

AZ-COM丸和ホールディングス(9090)

2025年12月10日

執筆担当者：QUICK企業価値研究所 佐久間聰、園田三保

○会社概要

小売業特化の3PLが強み。「桃太郎便」ブランドで知られる

中核の丸和運輸機関が展開する「桃太郎便」ブランドで知られる物流大手。企業間物流（3PL）を強みとするが、個人向け配送（ラストワンマイル）も手掛ける。特にアマゾンジャパンの主要配送パートナーとして同社物流の一翼を担い、EC市場の拡大とともに成長している。

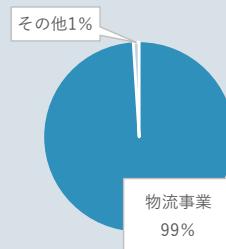
同社は小売業に特化した「サード・パーティー・ロジスティクス（3PL）」事業が強み。（1）購入者の自宅まで商品を届ける「ラストワンマイル事業」、（2）電子商取引（EC）を中心とした物流拠点（店舗）間を配送する「EC常温輸配送事業」、（3）小売業の常温品向け物流センターを運営する「EC常温3PL事業」、（4）スーパーマーケット向けの物流センター運営や調達物流などを手掛ける「低温食品3PL事業」、（5）ドラッグストアなどに向けた「医薬・医療3PL事業」の5つのドメインでビジネスを展開している。

株価・指標	(表示単位未満四捨五入)
株価(25/12/9 終値)	999.0 円
年初来高値(25/2/7)	1,355.0 円
年初来安値(25/11/6)	983.0 円
連結 PER(26/3期会社予想)	18.43 倍
連結 PBR(最新実績)	2.19 倍
基準 BPS	457.17 円
予想配当利回り(26/3期会社予想)	3.20 %
1株当たり年間予想配当金	32 円
普通株発行済株式数	137,985 千株
普通株時価総額	1,378 億円

» 売上構成（25/3期連結、外部顧客への売上高）

物流事業 99%、その他 1%。

売上構成



» ビジネスマodel、事業戦略等

26/3期からスタートした3カ年の「中期経営計画2028」では「高収益企業づくり」の実現をテーマとした。最終年度28/3期の連結売上高2800億円（25/3期実績2084億円）、経常利益200億円（同116億円）、経常利益率7.1%（同5.6%）、ROEは15%以上（同12.9%）を目指す。長期的には、小売業に特化した3PL事業をさらに大きくし、広く世の中に共有のインフラや場を提供する「プラットフォームカンパニー」の実現を目指す。2040年度に売上高1兆円が目標。現在5つのドメインで行っているEC物流（ネット販売）、低温食品物流、医薬・医療物流の3つの事業領域に加え、4つ目の柱として新たにBCP（事業継続計画）物流事業を強化する。BCP物流事業は、平時の商業物流機能と、災害時などの有事に社会インフラとして機能する役割を融合させたプラットフォームで、「AZ-COM Matsubushi EAST」が担う。AZ-COMネットワークの拡充や物流DXへの取り組み、さらなるM&A、アジアなど海外展開も視野に入れている。

株価チャート



◇本資料は会社側の資料・見解および事実報道等を要約したものであり、執筆担当者自身の分析・評価および特定の見解を表明したものではありません。
◇本ページの図表の個別注記以外の説明および出所は、後掲の＜データの説明＞にまとめて記載しております。

○業績動向

上期は計画超過。前期開設した物流センターの通期稼働が業績に寄与

» 実績：上期 36% 経常増益、料金改定・生産性向上も貢献

26/3 期上期の連結業績は、売上高が前年同期比 11% 増の 1131 億円、経常利益が同 36% 増の 63 億円と、期初計画（各々 1050 億円、47 億円）を上回る増収増益で着地。

事業別売上では、アマゾン向け幹線輸送拡大や大型拠点の通年稼働により、EC 常温輸配送事業および EC 常温 3PL 事業が伸長。低温食品 3PL 事業では、前期に稼働した複数センターの効果に加え、契約単価の上昇や備蓄米の特需が増収に寄与した。医薬・医療 3PL 事業も、マツキヨココカラ&カンパニー向け新拠点の全面稼働が売り上げに貢献した。一方、ラストワンマイル事業は、一部取引の縮小や新会社への事業承継に伴う影響で減収となった。

全体の利益面では、利益率の高い 3PL 事業の伸長による売上構成変化に加え、料金改定や生産性向上が粗利益率を押し上げた。前年同期の TOB 関連費用の剥落もあり、大幅な増益確保に至った。

» 業績見通し：通期計画は維持、下期に生産性向上への先行投資などを予定

26/3 期の連結業績については、売上高 2200 億円（前期比 6% 増）、経常利益 120 億円（同 3% 増）とする期初予想を据え置いた。下期の経常利益は前年同期比 19% 減を見込む計算。下期に新規物流センターの業務安定化費用や生産性向上のための先行投資といった追加的な戦略費用を織り込んでいる。このほか、25 年 10 月に稼働を開始した最新鋭食品物流センター「AZ-COM Matsubushi EAST」の立ち上げ費用や、TMS（輸配管理システム）の本格導入費用など、当初から計画していた費用も計上される見込み。一方で、収益基盤の強化に向けて、上期末時点で 4 割から 5 割の進捗となっている適正料金への改定交渉についても、下期において精力的に取り組む方針だ。

業績データ 会計基準：日本基準

（ % は前期比増減率 ）

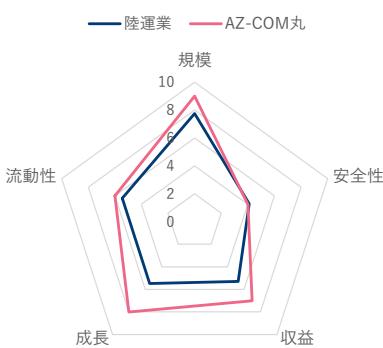
決算期	売上高(百万円)		営業利益(百万円)		経常利益(百万円)		純利益(百万円)		EPS(円)
連 24/3 期(実績)	198,554	11.7%	13,845	21.8%	14,498	21.3%	9,119	17.2%	70.88
連 25/3 期(実績)	208,370	4.9%	10,969	-20.8%	11,645	-19.7%	7,284	-20.1%	54.06
連 26/3 期(予想)	220,000	5.6%	11,900	8.6%	12,000	3.2%	7,300	0.3%	54.20

注：予想は会社予想。ただし、予想 EPS は会社予想純利益をベースに当研究所で算出している

※本資料のご利用に際して重要な事項を最終ページに記載しておりますので、必ずご確認下さい。

○沿革、企業分析レーダーチャート

1970年、現社長の和佐見勝氏がトラック1台で創業。3PLという言葉もなかった時代に「物流フルライン一括システム」を開発し、90年代前半に国内でいち早く3PLに参入。これを契機に事業の軸を運送から物流に移した。同氏が小売りの現場に精通していたことから、同社は小売業の物流に特化する。95年、マツモトキヨシ（現マツキヨココカラ&カンパニー）と取引を開始。2017年、アマゾンジャパンと取引を開始したことなどで事業は拡大した。一方で、20年に日本物流開発を、22年にファイズホールディングスを、同年にM・Kロジやドラゴン（現東海丸和ロジスティクス）を、24年にルーフィを、立て続けに買収した。成長ドライバーの一つとしてM&A戦略も推進している。



(出所) QUICK スコア

<データの説明>

- ・株価高安値：表示期間中の株式分割等の影響は調整済み。市場変更があった場合には市場変更後の高安値を表示
- ・PER（予想）・PBR（実績）：PERは株価収益率、PBRは株価純資産倍率の略。PER（予想） = 株価 ÷ EPS（予想）。PBR（実績） = 株価 ÷ BPS（実績）。“-”（ハイフン）の表示はEPS・BPSがゼロもしくはマイナスの場合、EPS・BPSが非常に少額でPER200倍・PBR20倍を上回る場合、EPSの予想値がない場合、変則決算のためPER（予想）の算出が不適当な場合など
- ・EPS（予想）・BPS（実績）：EPSは予想1株当たり利益の略で、普通株主に帰属しない配当を控除した予想純利益を用いて算出。“-”（ハイフン）は利益予想がない場合。この算出に用いる株式数はQUICKが日々算出する直近の普通株発行済株式数（自己株式除く）を使用。BPSは直近実績の1株当たり純資産の略で、QUICKが日々算出する1株当たり純資産を使用。株式分割等の影響は遡及修正している
- ・配当利回り：1株当たり年間予想配当金 ÷ 株価。“-”（ハイフン）は配当金予想がない場合、変則決算の場合
- ・年間予想配当金：株式分割等の権利落ちがあった場合には遡及修正した1株当たり配当金を表示。“-”（ハイフン）は会社予想がない場合、変則決算のため年間配当金としての表示が不適当な場合
- ・普通株発行済株式数：QUICKが日々算出する直近の普通株発行済株式数（自己株式含む）を表示
- ・普通株時価総額：株価 × 上記の普通株発行済株式数
- ・株価チャート：表示期間中の株式分割等の影響は遡及修正済み。また、市場変更があった場合は新旧両市場の株価を連続的に描画している
- ・業績データ：会計基準の変更などに伴う過年度決算数値の遡及修正は会社が開示している範囲内で反映している。純利益は親会社株主に帰属する当期純利益。米国会計基準、国際会計基準において非継続事業が発生した場合は、原則として純利益を除き継続事業ベースの数値を表示
- ・企業分析レーダーチャートは、QUICKスコア（※）より以下の5項目を抽出。規模（企業規模の大小を表し、スコア値が高い銘柄ほど企業規模が大きい。構成要素：時価総額、売上高、総資産）、流動性（流動性すなわち売買のしやすさを表し、スコア値が高いほど流動性が高い。同：平均売買代金[25日]、売買回転率）、成長（企業の過去および将来における売上や利益、資産の成長性を表し、スコア値が高いほど成長性が高い。同：売上高成長率[3期平均]、経常利益成長率[3期平均]、総資産成長率[3期平均]、予想売上高伸び率[今期・日経予想]、予想経常利益伸び率[今期・日経予想]）、収益性（企業の収益性や利益率を表し、スコア値が高いほど収益性が高い。同：ROE[自己資本利益率]、ROA[総資産利益率]、売上高経常利益率）、安全性（企業の財務的な安定性を表し、スコア値が高いほど安全性が高い。なお、銀行など金融事業を営む企業は、事業の特性上、自己資本比率が小さく、安全性スコアも低くなる傾向にある。同：自己資本比率）を表示。
- （※）QUICKスコア：国内上場全銘柄を対象に各スコアの構成要素の値を順位付け後、順位（グループ）を点数化したもの。点数は最上位グループを10とし、以降降順に付与。各項目に複数の構成要素が含まれる場合は、その全構成要素のスコア平均値を採用。
- ・売上構成はセグメント等で調整されることがあります、合計が100%とならないことがあります。
- ・出所：株価・チャート等はQUICKのデータベース。業績データ・予想配当金等は決算短信、有価証券報告書、その他会社開示資料

株式会社QUICKからのお知らせ

本資料は、本資料の対象会社、株式会社QUICKおよび野村インベスター・リレーションズ株式会社の3社間の契約に基づき、株式会社QUICKが作成したものです。

本資料の各ページに注記している通り、株式会社QUICKは、本資料の作成に当たり対象会社からスポンサー料を受領しているため、本資料の執筆者は対象会社から独立した立場にありません。

本資料の執筆者は、対象会社の公表済み事実・情報、並びに一般に入手可能な情報の範囲で、正確性・客観性を重視して本資料を作成しております。

なお、株式会社QUICKは本資料の正確性・客観性を確保する態勢を整備し、対象会社との契約においては、対象会社は事実誤認による記載についてのみ訂正を要求できるよう定めております。

免責事項

- ・本資料は、投資判断の参考となる情報の提供を唯一の目的としており、投資勧誘を目的とするものではありません。株式・債券等の有価証券の投資には、損失が生じるおそれがあります。投資判断の最終決定は、お客様ご自身の判断で行っていただきますようお願い致します。
- ・本資料は、信頼できると考えられる情報に基づいて株式会社QUICKの一部門であるQUICK企業価値研究所が作成したものです。同研究所は、同研究所が基にした情報およびそれに基づく同研究所の要約または見解の正確性、完全性、適時性などを保証するものではありません。本資料に記載された内容は、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更される可能性があります。
- ・本資料を参考に投資を行った結果、お客様に何らかの損害が発生した場合でも、株式会社QUICKは、理由の如何を問わず、一切責任を負いません。
- ・本資料に関する著作権を含む一切の権利は、株式会社QUICKまたは情報源に帰属しており、理由の如何を問わず無断での複製、転載、転送、改ざんおよび第三者への再配布等を一切禁止します。

野村インベスター・リレーションズ株式会社からのお知らせ

本資料は、株式会社QUICK、野村證券株式会社、野村インベスター・リレーションズ株式会社が共同で企画し、株式会社QUICKが作成、野村インベスター・リレーションズ株式会社が配信をしています。よって、本資料は、当社が正確かつ完全であることを保証するものではありません。使用するデータおよび表現等の欠落・誤謬等につきましては、当社はその責を負いかねますのでご了承ください。

本資料は、株式等についての参考情報の提供を唯一の目的としております。銘柄の選択、投資の最終決定は、ご自身のご判断でおこなってください。なお、本資料は金融商品取引法に基づく開示資料や外国証券情報ではありません。本資料は提供させていただいたお客様限りでご使用いただきますようお願いします。