

# 成長可能性に関する説明資料

2020年3月

株式会社関通

証券コード：9326





1. 当社の概要	.....	4
2. 事業概要	.....	11
3. 関通の強み	.....	19
4. 成長シナリオ	.....	28

# 1. 当社の概要

EC・通販物流サービスを中心とした物流サービス事業を展開。

会社名	株式会社関通	
事業所	本社 大阪府東大阪市長田1丁目8-13 大阪支社 大阪府大阪市北区曾根崎新地 1-13-22 WeWork Midosuji Frontier 9F 東京支社 東京都品川区東五反田 5-22-33 WeWork TK 池田山 2F 秋葉原開発センター 東京都千代田区神田佐久町3-37 文唱堂ビル 5F	
設立	1986年4月	
代表者	代表取締役社長 達城久裕	
資本金	245,990,000円	
従業員数	229名（2020年1月31日現在）	
事業内容	物流サービス事業 EC・通販物流支援サービス 受注管理業務代行サービス ソフトウェア販売・利用サービス 物流コンサルティングサービス 楽天スーパーロジスティクスサービス  その他の事業 外国人技能実習生教育サービス その他教育サービス	

# 拠点展開の状況

関西11拠点、関東2拠点で計33,000坪の総面積の物流拠点を展開。

- 本社物流センター南館600坪
- 本社物流センター北館900坪
- 第二物流センター2,200坪
- 第三物流センター900坪
- EC物流センター2,100坪
- 通販物流センター1,500坪
- 第二通販物流センター1,500坪
- 門真通販物流センター2,100坪
- 主管センター2,900坪
- TAT配送センター800坪



関西主管センター

- 関西主管センター11,000坪



関東主管センター

- 関東主管センター4,700坪
- 首都圏通販物流センター1,800坪



2019年11月30日現在

EC・通販物流支援サービスを中心に、社内で成果のあった活動を新サービスとして提供。  
結果、多様なサービスラインアップで、お客様の物流業務を支援。

## 物流サービス事業

EC・通販物流支援サービス

受注管理業務代行サービス

ソフトウェア販売・利用サービス

物流コンサルティングサービス

**楽天スーパーロジスティクスサービス**

## その他の事業

外国人技能実習生教育サービス

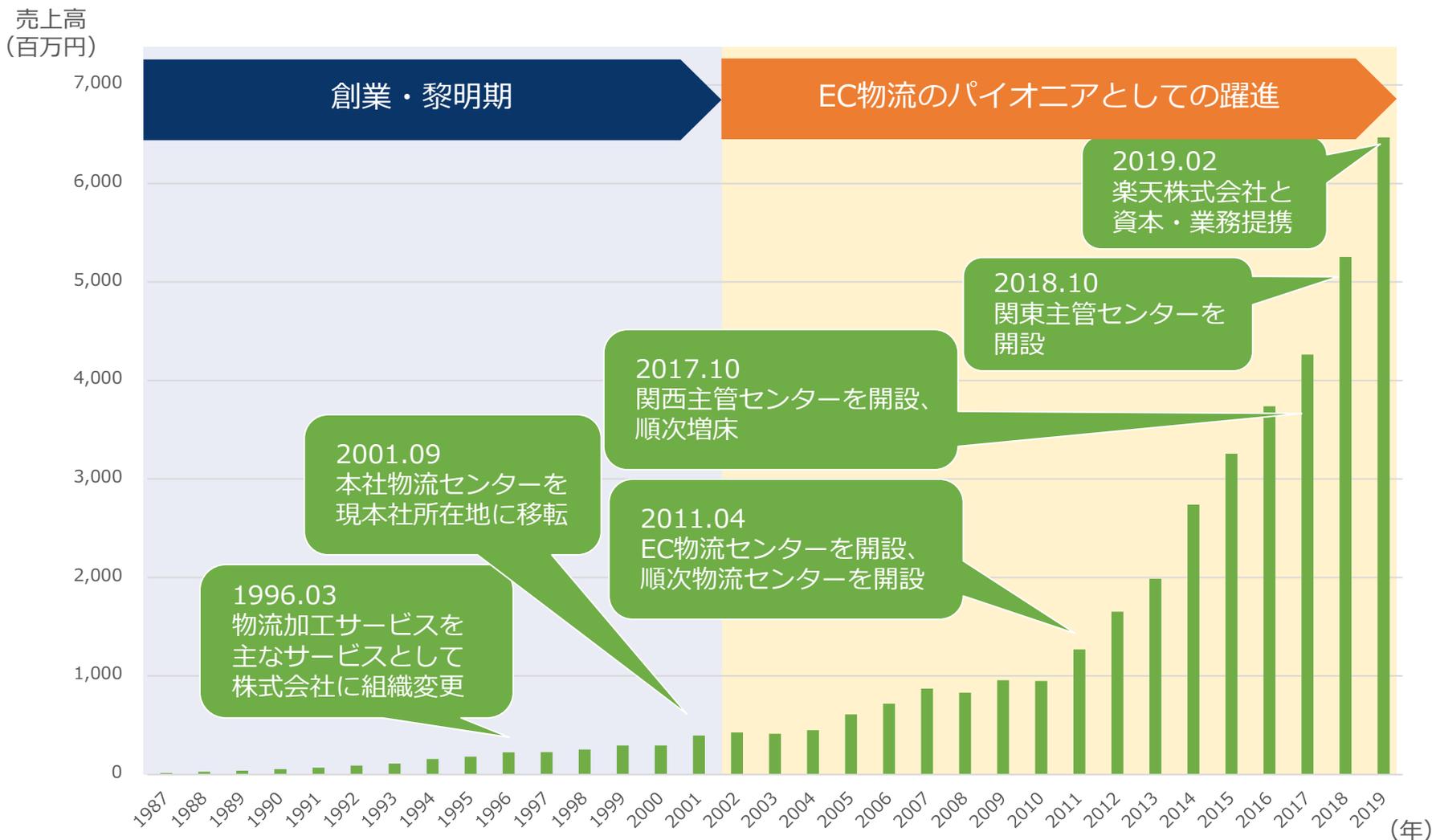
その他の教育サービス

EC物流での実績・経験を評価され、  
2019年2月楽天と資本・業務提携

**2019年3月からサービスを開始**

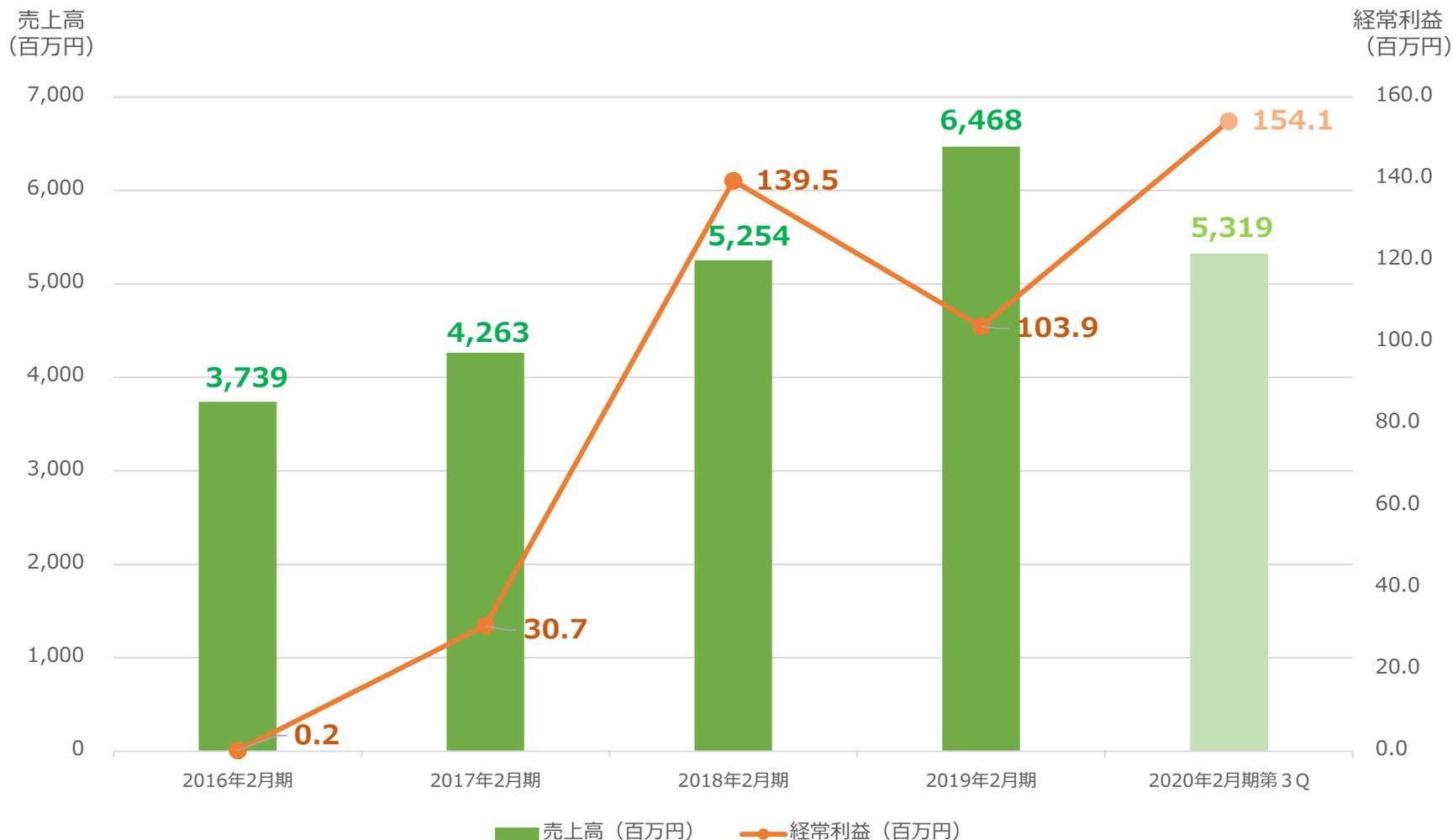
# 当社の売上高推移

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。



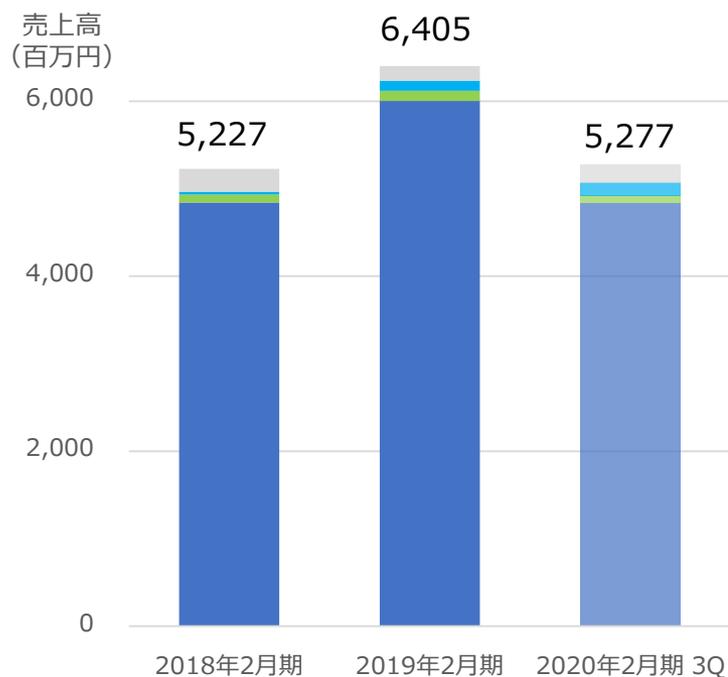
# 最近の業績（売上・経常利益推移）

## 売上高・経常利益推移



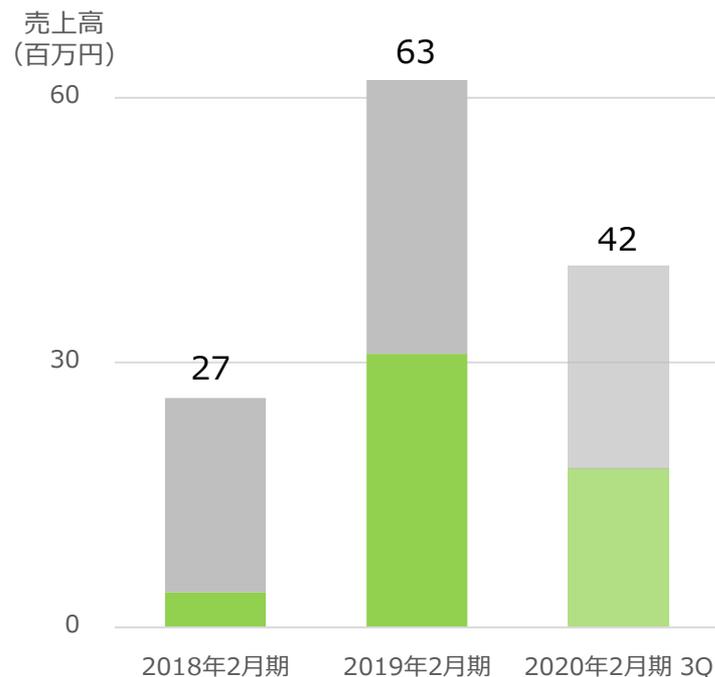
# サービス別の最近の売上高

## 物流サービス事業



- その他
- ソフトウェア販売・利用サービス
- 受注管理業務代行サービス
- EC・通販物流支援サービス

## その他の事業



- 外国人技能実習生教育サービス
- その他教育サービス

## 2. 事業概要

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。

**(2) 楽天スーパー  
ロジスティクスサービス**

きめ細やかな物流サービスを評価

**(3) ソフトウェア  
販売・利用サービス**

物流現場で生まれた効率化システム

## **(1) 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

**(4) 受注管理業務  
代行サービス**

**(5) 物流コンサル  
ティングサービス**

**(6) 外国人技能実習生  
教育サービス**

# (1)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

### EC・通販物流支援サービス

商品の入庫、在庫管理及び出庫等の配送センター業務をEC事業者や通販事業者など顧客から受託し、顧客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、多くの有名ショップの成長を支え、年間約700万個の出荷（2019年2月期実績）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) 楽天スーパーロジスティクスサービス

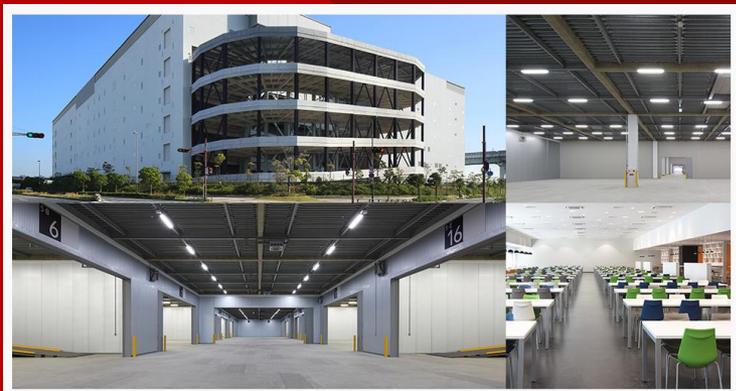
「顧客毎のニーズにこたえるオーダーメイド型のきめ細やかな物流サービス」が評価されて2019年2月、  
楽天と資本・業務提携、2019年3月にサービス開始

### 楽天スーパーロジスティクスサービス

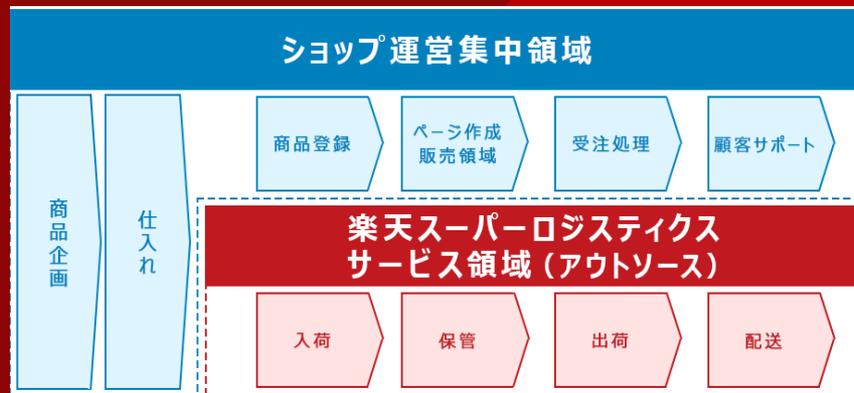
EC物流に健全化を目的に「ワンデリバリー構想」を掲げ、「楽天市場」における包括的な物流・配送サービスの構築に取り組む楽天株式会社と2019年2月資本業務提携。

11,000坪の関西主管センター（兵庫県尼崎市）の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。



Rakuten Fulfillment Center Amagasaki



(出典) 楽天株式会社ホームページ

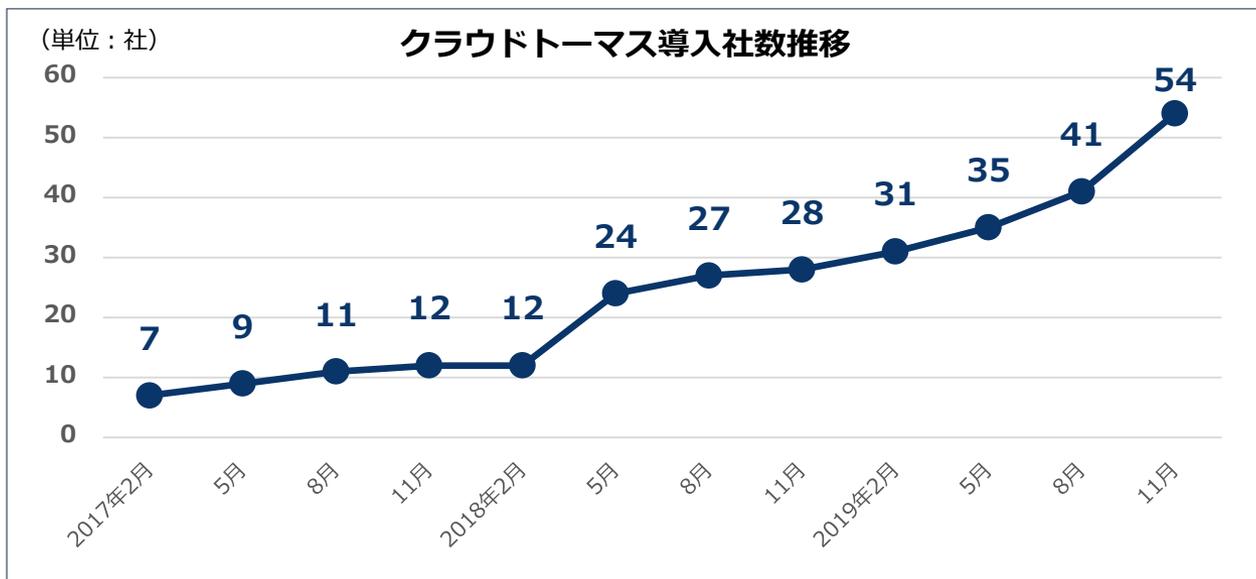
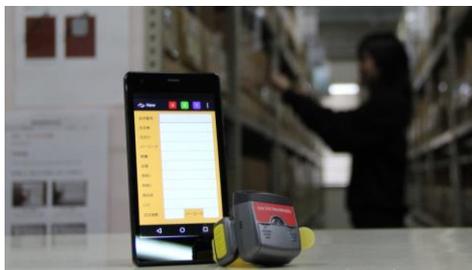
<https://logistics.rakuten.co.jp/service/superlogi.html>

### (3)ソフトウェア販売・利用サービス

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。**

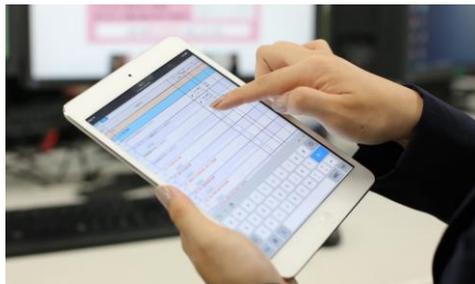


# (3)ソフトウェア販売・利用サービス

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

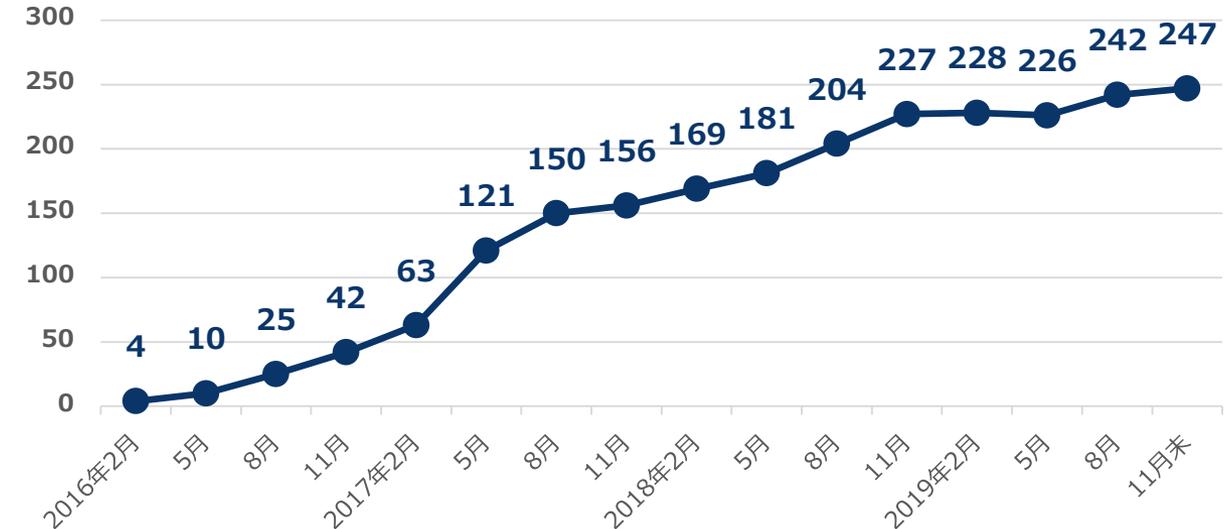
## チェックリストシステム「アニー」

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)受注管理業務代行 (5)物流コンサルティングサービス **KANTSU**

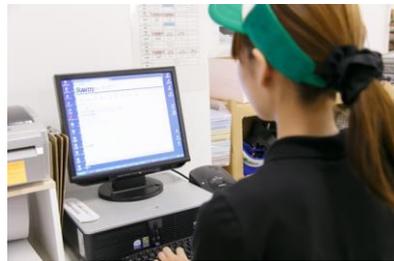
EC・通販物流支援サービスにおける改善活動の結果、成果があった活動をそのまま新しいサービスとして提供。

### 受注管理業務代行サービス

EC・通販物流支援サービスの上流工程に位置し、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。

EC・通販物流支援サービスと連携することで、販売活動のバックヤード業務をワンストップでアウトソーシングいただくことが可能に。

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。



### 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による効率化等を目的としたコンサルティングサービス。



(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。

## 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。



## その他教育サービス

障がいをお持ちのお子様向け教育事業として、放課後等デイサービスの教室を運営しております。発達障害を抱える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。

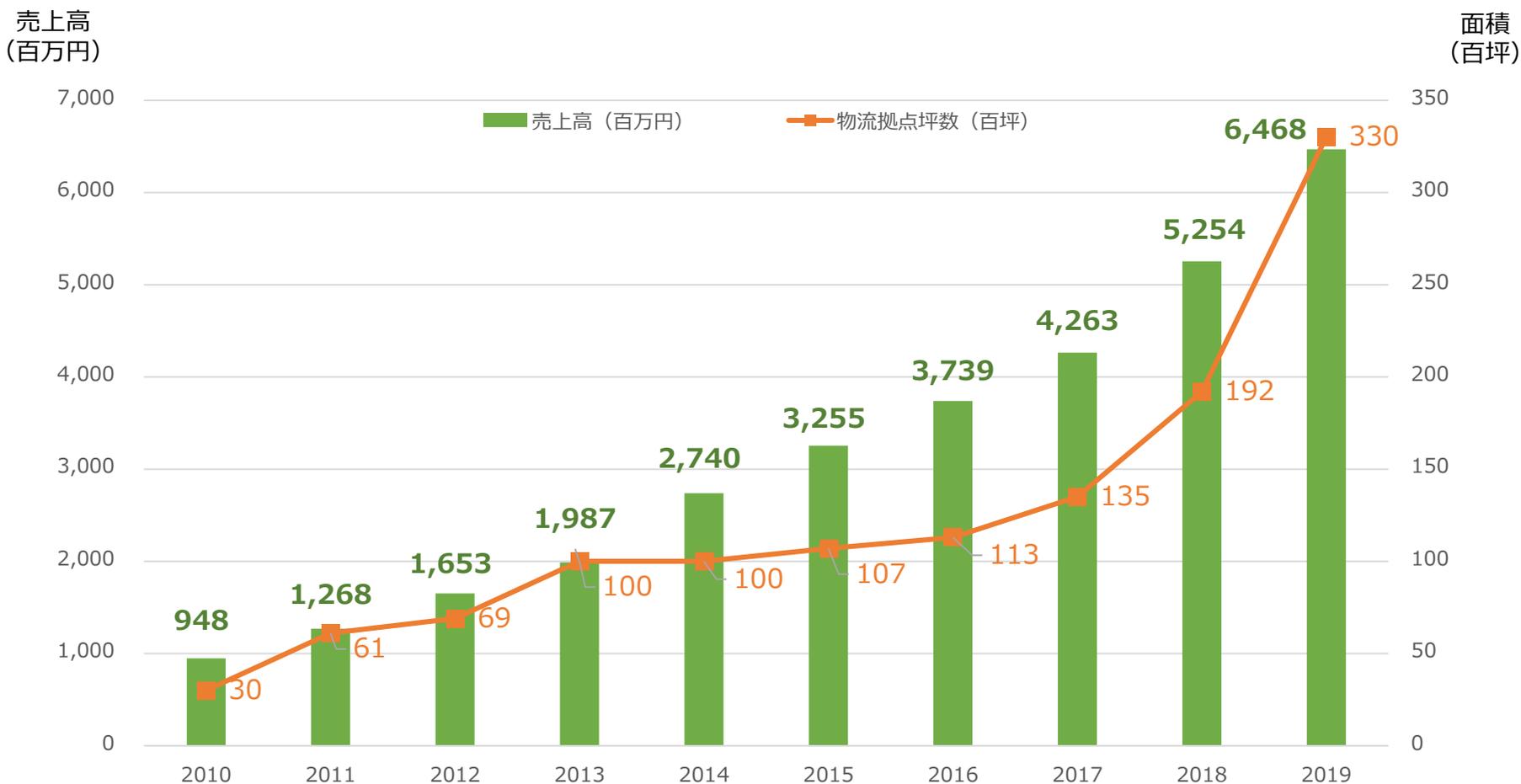


# 3. 関通の強み

- (1) 厚い顧客基盤
- (2) 多様な物流ソリューション
- (3) 分析力
- (4) 顧客開拓力
- (5) 雇用力・人材育成・活用力

# 関通の強み (1) 厚い顧客基盤

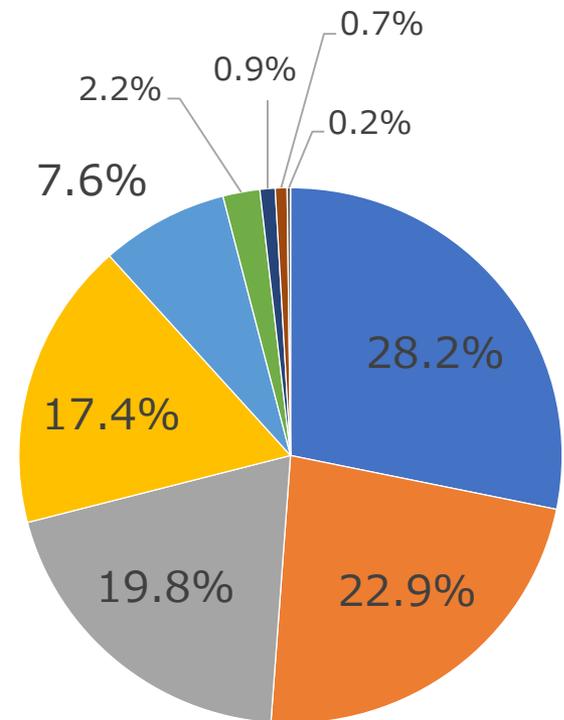
新規のお客様獲得だけでなく、既存のお客様との安定したお取引が当社の成長を牽引



## 多様な業種のお客様の物流を支援

## 長期にわたって、お客様の物流を支援

【業種別売上高構成比】 (2019年2月期実績)

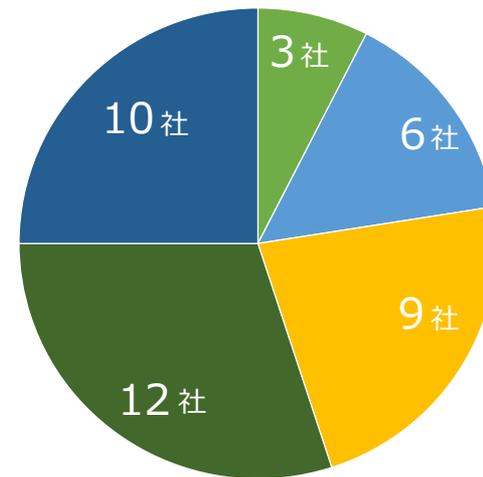


- アパレル
- 医薬・化粧品
- 食品
- 雑貨
- 教育
- サービス

※2019年2月期 売上高上位100社から算出

【お客様との契約年数】 (売上高上位40社のお客様)

- 10年超
- 7年以上10年未満
- 4年以上7年未満
- 2年以上4年未満
- 0年超2年未満



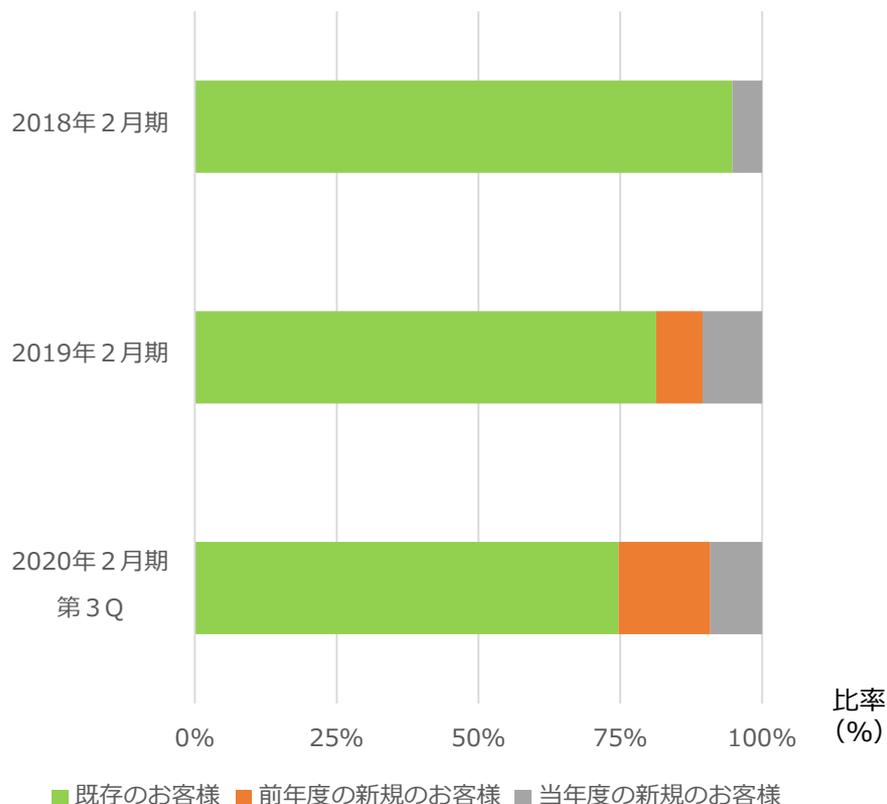
※2020年2月期第3Q 売上高実績における上位40社

# 関通の強み (1) 厚い顧客基盤

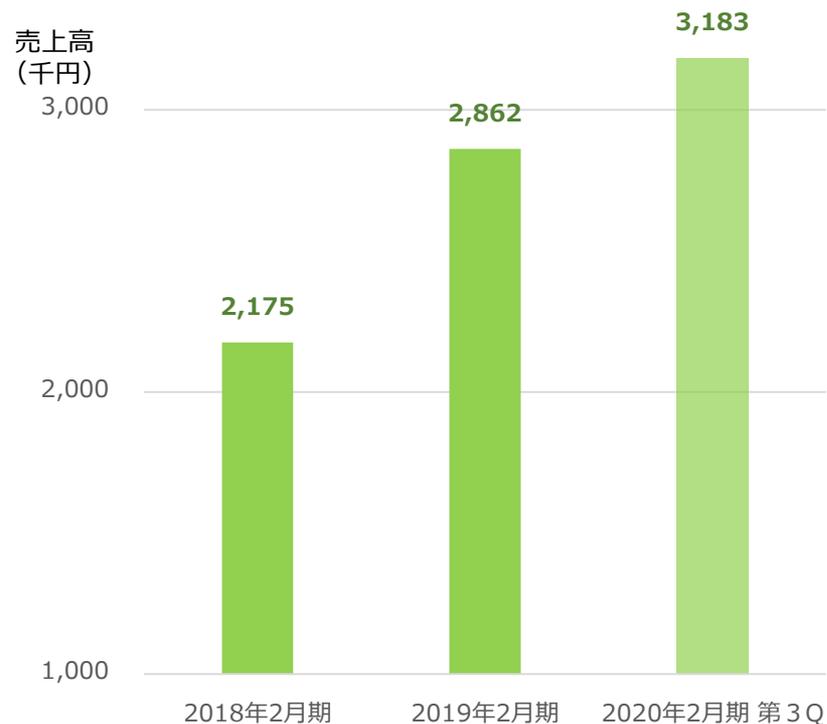
毎年の新規のお客様が  
当社の成長を支える。

お客様からの業務受託の売上規模は  
年々拡大している。

【新規・既存売上高構成比】



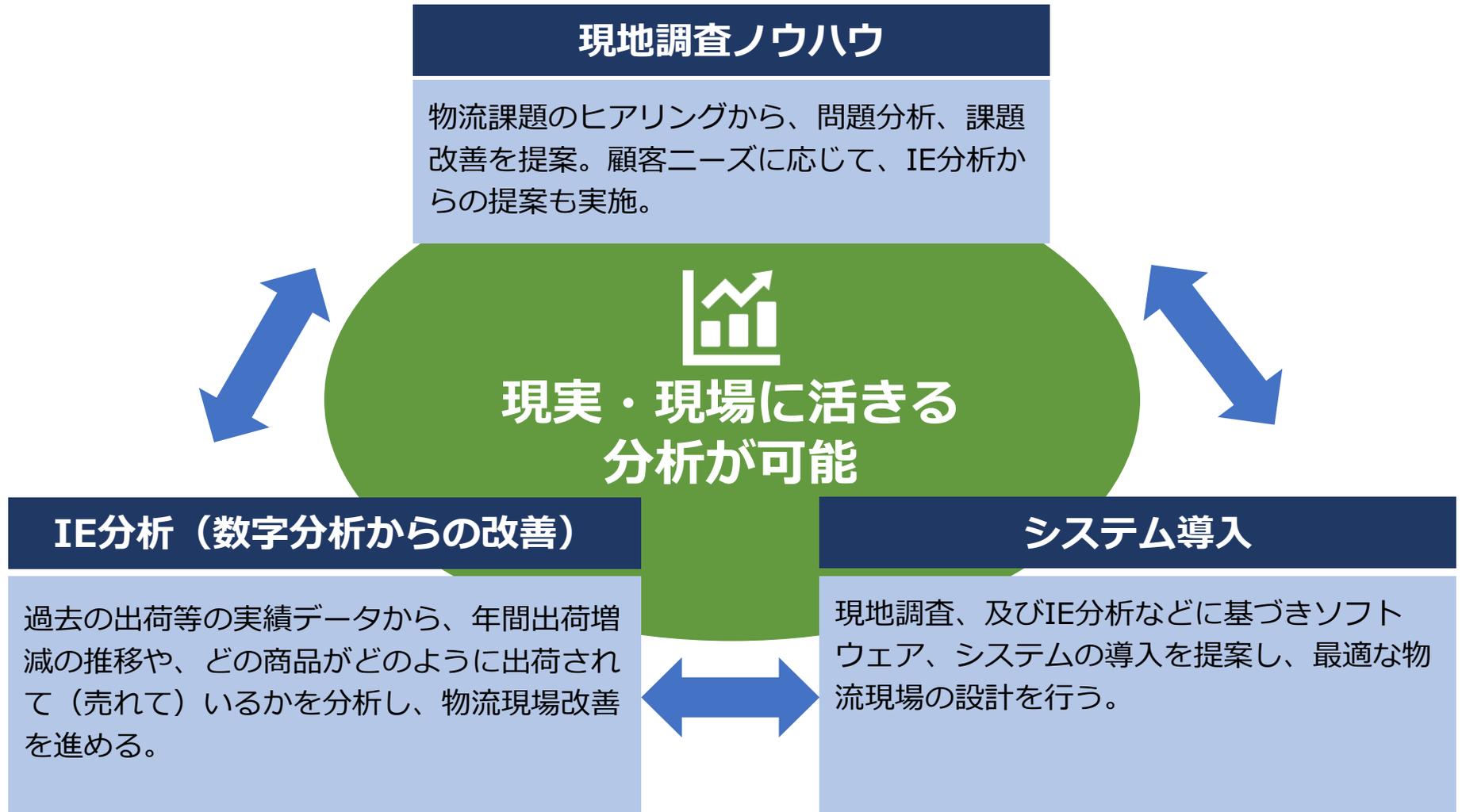
【お客様1社当たりの平均月売上高】



お客様の物流課題に対し、問題・課題解決できる様々なソリューション



物流を、論理的思考・数値から解析、長い経験に裏打ちされたノウハウから改善に導く



「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年より開始し、**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、数多くのセミナーを開催。

生の現場を見学いただき、関通で成功したノウハウを開示することで、セミナーリピーター化や自社開発の改善ツールの導入など、**様々なカタチのクロスセルを実現。**



## Webマーケティング

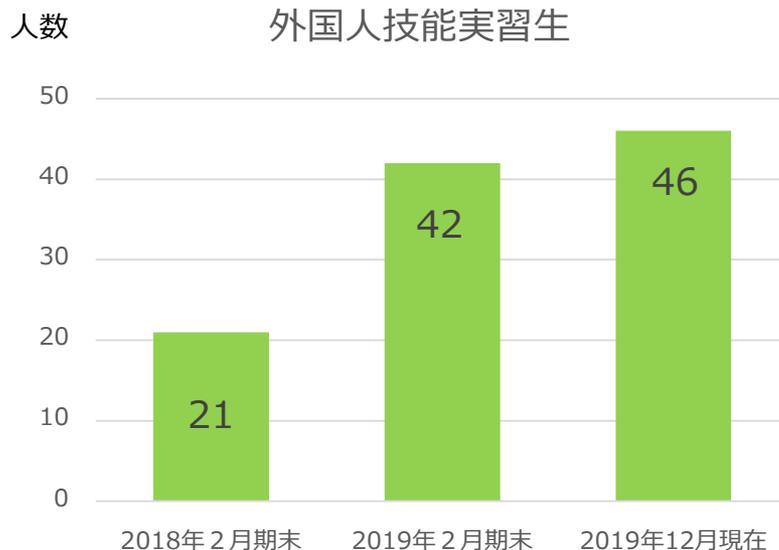
10年以上前よりインターネットを使った集客に着目し、独自ノウハウでホームページ運用を開始。直後から成果が出始め、その後Webマーケティングコンサルティング企業のコンサルティングを受け、SEO対策やその他改善を実施。



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

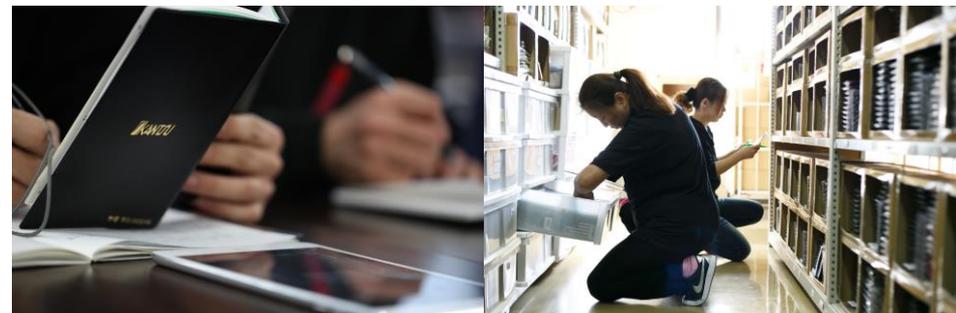
## ■雇用力

- ・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』。
- ・経営計画発表会/政策勉強会  
年2回開催。
- ・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

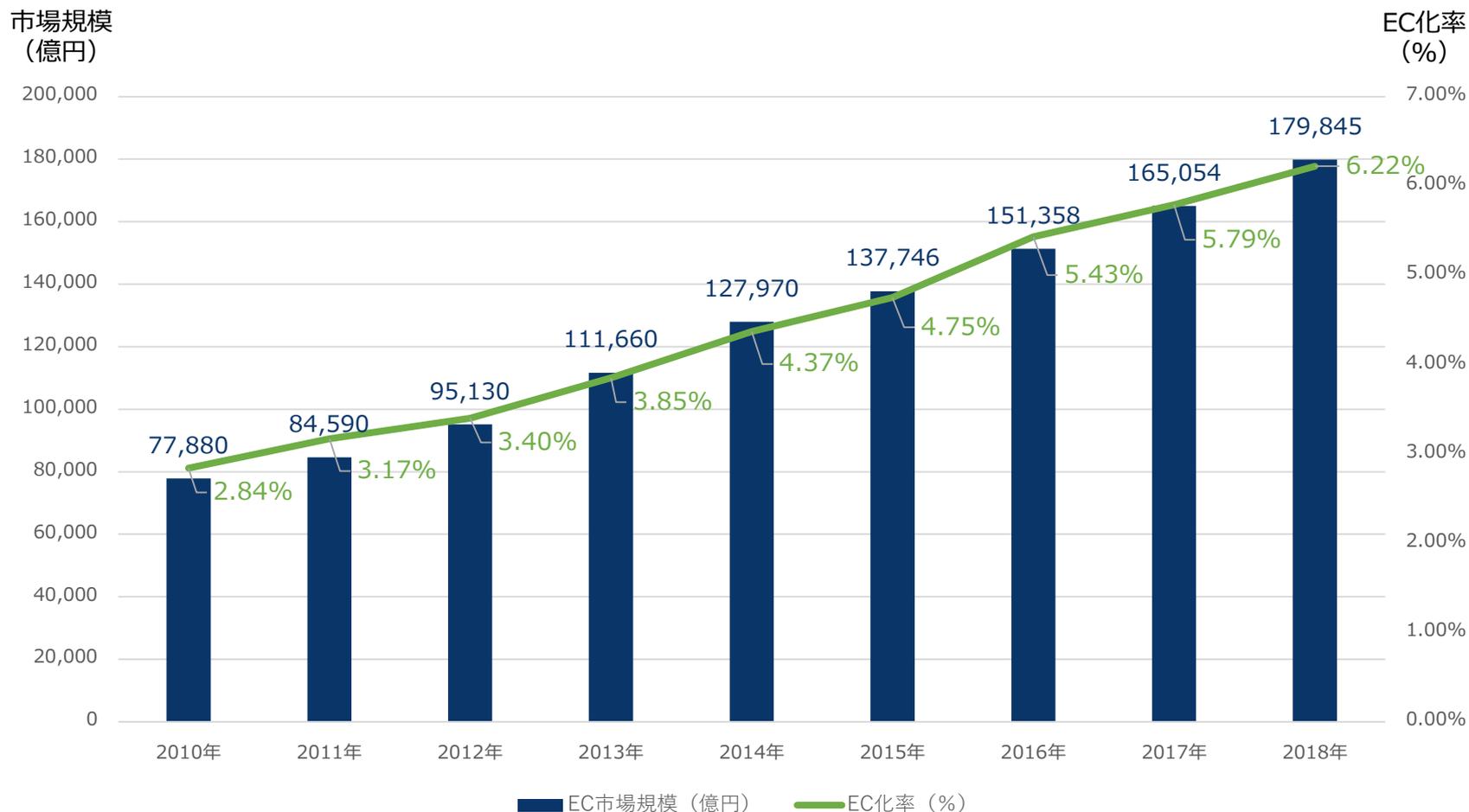


# 4. 成長シナリオ

- (1) 市場環境
- (2) 基本構想
- (3) 成長投資
- (4) 基本戦略
- (5) 新しいサービスの創出
- (6) 成長イメージ

# (1) 市場環境

引き続きEC市場は高い成長を予想



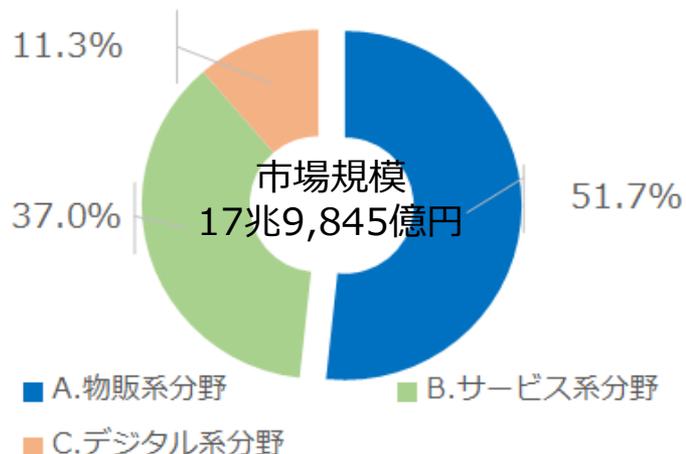
(出典) 経済産業省 平成30年度「我が国におけるデータ駆動型社会に関する基盤整備」

# (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

	2017年	2018年	伸び率
A.物販系分野	8兆6,008億円 (EC化率 5.79%)	9兆2,992億円 (EC化率 6.22%)	8.12%
B.サービス系分野	5兆9,568億円	6兆6,471億円	11.59%
C.デジタル分野	1兆9,478億円	2兆382億円	4.64%
総計	16兆5,054億円	17兆9,845億円	8.96%



物販系分野の商品毎BtoC-ECの市場規模

分類	2017年		2018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	15,579	2.41%	16,919 (8.60%)	2.64%
2 生活家電、AV機器、PC周辺機器等	15,332	30.18%	16,467 (7.40%)	32.28%
3 書籍、映像・音楽ソフト	11,136	26.35%	12,070 (8.39%)	30.80%
4 化粧品、医薬品	5,670	5.27%	6,136 (8.21%)	5.80%
5 生活雑貨、家具、インテリア	14,817	20.40%	16,083 (8.55%)	22.51%
6 衣類・服装雑貨等	16,454	11.54%	17,728 (7.74%)	12.96%
7 自動車、自動二輪車、パーツ等	2,192	3.02%	2,348 (7.16%)	2.76%
8 事務用品、文房具	2,048	37.38%	2,203 (7.57%)	40.79%
9 その他	2,779	0.80%	3,038 (9.31%)	0.85%
合計	56,008	5.79%	92,992 (8.12%)	6.22%

(出典) 経済産業省 平成30年度「我が国におけるデータ駆動型社会に関する基盤整備」

## (2) 基本構想

AI・自動化・ロボット導入により、お客様の物流課題へのソリューションを提供  
自社基盤事業の着実な成長を図りながら、システムソリューション事業の成長も期す



### (3) 成長投資

基本構想の実現のため、次の成長投資を推進します。

投資対象	目的	金額 (百万円)	開始日 完了予定日
物流ロボットの導入	ピッキング、梱包等の作業効率化	180	2020年3月 2021年2月
関西主管センターの増床 (兵庫県尼崎市)	既存のお客様の増床、新規のお客様の導入 に対応 [2,468坪]	101	2019年8月 2021年2月
関東新物流センター開設 (埼玉県和光市)	既存のお客様の増床、新規のお客様の導入 に対応 [3,436坪]	169	2019年12月 2021年10月
ソフトウェアのバージョン アップ	「クラウド・トーマス」は主に物流ロボットや他のシステムとの連携機能の追加、 「アニー」は外部アプリとの連携機能、セキュリティ機能の追加	71	2020年3月 2021年2月
関西新物流センターの開設 (兵庫県尼崎市)	既存のお客様の増床、新規のお客様の導入 に対応 [5,210坪]	265	2021年5月 2022年2月

### 1 WEB活用によるお客様獲得の強化

- SEO対策や広告戦略による効果的なお客様獲得の追求

### 2 物流ロボット導入による効率化

- 物流ロボットの導入により生産性向上
- 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

## (4) 基本戦略

人材の確保とともに最先端技術を自社物流現場に取り入れ、効率化を推進しています。

### 新WMSの自社開発

物流ロボットや多様なソフトウェアとの連携を強化するため、新WMSの自社開発を推進。物流ロボットの導入、システムの自動処理の円滑化に貢献。



### RPAの活用

RPA（ロボティック・プロセス・オートメーション）の導入を推進し、物流現場での帳票発行、作業実績管理、進捗実績管理の業務を自動化。さらに活用範囲を広げ、物流現場作業の軽減に貢献。

### その他の物流設備

フォークリフトの免許がなくても、高層ラックのピッキングが可能な「ハイピックランナー」の導入など、様々な物流機器を導入して、現場作業の負担軽減。



### GAS（ゲート式仕分けシステム）

「人間は間違える」ということを前提に考えて、いかにしてミスをさせないシステムにするかを追求したのがGASの仕組み。当社の物流現場では、実際にこのシステムを導入し、作業効率化に貢献しています。当社での成功事例をもとに、他社の物流現場の業務改善に、現場作業の分析結果に基づきGASの導入をご提案し販売。



## (5) 新しいサービスの創出

社内の取組み

新しいサービス

【実績例】

物流サービスでの入出庫・在庫管理

倉庫管理システム  
「クラウドトーマス」

業務手順のチェックリスト運用

チェックリストシステム  
「アニー」

外国人技能実習生の受入れ

外国人技能実習生  
教育サービス

【現在の取組み】

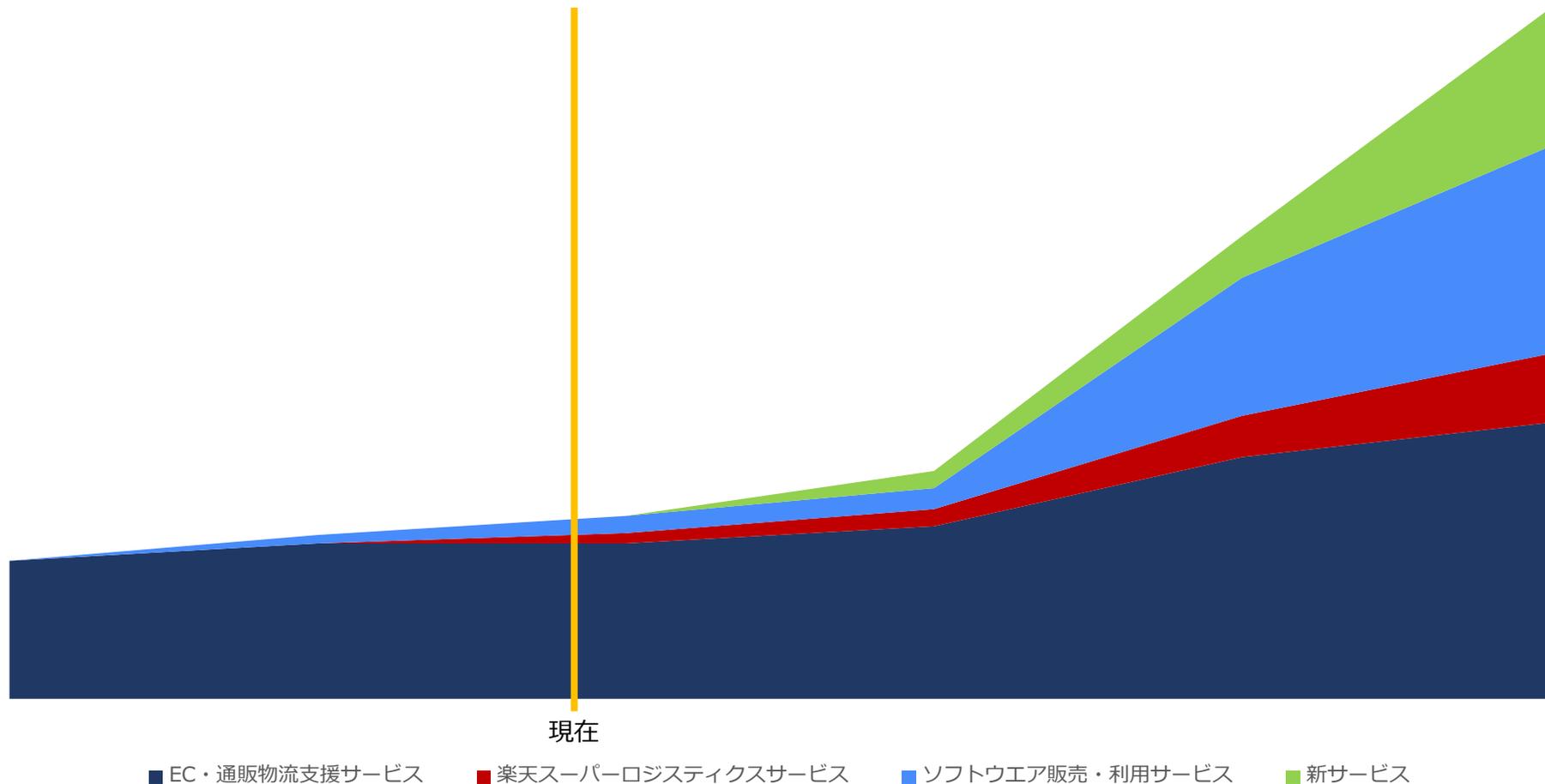
RPA（ロボティクス・プロセス・オートメーション）の活用

「学べる倉庫見学会」で  
当社の成功事例を紹介し、  
新サービス化を推進

物流ロボットの導入

## (5) 成長イメージ

AI・自動化・ロボットをキーワードに、物流現場のロボティクス時代にむけてそのノウハウを蓄積し、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、ソフトウェア販売・利用サービスを伸ばしながら、新サービスの拡充で飛躍的成長を期す。



- 本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements) を含みます。これらは、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。
- 今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。