

2026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

証券コード：9090（東証プライム市場）

01

2026年3月期 第2四半期 実績

02

2026年3月期 業績予想

03

中期経営計画2028 進捗状況

04

持続的成長に向けた取り組み

05

ご参考

01

2026年3月期 第2四半期 実績

02

2026年3月期 業績予想

03

中期経営計画2028 進捗状況

04

持続的成長に向けた取り組み

05

ご参考

2026年3月期 第2四半期 決算概要

(百万円)	2025年3月期 2Q 実績	2026年3月期 2Q 実績	前期比較		2026年3月期		2026年3月期	
			伸率	増減額	上期予想	達成率	通期予想	進捗率
売上高	101,440	113,054	+11.4%	11,614	105,000	107.7%	220,000	51.4%
営業利益	4,326	6,068	+40.2%	1,742	4,500	134.8%	11,900	51.0%
利益率 (%)	4.3	5.4	-	1.1	4.3	-	5.4	-
経常利益	4,609	6,269	+36.0%	1,660	4,650	134.8%	12,000	52.2%
利益率 (%)	4.5	5.5	-	1.0	4.4	-	5.5	-
親会社株主に帰属する 中間純利益	2,845	3,991	+40.2%	1,146	2,850	140.0%	7,300	54.7%

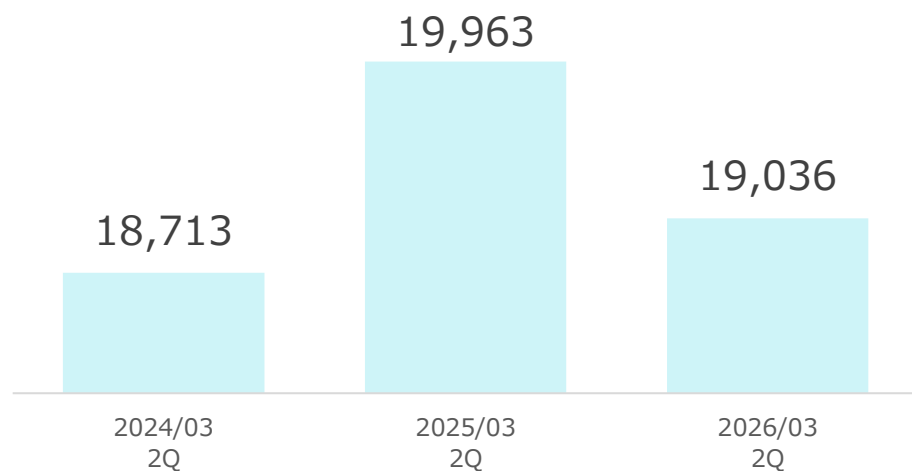
ドメイン別売上高（輸配送事業）

単位：百万円

ラストワンマイル事業

前期比

△4.6% 

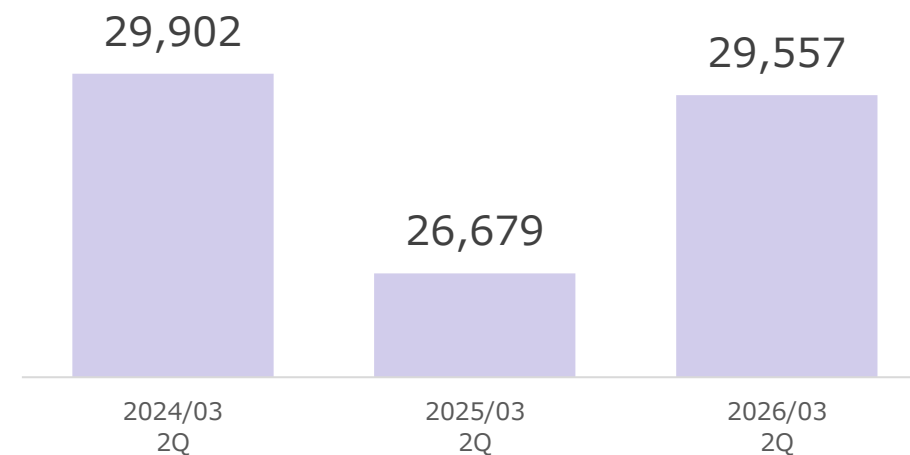


- ネットスーパー事業における一部取引先の業務縮小
- 既存取引先の稼働台数減少

EC常温輸配送事業

前期比

+10.8% 



- 新たな取引先の輸配送案件、センター間を繋ぐ幹線輸送数が堅調に拡大
- 既存取引先との新たな輸配送サービスの稼働開始

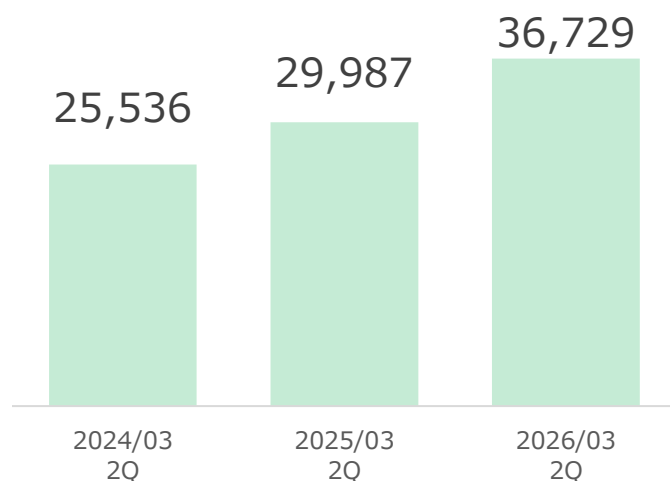
ドメイン別売上高（3PL事業）

単位：百万円

EC常温3PL事業

前期比

+22.5%

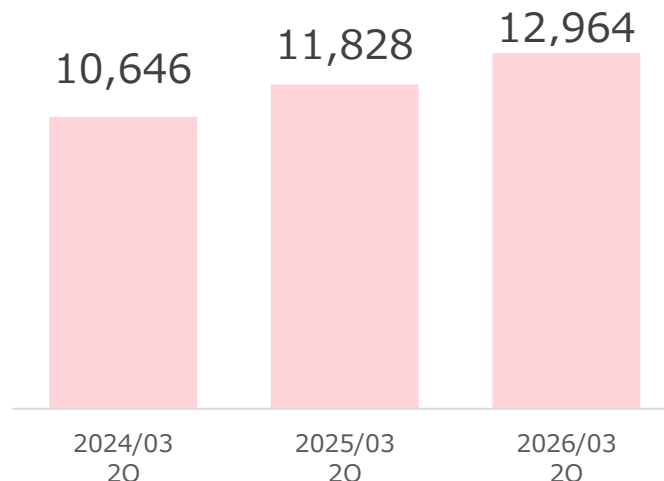


- 前期に開設した大手ネット通販会社向け物流センターの通期稼働及び取扱物量の増加
- 新たな物流センターの開設

低温食品3PL事業

前期比

+9.6%

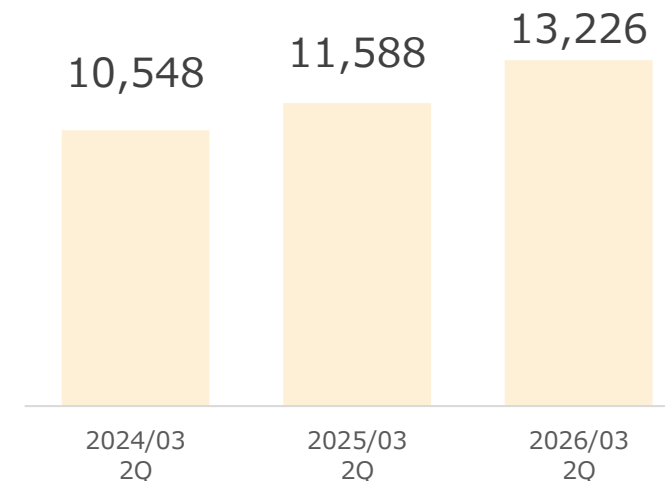


- 前期開設したスーパーマーケット向け物流センターの通期稼働
- 商品単価の上昇や取扱物量の増加

医薬・医療3PL事業

前期比

+14.1%

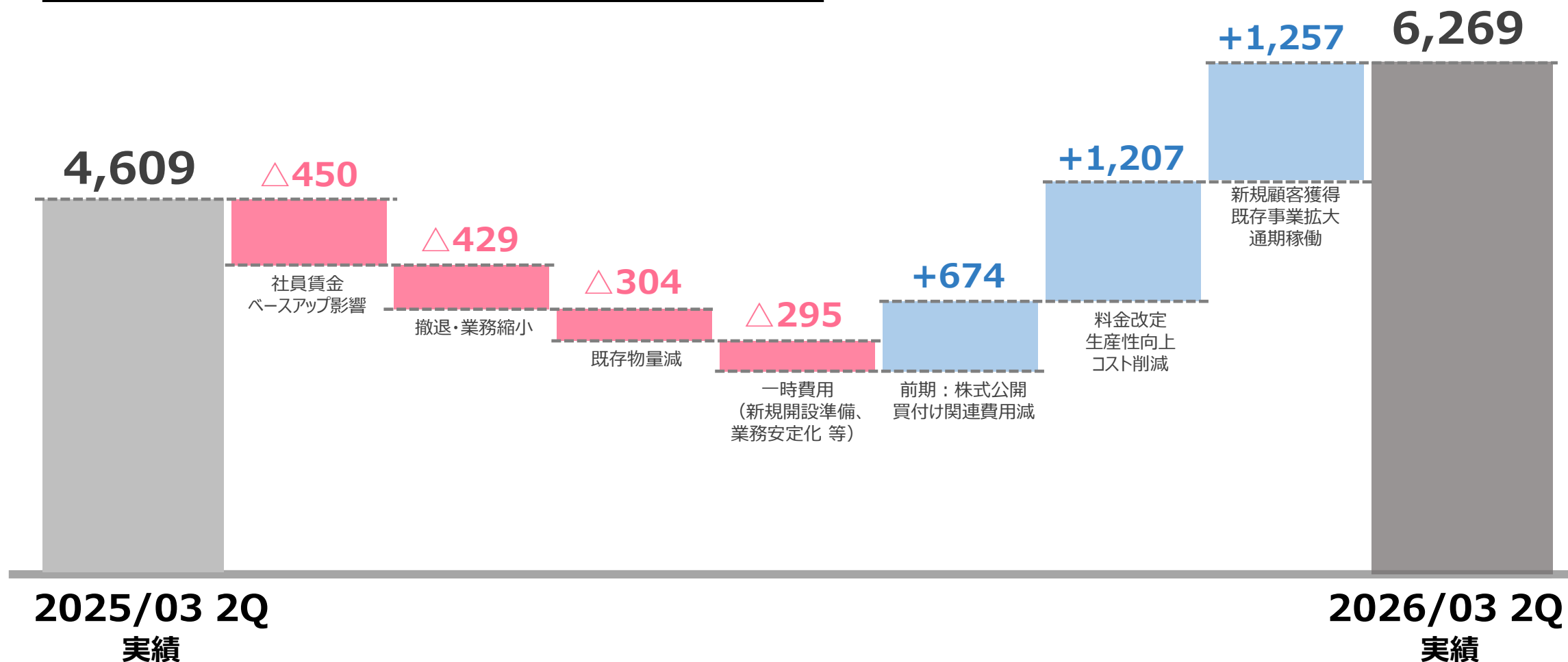


- 主要取引先であるドラッグストアの業容拡大に対応する新たな物流センターの全面稼働
- 季節商品をはじめとする好調な取扱物量の増加

経常利益分析

前期差 **1,660** 百万円

単位：百万円



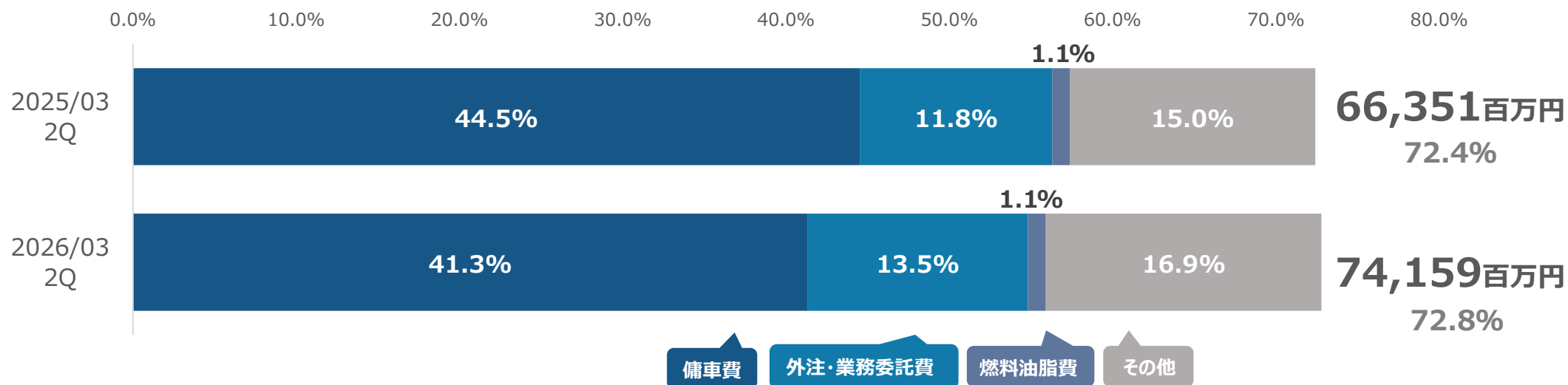
損益計算書

単位：百万円 百万円未満切り捨て	2025年3月期 2Q実績	構成比	2026年3月期 2Q実績	構成比	前期比	前期対比 増減額
売上高	101,440	100.0%	113,054	100.0%	+11.4%	11,614
売上原価	91,628	90.3%	101,873	90.1%	+11.2%	10,245
売上総利益	9,811	9.7%	11,181	9.9%	+14.0%	1,370
販売費及び一般管理費	5,484	5.4%	5,113	4.5%	△6.8%	△371
営業利益	4,326	4.3%	6,068	5.4%	+40.2%	1,742
営業外収益	358	0.4%	479	0.4%	+33.8%	121
営業外費用	76	0.1%	278	0.2%	+265.8%	202
経常利益	4,609	4.5%	6,269	5.5%	+36.0%	1,660
特別利益	119	0.1%	77	0.1%	△35.3%	△42
特別損失	15	0.0%	0	0.0%	△100.0%	△15
税金等調整前当期純利益	4,713	4.6%	6,346	5.6%	+34.6%	1,633
法人税等	1,721	1.7%	2,246	2.0%	+30.5%	525
当期純利益	2,991	2.9%	4,100	3.6%	+37.1%	1,109
非支配株主に帰属する当期純利益	145	0.1%	108	0.1%	△25.5%	△37
親会社株主に帰属する中間純利益	2,845	2.8%	3,991	3.5%	+40.2%	1,146

売上原価分析

単位：百万円 百万円未満切り捨て	2025年3月期 2Q	2026年3月期 2Q	前期対比		構成比
	実績	実績	伸率	増減額	
合計	91,628	101,873	+11.2%	10,245	-
人件費	25,276	27,714	+9.6%	2,438	27.2%
諸経費	66,351	74,159	+11.8%	7,808	72.8%

■ 売上原価に占める諸経費の内訳



貸借対照表

単位：百万円 百万円未満切り捨て	2025年3月期 実績	2026年3月期 2Q 実績	前期末対比	前期末対比 増減額	主な増減理由
流動資産	66,573	63,165	△5.1%	△3,408	現金及び預金 △4,886 受取手形及び売掛金 1,157
固定資産	71,977	95,386	+32.5%	23,409	建物及び構築物（純額） 1,174 機械装置及び運搬具（純額） 3,077 建設仮勘定 13,920 投資有価証券 3,592
資産合計	138,550	158,551	+14.4%	20,001	
流動負債	50,682	37,328	△26.3%	△13,354	支払手形及び買掛金 895 1年内返済予定の転換社債 △20,146 1年内返済予定の長期借入金 1,035 未払法人税等 562 設備等未払金 3,398
固定負債	27,436	56,926	+107.5%	29,490	転換社債 22,000 長期借入金 6,172
負債合計	78,119	94,255	+20.7%	16,136	
純資産	60,431	64,296	+6.4%	3,865	利益剰余金 1,827 その他有価証券評価差額金 1,938
負債純資産合計	138,550	158,551	+14.4%	20,001	

01

2026年3月期 第2四半期 実績

02

2026年3月期 業績予想

03

中期経営計画2028 進捗状況

04

持続的成長に向けた取り組み

05

ご参考

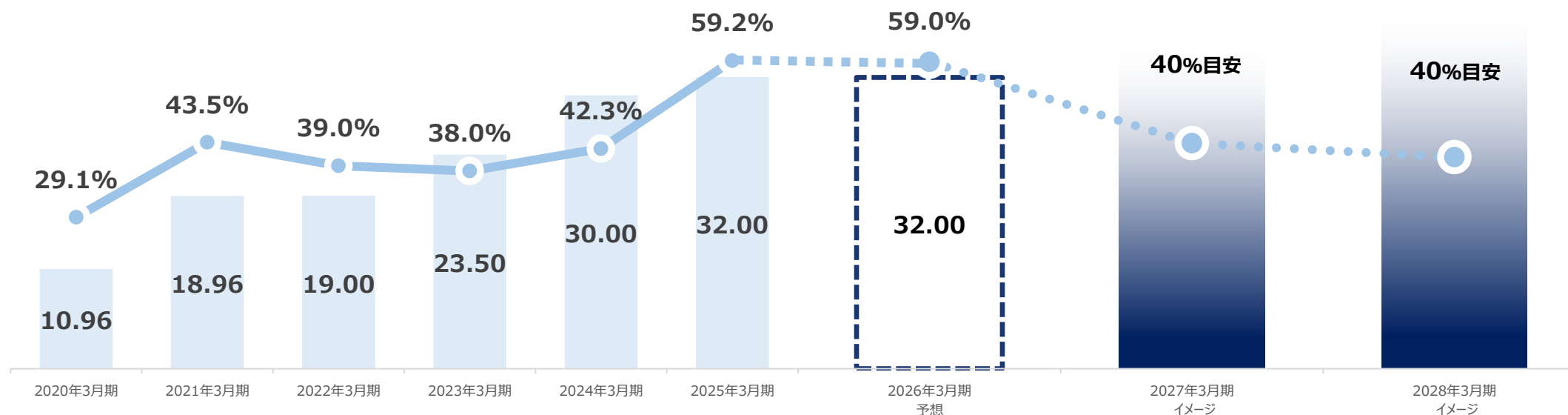
2026年3月期 業績予想サマリー

- 上期については前期開設した物流センターの通期稼働が業績に寄与
- 下期については、新規物流センターにおける業務安定化のための費用、既存物流センターの生産性向上を目的とした先行投資や統廃合にかかる費用を見込む

(百万円)	2025年3月期 実績	2026年3月期 予想	前期対比		2025年3月期 下期実績	2026年3月期 下期予想	下期前期対比	
			伸率	増減額			伸率	増減額
売上高	208,370	220,000	+5.6%	11,630	106,930	106,946	+0.0%	16
営業利益	10,956	11,900	+8.6%	944	6,630	5,832	△12.0%	△798
利益率 (%)	5.3	5.4	-	0.1	6.2	5.5	-	△0.7
経常利益	11,633	12,000	+3.2%	367	7,024	5,731	△18.4%	△1,293
利益率 (%)	5.6	5.5	-	△0.1	6.6	5.4	-	△1.2
親会社株主に帰属する 当期純利益	7,276	7,300	+0.3%	24	4,431	3,309	+0.3%	△1,122
1株当たり 当期純利益 (円)	54.00	54.21				33.05		
1株当たり 配当金 (円)	32.00	32.00				16.00		

株主還元方針

- ・ 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。



中期経営計画2022

中期経営計画2025

中期経営計画2028

※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。

01

2026年3月期 第2四半期 実績

02

2026年3月期 業績予想

03

中期経営計画2028 進捗状況

04

持続的成長に向けた取り組み

05

ご参考

「高収益企業づくり」に向けた取り組み

01 売上成長による利益確保

- ◆ 各種フレームワークを活用した分析手法により将来の経営環境を予測しながら現在の事業戦略を策定、見直しを繰り返すことで各ドメインの売上拡大、事業成長を目指す
- ◆ 新規拠点（AZ-COM Matsubushi、他）および既存拠点の稼働率向上

02 原価上昇部分の価格転嫁

- ◆ 高い物流品質の維持・向上によるお客様への価値提供、コミュニケーションの再徹底
- ◆ 段階的かつ定期的な価格改定（料金交渉）、コスト削減、お客様への条件交渉

03 売上原価率の低減

- ◆ 業務標準化とDX推進
- ◆ 社員のマネジメントスキルの向上による1人当たりの売上向上
- ◆ 拠点の統廃合・共同営業によるAZ-COM丸和グループシナジーの強化
- ◆ 日次決算マネジメント推進による変動費対策の強化

04 販管費率の低減

- ◆ ノンコア・定型業務をシェアードサービスとしAZ-COM丸和グループ全体で包括化
- ◆ 業務棚卸、コア業務への集中、業務の重複回避、標準化、効率化、組織の統合・再編などによって業務と経営の合理化を実現

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、「パレダイジングロボット」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)
- パレダイジングロボット



▲カゴ車搬送ロボット



▲パレダイジングロボット



▲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めます。



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 Matsubushi EAST」稼働開始

所在地

埼玉県北葛飾郡松伏町田島南

延床面積

84,460m² (約25,500坪)

用途

荷主複合型三温度帯対応センター

今後の予定

大手食品関連荷主をはじめとする複数企業にて
2026年4月の本格稼働に向けて準備中

外観



開放感あふれる食堂



マイナス25℃の巨大冷凍庫



効率的な荷役を実現するランプウェイ



地下で支える免震装置

01

2026年3月期 第2四半期 実績

02

2026年3月期 業績予想

03

中期経営計画2028 進捗状況

04

持続的成長に向けた取り組み

05

ご参考

EC物流事業 3PLサービスの拡大

大手ECサイトの専用センターが順次稼働を開始しております。

AZ-COM丸和グループ
運営サイト

17拠点

155,000坪

2025年10月時点

ファイズオペレーションズ 主要運営サイト

開設：2025年3月

東京都青梅市
33,000坪



開設：2025年8月

神奈川県横浜市
35,700坪



丸和運輸機関 主要運営サイト

開設：2024年9月

東京都板橋区
16,000坪



開設：2025年1月

茨城県古河市
6,600坪



産直セミナーを開催

青果業界の変化に対応し、食品スーパーマーケット様の新規仕入れ先の拡張や高品質な鮮度での販売強化に向けた『産直セミナー2025』を開催いたしました。
今後も、コールドチェーンと産地連携により、魅力ある売り場づくりをサポートしてまいります。

参加者

SM・外食バイヤーなど 25名
産地企業 15名

開催の様子



事例の紹介など



アズコムMC福岡センター稼働

所在地

福岡県糟屋郡久山町

延床面積

約13,000坪

用途

主要取引先であるドラッグストア様専用センター

稼働

2025年6月より本格稼働

外観



架台(かだい)吊下げ



センターの様子

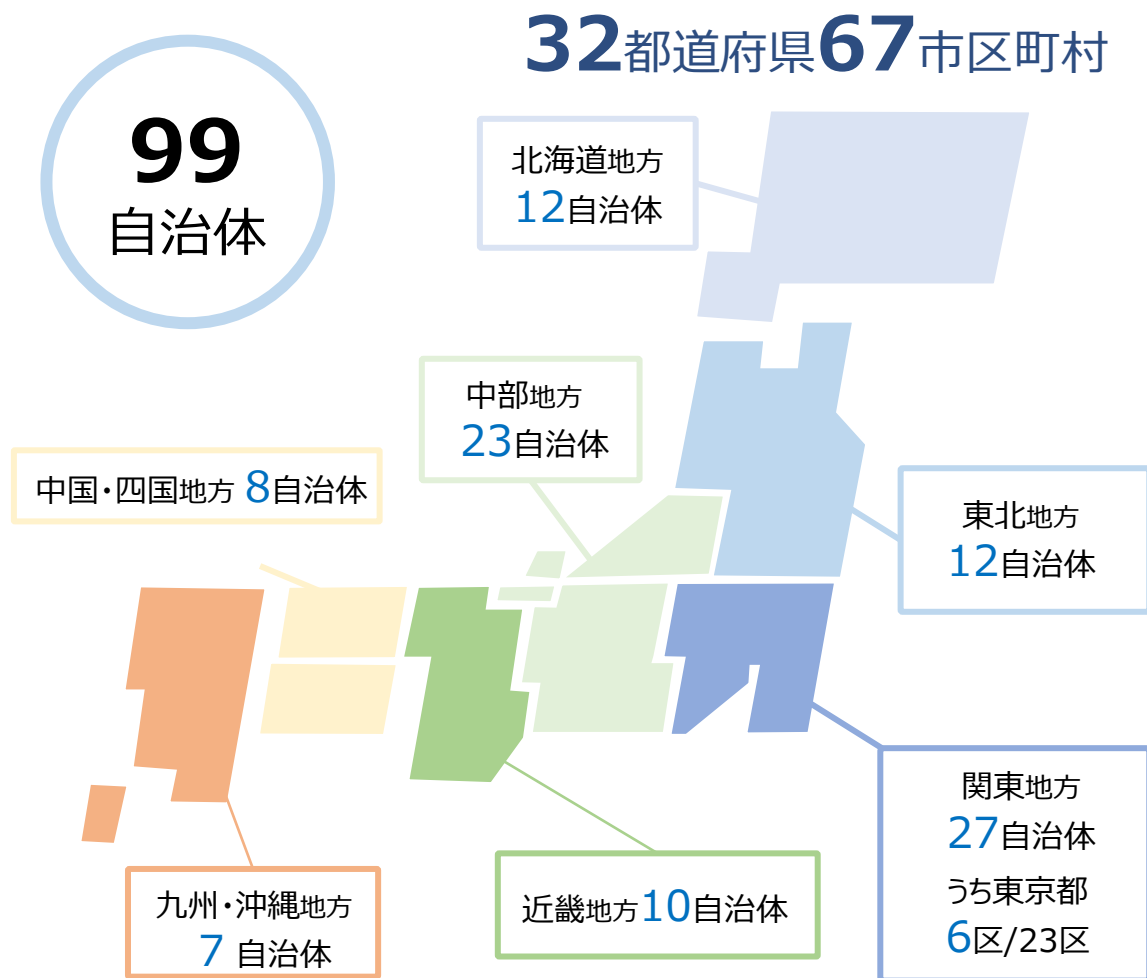


休憩室



BCP物流事業の取り組み

エリア別協定締結数（2025年10月現在）



AZ-COM丸和グループのBCP物流への考え方



人手・車両不足への対応（人事戦略/AZ-COMネットワーク）



人事戦略（採用）

■ 採用実績（2025/9/30時点）

新卒採用 **245名/250名**（2026年4月入社目標）

経験者採用 **386名/750名**（2026年3月期目標）

■ 2025年度 内定式

10月1日に丸和運輸
機関の内定式を開催し、
約100名が参加



■ リクルーター制度（企業理解の促進）

リクルーター活動を通じ、自身の
キャリアビジョンを伝えることで、
学生の疑問や不安を解消する
機会を創出



一般社団法人AZ-COMネットワーク

■ 会員企業数

2025年10月31日現在

2,875社

2030年

目標 **5,000社**

■ 会員メニューの拡大

会員ニーズの把握と支援メニュー開発体制を強化

共同購入サイトの刷新

大手家電量販店と連携

■ 海外視察研修

2025年2月：米国、2025年7月：インドネシア にて開催



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

01

2026年3月期 第2四半期 実績

02

2026年3月期 業績予想

03

中期経営計画2028 進捗状況

04

持続的成長に向けた取り組み

05

ご参考

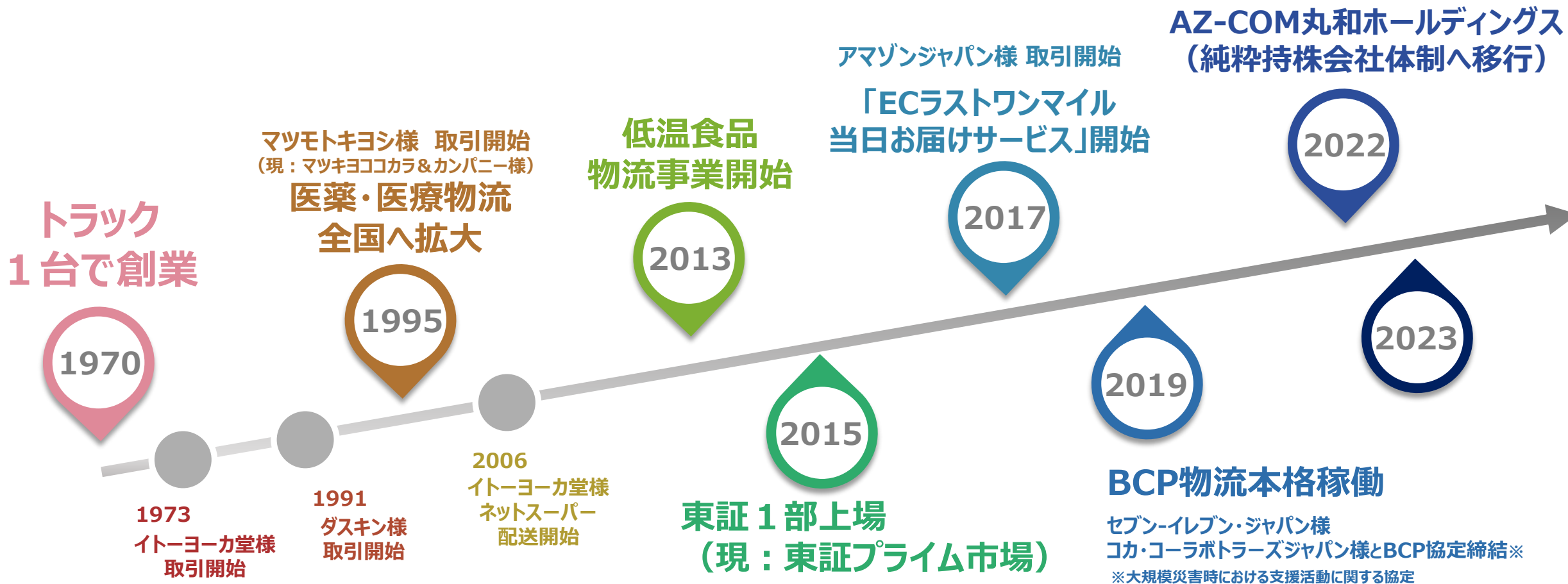
会社概要

(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
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
グループ会社 [※]	連結子会社 20社 非連結子会社 4社 関連会社 1社 その他の関係会社 1社
従業員数	正社員5,241名 パート20,456名 合計25,697名 ※グループ合計

※2025年9月30日時点



ドメインの紹介

2025年3月期 売上高 **2,083**億円



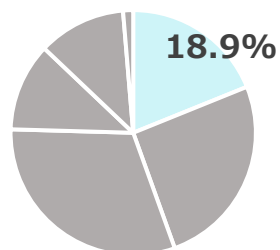
※売上高：2025年3月期
※円グラフは2025年3月期 売上構成比

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

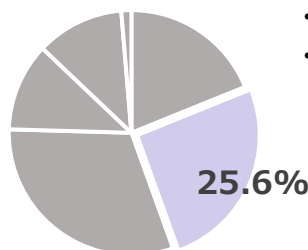
・アマゾンジャパン
・コープみらい
ほか



EC常温輸配送事業



533億円



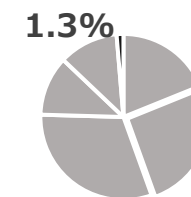
- ・中型～大型車両での拠点間配送
- ・店舗間配送業務

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)

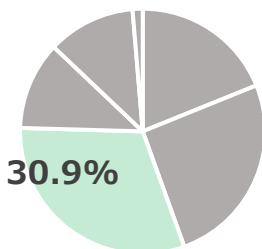


3 PL事業

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

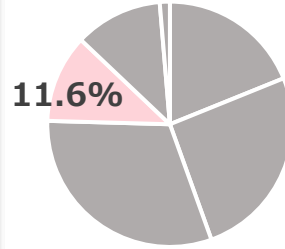
・アマゾンジャパン
・ダスキン
ほか



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

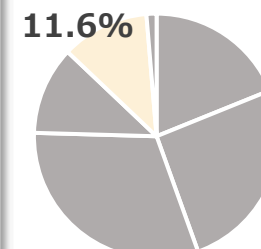
・ベルク
・ヤマザワ
・コープ東北サンネット事業連合
ほか



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



物流ネットワーク

✓ グループ合計**269**拠点

関西・近畿地区

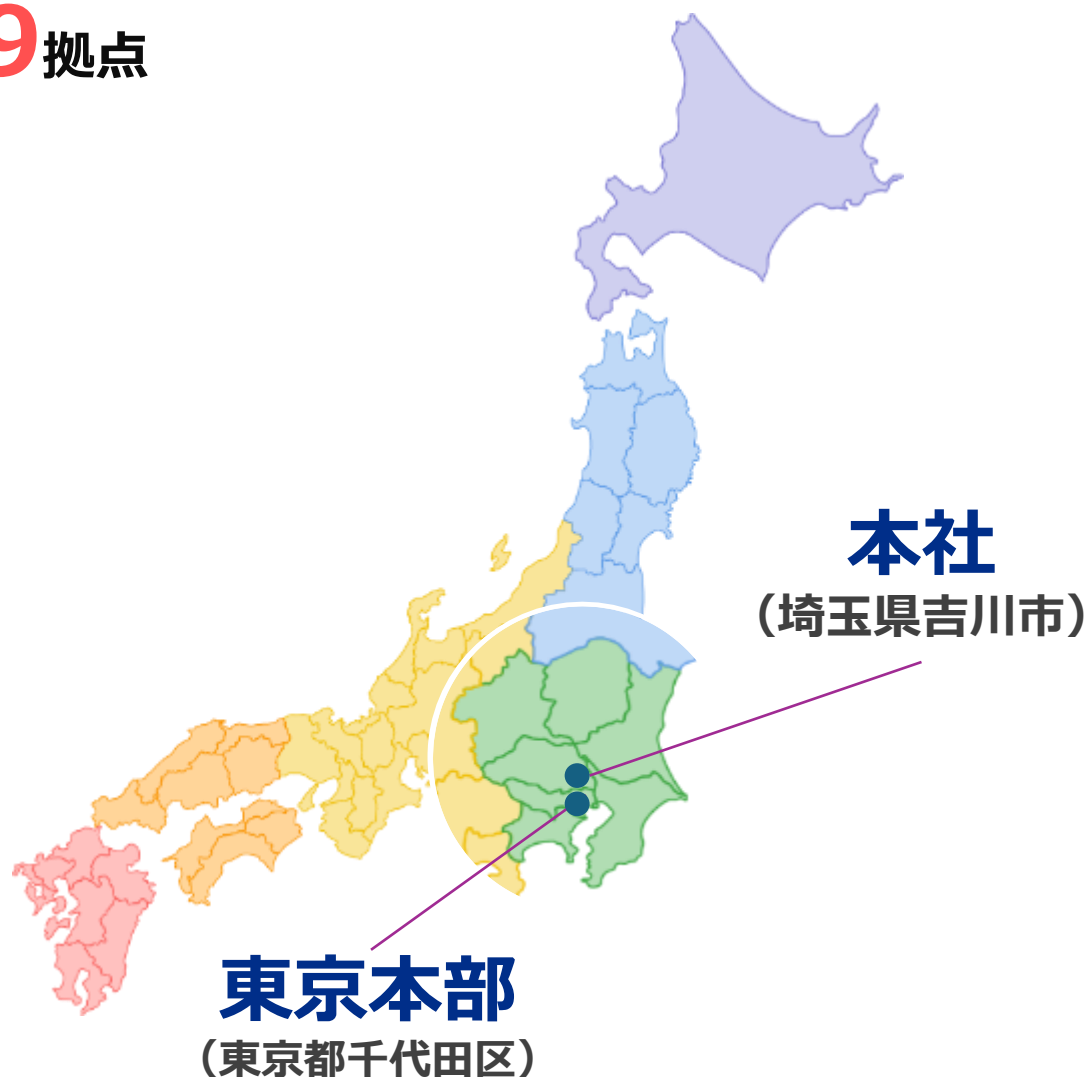
48拠点

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

経営指標

科目	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 (百万円)	133,000	177,829	198,554	208,370	220,000
経常利益 (百万円)	9,139	11,949	14,498	11,633	12,000
親会社株主に帰属する 当期純利益 (百万円)	6,125	7,780	9,119	7,276	7,300
売上高経常利益率 (%)	6.9	6.7	7.3	5.6	5.5
総資産 (百万円)	88,391	112,028	134,594	138,550	-
純資産 (百万円)	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	-

国内外投資家の認知度向上に向けた取り組み

- 当社の株価が低迷している背景には、将来の成長性への疑問だけでなく、国内外投資家の認知度の低さも影響していると考えられる
- 認知度向上に向けて以下の取組みを実施

① 決算説明会の早期化

企業情報の透明性を高めて投資家との信頼関係を構築するために、決算発表日からより早期に説明会を開催する

② 決算説明書き起こし（和英）配信の実施

現在は説明会の動画のみ配信しているが、スクリプトを書き起こすことで要旨を把握するための時間を短縮

セルサイドアナリストの
利便性の向上

国内外機関投資家への
アピール強化

個人投資家への
アピール強化

③ スポンサーリサーチの導入も含めた英文開示の充実

当社のビジネスモデル・強みや決算レポートを和英両語で発信し、海外機関投資家にも当社の存在をアピールする

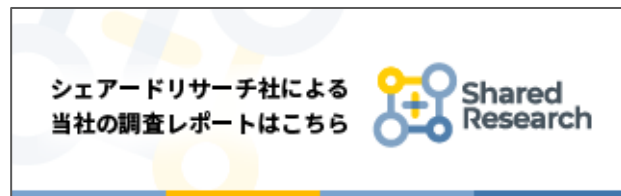
④ 個人投資家向け説明会の充実

より広範な層の個人投資家に関心をもってもらうために、個人投資家説明会を一層充実させる

資本市場全体における認知度向上

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カ国、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・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。



- 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/>

FR-20262Q_J-V1