



2023年6月16日

各 位

会 社 名 株式会社イー・ロジット
代表者名 代表取締役社長CEO 角井 亮一
(コード番号：9327 東証スタンダード市場)
問 合 せ 先 取締役執行役員CFO兼経営管理部長
堀池 康夫
(TEL. 03-3253-1600)

上場維持基準への適合に向けた計画

当社は、2023年3月末時点において、スタンダード市場における上場維持基準に適合しない状態となりました。下記のとおり、上場維持基準への適合に向けた計画を作成しましたので、お知らせいたします。

記

1. 当社の上場維持基準への適合状況及び計画期間

当社の2023年3月末時点におけるスタンダード市場の上場維持基準への適合状況は、下表のとおりとなっており、流通株式時価総額については基準に適合していません。当社は、下表のとおり、今回不適合となった流通株式時価総額を充たすために、上場維持基準への適合に向けた各種取組を進めてまいります。

	株主数	流通株式数	流通株式時価総額	流通株式比率
当社の状況 2023年3月末時点	1,334人	16,883単位	9.4億円	48.2%
上場維持基準	400人	2,000単位	10億円	25%
計画期間	—	—	2025年3月末まで	—

※当社の適合状況は、東京証券取引所が基準日時点で把握している当社の株券等の分布状況等をもとに算出を行ったものです。

2. 上場維持基準の適合に向けた取組の基本方針

当社は、持続的な成長と企業価値の向上にはスタンダード市場の上場を維持することが不可欠であると認識しております。流通株式時価総額が上場維持基準へ適合していない主要因は株価の低迷によるものであると捉えており、株価向上に向けた各種施策に取り組むことで流通株式時価総額の上場維持基準への適合を目指してまいります。

3. 上場維持基準に適合していない項目ごとの課題と取組内容

流通株式時価総額について

・課題

当社は、スタンダード市場の上場維持基準の適合に関して、流通株式時価総額が上場維持基準に適合しておりません。その主たる要因は、業績の低迷に伴う株価の低下傾向にあると捉えております。このような状況を踏まえ、株価向上のためには、実効性のある計画の策定及び着実な遂行により業績を改善させることが課題であると認識しており、業績の改善に向けて以下の取り組みを実施してまいります。

・取組内容

(1) 固定費の削減

フルフィルメントセンター（以下「FC」といいます。）の統廃合によりセンターを集約することで、固定費の中でも比率の大きい賃借料の削減を図ります。現時点で決定している東京FCの閉鎖に伴い、2024年3月期で約73百万円、2025年3月期以降は通期で約145百万円の賃借料が削減され、坪当たり売上高については約17千円から約20千円への改善を見込んでおります。また、回転率の低い商品の保管に関して外部倉庫を柔軟に活用することで、賃借料の変動費化を図ります。

(2) FC稼働率の向上

a. 稼働時間の増加

今までは、FCの稼働時間は主に日中の時間帯のみとなっておりますが、稼働時間を早朝及び夜間まで延長し入荷・出荷作業時間を増やすことにより、床面積当たりの出荷個数の増加を図ります。FCの統廃合により総延床面積は減少しますが、稼働率が向上することで現状の出荷個数を維持、さらには増加させることが可能となり、段階的に稼働時間を延長することにより、2025年3月期において約25%の出荷個数の増加を目指します。さらに、今後5年間で深夜帯の稼働体制の整備を進め、2023年3月期比200%以上の出荷数の実現を目指してまいります。

b. 自動化による出荷キャパシティの向上

生産性の向上及びDXの取り組み強化・推進を目的として、大規模倉庫システムに強みを持つRENATUS ROBOTICS Inc. と資本提携を実施いたしました。同社は「ワンストップ梱包」を採用した自動倉庫システム「RENATUS」を開発・運用する東大発の米国物流スタートアップ企業であり、当社のFCにおいて同システムの導入を予定しております。これにより、作業員の人件費圧縮や倉庫床面積の使用効率の向上、出荷作業の大幅な生産性向上及びコスト削減を目指してまいります。また、本資本提携により、将来的な両社における業務提携を視野に、「RENATUS」を活用した物流コンサルティングや省人化倉庫の運営などの協業可能性を検討してまいります。

また、自動化に向けた施策を推進する部門としてロジスティクスオートメーション課を新設し、機械を中心にした物流作業の自動化の推進や、2024年3月期より段階的に荷主混合オペレーションを立ち上げるなど、生産性向上に向けた取り組みを推進いたします。

c. 外部倉庫の活用

回転率の低い商品の保管に、当社FCよりコストが低い外部倉庫を活用してまいります。当社FCにおける回転率の高い商品の比率を増やすことにより出荷作業の稼働率が向上し、出荷個数の増加及び収益性の向上へとつなげてまいります。

(3) アライアンス強化による総合提案力の強化

現在の当社の事業領域は、主に、Eコマースのバリューチェーンにおける下流工程である、商品を出荷するフルフィルメントサービス及び顧客対応等のカスタマーサービスとなっております。事業領域の拡大に向けて、2024年3月期含む今後3年間においてパートナー企業との連携を強化することで、デジタルマーケティングやウェブサイトの構築といったバリューチェーンの上流工程にも領域を広げ、上流から下流までワンストップで対応が可能になるようサービスの拡充を目指してまいります。また、当社が培ってきた物流コンサルティングのノウハウを持つ専門部署を設立し、物流コンサルティング機能を強化することにより、クライアントごとに最適なオペレーションを提案するなど、総合提案力の強化による差別化や、価格競争からの脱却及び高付加価値サービスの提供へとつなげてまいります。

(4) IR活動の推進

株主や投資家など多くの皆様に当社の事業内容や成長戦略等についての理解を深めていただけるよう、当社の現状や取り組みについて適時・適切な情報発信の強化に努めてまいります。各種メディアへの露出の機会を増やし当社の認知度を向上させ、さらに、正確かつ分かりやすい情報を積極的に発信することにより当社の中長期的な成長性への期待を高めることで、企業価値の向上を目指してまいります。

以 上