

1,000万点を超える 商品データの利活用

～ASTERIA Warpを用いたデータ連携自動化と内製化～

アズワン株式会社 eコマース本部 EC企画部 EC企画グループ

榊原 蒼司

自己紹介



アズワン株式会社 eコマース本部 EC企画部 EC企画グループ

榊原 蒼司

2023.4

入社

～2025.3

通販ビジネスサポートG

外部通販サイト向け営業

2025.4～

EC企画グループ

システム企画・運用

アズワンについて

社名	アズワン株式会社
創業	1933年8月
本社所在地	大阪市西区江戸堀 2-1-27
資本金	50億 7500万円
代表	井内 卓嗣
連結売上高 (2025年度)	1106億 9800万円
連結営業利益 (2025年度)	128億 3800万円
従業員数 (2026/3時点)	758名
子会社	井内物流株式会社 ニッコー・ハンセン株式会社 亚速旺（上海）商贸有限公司 ASONE INTERNATIONAL, INC. 株式会社トライアンフ・ニジュウイチ 株式会社カスタム



研究・産業・医療分野向けの総合商社



研究



産業



医療

取り扱い点数

約1,400万点

(2026/10時点)

ユーザーに合わせた様々なチャネル



AXEL

公式ECサイト

大学
小～中規模事業者様



ocean

集中購買システム

大規模事業者様



Wave

販売店運営 ECサイト

弊社契約販売店様



as kitchen

食品事業者向け
ECサイト

食品系事業者様

Amazon
MonotaRO
楽天
etc...

外部ECサイト

他社ECに 出品・販売

様々

1,400万点の商品を、それぞれのチャネルに適した形で届ける

取り扱い商品数の多さゆえに様々な課題も



→ プロジェクト①

顧客の集中購買システムへの
商品情報更新

年1回が限界

数百万のデータ加工を手作業
顧客ごとに異なるフォーマット



→ プロジェクト②

外部ECサイト向け価格設定

市場に追従できない

市場価格の変化に追いつけず
販売機会を逃していた



→ プロジェクト③

購買行動データ活用

分析に使えない

データが散在（サイロ化）
一部の人しか分析できない

課題解決のためにASTERIA Warpを導入

3つの課題

プロジェクト①

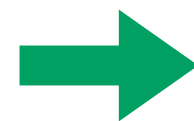
顧客購買システムへの商品情報更新

プロジェクト②

外部ECサイト向け価格設定

プロジェクト③

購買行動データの活用



共通のデータ連携基盤

Asteria[✦] warp

選定理由



ECサイト向けEDI連携で採用



集中購買サイトの基盤として約20年の稼働実績

年1回の手作業更新を、月1回の自動更新へ



成果

更新頻度

年1回手動 → **月1回自動**

作業工数

数百万行のExcel加工：5～7人×3営業日 **ほぼ0**

追いつけなかった価格変動に自動で追従



成果

価格設定

手動 → 自動化

売上効果

対象サイト 20%以上UP

散在するデータを分析できる形に



成果

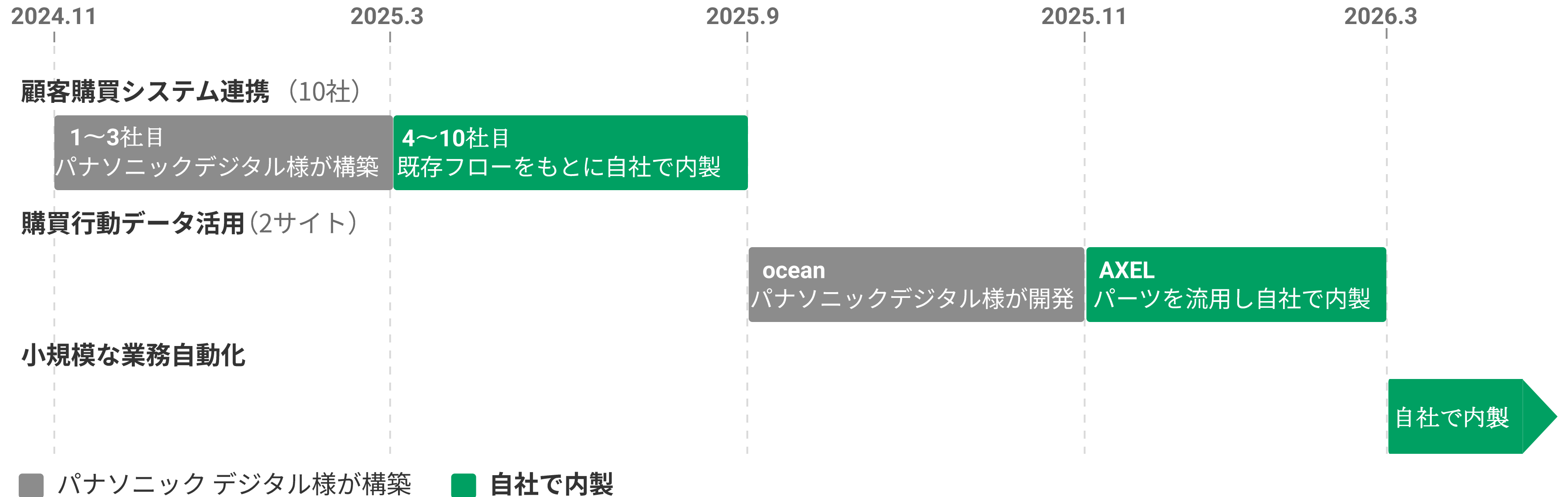
データ所在

散在 → 1つのDBに集約

活用

検索・行動データの可視化

テンプレートと伴走支援により“非IT部門で”内製化



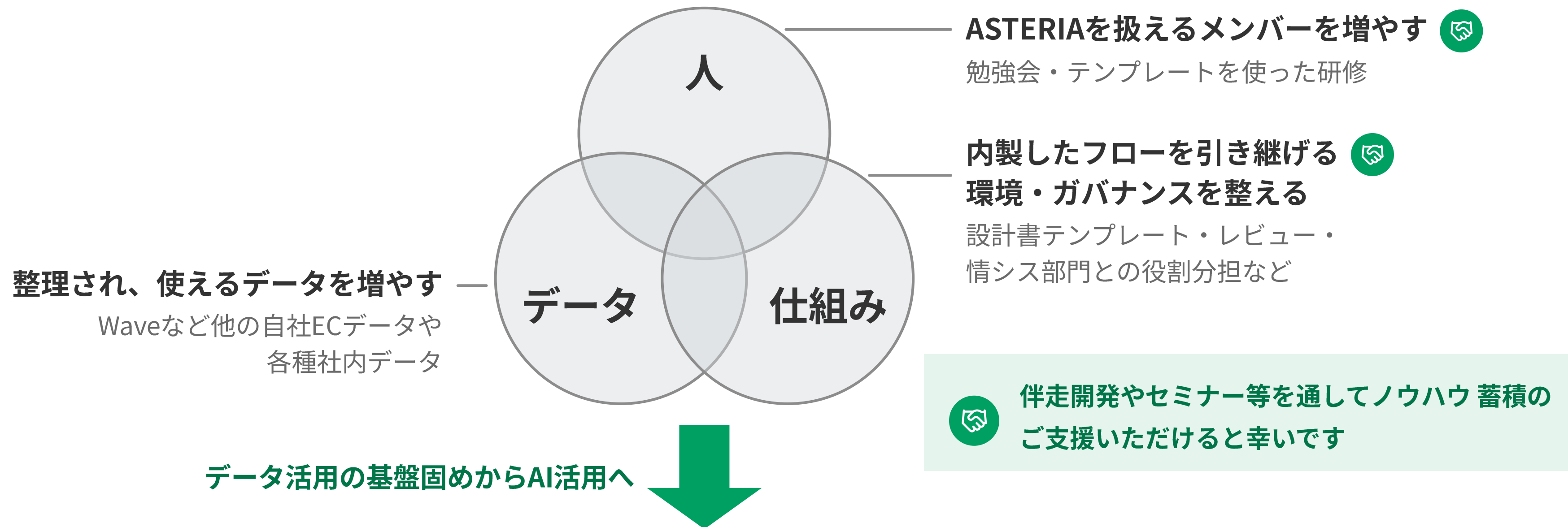
 ASTERIA Warpの
直感的な操作性

 可読性の高い
テンプレート・ドキュメント

 分かりやすい
伴走支援

人・仕組み・データを整え、AIを活かせる土台をつくる

直近の取り組み



目指す姿 | AIを使いながら、データドリブンな施策立案を現場に浸透

「つなぐ・整える・使う」を実践して見えたこと

01 自動化は効率化だけでなく、**売上施策の幅**も広げる

02 テンプレートと伴走支援があれば、**非IT部門でも内製**できる

03 整えたデータ基盤を土台に、AIも使った「**攻め**」の**データ活用**へ

ご清聴ありがとうございました

アズワン株式会社 eコマース本部 EC企画部 EC企画グループ 榊原 蒼司