

証券コード：9090（東証プライム市場）

2026年3月期

決算補足資料

AZ-COM丸和ホールディングス株式会社



目次

- 01 2026年3月期 決算概要
- 02 中期経営計画2028について
- 03 2027年3月期 業績予想
- 04 ご参考



目次

01 2026年3月期 決算概要

02 中期経営計画2028について

03 2027年3月期 業績予想

04 ご参考



2026年3月期 実績

(百万円)	2025年3月期 実績	2026年3月期 実績	前期比較		2026年3月期 予想	達成率
			伸率	増減額		
売上高	208,370	230,531	+10.6%	22,161	220,000	104.8%
営業利益	10,956	11,864	+8.3%	908	11,900	99.7%
利益率 (%)	5.3	5.1	-	△0.2	5.4	-
経常利益	11,633	12,530	+7.7%	897	12,000	104.4%
利益率 (%)	5.6	5.4	-	△0.2	5.5	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	7,276	7,448	+2.4%	172	7,300	102.0%

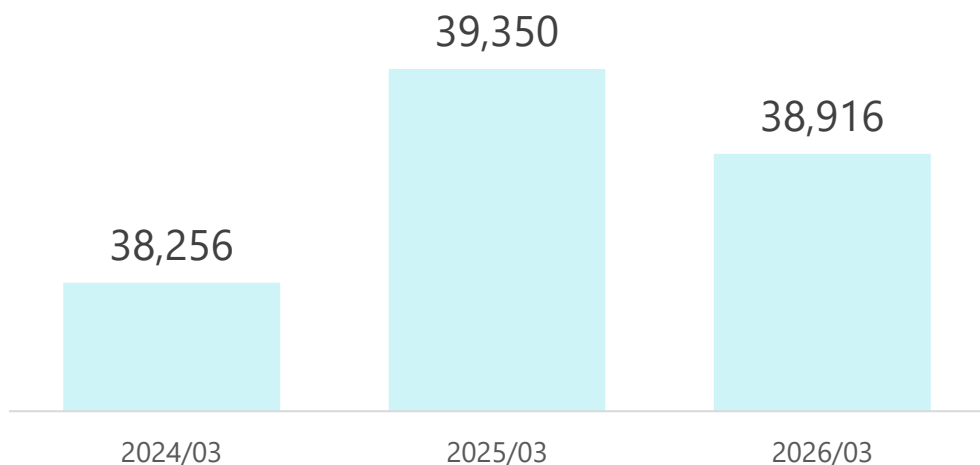
ドメイン別売上高（輸配送事業）

単位：百万円

ラストワンマイル事業

前期比

△1.1% 

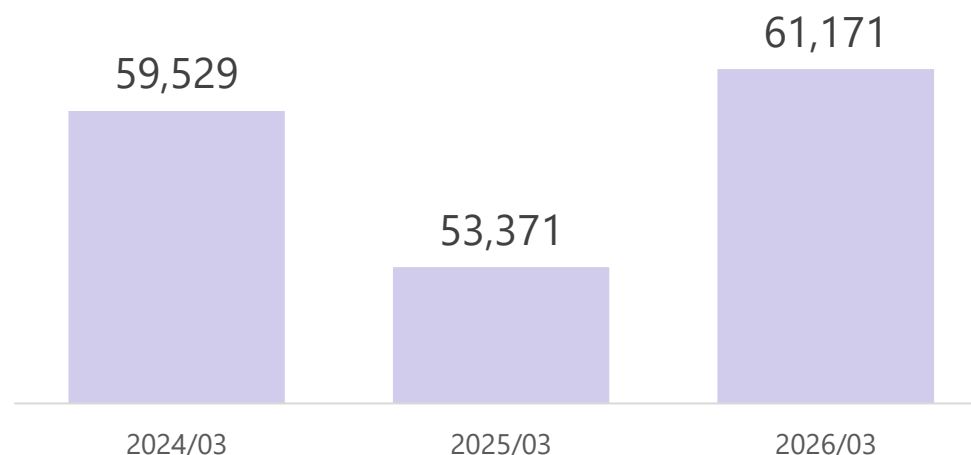


- セール等の積極的な増車対応による稼働率向上
- ネットスーパー等の一部事業譲渡に伴う減少

EC常温輸配送事業

前期比

+14.6% 



- 幹線輸送の需要増に対する増車手配
- 既存取引先との新たな輸配送サービスの拡大

ドメイン別売上高（3PL事業）

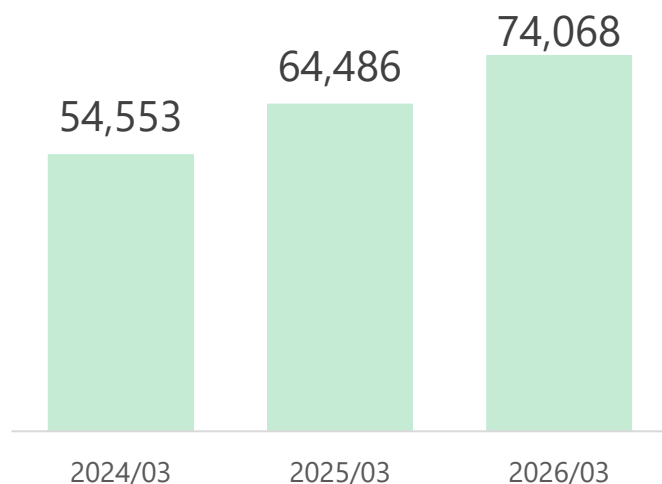
単位：百万円

EC常温3PL事業

前期比



+14.9%



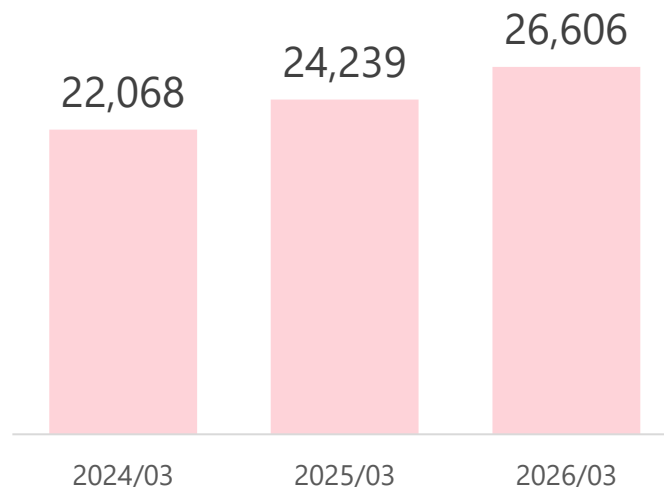
- 大手ネット通販会社向け物流センターの通期稼働及び新たな物流センターの開設
- 既存取引先における取扱物量の増加

低温食品3PL事業

前期比



+9.8%



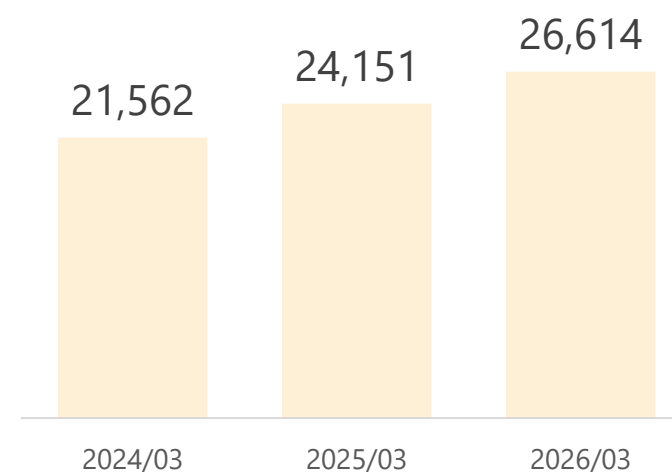
- 新たなスーパーマーケット向け物流センターの稼働
- 既存取引先との事業領域拡大や取扱物量の増加

医薬・医療3PL事業

前期比



+10.2%



- 拡張した物流センターの通期稼働
- 新店舗及び季節商品出荷による取扱物量の増加

経常利益分析

1Q 2Q 3Q 4Q
 ※数値については4Q累計を記載

単位：百万円

前期差

897 百万円

+2,161

12,530

11,633

△1,326

「AZ-COM Matsubushi EAST」
 先行投資 592百万円

△1,284

新規拠点開設に係る
 一時費用

撤退・業務縮小

△900

社員賃金
 ベースアップ影響

△316

既存物量減

+674

前期：株式公開
 買付け関連費用減

+1,888

新規顧客獲得/
 既存事業拡大
 通期稼働

料金改定/
 生産性向上/
 コスト削減

2025/03期

実績

2026/03期

実績

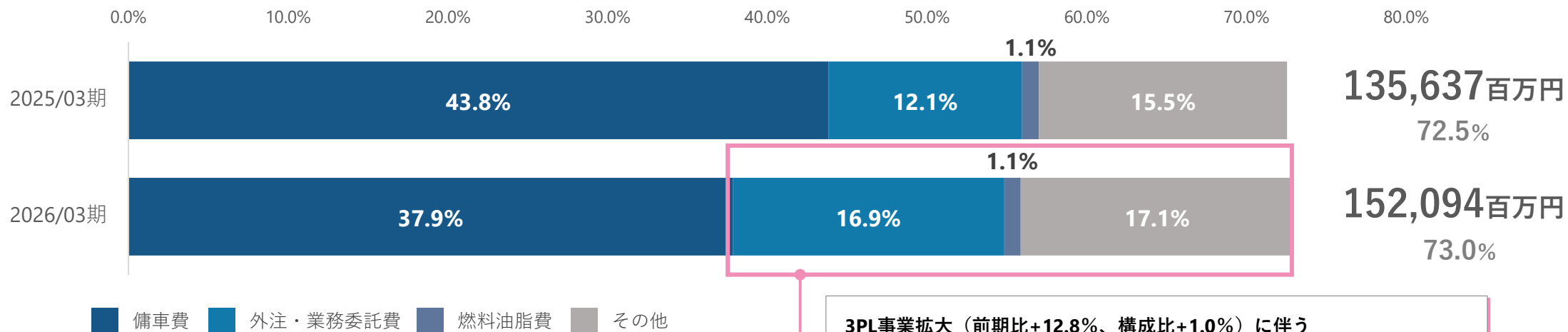
損益計算書

単位：百万円 百万円未満切り捨て	2025年3月期 実績	構成比	2026年3月期 実績	構成比	前期比	前期対比 増減額
売上高	208,370	100.0%	230,531	100.0%	+10.6%	22,161
売上原価	186,957	89.7%	208,460	90.4%	+11.5%	21,503
売上総利益	21,413	10.3%	22,071	9.6%	+3.1%	658
販売費及び一般管理費	10,456	5.0%	10,206	4.4%	△2.4%	△250
営業利益	10,956	5.3%	11,864	5.1%	+8.3%	908
営業外収益	875	0.4%	1,171	0.5%	+33.8%	296
営業外費用	199	0.1%	505	0.2%	+153.8%	306
経常利益	11,633	5.6%	12,530	5.4%	+7.7%	897
特別利益	314	0.2%	77	0.0%	△75.5%	△237
特別損失	15	0.0%	545	0.2%	+3533.3%	530
税金等調整前四半期純利益	11,932	5.7%	12,062	5.2%	+1.1%	130
法人税等	4,306	2.1%	4,180	1.8%	△2.9%	△126
当期純利益	7,626	3.7%	7,882	3.4%	+3.4%	256
非支配株主に帰属する四半期純利益	350	0.2%	433	0.2%	+23.7%	83
親会社株主に帰属する当期純利益	7,276	3.5%	7,448	3.2%	+2.4%	172

売上原価分析

単位：百万円 百万円未満切り捨て	2025年3月期	2026年3月期	前期対比		構成比
	実績	実績	伸率	増減額	
合計	186,957	208,460	+11.5%	21,503	-
人件費	51,320	56,366	+9.8%	5,046	27.0%
諸経費	135,637	152,094	+12.1%	16,457	73.0%

■売上原価に占める諸経費の内訳



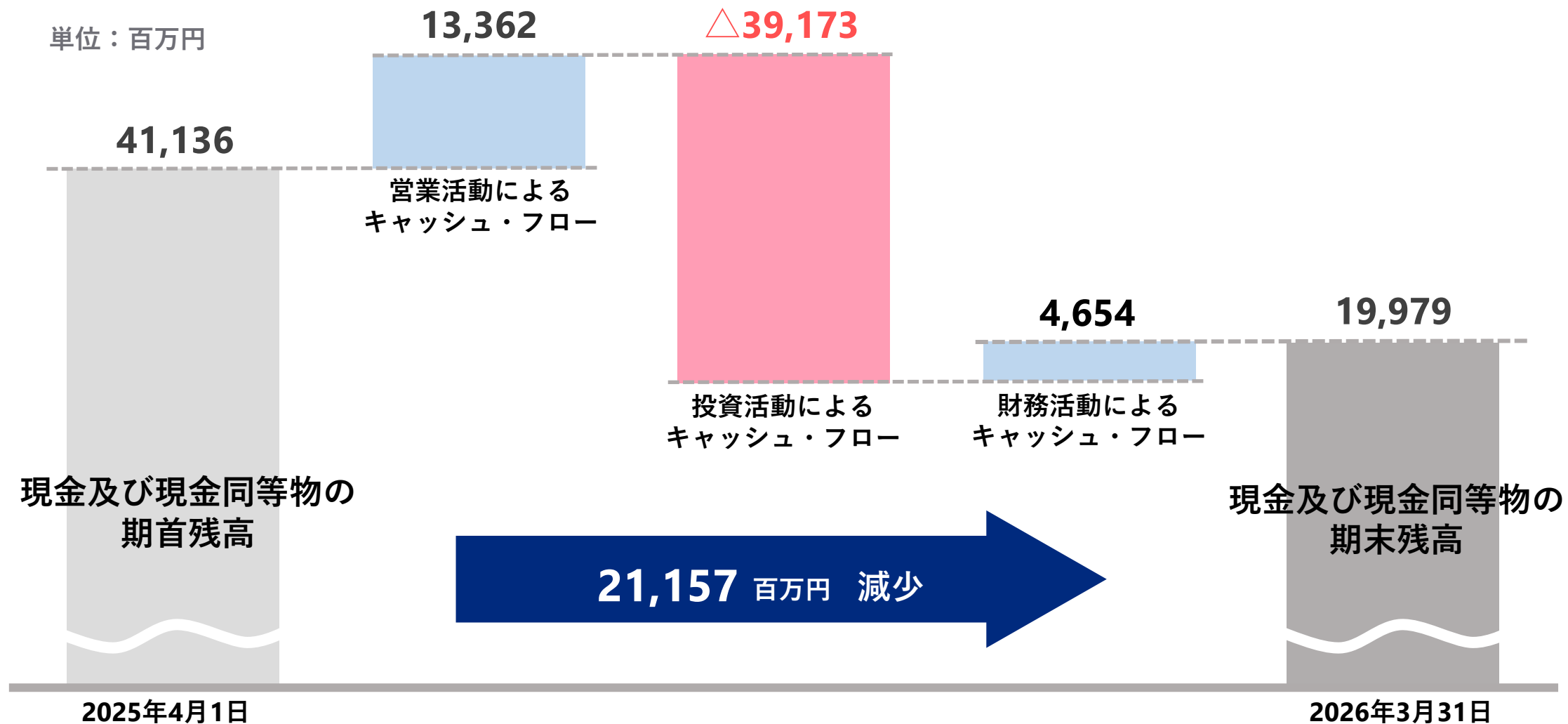
3PL事業拡大（前期比+12.8%、構成比+1.0%）に伴う
外注・業務委託費（人材派遣など）、その他（倉庫賃料など）の原価構成が変化

貸借対照表

単位：百万円

	2025年3月期 実績	2026年3月期 実績	前期末対比	前期末対比 増減額	増減要因
流動資産	66,573	47,090	△29.3%	△19,483	現金及び預金 △21,172 その他 2,359
固定資産	71,977	108,571	+50.8%	36,594	建物及び構築物(純額) 20,552 長期預金 9,979
資産合計	138,550	155,661	+12.4%	17,111	
流動負債	50,682	33,183	△34.5%	△17,499	1年内返済予定の転換社債 △20,146 1年内返済予定の長期借入金 1,459
固定負債	27,436	57,113	+108.2%	29,677	転換社債 22,000 長期借入金 6,468
負債合計	78,119	90,297	+15.6%	12,178	
株主資本	54,540	57,666	+5.7%	3,126	利益剰余金 3,120
その他の包括利益累計額	3,227	4,725	+46.4%	1,498	その他有価証券評価差額金 1,437
非支配株主持分	2,663	2,972	+11.6%	309	
純資産合計	60,431	65,364	+8.2%	4,933	
負債純資産合計	138,550	155,661	+12.4%	17,111	

キャッシュフロー計算書



目次

01 2026年3月期 決算概要

02 中期経営計画2028について

03 2027年3月期 業績予想

04 ご参考



中期経営計画2028の目標達成に向けて

背景と課題認識

- ✓ 前中計の反省を踏まえ、環境変化に強い高収益企業づくりを掲げた中期経営計画2028をスタート
- ✓ 初年度は計画を上回る経営成績、2年目も順調なスタート見込み
- ✓ しかしイラン情勢による原油高騰、物流関連法改正など想定外の環境激変
- ✓ 1970年代オイルショックに匹敵する産業構造変化と認識

2030年度グループ売上高5,000億円の実現に向けた構造改革の実施

※2031年3月期

直近の外部環境影響と対応 - 環境変化の影響を分析し、柔軟かつ迅速に対応

- ✓ 原油価格高騰による燃料費増：自社4億円+パートナー企業15億円規模の影響予測
- ✓ 主要顧客をはじめサーチャージ契約の締結ができているものの、協議中の顧客との交渉を急ぐ
- ✓ 2027年3月期業績予想に50億円の料金改定計画を織り込む
- ✓ リスクとコストを慎重に管理しつつ、安定した物流とコスト低減の両立へ

中期経営計画2028の位置づけ

長期ビジョンである「2030年度 グループ売上高5,000億円の実現」に向け、
2027年3月期・2028年3月期は**構造改革**を実施し企業価値拡大につなげる

売上高成長率^{※1} **15.2%** 経常利益成長率^{※1} **11.0%**

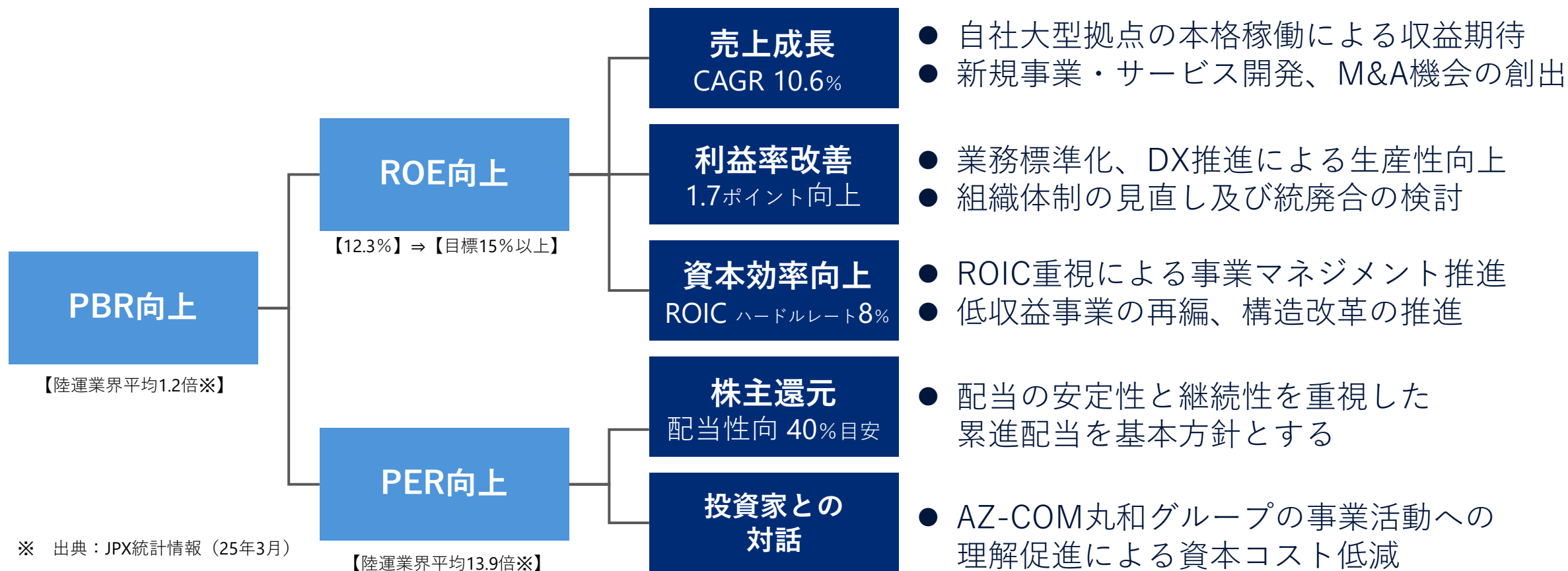
3PL & プラットフォームカンパニー	成長市場/コア市場の拡大	環境変化に強い「高収益企業づくり」の実現
<ul style="list-style-type: none"> 人材の確保及び育成 先端技術の研究・活用 新たな市場開発 	<ul style="list-style-type: none"> 人材の確保・育成 DXの推進・適用 経営資源の適正配分 ESG経営の実践 	<ul style="list-style-type: none"> グループ機能の強化 オペレーションの進化
<p>中期経営計画2022 2020/03期～2022/03期</p>	<p>中期経営計画2025 2023/03期～2025/03期</p>	<p>構造改革</p> <p>中期経営計画2028 2026/03期～2028/03期</p>
<ul style="list-style-type: none"> 新型コロナウイルス感染症の拡大 巣ごもり・内食需要は堅調 消費者物価の上昇 	<ul style="list-style-type: none"> 働き方改革関連法/物流の2024年問題への対応 地政学リスクや物価上昇による個人消費の伸び悩み 業界再編の加速化 	<ul style="list-style-type: none"> 中東情勢やウクライナ情勢の長期化による資源価格の変動リスク拡大 物流関連法改正への対応 物価上昇の継続による消費マインドへの懸念

2030年度^{※2}
グループ売上高**5,000**億円の実現

- グループ組織再編の前倒し
- データドリブン経営を加速化させるIT/DX投資
- 人的生産性の向上と人的投資の好循環
- 事業ポートフォリオの見直し

企業価値向上に向けた取り組み

資本収益性（ROE・ROIC）の向上実現に向けた、業界トップクラスの【高収益企業づくり】を目指し、**既存事業（輸配送事業・3PL事業）の拡大/新規事業の開発/利益率の改善**に取り組む



※ 出典：JPX統計情報（25年3月）

【陸運業界平均13.9倍※】

AZ-COM Matsubushi EAST (埼玉県北葛飾郡松伏町)

売上成長

- 主要荷主を中心に拠点立ち上げは順調に進行し、**安定稼働を実現する体制を確立**
- 2027年3月期はさらなる稼働率向上を目指し、**新規荷主の獲得と取引拡大**に注力

外観



売上高 (目標)

	2027/03期	2028/03期	2029/03期
売上高 (目標)	75億円	90億円	110 億円

主要荷主

株式会社マミーマーケット様

株式会社ダスキン様 (ミスタードーナツ事業)



構内 (常温)

地下で支える**免震装置**



事業拡大と成長スピードに対応する「**食品物流再編**」と「**高収益型3PLモデル拠点の確立**」を実現

AZ-COM Matsubushi WEST (埼玉県北葛飾郡松伏町)

主要荷主

(株)マツキヨココカラ & カンパニー様

ロジスティクス業務 (物流センター機能) 高度化に向けた「価値共創に向けたビジネスインフラへの投資」

これまでの物流プラットフォーム構築

2024年2月 アズコムMC名古屋センター

2024年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
当社グループの配送ネットワークの拡張



2029年4月より
業績寄与予定

新規事業・経営基盤の拡充（M&A機会の創出）①

- 当社は小売3PLに特化して成長してきましたが、物流バリューチェーン全体でのサービス拡張を行い、「**物流サービス・品質のバージョンアップ**」を目指す。
- AZ-COM Matsubushiが目指す「高収益型3PLモデルセンター」を確立する

事業軸（食品、医薬・医療）

荷主	消費財	製造業者 生産業者	卸売業		小売業	
物流	輸配送	メーカー物流（食品や医薬医療品）		小売物流		
	保管	在庫（保管/管理） ✓ メーカー3PL ✓ 倉庫事業	メーカーからの 輸配送	小売在庫（保管/管理） ✓ 小売3PL	店舗配送 ✓ 低温トラック ✓ エリア強化	
		卸在庫	輸配送			

小売業に特化した3PL事業



小売業の
物流バリューチェーンを強化し、
競争優位性・付加価値を創出

事業軸（EC）

荷主	輸配送	EC商材・在庫	ECサイト販売	宅配
物流	保管	幹線・センター間輸送 （長距離輸送）	EC在庫（保管/管理） （3PL、人材派遣）	ラストワンマイル （短距離輸送）

新規事業・経営基盤の拡充（M&A機会の創出）②

- 3PLは東名阪の大都市、輸配送は大都市＋地方中核都市が重点エリア
- 都市部以外の地域はパートナー企業の皆様（AZ-COMネットワーク）とカバー

当社グループ
M&Aエリアマップ



- ✓ 3PL：人口密集した大都市
- ✓ 輸配送：全国の地方中核都市
- ✓ 上記以外の地域：AZ-COMネットの全国配送網でカバー
- ✓ （ただし、大都市間の中計拠点の企業買収は個別検討）

エリア軸					
3PL	東京	名古屋	大阪	その他の地域 →AZ-COMネットでカバー	
				札幌	広島
輸配送				仙台	福岡

※その他
政令指定都市
地方中核都市

社内体制の整備

M&A専任部とPMI専任部署は独立した責任体制のもとに連携し、戦略と実行の一体化および迅速な意思決定を実現しています。

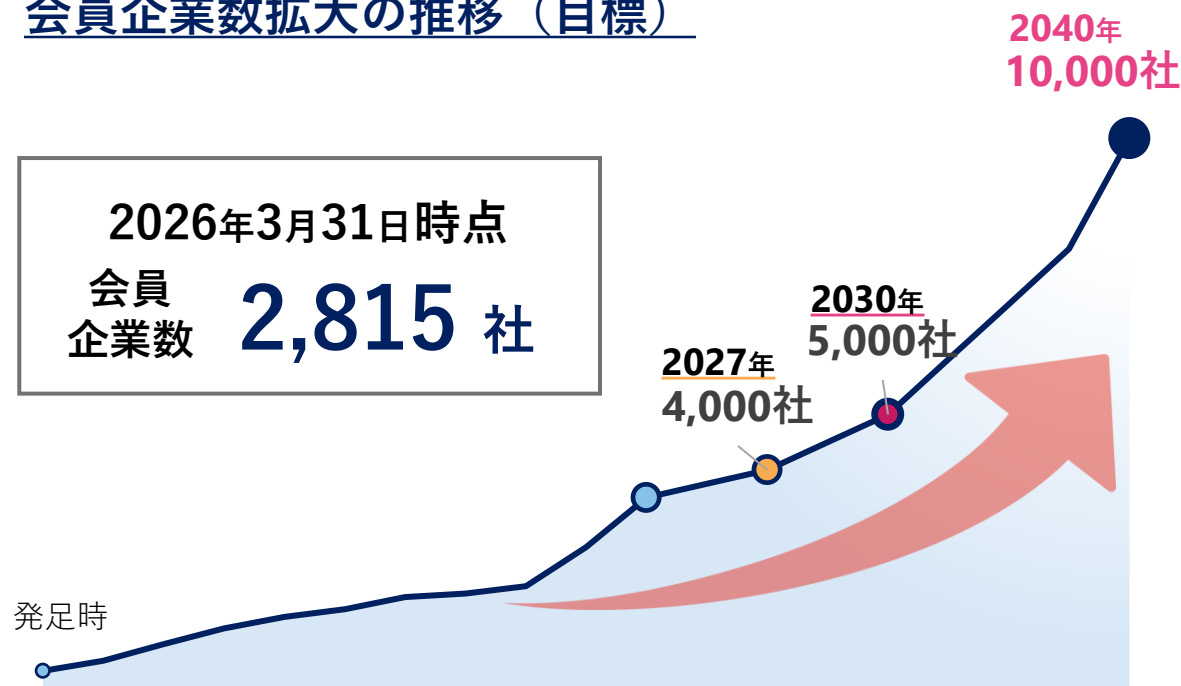


AZ-COMネットワークの拡充

💡 2030年 5,000社、2040年 10,000社！未来へ繋ぐ強化された支援ネットワーク

- ✓ 車両不足が深刻化する中、業界をリードする組織的なネットワーク強化が求められる
- ✓ AZ-COMネットワークは会員企業数拡大することで、様々な支援サービスの組織的メリットを享受可能
- ✓ 「支援メニュー企画室」を新設し、徹底的なサービス開発体制を確立

会員企業数拡大の推移（目標）



会員拡大の必要性

- ✓ 物流ネットワークの拡大
 - 大型案件の共同受注が可能
 - 求荷求車による新たな仕事の獲得機会
- ✓ 社会貢献
 - 日本全国での安定した輸送力を確保
 - 災害時対応（BCP強化）による社会的価値の向上
- ✓ バイイングパワーの向上
 - バイイングパワーの強化によるコスト削減
 - 会員様の利益拡大を支援

BCP物流：災害協定締結状況

災害時支援協定の締結状況（全国）

39都道府県

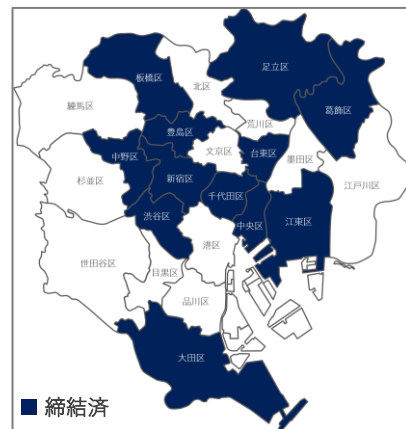
87市区町村

※締結予定も含む

126
自治体

（2026年4月時点）

東京都23区集中戦略 -災害協定・備蓄事業-



23区中12区との
BCP協定を締結済



左) 千代田区長 樋口高顕様

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

都市の強靱性向上のため、東京23区に重点を置いた備蓄体制を構築

構造改革の重点施策① グループ組織再編・IT/DX



構造改革断行の年：組織再編・IT/DXで高収益企業へ

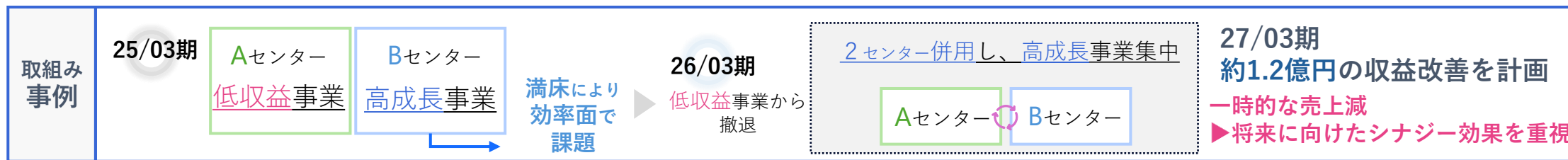


組織文化の融合と成長支援

顧客開拓シナジーの最大化と管理コストの最小化

グループ組織再編

- ・グループ会社へのシェアードサービス拡大
- ・営業組織、DX・IT組織の再編による効率化・高度化



輸配送事業（トランスポート）

安定した物流とコスト低減の両立を実現

- ・自社ドライバー採用促進とAZ-COMネットワーク拡大による多重下請け構造からの脱却
- ・グループ合計でおよそ210台の投資計画
- ・ドライバー規制に対応した運行・勤務管理システムの導入
- ・グループ車両を最大活用できる配車プラットフォームなど、IT投資も加速
- ・荷主様データを共有し、共同配送と積載率向上を進める。



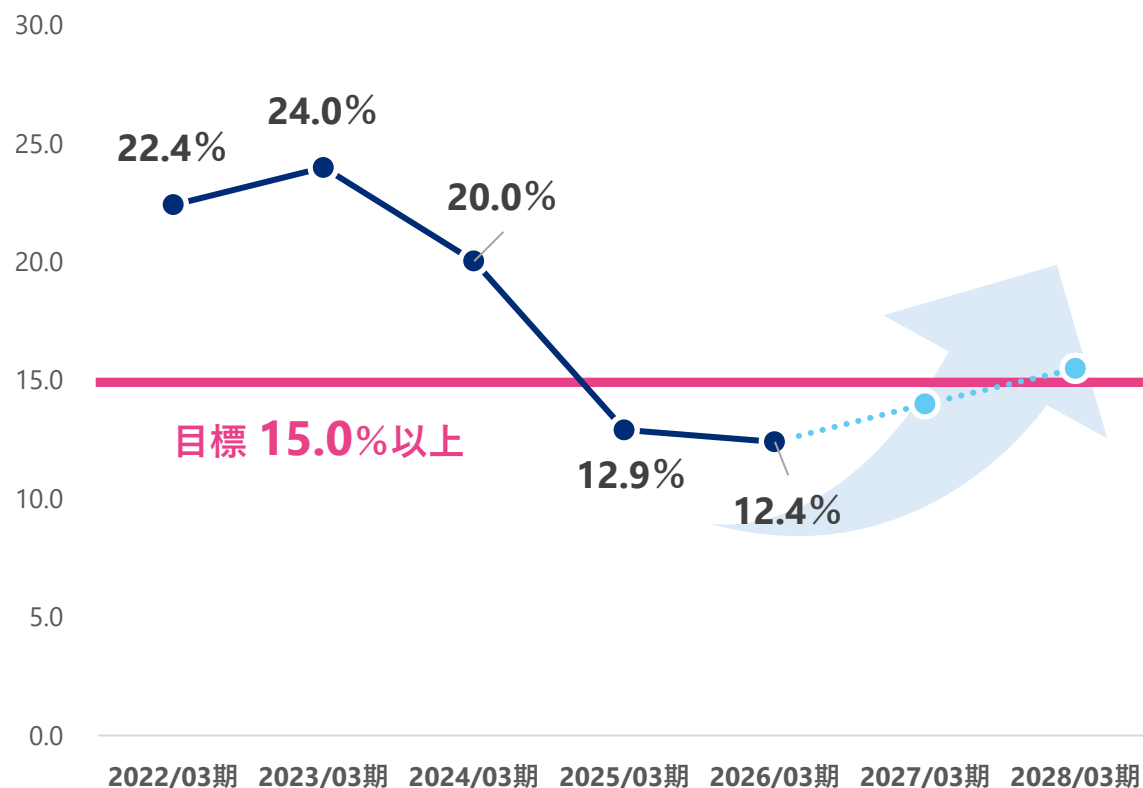
3PL事業（オペレーション）

細分化されていた作業の標準化を推進

- ・標準化とIT・DX投資により、安全・品質・生産性を飛躍的に向上
- ・法改正による荷主様の効率化義務への対応を支援
- ・データ分析を実装したCLOサービスの提供
- ・荷主様を全面的にサポートできる体制を整備

ROEの現状分析と向上策

- ROE目標未達の要因：純利益率の低下と総資産回転率の維持・向上不足
- 今期は**料金改定・コストマネジメントの徹底**と**AZ-COM Matsubushi EASTの稼働率向上**を目指す



売上高純利益率の改善

- 適正な運賃・料金の収受とコストマネジメントの徹底
- DX推進による業務効率化と生産性改善
- 不採算拠点見直しによる効率化

総資産回転率の向上

- 「AZ-COM Matsubushi EAST」の早期フル稼働と高稼働率維持
- 営業組織再編（DX・IT統合）による大型案件の開発
- 物流プロセスの最適化

財務健全性の維持と資本コストの低減

- 自己資本比率目標（約45%）※新リース会計適用による影響は除く
- 資本コストを意識した経営

目次

- 01 2026年3月期 決算概要
- 02 中期経営計画2028について
- 03 2027年3月期 業績予想**
- 04 ご参考



2027年3月期 業績予想サマリー

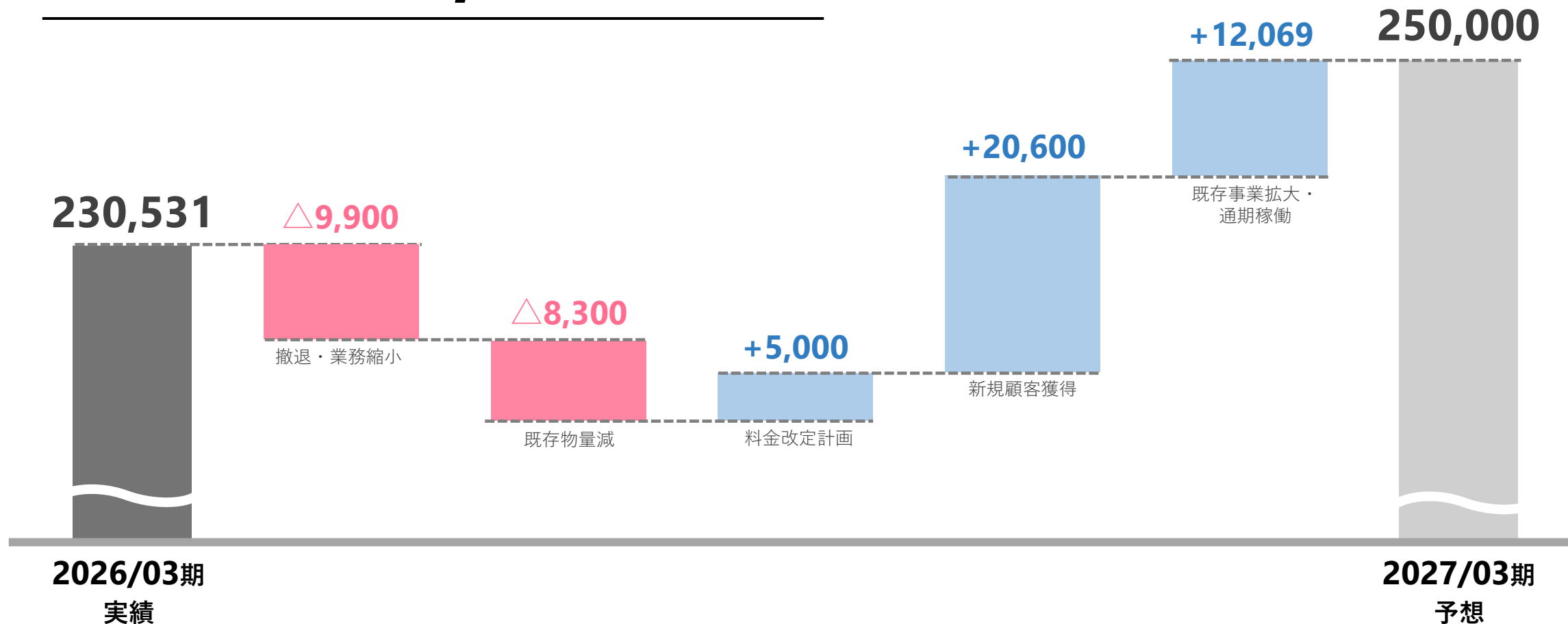
グループで推進する構造改革をさらに加速・拡大させていく必要があり、グループ組織再編、データドリブン経営を加速化するIT・DX投資、法改正・リスク対応投資、人員再配置などを前倒しで実行し、2030年度売上高5,000億円のビジョン実現を目指してまいります。

(百万円)	2026年3月期 実績	2027年3月期 予想	前期対比		2027年3月期 上期予想	上期前期対比		2027年3月期 下期予想	下期前期対比	
			伸率	増減額		伸率	増減額		伸率	増減額
売上高	230,531	250,000	+8.4%	19,469	121,000	+7.0%	7,946	129,000	+9.8%	11,523
営業利益	11,864	13,800	+16.3%	1,936	5,400	△11.0%	△668	8,400	+44.9%	2,604
利益率 (%)	5.1	5.5	-	0.4	4.5	-	△0.9	6.5	-	1.6
経常利益	12,530	14,000	+11.7%	1,470	5,540	△11.6%	△729	8,460	+35.1%	2,199
利益率 (%)	5.4	5.6	-	0.2	4.6	-	△0.9	6.6	-	1.3
親会社株主に帰属する 当期純利益	7,448	8,300	+11.4%	852	3,300	△17.3%	△691	5,000	+44.6%	1,543
1株当たり 当期純利益 (円)	55.30	61.63			24.50			37.13		
1株当たり 配当金 (円)	32.00	32.00			16.00			16.00		

売上高分析（予想）

前期差 + **19,469** 百万円

単位：百万円

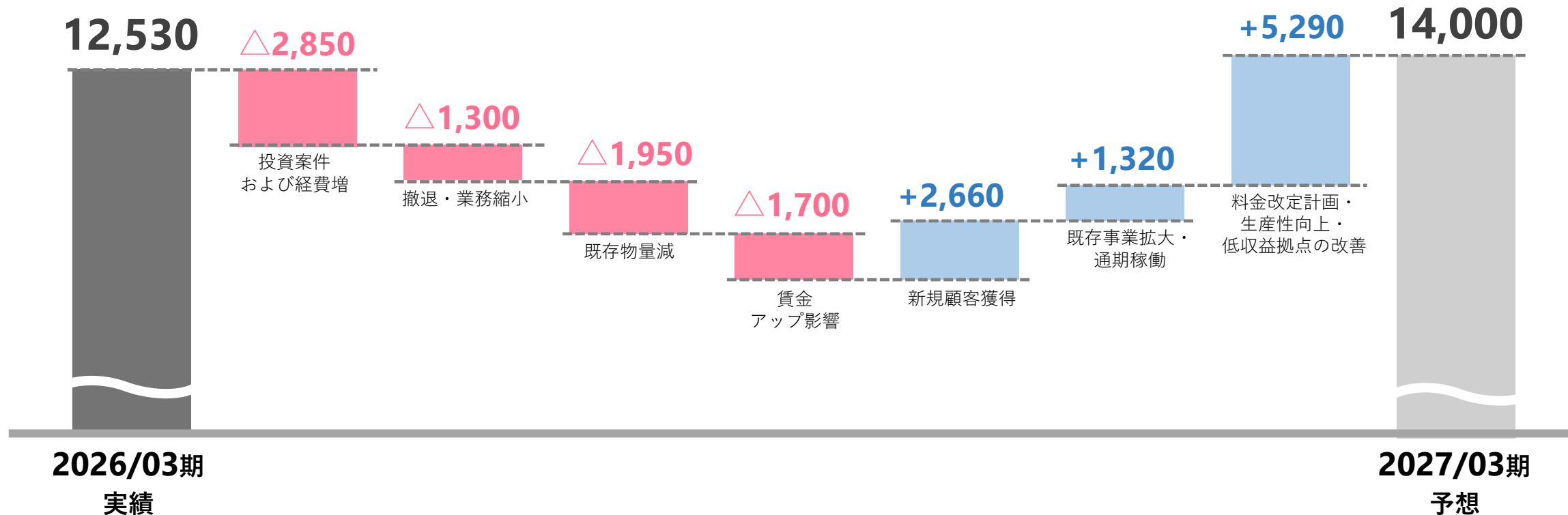


経常利益分析（予想）

単位：百万円

重点方針 5 項目

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



重点施策

料金改定

- 法改正によるコスト増の理由を、“付加価値”、“競合比較”、“コスト増要因”の3つの視点で整理
- 顧客ごとに最適化した料金改定理由の提示による合意形成の促進

AZ-COM Matsubushi 収益化

- 稼働率、坪当たり利益、投資回収期間（ROI）などのKPIを設定し、計画対実績を定期的にレビュー
- 他拠点と一体運用し、稼働率の低い時間帯を相互に補完して最大化

営業体制強化

- リード→商談→契約の各ステップを可視化し、ボトルネックを明確化
- 営業以外の開発部門/カスタマーサポートを巻き込んだ横断チームで大型案件を集中アプローチ

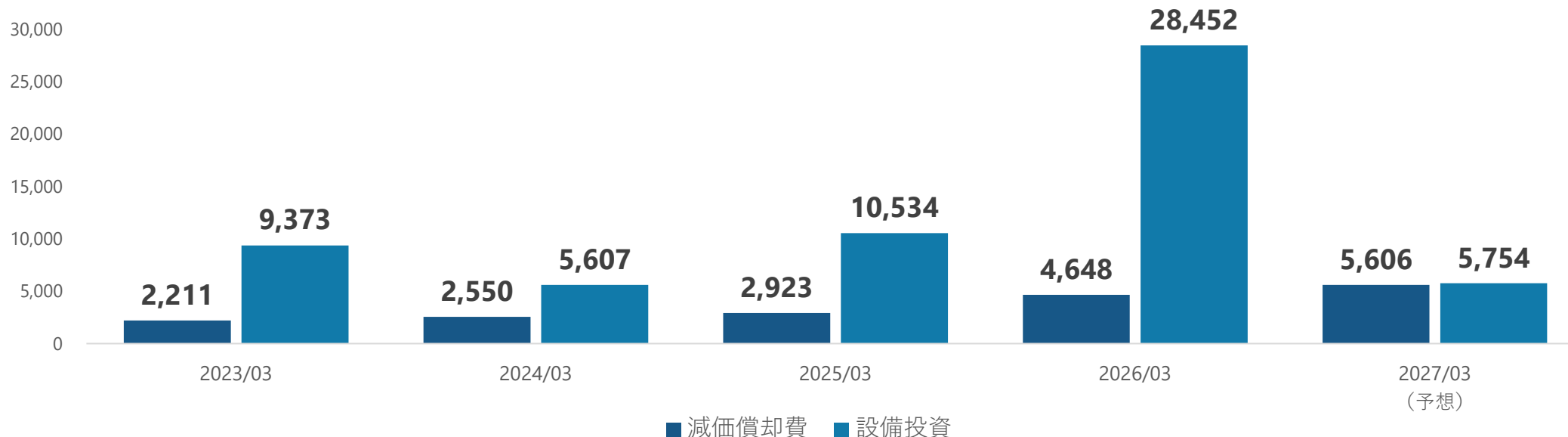
管理機能の効率化

- 管理部門の成果指標を「売上比」ではなく、「人員工数（FTE）コスト」と「自動化率」で評価
- ガバナンスを維持しつつ、適切な業務は外部委託やシェアードサービス化を検討

グループ再編強化

- 同じ役割・機能を持つ部署をグループ内で集約し、重複を排除して効率化
- 事業領域ごとに拠点を整理・再編し、最適な組織体制へシフト

設備投資



■設備投資の主な内訳

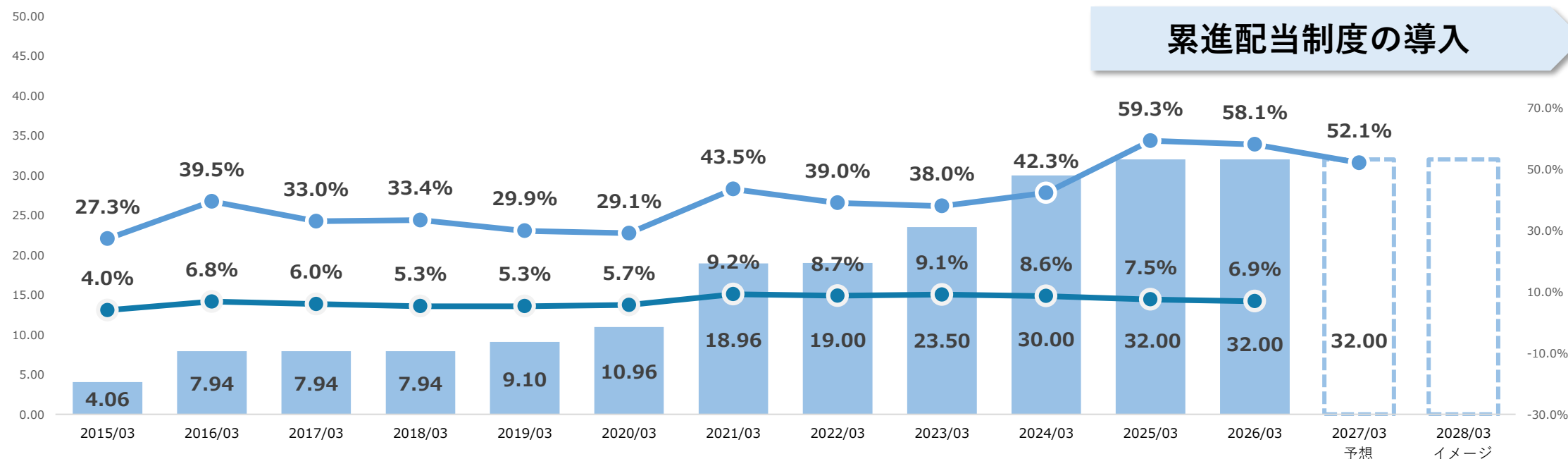
2026年3月期		2027年3月期 (計画)	
• AZ-COM Matsubushi EAST 関連	16,081百万円	• AZ-COM Matsubushi EAST 関連	1,069百万円
• AZ-COM Matsubushi WEST 関連	4,004百万円	• AZ-COM Matsubushi WEST 関連	81百万円
• アズコムMC福岡センター設備	3,382百万円	• 車両、ソフトウェア関連など	2,677百万円
• 新規及び既存物流センター設備、車両など	3,806百万円		

株主還元

株主還元

- 上場来（2014年3月期）増配を継続しており、**累進配当を基本方針**としてまいります。（記念配当を除く）
- 配当性向については、**40%目安**を目標としてまいります。

■ 配当額（円） ● 配当性向 ● DOE（純資産配当率）



※2021年3月期の配当につきましては創業50周年の記念配当（中間・期末それぞれ3.75円）が含まれております。

※当社は、2019年10月1日付、また、2021年1月1日付で株式1株につき2株の株式分割を実施いたしました。当該株式分割に伴う影響を加味し、遡及修正を行った場合の1株あたりの指標の推移を記載しております。

目次

- 01 2026年3月期 決算概要
- 02 中期経営計画2028について
- 03 2027年3月期 業績予想
- 04 **ご参考**



会社概要 (2026年3月31日時点)

商号	AZ-COM丸和ホールディングス株式会社 (旧：株式会社丸和運輸機関)
本社	〒342-0008 埼玉県吉川市旭7-1
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 (鉄鋼ビルディング本館5階)
代表者	代表取締役社長 和佐見 勝
設立	1973年8月
資本金	91億17百万円
発行済株式総数	137,984,520株
事業内容	グループ会社の経営管理など



経営理念/基本方針

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

基本方針

成長する市場・成長する企業に経営資源を投下し、小売業に特化した3PL事業の推進

沿革

トラック
1台で創業



1970

ダスキン様
取引開始

1991

イトーヨーカ堂様
ネットスーパー
配送開始

2006

東証1部上場
(現:東証プライム市場)
【2014年】東証2部上場

2015

BCP物流本格稼働
セブン-イレブン・ジャパン様
コカ・コーラボトラーズジャパン様と
BCP協定締結※
※大規模災害時における支援活動に関する協定

2019

1973

イトーヨーカ堂様
取引開始

1995

マツモトキヨシ様 取引開始
(現:マツキヨココカラ&カンパニー様)
医薬・医療物流
全国へ拡大

2013

低温食品
物流事業開始

2017

アマゾンジャパン様 取引開始
「ECラストワンマイル
当日お届けサービス」開始

2022



AZ-COM丸和ホールディングス
(純粋持株会社体制へ移行)

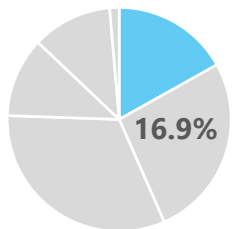
ドメイン別 売上高

2026年3月期 売上高 **2,305億円**

※売上高：2025年3月期 ※円グラフは2025年3月期 売上構成比

輸配送事業

ラストワンマイル事業 **389億円**

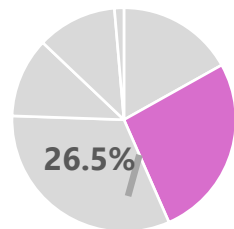


- 軽車両、小型車両を活用しご自宅にお届けするサービス
- 生協の個別配送業務
- ネットスーパー業務
- 電化製品などの宅配設置

主な取引先
・アマゾンジャパン
・コープみらい ほか



EC常温輸配送事業 **611億円**

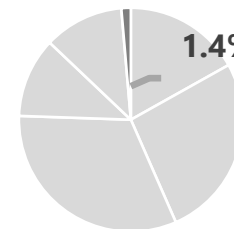


- 中型～大型車両での拠点間配送
- 店舗間配送業務

主な取引先
・アマゾンジャパン ほか



その他事業 **31億円**

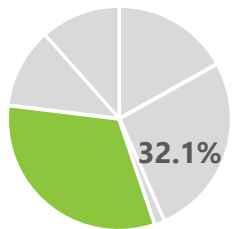


- 情報システム関連
- BPO関連 (ビジネス・プロセス・アウトソーシング)



3PL事業

EC常温3PL事業 **740億円**

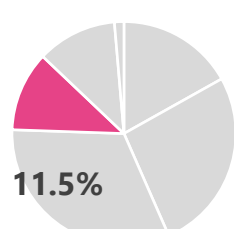


- 大手ECサイトの専用センター業務
- 小売業の常温品向けセンター業務

主な取引先
・アマゾンジャパン
・ダスキン ほか



低温食品3PL事業 **266億円**

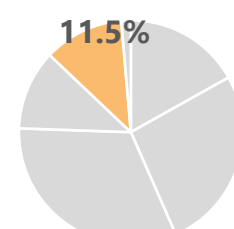


- スーパーマーケット向けのセンター業務
- メーカー/卸センターからの調達物流

主な取引先
・ベルク ・マルアイ
・ヤマザワ ・ベイシア
・コープ東北サンネット事業連合 ほか



医薬・医療3PL事業 **266億円**



- ドラッグストア向けのセンター業務
- 返品物流 (メーカー/卸向け)

主な取引先
・マツキヨココカラ&カンパニー ほか



物流ネットワーク（2026年3月31日時点）

✓ グループ合計**269**拠点

関西・近畿地区

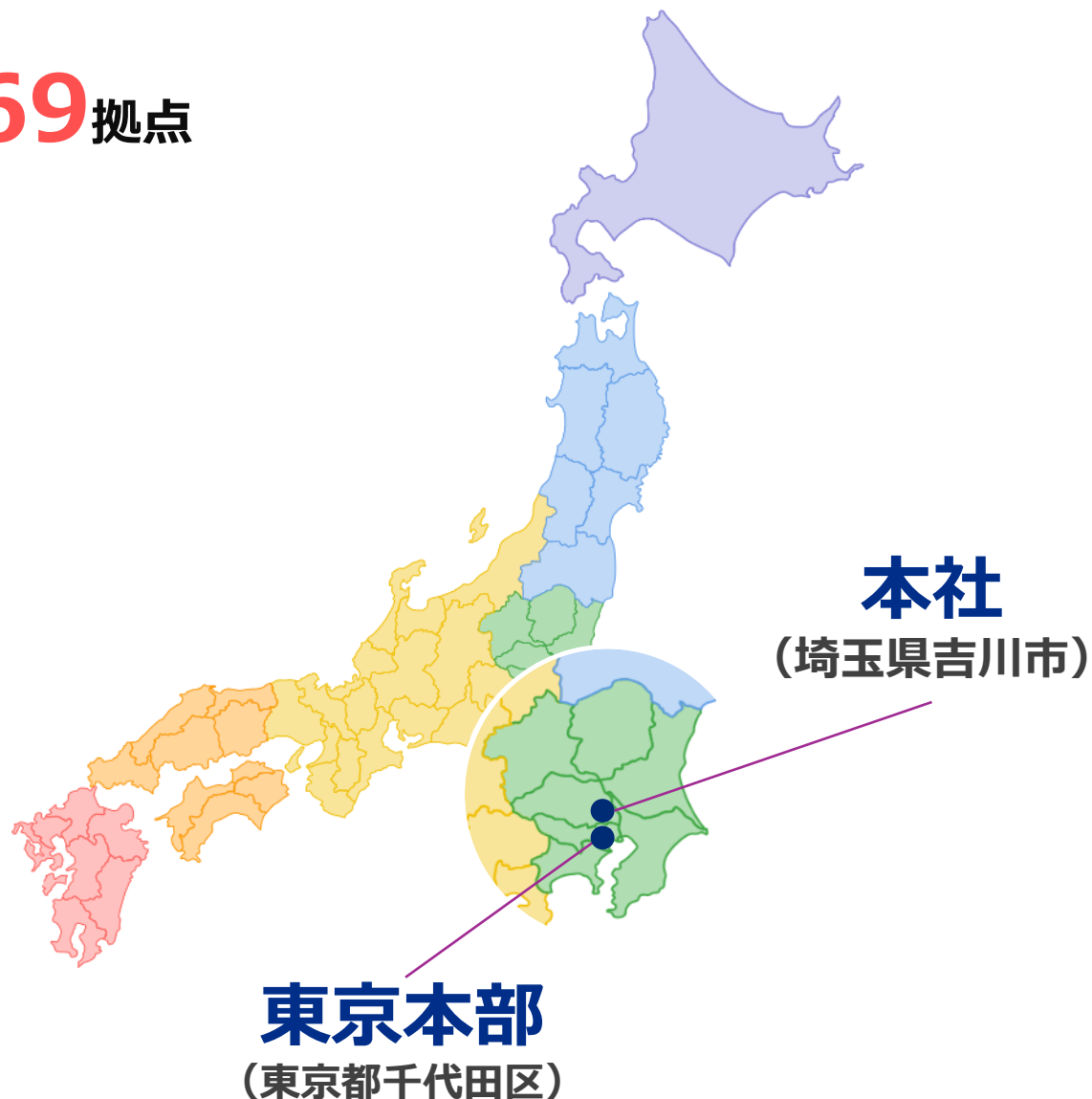
48拠点

中国・四国地区

11拠点

九州地区

14拠点



北海道地区

6拠点

東北地区

21拠点

関東地区

149拠点

中部・東海地区

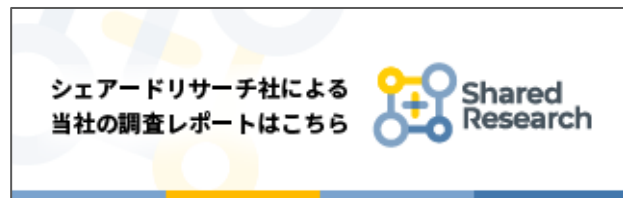
20拠点

経営指標

(百万円)	2023年 3月期	2024年 3月期	2025年 3月期	2026年 3月期	2027年 3月期 (予想)
売上高	177,829	198,554	208,370	230,531	250,000
経常利益	11,949	14,498	11,633	12,530	14,000
売上高経常利益率 (%)	6.7	7.3	5.6	5.4	5.6
親会社株主に帰属する当期純利益	7,780	9,119	7,276	7,448	8,300
総資産	112,028	134,594	138,550	155,661	-
純資産	38,162	57,542	60,431	65,364	-
1株あたり当期純利益 (円)	61.86	70.88	54.00	55.30	61.63
1株あたり 純資産額 (円)	285.40	408.61	428.98	463.27	-
自己資本比率 (%)	32.1	41.0	41.7	40.1	-
自己資本利益率 (ROE) (%)	24.0	20.0	12.9	12.4	-

各レポートのご案内

■ シェアードリサーチ社による当社レポート



シェアードリサーチ社は、世界の投資家に企業の本質を伝えるリサーチ会社で、世界130カ国、約6,800の投資機関をはじめ、多くの個人投資家に愛用されています。



■ フィスコ社による当社レポート



企業調査レポートとはフィスコのアナリストによる企業取材レポートです。経営戦略、実行力検証、成長性分析等、投資家の関心が高い内容を重点的にレポートします。



■ QUICK & NOMURA コーポレート・リサーチによる当社レポート



株式会社QUICK・野村インベスター・リレーションズ株式会社・野村證券株式会社が共同で行うスポンサード・リサーチ事業による本レポートは、弊社の事業内容とその強み・弱みの分析、事業計画、業績動向などをその内容とします。本レポートは弊社が支払うスポンサー料によって作成されていますが、正確性・客観性を重視して執筆されています。



本資料の取り扱いについて

本書には、当社に関連する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、当該仮定が必ずしも正確であるという保証はありません。様々な要因により実際の業績が本書の記載と著しく異なる可能性があります。

当社は、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません。

本資料ならびにIR関係のお問い合わせ先

AZ-COM丸和ホールディングス株式会社 経営戦略グループ 広報・IR部

<https://www.az-com-maruwa-hd.co.jp/>

