

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

AZ-COM 丸和ホールディングス

9090 東証プライム市場

企業情報はこちら >>>

2025 年 7 月 3 日 (木)

執筆：客員アナリスト

星 匠

FISCO Ltd. Analyst **Takumi Hoshi**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

AZ-COM 丸和ホールディングス
9090 東証プライム市場

2025 年 7 月 3 日 (木)
<https://www.az-com-maruwa-hd.co.jp/ir/>

目次

■ 要約	01
1. 2025 年 3 月期の業績概要	01
2. 2026 年 3 月期の業績見通し	01
3. 中長期の取り組み	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
3. 事業内容	05
■ 業績動向	07
1. 2025 年 3 月期の業績概要	07
2. 事業セグメント別動向	07
3. 財務状況と経営指標	08
4. キャッシュ・フロー	10
■ 今後の見通し	10
■ 中長期の成長戦略	11
■ 株主還元策	13

AZ-COM 丸和ホールディングス
9090 東証プライム市場

2025 年 7 月 3 日 (木)
<https://www.az-com-maruwa-hd.co.jp/ir/>

要約

小売業に特化した大手顧客を抱える物流事業が主力。 M&A と事業の多角化により企業規模を拡大

AZ-COM 丸和ホールディングス <9090> は、物流事業を主力事業として、物流センター業務を中心とするサードパーティ・ロジスティクス（3PL）業務を手掛けている。物流事業は輸配送事業と 3PL 事業に分かれており、輸配送事業はラストワンマイル事業と EC 常温輸配送事業、3PL 事業は EC 常温 3PL 事業と低温食品 3PL 事業及び医薬・医療 3PL 事業のドメインに分かれている。グループ合計 269 拠点の物流ネットワークを有しており（2025 年 3 月期末時点）、小売業に特化した EC 物流、低温食品物流、医薬・医療物流の事業展開が特徴である。会社設立以来 M&A と事業の多角化を進めてきており、M&A では直近で 2024 年に（株）ルーフィを完全子会社化するなど、これまでに数多くの実績を通じて企業規模を拡大してきた。顧客は、マツキヨココカラ & カンパニー <3088>、アマゾンジャパン（同）、ヤマト運輸（株）など、大口顧客の基盤を有する。

1. 2025 年 3 月期の業績概要

2025 年 3 月期の連結業績は、売上高で前期比 4.9% 増の 208,370 百万円、営業利益で同 20.8% 減の 10,969 百万円、経常利益で同 19.7% 減の 11,645 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同 20.1% 減の 7,284 百万円となった。売上面では 3PL 事業において大型拠点を中心とした新規物流センターが複数開設されたうえ、各取引先との取扱物量の増加によって増収で着地した。利益面での経常利益の主な増減要因は、既存物量増加、取引拡大、新規拠点稼働による 1,732 百万円、生産性改善による 702 百万円が増益に寄与したが、拠点見直しによる輸送数減少での 2,787 百万円、新拠点立ち上げなどの一時費用 831 百万円、社員賃金ベースアップ影響による 611 百万円、生産性未達やコスト増加による 584 百万円が減益要因となった。

2. 2026 年 3 月期の業績見通し

2026 年 3 月期の連結業績は、売上高で前期比 5.6% 増の 220,000 百万円、営業利益で同 8.5% 増の 11,900 百万円、経常利益で同 3.0% 増の 12,000 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 0.2% 増の 7,300 百万円と、増収増益を見込んでいる。輸送配送事業においては、ラストワンマイル事業はアマゾンジャパンのネットワーク拡大が落ち着きを見せるなかルーフィの買収効果が寄与する見込みで、EC 常温輸配送事業は大型拠点の閉鎖に伴う輸送量の減少が一巡するため、増収に転じるもようである。3PL 事業においては、EC 常温 3PL 事業と低温食品 3PL 事業ともに前期に立ち上げた新拠点の取扱物量の増加が寄与し、医薬・医療 3PL 事業は主要取引先であるドラッグストアのインパウンド需要の拡大に加え、経営統合に伴う物流センターの統合の進展により、新たなセンター開設による取扱物量の増加が見込まれる。

AZ-COM 丸和ホールディングス

9090 東証プライム市場

2025 年 7 月 3 日 (木)

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

要約

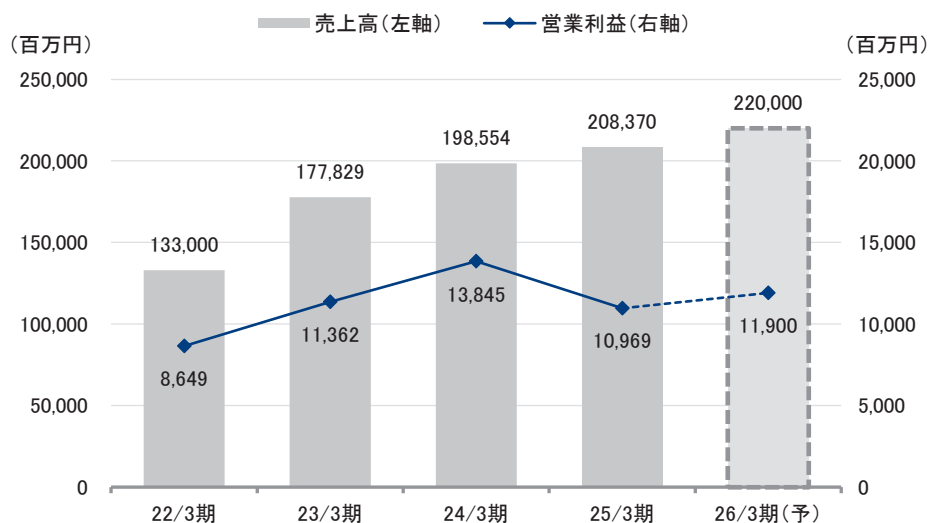
3. 中長期の取り組み

同社は、「中期経営計画 2028」（2026 年 3 月期～2028 年 3 月期）において、「環境変化に強い高収益企業づくり」の実現を掲げている。数値目標としては、2028 年 3 月期の売上高 280,000 百万円、経常利益 20,000 百万円、経常利益率 7.1%、ROE15% 以上に引き上げる計画である。目標達成に向けて、1) 環境変化に強い高収益企業づくり、2) グループ機能の強化（最大活用・再編）、3) オペレーションの進化（標準化・DX）、4) 新規事業（顧客）開発と既存事業再成長、5) 機能戦略（経営資源）の強化の 5 つの重点施策を掲げ、推進している。

Key Points

- ・ 2025 年 3 月期は増収も、EC 常温輸配送事業における大型拠点の閉鎖に伴い減益で着地
- ・ 2026 年 3 月期は新設センターの稼働寄与などで増収増益の見通し
- ・ 中期経営計画において、環境変化に強い高収益企業づくりの実現を掲げ推進中

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

物流センター業務を中心とする サードパーティ・ロジスティクス業務が主力事業

1. 会社概要

同社グループは、物流事業を主力事業として、物流センター業務を中心とするサードパーティ・ロジスティクス（3PL）業務を手掛けている。グループ合計 269 拠点の物流ネットワークを有し（2025 年 3 月期末時点）、小売業に特化した EC 物流、低温食品物流、医薬・医療物流の事業展開が特徴である。物流事業は輸配送事業と 3PL 事業に分かれており、輸配送事業では、一般貨物運送、軽貨物運送（当日お届けサービス、ネットスーパーなど）、特別積合せ貨物運送、鉄道利用運送、産業廃棄物の収集運搬など、多様な輸送手段を提供している。また 3PL 事業では、顧客の販売拠点や輸配送ルートを検討した物流センターの選定、センター設計、商品の調達・入荷から保管、流通加工、ピッキング、梱包、仕分け、出荷検品までの一連の作業管理手法、輸配送のダイヤグラム設定及びリバースロジスティクス（返品物流）の提案と受託を行っている。

物流ネットワーク

✓ グループ合計 **269** 拠点

関西・近畿地区

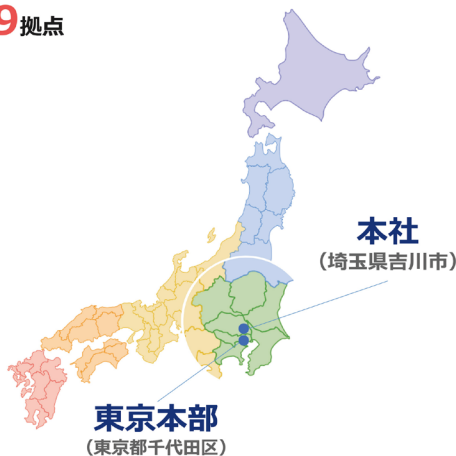
48 拠点

中国・四国地区

11 拠点

九州地区

14 拠点



北海道地区

6 拠点

東北地区

21 拠点

関東地区

149 拠点

中部・東海地区

20 拠点

出所：決算補足資料より掲載

AZ-COM 丸和ホールディングス

9090 東証プライム市場

2025 年 7 月 3 日 (木)

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

会社概要

2. 沿革

同社は、1973 年に埼玉県北葛飾郡吉川町（現 埼玉県吉川市）に一般区域貨物自動車運送事業を事業目的に設立された。設立以来、M&A と事業の多角化を進めてきており、M&A では、直近で 2024 年にルーフィを完全子会社化するなど、これまでに数多くの実績を通じて企業規模を拡大してきた。事業の多角化については、1995 年に医薬・医療物流を全国に拡大、2013 年に低温食品物流事業を開始、2019 年には BCP（Business Continuity Plan：事業継続計画）物流を本格稼働させた。顧客は、（株）イトーヨーカ堂、ダスキン<4665>、マツキヨココカラ&カンパニー、アマゾンジャパンなど順次、大口顧客との取り引きを開始した。株式については、2014 年に東京証券取引所（以下、東証）市場第 2 部に上場し、2015 年に東証市場第 1 部銘柄に指定（現 東証プライム市場）された。2022 年に純粋持株会社体制へ移行し、AZ-COM 丸和ホールディングスに商号を変更した。

沿革

年月	主な沿革
1973年 8月	埼玉県北葛飾郡吉川町（現 埼玉県吉川市）に一般区域貨物自動車運送事業を事業目的とした（有）丸和運輸機関を設立
1978年10月	（株）丸和運輸機関に組織変更
1993年 7月	昭和通運（株）（現（株）丸和通運、連結子会社）の株式取得
1993年12月	（株）関西丸和サービス（現（株）関西丸和ロジスティクス、連結子会社）の株式取得
1997年 8月	岩手県紫波郡紫波町に（株）東北丸和サービス（現（株）東北丸和ロジスティクス、連結子会社）を設立
2002年 4月	高知県高知市に（株）四国丸和ロジスティクス（現（株）中四国丸和ロジスティクス、連結子会社）を設立
2004年10月	埼玉県吉川市に（株）アズコムデータセキュリティ（現 連結子会社）を設立
2005年10月	福岡県福岡市東区に（株）九州丸和ロジスティクス（現 連結子会社）を設立
2006年 4月	丸和運輸機関の本社を埼玉県吉川市旭に移転
2008年 3月	（株）ジャパンクイックサービス（現 連結子会社）全株式を株式交換にて取得し完全子会社化 （株）ジャパントラローズ（現 非連結子会社）の全株式を株式交換にて取得し完全子会社化 （株）アズコムビジネスサポート（現 非連結子会社）の株式を株式交換にて取得し完全子会社化 （株）北海道丸和ロジスティクス（現 連結子会社）の全株式を取得し完全子会社化
2010年 8月	丸和通運の全株式を取得し完全子会社化
2014年 4月	東証市場第 2 部へ上場
2015年 4月	東証市場第 1 部銘柄に指定
2018年 3月	（株）国際トランスサービス及び関東運送（株）から、事業譲受により商品個配事業を取得
2018年 5月	東京都荒川区に（株）NS 丸和ロジスティクス（現 連結子会社）を設立
2018年10月	東北丸和ロジスティクスの本社を宮城県仙台市太白区へ移転
2020年 9月	日本物流開発（株）の株式を株式交換にて取得し完全子会社化
2022年 3月	ファイズホールディングス（株）の株式を公開買付にて取得し連結子会社化
2022年 4月	東証の市場区分の見直しにより、市場第 1 部からプライム市場へ移行 埼玉県吉川市に完全子会社である丸和運輸機関分割準備（株）（現 丸和運輸機関）を設立
2022年 7月	（株）M・K ロジの発行済株式のすべてを取得し完全子会社化
2022年 9月	上組<9364>と資本業務提携を締結
2022年10月	純粋持株会社体制に移行し、丸和運輸機関から AZ-COM 丸和ホールディングスに商号変更するとともに丸和運輸機関分割準備へ事業を承継 丸和運輸機関分割準備から丸和運輸機関に商号変更 （株）ドラゴン（現（株）東海丸和ロジスティクス）の発行済株式のすべてを取得し完全子会社化

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

AZ-COM 丸和ホールディングス
9090 東証プライム市場

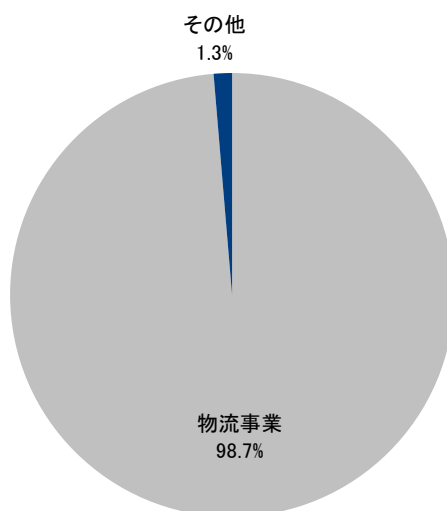
2025 年 7 月 3 日 (木)
<https://www.az-com-maruwa-hd.co.jp/ir/>

会社概要

3. 事業内容

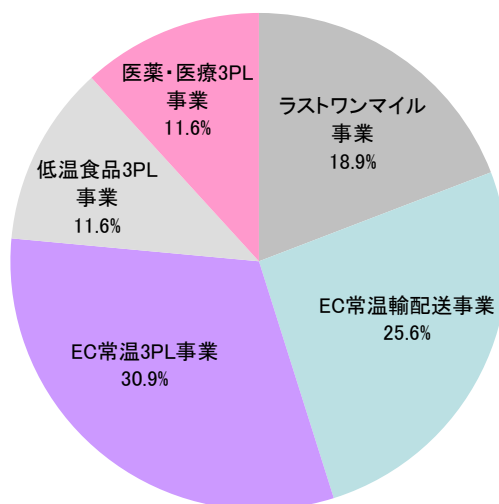
同社の事業セグメントは、物流事業、その他事業の 2 つで開示している。2025 年 3 月期の事業別売上高構成比では、物流事業が売上高の 98.7% を占める主力事業となっている。

事業別売上高構成比(2025年3月期)



出所：決算短信よりフィスコ作成

物流事業の売上高構成比(2025年3月期)



出所：決算補足資料よりフィスコ作成

AZ-COM 丸和ホールディングス

9090 東証プライム市場

2025 年 7 月 3 日 (木)

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

会社概要

(1) 物流事業

物流事業は輸配送事業と 3PL 事業に分かれている。輸配送事業には、ラストワンマイル事業と EC 常温輸配送事業があり、3PL 事業には、EC 常温 3PL 事業、低温食品 3PL 事業、医薬・医療 3PL 事業のドメインがある。

1) 輸配送事業

a) ラストワンマイル事業

軽車両、小型車両を活用した配送、生協の個別配送、ネットスーパーの配送、電化製品などの宅配設置などを行っている。アマゾンジャパン、ヤマト運輸、生活協同組合コープみらいが主要取引先である。2017 年から開始したアマゾンジャパンとの取り引き拡大を追い風に高成長を遂げてきた事業である。

b) EC 常温輸配送事業

EC 常温輸配送事業は、中型～大型車両及び鉄道を活用した拠点間配送・店舗間配送などを行っており、ヤマト運輸、アマゾンジャパンが主要取引先である。同事業は同社の売上高のうち、EC 常温 3PL 事業に次ぐ第 2 位のシェアを占めており、M&A による事業拡大も行っている。

2) 3PL 事業

a) EC 常温 3PL 事業

EC 常温 3PL 事業では、大手 EC サイトやネット通販会社の専用センター業務、小売業の常温品向けセンター業務を手掛けている。アマゾンジャパン、ダスキンが主要取引先である。同事業は同社の売上高に占める最大シェアの事業であり、2 ケタ成長を続けるトップラインのけん引役となっている。

b) 低温食品 3PL 事業

低温食品 3PL 事業では、スーパーマーケット向けのセンター業務、メーカーや卸センターからの調達物流を手掛けている。ベルク <9974>、(株)マルアイ、ヤマザワ <9993>、(株)ベシア、コープ東北サンネット事業連合が主要取引先である。新たなセンターがオープンするなど安定した成長が続く事業である。

c) 医薬・医療 3PL 事業

医薬・医療 3PL 事業では、ドラッグストア向けのセンター業務、メーカーや卸向けの返品物流を手掛けている。マツキヨココカラ &カンパニーが主要取引先である。主要取引先の経営統合に伴う物流センターの統合の進展により、新たなセンター開設による取扱物量の増加が見込まれている事業である。

(2) その他事業

その他事業として、各種申込書や契約書など重要書類の原本保管や輸配送などの原本管理、Web アプリケーションを利用したリアルタイムな書類検索や電子データ閲覧、IT 技術を活用したドキュメントの電子データ化など、ドキュメントの発生から廃棄までを総合的にサポートし、最適なドキュメント総合管理サービスを提供する「文書保管」と、首都圏を中心として、ビル・駐車場等の賃貸管理業務を行う「不動産賃貸」を手掛けている。

業績動向

2025 年 3 月期は増収も、 大型拠点の閉鎖に伴う輸送量の減少により減益

1. 2025 年 3 月期の業績概要

2025 年 3 月期の業績は、売上高で前期比 4.9% 増の 208,370 百万円、営業利益で同 20.8% 減の 10,969 百万円、経常利益で同 19.7% 減の 11,645 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同 20.1% 減の 7,284 百万円となった。計画（売上高 207,000 百万円、営業利益 11,200 百万円、経常利益 11,700 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益 7,700 百万円）に対しては、売上高は 0.7% 超過となったが、営業利益は 2.1% 未達、経常利益は 0.5% 未達、親会社株主に帰属する当期純利益は 5.4% 未達となった。

売上面では、輸配送事業において大型の 1 拠点の閉鎖に伴う輸配送数が減少した一方、3PL 事業において大型拠点を中心とした新規物流センターが複数開設されたうえ、各取引先との取扱物量の増加でカバーし、増収で着地した。利益面での経常利益の主な増減要因は、既存物量増加、取引拡大、新規拠点稼働による 1,732 百万円、生産性改善による 702 百万円が増益に寄与したが、拠点見直しによる輸送数減少での 2,787 百万円、新拠点立ち上げなどの一時費用 831 百万円、社員賃金ベースアップ影響による 611 百万円、生産性未達やコスト増加による 584 百万円が減益要因となった。

2025 年 3 月期連結業績

(単位：百万円)

	24/3 期		25/3 期		前期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	198,554	-	208,370	-	9,816	4.9%
売上原価	175,259	88.3%	186,957	89.7%	11,698	6.7%
売上総利益	23,295	11.7%	21,413	10.3%	-1,882	-8.1%
販管費	9,449	4.8%	10,443	5.0%	994	10.5%
営業利益	13,845	7.0%	10,969	5.3%	-2,876	-20.8%
経常利益	14,498	7.3%	11,645	5.6%	-2,853	-19.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	9,119	4.6%	7,284	3.5%	-1,835	-20.1%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 事業セグメント別動向

物流事業の売上高は前期比 4.9% 増の 205,598 百万円、営業利益は同 18.2% 減の 11,330 百万円となり、その他事業の売上高は同 7.2% 増の 2,771 百万円、営業利益は同 9.1% 増の 418 百万円となった。物流事業セグメントにおける各事業の売上動向は以下のとおり。

AZ-COM 丸和ホールディングス

9090 東証プライム市場

2025 年 7 月 3 日 (木)

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

業績動向

事業セグメント別業績

(単位：百万円)

	22/3 期 実績	23/3 期 実績	24/3 期 実績	25/3 期 実績	前期比		年平均成長率 (CAGR) ※
					増減額	増減率	
売上高	133,000	177,829	198,554	208,370	9,816	4.9%	16.1%
物流事業	132,024	175,434	195,969	205,598	9,629	4.9%	15.9%
ラストワンマイル事業	30,106	35,581	38,256	39,350	1,094	2.9%	9.3%
EC 常温輸配送事業	39,019	56,974	59,529	53,371	-6,158	-10.3%	11.0%
EC 常温 3PL 事業	25,393	42,742	54,553	64,486	9,933	18.2%	36.4%
低温食品 3PL 事業	18,296	19,773	22,068	24,239	2,171	9.8%	9.8%
医薬・医療 3PL 事業	19,208	20,361	21,562	24,151	2,589	12.0%	7.9%
その他事業	976	2,395	2,585	2,771	186	7.2%	41.6%

※ 22/3 期から 25/3 期までの平均成長率

出所：決算短信よりフィスコ作成

ラストワンマイル事業の売上高は前期比 2.9% 増の 39,350 百万円となった。完全子会社化したルーフィによる増収効果があったものの、アマゾンジャパンのネットワーク拡大が落ち着きを見せたことで、わずかな増収率に留まった。

EC 常温輸配送事業の売上高は前期比 10.3% 減の 53,371 百万円となった。大型拠点の閉鎖に伴う輸送量の減少が減収要因となったが、新たな輸配送案件の獲得や料金改定効果により、減収幅は 4 割程度をカバーする形で着地となった。

EC 常温 3PL 事業の売上高は前期比 18.2% 増の 64,486 百万円となった。大手ネット通販会社向けの大型拠点を中心とした新規物流センターの開設、各取引先における取扱物量の増加により 2 ケタ成長を維持した。

低温食品 3PL 事業の売上高は前期比 9.8% 増の 24,239 百万円となった。新たなスーパーマーケット向け物流センターの開設、各取引先における取扱物量の増加により堅調な成長を示した。

医薬・医療 3PL 事業の売上高は前期比 12.0% 増の 24,151 百万円となった。主要取引先であるドラッグストアの業容拡大に対応する新たな物流センターの開設が寄与した。

3. 財務状況と経営指標

2025 年 3 月期末の資産合計は前期末比 3,845 百万円増加の 138,440 百万円となった。主な増減要因は、有価証券が 5,000 百万円減少、未収還付法人税等が 614 百万円減少したことにより流動資産が 5,924 百万円減少したが、有形固定資産が 8,233 百万円の増加、無形固定資産が 688 百万円の増加、投資その他の資産が 851 百万円の増加となり、固定資産は 9,770 百万円増加したことによる。

AZ-COM 丸和ホールディングス

9090 東証プライム市場

2025 年 7 月 3 日 (木)

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

業績動向

負債合計は前期末比 947 百万円増加の 78,000 百万円となった。主な増減要因は、流動負債は 1 年内償還予定の転換社債が 20,146 百万円増加したことにより、18,066 百万円増加の 50,682 百万円となった。固定負債は転換社債が 20,366 百万円減少したことにより、17,118 百万円減少の 27,317 百万円となった。純資産合計は同 2,897 百万円増加の 60,440 百万円となった。利益剰余金は 3,091 百万円増加した。また、経営指標については、自己資本比率が前期末比 0.7 ポイント上昇の 41.7% となり、財務の健全性は良好であると評価できる。

連結貸借対照表及び主要な経営指標

(単位：百万円)

	22/3 期末	23/3 期末	24/3 期末	25/3 期末	増減
流動資産	49,219	54,563	72,498	66,573	-5,924
現金及び預金	29,679	32,851	41,156	41,395	239
売上債権	18,289	19,589	22,331	23,042	711
棚卸資産	93	115	89	90	1
固定資産	39,172	57,464	62,096	71,866	9,770
有形固定資産	22,438	30,734	33,960	42,193	8,233
無形固定資産	7,498	11,002	10,241	10,929	688
投資その他の資産	9,235	15,727	17,893	18,744	851
資産合計	88,391	112,028	134,594	138,440	3,845
流動負債	23,972	29,907	32,615	50,682	18,066
仕入債務	11,287	12,278	12,669	12,977	308
短期借入金 (1 年内返済予定の長期借入金含む)	3,279	5,185	5,084	25,141	20,057
固定負債	33,475	43,957	44,436	27,317	-17,118
長期借入金・社債	27,771	35,986	35,638	17,330	-18,308
負債合計	57,447	73,865	77,052	78,000	947
(有利子負債)	31,050	41,171	40,722	42,471	1,749
純資産合計	30,943	38,162	57,542	60,440	2,897
利益剰余金	28,681	33,781	39,525	42,617	3,091
自己株式	5,758	5,757	5,755	5,987	232
負債純資産合計	88,391	112,028	134,594	138,440	3,846
自己資本比率	32.7%	32.1%	41.0%	41.7%	0.7pp
D/E レシオ	107.3%	114.6%	73.9%	73.5%	-0.4pp
流動比率	205.3%	182.4%	222.3%	131.4%	-90.9pp
<収益性>					
ROA (総資産経常利益率)	11.3%	11.9%	11.8%	8.5%	-3.3pp
ROE (自己資本当期純利益率)	22.4%	24.0%	20.0%	12.9%	-7.1pp
売上高営業利益率	6.5%	6.4%	7.0%	5.3%	-1.7pp
<ROE 分解>					
財務レバレッジ	3.05 倍	3.12 倍	2.44 倍	2.40 倍	-0.04
総資産回転率	1.65 回	1.77 回	1.61 回	1.53 回	-0.08 回
売上高当期純利益率	4.6%	4.4%	4.6%	3.5%	-1.1pp

出所：決算短信よりフィスコ作成

AZ-COM 丸和ホールディングス

9090 東証プライム市場

2025 年 7 月 3 日 (木)

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

業績動向

4. キャッシュ・フロー

営業活動によるキャッシュ・フローは 8,897 百万円の収入（前期は 10,798 百万円の収入）となった。これは主に、税金等調整前当期純利益 11,944 百万円、減価償却費 2,923 百万円、のれん償却額 450 百万円、賞与引当金の増加 172 百万円があったことによる。投資活動によるキャッシュ・フローは、10,606 百万円の支出（前期は 5,864 百万円の支出）となった。これは主に、有形固定資産の取得による支出 8,712 百万円、無形固定資産の取得による支出 448 百万円、敷金及び保証金の差入による支出 1,756 百万円、連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出 1,249 百万円があったことによる。財務活動によるキャッシュ・フローは、3,035 百万円の支出（前期は 8,581 百万円の収入）となった。これは主に、長期借入金の返済による支出 5,708 百万円、配当金の支払いによる支出 4,192 百万円があったことによる。

現金及び現金同等物の減少額は 4,744 百万円（前期は 13,515 百万円の増加）となり、期末における現金及び現金同等物の残高は 41,136 百万円で、前期末の 45,880 百万円から減少した。

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	24/3 期	25/3 期
営業活動によるキャッシュ・フロー (a)	10,798	8,897
減価償却費	2,550	2,923
投資活動によるキャッシュ・フロー (b)	-5,864	-10,606
財務活動によるキャッシュ・フロー	8,581	-3,035
フリー・キャッシュ・フロー (a) + (b)	4,934	-1,709
現金及び現金同等物の増加額	13,515	-4,744
現金及び現金同等物の期末残高	45,880	41,136

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2026 年 3 月期は新拠点の取扱物量の増加により増収増益の見通し

2026 年 3 月期の連結業績は、売上高で前期比 5.6% 増の 220,000 百万円、営業利益で同 8.5% 増の 11,900 百万円、経常利益で同 3.0% 増の 12,000 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 0.2% 増の 7,300 百万円と、増収増益の見通しだ。ラストワンマイル事業は、アマゾンジャパンのネットワーク拡大が落ち着きを見せるなか、ルーフィの買収効果が寄与する見込み。EC 常温輸送事業は大型拠点の閉鎖に伴う輸送量の減少が一巡するため、増収に転じるもようだ。3PL 事業は、EC 常温と低温食品ともに前期立ち上げた新拠点の取扱物量の増加が寄与し、医薬・医療は主要取引先であるドラッグストアのインバウンド需要の拡大に加え、経営統合に伴う物流センターの統合の進展により、新たなセンター開設による取扱物量の増加が見込まれる。利益項目は、投資案件や経費増、撤退・業務縮小などの圧迫要因があるが、新規顧客獲得、既存事業拡大、料金改定、生産性向上などにより増益を見込む。

今後の見通し

2026 年 3 月期業績見通し

(単位：百万円)

	25/3 期		26/3 期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	208,370	-	220,000	-	11,630	5.6%
営業利益	10,969	5.3%	11,900	5.4%	931	8.5%
経常利益	11,645	5.6%	12,000	5.5%	355	3.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	7,284	3.5%	7,300	3.3%	16	0.2%

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 中長期の成長戦略

中期経営計画期間中は、重点施策の具現化により、 売上高の年平均成長率 10% 超を目指す

同社は、「中期経営計画 2028」（2026 年 3 月期～2028 年 3 月期）において、「環境変化に強い高収益企業づくり」の実現を掲げている。数値目標としては、2028 年 3 月期の売上高 280,000 百万円、経常利益 20,000 百万円、経常利益率 7.1%、ROE15% 以上に引き上げる計画である。売上高の年平均成長率（CAGR）は 10.4%、経常利益は同 19.9% である。数値目標の達成に向けては、1) 環境変化に強い高収益企業づくり、2) グループ機能の強化（最大活用・再編）、3) オペレーションの進化（標準化・DX）、4) 新規事業（顧客）開発と既存事業再成長、5) 機能戦略（経営資源）の強化の 5 つの重点施策を掲げた。

具体的には、人件費だけではなく、コスト全般が上昇しているなか、高い付加価値と効率性、コスト管理を追求することで、ROE15% 以上を達成し、業界トップクラスの高収益企業づくりに挑戦する。グループ機能の強化としては、営業所単位でアナログ管理していたものを TMS（輸配送プラットフォーム）を導入し、可視化・効率化を実現するほか、AZ-COM 丸和グループ / パートナー企業の小型車を活用する物流プラットフォームの開発・運用を進める。オペレーションの進化（標準化・DX）については、専用センターごとに業務手順やマネジメント手法が異なることを課題として認識しており、DX を推進して、KPI マネジメントを確立し、省人化・省力化の実現を目指す。新規事業（顧客）開発と既存事業再成長については、2025 年 10 月以降稼働予定の BCP 機能を兼ね備えた新拠点 AZ-COM Matsubushi EAST の稼働率 100% を中期経営計画中に目指す。

AZ-COM 丸和ホールディングス

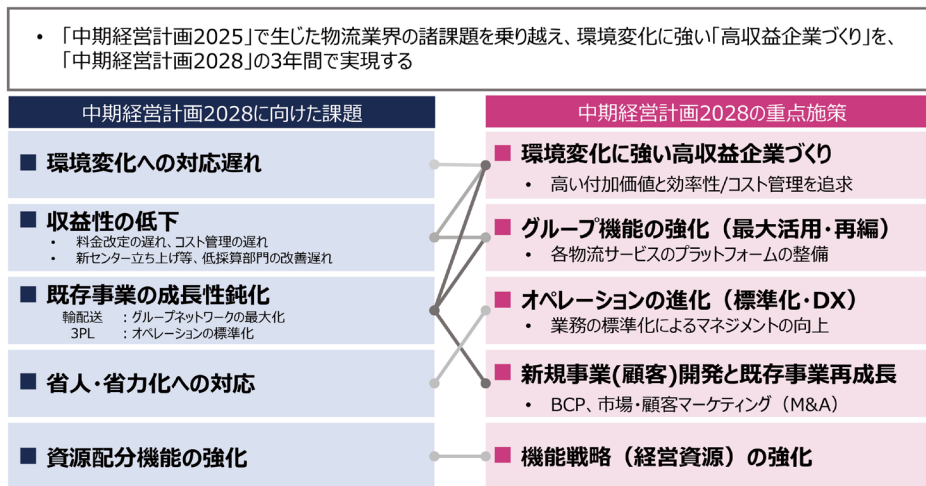
9090 東証プライム市場

2025 年 7 月 3 日 (木)

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

中長期の成長戦略

重点施策



出所：中期経営計画資料より掲載

ドメインの重点施策としては、幹線需要の対応（EC 常温輸配送）と EC 関連を中心としたセンターの稼働（EC 常温 3PL）にて業容を拡大するほか、AZ-COM Matsubushi の安定稼働と各センターの生産性の向上（低温食品 3PL）に努める方針である。

ラストワンマイル事業は、軽自動車以外の輸送手段の確立とライドシェアの仕組みを活用するほか、計画的に SD（店舗配送）を確保し、首都圏を中心に営業を強化することで年平均成長率 3.8%、2028 年 3 月期の売上高 44,000 百万円（2025 年 3 月期売上高は 39,350 百万円）を目指す。

EC 常温輸配送事業は、幹線便事業については新規センター開設による運行数の増加や確立したネットワークの地方都市に展開する。さらに、ドライバーの働き方の多様化と DX 投資による合理化で車両稼働の生産性を改善させ、年平均成長率 22.9% で 2028 年 3 月期の売上高 99,000 百万円（2025 年 3 月期売上高は 53,371 百万円）を目指す。

EC 常温 3PL 事業は、EC 関連の専用センター業務を中心に業容を拡大するほか、グループ内での「丸和スタンダード構築」を目的とした作業の標準化と現場マネジメントを確立することで、年平均成長率 17.7% で 2028 年 3 月期の売上高 105,000 百万円（2025 年 3 月期売上高は 64,486 百万円）を目指す。

低温食品 3PL 事業は、「AZ-COM Matsubushi」を安定稼働させるうえ、従来の食品 SM 以外の「食」に関わる事業を拡張させ、産直の強化と多彩な輸送の連携でブランド価値の向上を狙い、年平均成長率 12.0% で 2028 年 3 月期の売上高 34,000 百万円（2025 年 3 月期売上高は 24,239 百万円）を目指す。

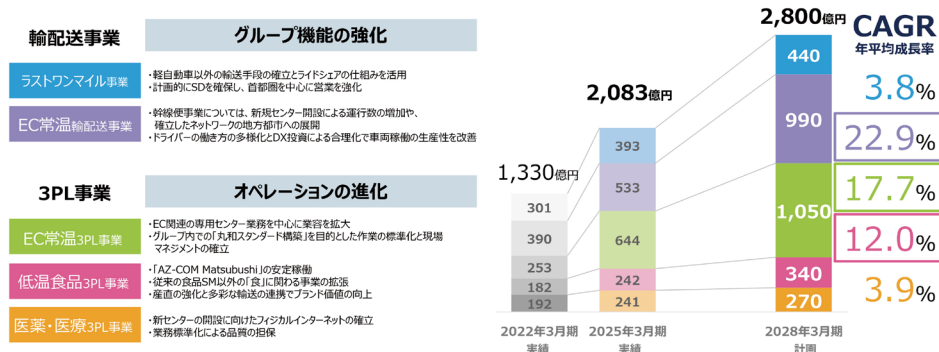
医薬・医療 3PL 事業は、新センターの開設に向けたフィジカルインターネットを確立するほか、業務標準化によって品質を担保したうえで、年平均成長率 3.9% で 2028 年 3 月期の売上高 27,000 百万円（2025 年 3 月期売上高は 24,151 百万円）を目指す。

AZ-COM 丸和ホールディングス
9090 東証プライム市場

2025 年 7 月 3 日 (木)
<https://www.az-com-maruwa-hd.co.jp/ir/>

中長期の成長戦略

各ドメインの重点施策



出所：中期経営計画資料より掲載

株主還元策

累進配当の方針のもと、 2026 年 3 月期の 1 株当たり配当金は 32.0 円を予定

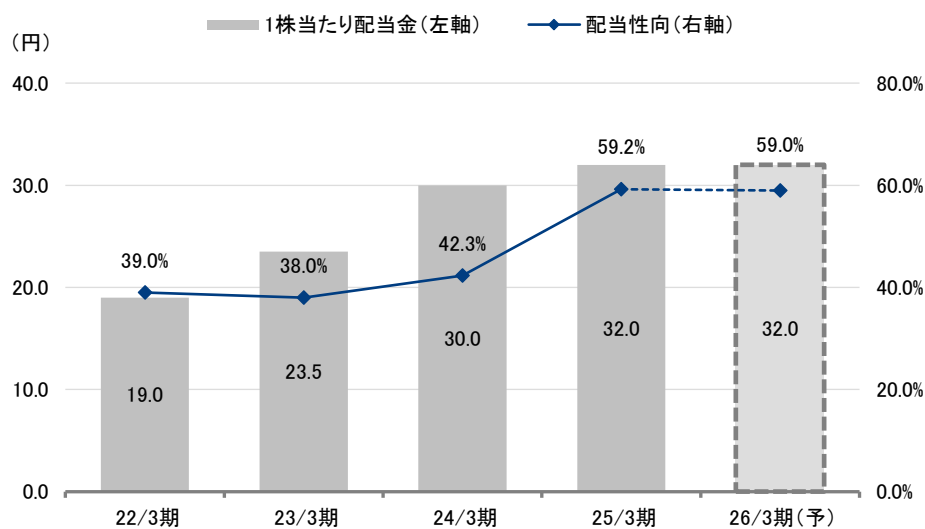
同社は、2025 年 3 月期より、原則として減配せず、配当の維持もしくは増配する政策である累進配当を導入している。導入の背景は、2014 年に株式公開して以来、増配を継続するなど株主還元を強化してきたが、引き続き、企業価値向上を目指す株主資本コストを意識し、株主に対する利益還元の一層の充実と資本効率の向上に取り組むためである。2025 年 3 月期の 1 株当たり配当金は 32.0 円（配当性向 59.2%）と前期比 2.0 円増配し、2026 年 3 月期においては 32.0 円（配当性向 59.0%）を予定している。持続的成長のために先行投資を実行し、収益力と資本効率を向上させつつ、株主に安定的かつ継続的な配当を行うことを基本方針とし、「中期経営計画 2028」期間（2028 年 3 月期まで）は、配当性向 40% を目安としている。

AZ-COM 丸和ホールディングス
9090 東証プライム市場

2025 年 7 月 3 日 (木)
<https://www.az-com-maruwa-hd.co.jp/ir/>

株主還元策

1株当たり配当金と配当性向



出所：決算短信よりフィスコ作成

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受け、企業から報酬を受け取って作成されています。本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは強く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp