証券コード：9090（東証プライム市場）

2027年3月期 第２四半期

決算補足資料

AZ-COM丸和ホールディングス株式会社

AZ-COM MARUWA GROUP

決算のポイント

1．2027年３月期 第２四半期　業績ハイライト

- 売上高 122,660百万円（前年同期比+8.5%）、増収を確保
- 営業利益 4,484百万円（同△26.1%）、経常利益4,185百万円（同△33.2%）
- 親会社株主に帰属する中間純利益 2,641百万円（同△33.8%）と増収減益

2．2027年３月期 通期業績 ポイント

- 増収　：「AZ-COM Matsubushi EAST」本格稼働、幹線輸送増加、新規顧客獲得によりEC常温輸配送・低温食品3PLが伸長。加えて樋口物流サービスの新規連結効果
- 減益①：新規業務立ち上げ・安定化に伴う一時費用、センター統廃合費用、投資案件に伴う経費増、賃金改定の影響
- 減益②：主要顧客の取引構造変化に伴う価格競争の激化・収益性低下、および既存事業の取扱物量減少

3．構造改革の進捗＆トピックス

- **既存案件の収益化プロセスの見直し：**拠点移転による処理能力の確保と料金改定を実施し、収支改善を見込む
- **成長戦略の一環として進める拠点の先行確保：**立地優位性を活かした営業活動を強化し、新規顧客の獲得と稼働フェーズへの移行を目指す。また、2028年3月期に向けて空床拠点の稼働率正常化と運用コストの適正化を図る。
- **株主還元：**累進配当方針のもと年間配当32円（中間16円・期末16円）予定、新優待制度「プレミアム優待倶楽部」導入

Copyright© 2026 AZ-COM MARUWA Holdings Inc. All Rights Reserved.

目次



01　2027年3月期 2Q 実績概要

02　通期業績予想の修正について

03　収益改善に向けた重点施策・構造改革

04　成長戦略

05　株主還元・配当方針

06　ご参考

Copyright© 2026 AZ-COM MARUWA Holdings Inc. All Rights Reserved.

目次



01 2027年3月期 2Q 実績概要

02 通期業績予想の修正について

03 収益改善に向けた重点施策・構造改革

04 成長戦略

05 株主還元・配当方針

06 ご参考

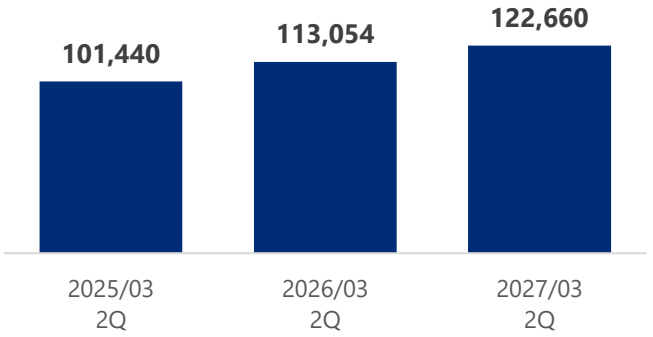
Copyright© 2026 AZ-COM MARUWA Holdings Inc. All Rights Reserved.

2027年3月期 2Q実績

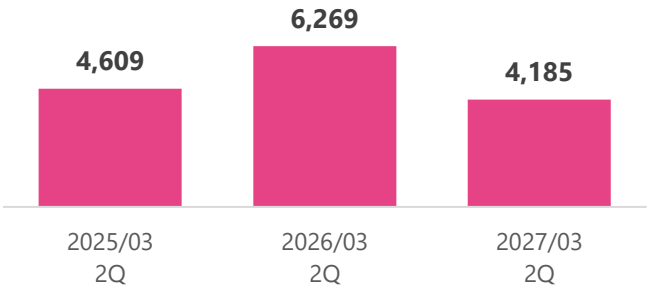
- **売上：**既存顧客の物量減少や不採算業務見直し等の減収要因があったが、業務拡大・稼働台数増加、新規連結子会社2社の売上寄与により増収。
- **利益：**人件費等のコスト上昇に対する改善施策の効果が想定を下回ったことに加え、価格競争による収益性低下や新規拠点の立ち上げに伴う先行費用により原価率が上昇。さらに、解約損失引当金繰入も影響し、増収ながら減益

（百万円）	2026年3月期 2Q 実績	2027年3月期 2Q 実績	前期比較 伸率	前期比較 増減額	2027年3月期 上期予想	達成率	2027年3月期 通期予想	進捗率	2027年3月期 通期修正予想	進捗率
売上高	**113,054**	**122,660**	**+8.5%**	9,606	121,000	101.4%	250,000	49.1%	250,000	49.1%
営業利益	**6,068**	**4,484**	**△26.1%**	△1,584	5,400	83.0%	13,800	32.5%	11,200	40.0%
利益率（%）	**5.4**	**3.7**	**-**	△1.7	4.5	-	5.5	-	4.5	-
経常利益	**6,269**	**4,185**	**△33.2%**	△2,084	5,540	75.5%	14,000	29.9%	11,000	38.0%
利益率（%）	**5.5**	**3.4**	**-**	△2.1	4.6	-	5.6	-	4.4	-
親会社株主に帰属する中間純利益	**3,991**	**2,641**	**△33.8%**	△1,350	3,300	80.0%	8,300	31.8%	6,600	40.0%

売上高（3ヵ年推移）



経常利益（3ヵ年推移）

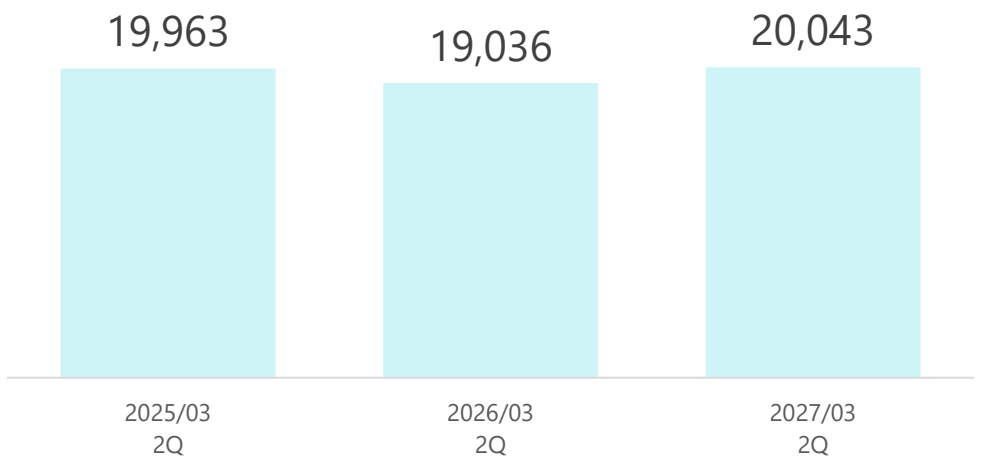


Copyright© 2026 AZ-COM MARUWA Holdings Inc. All Rights Reserved.

ドメイン別売上高（輸配送事業）

ラストワンマイル事業

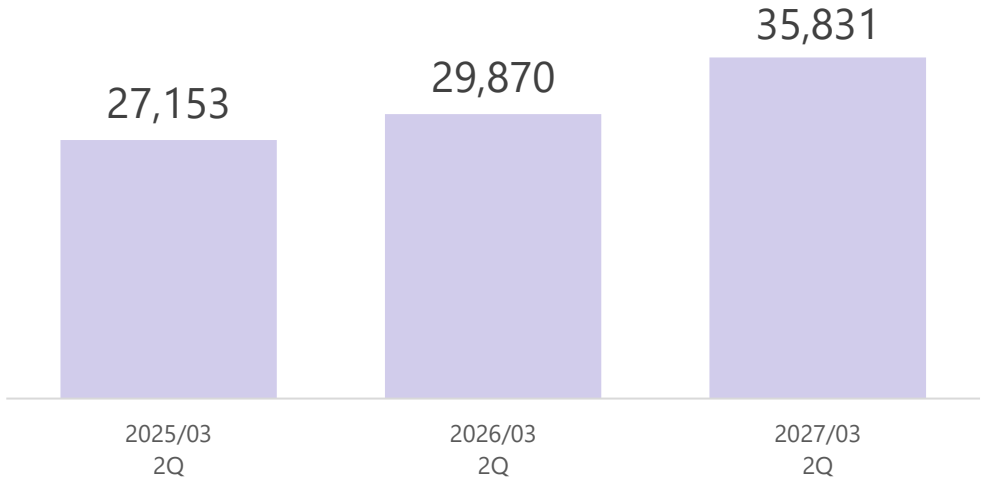
前期比
+5.3%



- 大型セール需要を捉えた増車・物量拡大、ならびに通常期における稼働車両の増加
- 一部既存顧客での取扱物量減少、および一部事業（ネットスーパー等）の譲渡影響

EC常温輸配送事業

前期比
+20.0%



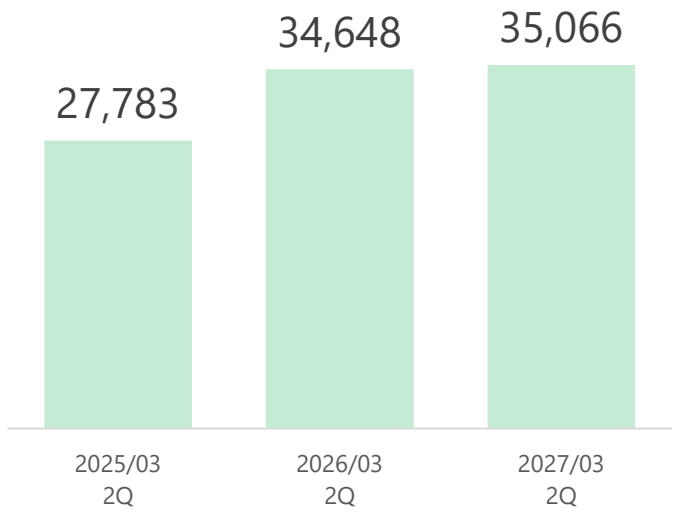
- 新規連結効果の寄与と、新たな取引先との輸送案件の獲得
- 採算性を考慮した案件確保に伴い、一部不採算案件の見直し

Copyright© 2026 AZ-COM MARUWA Holdings Inc. All Rights Reserved.

ドメイン別売上高（3PL事業）

EC常温3PL事業

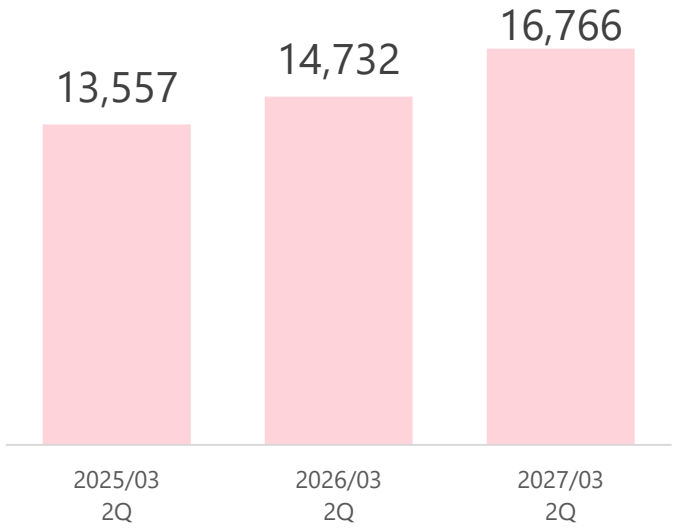
前期比
+1.2%



- 大手ネット通販会社向け物流センターの通期稼働
- 新たな取引先との３ＰＬ業務が稼働開始

低温食品3PL事業

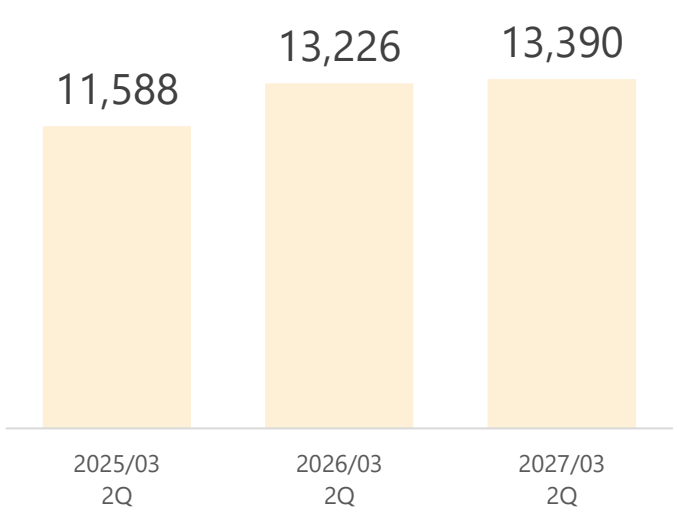
前期比
+13.8%



- 「AZ-COM Matsubushi EAST」稼働による業容拡大
- 商品単価の上昇や取扱物量の増加

医薬・医療3PL事業

前期比
+1.2%



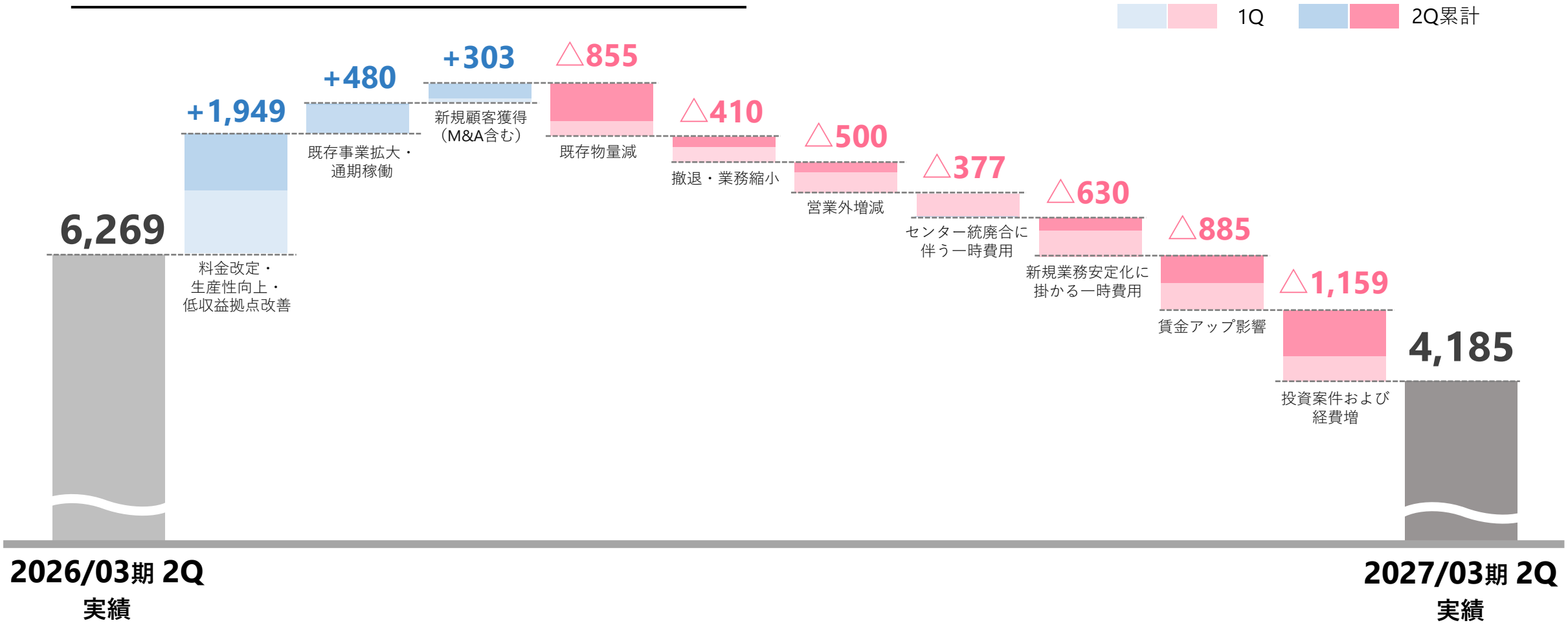
- ドラッグストア向け物流センターの順調な稼働、および取引先の出店拡大に伴う取扱物量の増加
- 天候不順の影響による、一部季節性商品の荷動きが伸び悩み

Copyright© 2026 AZ-COM MARUWA Holdings Inc. All Rights Reserved.

経常利益分析

単位：百万円

前期差 △2,084 百万円



Copyright© 2026 AZ-COM MARUWA Holdings Inc. All Rights Reserved.

損益計算書

単位：百万円

	2026年3月期 2Q実績	構成比	2027年3月期 2Q実績	構成比	前期比	前期対比 増減額
売上高	**113,054**	**100.0%**	**122,660**	**100.0%**	**+8.5%**	**9,606**
売上原価	101,873	90.1%	112,121	91.4%	+10.1%	10,248
売上総利益	**11,181**	**9.9%**	**10,539**	**8.6%**	**△5.7%**	**△642**
販管費及び一般管理費	5,113	4.5%	6,054	4.9%	+18.4%	941
営業利益	**6,068**	**5.4%**	**4,484**	**3.7%**	**△26.1%**	**△1,584**
営業外収益	479	0.4%	393	0.3%	△18.0%	△86
営業外費用	278	0.2%	692	0.6%	+148.9%	414
経常利益	**6,269**	**5.5%**	**4,185**	**3.4%**	**△33.2%**	**△2,084**
特別利益	77	0.1%	203	0.2%	-	126
特別損失	-	-	-	-	-	-
税金等調整前中間純利益	**6,346**	**5.6%**	**4,389**	**3.6%**	**△30.8%**	**△1,957**
法人税等	2,246	2.0%	1,583	1.3%	△29.5%	△663
中間純利益	**4,100**	**3.6%**	**2,805**	**2.3%**	**△31.6%**	**△1,295**
非支配株主に帰属する中間純利益	108	0.1%	164	0.1%	+51.9%	56
親会社株主に帰属する中間純利益	**3,991**	**3.5%**	**2,641**	**2.2%**	**△33.8%**	**△1,350**

減益

売上総利益・営業利益

- 人件費等のコスト上昇
- 改善施策の効果が想定を下回った
- 価格競争による収益性低下
- 新規拠点の立ち上げに伴う先行費用
  →これらにより原価率が上昇

減益

親会社株主に帰属する中間純利益

- 特別利益として**負ののれん発生益203百万円**を計上したものの、減益要因を補いきれず減益

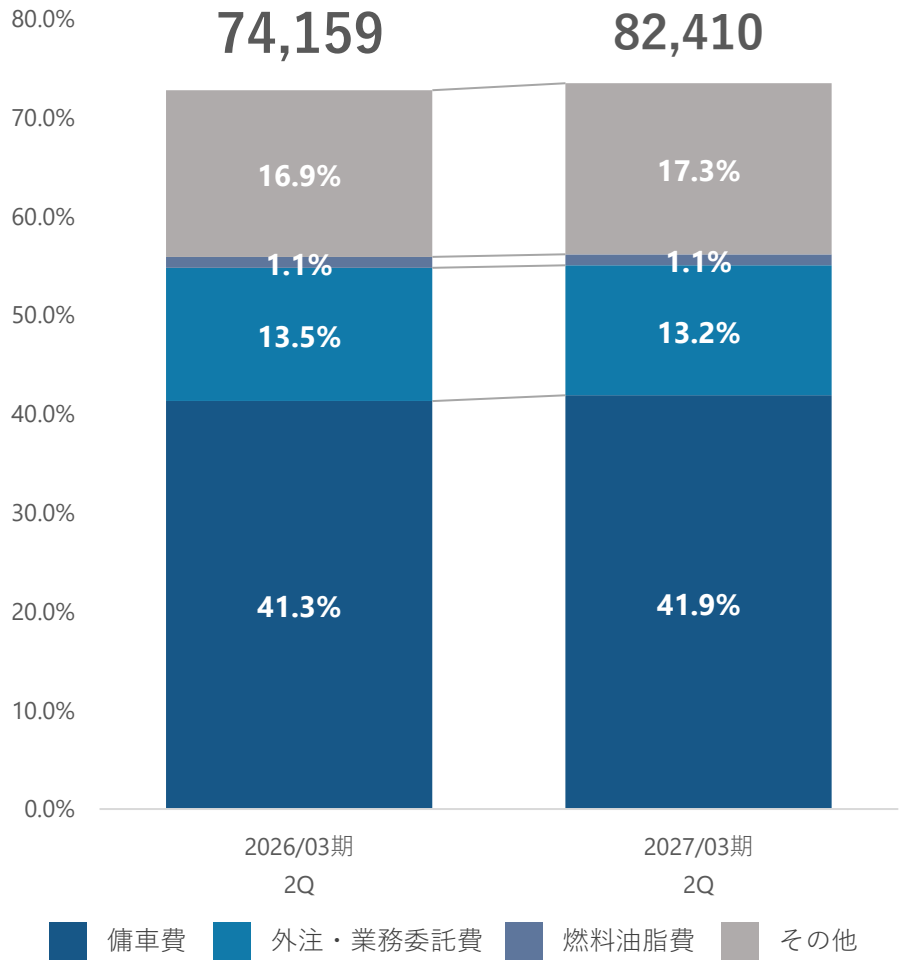
Copyright© 2026 AZ-COM MARUWA Holdings Inc. All Rights Reserved.

売上原価分析

単位：百万円

	2026/03 2Q	構成比	2027/03 2Q	構成比	前期比	前期差
売上原価合計	**101,873**	**-**	**112,121**	**-**	**+10.1%**	**10,248**
人件費	27,714	27.2%	29,710	26.5%	+7.2%	1,996
経費	74,159	72.8%	82,410	73.5%	+11.1%	8,251
傭車費	42,087	41.3%	46,980	41.9%	+11.6%	4,893
外注・業務委託費	13,751	13.5%	14,759	13.2%	+7.3%	1,008
燃料油脂費	1,127	1.1%	1,249	1.1%	+10.8%	122
その他経費	17,192	16.9%	19,421	17.3%	+13.0%	2,229

■売上原価に占める諸経費の内訳

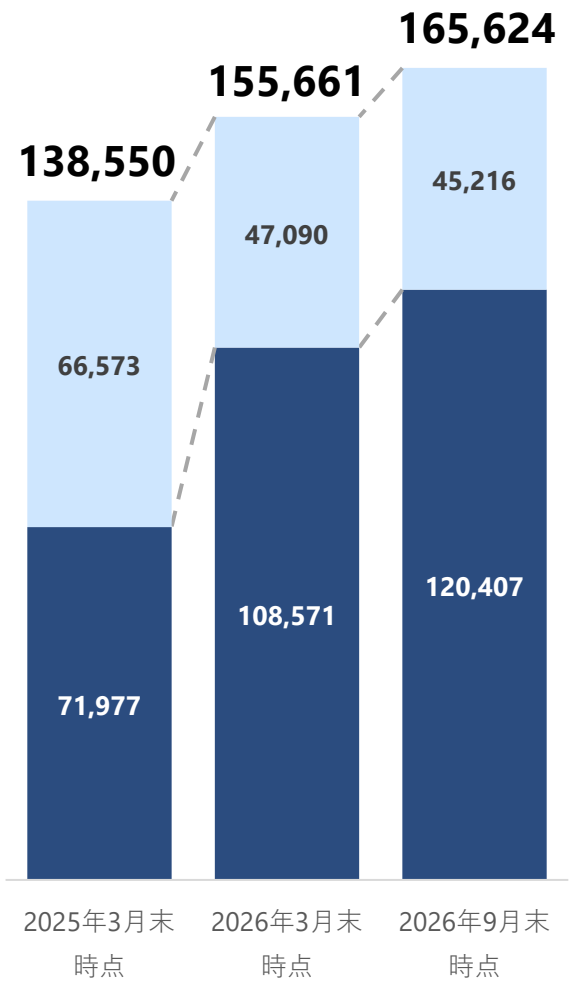


Copyright© 2026 AZ-COM MARUWA Holdings Inc. All Rights Reserved.

貸借対照表

単位：百万円

資産合計



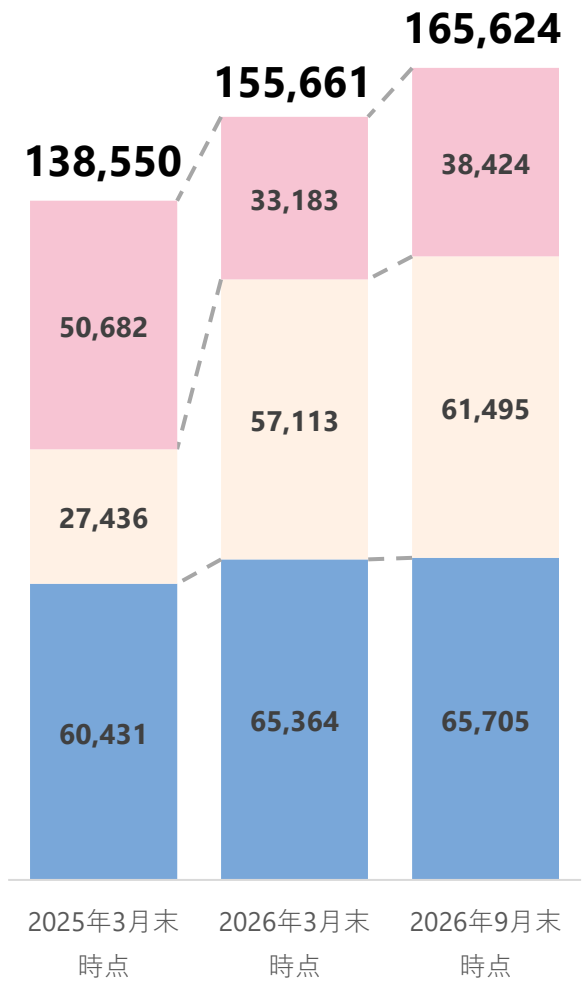
流動資産

受取手形及び売掛金 ：売上の拡大、新規連結効果	+2,297
現金及び預金	△2,216
その他	△1,994

固定資産

建物及び構築物（純額） ：新規連結効果	+2,690
土地	+1,564
建設仮勘定 ：設備導入工事費用	+845
長期預金	+3,625
その他	+2,426

負債・純資産合計



流動負債

支払手形及び買掛金 ：売上の拡大、新規連結効果	+1,245
短期借入金	+3,047
１年内返済予定の長期借入金	+1,010

固定負債

退職給付に係る負債	+342
長期借入金	+2,432
その他 ：リース債務 繰延税金負債	+1,494

純資産

利益剰余金	+477
その他有価証券評価差額金	△195

自己資本比率 37.8%

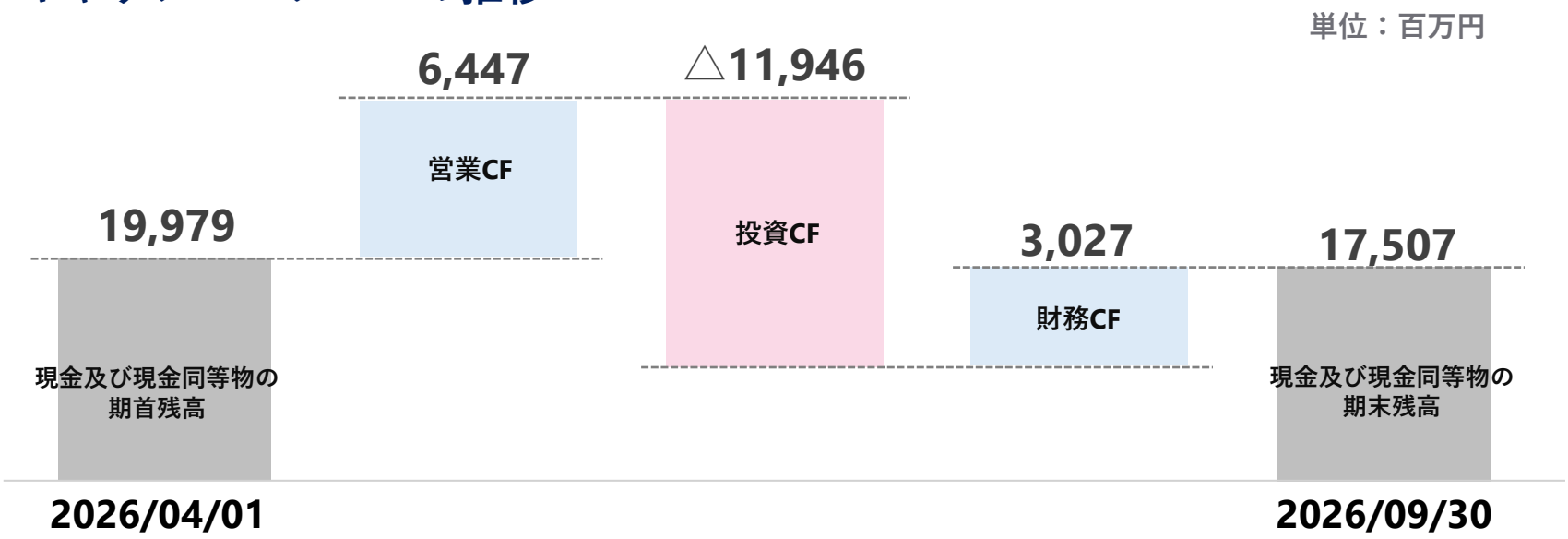
Copyright© 2026 AZ-COM MARUWA Holdings Inc. All Rights Reserved.

キャッシュフロー計算書

中間連結会計期間における現金及び現金同等物は17,507百万円と、前連結会計年度末と比べ2,471百万円減少（前中間連結会計期間は4,858百万円減少）となった。

キャッシュ・フローの推移

単位：百万円



	2026/03 2Q (2025/4～2025/9)	2027/03 2Q (2026/4～2026/9)
営業活動によるキャッシュ・フロー	7,035	6,447
投資活動によるキャッシュ・フロー	△18,665	△11,946
財務活動によるキャッシュ・フロー	6,771	3,027
現金及び現金同等物の増減額	**△4,858**	**△2,471**

営業CF

- 税金等調整前中間純利益 +4,389
- 減価償却費 +2,566
- 未払消費税等の増減 +1,905
- 法人税等の支払額 △ 2,233

投資CF

- 連結範囲の変更に伴う子会社株式取得 △ 4,513
- 有形固定資産の取得 △ 2,712
- 定期預金の預入 △ 3,648
- 投資有価証券の取得 △ 1,221

財務CF

- 短期借入れによる収入 +10,680
- 長期借入れによる収入 +7,300
- 短期借入金の返済 △ 8,168
- 長期借入金の返済 △ 4,167
- 配当金支払額 △ 2,163

Copyright© 2026 AZ-COM MARUWA Holdings Inc. All Rights Reserved.

目次



01 2027年3月期 2Q 実績概要

02 通期業績予想の修正について

03 収益改善に向けた重点施策・構造改革

04 成長戦略

05 株主還元・配当方針

06 ご参考

Copyright© 2026 AZ-COM MARUWA Holdings Inc. All Rights Reserved.

2027年3月期 業績予想の修正

中期経営計画2028（2026年３月期～2028年３月期）では「高収益企業づくり」を目指し、構造改革・収益改善に取り組んでおり、2年目にあたる当期（2027年３月期）からその効果が反映される見通しでした。しかし、施策の実行および効果の実現に遅れが生じているため、2026年５月11日に公表した2027年３月期通期連結業績予想を修正いたします。

（百万円）	2026年3月期 実績	2027年3月期 前回予想	2027年3月期 今回予想	前回予想比較 伸率	前回予想比較 増減額	前期対比 伸率	前期対比 増減額	3Q～4Q 前期実績	3Q～4Q 今期予想	3Q～4Q 伸率	3Q～4Q 増減額
売上高	230,531	250,000	250,000	+0.0%	0	+8.4%	19,469	117,476	127,340	+8.4%	9,864
営業利益	11,864	13,800	11,200	△18.8%	△2,600	△5.6%	△664	5,796	6,716	+15.9%	920
利益率（%）	5.1	5.5	4.5					4.9	5.3		
経常利益	12,530	14,000	11,000	△21.4%	△3,000	△12.2%	△1,530	6,261	6,815	+8.8%	554
利益率（%）	5.4	5.6	4.4					5.3	5.4		
親会社株主に帰属する当期純利益	7,448	8,300	6,600	△20.4%	△1,700	△11.4%	△848	3,457	3,959	+14.5%	502
1株当たり当期純利益（円）	55.30	61.63	49.03								
1株当たり配当金（円）	32.00	32.00	32.00								

Copyright© 2026 AZ-COM MARUWA Holdings Inc. All Rights Reserved.

2027年3月期 業績予想の修正

単位：百万円

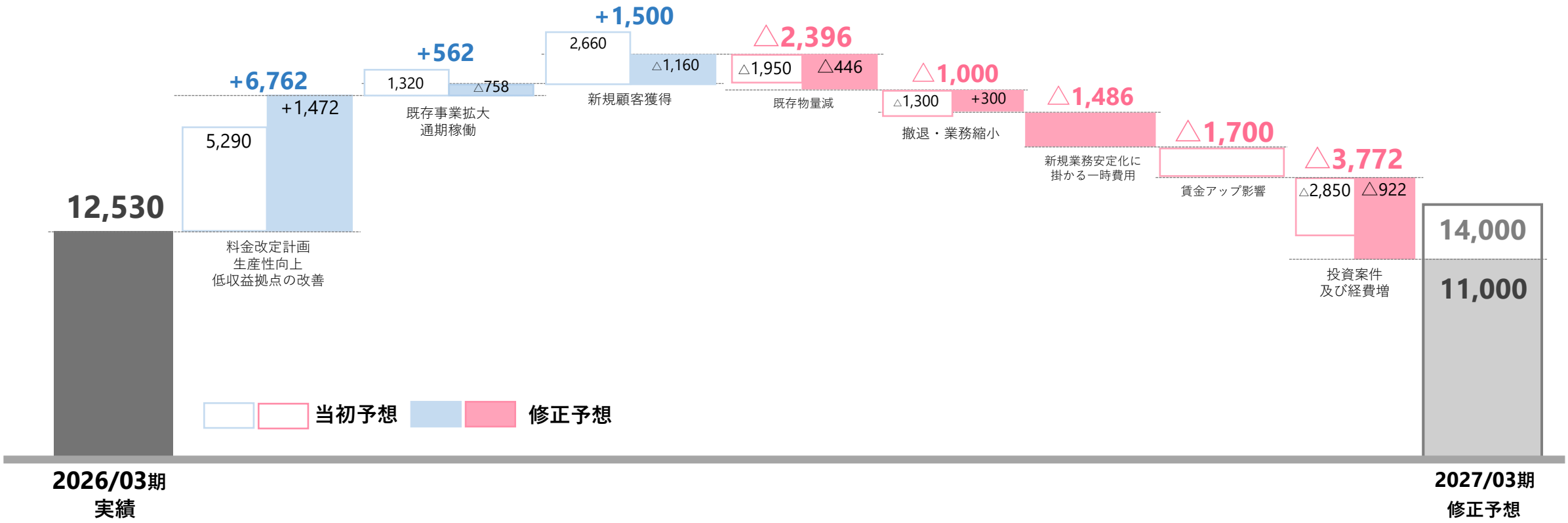
経常利益分析（修正予想）

新規顧客獲得に向けた拠点の早期確保
新規案件獲得を見据えて先行確保した拠点で、営業・受注が計画どおり進まず、空床に伴う拠点費用が発生

既存顧客の物量減少
天候不順や物価高による消費低迷を背景に、既存顧客の取扱物量が想定を下回る

業務安定化に伴う一時費用の発生
業務の立ち上げ後、安定稼働に至るまで運営体制の調整、解約損失引当金などの一時費用が発生

主要顧客の取引変化による輸送収益の低下
拠点見直しに伴う輸送数の減少に加え、顧客との取引構造の変化で価格競争における収益を圧迫



Copyright© 2026 AZ-COM MARUWA Holdings Inc. All Rights Reserved.

外部環境の整理

- 地政学リスク、為替、金利上昇局面等の環境変化が想定戦略を凌駕し、物流需要の変化と人手不足、コスト上昇が継続
- グループの人材・現場力とAZ-COMネットやその他ネットワークを活かし、収益力回復・財務余力を確保する転換的な局面
- 成長機能と重点地域に経営資源を集中し、グループ一体で生産性・競争力を高めることで、持続的な成長を再設計

マクロ環境

P
- 物効法等の施行による対応負荷
- 物流効率化の要請強化

E
- 人件費・燃料費・設備費の上昇
- 価格転嫁と収益確保の重要性

S
- 労働人口の減少と物流人材の不足
- EC化や物流ニーズの多様化

T
- AI・自動化・データ活用の進展
- DXによる生産性向上とサービス変革

当社グループ

強み（Strengths）
- 人材育成を通じて蓄積した現場運営力
- オペレーションから輸配送までの機能・ネットワークを構築
- 顧客ニーズに応じた物流サービスの提案・実行力
- これらによる成長力や機動力

脅威と課題（Threats and Challenges）
- 人口減少等の市場飽和
- 業界のディスラプションによる商習慣の地殻変動
- グループ組織構造や拠点・機能の分散に伴う経営効率

ミクロ環境

顧客
- 物流の安定供給・効率化への期待
- コスト、品質、納期等への要求高度化
- 環境負荷低減や持続可能性への要請

競合
- M&A等による競争環境・業界構造の変化
- DX・自動化による生産性とサービス差別化
- 共創モデルの多様化、多角化

Growth story

経営基盤の再構築（構造改革）	グループ再編により機能・拠点・資源を最適化。効率化と機動的な意思決定を確立
収益力の確実な回復	既存事業の採算改善を進めるとともに、これまで実行した大型投資の早期収益化に注力
中長期の持続的成長へ	回復した収益力を原資に、外部環境の変化に左右されない強靭な成長基盤の構築

Copyright© 2026 AZ-COM MARUWA Holdings Inc. All Rights Reserved.

目次



01 2027年3月期 2Q 実績概要

02 通期業績予想の修正について

03 収益改善に向けた重点施策・構造改革

04 成長戦略

05 株主還元・配当方針

06 ご参考

Copyright© 2026 AZ-COM MARUWA Holdings Inc. All Rights Reserved.

事業環境変化に対応する構造改革の全体像と重点方針

Growth story

経営基盤の再構築（構造改革）	グループ再編により機能・拠点・資源を最適化。効率化と機動的な意思決定を確立
収益力の確実な回復	既存事業の採算改善を進めるとともに、これまで実行した大型投資の早期収益化に注力
中長期の持続的成長へ	回復した収益力を原資に、外部環境の変化に左右されない強靭な成長基盤の構築

利益改善に向けた取り組み（中期経営計画2028にて公表）

01 売上成長による利益確保

既存案件の収益化プロセスの見直し
低収益拠点からの撤退と成長事業領域へシフト

02 原価上昇部分の価格転嫁

オペレーション改善・現場標準化
継続的な改善と標準化効率化、生産性向上を推進

03 売上原価率の低減

成長戦略の一環として進める拠点の先行確保
空床拠点の稼働率正常化と運用コスト適正化

04 販管費率の低減

グループ組織再編・専門機能集約
統合による競争力の向上

目標達成に向けて施策を再整備

経験や勘に頼る改革ではなく、データを羅針盤（意思決定）とすることでオペレーション改善や組織再編のスピードと確実性を最大化する

データドリブン経営へシフト

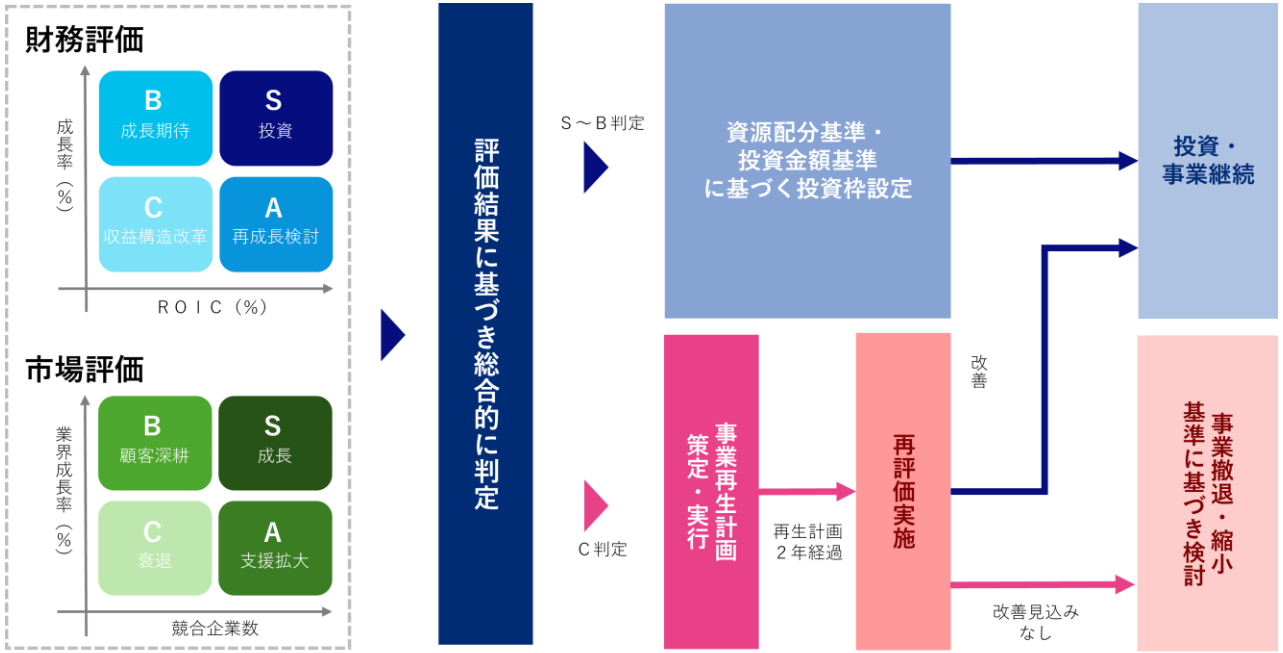
Copyright© 2026 AZ-COM MARUWA Holdings Inc. All Rights Reserved.

既存案件の収益化プロセスの見直し 低収益拠点からの撤退と成長事業領域へシフト

- **判断基準の見直し**：社内の専門委員会（見積・契約審査委員会・投資委員会）における、採算ラインの明示、モニタリング指標とアラート水準の設定、価格見直しの期限と撤退トリガーの明文化
- **期待する効果**：資本配分の最適化、意思決定の透明性向上と説明責任の強化

事業評価改善プロセス

採算性に基づく継続・撤退判断を実践してきた事例を踏まえ、見積・契約審査委員会・投資委員会の判断基準を見直し、資本効率の向上と意思決定の透明性を高める



案件A

財務評価：B

市場評価：S

課題への対応（拠点移転）
荷主の成長を見越した「キャパシティの確保」のため、拠点移転による課題の解消

収益面への対応（料金改定）
拠点移転とオペレーションの継続的改善、加えて、価格交渉を実施し、収益改善を推進

改善効果：今期 1.5億円（見込み）

案件B

財務評価：B

市場評価：B

採算悪化への対応
想定超過の物量による採算悪化を受けた、料金改定の打診（受け入れ不可）と人員・車両の追加投入

撤退の判断
改善が見込めないことによる撤退の決断

案件C

財務評価：B

市場評価：C

価格改定後も続く物量減少
長期取引先における物量減少の継続、価格改定を受け入れてもらうも採算改善に至らず

撤退の判断
物量減少に歯止めがかからず、採算の確保が困難となったことによる撤退の決断

赤字幅の縮小：来期 10億円解消（見込み）

Copyright© 2026 AZ-COM MARUWA Holdings Inc. All Rights Reserved.

オペレーション改善・現場標準化に向けた重点施策

これまで、時間と費用を投じ、オペレーション改善・現場標準化を推進し一定の成果が現れ始めている。一方、人手不足や顧客ニーズ・競争環境の変化、法令対応などにより、現状の改善にとどまらない、より一層の生産性向上と現場変革が必要

中期経営計画2028で示した指針

- **倉庫業務の標準化と人員適正配置**
- **シミュレーション、デジタル設備導入による倉庫運営の高品質・高効率化**
- **TMS／WES導入と需要予測データ活用による業務のデジタル化**
- **BPO／事務センター設置、機能・拠点集約による省人化・迅速化**

項　目	取組み状況・成果
倉庫標準化・ 人員適正配置	EC常温3PLではおおむね浸透し、成果の刈り取り段階
シミュレーション・ デジタル設備	複数のソフト等を用いた検討を実施。 現在も試行を継続。
TMS／WES 導入	EC常温輸配送事業の主要事業部に導入し、法令・ガバナンス面で効果を発揮。
業務集約・ 省人化	コーポレート機能や各種業務の重複解消、標準化・省人化に向けた検証を完了。成果刈り取り段階へ。

課題

人材制約の深刻化
人手不足、ドライバー不足への対応

顧客ニーズの多様化
個別ニーズに応えながら、標準化・効率化を両立

競争激化と原価対応
競争力を保ちつつ、適正原価を確保

法令・商慣行への対応
適法等への対応、多重下請け構造是正の動きへの対応

今後の重点施策

輸送領域　TMS活用の拡大と配車業務の高度化

- EC常温輸配送事業で導入したTMSの知見を活かし、その他事業部への展開を検討
- 配車業務の効率化・高度化と運行管理の適正化を進め、ドライバー不足や法令対応、多重下請け構造の是正に対応

倉庫領域　標準化の横展開とAI活用による生産性向上

- EC常温3PLで浸透した標準化・人員適正配置を、その他3PL事業へ展開
- シミュレーションやAI活用による改善の内製化、デジタル設備の活用を進め、人手不足や多様化する顧客ニーズに対応できる、高品質で効率的な倉庫運営を目指す

Copyright© 2026 AZ-COM MARUWA Holdings Inc. All Rights Reserved.

成長戦略として進める拠点の先行確保　空床拠点の稼働率正常化と運用コスト適正化

今後の案件獲得に向け拠点を先行確保したことで、固定費が先行して発生(27/03期上期:△6.2億円)。下期は△3.6億円へ縮小し、28/03期は年間±0.0億円となる見通し

固定費の先行発生は27/03期上期をピークに縮小し、28/03期は収支均衡を見込む

取り組みの背景と方針

- 中長期的な事業拡大および新規荷主の獲得に向け、好立地の拠点を先行して確保
- 新規荷主の獲得に先行して賃借料等の固定費が発生し、27/03期上期は△6.2億円
- 将来の成長基盤を構築する過程の一時的な費用負担であり、獲得状況に応じて負担は縮小する見込み

今後の取り組み

1. 拠点の立地優位性を活かした提案活動を強化し、新規顧客の獲得と稼働フェーズへの移行を目指す
2. 獲得状況に応じ、下期以降、空床へ順次受け入れを行う見込み
3. 28/03期に向け、稼働率の正常化と運用コストの適正化に努める

見通し

27/03期			28/03期
上期（実績）	下期（見通し）	縮減幅	年間（見通し）
△6.2億円	△3.6億円	2.6億円	0.0億円

固定費の先行負担の縮小イメージ



※下期・28/03期は現時点の見通しであり、新規顧客の獲得状況等により変動する可能性があります

Copyright© 2026 AZ-COM MARUWA Holdings Inc. All Rights Reserved.

グループ組織再編・専門機能の集約

2026年10月より「LinksMile Japan株式会社（リンクスマイルジャパン）」として再編

まずは安定運用を最優先し、シナジー効果の創出は来期以降に取り組む

目的	• **人財活性化：** グループ間の異動により専門性を高め、 キャリア機会を拡大 • **収益力強化：** 規模拡大・グループ内の顧客・エリアの重複解消を通じ、 グループ全体で高収益企業づくりを推進 • **固定費削減：** 重複機能の集約によるコスト構造の最適化
進め方	• 再編直後は**安定運用を最優先**とし、混乱を最小限に抑える • 効果の創出は**来期以降**、段階的に進める • 追加費用は極力抑制する方針で進行する

事例：軽貨物事業 グループ会社2社の再編

ジャパンクイックサービス　／　ルーフィ

LinksMile Japan株式会社
(軽貨物専門企業として機能を集約)

統合を進めるための評価と今後の課題

評価

- 先行プロジェクトの知見を活用した統合推進体制を構築し、計画的なスケジュール運営を実現
- 現状の事業規模・収益性に基づく分析的アプローチにより、統合後の事業戦略を根拠をもって立案
- 主要論点を事前整理したことで、実務メンバーへのタスク移行を円滑に実施

今後の展開

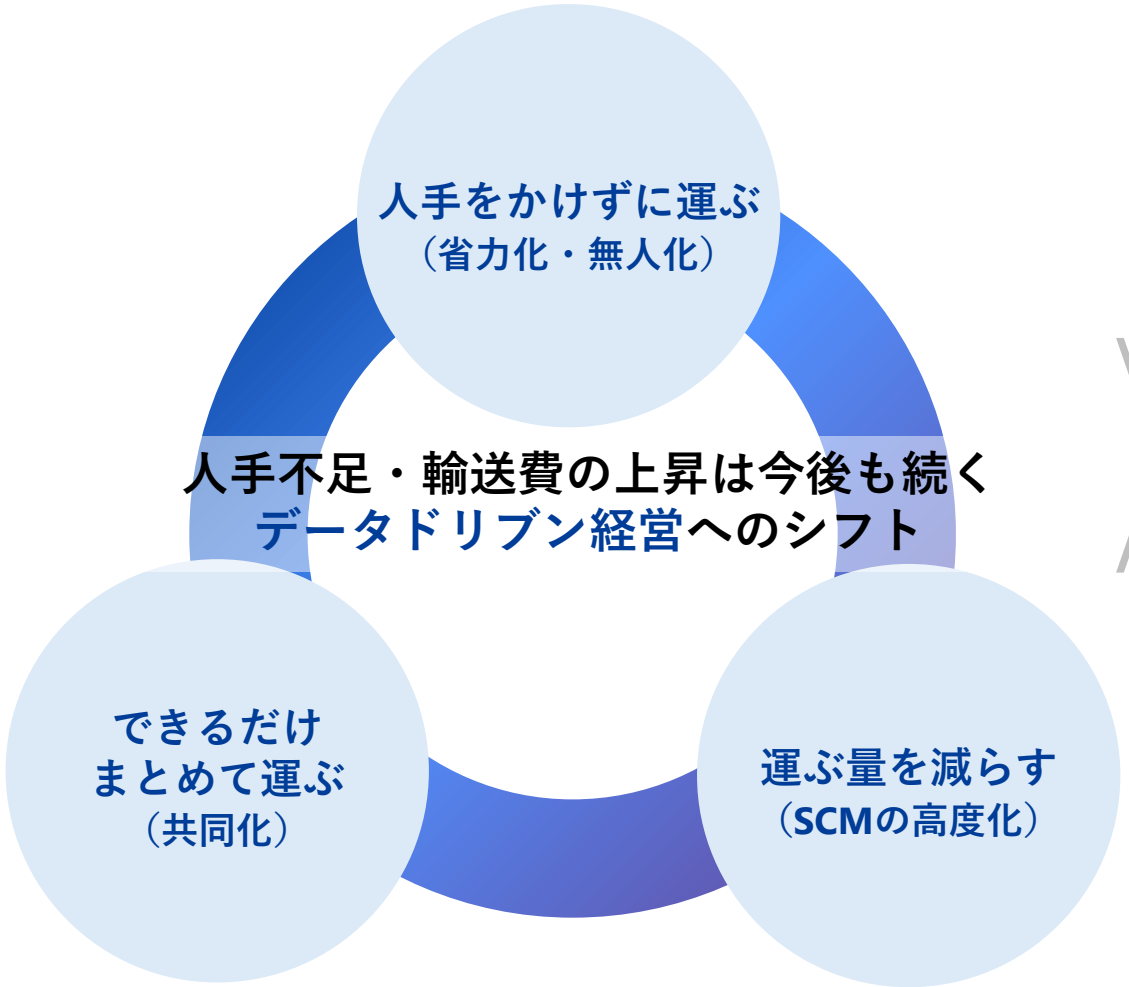
- 本事例で得た知見をベースに、統合準備プロセスの標準化・効率化を推進
- 推進体制・役割分担をさらに明確化し、グループ再編のスピードと再現性を向上
- 事業戦略とシナジー効果の数値化を段階的に進め、グループ全体の収益力強化に繋げる

大きな混乱なく再編を進め、シナジー効果は来期以降に段階的に創出。
グループ全体の「高収益企業づくり」への活路を拓く

Copyright© 2026 AZ-COM MARUWA Holdings Inc. All Rights Reserved.

データドリブン経営に向けた基盤づくり

現場KPIの可視化と**DX推進**により仕組みを構築し、**外部環境変化に対応できる持続可能な収益構造の構築**に取り組む



基幹システム構築に向けた取り組み

現場KPIの可視化

- 各事業形態による適切なKPIの見直し・徹底
- 日次・週次・月次単位、拠点ごとに分析/評価

業務の標準化

優先的な標準化対象

配車計画 / 車両稼働率管理 / 庫内進捗管理 / 個人の生産性管理

標準化がもたらす効果

リソースの有効活用	車両と人員の最大活用
コスト削減	正社員から臨時従業員への業務移管
教育期間の短縮	初期からの生産性安定化
再現性の実現	拠点横断でのデータ比較及び改善

実証～導入に向けて

運行運営部門	車両管理・労務管理を連携させ、配車業務との一元化
3PL部門	各拠点のWMSのデータを情報プラットフォームで管理

Copyright© 2026 AZ-COM MARUWA Holdings Inc. All Rights Reserved.

料金改定の進捗と業績への反映状況

料金改定は計画通りに進めているものの、効果は来期以降に表れるものも含まれております。

進捗の実態

- 価格転嫁・料金改定の交渉自体は、計画通りに進めている
- 決定済みの料金改定も、契約更新タイミング等により当期業績への反映に時間差が生じるケースがある
- さらなる交渉については継続中のものもあるため、現時点で見通しが不透明なものもある。

※：目標額については料金改定単独の効果ではなく、複数施策の効果を合算しており、他の構造改革施策の効果も含まれます。

目標設定時には想定していなかった要因

1	既存顧客の物量減少	主要顧客の取扱物量の減少が売上・利益の減少要因に
2	物量と連動した契約の構造課題	固定費を吸収できず収益悪化
3	外注費（下払い）の上昇	パートナー企業への合理的な価格対応により外注費が上昇。取引適正化の管理体制を強化中

今後に向けた取り組み

- **外注費・コスト構造の適正管理**
- **ROIC等の指標をもとに、継続・撤退判断の実行力強化**
- **輸送品質・安全パフォーマンスのモニタリング強化**

料金改定交渉は計画通り進捗するも、物量減少や契約構造上の課題、外注費上昇等が重なり業績は目標と乖離

今後も料金交渉の遅れのみに帰結させず構造改革に取り組み、価格高騰継続を見込み価格転嫁も継続実施

Copyright© 2026 AZ-COM MARUWA Holdings Inc. All Rights Reserved.

目次



01 2027年3月期 2Q 実績概要

02 通期業績予想の修正について

03 収益改善に向けた重点施策・構造改革

04 成長戦略

05 株主還元・配当方針

06 ご参考

Copyright© 2026 AZ-COM MARUWA Holdings Inc. All Rights Reserved.

AZ-COM Matsubushi EAST

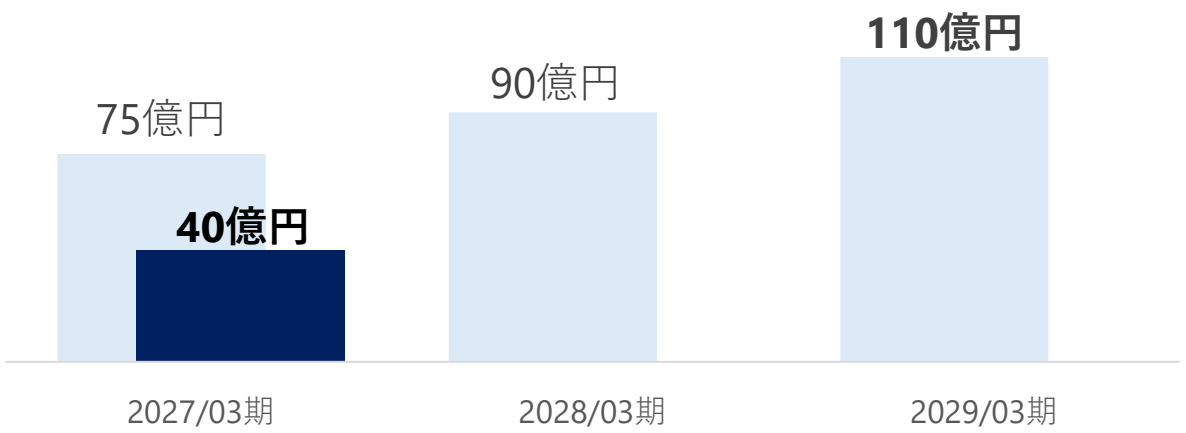
社会価値と財務価値を創出するセンターを目指す　　**主要取引先：マミーマート様/ダスキン様（ミスタードーナツ事業）**

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モデル拠点確立」の実現



- グループ最大規模の三温度帯対応拠点、安定稼働を実現
- DX・ロボティクス化に向けた体制　整備も進行中
- 新規荷主獲得と取引拡大を推進（**今期の稼働率は80%想定**）

■ EASTにおける売上高推移



災害時にこそ止まらない物流ネットワーク構築

- 車両位置や配送状況を**リアルタイムで可視化**し、サプライチェーンの全体最適を実現
- **免震構造**、大容量インタンク、非常用電源の導入

地下で支える免震装置



Copyright© 2026 AZ-COM MARUWA Holdings Inc. All Rights Reserved.

AZ-COM Matsubushi WEST

主要取引先：(株)マツキヨココカラ＆カンパニー様

完成イメージ図



約7,000坪 × 5層

2029年4月より業績寄与予定

現在の
工事風景





竣工
2028年9月
（予定）

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　アズコム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

Copyright© 2026 AZ-COM MARUWA Holdings Inc. All Rights Reserved.

BCP物流事業の歩み

- 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。

1995年 1月 阪神・淡路大震災



関東から広域的な物流支援を実施

2011年 3月 東日本大震災



自衛隊の飲料水調達にも協力（1日10万本）

2016年 4月 平成28年熊本地震



店舗内復旧作業でお客様より感謝状を受領

2018年 9月 平成30年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年 7月 熊本豪雨



埼玉県吉川市からの救援物資約5tを被災地に輸送

2020年 12月 北陸豪雪



50台の車両を手配し広域支援を実施

2024年 1月 令和6年能登半島地震



迅速な対応を評価され農林水産大臣より感謝状を授与

2026年 7月 令和8年熊本地震



約一か月間にわたり計294台を配車

Copyright© 2026 AZ-COM MARUWA Holdings Inc. All Rights Reserved.

BCP物流：令和8年熊本地震　対応概要

2026年（令和8年）7月28日16時27分に**熊本県**で発生した地震
7月28日～8月20日まで**合計294※台を配車**　自治体・企業合わせて**15団体**から緊急配送のご依頼

※キャンセル分含む

7月28日

16時27分
- **令和8年熊本地震発生**

19時30分
- 大手コンビニエンスストア/大手ゼネコン会社からの要請

7月29日・30日

- 28日要請分積込み・配送開始
- 既存荷主からのご連絡
- 自治体からの配送打診

7月31日～8月2日

- 内閣府からの要請
- 東京都からの要請
- 自治体からの要請
- 民間企業からの要請

8月3日～現在

- 大手コンビニエンスストアより継続的な支援要請
- 内閣府からの継続要請



港区物資積込み時の様子



グランメッセ熊本での物資の荷下ろしの様子



熊本県氷川町での道路の様子

Copyright© 2026 AZ-COM MARUWA Holdings Inc. All Rights Reserved.

セイノーHDとの持続可能な物流への取り組み

4領域での連携を具体化し、効果の拡大へ

相互の物流ネットワーク、営業基盤、運営ノウハウを活かし、**3PL・BCP・ミドルマイル・ラストワンマイル**の各領域で連携を具体化
各領域での試行・実行を通じて有効性を見極め、継続的な協業と展開領域の拡大につなげます

3PL

両社の強みを活かしたコントラクトロジスティクス領域での営業強化

- セイノーグループの全国ネットワーク・顧客基盤と当社の物流センター運営・EC物流のノウハウを融合
- 在庫最適化やCLO対応など、顧客課題に応じた物流サービスを提案
- 両社の営業基盤を活用し、コントラクトロジスティクス領域における共同営業を強化

BCP

相互物流インフラを活用した社会貢献と新たな事業モデルの検討

- 両社の全国物流ネットワークを活用し、災害発生時の緊急輸送・物資供給体制の強化を検討
- 共同防災訓練等を通じて、有事における役割分担や実行体制を具体化
- 自治体・企業向けの備蓄管理、輸送支援など、平時から有事までを支える新たなBCPサービスの事業化を検討

ミドルマイル

幹線輸送の試行を通じ、本格的な連携検討へ進展

- セイノーグループのO.P.P.における幹線輸送を試行し、協業による輸送実績を創出
- 両社の輸送ネットワークや車両リソースを活用し、拠点間輸送・幹線輸送における連携可能性を検証
- 試行結果を踏まえ、継続的な協業モデルの構築を目指す

ラストワンマイル

当社主要顧客の繁忙期対応における相互連携により、配送対応能力を向上

- 両社の配送網・協力会社網を活用し、繁忙期の配送対応力を相互に補完
- 配送・メール便の相互委託を試行し、品質・採算性・運用面を検証

Copyright© 2026 AZ-COM MARUWA Holdings Inc. All Rights Reserved.

目次



01 2027年3月期 2Q 実績概要

02 通期業績予想の修正について

03 収益改善に向けた重点施策・構造改革

04 成長戦略

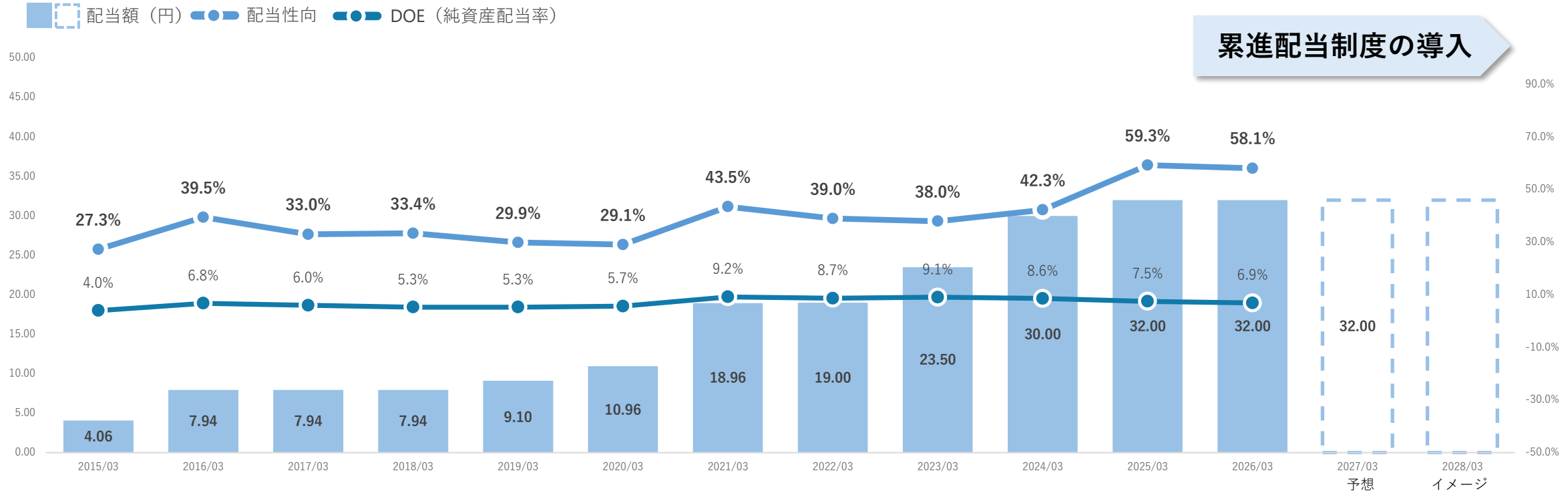
05 株主還元・配当方針

06 ご参考

Copyright© 2026 AZ-COM MARUWA Holdings Inc. All Rights Reserved.

配当方針

- 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。



※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。

Copyright© 2026 AZ-COM MARUWA Holdings Inc. All Rights Reserved.

目次



01 2027年3月期 2Q 実績概要

02 通期業績予想の修正について

03 収益改善に向けた重点施策・構造改革

04 成長戦略

05 株主還元・配当方針

06 ご参考

Copyright© 2026 AZ-COM MARUWA Holdings Inc. All Rights Reserved.

グループ組織再編・専門機能の集約①

- 短期の収益改善と中長期の構造改革を一体で進め、エリア（マーケット・商圏）軸・機能軸でグループ体制を再設計
- 拠点・子会社の再編と経営資源の成長領域への再配分、ガバナンス強化を通じて、グループ全体の競争力向上を持続的な成長を目指す

グループ組織再編（構造改革）の基本方針

収益改善と構造改革を一体で推進	• 足元の収益改善を着実に進め、即効性のある施策の確実な実行 • 中長期の成長を見据えた、事業構造・組織構造の抜本的な見直しの並行実施 • 収益改善と構造改革を切り離さず、両輪で進める一体的な推進
機能軸を重視しつつ、市場・商圏特性を踏まえたグループ体制へ再設計	• 地域ごとの市場・商圏特性を踏まえた、事業運営体制の再設計 • 輸配送、3PL、EC、事業サポートなど各機能の整理・強化 • 重複機能の解消によるグループ全体最適の実現
拠点・小規模子会社を再編し、経営資源を再配分	• 拠点および小規模子会社の統廃合、運営体制の見直し • 地域性や人財登用に配慮した、円滑な再編の推進 • 人財・資金・機能の成長領域への重点的な再配分
ガバナンスと経営管理の強化	• グループ各社の役割・権限・責任の明確化と、意思決定の迅速化に向けた体制の整備 • 管理機能の適正化・効率化の推進 • コーポレートガバナンス・コード改訂への一体的な対応
経営主導の推進体制により、再編効果を確実に実現	• 経営意思決定機関と連携した、プロジェクト準備室を中核とする推進体制の構築 • 進捗・課題・リスク・シナジーの一元管理と、機能別責任者の配置による責任体制の明確化 • 再編後の成果創出までの徹底した推進

Copyright© 2026 AZ-COM MARUWA Holdings Inc. All Rights Reserved.

「統合報告書 2026」 発行のお知らせ

2026年度の統合報告書は、PCでの閲覧に最適な
『横長仕様』へとフォーマットを刷新いたしました。
画面に心地よく収まり、思わずスクロールして読み進めたくなるようなデザインにこだわって制作しております。

本誌の最大の見どころは、当社の持続的成長に向けた具体的な戦略をより深く掘り下げている点です。
経営陣による『座談会』や『3者鼎談』を通じて、当社の目指す未来やキャリアビジョンについて熱く語り合っています。
さらに、昨今懸念される人手不足問題の解決に向けた『人材戦略』や、輸配送費などの継続的なコスト削減を実現する『DX戦略』についても詳細に記載いたしました。

当社の『今』と『これから』、そして社会課題に立ち向かう具体的な道筋が詰まった充実の一冊となっておりますので、ぜひご高覧ください。



■統合報告書2026（PDF）

https://www.az-com-maruwa-hd.co.jp/Portals/0/images/ir/library/integrated-report/pdf/IR26_J_all.pdf

Copyright© 2026 AZ-COM MARUWA Holdings Inc. All Rights Reserved.

株主優待の導入

- 株主優待ポイントに応じて約5,000点の商品からお好みの商品を選べる「AZ-COM 丸和ホールディングス・プレミアム優待倶楽部」を導入しております。

AZ-COM 丸和ホールディングス・プレミアム優待倶楽部



ポイントが
貯まる



優待商品と
交換

9月末時点 保有株式数	進呈優待ポイント
400 株以上 500 株未満	3,000 ポイント
500 株以上 600 株未満	6,000 ポイント
600 株以上 700 株未満	10,000 ポイント
700 株以上 1,000 株未満	12,000 ポイント
1,000 株以上 1,500 株未満	18,000 ポイント
1,500 株以上 2,000 株未満	30,000 ポイント
2,000株以上	50,000 ポイント

導入の目的

1. 株主還元と投資の魅力向上

- 日頃のご支援に対する**株主還元**の実施
- 投資の魅力を高め、**投資家層の拡大**と**株式の流動性向上**を図る

2. 株主様との対話（エンゲージメント）強化

- 会員登録による株主データベースを構築・活用
- **IR情報の随時配信**（PR・決算情報など）による事業理解の促進
- **アンケート等の実施**により、今後の経営やIR活動へフィードバック

贈呈基準

開始時期： 2026年9月末（基準日）より開始

対象株主： 毎年9月末時点で4単元（400株）以上保有の株主様

実施頻度： 以後、毎年実施

Copyright© 2026 AZ-COM MARUWA Holdings Inc. All Rights Reserved.

参考）組織再編に伴うドメイン情報の遡及修正について

2026年4月1日付のグループ内組織再編に伴い、2027年3月期第１四半期よりドメイン区分の見直しを実施いたしました。
それに伴い、2025年3月期以降のドメイン情報を遡及修正して表示しています。

	2025/03期 1Q	2025/03期 2Q	2025/03期 3Q	2025/03期	2026/03期 1Q	2026/03期 2Q	2026/03期 3Q	2026/03期	2027/03期 1Q	2027/03期 2Q
ラストワンマイル事業	**9,922**	**19,963**	**30,184**	**39,350**	**9,552**	**19,036**	**29,277**	**38,916**	**9,995**	**20,043**
前期比					△3.7%	△4.6%	△3.0%	△1.1%	+4.6%	+5.3%
EC常温輸配送事業	**13,357**	**27,153**	**41,578**	**54,283**	**14,238**	**29,870**	**46,775**	**61,822**	**15,780**	**35,831**
前期比					+6.6%	+10.0%	+12.5%	+13.9%	+10.8%	+20.0%
EC常温3PL事業	**13,377**	**27,783**	**44,571**	**60,023**	**16,786**	**34,648**	**53,501**	**69,754**	**16,886**	**35,066**
前期比					+25.5%	+24.7%	+20.0%	+16.2%	+0.6%	+1.2%
低温食品3PL事業	**6,654**	**13,557**	**20,928**	**27,789**	**7,286**	**14,732**	**22,679**	**30,268**	**8,335**	**16,766**
前期比					+9.5%	+8.7%	+8.4%	+8.9%	+14.4%	+13.8%
医薬・医療3PL事業	**5,678**	**11,588**	**18,279**	**24,151**	**6,644**	**13,226**	**20,309**	**26,614**	**6,902**	**13,390**
前期比					+17.0%	+14.1%	+11.1%	+10.2%	+3.9%	+1.2%

※赤下線が遡及修正に伴い変更した数値となります。

Copyright© 2026 AZ-COM MARUWA Holdings Inc. All Rights Reserved.

会社概要（2026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



Copyright© 2026 AZ-COM MARUWA Holdings Inc. All Rights Reserved.

経営理念/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

1970 トラック1台で創業



1973 イトーヨーカ堂様 取引開始

1991 ダスキン様 取引開始

1995 マツモトキヨシ様 取引開始
（現：マツキヨココカラ&カンパニー様）
医薬・医療物流 全国へ拡大

2006 イトーヨーカ堂様 ネットスーパー 配送開始

2013 低温食品 物流事業開始

2015 東証１部上場
（現：東証プライム市場）
【2014年】東証２部上場

2017 アマゾンジャパン様 取引開始
「ECラストワンマイル 当日お届けサービス」開始

2019 BCP物流本格稼働
セブン-イレブン・ジャパン様
コカ・コーラボトラーズジャパン様と
BCP協定締結※
※大規模災害時における支援活動に関する協定

2022 AZ-COM丸和ホールディングス
（純粋持株会社体制へ移行）

Copyright© 2026 AZ-COM MARUWA Holdings Inc. All Rights Reserved.

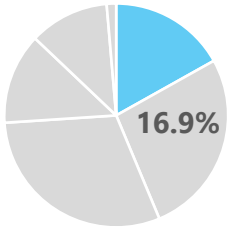
ドメイン別 売上高

2026年3月期　売上高　2,305億円

※売上高：2026年3月期　※円グラフは2026年3月期 売上構成比

輸配送事業

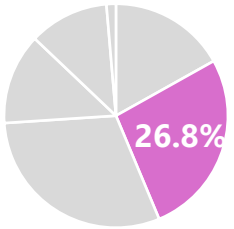
ラストワンマイル事業　389億円



- 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

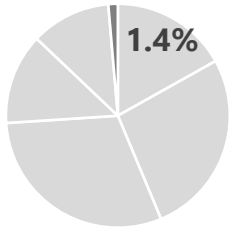
EC常温輸配送事業　618億円



- 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

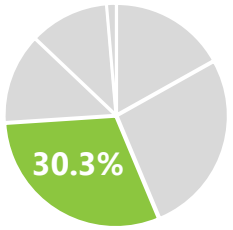
その他事業　31億円



- 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）

3PL事業

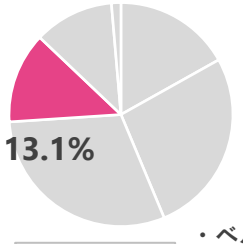
EC常温3PL事業　697億円



- 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

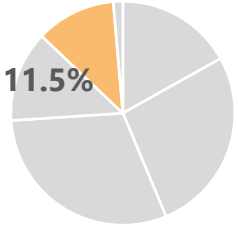
低温食品3PL事業　302億円



- 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　・マミーマート　・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3PL事業　266億円



- 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

Copyright© 2026 AZ-COM MARUWA Holdings Inc. All Rights Reserved.

物流ネットワーク（2026年3月31日時点）

✓ グループ合計269拠点

関西・近畿地区

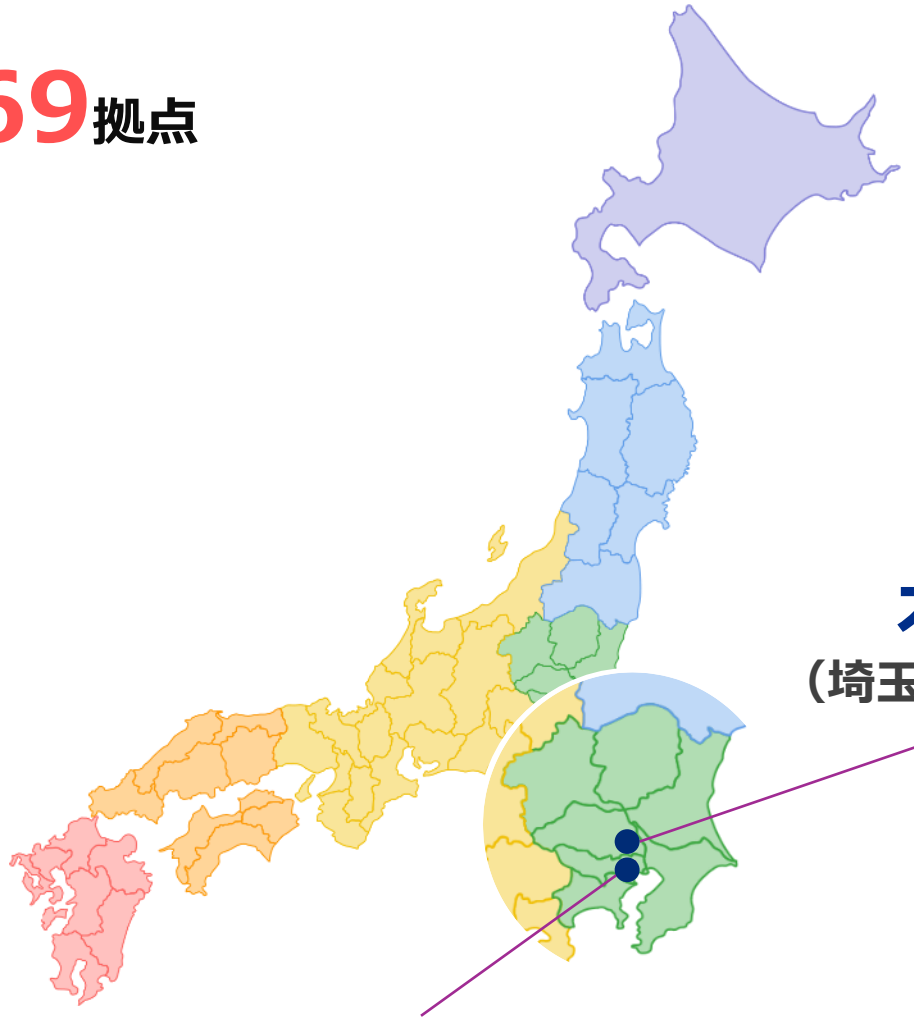
48拠点

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

Copyright© 2026 AZ-COM MARUWA Holdings Inc. All Rights Reserved.

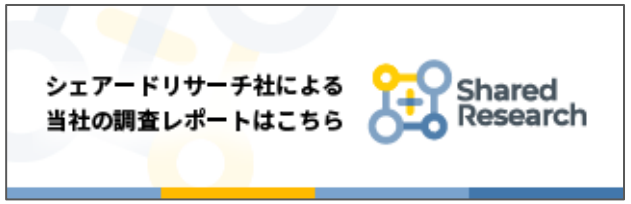
経営指標

（百万円）	2023年 3月期	2024年 3月期	2025年 3月期	2026年 3月期	2027年 3月期（予想）
売上高	177,829	198,554	208,370	230,531	250,000
経常利益	11,949	14,498	11,633	12,530	11,000
売上高経常利益率（%）	6.7	7.3	5.6	5.4	4.4
親会社株主に帰属する当期純利益	7,780	9,119	7,276	7,448	6,600
総資産	112,028	134,594	138,550	155,661	-
純資産	38,162	57,542	60,431	65,364	-
1株あたり当期純利益（円）	61.86	70.88	54.00	55.30	49.03
1株あたり　純資産額（円）	285.40	408.61	428.98	463.27	-
自己資本比率（%）	32.1	41.0	41.7	40.1	-
自己資本利益率（ROE）（%）	24.0	20.0	12.9	12.4	-

Copyright© 2026 AZ-COM MARUWA Holdings Inc. All Rights Reserved.

各レポートのご案内

シェアードリサーチ社による当社レポート



シェアードリサーチ社は、世界の投資家に企業の本質を伝えるリサーチ会社で、世界130ヵ国、約6,800の投資機関をはじめ、多くの個人投資家に愛用されています。

フィスコ社による当社レポート



企業調査レポートとはフィスコのアナリストによる企業取材レポートです。経営戦略、実行力検証、成長性分析等、投資家の関心が高い内容を重点的にレポートします。

QUICK & NOMURA コーポレート・リサーチによる当社レポート



株式会社QUICK・野村インベスター・リレーションズ株式会社・野村證券株式会社が共同で行うスポンサード・リサーチ事業による本レポートは、弊社の事業内容とその強み・弱みの分析、事業計画、業績動向などをその内容とします。本レポートは弊社が支払うスポンサー料によって作成されていますが、正確性・客観性を重視して執筆されています。

Copyright© 2026 AZ-COM MARUWA Holdings Inc. All Rights Reserved.

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/

Copyright© 2026 AZ-COM MARUWA Holdings Inc. All Rights Reserved.