

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

1 目指す姿と数値目標

経営理念

人・モノ・情報・サービスを繋ぎ、研究・産業・医療のフィールドで成果を加速させるため「革新と創造」のもと顧客満足度を徹底追求

連結売上高
2,000～3,000億円

ROE
17.0%以上

連結売上高
1,300億円

連結営業利益率
11.4%

2 中長期の経営戦略

1. ECの進化

ocean・Wave・AXEL等のプラットフォーム強化。医療機関向けEC活用で院内在庫管理・発注管理効率化を展開

3. 商品点数・バーチャル在庫

WEB掲載商品売上を3年で343億円へ。品揃え1,700万点到達目指し、4-STOCKコンセプトで業界全体の在庫見える化推進

2. 商品データベース

SHARE-DBやAXEL2.0で検索精度向上。検索・取引・レビューデータに基づき商品情報拡充とパーソナライズ実施

4. 物流機能強化

Smart DC・阪神DC・九州DC整備完了。AGV導入等で省力化を段階展開。データ活用で調達先・配送ルート最適化

3 対処すべき課題

① デジタル化への対応

- ・ B2B調達DX加速への対応と電子購買への移行支援
- ・ ワンストップ購買と迅速納品の実現

② 医療業界の構造変化

- ・ 医療費抑制・病院経営厳化への対応
- ・ EC活用集中購買ニーズの取込
- ・ サプライチェーン信頼性強化の必要性

③ 人手不足・サステナビリティ

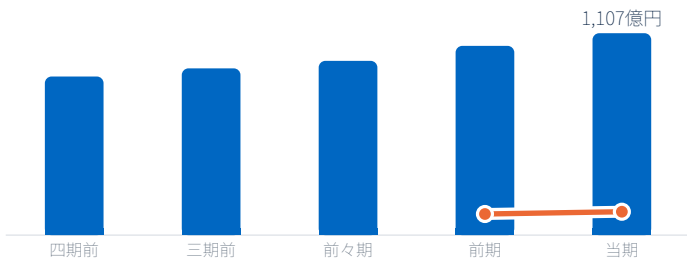
- ・ 販売店・物流パートナー・ユーザーの人手不足対策
- ・ 人的資本経営による高付加価値創出
- ・ 脱炭素・環境配慮調達の推進

面接で使えるポイント

- ・ 2035年ビジョンで国内研究費市場を3,000億円から22兆円へ拡大を目指し、ハブ機能とデータドリブンで研究・医療を支援
- ・ 研究者の3つのない（お金・時間・もったいない）を解決する調達革命で社会貢献を実現
- ・ 女性管理職10%達成・2030年20%目標やえるぼし認定等、人的資本経営で持続可能な成長を実現

証券コード 7476

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

暗記する数字3つ

連結売上高
1,107億円

営業利益率
11.6%

財務健康度
72点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 61.0（当サイト算出の参考指標）

平均年収
712万円

卸売業内 115位/282社

平均年齢
38.1歳

卸売業内 261位/283社

平均勤続
11.3年

卸売業内 202位/282社

女性管理職
10.6%

卸売業内 68位/209社

男性育休
81.8%

卸売業内 82位/180社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

参考: アズワン[7476]：2026年3月期 決算補足資料 202

