

AZ-COMレポート

第47期 中間報告書

2019年4月1日▶2019年9月30日

Electronic
Commerce

Business
Continuity
Plan

3PL&プラットフォームカンパニー

株式会社 丸和運輸機関



代表取締役社長

和佐見 勝

挑戦、成長、貢献し続けます。

Message from the President

トップインタビュー

株主の皆様には、平素より格別のご支援・ご鞭撻を賜り、厚く御礼申し上げます。当社第47期第2四半期連結累計期間（2019年4月1日～2019年9月30日）における経営成績がまとまりましたので、ここにご報告申し上げます。

物流業界においては、ドライバー不足、稼働車両不足などが深刻化するなか、当社グループでは、顧客サービスの向上、高品質な物流システムの構築、さらなる事業領域の拡大を目指して、「3PL（サードパーティ・ロジスティクス）＆プラットフォームカンパニー」をコンセプトとする新たな中期経営計画をスタートさせました。

急速な成長を遂げているEC（エレクトロニックコマース）市場では、独自の「ECラストワンマイル当日お届けサービス」の配送網を構築して事業の拡大やサービスの向上を図り、個人事業主「MQA（Momotaro・Quick Ace）」の開業支援をより強化しております。食品物流事業の「AZ-COM 7PL」（セブン・パフォーマンス・ロジスティクス／7つの経営支援機能を付加した3PL）においては、物流品質の均質化や機能拡張を図るとともに、海外市場の開拓、海外からの人材確保にも挑戦しております。また、AIの活用による業務の効率化やICTによる省人化・省力化へ取り組んでおります。

当社は、パートナー企業との相互扶助に基づく連携により、人材と車両を確保・共有する「AZ-COM丸和・支援ネットワーク」を発展させ、大規模災害などの非常時においても安全・安心・安定した物流を提供できるよう、社会インフラとしての物流基盤の構築に努めてまいります。

挑戦、成長、貢献し続けるのが当社グループの文化です。今後とも変わらぬご支援のほど、よろしくお願い申し上げます。

持続的成長を実現するため経営基盤を強化。

当第2四半期の経営成績は、売上高475億6,100万円（前年同四半期比16.4%増）、営業利益34億3,000万円（同30.7%増）、経常利益35億3,900万円（同27.5%増）、親会社株主に帰属する四半期純利益24億4,000万円（同25.7%増）の増収増益となりました。今後とも、持続的な成長を実現するため、経営基盤の強化に努めます。

決算のポイント

売上高

475 億円
(前期比16.4%増)

営業利益

34 億円
(前期比30.7%増)

配当金

21.90 円

【トップインタビュー】次ページへ続きます →

Q1 当第2四半期の経営環境や決算のポイントについて教えてください。

当社グループ独自のネットワークが寄与して営業利益30.7%増の成長となりました。

成長著しいEC市場において独自のラストワンマイル配送網を構築し、受託エリアにおける稼働拠点及び車両台数が順次拡大したことが売上に寄与しました。

また、当第2四半期は、消費税率の引き上げを前に、ある程度の物量の増加がありましたが、2014年4月の8%への増税時ほどの駆け込み需要はありませんでした。我々の取引先である大手EC通販企業などの小売業では消費税率引き上げ前にセールを実施しておりましたが、それによる需要の増加は限定的でした。

逆に、懸念されていた増税後の需要の落ち込みも限定的なものに留まる見込みです。特に当社グループが取り扱う生活用品や食料品については、増税後の物量も大きく低下してはおりません。消費者に消費税10%は当然という認識があるからでしょう。増税の影響はそれほど尾を引かないと見ています。

当社グループの当第2四半期の経営成績は、売上高が前年同四半期比で16.4%増、営業利益は30.7%増、経常利益は27.5%増、親会社株主に帰属する四半期純利益は25.7%増の増収増益となりました。

業界全体で人手不足が深刻化するなか、増収増益という結果が得られたのは、「MQA (Momotaro・Quick Ace)」や「AZ-COM丸和・支援ネットワーク」などを組織したことが寄与しているといえます。

Q2 EC市場の動向と、今後さらに成長していくためのポイントを教えてください。

成長著しいEC市場ですが、日本の市場はまだ伸びしろがあり、今後も大いに期待できます。

小売業のなかでECの占める割合は、日本が6.5%、アメリカは17～18%で、これから20%になろうとしているところです。日本のEC市場には、まだまだ伸びしろがあります。私は以前より、成長するマーケット、さらにそのなかで特に成長する企業に目を向けて事業の拡大を図るということを経営方針としております。

当社グループでは、大手EC通販企業と取引をしておりますが、成長率がきわめて高く、1社だけでも大変な物量です。そのためには、人材を確保し体制を整える必要があります。ドライバーだけでなく、現場のマネジメントも欠かすことはできません。新卒採用は、来春400人、その後は500人を予定しています。今後も相当の物量が見込まれることから、当社グループ独自の「ECラストワンマイル当日お届けサービス」の事業は大いに期待できます。

ラストワンマイルを担う個人事業主の「MQA (Momotaro・Quick Ace)」については、2022年3月までに1万台を集める計画です。この1万台という数字は簡単ではありませんが、着々と進めております。

また、人材を確保するということは、集めたあとの教育が不可欠です。教育の面では、物流センターから各拠点へ輸送することより、ラストワンマイルで個人のお宅へ商品をお届けするほうが、よりきめ細かな教育が必要になります。ちょっとした不手際であってもお客様からクレームが入りますので、そのようなことのないように、きめ細かく徹底的に指導しなければなりません。教育には費用がかかりますが、そのための投資は惜しみません。人の成長が企業の成長につながるというのが、私の根本的な考えです。

Q3 低温食品市場の状況と食品物流への取り組みを教えてください。

お客様の経営利益支援をする「AZ-COM 7PL」の拡大を図り、産直に力を入れております。

食品もECで宅配をする市場が成長してきています。大手EC通販企業は、アメリカでは消費者が食品を注文してから2時間以内で配達する仕組みをつくっております。中国では、店舗から半径5kmくらいは配達料が無料で、注文をしてから20～30分で配達しています。とにかく速いです。

当社グループでは、低温食品物流事業のサービスメニューである「AZ-COM 7PL」の拡大を図り、産直(産地直送)に力を入れております。我々が、お客様である食品SM(スーパーマーケット)のバイヤーと一緒に産地へ行って交渉し、我々が食品SMまで商品を運びわけです。北海道の「じゃがいも」や「たまねぎ」は、どの家庭でも1年を通じて必要としています。それらを含め、様々な野菜を産直で取り扱っております。市場を通すと、市場の手数料や仲買人のマージンがかかりますが、産直であれば、そうした費用がかからず、食品SMにとって大きなメリットがあります。

産直のために、産地に合わせた温度で商品を輸送する「クールコンテナ」も開発しました。例えば、北海道で野菜を収穫したとして、現地の温度が5度ならクールコンテナの温度も5度に保ち、鮮度を維持して輸送するわけです。クールコンテナは遠隔操作ができるので、きめ細かい管理が可能です。3PL企業で、そこまでやれる企業はありません。

日本は、少子高齢化で、消費者の年齢がどんどん高くなっています。今まで食べてきたものより、おいしいものを食べたいという、質への要求が上がっています。クールコンテナは、鮮度を保ったまま運ぶことで消費者の多様なニーズにも応えられます。

Q4 BCP物流事業や中期経営計画2022の状況、株主還元の方針をお願いします。

BCP物流事業では自治体、企業との協定も締結、配当性向は30%以上を目指します。

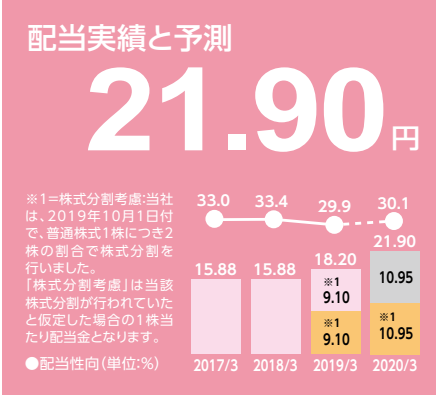
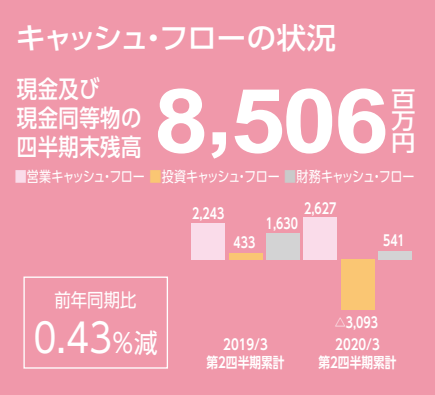
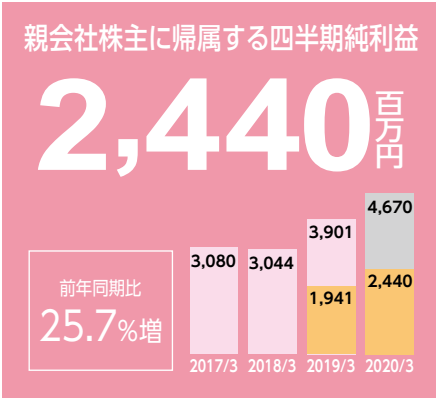
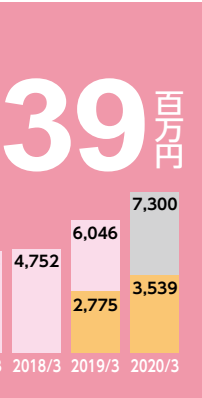
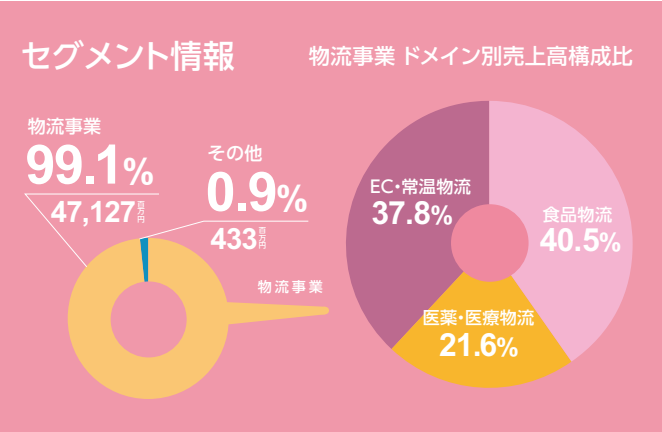
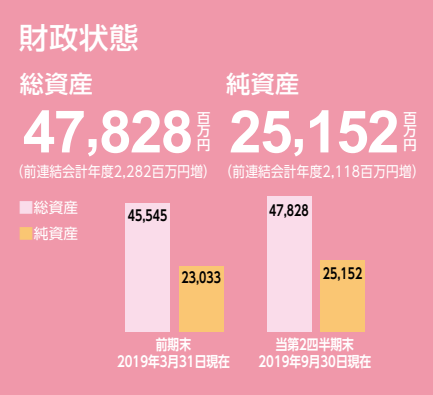
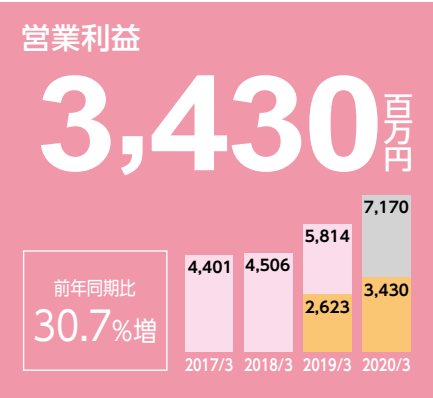
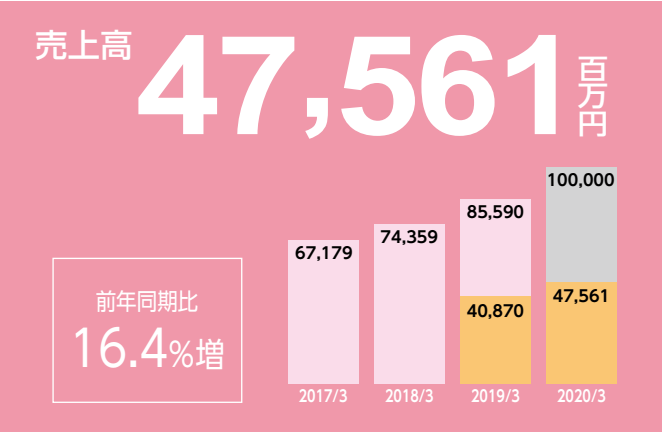
近年、地震も台風も今までのレベル以上に大型化し、各地に甚大な被害をもたらしています。当社グループでは、阪神・淡路大震災をはじめ、東日本大震災、熊本地震、北海道胆振東部地震などの被災地に対し、さまざまな復興支援を行ってまいりました。そうした経験を本格的な社会貢献として生かすため、立ち上げたのが「BCP(事業継続計画)物流事業」です。

今年、私は社員の皆様への年頭のご挨拶として、「今年から、3つの核、コア・コンピタンスを持って事業に取り組んでまいります。1つめはEC・常温物流事業、2つめは低温食品物流事業、3つめがBCP物流事業です」と申し上げました。

BCP物流事業に取り組めるのは、「AZ-COM丸和・支援ネットワーク」があるからです。会員企業数は3,000社を目標としており、現在1,300社を超えました。AZ-COM丸和・支援ネットワークでは、大規模災害時の地域貢献活動や事業継続のための総合的な救援活動を目的として、自治体、企業との協定の締結も進めております。今年10月末には東京都とも協定を締結し、現在埼玉県およびさいたま市ともBCP協定締結に向け協議しております。当社グループのBCPとしては、新規物流センター建設の際、立地・地盤の十分な調査や、1階だけでなく2階、3階、4階からも荷物を積めるような構造にするなどの対策を講じてまいります。将来的に、地元で大型物流センターを建設したいと考えております。

中期経営計画2022では2022年3月期に売上高1,300億円、経常利益100億円を目指しております。配当性向は30%以上を目標とし、株主の皆様への期待を裏切らない経営に努めます。今後とも当社グループにご期待ください。

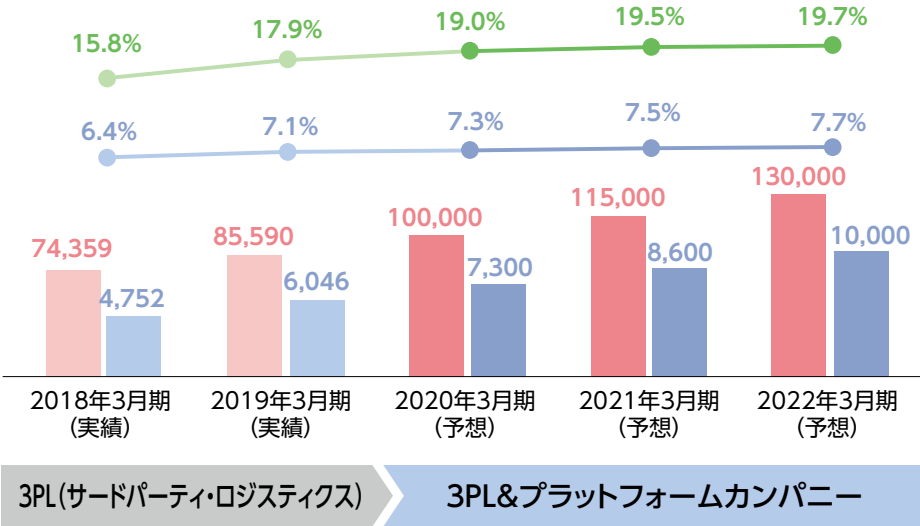
連結財務情報



中期経営計画 2022 to be the “3PL & platform company”

丸和運輸機関グループは、労働市場悪化と技術革新が進む環境の変化に迅速に対応し、持続的な成長を実現するため、2022年に向けた「中期経営計画2022」を策定しました。

連結売上高 (単位:百万円)
連結経常利益 (単位:百万円)
経常利益率 (単位:%)
ROE (単位:%)



中期重点施策



オールリクルート体制による
人材の確保と優秀な「人財」の育成



先端技術を駆使した革新的な
ロジスティクスモデルセンターの構築



EC市場における独自のラストワンマイル
配送網の構築と起業家モデルの展開



「AZ-COM丸和・支援ネットワーク」
による物流基盤(プラットフォーム)の
発展



低温食品物流事業における
「AZ-COM7PL」の機能拡張

引き続き、お客様へのサービスレベルを向上させ、クオリティの高い物流システムの構築を目指すと共に、
更なる事業領域拡大のための物流プラットフォームビジネスを展開してまいります。

人の成長なくして、企業の成長なし。

人材の確保

オールリクルート体制の構築と実践に向けて、より一層の採用強化を進めています。

丸和運輸機関グループでは、2019年5月に公表した『中期経営計画2022』において「オールリクルート体制による人材の確保と優秀な「人財」の育成」を施策の一つとしており、多様な人材の積極採用を推進しています。

その一環として、全国の事業拠点の若手社員による高校・大学を訪問する取り組みをスタートしました。これまでは、本社の採用担当者のみが採用活動を行っていましたが、今年度より全国の社員が一丸となって学校関係者とのパイプ作りを行い、新たな人材獲得に向けた体制づくりに取り組んでいます。社員一人ひとりが当社の企業文化や事業内容を発信することで、これまで以上に多彩な人材の確保に注力し、500名採用の実現を目指してまいります。

Keyワード
解説

オールリクルート体制とは？

当社の活性化と人材不足回避のために、同志一丸となって採用に取り組み、新卒社員をはじめとした多様な人材の積極採用を推進すること。

取り組み

当社の企業文化・業務内容への理解を促進し、内定辞退率を低減させるための新たな取り組みを始めました。



面談回数を増やし、
内定者一人ひとりをサポートします。



定期的に先輩社員との懇親会を行い、
ミスマッチを防ぎます。



職場理解の促進のため、
会社見学ツアーを開催しました。

採用担当者の 挑戦

株式会社 丸和運輸機関
人事採用部
瀬戸 茂樹
(2012年入社)



現在の採用市場は「売手市場（学生有利）」と言われ、ますます厳しい環境となっております。この厳しい環境の中で学生に向けてこれまでとは異なる多様なアプローチ（採用手段）が必要と感じています。その一つが「オールリクルート体制」の一環として、全社を巻き込んだリファラル採用（OB・OG紹介）の実施です。当社の魅力は「若い人財」＝活気のある職場です。この魅力を最大限PRしていき、当社・お客様の成長、そして社会の発展へ人材の面から貢献できるよう日々取り組んでまいります。

優秀な「人財」の育成

世代交代に向けた人財育成の強化。

丸和運輸機関グループでは、単なる人財育成に止まらず、次世代の経営者を世に送り出すべく100人の桃太郎（経営者）の育成に取り組んでいます。

理論と実践、そして後輩育成。

人財育成制度のより一層の効率化と体系化を図ってまいります。その一つが、理論と実践と後輩育成の循環によるスパイラルアップ型の教育システムです。

これは、社員が研修を通じて理論を習得し、その理論を現場で実践。さらに身に付けた知識・技術の後輩社員への教育指導までを一体的に行ってもらうことで成長を促しています。

若手の時点から階層に応じたマネジメント力を身に付けることで、より早期に部門経営者を育成できる教育体系を構築しております。



丸和運輸機関の 将来を担う若手社員

株式会社 丸和運輸機関
高崎営業所 所長
平戸 明宏
(2014年入社)



当社に入社後これまで、様々な研修に受講生・指導スタッフとして参加させていただきました。一番の学びは、意識改革・考働革新をし続けるという事でした。業務を通じてお客様と共に考働し続ける事が、私の成長に繋がっています。また、学びを活かし部下の育成にも力を入れ、面談回数を増やし、若手社員の目標・夢を明確化する事にも取り組んできました。一人ひとりの成長に合わせた教育を行い続ける事が、互いの信頼関係構築にも繋がっています。今では、部下が同様に後輩育成に取り組んでくれることが、私の営業所の強みになっています。

Topics 01

中国重慶にて開催の 「第19回アジア太平洋小売業者大会重慶大会」で 代表取締役社長 和佐見勝が講演

2019年9月、中国の重慶市にある重慶悦来国際会議場にて開催された「第19回アジア太平洋小売業者大会」において当社代表取締役社長の和佐見勝が講演を行いました。

本大会は2年に1度開催され、アジア各国の小売業の経営者が講演を行う大会です。本大会に、日本小売業協会からの招聘を受け、2019年9月7日(土)の大会最後に登壇いたしました。

「小売業の成長戦略を支えるロジスティクス経営利益支援」と題し、世界の小売業の経営に向けて、“小売業にとって、ロジスティクスの重要性”や、弊社からの“経営利益支援”を提案いたしました。



小売業の経営者を前に、
経営利益支援を提案する和佐見

Topics 02

台風被害における災害対応の実施

2019年9月に発生した台風15号により、千葉県において大規模な停電、断水といった被害が発生いたしました。当社はBCPの協定を結んでいる株式会社セブン-イレブン・ジャパン様の要請により一般社団法人AZ-COM丸和・支援ネットワークと共に緊急の輸配送車両の手配を行いました。10月に発生した台風19号でも各地で大きな被害が発生する中、協定を結んでいる吉川市様の要請に対応を行いました。

今後も協定を結んだ全国の各自治体・企業との連携を強化し、皆様の生活を支えるインフラ企業としての物流基盤構築を進めてまいります。



吉川市からの支援物資を積み込む様子

企業情報

会社概要 (2019年9月30日現在)

社 名	株式会社丸和運輸機関
本 社 所 在 地	〒342-0008 埼玉県吉川市旭7番地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 (鉄鋼ビル本館5階)

設 立	1973(昭和48)年8月
資 本 金	2,659百万円
事 業 内 容	サードパーティ・ロジスティクス(3PL)事業 等
従 業 員 数	連結11,610名(内パート8,609名)
事 業 所	全国146拠点(全グループ含む) 埼玉、東京、神奈川、千葉、群馬、栃木、 北海道、岩手、宮城、愛知、大阪、京都、福井、 兵庫、滋賀、岡山、広島、高知、福岡 他

役 員 (2019年9月30日現在)

代表取締役社長 和佐見 勝

取締役	山本 輝明	取締役	岩崎 哲律
取締役	藤田 勉	取締役(社外)	廣瀬 権
取締役	河田 和美	取締役(社外)	山川 征夫
取締役	飯原 正浩		
取締役	葛野 正直	常勤監査役	田中 茂
取締役	小倉 友紀	監査役(社外)	藤原 俊彦
取締役	橋本 英雄	監査役(社外)	岩崎 明
取締役	田中 博		

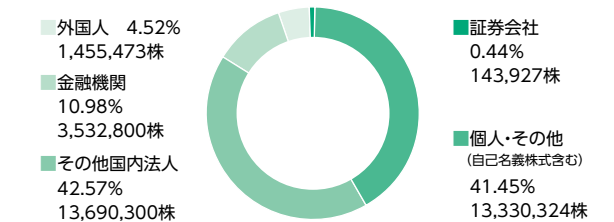
株式の状況 (2019年9月30日現在)

発行済株式総数	32,153,080株
株 主 数	4,024名

大株主の状況

株主名	所有持株数(千株)	持株比率(%)
株式会社WASAMI	10,800	33.59
和佐見 勝	8,271	25.73
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	1,649	5.13
株式会社マツモトキヨシホールディングス	1,259	3.92
丸和運輸機関社員持株会	677	2.11
STATE STREET CLIENT OMNI BUS ACCOUNT OM 02	655	2.04
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	561	1.74
トーヨーカネツ株式会社	544	1.69
株式会社ダスキン	400	1.24
株式会社埼玉りそな銀行	321	1.00

所有者別株式分布状況



CSRカレンダー



スポーツ協賛
浦和レッドダイヤモンズ(年間)

4月

埼玉県吉川市
「なまずの里マラソン」



10月

埼玉県秩父市
「棕神社例大祭
(龍勢祭)」



1月

埼玉県松伏町
田園ホール・エローラ
「ニューイヤーコンサート」



4月

5月

6月

7月

8月

9月

10月

11月

12月

1月

2月

3月

6月

京都府綾部市
「あやべ仁王門
登山レース」



6月

埼玉県秩父市
「吉田ホテルの
郷の会」



11月

中国 北京交通大学
「丸和運輸機関留学金・
助学金プログラム」



株主メモ

事業年度	毎年4月1日から翌年3月31日まで
定時株主総会	毎年6月
株主確定基準日	毎年3月31日
剰余金の配当基準日	期末配当の基準日 毎年3月31日 中間配当の基準日 毎年9月30日 上記のほか、基準日を定めて剰余金の配当をすることができます。
1単元の株式数	100株
株主名簿管理人	みずほ信託銀行株式会社 (https://www.mizuho-tb.co.jp) 東京都中央区八重洲一丁目2番1号
事務取扱場所	みずほ信託銀行株式会社 本店証券代行部 東京都中央区八重洲一丁目2番1号
郵便物送付先	みずほ信託銀行株式会社 証券代行部 (https://www.mizuho-tb.co.jp/daikou/index.html) 〒168-8507 東京都杉並区泉二丁目8番4号
電話照会先	0120-288-324 (フリーダイヤル) (土・日・祝日を除く 9:00～17:00)
公告掲載方法	当社の公告方法は、電子公告としております。 ただし事故その他やむを得ない事由により電子公告をすることができないときは、日本経済新聞に掲載しております。 当社の公告掲載URLは次のとおりです。 http://www.momotaro.co.jp/
各種お手続きのお取り扱いについて	1.株主様の住所変更その他各種お手続きにつきましては、原則としてお取引きをされている証券会社等でのお取り扱いとなります。 2.特別口座の株式に関するお手続きにつきましては、みずほ信託銀行でのお取り扱いとなります。



株式会社 丸和運輸機関

本社所在地：〒342-0008 埼玉県吉川市旭7番地1
本社営業所：〒342-8505 埼玉県吉川市あさひ桃太郎 1-1-1 TEL 048-991-1000
東京本部：〒100-8235 東京都千代田区丸の内桃太郎（鉄鋼ビル本館5階）TEL 03-3212-1111

