

AZ-COMレポート

第45期 報告書

2017年4月1日▶2018年3月31日

「ECラストワンマイルへの挑戦」

成長する巨大EC市場と共に目指す未来

株式会社 丸和運輸機関

証券コード:9090



物流革命に挑戦、 株主の皆様への 期待を超える経営に 努めます。

ごあいさつ

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45期(平成29年4月1日～平成30年3月31日)の連結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。

当期は、大手EC(エレクトロニックコマース)通販企業様の業務を期中に受託し、急遽配送拠点を整備しました。また、日次決算マネジメントの徹底、食品スーパーマーケット向け低温食品物流の深耕などを図りました。

この結果、前年同期比で売上高は増収、営業利益・経常利益ともに増益と、増収増益を果たしました。ただし、純利益につきましては、税金等調整前当期純利益が前年対比で増加したことと、前期に適用された減税が今期は適用されなかったこともあり、わずかに減益となりました。

今後とも、物流革命に挑戦し続け、株主の皆様の期待を裏切らない経営、株主の皆様の期待を超える経営に努めてまいります。何卒、変わらぬご支援のほど、よろしく願い申し上げます。

代表取締役社長

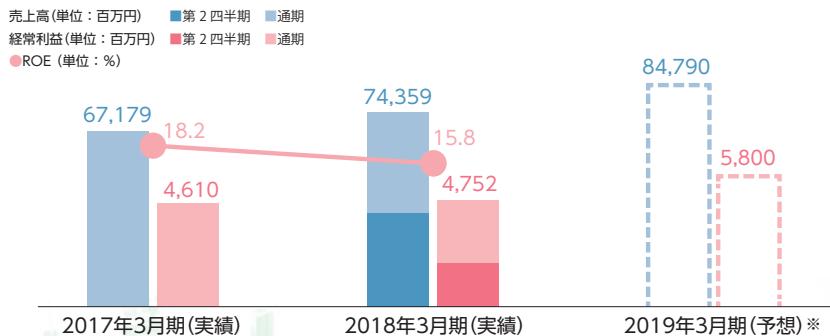
和悠見 謙

中期経営計画の進捗状況

中期経営計画2年目となる当事業年度は、更なる事業基盤の強化を目的とした日次決算マネジメントの徹底並びに食品スーパーマーケット向けの低温食品物流の深耕を図りました。また、「ECラストワンマイル当日お届けサービス」を担う個人事業主「クイックエース」の開業を支援する仕組みを立ち上げるなど、当社独自のラストワンマイル配送網の構築を推進してまいりました。

連結業績目標

2017年3月期(第44期)から、2019年3月期(第46期)までの3ヶ年を対象



※中期経営計画は成長変化に伴い修正いたしました。

成長戦略

EC(ネット通販)市場

成長する市場・
成長する顧客に経営資源を集中

大手 EC 通販企業様向け当日お届け(宅配)における「当社独自のプラットフォーム」の構築を目指す



食品スーパーマーケット市場

食品スーパーマーケット業界の
売上高は安定的に増加傾向

AZ-COM
MOMOTARD-3PL-SYSTEM

小売業の物流を一括して受託

AZ-COM 7PL
SEVEN PERFORMANCES LOGISTICS

多彩な物流改革提案で
「物流利益」と「商流利益」を創出



誰もできないビジネスモデルを。

当期の経営成績は、

売上高743億5,900万円(前年同期比10.7%増)、

営業利益45億600万円(同2.4%増)、

経常利益47億5,200万円(同3.1%増)、

純利益30億4,400万円(同1.1%減)となりました。

今後とも、誰もできない独自のビジネスモデルにより、
企業価値を高めてまいります。

決算のポイント

売上高 **743** 億円
(前期比10.7%増)

営業利益 **45** 億円
(前期比2.4%増)

配当金 **31.755** 円

※2017年10月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行いました。

Q 当期の取り組みと、今後の戦略について教えてください。

大手EC通販企業の業務を受託。成長する市場、成長するお客様に経営資源を投入いたします。

当期は、中期経営計画で成長戦略として掲げている「低温食品物流への経営資源の集中投資」「拡大し続けるEC市場への対応」「安全・安心・安定した物流基盤の構築」を推し進めました。

低温食品を中心とする食品物流では、「AZ-COM 7PL」戦略に基づく新規物流センターが本格稼働、既存の業務も拡大しました。

EC市場への対応では、大手EC通販企業の業務を急遽受託して、6月に「ECラストワンマイル当日お届けサービス」事業を開始、9カ月間で17拠点を立ち上げました。

国内のEC市場は、2017年度、16兆5,000億円で、前年比9.1%増でした。2022年には26兆円に成長するという試算もあります。このような成長市場で大手EC通販企業の業務を受託したことは、費用負担が大きかったのは事実ですが、当社にとって大きな喜びでした。今後とも、成長する市場、成長するお客様に経営資源を投入してまいります。

また、安全・安心・安定した物流基盤の構築では、パートナー企業と連携する「AZ-COM丸和・支援ネットワーク」を強化しました。

日次決算マネジメントの徹底、ムダ・ムラ・ムリの「3ム」の排除などにも努め、中期経営計画の最終年度となる第46期は、売上高847億9,000万円（前年同期比14.0%増）、営業利益56億3,000万円（同24.9%増）、経常利益58億円（同22.0%増）、純利益38億7,000万円（同27.1%増）を見込んでおります。

キーワード解説 AZ-COM 7PL

当社がお客様に提供するサービス「アズコム セブン・パフォーマンス・ロジスティクス」の略称。物流コストの明確化とローコストオペレーションによる新たな利益創出など、7つの経営支援機能を付加した食品スーパーマーケット向けの3PLサービスメニュー。

Q 「スマート・デジタルロジスティクス」についての考えを。

省力化や生産性の向上など多くのメリットが期待でき、取り組みが活発化するでしょう。

AI(人工知能)やドローン(無人飛行機)、自動運転など、次世代の物流ツールをネットワーク化して活用する「スマート・デジタルロジスティクス」は、日本よりもアメリカ、ヨーロッパ、中国が先行しています。しかし、省力化や生産性の向上、新たな価値の創造など多くのメリットが期待できることから、今後、日本でも取り組みが活発になっていくことでしょう。

AIの活用については、物流センターのロボット化など、すでに実用化されており、さらに進んでいくと思います。また、人手不足解消のため、やらなければいけません。当社のお客様の物流センターで、今年の10月以降に稼働を予定しているところがありますが、ロボット化により、従来の物流センターにおける必要人員の4割くらいを削減することを計画しております。

ドローンは、ラストワンマイルの配送実験が行われていますが、いろいろな制限があり、実用化まではまだ時間がかかるでしょう。荷物も重いものは向かないので、当社のドメインでいうと、軽量な医薬・医療品などが対象になると思います。

自動運転については、日本の道路事情が絡んできます。大型トラックによる拠点から拠点までの幹線輸送は、自動運転化していくのは間違いのないでしょう。一方、ラストワンマイルを自動運転化して、きめ細かなサービスができるかということ、日本の今の現状を捉えた場合、まだ時間が必要だと思います。

キーワード解説 スマート・デジタルロジスティクス

最新のデジタル技術を活用して、省力化や生産性向上、コスト削減、サプライチェーン最適化などを図る物理管理。物流センターのロボットや無人搬送車、長距離トラックドライバーを支援する自動運転などが研究されています。

Q 丸和運輸機関の強みや重視している点は何でしょうか。

強みは、実践型コンサルティングや当日お届けサービス。人財育成を重視しています。

お客様に最適なロジスティクス戦略と経営(利益)支援を図る実践型コンサルティングや、「ECラストワンマイル当日お届けサービス」(以下「当日お届けサービス」と表記)などが、当社の大きな強みです。

当日お届けサービスは、他社にはない当社独自のビジネスモデルです。なぜ「当日」にこだわるのかというと、そこを強化することが、当社の企業価値を高めると考えているからです。企業価値は、同業他社のまねごとをやっていたのでは高められません。誰もできないことをやっこそ高められるのです。

当日お届けサービスの拠点は、東京23区を中心に首都圏に200カ所を整備する計画です。多くの拠点を整備すれば1拠点あたりの配達対応エリアが小さくなり、例えば、今までは注文から配達まで3時間かかっていたのが、2時間以内に短縮できるなど、きめ細かな配送サービスが可能になります。

当日お届けサービスを担う要として展開している「Quick Ace」(クイックエース)は、2021年3月までにサービスセールスマン1万人、車輛1万台を稼働させる計画です。1万人の内訳は、当社が開業を支援する個人事業主が55%、「AZ-COM丸和・支援ネットワーク」会員のパートナー企業が30%、当社正社員15%という構成です。平均27、28歳の若い人たちが活躍できるお仕事です。クイックエースは、開業資金0円、売上保証、研修制度など、開業者にとっても相当メリットがあります。

このほか、「人の成長なくして企業の成長なし」の理念のもと、人財の育成を重視し、教育研修を充実させております。

キーワード解説

クイックエース

当社が考案・開発した新たな起業家モデル。「B to C配達」を担当する独立開業型のサービスセールスマン。特定の拠点で荷物を積み込み、指定エリアのお客様(個人宅・事業所等)へお届けします。

Q 株主還元の方針など、株主の皆様へのメッセージを。

株主の皆様への利益還元は経営の最重要施策の一つであり、配当性向30%以上を継続します。

当社では、株主の皆様に対する利益還元を経営の最重要施策の一つと位置づけており、株主の皆様に安心していただけるよう、安定的、継続的な配当を行うことを基本方針としております。

今後も、株主の皆様を裏切らない、株主還元を続けてまいります。

配当性向は、30%以上を継続することを考えております。

当社グループ2018年のキーワードは、「戮力軍勢」(りくりよくんぜい)です。四字熟語に「戮力協心」というのはありますが、「戮力軍勢」はありません。これは私の造語です。

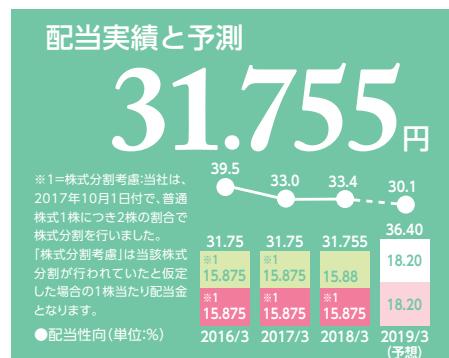
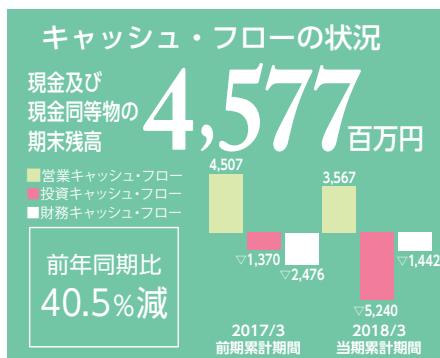
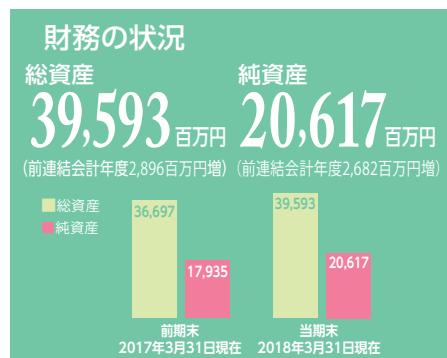
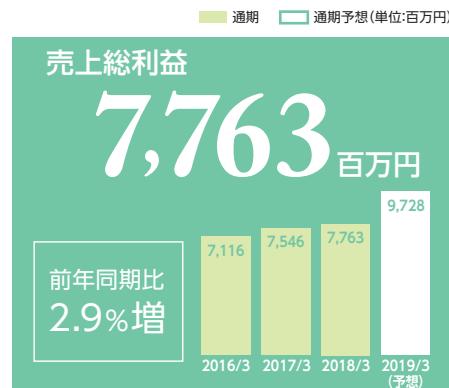
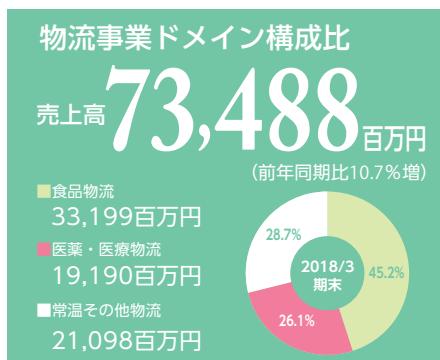
当社では社員を「同志」と呼んでおりますが、「戮力」とは、同志が力を合わせる事、一つの意、心を持って組織力を発揮することです。当社は「3PL業界のナンバーワン企業になる」「ラストワンマイルのガリバーになる」ことを標榜しております。各部門、運営部がそういう考えと意欲を持って組織力を発揮することを願っております。「軍勢」は、軍の勢力です。組織は勢いが大切です。「協心」より「軍勢」のほうが強いのでこのような造語にしました。

企業経営は、いわば戦いです。勝つか負けるかではなく、生きるか死ぬかです。団結心、義侠心、結束力なくして、戦うチームにはなれません。全同志の力を結集し、一致団結して、勢いを持って事業の目的、目標達成に邁進いたします。どうぞ、これからの当社グループにご期待ください。



りくりよくんぜい
「戮力軍勢」

連結財務情報



「ECラストワンマイル

当日お届けサービス」を展開中

2017年度の国内におけるEC市場は拡大傾向にあり、リアル店舗を脅かすほど成長スピードが加速しております。今後、更なる成長が期待されるEC市場に当社は、成長性・革新性・独自性を見出し、2017年6月より大手EC通販企業様の宅配事業に本格的に参入いたしました。

ECラストワンマイル 当日お届けサービスの ガリバー[※]を目指す

※ガリバーとは、ある業界・業種で圧倒的な力を持つ巨大な企業を例えている。



担当者紹介



村山 理沙子

[2015年入社 26歳]

多くの方々に喜びを持っていただきたい。

私は、大手EC通販企業様の宅配を担当する運営部の数値管理・総務担当者として業務を行っております。EC業界は、成長著しく更なる拡大が期待できる市場であり、当社といたしましても担当エリア拡大を目指し、運営方法の改善やお問い合わせ内容の分析を実施しております。

今後もお客様からのニーズに的確に対応し、当社が商品をお届けすることで多くの方々に喜びを持っていただけるよう、サービスレベルの更なる向上を図り、当社の強みである「品質本位」のお届けサービスで「当日お届け日本一」を目指してまいります。

ワンマイル戦略

個配サービスの需要拡大に

対応する新規事業を開始

2018年3月、当社は生活協同組合コープみらい様の商品の配達に関する事業（商品個配事業）を新たに開始いたしました。

また、2018年5月には新たに子会社として「株式会社NS丸和ロジスティクス」を設立し、これらの商品個配事業を移管するとともに、事業の効率化・独自の雇用体系の構築及び人材育成などによって、事業基盤の更なる拡大を図ってまいります。



配送車両台数 230台



担当エリア 東京23区の一部エリア

株式会社 NS丸和ロジスティクス

シニア世帯
共働き・子育て世帯の
個配サービスの
需要拡大



トピックス

～皆様に選ばれる企業を目指して～

JPX 日経中小型株 銘柄選定

2017年8月、日本経済新聞社と東京証券取引所は共同で運営する株価指数「JPX日経インデックス400」及び、「JPX日経中小型株指数」の構成銘柄の定期入替を発表し、この度当社が「JPX日経中小型株」に採用されました。JPX日経中小型株指数は、「投資者にとって投資魅力の高い会社」を構成銘柄とするとのコンセプトのもと、資本の効率的活用や投資者を意識した経営を行っている企業を選定するとともに、こうした意識をより広範な企業に普及・促進を図ることを目指すものであり、こうした企業への投資者の投資ニーズにこたえることを企図しています。丸和運輸機関グループは、投資家の皆様にとってより「投資魅力の高い会社」を目指すべく、今後も誠実な経営に取り組んでまいります。



JPX-NIKKEI Mid Small

LOGI-BIZ「物流企業番付」1位

物流・ロジスティクス業界の専門誌「月刊ロジスティクス・ビジネス（通称：LOGI-BIZ）」において、毎年2月の特集企画である「物流企業番付」で当社が総合ランキング1位となりました。このランキングは物流企業売上高上位約2,000社を対象に直近3カ年（2015年3月期～2017年3月期）の単体業績数値（①売上規模②利益規模③売上高伸び率④利益伸び率⑤累積利益率⑥一人当たり収益の6項目）を分析し、各社の「成長性」、「収益性」、「安定性」を評価し、「強い物流企業」を顕彰する企画であります。



総合ランキング
1位
丸和運輸機関

企業情報

会社概要 (2018年3月31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	2,653百万円
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9,974名(内パート7,234名)
事業所	事業所全国121拠点(全グループ含む) 埼玉、東京、神奈川、千葉、茨城、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 (2018年6月28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 哲偉
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	小倉 友紀	常勤監査役	田中 茂
取締役	橋本 英雄	監査役(社外)	藤原 俊彦
取締役	田中 博	監査役(社外)	岩崎 明

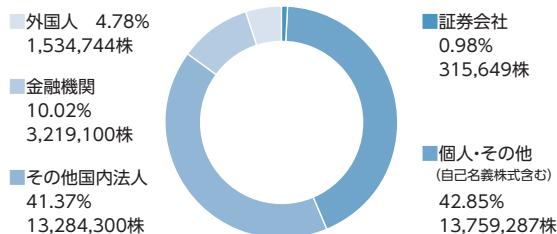
株式の状況 (2018年3月31日現在)

発行済株式総数	32,113,080株
株主数	2,572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	33.63
和佐見 勝	8,384	26.11
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	1,646	5.13
丸和運輸機関社員持株会	1,031	3.21
株式会社マツモトキヨシホールディングス	1,026	3.20
STATE STREET CLIENT OMNI BUS ACCOUNT OM 02	677	2.11
トーヨーカネツソリユーションズ株式会社	544	1.70
株式会社ダスキン	400	1.25
株式会社埼玉りそな銀行	321	1.00
上澤 勝美	306	0.95

所有者別株式分布状況



企業スポーツ

ラグビー部 2017年シーズンのご報告

トップイーストリーグ ディビジョン2へ昇格

2018年シーズンも選手一人ひとりがさらに高い目標とモチベーションを持って日々の練習に取り組んでおります。今後も当社グループのラグビー部へのご支援を宜しくお願いいたします。



丸和運輸機関ラグビー部

7戦6勝0敗1分で優勝

入れ替え戦1勝1分



関東社会人ラグビーフットボール 1部リーグ秋季大会

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 東京都杉並区和泉二丁目8番4号
電話照会先	0120-288-324(フリーダイヤル)
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。



桃太郎便

AZ-COM
MOMOTARO-3PL-SYSTEM

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

