AS ONE CORPORATION

2027年3月期
第2四半期(中間期) 決算説明会資料

アズワン株式会社

東証プライム (7476)
2026年11月16日

2027年3月期 第2四半期（中間期）

第1部 決算概要

Ⅰ. 27年3月期 第2四半期 実績

Ⅱ. 27年3月期 通期業績予想

第2部 今後の展望

Ⅰ. 上期総括と通期見通し

Ⅱ. 中計施策の進捗

Ⅲ. 資本政策・サステナビリティ

Ⅳ. Appendix

第1部　決算概要

27年3月期
第2四半期 実績

Ⅰ 2Q 実績
2026年度

Ⅱ 業績予想
2026年度

業績概要

実績 | 見通し

- 売上高576億円（前年同期比+12.1%）、営業利益68億円（同+14.5%）と増収増益
- 売上高、営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する中間純利益は、ともに過去最高
- レンタル＆校正センターの旧棟解体や、関東エリアの物流拠点集約に伴う特別損失247百万円を計上

売上

576億円

前年同期比 +62億円 / +12.1%

上期過去最高

営業利益

68億円

前年同期比 +8億円 / +14.5%

上期過去最高

連結業績	2026/3期 2Q	2027/3期 2Q	(百万円) 前年同期比	
売上高	51,412	57,639	+6,227	+12.1%
売上総利益	15,728	17,607	+1,879	+12.0%
売上総利益率	30.6%	30.5%	△0.0Pt	
販管費	9,711	10,717	+1,006	+10.4%
営業利益	6,016	6,890	+873	+14.5%
営業利益率	11.7%	12.0%	+0.3Pt	
経常利益	6,253	7,142	+888	+14.2%
親会社株主に帰属する中間純利益	4,326	4,726	+399	+9.2%
当期純利益/1株 (円)	60.38	66.29	+5.91	+9.8%

分野別売上

実績 | 見通し

ラボラトリー

売上高 **356億円**

前年同期比 +38億円 / +12.1%

- 企業の研究開発支出は、足元の好業績を背景に堅調に推移。大学等の公的セクターの予算消化についても、例年どおり順調に進行
- 中東情勢の影響によりプラスチック系消耗品の供給が逼迫する中、手袋類や研究室必需品のピペットチップ、ボトル、シャーレ等の売上が増加
- 集中購買システム「ocean」およびネット通販向けEC売上が伸びを牽引

インダストリー

売上高 **129億円**

前年同期比 +15億円 / +13.3%

- AI関連需要の拡大により、半導体セクター企業向けの引き合いが好調に推移し、クリーンルーム消耗品を中心に売上が大幅に伸長
- 中東要因によるボトルやクリーンスティック、トレー等のプラスチック製品に加え、スポットクーラー等の暑熱対策商品が好調
- 集中購買システム「ocean」や、飲食店向け通販サイト「as kitchen」の売上が大きく増加

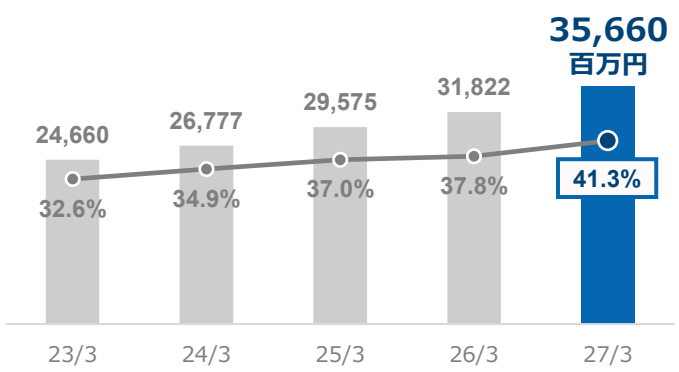
メディカル

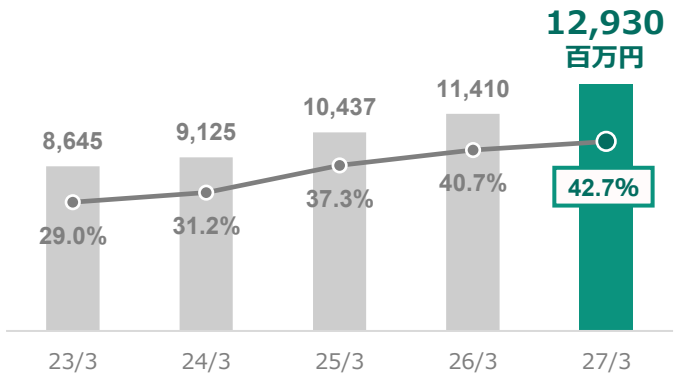
売上高 **87億円**

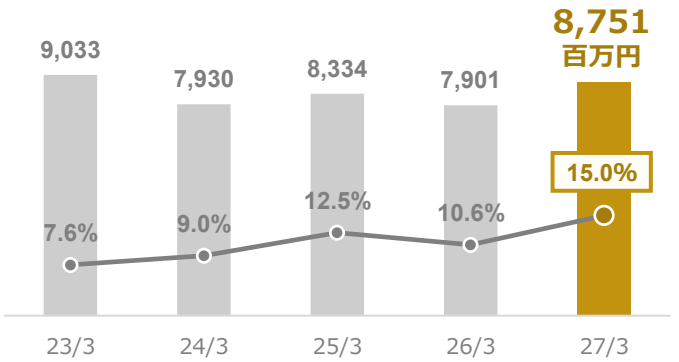
前年同期比 +8億円 / +10.8%

- 医療機関や介護施設に対する政府支援策により、防災や減災に関連する商品の販売が好調
- 6月より診療報酬が改定されたものの、人手不足や物価高の影響により医療機関の購買スタンスは低調であり、当社が得意とする備品類の動きは横ばい
- 中東要因により、4-5月は医療用プラスチック手袋の販売が急増。エプロンや滅菌バッグ、針回収ボックスなどのオリジナル商品の販売も好調

▶ 2Q 売上推移（百万円） ※折れ線：EC比率







売上総利益

実績 見通し

売上総利益

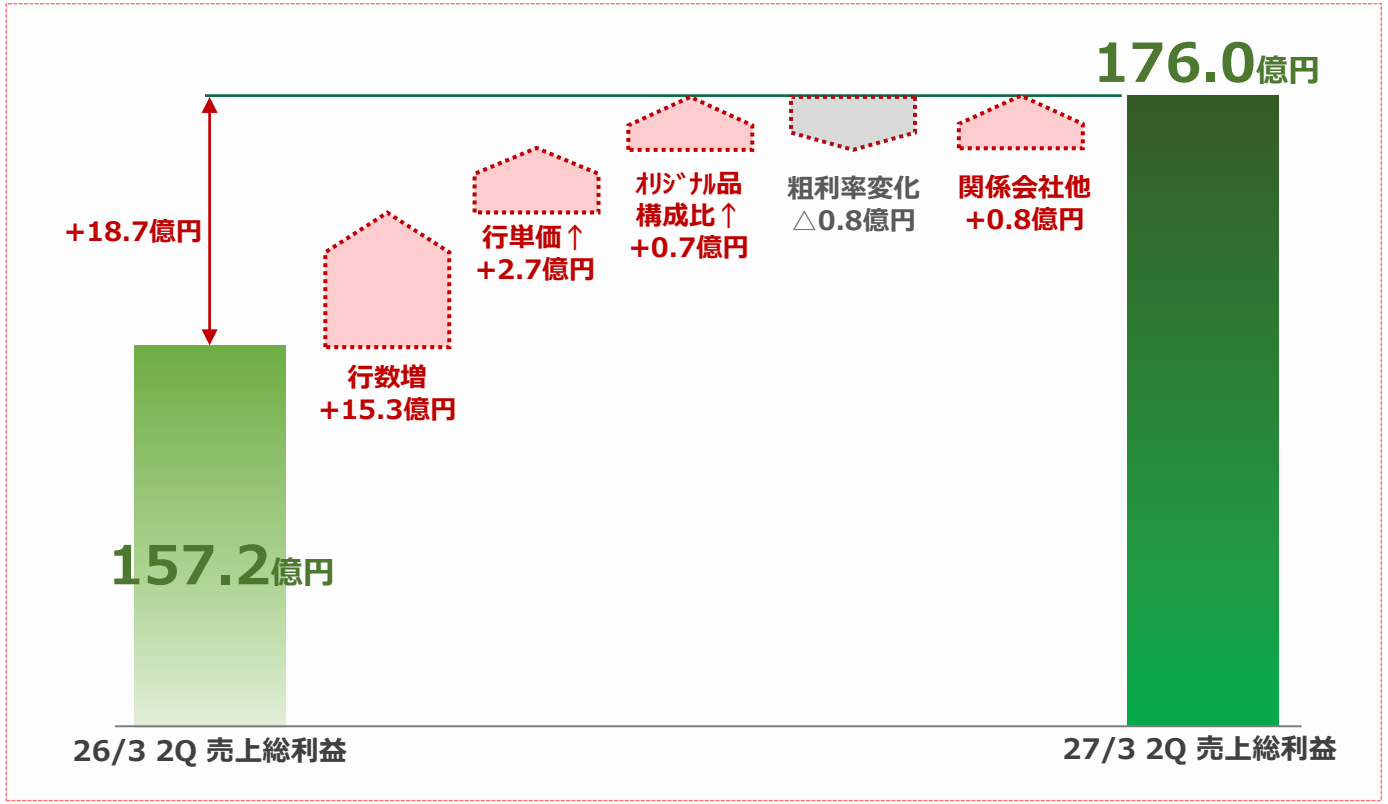
176億円

前年同期比 +18億円 / +12.0%

粗利率

30.5%

前年同期比 △0.0Pt



- 中東情勢により調達原価が大きく変動したものの、タイムリーに価格を更新（サーチャージ制）することでタイムラグを抑制
- オリジナル品の販売伸長が粗利額上昇に寄与（売上に占めるオリジナル品シェア：34.1%/前年同期比+0.7Pt）
- オリジナル品の粗利率は、円安や商品ミックスの影響により前年同期比0.5pt低下
- メディカル分野では、オリジナル品のプラスチック手袋等の価格変更により粗利率が向上

粗利率 2Q	単体 ラボラトリー	単体 インダストリー	単体 メディカル	連結
26/3	30.3%	32.4%	28.1%	**30.6%**
27/3	**30.2%**	**32.2%**	**28.5%**	**30.5%**
前年同期比	△ 0.1Pt	△ 0.2Pt	+0.4Pt	△ 0.0Pt

主要施策

実績 見通し

主要施策	2025/3期 2Q	2026/3期 2Q	前年比	2027/3期 2Q	(百万円) 前年同期比	
EC売上 合計	15,884	17,516	+10.3%	21,552	+4,035	+23.0%
ocean	7,395	7,870	+6.4%	9,464	+1,593	+20.2%
（接続先数：社）	379	524	+38.3%	736	+212	+40.5%
Wave	783	945	+20.6%	1,163	+218	+23.2%
（登録ユーザー数）	19,205	22,415	+16.7%	26,707	+4,292	+19.1%
AXEL as kitchen	1,126	1,299	+15.3%	1,553	+254	+19.6%
ネット通販	6,578	7,401	+12.5%	9,370	+1,968	+26.6%

主要施策	2025/3期 2Q	2026/3期 2Q	前年比	2027/3期 2Q	(百万円) 前年同期比	
品揃え（万点）	1,157	1,316	+13.8%	1,483	+166	+12.7%
WEB単独掲載品売上	9,290	10,058	+8.3%	12,981	+2,923	+29.1%
サービス売上	1,698	1,781	+4.9%	1,906	+124	+7.0%
オリジナル品売上	15,926	16,677	+4.7%	19,072	+2,394	+14.4%
海外売上	2,677	3,021	+12.9%	3,564	+542	+18.0%

- 集中購買システム「ocean」の導入企業では、前年上期はトランプ関税の影響により抑制的な購買スタンスが散見されたものの、今年度は業種に関わらず活発な購買活動が見られ大きく伸長
- 病院およびクリニックにおける経営効率化ニーズの高まりから、メディカルユーザーによるoceanへの新規登録件数は前年同期末比で132社増
- 消耗品および日用品を中心にネット通販向けECの売上は大きく増加（前年同期比＋26.6%）

- サービス事業：レンタル売上は前年同期比5.0%増、機器の精度を確認する校正サービス売上は同8.0%増
- オリジナル品売上：手袋や遠沈管、研究用ボトルなど各種オリジナル品の販売が好調に推移し、売上シェアは34.1%に上昇（同+0.7Pt）
- 海外売上：中国現法および東アジアの半導体ユーザー向け輸出がともに好調

販売費及び一般管理費

実績 見通し

販管費率

18.6%

前年同期比 △0.3Pt

- 人件費や賃料、システム関連費用等が期初計画通り大きく増加したものの、売上増に伴う変動費を抑制した結果、販管費率は0.3pt改善
- 中東情勢の影響により多数の商品の価格や納期が不安定なため、9月に予定していた研究用総合カタログの発刊は来期へ延期
- SmartDCと東京DCの統合のため家賃や作業料等の重複が発生したが、下期より解消見込
- 新検索エンジン「AXEL2.0」関連やサーバー費用の上昇等によりコンピュータ料が増加傾向

(百万円)

科目	2026/3期 2Q	2027/3期 2Q	前年同期比		補足
販管費合計	9,711	10,717	+1,006	+10.4%	
運賃・倉庫作業料	2,544	2,844	+299	+11.8%	・運賃 ：+10.7% ・倉庫作業料 ：+13.9%
人件費	3,362	3,711	+349	+10.4%	・雇用人員数 前年度2Q末比+48名 ・前年度下期より中途採用積極化
広告宣伝費	295	244	△50	△17.3%	
内）カタログ費	57	3	△54	△94.5%	・研究用総合カタログの発刊延期 (前年：ﾅﾋﾞｽ看護･医療用総合カタログ発刊)
研究開発費	8	8	+0	+1.3%	
不動産賃借料	958	1,019	+60	+6.3%	・九州DC移転新設に伴う費用増 (+6M) ・SDC増床に伴う費用増 (+56M)
減価償却費	444	440	△4	△1.0%	
ソフトウェア償却	249	265	+15	+6.4%	・AXEL2.0リリースに伴う償却費増
その他	1,848	2,184	+336	+18.2%	・コンピュータ料：+116M ・支払手数料、修繕費等増 / 行動費減

貸借対照表

実績 見通し

(百万円)

科目		2026/3期 2Q末	構成比	2026/3期 4Q末	構成比	2027/3期 2Q末	構成比
資産	現金及び預金	21,542	21.7%	20,036	19.6%	26,171	24.7%
	受取手形及び売掛金	18,507	18.6%	23,178	22.6%	19,167	18.1%
	電子記録債権	12,984	13.0%	14,757	14.4%	14,100	13.3%
	棚卸資産	12,409	12.5%	12,074	11.8%	13,749	13.0%
	その他	2,508	2.5%	2,976	2.9%	2,166	2.0%
	流動資産 計	**67,951**	**68.3%**	**73,023**	**71.3%**	**75,354**	**71.1%**
	有形固定資産	8,737	8.8%	10,470	10.2%	10,537	9.9%
	無形固定資産	1,624	1.6%	1,715	1.7%	1,918	1.8%
	投資その他の資産	21,186	21.3%	17,212	16.8%	18,153	17.1%
	固定資産 計	**31,548**	**31.7%**	**29,397**	**28.7%**	**30,609**	**28.9%**
	資産合計	**99,500**	**-**	**102,421**	**-**	**105,963**	**-**

(百万円)

科目		2026/3期 2Q末	構成比	2026/3期 4Q末	構成比	2027/3期 2Q末	構成比
負債	支払手形及び買掛金	16,172	16.3%	16,961	16.6%	13,547	12.8%
	短期借入金	2,435	2.4%	2,122	2.1%	4,197	4.0%
	その他	4,300	4.3%	6,680	6.5%	4,368	4.1%
	流動負債 計	**22,908**	**23.0%**	**25,764**	**25.2%**	**22,113**	**20.9%**
	長期借入金	3,535	3.6%	2,630	2.6%	4,162	3.9%
	その他	2,996	3.0%	2,848	2.8%	3,713	3.5%
	固定負債 計	**6,531**	**6.6%**	**5,478**	**5.3%**	**7,876**	**7.4%**
	負債合計	**29,440**	**29.6%**	**31,242**	**30.5%**	**29,989**	**28.3%**
純資産	資本金	5,075	5.1%	5,075	5.0%	5,075	4.8%
	資本剰余金	4,491	4.5%	4,337	4.2%	4,347	4.1%
	利益剰余金	60,716	61.0%	63,003	61.5%	65,297	61.6%
	自己株式	△5,176	△5.2%	△5,632	△5.5%	△5,506	△5.2%
	株主資本 計	**65,106**	**65.4%**	**66,784**	**65.2%**	**69,213**	**65.3%**
	その他 計	**4,953**	**5.0%**	**4,394**	**4.3%**	**6,760**	**6.4%**
	純資産合計	**70,060**	**70.4%**	**71,178**	**69.5%**	**75,973**	**71.7%**
	負債・純資産合計	**99,500**	**-**	**102,421**	**-**	**105,963**	**-**

※短期借入金には1年内返済長期借入金を含む

＜前年度末比（百万円）＞

■資産
- ・現金及び預金の増 +6,134
- ・設備投資等による有形固定資産の増 +67 (ﾚﾝﾀﾙ&校正ｾﾝﾀｰの着工・旧棟解体等)

■負債
- ・短期、長期借入金の増 +3,607 (新規借入50億円)
- ・支払手形及び買掛金の減 △3,414

■純資産
- ・半期純利益 +4,726
- ・配当金 △2,431
- ・その他の増（有価証券評価差額金） +2,196

第1部　決算概要

27年3月期
通期 業績予想

I　2Q 実績
2026年度

II　業績予想
2026年度

業績予想

実績 | 見通し

- 上期の業績を踏まえ、通期業績および期末配当の見通しを以下の通り上方修正
- 堅調な研究開発支出やAI関連投資を背景に、ラボ・インダストリー部門は下期も想定通り伸長する見込み。メディカル部門は、上期における医療機関の購買スタンスをふまえ保守的な見通しとするも、診療報酬改定による好転を期待する
- 中東情勢に起因した1Qの売上増の反動減は、一部を2Qで既に吸収していることもあり、大きな影響はないものと想定

（百万円）

連結業績予想	2026/3期 実績	2027/3期 期初計画	2027/3期 修正計画	前年同期比		期初計画比		
売上高	110,698	117,850	120,870	+10,171	+9.2%	+3,020	+2.6%	・ラボ・インダストリー部門は前年比10.1%増 ・メディカル部門は前年比4.2%増
売上総利益	33,465	35,680	36,610	+3,145	+9.4%	+929	+2.6%	・オリジナル品の拡大や機動的なプライシングにより粗利率は前年同水準を見込む
売上総利益率	30.2%	30.3%	30.3%	+0.1Pt		+0.0Pt		
販管費	20,627	22,780	22,860	+2,233	+10.8%	+79	+0.4%	・売上増加に伴う運賃等の変動費の増加に加え、SmartDCの増床および新レンタル＆校正センター竣工等の関連費用
営業利益	12,838	12,900	13,750	+911	+7.1%	+850	+6.6%	
営業利益率	11.6%	10.9%	11.4%	△0.2Pt		+0.4Pt		
経常利益	13,228	13,350	14,150	+921	+7.0%	+800	+6.0%	
親会社株主に帰属する当期純利益	9,179	8,970	9,500	+320	+3.5%	+530	+5.9%	・レンタル＆校正センターの旧棟解体や、関東エリアの物流拠点集約に伴う特別損失247百万円を2Q計上済み
当期純利益/1株（円）	128.35	125.86	135.53	+7.18	+5.6%	+9.67	+7.7%	
年間配当金/1株（円）	65.00	66.00	69.00	+4.00	+6.2%	+3.00	+4.5%	

連結分野別売上

実績 | 見通し

■ 下期

連結分野別 売上高	2026/3期 実績	2026/3期 期初計画	2027/3期 修正計画	前年同期比	
					(百万円)
ラボラトリー	37,564	NA	40,256	+2,692	+7.2%
インダストリー	12,387		13,756	+1,368	+11.0%
メディカル	9,024		8,886	△137	△1.5%
その他	309		330	+21	+6.9%
合計	59,285		63,230	+3,944	+6.7%

■ 通期

連結分野別売上高	2026/3期 実績	2027/3期 期初計画	2027/3期 修正計画	前年同期比		期初計画比		(百万円)
ラボラトリー	69,387	74,558	75,917	+6,530	+9.4%	+1,359	+1.8%	
インダストリー	23,798	25,576	26,686	+2,888	+12.1%	+1,109	+4.3%	
メディカル	16,925	17,095	17,637	+712	+4.2%	+541	+3.2%	
その他	587	619	628	+41	+7.0%	+9	+1.5%	
合計	110,698	117,850	120,870	+10,171	+9.2%	+3,020	+2.6%	

ラボラトリー

・研究開発支出が底堅く、上期は前年比2桁増
・下期も重点投資対象17分野の選定や基礎研究投資の拡充等の国の支援を追い風に、前年比+7.2%の伸長を見込む

インダストリー

・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や食品関連が好調
・下期も前年比2桁の伸長を見込む

メディカル

・上期は好調であったものの、医療機関の購買状況をふまえ下期は前年並みと保守的に見込む
・診療報酬改定（3.09%増）による好転を期待

その他

・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+9.3%）

販売費及び一般管理費

実績 | 見通し

- 売上増に伴う運賃・倉庫作業料の増加に加え、人件費や支払手数料等の増加により、前年比+10.8%
- 通期の期初計画比は+0.4%と、概ね計画通りの水準を見込む

(百万円)

科目	2026/3期 実績	2027/3期 期初計画	2027/3期 修正計画	前年同期比		期初計画比		補足
販管費合計	20,627	22,780	**22,860**	**+2,233**	**+10.8%**	**+79**	**+0.4%**	
運賃・倉庫作業料	5,368	5,824	**5,893**	+524	+9.8%	+68	+1.2%	・運賃　：前年比+9.0% ・倉庫作業料　：前年比+11.3%
人件費	7,257	7,821	**7,857**	+599	+8.3%	+35	+0.5%	・概ね期初計画通り
広告宣伝費	553	758	**629**	+76	+13.8%	△128	△16.9%	・期初計画に織り込んでいた研究用総合カタログの発刊を延期 (前年：ﾅﾋﾞｽ看護･医療用総合カタログ発刊)
内）カタログ費	67	199	8	△59	△88.1%	△191	△96.0%	
研究開発費	13	17	**16**	+3	+24.3%	△1	△7.2%	
不動産賃借料	1,918	2,055	**2,034**	+115	+6.0%	△21	△1.0%	・九州DC移転新設に伴う費用増 (+6M) ・SDC増床に伴う費用増 (+141M)
減価償却費	968	1,013	**936**	△32	△3.4%	△77	△7.6%	・投資･償却開始時期の後ろ倒し（新レンタル･校正センター関連やハードウェア関連）
ソフトウェア償却	522	553	**562**	+39	+7.6%	+8	+1.6%	
その他	4,024	4,735	**4,931**	+906	+22.5%	+195	+4.1%	・支払手数料、修繕費、備品消耗品費等増

第2部

今後の展望

Ⅰ. 上期総括と通期見通し

Ⅱ. 中計施策の進捗

Ⅲ. 資本政策・サステナビリティ

Ⅳ. Appendix

1.上期総括

- 売上高・営業利益ともに上期として過去最高を更新
- 変動費の抑制により販管費率が低下し、営業利益率は12.0%（前年同期比+0.3pt）に改善

売上 **576億円** 前年同期比 **+12.1%**

中東情勢の影響でプラスチック系消耗品の供給が逼迫する中、
手袋やボトル等の需要増に対応

ラボラトリー	**356億円** 前年同期比 **+12.1%**	・研究開発投資が底堅く推移 ・供給逼迫下でプラスチック製のボトル等の**研究用消耗品**が伸長
インダストリー	**129億円** 前年同期比 **+13.3%**	・**AI関連投資**で半導体分野が好調 ・**暑熱対策**など季節需要も取り込む
メディカル	**87億円** 前年同期比 **+10.8%**	・医療機関の購買姿勢は慎重 ・**防災・衛生用品**の販売が増加

営業利益 **68億円** 前年同期比 **+14.5%**
（営業利益率） **12.0%** 前年同期比 **+0.3Pt**

中東情勢による原価上昇はタイムリーに販売価格へ反映し、**粗利率は前年並みを維持。**
変動費のコントロールや総合カタログの発刊延期等により販管費を抑制

売上総利益	**176億円** 前年同期比 **+12.0%** **粗利率 30.5%**	・**オリジナル品**の伸長が粗利額に寄与 ・オリジナル品構成比は34.1%に上昇 ・仕入価格の上昇をタイムリーに販売価格へ転嫁
販管費	**107億円** 前年同期比 **+10.4%** **販管費率 18.6%**	・**販管費率は0.3Pt改善** ・価格・納期の不安定化で、総合カタログ発刊を延期 ・AXEL 2.0関連などでシステム費用が増加 ・中途採用を積極化し、人員を強化

2.中東情勢による影響

- 供給不安を背景としたプラスチック系消耗品の買い込み需要増に対し、当社の調達力を活かした対応により売上が大きく増加
- ２Ｑ以降は反動減が生じたものの、対象商品全体では前期と同水準に落ち着きつつあり、更なる落ち込みは想定していない

１Ｑ 需要が急増する一方、既存仕入先からの調達が不安定となる中、調達ネットワークを駆使して商品を確保し、安定供給と売上獲得を実現

■「供給」面の動向

ナフサ等の原材料の調達難を背景に、手袋・研究用ボトル・遠沈管などの各種プラスチック系消耗品の供給が不安定化







＜対応＞

- サプライヤーとのシステム連携により**納期情報を随時更新**するとともに、幅広い調達網を活用し**代替品の確保**を推進
- 供給が逼迫した一部商品については、出荷数量を一時的に制限することで**安定供給を実現**

■「価格」面の動向

原材料価格の上昇を受けた仕入先各社の価格転嫁により、調達コストが上昇

＜対応＞

- **市場価格を随時確認**するとともに、**仕入価格の変動を販売価格へタイムリーに反映**（サーチャージ制）

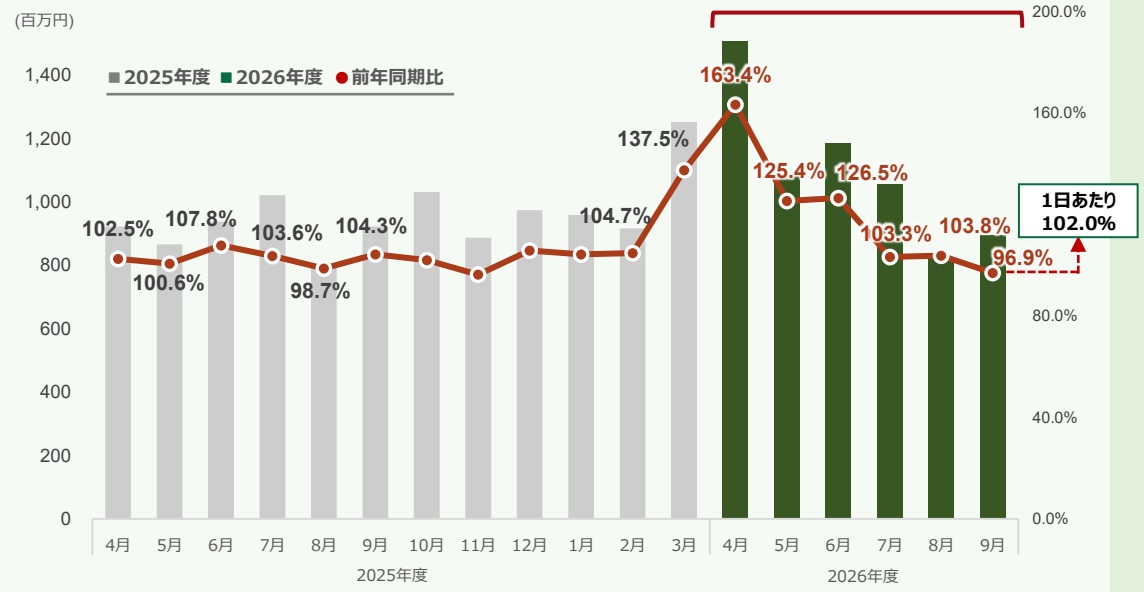
SHARE-DB SHARE GATE

２Ｑ 3～5月に膨らんだ買い込み需要の反動が一部商品で6月頃より発生し始めたものの対象商品全体では前期並みの水準に落ち着きつつある

■「売上」の動向

- 供給不安が沈静化したことにより、手袋・プラスチック用品の売上高は1Ｑの前期比＋38.6%から2Ｑは同＋1.3%へ低下。価格政策の影響等により一部商品で前年割れが続くものの、いわゆる反動減は概ね吸収しつつある
- 3～5月には相応の新規顧客を獲得できたこと、ラボ・インダストリー分野の市況が強いこと等が下支えになっていると想定

手袋・プラスチック用品（一部） / 売上推移



3.半導体分野における当社の取扱商品

- 半導体への需要が急速に高まっており、関連セクターの生産ラインは高稼働な状況が続く
- 当社が取り扱うクリーン関連商材は前工程から後工程まで幅広く使用される汎用消耗品が多く、販売は好調に推移

前工程（ウェハー処理）

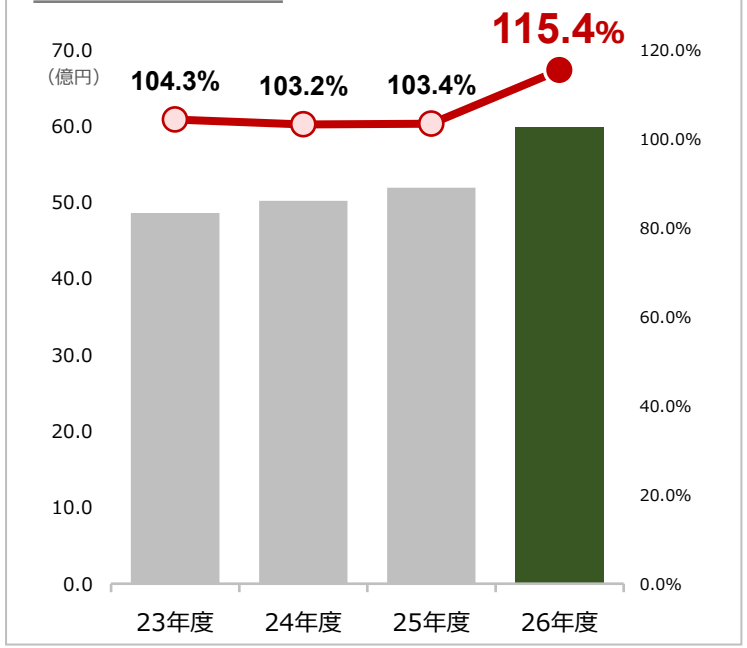
STEP 01 受入・洗浄・搬送	STEP 02 成膜・露光	STEP 03 エッチング・洗浄	STEP 04 熱処理・乾燥
			

後工程（組立・検査）

STEP 05 ダイシング・組立	STEP 06 検査・梱包・出荷
	

区分	当社が取り扱うクリーン関連商品	
ウェハーの取り扱い・搬送・保管	ウェハーケース・キャリア・シッパー、洗浄・エッチング用PFAキャリア、ウェハー用真空ピンセット、純水洗浄済み容器・びん	
静電対策・梱包	ESD手袋・指サック、静電対策マット・リストストラップ、イオナイザー（除電器）、静電対策袋・搬送ケース・チップトレー	
クリーンルーム消耗品	クリーン手袋、クリーンワイパー、無塵衣・マスク・シューズ、粘着マット、スワブ	
クリーン設備・計測器	エッチングチャンバー、パーティクルカウンター、クリーンブース・クリーンユニット、クリーンチェア、エアガン	

■クリーン関連商材　上期売上推移






自社洗浄施設（和歌山CIC）

ASPURE（アズピュア）

クリーン商材 自社ﾌﾞﾗﾝﾄﾞ

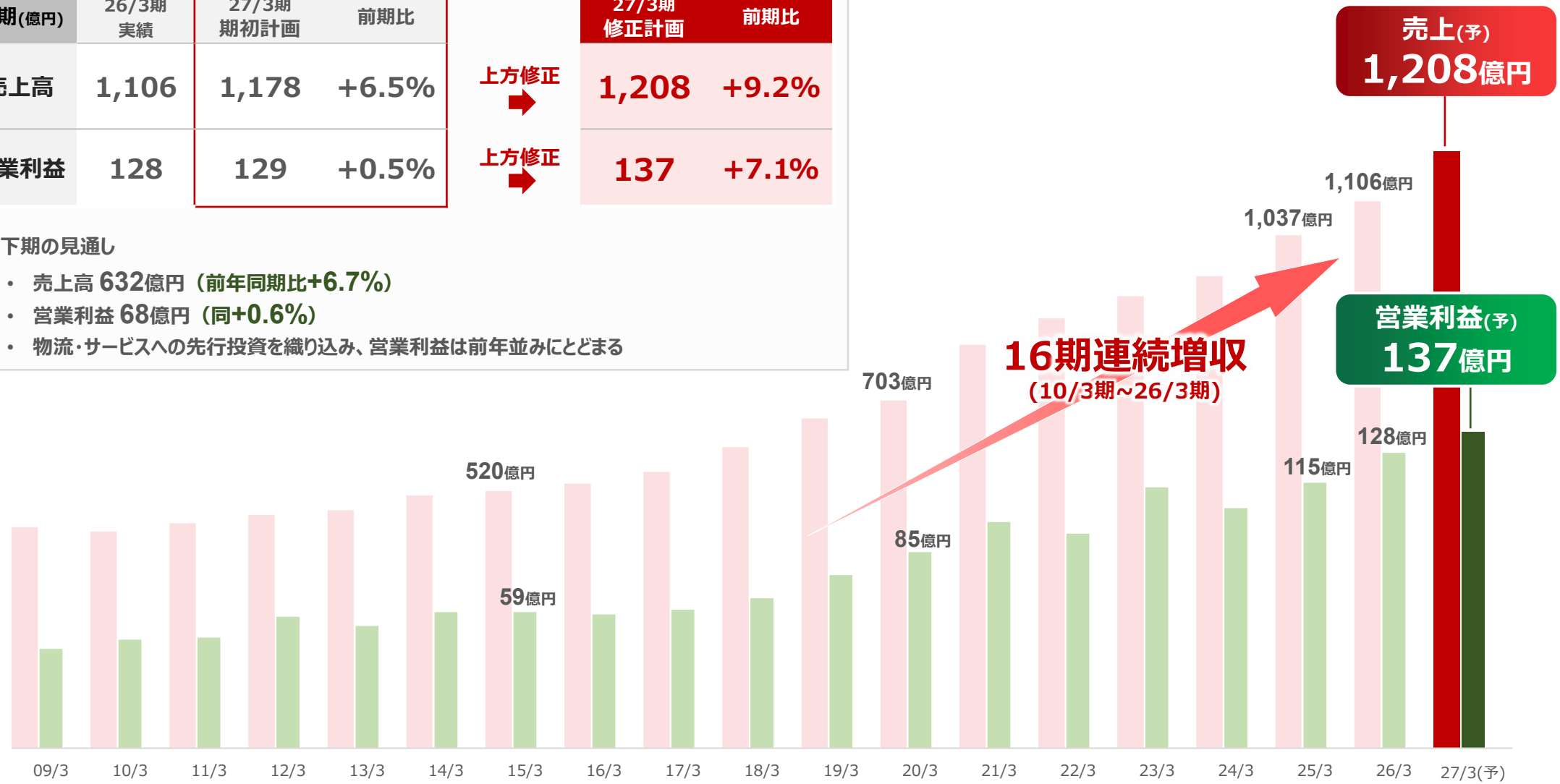
4.通期の見通し

- 上期の業績進捗を踏まえ通期計画を上方修正。営業利益は横ばい計画から7%増益へ

通期(億円)	26/3期 実績	27/3期 期初計画	前期比		27/3期 修正計画	前期比
売上高	1,106	1,178	+6.5%	上方修正	1,208	+9.2%
営業利益	128	129	+0.5%	上方修正	137	+7.1%

■下期の見通し

- 売上高 632億円（前年同期比+6.7%）
- 営業利益 68億円（同+0.6%）
- 物流・サービスへの先行投資を織り込み、営業利益は前年並みにとどまる



1.中期経営計画の概要

中期経営計画「FY2025-27」

基本戦略

- ECの進化
- サプライチェーン上の価値の最大化
- 事業領域の拡大

財務目標(最終年度) ・ 還元方針

売上高	営業利益	ROE
1,300億円	148億円	13%以上

累進配当（増配）	配当性向※	総還元性向(累計)
	50%以上	60~75%

バックキャスト

長期ビジョン

AS ONE VISION-2035

「見える・つながる・手に入る」イノベイティブ・プラットフォーム

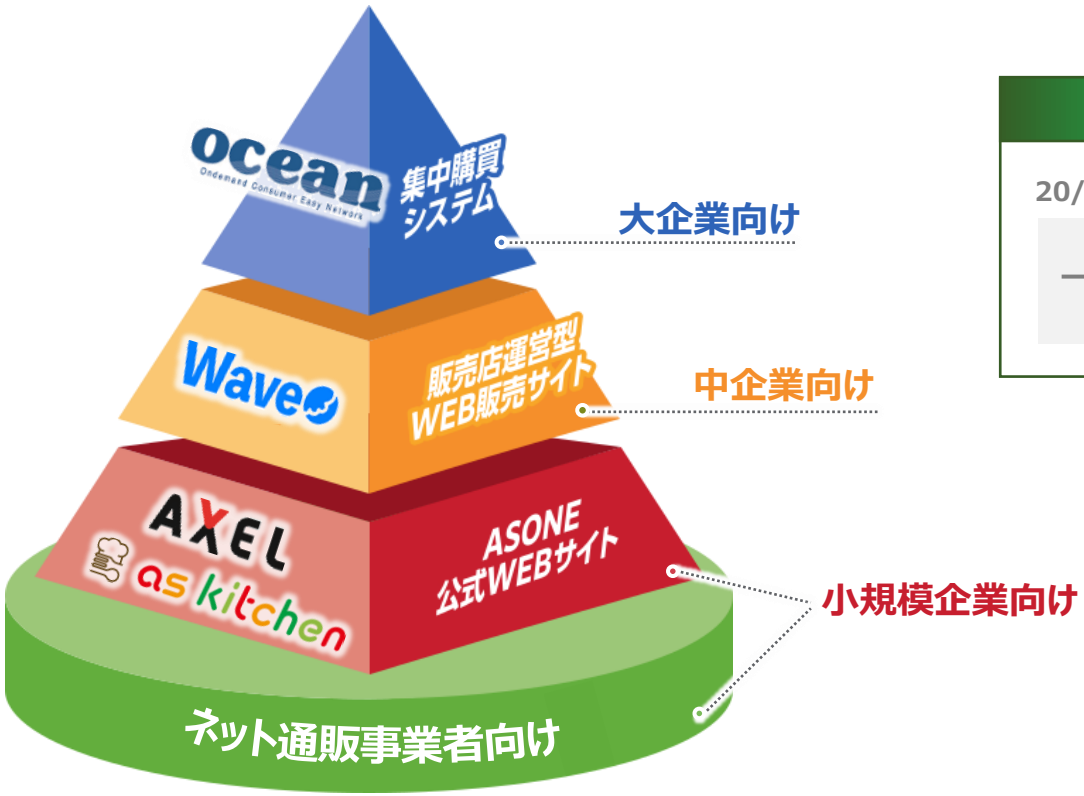
成長の再加速	成長のシフトアップ	次のステージに向けた連続的進化への挑戦	点から面へ事業領域の拡大	持続的＋非連続な成長と高効率経営の両立
第1次中計 Project -NANA-	第2次中計 PROJECT ONE		現・中期経営計画	

※特別損益の影響を控除

～2025年3月期　～2028年3月期

2.eコマースの概要

- 顧客規模に応じた4つのECメニューを展開し、幅広い層に浸透。成長のけん引役に



EC比率

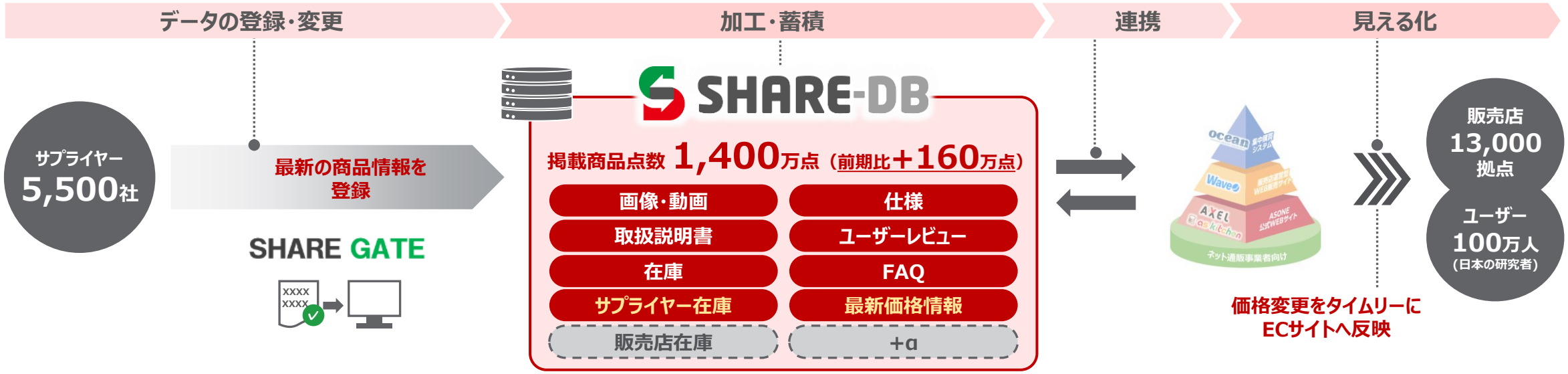
20/3期	27/3期(予)
EC比率 19.5%	EC比率 36.4%

EC売上計画
440億円
EC比率：36.4%
前期比 15% UP

3.業界の商品データベース「SHARE-DB」× AI

SHARE-DBをAIで磨き、サプライチェーン全体の価値を持続的に高める

- 5,500社超のサプライヤーから約1,400万点（前年比+160万点）の商品情報を集約し、価格・在庫までタイムリーに連携
- 生成AIで商品情報の整備を効率化し、蓄積データで研究者の課題解決も支援。情報を磨くほどAIの精度が高まる好循環を構築



AIが情報整備をサポート

- ☑ 商品情報・紹介文の生成
- ☑ 商品画像の作成サポート
- ☑ FAQ・仕様データの整備

サプライヤーのマーケティングを支援

×

今後の取り組み

AI

AIにより情報を磨く程
AIによる課題解決の精度が上がる

AIが課題解決のパートナーに

- ☑ 研究上の疑問・悩みの相談相手
- ☑ 論文検索・要約
- ☑ 機器の使い方やスペックの確認

24時間365日研究者を支援　必要となる機器・資材を提案

4.AI型検索エンジン「AXEL 2.0」の本格稼働

AXEL 2.0の稼働で、EC売上の成長を加速

- 2月にECサイトと検索エンジンを「AXEL 2.0」へ刷新し、4月にはoceanにも展開。商品の検索能力と購入率を向上
- 商品情報の拡充・構造化・鮮度向上により、AI検索での露出拡大を図る

SHARE-DB 品揃え1,400万点



販売店・ユーザー

01 スピーディーな検索

02 AIでの仕様補足

03 購買行動の学習・最適ﾚｺﾒﾝﾄﾞ

04 潜在ﾆｰｽﾞを喚起するｻｼﾞｪｽﾄ

▶稼働後の効果

商品の検索・選定時間	20%短縮
サイトを訪れたお客様の購入割合（前年同期比）	約1.3倍

▶集中購買システム「ocean」へ展開

- **AXEL 2.0の検索エンジンにより、ocean上でも商品検索能力が向上**
- 導入先への個別訪問を前年の**約3倍**に強化
  →企業内での利用を促進
- ユーザーごとに理化学以外の品揃えを追加
- 1回の購入金額の上限を引き上げ

（購入範囲を拡大）

▶AIに選ばれるECサイトへ

- 1,400万点の商品情報量を充実し、AI検索での**露出頻度・引用機会を最大化**
- 商品情報を構造化し、**AIが読み取りやすい形式に整備**
- 価格・在庫・仕様をｻﾌﾟﾗｲﾔｰと連携し**常に鮮度の高い状態に**

→ AIに選ばれる「信頼できる一次情報源」へ

5.サプライチェーン上の在庫の可視化

サプライチェーン全体の在庫を見える化する「4-Stock」コンセプト

- 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

4-Stock コンセプト

- 業界内での在庫の共有・自由化
- 在庫管理・発注管理からの解放

	01 サプライヤー の在庫	02 アズワン の在庫	03 販売店 の在庫 New	04 ユーザー の在庫 New
現在	774社 1,800億円分	計1,900億円分 自社在庫の18倍を見える化	100億円分	注点注量設定で管理不要
サプライチェーン全体の在庫の見える化	見える	自動発注 / 見える	自動発注 / 見える	自動発注 / 見える
	ユーザーに 2~3日で届く	ユーザーに 翌日届く	ユーザーに 当日届く	ユーザーが すぐ使える

必要な時に必要な分だけ生産
- 生産タイミングの調整
- ムダな生産の削減

- 納期確認作業不要
- 配送の効率化

欲しい時に欲しい分だけ手に入る
- 社内適正在庫が分かる
- 発注管理不要（在庫量管理）
- ムダな在庫を削減

6.顧客向け在庫管理サービス

研究・産業向けと医療向けで、ユーザーの在庫管理サービスを開始

- 研究・製造現場向けの「4-Stock」と医療機関向けの「Mare's」で、お客様の在庫管理・補充発注を支援
- 在庫の見える化と補充発注の効率化で、欠品や過剰在庫を防ぎ、現場が本業に専念できる環境へ

■ 4-Stock

研究・製造現場の在庫を見える化し、補充発注を効率化

- 日々の物品管理が現場の負担となり、本来の研究への専念を妨げる要因に
- 必要なものが必要な時に手元にある状態を支え、管理業務を効率化するサービスを提供

1 **お客様資産**
購入品を在庫管理

または（併用可）

アズワン資産
使った分だけ購入

在庫の持ち方を お客様が選べる



入出庫時にバーコードで 読み取って登録



現在の在庫数・発注点・状況を **リアルタイムで見える化**

- 在庫をリアルタイムで見える化し、**欠品・過剰在庫等の課題を解消**
- 発注点管理により、発注通知やEC連携での自動発注で**補充発注を効率化**
- お客様資産では、**アズワン取扱外の商品も管理可能**
- アズワンEC未導入でも、**在庫管理システム単体で利用可能**

■ Mare's

中小病院・介護施設向けの簡易SPDで、在庫～発注を自動化

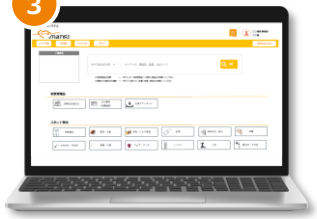
- 医療機関を取り巻く厳しい経営環境から、業務効率化のニーズが高まる
- 大病院向けSPDはコスト面のハードルが高く、中小病院向けに簡易SPDを提供



物品の持ち出し時に **カードをBOXへ投函**



使用分を検知して **自動発注・倉庫補充**



在庫・発注状況は **PCで簡単に確認**

- 院内物流管理システム（SPD）未導入の**中小病院がターゲット**
- 人手不足に悩む現場の**棚卸・発注業務負担を軽減**
- **カードの投函**で、在庫～発注を自動化し現場作業を簡素化
- 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**

7.物流再編

拡張した自社物流インフラを、業界共通の物流プラットフォームへ

- 関東エリアの物流をSmart DCへ集約し、拠点間の横持ち輸送をなくすことで物流費を抑制
- 増床したSmart DCを拠点に、複数のサプライヤーとの共同集配を開始し、業界全体の物流効率化を推進

■ Smart DCの増床



東京DCの解約



Smart DCの増床

1 関東拠点の集約
- 東京DCを解約し、関東の在庫・出荷機能をSmart DCへ一本化
- 拠点間の横持ち輸送がなくなり、輸送費・積み替え作業を削減

2 庫内オペレーションの効率化
- 増床スペースを活用し、保管能力を拡大
- 九州DCで実証済みのAGVの導入も検討



3 関東エリアの配送網の強化
- 自社配達便のルートを再設計し、配送ルートを拡充
- 強化した配送網を、共同配送の基盤として活用

■ 共同集荷・共同配送

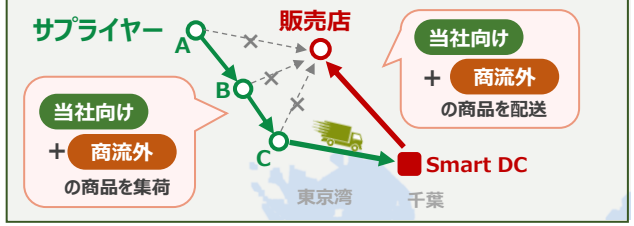
背景 物流コストの上昇や担い手不足により、サプライヤー各社による個別配送の負担が増大

共同物流



サプライヤーメリット
- **納品先を当社へ一本化**
  - 販売店・ﾕｰｻﾞｰへの個別出荷を集約
- **物流コストの圧縮**
  - 配送費・資材を抑制
- **手配・梱包等の物流業務負荷削減**

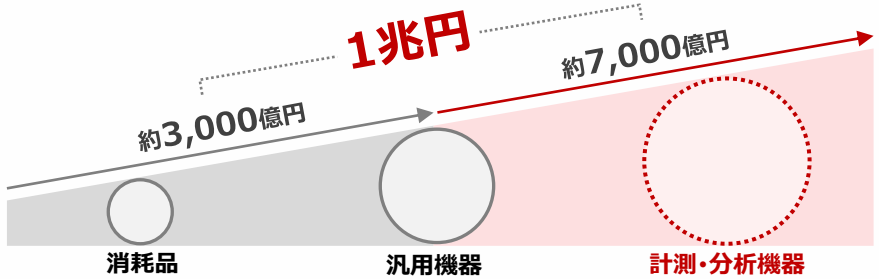
当社商流外の商品も一緒に配送



8.サービス事業の狙い

- サービス事業が研究機器との接点を生み、計測・分析機器の販売に繋がる。導入された機器が再びサービス事業を拡大する好循環モデル

■ 市場規模



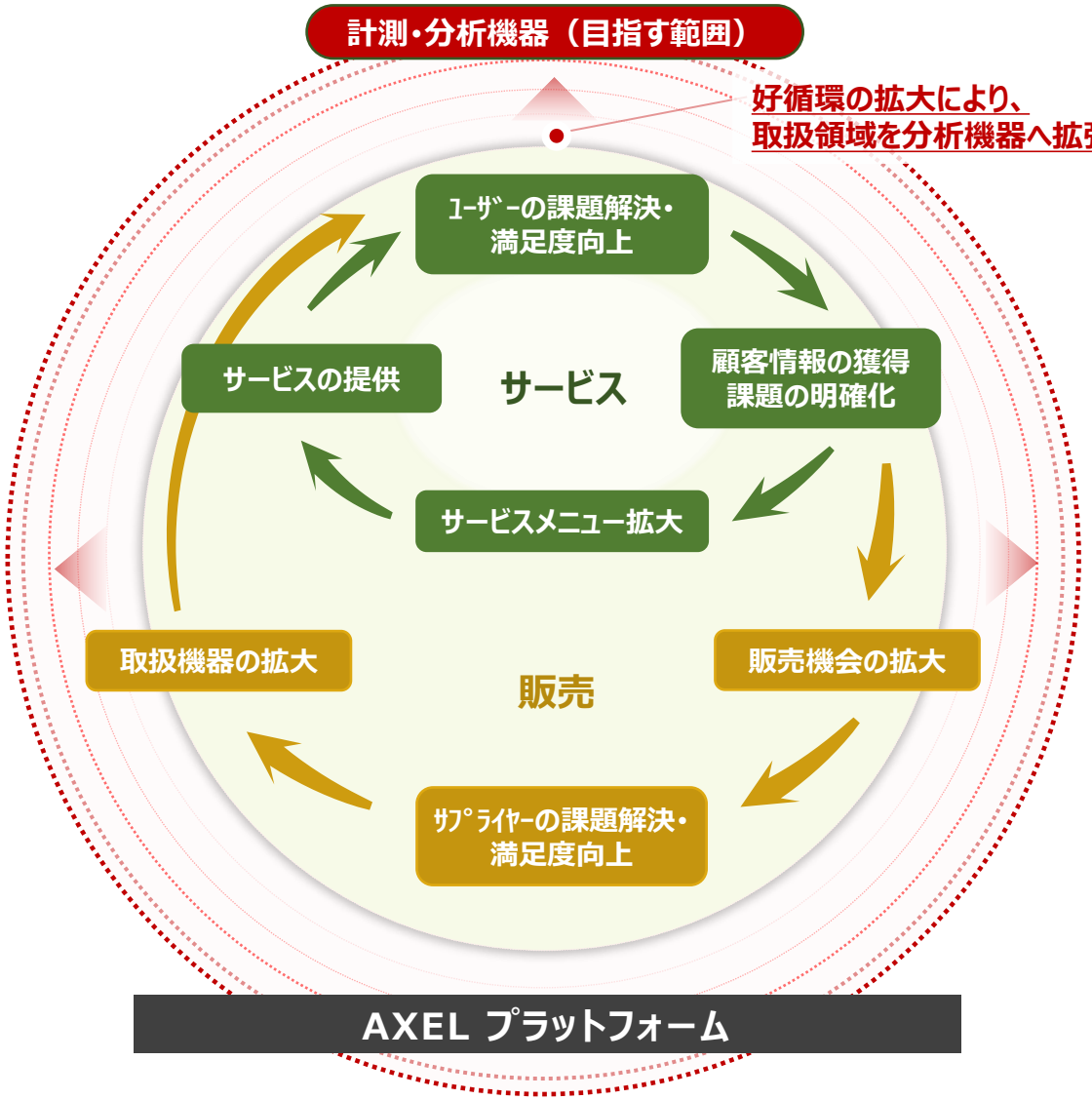
市場規模（物販・ｻｰﾋﾞｽ）	小		大
販売市場の参入障壁	低	保守点検等のサポート体制の必要性	高
	低	販売権の獲得難易度	高

■ サービス事業の狙い

サービス
・レンタル・校正等の各種サービスを提供 →**顧客情報が蓄積**
（機器の利用状況・使用年数・買替時期等）

販売
・顧客情報を基に次の提案へ →**買替・追加導入へ**
・サプライヤーからの信頼蓄積 →**取扱品目の拡大**

計測・分析機器の取扱へ（事業領域の拡大）



9.サービス事業全体

機器のライフサイクルを支え、物販の先にある価値を提供

- 1,400万点超の品揃えと物販で培った顧客基盤を生かし、レンタル・校正・点検など多様なサービスを展開
- サービス売上は6年で約2.3倍（年率約15%）に拡大、中長期の成長の柱として売上100億円をめざす

■ 機器のライフサイクルとサービスメニュー

導入前・導入時		使用中	買い替え・更新
①レンタル 最短5日～最長3年。汎用機器から医療機器や高額分析機器まで幅広く対応。他社からの転貸で品揃えを補完 **②デモ機サービス** ECサイトから簡単依頼、サプライヤーの運用も代行 **(受託サービス)**	**③新品校正** 証明書を添えて納品し、受け入れ負担を軽減 **④特注・ロボット** 実験に合わせた加工・製作、分注等の省人化ロボット **⑤名入れ加工**	**⑥再校正** JCSS校正、最短3営業日の特急校正 **⑦ﾌｨｰﾙﾄﾞｻｰﾋﾞｽ** 出張点検・一括点検、IQ/OQ/PQ、温度マッピング **⑧洗浄・滅菌**	**⑨中古販売** 新品より安価な購入機会を提供 **⑩レンタル機販売** 一定期間レンタルで運用した機器を安価に販売。貸出先へそのまま売却も可能

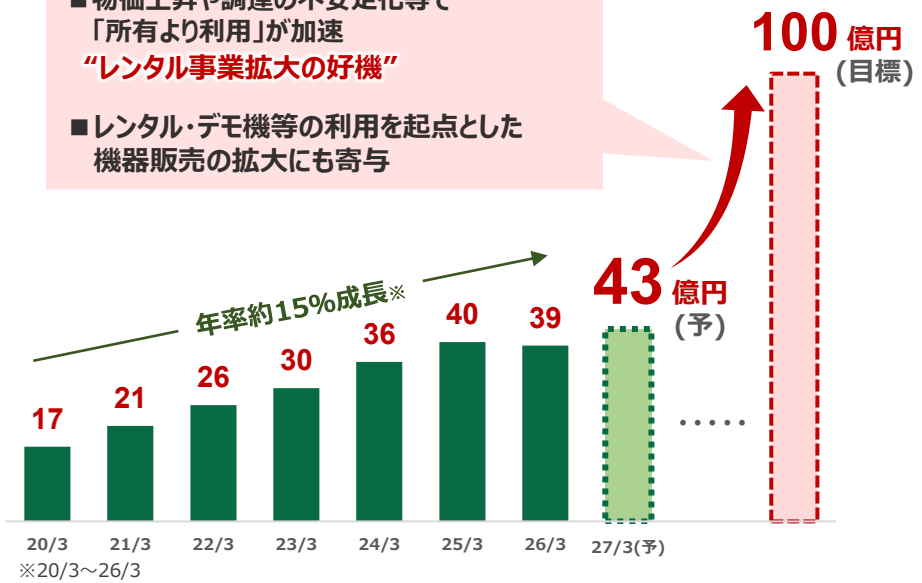
ユーザーのお困りごと「3つのない」

予算がない	時間がない	もったいない
物価上昇で研究費が足りない、限られた予算で成果を求められる	納品までに時間がかかり研究が進まない、付随する雑務に時間を取られる	機器の精度管理やメンテナンスが面倒、使っていない機器が眠っている

■ サービス事業全体売上の推移

■物価上昇や調達の不安定化等で「所有より利用」が加速
“レンタル事業拡大の好機”

■レンタル・デモ機等の利用を起点とした機器販売の拡大にも寄与



上期実績	26/3期 上期	27/3期 上期	前年同期比
サービス売上	17.8億円	19.0億円	+1.2億円 (+7.0%)

10.新レンタル&校正センター

新センターの稼働により、レンタル・校正の成長を加速

- 旧センターの約3倍となる延床面積を確保し、レンタル・校正を1拠点に集約して受け入れ能力を大幅に拡大
- 供給が手薄な理化学機器の「レンタル」と、品質規格に基づく継続需要の「校正」を両輪に、サービス事業の拡大を図る



所在地	大阪市此花区島屋
延床面積	約6,000㎡ (旧棟の約3倍)
投資額	約28億円

**旧センターの受け入れ能力の制約を解消し
レンタル・校正の需要拡大に対応**

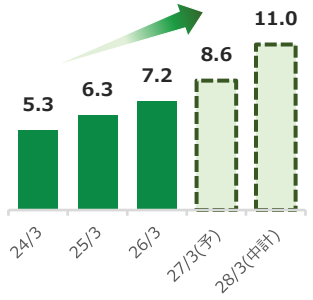
▶フロア構成

4F	多目的フロア	多目的スペースおよび共通倉庫
3F	校正	JCSS校正室、恒温恒湿室2室、 校正・点検エリア、梱包出荷エリア
2F	レンタル	レンタル倉庫
1F	レンタル	レンタル倉庫、荷さばき、荷受け再生室、 出荷前点検室



レンタル

▶ 売上（億円）



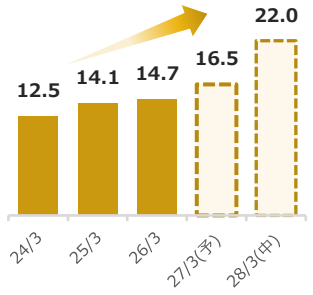
「所有から利用へ」購入以外の選択肢の提供

- 必要な期間・必要な機器を提供。貸出後の売却も可能
- 理化学・医療機器に特化した豊富な品揃え
- 分析機器など高価格帯のラインアップも拡充



校正

▶ 売上（億円）



現場の安心・安全・品質管理をトータルサポート

- 品質規格に基づき、毎年続く安定した需要を取り込む
- 校正付き新品で、購入時から校正まで一貫対応
- 電気計測機器など自社校正メニューを拡大



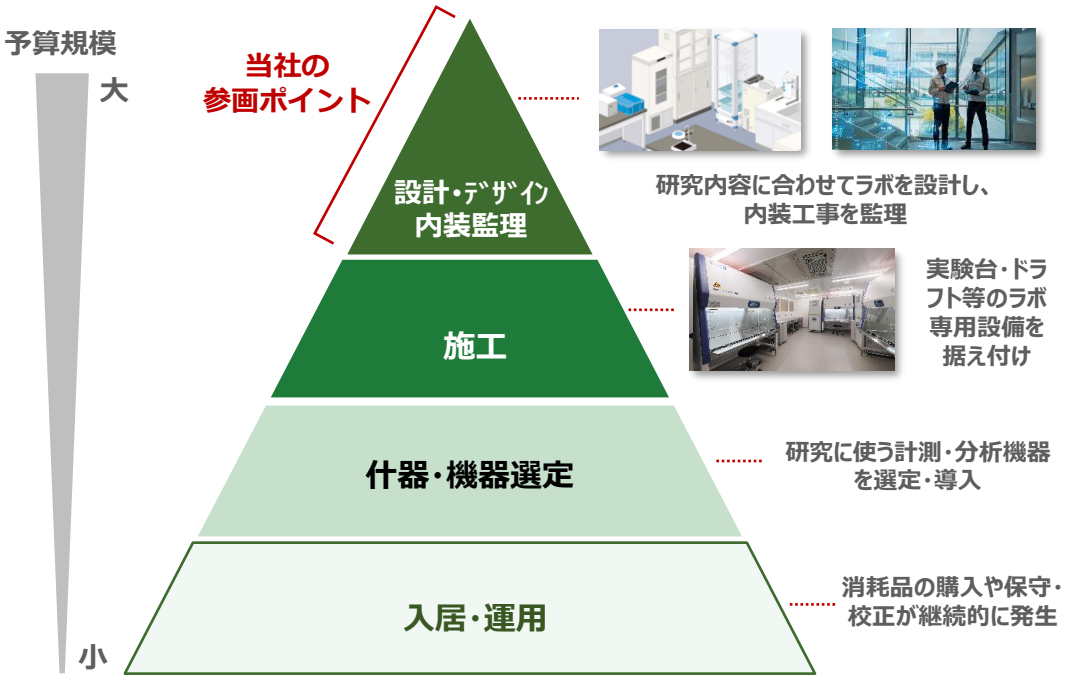


JCSS
JCSS 0376

11.その他の取り組み

ラボ設計・デザイン・内装監理

ラボ建設の上流から携わり、その後の意思決定に関与することで ユーザー接点・下流の需要を獲得



レンタルラボ建設需要が高まる中、大手ゼネコンやデベロッパーと連携し、ラボの構想段階から参画。川上から関わることで、分析装置などの高額機器の導入や入居ユーザーとの接点を獲得し、当社がアクセスできる市場を拡大

最先端な制御機器の販売

Gravite®で宇宙空間を再現

- 当社が総代理店を務める分析機器が米国をはじめとする世界の宇宙研究にて使用されている。地上にて宇宙空間を模擬的に再現できる装置。



重力制御装置



米国航空宇宙局（NASA）での納品

防災・減災への取り組みを支援

- 政府による補助金制度の活用により、医療施設や介護施設向けに非常用電源等の防災商品や、空気清浄機等の環境改善商品などの導入が進む

▶災害対策カタログ





▶医療機器用蓄電池

1.株主還元

配当・総還元性向

■ 配当（27/3期・予）

69.0円

前年同期比 +4.0円
期初計画比 +3.0円

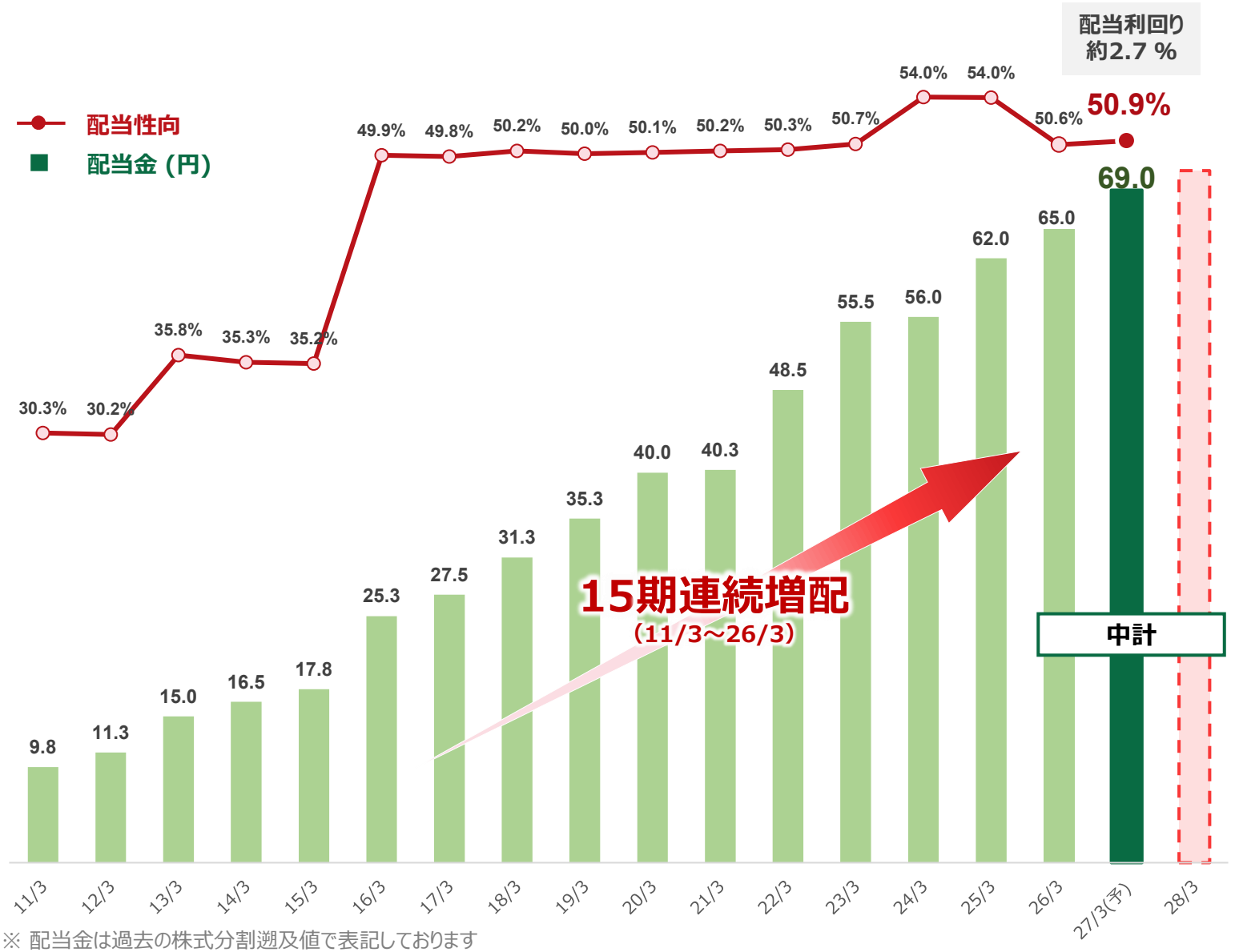
■ 総還元性向（27/3期・予）

107.5%

実績/計画	26/3期	27/3期
自己株取得	10億円	54億円
総還元性向	61.5%	107.5%(予)

■ 中期経営計画の方針（26/3～28/3期）

累進配当	配当性向	総還元性向
（増配）	50%以上 特別損益の影響を控除	60～75% 3年間累計



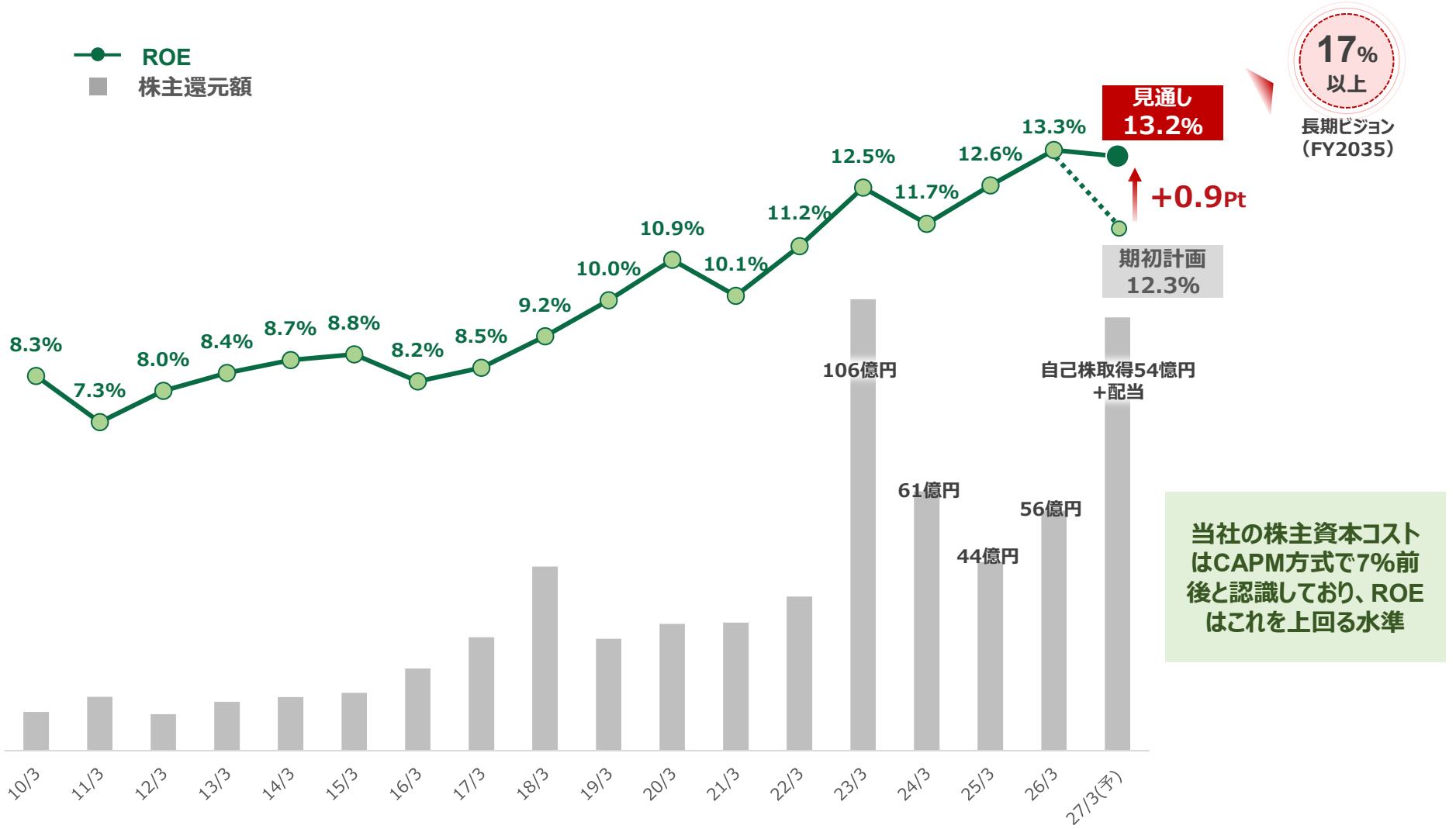
※ 配当金は過去の株式分割遡及値で表記しております

2.ROEの見通し

- 期初計画は、物流・サービス拠点への先行投資と拠点再編に伴う特別損失により、ROE低下を想定
- TOBによる自己株式取得と利益の上振れにより、ROEは期初計画比+0.9Ptの13.2%と、中計目標の13%台を維持する見通し

中計目標(28/3期)
13.0%以上

ROE(27/3期・予)
13.2%
期初計画比+0.9Pt



当社の株主資本コストはCAPM方式で7%前後と認識しており、ROEはこれを上回る水準

3.サステナビリティ

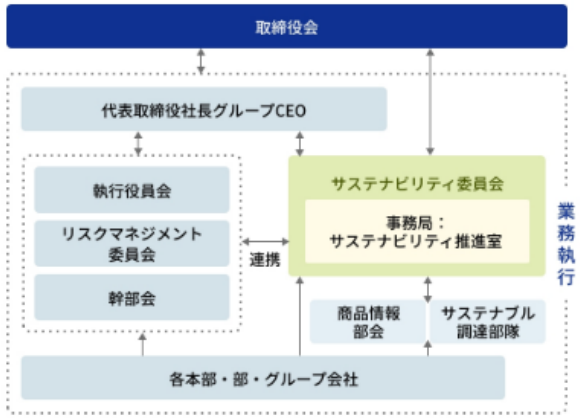
サステナビリティ委員会の発足

- 2026年4月にサステナビリティ委員会を発足。年2回以上の開催予定
- 重要な経営課題(マテリアリティ)への取り組みや
  サステナビリティに関する活動を経営レベルで推進する役割を担う
- 委員会の下部組織として、担当部門の責任者をリーダーとする
  作業部会を設置。活動の現場への浸透とスピードアップを図る

■商品情報部会

グリーン購入法適合やエコマーク認定など環境配慮型商品に関する情報に加え、独自に算出した商品毎のCO2排出量を表示することで、お客様のグリーン調達を促進

▶サステナビリティ推進体制図

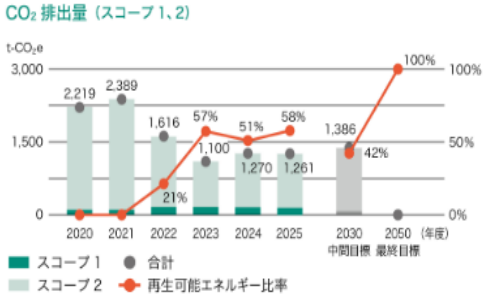


■サステナブル調達部会

当社のサプライチェーンにおける環境や人権に関連するリスクを特定し、その改善・解消に向けたお取引先様とのエンゲージメント活動を推進

再生可能エネルギーの活用推進

- 自社の企業活動により直接・間接的に排出するCO2排出量(スコープ１1・２)の削減に向け、調達電力の再生エネルギーへの転換を図る
- 現時点で2030年の中間目標（2020年比50%削減）を超過達成



主要拠点名	再エネの導入状況
大阪本社・Annex	導入済
東京オフィス	検討中
阪神DC	2026年10月より導入
大阪DC	導入済
Smart DC	一部フロアで導入済
九州ＤＣ	2026年11月より導入

その他

■新任社外取締役（監査等委員）の選任

- 2026年6月の株主総会で、経営管理分野における専門知識を有し、常勤として当社のガバナンス強化に貢献いただける社外取締役を新たに選任

■えるぼし認定（2段階目）の取得

- 2026年6月、えるぼし認定（2段階目）を取得
- 女性リーダーの育成を目的としたAsone Next Leaders Programや多様な働き方を支援するダイバーシティキャリア、退職した元社員を対象としたウェルカムバック制度等を整備

4.その他トピックス

オフィス機能の見直し

- 業容拡大に伴う本社移転・東京拡張を通じ、ヒト・モノ・情報・サービス分野の協業を加速
- 複数拠点に分かれていた各部門をワンフロアに集約し、組織内のコミュニケーションを活性化

■大阪本社の移転



淀屋橋ゲートタワー
（御堂筋の玄関口、淀屋橋駅直結）

移転先	**大阪市中央区北浜四丁目1-1 淀屋橋ゲートタワー**
入居フロア	4階（フロア面積 1,109坪）
移転日	2027年7月（予定）

移転背景

- 業容拡大により手狭となった現本社の課題を解消
- 今後の成長を支える人材の確保と、社員の通勤利便性の向上
- 取引先拡大や協業の加速に適した立地
- 高い環境性能評価を取得、耐震・BCP対策にも優れたビル
- 分散するグループ企業は現本社ビルに集約し、効率的に運用

※定款上の本店所在地の変更はありません

■東京オフィスの拡張



拡張背景

- 業容拡大に伴う人員増に対応
- 今後の成長を支える人材の確保
- 現在の5階に加え、6階を増床

所在地	**東京都中央区八丁堀二丁目23番1号 エンパイヤビル**
拡張フロア	6階（フロア面積 323坪）
入居日	2027年10月（予定）

ヒストリカルデータ①　：　分野別売上　・　施策別売上

ヒストリカル

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	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%
	27/3期	**18,610**	+17.3%	**17,049**	+6.9%	**35,660**	+12.1%								
インダストリー	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%
	27/3期	**6,696**	+18.5%	**6,234**	+8.3%	**12,930**	+13.3%								
メディカル	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%
	27/3期	**4,543**	+14.2%	**4,208**	+7.3%	**8,751**	+10.8%								
売上高 合計	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%
	27/3期	**30,002**	+17.0%	**27,637**	+7.2%	**57,639**	+12.1%								

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（単体）	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%
	27/3期	**943**	+2.5%	**962**	+11.8%	**1,906**	+7.0%								
オリジナル品（単体）	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%
	27/3期	**10,220**	+22.6%	**8,851**	+6.1%	**19,072**	+14.4%								
Web単独掲載品（単体）	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%
	27/3期	**6,548**	+33.5%	**6,433**	+24.9%	**12,981**	+29.1%								
海外	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%
	27/3期	**1,674**	+10.1%	**1,890**	+25.9%	**3,564**	+18.0%								

ヒストリカルデータ②　：　eコマース売上・アカウント数

ヒストリカル

単体 EC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	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%
	27/3期	**4,938**	+25.9%	**4,526**	+14.6%	**9,464**	+20.2%								
Wave	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%
	27/3期	**610**	+30.6%	**553**	+15.8%	**1,163**	+23.2%								
AXEL	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%
	27/3期	**820**	+26.5%	**733**	+12.7%	**1,553**	+19.6%								
ネット通販	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%
	27/3期	**4,804**	+30.7%	**4,565**	+22.6%	**9,370**	+26.6%								
EC売上高 合計	25/3期	7,984	+23.3%	7,899	+73.0%	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%
	27/3期	**11,173**	+28.2%	**10,378**	+17.9%	**21,552**	+23.0%								
ocean接続先数 (社)	25/3期	353	+21.3%	379	+21.9%	379	+21.9%	414	+29.8%	431	+27.1%	431	+27.1%	431	+27.1%
※期末時点	26/3期	462	+30.9%	524	+38.3%	524	+38.3%	598	+44.4%	643	+49.2%	643	+49.2%	643	+49.2%
	27/3期	**675**	+46.1%	**736**	+40.5%	**736**	+40.5%								
Wave登録ﾕｰｻﾞｰ数	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%
※期末時点	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%
	27/3期	**24,389**	+11.9%	**26,707**	+19.1%	**26,707**	+19.1%								

■ 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



統合報告書2026を公開しました
画像をクリックしてご覧ください

お問い合わせ先

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

▶ ビジネスモデルや中期経営計画は以下のリンクよりご覧ください

・ビジネスモデル解説資料2026年7月改定版　・中期経営計画FY2025-27