

AZ-COMレポート

第44期 報告書 2016年4月1日 ▶▶ 2017年3月31日

アズコム
AZ-COMとは？

A～Zすべてのロジスティクスに関して、
お客様がお困りになっていること、
悩んでいること、問題になっていることを
COM（コム）=コミュニケーションを
図りながら解決していくという考え方です。



Business Outline

当社は小売業に特化した3PL(サードパーティ・ロジスティクス)事業を展開しており、お客様の長期的な経営パートナーとして、業界No.1の物流企業を目指してまいります。

高付加価値を提供する AZ-COM 3PLサービス

当社の3PLとは、ロジスティクス戦略の立案から現場の運営・管理までを全て担い、お客様の外部環境、内部環境の変化によって起こる問題の解決と、将来起こりうる課題を先取りし、対応しております。

サービス

食品物流

- ネットスーパー
- 産直輸送
- フールコンテナ輸送

ノウハウ

医薬・医療物流

- 返品物流
- 調剤物流

効率化

常温その他物流

- 店舗・店内物流
- 来店宅配

●3PL以外の関係会社

- (株) ジャパンクイックサービス(軽貨物輸送事業)
- (株) 丸和運運(鉄道コンテナ事業)
- (株) アズコムデータセキュリティ(文書保管事業)

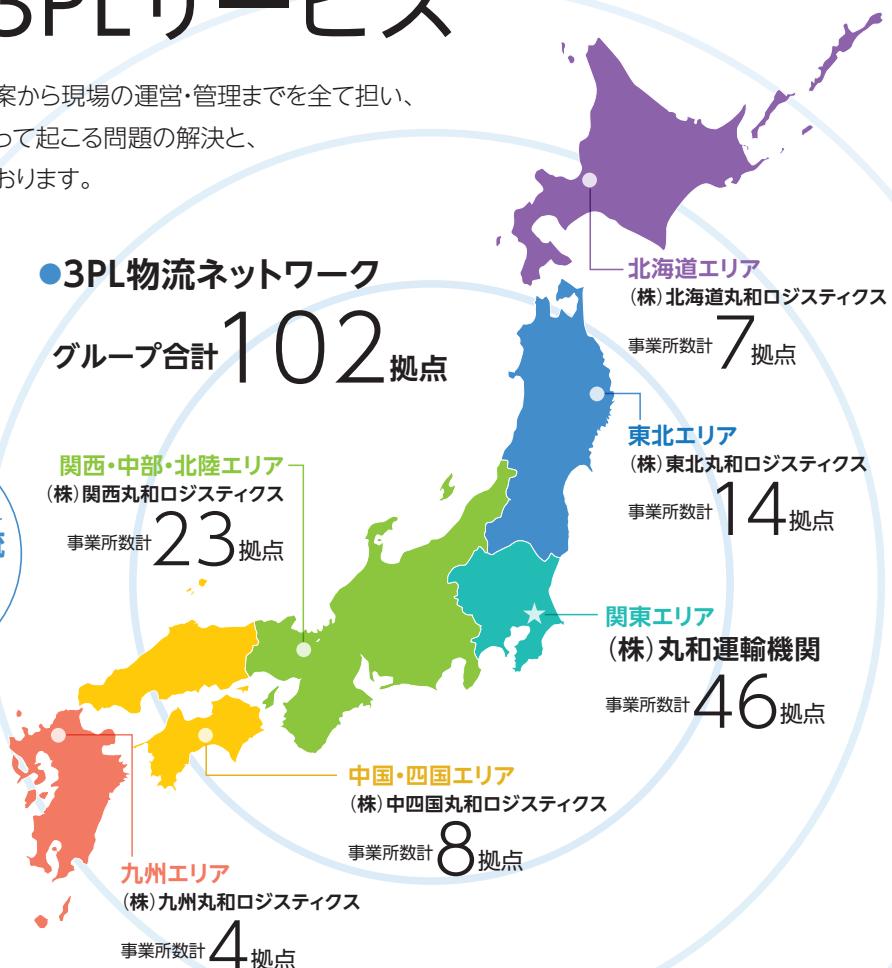
●非連結子会社

- (株) ジャパンタローズ
- (株) アズコムビジネスサポート

※当社ではセンター運営並びに輸配送の効率化を図るため、必要に応じて拠点の統廃合を実施しております。

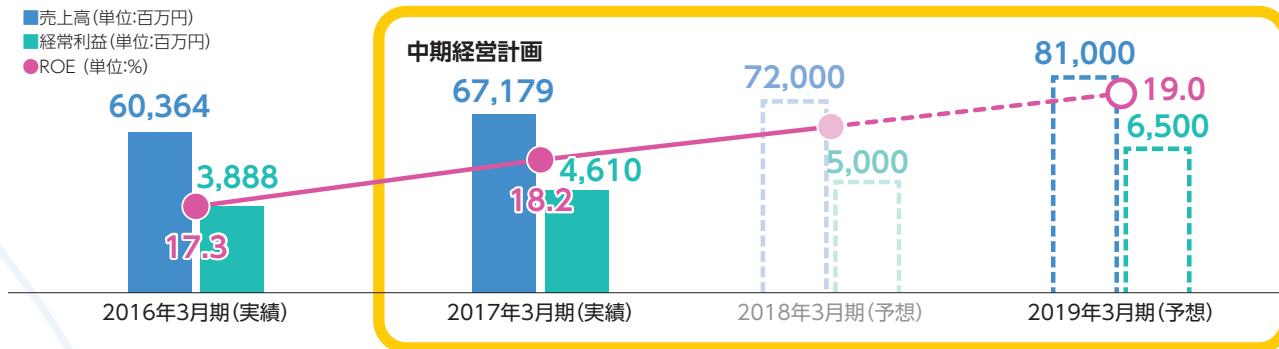
●3PL物流ネットワーク

グループ合計 **102** 拠点



中期経営計画の進捗状況

● 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



● 目標達成に向けた成長戦略

低温食品物流への経営資源の集中投資

食品SM(スーパーマーケット)に向けたサービスメニュー「AZ-COM 7PL」(アズコム セブン・パフォーマンス・ロジスティクス)により、「物流利益」だけでなく「商流利益」を提供。新規顧客の開拓を一層推進する。



拡大し続けるEC市場への対応

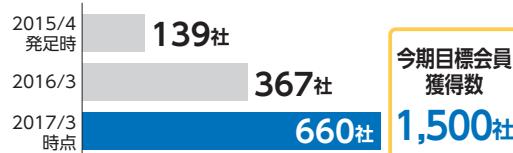
強みを活かした「当日お届けサービス」を拡大し、大手EC通販企業に向けた宅配事業に本格的に取り組んでいく。徹底した教育で「配達」ではなく「お届け」レベルでの接客サービスを実践しお客様の経営(利益)支援に努める。



安全・安心・安定した物流基盤の構築 **AZ-COM NET**

「AZ-COM丸和・支援ネットワーク」は、会員パートナー企業と一体となり、人材・車輛不足に対応可能な強固なネットワークとして拡大を続けている。今後は、「社会インフラ」を担う組織として地方自治体、企業のBCP対策にも貢献する。

AZ-COMネット会員企業数の推移





代表取締役社長 **和佐見 謙**

丸和運輸機関は
“物流の社会インフラ”として、
新たな成長の姿を歩んで
まいります。

Q 当期の経営環境や決算のポイント等について教えてください。

売上・利益ともに
前年対比で増収増益となりました。

当期の主な経営成績は、連結売上高は前期比11.3%増の増収、利益面では営業利益は同13.4%増、経常利益は同18.6%増、親会社株主に帰属する当期純利益は同

連結業績ハイライト

- Point 1** 売上および利益ともに前期比10%以上を達成し、中期経営計画の初年度として順調にスタート。
- Point 2** 日次決算マネジメントの徹底により、センター運営並びに輸配送の効率化を強化。
- Point 3** 「AZ-COMネット」会員企業数は前期比293社増の660社となり、事業基盤の安定化が進む。



19.5%増と、全利益項目で二桁の増益となりました。私は創業以来、成長企業／業界トップ企業／地域No.1企業とのお取引により当社は成長することができる、と常々考えてきました。このような方針に基づく各経営戦略が具体的な成果に繋がったのが当期であったと捉えています。

衣・食・住の中で安定的に仕事の量を確保できるのが「食」として着目し、低温食品物流に経営資源を集中投下し始めてから、今年で5年目になります。当社が成すべきことや当社成長の余地はまだ残されています。物流の合理化や削減といった「物流利益」実現の提案だけではなく、モノを仕入れ、販売をアップさせる仕組みや店舗におけるローコストオペレーションなど、「商流利益」実現の提案活動が奏功し、新規のお取引先様も確実にとれるようになってきています。

一方、営業利益が計画未達(達成率:98.2%)になったことについては、来期以降へ向けての課題として残りました。

これは人材と車輛の確保のためのコスト増が影響したのですが、今後は、当第1四半期から導入を開始した日次決算マネジメントシステムのブラッシュアップが期待されます。これにより今期(2018年3月期)計画においては、売上利益の着実な確保の下、利益率の向上と利益体質の強化を一層図っていく方針です。

Q 貴社が標榜する「商流利益」とは具体的にどのようなものなのでしょうか？

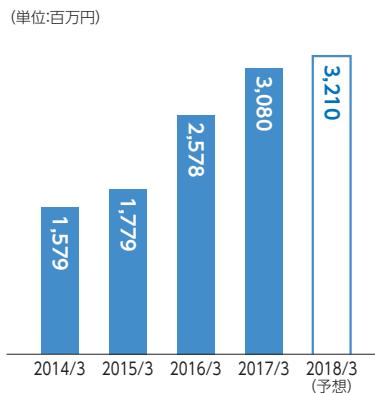
無駄を省き利益を生む
物流システムを提案し、
「食品ロス低減」にも貢献しています。

商流利益の具体的な事例について、一般消費者である株主様にも分かりやすいものとしては、昨今の社会的問題の1つである「食品ロス低減」への貢献が挙げられるでしょ

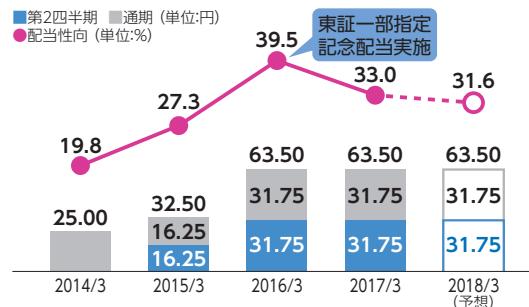
経常利益



親会社株主に帰属する当期純利益



配当実績と予想



当社は、2014年10月1日付または2015年10月1日付でそれぞれ株式1株につき2株の株式分割を行っております。当該株式分割に伴う影響を加味し上記グラフでは、遡及修正を行った場合の1株当たりの指標の推移と2018年3月期予想を記載しております。

トップ・インタビュー

う。現在、全国の食品SM(スーパーマーケット)の低温食品では平均2%の食品ロスがあるとされています。

例えば年商1,000億円の会社の場合、500億円の仕入があるとしてその2%ですから10億円のロスがある訳です。これを、当社の戦略商品「AZ-COM 7PL(アズコム セブン・パフォーマンス・ロジスティクス)」をお客様が利用し、当社としては「AZ-COM 7PL」の精度向上を常に進めロスを少なくするオペレーションをサポートし、お客様へ商流利益の提供に努めてまいりたいと考えています。物流の話が出た時に、「物流=コスト」と考える方が多くいます。しかし当社にお任せ頂くと、このように物流は「物流=価値」となるのです。

さらにSMの集客力向上に貢献するため、「産地直送」をご提案できるのも「AZ-COM 7PL」のサービスメニューの一つです。提携する主な産地は関東圏をはじめ北海道、山形、長野、鹿児島などです。今後も提携先を増やしていきます。生鮮品の強化により売り場が活性化し、SMの売上げが伸長することが、お客様(SM)の商流利益に繋がります。

Q 今後の経営ビジョンについてお聞かせください。

丸和運輸機関はこれから
“物流の社会インフラ”としての責務を
積極的に担ってまいります。

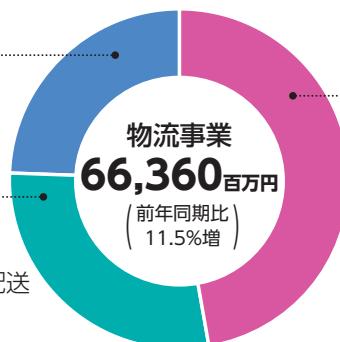
二大戦略である「SM向けの低温食品物流の深耕」「拡大し続けるEC市場への対応強化」に変更はありません。これらを継続して徹底追求し、小売業に特化した3PL(サードパーティ・ロジスティクス)企業として、お客様の長期的な経営パートナーとして、業界No.1の3PL企業を目指してまいります。また、2020年に連結売上高1,000億円、さらにその先の2040年に1兆円企業になることを目指す中、これからの事業基盤の強化や成長を担保するものとして、海外ASEAN地域からの優秀な人財獲得やM&Aの具体的計画に向けた準備を進めていく計画です。

そしてこのような企業成長とともに、利益一辺倒に走ることなくこれから丸和運輸機関が企業としての社会的責任を一層果たしていくべく、当社はこの度「BCP(Business

物流における事業ドメイン別売上高構成比

■ 常温その他物流 **24.2%**
16,088百万円 (前年同期比 4.6%増)
通販物流/返品物流/共同配送/家具・家電の宅配

■ 医薬・医療物流 **28.5%**
18,891百万円 (前年同期比 0.5%増)
医薬品物流/返品物流/調剤物流/通販物流/共同配送



■ 食品物流 **47.3%**
31,379百万円
(前年同期比 24.0%増)
食品スーパー専用物流センター/
ネットスーパー/生協個配/
来店宅配/通販物流

Continuity Plan／事業継続計画)に向けた経営活動を本格的に展開していくことといたしました。災害時などに燃料規制を受けることなく救援物資を円滑に輸送できるよう、埼玉県吉川市と松伏町の両自治体とAZ-COM丸和・支援ネットワークがBCP対策における協定の締結に向けて協議を進めております。AZ-COMネットの会員企業様(当期末時点:660社)にもご協力を仰ぎながらその他の地方自治体とも話しを進め、丸和運輸機関はこれから“物流の社会インフラを担う企業グループ”としての責務を積極的に果たしてまいります。

株主還元の状況など、株主の皆様へのメッセージをお願いします。

「戢鱗潜翼」をキーワードにしっかりと足元を固め、株主様の期待を裏切らない経営に邁進してまいります。

私は今年の重要なキーワードとして全社員へ向けて、「戢鱗潜翼(しゅうりんせんよく)」という言葉を伝えました。



戢鱗潜翼とは中国にあることわざで、努力以上の努力で志を持ち、自己の心と腕を磨いて時節の到来を待つ、という意味です。つまりは、2020年をターゲットに企業業績や個人消費が回復の兆しを見せる中において



も、うかれることなく心と腕を磨き、2020年以降でも他力ではなく自力で経営をしっかりと行えるようにするという考えです。私を含め社員一人ひとりが戢鱗潜翼の思想を理解し実践していくことが、ひいては株主の皆様方の期待を裏切らない経営に繋がっていくものだとも考えています。

なお末筆になりましたが、当期末の配当金は1株当たり31.75円とさせて頂きました。これにより中間配当31.75円と合せた年間配当は、1株当たり63.50円となります。株主の皆様におかれましては、今後とも丸和グループに対する変わらぬご支援の程、何卒よろしくご申し上げます。引き続き、どうぞこれからの丸和グループにご期待ください。

MARUWA Calendar

MARUWAカレンダー

MARUWAグループの取り組みについてご紹介します。

TOPICS

AZ-COMネット研修で和佐見が講師を務めました

2016年11月11日の東京本部開設を皮切りに、AZ-COM丸和・支援ネットワーク主催の教育研修「第一期 経営者コース」が開講しました。

本研修は主にパートナー企業の経営者層を対象としたプログラムとなっており、当社が全面的に運営をバックアップしております。AZ-COMネット理事長でもある和佐見が人間学、経営学等の講義を担当し、受講生から好評を博しました。



- 第2四半期決算発表
- 中国・煙台振華集団と合併会社設立
- 東京本部開設
- AZ-COM MK OSAKA新規稼働

- 野村IR資産運用フェア2016出展
- 第44期中間報告書発行

- 第3四半期決算発表

11月



12月



1月



2月



CSR

物流センター見学会

2017年3月8日、吉川市立旭小学校2年生の生徒34名が「バスに乗って町探検」という生活科の授業で来社され、当社の物流センターを見学されました。今後も当社は「地域社会の発展、豊かな社会づくり」を実現するCSR活動に取り組んでまいります。



新規業務紹介

大手食品スーパーマーケット (埼玉県) 配送管理業務

埼玉県を中心とした関東エリアで展開する、大手食品スーパーマーケットの配送管理業務を、2016年9月に開始しました。

埼玉県内に配送拠点を置き、埼玉、東京、千葉、栃木、群馬エリアの全101店舗へ商品をお届けするための配送管理が主な業務となります。この業務は当社の低温食品物流と配送品質向上のノウハウを、お客様から高く評価いただいたことで獲得した業務でもあります。



- 拠点：
第1センター 埼玉県大里郡
第2センター 埼玉県児玉郡
- 配送エリア：
埼玉、東京、千葉、栃木、群馬
- 店舗数：101店舗
- 1日あたりの稼働車両台数：約200台

担当者コメント

「お客様の品質向上を実現」

2014年入社 25歳 小泉 紗都子

私は現在、センター内の経理・総務関係の業務を行っております。日計管理、請求書作成、社員の勤怠管理等に携わり、事務担当としてセンターを支えています。また、時には現場作業も行い、現場の円滑な業務運営をサポートしています。日々の業務では物量の波動を捉えた適切な数値把握が求められるため、妥協せずやり遂げる姿勢を常に心掛けています。今後は現場との更なる連携で、お客様に感動を与えるサービスの提供に努めてまいります。



3月

4月

TOPICS

全国安全運転大会 開催

2017年4月、丸和グループ全国安全運転大会を開催しました。

本大会は、事業用トラックドライバーに求められる高度な運転技能と関係法令及び車輛構造に関する専門的な知識を競い合い、プロドライバーとしてのスキルアップを図ることを目的に毎年開催しております。



連結財務情報

■ 損益計算書の概要

(単位: 百万円)

売上高

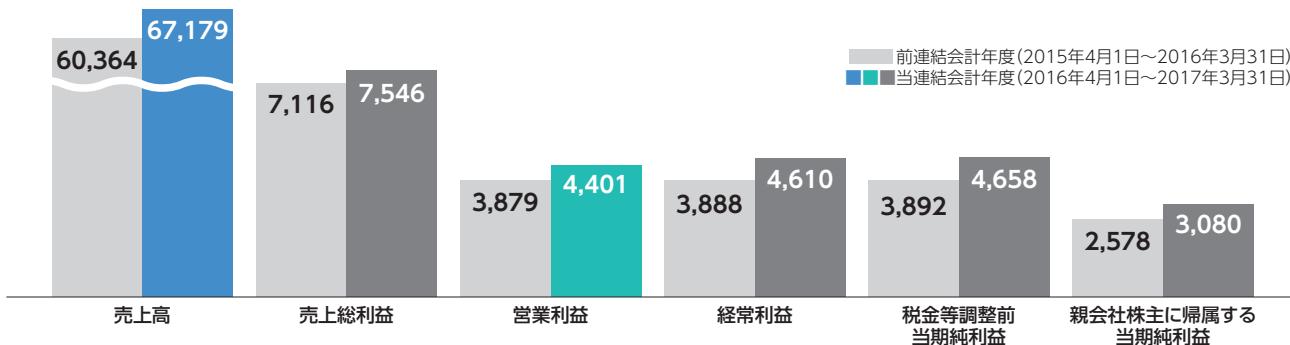
67,179百万円 (前年同期比11.3%増) 

「食品物流」「医薬・医療物流」「常温その他物流」の各ドメインにおいて、新規物流センターの本格稼働、既存取引先の業務範囲拡大等により物量が増加いたしました。

営業利益

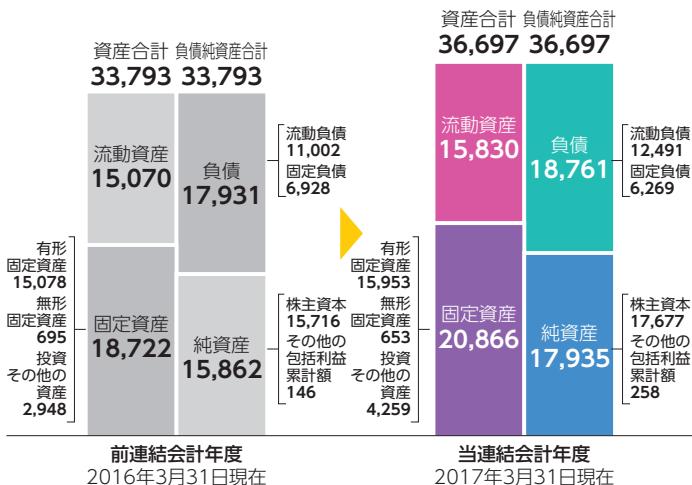
4,401百万円 (前年同期比13.4%増) 

新規物流センターの安定稼働に向けた一時費用や、人手不足に伴う人件費・外部委託費が増加したものの、全社的な費用削減プロジェクトを展開するとともに日次決算マネジメントの推進により、センター運営並びに輸配送の効率化を強化してまいりました。



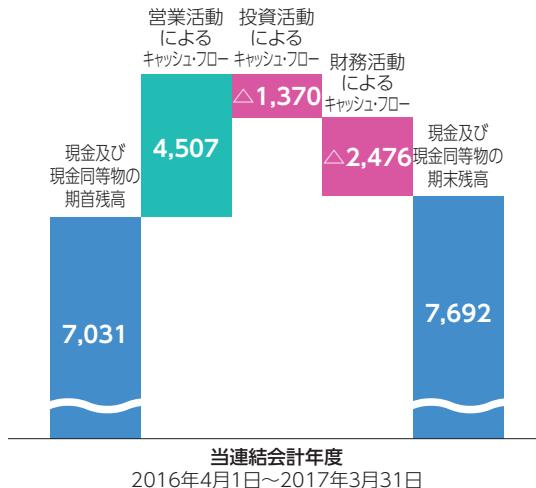
■ 財政状態の概要

(単位: 百万円)



■ キャッシュ・フローの概要

(単位: 百万円)



企業情報

■会社概要

(2017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 2,650百万円
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6,625名
 (内パート4,163名/年間平均雇用人数)

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

(2017年6月29日現在)

代表取締役社長	和佐見 勝	取締役	早川 浩平
取締役	山本 輝明	取締役(社外)	廣瀬 權
取締役	平本 研二	取締役(社外)	山川 征夫
取締役	藤田 勉	常勤監査役	田中 茂
取締役	河田 和美	監査役(社外)	藤原 俊彦
取締役	小倉 友紀	監査役(社外)	岩崎 明
取締役	橋本 英雄		
取締役	田中 博		

■株式の状況

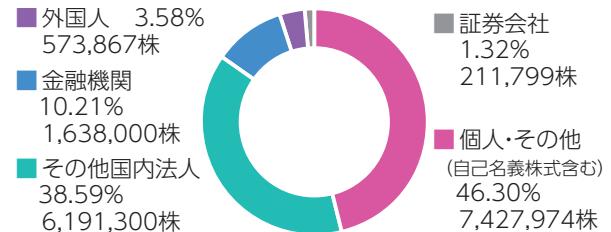
(2017年3月31日現在)

発行済株式総数 16,042,940株
株主数 2,955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	33.66
和佐見 勝	4,192	26.13
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	730	4.55
丸和運輸機関社員持株会	576	3.59
株式会社マツモトキヨシホールディングス	235	1.47
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	203	1.27
株式会社ダスキン	200	1.25
トーヨーカネツソリューションズ株式会社	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。



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러리
- ▶ 株式情報

<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つま
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
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
(飲鋼ビル本館5階)
TEL 03-3212-1111

