

|| 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 >>>](#)

2026年6月23日 (火)

執筆：客員アナリスト

星 匠

FISCO Ltd. Analyst **Hoshi Takumi**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2026年3月期の業績概要	01
2. 2027年3月期の業績見通し	01
3. 中長期の取り組み	01
■ 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

要約

2026年3月期は増収増益。 大手顧客を抱える主力の物流事業がけん引

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月期の業績概要

2026年3月期の業績は、売上高が前期比10.6%増の230,531百万円、営業利益が同8.3%増の11,864百万円、経常利益が同7.7%増の12,530百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同2.4%増の7,448百万円となり、増収増益で着地した。計画(売上高220,000百万円、営業利益11,900百万円、経常利益12,000百万円、親会社株主に帰属する当期純利益7,300百万円)に対しては、売上高は4.8%超過、経常利益は4.4%超過、親会社株主に帰属する当期純利益は2.0%超過となった一方、営業利益は0.3%未達となった。

2. 2027年3月期の業績見通し

2027年3月期の連結業績は、売上高が前期比8.4%増の250,000百万円、営業利益が同16.3%増の13,800百万円、経常利益が同11.7%増の14,000百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同11.4%増の8,300百万円と、増収増益を見込む。EC常温輸配送事業では、幹線輸送の需要増への対応や鉄道輸送の活用、グループ車両を最大活用できる配車プラットフォームの強化により、さらなる成長を目指す。3PL事業では、EC常温と低温食品において旗艦拠点である「AZ-COM Matsubushi EAST」の早期フル稼働と高稼働率の維持を図るとともに、新規顧客獲得による事業の拡大と適正料金の推進に取り組む。

3. 中長期の取り組み

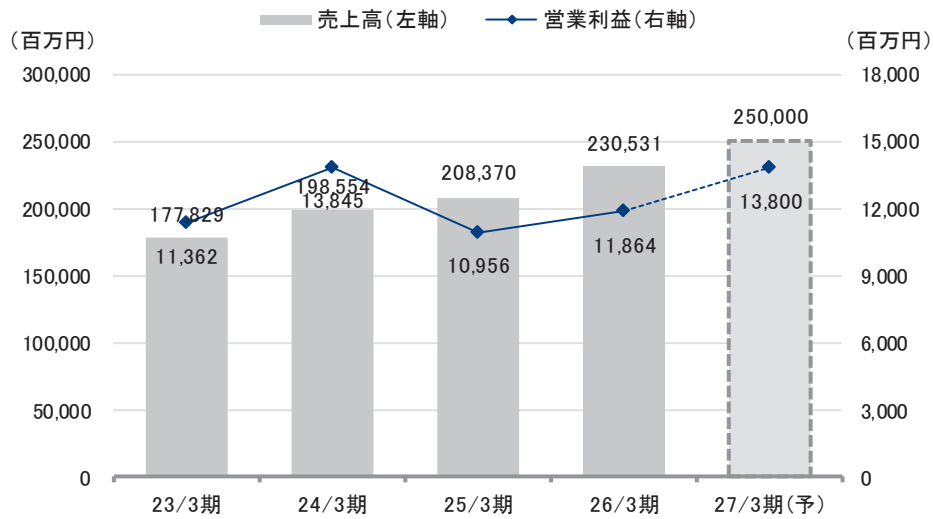
同社は、「中期経営計画2028」(2026年3月期~2028年3月期)において、「環境変化に強い高収益企業づくり」の実現を掲げている。数値目標としては、2028年3月期の売上高280,000百万円、経常利益20,000百万円、経常利益率7.1%、ROE15%以上に引き上げる計画である。目標達成に向けて、1) 環境変化に強い高収益企業づくり、2) グループ機能の強化(最大活用・再編)、3) オペレーションの進化(標準化・DX)、4) 新規事業(顧客)開発と既存事業再成長、5) 機能戦略(経営資源)の強化の5つの重点施策を推進している。

要約

Key Points

- ・ 2026年3月期は増収増益、EC常温輸配送事業とEC常温3PL事業がけん引
- ・ 2027年3月期は新設拠点の業績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



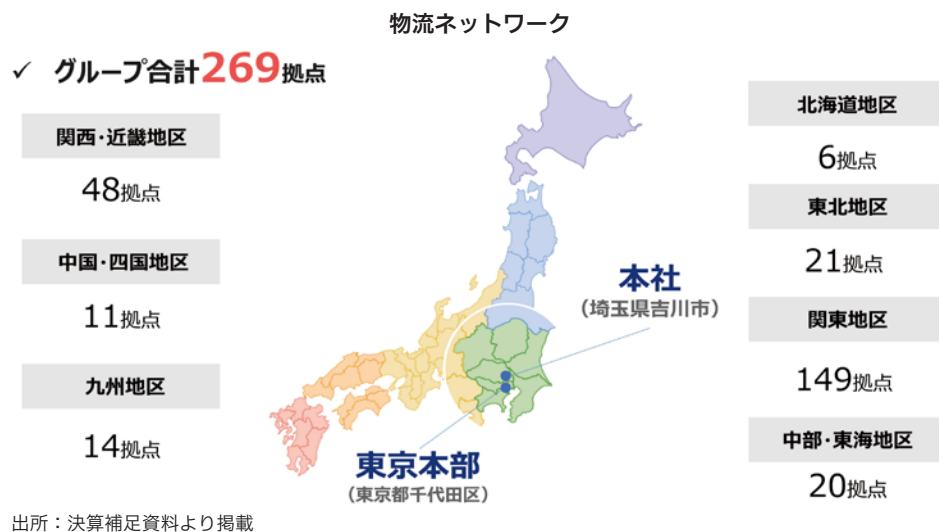
出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

物流センター業務を中心とする3PL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(2026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。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。



AZ-COM丸和ホールディングス

9090 東証プライム市場

2026年6月23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)ジャパンタローズ(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

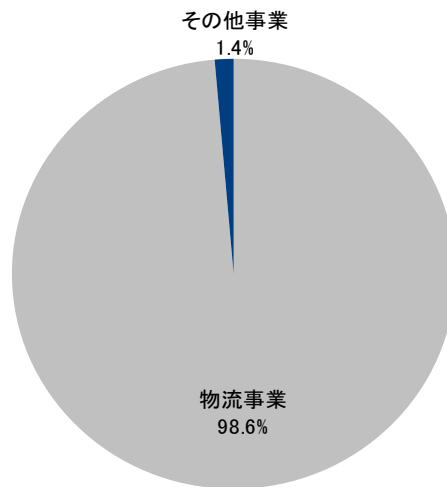
出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

会社概要

3. 事業内容

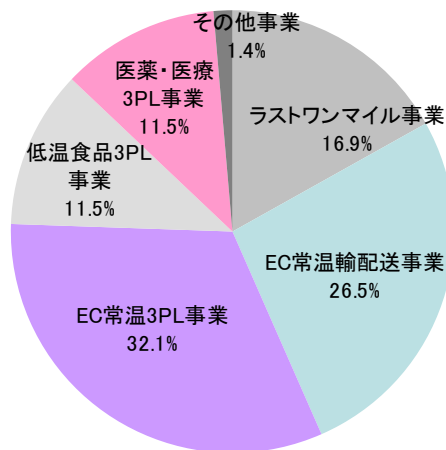
事業セグメントは、物流事業、その他事業の2つで開示している。2026年3月期の事業別売上構成比では、物流事業が売上高の98.6%を占める主力事業となっている。

事業別売上構成比(2026年3月期)



出所：決算短信よりフィスコ作成

ドメイン別売上構成比(2026年3月期)



出所：決算短信よりフィスコ作成

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。新規物流センターの継続的な開設に象徴されるように、着実な事業基盤の拡大が続く事業である。

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拠点の再編・集約が進展しており、これに連動した新センターの開設が、同社の取扱物量を一段と押し上げる見通しである。

(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」、情報システム事業などを手掛けている。

業績動向

2026年3月期は増収増益、 主力のEC常温3PL事業、EC常温輸配送事業がけん引

1. 2026年3月期の業績概要

2026年3月期の業績は、売上高が前期比10.6%増の230,531百万円、営業利益が同8.3%増の11,864百万円、経常利益が同7.7%増の12,530百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同2.4%増の7,448百万円と、増収増益で着地した。計画(売上高220,000百万円、営業利益11,900百万円、経常利益12,000百万円、親会社株主に帰属する当期純利益7,300百万円)に対しては、売上高は4.8%超過、経常利益は4.4%超過、親会社株主に帰属する当期純利益は2.0%超過となった一方、営業利益は0.3%未達となった。

ドメイン別売上高では、輸配送事業のうちラストワンマイル事業でネットスーパー等の一部事業譲渡の影響により前期比1.1%の減収となった一方、EC常温輸配送事業が幹線輸送の需要増に対する増車対応や新たな輸配送サービスの拡大により同14.6%増と大きく成長した。3PL事業においても、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新たなセンター開設が寄与したEC常温3PL事業(同14.9%増)を筆頭に、低温食品3PL事業や医薬・医療3PL事業も新規拠点の稼働や取扱物量の増加により順調に推移し、物流事業全体で増収となった。

経常利益の主な増減要因については、新規拠点開設に係る一時費用(「AZ-COM Matsubushi EAST」への先行投資592百万円を含む)による1,326百万円、不採算業務の撤退や拠点統廃合による1,284百万円、社員賃金のベースアップ影響による900百万円、既存物量減による316百万円が減益要因となった。一方で、新規顧客獲得及び既存事業拡大による1,888百万円、料金改定及び生産性向上、コスト削減による2,161百万円、及び前期に発生した株式公開買付け関連費用の減少による674百万円が増益に寄与し、最終的に増益を確保した。

2026年3月期連結業績

(単位：百万円)

	25/3期		26/3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	208,370	-	220,000	230,531	-	22,161	10.6%
売上原価	186,957	89.7%	-	208,460	90.4%	21,503	11.5%
売上総利益	21,413	10.3%	-	22,071	9.6%	658	3.1%
販管費	10,456	5.0%	-	10,206	4.4%	-250	-2.4%
営業利益	10,956	5.3%	11,900	11,864	5.1%	908	8.3%
経常利益	11,633	5.6%	12,000	12,530	5.4%	897	7.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	7,276	3.5%	7,300	7,448	3.2%	172	2.4%

出所：決算短信よりフィスコ作成

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10.6%増の227,377百万円、営業利益は同2.9%増の11,650百万円となり、その他事業の売上高は同13.8%増の3,154百万円、営業利益は同26.1%増の527百万円となった。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 実績	26/3期 実績	前期比	
			増減額	増減率
売上高	208,370	230,531	22,161	10.6%
物流事業	205,598	227,377	21,778	10.6%
ラストワンマイル事業	39,350	38,916	-434	-1.1%
EC常温輸配送事業	53,371	61,171	7,800	14.6%
EC常温3PL事業	64,486	74,068	9,582	14.9%
低温食品3PL事業	24,239	26,606	2,367	9.8%
医薬・医療3PL事業	24,151	26,614	2,463	10.2%
その他事業	2,771	3,154	382	13.8%

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1.1%減の38,916百万円となった。セール等への積極的な増車対応による稼働率向上はあったものの、ネットスーパー等の一部事業譲渡に伴う減少が影響し、減収となった。

EC常温輸配送事業の売上高は前期比14.6%増の61,171百万円となった。幹線輸送の需要増に対する増車手配の強化に加え、既存取引先との新たな輸配送サービスの拡大が寄与した。

EC常温3PL事業の売上高は前期比14.9%増の74,068百万円となった。大手ネット通販会社向け物流センターの通期稼働や新たな物流センターの開設、さらには既存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26,606百万円となった。新たなスーパーマーケット向け物流センターの稼働に加え、既存取引先との事業領域拡大や取扱物量の増加が寄与し、堅調な成長を示した。

医薬・医療3PL事業の売上高は前期比10.2%増の26,614百万円となった。拡張した物流センターの通期稼働に加え、新店舗の展開や季節商品の出荷に伴う取扱物量の増加が寄与した。

業績動向

3. 財務状況と経営指標

2026年3月期末の資産合計は、前期末比17,111百万円増加の155,661百万円となった。主な増減要因は、現金及び預金が21,172百万円減少したことなどにより流動資産が19,483百万円減少し47,090百万円となった一方、固定資産が36,594百万円増加し108,571百万円となったことによる。固定資産の内訳としては、建物及び構築物（純額）が20,552百万円増加、機械装置及び運搬具（純額）が3,138百万円増加、工具、器具及び備品（純額）が1,376百万円増加、投資有価証券が2,998百万円増加、長期預金が9,979百万円増加した一方で、新規物流センターの完成に伴い建設仮勘定は1,222百万円減少した。

負債合計は、前期末比12,178百万円増加の90,297百万円となった。主な増減要因は、流動負債が、買入消却により1年内償還予定の転換社債が20,146百万円減少したことなどにより、17,498百万円減少の33,183百万円となったことである。一方で固定負債は、2030年満期ユーロ円建転換社債型新株予約権付社債の発行により転換社債が22,000百万円増加、長期借入金が6,468百万円増加したことなどにより、29,677百万円増加の57,113百万円となった。

純資産合計は、前期末比4,932百万円増加の65,364百万円となった。利益剰余金は3,120百万円増加し、その他有価証券評価差額金は1,437百万円増加した。自己資本比率は40.1%となり、前期末の41.7%と比べ1.6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

2026年6月23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期末	増減
流動資産	49,219	54,563	72,498	66,573	47,090	-19,483
現金及び預金	29,679	32,851	41,156	41,395	20,222	-21,172
売上債権	18,289	19,589	22,331	22,952	22,370	-582
棚卸資産	93	115	89	90	89	-1
固定資産	39,172	57,464	62,096	71,977	108,571	36,594
有形固定資産	22,438	30,734	33,960	42,193	66,600	24,407
無形固定資産	7,498	11,002	10,241	11,043	9,871	-1,172
投資その他の資産	9,235	15,727	17,893	18,740	32,098	13,358
資産合計	88,391	112,028	134,594	138,550	155,661	17,111
流動負債	23,972	29,907	32,615	50,682	33,183	-17,498
仕入債務	11,287	12,278	12,669	12,977	12,779	-198
短期借入金等	3,279	5,185	5,084	25,141	6,454	-18,687
固定負債	33,475	43,957	44,436	27,436	57,113	29,677
長期借入金・社債	27,771	35,986	35,638	17,330	45,783	28,453
負債合計	57,447	73,865	77,052	78,119	90,297	12,178
(有利子負債)	31,050	41,171	40,722	42,471	52,237	9,766
純資産合計	30,943	38,162	57,542	60,431	65,364	4,932
利益剰余金	28,681	33,781	39,525	42,608	45,729	3,120
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	155,661	17,111
<安全性>						
自己資本比率	32.7%	32.1%	41.0%	41.7%	40.1%	-1.6pp
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%	141.9%	10.5pp
<収益性>						
ROA (総資産経常利益率)	11.3%	11.9%	11.8%	8.5%	8.5%	0.0pp
ROE (自己資本当期純利益率)	22.4%	24.0%	20.0%	12.9%	12.4%	-0.5pp
売上高営業利益率	6.5%	6.4%	7.0%	5.3%	5.1%	-0.2pp
<ROE分解>						
財務レバレッジ	3.05倍	3.12倍	2.44倍	2.42倍	2.45倍	0.03倍
総資産回転率	1.65回	1.77回	1.61回	1.53回	1.57回	0.04回
売上高当期純利益率	4.6%	4.4%	4.6%	3.5%	3.2%	-0.3pp

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

2026年6月23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13,362百万円の収入（前期は8,897百万円の収入）となった。これは主に、税金等調整前当期純利益12,062百万円、減価償却費4,131百万円、のれん償却額569百万円、賞与引当金の増加53百万円があった一方で、仕入債務の減少276百万円、法人税等の支払額4,024百万円など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、39,173百万円の支出（前期は10,606百万円の支出）となった。これは主に、有形固定資産の取得による支出27,839百万円、定期預金の預入による支出9,950百万円、投資有価証券の取得による支出828百万円、敷金及び保証金の差入による支出517百万円など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、4,654百万円の収入（前期は3,035百万円の支出）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14,230百万円があった一方で、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6,624百万円、配当金の支払額4,327百万円があったことによる。

現金及び現金同等物の減少額は21,157百万円（前期は4,744百万円の減少）となり、期末における現金及び現金同等物の残高は19,979百万円で、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)

	21/3期	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期
営業活動によるキャッシュ・フロー (a)	7,970	6,087	11,408	10,798	8,897	13,362
減価償却費	1,559	1,597	2,211	2,550	2,923	4,131
投資活動によるキャッシュ・フロー (b)	-4,576	-5,240	-14,018	-5,864	-10,606	-39,173
フリー・キャッシュ・フロー (a) + (b)	3,394	847	-2,610	4,934	-1,709	-25,811
財務活動によるキャッシュ・フロー	14,040	799	5,533	8,581	-3,035	4,654
現金及び現金同等物の増加額	17,434	1,647	2,923	13,515	-4,744	-21,157
現金及び現金同等物の期首残高	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	26,482	29,442	32,365	45,880	41,136	19,979

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2027年3月期は新拠点の業績寄与などで増収増益の見通し

2027年3月期の連結業績は、売上高が前期比8.4%増の250,000百万円、営業利益が同16.3%増の13,800百万円、経常利益が同11.7%増の14,000百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同11.4%増の8,300百万円と、増収増益を見込む。輸配送事業においては、ラストワンマイル事業で荷主の自社デリバリー強化等の環境変化が続く中、不採算拠点の見直しや構造改革を通じた収益化に注力する方針である。EC常温輸配送事業は、幹線輸送の需要増への対応や鉄道輸送の活用、グループ車両を最大活用できる配車プラットフォームの強化により、さらなる成長を目指す。3PL事業では、EC常温と低温食品において旗艦拠点である「AZ-COM Matsubushi EAST」の早期フル稼働と高稼働率の維持を図るとともに、新規顧客獲得による事業の拡大と適正料金の推進に取り組む。医薬・医療は、主要取引先向けの大規模投資案件である「AZ-COM Matsubushi WEST」の立ち上げ準備を継続し、配送効率の高い夜間配送ネットワークをはじめとする高度なロジスティクスサービスを提供することで、取扱物量の拡大を見込む。利益面では、投資案件や経費増(-2,850百万円)、既存物量の減少(-1,950百万円)、撤退・業務縮小(-1,300百万円)などの減益要因がある。一方、増益要因としては、料金改定計画・生産性向上・低収益拠点の改善(+5,290百万円)、新規顧客の獲得(+2,660百万円)があり、増益を確保する計画である。

2027年3月期業績見通し

(単位：百万円)

	26/3期		27/3期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	230,531	-	250,000	-	19,469	8.4%
営業利益	11,864	5.1%	13,800	5.5%	1,936	16.3%
経常利益	12,530	5.4%	14,000	5.6%	1,470	11.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	7,448	3.2%	8,300	3.3%	852	11.4%

出所：決算短信よりフィスコ作成

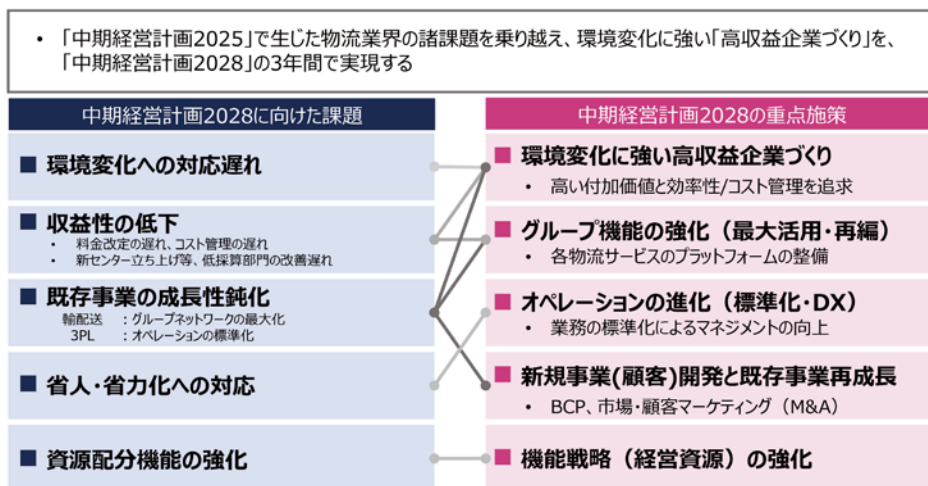
■ 中長期の成長戦略

重点施策の着実な遂行で、売上高CAGR10%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10.6%を見込んでいる。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つの重点施策を推進している。

具体的には、人件費や燃料費をはじめとする諸コストが全般的に上昇するなか、適正な料金改定の実施に加え、DXの推進による生産性向上及び徹底したコスト管理を追求する。これらの施策を通じてROE15%以上の達成を掲げ、業界トップクラスの高収益な企業体質を構築する。グループ機能の強化としては、営業組織やIT・DX組織の再編、シェアードサービスの拡大による効率化を図るほか、グループ車両を最大活用できる配車プラットフォームの強化や、AZ-COMネットワークの会員拡大（2027年に4,000社目標）による物流網の拡充を進める。オペレーションの進化（標準化・DX）については、DXを推進してKPIマネジメントを確立し、省人化・省力化を図る。新規事業（顧客）開発と既存事業の再成長については、2026年4月より本格的に稼働を開始した「AZ-COM Matsubushi EAST」の早期フル稼働と高稼働率の維持に注力する。同時に、外部環境の変化に対応すべく、構造改革を当初計画より前倒しで実行する方針である。

重点施策



出所：中期経営計画資料より掲載

中長期の成長戦略

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。

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。

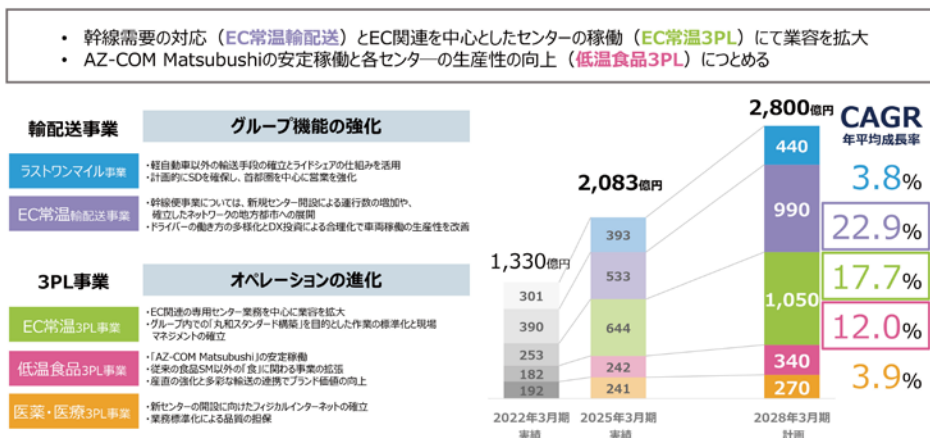
EC常温輸配送事業は、幹線便事業において新規センター開設による運行数の増加や、確立したネットワークの地方都市への展開を進める。さらに、ドライバーの働き方の多様化とDX投資による合理化で車両稼働の生産性を改善し、年平均成長率22.9%で2028年3月期の売上高99,000百万円（2025年3月期売上高は53,371百万円）を目指す。

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 EAST」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。

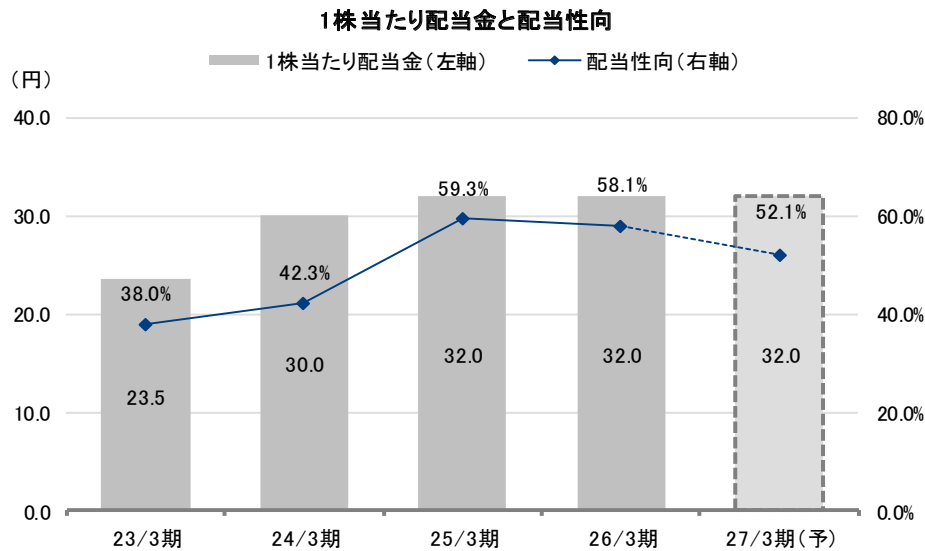
各ドメインの重点施策



■ 株主還元策

累進配当方針に基づき、 2027年3月期の配当金は32.0円を見込む

同社は2025年3月期より累進配当を採用している。2014年の株式公開以来、継続的な増配など株主還元の強化に努めてきた。今後はさらなる企業価値向上に向け、株主資本コストを意識した利益還元の拡充と資本効率の向上を推進する。2025年3月期の1株当たり配当金は年間32.0円(配当性向59.3%)であった。2026年3月期においても、中間・期末ともに16.0円の年間32.0円(配当性向58.1%)を実施した。また、2027年3月期についても、年間32.0円(配当性向52.1%)の配当を予定している。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ており、「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、理由のいかなを問わず、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