



平成 27 年 5 月 13 日

各 位

会社名 アズワン株式会社  
代表者名 代表取締役社長 井内 卓嗣  
(コード番号 7476 東証第1部)  
問合せ先 常務取締役コーポレート本部長 小野 元孝  
(TEL. 06 - 6447 - 1210)

## 中期経営計画「New Action Next ASONE -NANA-」の策定に関するお知らせ

当社は、これからの更なる成長への再加速をすべく、このたび2019年度を最終年度とする2015～2019年度の『中期経営計画「New Action Next ASONE -NANA-」』を策定いたしましたので、お知らせいたします。

2019年度に連結売上高700億円、営業利益率13%、ROE11%を達成することを目標に据え、株主還元については配当性向50%、今後3年間の平均総還元性向70%を目処とした自己株式の取得を基本方針として、企業価値の創造を徹底してまいります。

### 記

#### 1. 中期経営計画「New Action Next ASONE -NANA-」の基本方針

##### ①経営ビジョン

「アズワンは、「科学」・「医療」を中心とする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」

##### ②目標とする経営指標

「成長への再加速」、「高収益性の追求」、「株主価値の最大化」を推進し、5年後の平成31年度連結売上700億円、連結営業利益率13%、ROE11%を実現することを経営目標といたします。

	2015年（平成27年）3月期	2020年（平成32年）3月期
売上高	520億円	700億円
営業利益率	11.5%	13.0%
ROE	8.8%	11.0%

③ 3つの成長戦略

i. 成長への再加速

- イ. eコマース事業      カタログビジネスからの進化
- ロ. 海外事業      日本のNo. 1からアジアのNo. 1に
- ハ. 新規商材      専門性によるニッチマーケット開拓

ii. 高収益性の追求

- イ. eコマース展開等による業務効率化
- ロ. 販管費の削減
- ハ. オリジナル商品強化による利益率向上

iii. 株主価値の最大化

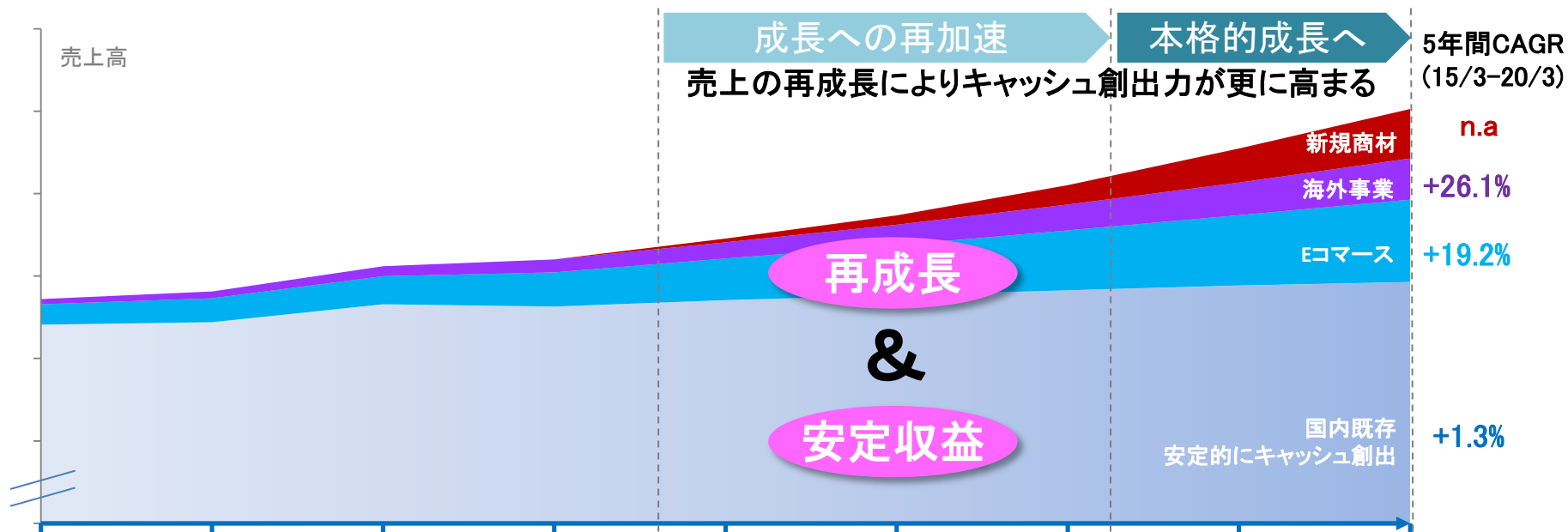
- イ. 資本コストを意識した経営による資本効率の向上
- ロ. 配当性向（目標）30%から50%へ引き上げ
- ハ. 2015年度から2017年度の3ヵ年平均の総還元性向70%を目処に自己株式取得を機動的に実施

以 上

# 中期経営計画「New Action Next ASONE -NANA-」

2020年に向けたロードマップ: 成長への再加速・資本効率の向上により企業価値の創造を徹底

**2019年度に売上高700億円、営業利益率13%、ROE11%の達成を目指す**



(億円)	12/3		15/3	16/3	17/3	18/3	19/3	20/3
売上高	472	+3.3% CAGR	520	+5.5% CAGR	610			<b>700</b>
営業利益	57	+1.4% CAGR	60	+6.9% CAGR	73			<b>91</b>
営業利益率	12.1%		11.4%		12.0%			<b>13.0%</b>
EPS	149円	+10.1% CAGR	201円	+9.9% CAGR	268円			<b>335円</b>
ROE	8.0%		8.8%		10.0%			<b>11.0%</b>
配当性向	30%		35%	<b>配当性向 50%</b>				
総還元性向	30%		35%	<b>総還元性向 70% (目処) ※3年間平均</b>				