

26年3月期 決算説明会資料

アズワン株式会社

東証プライム (7476)
2026年5月22日



I. 26年3月期 実績

II. 27年3月期 業績予想

III. 今期の見通し

1. 前期実績

2. 今期計画・環境認識

3. 重点施策

4. 資本政策

ハイライト

FY2025 実績

売上高は1,106億円（前年比+6.7%）、営業利益は128億円（同+10.7%）と過去最高を更新

- 米関税政策の影響により売上高は期初予想を下回ったものの、経費コントロールが奏功し営業利益は前期比2ケタ成長
- 効率的な物流オペレーションにより運賃、倉庫作業費の伸びを抑制し、販管費は4.6%増にとどまる
- eコマース売上高が12.8%増と牽引しラボ・インダストリー部門は8.3%増と好調。一方、医療機関向けの販売は前年並みにとどまりメディカル部門は1.0%減

中期経営計画

eコマースやサプライチェーン関連の施策は順調に進捗、サービス事業の今後の拡大に備え新センターの建設着工

- 品揃えは1,400万点を突破、サプライヤー在庫は約1,700億円となるなど、商品データベース「SHARE-DB」の充実に注力
- 病院向け集中購買システム「Mare's」、サプライチェーン全体の在庫を見える化した「4-Stock」サービスを新たにリリース
- サービス事業拡大に向け新レンタル&校正センターの新設工事着工（2026年末より竣工稼働予定）

FY2026 見通し

売上高は前期比6.5%増、営業利益はほぼ前年並みとなる見通し

- 部門別売上高は、ラボ・インダストリー部門は7.5%増、メディカル部門は1.0%と前年同様の傾向となる見込み
- Smart DCの増床、新レンタル&校正センター竣工に加え、各種コストアップを見込む
- 中東情勢による調達や販売への影響が想定されるも、合理的な算定が難しいため反映していない

資本政策

15年連続となる増配に加えて自己株買いも実施し、ROEは13.3%と過去最高

- 配当方針に基づき、前期配当金は基準利益の50.5%となる65円（前期比3円増配）
- 市場買付による約10億円の自己株買いを実施し、配当と合わせた総還元性向は61.5%
- 今期の自己株買いは、中東情勢の影響を見極めた上で決定する予定

I. 26年3月期 実績

26/3期 業績概要

実績 見通し

- 連結売上高は16年連続増収となり過去最高を更新
- 連結営業利益は販管費の抑制が奏功し過去最高を更新、前年比二桁増

売上

1,106億円

前年同期比 +6.7% / 計画比 +1.7%

16年連続増収+過去最高更新

営業利益

128億円

前年同期比 +10.7% / 計画比 +2.6%

過去最高更新

連結業績	2025/3期	2026/3期	(百万円)			
	(通期)	(通期)	前年同期比		計画比	
売上高	103,751	110,698	+6,946	+6.7%	+1,798	+1.7%
売上総利益	31,315	33,465	+2,150	+6.9%	+364	+1.1%
売上総利益率	30.2%	30.2%	+0.0%		△0.2%	
営業利益	11,593	12,838	+1,244	+10.7%	+328	+2.6%
営業利益率	11.2%	11.6%	+0.4%		+0.1%	
経常利益	12,071	13,228	+1,157	+9.6%	+278	+2.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	8,229	9,179	+949	+11.5%	+239	+2.7%
当期純利益/1株 (円)	114.89	128.35	+13.46	+11.7%	+3.58	+2.9%
年間配当金/1株 (円)	62.00	65.00	+3.00	+4.8%	+2.00	+3.2%

26/3期 分野別売上

- ラボ・インダストリー分野では、ECの牽引により売上高は前年比+8.3%と順調に成長
- メディカル分野では、医療機関による買い控えが続き売上高は前年並み

ラボラトリー

売上高 **693億円**

前年同期比 +8.6% / 計画比 +1.7%

- トランプ関税の影響が落ち着き、企業の購買活動が活発化
- ネット通販向けECや高額機器類の販売も堅調に推移

インダストリー

売上高 **237億円**

前年同期比 +7.3% / 計画比 △0.9%

- クリーンルーム消耗品・備品、電材用品、衛生管理用品、計測測定器等、多方面で売上が伸長

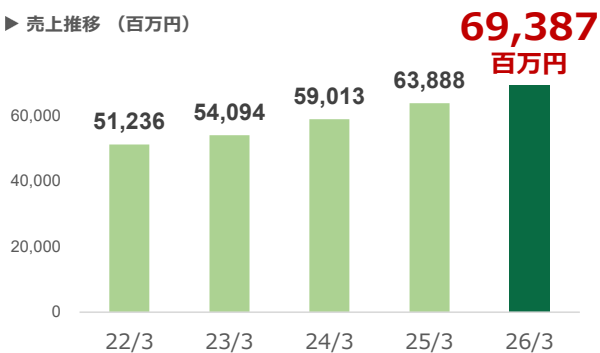
メディカル

売上高 **169億円**

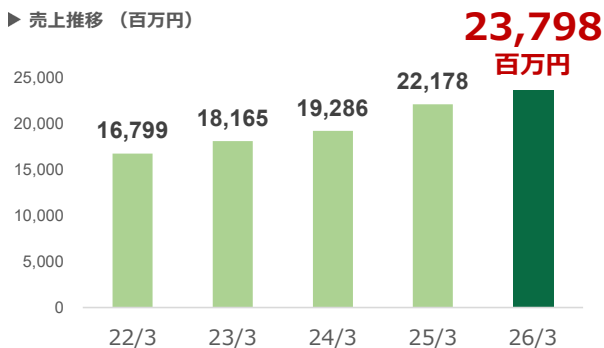
前年同期比 △1.0% / 計画比 +5.3%

- 病院を中心とした購買抑制により上期は軟化傾向も、秋ごろより回復
- 中東情勢の影響でプラスチック系の手袋等の受注が急増

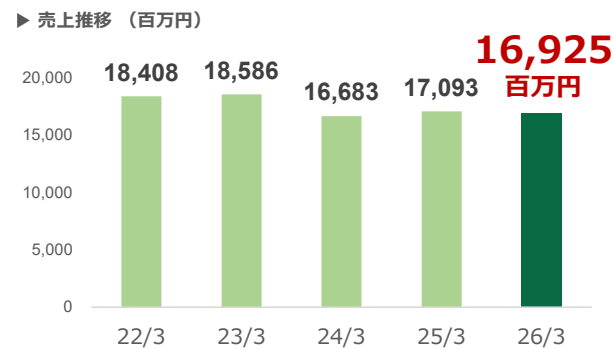
▶ 売上推移 (百万円)



▶ 売上推移 (百万円)



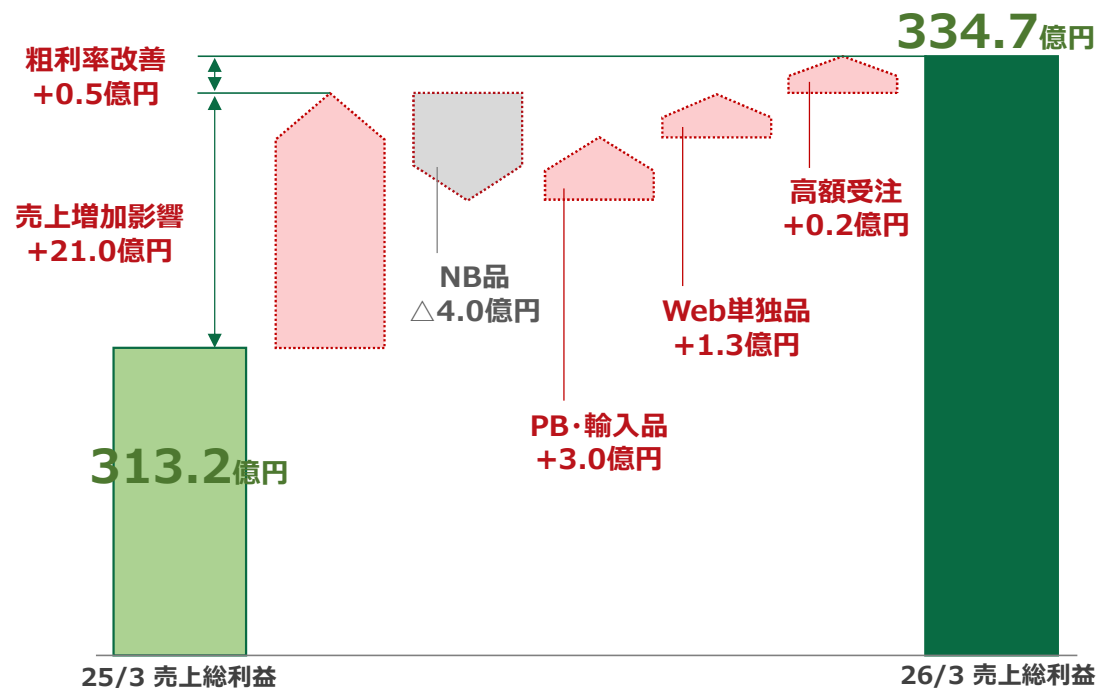
▶ 売上推移 (百万円)



26/3期 売上総利益

実績 見通し

- PB・輸入品やWeb単独品に対する施策が奏功し、粗利率は前年同水準



粗利率	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
25/3	30.1%	30.5%	30.4%	29.9%	30.2%
26/3	30.7%	30.4%	30.6%	29.3%	30.2%

26/3期 販管費

実績 見通し

- 九州DCを移転新設し開発費用・賃借料等が増加するも、物流諸施策により運賃・倉庫作業料は抑制
- 売上高の成長率+6.7%に対して販管費総額は+4.6%にとどまる

販管費

206億円

前年同期比 +4.6% / 計画比 +0.2%

- **「カタログ費」**：25/3期は研究用総合機器カタログを発刊、26/3期はナビス看護医療用品カタログを発刊
- **「不動産賃借料」**：九州DC移転新設に伴う費用増に加え、25/3期の阪神DCの一時的減少により前年比大幅増
- **「その他」**：コンピュータ料、手数料等が大幅増

科目	2025/3期	2026/3期	前年同期比		計画比	
	(通期)	(通期)				
販管費合計	19,721	20,627	+905	+4.6%	+36	+0.2%
運賃・倉庫作業料	5,178	5,368	+190	+3.7%	+96	+1.8%
人件費	7,003	7,257	+253	+3.6%	△84	△1.1%
広告宣伝費	776	553	△223	△28.7%	△34	△5.9%
内) カタログ費	273	67	△205	△75.3%	△25	△27.2%
研究開発費	12	13	+0	+2.0%	△3	△20.8%
不動産賃借料	1,676	1,918	+242	+14.5%	△2	△0.1%
減価償却費	889	968	+79	+8.9%	+26	+2.8%
ソフトウェア償却	517	522	+5	+1.0%	△16	△3.0%
その他	3,666	4,024	+357	+9.8%	+54	+1.4%

26/3期 株主還元

- 配当方針（基準利益の50%以上の配当+増配）に則り、26/3期の配当金は65.0円
- 自己株買い約10億円を実施

配当金

65.0円

前年同期比 +3.0円増配

15年連続増配

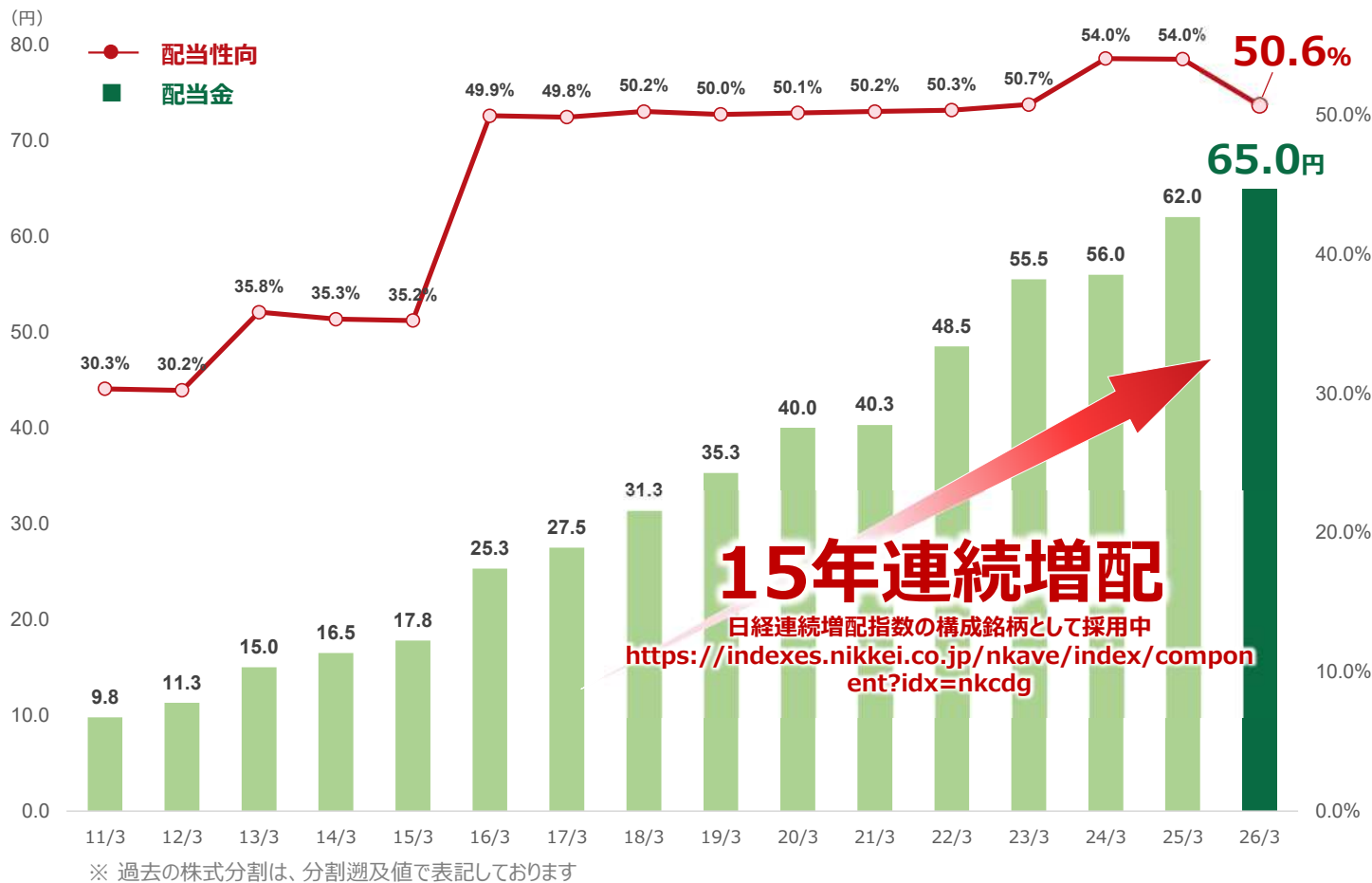
配当性向

50.6%

総還元性向

61.5%

自己株買い約10億円実施



15年連続増配

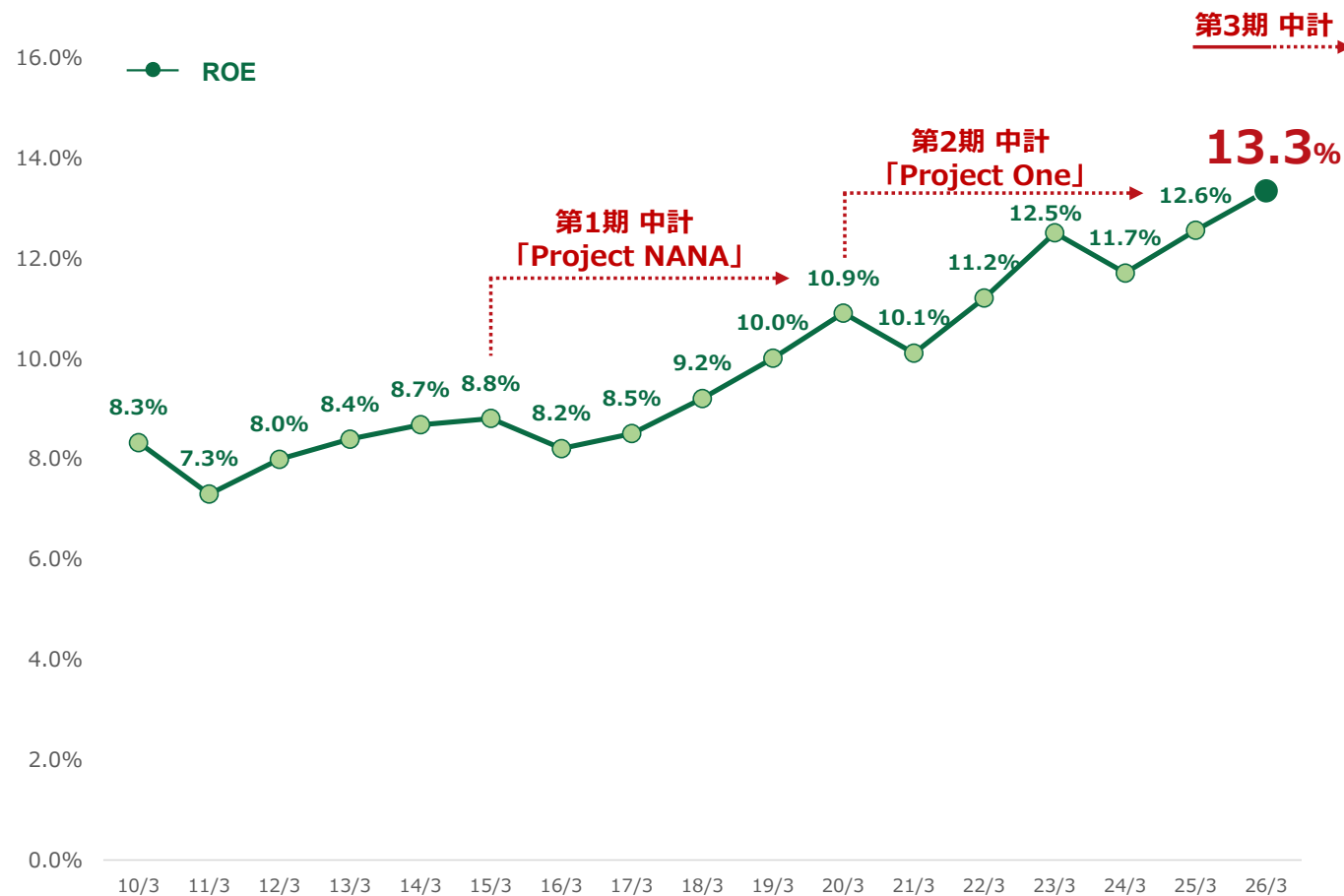
日経連続増配指数の構成銘柄として採用中
<https://indexes.nikkei.co.jp/nkave/index/component?idx=nkcdg>

26/3期 ROE

実績 見通し

- 自己株買いの実施もありROEは初の13%台となり、中計で掲げる目標水準に到達

ROE
13.3%
過去最高を更新 (前年同期比+0.7%)



ヒストリカルデータ

実績 見通し

連結分野別売上 (百万円)		1Q	前期比	2Q	前期比	上期	前期比	3Q	前期比	4Q	前期比	下期	前期比	通期	前期比
ラボラトリー	24/3期	13,230	+10.2%	13,547	+7.0%	26,777	+8.6%	15,253	+10.2%	16,982	+8.9%	32,236	+9.5%	59,013	+9.1%
	25/3期	14,553	+10.0%	15,022	+10.9%	29,575	+10.5%	16,543	+8.5%	17,769	+4.6%	34,313	+6.4%	63,888	+8.3%
	26/3期	15,867	+9.0%	15,955	+6.2%	31,822	+7.6%	17,511	+5.9%	20,052	+12.9%	37,564	+9.5%	69,387	+8.6%
インダストリー	24/3期	4,497	+6.2%	4,627	+5.0%	9,125	+5.5%	5,027	+8.3%	5,133	+5.3%	10,160	+6.7%	19,286	+6.2%
	25/3期	5,109	+13.6%	5,327	+15.1%	10,437	+14.4%	5,814	+15.7%	5,926	+15.5%	11,741	+15.6%	22,178	+15.0%
	26/3期	5,652	+10.6%	5,757	+8.1%	11,410	+9.3%	5,871	+1.0%	6,516	+10.0%	12,387	+5.5%	23,798	+7.3%
メディカル	24/3期	3,874	△5.6%	4,056	△17.7%	7,930	△12.2%	4,120	△11.5%	4,631	△5.4%	8,752	△8.4%	16,683	△10.2%
	25/3期	4,367	+12.7%	3,966	△2.2%	8,334	+5.1%	4,217	+2.4%	4,541	△2.0%	8,759	+0.1%	17,093	+2.5%
	26/3期	3,978	△8.9%	3,922	△1.1%	7,901	△5.2%	4,262	+1.1%	4,761	+4.8%	9,024	+3.0%	16,925	△1.0%
売上高 合計	24/3期	21,735	+6.2%	22,377	+1.1%	44,113	+3.6%	24,537	+5.2%	26,884	+5.4%	51,422	+5.3%	95,536	+4.5%
	25/3期	24,168	+11.2%	24,458	+9.3%	48,626	+10.2%	26,743	+9.0%	28,381	+5.6%	55,124	+7.2%	103,751	+8.6%
	26/3期	25,637	+6.1%	25,774	+5.4%	51,412	+5.7%	27,791	+3.9%	31,493	+11.0%	59,285	+7.5%	110,698	+6.7%

施策別売上 (百万円)		1Q	前期比	2Q	前期比	上期	前期比	3Q	前期比	4Q	前期比	下期	前期比	通期	前期比
サービス	24/3期	745	+16.7%	823	+18.5%	1,569	+17.6%	931	+21.6%	1,059	+20.8%	1,990	+21.2%	3,559	+19.6%
	25/3期	803	+7.7%	895	+8.7%	1,698	+8.2%	985	+5.9%	1,319	+24.5%	2,305	+15.8%	4,004	+12.5%
	26/3期	920	+14.6%	860	△3.9%	1,781	+4.9%	1,036	+5.1%	1,105	△16.2%	2,141	△7.1%	3,922	△2.0%
オリジナル品	24/3期	7,624	+2.8%	7,797	△3.6%	15,422	△0.5%	8,146	△3.4%	8,412	△8.2%	16,559	△5.9%	31,981	△3.4%
	25/3期	7,886	+3.4%	8,040	+3.1%	15,926	+3.3%	8,579	+5.3%	8,940	+6.3%	17,519	+5.8%	33,446	+4.6%
	26/3期	8,335	+5.7%	8,342	+3.8%	16,677	+4.7%	9,004	+5.0%	10,039	+12.3%	19,043	+8.7%	35,721	+6.8%
Web単独掲載品	24/3期	3,252	+28.3%	3,469	+19.7%	6,722	+23.7%	3,807	+25.5%	4,591	+24.9%	8,398	+25.2%	15,121	+24.5%
	25/3期	4,580	+40.8%	4,709	+35.7%	9,290	+38.2%	5,142	+35.1%	5,432	+18.3%	10,575	+25.9%	19,865	+31.4%
	26/3期	4,906	+7.1%	5,152	+9.4%	10,058	+8.3%	5,815	+13.1%	6,656	+22.5%	12,472	+17.9%	22,530	+13.4%
海外	24/3期	1,162	+18.4%	1,165	△7.0%	2,327	+4.2%	1,427	△3.1%	1,414	+19.9%	2,841	+7.1%	5,169	+5.8%
	25/3期	1,216	+4.6%	1,460	+25.4%	2,677	+15.0%	1,412	△1.1%	1,520	+7.5%	2,932	+3.2%	5,609	+8.5%
	26/3期	1,520	+25.0%	1,501	+2.8%	3,021	+12.9%	1,567	+11.0%	1,915	+26.0%	3,482	+18.7%	6,503	+15.9%

ヒストリカルデータ

実績 見通し

eコマース売上 (百万円)		1Q	前期比	2Q	前期比	上期	前期比	3Q	前期比	4Q	前期比	下期	前期比	通期	前期比
ocean	24/3期	3,172	+18.5%	2,992	+9.5%	6,165	+14.0%	3,323	+12.0%	3,748	+14.5%	7,072	+13.3%	13,237	+13.6%
	25/3期	3,695	+16.5%	3,699	+23.7%	7,395	+19.9%	3,997	+20.3%	4,217	+12.5%	8,215	+16.2%	15,610	+17.9%
	26/3期	3,922	+6.2%	3,948	+6.7%	7,870	+6.4%	4,410	+10.3%	4,968	+17.8%	9,379	+14.2%	17,249	+10.5%
Wave	24/3期	275	+102.3%	293	+82.1%	569	+91.4%	366	+76.6%	392	+46.0%	758	+59.4%	1,328	+71.7%
	25/3期	382	+39.0%	400	+36.4%	783	+37.7%	486	+32.6%	509	+29.8%	995	+31.2%	1,779	+34.0%
	26/3期	467	+22.1%	477	+19.1%	945	+20.6%	554	+14.1%	594	+16.7%	1,148	+15.4%	2,093	+17.7%
AXEL	24/3期	508	+7.5%	501	+0.5%	1,010	+3.9%	540	+6.9%	559	+1.0%	1,100	+3.8%	2,110	+3.9%
	25/3期	568	+11.7%	558	+11.3%	1,126	+11.5%	632	+16.9%	655	+17.1%	1,287	+17.0%	2,414	+14.4%
	26/3期	648	+14.1%	651	+16.6%	1,299	+15.3%	754	+19.4%	797	+21.7%	1,552	+20.6%	2,851	+18.1%
ネット通販	24/3期	2,520	+13.5%	2,633	+12.2%	5,153	+12.8%	2,851	+19.7%	3,145	+17.8%	5,997	+18.7%	11,151	+15.9%
	25/3期	3,338	+32.5%	3,240	+23.1%	6,578	+27.7%	3,743	+31.3%	3,799	+20.8%	7,543	+25.8%	14,122	+26.6%
	26/3期	3,676	+10.1%	3,725	+15.0%	7,401	+12.5%	4,147	+10.8%	4,514	+18.8%	8,662	+14.8%	16,064	+13.7%
EC売上高 合計	24/3期	6,477	+17.6%	6,420	+11.9%	12,898	+14.7%	7,082	+16.8%	7,846	+16.0%	14,928	+16.4%	27,827	+15.6%
	25/3期	7,984	+23.3%	7,899	+23.0%	15,884	+23.2%	8,860	+25.1%	9,181	+17.0%	18,041	+20.9%	33,926	+21.9%
	26/3期	8,714	+9.1%	8,802	+11.4%	17,516	+10.3%	9,867	+11.4%	10,875	+18.4%	20,743	+15.0%	38,259	+12.8%
ocean接続先数 (社) ※期末時点	24/3期	291	+14.1%	311	+20.5%	311	+20.5%	319	+20.8%	339	+18.9%	339	+18.9%	339	+18.9%
	25/3期	353	+21.3%	379	+21.9%	379	+21.9%	414	+29.8%	431	+27.1%	431	+27.1%	431	+27.1%
	26/3期	462	+30.9%	524	+38.3%	524	+38.3%	598	+44.4%	643	+49.2%	643	+49.2%	643	+49.2%
Wave登録1-サ-数 ※期末時点	24/3期	14,311	+29.3%	15,268	+22.5%	15,268	+22.5%	17,033	+24.4%	17,693	+27.5%	17,693	+27.5%	17,693	+27.5%
	25/3期	18,247	+27.5%	19,205	+25.8%	19,205	+25.8%	20,358	+19.5%	21,032	+18.9%	21,032	+18.9%	21,032	+18.9%
	26/3期	21,800	+19.5%	22,415	+16.7%	22,415	+16.7%	23,503	+15.4%	23,965	+13.9%	23,965	+13.9%	23,965	+13.9%

Ⅱ. 27年3月期 業績予想

27/3期 業績予想

実績 見通し

- 売上高は前年比+6.5%の成長を見込む
- 新レンタル&校正センターのオープンやSmart DC増床に伴う費用増により、営業利益は前年同水準にとどまる見通し
- レンタル&校正センター旧棟の解体、および関東エリアの物流拠点集約に伴う特別損失244百万円を見込む

売上

1,178億円

前年同期比 +71億円 / +6.5%

営業利益

129億円

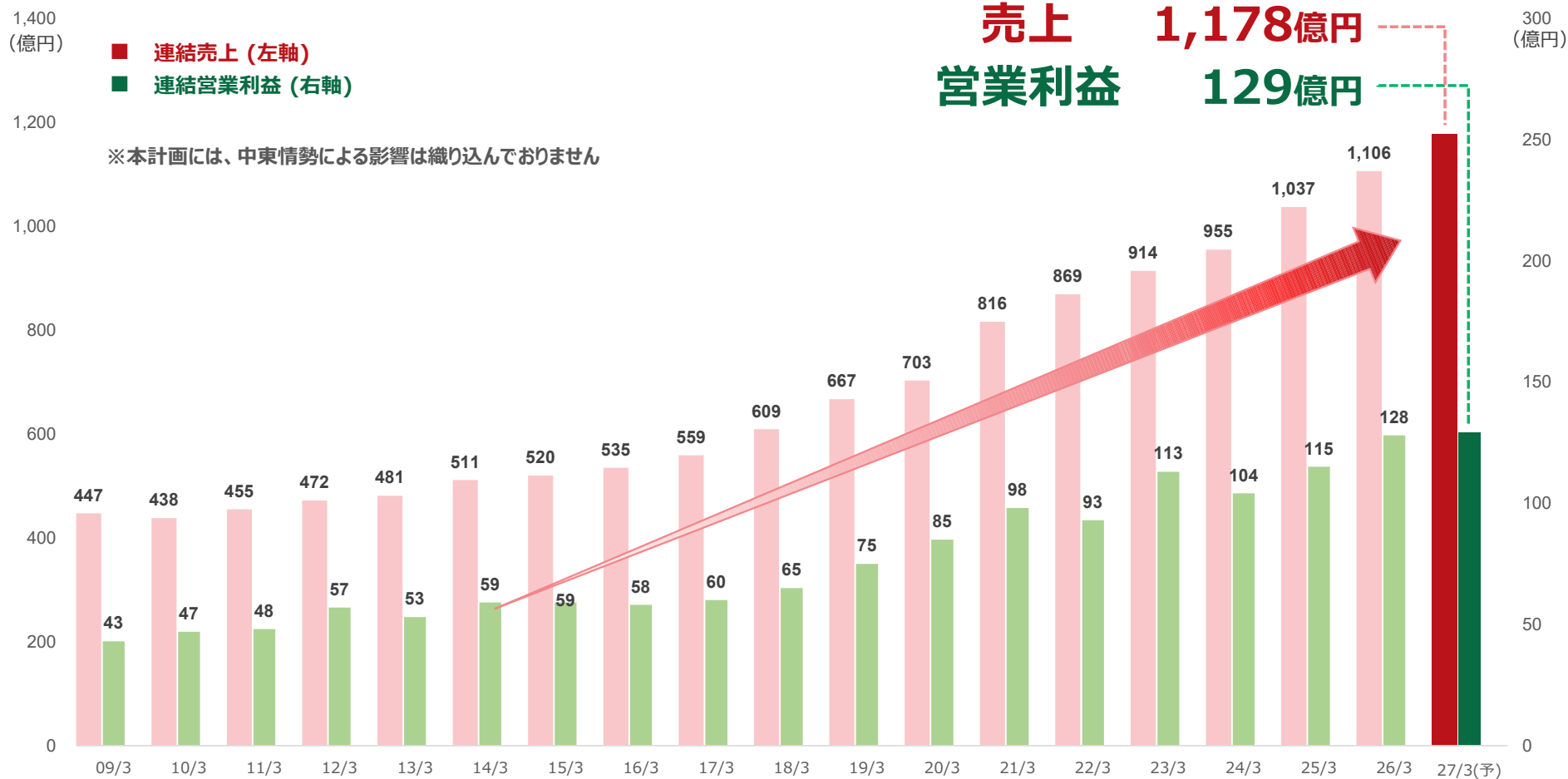
前年同期比 +0.6億円 / +0.5%

※本計画には、中東情勢による影響は織り込んでおりません

連結業績予想	2026/3期 (通期)	2027/3期 (通期計画)	(百万円) 前年同期比	
売上高	110,698	117,850	+7,151	+6.5%
売上総利益	33,465	35,680	+2,215	+6.6%
売上総利益率	30.2%	30.3%	+0.0%	
営業利益	12,838	12,900	+61	+0.5%
営業利益率	11.6%	10.9%	△0.7%	
経常利益	13,228	13,350	+121	+0.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	9,179	8,970	△209	△2.3%
当期純利益/1株 (円)	128.35	125.86	△2.49	△1.9%
年間配当金/1株 (円)	65.00	66.00	+1.00	+1.5%

27/3期 業績推移

実績 見通し



27/3期 連結分野別売上

実績 見通し

27/3期 連結分野別売上高	2026/3期 (通期)	2027/3期 (通期計画)	(百万円) 前年同期比		
ラボラトリー	69,387	74,558	+5,170	+7.5%	<ul style="list-style-type: none"> 重点投資対象17分野の選定、基礎研究への投資拡充など国の支援が追い風に 品揃え、サービス、ECの優位性や安定供給がオーガニックな成長を促進
インダストリー	23,798	25,576	+1,778	+7.5%	<ul style="list-style-type: none"> AI需要増によりデータセンター等のクリーンルーム関連MROや食品関連が堅調
メディカル	16,925	17,095	+170	+1.0%	<ul style="list-style-type: none"> 2026年度の診療報酬改定（3.09%増）が追い風に 新規開業案件等の積極的な獲得も目指す
その他	587	619	+31	+5.4%	<ul style="list-style-type: none"> トライアンフ21 購買代行システム 通過取扱高170億円超（前年比+6.3%）
合計	110,698	117,850	+7,151	+6.5%	

※本計画には、中東情勢による影響は織り込んでおりません

27/3期 主要施策

実績 見通し

eコマース	2025/3期 (通期)	2026/3期 (通期)	前年比	2027/3期 (通期計画)	(百万円) 前年同期比	
EC売上 合計	33,926	38,259	+12.8%	44,000	+5,740	+15.0%
ocean (接続先数：社)	15,610 431	17,249 643	+10.5% +49.2%	19,693	+2,443	+14.2%
Wave (登録1-サ-数)	1,779 21,032	2,093 23,965	+17.7% +13.9%	2,516	+422	+20.2%
AXEL	2,414	2,851	+18.1%	3,310	+459	+16.1%
ネット通販	14,122	16,064	+13.7%	18,479	+2,415	+15.0%

その他施策	2025/3期 (通期)	2026/3期 (通期)	前年比	2027/3期 (通期計画)	(百万円) 前年同期比	
品揃え (万点)	1,240	1,400	+12.9%	1,550	+150	+10.7%
WEB単独掲載品売上	19,865	22,530	+13.4%	27,100	+4,569	+20.3%
サービス売上	4,004	3,922	△2.0%	4,346	+423	+10.8%
オリジナル品売上	33,446	35,721	+6.8%	38,570	+2,848	+8.0%
海外売上	5,609	6,503	+15.9%	6,993	+489	+7.5%

※本計画には、中東情勢による影響は織り込んでおりません

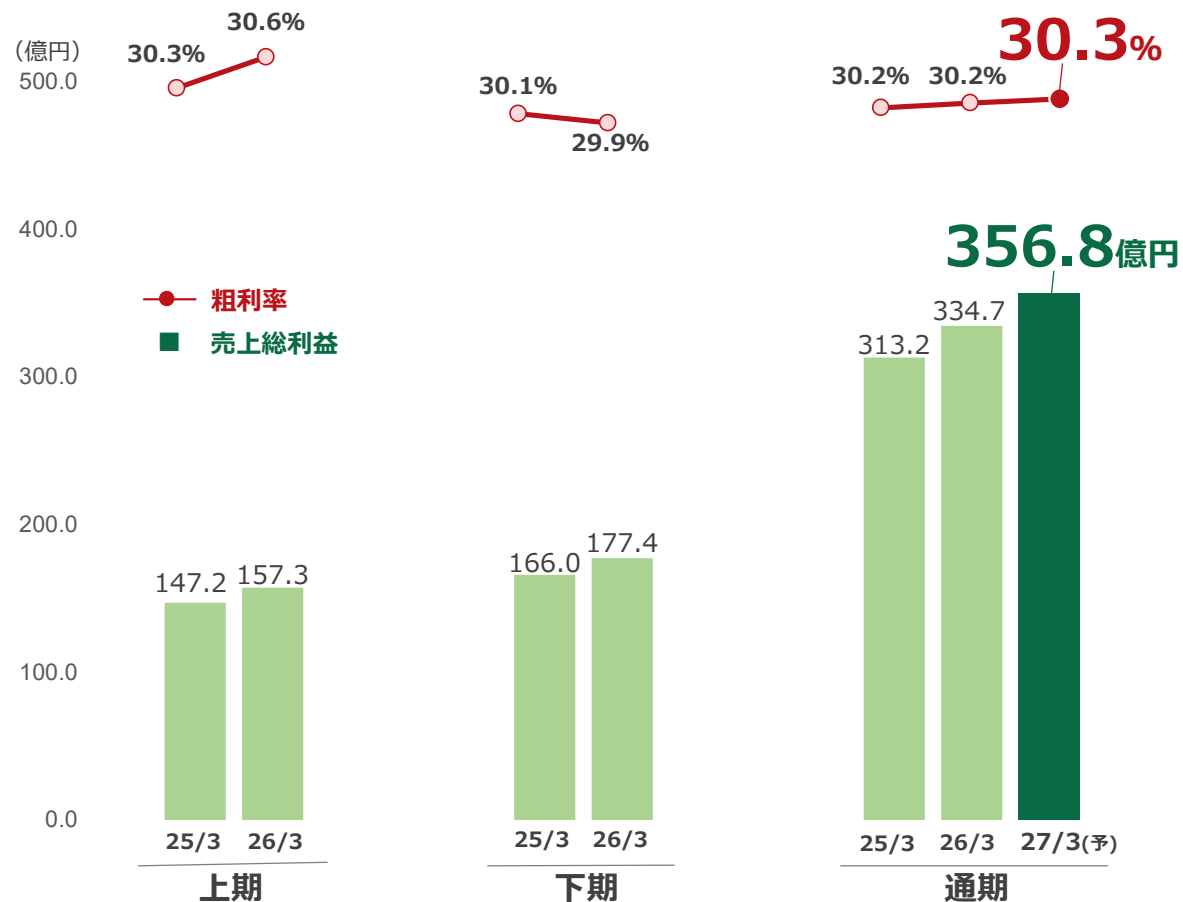
27/3期 売上総利益

実績 見通し

- オリジナル品の拡大や機動的なプライシング等により粗利率は前年同水準を見込む



※本計画には、中東情勢による影響は織り込んでおりません



27/3期 販管費

実績 見通し

- 人件費や物流費の増加に加え設備・IT投資が重なり、販管費全体では+10.4%の増加

販管費

227億円

前年同期比 +21億円 / +10.4%

- 「**広告宣伝費**」：研究用総合機器カタログの発刊予定
- 「**不動産賃借料**」：九州DCの移転新設やSDCの増床に伴う費用増
- 「**減価償却費**」：新レンタル&校正センター開設に伴う設備投資増
- 「**その他**」：コンピュータ料、支払手数料、修繕費等が増加

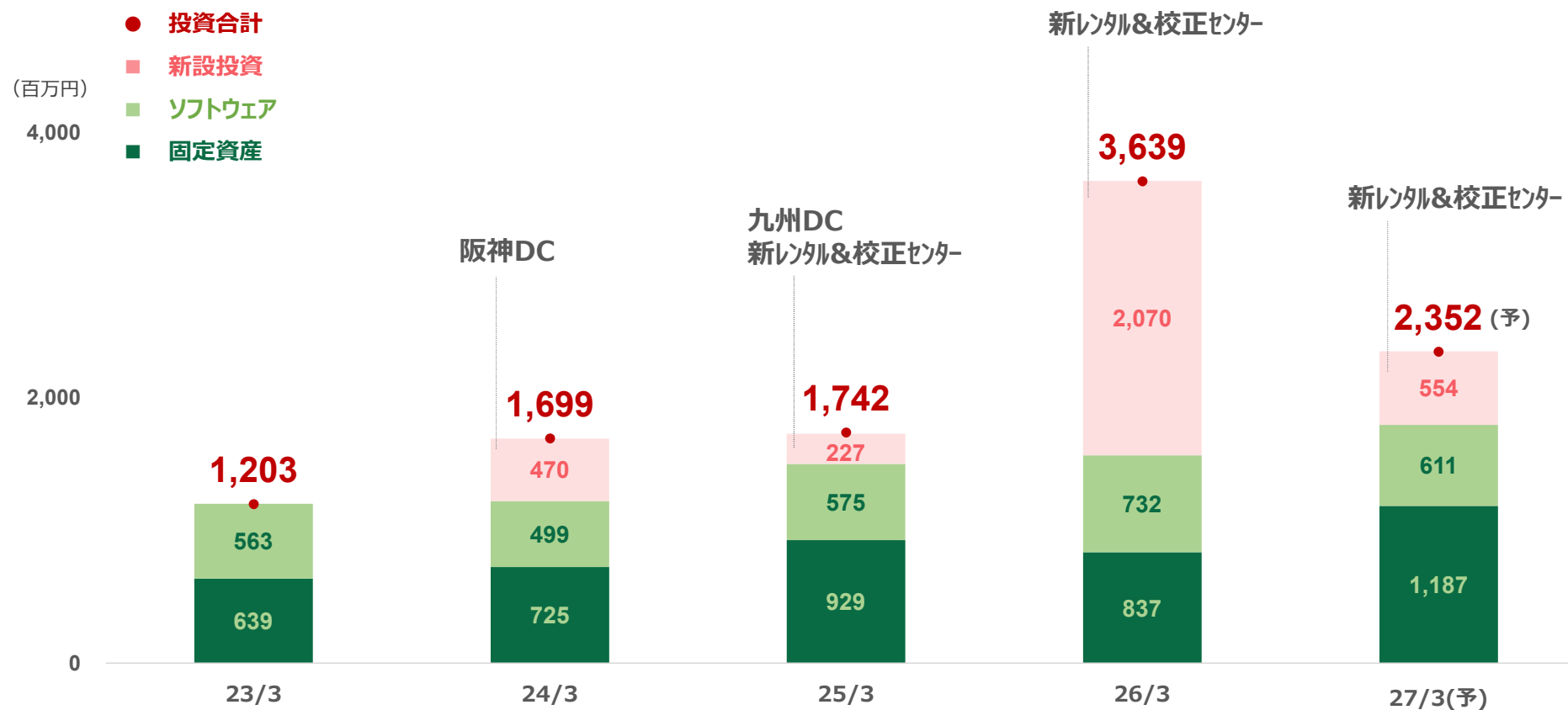
※本計画には、中東情勢による影響は織り込んでおりません

科目	2026/3期 (通期)	2027/3期 (通期計画)	(百万円) 前年同期比	
販管費合計	20,627	22,780	+2,153	+10.4%
運賃・倉庫作業料	5,368	5,824	+456	+8.5%
人件費	7,257	7,821	+564	+7.8%
広告宣伝費	553	758	+204	+37.0%
内) カタログ費	67	199	+132	+195.2%
研究開発費	13	17	+4	+33.9%
不動産賃借料	1,918	2,055	+136	+7.1%
減価償却費	968	1,013	+44	+4.6%
ソフトウェア償却	522	553	+31	+5.9%
その他	4,024	4,735	+711	+17.7%

27/3期 投資推移

実績 見通し

- 新レンタル&校正センター建設に関する初期投資（2026年末に稼働予定）やIT投資を予定



27/3期 償却費推移

実績 見通し

- 償却費は例年並みを見込む

(百万円)

2,500

- 償却費合計
- ソフトウェア償却
- 減価償却費

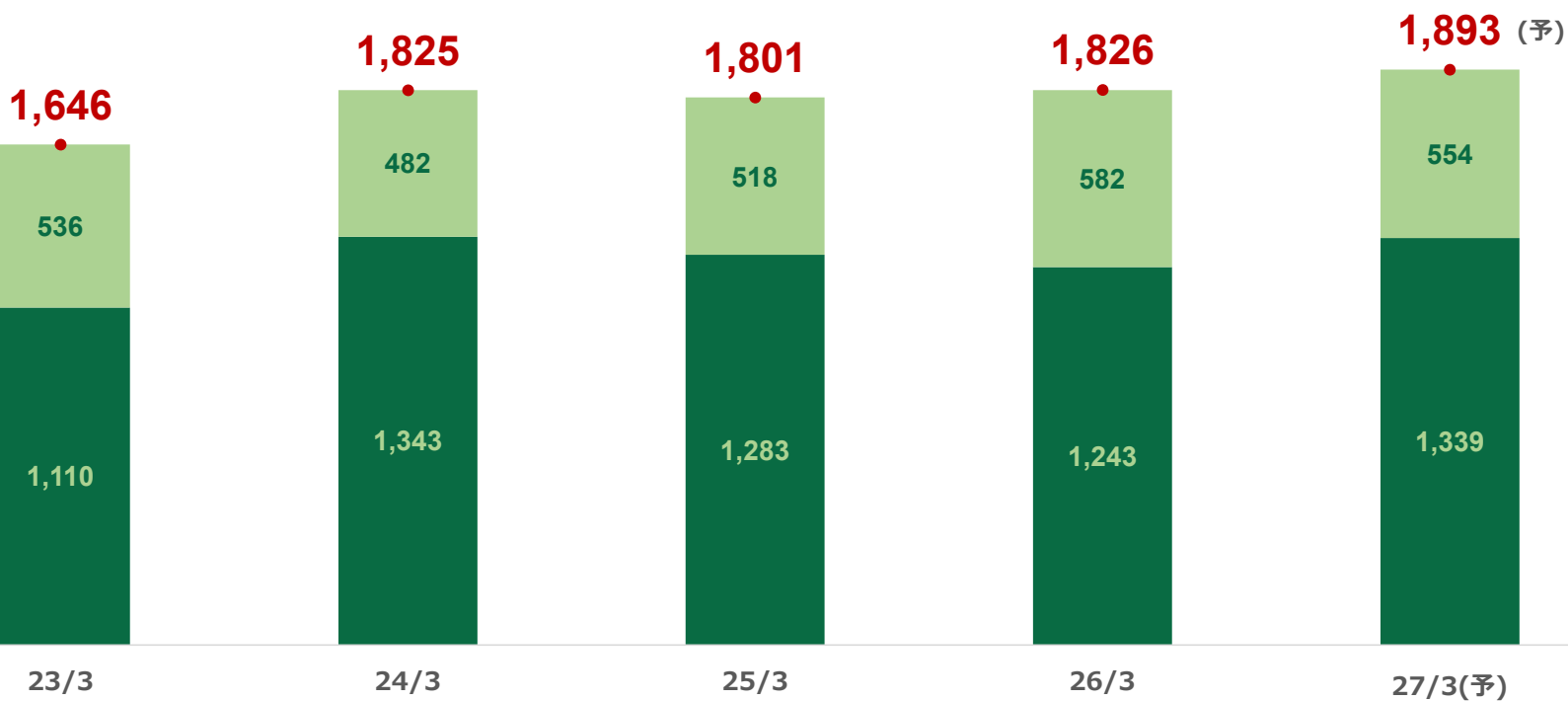
2,000

1,500

1,000

500

0



Ⅲ. 今期の見通し

1. 前期実績
2. 今期計画・環境認識
3. 重点施策
4. 資本政策

1. 前期実績

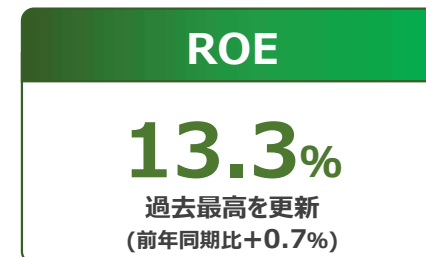
前期総括

- 連結売上は16期連続増収・16期連続過去最高更新
- 粗利率改善や販管費の抑制により、連結営業利益・当期純利益は2桁増となり過去最高を更新
- 期中の自己株式取得もあり、ROEは過去最高を更新し、中計目標（13.0%以上）水準に到達

■ 業績概要



■ 資本政策



2-1. 今期計画

売上
(計画)

1,178億円

前年同期比 +6.5%

営業利益
(計画)

129億円

前年同期比 +0.5%

ラボ・インダストリー部門 1,001億円 (前年比+7.5%)

✓ **活発な研究開発投資**

- ・基礎研究への投資拡充 (第7期「科学技術・イノベーション基本計画」)
- ・「17の戦略分野」の決定 (総合経済対策)

✓ **デジタル・EC調達の加速**

- ・人手不足や各種コストアップの影響
- ・購買、発注業務のDX化が進む

メディカル部門 170億円 (前年比+1.0%)

✓ **医療機関の経営悪化**

- ・人手不足や物価上昇が経営を圧迫する状況は継続

✓ **間接業務の省人化・効率化**

- ・DX化による人的負担の削減ニーズが高まる

✓ **政策的な下支え**

- ・2026年度の診療報酬改定が30年ぶりの大幅改定 (本体部分+3.09%)
- ・物価高騰支援など医療機関の経営をサポートする補助金

売上総利益 356億円 (前年比+6.6%)

売上総利益率 30.3% (前年比+0.1Pt)

✓ **前期比並みの水準を想定**

✓ **タイムリーなプライシング政策を継続**

- ・中東情勢の影響により、調達価格の上層傾向が続く見通し

✓ **オリジナル品の開発・販売に注力**

- ・オリジナル品の売上高は385億円(前年比+8.0%)を計画
- ・ダブルブランド品の推進

販管費 227億円 (前年比+10.4%)

✓ **物流増強により不動産賃借料等が増加**

- ・昨年新設の九州DCが通年寄与し賃借料増
- ・Smart DCの増床 (東京DCをクローズし関東物流拠点を集約)

✓ **新レンタル&校正センター開設関連費用**

- ・減価償却費、租税公課、移設関連費用で約1.7億円

✓ **IT投資・人財投資・システム利用料等増加**

※本計画には、中東情勢による影響は織り込んでおりません

2-2.環境認識（中東情勢の影響）

- 原材料の価格上昇および供給不安から、プラスチック系消耗品を中心に足元で価格が20-30%上昇。今後更なる変動を見込む
- 品薄な商材を中心に一時的な出荷調整を行い、研究・医療活動に必要な物資の安定供給体制を確保
- サプライヤーとの緊密なデータ連携体制を活かし、価格・納期情報を機動的に更新するなどサーチャージ制で対応

■ 供給の不安定化

- 国内外のサプライヤーにおいて、ナフサ等の原材料の調達が見通しにくい状況
- 合成樹脂や合成ゴムを原材料とする各種消耗品に影響
 - 医療用ニトリル手袋、PVC手袋
 - クリーンルーム用手袋
 - 研究用ボトル、遠沈管、シャーレなどプラスチック成型品
 - 塗料、試薬類



■ 価格上昇

- 原材料の価格上昇を受け、サプライヤーによる価格転嫁の動きが広がりつつある
- 段ボールや樹脂製の包装資材の価格上昇も想定される

幅広い調達網を活かした安定供給

- 買い込みによる急激な需要増に対し、3月下旬より一部商品で出荷調整を実施するなど安定供給を優先
- 幅広い調達網を活かし、代替商品の確保を進める

価格や納期をタイムリーに変更

- サプライヤーとのシステム連携を通じ、価格や納期情報を随時更新

レンタル需要への対応

- 研究用計測/分析機器類の価格上昇、納期長期化が想定される中、当社レンタルサービスを拡充

2026年4月単体売上 前年比 +28.5%

1. 前期実績

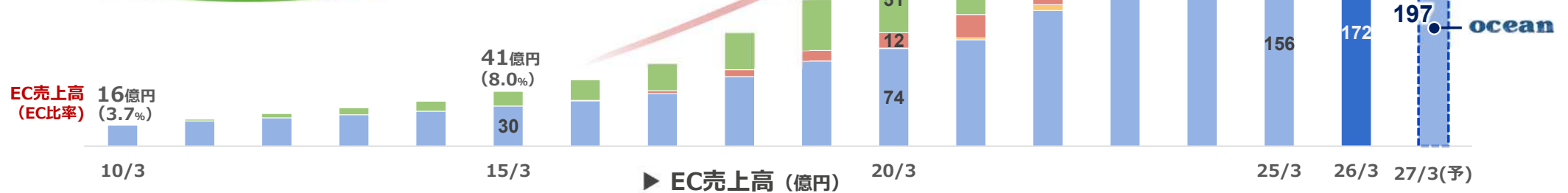
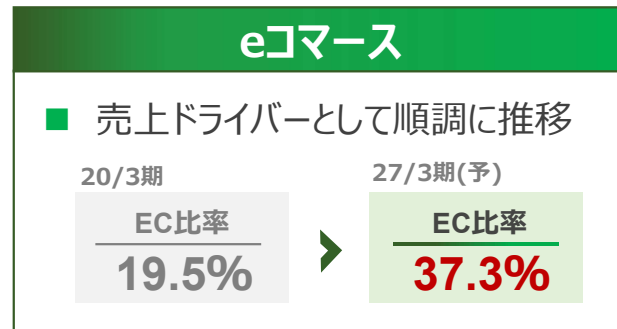
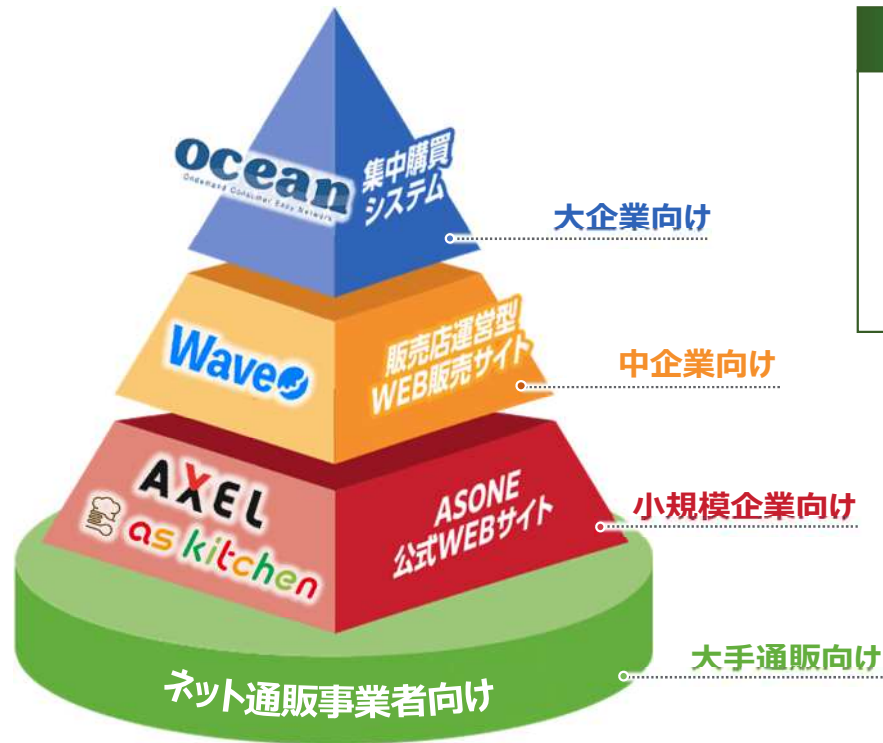
2. 今期計画・環境認識

3. 重点施策

- 1. EC・サプライチェーンの強化
- 2. 物流強化
- 3. 利益成長
- 4. 事業領域の拡大
- 5. AIへの対応

3. 資本政策

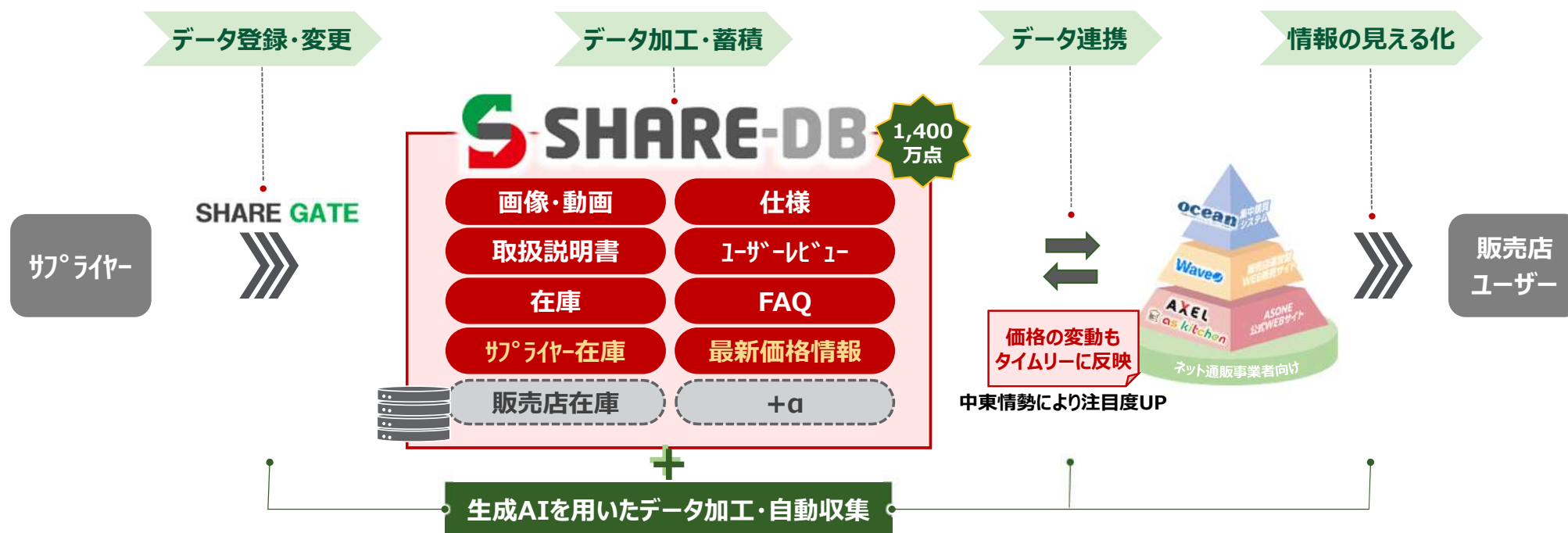
3-1.EC・サプライチェーンの強化（1） eコマース概要



3-1.EC・サプライチェーンの強化（2） 業界共通商品データベース「SHARE-DB」

SHARE-DBを中心に、サプライヤーからユーザーまで商品情報をシームレスにつなぐ体制を構築

- あらゆる商品情報を一元的に集約・構造化したデータベース“SHARE-DB”で業界の見える化を促進
- **5,500社**以上のサプライヤーから情報を収集。商品点数は**約1,400万点（前年比+160万点）**
- 生成AIとの組み合わせにより、効率よく最新データを収集・加工し提供



3-1.EC・サプライチェーンの強化（3） AI型検索エンジン「AXEL 2.0」へ刷新

新ECプラットフォーム「AXEL2.0」

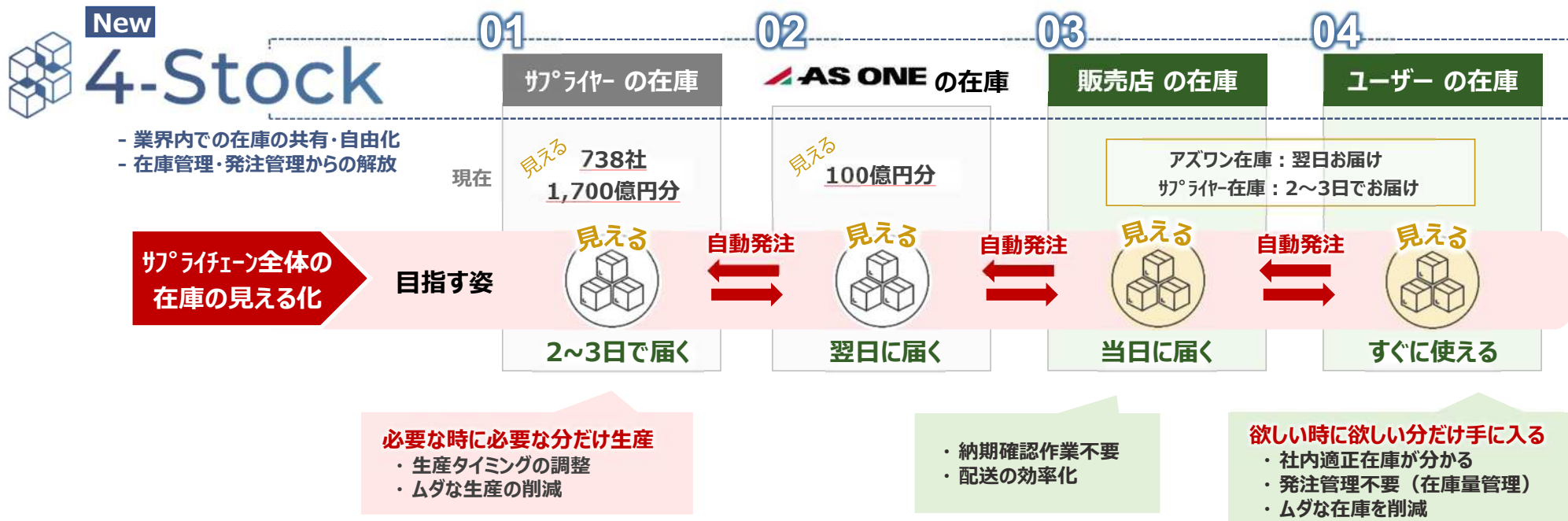
- **早い** 検索エンジンを刷新し、1,400万点の商品の中から、お客様に最適な商品を素早くご提案
- **AIとの親和性** メーカーごとの仕様情報のバラツキをAIが補完することで、複数メーカー間での絞り込みや比較を可能に
- **ユーザーごとに最適化されたレコメンド機能により、利便性の高い検索体験を実現**



3-1.EC・サプライチェーンの強化（4） 業界全体の在庫の可視化

サプライチェーン全体の在庫見える化する「4-Stock」サービス

- サプライヤー保有在庫データを当社AXELに表示（738社・**1,700億円分**）
- メーカー、アズワン、販売店、ユーザーの在庫データを当社が共有することでムダ・ロスをなくし、調達を効率化
- 使いたい商品の在庫・所在が見える化され、調達の手間を削減+本業に専念出来る環境を創り出す



3-1.EC・サプライチェーンの強化（5） 医療における調達のデジタル化支援ツール「Mare's」

中小病院・介護施設向け簡易SPDで人手不足・在庫課題を解決

- 医療機関を取り巻く厳しい経営環境に起因する業務効率化ニーズに対応
- 医療介護向けECプラットフォームに在庫管理や発注管理機能を搭載
- 現場作業を簡素化／人手不足に悩む現場の負担を軽減
- 当社商品データベースSHARE-DBを活用し、既存購買システムとも連携可能



院内在庫管理サービス



倉庫から物品を持ち出す際に
カードをBOXに投函



使用分を検知→発注
倉庫補充まで対応



在庫状況や
発注状況は
PCで簡単確認

在庫～発注を自動化

SPD未導入の 中小病院がターゲット

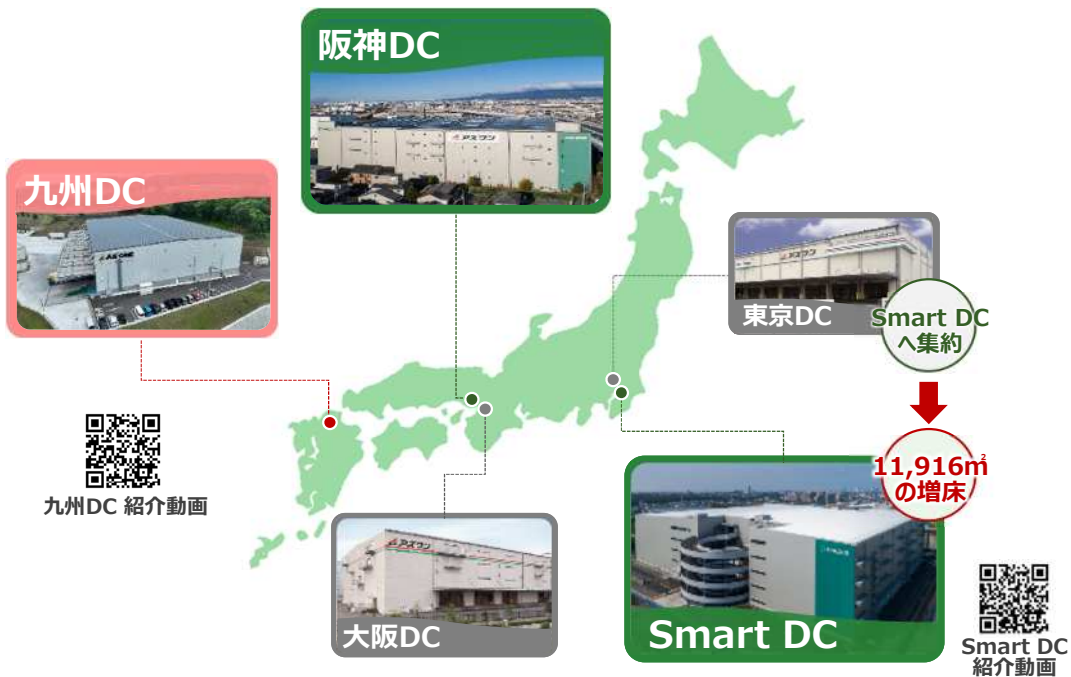


大病院が導入するSPD
(院内物流管理システム)はコストが高く、
中小病院には導入に一定のハードルが存在

3-2.物流強化（1） 自社物流インフラ

事業規模拡大に向けた物流体制強化

- 売上1,300億円規模を見据え、物流基盤の構築に向けた投資を継続
- 新設した九州DCでは、AGVの導入による保管キャパシティ拡大と省人化を実現
- 関東エリアの物流をSmart DCへ集約し、庫内作業の効率化と配送ルート最適化に取り組む予定



前期 九州DCの新設

- ・ 延床面積 **8,453m²**
(前センターの**2.6倍**)
 - 倉庫間転送減による物流費抑制



- ・ **棚搬送AGV** 導入
 - 空間の最大活用
 - ピッキングの省人化



従来の庫内



棚が動く
高さ活用×通路最適化

今期 自社物流機能の強化

- ・ **Smart DC の増床 (11,916m²)**
 - 東京DCを返還し導線を最適化
 - 自社配達便ルートの再設計(関東エリア)
- ・ AGVの横展開を検討



3-2.物流強化（2） 効率化と共同物流

入出荷量の変化に対応した物流オペレーションとハブ機能の強化

- 増加するEC経由の小口・単品配送に対応したオペレーションによりコストを抑制
- 物流DXの加速により、更なる効率化とコスト削減を図る
- 他社との共同物流により業界全体の物流機能を最適化

■ 自社物流機能の更なる効率化に向けて

・ 増加する小口・単品配送に対応した物流オペレーション



・ データドリブンによる物流DXの加速



■ 業界全体の物流効率化を促進



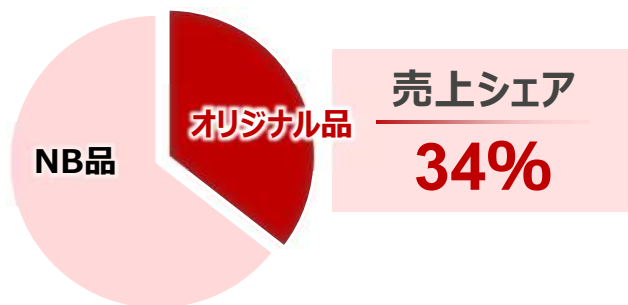
- 関東エリアの自社配達便ルート再編：4ルート拡充・配送先4割増（予）

3-3.利益成長 オリジナル品

オリジナル品×ダブルブランドが“高収益体質”を牽引

- 売上成長と利益成長を同時に実現／オリジナル品の売上シェア維持を通じて高収益体質を持続
- ダブルブランド：メーカーのブランド力×アズワンの流通力
- アイテム拡大の加速→当社ならではの付加価値で収益力強化の好循環

■ オリジナル品シェア



当社高収益モデルの源泉



■ ダブルブランド品の推進

アズワン メリット

- メーカーの技術力×アズワンの販売力
- 早期市場投入が可能
- 利益率はNBとPBの中間を想定



メーカー側メリット

- 差別化設計の負担軽減
- 纏まったロットで生産率向上
- 既存販売チャンネルを毀損せず市場拡大



ユーザー側メリット

- メーカーの高度な技術×アズワンの目利き
- 毎日接点のあるアズワンから購入でき、アフターサービスが充実



3-4.事業領域の拡大 (1) サービス事業

サービス事業の拡大に向けインフラ投資を実施

- レンタル・校正に特化した新センターを開設し、事業規模拡大を見据えた基盤を構築
- レンタル・校正を軸にサービス事業を拡大すると同時に、「所有から利用」の時代に合わせたメニューを拡充
- 中東情勢の影響による価格高騰や納期の長期化を受けた、機器レンタルニーズの高まりに対応

■ 新レンタル&校正センターの開設

投資額 28億円

延床面積 1,800坪/6,000㎡

現センター比 3倍
地上4階建て



■ レンタル機器の充実・校正メニューの拡充



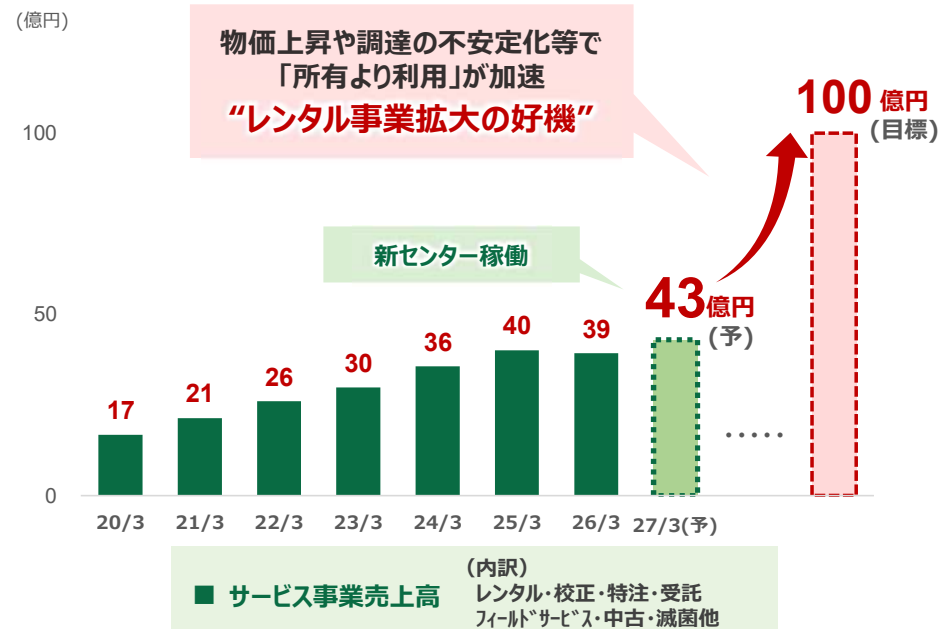
レンタル・校正センター
紹介動画



■ 校正作業の体制強化・JCSS認定取得



JCSS
JCSS 0376

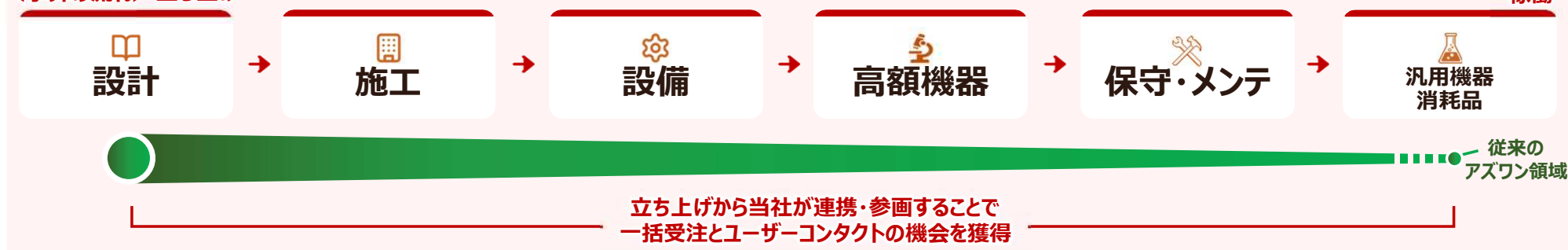


3-4.事業領域の拡大（2） ラボ設計・内装監理

設備・運営から消耗品まで“実験室をまるごと支える”

- 相次ぐレンタルラボ建設需要に、大手ゼネコンやデベロッパーと連携して対応
- ラボの設計段階から関与することで、消耗品販売までの一気通貫サービスを提供
- ラボ立ち上げ後も、消耗品販売や機器保守によりユーザーコンタクトを継続獲得

<予算の流れ> 立ち上げ



投資アセットの多様化に伴い大手不動産デベロッパーがレンタルラボ事業に参入



ラボ設計



内装監理



施工
例) CPC 細胞培養加工施設



3-5.AIへの対応（1） AIの導入状況・業務効率化

導入状況

- 画像・テキスト等のコンテンツ充実による商品データベースのリッチ化
- コールセンター業務の効率化や応対レビュー評価による可視化と品質向上
- 社内専用AIの普及とRPAによる自動化により、多種多様な日常業務の効率化が進展

■ 商品データベースのリッチ化

生成AIによる画像・動画制作



- ・メーカー資料の構造化による体系的な商品仕様情報の掲載
- ・「よくあるお問合せ」の自動生成

コラムもAI制作し、AXELショップの記事として掲載

■ コールセンター業務の効率化と品質向上



■ 日常業務の効率化、自動化

社内専用AIの普及

+ RPAによる自動化

- ✓ 規程・ナレッジ検索AIポータル導入
- ✓ 社内チャットへのAIボット搭載
- ✓ AIによる議事録自動作成
- ✓ 文書要約・翻訳
- ✓ 定型業務の自動化(AI+RPA)

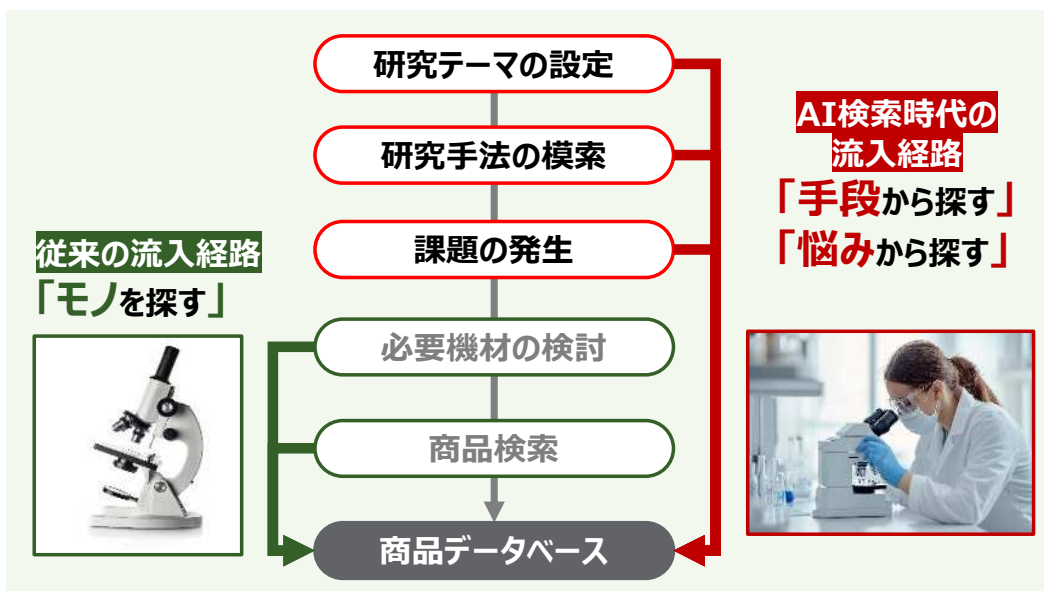
付加価値の高い仕事への
人的リソースの集中投下

3-5.AIへの対応（2） AIによる商品探索

AIによる買い方の変化

- 「人が商品を探す」時代から、「AIが商品を探す」時代へ
- AI検索による商品探索を見据えた商品データベース構造への対応が必要
- 「AIが商品を提案する」新たな価値提供を模索

■ 研究分野における商品選定プロセスの変化



■ 当社ECサイトとAIによる商品探索の高い親和性

01 1,400万点の品揃えと商品情報の構造化

- 圧倒的な商品点数・情報量から**露出頻度・引用機会を最大化**
- レンタル・校正等の購入以外の幅広いサービスメニューの展開
- 規格やスペック、特徴等を構造化し、**AIが読み取りやすい形式で情報を整備**

02 サプライヤーとのリアルタイム情報連携

- 最新価格・在庫状況・スペック変更等の各種商品情報を常に最新の状態に
- 鮮度の高い情報の掲載により、信頼できる一次情報源に

03 当日出荷・翌日配送対応

- 高い当日出荷率により、情報源のみならず**調達先として選定される機会を最大化**

04 豊富なユーザー数と顧客評価の蓄積

- 多くの利用実績とレビューから**「研究現場で広く使われているEC」という信頼に**

1. 前期実績

2. 今期計画・環境認識

3. 重点施策

4. 資本政策

4.資本政策（1） 株主還元（2025～2027年度）

配当方針（3年間）

■ 累進配当(増配)

- 15期連続増配中
- 27/3期予想：66.0円

基準利益の

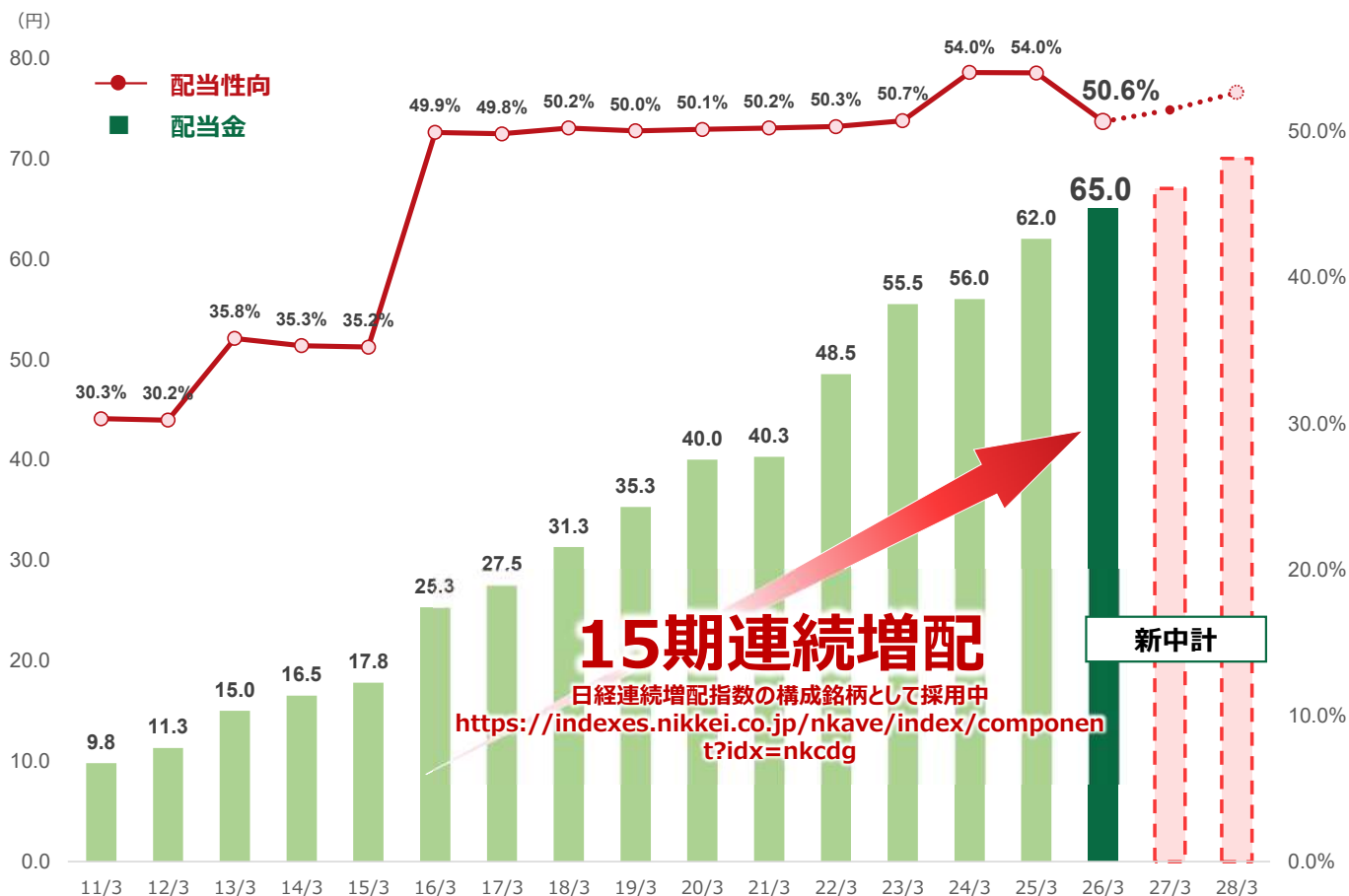
■ 50%以上の配当

- 前中計：50%
- 新中計：50%以上

総還元性向

■ 3年間累計 60～75%

- 機動的な自己株買いを実施



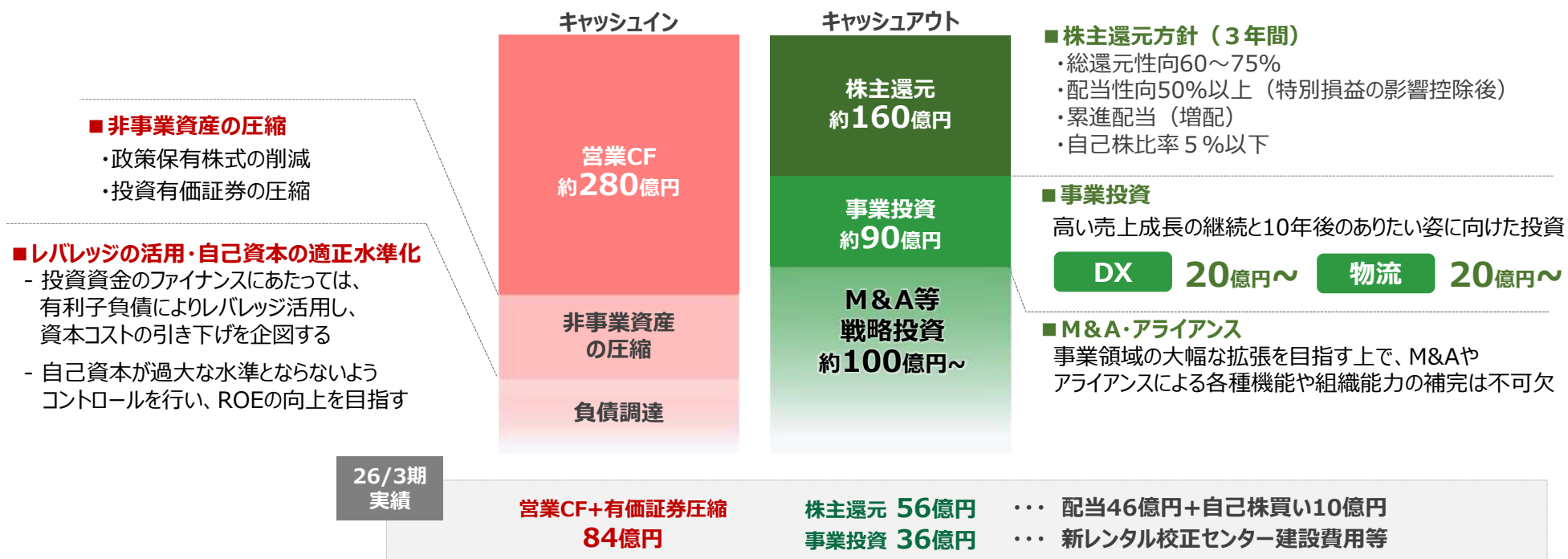
15期連続増配
 日経連続増配指数の構成銘柄として採用中
<https://indexes.nikkei.co.jp/nkave/index/component?idx=nkcdg>

※ 過去の株式分割は、分割週及値で表記しております

4.資本政策（2） キャッシュアロケーション（2025～2027年度）

基本方針

- 積極的な成長投資と効果的な株主還元の両立を目指す
- 既存事業の進化のための投資に加え、M&A・アライアンス等の戦略投資を積極的に行う
- 中計期間中に投資案件が具現化しない場合は、追加の株主還元を検討する



長期ビジョン 「AS ONE VISION-2035」

提供価値

「見える・つながる・手に入る」イノベティブ・プラットフォーム

～ハブ機能とインテリジェンスを活用して、研究・開発・医療の発展に貢献する～

ありたい姿

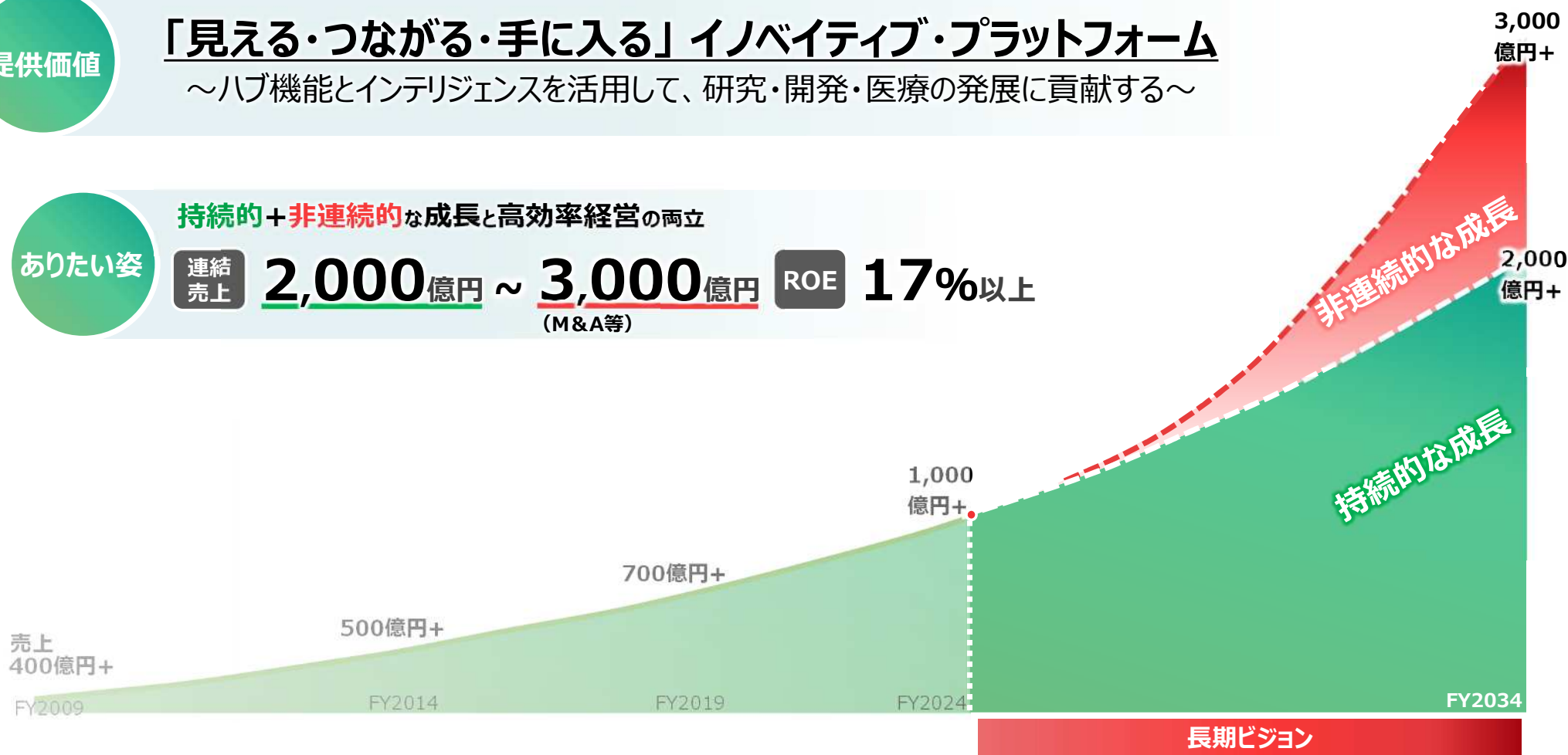
持続的+非連続的な成長と高効率経営の両立

連結
売上

2,000億円 ~ **3,000**億円
(M&A等)

ROE

17%以上



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。

経営企画部 広報IRグループ
06-6447-8821
asone_ir@so.as-1.co.jp

ビジネスモデル解説資料2025年9月改定版

https://ssl4.eir-parts.net/doc/7476/ir_material_for_fiscal_ym8/186285/00.pdf

中期経営計画FY2025-27

https://ssl4.eir-parts.net/doc/7476/ir_material_for_fiscal_ym1/178724/00.pdf



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。