

証券コード：9090

株式会社丸和運輸機関

第44期 中間報告書

2016年4月1日 ▶▶ 2016年9月30日

AZ-COMレポート

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。

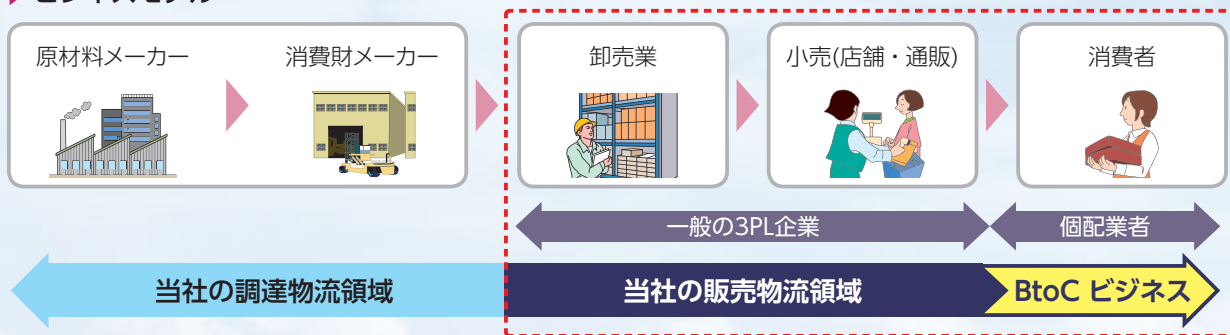
Business Outline

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。

3PL(サードパーティ・ロジスティクス)事業者とは

第三者の立場でお客様に対して専門的立場に立ってロジスティクスシステムサービスを戦略的に提供する事業者のことを指します。すなわち、荷主企業に代わって、アウトソーシング化の流れの中で物流部門を代行し、「物の流れ」を経営戦略的に効率化させることがサードパーティ・ロジスティクス事業者の役割です。

▶ ビジネスモデル



3PLサービス
AZ-COM
MOMOTARO-3PL-SYSTEM

低温食品物流

医薬・医療物流

常温物流

輸送サービス

桃太郎便

EC

ネットスーパー宅配
eコマース宅配

来店宅配

一般輸送

事業戦略

3ヵ年中期経営計画達成に向けた事業戦略

ターゲットとする領域

食品スーパーマーケット市場 EC市場

- 食品スーパーマーケットの3PL事業獲得に向けた物流改革提案
- EC市場の拡大に対応する独自の物流基盤の構築
- 人材の採用に努め、早期に育成・戦略化

多彩な物流改革提案

- 物流利益と商流利益の創出
- 高付加価値サービスを追求
- お客様の業容拡大に貢献

低温食品物流への経営資源の集中投資

低温食品物流センターへの投資を集中し、長期的かつ安定的な売上・利益を創出

2020年 売上高目標 “1,000億円”

低温食品物流事業
売上高目標 **500億円**

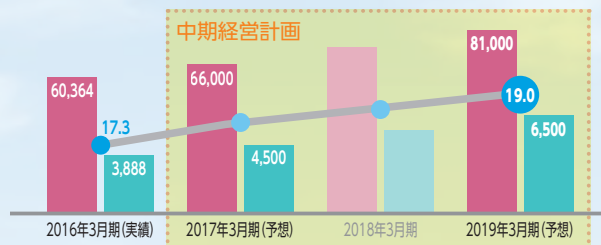
拡大し続けるEC市場への対応

- 丸和グループのノウハウを最大限に活かせる「当日お届けサービス」の拡充
- オムニチャネルを実現する新規事業の開発

▶ 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ヵ年を対象

■ 売上高 ■ 経常利益 (単位:百万円) ■ ROE (単位:%)



安定的な物流基盤の構築

- 人材・車輛不足に対応可能な強固なネットワーク
- ▶ AZ-COM丸和・支援ネットワーク(AZ-COMネット)

パートナー企業



中期経営計画初年度の総仕上げに向けて、下半期においてもさらなる企業価値の向上に努めてまいります。



ごあいさつ

平素より当事業へのご支援とご厚情を賜り、厚く御礼申し上げます。

当社第44期第2四半期累計期間(2016年4月1日～2016年9月30日)の経営成績がまとまりましたので、その概況等についてご報告申し上げます。

当期(2017年3月期)は、2019年3月期を最終年度とした3ヵ年中期経営計画の初年度にあたります。非常に重要な1年となりますがそのスタートとして当第2四半期にて、期初の業績予想を上回る増収増益達成を株主の皆様にご報告できることを大変嬉しく思っております。

今回の『AZ-COMレポート』では、これからの持続的成長へ向けた全体的取り組みや経営のエッセンスなどについてご説明させて頂きました。是非ご一読の程、何卒よろしくお願い申し上げます。

2016年12月

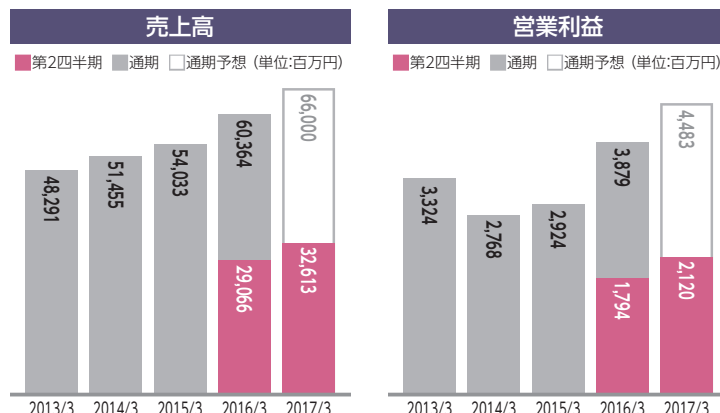
代表取締役社長 和 佐 見 勝

連結業績ハイライト

Point 1 売上高は前年同期比12%増、営業利益は同18%増となり、収益性向上を伴う増収増益を達成。

Point 2 日次決算マネジメントの導入による売上原価、及び販管費の抑制が奏功。原価率を同0.3ptの上昇に止め、販管比率は0.6pt低下。

Point 3 「AZ-COM丸和・支援ネットワーク」により、安全・安心・安定した物流基盤を構築。



Q 当第2四半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・利益ともに増収増益を達成することができました。

当第2四半期の主な経営成績は、連結売上高は前年同期比12.2%増の増収、利益面では営業利益は同18.2%増、経常利益は同25.3%増、親会社株主に帰属する四半期純利益は同18.7%増と、全利益項目で二桁の増益となりました。

物流業界では人手・車輛不足が喫緊の課題となっていますが、これはSM(スーパーマーケット)に商品を流通・販売する食品問屋でも同様のことが言えます。即ち運送会社が人手不足や人件費増の中、食品問屋がこれまでのように運送会社を使って物流で利益を上げたり、年商1,000億円以上のようなSMでも自前で物流を賄うことが困難な時代となってきたのです。

当社グループはこのような環境変化を好機と捉え、小売業に特化した3PL業者として低温食品物流に関わるマネジ

メント能力を遺憾なく発揮し、お客様が抱えるあらゆる問題解決に努めてきました。また一般家庭の食卓を支えるSMに対しては、成長する会社とのお取引を基本に、地域の優良なSMに絞り込んだ顧客開拓を図ってきました。

これら諸施策の奏功と、それにより1件ごとのお取引規模が拡大してきたこと等が増収に繋がりました。各物流センター及び事業所で新たに導入した日次決算マネジメントシステムも、精緻な原価や経費の把握に繋がり、利益体質の強化に貢献しました。

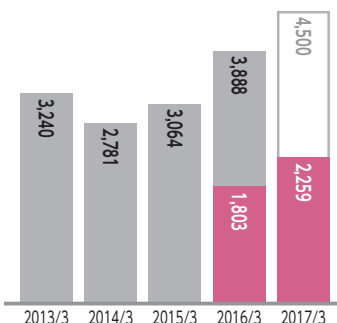
Q 中期経営計画で展開する諸政策の方向性などについてお聞かせください。

低温食品物流を中心に経営資源を集中投下してまいります。

当社グループが小売業に特化した3PL事業者として戦略的に注力しているのが、低温食品物流とEC・ネットスーパー事業です。低温食品物流では全国の優良なSMの開拓が順

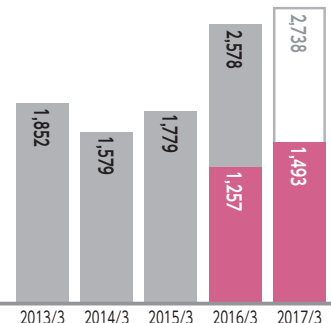
経常利益

■ 第2四半期 ■ 通期 □ 通期予想 (単位:百万円)



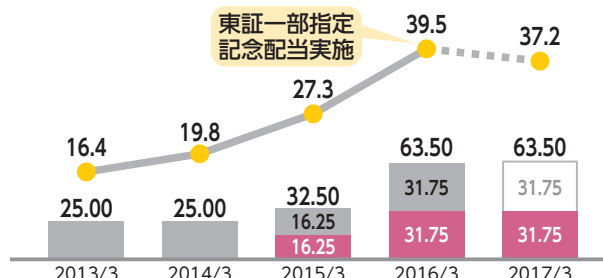
親会社株主に帰属する四半期(当期)純利益

■ 第2四半期 ■ 通期 □ 通期予想 (単位:百万円)



配当実績と予想

■ 第2四半期 ■ 通期 □ 通期予想 (単位:円) ● 配当性向 (単位:%)



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、適正修正を行った場合の1株当たりの指標の推移と2017年3月期予想を記載しております。

調に進んでいます。これまでは年商500億円規模のSM開拓が中心でしたが、今後は年商1,000億円以上のSMにターゲットを絞り込んだ開拓を全国で展開していく方針です。ネットスーパー事業ではEC市場の成長発展が明確な中、いち早く同事業を手掛けてきたことにより、当日配送に対応できるノウハウと現場力をしっかりと確立できております。

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いただくと物流は“価値あるシステム”となるのです。具体的には当社には「AZ-COM 7PL（アズコム セブン・パフォーマンス・ロジスティクス）」という商品があり、お客様に物流利益と商流利益の提供を実現しています。その価値を一層高めるべく今後は、きめ細かい鮮度・温度管理を可能にする技術開発や、全国物流センター網の構築を計画的に進めてまいります。なお物流センターへの投資については、ノンアセットの方針を基本としておりますが、場合によってはファンドや信託を利用して土地建物費用を調達してまいります。何れにしても、自社投資を軽減化し、投資回収のスピード化を図る方針です。

またかねてより計画していた中国での低温食品物流が、いよいよスタートの運びとなりました。現地（山東省煙台市）での関係各位との調印も終了し、今後は、合併会社の設立、当社の現地法人の設立、そして、現地での新物流センターの構築を進めていく予定です。



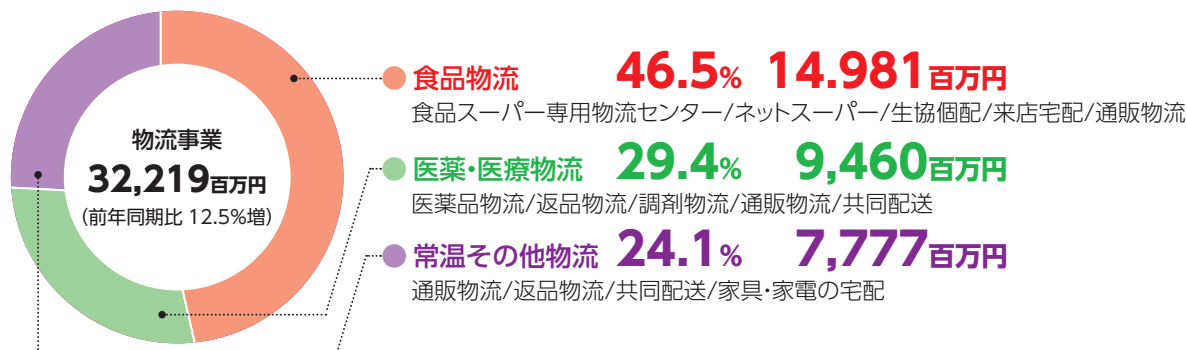
今後の成長へ向けての課題点としては何が挙げられますか？

成長を担保する1つとして「人財の確保と育成」を重視しています。

当社グループの成長を担保する重要な要素として、「人財の確保と育成」を重視しております。またその具体的取り組みとして、積極的な新卒社員採用とAZ-COMネットによるパートナー企業確保、の両面戦略を推進しております。

新卒社員採用については2020年までに毎年250名の採用を計画し、若さに溢れた競争力ある現場づくりを進めていきたいと考えております。AZ-COMネットについては、車輛・運送関係をはじめ倉庫関係など様々な企業様にご協力

物流における事業ドメイン別第2四半期売上高構成比



頂き、支援メニューの拡充と会員パートナー企業の獲得に努めております。【会員企業数:605社(2016年11月22日現在)】

人財の確保と同時に重要なのが、良質な労働力へと押し上げる教育システムの確立です。この点、当社では「人の成長なくして企業の成長なし」という方針の下、独自の高度教育プログラムを展開しております。また、AZ-COMネットの拡大を見据えて東京・丸の内に開設したAZ-COMネット東京オフィスでは、約100名を収容できる大型研修施設を併設いたしました。

一層の事業拡大に対応すべく、今後は社内では物流センターのリーダー層やマネジメント層の育成に注力していきます。AZ-COMネットの理念に共感してくれた会員パートナー企業様に対しては、経営者教育カリキュラムなど、同じく責任を持ってしっかりとした教育活動を行っていく方針です。



「AZ-COM丸和・支援ネットワーク」事務局は、2016年11月11日、鉄鋼ビルディング(東京駅隣接、徒歩2分)に移転しました。



Q 今後の経営展望など、株主の皆様へのメッセージをお願いします。

「株主様の期待を裏切らない」経営に邁進してまいります。

現在推進中の中期経営計画の先に見据えた目標として、当社グループでは2020年に連結売上高1,000億円の達成を目指しております。また、さらにその先の2040年には1兆円企業になることを目指し、その過程での2,000～3,000億円はM&Aで創出していきたいとも考えております。

増収増益を基軸に事業基盤を拡大し、人財の確保と育成にも努め、すべては企業価値を高めていくべく「株主様の期待を裏切らない」経営に邁進していく所存でございます。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、何卒よろしくお願い申し上げます。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。

4～11月のMARUWAグループの取り組みについてご紹介します。

4月

- 入社式
- 安全運転大会開催
- 平成28年熊本地震に伴い被災地へ救援物資を輸送させていただきました

5月

- 決算発表

6月

- 丸和運輸機関所属 渡邊茜が『第100回日本陸上競技選手権大会』に出場し、女子ハンマー投げで”優勝”いたしました



- 第43回定時株主総会
- AZ-COMレポート(報告書)発行

7月

- 中国での低温食品物流事業に参入するため、山東省煙台市における取り組みをスタートいたしました

8月

- 第1四半期決算発表

11月

- 第2四半期決算発表
- 東京本部開設
- AZ-COM MK OSAKA 新規稼働

CSR



熊本地震への対応

当社では、埼玉県吉川市からのご依頼で、救援物資約5トン(2リットル入りペットボトルの水2,400本)を熊本市災害対策本部に向けて輸送させていただきました。今後も物流面からの支援を行ってまいります。

IR



社外取締役増員

本社6階講堂にて第43回定時株主総会を開催いたしました。

コーポレート・ガバナンスの一層の強化を図るため、社外取締役を増員し、取締役11名が選任され就任いたしました。

Topics



中国でグローバル戦略をスタート

当社は、グローバル展開の基盤となる中国でのコールドチェーン整備に向けて、山東省煙台市の小売業最大手グループ煙台振華集団と合弁会社を設立することで合意いたしました。また、煙台市人民政府とは、同地域の経済発展への相互協力を図ることを目的として「戦略的提携に関する協議書」を締結いたしました。高品質・ローコストの物流サービスを提供できる最先端の仕組みを構築し、当社の中国における低温食品物流事業の展開を促進してまいります。



11月 新規稼働の物流センター

■ 戦略的な物流ネットワークの再構築
AZ-COM MK OSAKA (アズコムMK大阪)

当センターは、高度一貫物流(ライフサイクルロジスティクス)を進化させ、店舗向けに加え、通販向けにも対応したドラッグストア専用の物流施設です。

大阪府堺市堺区

全館LED照明

太陽光パネル搭載

緑化計画実施

センターの特徴

- 省人化・効率化のノウハウが詰まった先進の物流施設
- 地域の雇用を創出
- 西日本の新たな物流を担う拠点



担当者紹介

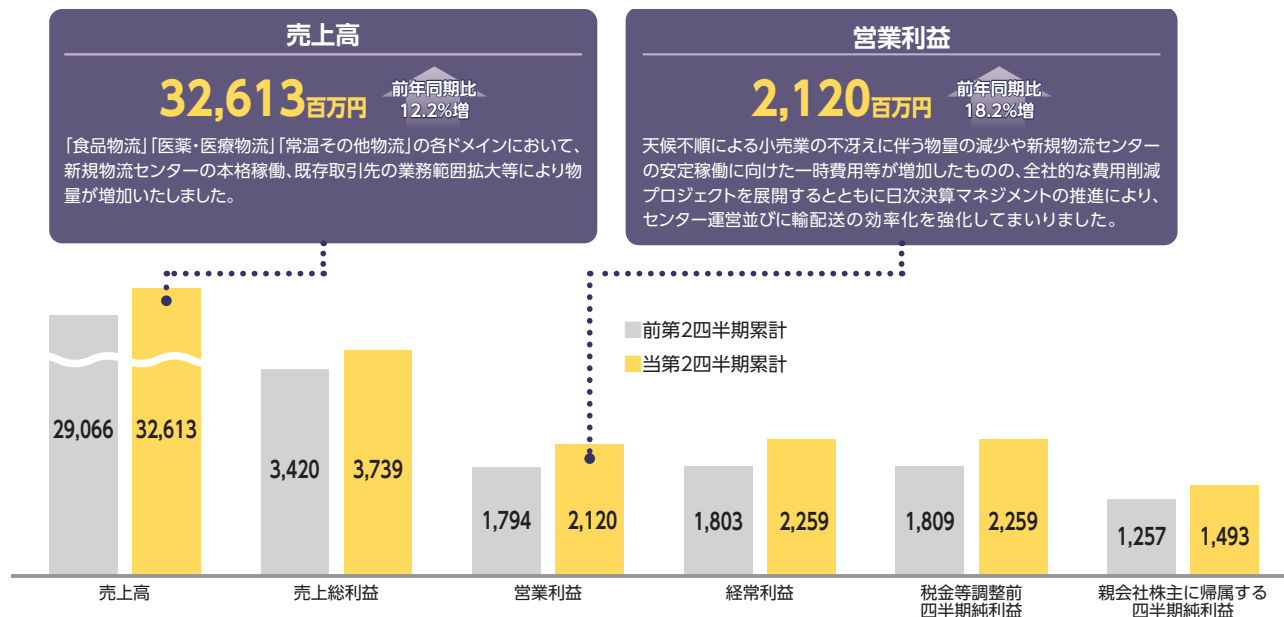
アズコムMK大阪 竹田 沙織 2013年入社。27歳

私は現在、ドラッグストアM社様の物流センターで、情報システム担当として日々現場が円滑に業務を運営できるようにシステムの運用を行っております。また、データ抽出依頼への対応や、現場の運用変更、新規業務の立上げの際のシステム構築も担当しております。業務を行う際には、仕事の内容に妥協を許さずやり遂げる姿勢、また、相手の立場に立ち考える“お客様第一義”を常に心がけております。今後もお客様にご満足いただける現場づくりに、情報システム側から貢献してまいります。



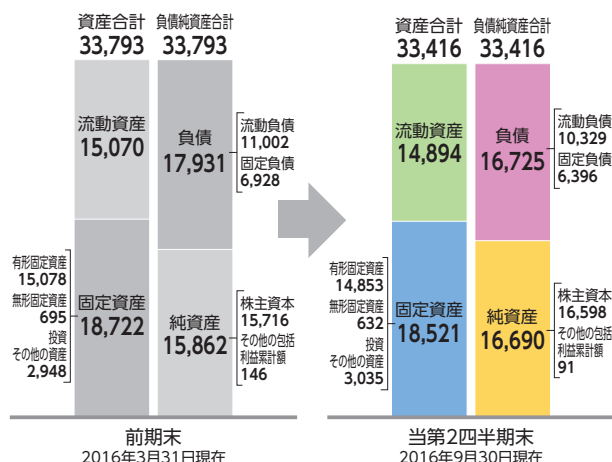
損益計算書の概要

(単位：百万円)



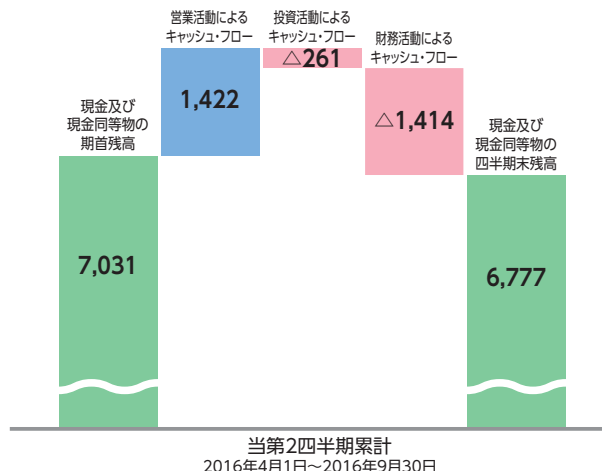
財政状態の概要

(単位：百万円)



キャッシュ・フローの概要

(単位：百万円)



会社概要

(2016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	2,649百万円
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6,558名 (内パート3,985名/年間平均雇用人数)
事業所	全国103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	廣瀬 権
取締役	山川 征夫
常勤監査役	藤原 俊彦
常勤監査役	田中 茂
監査役	岩崎 明

株式の状況

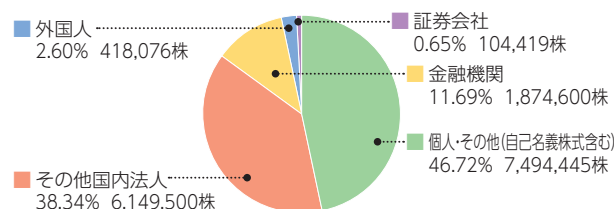
(2016年9月30日現在)

発行済株式総数	16,041,040株
株主数	3,108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
日本ラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	880	5.48
丸和運輸機関社員持株会	574	3.58
株式会社マツモトキヨシホールディングス	200	1.24
株式会社ダスキン	200	1.24
トーヨーカネツソリューションズ株式会社	200	1.24
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	200	1.24
株式会社埼玉りそな銀行	160	1.00
THE HONGKONG AND SHANGHAI BANKING CORPORATION LIMITED CLIENTS A/C 513 SINGAPORE CLIENTS	151	0.94

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。

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



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

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につつま しては、原則としてお取引をされている証券 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につつまして は、みずほ信託銀行でのお取り扱いとなります。



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

