

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)

2022年5月30日



I.	会社概要	3
II.	ビジネスモデル	6
III.	市場環境	14
IV.	競争力の源泉	20
V.	事業計画	33
VI.	認識するリスク及び対応策	45

I. 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	関西本社 長田オフィス 梅田オフィス 東京システム開発部 物流拠点	兵庫県尼崎市西向島町111-4 大阪府東大阪市長田東三丁目3番32号 東洋交易ビル 大阪府大阪市北区大深町1-1LINKS UMEDA 8F WeWork LINKS UMEDA 東京都千代田区神田佐久間町3-37-1 文唱堂ビル 5F 関西12拠点、関東5拠点〔総面積 60,700坪（2022年2月28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	785百万円（2022年2月28日現在）	
上場証券取引所	東京証券取引所グロース（証券コード：9326）	
従業員数	293名（2022年2月28日現在・常用雇用者数）	
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ■ 物流サービス事業 <ul style="list-style-type: none"> EC・通販物流支援サービス 楽天スーパーロジスティクスサービス 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 ■ ITオートメーション事業 <ul style="list-style-type: none"> 倉庫管理システム「クラウドトーマス」 チェックリストシステム「アニー」 ■ その他の事業 	

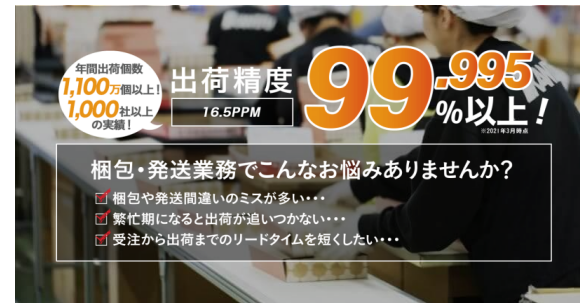


関西主管センター



東京主管センター

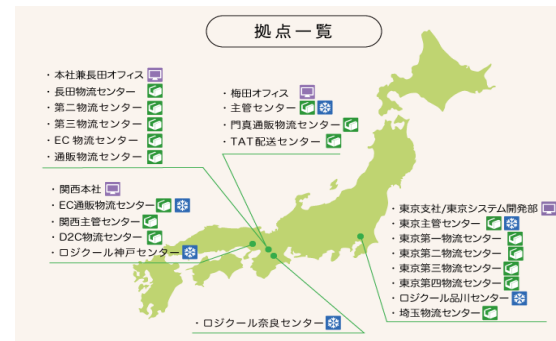
西暦	沿革
1986年	法人設立
1991年	東大阪に配送センター開設 物流加工サービスご提供開始
1992年	物流事業部設立/BtoB向け物流サービスご提供開始
1999年	「EC・通販物流支援サービス」をご提供開始
2000年	ISO9001認証開始
2001年	本社・物流センター移転 東大阪エリアヘドミナントを展開開始
2007年	ISO14001認証取得
2010年	受注管理業務代行サービス開始
2014年	ISMS (ISO27001) 認証取得
2016年	チェックリストシステム「アニー」をご提供開始
2017年	千葉県柏市に首都圏通販物流センターを開設 関東へ本格的に進出
2017年	兵庫県尼崎市に関西主管センターを開設 尼崎エリアヘドミナントを展開開始
2019年	倉庫管理システム (WMS) 「クラウドトーマス」を本格的にご提供開始
2019年	楽天株式会社と資本業務提携/RSL尼崎を展開
2020年	東京証券取引所に株式上場
2021年	「クラウドトーマスPro」本格的にご提供開始
2022年	関東関西17拠点、総面積60,700坪



日本EC創成期に最速でEコマース物流に参入



倉庫管理システム「クラウドトーマス」を提供開始



関東関西17拠点、総面積60,700坪

Ⅱ. ビジネスモデル

関通は日本のEコマース、そして 新たな流通チャネルの創出を支える企業です

Eコマースという種は成長を続け、
大きく日本の流通に影響を与えるようになりました。

そして現在、日本の流通はEコマースを中心として周り
その他チャネルと連動するようになりました。



Eコマース市場成長・新たなチャネルの創出を支え続ける関通の物流ソリューション

・ EC 物流

・ 冷凍冷蔵

・ 受注管理代行

・ WMS（倉庫）管理システム

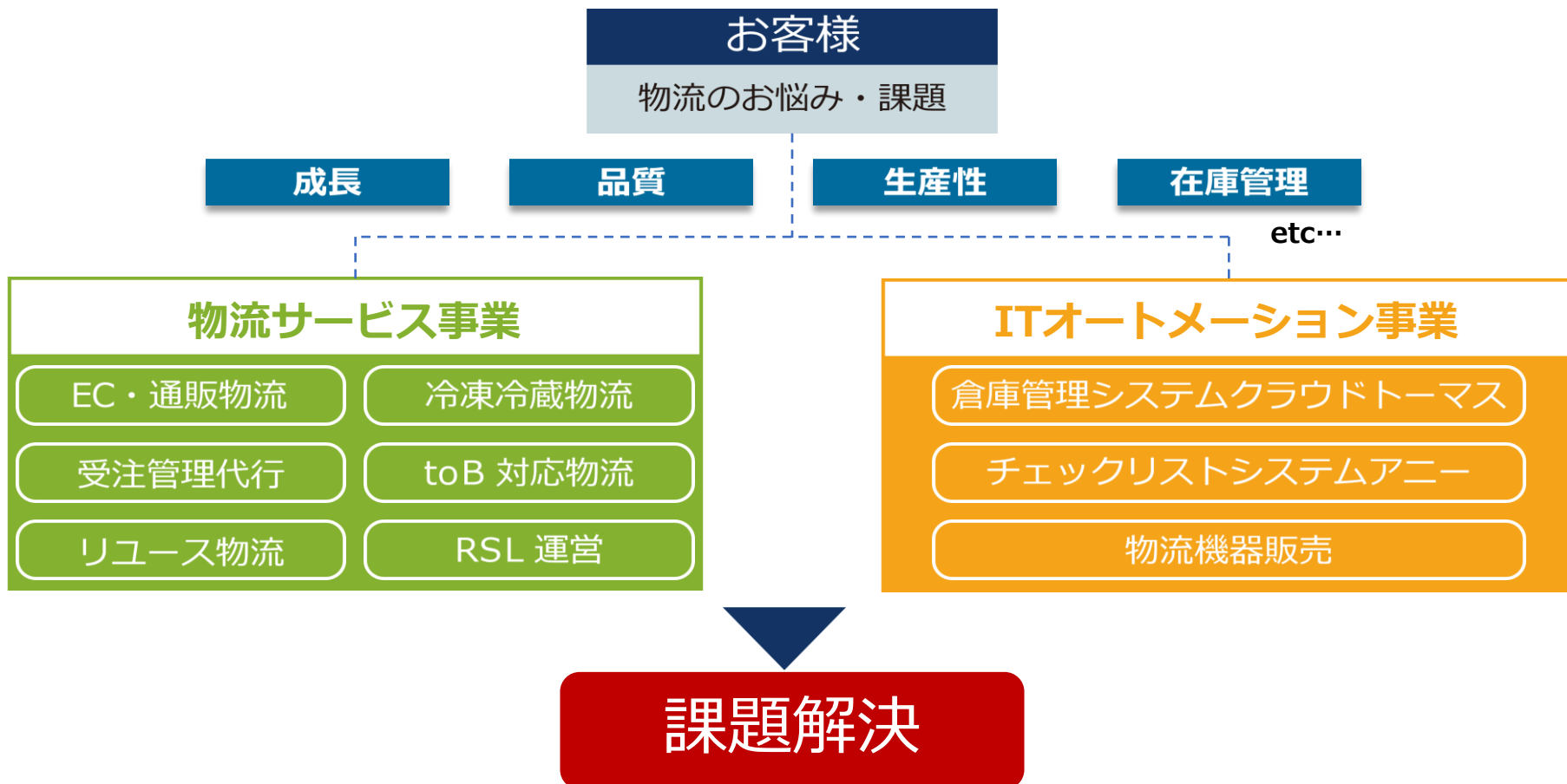
・ 物流テック

・ マルチチャネル対応

・ D2C 物流

and more...

成長を支える2つの企業ドメインで躍進



(変更事項)

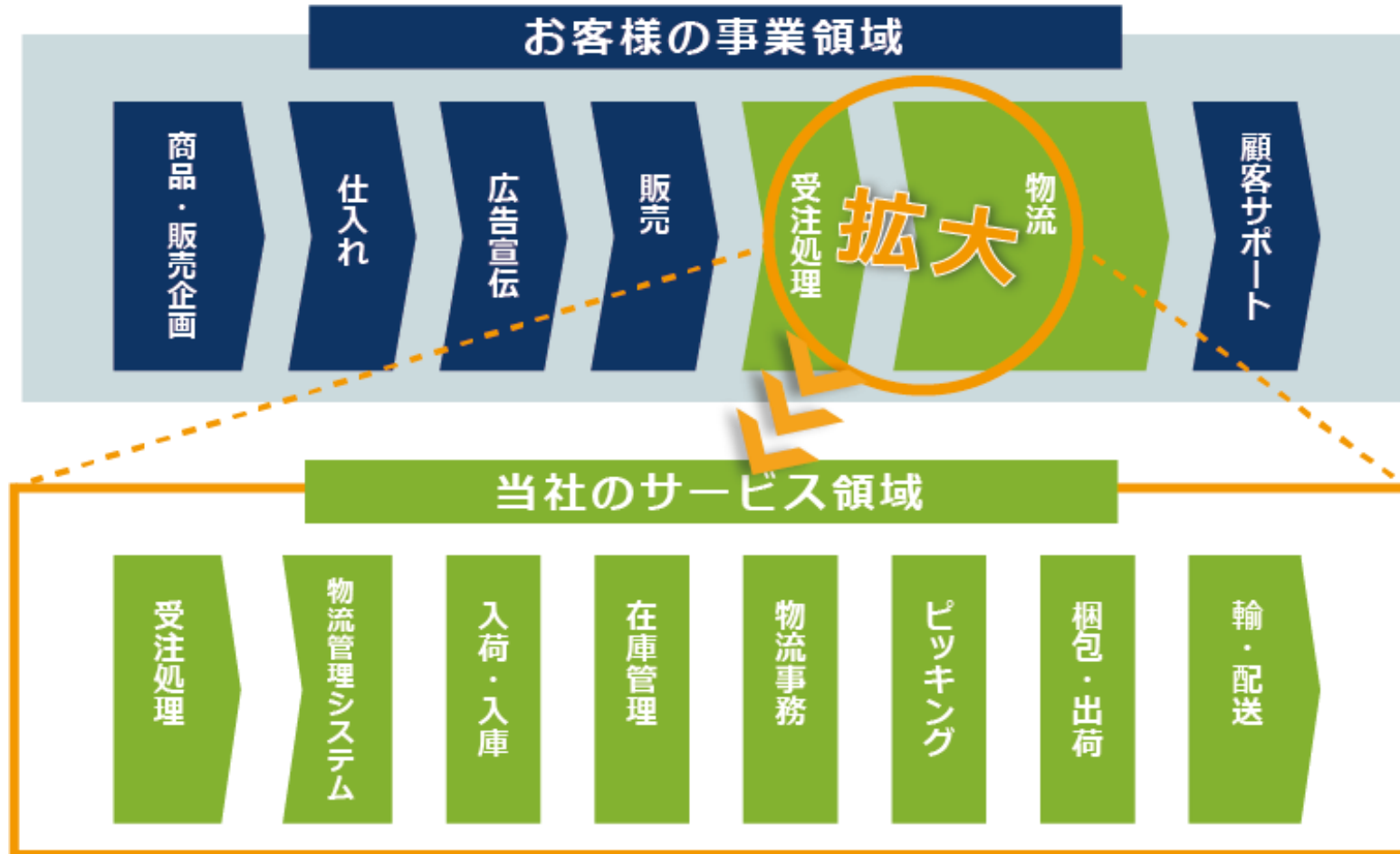
「月間出荷個数推移」:当社業績との相関関係が低いことから記載をしておりません。

業績と相関関係の高い①KPI 新規お客様の獲得推移(38頁)②KPI 規模の拡大(39頁)を記載いたしました

「アニー導入社数推移」:業績への影響が些少であり記載をしておりません。ITオートメーション事業予実差異(42頁)の売上高実績に集約いたしました。

物流サービス事業の概要

物流の「倉庫内オペレーション」を徹底的に磨きあげた、当社の主力事業。
 お客様に代わって配送センター業務を行うサービス。



特徴

競合他社に負けない、地に足がついた戦略が我々にはあります。

☑品質と生産性が違う

年間出荷個数
1,100万個以上!
1,000社以上の実績!

出荷精度 **99.995%**以上!
16.5PPM
© 2021年3月時点

梱包・発送業務でこんなお悩みありませんか?

- ☑ 梱包や発送間違いのミスが多い・・・
- ☑ 繁忙期になると出荷が追いつかない・・・
- ☑ 受注から出荷までのリードタイムを短くしたい・・・

☑ノウハウと経験が違う

月間出荷件数10万件以上を実現

関通の物流は
出荷量増大に
対応します

☑ソリューションの幅が違う

販路拡大への第一歩。

お客様対応のエキスパートが御社の業務をスムーズにします。
時間を有効に使い、本来の業務に専念できます。

☑キャパシティが違う

埼玉県新座市に約8,000坪の
新センターOPENが決定

さまざまな物流ニーズをトータルでサポートします

- 販売量増による物流対応
- 冷凍冷蔵倉庫での3温度帯対応
- 2拠点運用によるBCP対応
- 配送リードタイム短縮
- 運賃コスト削減

ITオートメーション事業の概要



プロの物流会社が提供しているWMS(倉庫管理システム)として高い評価を獲得。
 物流設計と、現場で使えるまでプロの物流スタッフが支援する
 「導入支援」サービスが、「クラウドトーマス」の他社にない強み。

さあ、物流の悩みを解決しよう！

クラウドトーマス導入で

月間
出荷量 **1.6倍**

出荷
ミス **1/10以下**



クラウドトーマスは、お客様の現場にあったWMSをご提供できるよう、様々なラインナップをご用意しております。



カスタマイズ対応可能
クラウドトーマスPro



食品業界向け
For foods



医療業界向け
For medical

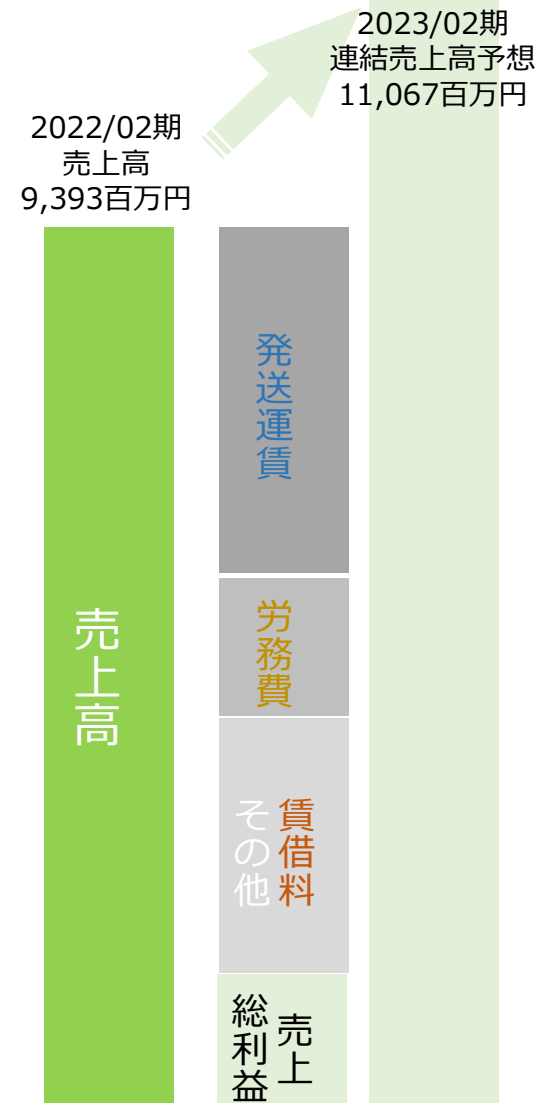
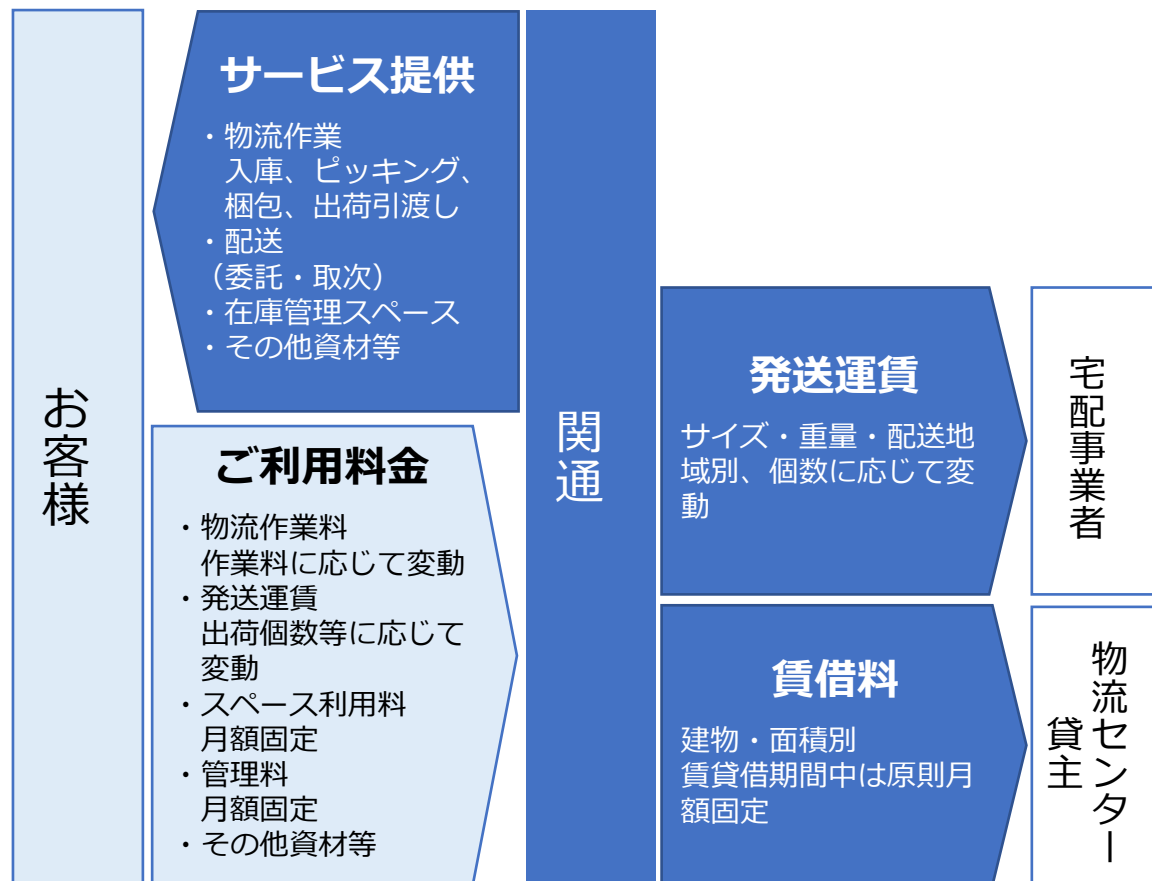


アパレル業界向け
For apparel

収益モデル [物流サービス事業]



EC・通販物流支援サービス

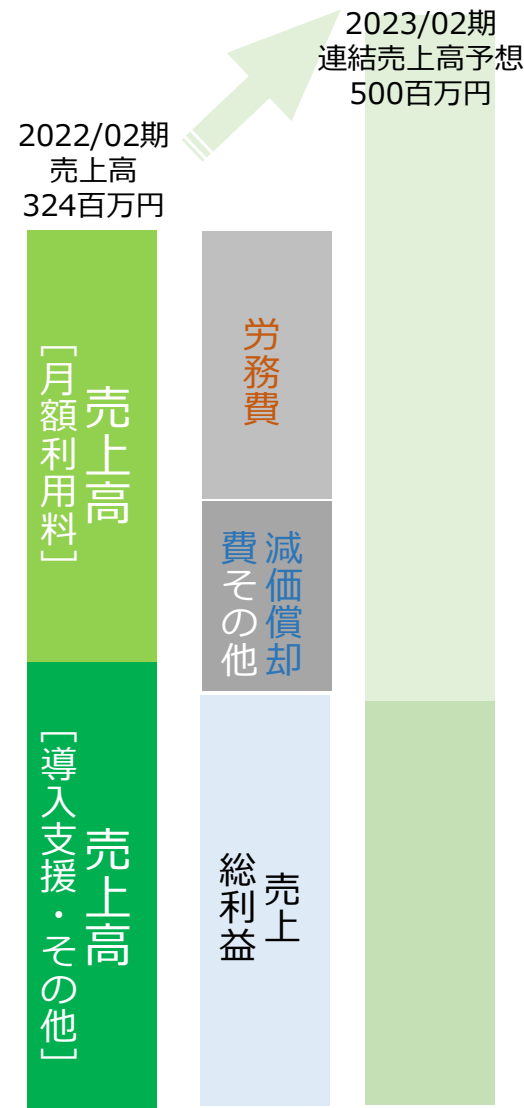
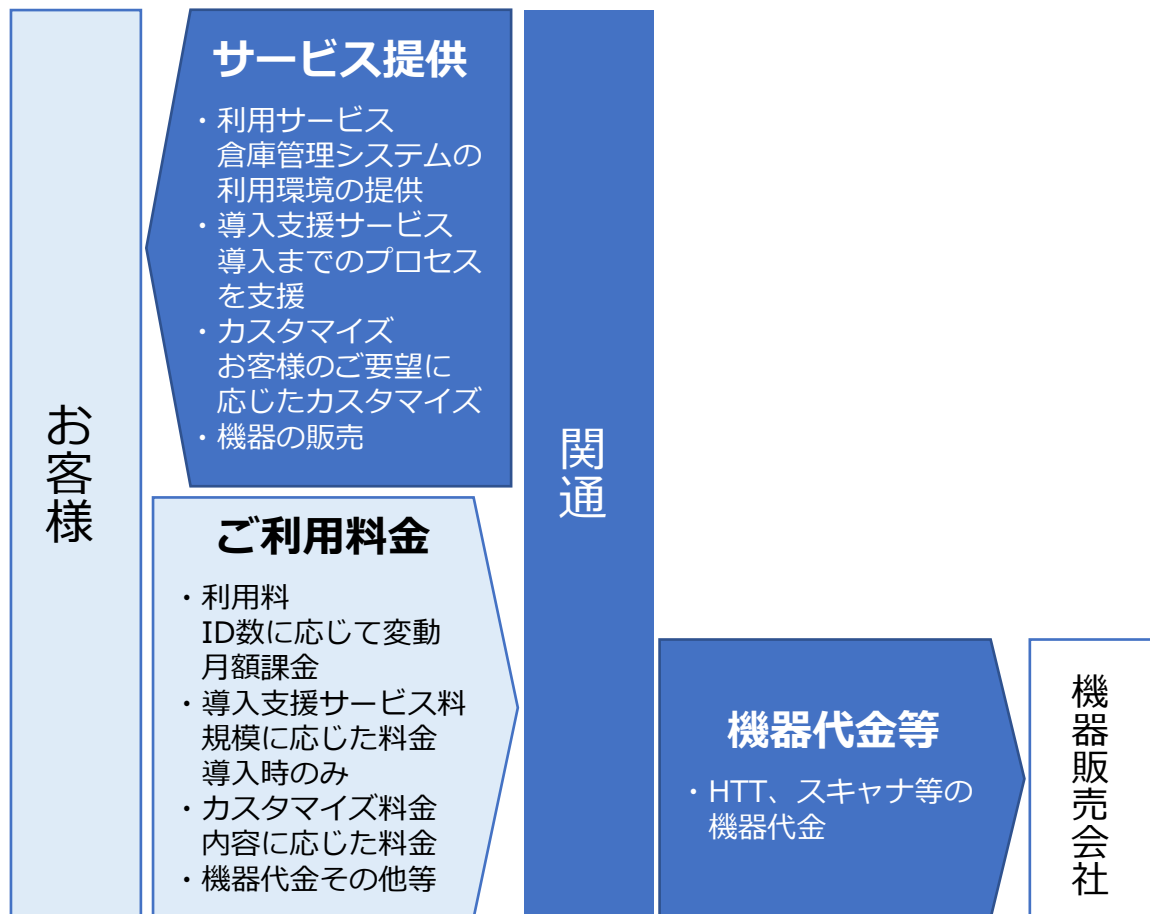


※当社は、2023/2期第1四半期から、連結決算に移行します。

収益モデル [ITオートメーション事業]



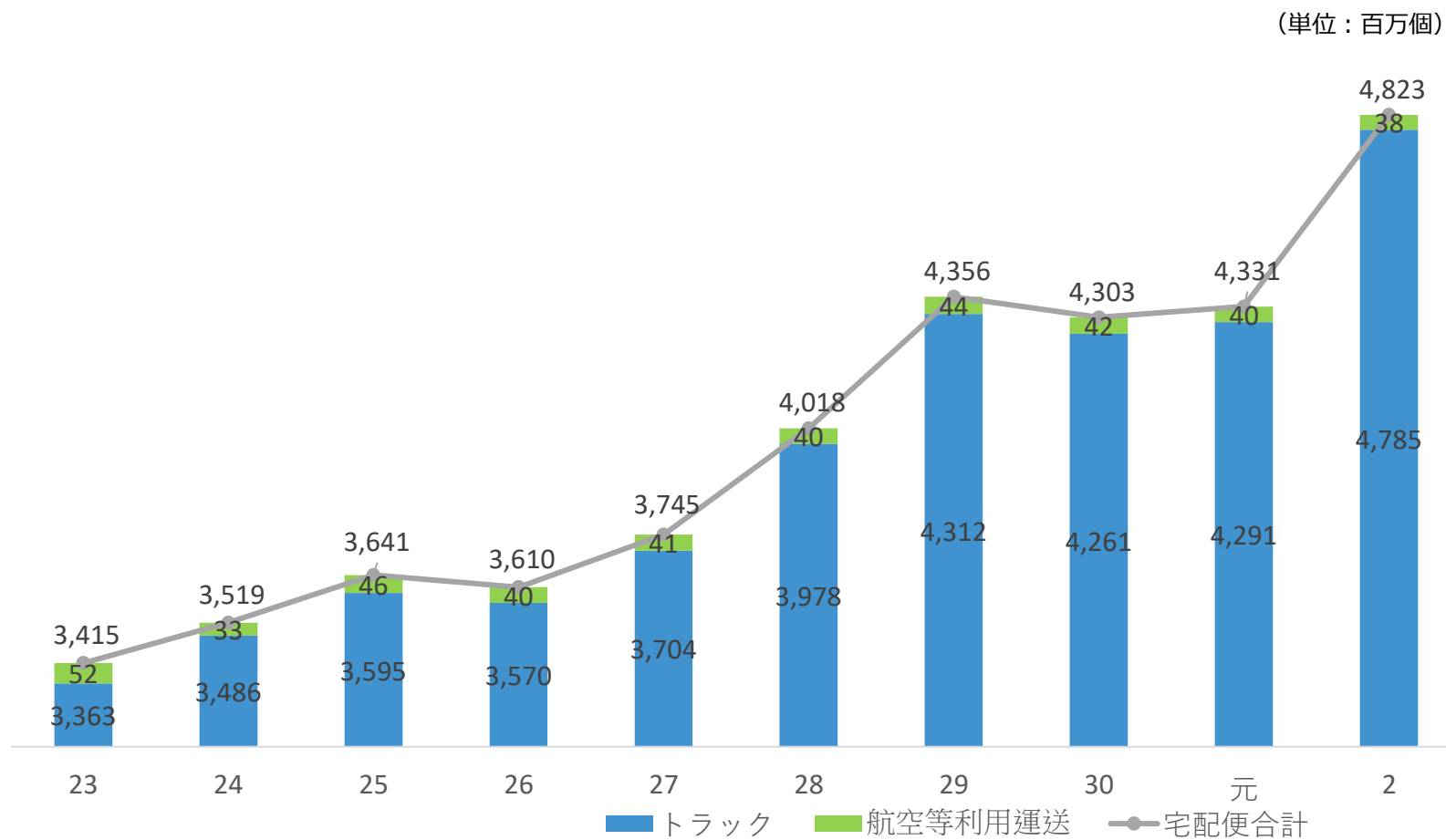
クラウドトーマス



※当社は、2023/2期第1四半期から、連結決算に移行します。

III. 市場環境

ネット通販利用の増加に伴い、宅配便の取り扱い個数は増加

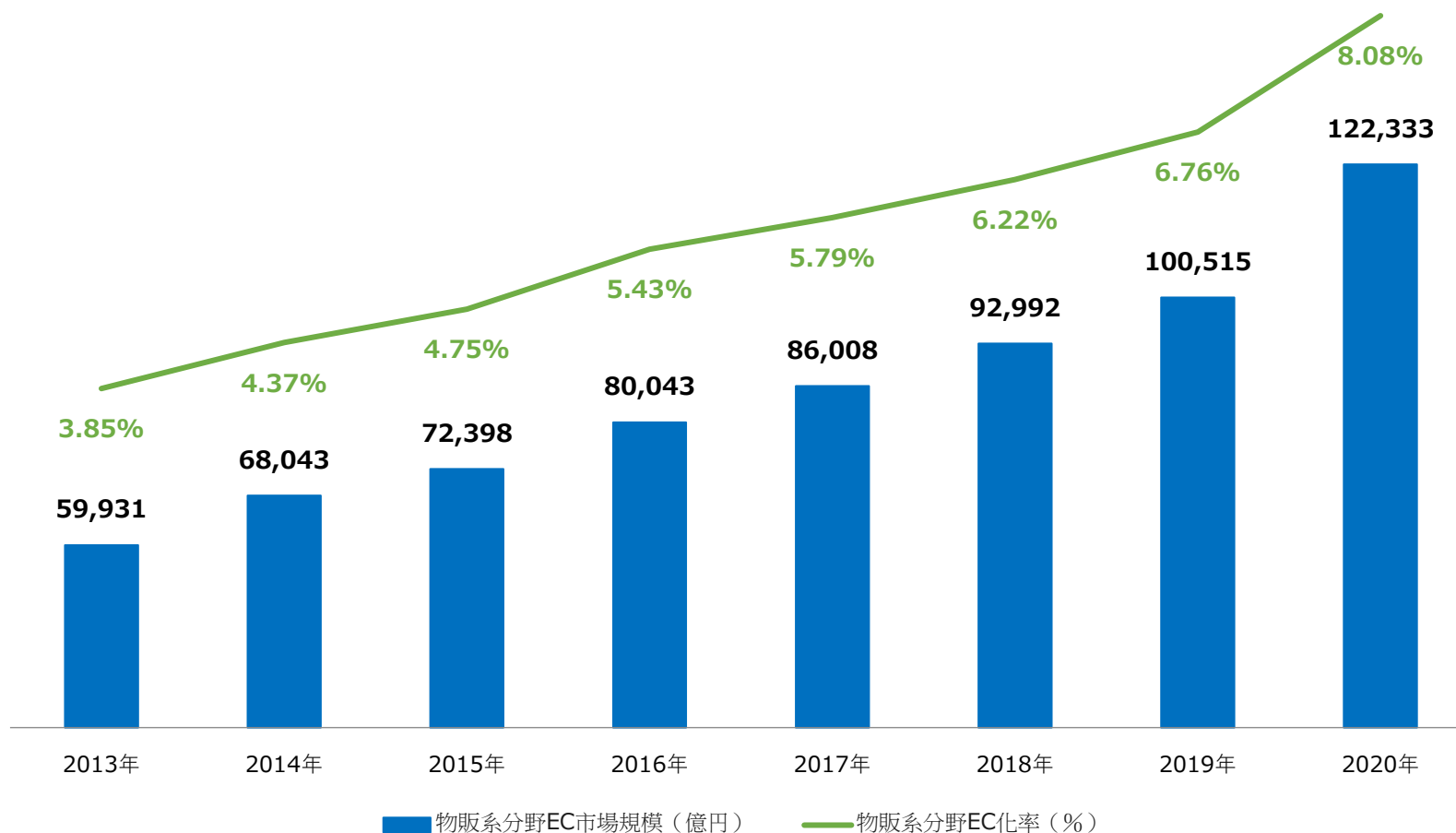


(出典) 国土交通省「令和2年度 宅配便等取扱個数の調査及び集計方法」

(注) 出典の統計情報から、宅配便取扱個数の合計（トラック便利用個数及び航空便等利用個数）について、当社がグラフ化。

引き続きEC市場は高い成長を予想

（単位：億円、％）



（出典）経済産業省 令和2年度「産業経済研究委託事業（電子商取引に関する市場調査）」

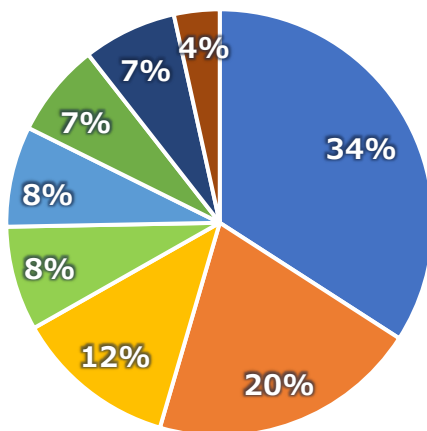
当社の顧客構成比で高い比率を占める物販系分野の市場規模はなお成長中

BtoC-ECの市場規模および各分野の構成比率

	2019年	2020年	伸び率
A. 物販系分野	10兆515億円 (EC化率 6.76%)	12兆2,333億円 (EC化率 8.08%)	21.71%
B. サービス系分野	7兆1,672億円	4兆5,832億円	△36.05%
C. デジタル系分野	2兆1,422億円	2兆4,614億円	14.90%
総計	19兆3,609億円	19兆2,779億円	△0.43%

【ご参考】当社の業種別売上高構成比（2022年2月期実績）

- 衣類、服装雑貨等
- 化粧品、医薬品
- 食品、飲料、酒類
- 書籍、映像・音楽ソフト
- 生活雑貨、家具、インテリア
- サービス
- その他
- 生活家電、AV機器、PC



※2022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。

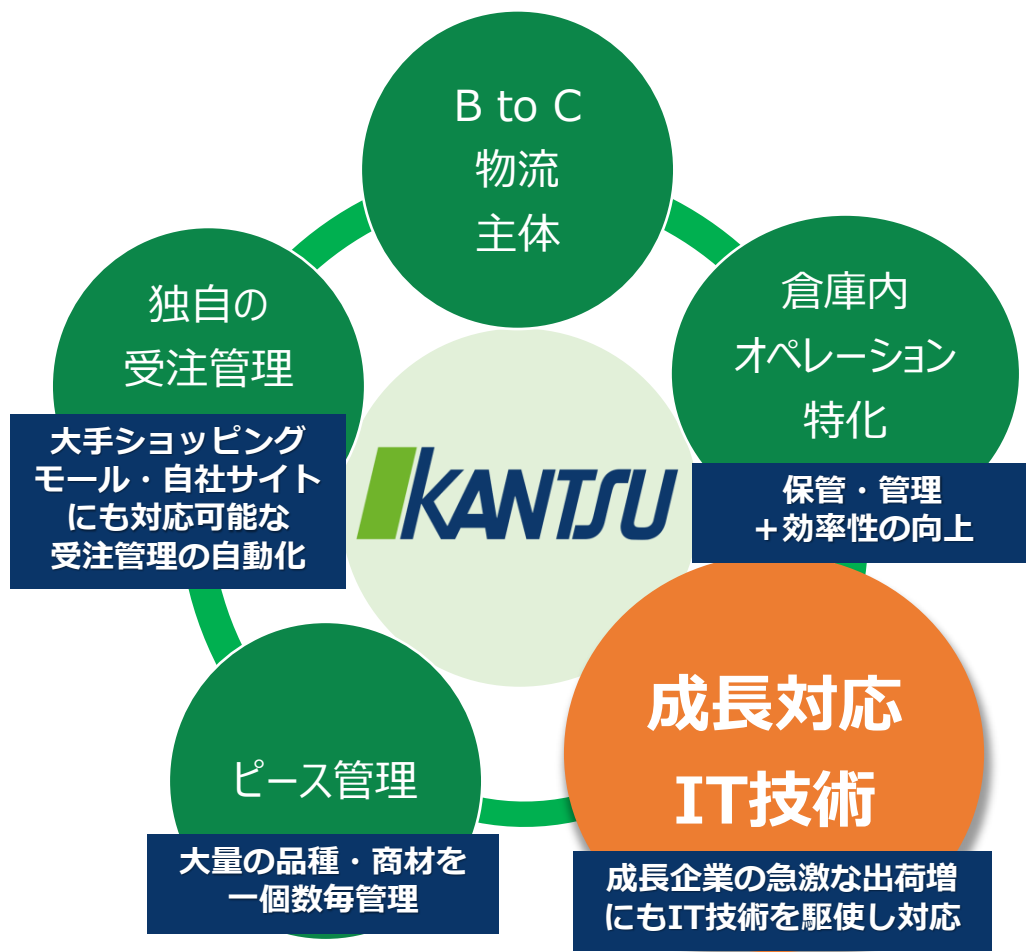
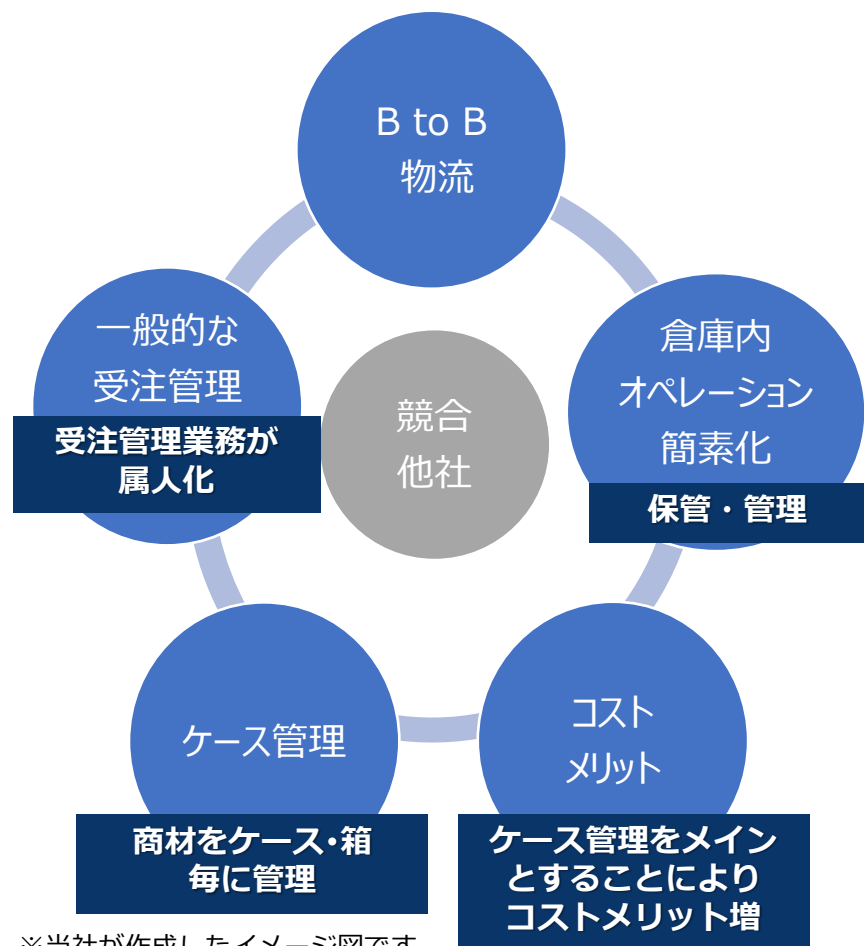
物販系分野の商品毎BtoC-ECの市場規模

分類	2019年		2020年	
	市場規模 (億円) ※下段：昨年比	EC化率 (%)	市場規模 (億円) ※下段：昨年比	EC化率 (%)
1 食品、飲料、酒類	18,233 (7.77%)	2.89%	22,086 (21.13%)	3.31%
2 生活家電、AV機器、PC・周辺機器等	18,239 (10.76%)	32.75%	23,489 (28.79%)	37.45%
3 書籍、映像・音楽ソフト	13,015 (7.83%)	34.18%	16,238 (24.77%)	42.97%
4 化粧品、医薬品	6,611 (7.75%)	6.00%	7,787 (17.79%)	6.72%
5 生活雑貨、家具、インテリア	17,428 (8.36%)	23.32%	21,322 (22.35%)	26.03%
6 衣類・服装雑貨等	19,100 (7.74%)	13.87%	22,203 (16.25%)	19.44%
7 自動車、自動二輪車、パーツ等	2,396 (2.04%)	2.88%	2,784 (16.17%)	3.23%
8 その他	5,492 (4.79%)	1.54%	6,423 (16.95%)	1.85%
合計	100,515 (8.09%)	6.76%	122,333 (21.71%)	8.08%

（出典）経済産業省 令和2年度「産業経済研究委託事業（電子商取引に関する市場調査）」

コストメリットに重点を置き、
保管管理を簡素化。

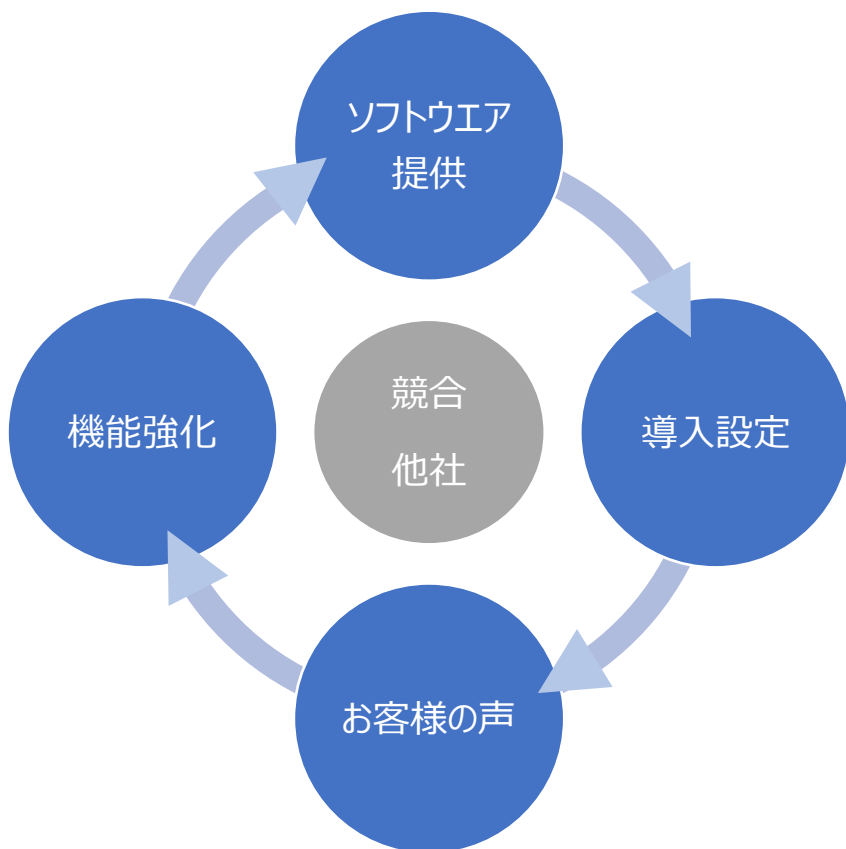
BtoC 企業をメインターゲットとした「細かな対応」。
IT技術を駆使し、お客様の成長に対応。



※当社が作成したイメージ図です。

一般的にソフトウェア導入設定後は
クライアントが対応。

物流現場で生まれたITシステム
ソフトウェア導入設定後、当社がクライアント現場で徹底サ
ポート。物流現場での課題に対する改善を提案。



※当社が作成したイメージ図です。

IV.競争力の源泉

① 拠点展開力

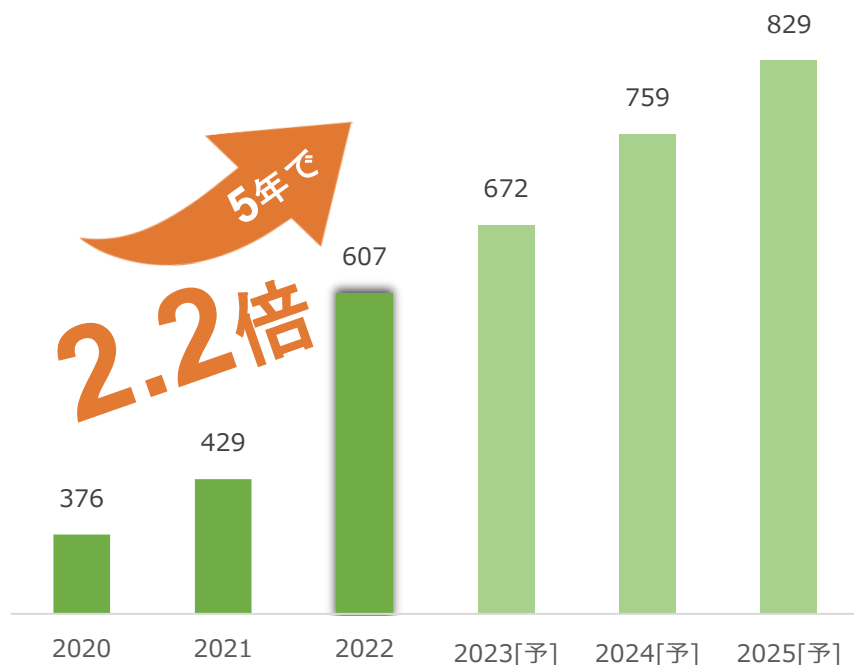
② 営業力

③ 現場力

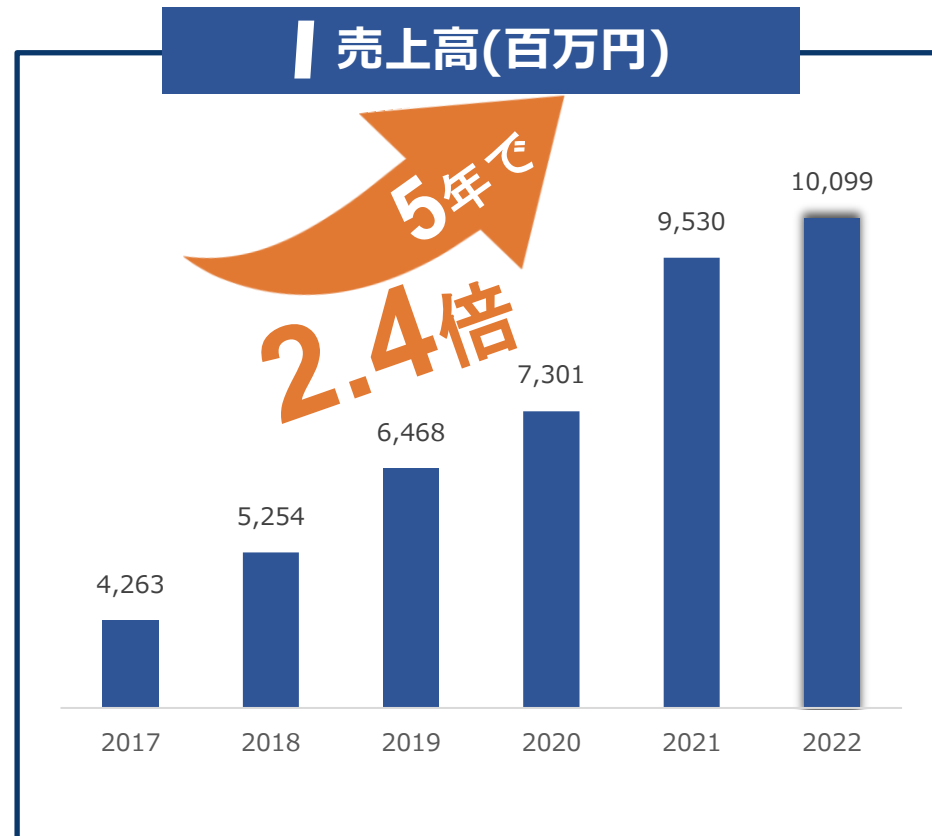
④ IT力

「物流拠点の拡大」と「売り上げ成長」を業界屈指のスピードで実現。

物流拠点坪数(百坪)



売上高(百万円)



(変更事項)

「お客様との契約年数」:当社業績との関連性が低いことから記載しておりません。

■ 尼崎内4拠点目のセンター開設

この度、2021年6月にOPENした兵庫県尼崎市のD2Cセンター（延床面積：5,200坪）の満床を受け、新たに急遽兵庫県尼崎市にD2CⅡ物流センター（延床面積：4,000坪）を2022年8月にOPENすることを決定いたしました。



冷凍冷蔵倉庫併設の「東京主管センター」が
2022年2月16日埼玉県新座市にて開設。

関東エリアでのセンター拡充は今後の成長のエンジンです。

- ・ 大型物流案件
- ・ 既存のお客様の関東関西の二拠点運用
などの反響を頂き、お客様が増加中です。



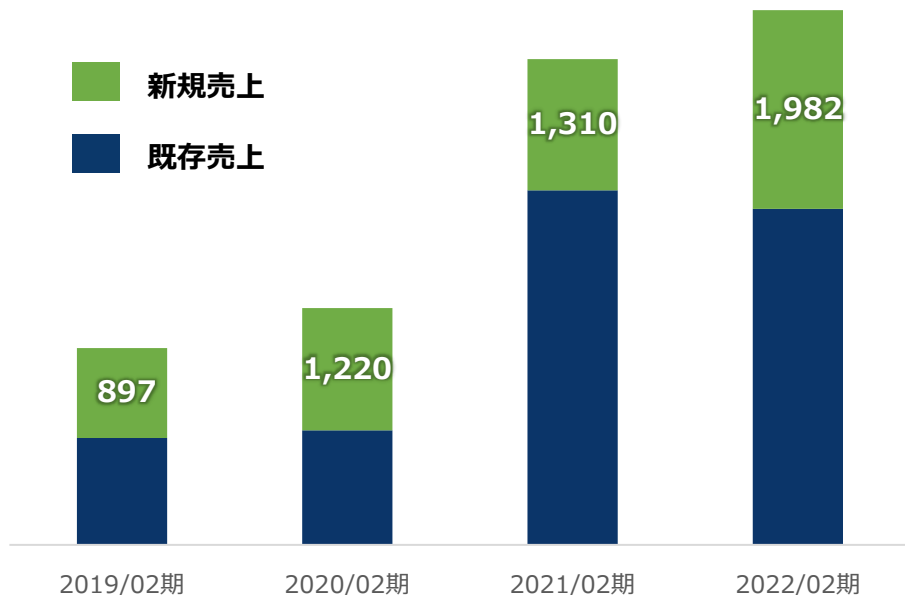
8,300坪の物流センター



新座市を中心とした4拠点、
関東で合計坪数約19,200坪

「WEBで集客」 「現場で決定」

物流サービス事業 新規/既存売上の積上推移



* 新規売上は、新規のお客様直近12か月の売上高の合計額を表示しております。

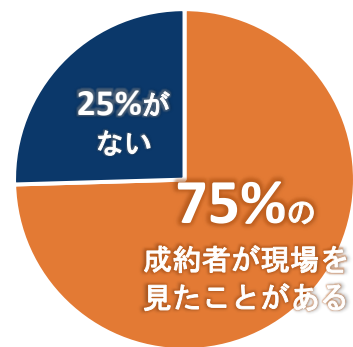
(変更事項)

「学べる倉庫見学会参加者数・お問い合わせ件数」: 当社の新規お客様の獲得は「お問い合わせ経路・現場見学の有無」が決定要因となる傾向であることから、これらのデータは記載していません。

お問い合わせ経路



決定要因は現場見学

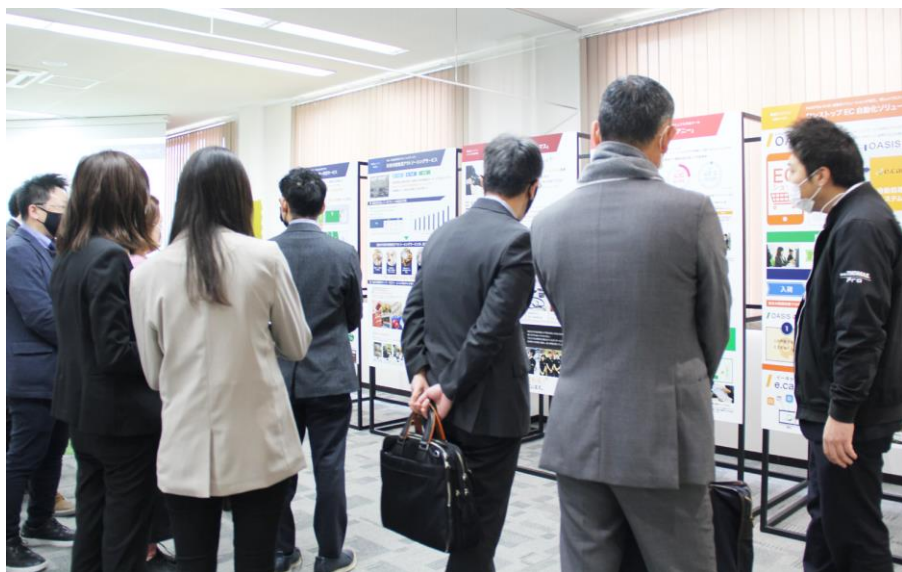


- 物流案件のみの場合 80%
- トーマスのみの場合 70%

当社の強み ① 拠点展開力 》 ② 営業力 ③ 現場力 ④ IT力

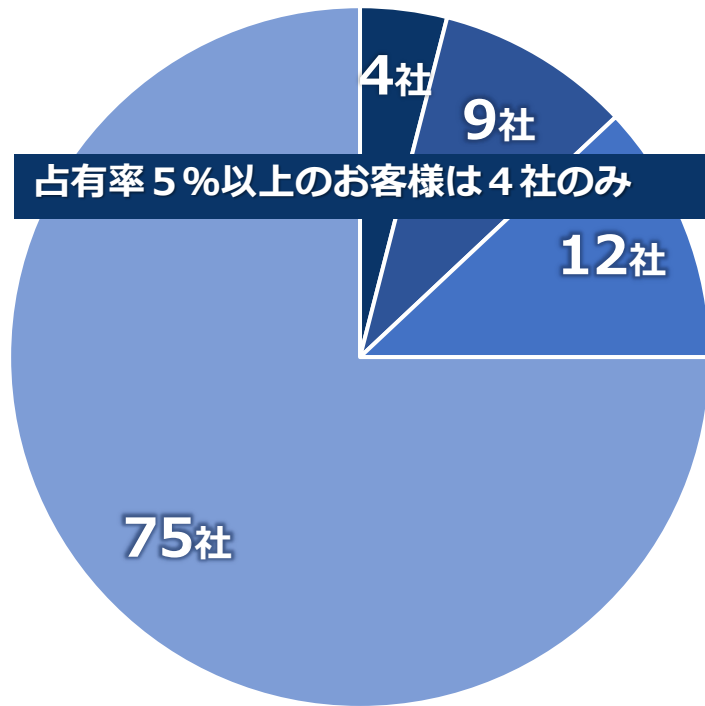
より多くの方を当社の現場へ。
2022年2月21日 大規模ショールームを開設しました。

連日、ショールームでの商談・成約が盛況。
今期来場者数**3000名**を予定しています。



1社様に依存しない安定した顧客数

【売上占有率別のお客様数】

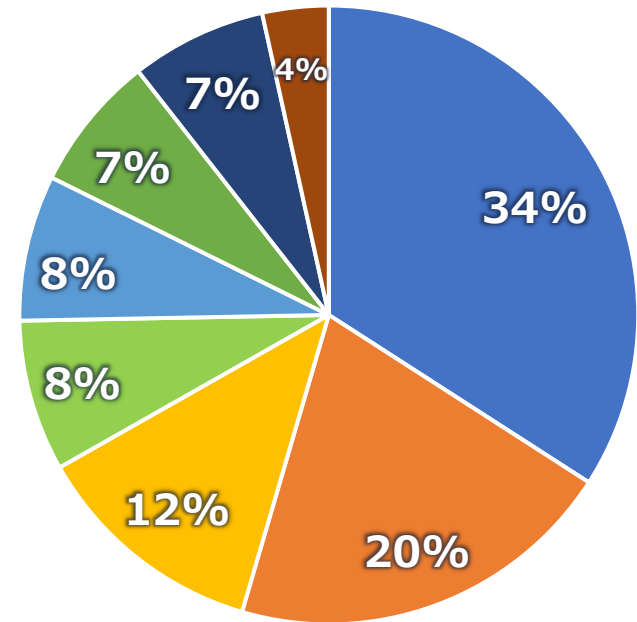


※ 2022年2月期累計売上高実績上位100社から算出。

■ 5%以上 ■ 2%以上5%未満 ■ 1%以上2%未満 ■ 1%未満

多様な業種の物流を支援

【売上高別 業種構成比】



- 衣類、服装雑貨等
- 化粧品、医薬品
- 食品、飲料、酒類
- 書籍、映像・音楽ソフト
- 生活雑貨、家具、インテリア
- サービス
- その他
- 生活家電、AV機器、PC

※2022年2月期累計売上高実績上位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。

当社の強み ① 拠点展開力 ② 営業力 » ③ 現場力 ④ IT力

お客様の声

「生産性、品質が上がった」という、多くの声をお客様からいただいております。

ビジネスは **1.5倍**程に拡大

お客様にご迷惑をお掛けする出荷のミスが大きく減少致しました。

1日のマックスが
600から**1,200**件。
安定した出荷量の確保ができるように。

インターネット通販の
誤出荷がゼロ
になりました。



！ お客様より、確かな物流品質を評価いただいています。

年間**一千万**個以上の出荷



1. 品質管理部の設置

品質を管理するための専門チームが
関通にはあります。

2. 物流テックの推進

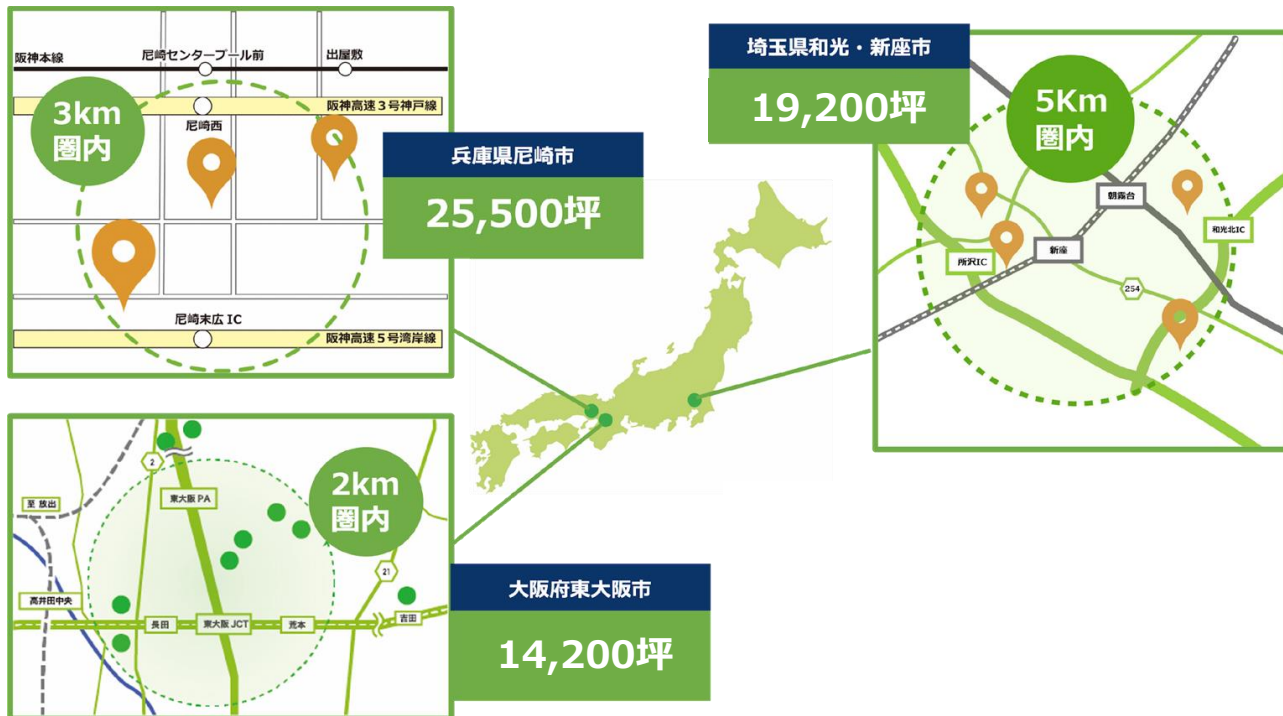
システム改善を積極的に進め、
物流ロボット導入など、
最先端の物流改革に取り組んでいます。

3. 自社雇用による物流現場運営

当社では90%以上が自社雇用による
従業員で構成されています。
教育と人を重要視した現場づくりが
当社が高品質な理由です。

「採用力」「対応力」「輸送力」を物流ドミナント戦略により強化。

1. エリアを集中して物流拠点を開設することにより、忙しい拠点にスタッフが移動・作業ができる。
2. 福利厚生が体制が築きやすく、地域ごとの企業ブランドが高まり、人員募集に好影響がでる。



現在進行中の開発/導入のシステム件数

30 件

EX.)

- 倉庫内人員動体管理システム
- 複数倉庫オーダー管理システム
- クラウドトーマスPro 共通API連携機能開発
- クロスモールAPI連携機能開発

And more...

過去2年で開発/導入したシステム件数
(2022年2月現在)

285 件

EX.)

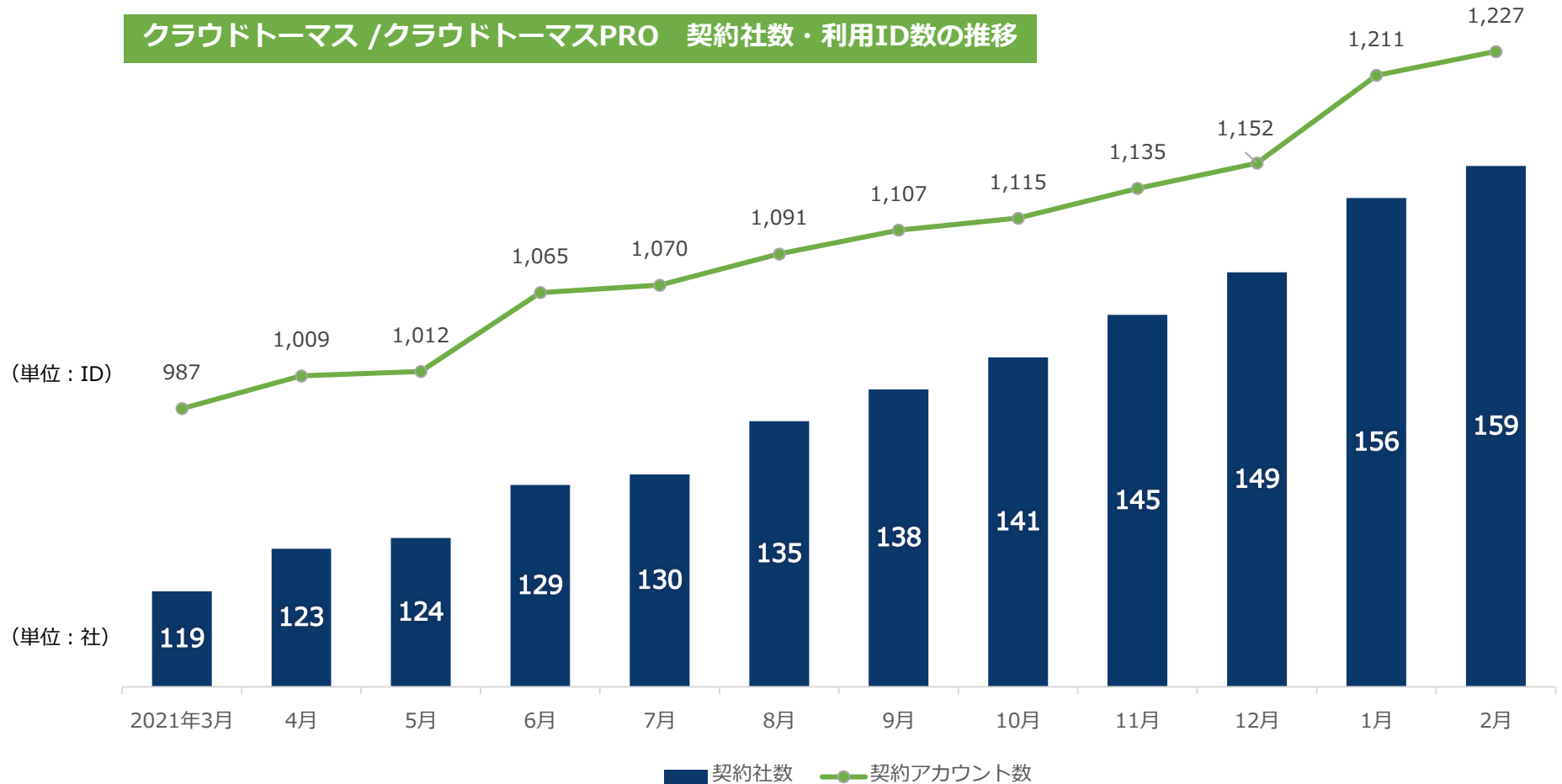
- バーコードのない商品を画像認識により検品するシステム
- 倉庫内人員配置可視化システム
- ロボットとWMS連携API
- 冷凍冷蔵庫自動倉庫コントロールシステム
- 業態特化型パッケージ
医療・アパレル・食品
Cloud-Thomas-pro for medical apparel food

And more...

クラウドトーマスの販売数

クラウドトーマス/クラウドトーマスProの契約社数は堅調に増加。

クラウドトーマス /クラウドトーマスPRO 契約社数・利用ID数の推移



V. 事業計画

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、2025年2月期は売上高179億円、営業利益16億円を実現する。

(単位：百万円，%)

	2023/2期			2024/2期			2025/2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	12,002	100.0	18.9	14,858	100.0	23.8	17,910	100.0	20.5
売上総利益	2,043	17.0	30.1	2,550	17.2	24.8	3,200	17.9	25.5
販管費	1,100	9.2	30.7	1,299	8.7	18.1	1,553	8.7	19.6
営業利益	943	7.9	29.3	1,250	8.4	32.6	1,647	9.2	31.7
経常利益	902	7.5	31.1	1,200	8.1	33.0	1,600	8.9	33.3
当期純利益	608	5.1	31.2	810	5.5	33.0	1,080	6.0	33.3
ROE	15.0%以上		—	15.0%以上		—	15.0%以上		—

(変更事項)

2022/2期に物流サービス事業において予算外での運賃契約及び低採算取引の終了により、一部の売上高が減少した一方で、新規お客様の獲得が堅調に推移する等により利益率が改善。前回公表の2023/2期計画の売上高13,105百万円、営業利益796百万円、経常利益750百万円、当期純利益506百万円から変更。2024/2期の計画も同様の理由で見直し。

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，%)

	2023/2期			2024/2期			2025/2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	11,284	94.0	17.9	13,662	92.0	21.1	16,130	90.1	18.1
ITオートメーション事業	600	5.0	38.6	1,000	6.7	66.5	1,500	8.4	50.0
その他の事業	118	1.0	22.3	196	1.3	66.0	280	1.6	42.9
売上高	12,002	100.0	18.9	14,858	100.0	23.8	17,910	100.0	20.5
売上総利益	2,043	17.0	30.1	2,550	17.2	24.8	3,200	17.9	25.5

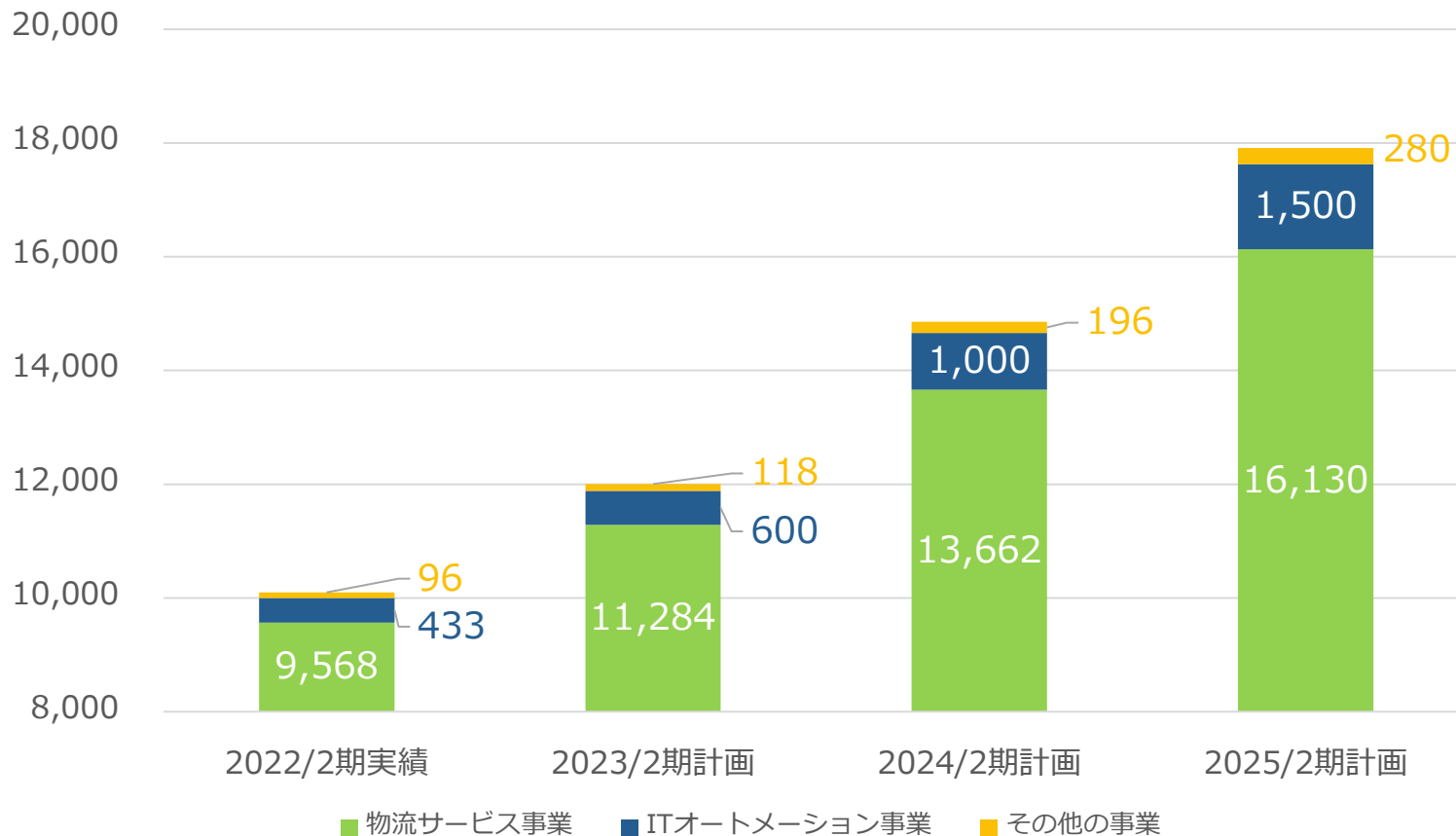
(変更事項)

- 物流サービス事業：34頁の「変更事項」に記載のとおり見直し。
- ITオートメーション事業：キヤノンITソリューションズ様との資本・業務提携が実現。その初年度効果等を保守的に見直し、前回公表の2023/2期計画の売上高800百万円から変更。2024/2期は変更なし。
- その他の事業：2022/2期は新型コロナウイルス感染拡大の影響により売上高は18百万円予算未達。これを受けて前回公表の2023/2期売上高計画を126百万円から見直し。2024/2期売上高計画は外国人技能実習生教育サービスの再開、新サービスの提供開始を目指し、前回公表の155百万円から見直し。

セグメント別売上高計画推移

- 2025年2月期には、物流サービス事業の売上高161億円、ITオートメーション事業の売上高15億円を実現する。

(単位：百万円)



(変更事項)

34頁、36頁に記載の「変更事項」のとおり、売上高計画を見直し。

1

【全社戦略】

M&Aを活用した業容拡大とプライム市場への移行による
企業価値向上を目指す

2

【物流サービス事業戦略】

物流センター増設による物流サービス事業の拡大

- 2023年2月期から3期間の拠点開設予定により合計24,900坪増加予定。

3

【物流サービス事業戦略】

冷凍物流設備への投資を行い、冷凍通販物流分野で日本一になる

- 冷凍庫内は無人で運用できる機器を導入し、働く環境にも配慮したオペレーションを目指しつつ、規模の拡大を実現する。

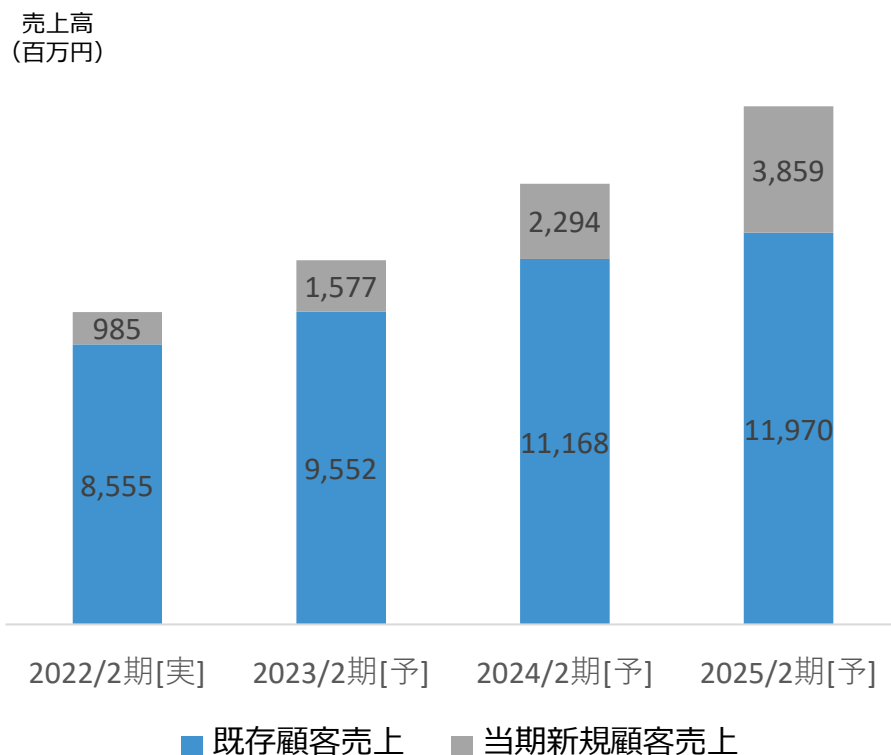
4

【ITオートメーション事業戦略】

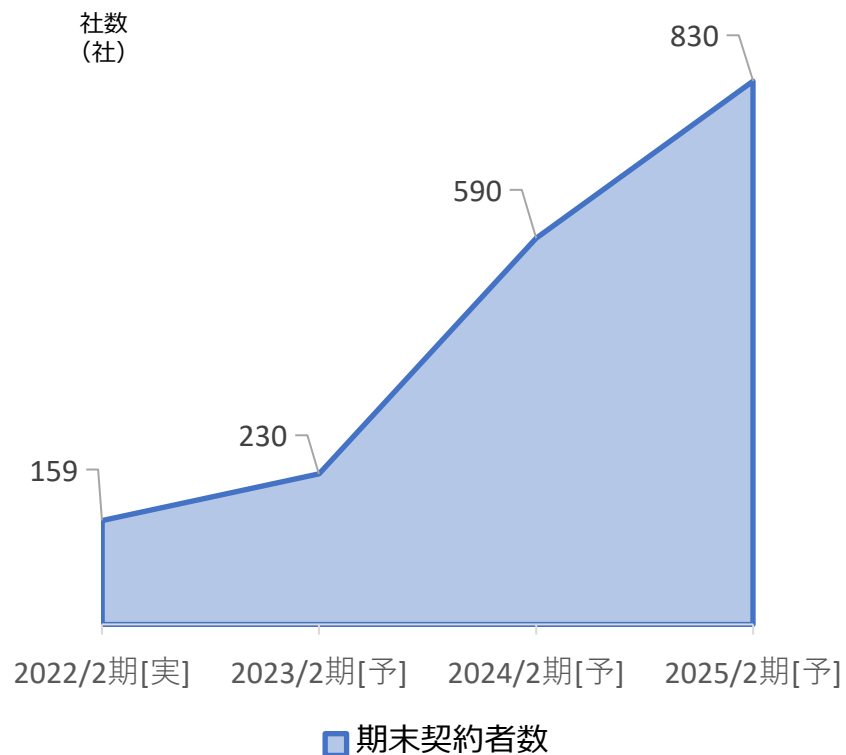
ITオートメーション事業の新規獲得強化

- キヤノンITソリューションズ様との業務提携により事業規模を拡大。
「クラウドトーマス Pro」を中心に販売し、単価アップを目指す。

【計画】 新規お客様の売上高 —EC・通販物流支援サービス—



【計画】 期末契約社数 —クラウドトーマス—

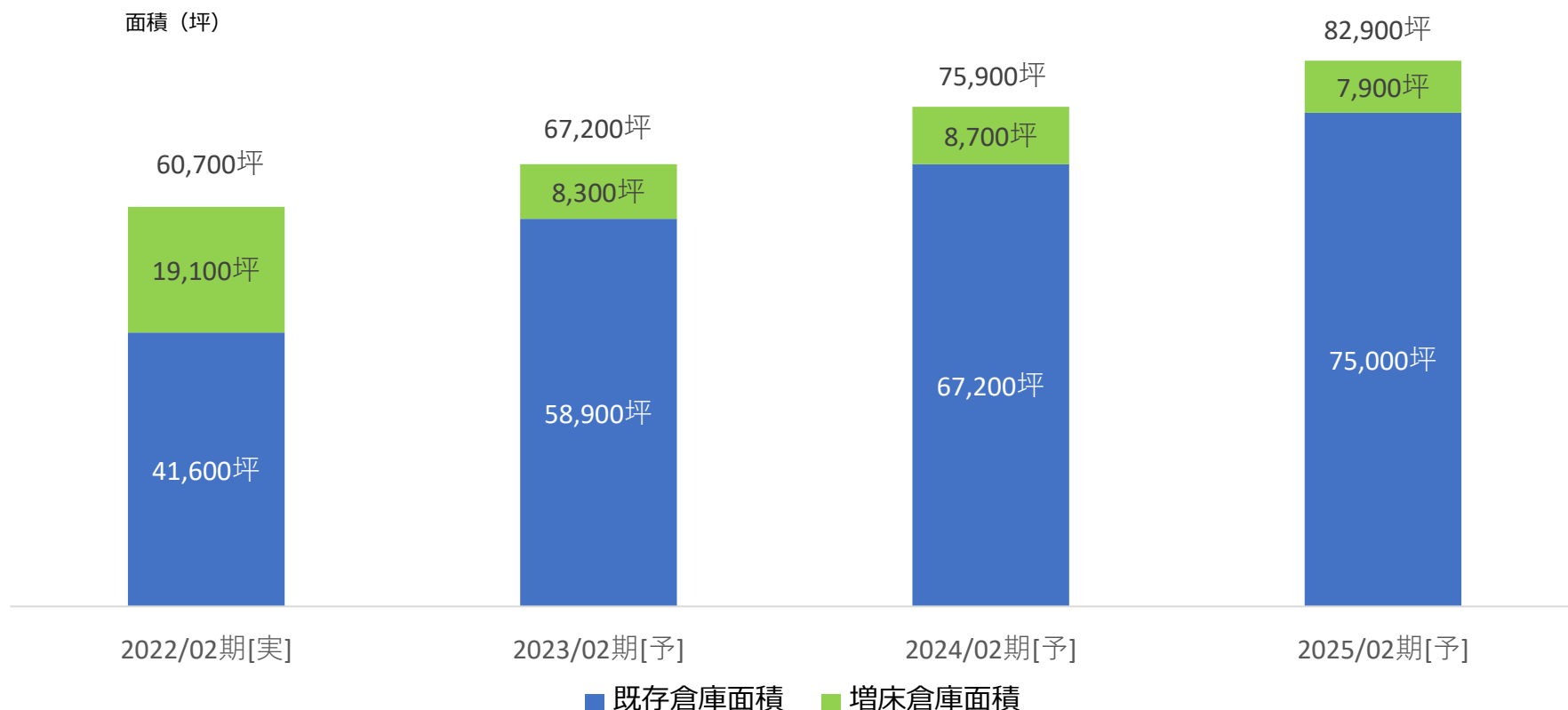


※EC・通販物流支援サービスの売上高を表示
 ※新規売上は各期中内の新規取引先売上高を記載
 (変更事項)

「お客様1社当たりの平均売上高」:当社KPIへの影響は些少であるため記載しておりません。
 本ページの「KPI新規お客様の獲得」 既存顧客売上と新規顧客売上を記載いたしました。

- 2022/02に埼玉県新座市に8,300坪の冷凍冷蔵倉庫併設の「東京主管センター物流センター」を開設

【計画】 期末物流センター面積



(変更事項)

「物流センター期末稼働率・坪単価売上」につきましては、拠点展開直後は坪当たり売上や稼働率が一時的に低下し、KPIとして期末一時的要因による変動が大きいため記載をしております。

2022/2期 予実差異

売上高は、新規のお客様の導入は順調に推移した一方で、物流サービス事業において、運賃契約の終了を含む低採算取引の終了があり予算比93.9%。営業利益は早期に新規のお客様を獲得できたことにより予算比108.7%

(単位：百万円, %)

	2022/2期【予算】		2022/2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
売上高	10,756	100.0	10,099	100.0	△657	93.9
売上総利益	1,608	15.0	1,571	15.6	△37	97.7
販管費	937	8.7	842	8.3	△95	89.8
営業利益	670	6.2	729	7.2	58	108.7
経常利益	635	5.9	687	6.8	52	108.3
当期純利益	428	4.0	463	4.6	35	108.2
EPS (円)	42.27	—	45.74	—	—	—

2022/2期予実差異 物流サービス事業

売上高は、運賃契約の切替え等の低採算取引の解消により予算を下回るも、セグメント利益は早期に新規のお客様を獲得できたことにより予算を上回る。

(単位：百万円，%)

		2022/2期【予算】		2022/2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	10,115	98.0	9,393	98.2	△722	92.9
	受注管理業務代行サービス	111	1.4	111	1.2	0	100.7
	その他	66	0.6	63	0.7	△2	96.8
セグメント売上高		10,292	100.0	9,568	100.0	△723	93.0
セグメント利益		528	5.1	613	6.4	84	116.0

* 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。

2022/2期予実差異 ITオートメーション事業

- 売上高はクラウドトーマスの契約社数は堅調に推移したことに加え、自動化装置等の付帯売上を計上したことにより予算を上回り、セグメント利益は中期的な事業拡大に対応するため、サポート体制・開発体制強化等により予算を若干下回る。 (単位：百万円, %)

	2022/2期【予算】		2022/2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
クラウドトーマス	244	70.1	324	74.8	79	132.5
アニー	91	26.1	93	21.5	2	102.4
その他ソフトウェア	13	3.8	15	3.7	2	119.5
セグメント売上高	349	100.0	433	100.0	84	124.1
セグメント利益	130	37.3	122	28.3	△7	94.3

2022/2期予実差異 その他の事業

売上高は新型コロナウイルスの影響で予算を下回り、セグメント利益は前期比改善も予算は下回る。

(単位：百万円, %)

	2022/2期【予算】		2022/2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	10	9.4	11	11.6	0	103.3
その他教育サービス	104	90.6	85	88.4	△18	81.8
セグメント売上高	115	100.0	96	100.0	△18	83.9
セグメント利益	11	10.2	△6	-	△18	-

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向け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の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。



VI. 認識するリスク 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	リスクの顕在化	リスクの影響度
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。	低	低
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。	低	低
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。	中	低
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。	低	中

（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	リスクの顕在化	リスクの影響度
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。	中	大
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。	中	大
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。	低	中
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。	低	低

主要なリスクと対応策

No.	主要なリスク	リスク対応策	リスクの顕在化	リスクの影響度
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。	中	大
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。	低	中
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。	低	低
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。	中	中

主要なリスクと対応策

No.	主要なリスク	リスク対応策	リスクの顕在化	リスクの影響度
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。	低	大
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。	中	中
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。	低	大

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に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

