



 **アズワン株式会社**

東証プライム（7476）

2024年5月24日

2024年3月期決算説明会

- 
- 1. 24年3月期 実績**
  - 2. 25年3月期 業績予想**
  - 3. 前期総括**
  - 4. 各種取り組み～サステナビリティ～**
  - 5. 中計施策の進捗と見通し**
  - 6. 更なる進化へ**

# ハイライト

## 前期実績

### 売上高は過去最高を更新、DC開設コストで減益も、計画利益を超過

- ECの伸びが全社成長を牽引、連結売上高は955.3億円と過去最高を更新
- コロナ禍の収束によりメディカル部門が二桁減となるも、堅調なラボ・インダストリー部門がカバー。売上計画は未達。
- 阪神DC開設による9億円程度のコストアップ等で、営業減益（前年比△9.6億円）。
- 一方、配送費等のコスト削減効果によりコスト抑制でき、営業利益は計画を+1億円超過。

## 通期見通し

### 売上高+6.0%増、営業利益+5.7%増と増収増益

- 売上高は、ラボ・インダストリー部門ではインフレによる景気後退等なければ底堅い見通し（+6.6%増）。
- メディカルはコロナ反動減消滅も、人手不足等医療機関の厳しい環境を織り込む（+3.1%増）。
- 阪神DCによるコストアップはこなれ、販管費は+13億円（+7.3%増）。

## 中期経営計画の進捗

### 経営効率向上させ、現中計最終目標に向け邁進。同時に次期中計に向け布石。

- 現時点では修正中計最終目標に対し、売上・営業利益は未達、ROEは到達見通し。
- 品揃えは最終年度目標1,000万点を前倒し達成し1060万点（2024年3月）。1,200万点を目指す。
- 1,000億円の先を見据え、阪神DC開設による物流基盤整備や、業務DX化推進に向けたIT投資を実施。
- 株式会社カスタムをグループ化。株式会社オンチップ・バイオテクノロジーズに少額出資。

## 資本政策

### ROEは12%台に戻り、中計達成見込み。14期連続増配を計画

- 前々期、前期と自己株式取得実施。
- 前期配当方針を上回る配当を実施で13期連続増配し、14期連続増配にバトンを繋げる。
- 2024年3月期総還元性向は82.4%。引き続き資本効率を意識し、ROE向上を目指す。

---

# 24年3月期 実績

■ 売上高 **955.3億円** 前年同期比 **+4.5%** (+41.1億円)  
計画比  $\triangle$  **1.1%** ( $\triangle$ 10.6億円)

14年連続増収・13連続過去最高。  
1000万点への品揃え拡大とECで研究開発需要を取り込む。サービスも拡大。

■ 営業利益 **104.3億円** 前年同期比  $\triangle$  **8.4%** ( $\triangle$ 9.6億円)  
計画比 **+1.0%** (+1.0億円)

柔軟な価格対応で調達コストアップを吸収。  
既存販管費抑制するも、新物流センター「阪神DC」開設費用分ビハインドとなった。

■ 当期純利益 **75.0億円** 前年同期比  $\triangle$  **7.5%** ( $\triangle$ 6.1億円)  
計画比 **+2.0%** (+1.5億円)

一時的に減益となるも前年に次ぐ過去2番目の利益水準。

# ラボ・インダストリー部門ラボラトリー（LB）売上

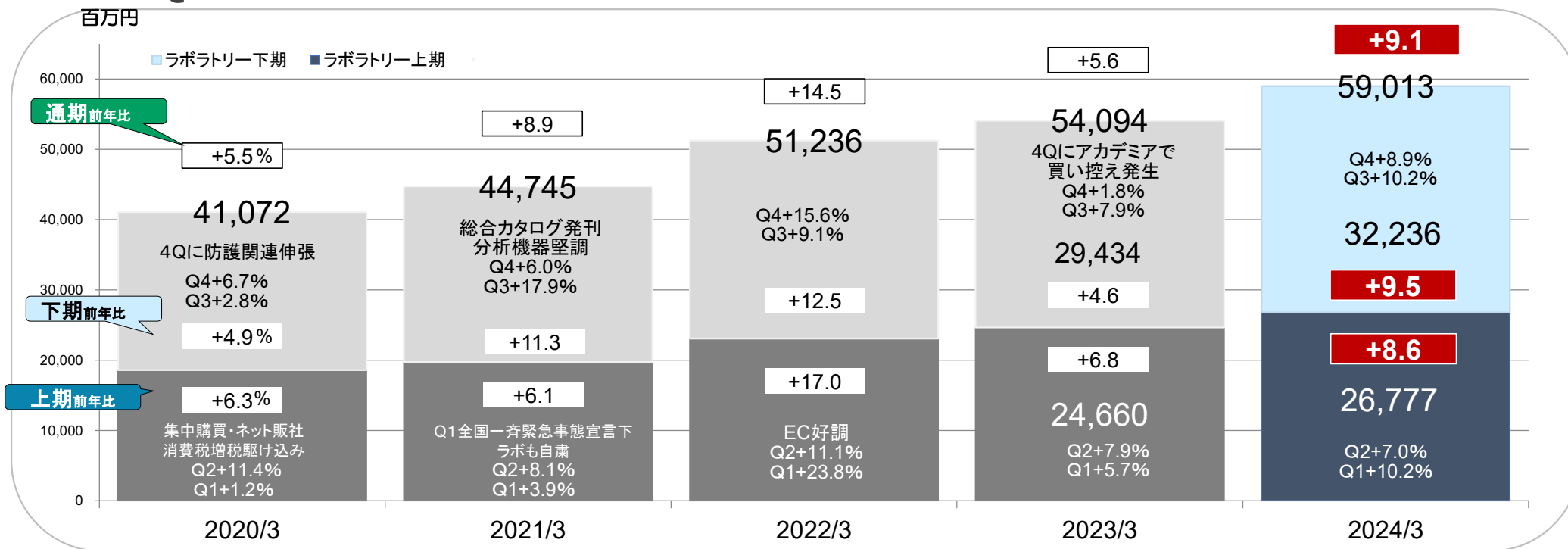
実績

## 売上高 590.1億円

前年同期比 **+9.1%** (+49.2億円)

計画比 **△0.3%** (△2.0億円)

- ECチャネル+28億円、プロダクト軸ではWEB単独掲載品で+23億円。
- 2Qより新規グループ1社加わり売上加算（9ヶ月）。



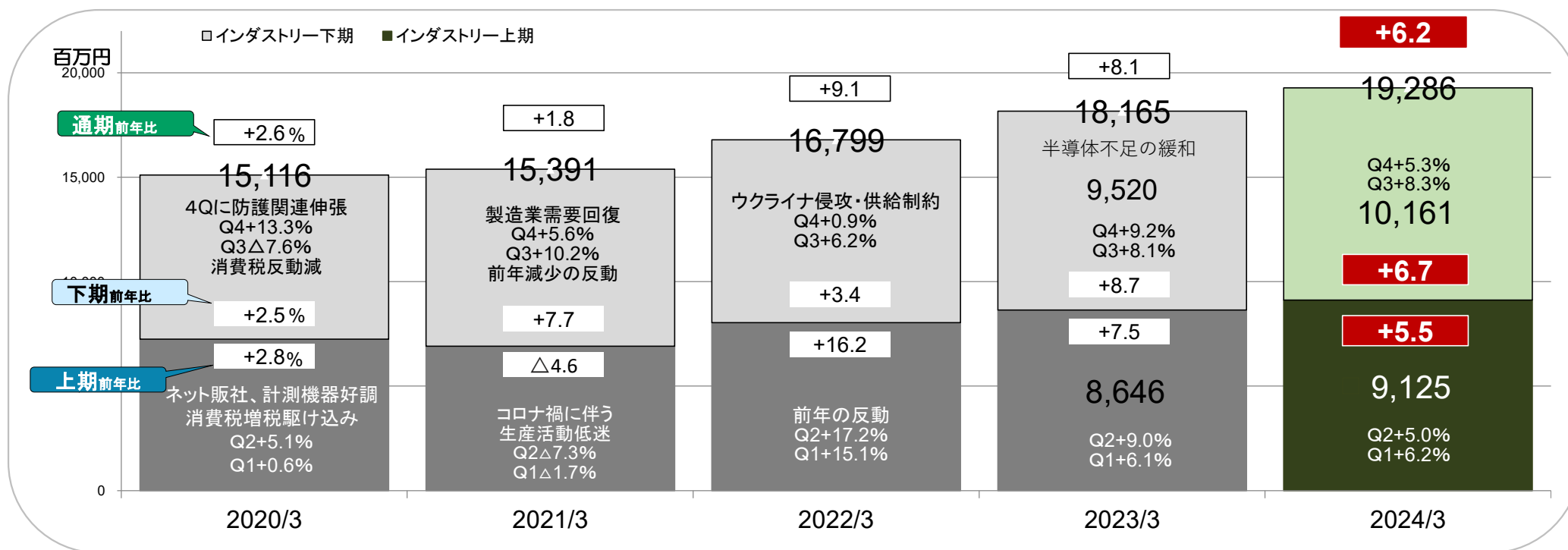
# ラボ・インダストリー部門インダストリー（ID）売上

実績

## 売上高 192.8億円

前年同期比 **+6.2%** (+11.2億円)  
 計画比 **+0.4%** (+0.7億円)

➤ ECチャネル+7億円。気中パーティクルカウンター等のクリーンルーム用品や計測機器伸張。



# メディカル（MD）部門売上

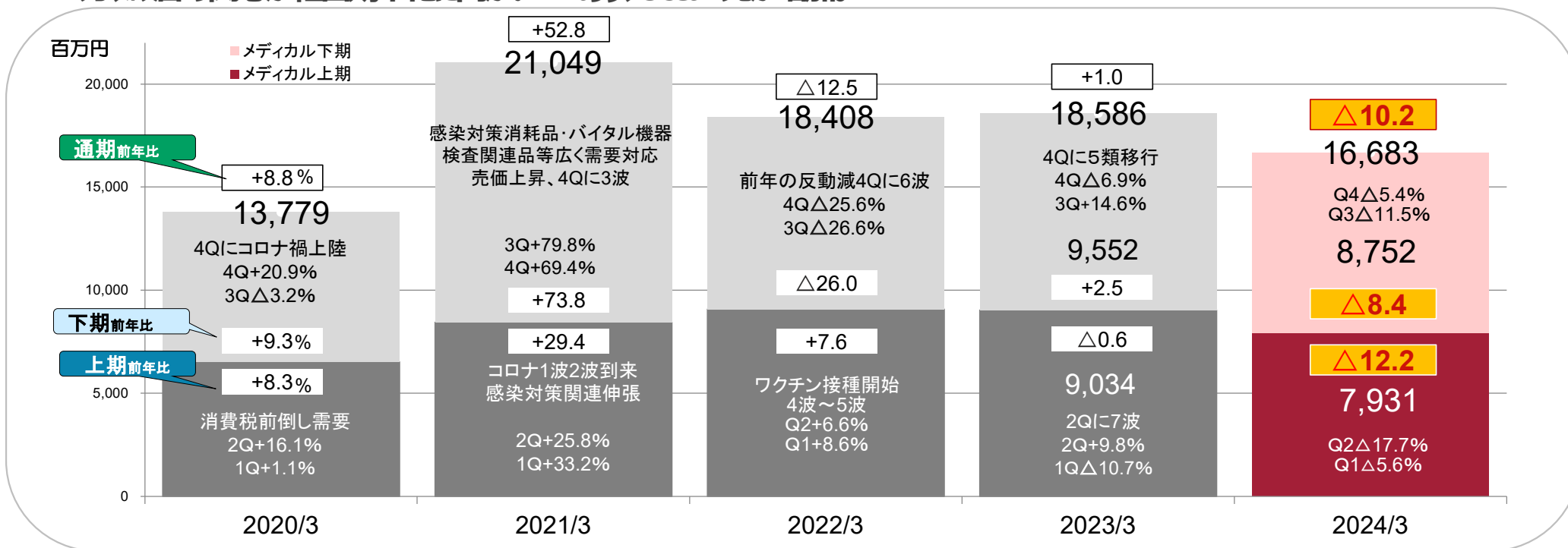
実績

## 売上高

# 166.8億円

前年同期比  $\triangle 10.2\%$  ( $\triangle 19.0$ 億円)  
 計画比  $\triangle 5.3\%$  ( $\triangle 9.4$ 億円)

- コロナ特需の反動減の影響を受けたが、2024年3月期で一巡。
- 一方、顧客の関心が経営効率化に向かいつつあり、Ocean先が増加。





# その他売上

実績

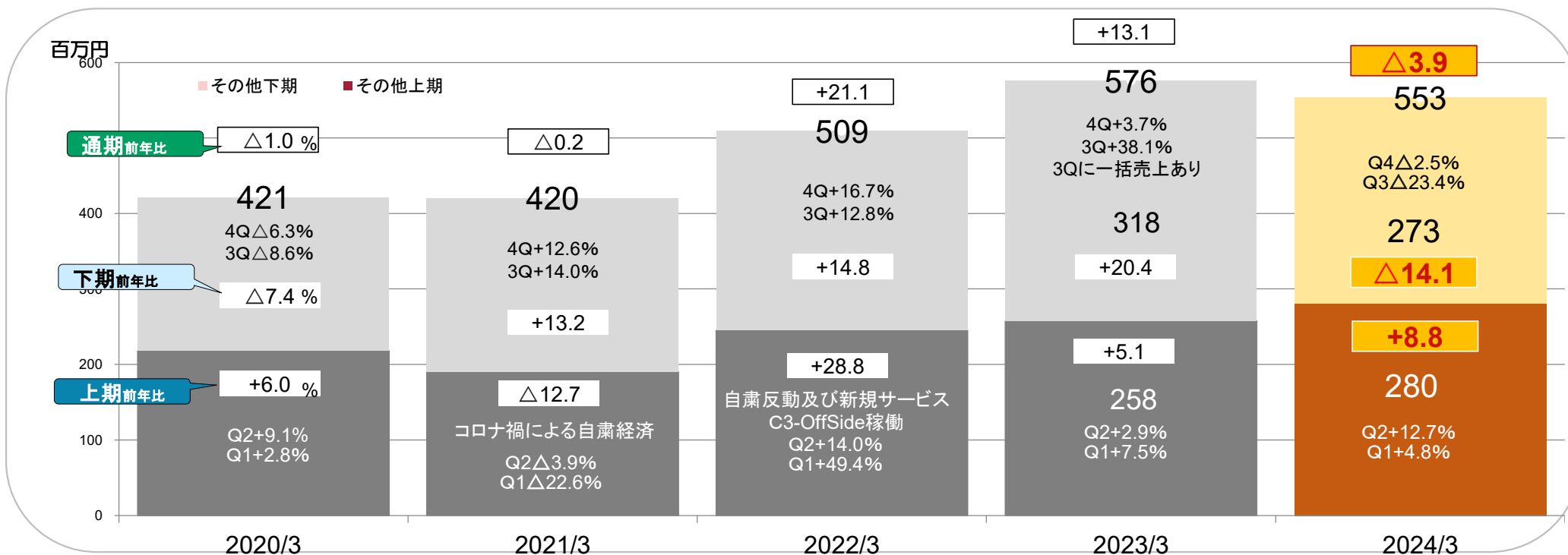
## 売上高

5.5億円

前年同期比  $\triangle 3.9\%$  ( $\triangle 0.2$  億円)

計画比  **$+1.3\%$**  ( **$+0.1$**  億円)

▶ 子会社トライアンフ21が試薬や研究用物品の購買マッチングをする購買代行システムを運用し手数料売上として計上



# 営業利益増減理由（粗利）

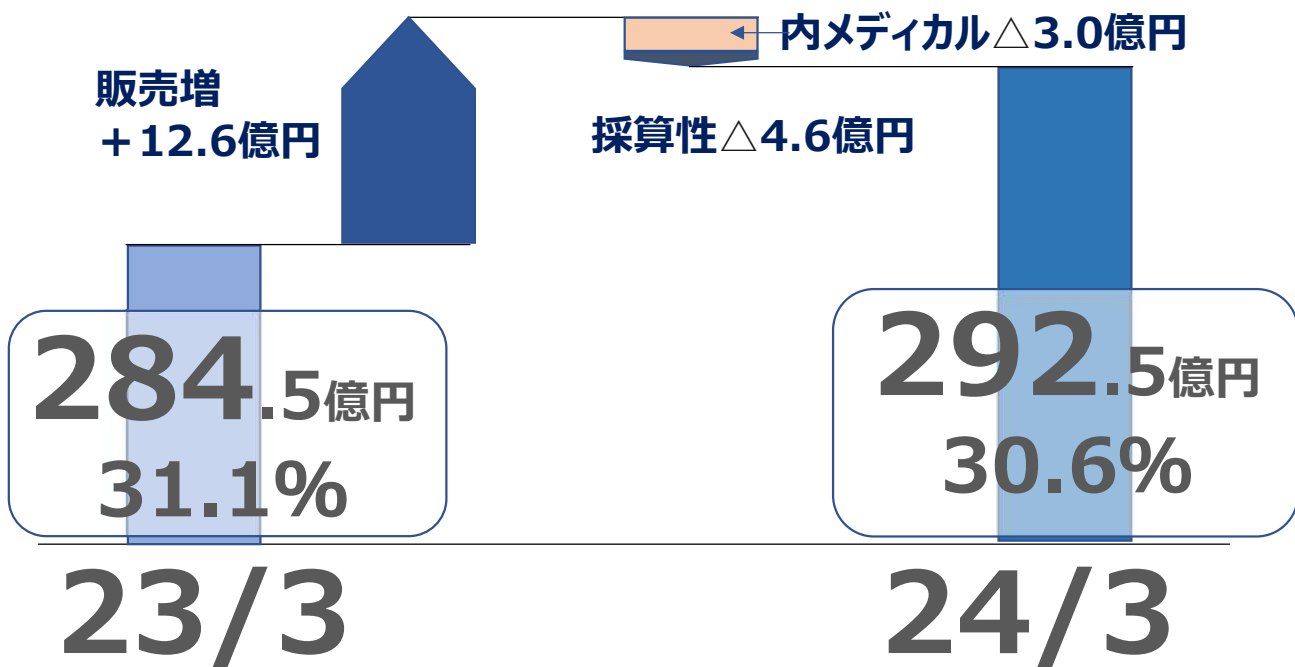
実績

売上総利益 **292.5億円**

前年同期比 **+2.8% (+8.0億円)**

計画比 **△2.4% (△7.1億円)**

➤柔軟な価格対応で調達コストアップを吸収。一方、感染対策用品市況悪化でメディカルを中心に粗利率低下。



四半期粗利率	21/3	22/3	23/3	24/3
	(コロナ禍下での価格変動異常値)			
1Q	31.3%	30.7%	31.4%	31.4%
2Q	31.0%	26.8%	31.5%	31.2%
3Q	32.9%	30.1%	31.3%	30.2%
4Q	31.7%	29.8%	30.7%	29.8%

(単体ベース)	
<b>P B・輸入品実績</b>	
売上シェア	35.0% (前年同期比) (△1.9p)
粗利率	+0.1p (前年同期比)
新規子会社 カスタムブランド 別途+0.6p 寄与 (四半期ベース) 別途+0.4p 寄与 (四半期ベース)	

# 営業利益増減理由（販管費）

実績

## ■ 販管費

# 188.1億円

前年同期比

**+10.3%** (+17.6億円)

計画比

△4.2% (△8.2億円)

▶ 阪神DC開設にて約9億円及びグループ1社増え3億円増。計画比では配送コスト・庫内作業費を抑制。

販管費	2023/3	2024/3	計画比		前年同期比		補足
			増減額	増減率	増減額	増減率	
販管費	17,053	18,813	△817	△4.2%	+1,759	+10.3%	阪神DC開設にて9億円負担(+5.1%相当) 7月よりグループ1社増にて+3.3億円(+1.9%相当)
広告宣伝費	586	545	△139	△20.3%	△40	△6.9%	医療用総合カタログ発刊。製作効率化による抑制。
うち印刷費	219	129	△63	△33.0%	△89	△40.8%	
人件費	6,211	6,709	△111	△1.6%	+498	+8.0%	期中平均人数前年674→708人(+34人) 賃上げ4% グループ1社増にて2億円(9ヶ月)
うち退職給付関連	203	70	△61	△46.8%	△132	△65.5%	
運賃・倉庫作業料	4,664	4,757	△203	△4.1%	+92	+2.0%	配送方法多様化でコストダウン。
研究開発費	25	17	△18	△52.4%	△8	△32.0%	PB品開発費用
不動産賃借料	1,304	1,993	△4	△0.2%	+688	+52.8%	阪神DC+6.1億円
減価償却費	852	912	△37	△4.0%	+59	+7.0%	阪神DC+0.5億円
ソフト償却費	448	482	△3	△0.8%	+33	+7.6%	阪神DC+0.2億円
その他	2,961	3,396	△297	△8.0%	+435	+14.7%	前年比：阪神DC、行動関連費、手数料、修繕費他増 計画比：修繕費、雑費、光熱費、行動関連費、手数料抑制

(単位：百万円)

# 24/3期 損益計算書

実績

- 拡大中の品揃えとECとの相乗効果及びサービス獲得が売上寄与。
- メディカルで反動減を見るも、グループ拡大やラボ・インダストリー伸張でカバー。

	2023/3		2024/3		計画比		前年同期比		(単位：百万円) 補足
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率	増減額	増減率	
売上高	91,421	100.0%	95,536	100.0%	△ 1,063	△ 1.1%	+4,114	+4.5%	新グループ社9ヶ月加算 (月次シェア1.0%程度)
売上総利益	28,450	31.1%	29,249	30.6%	△ 711	△ 0.4P	+799	△ 0.5p	インフレ・円安等の調達コストの上昇は価格反映で対応。メディカルで市況悪化。
営業利益	11,396	12.5%	10,435	10.9%	+105	+1.0%	△ 960	△ 8.4%	前年比：阪神DC開設でコストUP 計画比：配送費・倉庫作業費等抑制
経常利益	11,637	12.7%	10,825	11.3%	+115	+1.1%	△ 811	△ 7.0%	前年比：為替差損の減少等
特別損益	30	0.0%	0	0.0%	0	-	△ 30	-	
当期純利益	8,112	8.9%	7,500	7.9%	+150	+2.0%	△ 612	△ 7.5%	
※ 当期純利益/1株(円)	218.90		207.30		4.26	+2.1%	△ 11.6	△ 5.3%	
※ 年間配当金/1株(円)	111.00		112.00		62.00	+124.0%	+1.00	+0.9%	13期連続増配

※2024年4月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っておりますが、上図には反映しておりません。

配当総額

自己株買付額

総還元額

## 総還元性向

41億円 + 21億円 = 61億円

@112円

400千株

= 81.6%

当期純利益 = 75億円

過去5年平均総還元性向 = 76.2%

5年前過去5年平均総還元性向 = 57.5%

---

# 25年3月期 業績予想

# 環境認識

考慮事項	環境認識	ラボ・インダストリー	メディカル
DX潮流	ポジティブ 顧客企業のデジタル購買（EC）利用拡大。医療機関においても浸透の兆し。	○	○
GX・BX	ポジティブ 各分野において、脱炭素イノベーションに向けた技術開発・研究開発の活発化。 バイオ技術に基づく社会課題の解決を経回連が後押し。研究開発の活発化。	○	—
		○	○
インフレ・円安	ポジティブ インバウンド向け製品の生産回復。設備投資拡大見通し。国内生産回帰。次年度以降半導体工場目白押し。 インフレ圧力による低価格販売競争の軟化	○	—
	ネガティブ 欧米金融当局の沈静化対策による世界経済減速。輸出産業への影響。 消費者物価上昇に伴う消費減退リスク 仕入サイドへの影響 輸入品仕入れコストの上昇。	○ <small>（官需や多業種分散取引によるリスク分散）</small>	○ —
	（販売価格の適時改定で対応）		
人手不足・残業規制	ポジティブ 研究シミュレーション・研究用ロボット・介護ロボット等効率化への新たなソリューション需要の拡大。	○	○
	ネガティブ 医師の時間外労働上限規制の適用による診療時間の整理短縮  物流コストの上昇	—	織り込み済 経営効率化投資の 取り込みでカバー
		（配達便・ネコポス・自動化・現場改善）	

## 前提条件

- GX・BXの潮流が研究開発を後押しし、DX潮流がEC利用を加速。
- 人手不足による緩やかな物価上昇と経費効率を勘案した買い控えリスク。
- 効率調達（レンタル、シェアリング、管理購買等）需要の拡大。

## 売上高

1,012.3億円

前年同期比 **+6.0%**  
+57.0億円

## 営業利益

110.3億円

前年同期比 **+5.7%**  
+6.0億円

## 当期純利益

80.6億円

前年同期比 **+7.5%**  
+5.6億円



# 25/3期 分野別通期売上見通し

見通し

単位：百万円

	上期 計画	前年 同期比	伸率(%)	下期 計画	前年 同期比	伸率(%)	通期	前年 同期比	伸率(%)
ラボラトリー	28,440	+1,663	+6.2%	33,932	+1,695	+5.3%	62,372	+3,359	+5.7%
	大学10兆円ファンドやGX債などの外、半導体研究開発などの国の支援堅調。品揃え・サービス・ECの優位性がオーガニックに成長を促進。								
インダストリー	9,962	+837	+9.2%	11,136	+975	+9.6%	21,098	+1812	+9.4%
	半導体、電子部品等の国内生産拡大。								
メディカル	8,300	+369	+4.7%	8,897	+144	+1.7%	17,197	+514	+3.1%
	コロナ禍反動減一巡。市況回復。新規開業は効率化需要を取り込む。再生医療環境構築支援にも注力。								
その他	266	△14	△5.1%	294	+21	+7.9%	560	+7	+1.3%
	購買代行システム利用先増でベース売上は拡大。								
合計	46,970	+2,856	+6.5%	54,260	+2,837	+5.5%	101,230	+5,693	+6.0%

## ➤ ECは、アカウント拡大及び品揃え拡充による既存先深耕を図る。

単位：百万円

	23/3 実績	24/3 実績	伸率 (%)	25/3 上計画	前年 同期比	伸率 (%)	25/3 下計画	前年 同期比	伸率 (%)	25/3 年計画	前年 同期比	伸率 (%)
<b>ocean</b>	11,649	13,237	+13.6	7,030	+864	+14.0	7,770	+697	+9.9	14,800	+1,562	+11.8
接続数	285社	339社	—	—	—	—	—	—	—	389社	+50社	+14.7
<b>Wave</b>	773	1,328	+71.7	837	+268	+47.1	1,162	+403	+53.2	2,000	+671	+50.6
稼働ユーザー数	2,900	4,103	+41.5	—	—	—	—	—	—	—	—	—
アカウント数	13,878 社	17,693 社	+27.5	—	—	—	—	—	—	23,000 社	+5,307 社	+30.0
<b>AXEL Shop</b>	2,032	2,110	+3.9	1,173	+163	+16.2	1,326	+225	+20.5	2,500	+389	+18.5
ネット通販	9,620	11,151	+15.9	6,040	+886	+17.2	6,769	+772	+12.9	12,810	+1,658	+14.9
<b>EC計</b>	<b>24,075</b>	<b>27,827</b>	<b>+18.4</b>	<b>15,081</b>	<b>+2,183</b>	<b>+16.9</b>	<b>17,028</b>	<b>2,099</b>	<b>+14.1</b>	<b>32,110</b>	<b>+4,283</b>	<b>+15.4</b>

## ➤ 中国は1-12月計画。為替想定レート1元 = 18.5円。

中国	3,334	3,269	△1.9	1,479	△90	△5.7	1,871	+170	+10.1	3,350	80	+2.5
その他海外	1,552	1,899	+22.3	849	+90	+11.9	1,161	+20	+1.8	2,010	111	+5.9
<b>海外計</b>	<b>4,887</b>	<b>5,169</b>	<b>+5.8</b>	<b>2,328</b>	<b>+0</b>	<b>+0.0</b>	<b>3,033</b>	<b>+191</b>	<b>+6.8</b>	<b>5,361</b>	<b>+192</b>	<b>+3.7</b>

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

- 品揃えの拡大は、確実に売上に貢献中。
- 9年前7万点だった品揃えは中計目標1000万点達成済。1.2倍の1,200万点を目指す。
- サービス売上も2桁の伸びを継続。

	23/3 実績	24/3 実績	伸率 (%)	25/3 上計画	前年 同期比	伸率 (%)	25/3 下計画	前年 同期比	伸率 (%)	25/3 年計画	前年 同期比	伸率 (%)
品揃え	万点 900	万点 1,060	+17.7%	—	—	—	—	—	—	万点 1,200	万点 +140	+13.2%
WEB単独掲載 品売上高	百万円 12,143	百万円 15,121	+24.5%	—	—	—	—	—	—	百万円 18,200	百万円 +3,079	+20.4%
サービス売上	百万円 2,976	百万円 3,559	+19.6%	百万円 1,774	百万円 +205	+13.1%	百万円 2,284	百万円 +293	+14.8%	百万円 4,058	百万円 +499	+14.0%

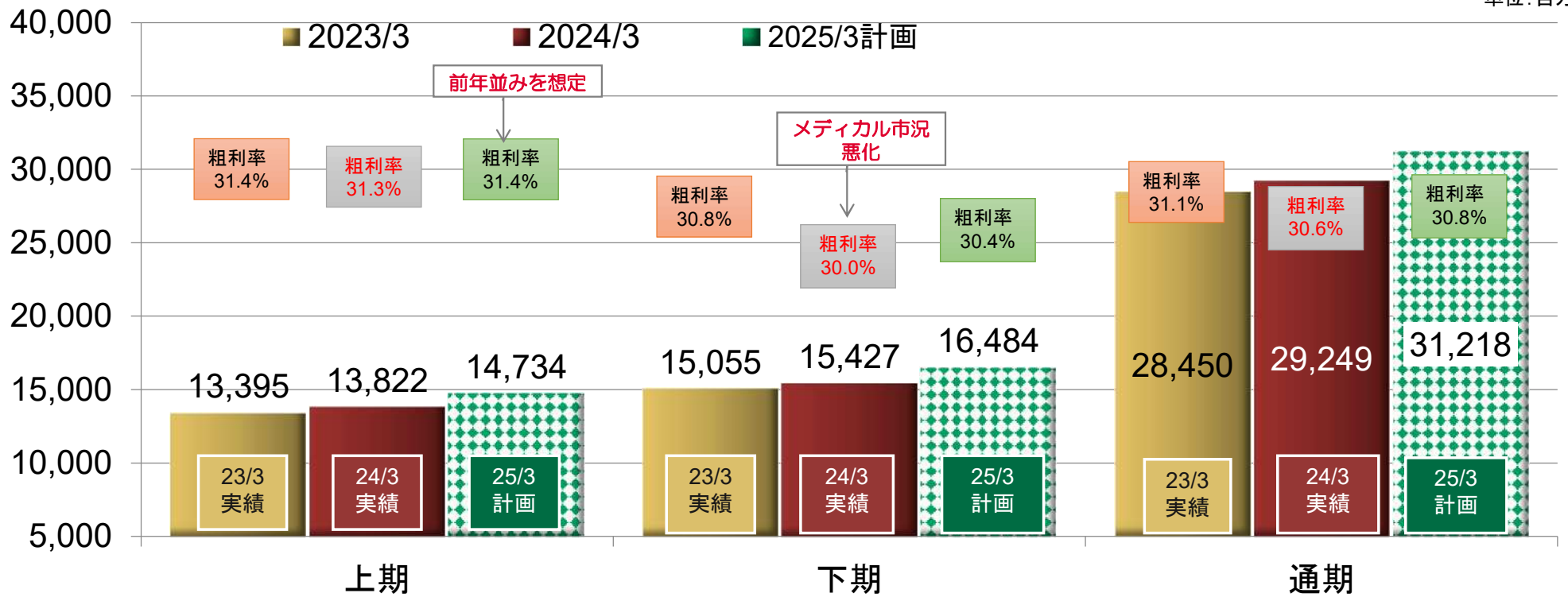
※WEB単独商品売上及びサービス売上はLB/ID/MDそれぞれに売上計上します。

# 売上総利益 312.8億円

前年同期比 **+6.7%**  
**+19.7億円**

➤ 為替変動も含め、原価に呼応した機動的プライシング継続。

単位：百万円



■ 販管費

201.9億円

前年比 **+7.3%**  
+13.7億円

▶ 阪神DC本稼働で外部倉庫削減等（賃借料減）も、システム費用等増加見込み。

	2024/3 実績	2025/3 予想	前年比増減額		通期前年比		補 足
			上期 計画	下期 計画	増減額	増減率	
販 管 費	18,813	20,188	+956	+417	+1,374	+7.3%	グループ増加1社分1.1億円加算 (3か月)
広告宣伝費	545	872	+350	△ 23	+327	+60.0%	4年ぶりの中国語カタログ発刊。 例年3Q発刊の研究用総合カタログを 2Q末に発刊
うち印刷費	129	278	+235	△ 86	+148	+114.6%	
人件費	6,709	6,936	+308	△ 81	+226	+3.4%	賃上げ継続。採用も拡大。グループ1社増 福利厚生減（前期の周年行事減）
うち退職給付関連	70	142	+15	+56	+72	103.2%	
運賃・倉庫作業料	4,757	5,224	+260	+206	+467	+9.8%	入出荷量増加+人員単価値上がり想定
研究開発費	17	46	+15	+13	+29	+171.4%	研究用総合カタログ向け PB品など
不動産賃借料	1,993	1,645	△ 285	△ 61	△ 347	△17.4%	阪神DC1Qにフリーレント享受 外部倉庫削減
減価償却費	912	889	+6	△ 29	△ 23	△2.6%	固定資産投資予算9.7億円
ソフト償却費	482	583	+39	+61	+101	+21.1%	IT投資予定8億円
その他	3,396	3,989	+260	+332	+593	+17.5%	行動費正常化、光熱費、設備修繕、備 品消耗品費、手数料、システム費等

(単位：百万円)

# 25/3期 予想損益計算書

見通し

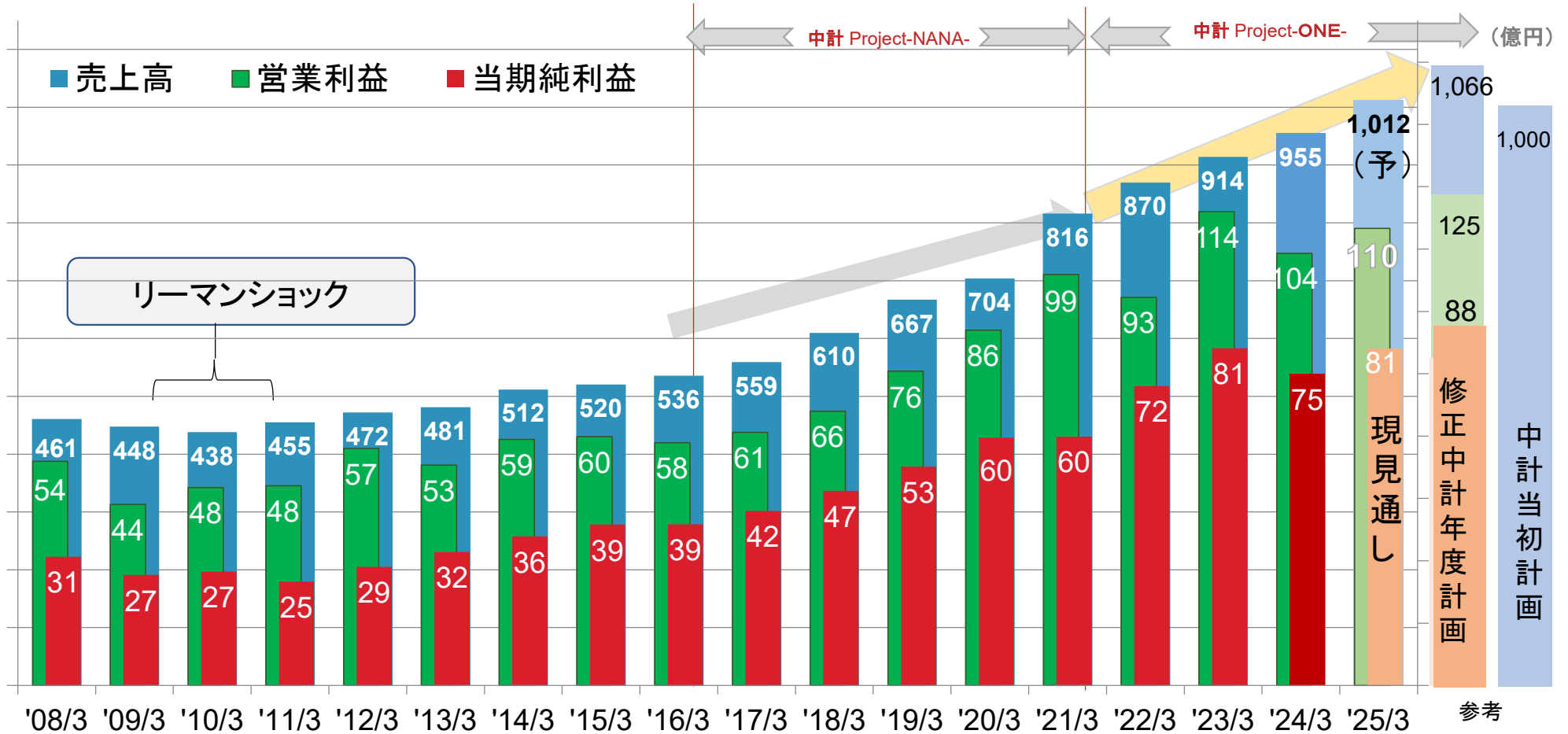
	2024/3実績		2025/3予想		前年比増減額		通期前年比		(単位：百万円) 補 足
	金額	売上比	金額	売上比	上期計画	下期計画	増減額	増減率	
売上高	95,536	100.0%	101,230	100.0%	+2,856	+2,837	+5,693	+6.0%	前期：上期+3.6%下期+5.3% 当期：上期+6.5%下期+5.5%
売上総利益	29,249	30.6%	31,218	30.8%	+911	+1,056	+1,968	+0.2p	調達価格UPは平行して売価に反映 前期：粗利率上期31.3%+下期30.0% 当期：粗利率上期31.4%+下期30.4%
営業利益	10,435	10.9%	11,030	10.9%	△ 44	+638	+594	+5.7%	例年3Qに発行するカタログを2Q 末に発行のため上期減益見込み
経常利益	10,825	11.3%	11,600	11.5%	+132	+642	+774	+7.2%	為替差損益は見込まず、自然体 (前年為替差損0.9億円)
特別損益	0	0.0%	0	0.0%	0	0	0	-	
当期純利益	7,500	7.9%	8,060	8.0%	+159	+400	+559	+7.5%	
※当期純利益/1株(円)	103.65		112.56		+2.76	+6.15	8.91	+8.6%	
※配当金/1株(円)	56.00		57.00		+3.00	△ 2.00	1.00	+1.8%	配当性向 50.6%

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

# 業績推移・見通し

# 見通し

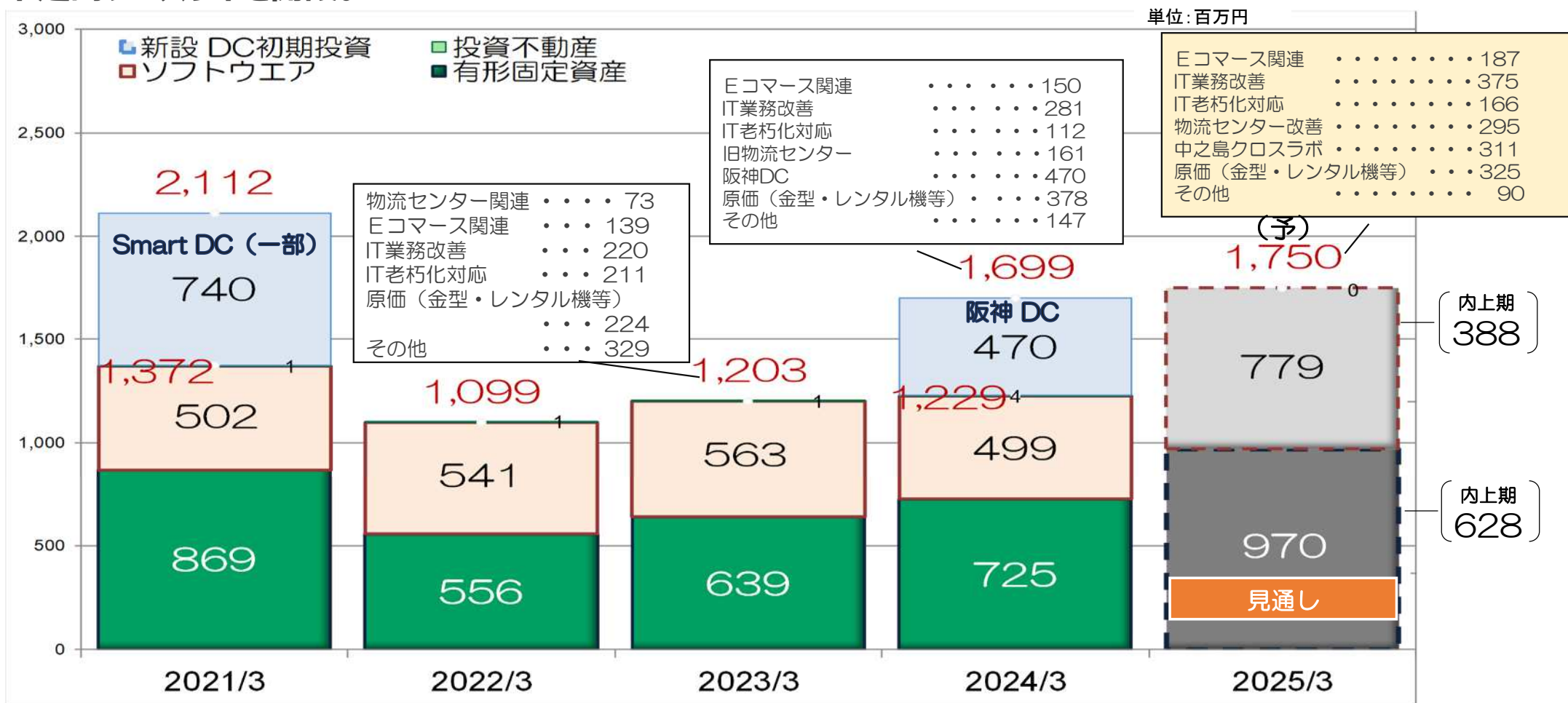
- 売上は修正中計には届かずとも、当初計画は達成見込み。
- 売上・利益共に更に修正中計に近づけるべく邁進する。



# 投資推移

見通し

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



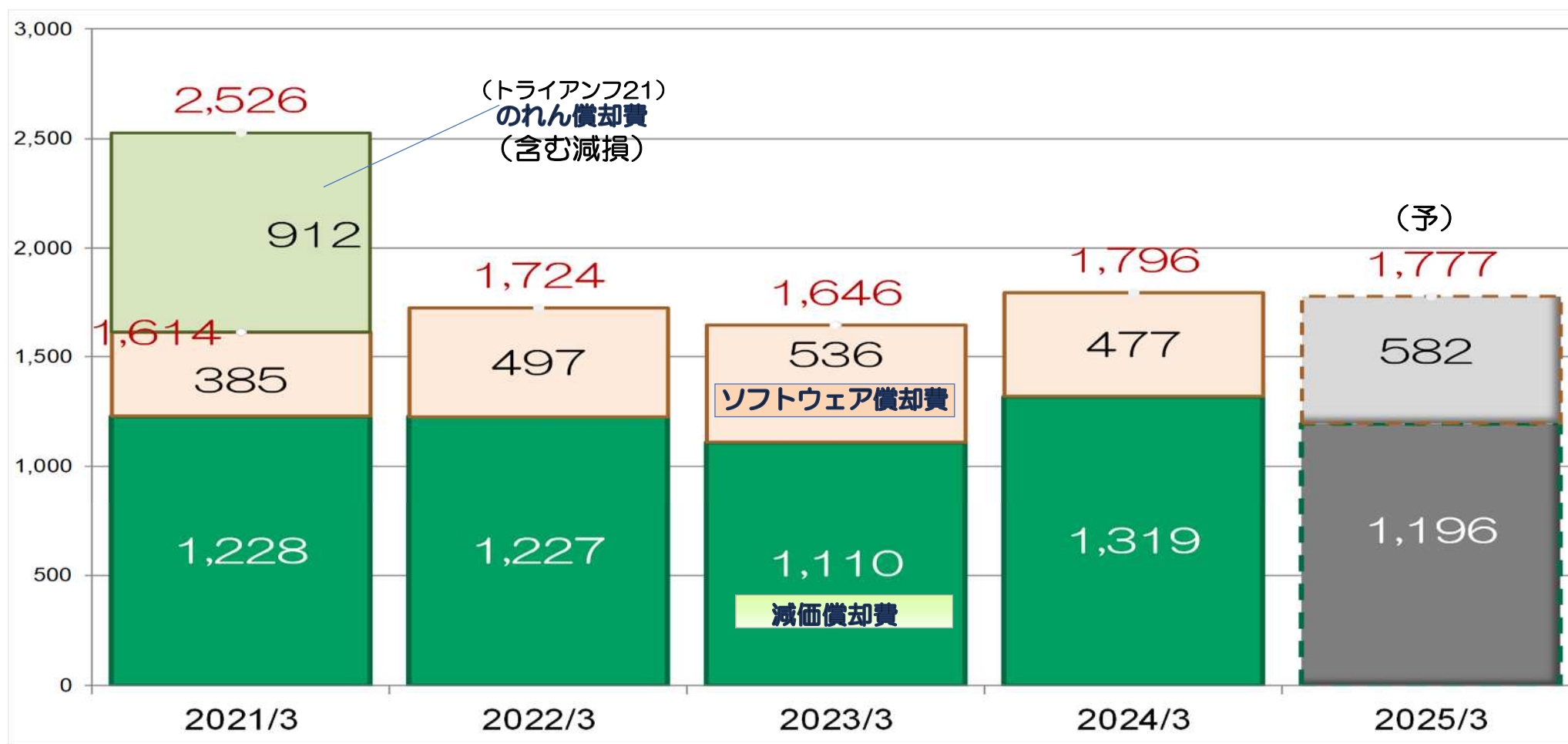


# 償却費推移

見通し

➤ 例年並みを見込む。

単位：百万円



---

# 前期総括

# 前期計画

## 部門別売上想定

- ラボ・インダストリー  
・官民の研究費増額気運への期待  
・品揃え拡大とDX潮流に乗ったECで拡大  
・新グループ会社カスタム加算  
➡ 前年比+8.5%
- メディカル  
・コロナ禍5類移行で感染対策用品の需要減少  
・一般診療・手術・開業等のコロナ禍期延期分の再始動  
・4Q頃より反動減からプラスに転じる（上△12.2%下+1.5%）  
➡ 前年比△5.2%

## 利益想定

- 粗利率△0.1p、増加粗利益+15.1億円
- 4月より阪神DC開設し移転費用・賃借料発生
- 運賃・作業費値上げ圧力をコスト反映
- 賃上げや出張等の対面活動の再開でコスト増⇒SGA+26億円

## 前期計画

### ■ 前期売上計画

+5.7%増

966.0億円

### ■ 前期営業利益計画

△9.4%減

103.3億円



# 前期実績

## 結果として、ラボ・インダストリーはほぼ計画通り

- ラボラトリー 通期 前年比+9.1% (計画比△0.3%)
- インダストリー 通期 前年比+6.2% (計画比+0.4%)
- 品揃えの拡大による機会拡大。ECチャネル伸展。

## 結果として、メディカルは1月まで反動減継続

- メディカル 通期 前年比△10.2% (計画比△5.3%)
- 5類移行に伴う需要減退及び政府自治体の備蓄放出
- 一般診療・手術回復後の需要増以上の下押しとなった

## メディカル市況悪化で粗利率↘・販管費抑制

- 粗利率 通期30.6% 前年比△0.5p (計画比△0.4p)
- 販管費率 通期19.7% 前年比+1.0p (計画比△0.6p)

## 売上・粗利率未達も販管費抑制で利益計画超過、減益幅減

売上高 **955.4億円**

前年比 +4.5% +41億円  
(計画比 △1.1% △11億円)

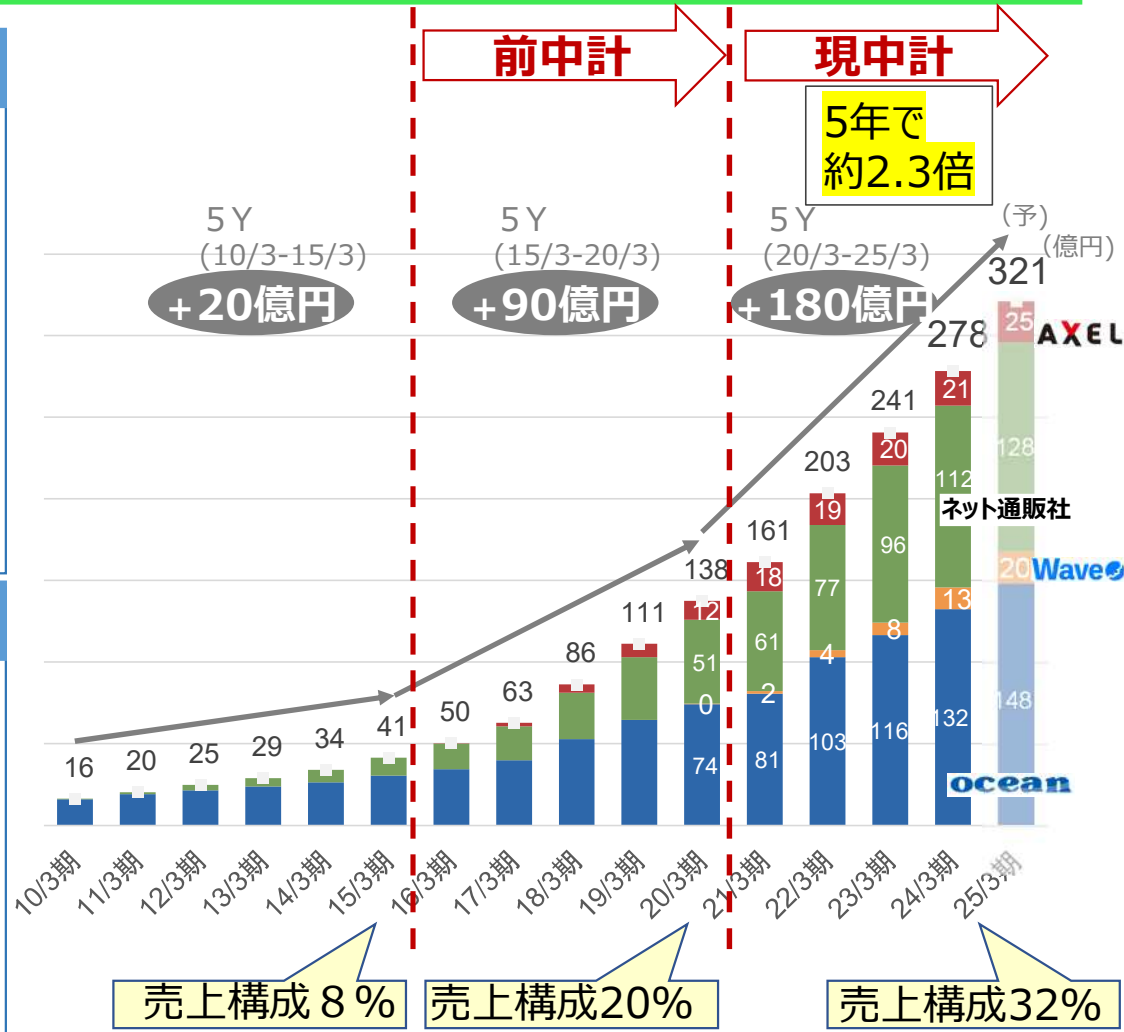
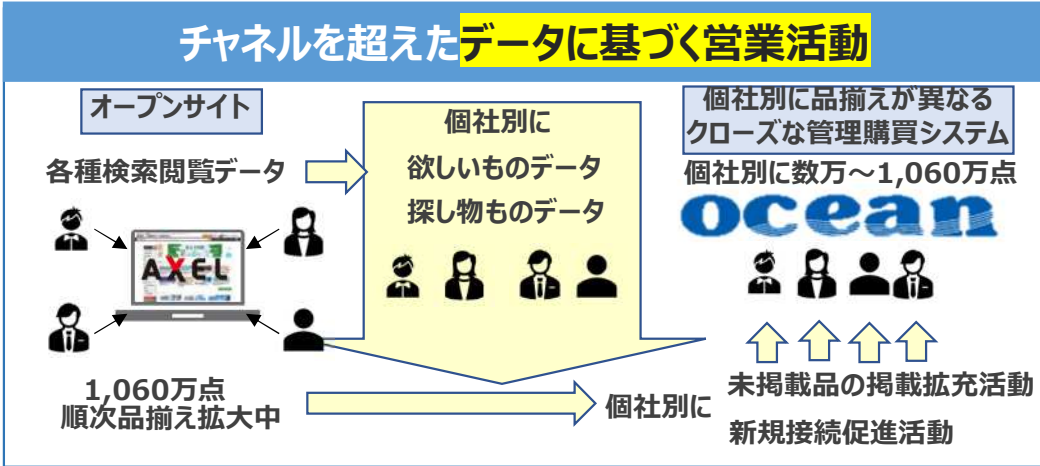
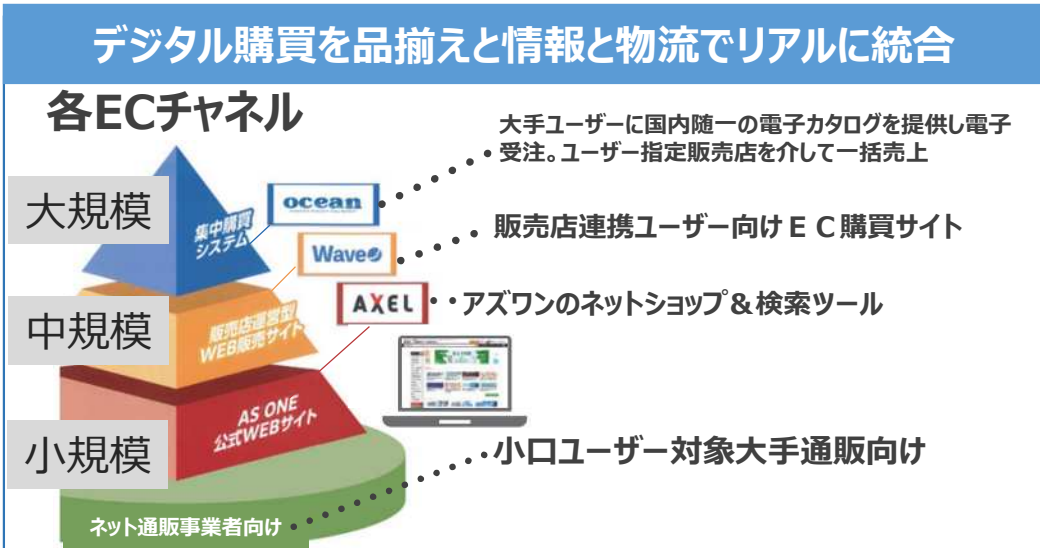
営業利益 **104.3億円**  
営業利益率**10.9%**

前年比 △8.4% △9.6億円  
(計画比 +1.0% +1.1億円)

# コロナ禍以前との比較

事象		2019年度	2023年度	2019年度比
ラボ・インダストリー部門	<ul style="list-style-type: none"> <li>- コロナ禍はリモート勤務を促進、購買業務のDX潮流を促し、企業購買のECシフトを後押し。</li> <li>- 推進中のEC拡大と品揃え拡大が奏功。需要が集まる構造へ。</li> </ul>	売上成長 56,189	→ 78,299	額ベース +39.3% CAGR+8.6%
メディカル部門	<ul style="list-style-type: none"> <li>- パンデミックが、医療機関の感染対策のステージを底上げ。特需部分剥がれても4年平均4.9%成長</li> <li>- サプライチェーンの実力が試され、継続供給による信頼の高まり。</li> <li>- 顧客との繋がりを深め、改めて購買管理・在庫管理へのニーズを発見。</li> </ul>	売上成長率 13,779	→ 16,683	額ベース +21.1% CAGR+4.9%
利益率の凸凹	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 円安・インフレによる調達価格上昇に対応するも、メディカルで市況悪化の影響</li> <li>- スマートDC投資のコストインパクトを吸収し、22年度に営業利益率最大値12.5%。</li> <li>- キャパ逼迫に備えた先行準備として2023年4月に阪神DC開設。</li> <li>- 運賃コスト上昇へも対処</li> <li>- 人的資本への配分継続増額。</li> <li>- リモート等新たな働き方・効率化の発見。</li> </ul>	総利益 21,949 粗利率 31.2%	→ 29,250 粗利率 30.6%	額ベース +33.2% CAGR+7.4%
		営業利益 8,551	→ 10,436	額ベース+22.2% CAGR+5.1%
		営業利益率 12.1% 旧型物流センター 最大運用	→ 営業利益率 10.9% 阪神DC設置 初年度	阪神DCコスト除けば営業利益CAGR7.3% 営業利益率12.0%

# DXで進化する企業購買をeコマースでアシスト



# 品揃えとバーチャル在庫

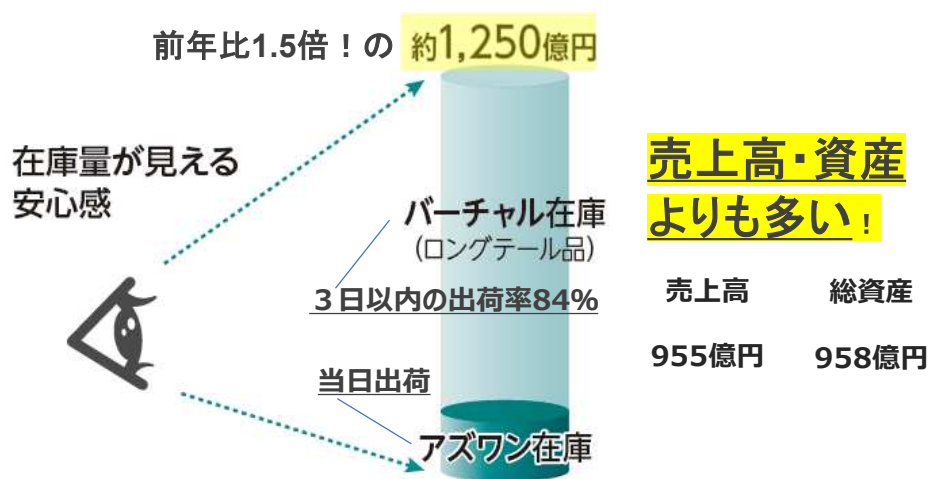
品揃え・メニュー・情報の「量と質」の違い⇒WEB単独掲載品売上前年同期比+25%増

## ■ サプライヤー在庫の見える化

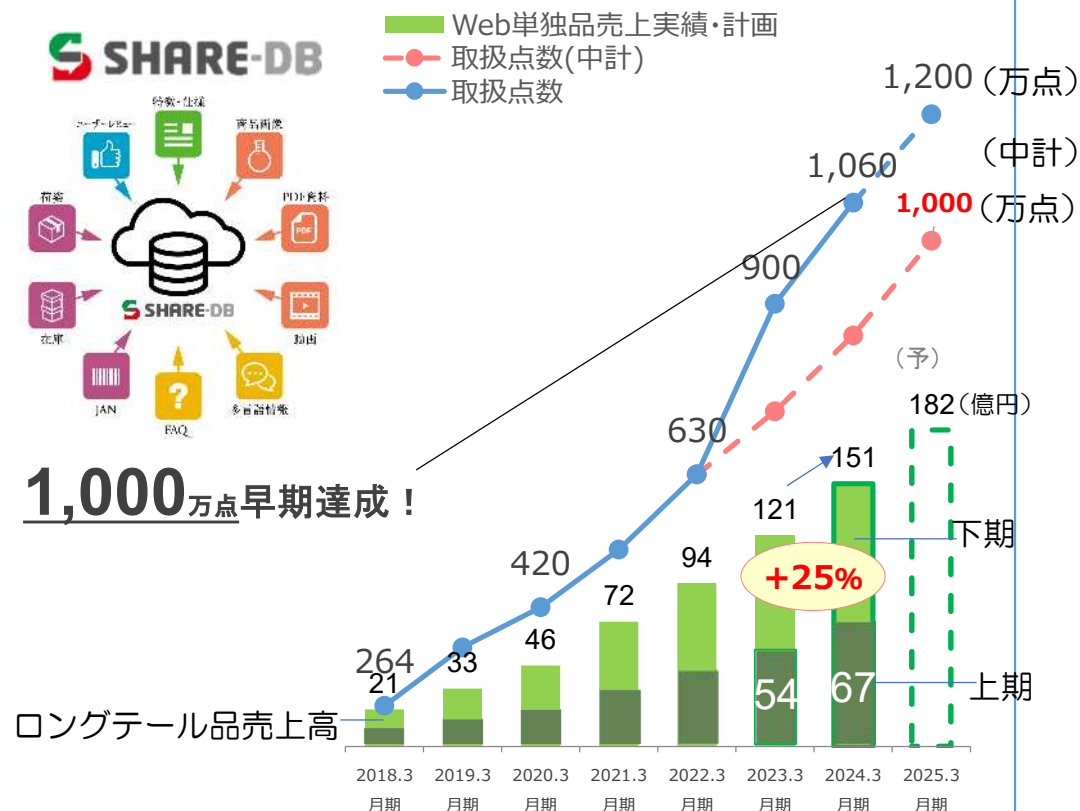
「仮想倉庫」による在庫の効率化を推進

「日本のどこかにある」

「2~3日で届く」安心感の提示



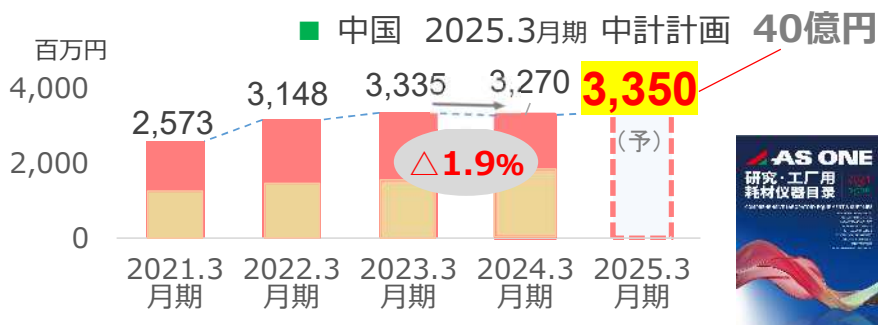
## ■ 品揃えとロングテール品売上実績の拡大



# 海外事業

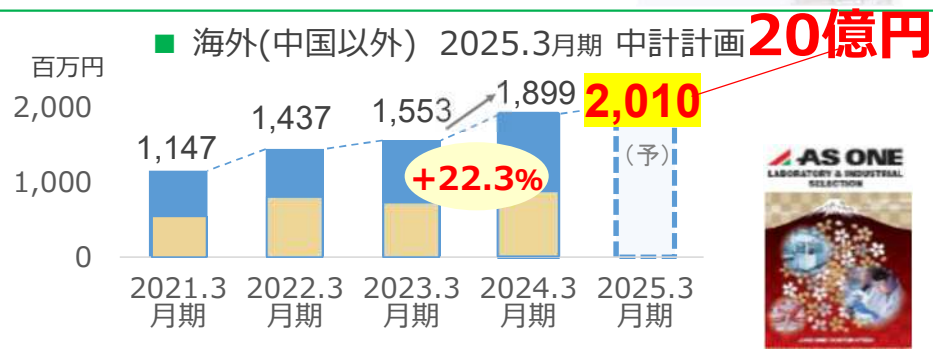
## 中国：経済停滞で足踏み

- 前年比円換算△1.9%元ベース前年比△4.2%
- 商品検索サイト「asonline」40万点リッチ化
- バイオ機器販促
  - On-Chip Droplet Selector
- ローカル向売上比率68.0%（前年同期67.2%）
- 24年4月4年ぶり中文カタログ発刊。日本オリジナル品に特化して強みを追求。



## 中国以外の海外：販売網の拡大

- 日本からの輸出プラスAOI+22.3%
- AXEL\_GLOBAL 238万点をリッチ化
- 英語/ベトナム語/インドネシア語/韓国語/タイ語表示開始（検索は16言語可能）  
で**流入客数+60%増**
- 価格競争力のあるオリジナル商品を投入
- 各地通販サイトへの販売強化

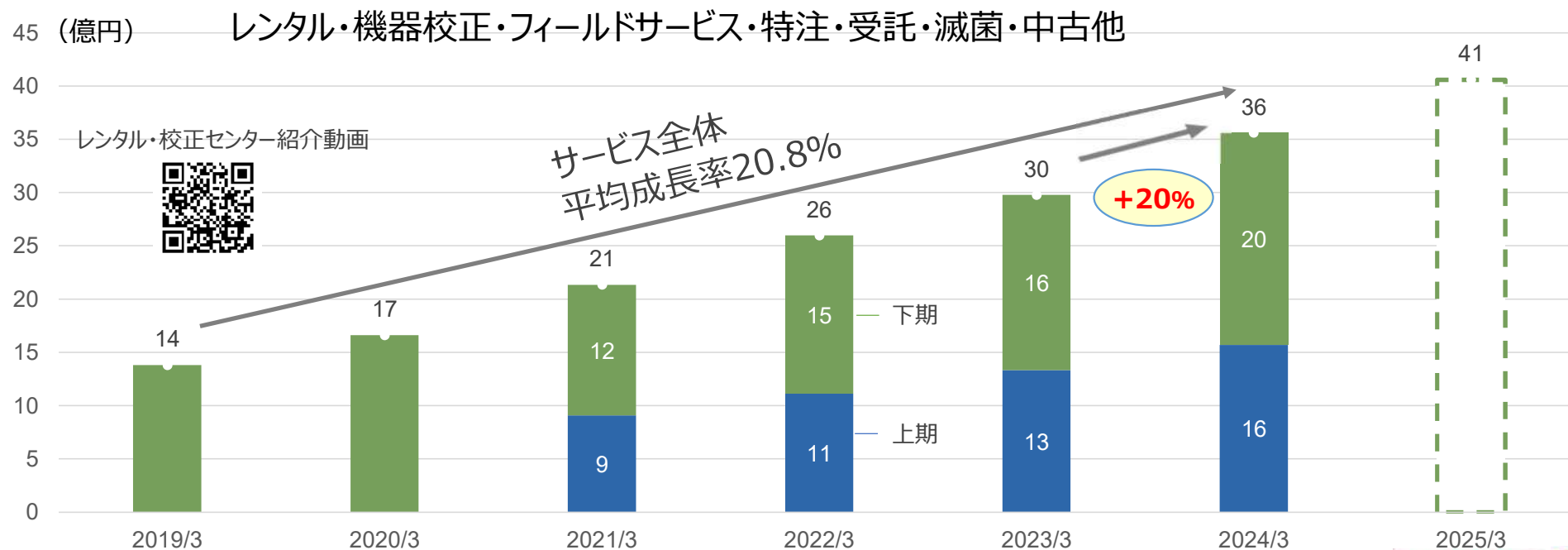


状況に応じて、「他企業とのアライアンス」や「海外現法の開設」も視野に入れて検討する



# サービス売上の伸張

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



## ■ 校正作業の体制強化

- ① JCSS認定 24/6取得予定
- ② JCSS校正グループ設置



## ■ レンタル領域の拡大 高額品需要

(例) 電子顕微鏡



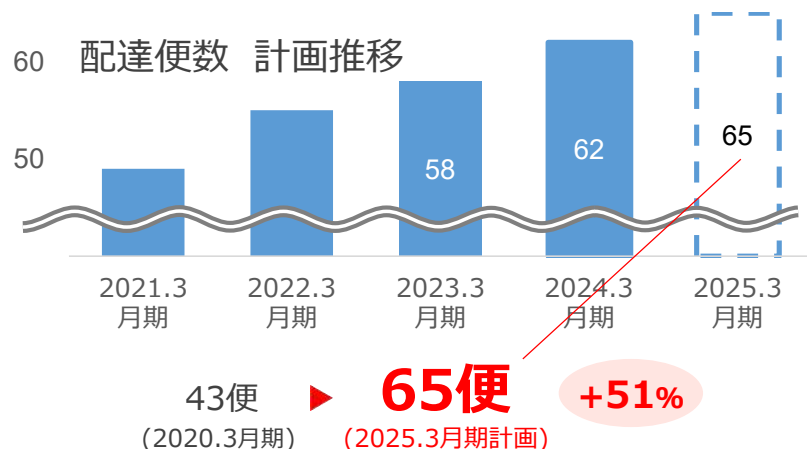
---

# 各種取り組み～サステナビリティ

# 物流改善でコストダウンとエコを両立

## 配達便の継続的な拡充

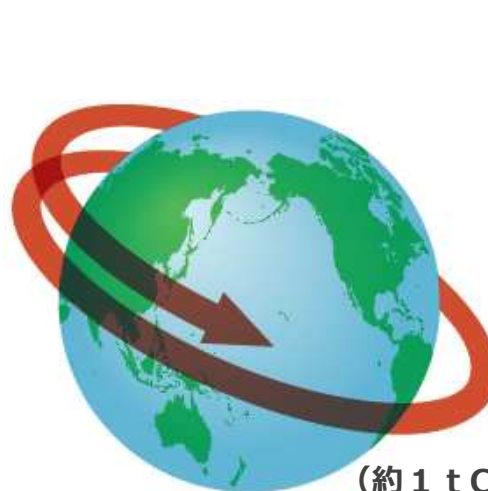
- 配達便：専用車両による**固定ルート配送**
- 路線便では難しい、コストコントロールが可能
- 梱包形態も**通い箱**を使用し、環境負荷が少ない
- 商品引き取り等独自のサービスも可能であり、販売店グループ、エコにも寄与
- 関西エリア**順次増便**
- 既存ルート積載効率も向上策



## データ活用による生産地直送の自動制御

- 単品発送・非在庫品
- 各種仕入条件・運賃条件・発送地・配送地・配送距離条件等のデータ組合せ

メーカーからの直接配送がコストとして最適な場合を自動割当実施

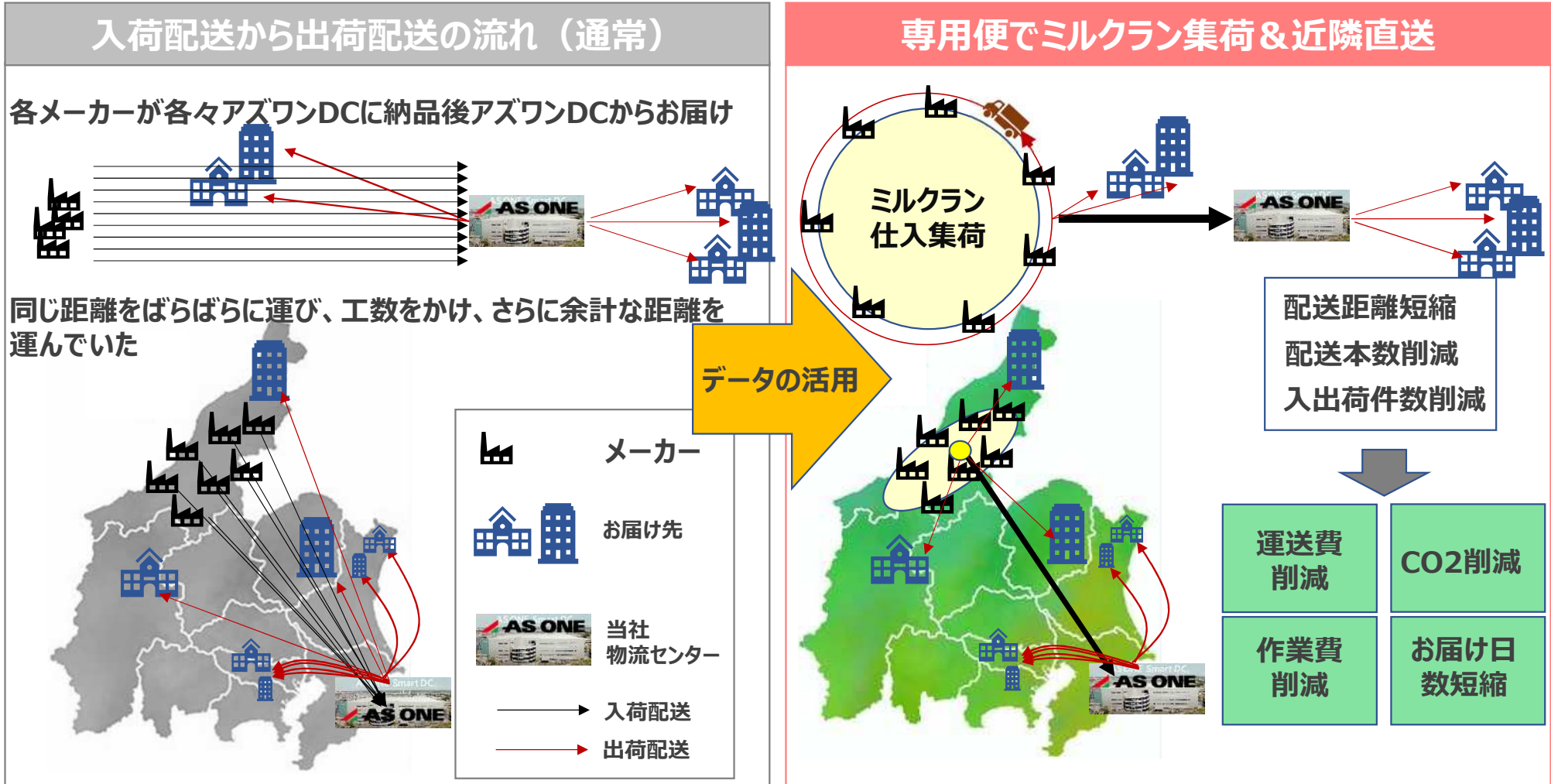


↓

**毎月地球7周の  
配送距離を削減**

(約 1 t CO2を削減)

# ハブ機能を発揮してサプライチェーン全体を効率化



# ECを活用した在庫管理ソリューションの展開

## インキュベーション施設でラボコンビニ開始

- 三井不動産株式会社が運営するライフサイエンスインキュベーション施設「三井リンクラボ新木場2」にて、**ラボコンビニの運営を開始**
- 「三井リンクラボ新木場2」の入居者が必要に応じて研究用の消耗品や試薬を持ち出せるようにするもので、入居者のIDカードにて管理。
- 既にECで展開しているお客様専用の資材管理の仕組みを応用。
- 使用した分だけを請求する、インキュベーション施設全体んとしての「富山の薬売りの薬箱」のようなシステムを実現。



## メディカル向けECソリューション実証実験

- 中小病院が抱えるお困りごと
  - 医材の定数管理が出来ていない
  - 在庫スペースがない
  - 過剰在庫リスク
  - 受入検品に時間を要す
  - 欠品・期限切れリスク
  - 超大病院程のコストはかけられない
- これらをアズワン<sup>®</sup>のECと在庫管理機能で最適化
- **Ocean+アルファの新プラットフォーム**
- 中小病院をターゲットに実証実験開始へ

### 中小病院のDX推進をサポート

中小病院の課題であるアナログ業務による負担の増加をシステム導入で解決

購買管理機能  
(購買プラットフォーム)  
・EC、見積依頼、見積もり発注



在庫管理機能  
・定数管理/小分け管理  
・期限管理

# 再生、ゲノム先端医療との連携

## Nakanoshima Qross

未来医療国際拠点

- 大阪府が拠点形成を進めている未来医療の産業化拠点「Nakanoshima Qross」に当社「中之島クロスラボ」を開設
- 入居する医療機関と企業、スタートアップ、支援機関等がそれぞれ連携再生医療をベースに、ゲノム医療や人工知能(AI)、IoT の活用等、最先端の「未来医療」における産業化推進等が図られる
- CPC※環境下で再生医療に利用される解析装置・設備を備え、品質検査、プロトコール開発、アプリケーション開発等を受託しつつ、当社の再生医療への取り組み（受託、培養・解析装置、CPC施設設計・施工コンサルティング）の**情報発信基地**とする。

※CPC・・・Cell Processing Center（「再生医療等の安全性の確保等に関する法律」に基づく細胞培養加工施設）

▶ Nakanoshima Qrossの詳細はこちらをご覧ください ▶▶

<https://www.nakanoshima-qross.jp/>



当社「中之島クロスラボ」イメージパース（6月開設予定）



# その他取り組み

## 小中高の学校理科教材事業

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



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



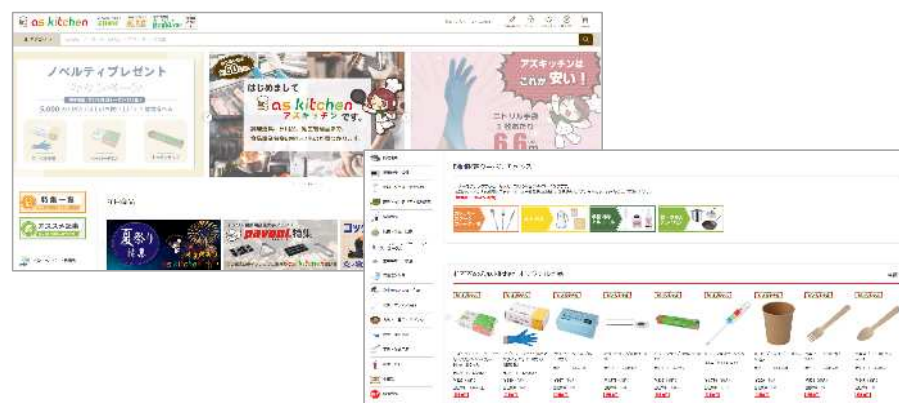
## 世界的試薬大手とのデータ連携開始

- OCEAN・Wave・AXELに展開



## 食を扱うすべての事業者を応援する通販サイト

- 調理器具、日用品、衛生管理品まで60万点以上



# サステナビリティの推進

## E：環境

### 再エネ100宣言 RE Action

使用電力量の**57%**を  
再エネ化  
本社ビルエントランスLED化

- 配達便増便による梱包材削減・エコ配送拡大
- サプライチェーンを俯瞰した配送距離の最適化
- ユーザー含めた受発注のペーパーレス化  
= EC目標と連動
- 省エネ製品の積極推奨（グリーン購入法品+56%）
- 環境負荷低減PB製品の開発
- 納品書・請求書のペーパーレス化実現
- 水・生物多様性貢献団体に寄付
- カタログリサイクル実施
- シェアリング・修理・中古販売で資源有効活用
- 阪神DC他社産廃化回避、有効設備へ利活用

## S：社会

### 健康経営ASsisT実践

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



- 品質・人権・環境・コンプラ・情報セキュリティ等に配慮した調達を行うことを明記した「サステナブル調達方針」を決定
- 内外サプライヤーに対し、「同調達方針」を提示
- 啓蒙活動の一環として国内サプライヤーに対しサステナブル調達に関するアンケート調査を実施。
- 人的資本経営の実践（IT研修・高定着率）
- 女性活躍プログラムの推進
- ハブとして中小メーカーと中小販売店及び研究者を繋ぎビジネスと研究を応援。



# 人的資本経営（DX人材の育成）

## データ技術者の自社育成

- 滋賀大学との連携によるデータ技術者育成連携
  - 滋賀大学、滋賀大学発のベンチャー合同会社 mitei（ミテイ）様との連携
  - 新入社員向けに当社取引データを使った統計研修
  - 一般社員向けにデータ分析講習
  - 上記受講者向け滋賀大学大学院様の学生向けのデータサイエンス関連の授業をオンデマンドで聴講（予定）



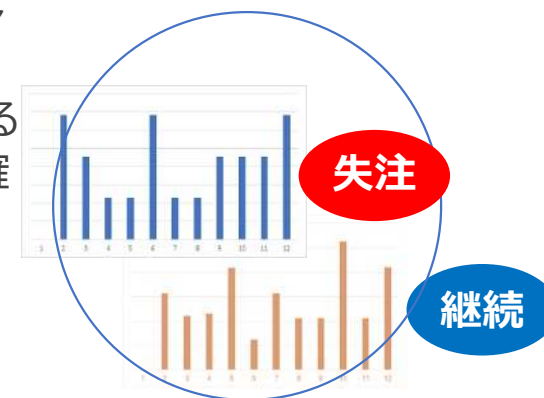
## 販売店（ディーラー）に対するDX支援

- ディーラーに対するRPA構築支援
- ディーラー新入社員向けDX講習
  - 2022年：DXとは
  - 2023年：最新ITトレンド
  - 2024年：WEBを知ろう



## AI特許成立

- 過去の受注額推移を棒グラフ化
- AIに画像解析させることで今後の失注確率を予測



---

# 中計施策の進捗

# 中期経営計画数値目標（残り1年）詳細

(百万円)

	2024.3月期			2025.3月期	
	当初計画 VER.1.0	修正計画 VER.2.0	実績	修正計画 VER.2.0	見通し
売上高 (百万円)	90,600 ○	98,725 △	95,536	106,600	101,230
営業利益 (百万円)	10,180 ○	10,690 △	10,435	12,500	11,030
営業利益率	11.2% △	10.8% ○	10.9%	11.7%	10.9%
ROE	10.6% ○	10.5% ○	11.7%	11.6%	12.1%
ROIC	10.0% ○	10.4% ○	10.5%	11.5%	11.0%

# 課題認識

## 当初計画VER. 1.0

### 2020年5月発表5年計画

- 千葉スマートDCの立ち上げで、期間中物流キャパ確保済みで新DC不要で計画
- 2年目にはコロナ禍特需により最終年度には物流キャパオーバーのリスクが予想された

## 修正計画VER.2.0

### 2022年5月発表リバイス計画（残り3年）

- 阪神DCの設置を前提に設置費用を補い目標利益額を維持する売上計画に修正



## 出来たこと・出来つつあること

品揃え 1,000万SKU 圧倒的差別化	EC拡大	物流基盤 構築	サプライ チェーン体 制の最適化
----------------------------	------	------------	------------------------



## 状況変化

メディカル 市況悪化	デフレ→ インフレ→ 賃上げ	外部 物流環境	生産国内 回帰	調達業務DX 潮流
中国経済の 停滞				



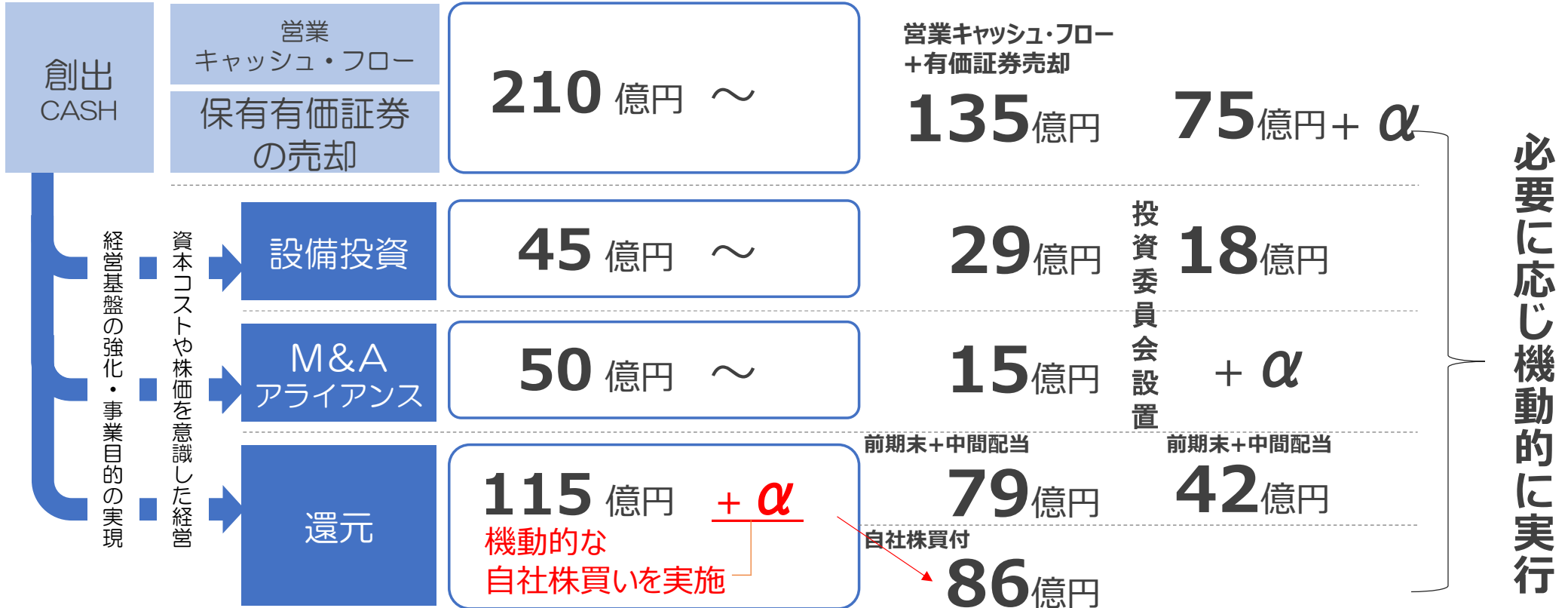
## 最終年度及び次期中計の課題

ECメニュー & 品揃え 再拡大	サービス事 業の高度化	データドリ ブンの最 大活用	アライア ンス	ハブ機能 強化
---------------------------	----------------	----------------------	------------	------------

# 財務・キャッシュフロー戦略（22年度から3ヶ年）

## 中計策定時のキャピタルアロケーション想定（3年分）

- 将来の成長に向けた投資と株主還元と同程度配分する方針



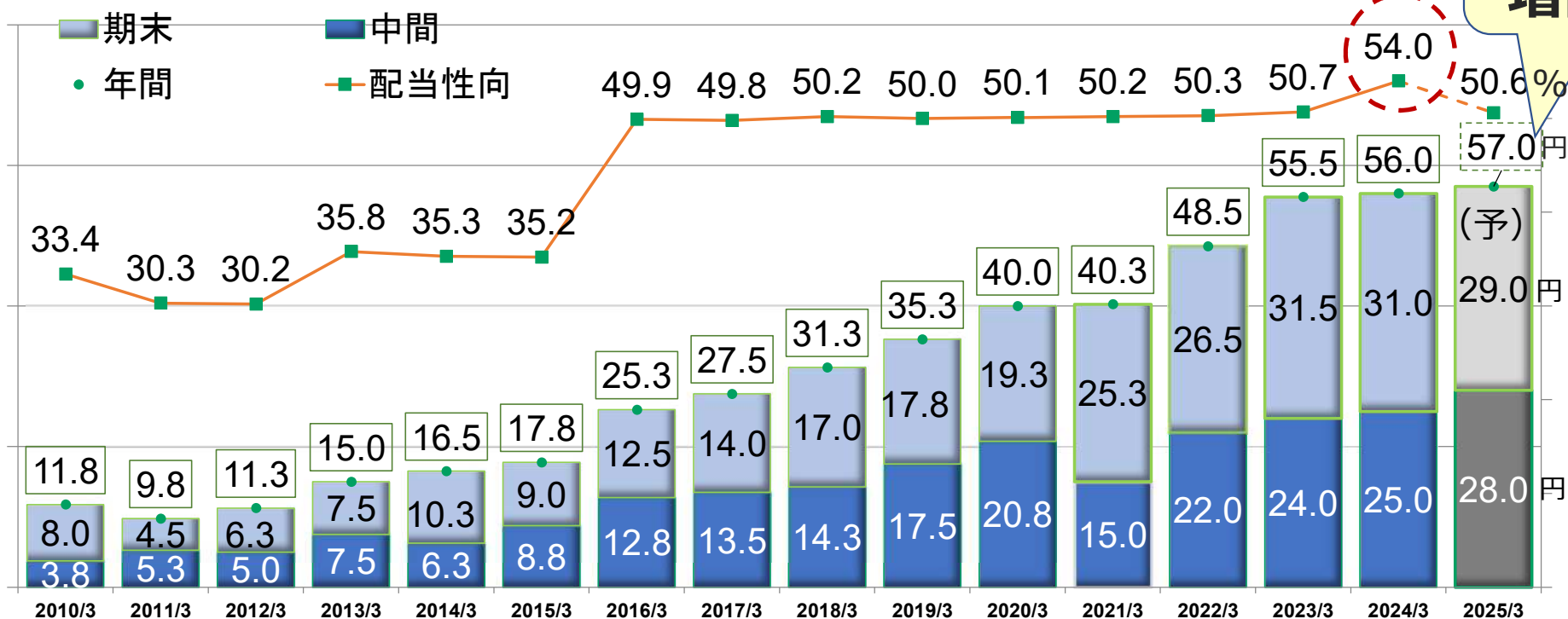
# 配当予想

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

## 50%配当基本方針。

増配維持

14期連続  
増配予定



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

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

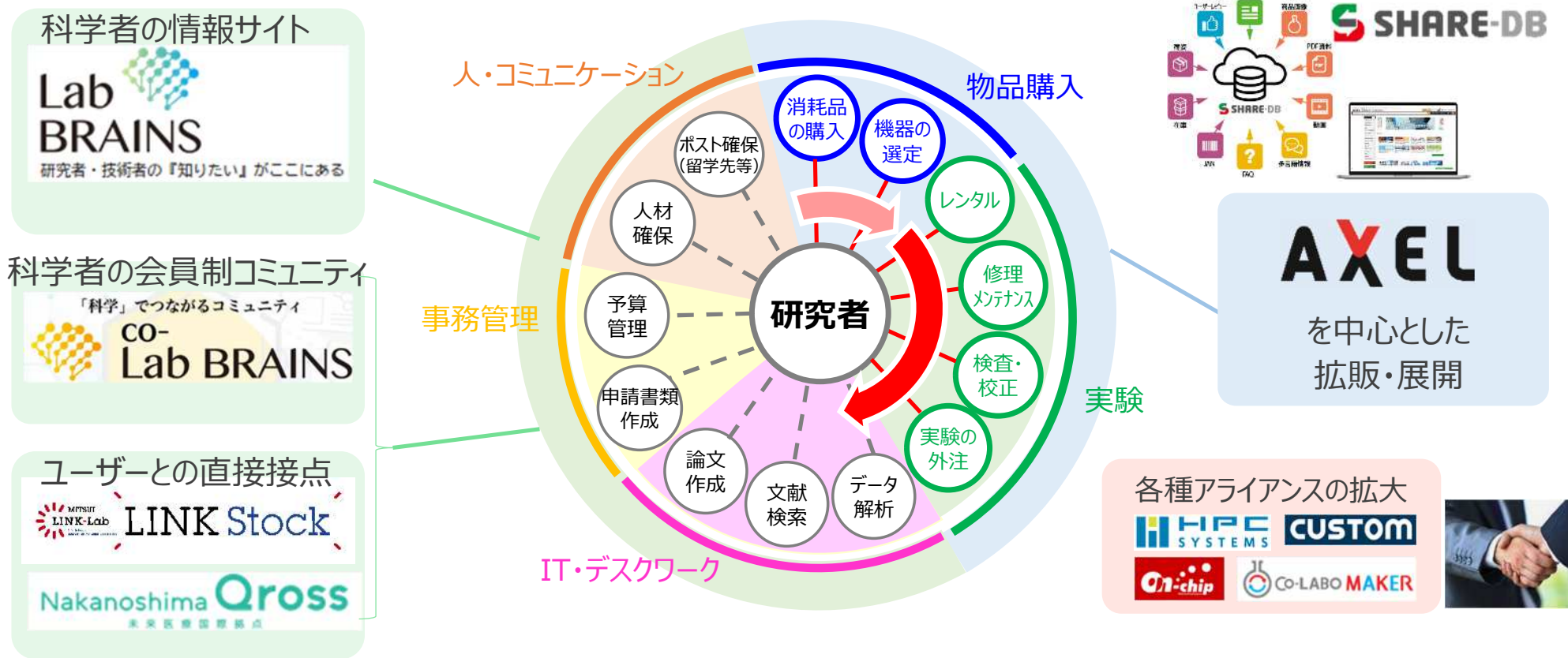
---

# 更なる進化へ

# 次のステージに向けた連続的進化への挑戦

## 研究者を支えるアズワン・プラットフォームを進化させる

- 新たなプラットフォームにより、ユーザーのあらゆる雑務をサポートする





# PROJECT ONE ver.2.0

安定的な成長性と高い収益性を維持し、

1,000億のその先を見据え

「連続的な進化」を続けます

-NANA-

ver.1.0

ver.2.0

Over 1,000...

---

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

広報 I R 部

06-6447-8821

[asone\\_ir@so.as-1.co.jp](mailto:asone_ir@so.as-1.co.jp)

中期経営計画2022年5月修正版

[https://ssl4.eir-parts.net/doc/7476/ir\\_material\\_for\\_fiscal\\_ym1/118558/00.pdf](https://ssl4.eir-parts.net/doc/7476/ir_material_for_fiscal_ym1/118558/00.pdf)

ビジネスモデル解説資料2023年9月改定版

[https://ssl4.eir-parts.net/doc/7476/ir\\_material\\_for\\_fiscal\\_ym8/133377/00.pdf](https://ssl4.eir-parts.net/doc/7476/ir_material_for_fiscal_ym8/133377/00.pdf)

---

## 参考データ

## (参考) ロングテール商品がクイズプログラムに

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

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



分厚すぎるカタログで実験器具クイズ

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



# (参考) 紹介動画 (スマートD C・レンタル&校正センター)

## スマートD C



[https://www.youtube.com/watch?v=ZO-ojF2NjI4&feature=emb\\_logo](https://www.youtube.com/watch?v=ZO-ojF2NjI4&feature=emb_logo)

[https://www.youtube.com/watch?v=W1Oh3Svxh\\_k](https://www.youtube.com/watch?v=W1Oh3Svxh_k) (翻訳入り)

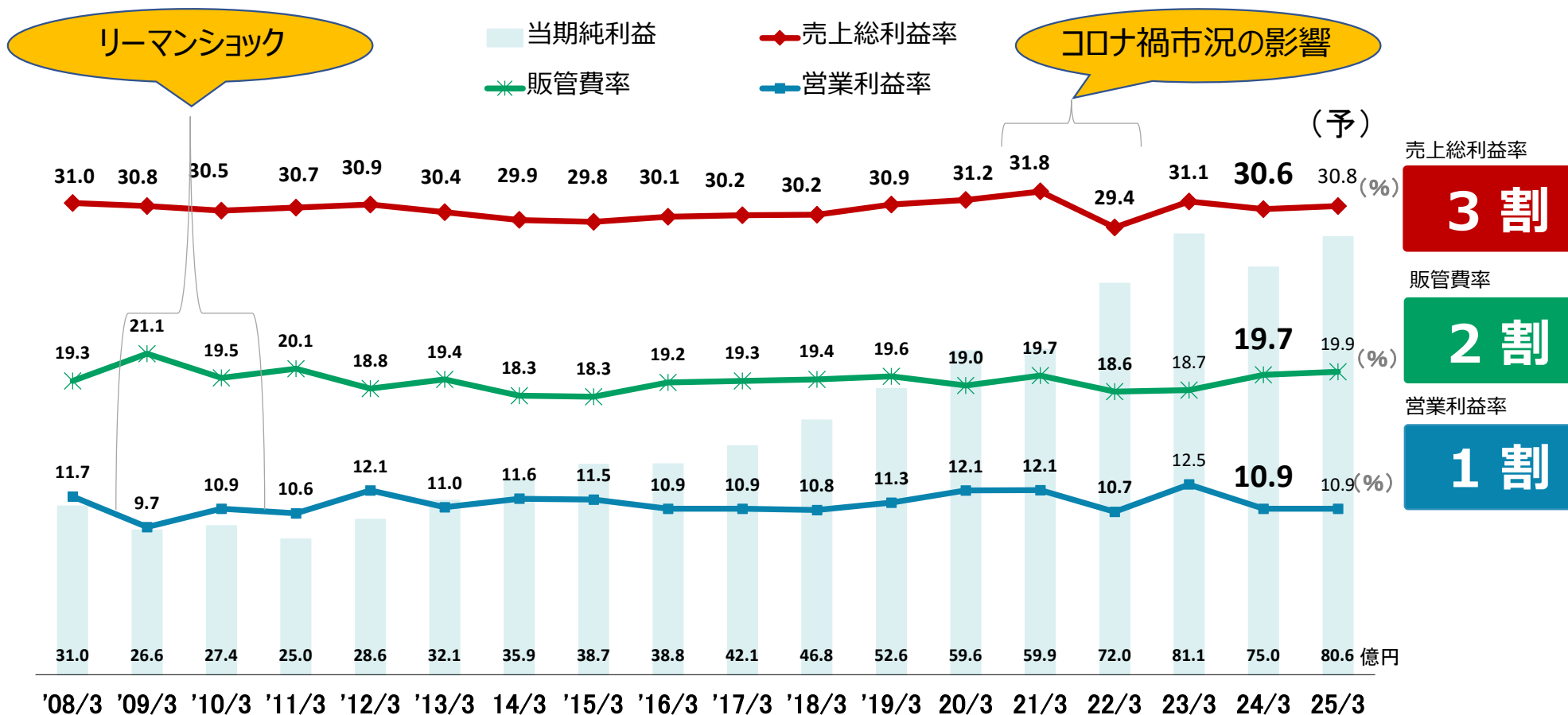
## レンタル&校正センター



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

# (参考) 収益率推移

➤ ブレの少ない高収益体質。



## (参考) 分野別売上ヒストリカルデータ

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

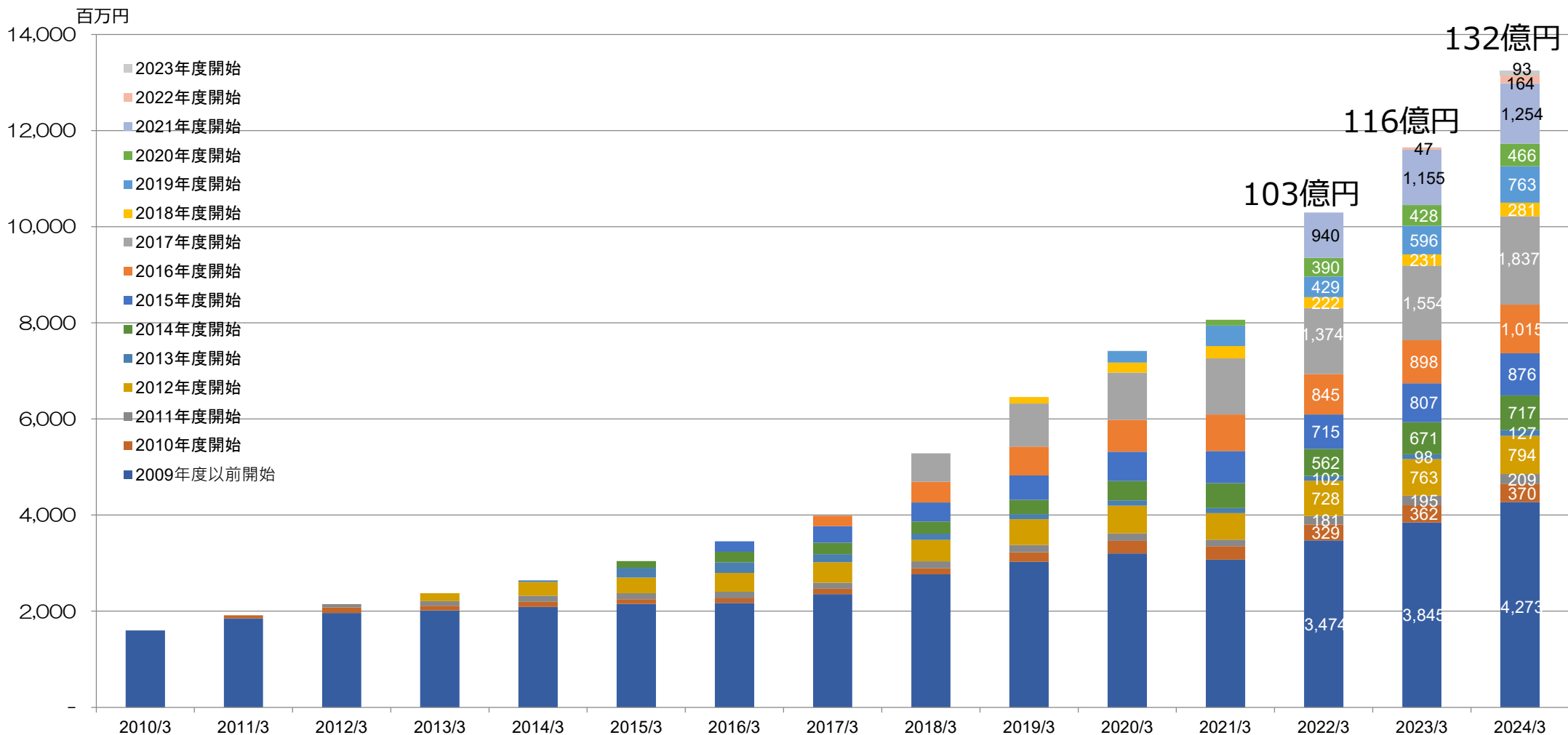
ITバブル崩壊

リーマンショック

	3/2013	3/2014	3/2015	3/2016	3/2017	3/2018	3/2019	3/2020	3/2021	3/2022	3/2023	3/2024
売上高	48,128	51,192	52,042	53,577	55,948	60,960	66,733	70,390	81,606	86,954	91,421	95,536
	102.0%	106.4%	101.7%	102.9%	104.4%	109.0%	109.5%	105.5%	115.9%	106.6%	105.1%	104.5%
[LB:ラボラトリー]	27,632	29,756	30,158	31,206	32,356	35,293	38,918	41,073	44,745	51,236	54,094	59,013
	100.9%	107.7%	101.4%	103.5%	103.7%	109.1%	110.3%	105.5%	108.9%	114.5%	105.6%	109.1%
[ID:インダストリー]	9,440	9,850	10,376	11,211	12,170	13,649	14,728	15,117	15,391	16,799	18,165	19,286
	95.9%	104.3%	105.3%	108.0%	108.6%	112.2%	107.9%	102.6%	101.8%	109.1%	108.1%	106.2%
[MD:メディカル]	11,057	11,587	11,507	11,160	11,422	12,017	12,662	13,779	21,049	18,408	18,586	16,683
	110.9%	104.8%	99.3%	97.0%	102.3%	105.2%	105.4%	108.8%	152.8%	87.5%	101.0%	89.8%
その他	-	-	-	トライアンプ21買収			425	421	420	509	575	553
	-	-	-	-	-	-	-	99.0%	99.8%	121.1%	112.9%	96.2%

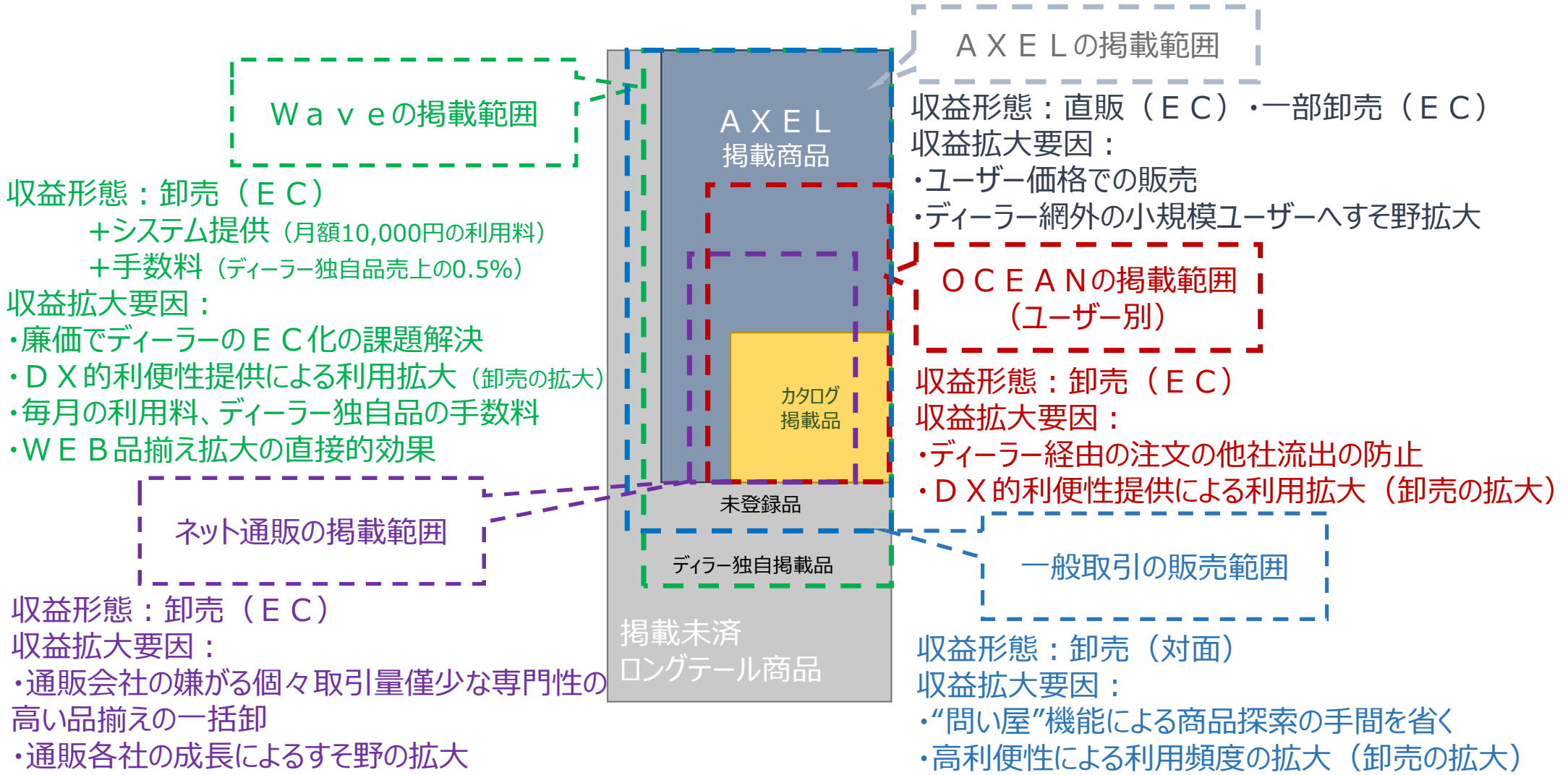
統合レポート連続財務サマリー [https://ssl4.eir-parts.net/doc/7476/ir\\_material\\_for\\_fiscal\\_yam8/136576/00.pdf](https://ssl4.eir-parts.net/doc/7476/ir_material_for_fiscal_yam8/136576/00.pdf)

# (参考) 集中購買開始年度別売上推移



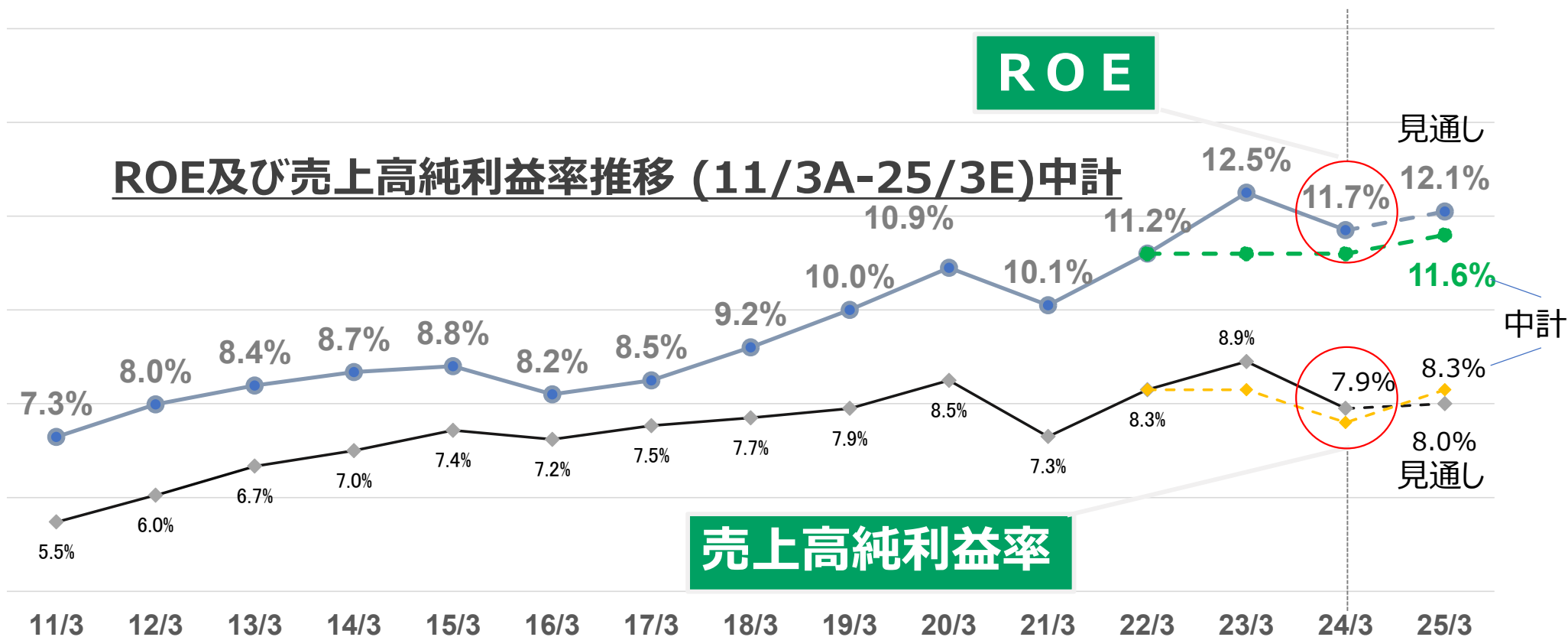


# (参考) 販売形態別の掲載範囲イメージと収益拡大要因



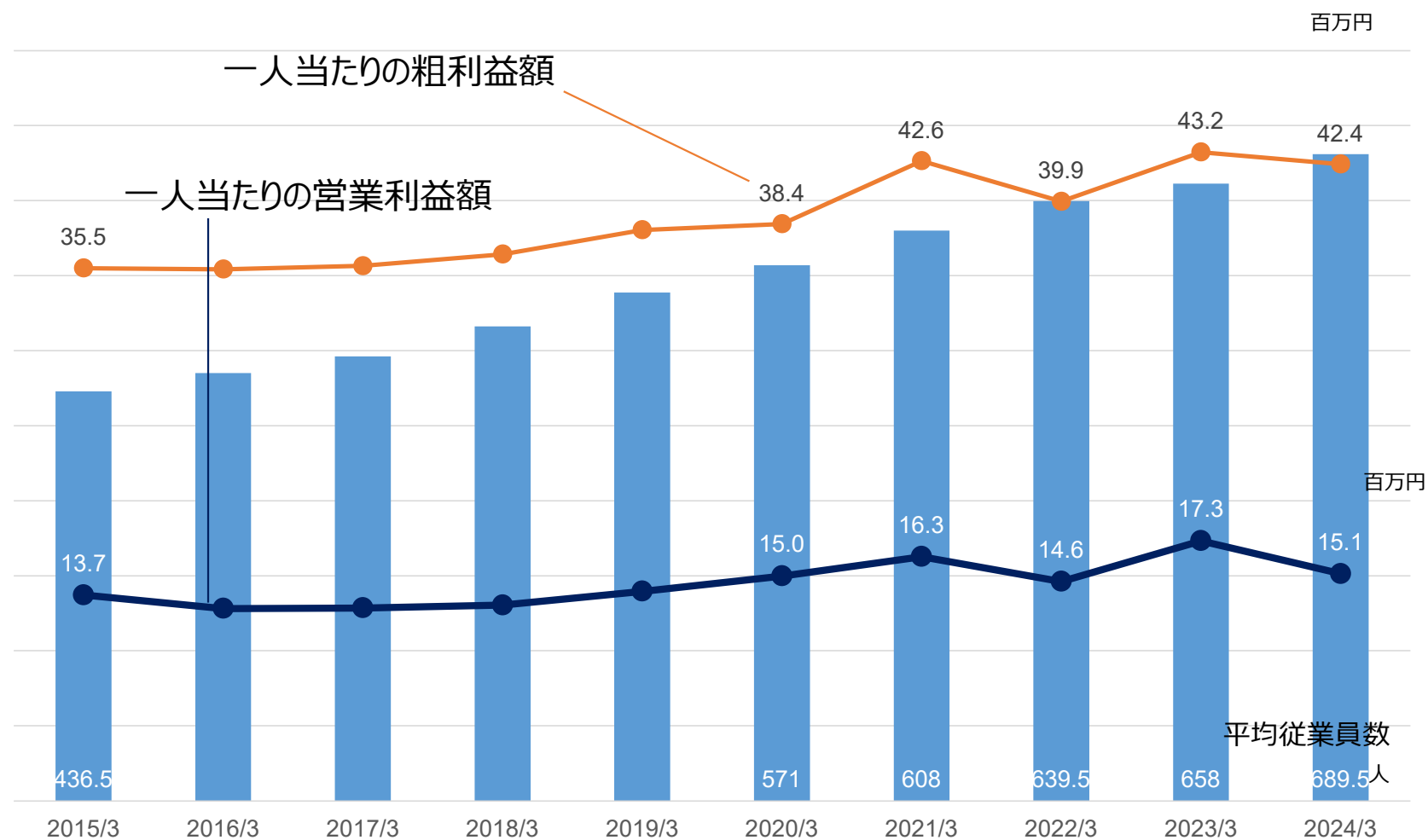
# (参考) ROE向上を目指す

## ROE及び売上高純利益率推移 (11/3A-25/3E)



**資本コストを意識した経営による資本効率の更なる向上**

## (参考) 1人当たりの生産性 (連結)



# (参考) ガバナンス改革の推移

	2013/6	2014/6	2016/6	2017/6	2020/6	2021/6	2022/6	2023/6	2024/6
取締役総数	7名	5名	7名		8名	11名	10名	9名	8名
社外取締役 (社外割合)	1名 (14%)	1名 (20%)	2名 (28%)		3名 (37%)	6名 (54%)	(60%)	5名 (55%)	4名 (50%)
女性取締役					1名		2名		1名
監査・監督 機能	監査役会					監査等 委員会			
株式報酬		2015/6 退職慰労金廃止 ストック・オプション (SO)			業績連動株 式給付信託				
					SO廃止				
					RS導入				


## (参考) 用語集

用語	解説
科学技術基本計画	科学技術基本法に基づき、政府が、総合的かつ計画的な推進を図るための基本的な計画を策定するもの。第5期科学技術基本計画は、2021年度から2025年度までの5年間を対象とし、総額約30兆円が閣議決定されている。 第3期は25兆円、第4期は26兆円の計画でした。
科学技術研究費	政府が行っている「科学技術研究調査」によれば、科学技術に関する研究・開発のために支出された費用は、2020年度で20兆7,040億円（+4.9%）にのぼる。この費用には人件費、原材料費、その他研究開発のために支出された経常的費用と、研究開発用の固定資産を取得するために支出された費用が含まれる。国と地方公共団体の科学技術関係予算は9.4兆円（2022年度）。
科研費	文科省の競争的資金制度の一部として、基礎から応用までのあらゆる「学術研究」（研究者の自由な発想に基づく研究）を格段に発展させることを目的とする。ピア・レビューによる審査を経て、独創的・先駆的な研究に対する助成を行われるもの。競争的資金制度には他に戦略的創造研究推進事業、研究成果展開事業、国家課題対応型研究開発推進事業等がある。 <a href="http://www.mext.go.jp/a_menu/02_itiran.htm">http://www.mext.go.jp/a_menu/02_itiran.htm</a>





## (参考) 用語集

用語	解説
ラボラトリー分野 (Laboratory)	主に大学や研究所（企業含む）に出入りしている販売店ルート。理化学分野の専門販売店、研究用試薬業者が中心。当社売上の約6割を占める。インダストリー分野と合わせてラボ・インダストリー部門を構成する。インダストリー分野と同時に総合カタログを2年に1回発刊。直近では2022年11月。
インダストリー分野 (Industry)	主に民間企業の工場に出入りする販売店ルート。当社の売上の約2割を占める。工作機械商、切削工具商、工業薬品業者、梱包資材業者などさまざまな業態の販売店がある。ラボラトリー分野と合わせてラボ・インダストリー部門を構成する。ラボラトリー分野と同時に総合カタログを2年に1回発刊。直近では2022年11月。
メディカル部門 (Medical) (メディカル・介護分野)	主に医療機関に出入りする販売店ルート。医療器商社、医薬品販売業者などが中心。当社売上の約2割を占める。 通称「 <b>navis</b> *(ナビス)」。医療用総合カタログとして「ナビス看護・医療用品総合カタログ」を2年に1回発刊。直近では2023年11月。

## (参考) 用語集

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

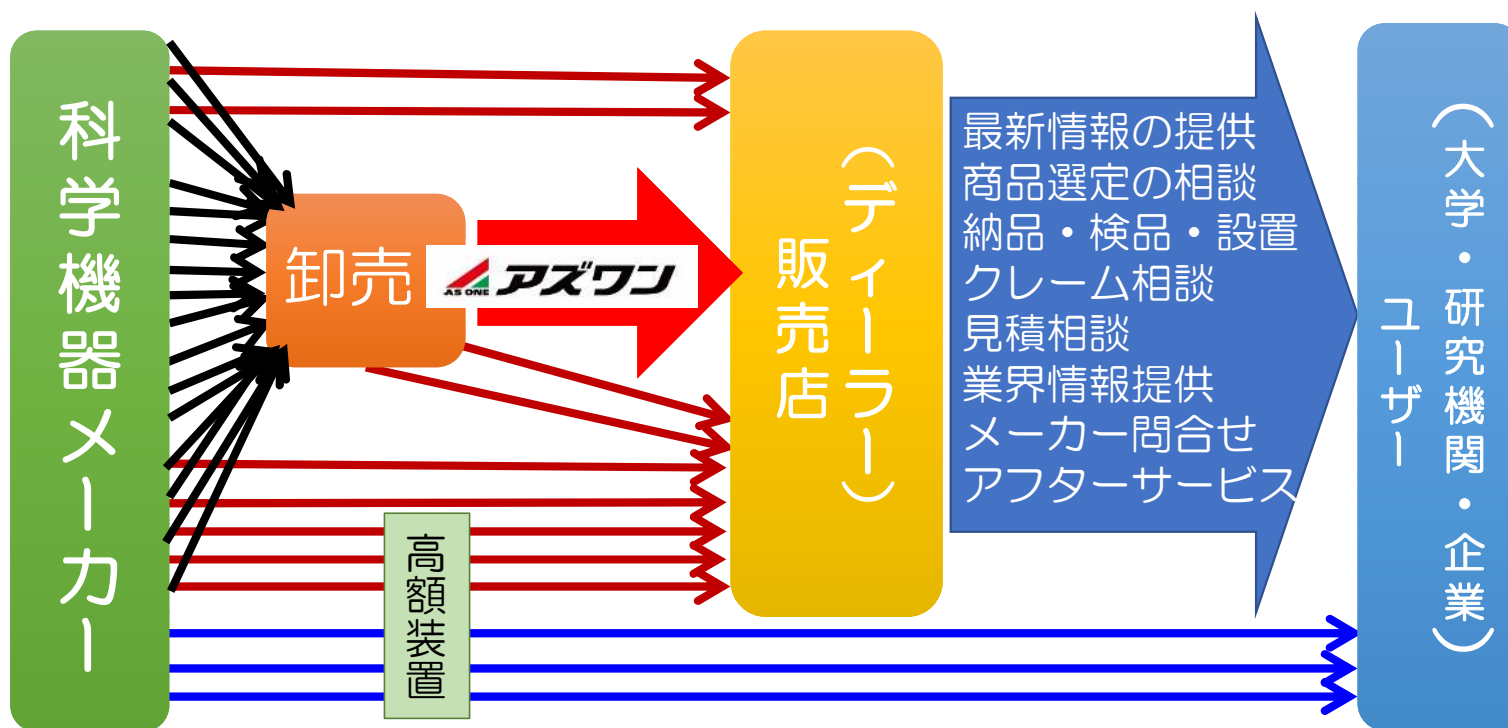
## (参考) 用語集

用語	解説
	Science & Health × Abundant × RE liable - Data Base 「科学・医療分野における、豊富で信頼のあるデータベース」 「業界のデータベース」としてユーザーが必要なあらゆる商品情報の保有を目指す。 「AXEL」や「ocean」や「Wave」の商品データベースでもある。
	「ASONE × Electronic Media」 アクセル検索システムを検索エンジンに据えた理化学機器販売サイト。販売店経由でIDを取得することで、一般ユーザーが1000万点以上の商品を閲覧・検索できるだけでなく、24時間いつでも販売店提示価格でWEB注文できる。注文はアズワンに直接入り、配送も直接されるが、請求は販売店経由となる。ユーザー、販売店、アズワンがWin-Win-WinのWEBShop。
 	商品検索システム <b>AXEL</b> の及び販売店の集中購買サイト <b>Wave</b> の英語版。英語をベースに16言語への翻訳機能を備える。海外の販売店やユーザーが商品検索や見積もり依頼が可能。2024年3月現在掲載点数238万点。

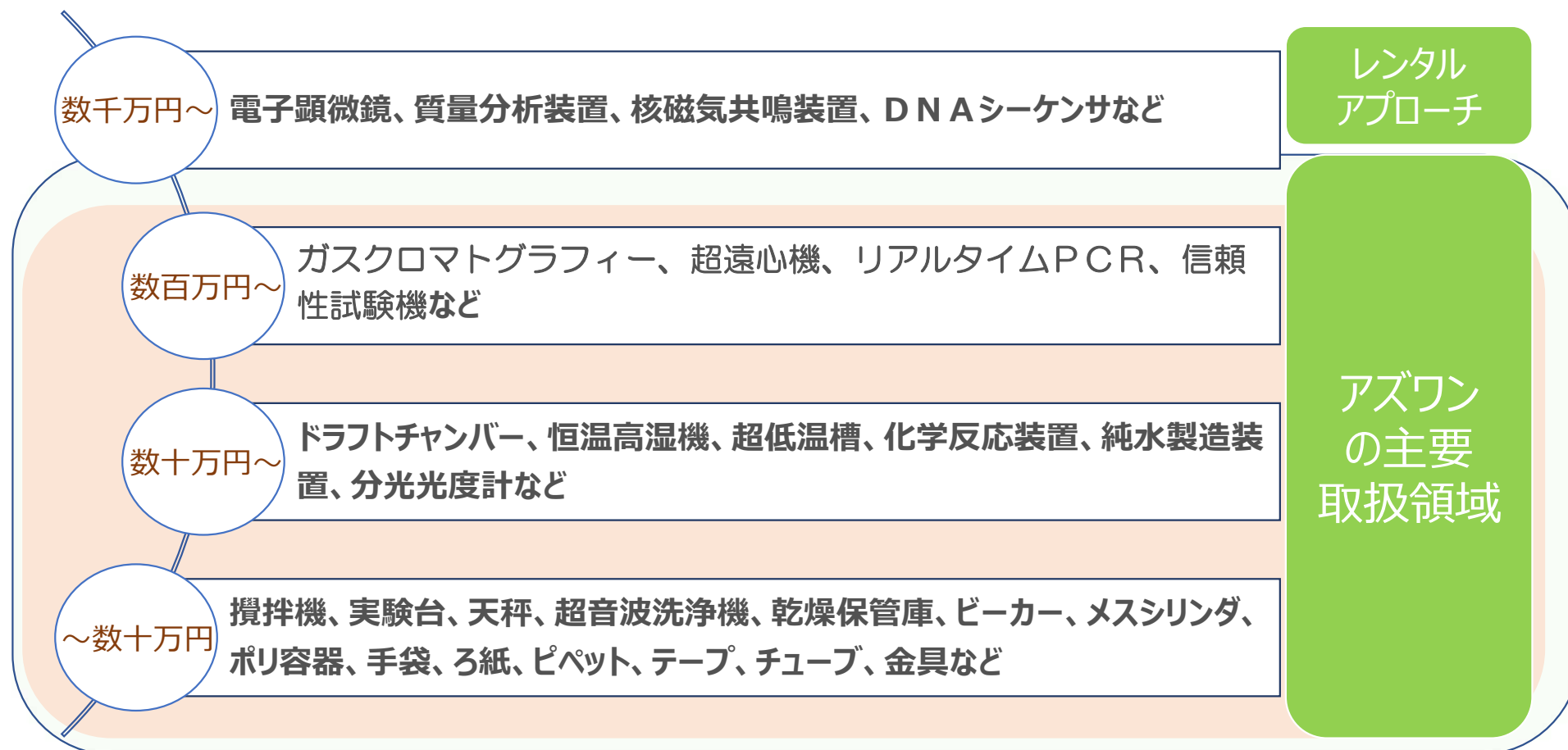


## (参考) 用語集

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



## (参考) カタログ・WEB主要対象品



## (参考) カスタマー相談センター

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

その凄さはTBS「がっちりマンデー!!」でも紹介されました。



### カスタマー相談センター



多品種の専門商品でありながら  
**即時解決率※80%以上**

※最初のお電話で解決する率

#### サービス内容

##### 1. 商品の内容に関するお問い合わせ対応

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

##### 2. 商品の資料請求に関する対応

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

## (参考) ESG格付

年金積立金管理運用独立行政法人 (GPIF) がE (環境) S (社会) G (ガバナンス) に配慮した投資を行うに際し、採用するESG指数のひとつであるMSCI ジャパンESGセレクト・リーダーズ指数に採用されております。2024年5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>



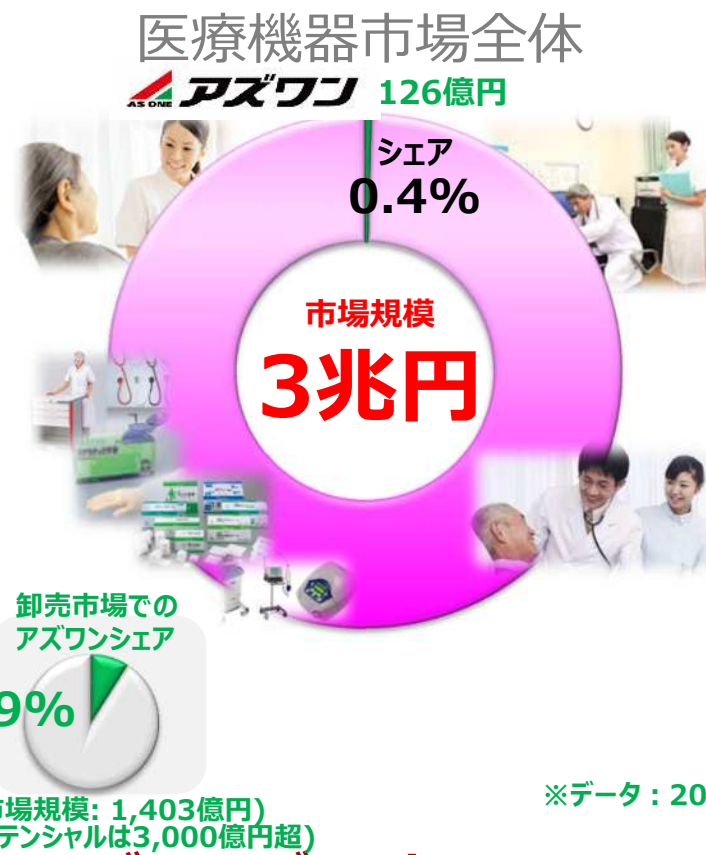
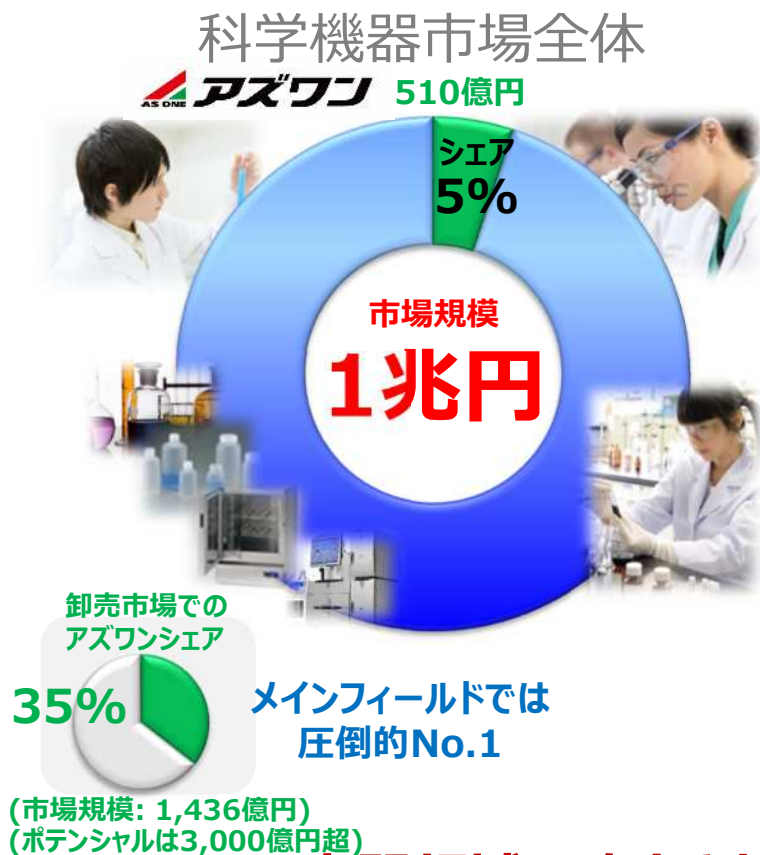
<https://www.fsb-tcf.org/supporters/>



<https://saiene.jp/>

# (参考) 市場環境

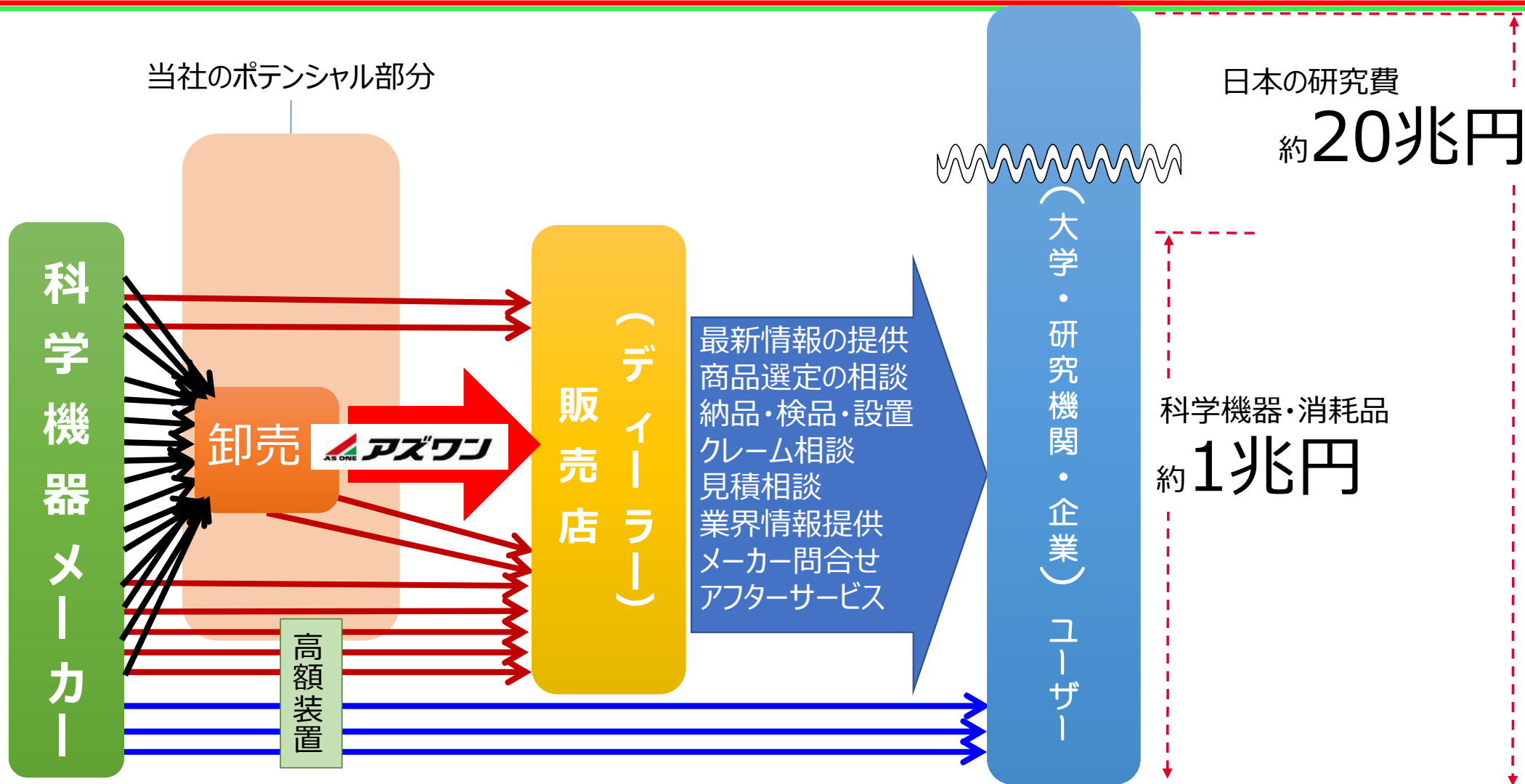
～巨大な市場の中で大きなチャンスがある～



※データ：2018年度実績

専門領域で確立されてきた“アズワン”ブランド  
成長の余地はまだ大きい

# (参考) 市場構造



# (参考) 日本の研究費 (人件費含む)

以下のような市場の推移の中でシェア拡大中

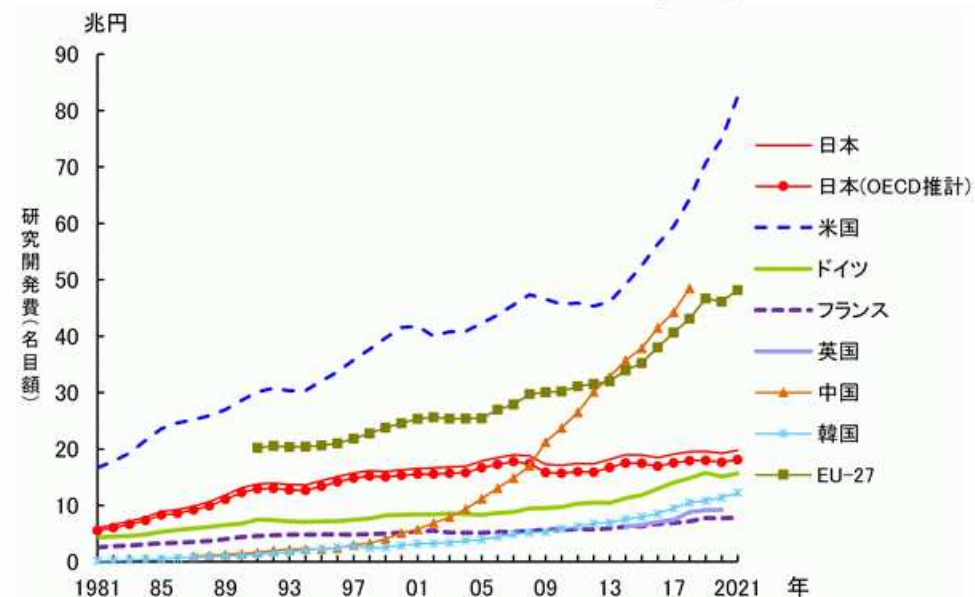
研究主体別研究費の推移

区分	総額	企業	非営利団体・ 公的機関	大学等	
研究費 (億円)	2013年度	181,336	126,920	17,420	36,997
	2014	189,713	135,864	16,888	36,962
	2015	189,391	136,857	16,095	36,439
	2016	184,326	133,183	15,102	36,042
	2017	190,504	137,989	16,097	36,418
	2018	195,260	142,316	16,160	36,784
	2019	195,757	142,121	16,435	37,202
	2020	192,365	138,608	16,997	36,760
	2021	197,408	142,244	17,324	37,839
	2022	207,040	151,306	17,312	38,421
対前年度比 (%)	2013年度	4.7	4.3	9.4	3.9
	2014	4.6	7.0	-3.1	-0.1
	2015	-0.2	0.7	-4.7	-1.4
	2016	-2.7	-2.7	-6.2	-1.1
	2017	3.4	3.6	6.6	1.0
	2018	2.5	3.1	0.4	1.0
	2019	0.3	-0.1	1.7	1.1
	2020	-1.7	-2.5	3.4	-1.2
	2021	2.6	2.6	1.9	2.9
	2022	4.9	6.4	-0.1	1.5
構成比 (%)	2013年度	100.0	70.0	9.6	20.4
	2014	100.0	71.6	8.9	19.5
	2015	100.0	72.3	8.5	19.2
	2016	100.0	72.3	8.2	19.6
	2017	100.0	73.1	8.4	19.4
	2018	100.0	73.1	8.3	18.9
	2019	100.0	72.6	8.4	19.0
	2020	100.0	72.1	8.8	19.1
	2021	100.0	72.1	8.8	19.2
	2022	100.0	73.1	8.4	18.6

73.1% 8.4% 18.6%

主要国における研究開発費総額の推移

(A)名目額(OECD購買力平価換算) 国際比較  
注意



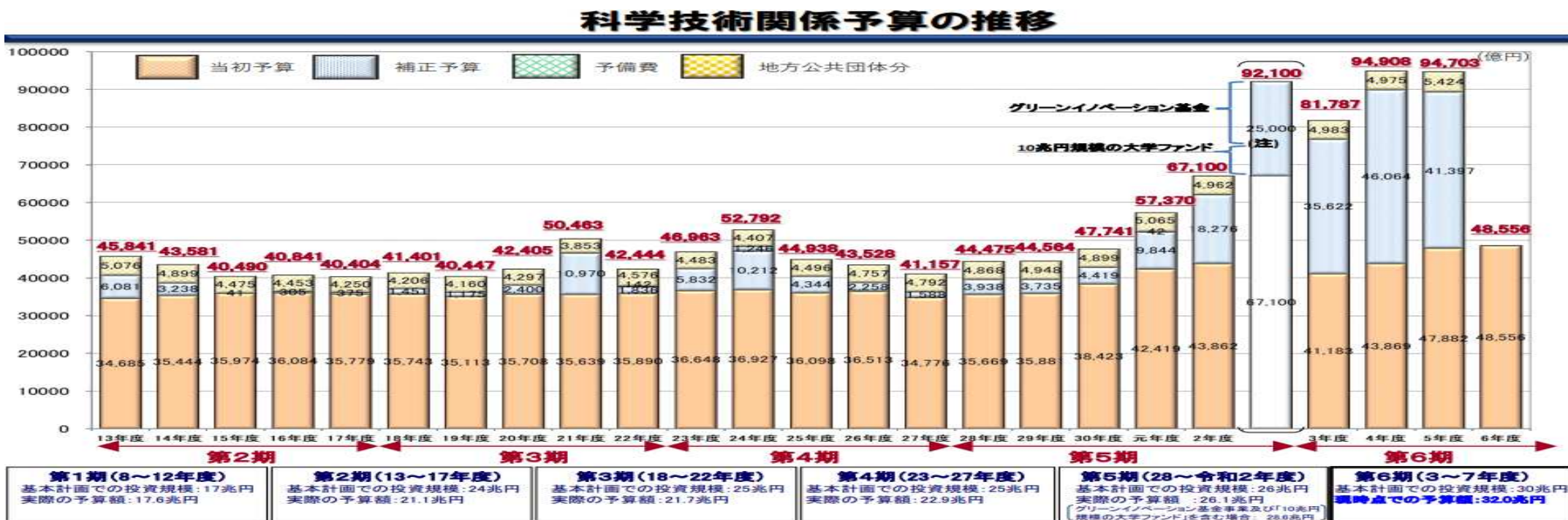
科学技術指標2023

[https://www.nistep.go.jp/sti\\_indicator/2023/RM328\\_00.html](https://www.nistep.go.jp/sti_indicator/2023/RM328_00.html)

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

# (参考) 日本の科学技術国家予算①

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



5年で  
 18兆円 → 21兆円 → 22兆円 → 23兆円 → 26兆円 → **32兆円**

2021~2025



# (参考) 日本の科学技術国家予算②

## 科学技術 基本計画の概要

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

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

### 科学技術・イノベーション基本計画(案)(概要)

国内外における情勢変化

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

新型コロナウイルス感染症の拡大

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

「グローバル課題への対応」と「国内の社会構造の改革」の両立が不可欠

我が国が目指す社会(Society 5.0)

国民の安全と安心を確保する持続可能で強靭な社会

一人ひとりの多様な幸せ(Well-being)

【持続可能性の確保】

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

【強靭性の確保】

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

【経済的な豊かさとの質的な豊かさの実現】

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

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

Society 5.0の実現に必要なもの

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

「総合知による社会変革」と「知・人への投資」の好循環

Society 5.0の実現に向けた科学技術・イノベーション政策

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

国民の安全と安心を確保する持続可能で強靭な社会への変革

- サイバー空間とフィジカル空間の融合による新たな価値の創出
  - 政府のデジタル化、デジタル庁の発足、データ戦略の完遂（ベースレジストリ整備等）
  - Beyond 5G、スパコン、宇宙システム、量子技術、半導体等の次世代インフラ・技術の整備・開発
- 地球規模課題の克服に向けた社会変革と非連続なイノベーションの推進
  - カーボンニュートラルに向けた研究開発（基金活用等）、循環経済への移行
- レジリエントで安全・安心な社会の構築
  - 脅威に対応するための重要技術の特定と研究開発、社会実装及び流出対策の推進
- 価値共創型の新たな産業を創出する基盤となるイノベーション・エコシステムの形成
  - SBIR制度やアントレ教育の推進、スタートアップ拠点都市形成、産学官共創システムの強化

次世代に引き継ぐ基盤となる都市と地域づくり(スマートシティの展開)

スマートシティ・スーパーシティの創出、官民連携プラットフォームによる全国展開、万博での国際展開

様々な社会課題を解決するための研究開発・社会実装の推進と総合知の活用

総合知の活用による社会実装、エビデンスに基づく国家戦略\*の見直し・策定と研究開発等の推進

インシットやSIP等の推進、知財・標準の活用等による市場獲得、科学技術外交の推進

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

知のフロンティアを開拓し価値創造

- 多様で卓越した研究を生み出す環境の再構築
  - 博士課程学生の処遇向上とキャリアパスの拡大
  - 女性研究者の活躍促進と基礎研究・学術研究の推進
  - 人文・社会科学の振興と総合知の創出（フロンティア）
- 新たな研究システムの構築(オープンサイエンス)
  - 研究データの管理・利活用、スマートラボ・AI活用
  - 研究施設・設備・機器的整備・共用、研究データの共有
- 大学改革の促進と戦略的経営に向けた機能強化
  - 多様で個性的な大学群の形成（真の経営体質）
  - 10兆円規模の大学ファンドの創設

一人ひとりの多様な幸せと課題への対応

探究力と学び続ける姿勢を強化する教育・人材育成

- 初等中等教育段階からのSTEAM教育やGI
- 大学等における多様なカリキュラムやプログラム

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

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

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

