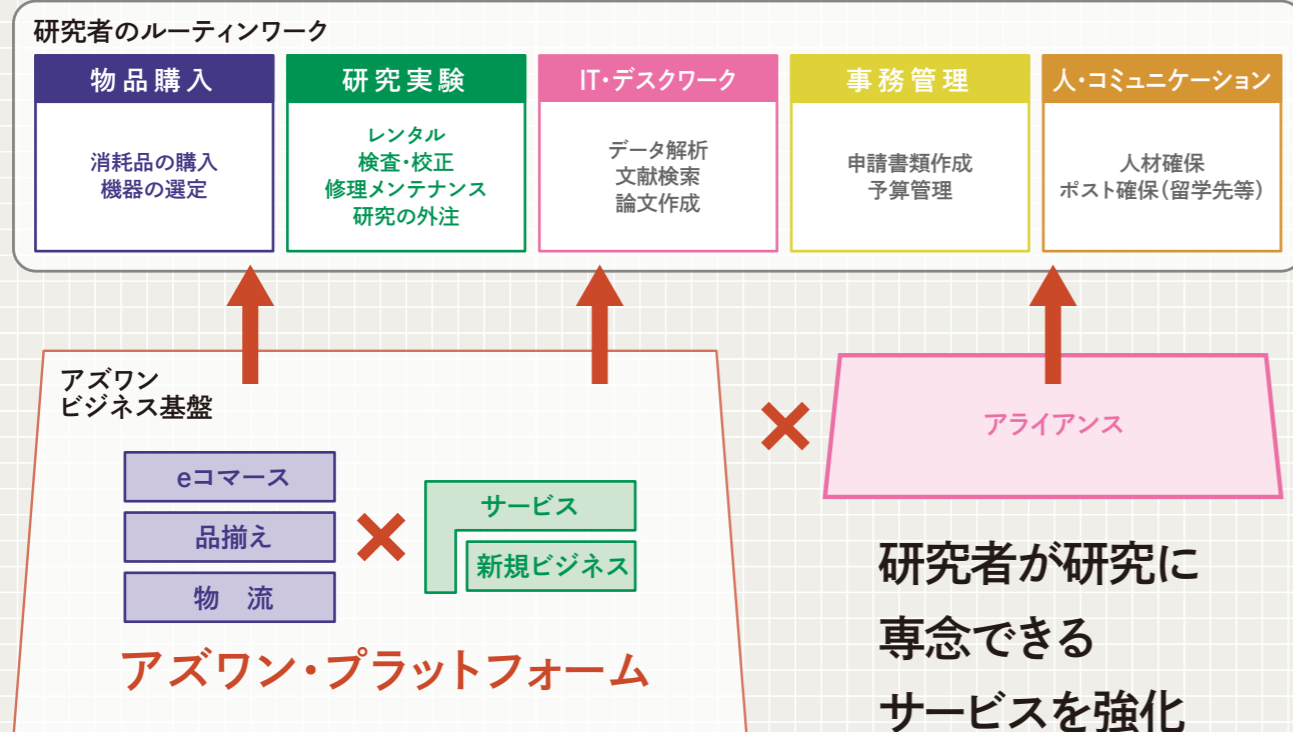
経営ビジョン

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

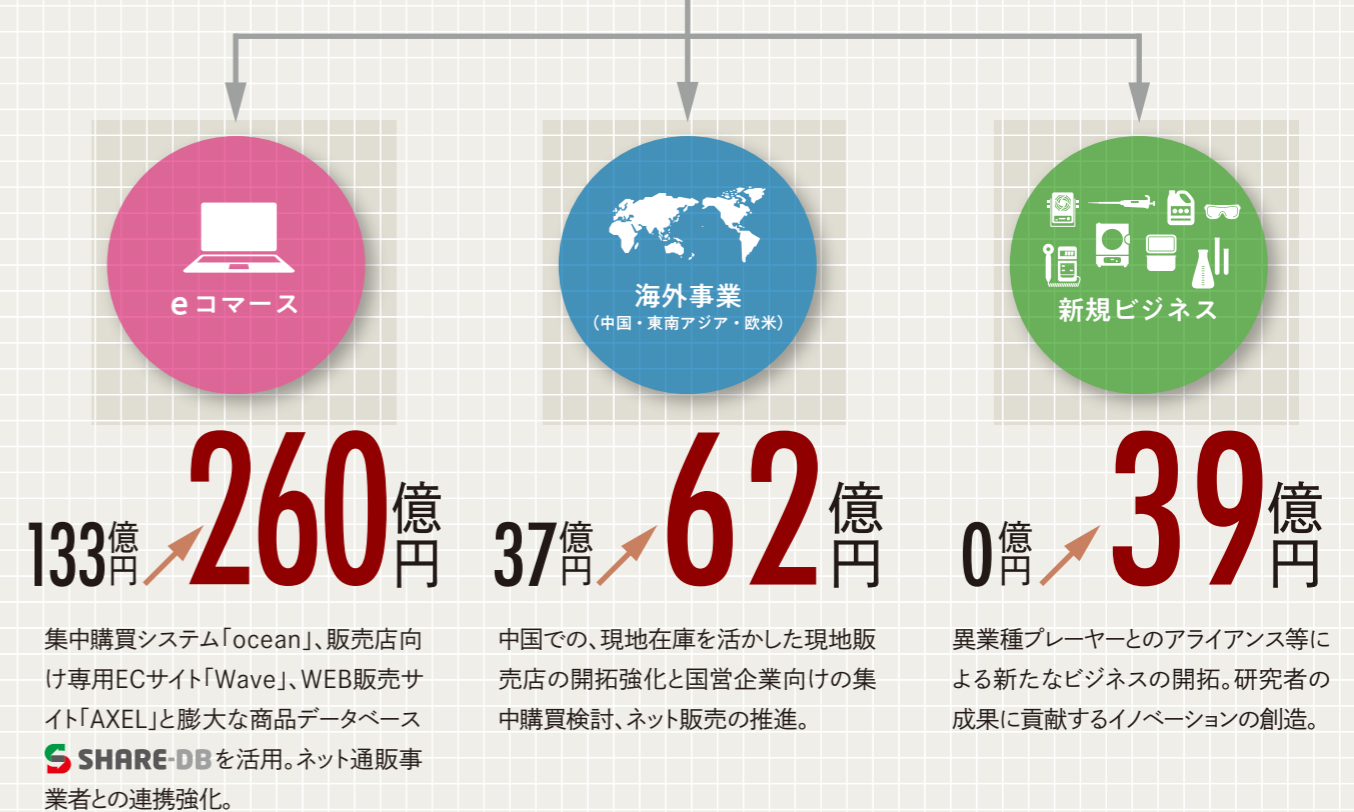
キーワード

## 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



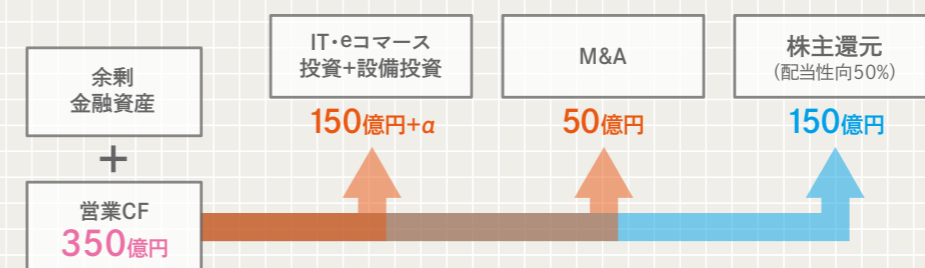
### 2025年3月期への売上3施策



### 2025年3月期へのプロダクト施策



### -PROJECT ONE- 期間中の財務戦略



配当性向50%を維持しつつ、積極的な投資により経営基盤を強化していきます。



## オープンイノベーションの出島から、新しい風を会社に吹き込む。

経営企画部  
オープンイノベーショングループ  
グループ長

吉澤 智明



### イノベーションの種を求めて

東京駅からほど近いところにSAPグループが運営するInspired.Labという施設があります。このInspired.Labが、私がグループ長を務めるオープンイノベーショングループの拠点です。社会課題を解決する新規ビジネスの創出を目的としたこの施設は、一般的なシェアオフィスとは異なり各セグメントから選ばれた大小様々な企業が入居しています。AS ONEの既存業務から切り離された、このイノベーションの出島で、オープンイノベーショングループは**企業の枠を超えた他社とのコラボレーション**を期待されています。既存の物販業務にとらわれない、新規事業やサービスを企画・立案。さらには、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も担当。Inspired.Labを拠点にして半年が経ち、大企業の研究開発部門や、研究に携わる方たちとのつながりは日に日に増えています。皆さん同じ目的で入居しているので、入居する企業同士の交流は非常に活発です。Inspired.Labには、**AS ONEのエンドユーザーとなる研**

**究者たちが多数入居**しています。そこで私たちのグループでは、研究者たちの実情やお困りごとをヒアリングし、定期的に行われるイベントでは意見交換を実施。Inspired.Labを拠点とするメリットを最大限に活かしながら、イノベーションの種を育てています。

### 研究分野の課題を 新規サービスで解決する

日本の社会課題である人手不足は研究分野にもおよび、その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。**研究の現場には多様な課題**があり、オープンイノベーショングループではこれらを解決していく**新しいサービスを検討していきたい**と考えています。

たとえば**ロボットによる研究実験の自動化**です。研究者たちは多忙を極める中、研究工程における繰り返しの単純作業を手作業で進めているのが現状です。個別の研究テーマに合わせた、多種多様な作業を自動化する汎

用的な機器がなく、またこれらの作業を自動化することは高価であるとの認識から、手作業に頼らざるを得ない状況が続いているからです。そこで、様々な研究開発の現場のご要望に合わせて、繰り返し作業を自動化するロボットを、オーダーメイドでリーズナブルに製作するサービスの開始を考えています。繰り返し作業や撮影作業、培地交換など研究者が手間と時間をかけてきた研究工程を自動化することで、研究者にしか成し得ない計画立案や実験結果の考察に注力できる環境を整えるのが狙いです。将来はさらに拡大させ、ロボットの販売だけでなく、実験ロボットの派遣サービスや、実験そのものの受託サービスへ広げていきたいと考えています。

研究者が貴重な時間を費やす業務は他にもあります。その1つが研究室で使用する**消耗品の管理業務**です。毎日使う手袋やサンプル瓶などの消耗品は、ある程度の量が保管庫にストックされ、ストックが減ればその都度研究者が注文して補充されます。研究者はこうした消耗品の管理・補充に手間が取られ、また実験の繁忙期に補充するタイミングが合わない、実験が止まるリスクも存在しま

す。この課題を解決するため、置き薬のような方法を実現できたらいいなと思っています。当社が消耗品のセットを設置して在庫を管理。**使用した分だけを請求し、ストックが減ってきたら自動補充する仕組み**です。

さらに、研究で使用する計測機器や実験機器の校正(点検)業務も、研究者の手間となっています。日々使う機器は、精度が保たれているかどうか定期的に校正する必要があり、研究者は機器の資産管理とともに校正時期の管理も行っています。これを解決するため、校正時期の管理や資産管理を当社が代行。最終的には、定期的に校正された機器を**サブスクリプションで研究者が使用できるような仕組み**ができたらいいなと思っています。

オープンイノベーショングループは、社内のインキュベーションとしての役割を期待されています。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。オープンイノベーショングループはこれからも、AS ONEにイノベーションの新风を吹き込みながら、科学技術の進歩に貢献できるよう活動を続けていきます。

## ITシステムの活用により、膨大な商品データを効率的に管理。

商品購買部  
商品データベースセンター  
センター長

羽根 ゆかり



### マンパワーに頼らずに業務効率を向上させる

AS ONE独自の検索エンジンを載せた、理化学機器の検索サイトAXEL。AXELサイトでは販売店だけでなく、一般ユーザーの方も商品を検索・注文していただくことが可能となっています。このAXELサイトに掲載している商品情報を登録・メンテナンスしているのが私たち商品データベースセンター及びAXELグループです。5年前まで7万点ほどだった取り扱いアイテムは、現在420万点にまで増加。今後さらに**取り扱いアイテムを増やし**ながら、商品データベース **SHARE-DB** の精度を保つことを求められています。登録されている情報が正しいことが当たり前のデータベースにおいて、間違った情報は許されません。その責任を感じながら、私たちは日々商品情報を扱っています。たとえば、**商品の廃番情報な**

**ど、即座に更新する**必要のある情報をサプライヤーさまからいただきデータベースを更新。アイテムの増加とともに増えていく、こうした情報のメンテナンス業務を、私たちはマンパワーを増やさずに対応しています。ではどうやってマンパワーを増やさずに、7万点から420万点にまで増えたアイテムに対応しているのか。その答えは、現場目線でのRPAの活用にあります。

### 一つの業務の時間を90%セーブするRPA

RPA(ロボティック・プロセス・オートメーション)とは、事業プロセスを自動化するITテクノロジーの一種です。AS ONEでは2018年度からシステム部門がメインで導入。昨年度から各部署で導入されました。例えば、サプライヤーさまに各商品の登録情報を確認していただくた

めのデータである「商品リスト」の作成では、RPAの活用で作成にかかる業務時間は10分の1にセーブできました。従来は人が行ってきた「エクセルを開いて、セルに必要な情報を入力して…」という手順をRPAのシステムに覚え込ませて、「商品リスト」の作成を自動化したのです。さらに、システム部門に頼らなくても活用できるよう、**部署のメンバーが社内のRPA研修に通って習得**。自部署でRPAを使った業務の効率化ができるようになり、加速度的に業務効率が向上しました。**業務の効率化により生まれた時間で、取り扱いアイテムをさらに増加**。また、お客さまが必要とされる情報の充実も並行して進めています。AXELサイトでは商品の画像を掲載していますが、たとえば正面からの画像が一枚しか掲載されていない場合、商品の裏側や用途が理解しづらいこともあります。そうした声をお客さまからいただくため、**商品の使い方を動画で説明するなど、商品情報の充実も進**

めているところです。

AXELサイトを立ち上げて5年が経ちました。立ち上げ当初は、サプライヤーさまにサイトの趣旨をお伝えして、掲載させていただく商品情報の提供をお願いしていましたが、最近では有難いことに、サプライヤーさまの方から商品掲載を依頼されることが増えてきました。AXELサイトの認知度も年々高まり、すすんで商品の動画や画像をご提供いただけるようになってきています。AXELサイトの存在をご理解いただき、サイトに掲載するメリットを感じていただけていると思うと、とても有難いです。今後さらに取り扱いアイテムを増やし、エンドユーザーの皆様、そして販売店、サプライヤーの皆様のお役に立てるサイトとなるよう、商品データベース **SHARE-DB** の構築に力を入れていきたいと思えます。

## 研究の最前線で 起こる課題に、 サービスという ソリューションを。

営業本部  
サービス営業部  
部長

村井 健一



### 研究現場に潜む ニーズに商機あり

物販を中心に成長してきたASONEにおいて、サービス営業部は「役務」を販売する異色の存在です。当部では、商品の加工・洗浄・滅菌サービスを実施。さらには機器の修理・設置・校正(点検)から、商品のレンタルまで、多様なサービスを展開しています。これらのサービスを提供する中で特に成果が出ているのが、計測機器を点検する「校正サービス」と、備品関連を貸し出す「レンタルサービス」です。研究の現場で生じるある課題が、この2つのサービスの躍進へとつながっています。

校正サービスに関していえば、校正する機器の「納期」についてお客さまは課題を感じていました。研究で使われる機器は、その精度を保つために定期的な校正が必要となります。お客さまはメーカーに機器を預けて校正を行います。メーカーではその納期に3週間ほどを要します。しかし、お客さま側の事情で機器の納期を

非常に急いでいるケースがあり、これが課題となりました。そこで当社でも校正サービスを実施。1~2日で校正を行い、短納期で機器を納めています。費用面でも従前よりリーズナブルに校正できるため、今までにないスピード感と低コストに魅力を感じたお客さまに、広くご利用いただけるようになりました。

### ミッションは 研究分野の発展を支えること

研究分野の人手不足が深刻な中、研究者たちは備品の在庫チェックや校正に時間が割かれ、本来の研究に専念しにくい状況が続いています。研究の繁忙期と校正時期が重なることで、研究が大きく遅延するケースも少なくありません。また研究者自身で校正を行うケースもあり、研究者たちの雑務は多岐にわたります。そうした雑務を当社ができる限り代行することで、研究分野の発展を支えるのが当部のミッションです。

ミッションの実現に向けて今考えているのが、校正時期に関する「お知らせの自動化」です。研究者であるお客さまに代わり、当社がお客さまの資産・備品を管理。車検のお知らせを連絡するように、年に1回の校正時期を自動で知らせる仕組みを作りたいと考えています。当部では現在、校正時期の管理を人が行っていますが、これをシステムで自動化。お客さま自身で機器の校正情報を登録していただき、校正時期が近づくとお知らせ通知が自動で送られるようなシステムを検討しています。現在はシステム化に向けて必要となるデータベースを構築している段階です。

サービス営業部はその業務内容も特殊ですが、他の部署にはない特徴がもう1つあります。それは、卸という業態の特性上エンドユーザーであるお客さまに直接お会いできる、社内で唯一の部署であるという点です。校正や修理等のサービスを行いながら、エンドユーザーであるお客さまとの直接的なコンタクトを介して、商品が使われる現場のニーズを吸い上げることも私たちの重

要な役割となっています。このようなサービスを行う中で様々な消耗品のニーズも把握できますし、機器の買い替え時期などをお客さまに提案することも可能です。リカーリングのビジネスモデルのように、販売後も繰り返してご利用いただけるよう、事業としてさらに膨らませていきたいと考えています。

今後もサービス営業部では、現場の課題に潜むニーズを探しながら、そのニーズに応えられる商品・サービスの新規開発へとつなげていきたい。さらに、お客さまお一人おひとりの事情に合わせた納期にお応えし、圧倒的なスピードとコストパフォーマンスを発揮して何重にも付加価値をつけ、他社には真似できない差別化されたサービスを提供していきたいと考えています。サービス営業部の事業を、ASONE全体の収益力向上にも貢献できるような事業へと成長させていきたい。それが私の目下の目標です。

業界トップクラスの最新鋭設備を導入した物流拠点「Smart DC」が稼働。

## 工程数の約70%が自動化され、 作業を半減します。

中期経営計画で掲げる1,000億円の売上高に飛躍するための戦略物流拠点として、自動化設備に約45億円を投資してきたSmart DCが2020年5月に稼働しました。

Smart DCは、東日本全域への出荷を担っていた東京物流センターの2倍の出荷能力を有し、出荷機能をSmart DCに集約し、業容の拡大とともに増大する出荷量に、リニアモーターやAIロボットを活用して、人員を増やさず対応していく予定です。

### ピッキング作業の効率化

トレイ自動倉庫



売れ筋の単品注文に対応。注文品を自動で搬送。多品種・小ロット注文を素早く効率的に処理します。

ケース自動倉庫



売れ筋の箱単位注文に対応。作業者の手を煩わすことなく自動で注文品がユニシャトルへと搬送されます。

### 夜間無人稼働

パレット自動倉庫



売れ筋商品を一時的にストックし、ケース自動倉庫に補充するという機能を持っています。人がいない夜間にも作動し、24時間稼働します。

業務量が  
約1/2に

従来センター  
30%

工程数の約70%を自動化

# Smart DC

### 高速搬送・自動振り分け

シャットライナー



磁力を利用した高速コンベア。搬送された注文品を、作業者のもとへ素早く、偏ることなく振り分けます。手待ち時間という作業ロスを大幅に削減します。

### 配送先別自動荷合わせ

ユニシャトル



配送先ごとに自動荷合わせ。従来の広いスペースを要していた「ソーター」の面積を大幅に削減できました。

### 自動積み付け

パレタイズロボット



梱包された出荷品を台車に自動で積み付けます。負荷の大きな積み付けの反復作業がすべて自動化されます。

### 製函・封函の自動化

自動製函機



同梱する様々な荷物のサイズに合わせて、梱包材を自動で生成し自動で封函します。

### 自動搬送

自動搬送ロボット AGV



台車に積み付けられた出荷品を配送業者ごとの出荷バスへ自動で搬送します。

ENVIRONMENT

SOCIETY

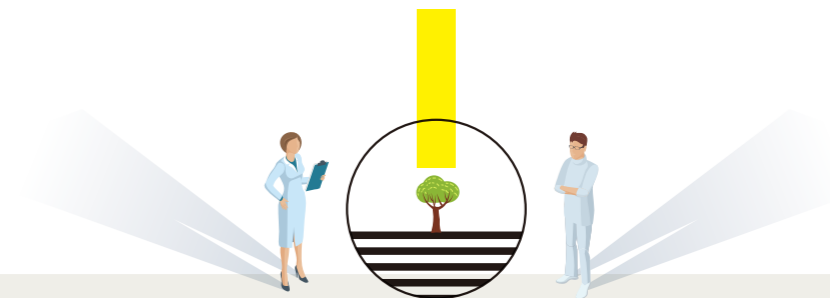
GOVERNANCE



研究者や医療従事者を支え、  
研究の成果や医療の提供を通じて  
持続可能な社会を実現する。



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。



当社グループは、「科学」・「医療」を中心とした  
専門分野を主な事業領域としており、  
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と考えております。  
そのために、研究者や医療従事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あると捉えております。  
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。



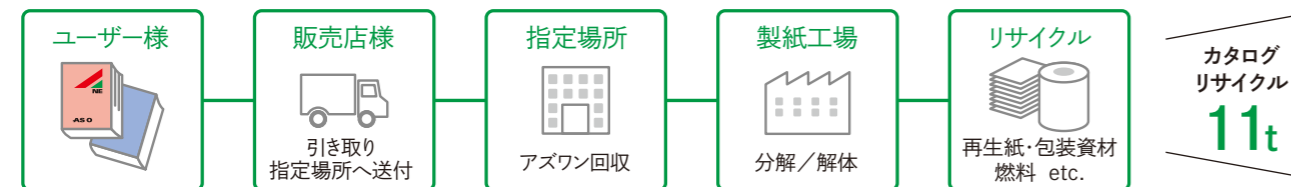
# ENVIRONMENT

持続可能な社会の実現に向けた  
積極的な企業活動。

## 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。

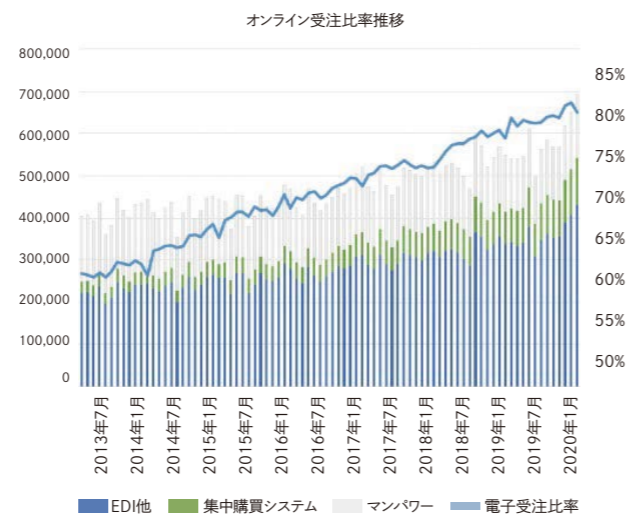
「地球環境」という広い視野でこれからの時代を見つめ、私たちに今できることとして始めたのが、カタログリサイクルです。新規にカタログを発刊する際には、不要となる前号をお客様から回収。集まったカタログを製紙工場にて分解・解体し、再生紙や梱包材、燃料などにリサイクルしています。一連の取り組みはアズワン独自の環境保護対策として、お客様からご理解・賛同をいただいています。



## オンライン受注比率の向上

電子化でペーパーレスを推進

販売店からのFAXによる受注をWEB化やEDI化、或いはユーザーと販売店と当社を結んだeコマース取引を増やすことで、コストも紙の量も減量してきました。最近ではFAXの注文も画像読取りにより、紙の出力を殆ど不要にしています。



## エコ梱包

ゴミを出さない配送を目指して。

環境保護及び資源の有効活用を考慮し、皆様へ商品をお届けする際に、お客様で発生するゴミの低減を考え、「過剰梱包からの脱皮」を目指して一部エコ梱包（簡易緩衝材レス梱包）を行っています。



## 植物由来ポリエチレン製品の販売

バイオマスプラスチック製品で環境に配慮。

再生可能なサトウキビを原料としたバイオマスポリエチレンを25%使用し、環境に配慮したディスポ手袋やディスポエプロンを販売開始しました。CO<sub>2</sub>排出抑制に貢献しています。



## グリーン購入法対象品の販売

環境に優しい商品を供給

グリーン購入法対象品を紹介し、環境に優しい商品をお求めのお客様に販売しております。2019年度の販売額は前年比76%増加しました。



## ISO認証取得

国際レベルの環境マネジメントシステムを確立・実践。

アズワンでは大阪本社・東京オフィス・大阪物流センター・東京物流センターそれぞれにおいてこのISO14001の認証を取得。自ら定めた環境方針と目的に沿って、継続的に環境への負荷を低減させる体制を確立することで、これからも国際レベルの環境配慮を実践していきます。



## 本社ビル廃棄物減量

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、資源化率も向上しました。

	2018年度			2019年度		
	排出量 (トン/年)	再生利用 (トン/年)	資源化率 (%)	排出量 (トン/年)	再生利用 (トン/年)	資源化率 (%)
紙類の合計	28.0	23.5	84	24.7	20.2	82
紙以外の合計	2.6	0.7	27	2.7	2.0	74
合計	30.6	24.2	79	27.4	22.2	81

# SOCIETY



人にやさしく、  
豊かな社会を育む多彩な活動。

## 持続可能な社会へ

研究開発への機器供給事業で継続的にSDGsへ貢献。

当社は、理化学機器をはじめとした機器の供給により、様々な研究や開発のスピードを上げる一助となることで、SDGs(持続可能な開発目標)に貢献しております。

## アズワン子ども科学実験教室

未来を育む、子ども向けの社会貢献活動。

社会貢献活動の一環として2019年8月1日、ライフサイエンス・環境分野のオープンイノベーション拠点キングスカイフロント(川崎市)の夏の科学イベントで「子ども科学実験教室」を開催しました。

同地区に殿町ソリューションリサーチラボを構える当社は、「世界に一つだけのスライムを作ろう!」というテーマで、30名超の子どもたちに理科の楽しさを体験してもらいました。



## ハタチ基金

被災した子どもたちの健やかな成長を願って。

株主様が優待品に代えて寄付を選ばれた場合、または優待品を利用されなかった場合には、社会貢献団体への優待品相当額の寄付を行っています。

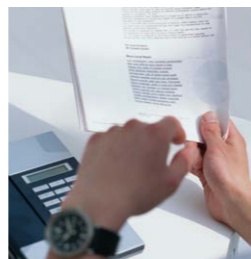
2013年度から、東日本大震災で被災した子どもたちに寄り添い、被災時0歳だった赤ちゃんが無事にハタチを迎えるその日まで、20年間継続的に支援を行う「公益社団法人ハタチ基金」に寄付を続けています。2019年9月度の株主優待では441名の株主様にご協力いただき、1,721,000円の寄付をいたしました。



## コンプライアンス

公正な企業であるための制度を整備。

当社は、企業行動基準、倫理規程、コンプライアンスマニュアルを制定し、公正な企業活動を行っています。



## 中小企業の機会創出

当社はカタログやWEBを通じて、サプライヤー様約3,500社の製品を、国内外にご紹介。国内販売店様約4,300社に世界中の様々な製品を取り扱う機会を創出し、中小企業の成長に貢献しています。



## 細胞培養士認定講習へ協力

細胞培養の標準化を目指して

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、日本組織培養学会主催の細胞培養士認定制度「細胞培養基礎技術コース」のコースIIに際し、開催会場の一つとして、会場や設備品類などの提供を行っております。



## 品質保証体制

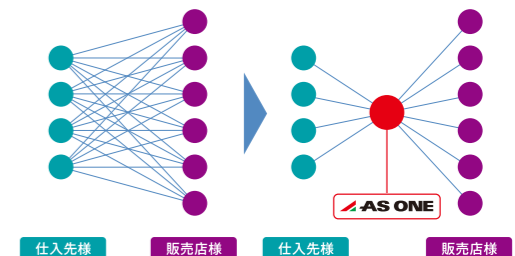
国際規格ISO9001の認証を取得

当社は主要な施設においてISO9001認証を取得し、品質保証部門だけでなく会社全体としてのQMSを運用しております。



## 配送・取引のシンプル化

サプライヤー様約3,500社、販売店様約11,000拠点間の配送を最大3,850万件から最小14,500件に。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。



## コロナ禍における供給体制

BCP対応により供給を維持

医療機関、研究機関を下支えする社会的使命を帯びた企業として、緊急事態宣言発令下においてもテレワークを交えたBCP対応により、感染拡大防止に努めつつ企業活動を継続することができました。第2波第3波に備え、調達の早期化や新規調達ルートの確保に取り組み、医療の現場へ継続供給する責務を果たしてまいります。

## 未来の医療のために

一般財団法人未来医療推進機構設立に参画

大阪府において、最先端医療を提供する医療機関とその開発に取組むベンチャー、支援機関がひとつ屋根の下に集積する全国初の拠点として構想される「未来医療国際拠点」の準備組織である一般財団法人未来医療推進機構の設立に参画いたしました。



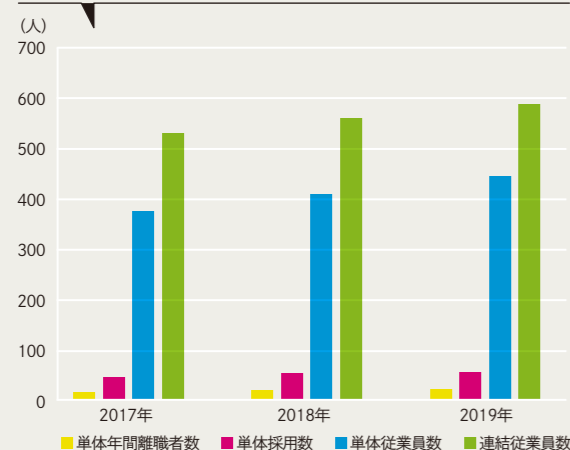
※提案時点(2019年1月)のイメージです。今後変更の可能性があります。  
※提供:中之島4丁目用地における未来医療国際拠点整備・運営事業開発事業者



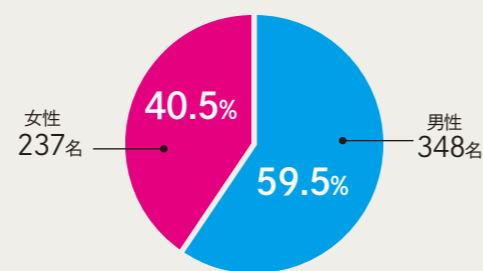
# SOCIETY 従業員とのかかわり

業容の拡大には、働くの社員の働きやすさやモチベーションが重要です。  
当社は、仕事のIT化やRPAの活用により、ハード面での業務の効率化を図り、  
働く環境整備、福利厚生、人事制度などのソフト面で従業員と向き合い、  
より高いパフォーマンスを発揮できるように心がけています。

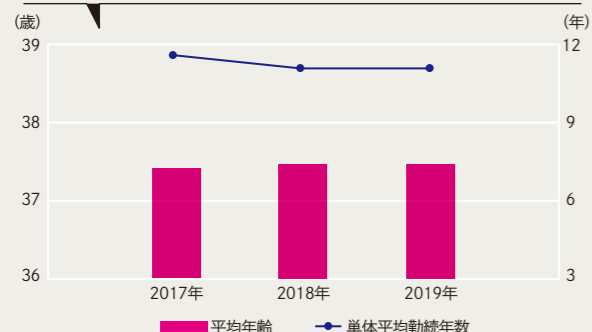
従業員推移



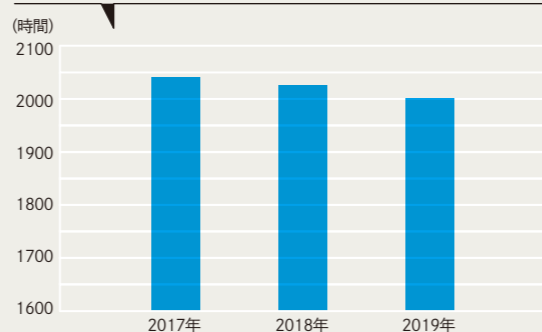
連結男女比



単体平均勤続年数及び平均年齢



1人当たりの年間総労働時間(一般社員)



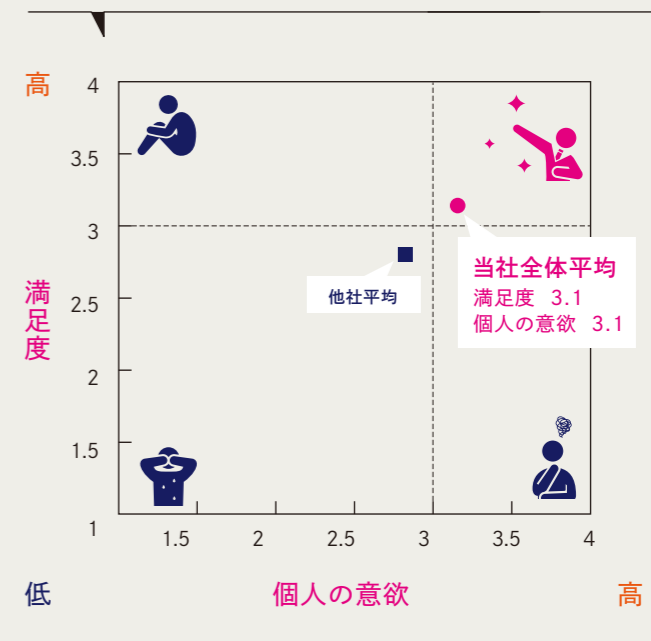
## インセンティブ制度の導入

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売上高及び営業利益額の両方の達成です。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払われます。

## 従業員意識調査を実施

笑顔で働ける企業を目指し、毎年、従業員満足度調査を実施し、非常に高い満足度に位置づけられています。

調査結果分布(他社平均との比較)\*



\*学校法人 産業能率大学 総合研究所調査より

## 各種制度で女性が働きやすい環境を実現

当社は、育児・介護などにより退職した方のウエルカムバック制度やテレワークや時差出勤、育児休業の2歳までの延長、育児メンター制度、育児時短勤務の小学2年生までの延長などの制度を設け、女性が働きやすく、活躍できる社会を目指しております。



## 企業統治の体制

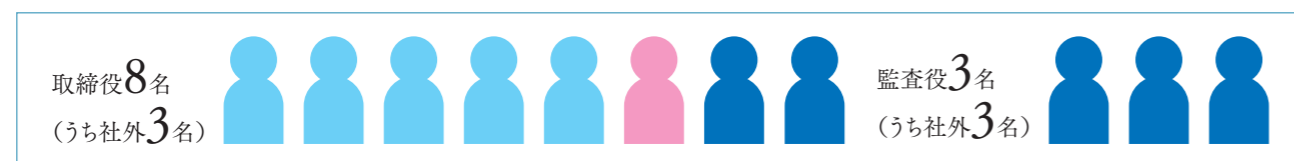
### 1. 企業統治の体制の概要

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であると考えております。

当社は監査役制度採用会社であり、会社の機関としては株主総会、取締役会及び監査役会を設置しております。

取締役会については取締役8名(うち社外取締役3名)で構成されており、少人数による活発な議論と迅速な意思決定を行っており、経営の方針、法令で定められた事項やその他経営に関する重要事項を決

組織形態: 監査役会設置会社



定するとともに取締役の職務執行を監督しております。監査役会については、監査役3名(うち社外監査役3名)で構成されており、取締役の職務執行の状況を客観的な立場から監査・監督を実施し、経営監視機能の充実に努めております。

### 2. 企業統治の体制を採用する理由

当社は、業務執行の監督機能を強化し、公正な企業活動の充実に努めるために社外取締役を3名、社外監査役を3名選任しております。上記企業統治の体制は、当社の規模、事業内容に照らして適当であるとの考えのもと採用しております。

### 3. 内部統制システムの整備状況

当社の内部統制システムといたしましては、取締役の職務の執行が法令及び定款に適合することを確保するための体制その他会社の業務の適正を確保するための体制について、取締役会が決議し、これに基づき社内体制の整備を行っております。

業務執行取締役は取締役会で定められた職務の分担に従い、各業務執行部門を統括して日常の業務執行も兼務し、または各業務統括部門を監督しております。日常業務については、社内規程により責任と権限を明確にするとともに、社長以下各本部長等により構成される経営戦略会議や部長会において、各部門から毎月報告が行われ、業務執行の進捗管理等を含め審議する体制をとっております。

### 4. リスク管理体制の整備状況

リスク管理体制につきましては、リスクマネジメント委員会を設置し全体を統括しております。また、情報セキュリティに関しましては、情報セキュリティ推進委員会を設置し種々の対応策を講じることができる体制をとっております。商品の品質等のリスクにつきましては、ISO9001の認証を取得し、品質マネジメントシステムを構築しております。また、法律事務所と顧問契約を結び、必要に応じてコンプライアンス等の問題に関しアドバイスを受けております。

### 5. 子会社の業務の適正を確保するための体制整備の状況

当社のリスクマネジメント委員会において、子会社のリスクマネジメント業務を統括し、リスクマネジメントの基本方針、推進体制その他の重要事項を決定しております。

子会社の取締役からの報告を通じて、子会社に内在するリスクを把握、分析、評価した上で適切な対策を実施するとともに、かかるリスクマネジメント状況の監督・定期的な見直しを行っております。

### 6. 責任限定契約の内容の概要

当社と社外取締役及び監査役は、会社法第427条第1項の規定に基づき、同法第423条第1項の損害賠償責任を限定する契約を締結しております。当該契約に基づく損害賠償責任限度額は、法令が定める額としております。なお当該責任限定が認められるのは、当該社外取締役及び監査役が責任の原因となった職務の遂行について善意かつ重大な過失がないときに限られます。

## 内部監査及び監査役監査

内部監査につきましては、監査部(人員3名)が中心になって進めております。監査計画書に基づき各部門の定期監査を行い、必要に応じて特定部門へのフォローアップ監査を実施しております。これらにより、業務の適正な運営がなされているか監査を行うとともに、業務改善の推進等に努め、また、内部統制部門であるコーポレート本部と連携の上、内部統制の有効性の検証を図っております。

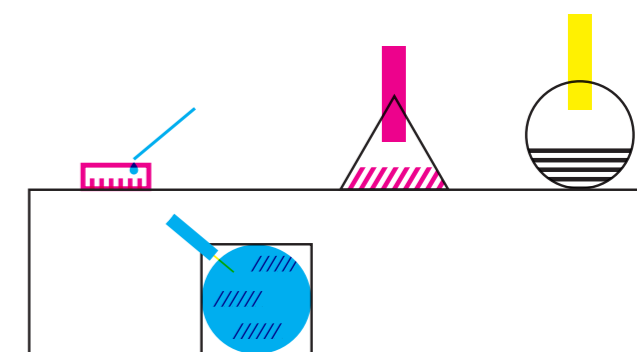
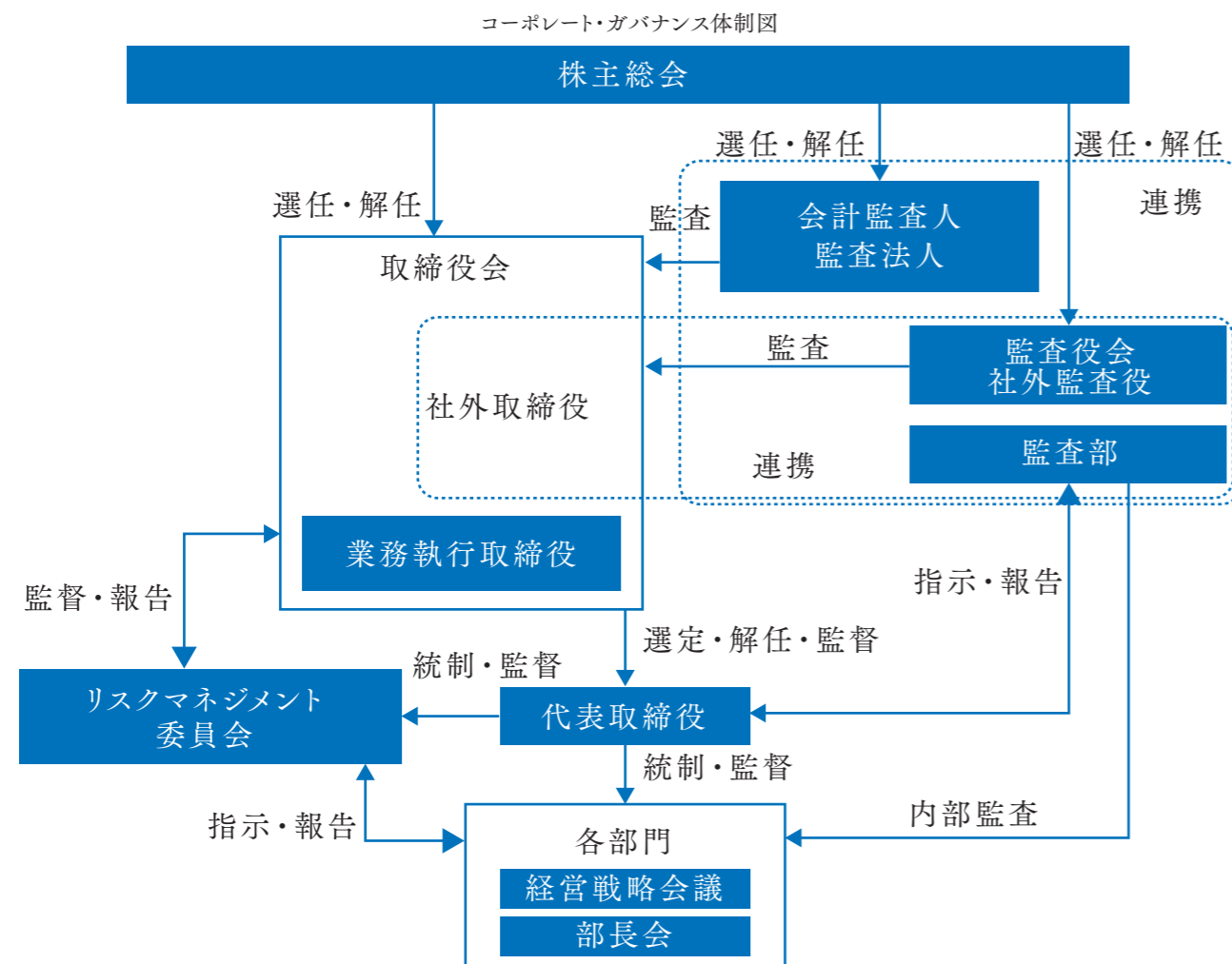
当社は、監査役会設置会社であり、監査役会は常勤監査役1名、非常勤監査役2名で構成され、社外監査役三原秀章は、公認会計士・税理士として財務及び会計に関する相当程度の知見を有しております。

監査役会は、原則として隔月に開催するほか、必要に応じて随時開催することを監査役会規程に定めており、当事業年度は11回開催し、監査役全員が11回全てに出席しております。監査役会の所要時間は通常1時間程度で4~6議案を付議、監査の方針・計画・分担の決定をはじめ、常勤監査役の業務監査に関する報告に基づく意見交換、定時取締役会議案の適法性の審議、リスク事案等の情報共有を行っております。なお、情報共有等が必要と思われる議案には社外取締役も出席し、コミュニケーションを図っております。

また、監査役会は、会計監査人、監査部と定期的にコミュニケーションを実施し、監査の状況・結果について報告・説明を受け、意見交換を行っております。

各監査役は、監査役会が定めた監査の方針、業務分担等に従い期中を通じて計画に基づき監査を実施しております。監査役全員は、取締役の職務の執行を監査するため、取締役会において適宜質問をし、意見を述べております。

常勤監査役は、年間を通じて各部門・子会社(当事業年度は21部、4子会社)への往査、経営戦略会議・部長会などの主要な会議(当事業年度は4会議計43回)への出席、重要な会議議事録や稟議書をはじめ各種重要書類の閲覧を実施し、疑問点等については、取締役、使用人から適宜説明を受け、報告を求め、意見を述べております。また、会計監査人の往査への立会、監査部との共同監査の実施の他、適宜意見交換をするなど、相互に連携し、監査の実効性を高める努力をしております。



経営を律する公正な視点と透明性、  
企業価値の向上に資する複数の幅広い見識が  
持続的な成長を担保。

※各氏の主な経歴または兼職の状況は次頁

鈴木 讓治 取締役(社外)

高い期待を寄せられるアズワンで経験を活かし、力になる。

社会情勢が変化し、医療・ワクチン・創薬の面でアズワンは非常に期待されています。現場で創薬等を担う方たちの支援として、今後はさらに多様なサービス・情報を提供していくことが求められます。そこにはグローバルな視点が必要不可欠。今までの海外での経験を活かし、微力ながらアズワンの力になりたいと考えております。



鈴木 一孝 常勤監査役(社外)

負託に応えるガバナンスでアズワンを支えていく。

監査役が表舞台にでてくるときは、緊急事態のとき。そうならないよう努めていくのが私の役割だと考えています。中期計画を達成したアズワンは、今年から新たな5年計画をスタート。多様な施策が目的どおり遂行されているかガバナンスをきかせながら、ステークホルダーの方々の負託に応えていきたいと思っております。



小滝 一彦 取締役(社外)

医療機関を支えるアズワンで社会貢献の一助となる。

株主、社員、お客さまにまっすぐ向き合い、良い方向に向かうよう貢献していく。それが取締役の役目だと考えております。現在は非常に難しい社会情勢ですが、この時期にアズワンがしっかり社会的役割を果たしているのは素晴らしいこと。これからも、医療機関や研究機関を支える一助となるよう努めていきたいと思っております。



三原 秀章 監査役(社外)

アズワンの今後の発展にガバナンスの側面から貢献したい。

車に例えると、中期経営計画が経営のアクセルならガバナンスはブレーキ。いくらスピードの出る車でも、ブレーキがきかなければ消費者はこわくて買わない。投資家も同じです。職業会計人の社外監査役として、ガバナンスの強化、ひいては企業価値の向上のお役に立ちたいと考えております。



金井 美智子 取締役(社外)

企業法務の分野をサポートすることで  
アズワンの力、そして社会の力に。

弁護士としてM&Aを中心とした企業法務に携わってきました。今年度からアズワンの取締役となり、国際的なM&Aの分野でお役に立てると考えています。この変わりゆく社会情勢の中で取締役を務めることに、ご縁を感じています。アズワンに貢献することで、研究、科学、医療従事者の方々の力になりたいと思っております。



原 俊樹 監査役(社外)

成長し続けるアズワンのさらなる飛躍に向けて貢献する。

アズワンは実績をあげながらも、現状に甘んじることなく常に挑戦を続ける会社です。成長性のあるアズワンからご縁をいただき、今年度から監査役を務めることになりました。今年度は新しい中期計画がスタートするタイミングです。アズワンのさらなる飛躍に向けて貢献できるよう、ミッションを遂行したいと考えております。



## 社外取締役及び社外監査役

### <利害関係>

当社の社外取締役は3名、社外監査役は3名であります。

保有当社株数(百株)	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
社外取締役鈴木讓治	該当なし	元株式会社双日副社長執行役員(～2014年3月)
社外取締役小滝一彦	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	該当なし	現弁護士法人大江橋法律事務所社員
社外監査役鈴木一孝	該当なし	元株式会社りそな銀行勤務(～2013年6月)
社外監査役三原秀章	該当なし	現公認会計士三原秀章事務所
社外監査役原俊樹	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、社外監査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、2020年3月期末現在、当社グループの総借入残高は21億円、同行からの借入金は12億10百万円であり総資産の1.5%程度であります。同行からの借入残高は、現預金総額に対して1割程度の残高であり、同行からの借入れは十分に代替可能であります。

以上のことから、当社は、下記「当社社外役員の独立性判断基準」に照らし両氏の社外監査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。

### <当社社外役員の独立性基準>

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、社外取締役及び社外監査役(以下「社外役員」と総称する)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、当社の社外役員が以下の何れにも該当しない場合には、独立性を有していると認めております。

- 法令に定める要件に該当しない者
- 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
- 当社グループの主要な取引先(4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
- 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
- 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

- 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
- 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
- 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
- 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
- 当社グループの取締役・監査役の二親等以内の親族
- 最近5年間において上記2～10の何れかに該当していた者
- その他、当社の一般株主全体との間で2～10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

なお、鈴木讓治氏、小滝一彦氏、金井美智子氏、鈴木一孝氏、三原秀章氏及び原俊樹氏の6名は客観的・中立的に監督・監査しうる人物であり、一般株主と利益相反の生じるおそれはないと判断し東京証券取引所の定めに基づく独立役員として指定し、届け出ております。

### <連携状況>

社外取締役又は社外監査役による監督又は監査と内部監査、監査役監査及び会計監査との相互連携並びに内部統制部門との関係については、以下のとおりであります。

社外取締役は、取締役会において必要な情報収集を行うとともに適宜質問を行うほか、社外監査役と意見交換を行う等連携を図っております。

社外監査役は、監査役会において監査部や会計監査人と意見交換を通じて情報収集を行うほか、常勤監査役を中心にコーポレート本部と頻りに意見交換を行う等相互連携を図っております。

## 役員の報酬等

### <2020年3月期における役員区分ごとの報酬等の総額、報酬等の種類別の総額及び対象となる役員の員数>

役員区分	報酬等の総額(百万円)	報酬等の種類別の総額(百万円)			対象となる 役員の員数(名)
		固定報酬	業績連動報酬	ストックオプション	
取締役(社外取締役を除く)	245	155	64	25	6
監査役(社外監査役を除く)	4	4	—	—	1
社外役員	28	28	—	—	4

### <株式報酬制度について>

取締役(社外取締役を除く)に対し、株式給付信託による業績連動型株式報酬を導入しております。中期経営計画の年度計画の達成を付与要件として株式に相当するポイントを付与するものであります。中期経営計画における売上高及び営業利益額の達成を付与要件としております。

過去3年間の、付与状況	2017年度	○
	2018年度	○
	2019年度	× (営業利益額未達)

## 事業等のリスク

### <事業リスク>

#### 1.当社グループの事業内容

当社グループは、各種研究所、研究機関、生産施設、医療施設等において使用される科学機器、備品等の卸売を主たる事業としております。事業の形態といたしましては、国内約11,000拠点の科学機器や医療・介護関連機器の販売店様に対し商品カタログ等を提供し、販売店様がこのカタログをユーザー様に配布して営業を行い、販売店様が当社に注文を出し、当社から販売店様へ商品を届けるカタログ販売の形態が主要な事業であります。

商品の仕入は、当社グループで約4,100社のサプライヤー様から仕入れ、一部商品については、当社ブランドの商品を生産委託しております。このように、当社グループの事業は販売店様、サプライヤー様等の多くの取引先様の協力によって支えられております。従って、取引先様の経営状況の変化等によって取引先様から協力が得られない事態になった場合は、販売チャンスを逸したり商品の仕入に支障を来したりするなど、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

当社グループは、このような事態を回避するため、取引先様の経営状況の把握に努め、特定取引先様に依存することのないように多数の取引先様に取引を分散しております。

#### 2.競合

理化学機器や医療用品等を販売店様に卸す当業界は、大小さまざまなメーカー、商社が激しい競争を行っております。当社グループといたしましては、カタログ及びWEBを通じた幅広い品揃え、「ピーカー1つ」

また、2020年6月25日開催の第59回定時株主総会において取締役(社外取締役を除く)が株価変動のメリットとリスクを株主の皆様と一層共有し、また、株価上昇及び企業価値向上への貢献意欲を従来以上に高める為、譲渡制限付株式報酬を年額1億円以内と決議しております。なお、株式報酬型ストックオプションは、同総会において、同総会以後新たな割り当ては行わない旨決議しております。

でもすぐに納入できるクイックデリバリー体制の構築及び情報機能強化等を図り、競合他社との差別化に努め、売上拡大を図っております。しかしながら、競合先も、価格、サービス等それぞれの得意分野を活かした業容拡大を図っており、当社グループが即応できないサービスを提供する競合先が現れる可能性があり、当社グループが対応できない速さでその支持が広がり、当社グループの提供する価値が極端に魅力を失った場合、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

当社グループは、このような事態を回避するため、品揃えの拡充をはじめとして他社の追随を許さない利便性の向上に努めております。

#### 3.eコマースの推進

現在の当社グループの成長を最も牽引している施策はeコマースの推進です。しかしながら、通信やインターネット利用に関する何らかの技術革新やユーザー様の物品購買習慣の変容等により、価格競争にさらされたり、より利便性の高い流通の仕組みが開発される可能性があります。当社グループが対応できない速さでその支持が広がり、当社グループの提供する価値が極端に魅力を失った場合、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

当社グループは、このような事態を回避するため、専門性が高い商品の業界唯一の品揃えとIT力と物流力の融合で差別化を図り、ITや通信技術情報にアンテナを張り最新の技術動向を把握するとともに、サービス事業の強化を図り、バーチャル取引のみならず、サービスなどの人と人との関わりも兼ね備えた付加価値の高いeコマース事業としてのブランドを確立すべく努力しております。

## 事業等のリスク

### 4.海外展開に潜在するリスク

当社グループは、世界30ヶ国以上の国や地域から商品を調達し販売しております。また、中国や米国にて現地法人を設立し営業をしております。これらの海外への事業展開には以下に掲げるようなリスクが内在しております。

- ① 予期しない法律または規制の変更
- ② 予期しない不利な政治的または経済的要因の発生
- ③ 人材の採用と確保の難しさ
- ④ 未整備の技術インフラが、当社グループの商品やサービスに対する顧客の支持を低下させる可能性
- ⑤ 為替相場の変動
- ⑥ 災害、テロ、戦争、その他の要因による社会的混乱

これらにより、商品の供給等に支障が生じた場合、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

当社グループは、このような事態を回避するため、現地法人や専門部署における情報収集を図り対応をしております。為替リスクについては、為替予約により変動リスクを最小限にとどめる努力をしています。

### 5.サービス事業推進

当社グループは、研究者に対する物販のみならずレンタルや校正などの研究にかかわる様々なサービスを提供する事業の強化を図っております。しかしながら、サービス分野における知名度の低さや既存のサービス提供者との競争により想定通りに事業拡大できない可能性があります。また、サービス事業の展開にはレンタル品や校正機器の購入などの先行投資が発生します。一部に投下資本の回収に想定以上の時間を要する可能性があります。

当社グループは、このような事態を回避するため、理化学機器の物販により培った顧客基盤をベースに、物販とともにワンストップでサービスを利用できるよう利便性を高めるほか、納期の短縮や価格競争力の強化などを行っております。また、レンタルについては、レンタル商品の拡充に際し価格と回転数を十分に考慮しながらレンタル品の拡大を図っております。

### <財産リスク>

#### 6.在庫リスク

当社グループは、2020年3月期連結貸借対照表においてたな卸資産として70億56百万円を計上しており、総資産に対する比率は8.7%となっております。また、お客様の利便性を重視し高い受注即日出荷率を信条としており、直ぐに出荷できるよう予め受注を予測して在庫を保持しております。しかしながら、販売状況が想定していたものと大きく異なる結果となった場合には、たな卸資産の評価減等を通じて、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

当社グループは、このような事態を回避するため、適正在庫水準の維持を図るべく、一定期間受注のない商品や過剰な量の商品について定期的に把握し不稼働在庫の圧縮に努めております。また、輸入商

品やプライベートブランド商品など比較的まとまった量を仕入れる必要がある場合には慎重な検討を経て実施しております。

#### 7.固定資産の減損リスク

当社グループは土地、建物、投資不動産及びのれんなどの固定資産を保有しております。現時点で必要な減損等の処理は実施済みですが今後これら資産の時価の下落、収益性の低下が認められる場合には減損損失を認識する必要があります。

当社グループはこのような事態を回避するため、これらの取得に際し慎重な検討を行い、取得後は時価のあるものは時価を含めその収益性を継続的に確認しております。

#### 8.有価証券等の価格の変動

当社グループは、他社との事業上の関係等を維持、促進する目的または資産運用の目的で、2020年3月期連結貸借対照表において有価証券及び投資有価証券を194億57百万円保有しており、総資産に対する比率は23.9%となっております。

しかし、かかる投資有価証券について、経済環境や金融市場環境の変化等により市場価格が変動した場合、元本・利息の回収ができなくなった場合等には、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

当社グループは、このような事態を回避するため、事業上の関係等の維持、促進を目的とした有価証券は発行体とのコミュニケーションを密にし情報収集に努め、運用目的の有価証券は一定の格付以上の債券で業種や銘柄を分散して運用しております。

#### 9.年金運用リスク

当社グループでは従業員の将来の退職給付債務に備え、毎月一定額を外部の運用期間に拠出し年金資産として運用を委託しております。運用成績については一定の期待収益率を見積もっておりますが金融市場の変動等によりその成績が急激に悪化する場合があります。当社グループでは、このような事態を極力回避するため、運用委託先に対し安全性の高い運用を指示しております。

### <外部要因リスク>

#### 10.景気変動リスク

当社グループは日本国内での売上高がグループ売上高の90%以上を占めております。また、国内における研究費の70%前後が民間企業の拠出であり、当社グループの業績は、日本国内の景気変動の影響から切り離すことはできません。

特に、民間企業の生産現場向けの需要は、直接的に景気変動の影響を受けやすいフィールドとなります。但し、研究開発向け需要は大学や公的研究機関など産業界とは別の市場もあることや、一般的に景気に左右されず研究開発を続けることが民間企業の競争力の維持につながることから生産現場ほど景気変動に敏感ではありません。しかしながら、民間の研究開発費が大幅に減退する事態になれば、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

当社グループの売上高は概ね60%前後が大学の研究室や企業の研究開発部門向け、20%前後が企業の民間生産現場向けの理化学機器の売上であり、20%前後が医療機関や介護施設向けの医療・介護用品の売上で構成されています。景気変動と連動しない医療機関向けのフィールドを持つことで、バランスをとり、景気変動の影響を軽減させております。

#### 11.未知の感染症の拡大に関するリスク

2020年初頭からパンデミックを引き起こしている新型コロナウイルス感染拡大に関する各国の対応に見られるように、ワクチンや特效薬が見つかっていない感染症が拡大し、対応策として外出制限を含めた人と人との接触を断つことを最優先とせざるを得ない状況になった場合は、企業の生産活動や研究活動が制限される可能性があります。それらの活動が極端に抑制され長期間に及んだ場合は、研究・産業機器部門の業績に影響を及ぼします。また、国内に限らず世界でも蔓延している場合は、一部の商品の世界的需要過多による供給不足の発生、サプライヤー側の生産活動の抑制・停止や各国の輸出制限措置等により、商品の調達に支障を来し、お客様に求められる商品の供給ができず、部門を問わず当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

当社グループは、このような事態においても、医療機関を下支えする卸売業として社会的責任を負っており、物流センターの操業が許される限り、衛生管理の徹底を図りながらオフィスワークのテレワーク体制によるBCPプランを実行しつつ、医療機関への医療用品の供給を継続できる体制を敷いております。

#### 12.災害や停電

当社は、千葉市、大阪市、埼玉県北葛飾郡及び福岡県朝倉市に物流センターを設置しております。これらの施設において地震や津波等の災害、停電、その他の操業を中断する事象が生じた場合、商品の出荷能力が著しく低下し、業績に影響を及ぼす可能性があります。また、商品の調達に一部支障が生じ、業績に影響を及ぼす可能性があります。当社グループは、このような事態が生じた際の影響を軽減するために、いずれかの施設の操業が不能になった際に他の施設でバックアップして出荷対応するBCPプランを作成しております。

### <その他リスク>

#### 13.商品

当社グループは、商社という特性から大半の取扱商品は他社ブランド品ですが、当社グループが輸入した商品及びプライベートブランド商品も取扱っております。しかしながら、予想外のリコールや製造物責任賠償につながるような問題が生じた場合は、賠償額として多額のコストを発生させ、更に当社グループの社会的評価に重大な影響を与えることになった場合、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

当社グループは、このような事態を回避するため、国内事業所においてISO9001の認証を取得し、品質マネジメント体制の構築に取り組ん

でおり、また、製造物責任賠償については、保険に加入しております。しかしながら、この保険が最終的に負担する賠償額を十分にカバーできない場合もございます。

#### 14.情報システム

当社は、受注から出荷までを一連の情報システムによって運営しております。また、受注は主に販売店様経由で、その約8割がインターネットをはじめとする電磁的方法により注文を受け、受注業務の効率化を図っております。

しかし、情報システム関連の技術革新は著しく、基幹システム、ネットワークの障害及び情報の改ざん・破壊・漏洩等を完全に予防または回避することが困難な場合もあり、万が一かかる事態が生じた場合、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

当社グループは、このような事態を回避するため、情報システム関連の技術革新に適応すべく継続的に投資を実施しております。また、万一の事態に備え、耐震性等に優れたデータセンターを利用することに加え、重要な設備の冗長化を図り、不正アクセスやコンピュータウィルスを防衛するセキュリティ対策も講じております。

#### 15.法的規制等

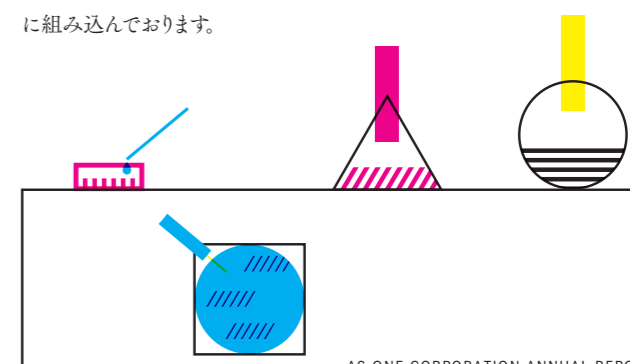
当社グループは、事業運営において業機法、建設業法、計量法、古物営業法、電気用品安全法、食品衛生法、毒物及び劇物取締法、貨物利用運送事業法、倉庫業法、外国為替及び外国貿易法、下請代金遅延等防止法、個人情報保護法、製造物責任法等関係諸法令により様々な法的規制等の適用を受けております。そのため、これらの法的規制等が変更または新設された場合や当社グループの活動がこれらの法的規制等に抵触した場合、当社グループの事業運営や業績に影響を及ぼす可能性があります。

当社グループは、このような事態を回避するため、各責任部門においてこれら法的規制等の情報収集を行い法令順守に努めるとともに、弁護士事務所と顧問契約を締結し、都度指導を仰いでおります。

#### 16.気候変動・環境に関するリスク

地球環境問題への対応は、企業市民として避けることのできない重要事項と認識しております。環境負荷の低い商品取扱いへの移行や脱炭素社会への取り組みが遅延した場合、当社グループの社会的評価の低下につながる可能性があります。ひいては業績に影響を及ぼす可能性があります。

当社グループは、環境問題への取り組みとして、国内事業所において環境マネジメントシステムとしてISO14001の認証を取得し事業活動に組み込んでおります。



## 株主総会と議決権行使の状況

(1) 株主総会が開催された年月日	2020年6月25日
(3) 議決権の状況	
議決権を有する株主	6,045名
総議決個数	186,380個

決議事項に対する賛成、反対及び棄権の意思の表示に係る議決権の数、当該決議事項が可決されるための要件並びに当該決議の結果は、下表のとおりです。

決議事項	賛成数(個)	反対数(個)	棄権数(個)	可決要件	決議の結果 及び賛成(反対)割合(%)
第1号議案 剰余金処分の件	172,796	30	0	(注)1	可決 99.85
取締役8名選任の件					
井内 卓嗣	172,509	314	1		99.69
山田 一人	172,535	288	1		99.70
星野 康之	172,528	295	1		99.70
第2号議案 木村 光成	172,528	295	1	(注)2	可決 99.70
西川 圭介	172,534	289	1		99.70
鈴木 譲治	172,703	121	1		99.80
小滝 一彦	172,341	483	1		99.59
金井 美智子	172,717	107	1		99.81
監査役2名選任の件					
第3号議案 三原 秀章	172,782	42	1	(注)2	可決 99.85
原 俊樹	139,415	33,409	1		80.56
第4号議案 補欠監査役1名選任の件					
森澤 武雄	172,702	122	1	(注)2	可決 99.80
第5号議案 取締役(社外取締役を除く)に対する譲渡制限付株式の割当てのための報酬決定の件	172,199	625	1	(注)1	可決 99.51

(注) 1. 出席した株主の議決権の過半数の賛成によります。  
 2. 議決権を行使することができる株主の議決権の3分の1以上を有する株主が出席し、出席した当該株主の議決権の過半数の賛成によります。  
 3. 賛成の割合の計算方法について  
 本株主総会に出席した株主の議決権の数(本総会前日までの事前行使分及び当日出席のすべての株主分)に対する、事前行使分及び当日出席の株主のうち、議案の賛否に関して賛成が確認できた議決権の数の割合です。



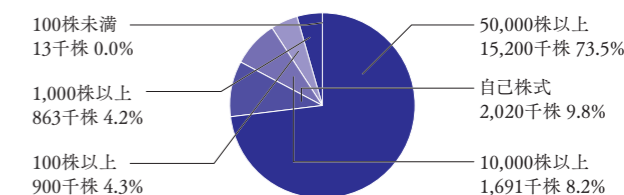
## 株式の状況 (2020年3月31日現在)

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	6,620名
大株主(自己株式を除く)	

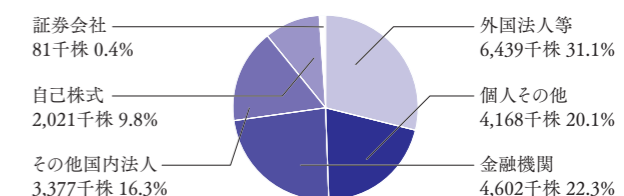
株主名	持株数(千株)	持株比率
有限会社井内盛英堂	2,591	13.9%
GOLDMAN, SACHS & CO.REG	1,268	6.8%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	975	5.2%
株式会社りそな銀行	926	5.0%
JP MORGAN CHASE BANK 380055	764	4.1%

※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 (2020年3月31日現在)



所有株式数別株式分布



所有者別株式分布

## 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・リーダーズ指数の採用銘柄となりました。2020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>

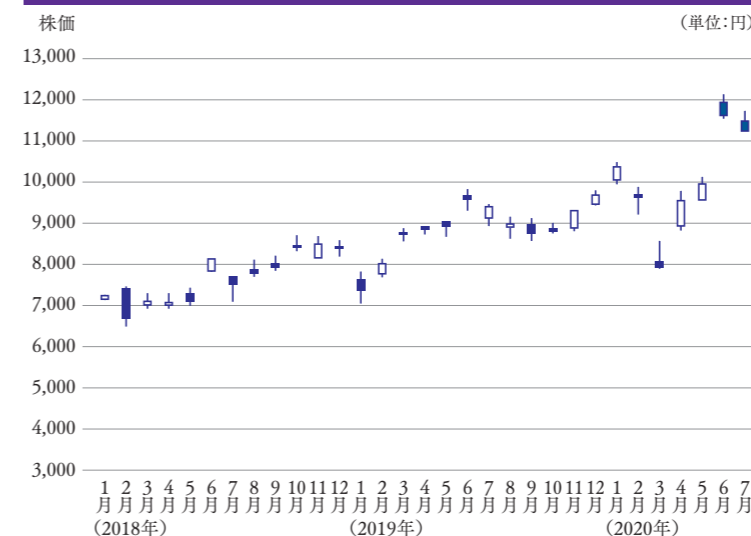
ESG RATING **AA**

## 株主・投資家とのコミュニケーション

中間、期末の決算説明会を含め、アナリスト、ファンドマネージャーとのIRミーティング人数

年間延べ  
**390名**

## 株価推移



## 直近5年株価

	会計年度				
	2015	2016	2017	2018	2019
最高値	4,950	5,330	7,300	9,040	10,520
最安値	3,505	3,760	6,550	6,810	6,710

(単位:円)

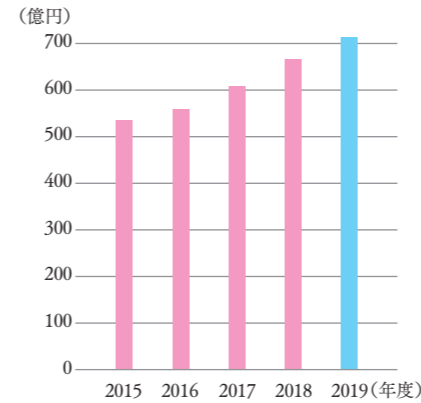
連結財務指標5年推移

会計年度	※1 (単位:百万円) (単位:千米ドル)						
	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2019
<b>当期業績</b>							
売上高	52,041	53,576	55,947	60,959	66,733	70,389	651,755
科学機器	30,158	31,205	32,355	35,293	38,917	41,072	380,301
産業機器	10,376	11,210	12,170	13,649	14,727	15,116	139,969
病院・介護用品	11,507	11,160	11,421	12,017	12,662	13,779	127,585
その他	—	—	—	—	425	421	3,900
売上総利益	15,493	16,151	16,900	18,429	20,618	21,949	203,235
販売費及び一般管理費	9,509	10,307	10,806	11,832	13,055	13,398	124,062
営業利益	5,984	5,843	6,093	6,596	7,562	8,550	79,173
EBITDA ※2	6,892	6,673	7,049	7,391	8,446	9,457	87,573
経常利益	6,157	5,990	6,306	6,843	7,751	8,822	81,691
税金等調整前当期純利益	6,157	6,012	6,149	6,843	7,751	8,746	80,987
親会社株主に帰属する当期純利益	3,869	3,878	4,212	4,684	5,264	5,966	55,241
資本的支出	563	653	1,059	1,838	1,190	4,503	41,695
減価償却費	1,055	958	1,012	870	838	872	8,081
<b>事業年度末の財政状態</b>							
総資産	66,668	69,614	70,986	77,831	78,773	81,520	754,815
純資産	45,850	48,614	50,169	52,467	53,252	56,493	523,092
ネットキャッシュ ※3	12,092	12,033	14,078	12,361	10,666	9,974	92,358
<b>キャッシュ・フロー</b>							
営業活動によるキャッシュ・フロー	3,171	5,303	4,731	3,037	5,991	6,312	57,386
投資活動によるキャッシュ・フロー	(5,511)	(2,181)	(1,923)	3,354	(448)	(3,457)	(31,430)
財務活動によるキャッシュ・フロー	(2,424)	(2,579)	(3,548)	(4,626)	(5,051)	(2,873)	(26,122)
現金及び現金同等物の期中増減額	(4,737)	530	(756)	1,769	265	(32)	(299)
現金及び現金同等物の期末残高	5,008	5,538	4,781	6,551	6,816	6,784	62,821
<b>1株当たり情報(単位:円)</b>							
当期純利益	201.91	202.41	220.89	249.06	282.00	319.60	2.96
純資産	2,392.65	2,536.98	2,637.91	2,810.73	2,852.74	3,026.35	28.02
年間配当金	71.00	101.00	110.00	125.00	141.00	160.00	1.48
<b>財務指標</b>							
営業利益率(%)	11.5%	10.9%	10.9%	10.8%	11.3%	12.1%	12.1%
ROA(%) ※4	5.9%	5.7%	6.0%	6.3%	6.7%	7.4%	7.4%
ROE(%) ※5	8.8%	8.2%	8.5%	9.2%	10.0%	10.9%	10.9%
自己資本比率(%)	68.8%	69.8%	70.6%	67.0%	67.5%	69.2%	69.2%
配当性向(%)	35.2%	49.9%	49.8%	50.2%	50.0%	50.1%	50.1%
<b>その他の指標</b>							
発行済株式総数(千株)	20,688	20,688	20,688	20,688	20,688	20,688	20,688
期末自己株式数(千株)	1,525	1,525	1,669	2,021	2,021	2,021	2,021
外国人持株比率(%)	34.6%	32.5%	30.9%	30.9%	29.1%	31.1%	31.1%
従業員数(人)	449	463	485	527	557	585	585

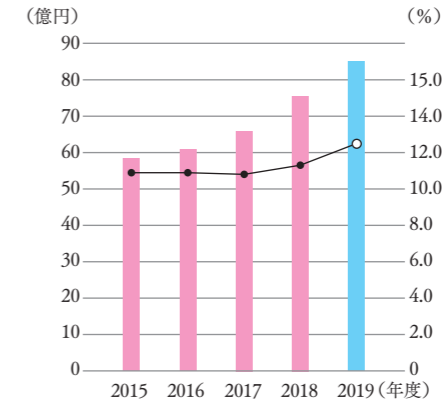
[注] ※1. 米ドル金額は読者の便宜のため、2020年3月31日現在のおおよその為替レートである“1米ドル=108円”で換算しています。  
 ※2. EBITDA=営業利益+減価償却費-営業外費用における減価償却費+のれん償却額  
 ※3. ネットキャッシュ=現金及び預金-短期借入金-長期借入金  
 ※4. ROA=親会社株主に帰属する当期純利益/総資産の期首期末平均  
 ※5. ROE=親会社株主に帰属する当期純利益/自己資本の期首期末平均

主要指標

売上高



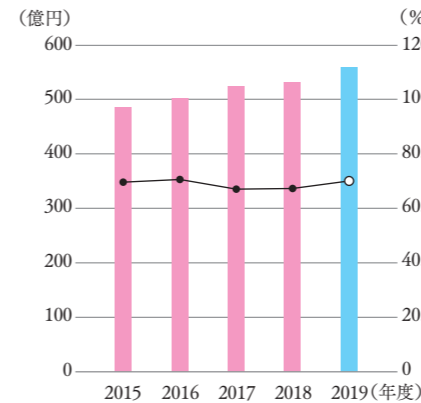
営業利益/営業利益率



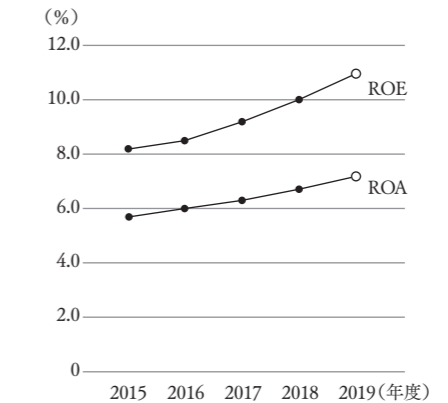
総資産



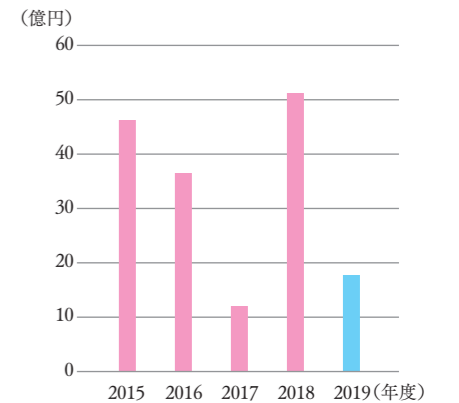
株主資本/自己資本比率



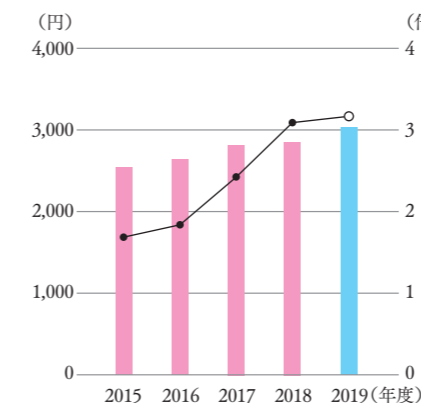
株主資本利益率(ROE)/総資本利益率(ROA)



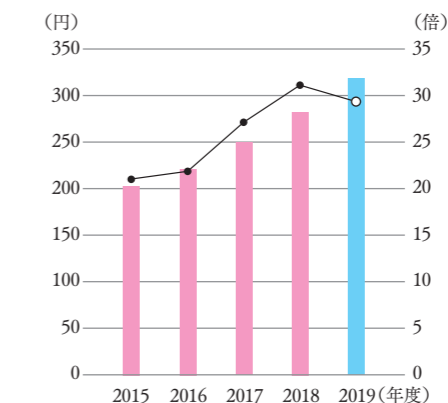
フリーキャッシュ・フロー ※



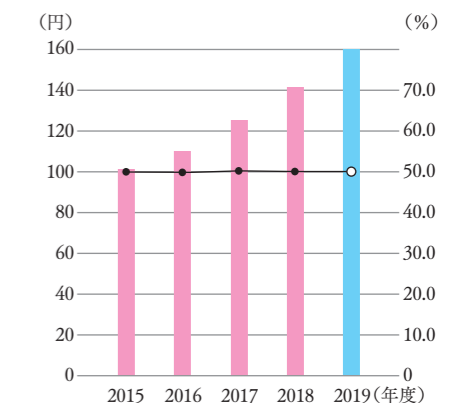
1株当たり純資産/PBR



1株当たりの純利益/PER



1株当たりの配当金/配当性向



## 連結貸借対照表

2019年及び2020年3月31日現在

	(単位:百万円)		(単位:千ドル)
	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	12,706	12,074	111,802
受取手形及び売掛金	19,296	19,757	182,942
電子記録債権	6,523	6,670	61,766
有価証券	1,000	2,000	18,518
たな卸資産	7,463	7,056	65,336
その他	482	634	5,877
貸倒引当金	(7)	(12)	(117)
流動資産合計	47,465	48,181	446,127
固定資産			
有形固定資産			
建物及び構築物	5,663	6,367	58,958
減価償却累計額	(3,497)	(3,634)	(33,653)
建物及び構築物(純額)	2,166	2,732	25,304
機械装置及び運搬具	416	597	5,530
減価償却累計額	(303)	(332)	(3,077)
機械装置及び運搬具(純額)	112	264	2,453
工具、器具及び備品	2,816	2,939	27,220
減価償却累計額	(2,345)	(2,368)	(21,929)
工具、器具及び備品(純額)	470	571	5,291
土地	2,021	2,021	18,717
リース資産	727	727	6,731
減価償却累計額	(522)	(571)	(5,295)
リース資産(純額)	204	155	1,435
建設仮勘定	371	3,123	28,925
有形固定資産合計	5,347	8,869	82,127
無形固定資産			
のれん	1,026	912	8,445
ソフトウェア	923	914	8,467
ソフトウェア仮勘定	56	453	4,200
その他	4	4	37
無形固定資産合計	2,009	2,284	21,149
投資その他の資産			
投資有価証券	19,131	17,457	161,644
退職給付に係る資産	145	100	927
繰延税金資産	36	32	299
投資不動産	5,207	5,212	48,266
減価償却累計額	(1,126)	(1,197)	(11,084)
投資不動産(純額)	4,081	4,015	37,182
その他	576	625	5,795
貸倒引当金	(20)	(47)	(438)
投資その他の資産合計	23,951	22,184	205,411
固定資産合計	31,308	33,338	308,688
資産合計	78,773	81,520	754,815

	(単位:百万円)		(単位:千ドル)
	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	17,449	16,698	154,614
短期借入金	940	1,150	10,648
未払法人税等	1,513	1,683	15,584
賞与引当金	691	721	6,676
その他	2,153	1,927	17,848
流動負債合計	22,748	22,180	205,371
固定負債			
長期借入金	1,100	950	8,796
繰延税金負債	140	152	1,409
株式給付引当金	114	111	1,030
役員株式給付引当金	33	33	310
退職給付に係る負債	43	12	120
資産除去債務	661	898	8,322
その他	680	687	6,361
固定負債合計	2,773	2,846	26,351
負債合計	25,521	25,026	231,723
純資産の部			
株主資本			
資本金	5,075	5,075	46,990
資本剰余金	4,452	4,452	41,227
利益剰余金	45,910	48,995	453,663
自己株式	(5,918)	(5,917)	(54,793)
株主資本合計	49,519	52,605	487,087
その他の包括利益累計額			
その他有価証券評価差額金	3,575	3,719	34,437
繰延ヘッジ損益	1	20	189
為替換算調整勘定	60	28	268
その他の包括利益累計額合計	3,638	3,768	34,895
新株予約権	94	119	1,109
純資産合計	53,252	56,493	523,091
負債純資産合計	78,773	81,520	754,815

## 資産、負債、純資産の状況

## (資産の部)

当連結会計年度末の流動資産は、481億81百万円(前連結会計年度末比7億16百万円増)となりました。これは主として一年以内に償還期限を迎える有価証券が投資有価証券(固定資産)からの振替により10億円増加したこと等によるものです。固定資産は、333億38百万円(同20億29百万円増)となりました。これは主として千葉市稲毛区に2020年5月に開設した新物流拠点「Smart DC」の中間金払い等により建設仮勘定が27億52百万円、建物及び構築物が5億66百万円並びにソフトウェア仮勘定が3億97百万円増加した一方、投資有価証券が16億74百万円減少したこと等によるものです。

## (負債の部)

当連結会計年度末の流動負債は、221億80百万円(同5億68百万円減)となりました。これは、主として支払手形及び買掛金が7億51百万円減少したこと等によるものであります。固定負債は、28億46百万円(同72百万円増)となりました。これは、主として「Smart DC」の開設準備に伴い資産除去債務が2億37百万円増加した一方、長期借入金金が1億50百万円減少したこと等によるものです。

## (純資産の部)

当連結会計年度末の純資産は、564億93百万円(同32億41百万円増)となりました。これは、主として利益剰余金が30億85百万円増加したこと等によるものであります。



## 連結損益計算書

2019年及び2020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	66,733	70,389	651,755
売上原価	46,115	48,440	448,520
売上総利益	20,618	21,949	203,234
販売費及び一般管理費	13,055	13,398	124,061
営業利益	7,562	8,550	79,172
営業外収益			
受取利息	64	70	654
受取配当金	29	35	333
不動産賃貸料	379	417	3,862
その他	36	29	277
営業外収益合計	509	553	5,127
営業外費用			
支払利息	29	18	171
不動産賃貸原価	189	192	1,782
寄付金	—	34	314
その他	102	36	341
営業外費用合計	320	281	2,609
経常利益	7,751	8,822	81,690
特別損失			
投資有価証券評価損	—	76	703
特別損失合計	—	76	703
税金等調整前当期純利益	7,751	8,746	80,986
法人税、住民税及び事業税	2,567	2,836	26,263
法人税等調整額	(80)	(55)	(517)
法人税等合計	2,487	2,780	25,745
当期純利益	5,264	5,966	55,241
非支配株主に帰属する当期純利益	0	—	—
親会社株主に帰属する当期純利益	5,264	5,966	55,241

## 連結包括利益計算書

2019年及び2020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	5,264	5,966	55,241
その他の包括利益			
その他有価証券評価差額金	(504)	143	1,333
繰延ヘッジ損益	45	18	172
為替換算調整勘定	(63)	(32)	(296)
その他の包括利益合計	(522)	130	1,209
包括利益	4,742	6,096	56,450
(内訳)			
親会社株主に係る包括利益	4,741	6,096	56,450
非支配株主に係る包括利益	0	—	—

## 業績等の概要

当連結会計年度におけるわが国経済は、消費税増税による駆け込みや反動減、米中貿易摩擦等に起因する海外経済の減速懸念から輸出や生産に弱さが見られたことに加え、年度末にかけて新型コロナウイルスのパンデミックにより国内外の経済活動が制限されはじめ、先行きに予断を許さない状況となりました。

このような事業環境のもと、当社グループとしては、2015年度よりスタートした中期経営計画「PROJECT -NANA-」(以下「中計」という)に掲げる3つの成長戦略である「eコマース事業」、「海外事業」、「新規商材」等の諸施策を主軸とし、商材の拡充、WEBサイトの充実、各種サービスの拡充などによる積極的な営業活動に注力いたしました。

上記3つの成長戦略については、経営資源を集中的に投入した結果、3施策合計の売上では210億13百万円(前期比18.3%増)と全社の成長を大きく牽引する柱となりました。特に、eコマース型集中購買やネット通販業者向けの売上が引き続き好調に推移した上、新規商材として取り組んでいる介護施設向けや工場向けMROサブライム品、レンタルや機器校正などのサービスが伸張しました。また、年度末にかけては、新型コロナウイルス感染拡大に伴う感染防止・保護用品等の引合いが急増し、医療機関を下支えする商社としてできる限りの調達を早期化や調達ルートの多様化を図り、継続的な供給に尽力いたしました。

## 連結キャッシュ・フロー計算書

2019年及び2020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	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	7,751	8,746	80,987			
為替差損益(△は益)	0	1	9			
減価償却費	838	872	8,081			
のれん償却費	114	114	1,055			
貸倒引当金の増減額(△は減少)	(5)	32	301			
賞与引当金の増減額(△は減少)	17	29	270			
退職給付に係る負債の増減額(△は減少)	18	(30)	(278)			
退職給付に係る資産の増減額(△は増加)	18	45	422			
株式報酬費用	27	25	232			
株式給付引当金の増減額(△は減少)	57	(3)	(28)			
役員株式給付引当金の増減額(△は減少)	17	—	—			
固定資産除却損	22	6	58			
その他の非資金項目	44	87	814			
受取利息及び受取配当金	(93)	(106)	(987)			
支払利息	29	18	171			
売上債権の増減額(△は増加)	(1,002)	(623)	(5,774)			
たな卸資産の増減額(△は増加)	(468)	398	3,690			
仕入債務の増減額(△は減少)	507	(745)	(6,901)			
未払消費税等の増減額(△は減少)	33	254	2,352			
その他	26	(238)	(2,206)			
小計	7,953	8,885	82,269			
利息及び配当金の受取額	106	133	1,237			
利息の支払額	(29)	(18)	(172)			
法人税等の支払額	(2,239)	(2,687)	(24,886)			
営業活動によるキャッシュ・フロー	5,791	6,312	58,448			
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)	(4,629)			
定期預金の払戻による収入	2,000	1,100	10,185			
投資有価証券の取得による支出	(5,413)	(1,745)	(16,166)			
投資有価証券の償還による収入	4,200	2,000	18,518			
有形固定資産の取得による支出	(660)	(3,611)	(33,441)			
無形固定資産の取得による支出	(519)	(697)	(6,459)			
無形固定資産の売却による収入	16	—	—			
その他	(70)	(1)	(17)			
投資活動によるキャッシュ・フロー	(448)	(3,457)	(32,011)			
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(△は減少)	(40)	(40)	(370)			
長期借入れによる収入	—	1000	9,259			
長期借入金の返済による支出	(975)	(900)	(8,333)			
自己株式の処分による収入	2	3	28			
自己株式の取得による支出	(1)	(2)	(21)			
配当金の支払額	(2,580)	(2,880)	(26,673)			
非支配株主への配当金の支払額	(36)	—	—			
リース債務の返済による支出	(53)	(53)	(495)			
連結範囲の変更を伴わない子会社株式の取得による支出	(1,367)	—	—			
財務活動によるキャッシュ・フロー	(5,051)	(2,873)	(26,605)			
現金及び現金同等物に係る換算差額	(25)	(14)	(130)			
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	265	(32)	(298)			
現金及び現金同等物の期首残高	6,551	6,816	63,119			
現金及び現金同等物の期末残高	6,816	6,784	62,821			

連結株主資本等変動計算書

2019年及び2020年3月31日終了年度

(単位:百万円)

	株主資本				
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計
2018年3月31日残高	5,075	5,584	43,227	(5,919)	47,967
期中変動額					
剰余金の配当			(2,581)		(2,581)
親会社株主に帰属する当期純利益			5,264		5,264
自己株式の取得				(1)	(1)
自己株式の処分				2	2
連結子会社株式の取得による持分の増減		(1,131)			(1,131)
株主資本以外の項目の期中変動額(純額)					
期中変動額合計		(1,131)	2,682	0	1,551
2019年3月31日残高	5,075	4,452	45,910	(5,918)	49,519
期中変動額					
剰余金の配当			(2,880)		(2,880)
親会社株主に帰属する当期純利益			5,966		5,966
自己株式の取得				(2)	(2)
自己株式の処分				3	3
連結子会社株式の取得による持分の増減					
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)					
当期変動額合計			3,085	0	3,086
2020年3月31日現在	5,075	4,452	48,995	(5,917)	52,605

	その他の包括利益累計額				新株予約権	非支配株主持分	純資産合計
	その他有価証券 評価差額金	繰延ヘッジ損益	為替換算 調整勘定	その他の包括利益 累計額合計			
	4,079	(43)	124	4,160	67	271	52,467
							(2,581)
							5,264
							(1)
							2
							(1,131)
	(504)	45	(63)	(522)	27	(271)	(766)
	(504)	45	(63)	(522)	27	(271)	784
	3,575	1	60	3,638	94	—	53,252
							(2,880)
							5,966
							(2)
							3
	143	18	(32)	130	25	—	155
	143	18	(32)	130	25	—	3,241
	3,719	20	28	3,768	119	—	56,493

(単位:千米ドル)

	株主資本				
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計
当期首残高	46,990	41,227	425,096	(54,801)	458,513
期中変動額					
剰余金の配当			(26,674)		(26,674)
親会社株主に帰属する当期純利益			55,241		55,241
自己株式の取得				(21)	(21)
自己株式の処分				28	28
連結子会社株式の取得による持分の増減					
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)					
当期変動額合計			28,566	7	28,574
当期末残高	46,990	41,227	453,663	(54,793)	487,087

	その他の包括利益累計額				新株予約権	非支配株主持分	純資産合計
	その他有価証券 評価差額金	繰延ヘッジ損益	為替換算 調整勘定	その他の包括利益 累計額合計			
	33,104	17	564	33,686	876	—	493,075
							(26,674)
							55,241
							(21)
							28
	1,333	172	(296)	1,209	232	—	1,441
	1,333	172	(296)	1,209	232	—	30,015
	34,437	189	268	34,895	1,109	—	523,091



より一層の飛躍に向けて  
貢献できるよう  
ミッションを遂行する。

確かな経験のもと、  
コーポレート・  
ガバナンスを強化し、  
会社の成長に貢献。

【中国事業本部】  
ポテンシャルの高い  
中国市場で信用を築き、  
成長を牽引。

【商品本部】  
【マーケティング本部】  
品揃えの拡充と物流機能の  
強化によりアズワンの  
更なる進化に貢献。

経営理念「革新と創造」に  
沿った攻めの姿勢を盤石な  
ガバナンス体制により後押し。

会計プロフェッショナルとして  
公正な財務報告をサポート。

充実したガバナンスで  
進化を続ける  
アズワンに貢献。

【コーポレート本部】  
【IT推進本部】  
新しいステージへ向かう  
アズワンの成長に  
新たな視点から貢献を。


商品・経営・人材。  
全ての質を向上させ、  
新たなステージへの  
飛躍を目指す。

【営業本部】  
【専門事業本部】  
環境変化に柔軟に対応し、  
ITを駆使した革新と創造の  
ステージを目指します。

企業法務の専門家として  
アズワンの力、  
そして社会の力に。

確かな  
リーダーシップで  
アズワンの  
進化を導く。

(2020年6月25日現在)



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)
- 2020年 6月 当社取締役 IT推進本部担当役員(現任)



取締役  
星野 康之

- 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)商貿有限公司 董事長(現任)
- 2019年 4月 中国事業本部長(現任) 兼 中国事業部長



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)商貿有限公司 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)




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)



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(現任)



監査役(社外)  
原 俊樹

- 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 兼 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 当社社外取締役(現任)



常勤監査役(社外)  
鈴木 一孝

- 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 投資部部長
- 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(現任)



取締役(社外)  
小滝 一彦

- 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
- 2012年 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 取締役(監査等委員)(現任)



取締役(社外)  
鈴木 讓治

- 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



取締役(社外)  
金井 美智子

- 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
- 2007年 6月 株式会社ユー・エス・ジェイ 社外監査役
- 2015年 6月 コードテック株式会社 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)



監査役(社外)  
三原 秀章

- 1987年 11月 太田昭と監査法人(現・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 株式会社アジックス 三原秀章事務所 開設(現任)
- 2008年 6月 株式会社アジックス 社外監査役
- 2016年 6月 当社社外監査役(現任)
- 2019年 6月 住友精密工業株式会社 社外監査役(現任)

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(2020年3月末)

代表取締役社長 / 井内 卓嗣

従業員数(連結) / 585名(2020年3月末)

売上高(連結) / 703億8,956万円(2020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

- 関係会社
- ・**アズワン**(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プ・ニジュウイチ(事業内容:WEB購買代行サービス)

ホームページアドレス <https://www.as-1.co.jp>



主要取引先

- 株式会社旭製作所
- 株式会社アルファパーチェス
- アルフレッサ株式会社
- 株式会社池田理化
- 遠藤科学株式会社
- オザワ科学株式会社
- 化研テクノ株式会社
- 杉本商事株式会社
- 株式会社スズケン
- 正晃株式会社
- 株式会社大一器械
- タカヤマケミカル株式会社
- 東北化学薬品株式会社
- トラスコ中山株式会社
- 中山商事株式会社
- 北海道和光純薬株式会社
- 株式会社ムトウ
- メディアスホールディングス株式会社
- 株式会社メディセオ
- 株式会社MonotaRO
- 株式会社八神製作所
- 八洲薬品株式会社
- 理科研株式会社
- 和研薬株式会社 他

主要仕入先

- アルバック機工株式会社
- 小津産業株式会社
- フクダコーリン株式会社
- キョコマンバイオケミファ株式会社
- サーモフィッシャーサイエンティフィック株式会社
- サカセ化学工業株式会社
- 株式会社重松製作所
- 柴田科学株式会社
- 株式会社島津製作所
- スリーエムジャパン株式会社
- 株式会社タニタ
- ニプロ株式会社
- 日本製紙クレシア株式会社
- 日本ペクトン・ディッキンソン株式会社
- バイオ・ラッドラボラトリーズ株式会社
- PHC株式会社
- バラマウントベッド株式会社
- フクシマガレイ株式会社
- 株式会社堀場製作所
- 株式会社マルエム
- メルク株式会社
- ヤマト科学株式会社 他

主要取引銀行

- りそな銀行
- 三菱UFJ銀行
- 三井住友銀行

沿革

- 1933(昭和8年) 井内盛栄堂商舗として創業。
- 1962(昭和37年) 科学機器の販売を目的として大阪市北区に株式会社井内盛栄堂を設立。
- 1963(昭和38年) 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目して研究用カタログ第1号「Polyethylene Ware」を発刊。
- 1970(昭和45年) 東京地区の事業拡大に伴い、東京営業所(現東京オフィス)を開設。
- 1981(昭和56年) 大阪市北区天満に大阪物流センターを設置。
- 1982(昭和57年) 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。
- 1984(昭和59年) 東京都足立区に東京業務本部(現東京物流センター)を開設。
- 1985(昭和60年) 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。
- 1989(平成元年) 物流体制の充実を目指し、大阪市此花区に大阪物流センターを移転。
- 1990(平成2年) 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。
- 1991(平成3年) 特殊表面洗浄分野への本格的進出のため、和歌山県海草郡野上町に和歌山CICを開設。高品位無塵商品の販売に着手。
- 1993(平成5年) 大阪市北区天満に本社を移転。
- 1995(平成7年) 埼玉県岩槻市に東京物流センターを移転。日本証券業協会に株式を店頭登録。
- 1997(平成9年) ホームページを開設し、インターネットによる双方向性情報発信を開始。
- 1998(平成10年) 品質保証に関する国際規格「ISO9002」(平成15年「ISO9001」に改訂)の認証を、国内全事業所において取得。
- 1999(平成11年) 東京証券取引所、大阪証券取引所各市場第二部に上場。
- 2001(平成13年) 東京証券取引所、大阪証券取引所各市場第一部に指定。アズワン株式会社に社名変更。埼玉県北葛飾郡に東京物流センターを移転。
- 2002(平成14年) 大阪市西区江戸堀に本社を移転。
- 2004(平成16年) 大阪市西淀川区に大阪物流センターを移転。
- 2005(平成17年) 株式会社アーンスト・ハンセン商会(現ニッコー・ハンセン株式会社)を子会社(保有割合90%)とする。
- 2007(平成19年) 中国上海市にアズワン(上海)商贸有限公司(100%出資)を設立。
- 2010(平成22年) ニッコー・ハンセン株式会社を100%子会社とする。
- 2011(平成23年) 福岡県朝倉市に九州物流センターを開設。
- 2012(平成24年) 新基幹システムASCA稼働。
- 2016(平成28年) プライバシーマーク取得。
- 2017(平成29年) AS ONE INTERNATIONAL, INC.を設立。
- 2018(平成30年) 株式会社トライアンプ・ニジュウイチを子会社化。
- 2020(令和2年) 千葉市稲毛区に物流拠点Smart DCを開設。

~世界に広がるネットワーク~

