

# 事業計画及び 成長可能性に 関する事項

株式会社関通  
(証券コード：9326)

2021年7月28日



I. 会社概要	.....	3
II. ビジネスモデル	.....	6
III. 市場環境	.....	17
IV. 競争力の源泉	.....	22
V. 事業計画	.....	28
VI. 認識するリスク及び対応策	.....	40



# I. 会社概要

# 1. 会社概要



EC・通販物流サービスを中心とした物流サービス事業、倉庫管理システム「クラウドトーマス」の提供を中心としたITオートメーション事業を展開。

会社名	株式会社関通	
事業所	本社 大阪支社	大阪府東大阪市長田1丁目8-13 大阪府大阪市北区大深町1-1LINKS UMEDA 8F WeWork LINKS UMEDA
	東京システム開発部 物流拠点	東京都千代田区神田佐久町3-37-1 文唱堂ビル 5F 関西13拠点、関東4拠点 [総面積 53,300坪 (2021年6月30日現在) ]
設立	1986年4月	
代表者	代表取締役社長 達城久裕	
資本金	777百万円 (2021年5月31日現在)	
上場証券取引所	東京証券取引所マザーズ	
従業員数	311名 (2021年5月31日現在・常用雇用者数)	
事業内容	<ul style="list-style-type: none"><li>■ 物流サービス事業<ul style="list-style-type: none"><li>EC・通販物流支援サービス</li><li>楽天スーパーロジスティクスサービス</li><li>受注管理業務代行サービス</li><li>物流コンサルティングサービス</li></ul></li><li>■ ITオートメーション事業<ul style="list-style-type: none"><li>倉庫管理システム「クラウドトーマス」</li><li>チェックリストシステム「アニー」</li></ul></li><li>■ その他の事業</li></ul>	



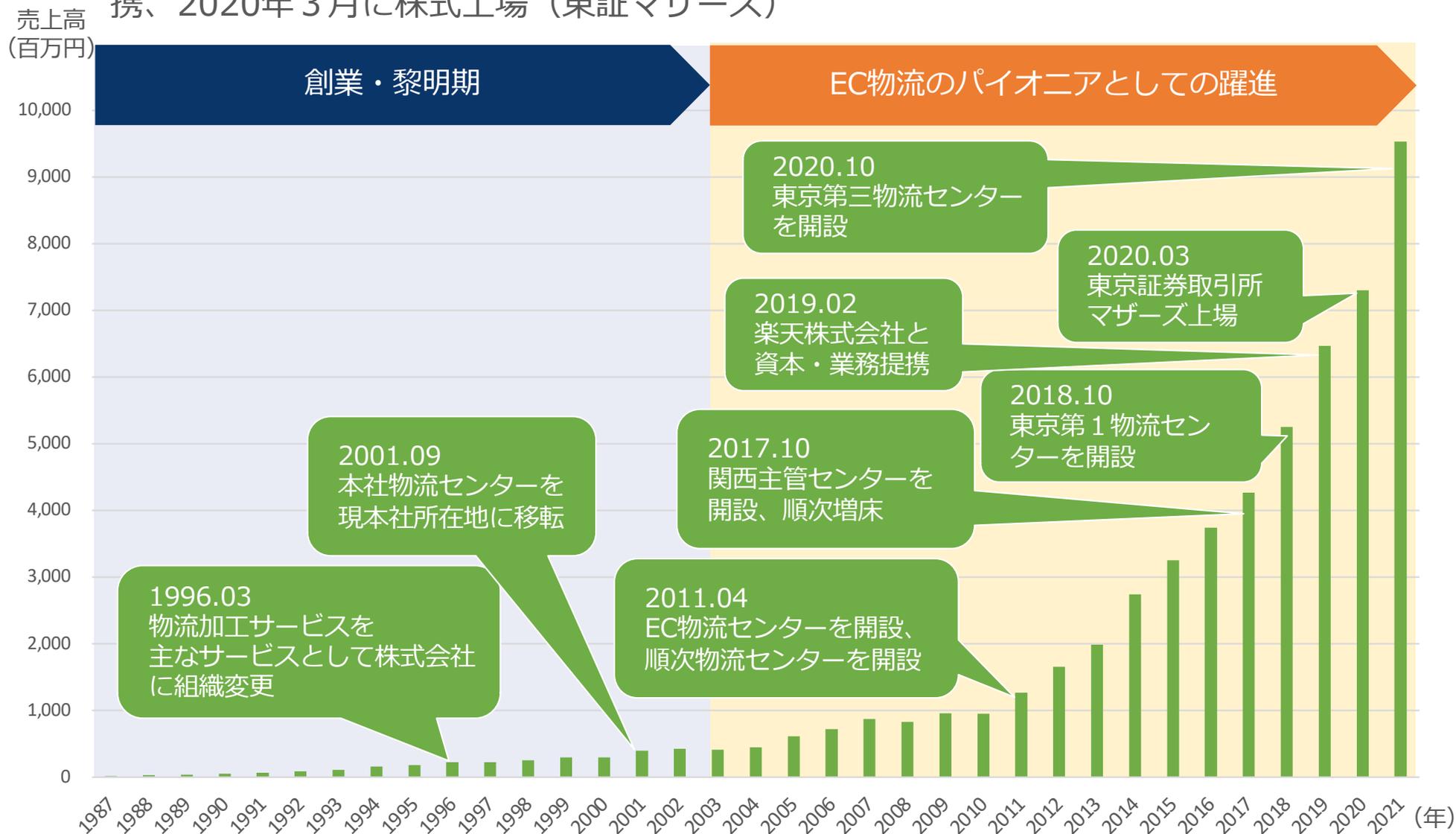
関西主管センター



東京第一物流センター

## 2. 沿革

EC市場の成長と歩調を合わせ2010年代に急成長、2019年2月に楽天と資本・業務提携、2020年3月に株式上場（東証マザーズ）





## Ⅱ. ビジネスモデル

# 1. 当社のサービス概要



EC・通販物流サービスに取り組む中で成果があった活動を新しいサービスとして提供。

楽天スーパー  
ロジスティクスサービス

ITオートメーション事業  
[クラウドトーマス、アニー等]

きめ細やかな物流サービスを評価

物流現場で生まれた効率化システム

## EC・通販物流支援サービス

煩雑な事務のアウトソーシング

ノウハウと現場環境のパッケージ化

外国人技能実習生を即戦力化

受注管理業務  
代行サービス

物流コンサル  
ティングサービス

外国人技能実習生  
教育サービス

## 2. 物流サービス事業

### EC通販物流支援サービス

当社の業績を牽引する主力事業

商品の入庫、在庫管理及び出庫等の配送センター業務をEコマース事業者や通販事業者などのお客様から受託し、**お客様に代わって配送センター業務を行うサービス。**

インターネット通販の黎明期である**2000年頃から業務を開始し、出荷個数の増加に対応。**  
多くの有名ショップの成長を支え、**年間約1,100万個（2021年2月期実績）**の出荷を担う。

#### ショップ成長対応

ドミナント戦略や関通独自のWMSを使用し、効率的に量に対応

#### 出荷増減対応

物流ボリュームに応じたタイムリーな増減対応

#### 在庫管理課題解決

関通独自のWMS「クラウドトーマス」で在庫管理の効率化を実現

#### 出荷精度の改善

出荷ミスを最小限に抑えた物流サービスを提供



## 2. 物流サービス事業

### 楽天スーパーロジスティクスサービス

「顧客毎のニーズにこたえるオーダーメイド型のきめ細やかな物流サービス」が評価され、EC物流の健全化を目的に「ワンデリバリー構想」を掲げる楽天株式会社と2019年2月資本・業務提携。

約14,700坪の関西主管センター（兵庫県尼崎市）の約4,000坪を「楽天スーパーロジスティクス」の拠点「Rakuten Fulfillment Center Amagasaki」として運営。

従来どおり当社が獲得したお客様に加え、「楽天スーパーロジスティクス」にお申込みのお客様に対しても、当社からサービスを提供。

「楽天スーパーロジスティクス」のルールに馴染まないサービスは、当社が直接ご提供することも可能に。

### 冷凍冷蔵での物流サービスの強化

EC・通販物流支援サービスで、今後の市場成長が期待される冷凍冷蔵食品のEC物流に対応する物流サービスの提供を強化。

当社の冷凍冷蔵での物流サービスは、冷凍冷蔵倉庫では稀な、バラピッキングでの対応が可能で、卸などのtoBの業務だけでなく、toCにも対応しており、食品での物流では多く見られるアソートでの梱包にも対応しております。

### 海外企業の日本EC参入をサポート

中国を始めとする海外企業様の日本EC市場への参入をサポートするため、EC・通販物流支援サービスの海外企業様向けサービスとして「ワンス」の提供を開始。輸入、通関業務から商品の入荷～出荷などの物流業務はもちろん、日本国内での受注処理などもご対応させていただいております。

## 2. 物流サービス事業

### 受注管理業務代行サービス

EC・通販物流支援サービスの upstream 工程に位置し、Eコマースにおけるご購入者様の注文内容を確認し、電子メール対応や入金確認、出荷指示データ作成等の業務をお客様から受託。

「e.can」ご利用のお客様には「e.can Plus」として、受注処理の自動化を行うことで、成長に対応するバックヤードを構築しております。また、一部業務はミャンマーの「ヤンゴンBPOセンター」を活用、効率化を推進。

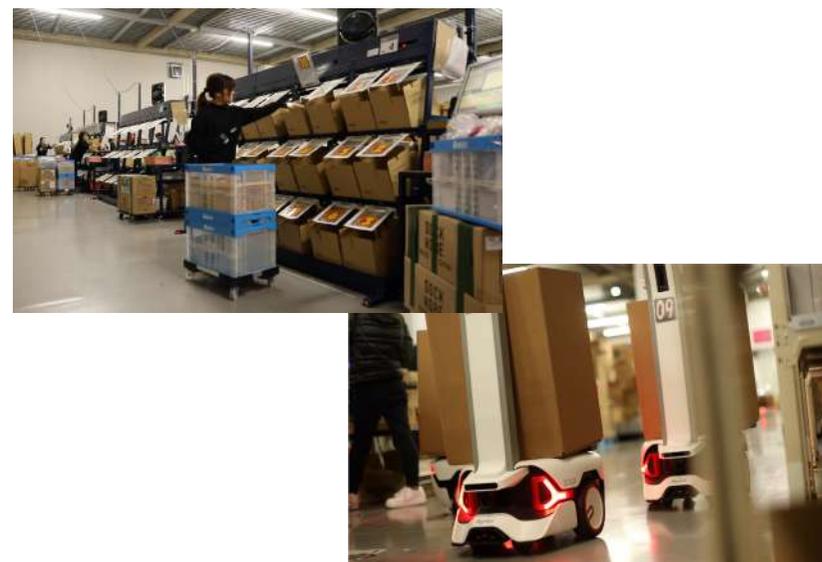


(注) 「ヤンゴンBPOセンター」は、当社と業務委託契約を締結する外注先企業が運営しております。

### 物流コンサルティングサービス

EC・通販物流支援サービスで培われたノウハウを活用し、物流現場改善による生産性向上及び効率化等を目的としたコンサルティングサービス。

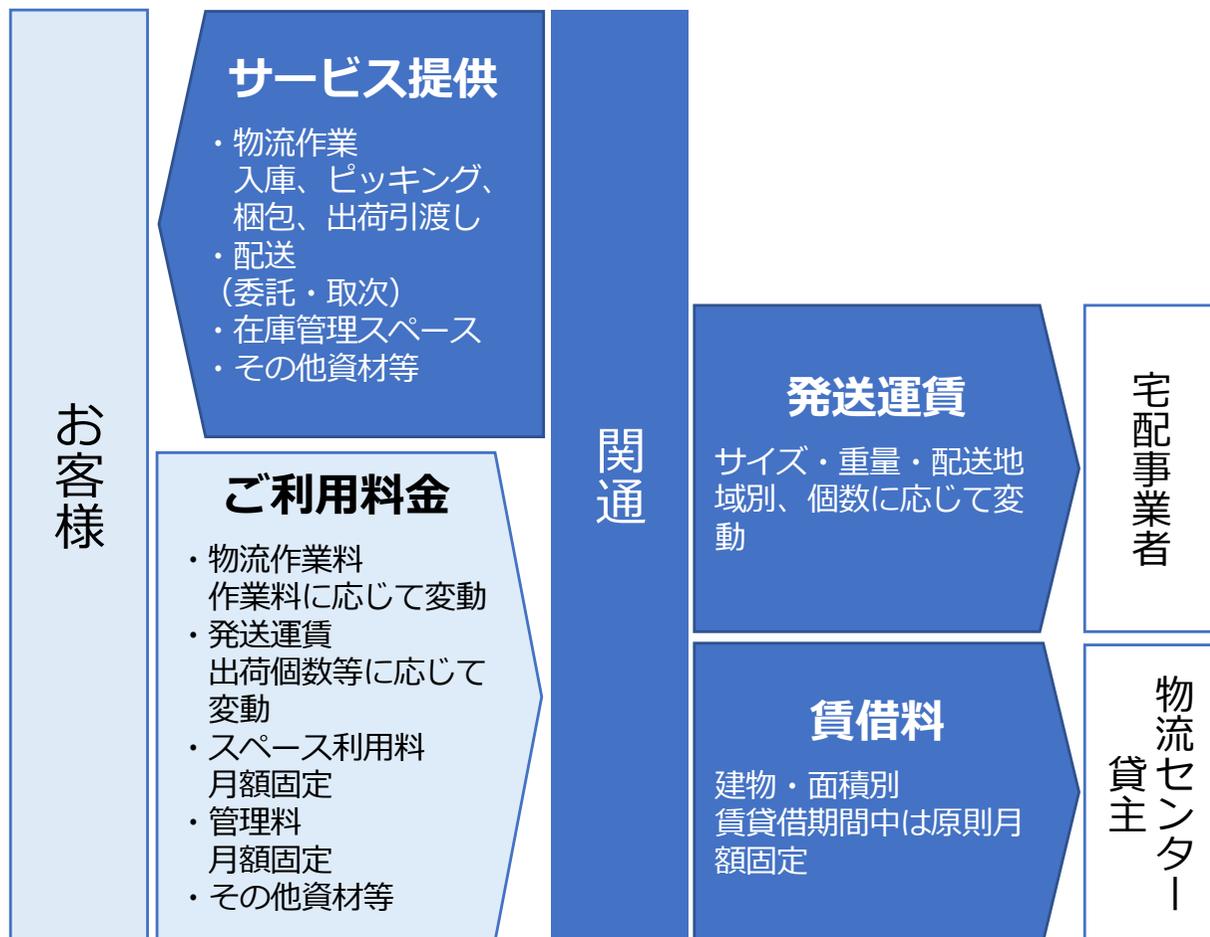
生産性向上のための物流業務の自動化機器も併せてご提案。



# 3. 収益モデル [物流サービス事業]



## EC・通販物流支援サービス

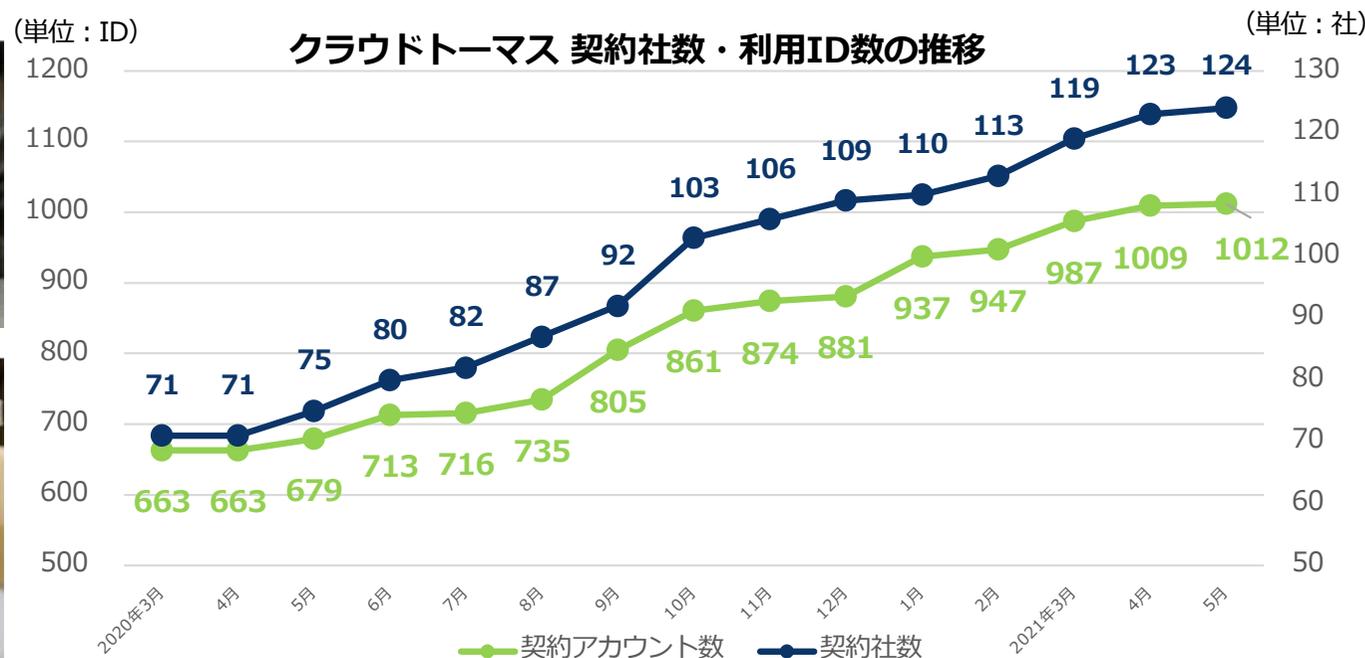


# 4. ITオートメーション事業

物流品質を支える自社開発倉庫管理システム「クラウドトーマス」、現場作業の改善から生まれたチェックシステム「アニー」など、当社の物流現場から生まれたソフトウェアの外販事業

## クラウド型倉庫管理システム「クラウドトーマス」

物流センター内に保管されている商品（在庫）の数を正確に把握するとともに、庫内業務の効率化を図るためのソフトウェア。入荷から出荷、庫内での棚移動を含めすべての在庫の動きをバーコードとそれを読み取るスキャナにより物理的に管理することで、入出庫管理やロケーション管理をし、**正確な在庫管理、誤出荷の防止、庫内業務の標準化、効率化の実現に貢献する。**



(注) グラフの表示は、導入完了社数を表す導入社数から、契約手続きが完了した契約者数及びご利用ID数の表示に変更しております。

# 4. ITオートメーション事業

物流品質を支える自社開発倉庫管理システム「クラウドトーマス」、現場作業の改善から生まれたチェックリストシステム「アニー」など、当社の物流現場から生まれたソフトウェアの外販事業

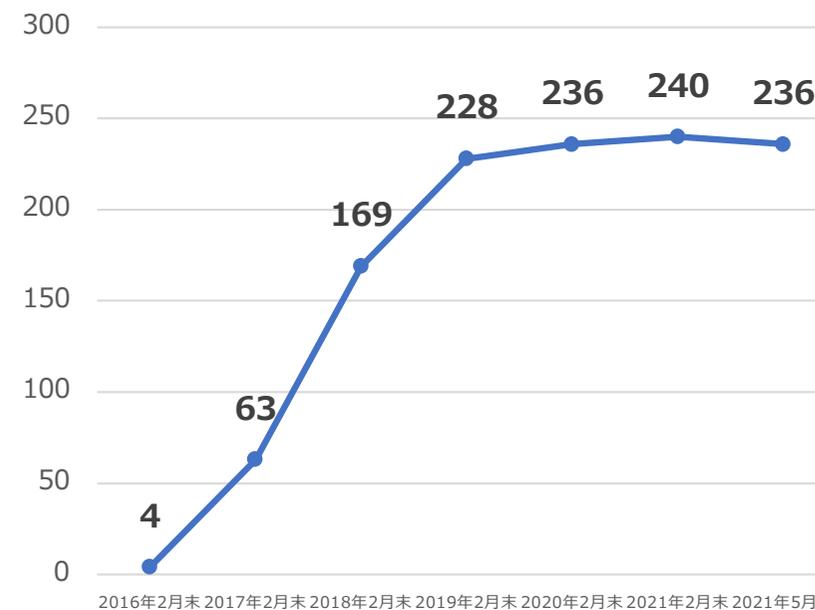
## チェックリストシステム「アニー」

クラウド型のチェックリストシステム。当社がチェックリストの運用を改善し続けた結果、生み出されたソフトウェア。チェックリストに作業の手順を登録することで作業の抜け漏れがなくなり、**業務品質を落とさず作業手順やノウハウが「見える化」**される。新人教育にも利用可能。



(単位：社)

### アニー導入社数推移



## 4. ITオートメーション事業

当社で成果があった取組みをサービス化することで、既存のお客様の満足度向上と、新たなお客様の獲得を行っております。その中で、2021年2月期には、新サービスとして「e.can（イーキャン）」、「ippo!（イッポ!）」をリリースしました。

### 受注処理自動化システム「e.can（イーキャン）」

ネットショップ受注処理の  
受注伝票の書き換え作業を  
自動化するシステム



ECサイトの受注処理（注文受付から、物流現場の出荷作業用のデータ生成、カスタマーへの完了報告等の事務作業）内で発生する、受注処理全般を自動化するシステムで、Hamee株式会社様が提供するクラウド型ECプラットフォーム「ネクストエンジン」の公式アプリケーションとなっております。

### RPA作成代行サービス「ippo!（イッポ!）」

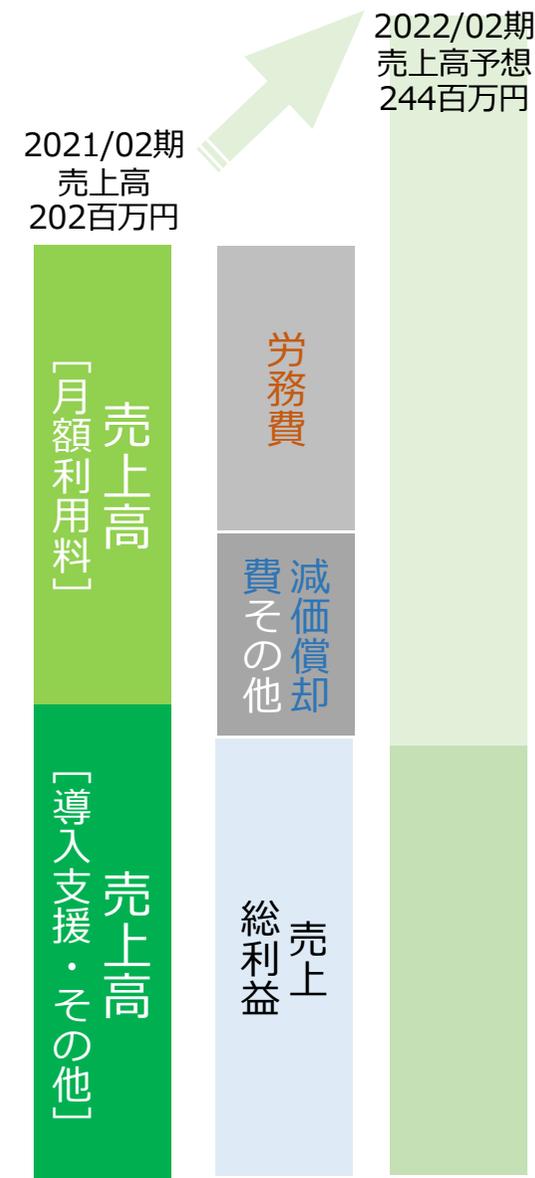
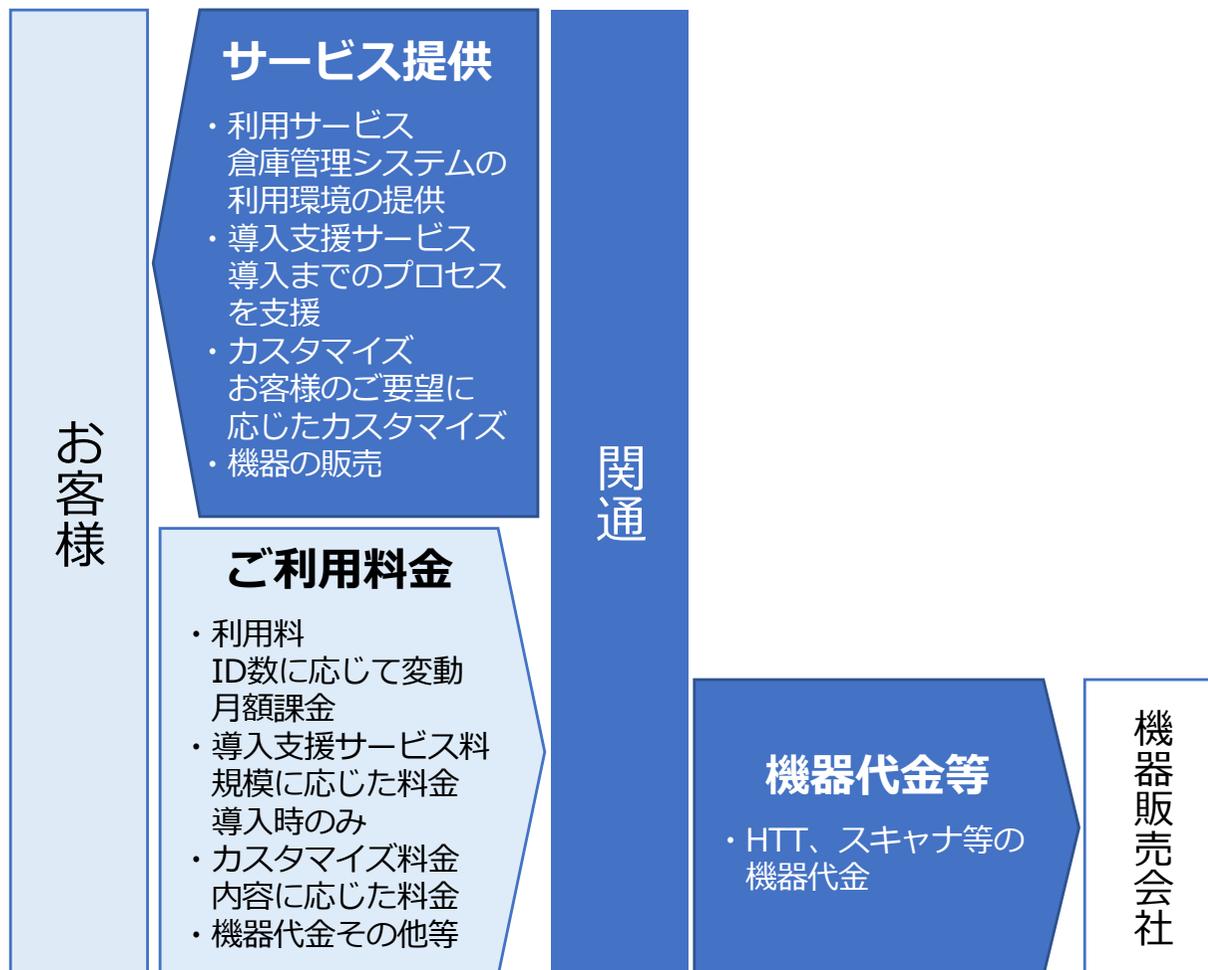


RPA で自動化した成功事例を多数もつ関通と、多数の導入実績があるRPAツールである「BizRobo!」が連携し、RPA作成の代行、業務の自動化を支援する「ippo!（イッポ!）」は、RPAを導入しようとする企業様や、導入したが上手く使えていない企業様のサポートをさせていただきサービスとなっております。

# 5. 収益モデル [ITオートメーション事業]



## クラウドトーマス



# 6. その他の事業

## 障がい者向け教育サービス

- 障がいをお持ちのお子様向けの放課後等デイサービスの教室運営  
発達障がいをお持ちの児童の学童保育と呼ばれる放課後デイサービスを通じて発達に課題を抱えるお子さまの成長と自立をサポートしています。
- 障がいをお持ちの方への就労移行支援事業所の運営  
一般企業への就職を目指す発達障がいをお持ちの方に、就職に必要な知識やスキル向上をサポートしています。



## 育児支援サービス

- 保育園の運営  
乳幼児を育てる地域の皆様にご利用いただける企業主導型保育園を運営し、多様な働き方をサポートしています。

## 外国人技能実習生教育サービス

外国人技能実習生教育サービスは、当社がミャンマーから外国人技能実習生（以下「実習生」という。）受入れを行う際に、ミャンマーで行った現地教育カリキュラムを、お客様にもご利用いただくサービスです。  
実習生の受入れを希望されているお客様に、現地ミャンマーでお客様が希望される職種にあった、就業上必要となる技能訓練のほか、会社の文化等の教育を行い、日本で就業時に即戦力の人材として採用いただける教育を行います。

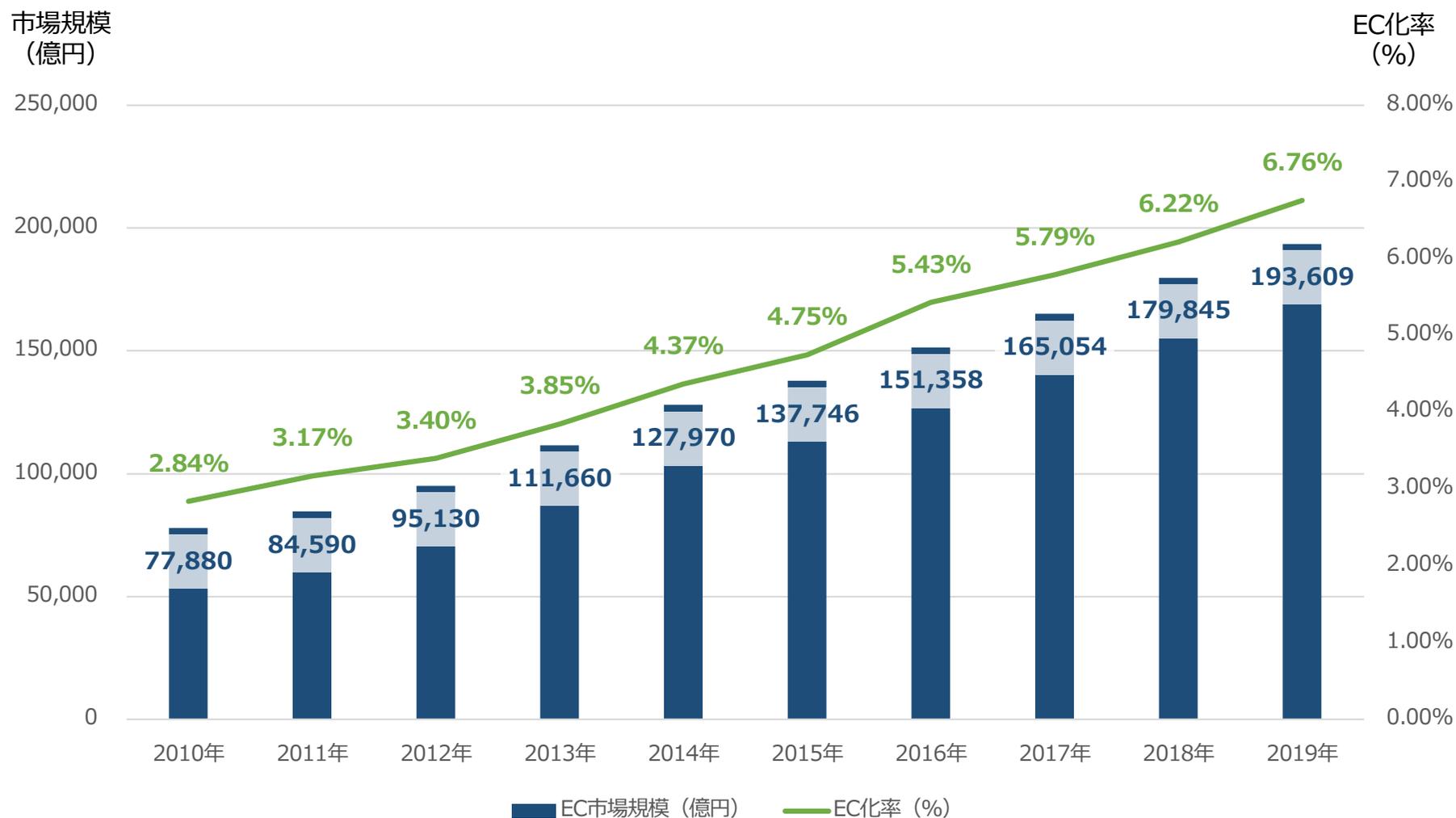




## III. 市場環境

# 1. 市場環境

引き続きEC市場は高い成長を予想



(出典) 経済産業省 令和元年度「内外一体の経済成長戦略構築にかかる国際経済調査事業」

# 1. 市場環境

当社の顧客構成比で高い比率を占める物販系分野の市場規模はなお成長中

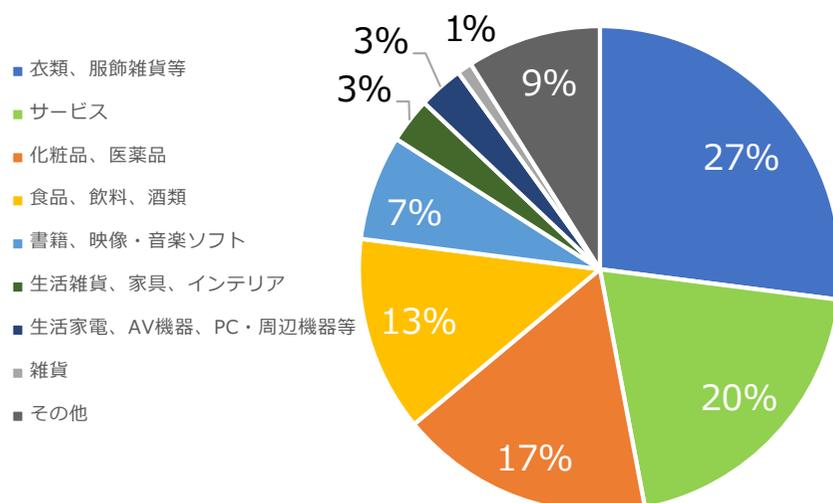
BtoC-ECの市場規模および各分野の構成比率

	2018年	2019年	伸び率
A. 物販系分野	9兆2,992億円 (EC化率 6.22%)	10兆515億円 (EC化率 6.76%)	8.09%
B. サービス系分野	6兆6,471億円	7兆1,672億円	7.82%
C. デジタル系分野	2兆382億円	2兆1,422億円	5.11%
総計	17兆9,845億円	19兆3,609億円	7.65%

物販系分野の商品毎BtoC-ECの市場規模

分類	2018年		2019年	
	市場規模 (億円)	EC化率 (%)	市場規模 (億円) ※下段：昨年比	EC化率 (%)
1 食品、飲料、酒類	16,919 (8.60%)	2.64%	18,233 (7.77%)	2.89%
2 生活家電、AV機器、PC・周辺機器等	16,467 (7.40%)	32.28%	18,239 (10.76%)	32.75%
3 書籍、映像・音楽ソフト	12,070 (8.39%)	30.80%	13,015 (7.83%)	34.18%
4 化粧品、医薬品	6,136 (8.21%)	5.80%	6,611 (7.75%)	6.00%
5 生活雑貨、家具、インテリア	16,083 (8.55%)	22.51%	17,428 (8.36%)	23.32%
6 衣類・服装雑貨等	17,728 (7.74%)	12.96%	19,100 (7.74%)	13.87%
7 自動車、自動二輪車、パーツ等	2,348 (7.16%)	2.76%	2,396 (2.04%)	2.88%
8 事務用品、文房具	2,203 (7.57%)	40.79%	2,264 (2.76%)	41.75%
9 その他	3,038 (9.31%)	0.85%	3,228 (6.26%)	0.92%
合計	92,992 (8.12%)	6.22%	100,515 (8.09%)	6.76%

[ご参考] 当社の業種別売上高構成比 (2021年2月期実績)

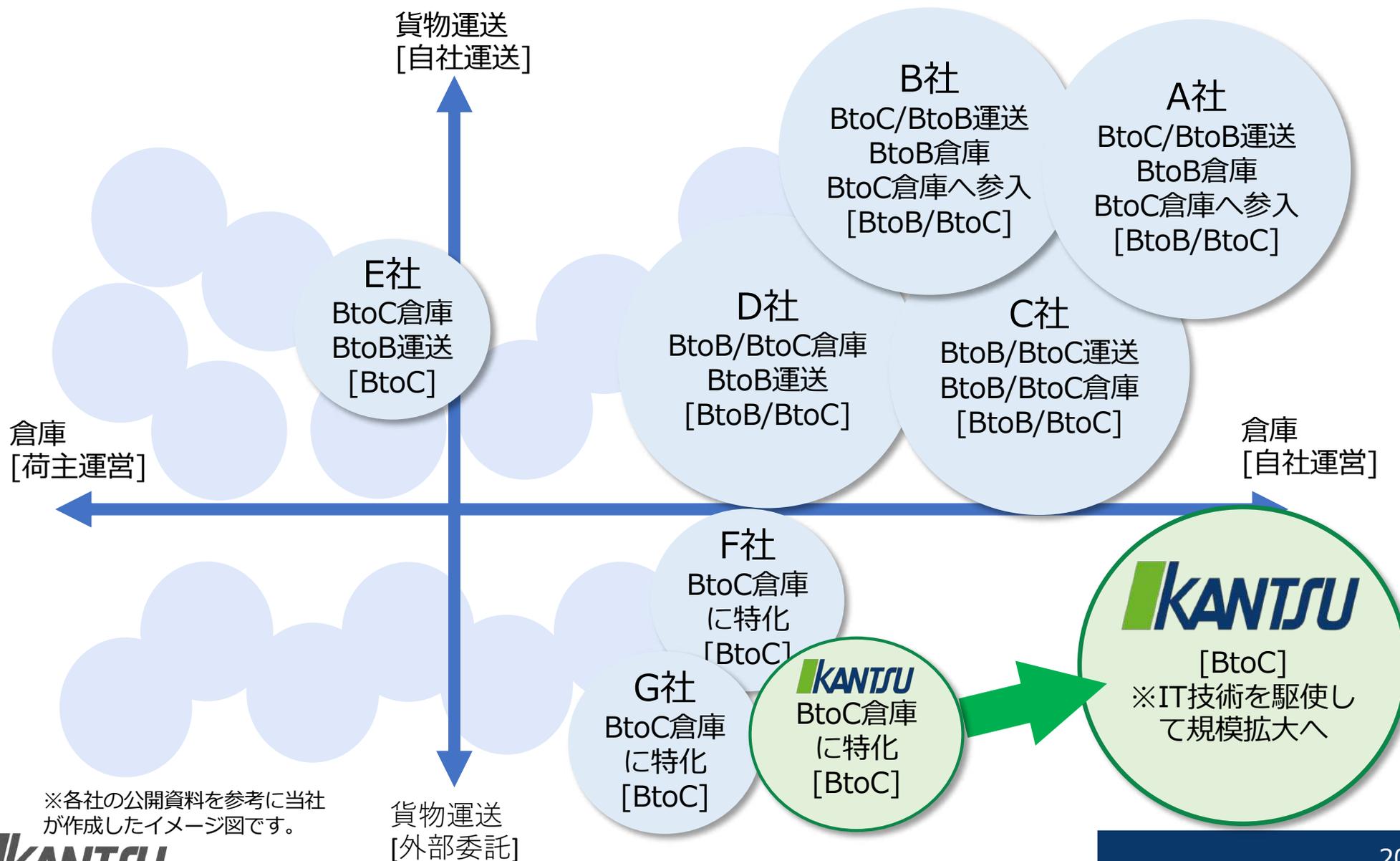


※2021年2月期実績の売上高上位100社から算出しております。  
 ※ 楽天スーパーロジスティクスサービスは「サービス」に分類しております。

(出典) 経済産業省 令和元年度「内外一体の経済成長戦略構築にかかわる国際経済調査事業」

## 2. 競合環境 [物流サービス事業]

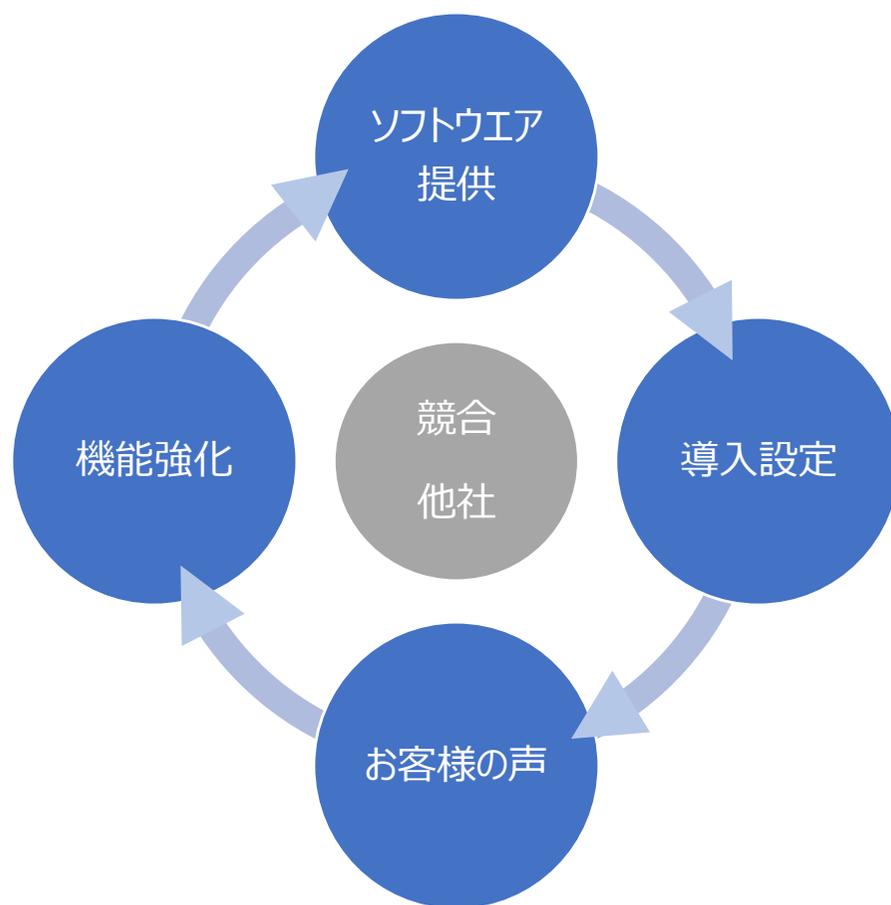
EC市場の伸長で、競合他社の増加を予想。IT技術で物流センター運営で専門性を高める。



※各社の公開資料を参考に当社が作成したイメージ図です。

## 2. 競合環境 [ITオートメーション事業]

物流会社がつくったソフトウェアとして、実際の現場で使っていただけるまで導入を支援し、クラウドトーマスを使った現場改善の支援も可能です。



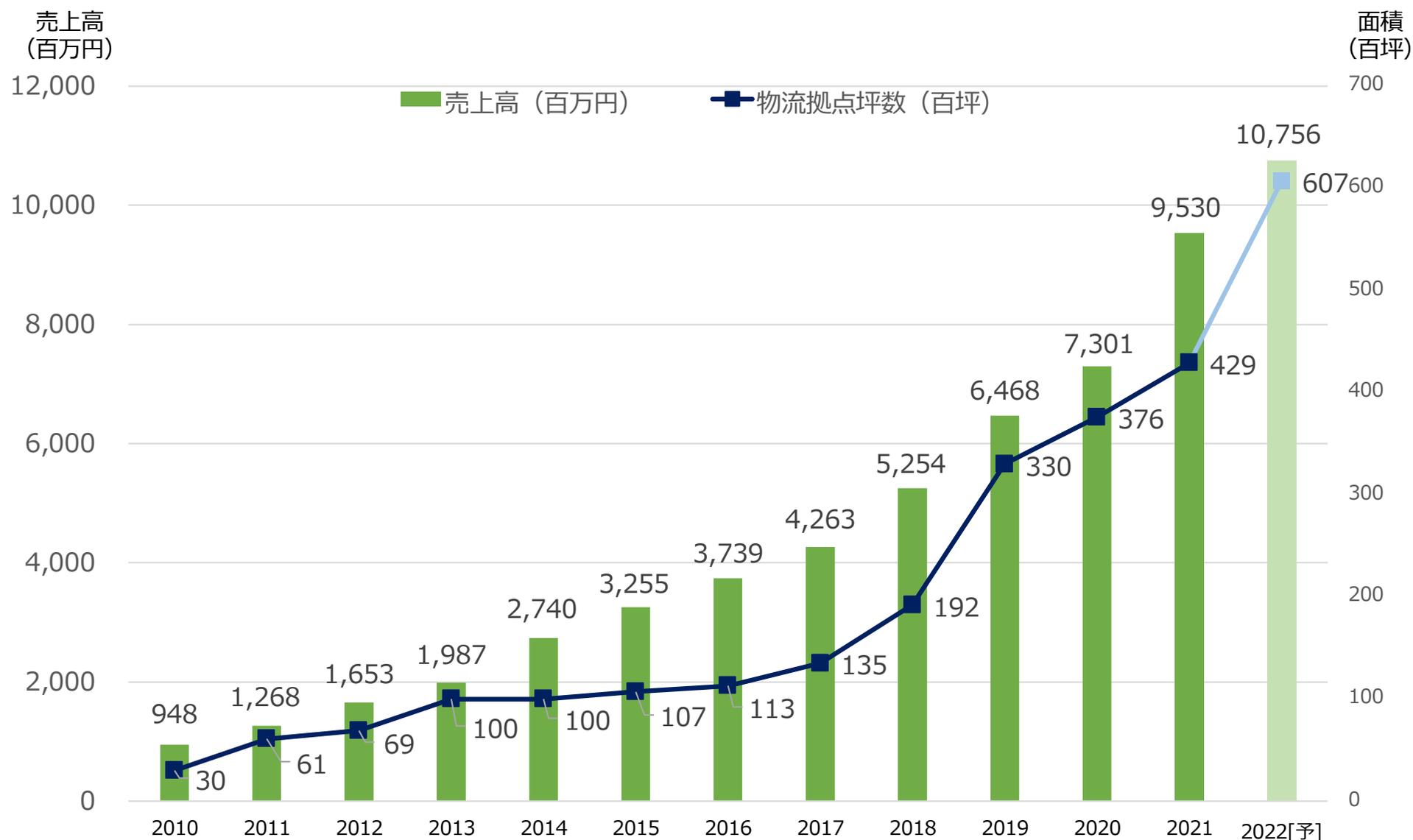
※各社の公開資料を参考に当社が作成したイメージ図です。



# IV.競争力の源泉

# 1. 厚い顧客基盤

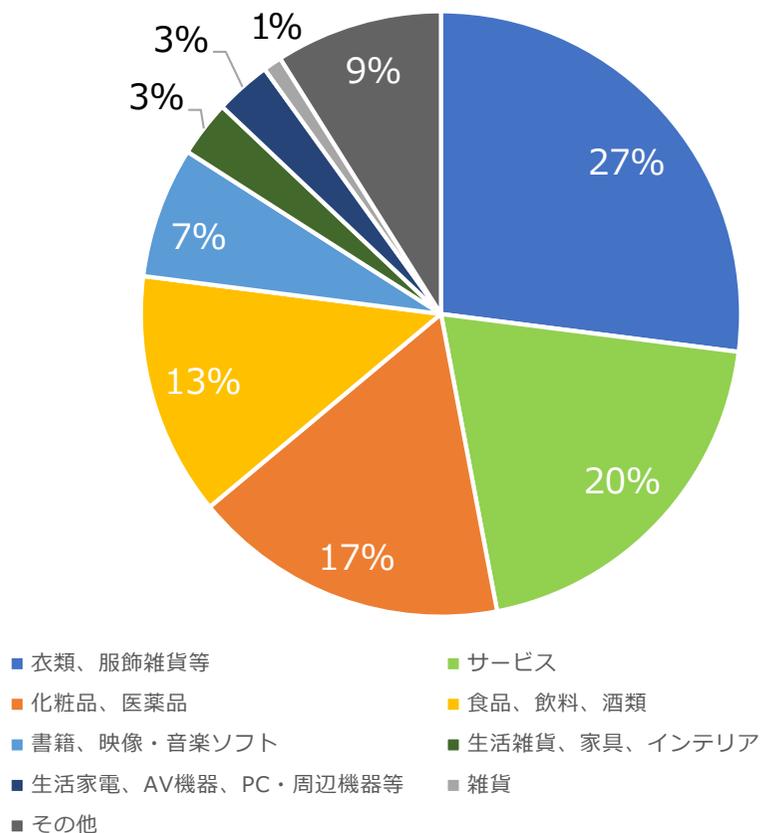
新規のお客様獲得だけでなく、既存のお客様との安定したお取引が当社の成長を牽引。



# 1. 厚い顧客基盤

多様な業種のお客様の物流を支援

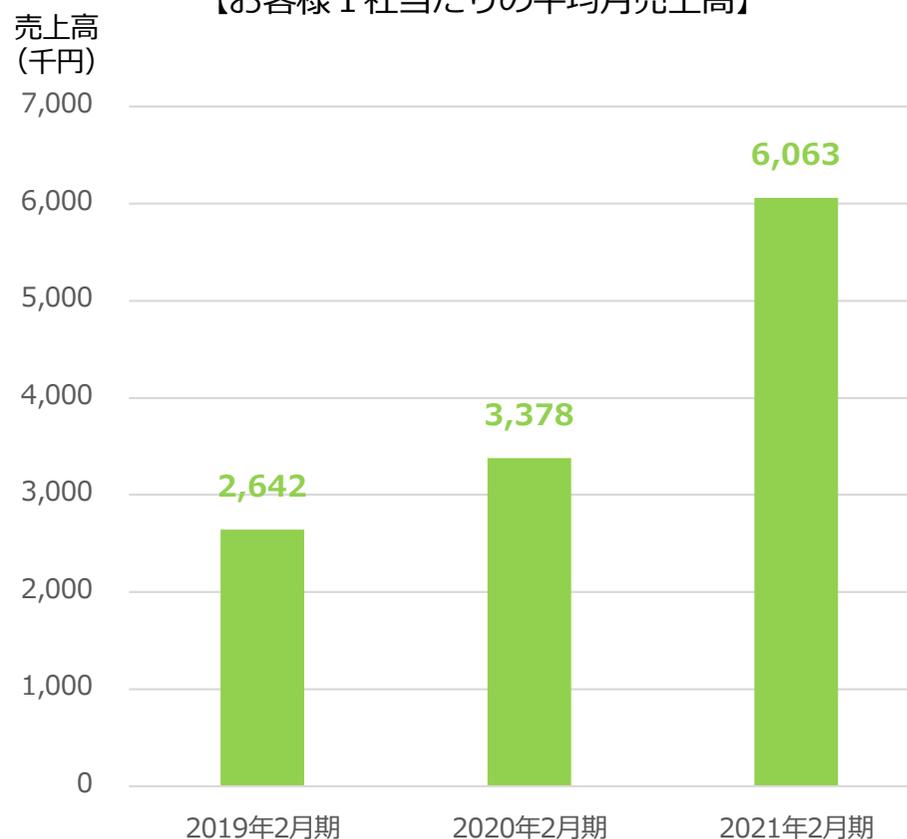
【業種別売上高構成比】（2021年2月期実績）



※2021年2月期 売上高実績上位100社から算出  
※ 楽天スーパーロジスティクスサービスは「サービス」に分類しております。  
※P19の経済産業省統計の分類と同一になるよう、分類しております。

お客様からの業務受託の売上規模は年々拡大している。

【お客様1社当たりの平均月売上高】

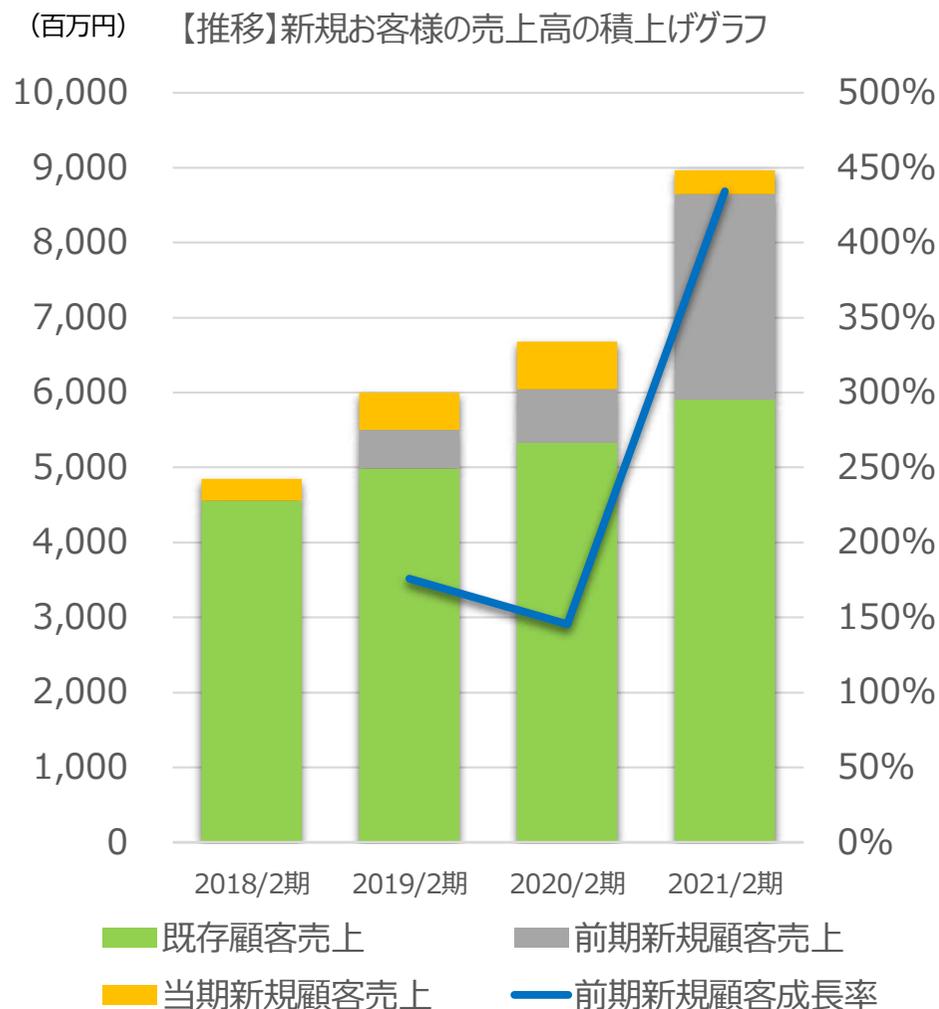


※2021年2月期 売上高実績上位100社から算出  
※楽天スーパーロジスティクスサービスに係る売上高は除いて算出

# 1. 厚い顧客基盤

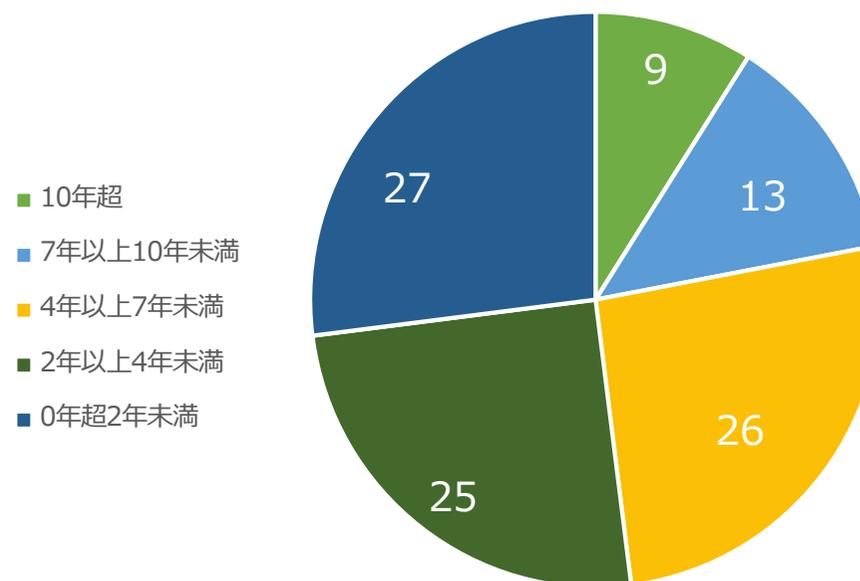
毎年の新規のお客様が当社の成長を支える。

新規お客様が増加傾向である一方で、4年以上のお取引があるお客様が約半数。長期にわたってお客様の物流を支援。



※EC・通販物流支援サービスの売上高を表示

【お客様との契約年数】 (2021年2月期実績)



※2021年2月期 売上高実績上位100社から算出

## 2. 顧客開拓力

「学べる倉庫見学会」「Webマーケティング」などを通じた顧客開拓力。

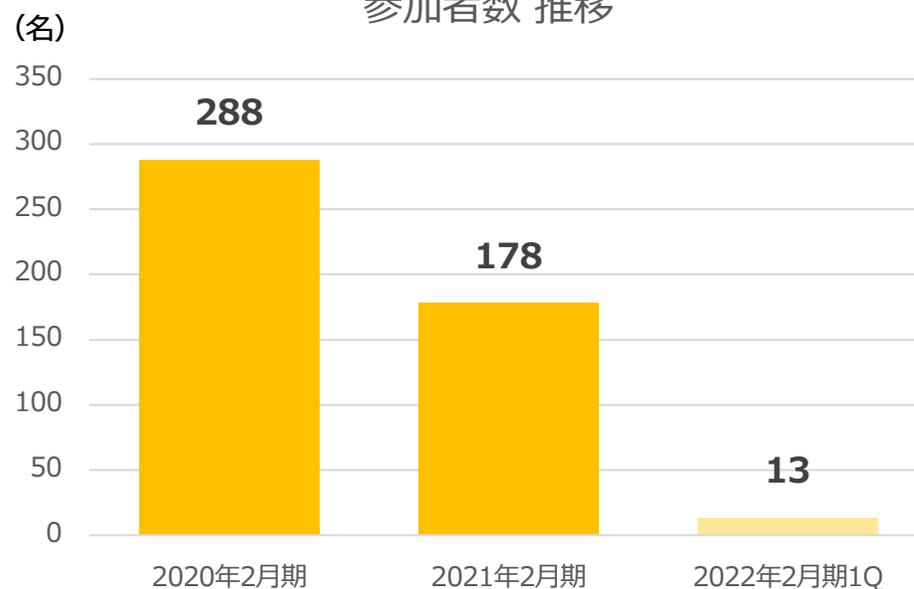
### 学べる倉庫見学会（セミナー開催）

2014年から開始し、参加人数は年間200名を超える「学べる倉庫見学会」をはじめ、「オンライン倉庫見学会」をスタートし、また「物流改善教室」の動画配信を強化しました。当社に来社いただかなくても、当社の取組みをご覧いただける環境を整備し、商談などでもこれらを活用することで、顧客獲得へのスピード化を実現。

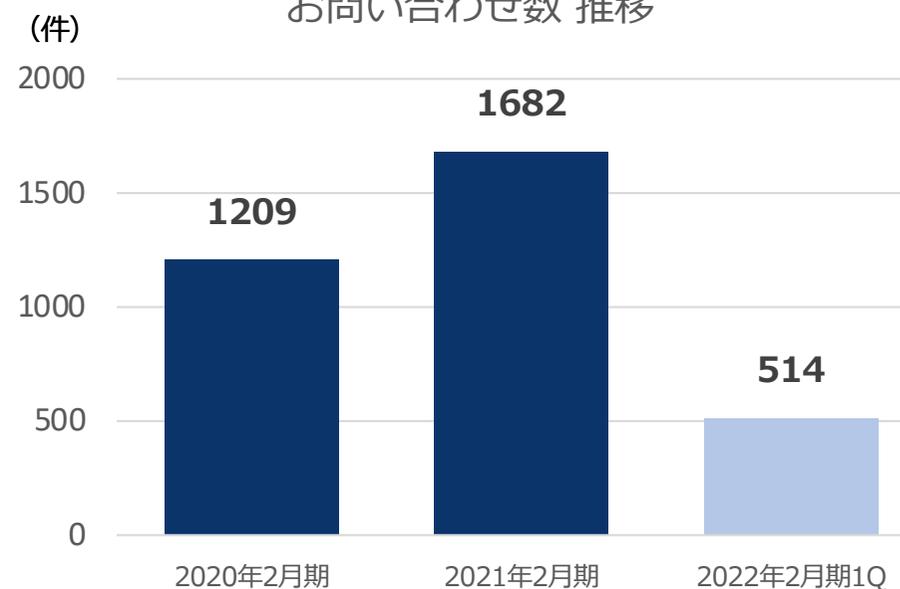
### Webマーケティング

10年以上前よりインターネットを使った集客に着目し、独自ノウハウでホームページ運用を開始。直後から成果が出始め、その後Webマーケティングコンサルティング企業のコンサルティングを受け、SEO対策やその他改善を実施。

参加者数 推移



お問い合わせ数 推移

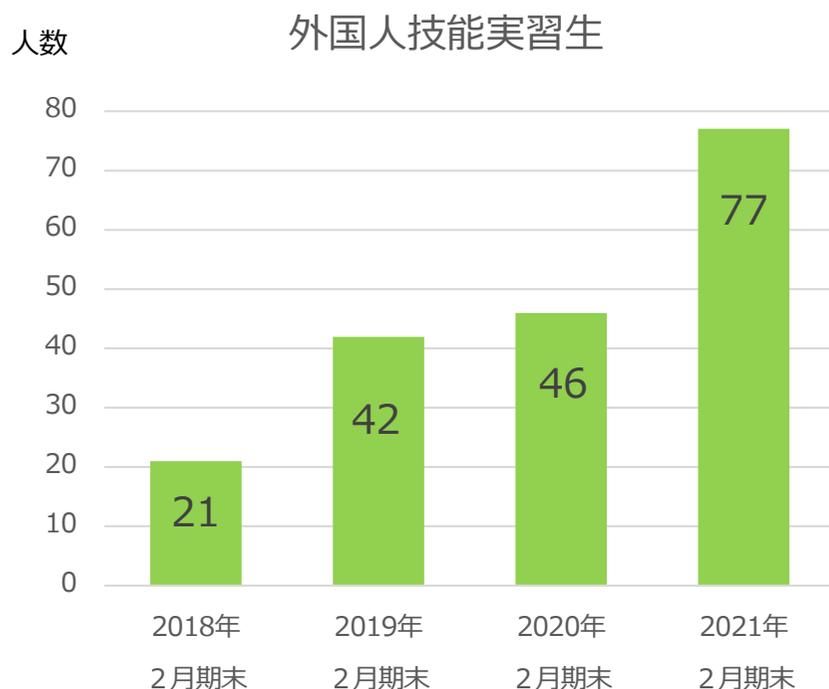


# 3. 雇用・人材育成・人材活用力

人材獲得だけでなく、人材教育の強化、評価制度の見直し等により、人材育成・活性化に取り組む。

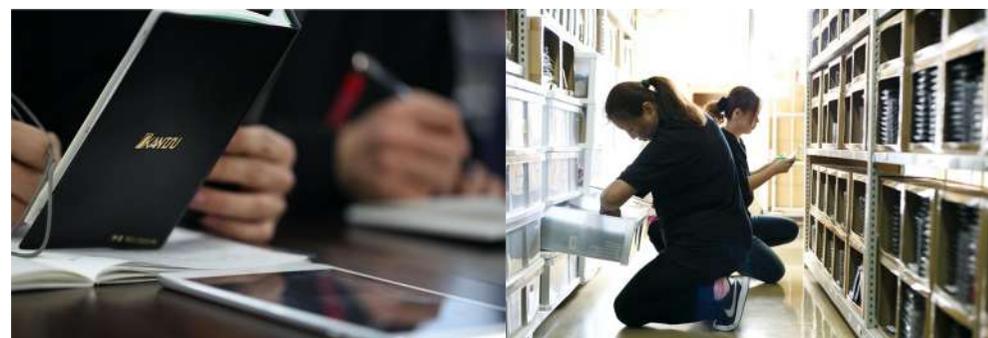
## ■雇用力

- ・ 2017年6月から受入開始
- ・ 外国人技能実習生は、入国前に現地で日本語教育及び職業訓練を受講。
- ・ 以降、毎年即戦力として受入。
- ・ 寮の環境を充実させ、継続的な受入体制を整備



## ■人材育成・活用力

- ・ 経営計画書  
数字目標や事業構想、関通の方針ルールが書かれた従業員の教科書。
- ・ 環境整備  
『仕事をやり易くする環境を整えて備える』活動。重点は『整理整頓』。
- ・ 関通大学（新卒コース・部長コース）
- ・ 人事評価基準書／評価シート





# V. 事業計画

# 1. 中期経営計画の概要



- EC市場の市場規模の増加率を上回る成長により、2024年2月期は売上高153億円、営業利益10億円を実現する。

(単位：百万円, %)

	2022/2期			2023/2期			2024/2期		
	計画	百分比	前期比増減率	計画	百分比	前期比増減率	計画	百分比	前期比増減率
売上高	<b>10,756</b>	100.0	12.9	<b>13,105</b>	100.0	21.8	<b>15,370</b>	100.0	17.3
売上総利益	1,608	15.0	42.9	1,833	14.0	14.0	2,280	14.8	24.4
販管費	937	8.7	32.5	1,036	7.9	10.5	1,184	7.7	14.3
営業利益	<b>670</b>	6.2	60.4	<b>796</b>	6.1	18.8	<b>1,095</b>	7.1	37.6
経常利益	<b>635</b>	5.9	65.7	<b>750</b>	5.7	18.1	<b>1,050</b>	6.8	40.0
当期純利益	<b>428</b>	4.0	51.5	<b>506</b>	3.9	18.1	<b>708</b>	4.6	40.0
ROE	<b>15.0%以上</b>		—	<b>15.0%以上</b>		—	<b>15.0%以上</b>		—

## 2. セグメント別中期計画

- 物流サービス事業は、物流センターの拡充、物流ロボット等の自動化機器への設備投資により、EC市場の市場規模の増加率を上回る成長を図る。
- ITオートメーション事業は、クラウドトーマスを中心にソフトウェア投資を推進し、販売活動におけるアライアンスの推進等により、ITベンダーとしての地位を確立する。

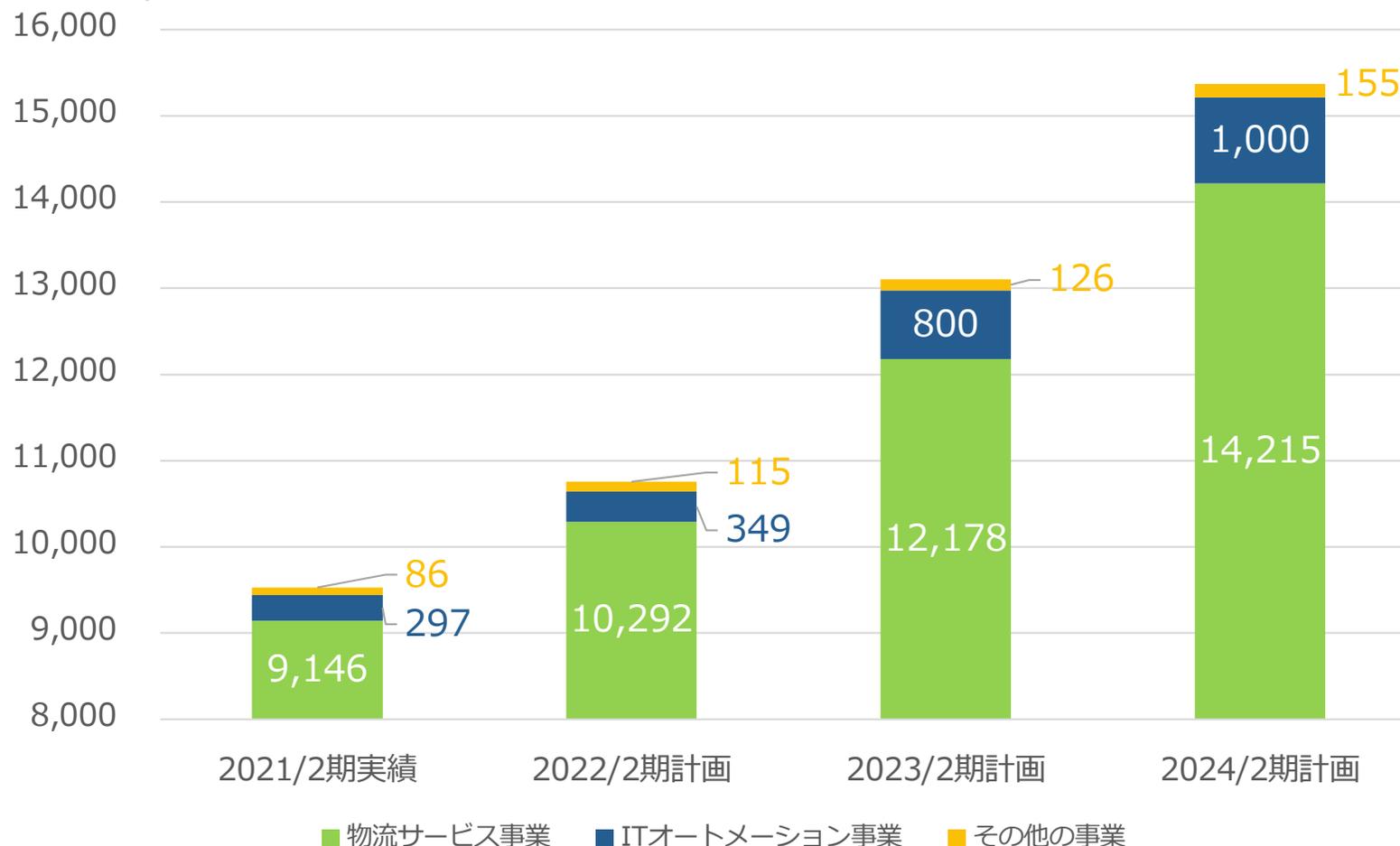
(単位：百万円，%)

	2022/2期			2023/2期			2024/2期		
	計画	百分比	前期比増減率	計画	百分比	前期比増減率	計画	百分比	前期比増減率
物流サービス事業	10,292	95.7	12.5	12,178	92.9	18.3	14,215	92.5	16.7
ITオートメーション事業	349	3.2	17.6	800	6.1	129.1	1,000	6.5	25.0
その他の事業	115	1.1	33.1	126	1.0	10.1	155	1.0	22.5
<b>売上高</b>	<b>10,756</b>	<b>100.0</b>	<b>12.9</b>	<b>13,105</b>	<b>100.0</b>	<b>21.8</b>	<b>15,370</b>	<b>100.0</b>	<b>17.3</b>
<b>売上総利益</b>	<b>1,608</b>	<b>15.0</b>	<b>42.9</b>	<b>1,833</b>	<b>14.0</b>	<b>14.0</b>	<b>2,280</b>	<b>14.8</b>	<b>24.4</b>

### 3. セグメント別売上高計画推移

- 2024年2月期には、物流サービス事業の売上高142億円、ITオートメーション事業の売上高10億円を実現する。

(単位：百万円)



## 1 大型冷凍冷蔵倉庫の新設

- 市場拡大が期待される冷凍冷蔵食品のEコマース向け物流サービスの強化  
2022年1月予定 自動倉庫 冷凍1,050パレット（常温1,323パレット）  
EC通販物流センター [兵庫県尼崎市]
- 2022年2月予定 2,329.33坪 関東新物流センター [仮称、埼玉県新座市]

## 2 ITベンダーとしての躍進

- 倉庫管理システム「クラウドトーマス」のバージョンアップによる機能強化  
2021年2月期 「クラウドトーマス Pro」をラインアップ  
中・大規模案件への導入推進のためカスタマイズ対応を強化
- 販売活動のアライアンスの推進

## 3 ラストワンマイルのサービス構築

- ラストワンマイルの課題を解決するサービスの構築を推進

# 5. 成長戦略を支える内部戦略

## 1 WEB活用によるお客様獲得の強化

- SEO対策、広告戦略、リモート商談による効果的なお客様獲得の追求

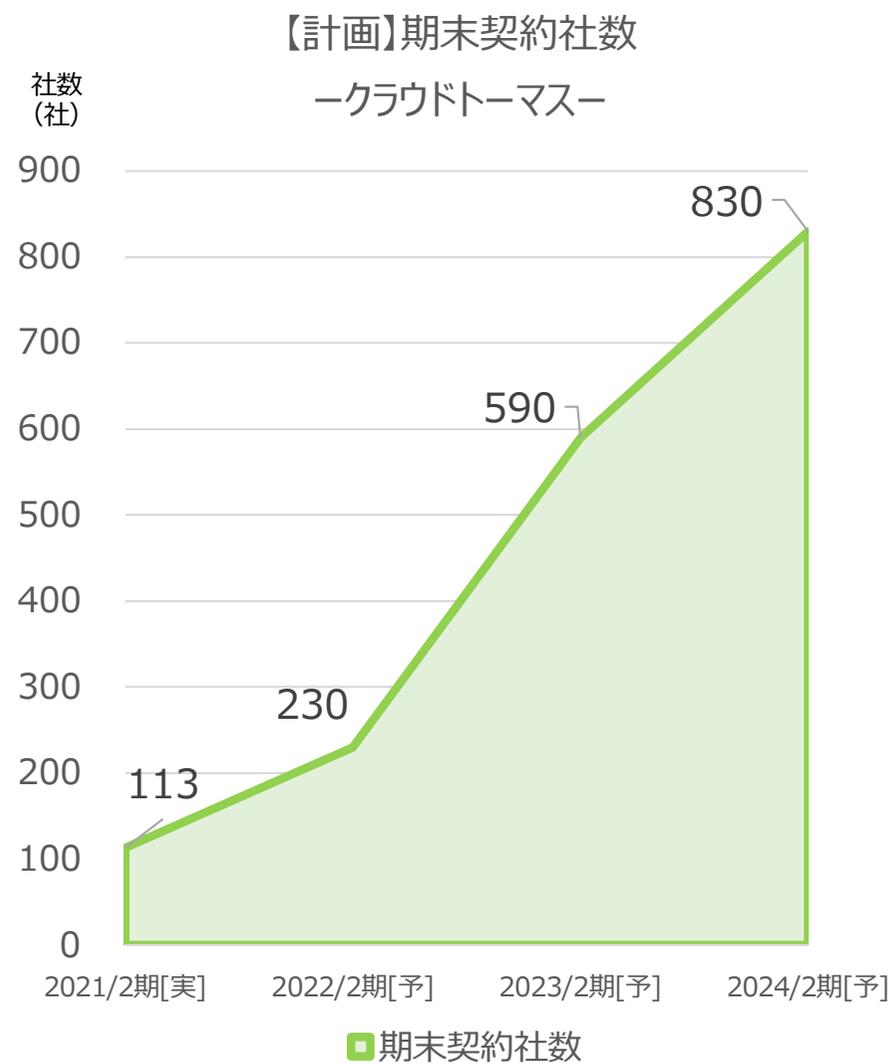
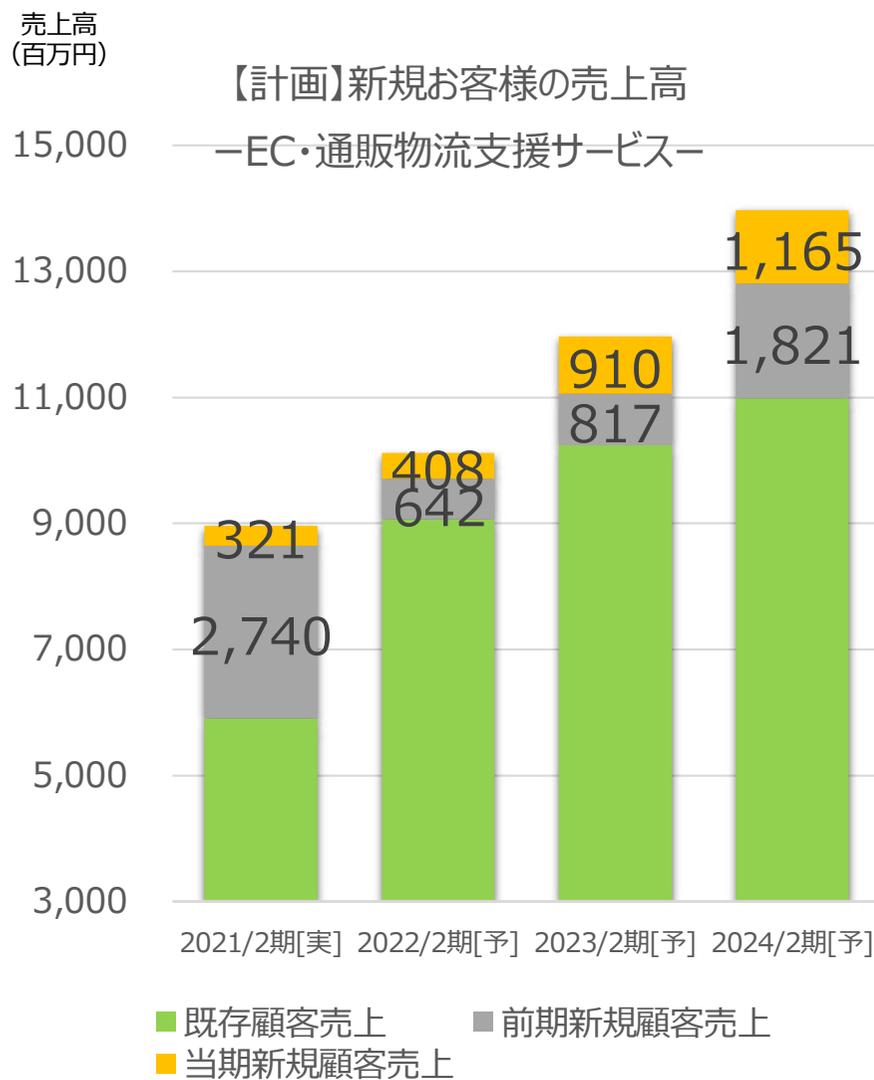
## 2 物流自動化機器・システム導入による効率化

- 物流自動化機器・システムの導入による生産性向上
- 新WMS（クラウドトーマス）との連携機能強化
- 成功事例の積み上げ

## 3 人材の確保と育成

- 外国人雇用（外国人技能実習生を含む。）の強化
- 経営計画書、環境整備活動を軸とした人材育成
- 物流ロボットの導入による作業負担軽減

# 6. KPI [新規お客様の獲得]



※EC・通販物流支援サービスの売上高を表示

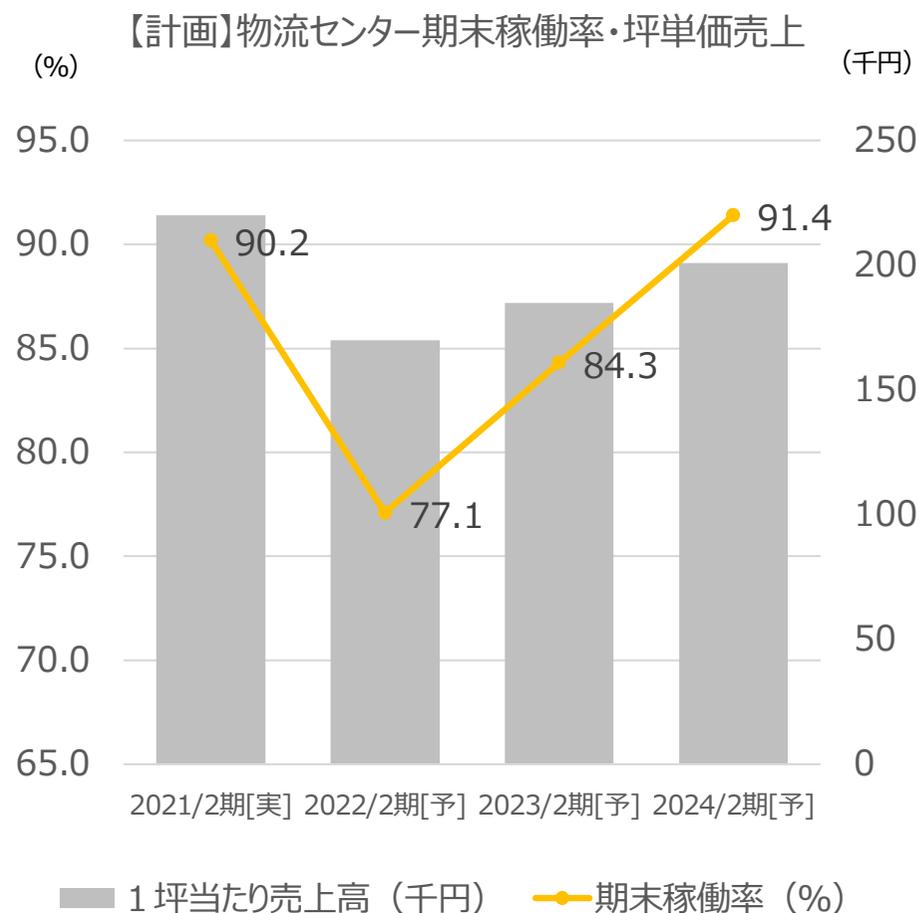
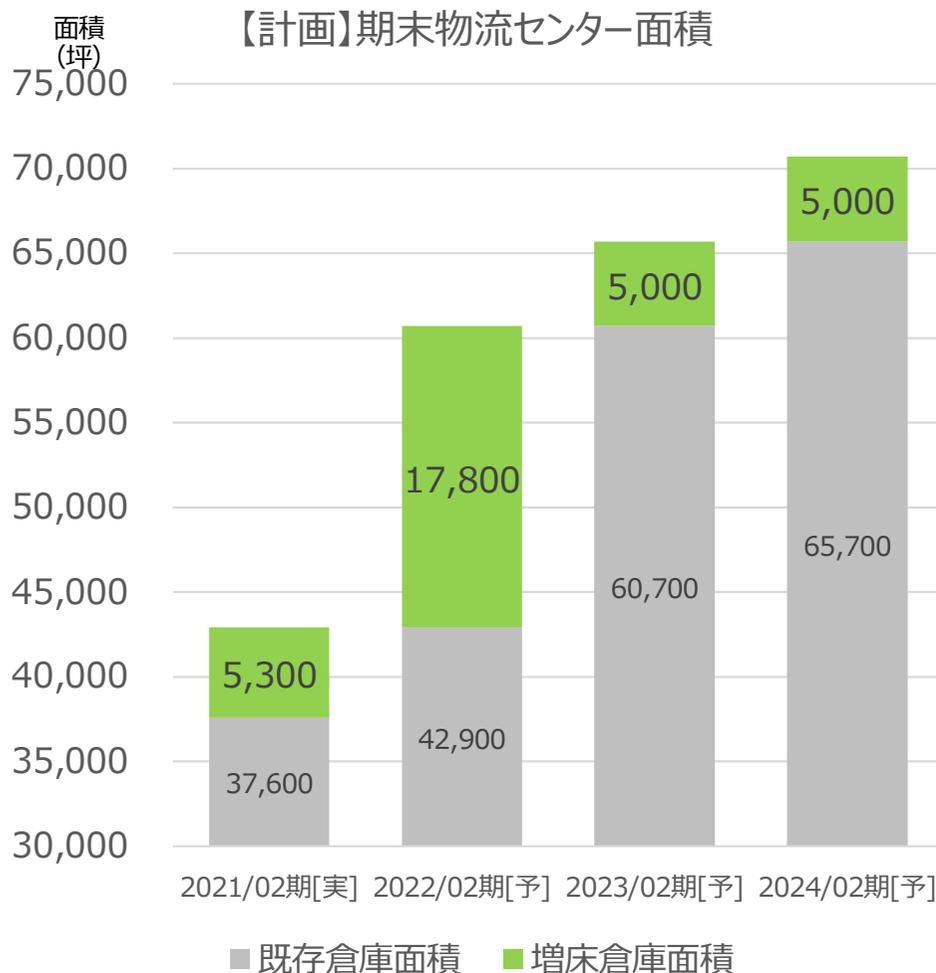


# 6. KPI【規模の拡大・効率】



- 期末2022/02に埼玉県新座市に8,300坪の物流センターを新設予定（前倒しでの新設）

- 期末の2022/02に埼玉県新座市に8,300坪の物流センターを新設予定のため、一時的に1坪当たり売上高、稼働率が低下するも、徐々に上昇の見通し



# 7. 2021/2期 予実差異

- EC・通販物流支援サービスの新規お客様の導入が順調に進み、売上高は予算比102.8%
- 第3四半期に、増加する物量に対応するため、臨時の物流センター増床（約2,800坪）、新しい倉庫管理システムを先行導入するも、各段階利益は予算水準で着地。

(単位：百万円, %)

	2021/2期【予算】		2021/2期【実績】		予算比	
	累計予算	百分比	累計実績	百分比	差異額	予算比
<b>売上高</b>	<b>9,270</b>	<b>100.0</b>	<b>9,530</b>	<b>100.0</b>	<b>260</b>	102.8
売上総利益	1,203	13.0	1,126	11.8	△77	93.6
販管費	770	8.3	707	7.4	△62	91.9
<b>営業利益</b>	<b>432</b>	<b>4.7</b>	<b>418</b>	<b>4.4</b>	<b>△14</b>	<b>96.6</b>
<b>経常利益</b>	<b>395</b>	<b>4.3</b>	<b>383</b>	<b>4.0</b>	<b>△11</b>	<b>97.0</b>
<b>当期純利益</b>	<b>248</b>	<b>2.7</b>	<b>283</b>	<b>3.0</b>	<b>34</b>	<b>114.0</b>
EPS (円)	83.79	—	94.99	—	—	—

## 8. 2021/2期予実差異 物流サービス事業



- EC・通販物流支援サービスは、新規及び既存のお客様へのサービス提供が順調に推移し、同サービスの売上高は予算比102.9%。
- ソフトウェア販売・利用サービスは、クラウドトーマスの新規お客様の獲得が順調の推移し、またカスタマイズ売上を計上したことで売上高は予算比130.5%。

(単位：百万円，%)

	2021/2期【予算】		2021/2期【実績】		予算比	
	累計予算	百分比	累計実績	百分比	差異額	予算比
EC・通販物流支援サービス	8,773	95.6	8,968	95.0	195	102.9
受注管理業務代行サービス	89	1.0	92	1.0	3	104.2
ソフトウェア販売・利用サービス	227	2.5	297	3.1	69	130.5
その他	88	1.0	85	0.9	△3	96.3
<b>セグメント売上高</b>	<b>9,178</b>	<b>100.0</b>	<b>9,443</b>	<b>100.0</b>	<b>265</b>	<b>102.9</b>
<b>セグメント利益</b>	<b>442</b>	<b>4.8</b>	<b>429</b>	<b>4.5</b>	<b>△12</b>	<b>97.1</b>

\* 楽天スーパーロジスティクスサービスの売上高は、EC・通販物流支援サービスの売上高に含めて記載しております。

## 8. 2021/2期予実差異 その他の事業

- 外国人技能実習生教育サービスは新型コロナウイルス感染症の感染拡大の影響で、教育施設の営業停止があるも、売上高は予算比100.7%。
- 障がい者向け就労移行支援事業所の新設が、当初計画から若干の遅れがあり、売上高は予算比93.0%。

(単位：百万円, %)

	2021/2期【予算】		2021/2期【実績】		予算比	
	累計予算	百分比	累計実績	百分比	差異額	予算比
外国人技能実習生 教育サービス	18	20.7	19	22.0	0	100.7
その他教育サービス	72	79.3	67	78.0	△5	93.0
<b>セグメント売上高</b>	<b>91</b>	<b>100.0</b>	<b>86</b>	<b>100.0</b>	△4	94.6
<b>セグメント利益</b>	△9	-	△11	-	△1	-

## 9. 中期経営計画の進捗状況

- ・2022年2月期の決算発表後〔2022年4月下旬頃〕に、次のとおり中期経営計画の進捗状況を開示いたします。

2022年2月期 損益計算書の予実対比

2022年2月期 セグメント損益の予実対比

成長戦略の進捗状況

KPI〔新規お客様の獲得〕の進捗状況

KPI〔規模の拡大・効率化〕の進捗状況



# VI. 認識するリス 及び対応策

# 主要なリスクと対応策

No.	主要なリスク	リスク対応策
1	物流センター、設備機器及び情報システムなどについて先行的に設備投資を実施しており、国内の経済状況の悪化などにより、顧客の業績悪化や支払停止などが生じ、投資資金の回収に支障が生じる可能性。	設備投資にあたっては、事業収支計画を策定するとともに、取締役会等で慎重に投資判断を検討の上、実施。
2	物流業務において輸配送サービスを外部の専門業者に委託しており、原油価格や為替レートの変動により燃料費が高騰した場合や、車両・ドライバー不足等により庸車費用が上昇した場合は、輸配送コストが上昇する可能性。	輸配送コストの上昇分は、お客様にご理解いただき、値上げ対応させていただく方針。
3	物流センター運営等にかかわる従業員の賃金、及び労働力の確保のためのコストが上昇する可能性。	従業員の残業の削減、リフレッシュ休暇（注）の取得促進、社員教育等をとおして働きやすい環境の構築、新しい物流設備の導入等による生産性の向上への取組み。
4	事業計画を遂行する上で必要な人材を継続的に採用できない可能性。	労働環境の整備や教育体制の充実等による人材の定着施策への取組み。外国人技能実習生の受入れ、障がい者雇用に対する積極的な取組み。

（注）リフレッシュ休暇とは、社員若しくはパート社員として半年以上勤務した者が、半年に1度の頻度で5から6連休の休暇を取得できる制度です。

# 主要なリスクと対応策

No.	主要なリスク	リスク対応策
5	地震・風水害などの天災地変により、停電・輸送経路の遮断などの事態が発生した場合、物流業務の停滞を招く可能性。	B C Pや災害発生時のマニュアル整備など、事前対策の推進への取り組み。
6	お客様情報の外部漏洩やデータ喪失などの事態が生じた場合、当社の社会的信用の低下を招くだけでなく、顧客からの損害賠償請求を受ける可能性。	ISMSやプライバシーマークの認証取得による持続的な秘密情報管理に仕組み、内部監査や社内研修等を通じて適切な情報資産管理を徹底。
7	持続的な成長のためのM & Aや資本業務提携等について、当初想定していた成果が得られない場合や、資本業務提携等を解消・変更する可能性。	事前に対象企業の財務内容や契約内容等審査を十分行い、リスクを検討したうえで決定。
8	物流センターの新設や事業展開に必要な資金を借入等について、予測を上回る金利の上昇等があった場合、調達コストが増加する可能性。	変動金利の借入金は、金利の変動リスクに晒されているため、固定・変動調達比率の調整を、主に可能な範囲での低金利による固定化等でリスク管理。

# 主要なリスクと対応策

No.	主要なリスク	リスク対応策
9	物流センター業務の生産性向上のために使用する倉庫管理システム「クラウドトーマス」等について、災害やコンピューターウイルス等によりシステムがダウンまたは破壊される可能性。	被害を防御し、または最小限に抑えるべく、ウイルス対策やデータのバックアップ等の予防策を実施。
10	EC市場の、国内景気的大幅な落ち込み等によりEC市場の競争激化や成長の停滞若しくは縮小局面へ入る可能性。	SEO対策をはじめとするWEBマーケティングを強化する等、効果的な新規顧客の獲得への取組み。
11	自社所有の本社物流センター南館（大阪府東大阪市）及び主管センター（大阪府東大阪市）をはじめ、他の賃借物件である倉庫においても固定資産を取得しており、これら固定資産に減損損失が発生する可能性。	物流センター単位での損益管理を行い、物流センター単位で利益が確保できるように個別に戦略検討し、遂行。
12	主にインターネット通販事業者の配送センター業務を受託しており、同種のサービスを提供する企業と競合する中で、将来にわたって競争優位を維持できなくなる可能性。	お客様のご要望に応じたサービスを提供し、またお客様の成長に応じたご提案を行い、生産性の向上に努める等により、競合他社との差別化を推進。

# 主要なリスクと対応策

No.	主要なリスク	リスク対応策
13	当社物流センターについて、普通賃貸借契約物件においては、何らかの要因で貸主から解約通知を受ける等により、物流サービス拠点の賃貸借契約が継続できない可能性、及び定期建物賃貸借契約においては、何らかの要因で契約が更新できない可能性。	新拠点の開設や既存他拠点を活用し、サービス提供の継続を図る方針。
14	貸主との賃貸借契約により賃借する物流センターについて、普通賃貸借契約においては契約期間中に、定期建物賃貸借契約においては主に契約更新時に、近隣相場の上昇等を背景として、賃借料が引き上げられる可能性。	妥当性を検証して貸主と適正な賃借料の設定を協議し、また、顧客には賃借料の上昇分の負担についてご理解を求める方針。
15	サービス品質の低下を招く等、お客様満足度が低下する可能性。	環境整備活動、従業員教育による社内ルールの徹底、物流業務に係る作業ミスに関する真因調査による改善の横展開等によるサービス品質の維持・向上。

その他のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

## 免責事項及び将来の見通しに関する注意事項

- 本資料において提供される情報は、いわゆる「見通し情報」（forward-looking statements）を含みます。これらは、本資料発表日現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。
- それらのリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。
- 本資料は正確性を期すために慎重に作成しておりますが、将来の結果や業績を保証するものではありません。
- 本資料は毎年の本決算発表後に更新・修正を行います。ただし、本資料に記載の内容に重要な変動が生じた場合は、本資料を更新・修正することがあります。



【お問合せ先】

株式会社関通 IR担当

お問合せについては、IR専用フォームをご利用ください。

URL : <https://www.kantsu.com/>

IR専用フォーム

