

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12月2日 (火)

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12月2日 (火)
<https://www.az-com-maruwa-hd.co.jp/ir/>

目次

■ 要約	01
1. 2026年3月期中間期の業績概要	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. 2026年3月期中間期の業績概要	07
2. 事業セグメント別動向	08
3. 財務状況と経営指標	09
4. キャッシュ・フロー	11
■ 今後の見通し	12
■ 中長期の成長戦略	13
■ 株主還元策	15

AZ-COM丸和ホールディングス
9090 東証プライム市場

2025年12月2日 (火)
<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。 2026年3月期中間期は計画を上回る大幅増益

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(2026年3月期中間期末時点)、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. 2026年3月期中間期の業績概要

2026年3月期中間期の業績は、売上高で前期比11.4%増の113,054百万円、営業利益で同40.2%増の6,068百万円、経常利益で同36.0%増の6,269百万円、親会社株主に帰属する中間純利益は同40.2%増の3,991百万円となった。売上面では、輸配送事業においてラストワンマイル事業でネットスーパー事業における一部取引先の業務縮小や既存取引先の稼働台数減少が影響し、減収となった一方、3PL事業において前期に開設した大手ネット通販会社向け物流センターの通期稼働や、ドラッグストア向け物流センターの全面稼働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やEC常温輸配送事業における幹線輸送数の堅調な拡大でカバーし、増収で着地した。利益面では、新規顧客獲得及び既存事業拡大、通期稼働による1,257百万円、料金改定及び生産性向上、コスト削減による1,207百万円、前期に発生した株式公開買付け関連費用減による674百万円が増益に寄与し、大幅増益を確保した格好である。

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8.6%増の11,900百万円、経常利益で同3.2%増の12,000百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同0.3%増の7,300百万円と、増収増益を見込んでいる。輸配送事業においては、ラストワンマイル事業は、ルーフィの買収効果が寄与する見込みだが、大手総合スーパーにおけるネットスーパー事業からの撤退による売上高に減少の影響が出る模様だ。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なか、新規取引先の拡大や既存取引先の新サービスなどによる輸送数の拡大により、増収に転じる見込み。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。

AZ-COM丸和ホールディングス

9090 東証プライム市場

2025年12月2日 (火)

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

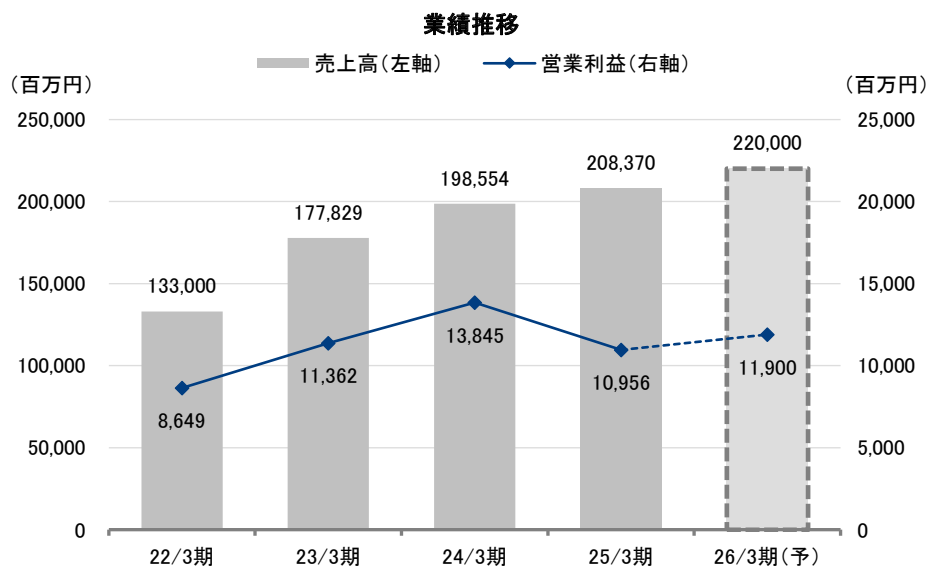
要約

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

- ・ 2026年3月期中間期は計画を上回る着地、主力のEC常温3PL事業がけん引
- ・ 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



出所：決算短信、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12月2日 (火)
<https://www.az-com-maruwa-hd.co.jp/ir/>

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(2026年3月期中間期末時点)、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考慮した物流センター候補地の選定、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12月2日 (火)

<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	ファイブホールディングス（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	（株）上組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
2024年11月	（株）ルーフィ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

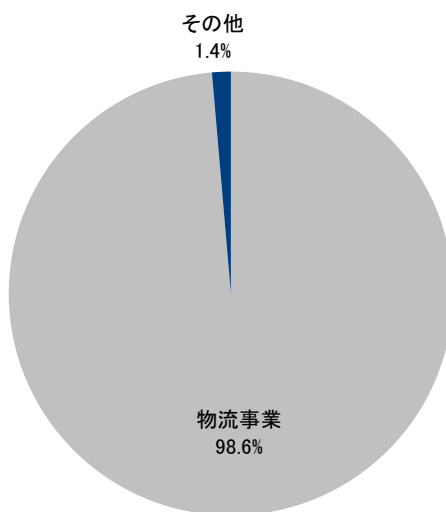
2025年12月2日 (火)
<https://www.az-com-maruwa-hd.co.jp/ir/>

会社概要

3. 事業内容

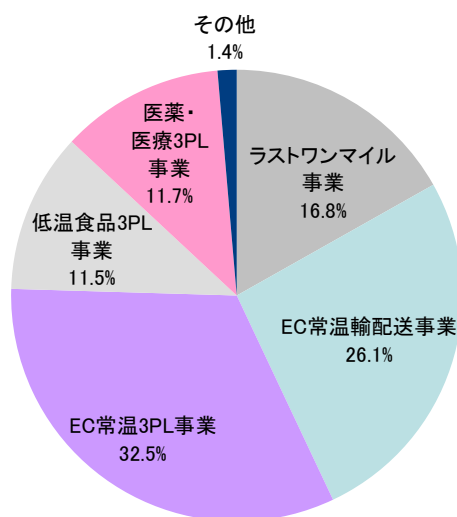
同社の事業セグメントは、物流事業、その他事業の2つで開示している。2026年3月期中間期の事業別売上高構成比では、物流事業が売上高の98.6%を占める主力事業となっている。

事業別売上高構成比(2026年3月期中間期)



出所：決算短信よりフィスコ作成

売上高構成比(2026年3月期中間期)



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12月2日 (火)

<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けた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) ベイシア、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

2026年3月期中間期は計画を上回る着地、 主力のEC常温3PL事業がけん引

1. 2026年3月期中間期の業績概要

2026年3月期中間期の業績は、売上高で前期比11.4%増の113,054百万円、営業利益で同40.2%増の6,068百万円、経常利益で同36.0%増の6,269百万円、親会社株主に帰属する中間純利益は同40.2%増の3,991百万円となった。計画（売上高105,000百万円、営業利益4,500百万円、経常利益4,650百万円、親会社株主に帰属する中間純利益2,850百万円）に対しては、売上高は7.7%超過、営業利益は34.8%超過、経常利益は34.8%超過、親会社株主に帰属する中間純利益は40.0%超過となった。

売上面では、輸配送事業においてラストワンマイル事業でネットスーパー事業における一部取引先の業務縮小や既存取引先の稼働台数減少が影響し減収となった一方、3PL事業において前期に開設した大手ネット通販会社向け物流センターの通期稼働や、ドラッグストア向け物流センターの全面稼働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やEC常温輸配送事業における幹線輸送数の堅調な拡大でカバーし、増収で着地した。利益面での経常利益の主な増減要因は、社員賃金ベースアップ影響による450百万円、撤退・業務縮小による429百万円、既存物量減による304百万円、新規開設準備、業務安定化などの一時費用295百万円が減益要因となった一方、新規顧客獲得及び既存事業拡大、通期稼働による1,257百万円、料金改定及び生産性向上、コスト削減による1,207百万円、前期に発生した株式公開買付け関連費用減による674百万円が増益に寄与し、大幅増益を確保した格好である。

2026年3月期中間期連結業績

(単位：百万円)

	25/3期中間期		26/3期中間期			前期比	
	実績	売上比	期初予想	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	101,440	100.0%	105,000	113,054	100.0%	11,614	11.4%
売上原価	91,628	90.3%	-	101,873	90.1%	10,245	11.2%
売上総利益	9,811	9.7%	-	11,181	9.9%	1,370	14.0%
販管費	5,484	5.4%	-	5,113	4.5%	-371	-6.8%
営業利益	4,326	4.3%	4,500	6,068	5.4%	1,742	40.2%
経常利益	4,609	4.5%	4,650	6,269	5.5%	1,660	36.0%
親会社株主に帰属する 中間純利益	2,845	2.8%	2,850	3,991	3.5%	1,146	40.2%

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12月2日（火）

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

業績動向

2. 事業セグメント別動向

物流事業の売上高は前期比11.5%増の111,514百万円、営業利益は同24.1%増の5,914百万円となり、その他事業の売上高は同10.5%増の1,540百万円、営業利益は同10.6%増の213百万円となった。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である。

事業セグメント別業績

（単位：百万円）

	25/3期中間期 実績	26/3期中間期 実績	前期比	
			増減額	増減率
売上高	101,440	113,054	11,614	11.4%
物流事業	100,047	111,514	11,467	11.5%
ラストワンマイル事業	19,963	19,036	-927	-4.6%
EC常温輸配送事業	26,679	29,557	2,878	10.8%
EC常温3PL事業	29,987	36,729	6,742	22.5%
低温食品3PL事業	11,828	12,964	1,136	9.6%
医薬・医療3PL事業	11,588	13,226	1,638	14.1%
その他事業	1,393	1,540	147	10.5%

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4.6%減の19,036百万円となった。ネットスーパー事業における一部取引先の業務縮小や、既存取引先の稼働台数減少が影響し、減収となった。

EC常温輸配送事業の売上高は前期比10.8%増の29,557百万円となった。新たな取引先の輸配送案件の獲得に加えて、センター間をつなぐ幹線輸送数が堅調に拡大したこと、また、既存取引先との新たな輸配送サービスの稼働開始が寄与した。

EC常温3PL事業の売上高は前期比22.5%増の36,729百万円となった。前期に開設した大手ネット通販会社向け物流センターの通期稼働及び取扱物量の増加に加え、新たな物流センターの開設が寄与した結果、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9.6%増の12,964百万円となった。前期開設したスーパーマーケット向け物流センターの通期稼働に加え、商品単価の上昇や取扱物量の増加が寄与した結果、堅調な成長を示した。

医薬・医療3PL事業の売上高は前期比14.1%増の13,226百万円となった。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全面稼働に加え、季節商品をはじめとする好調な取扱物量の増加が寄与した。

AZ-COM丸和ホールディングス

9090 東証プライム市場

2025年12月2日 (火)

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

業績動向

3. 財務状況と経営指標

2026年3月期中間期末の資産合計は前年度末比20,000百万円増加の158,551百万円となった。主な増減要因は、現金及び預金が4,886百万円減少したことにより流動資産が3,408百万円減少し63,165百万円となったが、有形固定資産のうち新規物流センターの建設に係る建設仮勘定が13,920百万円の増加、機械装置及び運搬具（純額）が3,077百万円の増加、建物及び構築物（純額）が1,174百万円の増加、投資有価証券が3,592百万円の増加となり、固定資産は23,408百万円増加し95,386百万円となったことによる。

負債合計は前年度末比16,136百万円増加の94,255百万円となった。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20,146百万円減少したことにより、13,353百万円減少の37,328百万円となった。固定負債は転換社債が22,000百万円増加、長期借入金が6,172百万円増加したことにより、29,490百万円増加の56,926百万円となった。純資産合計は同3,864百万円増加の64,296百万円となった。利益剰余金は1,827百万円増加し、その他有価証券評価差額金は1,938百万円増加した。また、経営指標については、自己資本比率が38.8%となり、前年度末の41.7%と比べ2.9ポイント低下したが、財務の健全性は良好であると評価できる。

AZ-COM丸和ホールディングス

9090 東証プライム市場

2025年12月2日 (火)

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

業績動向

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	26/3期 中間期末	増減
流動資産	49,219	54,563	72,498	66,573	63,165	-3,408
現金及び預金	29,679	32,851	41,156	41,395	36,509	-4,886
売上債権	18,289	19,589	22,331	22,952	24,110	1,157
棚卸資産	93	115	89	90	94	4
固定資産	39,172	57,464	62,096	71,977	95,386	23,408
有形固定資産	22,438	30,734	33,960	42,193	61,838	19,645
無形固定資産	7,498	11,002	10,241	11,043	10,520	-523
投資その他の資産	9,235	15,727	17,893	18,740	23,026	4,286
資産合計	88,391	112,028	134,594	138,550	158,551	20,000
流動負債	23,972	29,907	32,615	50,682	37,328	-13,353
仕入債務	11,287	12,278	12,669	12,977	13,873	895
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	6,036	-19,105
固定負債	33,475	43,957	44,436	27,436	56,926	29,490
長期借入金・社債	27,771	35,986	35,638	17,330	45,492	28,162
負債合計	57,447	73,865	77,052	78,119	94,255	16,136
(有利子負債)	31,050	41,171	40,722	42,471	51,528	9,057
純資産合計	30,943	38,162	57,542	60,431	64,296	3,864
利益剰余金	28,681	33,781	39,525	42,608	44,436	1,827
自己株式	5,758	5,757	5,755	5,987	5,980	-7
負債純資産合計	88,391	112,028	134,594	138,550	158,551	20,001
自己資本比率	32.7%	32.1%	41.0%	41.7%	38.8%	-2.9pp
D/Eレシオ	107.3%	114.6%	73.9%	73.5%	83.7%	10.2pp
流動比率	205.3%	182.4%	222.3%	131.4%	169.2%	37.8pp
<収益性>						
ROA (総資産経常利益率)	11.3%	11.9%	11.8%	8.5%	7.9%	-0.6pp
ROE (自己資本当期純利益率)	22.4%	24.0%	20.0%	12.9%	13.0%	0.1pp
売上高営業利益率	6.5%	6.4%	7.0%	5.3%	5.4%	0.1pp
<ROE分解>						
財務レバレッジ	3.05倍	3.12倍	2.44倍	2.42倍	2.47倍	0.05
総資産回転率	1.65回	1.77回	1.61回	1.53回	1.43回	-0.10回
売上高当期純利益率	4.6%	4.4%	4.6%	3.5%	3.5%	0.0pp

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12月2日 (火)

<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7,035百万円の収入（前期は3,458百万円の収入）となった。これは主に、税金等調整前中間純利益6,346百万円、減価償却費1,734百万円、のれん償却額254百万円、賞与引当金の増加44百万円、仕入債務の増加895百万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、18,665百万円の支出（前期は4,892百万円の支出）となった。これは主に、有形固定資産の取得による支出17,120百万円、無形固定資産の取得による支出208百万円、敷金及び保証金の差入による支出155百万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、6,771百万円の収入（前期は1,627百万円の支出）となった。これは主に、転換社債の発行による収入22,000百万円、長期借入れによる収入10,100百万円があった一方で、転換社債の償還による支出20,000百万円、長期借入金の返済による支出2,892百万円、配当金の支払額2,163百万円があったことによる。

現金及び現金同等物の減少額は4,858百万円（前期は3,061百万円の減少）となり、期末における現金及び現金同等物の残高は36,278百万円で、期首の41,136百万円から減少した。

連結キャッシュ・フロー計算書

（単位：百万円）

	20/3期	21/3期	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期 中間期
営業活動によるキャッシュ・フロー (a)	7,113	7,970	6,087	11,408	10,798	8,897	7,035
減価償却費	1,466	1,559	1,597	2,211	2,550	2,923	1,734
投資活動によるキャッシュ・フロー (b)	-3,548	-4,576	-5,240	-14,018	-5,864	-10,606	-18,665
フリー・キャッシュ・フロー (a) + (b)	3,565	3,394	847	-2,610	4,934	-1,709	-11,630
財務活動によるキャッシュ・フロー	-3,459	14,040	799	5,533	8,581	-3,035	6,771
現金及び現金同等物の増加額	104	17,434	1,647	2,923	13,515	-4,744	-4,858
現金及び現金同等物の期首残高	8,431	8,536	26,482	29,442	32,365	45,880	41,136
現金及び現金同等物の期末残高	8,536	26,482	29,442	32,365	45,880	41,136	36,278

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8.6%増の11,900百万円、経常利益で同3.2%増の12,000百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同0.3%増の7,300百万円と、増収増益の見通しだ。輸送事業においては、ラストワンマイル事業は、ルーフィの買収効果が寄与する見込みだが、大手総合スーパーにおけるネットスーパー事業からの撤退による売上高に減少の影響が出る模様だ。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なか、新規取引先の拡大や既存取引先の新サービスなどによる輸送数の拡大により、増収に転じる見込みだ。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。2026年3月期中間期において計画を大幅に上回る着地であったが、期初の会社計画に織り込んでいなかった生産性向上に向けた投資負担に加え、新拠点の業務安定化を目的とした一時費用が下期も発生する見込みのため、通期の会社計画は据え置きとなっている。

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	100.0%	220,000	100.0%	11,630	5.6%
営業利益	10,956	5.3%	11,900	5.4%	944	8.6%
経常利益	11,633	5.6%	12,000	5.5%	367	3.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	7,276	3.5%	7,300	3.3%	24	0.3%

出所：決算短信、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12月2日 (火)
<https://www.az-com-maruwa-hd.co.jp/ir/>

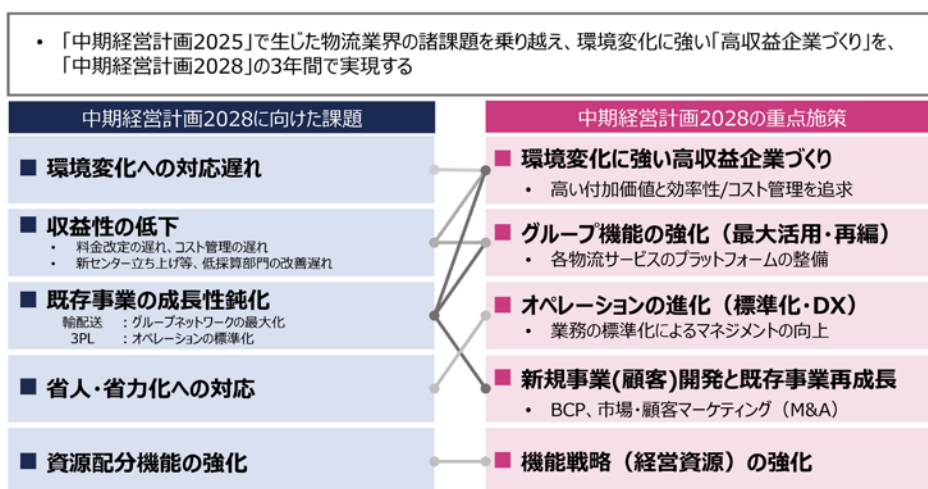
■ 中長期の成長戦略

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）を導入して可視化・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、2026年3月期に稼働開始した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。

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の本格稼働と各センターの生産性向上に努める方針である。

AZ-COM丸和ホールディングス

9090 東証プライム市場

2025年12月2日 (火)

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

中長期の成長戦略

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への展開を進める。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。

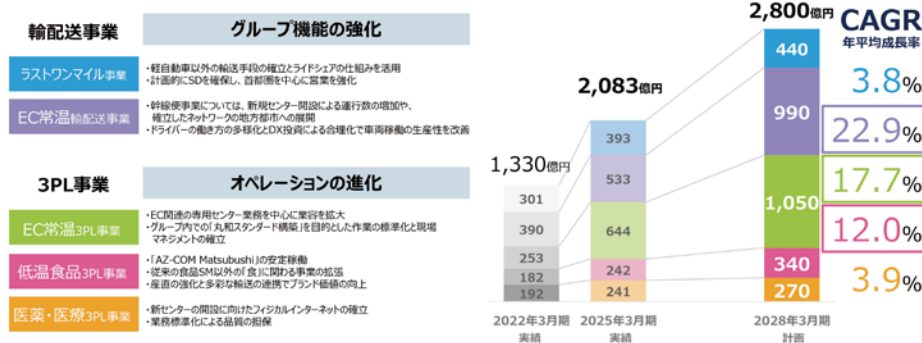
EC常温3PL事業は、EC関連の専用センター業務を中心に業容を拡大するほか、グループ内での「丸和スタンダード構築」を目的とした作業の標準化と現場マネジメントを確立することで、年平均成長率17.7%で2028年3月期の売上高105,000百万円(2025年3月期売上高は64,486百万円)を目指す。

低温食品3PL事業は、「AZ-COM Matsubushi」を本格稼働させるうえ、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ねらい、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。

各ドメインの重点施策

- ・ 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
- ・ 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)につとめる



出所：中期経営計画資料より掲載

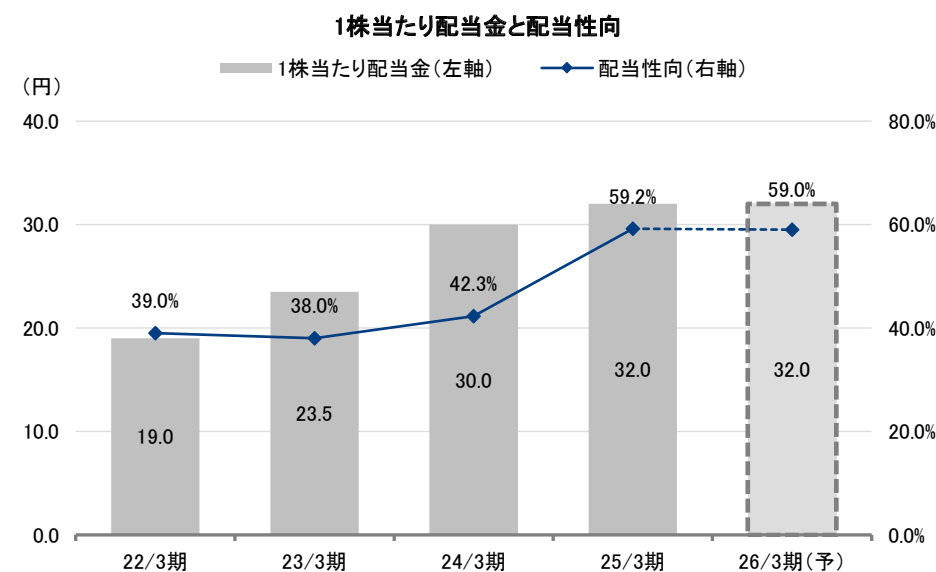
AZ-COM丸和ホールディングス
9090 東証プライム市場

2025年12月2日 (火)
<https://www.az-com-maruwa-hd.co.jp/ir/>

株主還元策

累進配当の方針の下、 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。2026年3月期中間期は16.0円と前期と同額の配当金だった。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。



出所：決算短信よりフィスコ作成

重要事項 (ディスクレーマー)

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・表示したのですが、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