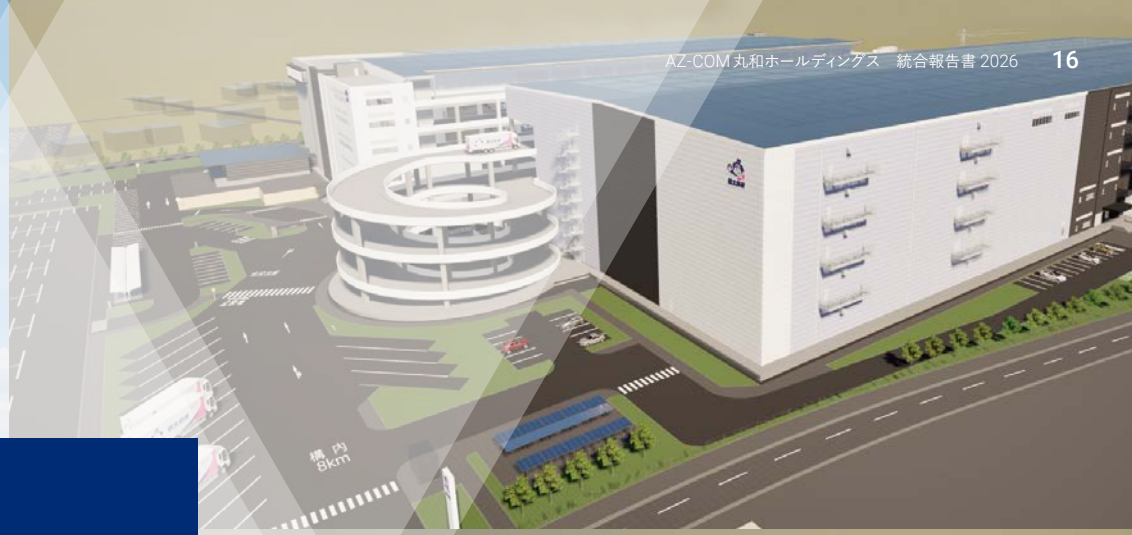
経営戦略

AZ-COM丸和グループが切り拓く未来











EAST AZ-COM Matsubushi WEST

社会価値と財務価値を創出するセンター

事業拡大と成長スピードに対応する「食品物流再編」と「次世代の高付加価値型物流センター」を実現

売上高目標

2027年3月期	75億円
2028年3月期	90億円
2029年3月期	110億円

- グループ最大規模となる三温度帯対応の大型物流拠点
- 拠点の立ち上げは順調に進み、安定稼働を実現。次なるDX・ロボティクス化に向けた体制整備も進行中
- 2027年3月期は新規荷主の獲得と取引拡大に注力し、さらなる稼働率向上を実現

主要荷主　マミーマート様／ダスキン様（ミスタードーナツ事業）

物流センター機能高度化における「価値共創型社会インフラ」への投資

2029年4月より業績寄与予定

2024年　2月　アズコムMC名古屋センター
　　10月　アズコムMC大阪センター
2025年　7月　アズコムMC福岡センター

西日本エリアの物流体制を構築

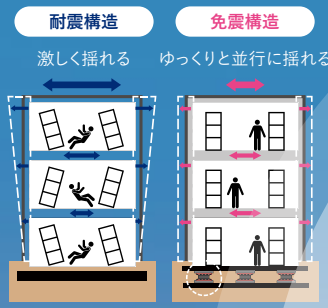
首都圏全域に広がる物流ネットワークの拡張

主要荷主　マツキヨココカラ＆カンパニー様

AZ-COM丸和グループが切り拓く未来

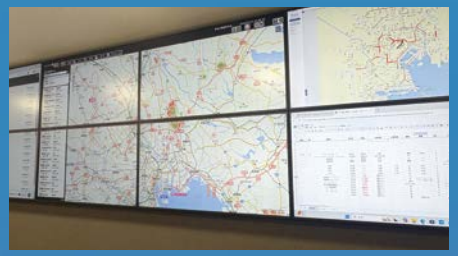
震度7対応の免震構造と、耐用年数100年のコンクリートを採用


地下の免震装置



免震装置

車両位置や配送状況を可視化し、サプライチェーンの全体最適を実現


配車室に並ぶモニター

緊急時や燃料高騰に備え、30万ℓの燃料を常備



都心から25km圏内に位置し、非常時は救援物資の輸送拠点として機能



東埼玉道路の開通により利便性向上

停電時でも最長23日間の電力供給が可能、災害時は避難場所として機能


屋上に設置された発電機（燃料タンク950ℓ）2基

労災ゼロを目指し安全教育を実施し、緊急時の飲料水、食料、衛生用品などを備蓄





免震構造
AIによる管制
大容量インタンク
好条件立地
非常用電源
安全教育

AZ-COM Matsubushi

災害時にこそ止まらない物流ネットワーク構築

BCP物流を通じた社会貢献で暮らしを支える、それが私たちの使命。

当社グループがBCPに注力する理由

日本は、国土面積では世界の約0.25%に過ぎない一方、マグニチュード6以上の地震の約2割、活火山の約7%が集中する、世界有数の自然災害大国です。地震だけでなく、台風や豪雨による水害・土砂災害も毎年のように各地で発生しており、大規模災害は「いつか起こるかもしれないこと」ではなく「いつ起きてもおかしくないこと」として備えるべき現実です。

大規模災害が発生した際、被災地の暮らしを支える上で欠かせないのが「物流」です。食料、飲料水、医薬品、日用品など、人々が生き延びるために必要な物資は、道路が寸断され燃料の確保もままならない状況下でも、届けられなければなりません。物流は電気・ガス・水道と並ぶ社会インフラであり、その一翼を担う企業として、AZ-COM丸和グループは創業以来、物流を通じた社会貢献という使命感を持ち続けてきました。

その原点は1995年の阪神・淡路大震災にあります。以来、2011年の東日本大震災、2016年及び、2026年の熊本地震など、大規模災害が起こるたびに被災地への物流支援に自ら手を挙げて取り組んできました。2019年には、こうした活動を場当たり的な対応で終わらせず、実効性あるBCPとして体系化するため、専門部署「BCP物流支援企画部」を新設。以降、BCP物流事業は当社グループの事業の柱の一つとして、着実に活動規模を拡大しています。

(注)BCP：事業継続計画(Business Continuity Plan)



主な災害支援実績

1995年1月 阪神・淡路大震災



関東から広域的な物流支援を実施

2011年3月 東日本大震災



自衛隊の飲料水調達にも協力(1日10万本)

2016年4月 平成28年熊本地震



店舗内復旧作業でお客様より感謝状を授与

2018年9月 平成30年北海道胆振東部地震



セブン-イレブン・ジャパン様とのBCP協定の契機となる

2020年7月 熊本豪雨



埼玉県吉川市からの救援物資約5tを被災地に輸送

2020年12月 北陸豪雪



50台の車両を手配し広域支援を実施

2024年1月 令和6年能登半島地震



迅速な対応を評価され農林水産大臣より感賞状を授与

2026年7月 令和8年熊本地震



約1カ月間にわたり計294台を配車

AZ-COM丸和グループが切り拓く未来

「有事の対応」だけでなく「平時の備え」から支援

民間企業向け サブスク型防災備蓄サービス

従業員1人当たり3日分の防災備蓄品をひと箱にまとめてご提供(「あんしんストック」)。備品の調達・期限管理・入れ替えまでワンストップで対応します。



「あんしんストック」

備蓄保管一括サポートサービス

保管・搬入出に優れた物流センターを活用し、大型品を含む様々な備蓄品の保管を当社で請け負うことで、スペース不足のお悩みを解決します。

自治体向け 備蓄管理サポートサービス

備蓄管理システム「BxLink」に加え、備蓄棚卸サポート、避難所や倉庫の拠点・ルート策定を支援する「備蓄管理プラン策定支援」をご提供。

適切な倉庫内レイアウトを提案




備蓄物資の配置・配分計画策定

首都圏だけでなく全国に展開

「AZ-COM BCPネットワーク」とは

AZ-COMネットワーク会員企業の中で、災害時における支援活動に賛同いただき、かつ、輸送支援にご協力いただける会員で構成された組織です。全国に6つの支部を擁し、災害時の対応力向上を図るため定期的に会合を開催しています。


AZ-COM BCPネットワーク会合

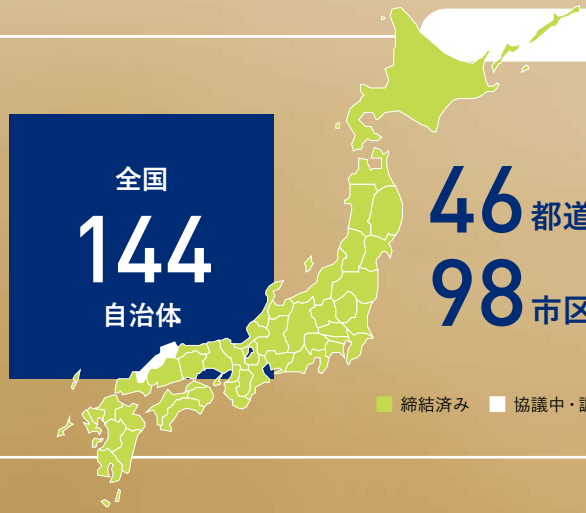
「指定公共機関」への指定

AZ-COMネットワークは、2023年6月23日、内閣府より指定公共機関の認定を受け、同年7月6日に指定通知書の交付式が行われました。


左／内閣府特命任命担当大臣(当時) 谷公一氏


指定通知書

BCP協定の締結状況





■ 締結済み　□ 協議中・調整中　※2026年10月末現在(締結予定も含む)



左から／新宿区長 吉住健一氏、小倉常務

現状の備蓄に関する課題に対応

- 整理・整頓
- 消費期限管理
- 品質管理・温度管理

DX戦略

環境及び課題認識

環境及び課題認識

人手不足とコストの上昇が物流業界の構造そのものを揺るがす中、当社グループはこの環境変化を成長機会と捉え、データに基づく経営への転換を進めています。数十年来の経験や勘に頼った物流運営から脱却し、「人手をかけずに運ぶ」「まとめて運ぶ」「運ぶ量を減らす」という3つの方向性のもと、DXによる構造改革を推進しています。

人手不足・輸送費の上昇は今後も続く 》 **データドリブン経営へのシフト**

環境

- ○ トラックドライバーは、2030年度には36%不足
- ○ ドライバー賃金は、2030年には2022年度比27%、輸送費は同34%、それぞれ上昇
- ○ この環境下で、当社グループは2030年度売上高5,000億円達成を目指す

認識

- ○ 荷主企業が何も手を打たなければ、現行の物流体制は構造破綻する（小売業2030：物流費上昇で営業利益率△53%）
- ○ 2024年問題で注目を集めている今こそ、抜本的な物流改革のチャンス
- ○ 厳しくなる環境下で、他社以上の成長を実現するには、他社以上の課題解決力と仕組み化が必要

課題

- ○ 手作業及び紙媒体によるアナログ管理手法からの脱却
- ○ 経験に頼らず、データ分析結果に基づいて戦略・方針を決定
- ○ 持続可能な物流モデル構築に向けた継続的な模索



（注）野村総合研究所「2024年以降も深刻化する物流危機」を参考に作成

DX戦略

中期経営計画2028のDX戦略

「お客様に選ばれる3PL&プラットフォームカンパニー」を支えるデータ基盤づくり

テーマ	取組施策例	目的
倉庫オペレーションの進化	標準化・共通化 自動化・マテハン高度化 適正配置	○システム化の前処理 ○労働生産性向上・省人化
情報プラットフォーム構築	輸配送系(TMS) 荷役系(WES) 人材管理(HR) 環境算定(GHG) SIPスマート物流基盤	○データ収集・分析基盤構築 ○判断の迅速化、管理の目を増やす ○GHG算定の自動化(荷主別含)
セントラル化	管制・集中配車センター (東日本／西日本) BPO・事務センター (東日本／西日本)	○さらなる効率化に向けた体制整備 ○機能集約・拠点集約化による省人化・迅速化の実現
AZ-COM Matsubushi DX	上記基盤・仕組みの集大成	○できるだけ少ない要員で、よどみなく、整然と、そして過剰な設備投資なく運用
次期基幹システム構築	データドリブン経営に向けたシステム基盤構築 M&Aを見据えた柔軟なシステム	○組織拡大・システム統合等の変化に対応 ○事業競争力の強化／企業基盤の強化を実施し、企業価値向上につなげる

経営データ基盤「AZ-COMデータHUB」概要



あらゆるデータをつなぎ、可視化し、課題を見つけ、すぐに手を打つ



データドリブン経営の実現

DX戦略

指標と目標

中期経営計画2028における進捗状況

当社の中期経営計画におけるDX戦略は、客観的データに基づいて意思決定を行うデータドリブン経営の実現であり、「倉庫オペレーションの進化」「情報プラットフォームの構築」「セントラル化」の三本柱で構成されています。短期段階（2025年度）では基盤整備に注力し、庫内シミュレーションモデルの構築、TMSの開発、基幹システムの設計等を実施しました。中期段階（2026年度）では、それら各種システムの運用を一部の部門で段階的に適用します。最終段階（2027年度）では、収集データの活用による収支分析や需要予測等の実行と、BPOや管制センターの安定運用を目標としています。進捗管理は四半期ごとにKPIベースで行い、各施策の導入拠点数や作業時間の削減比率を指標としています。

現状は基盤整備フェーズが概ね計画どおり進行し、現場でのパイロット導入や自社倉庫での顧客連携プロジェクトが複数稼働中です。これらを通じて運用ノウハウとデータ品質の向上を図っています。なお、優先順位としては（1）現業部門での各種システム導入、（2）基幹システムの開発、（3）データの利活用の順に投資とリソースを配分しています。

DX推進の前提条件

「倉庫オペレーションの進化」「情報プラットフォーム構築」「セントラル化」の三本柱を支える基盤が、業務の標準化です。そのため当社は「業務の標準化なしにDXは機能しない」との認識のもと、現場の創意工夫を活かしながら共通ルールの上で改善を積み上げる体制づくりを進めています。顧客・拠点ごとの個別対応や荷量波動への対応、データの分散は属人化を招きやすいため、配車計画、車両稼働率管理、庫内進捗管理、個人の生産性管理など、判断と記録が連続する業務を優先的な標準化対象としています。



DX戦略

戦略的アライアンス／情報セキュリティ

戦略的アライアンス

当社単独では補いにくい技術、接点、機能を外部と組み合わせることで、DXの実装速度を高めています。具体的には、株式会社JDSCとの中長期DXパートナーシップ、GO株式会社との合弁会社「MOMO A（モモエース）」設立など、外部との連携を進めています。JDSCとはデータ基盤・AI技術の移管及び次世代物流サービスの担い手となるデジタル人材の育成、GOとの新会社ではラストワンマイル配送の取次・軽貨物運送強化と配車最適化システムの開発による生産性向上に取り組んでいます。これらの連携により、技術・データ資産の迅速な獲得、配送ネットワークの即時拡充、新規サービスの早期収益化を進めています。

提携先		技術的な強み	実現できること
JDSC UPGRADE JAPAN	**株式会社JDSC**	労働力不足など社会課題の解決	○ 輸配送と倉庫の情報プラットフォーム ○ 販管費率の低減
GO 移動で人を幸せに。	**GO株式会社**	モビリティ領域のDXを推進する高い技術開発力	○ ラストワンマイル配車業務の自動化 ○ AIドライブレコーダーによる事故リスク検知
aidiot	**株式会社アイディオット**	サプライチェーンの最適化	○ 店舗配送の配車を自動計算 ○ 営業企画の効率化

情報セキュリティ

当社グループは、物流という社会インフラを担う立場から、情報セキュリティを重要な経営リスクの一つと位置づけ、AZ-COM丸和ホールディングスが統括する体制のもとでグループ全体の対策を推進しています。

基本方針は、攻撃を防ぐ対策と、被害を受けた前提で早期に復旧する対策を組み合わせた二段構えです。防御面では、情報システム部において情報セキュリティマネジメントシステムの国際規格ISO/IEC 27001の認証を取得し、その運用のもとで多層的な防御を実施しています。併せて全社員を対象とした教育と訓練を継続的に行い、技術面と人的側面の双方から対策を講じています。また、生成AIの活用が拡大する中で、利用ルールを整備し、安全に利用できる環境を整えています。復旧面では、遠隔地でのデータバックアップと定期的な復旧確認に加え、攻撃発生時の検知から復旧までの対応手順を定めたサイバー攻撃BCPを策定し、実効性を高めています。

今後も、監視・検知体制の強化とグループ全社への展開を進めるとともに、第三者による評価も活用しながら、お客様に安心してお取引いただける体制の構築に取り組んでまいります。



人材戦略

経営戦略及び人的資本に対する考え方

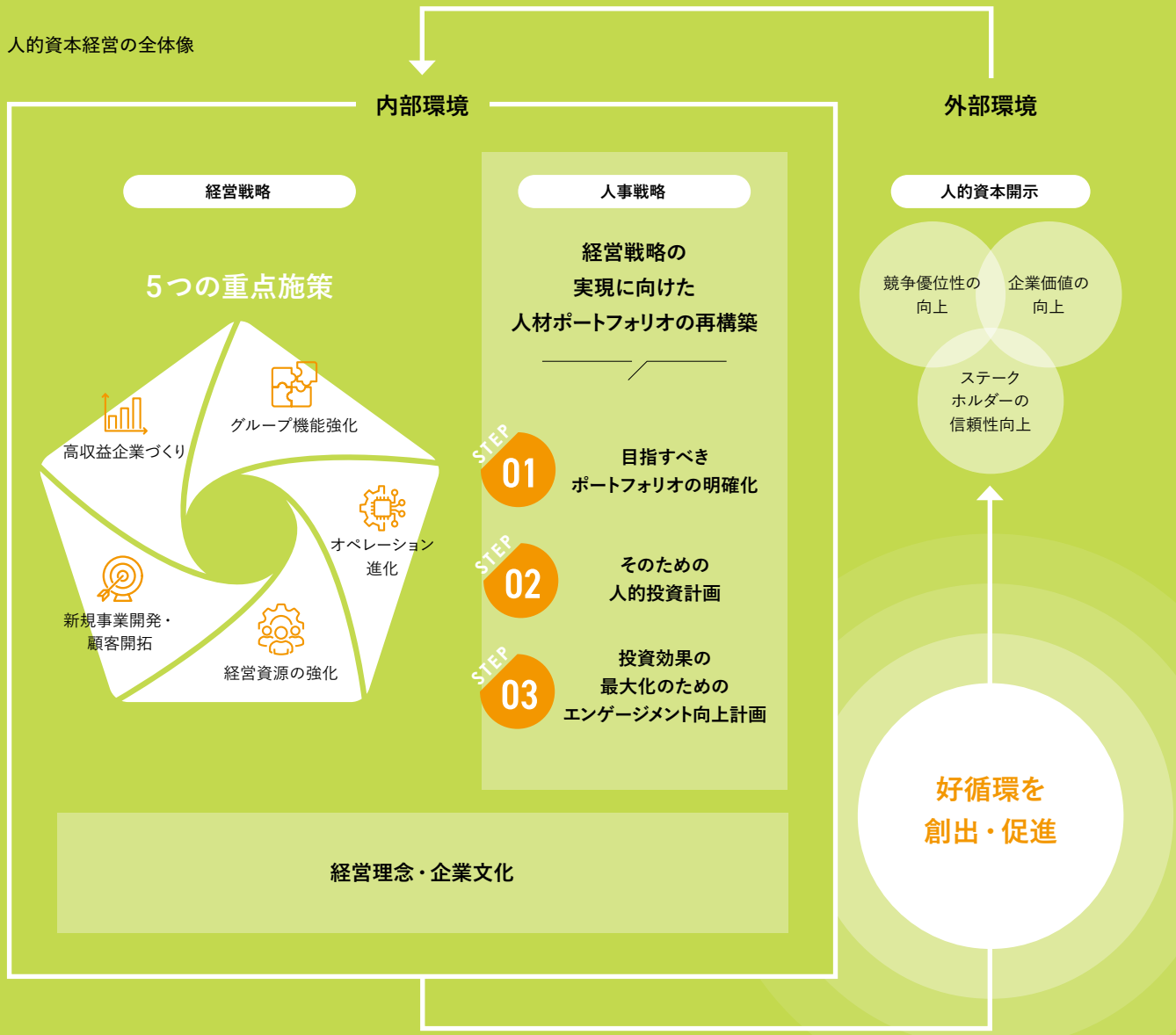
企業価値の源泉となる人的資本

当社グループは、「“お客様第一義”を基本にサードパーティ・ロジスティクス業界のNo.1企業を目指し、同志の幸福と豊かな社会づくりに貢献する」という経営理念のもと、中長期的な成長戦略として掲げる「EC物流事業、低温食品物流事業、医薬・医療物流事業の拡大」及び「高品質物流サービスの提供」の実現に取り組み、持続的な成長と企業価値向上を図っています。

当社グループは中長期的な成長戦略の実現に向けて、次の5つの施策を重要事項として位置づけています。これらの施策を継続的に推進するためには、重要な経営資源である人的資本への投資が不可欠です。当社グループは、人的資本への投資こそが中長期的な競争力の確保及び企業価値の向上に資するものと認識しています。



人的資本経営の全体像



人材戦略

人的資本への依存と影響

経営戦略と連動した人材戦略

当社グループは、事業の特性上、人材の質と数がサービス品質・生産性・安全性に直結するため、「人材の質と数の最適化」が経営戦略遂行の前提条件です。そのため、DX投資を通じて従業員がより付加価値の高い業務に集中できる環境を整備するだけでなく、デジタル人材の育成、事業や戦略を推進する人材の確保及び定着が重要です。当社の成長戦略の実現は、以下の人材の確保、育成及び定着に大きく依存しています。

- ○ グループ全体を牽引または施策や事業を推進する経営人材
- ○ 拠点拡大や事業成長を支えるマネジメント人材
- ○ DX推進や新規事業（顧客）開発、機能戦略を担う専門人材

必要な人的資本投資

当社グループは、上記の依存関係を踏まえ、以下の人的資本投資を図っています。これらの取り組みにより、品質向上と人材定着の好循環が生まれ、既存事業の標準化・効率化、新規事業の創出、安定的な事業拡大、顧客満足度及び収益性の向上に寄与しています。

- ○ 経営人材、マネジメント人材等の階層別研修及び専門研修等への継続的な育成投資
- ○ 新卒、中途採用を通じた持続的な雇用確保及び専門人材確保への採用投資
- ○ 生産性向上及び人材定着を目的とした従業員エンゲージメント向上への投資
- ○ 職場環境整備、安全対策、福利厚生等への投資

人的資本経営に係る施策

基本方針　**経営戦略の実現に向けた人材ポートフォリオの再構築**

STEP 01　目指すべきポートフォリオの明確化

要員計画の適正な実現に向けて、目指すべきポートフォリオの明確化に取り組む	○ ポートフォリオの人材要件の設定 ○ 人材要件のタレントマネジメントシステムへの拡充

STEP 02　そのための人的投資計画

育成強化	○ ビジネススキル診断導入による能力測定→開発→活用実現 ○ 戦略策定能力開発の重点教育の推進 ○ 組織マネジメント能力の開発と文化浸透の推進 ○ 必要スキルに関わる資格取得と教育研修の実施 ○ 現場マネジメント能力開発の社内外教育の実施 ○ デジタル教育の推進 ○ 入社時教育プログラムの再整備	採用強化	○ 経営戦略実現に必要なスキルを有する人材の確保 ○ 応募者増加に向けた認知・紹介窓口の促進強化
		雇用定着	○ ベースアップなど賃金規程の改定 ○ 有給・育休等取得率向上と適正な労働時間の管理 ○ 福利厚生／社宅規程見直しへの取り組み
		適正配置	○ 人事異動マスタースケジュールに基づく、ジョブローテーションの定着と適正配置の実施

STEP 03　投資効果の最大化のためのエンゲージメント向上計画

社員（従業員）同士が継続的に関係性を高め、共に成長していくための「良好な企業文化の醸成」

経営戦略

人材戦略

人材育成の主な取り組み

人材育成に係る方針

当社グループは創業以来、経営理念のもと、「人の成長なくして企業の成長はなし」という考えに基づき人材育成に注力してまいりました。

成長戦略の実現には、各施策を推進する経営人材と拡大成長に伴い増加する拠点を安定的に運営するマネジメント人材の育成強化が重要と捉えています。階層や職域に求められる知識や見識を社内外研修において修得する機会を設けています。「挑戦・成長・貢献」の考えのもと、実践を通じて成長戦略の実現につなげるように取り組んでいます。また、事業成長に即応できる階層別の人材育成としては「丸和ロジスティクス大学」などの社内研修や専門教育などの社外研修により従業員の能力向上に取り組んでいます。加えて、リスキリングの促進として資格取得支援制度を設けて、能力開発を支援しています。

当社グループは、企業文化「桃太郎文化」の定着・醸成が経営戦略の重要な基盤と捉えています。定期的な文化浸透活動（OJT、Off-JT）や全従業員のクレドカード保有、人事評価項目の設定など、企業文化の浸透の強化と伝承できる人材育成に取り組んでいます。

また、人材の多様性を図るべく、女性、外国籍、職歴など、様々な人材の確保を継続するとともに性差などによる差別のない平等な社内外研修の受講を推進し、多様性に配慮した人材育成に取り組み、組織の創造性を高めてまいります。

ビジネススクール修了者

	2023年度末時点	2024年度末時点	2025年度末時点
経営人材／マネジメント人材	112名	123名	170名

採用人数

	2023年度実績	2024年度実績	2025年度実績
新卒・経験者採用合計	1,086名	1,074名	992名

離職率

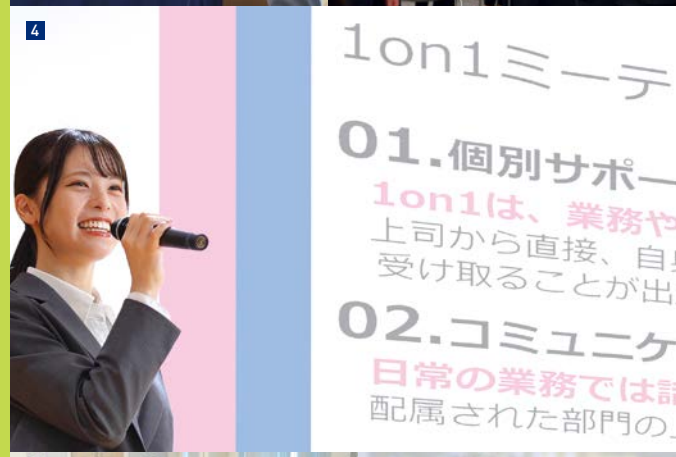
	2023年度実績	2024年度実績	2025年度実績
正社員	12.66%	11.94%	10.60%

資格保有者

	JILS認定資格	ビジネスキャリア検定
コース	ロジスティクス経営士 物流技術管理士 物流現場改善士 など	ロジスティクス 分野 など
2023年度末時点	124名	908名
2024年度末時点	137名	980名
2025年度末時点	148名	1,067名










1 2 3 人事面談・定期フォロー
4 5 6 研修風景

経営戦略

人材戦略

社内環境整備の主な取り組み

社内環境整備に係る方針

当社グループは、経営理念に「同志の幸福」を掲げ、従業員の自律的なキャリア形成の支援と、安全・安心して活躍できる社内環境整備に取り組んでいます。今後も働きがいと働きやすさの環境整備を強化し、成長戦略の実現につなげてまいります。ワークライフバランスの充実に向けては、年間休日の増加に努めるとともに、育児休業への理解促進を啓蒙してきました。今後は育児休業取得率、有給休暇取得率のさらなる向上に努めます。

また、従業員のエンゲージメント向上の取り組みを通じて、生産性の向上や組織一体感の醸成につなげてまいりました。継続的なベースアップ、資格取得成績優秀者（資格取得支援制度を利用した者）への報奨金の支給、その他福利厚生の拡充に取り組んでいます。定期的な1on1面談や必要に応じた公募制の実施、MQMサークル活動による情報共有と評価上位サークルへの奨励金の支給、安全知識と技能の習熟度を測るドライバーコンテスト（全国安全運動大会）の開催など、従業員の技能・意欲向上につながる取り組みを今後も強化してまいります。

さらに、安全で働きやすい職場環境の実現に向け、現業部門と管理部門が連携し、労働災害防止プロジェクトを推進しています。加えて、安全・安心で働きやすい環境づくりのための設備投資も継続的に実施していきます。

MQMサークル活動

「Momotaro Quality Management（桃太郎品質管理）」の頭文字を取っており、第一線の現場社員が主導する小集団改善活動のこと。現場の品質向上と次世代のリーダー育成を同時に実現する独自の取り組みです。

経営計画発表大会

グループ全体の今期目標と一体感を共有し、全社員のベクトルを合わせて持続的成長への推進力を高める「全員経営」の基盤となる方針発表会。会社の発展に貢献した社員を称える表彰式も同時に行います。

育児休業

	2023年度実績	2024年度実績	2025年度実績
復帰率	91.4%	95.9%	93.0%
男性取得率	36.5%	41.6%	67.9%

有給休暇

	2023年度実績	2024年度実績	2025年度実績
取得率	70.5%	69.1%	71.8%

労働災害

	2023年度実績	2024年度実績	2025年度実績
強度率※	0.08	0.02	0.06

※ 期間中に発生した労働災害による延べ労働損失日数を、同じ期間中に全労働者の延べ実労働時間数で除し、それに1,000を乗じて算定しています。


1


2


3


4


5

1 左／全国安全運転大会の優勝者
2 3 第54期 経営計画発表大会
4 5 全国安全運転大会の競技風景

経営戦略

人材戦略

VOICES

第一線で活躍する社員の声



海外赴任で見えた AZ-COM丸和グループの強みと、グローバル展開への意欲

2017年入社

鍛冶 直翔
株式会社丸和運輸機関
第二食品物流事業部

入社以来7年間、スーパーマーケット様向けの配車管理業務に携わってきました。そうした中、業務提携先との海外人事交流プロジェクトの一員として和佐見社長より指名をいただき、当社として初めての海外赴任という挑戦に携われたことを、大変光栄に感じています。赴任前は自分の担当業務や一つの現場をより良くすることに重点を置いていましたが、海外での経験を通じて、「会社としてどのような価値を提供できるのか」という視点で物事を考えるようになり、現場だけでなく会社全体、グループ全体を見据える視座を持てたことが、私にとって最も大きな変化でした。

2年間で得た一番の学びは、課題を自分事として捉え、主体的に向き合う姿勢です。赴任先のインドネシアでは言葉や宗教観、商習慣など日本と異なる環境の中で、従業員一人ひとりが抱える課題が表面化しにくい場面が多くありました。だからこそ日頃から積極的にコミュニケーションを取り、小さな変化を見逃さず早い段階で課題を把握することの大切さを実感しました。また、人の入れ替わりが多い拠点だからこそ、動画マニュアルなどを活用した業務の標準化・仕組み化が欠かせないと学びました。帰国後は、顕在化している課題だけでなく潜在的な課題にも目を向け、社員との対話を大切にしています。

今後は庫内オペレーションへの理解をさらに深め、配送と庫内の両面から物流センターを運営できる人材へ成長し、インドネシアでの経験を活かして、国内外を問わずAZ-COM丸和グループの持続的な成長を支え、グローバルに活躍できる人材を目指していきます。

AZ-COM丸和の仲間に支えられ、家族と夢のために走り続ける

2026年入社

カンダル・イスカンダル
株式会社丸和運輸機関
運行事業部
（インドネシア出身）

私の父はドライバーで、幼い頃からその背中を見て育った私にとって、ドライバーはずっと憧れの仕事でした。インドネシアでも5年ほど水や米などの食料品を運ぶドライバーとして働いており、まさか日本でこの仕事に就けるとは思っていませんでした。母や父、そして子どものために2024年11月に来日し、2026年3月に当社へ入社しました。現在は医薬・医療物流のルート配送を担当し、ロールボックスやパレットなど様々な形態の荷物を運んでいます。荷物をどこに置くかもお客様と一つ一つ確認しながら、丁寧な対応を心がけています。

インドネシアでは特に考えることなくただ運ぶだけでしたが、日本では運転のほか積み下ろしや納品作業まで自分で行う必要があり、大変な面もあります。それでも会社の皆さんが優しく接してくれ、分からないことがあれば先輩や運行責任者に質問しながら対応できるので、安心して働き続けられています。休暇制度も充実しているので、そうした時間を使って家族に会えればと思っています。日本で働くようになってから、あらためてドライバーという仕事の面白さと責任の重さを実感する毎日です。

将来は、インドネシアで家族や関係者と一緒に営んでいるタイヤ店を軌道に乗せることが夢です。日本での経験を通じて学んだ仕事環境や労働基準、そして何より「人を大切にする姿勢」を、いつか故郷にも広げ、インドネシアの労働環境や経営環境の向上に少しでも貢献していきたいと考えています。







VOICES
第一線で活躍する社員の声

挑戦を後押しする企業文化を誇り、次世代リーダーとして成長していく

2022年入社

日名子 翼
株式会社丸和運輸機関
ラストワンマイル事業部

2022年に入社し、ラストワンマイル事業部で当時1番取扱台数の多いセンターに配属されました。入社4年目でエリアの拠点長となり、現在5年目には3拠点を管轄するセクションリーダーを任されています。部下から「したいです」という主体的な声が上がってくる瞬間や、担当拠点がお客様の試験運用の場に選ばれ、メンバーが「まずはやってみる」姿勢で挑戦し成長していく姿を見られることに、大きなやりがいを感じています。

一方で、プレイヤー時代の経験から自分が直接対応すれば早く結果が出ると分かっているからこそ、部下の成長を尊重しながらゴールへ導く難しさも感じています。自分が不在でも運営が滞りなく回る組織をつくりたいという理想と現実のギャップに、今まさに向き合っています。それでも、上司から「失敗したら元のやり方に戻して考え直せばいい」と声をかけてもらい、結果だけでなく挑戦する姿勢を評価してもらえることが、何よりの励みです。

入社1年目から続けているリクルーター活動を通じて、現場業務とは異なる視点で自分の仕事を見つめ直す機会も得ました。現在、担当セクションには15人ほどの若手社員がいます。後輩が挑戦しやすい環境をつくり、典型的な業務は適切に分担し、社員が品質向上や業務改善により多くの時間を充てられる体制づくりを進めています。「若手主導」「出る杭は伸ばす」という当社特有の文化があるからこそ、後輩たちも主体的に挑戦し、組織全体の成長につながっていくのだと感じています。

人とのつながりを大切に、現場を支える参謀を目指して

2025年入社

前田 たまみ
株式会社丸和運輸機関
ECロジスティクス事業部

入社の決め手は、選考時に感じた社員の人柄の良さでした。配属後の研修でも同じ印象を持ち、一緒に働きたいと思える方ばかりだったことが、入社後の大きな安心材料になりました。忙しいイメージのあった物流業界ですが、実際は月平均10日、年間で120日の休暇が取得でき、家賃補助などの福利厚生も充実しています。物流が経済に与える影響を知り、商材がどこから来てどこへ行くのか、そのリサイクルまで含めた循環に貢献しているのだと意識するようになり、海外の経済ニュースにも自然と目を向けるようになったことは、入社前には想像していなかった変化です。
2年目で班長に昇進したことは、1年間の取り組みが正当に評価されたと感じられる出来事でした。一方で、教えることの難しさも実感しています。1年目に教えていただいた先輩方が、丁寧な教え方とチェック体制で手厚くサポートしてくださったように、今は自分が後輩に対して同じようにフィードバックや資料作成時のコミュニケーションを大切にしています。班長になって気づいたのは、管理することよりも「人とのつながり」を意識することの大切さです。

現在はバックオフィスで決算関連の書類作成などを担当していますが、今後は分析にもっと力を入れ、その結果を現場に還元して物流センターの生産性向上につなげていきたいと考えています。将来は「参謀」のような立場から、いい人材が活躍できるよう支え、新入社員教育などを通じて、後輩たちが成長を実感できる環境づくりに貢献していきたいです。





AZ-COM丸和のグループ力

グループ拡大の軌跡

グループシナジーが生み出す確かな成長軌道

これまでにグループインした企業

2020



日本物流開発株式会社

2022



左から／ファイズホールディングス株式会社、株式会社M・Kロジ、株式会社ドラゴン（現：株式会社東海丸和ロジスティクス）

2024



株式会社ルーフィ
（現：LinksMile Japan株式会社）

2026



株式会社樋口物流サービス

年平均成長率（CAGR）

2019年3月期～2026年3月期

売上高 15.2%

経常利益 14.9%

M&Aに対する考え方

当社グループの売上高は一貫して成長を続け、2019年3月期から2026年3月期にかけての年平均成長率（CAGR）は15.2%に達しています。2020年の日本物流開発、2022年のファイズホールディングス、M・Kロジ及びドラゴン（現：東海丸和ロジスティクス）、2024年のルーフィ（現：LinksMile Japan）、そして2026年の樋口物流サービスと、オーガニック成長に加えてM&Aによるグループイン企業の積み重ねが成長を牽引してまいりました。当社は2030年度売上高5,000億円、そして2040年度売上高1兆円という長期ビジョンを掲げており、M&Aは今後もその実現に向けた重要な成長手段と位置づけています。

AZ-COM丸和のグループ力

M&A戦略で実現したいこと

小売業の物流バリューチェーンを強化

当社グループは、食品並びに医薬・医療といった事業軸において、小売業のお客様が抱える物流課題を一気通貫で解決することを目指しています。M&Aでは、在庫の保管・管理を担う3PL機能向上及び低温トラックによる店舗配送機能の補強を目指しており、川上から川下までの物流バリューチェーン強化に取り組んでいます。これにより、単なる輸配送の受託にとどまらず、お客様の商流そのものを支えるパートナーとしての価値提供を実現します。

エリア強化

当社グループは、M&Aを通じたエリア戦略として、3PL事業では人口が密集する大都市を、輸配送事業では全国の地方中核都市も主な対象地域としています。これら以外の地域はAZ-COMネットワークでカバーする一方、大都市間の中継拠点となる企業の買収については、個別に検討を進める方針です。地域ごとに最適なM&A候補先を選定することで、全国をカバーする輸配送網の強化を図っています。

2026年6月

樋口物流サービスがグループイン



LOGISTICS SERVICE Higuchi
株式会社　樋口物流サービス

数値で見る樋口物流サービス（2025年5月時点）

年商 185.8億円

協力企業 4,000社超

従業員数 443名

車両ネットワーク 約7,000台

事業所 全国21カ所

年間施工物件 1,500物件超※

※コントラクト事業の作業実績

基本事業

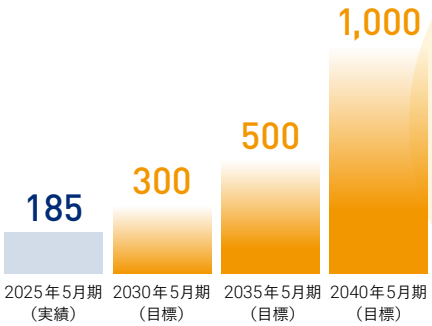
- ロジスティクス事業
- 輸送マッチング事業
- コントラクト事業

お客様の物流課題を
“一気通貫・一元管理”で解決

会社概要

社名	株式会社樋口物流サービス
設立	1993年9月（営業開始：1965年 一般貨物自動車運送事業認可）
本社所在地	〒578-0953 大阪府東大阪市本庄1丁目12番10号
代表取締役社長	山﨑 真弘
業種	一般貨物自動車運送業／ 利用運送業／ 産業廃棄物収集運搬業／ 建設業（内装仕上工事業）／倉庫業

売上高推移（単位：億円）



グループイン後のシナジー発揮で2040年売上高1,000億円を目指す

AZ-COM丸和のグループ力

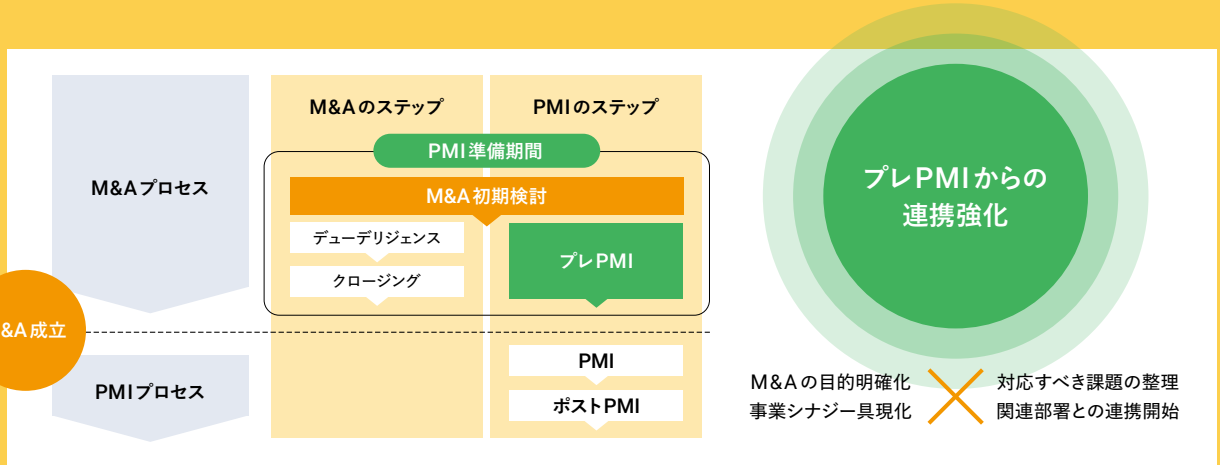
PMIに対する考え方

PMI推進体制図



事業企画部の連携強化

当社は、M&Aの成立後に本格化するPMIに先立ち、デューデリジェンスからクロージングにかけての「プレPMI」の段階から、事業企画部を中心とした社内体制・連携強化に取り組んでいます。事業企画部はM&A担当とPMI担当を置き、取締役会への報告体制のもと、対象会社の経営陣や当社グループの管理系・事業系の主管部門と連携しながらM&Aの企画・推進を進めています。プレPMIの段階では、M&Aの目的や期待する事業シナジーを明確化、対応すべき課題を整理します。その上で関連部署との連携を早期にスタートし、M&A成立後のPMIを円滑に進める体制を整えています。



AZ-COM丸和のグループ力

環境変化を踏まえたグループ組織再編

今後の収益構造改善シナリオ

外部環境

市場・競争	競争激化と顧客ニーズの多様化
供給力	ドライバー・車両不足の深刻化
法規制・コスト	法規制強化と固定費構造の限界

内部環境

効率性	グループ間シナジー未達成、システム重複
収益性	車両及び人材育成力の不足による収益性悪化

LUFI
株式会社ジャパンクイックサービス

LinksMile Japan
リンクスマイル ジャパン -LMJ-

AZ-COM丸和グループの“軽貨物専門企業”として機能を集約し、スケールさせる

営業面 トップライン拡大

- BtoB
  - 利益率の高い軽クールの拡大
  - ドライ緊急便分野への領域拡大
  - クール共配の拡大
- BtoC
  - 宅配の共配による荷主拡大
  - システム収入の拡大
  - EC共配構想

×

管理面 コスト構造改革

- 重複システムの統合
- 組織再編による生産性改善
- 拠点統合

持続的な成長を実現



LinksMile Japan株式会社
代表取締役社長
渡邊 泰章

社長メッセージ

2026年10月、ジャパンクイックサービスとルーフィが合併し、LinksMile Japanとして新たな一歩を踏み出しました。現場で培ったネットワークと、テクノロジーによるサービス開発力。両社の強みを束ね、「痒い所に手が届く物流プラットフォーム企業」を目指します。私たちの仕事は、物流の現場にある小さなお困りごとを一つ一つ解決していくことです。全社員が主体的に物事を捉え、現場の知恵と独創的なアイデアを持って、果敢に挑戦していくことができる企業風土を築き上げていきます。

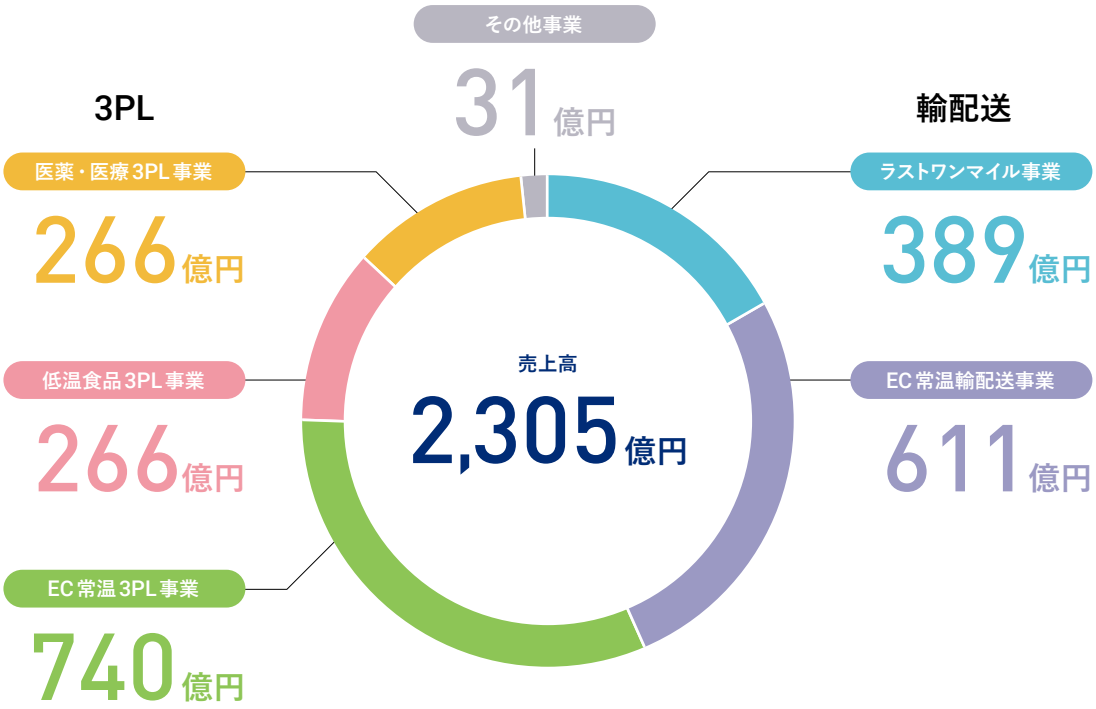
私たちLinksMile Japanは、これからも、現場の「あったらいいな」を提供し続けることで、物流の未来を変え、社会に貢献してまいります。

経営戦略

At a Glance

数値で見るAZ-COM丸和グループ

（2026年3月期）



営業利益
118億円

経常利益
125億円

ROIC
7.09%

自己資本比率
40.1%

従業員数
26,236名
うち正社員 5,462名

女性管理職比率
7.58%
（管理職に占める女性割合）

中途社員採用率
69.15%

外国籍社員数
53名

AZ-COMネットワーク会員企業数
2,815社

BCPネットワーク加入企業数
134社

保有車両台数
2,769台

災害支援協定締結自治体数
125自治体

グループ理念

AZ-COM丸和グループの企業文化

「桃太郎文化」とは

当社グループは、3PL業界のNo.1企業となるべく、「売上高1兆円」「社員数10万人」という極めて高い将来ビジョンを掲げています。この目標を単なる規模の拡大にとどめず、社員一人ひとりの幸福と豊かな社会づくりに直結させるための精神的基盤として、独自の企業文化である「桃太郎文化」の浸透と実践に注力しています。

桃太郎文化とは、多くの同志が過去の体験をもとに創造し、共有してきた価値観や考働※1規範の総称であり、その根源は「同志の幸福」にあります。当社グループでは、地上戦略を担う犬（考働力）、ケーブル戦略を担う猿（知識力）、衛星戦略を担う雉子（情報力）という3つの力を束ねる存在こそが、経営の基盤たる「桃太郎（経営者）」であると定義しています。

この強固な文化を組織の隅々にまで行き渡らせるための具体的な取り組みが、「100人の桃太郎（経営者）づくり」を掲げた人財※2育成です。文化の継承にあたり、知識として理解する「知解」にとどまらず、実践を繰り返して体で覚える「体解」を重視しています。

全社員が共通の目標に向けて参画する「同音同響の経営」や、お客様に感動と満足を届ける「商人道」の実践を通じて、個々の人間的魅力を磨き、互いの成長を支え合います。常識にとらわれず画期的なサービスに挑戦し続ける次世代リーダーを数多く創出することこそが、当社グループの強みである文化を未来へ紡ぎ、持続的な成長とハピネス経営を実現するための核となっています。

※1 考働：考えて働くことを表現しています。
※2 人財：社員を会社の大切な財産と捉えていることを表現しています。

グループ理念　グループ理念

桃太郎文化

経営理念
“お客様第一義”を基本に、サードパーティ・ロジスティクス業界のNo.1企業を目指し、
同志の幸福と豊かな社会づくりに貢献する

社是
一、勤倹、誠実こそ商いの基
一、忍耐、創造こそ繁栄の基
一、報恩、感謝こそ幸福の基

同音同響の経営
同じ目的目標を持った同志全員が衆知を集め経営に参画する

商人道
お客様に姿・型・心で“感動”と“満足”を提供する

100人の桃太郎（経営者）づくり
企業成長の原動力は人づくり
桃太郎文化の継承で1000年永続的発展する企業づくり



ハピネス経営

3つの幸せ



経営モデル



将来ビジョン

グローバル戦略で
アジアに進出し、
2040年「売上高1兆円」を実現

価値創造モデル

社会課題・外部環境

ドライバー不足・時間外労働規制
EC市場の拡大
低温・医薬品等専門物流ニーズの増加
災害の激甚化
環境負荷低減への社会的要請

価値を生み出す資本

- 人的資本
- 知的資本
- 社会関係資本
- 製造資本
- 自然資本
- 財務資本

事業活動及び重点施策



中期経営計画2028

料金改定　AZ-COM Matsubushi収益化　グループ再編強化
営業体制強化　管理機能の効率化

創出される価値

財務価値

売上高
2,305億円

営業利益
118億円

経常利益
125億円

親会社株主に
帰属する
当期純利益
74億円

ROE
12.4%

社会的価値



安全・安心な
物流の提供による
豊かな社会の実現



生活必需品・
医薬品の
安定供給による
社会インフラの維持



環境負荷の低減



多様な人材の
活躍推進と
地域社会への貢献

(注)財務数値は2026年3月期実績

資本への再投資

持続的な企業価値の向上

“お客様第一義”を基本に、
サードパーティ・
ロジスティクス業界の
No.1企業を目指し、
同志の幸福と豊かな
社会づくりに貢献する