

AZ-COMレポート

第45期 中間報告書

2017年4月1日▶2017年9月30日

「物流革命への挑戦」

拡大を続けるECラストワンマイル市場へ

株式会社 丸和運輸機関

証券コード:9090

「超拡大」を続ける
EC市場に対応、
売上高1,000億円を
目指します。



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期第2四半期連結累計期間(平成29年4月1日～平成29年9月30日)における経営成績がまとまりましたので、ここに報告申し上げます。

中期経営計画2年目となる当期は、「超拡大」を続けるEC(エレクトロニックコマース)市場に対応する物流ネットワークの構築、食品スーパーマーケット向け低温食品物流の深耕、日次決算マネジメントの徹底などを推進。

この結果、低温食品物流、医薬・医療物流、常温その他物流の各事業ドメインにおいて、売上高は前年同期比増収を果たしました。一方、利益面では減益となりましたが、これは将来のEC物流事業拡大に向けた一時費用や先行投資などによるものです。当社は低温食品物流事業の強化や当社独自の「ECラストワンマイル当日お届けサービス」拡大などにより、2020年の連結売上高1,000億円を目指しております。今後とも、変わらぬご支援のほど、何卒よろしくお願い申し上げます。

代表取締役社長

和悠見 謙

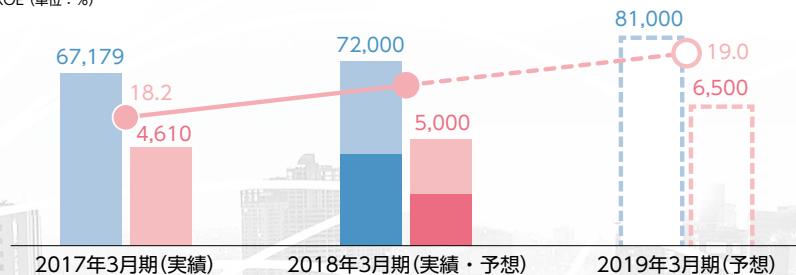
中期経営計画2年目の進捗状況

中期経営計画2年目となる当第2四半期は、日次決算マネジメントの徹底、低温食品物流の強化、「ECラストワンマイル当日お届けサービス」のネットワーク構築などを図り、事業基盤を強化。さらに「AZ-COM丸和・支援ネットワーク」のサービスメニュー拡充、会員拡大を推進し、安全・安心・安定した物流基盤の構築に取り組みました。

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

売上高(単位:百万円) ■ 第2四半期 ■ 通期
経常利益(単位:百万円) ■ 第2四半期 ■ 通期
● ROE(単位:%)



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

安心・安全・安定した
物流基盤の構築

成長を続ける低温食品物流市場とEC市場へのさらなる開拓

MARUWAの3つの強み

ワンストップ
サービスの提供

高付加価値
サービス

専門人財と
専門教育

小売業特化型 3PL 事業者として国内トップクラスの
強みを活かして順調に推移。

企業価値の最大化を目指します。

当第2四半期連結累計期間の経営成績は、売上高358億4,400万円(前年同期比9.9%増)、営業利益18億1,600万円(同14.4%減)、経常利益19億3,700万円(同14.3%減)と、先行投資などにより増収減益となりましたが、引き続き更なる企業価値の最大化を目指してまいります。

決算のポイント

売上高 **358** 億円
(前期比9.9%増)

営業利益 **18** 億円
(前期比14.4%減)

配当金
第2四半期 **31.75** 円
■ 期末(予想) 15.88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 当第2四半期の経営環境や業績などについて教えてください。

高まる需要に対応、EC物流事業の拡大に向けた先行投資を行いました。

EC市場が「超拡大」が続いている一方、物流業界においては人材不足、長時間労働、配達能力の限界、コスト上昇などが深刻化しております。当社は株式上場以来、増収増益を果たしてまいりましたが、当第2四半期は初の増収減益となりました。これは、「ECラストワンマイル当日お届けサービス」の配送センター立ち上げや車輛・人員確保など、EC物流事業の拡大に向けた一時費用並びに先行投資によるものです。

当社は3年前から大手EC通販企業に対して自社物流の構築を提案してまいりましたが、今般既存の配送会社が当日配送サービスから撤退することに伴い、急遽物流網構築の依頼がありました。通常、配送センターの立ち上げは準備に100日かかりますが、2カ月近く前倒しでスタート。当初の事業計画にはなく、準備期間もない厳しい状況での立ち上げとなりましたが、当社独自のラストワンマイル戦略によるEC物流事業拡大の好機と捉えました。ただし新しい業務への取り組みということもあり、標準で運べる荷物の数に対して当初は下回ってしまいます。そうなると通常は車輛1台で済むところを2台用意しなければならず、費用負担が増えてしまいます。一日も早く適正化できるよう、日々生産性の向上に努めております。

キーワード解説

EC

Electronic Commerceの略称。コンピューターネットワーク上の電子商取引で、[B to B](Business to Business、企業間取引)と[B to C](Business to Consumer、企業と消費者との取引)と[C to C](Consumer to Consumer、消費者同士の取引)がある。

Q 2年目を迎える中期経営計画の進捗状況を教えてください。

最終年度の目標である売上高810億円、経常利益65億円の達成を目指します。

中期経営計画では「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」の3つを主な成長戦略として掲げ、推進しております。

2年目を迎え、食品物流の業績は順調に伸びております。また新規顧客の開発も順調です。新規顧客の開発は、顧客にアプローチし、協議を重ね、受託が決定してから業務がスタートするまで1~2年の準備期間が必要です。今後もひたむきに提案営業に努め、お客様の物流改革に貢献してまいりたいと考えております。

また、人手不足や稼働車輛の不足に伴う輸送コスト等のコストアップに対しては、顧客企業に料金改定を交渉しております。これは中期経営計画には見込んでおりませんが、実施することにより、計画をより良い状況下で推進できます。拡大し続けるEC市場への対応としては、当事業の最大の財産である「ECラストワンマイル当日お届けサービス」を強化。当社の桃太郎便は「face to face」でお客様に感動と満足をお届けするのが持ち味であり、当社独自のサービスとして推進しています。安全・安心・安定した物流基盤の構築では、「AZ-COM丸和・支援ネットワーク」の支援メニュー拡充や会員拡大を図るなど、連携強化に取り組みました。

中期経営計画最終年度の2019年3月期の目標として、売上高810億円、経常利益65億円を掲げておりますが、今後も目標達成に向けて全役職員一丸となって取り組んでまいります。

キーワード解説

ラストワンマイル

最終拠点からエンドユーザーへの物流サービスのこと。直訳すると「最後の1マイル」となるが、宅配サービスで、店舗や配送所からお客様へ商品を届ける物流の最後の区間または手段を意味する。

Q 今後の成長へ向けて重視している 取り組みは何でしょうか。

「人の成長なくして企業の成長なし」の理念のもと
人財の育成に力を入れています。

当社では、社員を「同志」と呼んでおります。そして、同志は単なる「人材」ではなく、会社の財産であるとの観点から「人財」と捉えています。また、「人の成長なくして企業の成長なし」という理念のもと、人財の育成に力を入れております。マネジメントは人が行うことです。良質なマネジメントを行うためには、知育・徳育・体育を一体として教育し、人財の質を高めていくことが不可欠です。

このため当社では、高付加価値サービスを支える「人間力」を養う人財教育システムとして「丸和ロジスティクス大学」を開校。今年、開校20周年を迎えました。丸和ロジスティクス大学では、一般社員、中堅社員、管理者の階層別教育を計画的に実施。業務に必要な専門知識はもとより、実践ノウハウ、マネジメント力、戦略立案力などを段階的に習得できます。このほか、社外の教育機関やコンサルも積極的に活用して、会計や労務管理などの変化にも対応できる幅広い教育を実施しています。

また、当社が、中国のロジスティクス分野でトップレベルの「北京交通大学」に助学金の支援を始めて7年目になります。今後は北京交通大学の学生と当社社員との相互交流なども企画し、当社の低温食品物流の技術を世界へ発信すると共に、グローバルに活躍できる人財を育成してまいります。

キーワード解説

AZ-COM丸和・支援ネットワーク

パートナー企業との連携強化を目的として2015年4月に設立。さまざまな支援メニューを提供することでパートナー企業との相互扶助を図り、安定的な車輛の確保につなげる。

Q 株主還元策に対する考えと、 株主の皆様へのメッセージを。

「株主様の期待を裏切らない」経営を標榜しており、
配当性向は30%以上の継続を目指します。

企業が持続的に発展していくためには、同業他社との差別化を超える「格別化」が必要です。当社ではパートナー企業との連携を強化する「AZ-COM丸和・支援ネットワーク」を展開しており、この組織力を発揮して格別化を図り、パートナー企業とともに成長を続けてまいります。高付加価値サービスを提供する「AZ-COM 7PL」も市場に浸透しつつあり、大手スーパーマーケットも物流改革提案のテーブルに着いていただけるようになりました。

新たな計画としては、EC物流事業の当日お届け（宅配）の要として展開している「Quick Ace」（クイックエース）のサービスセールスマン1万人以上の体制づくりに力を入れます。クイックエースは、「ミレニアル世代」と呼ばれる18歳～38歳を中心に集める予定です。

中国では、低温食品物流のビジネスチャンスが生まれています。当社では「AZ-COM 7PL」を武器に「利他」の心でビジネス展開を図ります。また、環境にやさしい日本の「グリーンロジスティクス」の提案も行なっております。

こうした取り組みを含め、「株主様の期待を裏切らない経営」に努め、配当性向30%以上の継続を目指しています。どうぞこれからの丸和グループにご期待ください。

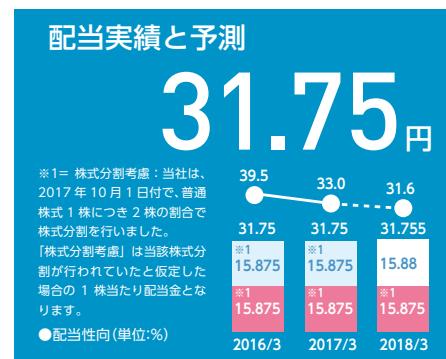
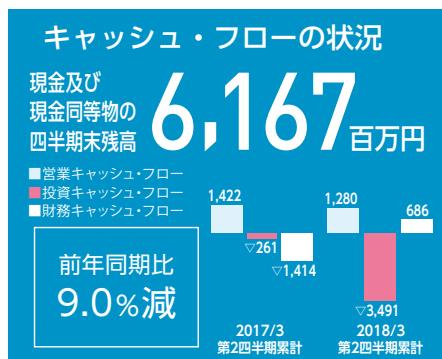
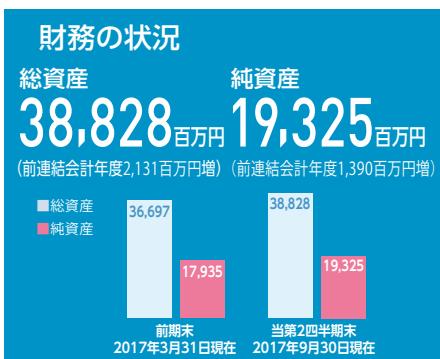
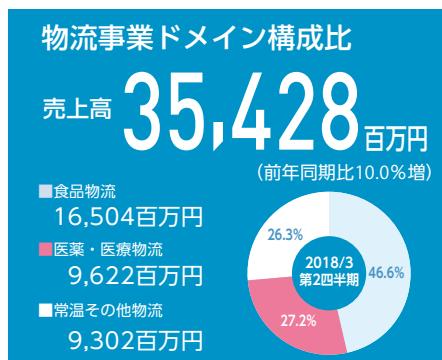
キーワード解説

AZ-COM 7PL

AZ-COM SEVEN PERFORMANCES LOGISTICS (アズコム セブン・パフォーマンス・ロジスティクス)の略称。農産品の産直の提案など、食品スーパーマーケットへ向けた7つのサービスメニューからなる経営支援機能。

連結財務情報

■ 第2四半期 ■ 通期 ■ 通期予想 (単位:百万円)



「EC ラストワンマイル 当日お届けサービス」始動

日本国内の消費者向けEC市場は堅調に拡大を続けていますが、一方では通販商品の宅配における配達能力の限界、長時間労働、ドライバー不足など物流業界においては様々な問題が取り巻いております。当社はこの状況をチャンスと捉え、これまで約30年間にわたって培ってきた軽車両によるBtoCの「当日お届け(宅配)」のノウハウを最大限に発揮し、最終消費者への「ラストワンマイル」で物流業界No.1を目指します。



ラストワンマイルにおける “当社独自のプラットフォーム”の構築を目指す

担当者紹介



宇都宮 裕介
[2014年入社 26歳]

地域の皆様に多くの笑顔と喜びを。

私は、大手EC通販企業様の宅配を担当する運営拠点の責任者として業務をおこなっております。お客様目線で「品質本位」を共通認識に、最前線のドライバーさん達と一体となって「お届け」を実践しています。

EC市場は現在もこれからも大きく成長していく市場です。私達は「変化」、「速さ」、「実行力」で、若手社員中心の運営力という強みを活かし、この“成長市場”に挑戦しています。当社の成長戦略である「当日お届けで日本一」実現に向け、東京23区を中心にお届けエリアの拡大、インフラの整備を進めています。

今後も1つひとつの「お届け」にこだわりを持ち、地域の皆様に多くの笑顔、喜びを持っていただけるような拠点づくりを目指してまいります。

新たな取り組み

新たな起業家モデル 「Quick Ace」(クイックエース)

当社では「クイックエース」という新たな独立開業モデルを考案・開発いたしました。クイックエースとは、個人事業主として活躍する独立開業のサービスセールスマンです。接客のプロとして、常に“おもてなしの心”で、お買い上げいただいた商品を「速く」「ていねい」に両手でお届けし、安全・安心のサービスを提供いたします。

クイックエースを 当日お届け(宅配)の要として、 東京23区を中心に展開



明るい笑顔と感謝の心で
お客様に「感動と満足」を
お届けします。



成長するEC市場で「安定した良質なお仕事」をするために



「Quick Ace」
6つの特徴

特徴 1 売上保証 年間720万円 (月額60万円)	特徴 2 開業資金0円	特徴 3 お届けする商品は 軽量物中心
特徴 4 開業前の 研修制度が充実	特徴 5 担当エリアは 東京23区中心 2km圏内	特徴 6 開業後も手厚い バックアップ サービス有り

独立開業を目指す

宅配ドライバー
大募集中!

■お問い合わせ/説明会ご予約
丸和運輸機関クイックエース担当

☎ 0120-567-786



詳しくはこちら!

トピックス ~人の成長なくして企業の成長なし~

丸和ロジスティクス大学 開校20周年

丸和ロジスティクス大学は当社の社内大学として1997年に開校いたしました。

基礎コース(初級)、一般コース(中級)、丸和ビジネススクールコース(上級)があり、『現場リーダー』『センター長・所長』の早期育成、及び、丸和グループの次世代経営者・物流分野のマルチスペシャリストを育成することを目的としております。現在までに多数の卒業生が各職場にて活躍しております。



修了式の記念撮影
(一般コース)



グループディスカッションの様子
(一般コース)

新社員『桃太郎文化』修得合宿研修会

2017年4月6日(木)~13日(木)、茨城県潮来市にて「平成29年新社員『桃太郎文化』修得合宿研修会」を開催し、195人の新社員が丸和運輸機関グループの同志(社員)としての第一歩を踏み出すべく、研修会に参加いたしました。

本研修会は、当社の企業理念・哲学である『桃太郎文化』の実践を通じてお客様に「感動と満足」を提供できる人財育成を目的として毎年開催しております。

今後も毎年250人以上の新卒社員を採用し、優秀な人財の確保に努め、充実した教育制度で「100人の桃太郎(経営者)」づくりに取り組んでまいります。



「体解(たいげ)」の実践



「知解(ちげ)」の実践

体解(たいげ)…まず姿・型から入り、何度も繰り返し実践することで、体に擦り込むように覚える
知解(ちげ)…自ら成長するためには、勉強を重ね、教養を積んで知識を身に付ける

企業情報

会社概要 (2017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	2,651百万円
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9,358名(内パート6,761名)
事業所	事業所全国102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

代表取締役社長 和佐見 勝

取締役	山本 輝明
取締役	平本 研二
取締役	藤田 勉
取締役	河田 和美
取締役	小倉 友紀
取締役	橋本 英雄
取締役	田中 博

取締役	早川 浩平
取締役(社外)	廣瀬 權
取締役(社外)	山川 征夫
常勤監査役	田中 茂
監査役(社外)	藤原 俊彦
監査役(社外)	岩崎 明

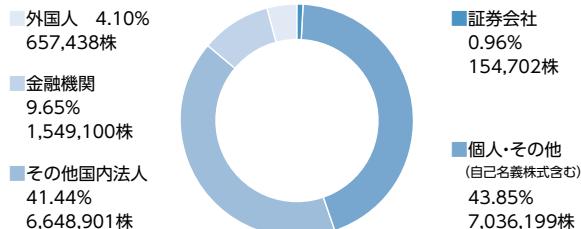
株式の状況 (2017年9月30日現在)

発行済株式総数	16,046,340株
株主数	2,388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	5,400	33.65
和佐見 勝	4,192	26.12
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	725	4.52
丸和運輸機関社員持株会	559	3.49
株式会社マツモトキヨシホールディングス	513	3.20
STATE STREET CLIENT OMNI BUS ACCOUNT OM 02	320	2.00
トーヨーカネツソリューションズ株式会社	272	1.70
株式会社ダスキン	200	1.25
株式会社埼玉りそな銀行	160	1.00
立澤 勝美	152	0.95

所有者別株式分布状況



ホームページのご案内

当社ホームページでは、ニュースリリースをはじめ、詳しい事業案内やIR情報など充実した情報を適時、掲載しています。



HPはこちらから



IR情報ページ

- ▶ 経営情報
- ▶ コーポレートガバナンス
- ▶ 財務情報
- ▶ IRライブラリ
- ▶ 株式情報



IR情報はこちらから

<http://www.momotaro.co.jp/>

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、原則としてお取引をされている証券会社等で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

