



ANNUAL REPORT 2018



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。



AS ONE

【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。



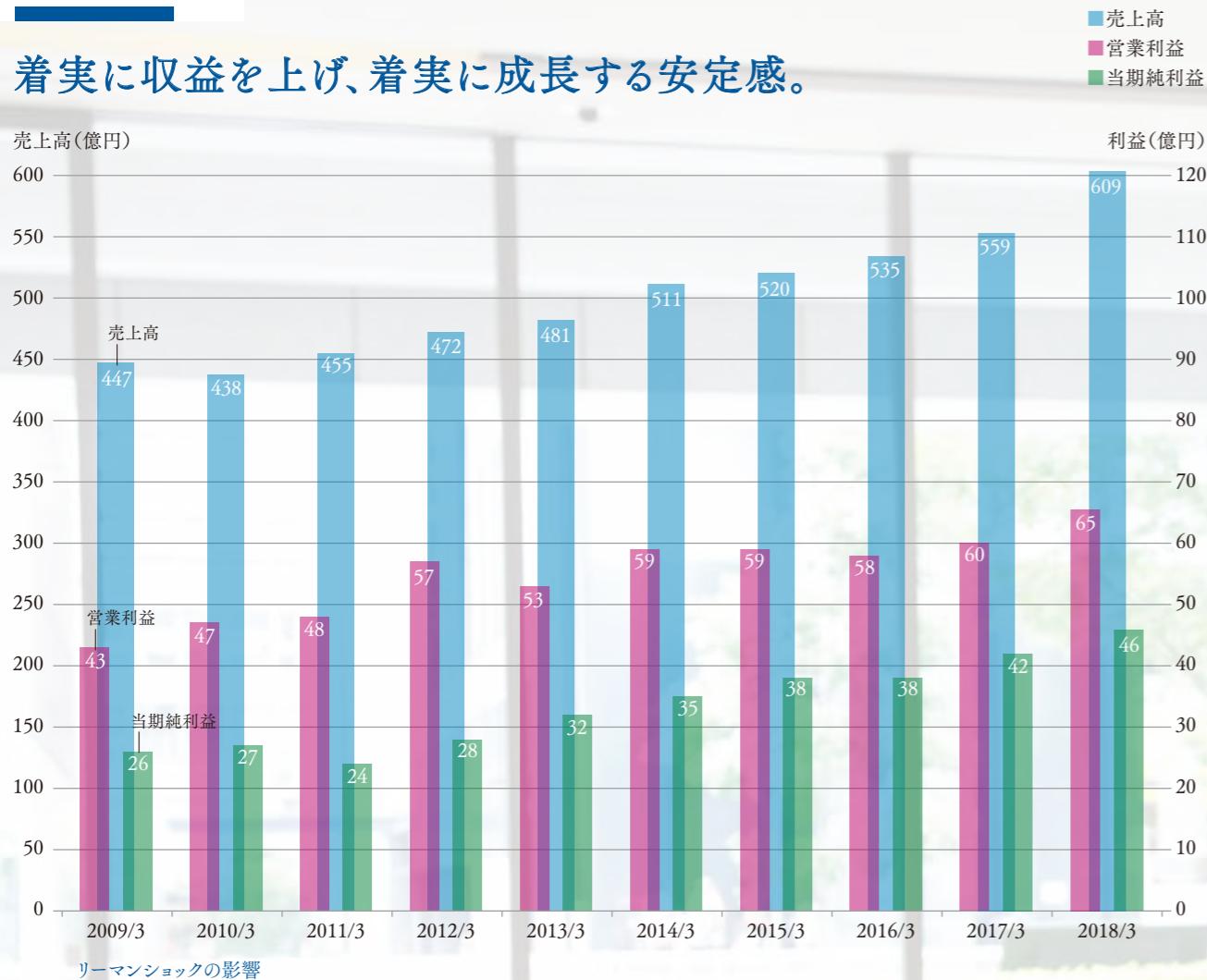
AS ONE CORPORATION
ANNUAL REPORT 2018

contents

業績ハイライト	03
ビジネススキーム	05
分野別概要	07
社長メッセージ	09
プロジェクト-NANA-の推進	13
プロジェクト-NANA-の現場を支える	
ASONEの人財	15
役員紹介	21
環境保護活動	23
社会貢献活動	25
コーポレート・ガバナンス	27
株式情報	32
財務情報	33
会社情報	41

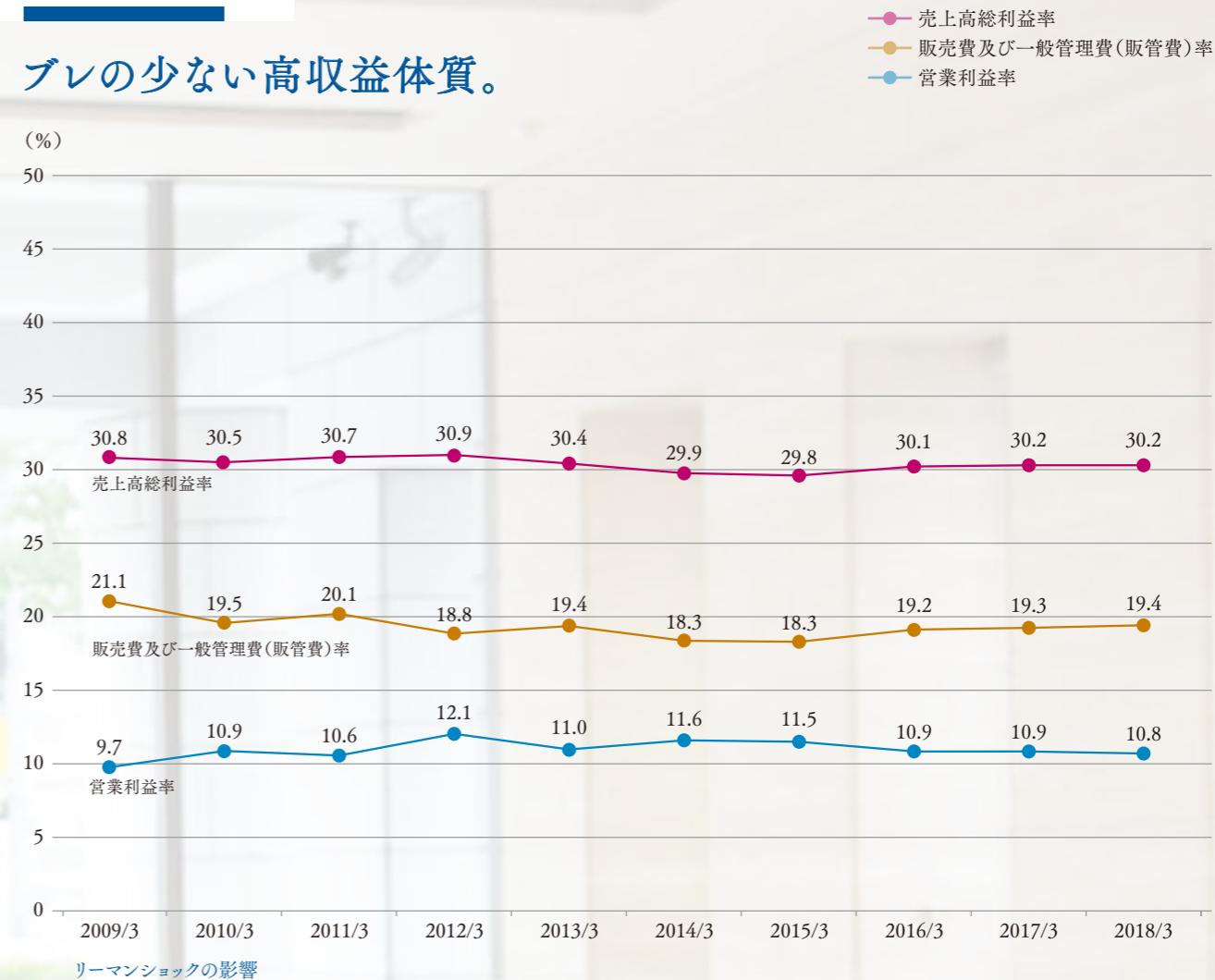
業績推移

着実に収益を上げ、着実に成長する安定感。



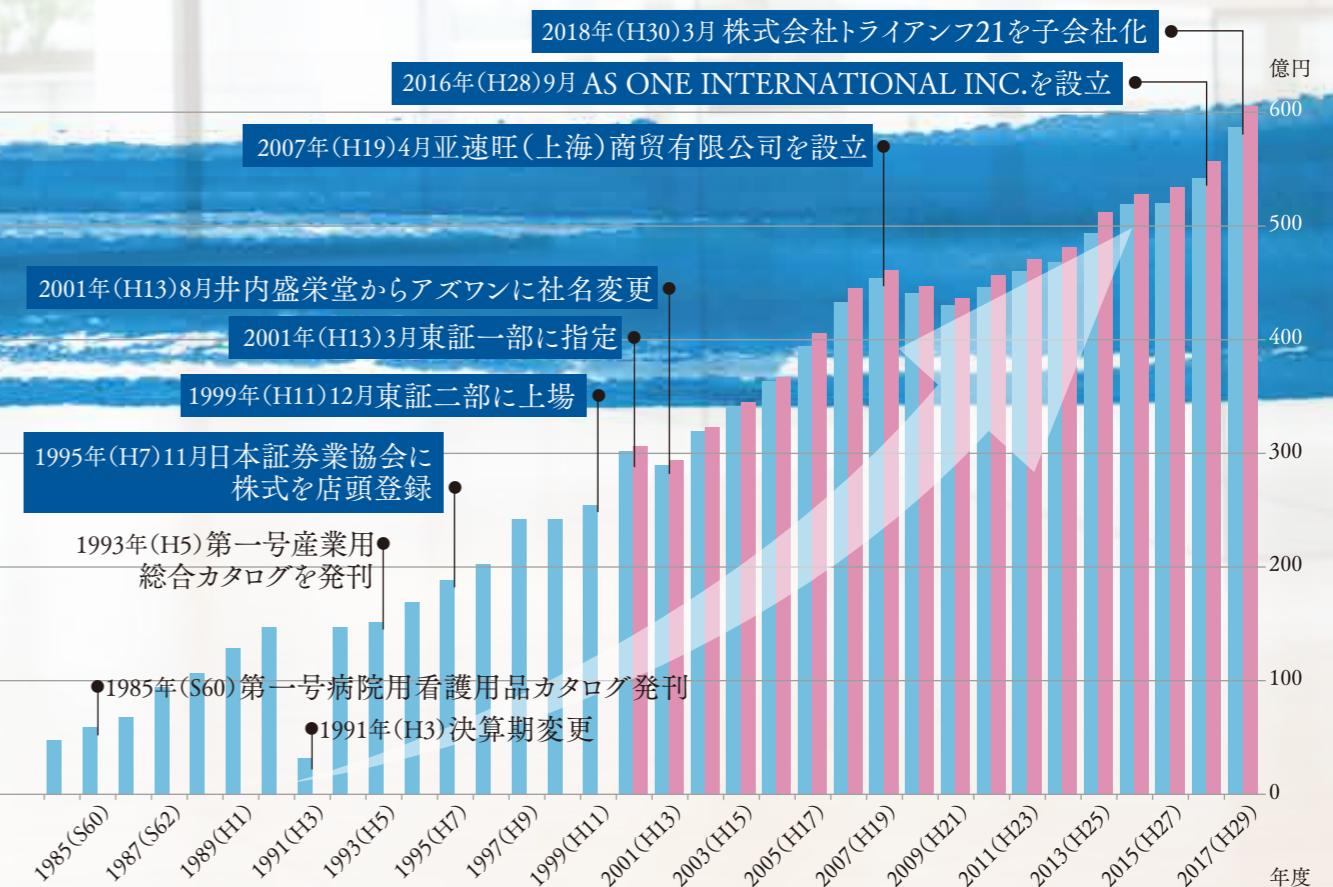
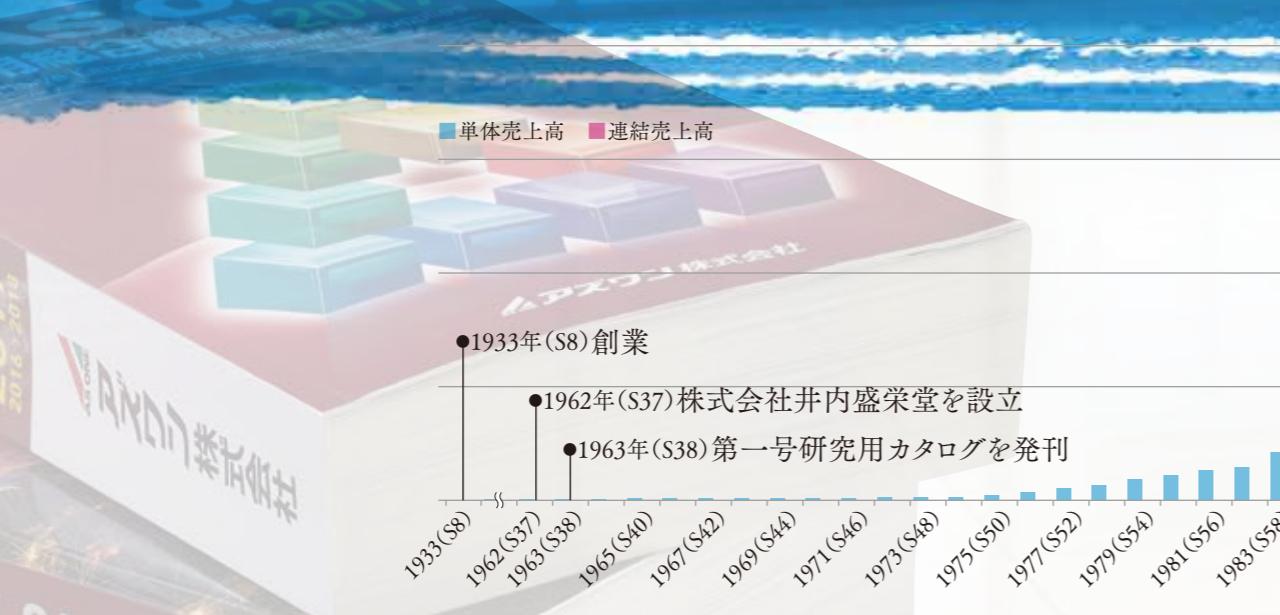
収益率推移

プレの少ない高収益体质。



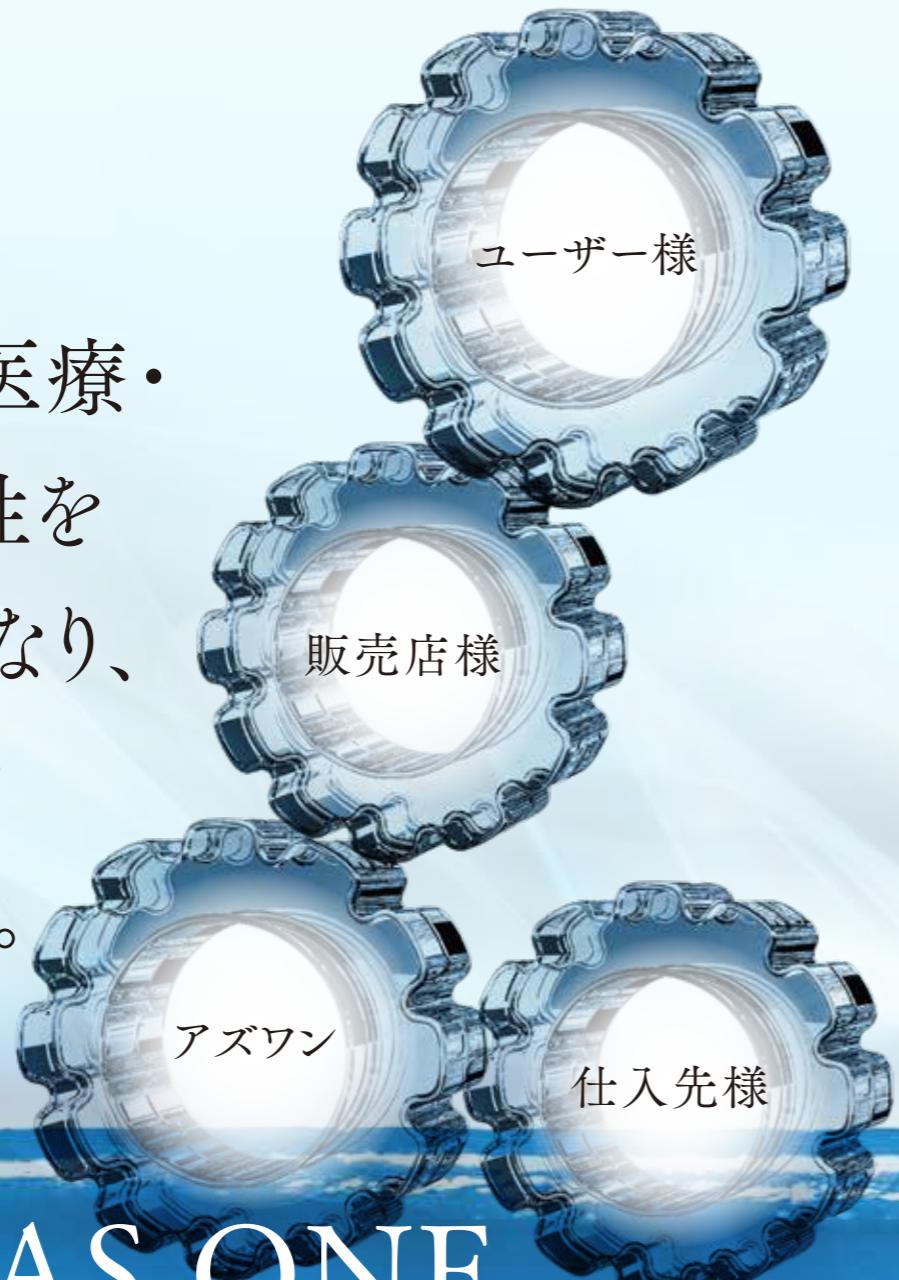
業績ハイライト

常に右肩上がりに成長。



【アズワンのビジネス】

研究・産業・医療・
介護の専門性を
極めたハブとなり、
新たな価値を
生み出します。



What's AS ONE

独自のビジネスモデルを構築してきたアズワンは、
仕入先様、販売店様、ユーザー様をつなぐネットワークを通じて、
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】

膨大な商品情報を
カタログ・WEBでバーチャルに紹介し
素早く必要なだけリアルにお届けする
仕組みを仕組む

商品

市場の動向やニーズに応え、成長分野を見据えた商品ラインナップ。
業界最高水準のロジスティクスを実現する物流サービス。
二つを融合し、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。

物流

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。

IT

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



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



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



集中購買システムの拡大

システムユーザーの
“働き方改革”にも貢献

WEB商品のラインナップ拡充に力を入れつつ、集中購買システムの強化に注力。ワンストップ購買が可能になるこの仕組がユーザーの手間とコストを削減し、新たなニーズの獲得につながると見込んでいます。

グローバル化に向けた一手

海外事業の
さらなる飛躍を目指す

米国法人設立、AXEL_GLOBALの開設、LLG(欧州理化機器協同卸組合)への出資などの施策を通じ海外売上の拡大を目指しています。

サービス事業の多様化

人の力によって、
+ α の付加価値を創造

当社が何より大切にしているのは、お客様にご満足していただける商品・サービスをお届けすること。商品の品質はもちろん、機器購入後のアフターフォローや、レンタルといった、販売以外のサービスを強化し、商社の枠を超えた会社として成長を目指します。

産業機器分野を中心に目標値を大きく超えて成長



研究用
総合機器カタログ
1963年第1号発刊
約50,000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50,000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
"優しさに包まれる未来を目指して!"をコンセプトに、約22,000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、さまざまなシーンのクリーン環境およ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250万点掲載の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
現場で必要なアイテムが一度に揃う!生産現場向け副資材カタログ



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機器まで、約9,800点を掲載



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



ア速旺 研究・
工場用耗材仪器目録
第6号となる中国語カタログ。前号比頁数3割アップで1,200頁、商品数22,000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る



AXEL(グローバル)
15ヶ国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

クリエイティブな発想と人財を駆使して
唯一無二の企業価値創造へ。

代表取締役社長
井 内 阜 嗣

多様化するニーズへの素早い対応力が、
アズワンの成長を支える。

当社では2016年3月期から「成長への再加速」を合言葉に、2020年3月期売上高700億円を目指し中期経営計画「Project-NANA-」を策定いたしました。5カ年計画の折り返しを迎えた2018年3月期にはこのプロジェクトを「-NANA-2.0」と題しアップデート。さらなる成長戦略を打ち出しています。

成長への3本柱のひとつ「eコマース」では企業向け集中購買システムの強化にも注力。当社の商品データベースを提供することで、ユーザー企業の機材調達における手間とコストの削減に貢献することができました。当システムは“働き方改革”的な観点から見ても、ユーザー企業のメリットが大きく、高い評価を得ています。加えて、今期は商品検索システム「AXEL」の

ラインナップの拡充を図り、昨年を大きく上回る250万点以上の品揃えを実現。ユーザーの多様なニーズに応えることで、新規顧客の獲得、既存顧客の需要向上につなげました。

また、製薬業界に強いWEB購買代行会社トライアンフ21を子会社化したことは今期における大きな変化です。これにより、eコマース事業の新たな市場獲得と、強いマーケティング力が得られたと考えています。

「海外事業」に関しては、米国法人設立や英文WEBサイト「AXEL_GLOBAL」開設に続き、今期は欧州における理化学機器の共同卸組合であるLLG*に出资。これにより欧州圏においての調達力が飛躍的に高まりました。欧州におけるLLGを活用した販売も期待できます。欧米

からの商材調達力を活かし、商品をさらに充実させるとともに販売面でのグローバル化を目指してまいります。

また3本目の柱である「新規商材」

に関しては昨年新設したサービス営業部の業務多様化を図りました。サービス営業部設立後、多くの評価をいただいた校正など商品販売後のフォロー業務に加え、近年需要が高まっている機器のレンタルや受託サービスなど業務の裾野を広げる活動に力を注ぎました。ラボを取り巻く環境が刻一刻と変化している中で、

ユーザーのニーズにいち早く対応し、多様なサービス業務を展開することこそが、新たな市場開拓につながる重要な一手になると 생각ています。

※Lab Logistics Group GmbH

Dedicated
to becoming
an even
more
valuable
company



3つの
クオリティー
(品質)

商品の品質

アイデアとアイデアをつなげ、新しいものを生み出すハブ的な役割を果たすことで、市場のニーズに合った商品を提供していきます。

経営の品質

高い倫理観に裏打ちされた高いパフォーマンスを実現する攻めと守りのバランスのとれた経営で、社会の発展に尽力します。

社員の品格

社員一人ひとりが人を引き付ける魅力を持ち、情報が集まつくるような人材を目指すために自由闊達な社内風土づくりに取り組んでいます。

社長メッセージ



人・モノ・情報のハブ機能向上、アナログとデジタルの融合によって
単なる商社を超えた、価値ある存在へ。

2018年3月期におけるアズワングループの連結売上高は609億59百万円(前年比9.0%増)、営業利益は65億96百万円(同8.3%増)、経常利益は68億43百万円(同8.5%増)、親会社株主に帰属する当期純利益は46億84百万円(同11.2%増)となり、大きく前進した1年となりました。

「-NANA-2.0」の目標値達成はもちろんですが、当社は既にその先を見据えて動き始めています。我々が目指しているのは商社としての枠組みを超えた企業。価格が安いから、ではなくサービスやシステムの品質で「アズワンに頼みたい」と思っていただることが重要です。そのために、商品のラインナップやクリックデリバリーを強化し、ワンストップで機器の調達が完了する仕組み作りに取り組んでいます。

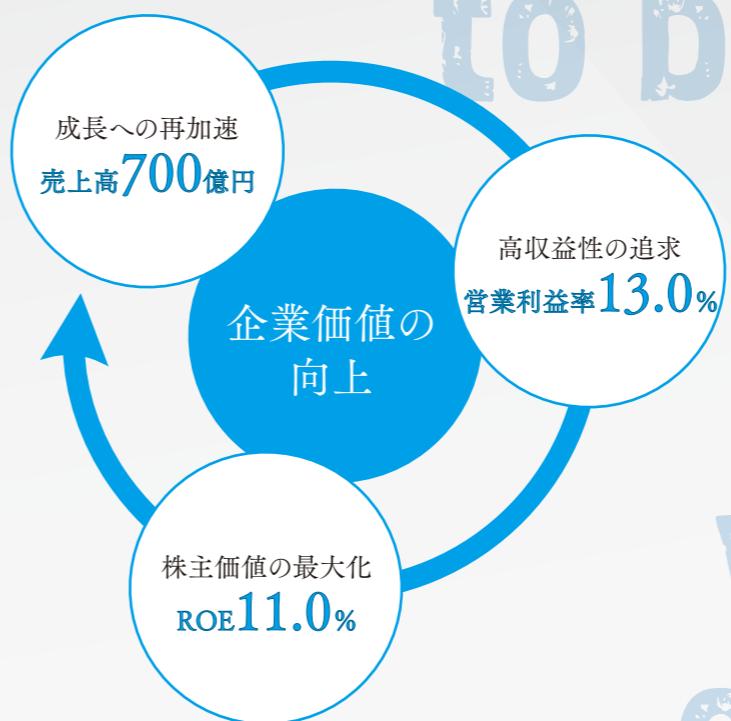
「Oracle Excellence Award」を受賞した、サプライヤーの在庫をリアルタイムで確認できる「在庫の見える化」の仕組みもこのひとつ。大手通販は大量の在庫を確保し需要に応えていますが、ユーザーからすれば、どの倉庫から商品が届くのかは重要ではありません。つまり、当社のシステムを介してサプライヤーとユーザーがつながれば、自社で在庫を抱え込まない、スマートな流通が実現するのです。

アズワンでは、サプライヤーとユーザー間の円滑なやり取りをサポートしてきた経験値を、モノの流通以外にも、研究者や研究施設、サプライヤーといった「人と人」をつなげることにも活用。これからも、革新的なシステムと高品質なサービスを提供し、「人・モノ・情報のハブ」として広く求められる存在を目指してまいります。

流通を円滑にするだけでなく、商品のラインナップを充実させることでユーザーの選択肢を増やし、満足度を高めることも、企業価値向上において重要な要素。当社では、今期達成したWEB掲載商品250万点以上という数字は通過点に過ぎないと捉えています。無尽蔵な「WEB上の売り場」をフルに活用し、商品数を300万点、400万点と増やしていくとともに、アジア・欧米商品の開拓拡充によって、さらに多様な選択肢をユーザーに提示していきます。

このように、取り扱う商品やサービスが膨大になればなるほど、大切になってくるのが「業務のデジタル化」です。当社では業界に先駆けてIT・

〈Project -NANA-〉 2020年3月期の目指す姿



Dedicated
to becoming
an even
more
valuable
company

NEW ACTION NEXT ASONE
—NANA2.0—

	17年3月期	18年3月期	20年3月期計画
合計	559億円	609億円	703億円
eコマース	62億円	84億円	110億円
海外事業	25億円	32億円	53億円
新規商材	8億円	21億円	46億円
既存 (既存チャネルによる 既存商品の販売)	465億円	472億円	494億円

革新のその先へ。2020年以降のさらなる飛躍を目指し、企業の在り方・存在価値を探究し続けます。

NANA2.0で挑んだ取り組みが、目に見える形で成果を挙げ、業績に数字としても表れてきています。現在は業務のさらなる効率化、事業のすそ野を広げるための施策を実施し、「成長への再加速」を合言葉に、2020年以降の成長を見据えて動き出しています。

eコマースにおいては集中購買システムが浸透してきたことを受け、ライナップの充実やサービスの向上によって、積極的な新規接続先獲得を目指しております。海外事業では、巨大な市場をもつ中国において、日系企業中心だった売上が中国内資企業へも広がりつつあり、マーケットの中で当社の認知度が上昇している確かな手ごたえを感じています。欧州においては、ユニークな商材の開拓など、国内供給に向けた資材調達力を強化しております。新規商材としましては、前期から続く機器のメンテナンスを含めたサービス部門の強化により、きめ細やかな対応で顧客ニーズを捉え、さらなる需要の高まりに期待しています。

常務取締役
マーケティング本部担当役員 兼
営業本部長 兼 東京オフィス長 兼
プロジェクトNANA推進室副室長
山田 一人



常務取締役
コーポレート本部長 兼
プロジェクトNANA推進室長
小野 元孝



取締役
商品本部担当役員 兼 IT推進本部長 兼
マーケティング本部長 兼
プロジェクトNANA推進室
藤中 謙一

マーケティング本部長 兼
マーケティング部長 兼
プロジェクトNANA推進室
西川 圭介

営業企画部長 兼
プロジェクトNANA推進室
葭 哲二

eコマース推進部長 兼
プロジェクトNANA推進室
丸橋 正孝

経営企画部長 兼
プロジェクトNANA推進室
今村 竜人

経営企画部マネージャー 兼
プロジェクトNANA推進室
岡市 務

国際部海外事業グループ長 兼
プロジェクトNANA推進室
高橋 健太郎

成長の3本柱

1 eコマース事業

ネット通販ディーラー伸展、集中購買システムの推進で今期も大幅な成長を実現。

ネット通販ディーラー向け品目拡充と、集中購買システム接続先の拡大により、関連売上が大幅に伸長。また製薬業界に強いWEB購買代行会社トライアンフ21を子会社化したこと、今後のeビジネスへの大きなアドバンテージを得ました。

84億円
前年同期比
36%増収

2 海外事業

海外市場における認知度を向上させつつ、欧州進出に向けた足掛かりを開拓。

中国・米国現地法人の伸展のほか、昨年リリースした「AXEL_GLOBAL」は各國からの問合せが入り着実に売上に貢献しています。またLLG(欧州理化機器共同卸組合)に出資するなど、欧州における調達・販売双方の有力なパートナーを得ました。

32億円
前年同期比
27%増収

3 新規商材

シェアリング社会を意識した研究受託施設設置などあらたなビジネスモデルにも挑戦。

販売のみならず、今後需要が伸びることが期待される機器のシェアリング事業にも着手。機器の提供だけでなく、メンテナンスなども含めたサービスで新規顧客の獲得に向け動き出しています。

21億円
前年同期比
63%増収

その他

デジタルとアナログ、双方向の強化で資本効率の向上を目指します。

他社に先駆けて最先端のITシステムを取り入れてきた当社では、業務にAI技術を取り入れ、人材をよりクリエイティブな仕事にシフトすることを目指し、2018年4月にAI・RPA推進グループを新設。同時に、研究用総合機器カタログは5割増の3,500ページで今秋発刊予定。デジタル・アナログをバランスよく進化させることで、業務効率と業績アップの両面を実現し、資本効率の向上につなげていきます。

ROE
9.2%
へ前進

アズワンのさらなるパワーを解き放つ

- NANA2.0 -

(平成29年6月29日現在)

e コマース推進部

業務の高速化、多様化が求められる現代において、アズワンの売上の大きな柱となっているeコマース部門。250万点以上のアイテムを掲載しているWEBカタログ「AXEL」やユーザー向け購買システム「OCEAN」の運営などアズワンの「顔」たるWEBコンテンツを企画・運営するこの部門は、若い世代の力によって支えられています。

The
power of
young
people



時代に先駆けたシステム作りで
WEB購買にイノベーションを起こす。

eコマース推進部 集中購買グループ長
田 中 達朗

集中購買グループは2017年8月に独立したばかりの新しい部署。当社WEBシステム「OCEAN」をより使いやすく、ユーザーニーズに合ったものにしていくために日々動いています。当部署は2020年3月期売上高110億円の達成目標としており、そのうち65億円を私がグループ長を務める集中購買グループが任されています。OCEANはユーザーが直接使用するものなので、細かいニーズを聞き取り、システム

を日々カスタマイズしていくのが我々の役割。成長著しいWEBの分野において、社会の流れの先端を走れるスピード感をもって、仕事をこなすことを心がけています。若い人財が多いため活気にあふれています。全員が良い意味でライバル意識を持って、能動的に活動しているのが当部署の特徴。現在は売上高110億円を1年前倒しで達成すること目標に、グループ一丸となって動いています。

ユーザーの生の声を反映し
充実したWEBコンテンツを作り上げる。

eコマース推進部 eコマース企画グループ エキスパート
三 戸 田 かおり

私が担当しているのは小口のお客様が利用されるAXELショップの企画・運営。AXELショップ自体が2017年12月で3年目を迎えたばかりの若いコンテンツなので、常にユーザー目線での見直し・改善が必要です。WEBページのデザイン、検索エンジンの最適化など多角的に調整を行うことで、ページへの流入数を着実に増やし、売上につなげています。

AXELショップのお客様は、既存のお取引業界にはない農家の方や幼

稚園の先生などさまざま。商品に対する知識量や問い合わせも多岐にわたるため、密なコミュニケーションが必要なとききます。ですので、当グループではお客様の生の声を大切にし、できるだけ直接要望を聞き取り、業務に反映しています。

AXELに関わる他部署とも協力して、WEBに関する勉強会を月2回程度行なうなど、個人単位でも会社の目標達成に向け努力を重ねています。

国際部

アズワンは、アジア市場をはじめとした、さまざまな国・地域で事業を展開しています。近年は特に欧米進出に向けた施策を多く打ち出し、これら施策が成果を上げることで、成長への大きな足掛かりを得られると考えています。国際部では、アグレッシブで熱意を持った人財が海外市場における当社の存在感を高めるため、日々奮闘しています。



The
aggressive
pursuit of
success

アズワンの利便性を
世界に広める。

国際部 海外事業グループ長
高橋 健太郎

国際部は、弊社のビジネスモデルである、「理化学機器・消耗品のワンストップ販売とクリックデリバリーサービスの提供」を海外に展開する活動を行っています。

2007年に現地法人を設立した中国では、新規顧客を獲得しながら事業規模を順調に拡大しています。現在の顧客は大学や公的研究機関が中心で、今後は中国現地や欧米系製造業への販路拡大が課題です。

中国以外の地域では、東南アジアを中心に現地代理店を通じた販売を行っており、2015年の研究用総合機器カタログ英語版の発刊、2016年の英語版ウェブサイト「AXEL_GLOBAL」の開設を更なる推進力に、事業拡大スピードを早めております。

また昨年にはアジアに引き続き欧米への展開を見据えた土台も整いました。今後も引き続き、「アズワン・ビジネスモデル」を世界に広めています。

海外で「人対人」のサポートを充実させ、
頼られる存在になる

国際部 海外事業グループ
平井 華

私は中国子会社への商品の輸出手配、営業サポート業務を担当しています。

海外からの問合せに対しては、英語・中国語でも対応していますが、表面的な言葉のみでなく、お客様の真意を汲み取るよう心がけています。

入社以来、海外事業が拡大していくにつれ、売上だけでなくお客様の数、輸出先の国も年々増え、業務量は以前とは比較にならない規模になりました。

私たちの取扱商品は数多く、商品、輸出先の国ごとに、考慮すべき点は非常に多いです。お客様にストレスなく、迅速に商品を手にしていただけるよう輸送の最適化についても改善を重ねています。

これからは、業務のシステム化・標準化とともに、「人対人」のサポートを重点的に充実させることで、海外でもお客様に頼りにしている存在となっていました」と考えています。

サービス営業部

商品を調達・販売する、という商社の基本的枠組み。当社ではそれを超えたサービスを提供することが、新たな市場の開拓と企業価値向上につながると考えています。その理念を具現化するために設立されたのがこのサービス営業部。まだまだ若い部門ながら、多岐にわたる業務を通して、アズワンの成長を支える重要な役割を担っています。



Going beyond conventional boundaries

アズワンを選んでいただくために

商品に付加価値を生み出すサービスを。

サービス営業部 サービスプロモーショングループ長
吉澤 智明

サービス営業部は機器販売後の校正や、特注、レンタル、受託サービスなど、物販だけではフォローできない部分を後方支援する部門。今期、特に大きな変化があったのはレンタル業務です。これまで外注していた部分を社内で行える形に整備し、より高い利益を上げられる仕組を構築。進行期から社内完結型のレンタルを運用開始します。

“機器のシェアリング”という考え方が

広まりつつある昨今、高額機器を新品で買う以外に、レンタルや中古購入という選択肢があれば、少ない予算の中で頑張っている研究者も最新の研究が可能になります。こういった意味で、この分野を成長させることは、当社の売上だけでなく、そこから生まれる研究成果による社会貢献にもつながっていきます。今後も、加速していく研究のスピード感に合わせた多様なサービスを続々とリリースしていくことが私の目標です。

グループ内での連携を大切に、
より丁寧でスムーズなサービス提供を目指す。

サービス営業部 サービスプロモーショングループ
柴原 千佳

2018年3月期は、サービス営業部内では機器の数値を正しく保つための校正サービスの売上が好調でした。当社は多くの精密計測機器を販売しているため、販売後も機器の信頼性を担保することは非常に大切です。そのため、当グループでは校正付き商品のキャンペーンを打ち出すなど、校正に対するユーザーの認知度アップを狙ったサービスの提供を目指しました。

レンタル業務にも注力したことで、よ

り多様なお客様とお取り引きをさせていただきました。お客様の数だけ要望や質問が生まれてきます。そのため、定例ミーティング以外にも勉強会を行って、グループ全体で商品やサービスに関する知識を共有・向上させる努力を続けています。

グループ内はもちろん、他部署との連携も取りつつ、お客様のニーズに対し丁寧且つ迅速なサービスを提供し、着実に売上につなげていきたいです。

確かにリーダーシップでアズワンの進化を 導く。

取締役営業副本部長

木村 光成

大手金融機関での経験を活かし、
新たなコンペティターを凌駕する企業力を創造。

平成26年 4月 株式会社りそな銀行
難波支店長兼営業第一部長
平成27年 4月 同行執行役員大阪地域担当
平成29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
平成30年 5月 当社営業本部副本部長(現任)
6月当社取締役(現任)



常勤取締役

マーケティング本部担当役員 兼
営業本部長 兼 東京オフィス長 兼
プロジェクトNANA推進室副室長

山田 一人

営業機能の強化により
お客様との絆を強め、積極的に
ビジネスチャンスを探る。

平成2年3月当社入社
平成23年4月 営業本部長
平成24年6月 当社取締役
平成25年4月 マーケティング本部長
平成26年4月 当社常務取締役(現任)
平成27年4月 営業本部長(現任)
平成29年5月 プロジェクトNANA推進室
副室長(現任)

常勤監査役(社外)

鈴木 一孝

充実したガバナンスで
進化を続ける
アズワンに貢献。

平成13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
平成15年 7月 りそなキャピタル株式会社
投資部部長
平成19年10月 株式会社りそな銀行
城東支店長
平成21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
平成25年 6月 当社常勤監査役(現任)

取締役
商品本部担当役員 兼
IT推進本部長 兼
プロジェクトNANA推進室

藤中 謙一

ITの力で膨大な
商品流通をシンプルに。

独自サービスで
他を引き離す。
昭和56年11月当社入社
平成18年4月 業務営業部長
平成19年4月 マーケティング部長
平成26年4月 IT推進部長
平成27年4月 商品本部長 兼
IT推進本部長(現任)
平成28年6月当社取締役(現任)



監査役(社外)

三原 秀章

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。

昭和62年11月 太田昭和監査法人
(現:新日本有限責任監査法人)入所
平成 3年 8月 公認会計士登録
平成 8年10月 公認会計士三原秀章事務所開設(現任)
平成20年 6月 株式会社アシックス監査役(現任)
平成28年 6月 当社社外監査役(現任)

監査役
松尾 誠人

経営環境の変化に
適合したガバナンスの構築により
会社発展を支援。

平成15年10月 株式会社りそな銀行執行役
平成16年 6月 株式会社埼玉りそな銀行
代表取締役兼常務執行役員
平成21年 6月 株式会社りそな銀行取締役 兼
事務執行役員
平成25年 6月 内外監査機関会社監査役(現任)
当社社外取締役
平成28年 6月 当社監査役(現任)

代表取締役社長

井内 卓嗣

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。

平成 6年3月当社入社
平成14年4月 国際部長
平成17年6月当社取締役
平成18年4月 商品本部長 兼 国際部長
平成19年4月 亞速旺(上海)商貿
有限公司董事長
平成20年4月当社専務取締役
平成20年6月 商品本部長兼情報開拓本部長
兼 東京開発本部長兼商品購買部長
平成21年6月当社代表取締役社長(現任)

常務取締役
コーポレート本部長 兼
プロジェクトNANA推進室長

小野 元孝

能動的な現場を作る
人材を確保・育成し、
課題の打破と
さらなる成長を実現。

平成18年 2月当社入社
平成19年 4月 国際部長(現任)
平成23年 4月 海外事業本部長(現任)
平成24年 6月 当社取締役(現任)
平成28年 6月当社社外取締役(現任)
平成29年 5月 プロジェクトNANA推進室長
(現任)

取締役
海外事業本部長 兼 国際部長

星野 康之

ポテンシャルの高い
海外マーケットで
信用を築き、
成長を牽引。

平成18年 2月当社入社
平成19年 4月 亚速旺(上海)商貿有限公司
董事長(現任)
平成24年 4月当社副社長執行役員
平成27年 4月 日イニシアチブ株式会社
代表取締役会長
平成28年 6月当社社外取締役(現任)
平成29年 6月 日イニシアチブ株式会社
取締役会長



取締役(社外)

鈴木 譲治

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
より押しし。

平成18年4月 双日株式会社
専務執行役員
平成24年4月当社副社長執行役員
平成27年4月 日イニシアチブ株式会社
代表取締役会長
平成28年6月当社社外取締役(現任)
平成29年6月 日イニシアチブ株式会社
取締役会長



取締役(社外)

小滝 一彦

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。

昭和63年4月 通商産業省(現:経済産業省)入省
平成20年7月 経済産業省経済産業政策局企業法制研究官
平成23年7月 信州大学経済学部教授
平成24年3月 経済産業省退官
平成24年4月 日本大学経済学部教授(現任)
平成25年2月 スターマイカ株式会社社外取締役(現任)
平成30年6月 当社社外取締役(現任)

(平成30年6月28日現在)



持続可能な社会の実現に向けた積極的な企業活動。



当社は、2015年に国連にて採択された「持続可能な開発目標(SDGs)」に共感して、事業活動を行っております。

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。

ISO14001認証とは、製品の製造やサービスの提供など、自社の活動による地球環境への負荷を最小限に抑える環境マネジメントシステムを構築した企業である、と国際的に認められていることを意味します。

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。



科学の森

美しい緑の財産を、未来につなぐ。



カタログリサイクルに伴って得られる収益金は、森林再活動に役立てています。

2015年にはNPO環境リレーションズ研究所の協力を得て、「科学の森」の名のもと宮城県大崎市の山林に450本の植樹を行いました。植栽場所に設置した「科学の森」看板の裏面には、カタログ回収にご協力いただいた主要販売店様を記名しています。



当社は、2015年に国連にて採択された「持続可能な開発目標(SDGs)」に共感して、事業活動を行っております。

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。

ISO14001認証とは、製品の製造やサービスの提供など、自社の活動による地球環境への負荷を最小限に抑える環境マネジメントシステムを構築した企業である、と国際的に認められていることを意味します。

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。



科学の森

美しい緑の財産を、未来につなぐ。



カタログリサイクルに伴って得られる収益金は、森林再活動に役立てています。

2015年にはNPO環境リレーションズ研究所の協力を得て、「科学の森」の名のもと宮城県大崎市の山林に450本の植樹を行いました。植栽場所に設置した「科学の森」看板の裏面には、カタログ回収にご協力いただいた主要販売店様を記名しています。



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



カタログ
リサイクル 34t



ペーパレス化の推進

業務文書の電子化で
社会に貢献。

当社は、事業活動の電子化を推進し、FAXや文書のやり取りのペーパレス化を推進しております。お客様からのお問い合わせや連絡はファックスで行われ、紙が山のように積みあがっていましたが、着信後電子ドキュメントとして取り込み、自動仕分けしてペーパレスで対応処理できる仕組みを導入しました。社内決裁文書も、電子裏議化を推進し、2017年度は社内で使う紙のコピー用紙の量を3分の1(455万枚)を減らすことができました。

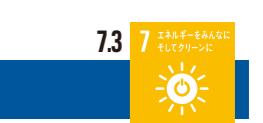


ペーパレス化
(前年度比▲36%) ▲455万枚

エコカーの導入

営業活動でもエコを意識。

当社は、自社に導入する営業車の全てをハイブリッド車を中心としたエコカーとしています(65台)。



エコカー台数 65/65台

エコ梱包

ゴミを出さない配送を目指して。

環境保護および資源の有効活用を考慮し、みなさま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。





人にやさしく、
豊かな社会を育む多彩な活動。

アズワンこども科学実験教室

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行った「アズワンこども科学実験教室」の第3弾を、平成29年10月20日に行いました。

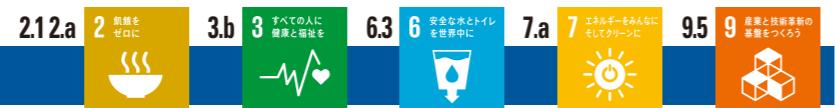
大阪府池田市にある、フリースクール「スマイルファクトリー」にて授業の1コマをいただき、小学校低学年～高校生を対象に当社の商品を用いて、葉脈を取り出す実験と性質の異なる化合物の炎色反応実験を行いました。子どもも大人も「科学の面白さ」に夢中になれる時間となりました。



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、理化学機器を始めとした機器の供給により、様々な研究や開発を応援することで、SDGs(持続可能な開発目標)に貢献しております。



女性活躍への取り組み

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妊娠期間中の時差出勤、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。



従業員との関係

社員が笑顔で働く企業を目指す。

当社は、毎年従業員満足度調査を実施しており、業種別でみると、相対的に高い満足度に位置づけられています。入社3年目までの離職率は3.2%と一般的な離職率32.2%(厚生労働省調査)を大きく下回っております。

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。

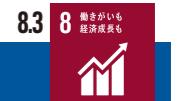
2013年度から、東日本大震災で被災した子どもたちに寄り添い、被災時0歳だった赤



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。2017年9月度の株主優待では450名の株主様にご協力いただき、1,760,000円の寄付を致しました。

中小企業の機会創出

経済成長の担い手となる
中小企業をバックアップ。



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おります。



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。2017年9月度の株主優待では450名の株主様にご協力いただき、1,760,000円の寄付を致しました。

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。

常勤監査役(社外)
鈴木 一孝

当社においては、日本監査役協会が公表している「監査役監査基準」に準拠した「監査役監査基準」において「監査役は、株主の負託を受けた独立の機関として取締役の職務の執行を監査することにより、当社及びグループ全体の、健全で持続的な成長と中長期的な企業価値の創出を実現し、社会的信頼に応える良質な企業統治体制を確立する責務を負っている」と定めています。私たち監査役はこの監査役の職責を肝に銘じて活動を行っているところであります。

カタログ販売における確固たるビジネスモデルと、これに支えられた安定成長、安定収益が当社の強みです。当社はこの強みを基盤として、2015年度から始まった中期経営計画「Project-NANA-」による「成長への再加速」を推進しているところですが、その折り返し点を迎えた昨年度には、経営資源をさらに解き放つべく「NANA2.0」として中期経営計画の再構築を行いました。ここでは、今までのカタログモデルの延長ではない、新しい施策や方針がスピーディー

に打ち出され、最終年度の計画達成も視野に入っています。

「NANA2.0」によって成長が加速する一方で、こういった施策や方針には、当社が今までに経験したことのないリスクが潜んでいることも否定できません。私自身は、前職において様々な業界・業種の企業を多数見てきた経験や、当社において常勤監査役として収集してきた社内外の様々な情報を武器として、当社のこれから成長に対し、リスク回避を含む、的確な監査を実施していきたいと考えています。

また、監査役会では、金融機関出身で会社経営の経験を有する松尾監査役並びに公認会計士及び税理士の資格を有し財務会計の専門家である三原監査役と協力し、多面的な監査を行えるものと考えています。さらに、社外取締役と監査役会の連携を緊密に図ることで、より深度の深い監査の実現を目指します。

今後とも、監査役としての職責を果たしていくことで、当社の持続的な成長と企業価値の向上並びに良質

な企業統治体制の確立に貢献し、ひいては株主並びに様々なステークホルダーの負託に応えるよう努力してまいります。



対外的な信頼関係強化を軸に、社の発展を目指す。

【新取締役】

自身の経験を活かし、
アズワンの総合力を高めていく。

取締役営業副本部長
木村 光成

大手金融機関を経て
当社営業副本部長に就任

アズワンの安定した成長のためには、創業時から築き上げてきたお客様との商流・システムの継続的発展が必要です。大手金融機関経営の経験も生かしながら、取締役営業本部副本部長として、お客様とのコミュニケーションを大切にし、競合他社を凌駕する総合力を持った、理化学機器のリーディングカンパニーを目指します。

【新取締役】

お客様・株主様と共に
目標達成に向けて邁進。

取締役(社外)
小滝 一彦

経済産業省を経て
現在日本大学経済学部教授

コーポレート・ガバナンスの制度設計業務を行ってきた経験を生かして、お客様・株主様・アズワン、三方向の信頼関係強化を図り、会社の成長につなげたいと考えています。アズワンは、理化学機器の物流はもちろん、情報提供の面でもお客様の研究開発に貢献する会社。そんな弊社の発展が、日本の科学技術の進歩につながると信じ、日々職責を果たしていく所存です。



企業統治の体制

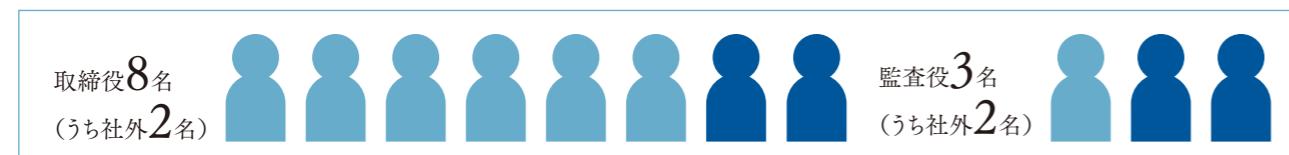
1. 企業統治の体制の概要

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。

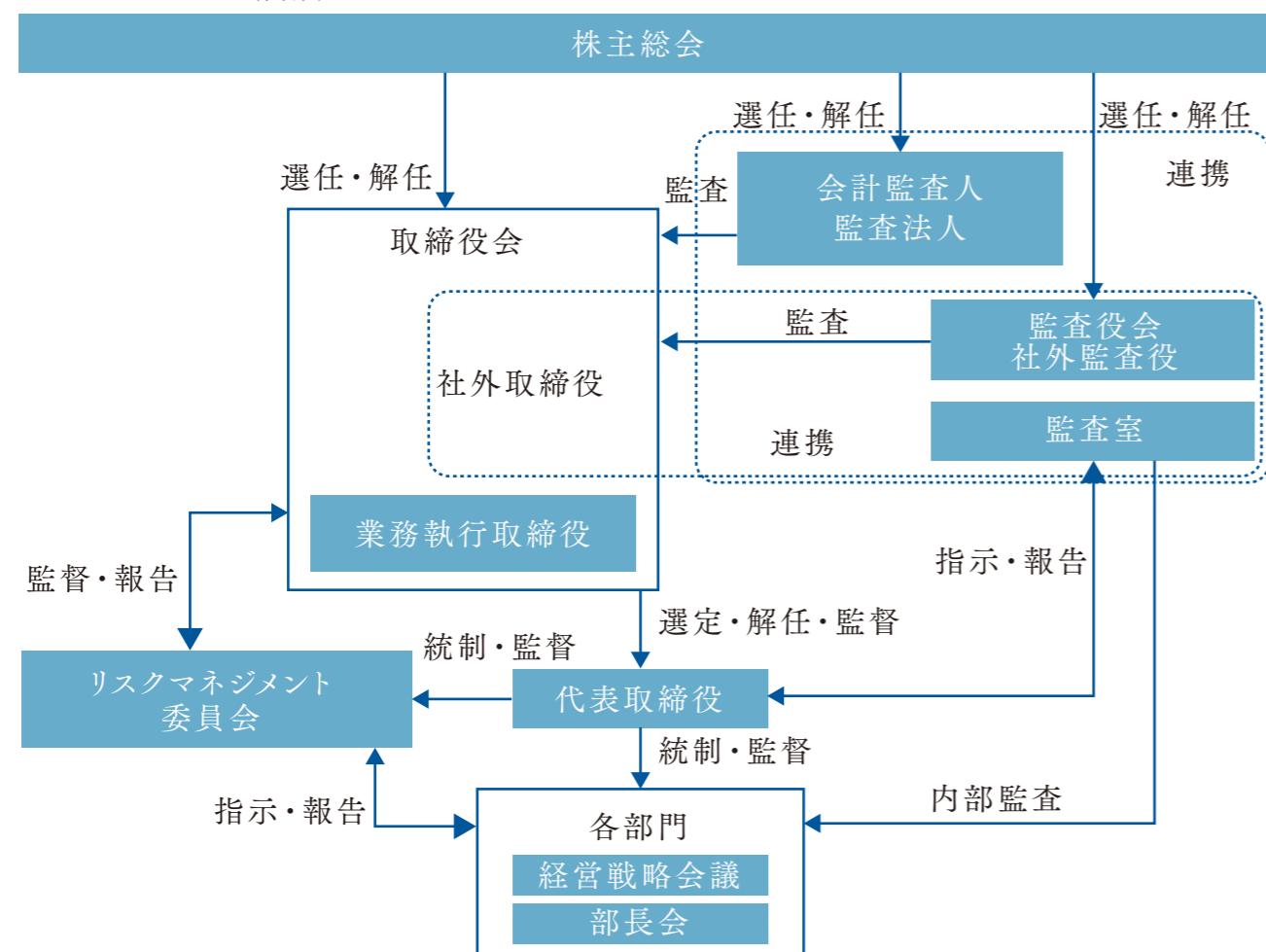
当社は監査役制度採用会社であり、会社の機関としては株主総会、取締役会及び監査役会を設置しております。

取締役会については取締役8名（うち社外取締役2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2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を図っております。

組織形態:監査役会設置会社



コーポレート・ガバナンス体制図



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を図るために社外取締役2名、社外監査役2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

リスク管理体制といたしましては、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、情報セキュリティーに関しましては、情報セキュリティー委員会を設置し種々の対応策を講じ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關しアドバイスを受けております。

5. 提出会社の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社外監査役が責任の原因となった職務の遂行について善意で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、監査室（人員2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。

監査役監査につきましては、監査役3名が取締役会に出席するとともに、監査役会が定めた監査の方針、業務分担等に従い、実施しております。特に、常勤監査役は年間を通じて各部門の監査を実施するほか、経営戦略会議、部長会などの主要な会議に参加しております。また、監査役会は監査室と適宜意見交換するなど、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。



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2名、社外監査役は2名であります。

社外取締役鈴木謙治氏の当社株式の保有は500株となっております。また、同氏と当社の間には取引関係その他特別な利害関係はございません。社外取締役小滝一彦氏の当社株式の保有はございません。また、同氏と当社の間には取引関係その他特別な利害関係はございません。

社外監査役鈴木一孝氏の当社株式の保有は300株となっております。また、当社と取引のある株式会社りそな銀行の元使用人であります。当社は同行との間に資金の借入等の取引関係があります。同行の当社株式の保有状況は926,425株となっております。

社外監査役三原秀章氏の当社株式の保有は100株未満であります。また、同氏と当社の間には取引関係その他特別な利害関係はございません。

〈企業統治において果たす機能及び役割〉

社外取締役鈴木謙治氏は、会社役員としてのグローバルな事業経験を有しておられることから、経営者としての豊富な経験と幅広い見識を活かし、経営に対する有効な助言をしていただきます。

社外取締役小滝一彦氏は、経済産業省及び大学の経済学部教授として、幅広い経験と専門知識を活かし、経営に対する有効な助言をしていただきます。

社外監査役鈴木一孝氏は、金融分野での豊富な経験と見識を活かし、経営に対する監督と有効な助言をしていただきます。

社外監査役三原秀章氏は、公認会計士及び税理士としての専門的な知識、豊富な経験を有し、経営に対する監督と有効な助言をしていただきます。

〈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觀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ものと認めております。

1. 法令に定める要件に該当しない者

2. 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者

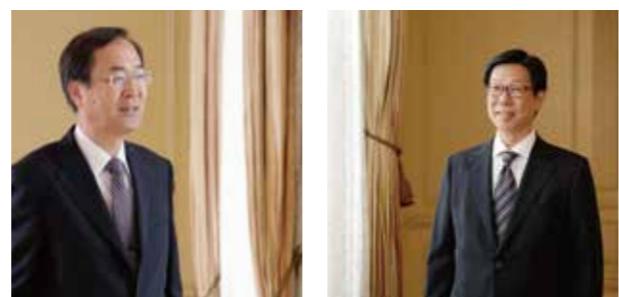
3. 当社グループの主要な取引先(4を除く)である者(当社グループの直近事業年度の年間連結売上高の2%以上の支払を行った者)又はその親会社若しくは重要な子会社、又はそれらの者が会社である場合における当該会社の業務執行取締役、執行役、執行役員若しくは支配人その他の使用者

- 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者
- 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者
- 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1~10の何れかに該当していた者
- その他、当社の一般株主全體との間で2~11ま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、鈴木謙治氏、小滝一彦氏、鈴木一孝氏、三原秀章氏の4名は客觀的・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室や会計監査人と意見交換を通じて情報収集を行うほか、常勤監査役を中心とした本部と頻繁に意見交換を行う等相互連携を図っております。



株主総会と議決権行使の状況

・株主総会が開催された年月日

平成30年6月28日

・議決権の状況

議決権を有する株主 6,637名
総議決個数 186,321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、右図の通りです。

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	163,235	22	0	(注)1	可決 97.37
取締役8名選出の件	160,346	2,913	0		95.65
井内 卓嗣	161,567	1,692	0		96.37
小野 元孝	161,580	1,679	0	(注)2	96.38
山田 一人	161,571	1,688	0		96.38
星野 康之	161,580	1,679	0		96.38
木村 光成	161,558	1,701	0		96.37
藤中 謙一	162,469	790	0		96.91
鈴木 謙治	162,447	812	0		96.90
小滝 一彦					
第3号議案 補欠監査役1名選任の件	154,571	8,688	0	(注)2	可決 92.20

(注)1.出席した株主の議決権の過半数の賛成による。

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る。

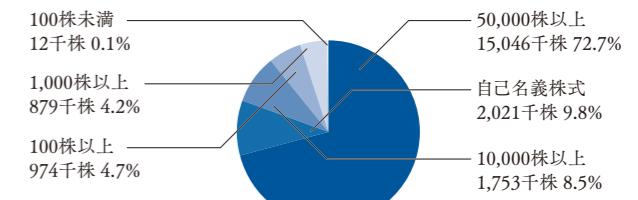
株式の状況(平成30年3月31日現在)

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 7,159名
大株主(自己株式を除く)

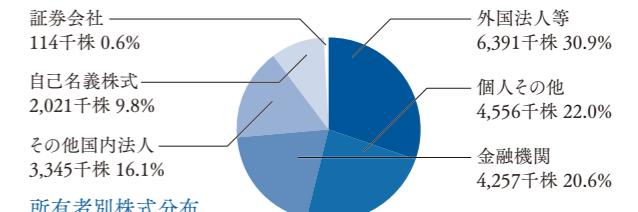
株主名	持株数(千株)	持株比率
有限会社 井内盛英堂	2,591	13.9%
JP MORGAN CHASE BANK 380072	1,332	7.1%
GOLDMAN, SACHS & CO. REG	1,249	6.7%
株式会社りそな銀行	926	5.0%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	680	3.6%

※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(平成30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

株主・投資家とのコミュニケーション

<平成29年度 下期実績>

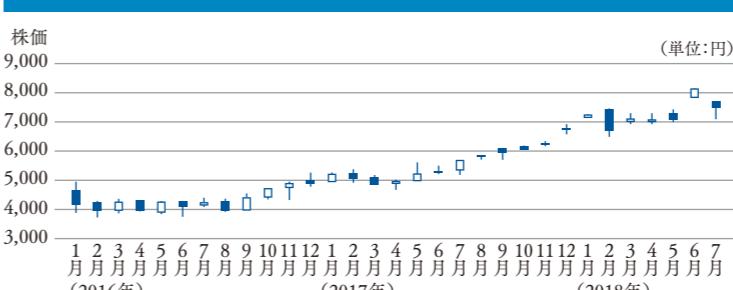
日程	参加イベント
10月14日	PRONEXUS INC.×ラジオNIKKEI主催 企業IR&個人投資家応援イベント(広島)
12月16日	PRONEXUS INC.×ラジオNIKKEI主催 企業IR&個人投資家応援イベント(東京)
12月22日・23日	野村IR主催 資産運用フェア2017(大阪)
2月17日	インベストメントブリッジ主催 読売ブリッジサロン(東京)
2月23日・24日	マジカルポケット主催 IRフォーラム2018(大阪)
3月22日	むさし証券主催 IRセミナー&マーケットセミナー(熊谷)

<平成30年度 予定>

日程	参加イベント
7月2日	岡三証券主催 個人投資家説明会(大阪)
7月3日	SMBC日興証券主催 個人投資家説明会(千葉)
8月31日・9月1日	日本経済新聞社主催 日経IR・投資フェア2018(東京)
3月16日	PRONEXUS INC.×ラジオNIKKEI主催 企業IR&個人投資家応援イベント(大阪)

他
平成29年度は、中間、期末の決算説明会を含め、延べ約200名のアナリスト、ファンドマネージャーとのIRミーティングを当社社長又は常務取締役が行っております。

株価推移



直近5年株価

	2013	2014	2015	2016	2017	会計年度
最高値	2,816	3,935	4,950	5,330	7,300	
最安値	1,842	2,578	3,505	3,760	6,550	

(単位:円)

会計年度 当期業績	※1 (単位:百万円) (単位:千米ドル)						
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2017
売上高	48,128	51,192	52,041	53,576	55,947	60,959	575,092
科学機器	27,631	29,755	30,158	31,205	32,355	35,293	332,956
産業機器	9,439	9,849	10,376	11,210	12,170	13,649	128,766
病院・介護用品	11,057	11,587	11,507	11,160	11,421	12,017	113,369
その他	—	—	—	—	—	—	—
売上総利益	14,620	15,301	15,493	16,151	16,900	18,429	173,860
販売費及び一般管理費	9,319	9,382	9,509	10,307	10,806	11,832	111,627
営業利益	5,300	5,919	5,984	5,843	6,093	6,596	62,232
EBITDA ※2	6,147	6,761	6,892	6,673	7,049	7,391	69,726
経常利益	5,260	5,928	6,157	5,990	6,306	6,843	64,565
税金等調整前当期純利益	5,260	5,911	6,157	6,012	6,149	6,843	64,565
親会社株主に帰属する当期純利益	3,209	3,587	3,869	3,878	4,212	4,684	44,194
資本的支出	354	268	563	653	1,059	838	7,908
減価償却費	1,043	1,013	1,055	958	1,012	870	8,211
事業年度末の財政状態							
総資産	61,775	64,460	66,668	69,614	70,986	78,203	737,770
純資産	39,681	42,660	45,850	48,614	50,169	52,467	494,975
ネットキャッシュ ※3	11,414	14,921	12,092	12,033	14,078	11,386	107,416
キャッシュ・フロー							
営業活動によるキャッシュ・フロー	3,244	5,268	3,171	5,303	4,731	3,037	28,656
投資活動によるキャッシュ・フロー	1,702	1,141	(5,511)	(2,181)	(1,923)	3,354	31,645
財務活動によるキャッシュ・フロー	(1,695)	(3,728)	(2,424)	(2,579)	(3,548)	(4,626)	(43,644)
現金及び現金同等物の期中増減額	3,287	2,781	(4,737)	530	(756)	1,769	16,691
現金及び現金同等物の期末残高	6,965	9,746	5,008	5,538	4,781	6,551	61,803
1株当たり情報(単位:円)					(単位:円)	(単位:ドル)	
当期純利益	167.50	187.18	201.91	202.41	220.89	249.06	2.35
純資産	2,070.65	2,226.15	2,392.65	2,536.98	2,637.91	2,810.73	26.52
年間配当金	60.00	66.00	71.00	101.00	110.00	125	1.18
財務指標							
営業利益率(%)	11.0%	11.6%	11.5%	10.9%	10.9%	10.8%	10.8%
ROA(%) ※4	5.2%	5.7%	5.9%	5.7%	6.0%	6.3%	6.3%
ROE(%) ※5	8.4%	8.7%	8.8%	8.2%	8.5%	9.2%	9.2%
自己資本比率(%)	64.2%	66.2%	68.8%	69.8%	70.6%	66.7%	66.7%
配当性向(%)	35.8%	35.3%	35.2%	49.9%	49.8%	50.2%	50.2%
その他の指標							
発行済株式総数(千株)	20,688	20,688	20,688	20,688	20,688	20,688	20,688
期末自己株式数(千株)	1,524	1,524	1,525	1,525	1,669	2,021	2,021
外国人持株比率(%)	25.6%	34.1%	34.6%	32.5%	30.9%	30.9%	30.9%
従業員数(人)	421	424	449	463	485	527	527

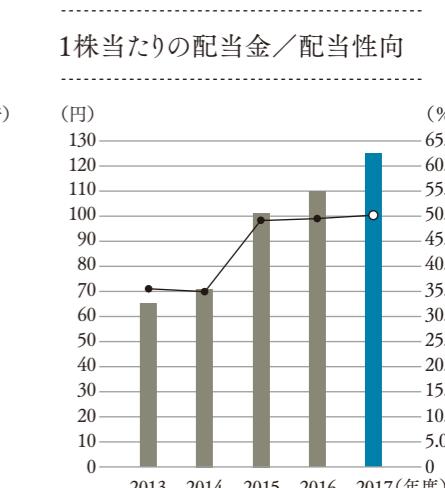
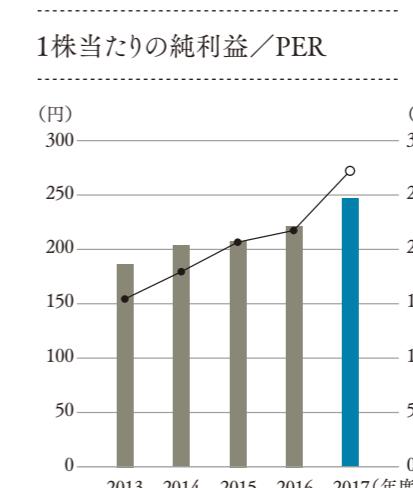
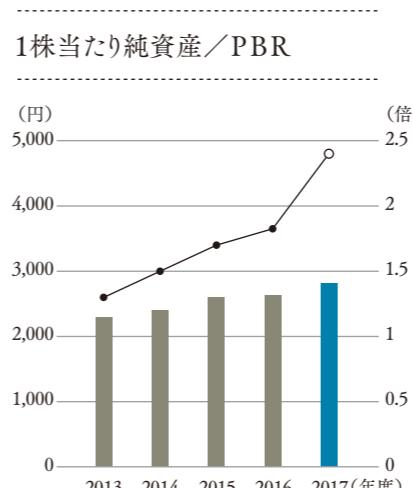
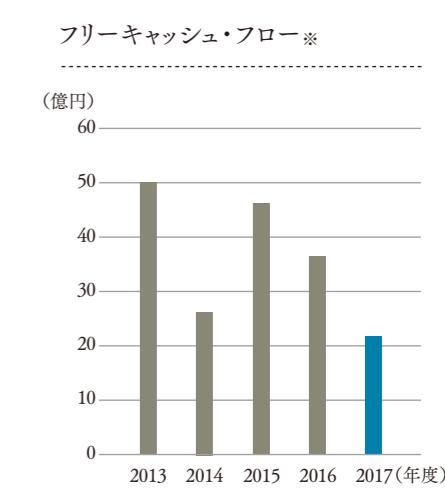
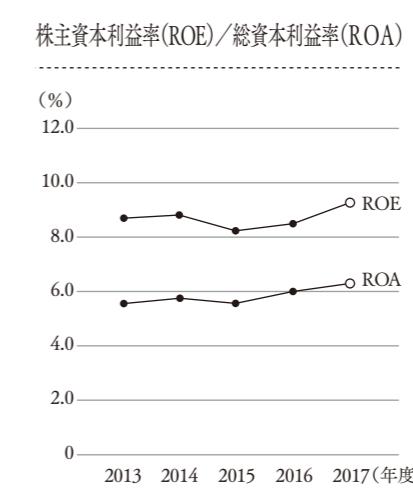
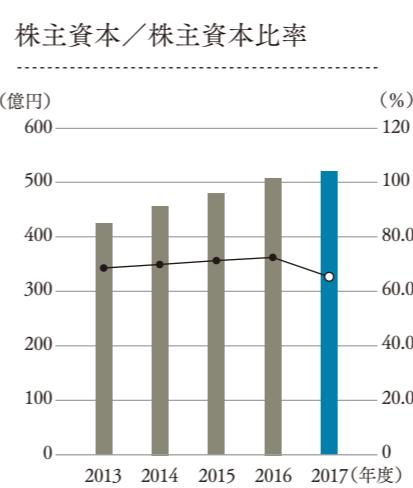
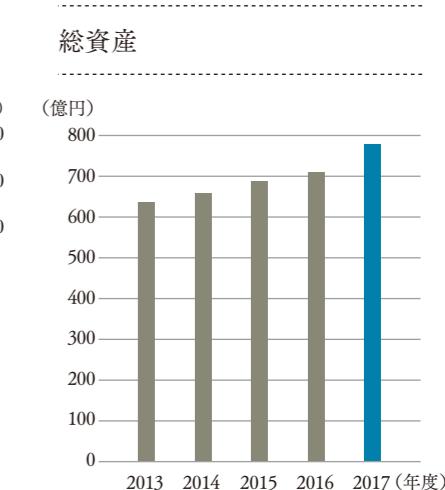
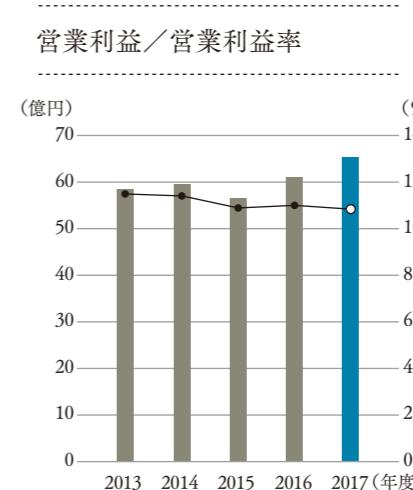
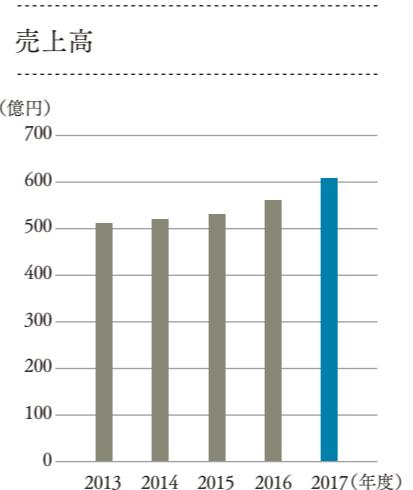
〔注〕※1. 米ドル金額は読者の便宜のため、2018年3月31日現在のおおよその為替レートである“1米ドル=106円”で換算しています。

※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



連結貸借対照表

平成29年及び平成30年3月31日現在

	(単位:百万円)		(単位:千米ドル)	
	前連結会計年度	当連結会計年度	当連結会計年度	当連結会計年度
資産の部				
流動資産				
現金及び預金	17,573	14,441	136,237	
受取手形及び売掛金	16,864	19,760	186,424	
電子記録債権	3,888	5,086	47,986	
有価証券	—	3,200	30,191	
たな卸資産	6,142	7,013	66,167	
繰延税金資産	317	387	3,657	
その他	313	427	4,032	
貸倒引当金	(17)	(13)	(125)	
流動資産合計	45,083	50,304	474,571	
固定資産				
有形固定資産				
建物及び構築物	5,620	5,846	55,153	
減価償却累計額	(3,398)	(3,561)	(33,595)	
建物及び構築物(純額)	2,221	2,285	21,557	
機械装置及び運搬具	402	418	3,951	
減価償却累計額	(261)	(291)	(2,747)	
機械装置及び運搬具(純額)	141	127	1,203	
工具、器具及び備品	2,518	2,641	24,924	
減価償却累計額	(2,057)	(2,214)	(20,890)	
工具、器具及び備品(純額)	460	427	4,033	
土地	2,200	2,199	20,753	
リース資産	718	723	6,824	
減価償却累計額	(423)	(472)	(4,457)	
リース資産(純額)	295	250	2,367	
建設仮勘定	85	4	43	
有形固定資産合計	5,404	5,295	49,959	
無形固定資産				
のれん		1,140	10,755	
ソフトウェア	730	768	7,248	
ソフトウェア仮勘定	35	66	628	
その他	5	4	43	
無形固定資産合計	770	1,979	18,676	
投資その他の資産				
投資有価証券	15,077	15,969	150,658	
退職給付に係る資産	87	164	1,547	
繰延税金資産	7	8	80	
投資不動産	5,015	5,018	47,341	
減価償却累計額	(959)	(1,046)	(9,875)	
投資不動産(純額)	4,056	3,971	37,466	
その他	528	529	4,996	
貸倒引当金	(28)	(19)	(185)	
投資その他の資産合計	19,728	20,623	194,563	
固定資産合計	25,903	27,899	263,198	
資産合計	70,986	78,203	737,770	

	(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	当連結会計年度
負債の部				
流動負債				
支払手形及び買掛金	12,343	16,952	159,932	
短期借入金	1,020	1,055	9,952	
未払法人税等	1,397	1,162	10,963	
賞与引当金	526	674	6,366	
その他	1,483	1,658	15,646	
流動負債合計	16,771	21,503	202,860	
固定負債				
長期借入金	2,475	2,000	18,867	
繰延税金負債	172	783	7,390	
株式給付引当金	—	57	538	
役員株式給付引当金	—	15	147	
役員退職慰労引当金	7	—	—	
退職給付に係る負債	20	24	234	
資産除去債務	624	657	6,202	
その他	745	694	6,552	
固定負債合計	4,045	4,233	39,934	
負債合計	20,816	25,736	242,795	
純資産の部				
株主資本				
資本金	5,075	5,075	47,877	
資本剰余金	5,469	5,584	52,682	
利益剰余金	40,678	43,227	407,810	
自己株式	(3,804)	(5,919)	(55,844)	
株主資本合計	47,418	47,967	452,525	
その他の包括利益累計額				
その他有価証券評価差額金	2,604	4,079	38,486	
繰延ヘッジ損益	(0)	(43)	(410)	
為替換算調整勘定	103	124	1,173	
その他の包括利益累計額合計	2,707	4,160	39,249	
新株予約権	43	67	637	
非支配株主持分	—	271	2,563	
純資産合計	50,169	52,467	494,975	
負債純資産合計	70,986	78,203	737,770	

資産、負債、純資産の状況

当連結会計年度末の流動資産は、503億4百万円(前連結会計年度末比52億21百万円増)となりました。これは、自己資金にて自己株式の取得等により現金及び預金が31億32百万円減少した一方、受取手形及び売掛金や電子記録債権が40億94百万円増加し、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32億円、たな卸資産の増加により8億70百万円増加したこと等によるものです。なお、連結子会社となったトライアンフ21の連結による影響は約43億円程度の増加となりました。固定資産は、278億99百万円(同19億95百万円増)となりました。これは、トライアンフ21ののれん11億40百万円が計上されたこと、投資有価証券が8億92百万円増加したこと等によるものです。なお、トライアンフ21の連結による影響は約1億円程度の増加となりました。

当連結会計年度末の流動負債は、215億3百万円(前連結会計年度末比47億31百万円増)となりました。これは、主として支払手形及び買掛金が46億9百万円増加したこと等によるものであります。なお、トライアンフ21の連結による影響は約39億円程度の増加となりました。固定負債は、42億33百万円(同1億87百万円増)となりました。これは、主として長期借入金が4億75百万円減少した一方、繰延税金負債が6億10百万円増加したこと、株式給付引当金が57百万円計上されたこと等によるものであります。なお、トライアンフ21の連結による影響はありませんでした。以上により、負債合計は257億36百万円(同49億19百万円増)となりました。

当連結会計年度末の純資産は、524億67百万円(前連結会計年度末比22億98百万円増)となりました。これは、主として純資産の減少要因となる自己株式の買付けにより自己株式が21億15百万円増加した一方、利益剰余金が25億49百万円増加したこと、その他有価証券評価差額金が14億75百万円増加したこと等によるものであります。なお、トライアンフ21の連結による影響は約3億円程度の増加となりました。

連結損益計算書

平成29年及び平成30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	55,947	60,959	575,092	
売上原価	39,047	42,530	401,231	
売上総利益	16,900	18,429	173,860	
販売費及び一般管理費	10,806	11,832	111,627	
営業利益	6,093	6,596	62,232	
営業外収益				
受取利息	68	61	576	
受取配当金	23	25	238	
不動産賃貸料	371	377	3,564	
その他	56	29	278	
営業外収益合計	520	493	4,657	
営業外費用				
支払利息	51	40	378	
不動産賃貸原価	208	190	1,797	
その他	47	15	149	
営業外費用合計	307	246	2,324	
経常利益	6,306	6,843	64,565	
特別利益				
投資有価証券売却益	1,157	—	—	
特別利益合計	1,157	—	—	
特別損失				
減損損失	1,314	—	—	
特別損失合計	1,314	—	—	
税金等調整前当期純利益	6,149	6,843	64,565	
法人税、住民税及び事業税	2,353	2,244	21,177	
法人税等調整額	(417)	(85)	(806)	
法人税等合計	1,936	2,159	20,371	
当期純利益	4,212	4,684	44,194	
親会社株主に帰属する当期純利益	4,212	4,684	44,194	

連結包括利益計算書

平成29年及び平成30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	4,212	4,684	44,194	
その他の包括利益				
その他有価証券評価差額金	(61)	1,475	13,917	
繰延ヘッジ損益	36	(43)	(408)	
為替換算調整勘定	(84)	21	198	
その他の包括利益合計	(109)	1,452	13,707	
包括利益	4,103	6,137	57,901	
(内訳)				
親会社株主に係る包括利益	4,103	6,137	57,901	
非支配株主に係る包括利益	—	—	—	

業績等の概要

当連結会計年度におけるわが国経済は、生産活動が緩やかに回復し、企業業績や雇用環境の改善が見られ比較的堅調に推移しました。一方世界経済は、成長を続いているものの、保護主義の台頭や地政学リスク等により先行き不透明な状況が続きました。

このような環境のもと、当社グループとしましては、平成27年度よりスタートした中期経営計画「Project-NANA-」に掲げる成長戦略であるeコマース事業、海外事業、新規商材の企画・開拓の推進等の諸施策を主軸とし、各種カタログの発刊、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。

特にeコマース事業については、経営資源を集中的に投入したところ、当社電子カタログを顧客購買システムに直接接続して研究機材を購入いただくeコマース型集中購買の対象先が大幅に増え135社(前期比34社増)となりました。ネット通販業者向け売上も堅調に推移し、両チャネルを合わせたeコマース事業は前期比35.9%増と会社全体の成長を牽引しました。

商品展開としては、英語や中国語版を含め8種類のカタログを発刊

し、プライベートブランド商品を含めた新商品を多数投入ました。平成29年6月には、欧州各国の理化学機器販社で構成する理化学機器共同卸組合LLGに資本参加し、欧州製理化機器の調達力を強化するとともに、欧州に対する販路としても活用できるようになりました。

また、インターネットサイト「AXEL」においては、カタログに掲載しきれない専門的アイテムを多数掲載し、取扱商品点数を期初約140万点から期末約250万点を超えるまで拡大いたしました。

グループ展開としましては、期初より米国子会社AS ONE INTERNATIONAL, INC.が稼動を開始し、中国子会社亞速旺(上海)商貿有限公司では瀋陽に分公司を開設し、平成30年3月には国内でWEB購買代行システムを提供するトライアンフ21の株式51%を取得し子会社としました。

この結果、当連結会計年度の連結売上高は609億59百万円(前期比9.0%増)、営業利益は65億96百万円(同8.3%増)、経常利益は68億43百万円(同8.5%増)、親会社株主に帰属する当期純利益は46億84百万円(同11.2%増)となりました。

なお、トライアンフ21の子会社化は当連結会計年度末に行われております。今後、同社の平成30年3月期損益は経営成績に含まれております。

連結キャッシュ・フロー計算書

平成29年及び平成30年3月31日終了年度

	(単位:百万円)	(単位:千米ドル)		(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
営業活動によるキャッシュ・フロー				投資活動によるキャッシュ・フロー	
税金等調整前当期純利益	6,149	6,843	64,565	定期預金の預入による支出	(4,132)
為替差損益(△は益)	0	0	(3)	定期預金の払戻による収入	2,231
減価償却費	1,012	870	8,211	投資有価証券の取得による支出	(7,845)
減損損失	1,314	—	—	投資有価証券の償還による収入	7,800
貸倒引当金の増減額(△は減少)	(14)	(13)	(124)	投資有価証券の売却による収入	1,171
賞与引当金の増減額(△は減少)	58	132	1,254	有形固定資産の取得による支出	(781)
退職給付に係る負債の増減額(△は減少)	5	3	36	無形固定資産の取得による支出	(277)
退職給付に係る資産の増減額(△は増加)	(62)	(76)	(722)	連結範囲の変更を伴う子会社株式の取得による収入	—
株式報酬費用	22	23	225	その他	(89)
株式給付引当金の増減額(△は減少)	—	57	538	投資活動によるキャッシュ・フロー	(1,923)
役員株式給付引当金の増減額(△は減少)	—	15	147	—	3,354
固定資産除却損	4	8	76	財務活動によるキャッシュ・フロー	
投資有価証券売却損益(△は益)	(1,157)	—	—	短期借入金の純増減額(△は減少)	(40)
その他の非資金項目	67	50	475	長期借入金による収入	—
受取利息及び受取配当金	(92)	(86)	(815)	長期借入金の返済による支出	(900)
支払利息	51	40	378	自己株式の処分による収入	—
売上債権の増減額(△は増加)	(804)	(2,414)	(22,777)	自己株式の取得による支出	(586)
たな卸資産の増減額(△は増加)	(296)	(861)	(8,131)	配当金の支払額	(1,985)
仕入債務の増減額(△は減少)	462	734	6,925	リース債務の返済による支出	(36)
未払消費税等の増減額(△は減少)	(25)	63	595	財務活動によるキャッシュ・フロー	(3,548)
その他	277	59	565	現金及び現金同等物に係る換算差額	(16)
小計	6,974	5,450	51,421	現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	(756)
利息及び配当金の受取額	102	83	791	現金及び現金同等物の期首残高	1,769
利息の支払額	(51)	(40)	(378)	現金及び現金同等物の期末残高	5,538
法人税等の支払額	(2,294)	(2,456)	(23,177)	現金及び現金同等物の期末残高	4,781
営業活動によるキャッシュ・フロー	4,731	3,037	28,656	6,551	

連結株主資本等変動計算書

平成29年及び平成30年3月31日終了年度

	株主資本					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
	資本金	資本剩余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計	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				
平成28年3月31日残高	5,075	5,469	38,450	(3,217)	45,776	2,665	(36)	188	2,816	21			48,614
期首残高	5,075	5,469	38,450	(3,217)	45,776	2,665	(36)	188	2,816	21			48,614
期中変動額			(1,985)		(1,985)								(1,985)
剰余金の配当													
親会社株主に帰属する当期純利益			4,212		4,212								4,212
自己株式の取得				(586)	(586)								(586)
株主資本以外の項目の期中変動額(純額)						(61)	36	(84)	(109)	22			(86)
期中変動額合計	—	—	2,227	(586)	1,641	(61)	36	(84)	(109)	22			1,554
平成29年3月31日残高	5,075	5,469	40,678	(3,804)	47,418	2,604	(0)	103	2,707	43			50,169
期首残高	5,075	5,469	40,678	(3,804)	47,418	2,604	(0)	103	2,707	43			50,169
期中変動額			(2,134)		(2,134)								(2,134)
剰余金の配当													
親会社株主に帰属する当期純利益			4,684		4,684								4,684
自己株式の取得				(2,224)	(2,224)								(2,224)
自己株式の処分		114		109	224								224
株主資本以外の項目の期中変動額(純額)						1,475	(43)	21	1,452	23			1,748
期中変動額合計		114	2,549	(2,115)	549	1,475	(43)	21	1,452	23			2,298
平成30年3月31日残高	5,075	5,584	43,227	(5,919)	47,967	4,079	(43)	124	4,160	67			52,467

	株主資本					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
	資本金	資本剩余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計	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				
平成29年3月31日残高	47,877	51,599	383,754	(35,889)	447,342	24,568	(2)	975	25,542	412			473,296
期首残高	47,877	51,599	383,754	(35,889)	447,342	24,568	(2)	975	25,542	412			473,296
期中変動額			(20,139)		(20,139)								(20,139)
剰余金の配当													
親会社株主に帰属する当期純利益			44,194		44,194								44,194
自己株式の取得				(20,988)	(20,988)								(20,988)
自己株式の処分		1,083		1,033	2,116								2,116
株主資本以外の項目の期中変動額(純額)						13,917	(408)	198	13,707	225			16,495
期中変動額合計		1,083	24,055	(19,955)	5,183	13,917	(408)	198	13,707	225			21,679
平成30年3月31日残高	47,877	52,682	407,810	(55,844)	452,525	38,486	(410)	1,173	39,249	637			494,975

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(2018年3月末現在)

代表取締役社長 / 井内 卓嗣

従業員数(連結) / 527名(2018年3月末現在)

売上高(連結) / 609億5980万円(2018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 / ① 亞速旺(上海)商贸有限公司(事業内容:研究用科学機器等の販売)

・ニッコーアンサン株式会社(事業内容:理化学機器等の輸入販売)

・井内物流株式会社(事業内容:倉庫管理及び荷役)

・AS ONE INTERNATIONAL INC.[米国](事業内容:北米製品輸出業務)

・株式会社トライアンフ・ニジュウイチ

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

株式会社アルファバーチェス

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

理研薬株式会社

和研薬株式会社

他

主要仕入先

アルパック機工株式会社

小津産業株式会社

アグダコーリン株式会社

キッコー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・ラッドボラトリーズ株式会社

バナソニックヘルスケア株式会社

パラマウントベッド株式会社

福島工業株式会社

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

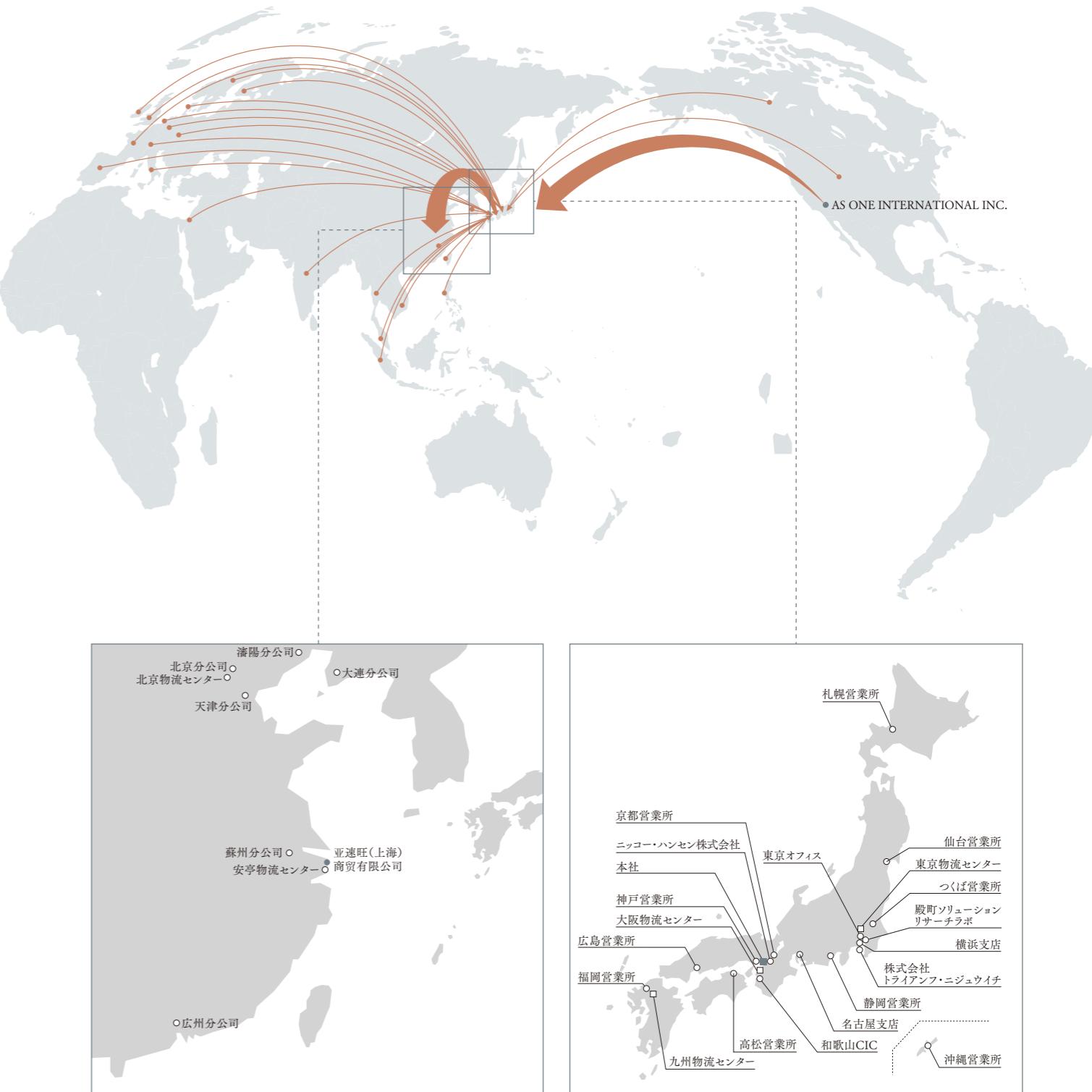
主要取引銀行

りそな銀行

三菱東京UFJ銀行

三井住友銀行

～世界に広がるネットワーク～



 **アズワン**株式会社

