

証券コード：9090（東証プライム市場）

AZ-COM丸和ホールディングス株式会社 会社説明会資料

2026年3月31日(火)

日本証券新聞社主催：個人投資家説明会



本日のプログラム

- 01 会社概要、業績
- 02 中期経営計画2028
- 03 成長事業/事業戦略
- 04 事業拡大に向けた成長投資
- 05 ご参考

本日のプログラム

- 01 会社概要、業績
- 02 中期経営計画2028
- 03 成長事業/事業戦略
- 04 事業拡大に向けた成長投資
- 05 ご参考

会社概要 (2025年3月31日時点)

商号	AZ-COM丸和ホールディングス株式会社 (旧：株式会社丸和運輸機関)
本社	〒342-0008 埼玉県吉川市旭7-1
本社営業所	〒342-8505 埼玉県吉川市あさひ桃太郎1-1-1
東京本部	〒100-8235 東京都千代田区丸の内桃太郎 (鉄鋼ビルディング本館5階)
代表者	代表取締役社長 和佐見 勝
設立	1973年8月
資本金	91億17百万円
発行済株式総数	137,984,520株
事業内容	グループ会社の経営管理など



原点：創業者の生い立ち

AZ-COM丸和HDの原点＝小売業



丸日青果株式会社
(八百屋)のユニフォーム

創業までの経緯

- | | | |
|-------|-----|--|
| 1957年 | 12歳 | 青果市場でのアルバイト |
| 1960年 | 15歳 | 丸日青果株式会社（八百屋）に入社 |
| 1964年 | 19歳 | 独立、青果業を起業
千葉県習志野市 → 東京都足立区千住 |
| | | 商人としての「生き方」「心構え」
→商人道を学ぶ |
| 1970年 | 24歳 | 創業
保証人責任でお店を失い、
残ったトラック1台で運送業を起業 |

“丸和運輸機関”の社名について

株式会社 **丸和運輸機関**

業界の中心、エンジン（機関）になる

私たちは、常に成長・発展する業界No.1の幸福企業づくりを目指しております。その様な業界No.1を祈り命名したのが、丸和運輸機関であります。

社名の「丸和」の「丸」は、和佐見家の屋号から、「和」は名字から付けました。

「機関」の2文字は、自分自身の心意気を込めました。

「機関」とは、業界の中心、心臓部になるのだ。

No.1を目指すのだ、という「志」でもあります。

業界で我が社だけが社名に「機関」と命名したものであります。

経営理念と基本方針

経営理念

“お客様第一義”を基本に、
 サードパーティ・ロジスティクス業界のNo.1企業を目指し、
 同志の幸福と豊かな社会づくりに貢献する

基本方針

成長する市場・成長する企業に経営資源を投下し、小売業に特化した3PL事業の推進

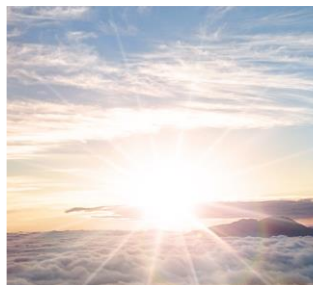
沿革



数字で見るAZ-COM丸和グループ (2025年3月31日時点)

創業

1970年
今年で56周年



従業員数

25,697名
社員：5,241名
パート：20,456名



拠点数

269拠点



グループ会社

26社



車両台数

2,680台



売上高

2028年3月期 (計画)
2,800億円



業績推移と長期目標

年平均成長率 (CAGR)

売上高 **14.1%**
 経常利益 **11.2%**

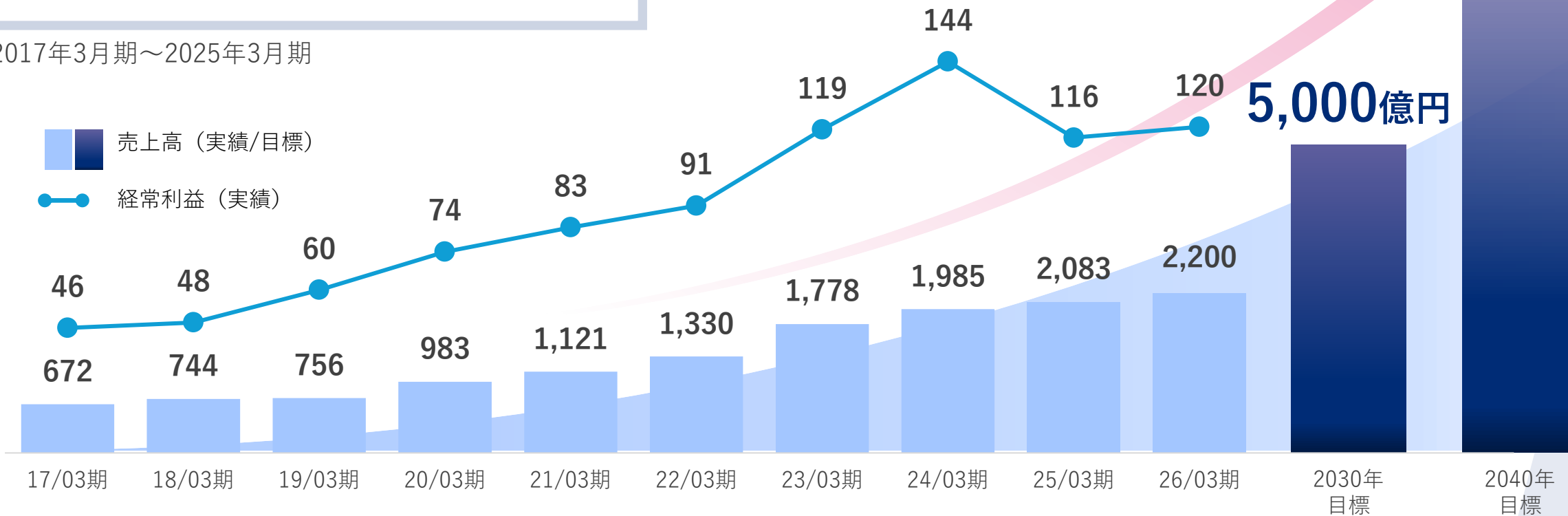
長期目標

2040年 売上高 **1兆円**の実現

2030年 売上高**5,000**億円

1兆円

※2017年3月期～2025年3月期



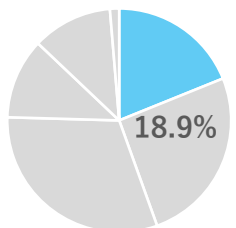
ドメイン別 売上高

2025年3月期 売上高 **2,083**億円

※売上高：2025年3月期 ※円グラフは2025年3月期 売上構成比

輸配送事業

ラストワンマイル事業 **393**億円

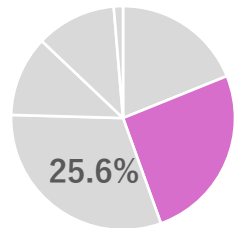


- 軽車両、小型車両を活用しご自宅にお届けするサービス
- 生協の個別配送業務
- ネットスーパー業務
- 電化製品などの宅配設置

主な取引先
・アマゾンジャパン
・コープみらい ほか



EC常温輸配送事業 **533**億円

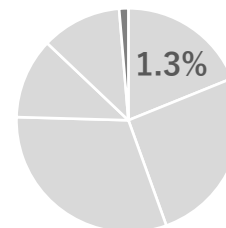


- 中型～大型車両での拠点間配送
- 店舗間配送業務

主な取引先
・アマゾンジャパン ほか



その他事業 **27**億円

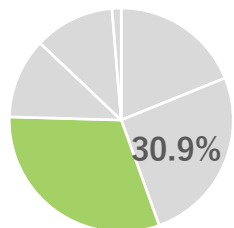


- 情報システム関連
- BPO関連 (ビジネス・プロセス・アウトソーシング)



3 PL事業

EC常温 3 PL事業 **644**億円

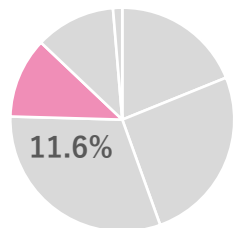


- 大手ECサイトの専用センター業務
- 小売業の常温品向けセンター業務

主な取引先
・アマゾンジャパン
・ダスキン ほか



低温食品 3 PL事業 **242**億円

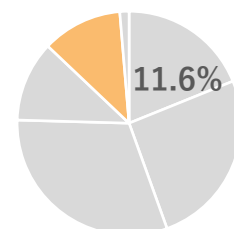


- スーパーマーケット向けのセンター業務
- メーカー/卸センターからの調達物流

主な取引先
・ベルク ・マルアイ
・ヤマザワ ・ベイシア
・コープ東北サンネット事業連合 ほか



医薬・医療 3 PL事業 **241**億円



- ドラッグストア向けのセンター業務
- 返品物流 (メーカー/卸向け)

主な取引先
・マツキヨココカラ&カンパニー ほか



本日のプログラム

- 01 会社概要、業績
- 02 中期経営計画2028
- 03 成長事業/事業戦略
- 04 事業拡大に向けた成長投資
- 05 ご参考

中期経営計画キーワード 2025年4月（53期）～2028年3月（55期）

－ 全員経営の視点を持つこと －



「才氣（さいき）」:優れた才能。優れた頭のはたらき

「軒昂（けんこう）」:飛躍、エネルギーが旺盛で高くあがる

優れた才能が外に溢れ、頭の回転が速く、
すばやく適切な考働・判断を下すことができる
そして、口だけでなく、実際に大きく踏みこみ、
安定的に発展・成長することができる

中期経営計画(2026-28) 3ヵ年では、
ひとり一人が才能を開花させて大きく飛躍し、
結束力、団結力、チームワークで
「高収益企業づくり」 を実現する

“才氣軒昂”に学ぶ人財育成(研修)の実施

中期経営計画2028

「高収益企業づくり」の実現

- ① 明確なビジョンと戦略の設定
- ② 高付加価値を提供する商品/サービスの開発
- ③ 効率的な運営とコスト管理
- ④ マーケティングとブランド戦略
- ⑤ 収益モデルの最適化
- ⑥ チームとリーダーシップの強化
- ⑦ 財務管理とキャッシュフローの最適化
- ⑧ テクノロジーの活用
- ⑨ 高配当で株主様に報いる
- ⑩ キャピタルゲインを株主様にもたらす

AZ-COM丸和グループの目指す姿

小売業に特化した
3PL&プラットフォームカンパニーの実現

2028

2040

1兆円

数値目標

	2026年3月期 予想	2028年3月期 計画	CAGR 年平均成長率 2025年3月期～2028年3月期
売上高	2,200億円	2,800億円	10.4%
経常利益	120億円	200億円	19.9%
経常利益率	5.5%	7.1%	
ROE	<u>12.3%</u>	<u>15%以上</u>	

ROE（自己資本利益率）
 企業がどれだけの純利益を上げたかを示す「**経営効率**」の財務指標

物流セクター 19社 **8.92%**
 平均値

※詳細は当資料P35に掲載

本日のプログラム

- 01 会社概要、業績
- 02 中期経営計画2028
- 03 成長事業/事業戦略**
- 04 事業拡大に向けた成長投資
- 05 ご参考

EC物流：大手EC通販向けサービスの拡大

2026年3月時点

■ ラストワンマイル事業



1日あたり

約**3,500**台

■ EC常温輸配送事業



1日あたり

約**3,700**運行

■ EC常温3PL事業



16拠点

約**150,000**坪

EC関連の**すべての物流**の最適化に対応

低温食品物流

1. 「産直プラットフォーム」の構築

航空・鉄道輸送の
ネットワークにより
全国の産地と消費地をつなぐ



2. 新規稼働センター

低温食品3PL

AZ-COM 高知



所在地

高知県高知市

用途

スーパーマーケット向け三温度帯対応センター

取扱店舗数

6社49店舗

医薬・医療物流（アズコムMC福岡センターー2025年6月本格稼働）

福岡県糟屋郡久山町久原3050
アズコムMC福岡センター



床延面積 約13,000坪
(約6,500坪の2階層構造)



◀ マルチシャトル
折りたたみコンテナを
高速で搬送・保管する
設備

▶ パレタイジングロボット
初導入！オリコンをパレット
に自動で積み付け！
処理数約500個/時間



2025年2月15日 稼働開始
6月よりフル稼働

AZ-COM Matsubushi EAST (埼玉県北葛飾郡松伏町)

主要荷主

株式会社マミーマート様

経営課題

- ▶ 「生鮮・惣菜を軸とした商品力の強化」
- ▶ 「店舗オペレーションの高度化」
- ▶ 「持続的な新規出店・改装による成長」

株式会社ダスキン様 (ミスタードーナツ事業)

経営課題

- ▶ 「品質・安全性の徹底」
- ▶ 「顧客体験の向上」
- ▶ 「持続可能な事業基盤の構築」

事業拡大と成長スピードに対応する「食品物流再編」と「高収益型3PLモデル拠点の確立」を実現

外観



開放感あふれるレストラン



マイナス25°Cの巨大冷凍庫



地下で支える免震装置



売上高 (目標)

2027/03期	2028/03期	2029/03期
75億円	90億円	110億円

AZ-COM Matsubushi WEST (2026/2/20 プレスリリース)

主要荷主

(株)マツキヨココカラ&カンパニー様

ロジスティクス業務 (物流センター機能) 高度化に向けた「価値共創に向けたビジネスインフラへの投資」

これまでの物流プラットフォーム構築

2024年2月 アズコムMC名古屋センター

2024年10月 MC大阪センター

2025年7月 アズコムMC福岡センター

西日本エリアの物流体制を構築

首都圏全域に広がる
当社グループの配送ネットワークの拡張



モーダルシフト（鉄道輸送コンテナ）

モーダルシフトとは、自動車（トラック）で行われている貨物輸送を環境負荷の小さい鉄道や船舶の利用へと転換することをいいます。モーダルシフトは昨今、ドライバーの時間外労働における上限規制、いわゆる「2024年問題」に向けた対策、労働力不足の解消・働き方改革という観点からも注目されています。長距離輸送において鉄道貨物輸送はトラック輸送と鉄道輸送との転換拠点間におけるドライバーの負担軽減になっています。

当社連結子会社である株式会社丸和通運では「鉄道コンテナ事業」を展開しており、中でも「クールコンテナ」は、温度管理を要する生鮮品等の貨物輸送においてもモーダルシフトを実現しています。

31ftコンテナ（丸和通運）の使用で2024年問題における人材不足へも対応



BCP物流支援（社会に物流で貢献）

- 当社グループのBCP物流支援の根幹には、阪神淡路大震災以降に培われた**災害対策対応の経験**
- 当時の教訓をもとに、緊急時の輸送体制の確保、拠点間のバックアップ体制、パートナー企業との連携強化など、**実践的なノウハウ**を蓄積
- これらの経験を活かし、お客様の**事業継続計画（BCP）**を物流面から力強く支援いたします。

関東からの物資供給支援を実施



1995.1.17
阪神・淡路大震災

お客様の復旧作業支援を実施
感謝状授与



2016.4.14-16
熊本地震

埼玉県吉川市からの救援物資
約5tを被災地に輸送



2020.7.3
熊本豪雨

2011.3.11
東日本大震災



自衛隊の飲料水調達にも協力
(1日10万本)

2018.9.6
北海道
胆振東部地震



セブン-イレブン・ジャパン様との
BCP協定の契機となる

2020.12.20
北陸豪雪



50台の車両を手配し
広域支援を実施

BCP物流：能登半島地震の対応と今後の災害対策の取り組み

能登半島地震の対応

2024年1月1日に発生した
「令和6年能登半島地震」において、
各自治体からの要請に対応

支援台数・・・**224**台

支援期間・・・**1月1日～3月31日**



物資集積拠点となっていた輪島マリンタウン

自治体からの要請 (東京都を含む8自治体)

石川県産業展示館(支援物資拠点)



特別法人会員からの要請 (セブン-イレブン・ジャパン様など)

能登半島各店舗



BCP物流：災害協定締結状況

災害時支援協定の締結状況（全国）

39都道府県

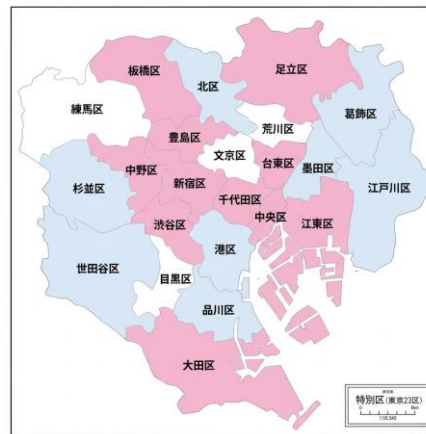
85市区町村

※締結予定も含む

124
自治体

(2026年4月予定)

東京都 23区 集中戦略 -災害協定・備蓄事業-



23区中12区との
BCP協定を締結済

締結済・予定 協議中 紹介依頼中



千代田区長 樋口高顕様

現状の“備蓄”に関する課題に対応

- 整理・整頓
- 消費期限管理
- 品質管理・温度管理

本日のプログラム

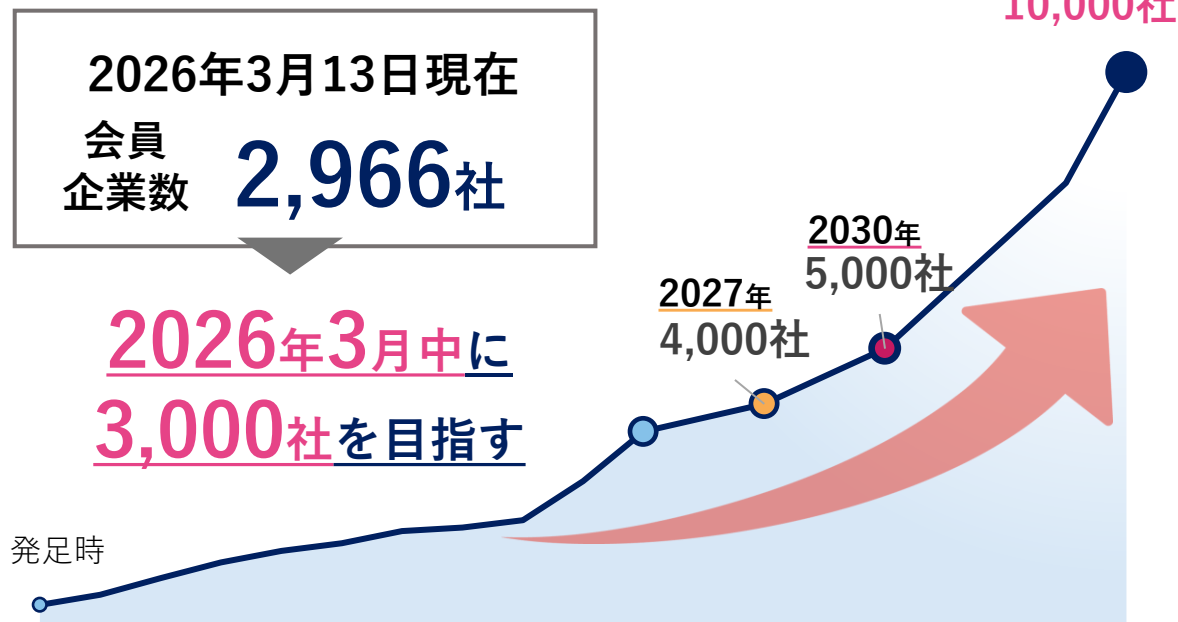
- 01 会社概要、業績
- 02 中期経営計画2028
- 03 成長事業/事業戦略
- 04 事業拡大に向けた成長投資**
- 05 ご参考

AZ-COMネットワークの取り組み

💡 2030年 5,000社、2040年 10,000社！未来へ繋ぐ強化された支援ネットワーク

- ✓ 車両不足が深刻化する中、業界をリードする組織的なネットワーク強化が求められる
- ✓ AZ-COMネットワークは会員企業数拡大することで、様々な支援サービスの組織的メリットを享受可能
- ✓ 「支援メニュー企画室」を新設し、徹底的なサービス開発体制を確立

会員企業数拡大の推移（目標）



支援メニューの拡充



共同購入サイト刷新
調達力を強化し、
会員の利益向上に貢献



トラック・タイヤ
燃料などのサポート
中古トラックやタイヤ、
燃料調達を全面支援



福利厚生・医療充実
割安人間ドック、運転免許
取得など健康と成長を応援



高速道路割引/
新サービス
管理費の引き下げなど



資金調達支援
市場より低廉な
金利の実現

ジップラスと業務提携
外国人ドライバーを輩出

運転免許取得支援
×
人材採用支援

人財確保(国内)：採用強化に向けた取り組み

💡 中期経営計画2028達成に向け、**事業基盤を支える人材の確保は経営の優先課題のひとつ**

- ✓ 新卒採用 **306名** (2025年4月入社実績) 経験者採用 **730名** (2026年3月期見通し)
- ✓ 新卒・経験者採用の両面で持続的な人材確保に向けた取り組みを実施

新卒採用の取り組み



① 応募者獲得の強化

- ▶ 多様なツールの開拓で応募者の増加を図る (AI面接、人材紹介、**ダイレクトスカウト**など)
- ▶ **SNSの広報活動**の強化で応募者の増加を図る (インスタグラム、TicTok(ティックトック)、各種動画など)

② 内定辞退防止の強化

- ▶ 差別化のPR強化で会社理解の促進を図る
 - ・ **リクルーター制度 (先輩交流)**：若年層の活躍など
 - ・ **事業所見学**：マネジメント業務、社会インフラ業務など

中途採用の取り組み



SD採用の強化

- ▶ 2024年問題の対応に向けた継続的な人材確保
- ▶ **特定技能外国人ドライバーの確保**に向けた取組み

日本最大級の外国運転免許切替支援企業 **ジップラスと業務提携**

ジップラスは、免許取得支援、外国免許切替支援、人材紹介、海外人材育成事業を一体で展開し、「**運転免許取得支援 × 人材採用支援**」による企業課題の総合的な解決を推進しています。



「免許取得支援 × 人材採用支援」
インドネシア人のドライバー人材



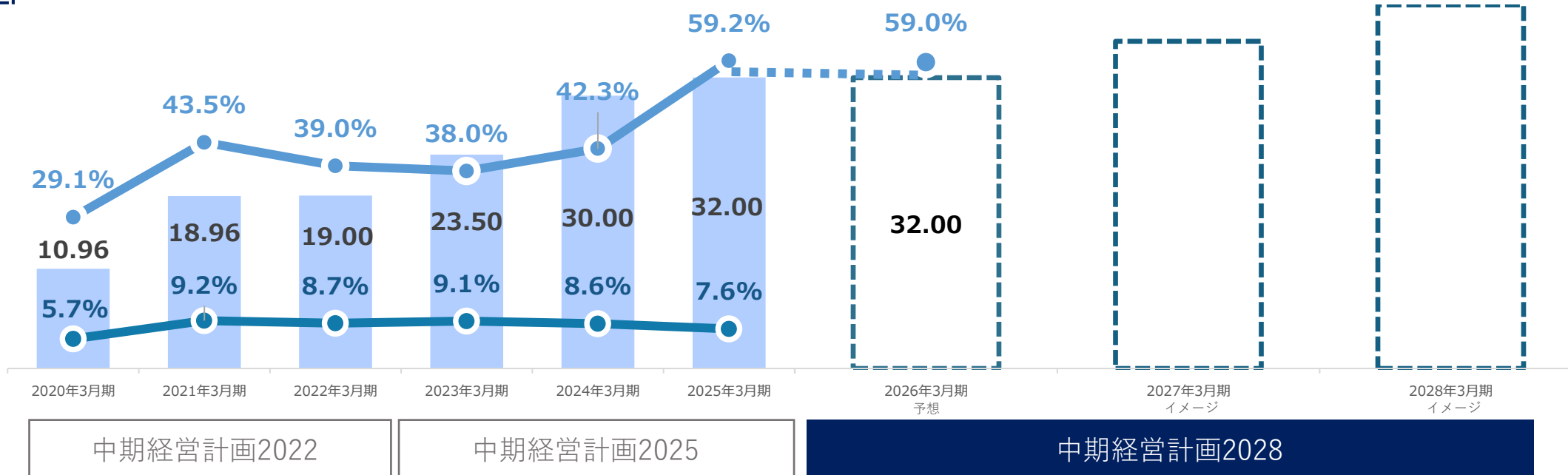
AZ-COM
NET

約3,000社 運送事業者の加盟
日本最大級の物流ネットワーク

株主のみなさまへ

- ✓ 上場来（2014年3月期）増配を継続しており、**累進配当を基本方針**としてまいります。（記念配当を除く）
- ✓ 配当性向については、**40%目安**を目標としてまいります。

■ 配当額（円） ● 配当性向 ● DOE（純資産配当率）



※ 2021年3月期の配当につきましては創業50周年の記念配当（中間・期末それぞれ3.75円）が含まれております。
 ※ 当社は、2019年10月1日付、また、2021年1月1日付で株式1株につき2株の株式分割を実施いたしました。当該株式分割に伴う影響を加味し、遡及修正を行った場合の1株あたりの指標の推移を記載しております。

ラグビーチーム：AZ-COM 丸和 MOMOTARO'S

昨シーズン開催の3つのトーナメントで**全勝優勝**し、
三冠を達成しました。

各トーナメントの全試合で**無敗**でした。

シーズン三冠達成



試合結果

✓ トップイースト2025 Aグループ

①	9/13	クリーンファイターズ山梨	26 - 7	勝利
②	9/27	日立Sun Nexus茨城	69 - 0	勝利
③	10/4	明治安田ホーリーズ	76-16	勝利
④	10/18	東京ガス ブルーフレイムス	22-20	勝利
⑤	11/8	日立Sun Nexus茨城	31-24	勝利
⑥	11/16	明治安田ホーリーズ	48-31	勝利
⑦	11/29	クリーンファイターズ山梨	90 - 5	勝利
⑧	12/6	東京ガス	32-10	勝利

✓ 全国社会人ラグビーフットボールトーナメント大会

①	12/20	大阪府警察 ラグビー部	47-19	勝利
②	1/11	大阪ガス (Daigas Struggers)	59-14	勝利
③	1/24	東京ガス ブルーフレイムス	34-14	勝利

ラグビーチーム：AZ-COM 丸和 MOMOTARO'S



AZ-COM丸和MOMOTARO'Sは、3月17日リーグワン参入決定！

◆リーグワン各ディビジョン編成

D1						
	東芝 プレイブルーパス東京	埼玉パナソニック ワイルドナイツ	東京サントリー サンゴリアス	横浜キヤノン イーグルス	コベルコ 神戸スティーラーズ	クボタスピアーズ 船橋・東京ベイ
D2						
	静岡 ブルーレプス	リコー ブラックラムズ東京	トヨタ ヴェルブリッツ	三菱重工相模原 ダイナボアーズ	三重 ホンダヒート	浦安 D-Rocks
D3						
	日本製鉄 釜石シーウェイブス	日野レッドドルフィンズ	NTTドコモ レッドハリケーンズ大阪	NECグリーンロケッツ東葛	チーム譲渡	
D3						
	クリタウォーターガッシュ昭島	中国電力レッドレグリオンズ	スカイアクティブズ広島	ルリー口福岡	狭山セコムラガッツ	ヤクルトレビズ戸田

◆参入評価ポイント

【目標】
 ◆ファンクラブ・・・1万人～5万人
 ◆スポンサー・・・1,000社～3,000社

- 安定したチーム運営体制および財務基盤
- 継続的にリーグ戦を実施できる競技力と育成環境
- ホストエリアを中心としたコミュニティの確立
- 地域社会との連携、普及・育成活動への取り組み
- リーグ全体の価値向上および一員として義務を遵守する

社会人ラグビーリーグ

「1年でディビジョン2」「2年でディビジョン1」を目指す

A large white and red truck is shown on the left side of the image, partially obscured by a blue and red diagonal graphic element. The truck has a large trailer and is viewed from a low angle.

ご静聴ありがとうございました

本日のプログラム

- 01 会社概要、業績
- 02 中期経営計画2028
- 03 成長事業/事業戦略
- 04 事業拡大に向けた成長投資
- 05 **ご参考**

グループ機能の強化/オペレーションの進化

着々と進捗する物流センターの自動化・省力化

2024年2月に稼働したアズコムMC名古屋センターでは、「ピッキングロボット」と「カゴ車搬送ロボット」を新たに導入し、2025年2月に稼働したアズコムMC福岡センターでは、「パレタイジングロボット」をグループで初めて導入するなど、自動化・省力化を推進しております。

■ 導入実績

- ピッキングロボット
- パレタイザー
- デパレタイザー
- 自動倉庫
- 自動仕分け機
- 自動梱包機
- RFID
- バース予約システム
- クラウド型物流システム
- その他IoT&人工知能 (AI)
- パレタイジングロボット



▲カゴ車搬送ロボット



▲パレタイジングロボット



▲自動倉庫

東大発AIテックカンパニーと戦略的パートナーシップを締結

当社は、2025年5月に東大発のAIテックカンパニーの株式会社JDSCと中長期DX戦略パートナーシップを前提とする資本業務提携契約を締結しました。主に、輸配送のデジタル化やAIによる効率化といった物流DXの強化を狙い、人手不足やコスト上昇といった課題解決に取り組みます。



業務のデジタル化に向けたプラットフォームの構築

- 物流量や配送ルート
のAI解析、輸配送業
務の効率化を実現
- 次世代物流サービスの
担い手となるデジ
タル人材の育成

▼
AZ-COM丸和グループの
収益性向上

BCP物流におけるシステム構築

- 防災・災害時の
自治体との協力
体制を支えるシ
ステムの最適化

▼
BCP物流の最適化

物流ニーズの早期発見と新規事業化

- パートナー企業の
経営改善を支援
- 人手不足など社会
課題の解決に貢献す
る最先端技術を活用
した新サービス

▼
AZ-COMネットワーク
会員企業の売上向上

「AZ-COM丸和MOMOTARO'S」の取り組み

■地域貢献活動

『企業人、ラグーマンとして誰からも愛されるチーム』を目標に
地域貢献活動に積極的に取り組んでまいります。

2025年3月30日
「なまずの里マラソン」
(埼玉県吉川市)



2025年9月18日
「秋の全国交通安全教室」
(千葉県流山市)



2025年9月23日
「かしわスポーツフェスティバル」



■各サイトへのQRコード



公式サイト



YouTube



Instagram



X(旧Twitter)

今後のチームの成長を
見守っていただければ幸いです。
ご声援のほどよろしく申し上げます！

株価推移（上場以降：2014/4/8～）



経営指標① (5か年比較)

(百万円)	2022年 3月期	2023年 3月期	2024年 3月期	2025年 3月期	2026年 3月期 (予)
売上高	133,000	177,829	198,554	208,370	220,000
経常利益	9,139	11,949	14,498	11,633	12,000
売上高経常利益率 (%)	6.9	6.7	7.3	5.6	5.5
親会社株主に帰属する当期純利益	6,125	7,780	9,119	7,276	7,300
総資産	88,391	112,028	134,594	138,550	-
純資産	30,943	38,162	57,542	60,431	-
1株あたり当期純利益 (円)	48.72	61.86	70.88	54.00	54.21
1株あたり 純資産額 (円)	230.19	285.40	408.61	428.98	-
自己資本比率 (%)	32.7	32.1	41.0	41.7	-
自己資本利益率 (ROE) (%)	22.4	24.0	20.0	12.9	-

業界比較（物流セクター）

	売上高 営業利益率 (%)	ROE (%)	ROA (%)	EPS (円)	1株当たり 純資産 (円)	PBR (倍)	PER (倍)	自己資本 比率 (%)	予想配当 利回り (%)	配当性向 (%)
当社	5.26	12.90	8.28	54.06	429.04	2.87	22.80	41.73	3.40	59.20
ヤマトホールディングス	0.81	6.46	1.17	111.87	1,806.52	1.10	17.03	46.49	2.48	41.10
S Gホールディングス	5.94	10.04	8.95	92.92	927.54	1.61	16.10	55.75	3.59	56.00
センコーグループ ホールディングス	4.09	9.39	4.62	118.90	1,271.24	1.18	13.82	30.20	2.57	38.70
S B Sホールディングス	4.34	12.74	6.03	296.69	2,435.25	1.55	12.74	27.89	2.59	30.30
物流セクター 19社 平均値	5.39	8.92	6.38	207.62	2,852.03	1.20	14.49	50.85	2.51	42.93

丸和運輸機関 代表取締役社長就任

平野健治

1968年11月4日生まれ 57歳

AZ-COM丸和ホールディングス 取締役 専務執行役員（兼務）



経歴

1987年4月	(株)丸和運輸機関 (現AZ-COM丸和ホールディングス(株)) 入社
2006年3月	運行事業部長
2010年6月	執行役員運行事業本部長
2011年4月	業務統括本部副本部長補佐
2012年4月	執行役員経営企画本部副本部長兼経営管理部長
2012年6月	(株)九州丸和ロジスティクス取締役 (株)北海道丸和ロジスティクス監査役
2013年6月	(株)九州丸和ロジスティクス代表取締役社長
2017年6月	(株)東北丸和ロジスティクス代表取締役社長
2025年6月	(株)丸和運輸機関代表取締役社長

本資料の取り扱いについて

本書には、当社に関連する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、当該仮定が必ずしも正確であるという保証はありません。様々な要因により実際の業績が本書の記載と著しく異なる可能性があります。

当社は、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません。

本資料ならびにIR関係のお問い合わせ先

AZ-COM丸和ホールディングス株式会社 経営戦略グループ 広報・IR部

<https://www.az-com-maruwa-hd.co.jp/>

