

A photograph of a large, modern warehouse interior. The space is filled with tall, industrial shelving units stacked with numerous cardboard boxes. The lighting is bright, creating a clean and organized environment.

2021年2月期 第3四半期 決算補足説明資料

2021年1月14日
株式会社関通

証券コード：9326





I.	会社概要	4
II.	事業概要	8
III.	関通の強み	15
IV.	2021年2月期 第3四半期決算概要	22
V.	2021年2月期 業績予想	33
VI.	成長シナリオ	37

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を展開。

会社名	株式会社関通	
事業所	本社 大阪支社 東京システム開発部 物流拠点	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 東京都千代田区神田佐久町3-37 文唱堂ビル 5F 関西10拠点、関東4拠点 [総面積 42,900坪 (2020年11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	313百万円 (2020年11月30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	271名 (2020年11月30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	



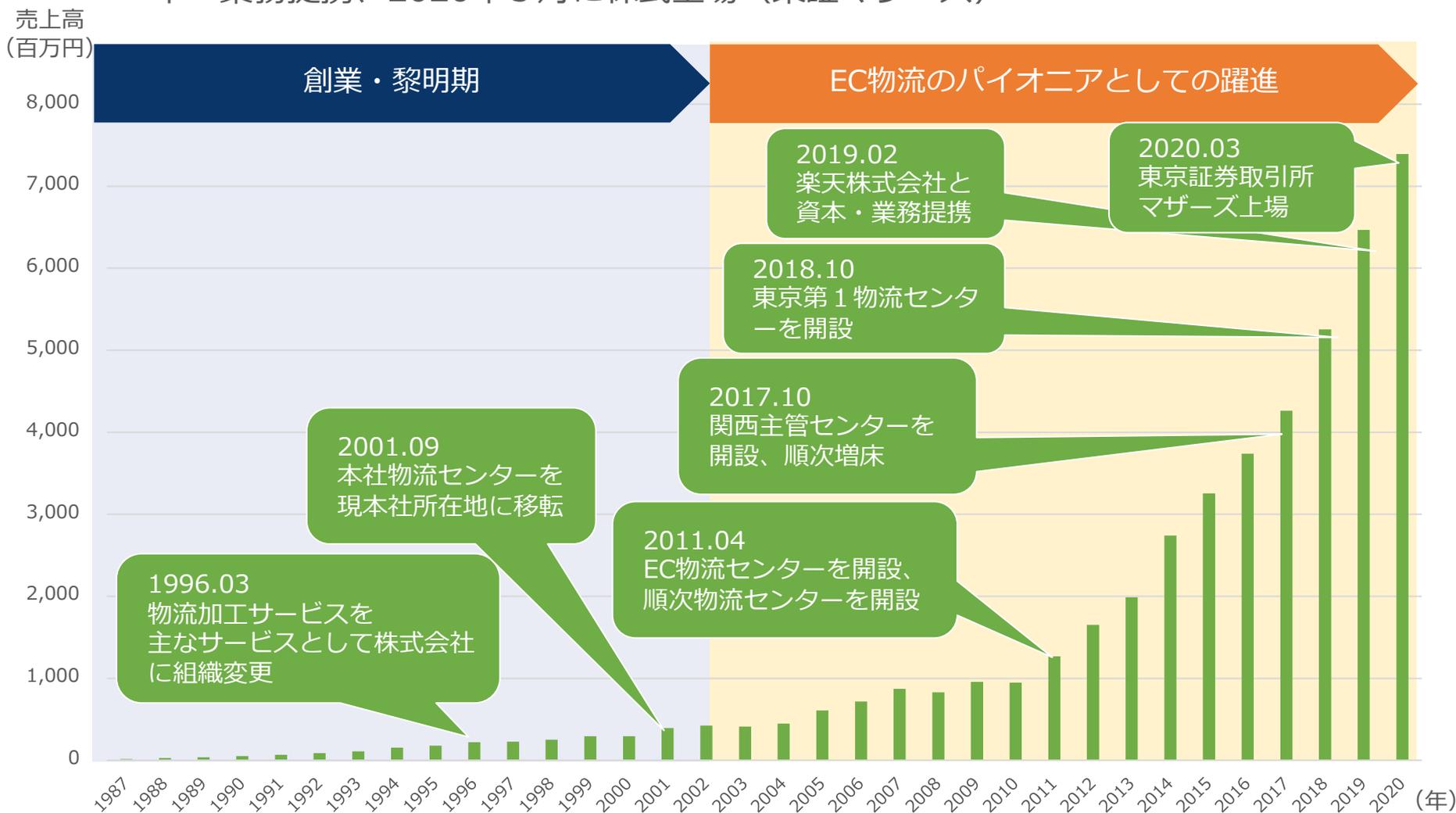
関西主管センター



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）



3. 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**

きめ細やかな物流サービスを評価

**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

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

**受注管理業務
代行サービス**

ノウハウと現場環境のパッケージ化

**物流コンサル
ティングサービス**

外国人技能実習生を即戦力化

**外国人技能実習生
教育サービス**

Ⅱ. 事業概要

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し、多くの有名ショップの成長を支える。

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

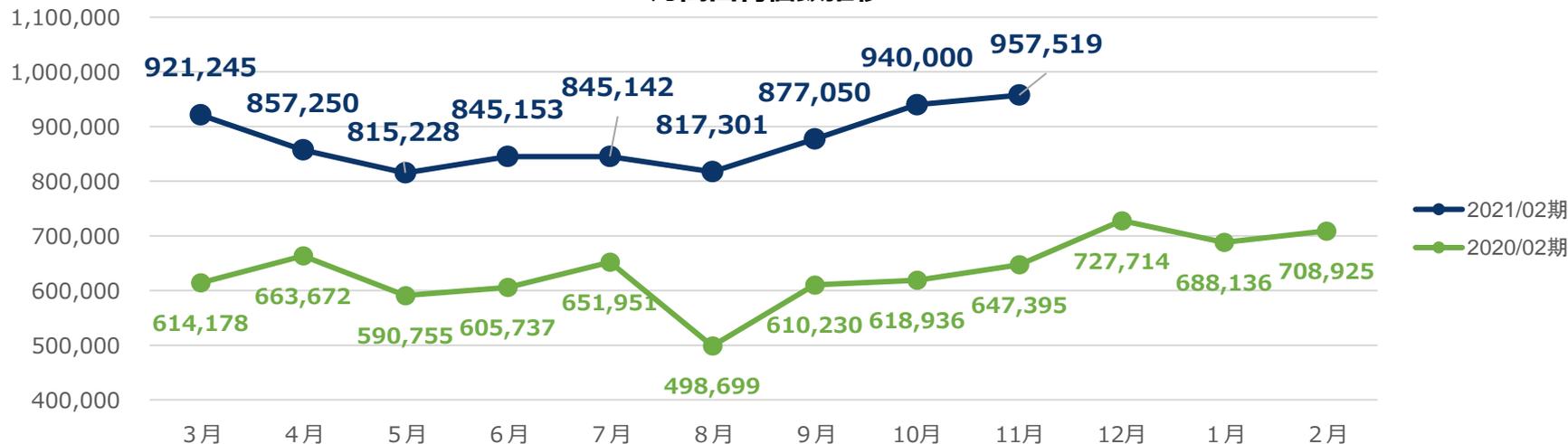
関通独自のWMS「クラウドトーマス」で在庫管理の効率化を実現

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

(単位：個)

月間出荷個数推移

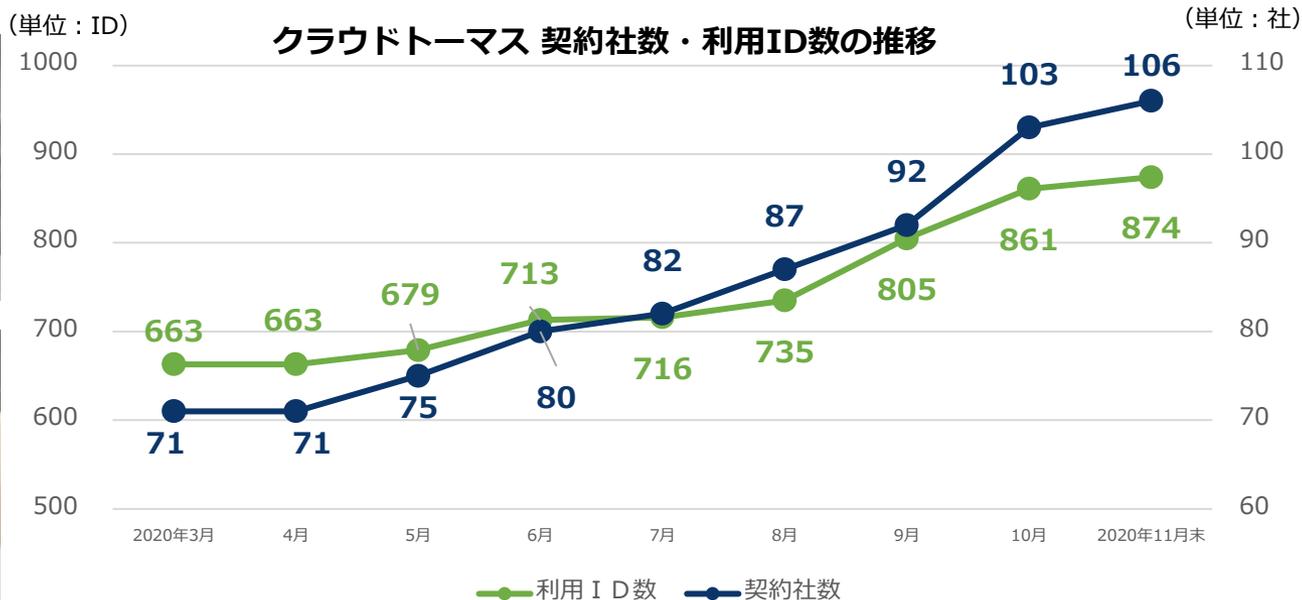
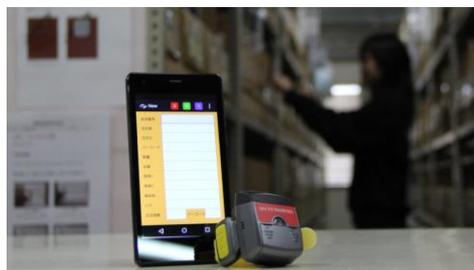


2. ソフトウェア販売・利用サービス

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。**



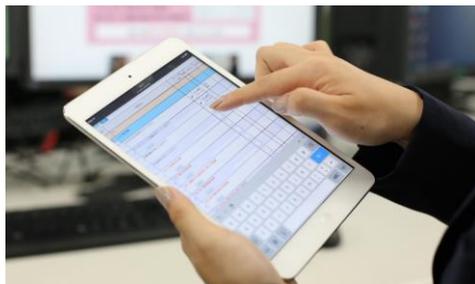
(注) グラフの表示は、導入完了社数を表す導入社数から、契約手続きが完了した契約者数及びご利用ID数の表示に変更しております。

2. 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

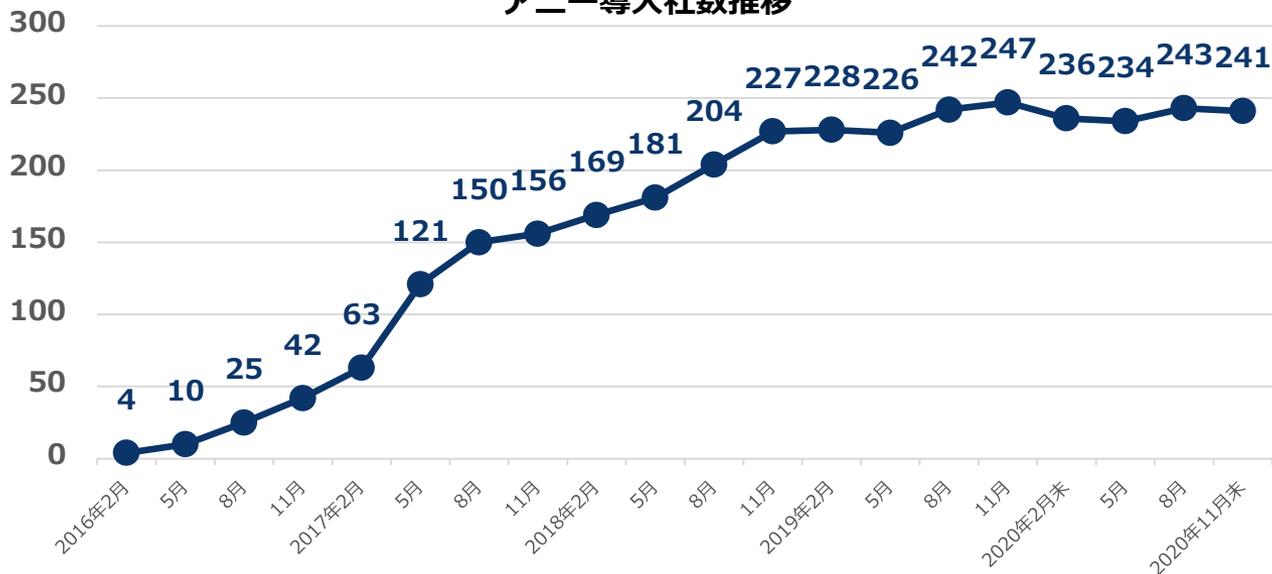
チェックリストシステム「アニー」

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



3. 楽天スーパーロジスティクスサービス・他サービス

「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、楽天様と資本・業務提携、2019年3月にサービス開始。
また、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。

楽天スーパーロジスティクスサービス

EC物流の健全化を目的に「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。

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。

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。
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。

その他教育サービス

- 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。
- 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。



ECサイト受注処理業務を自動化するサービス

「e.can (イーキャン)」を開始

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、受注伝票の書き換え作業を自動化するシステム、「e.can (イーキャン)」の販売を開始。

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



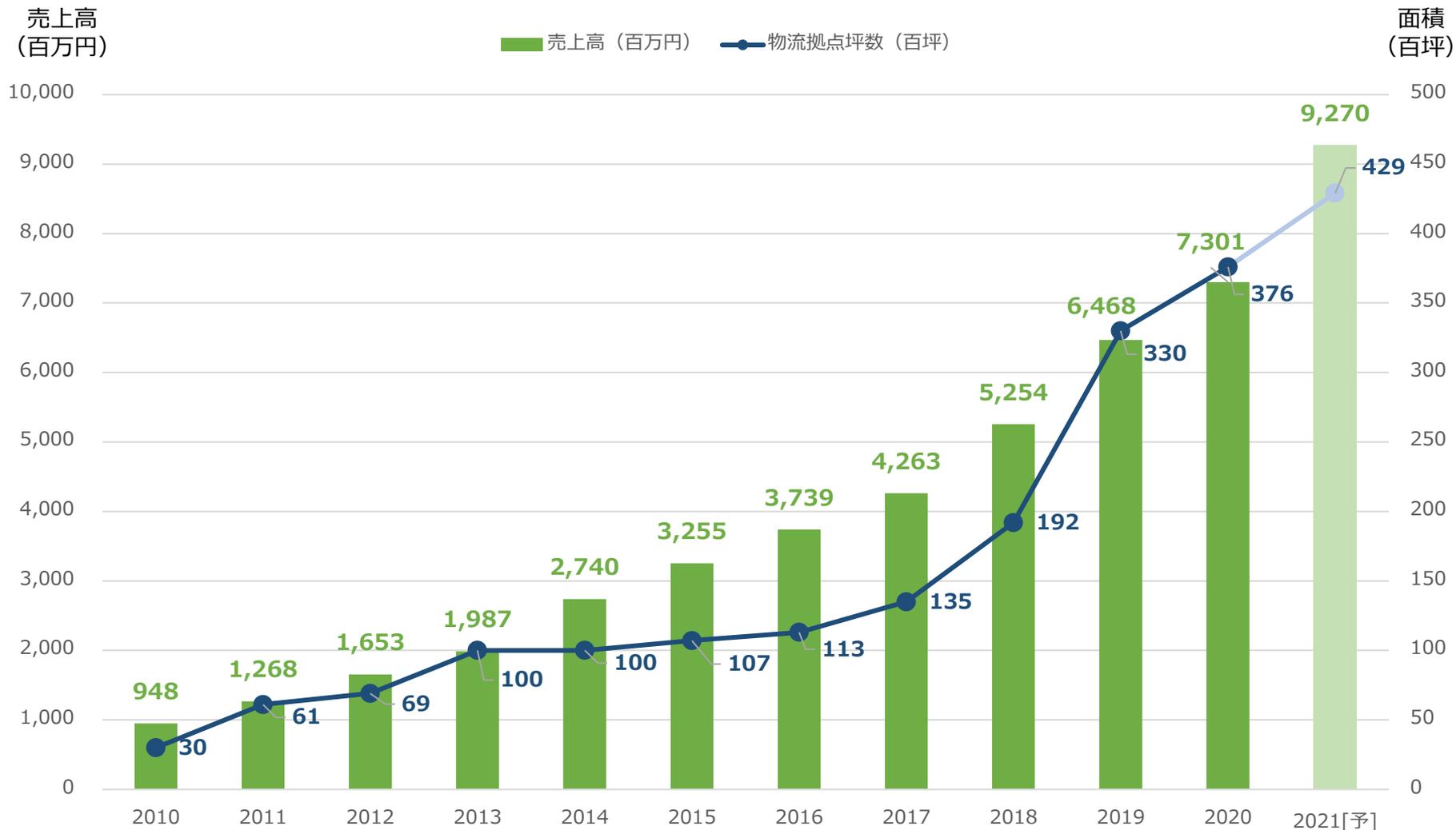
- お届け先・希望日に応じた
発送方法や日付の変更
- 購入品に基づいた
発送便の判断
- ラッピングやおまけの
物流現場への指示
- 北海道・沖縄の送料加算
- 備蓄欄に基づいた
配送日時の変更
- 物流現場への
作業指示の反映

Ⅲ. 関通の強み

- (1) 厚い顧客基盤
- (2) 顧客開拓力
- (3) 雇用力・人材育成・活用力

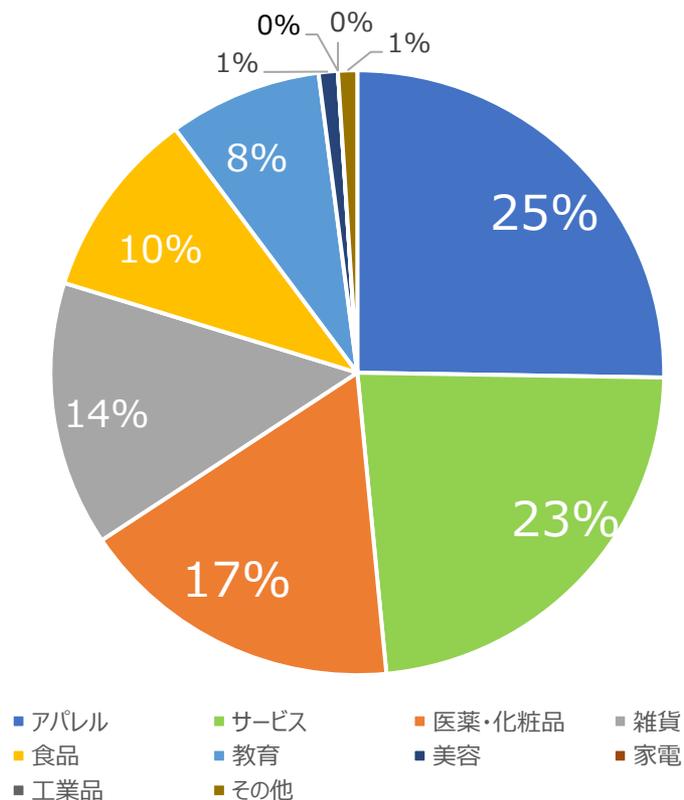
関通の強み (1) 厚い顧客基盤

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

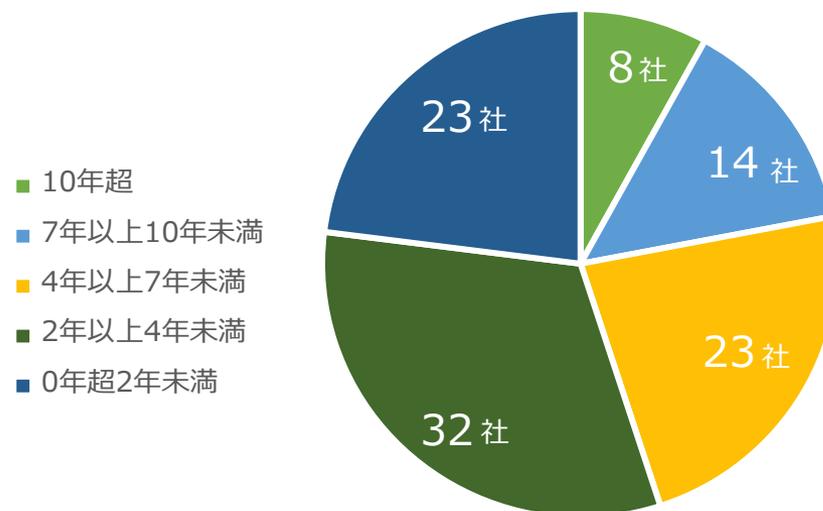
【業種別売上高構成比】 (2021年2月期2Q実績)



※ 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。

長期にわたってお客様の物流を支援

【お客様との契約年数】 (2021年2月期2Q実績)

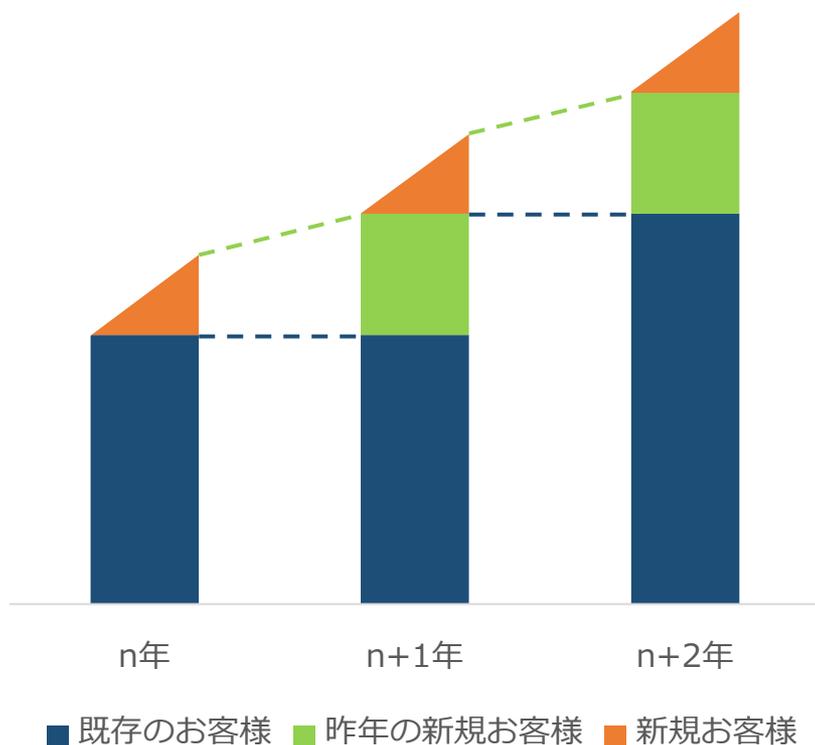


※2021年2月期2Q 売上高上位100社から算出

関通の強み (1) 厚い顧客基盤

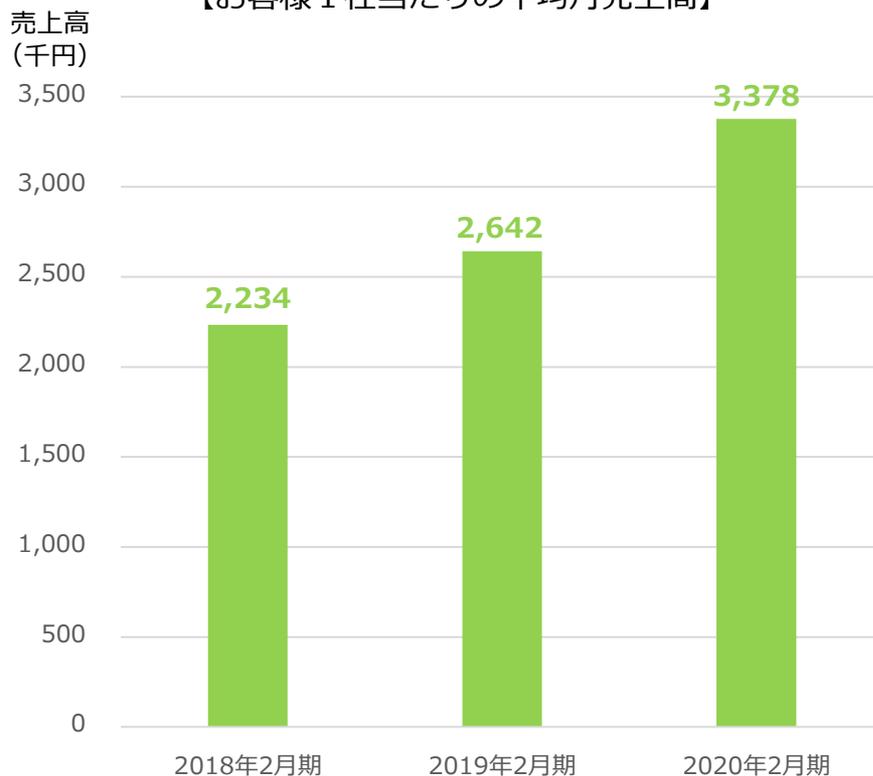
毎年の新規のお客様が
当社の成長を支える。

【売上高の積み上げイメージ】



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】



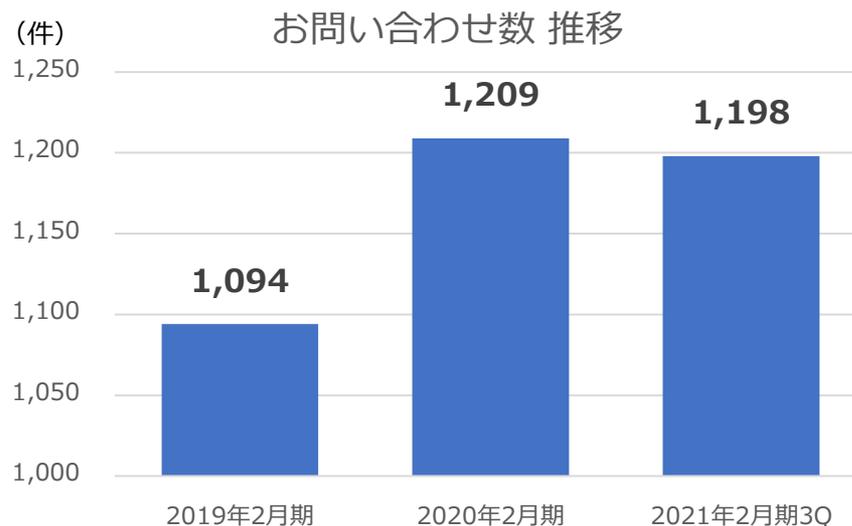
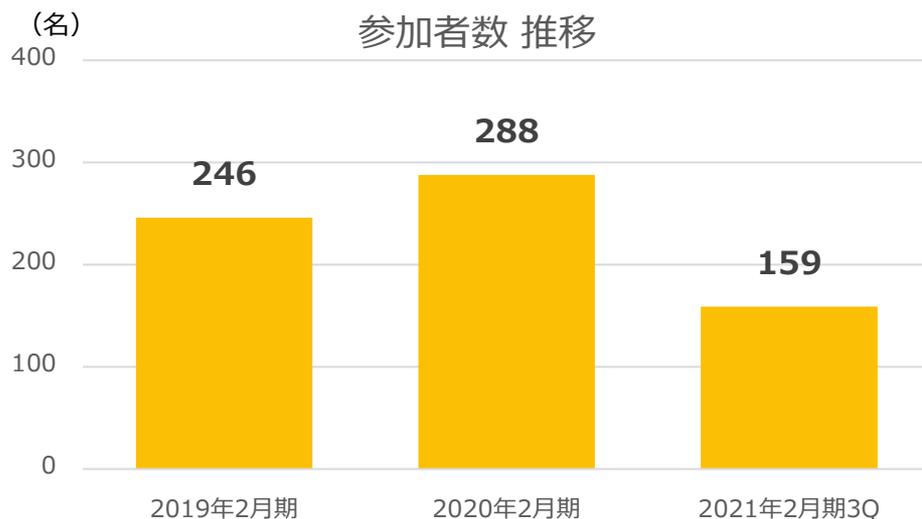
「学べる倉庫見学会」「Webマーケティング」などを通じた顧客開拓力。

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、新型コロナウイルスの影響から、「オンライン倉庫見学会」をスタート。オンラインにすることで、参加企業のハードルが下がることで、参加者数が増加傾向にある。商談などでもこのセミナーを用いることで顧客獲得へのスピードアップ化を実現。

Webマーケティング

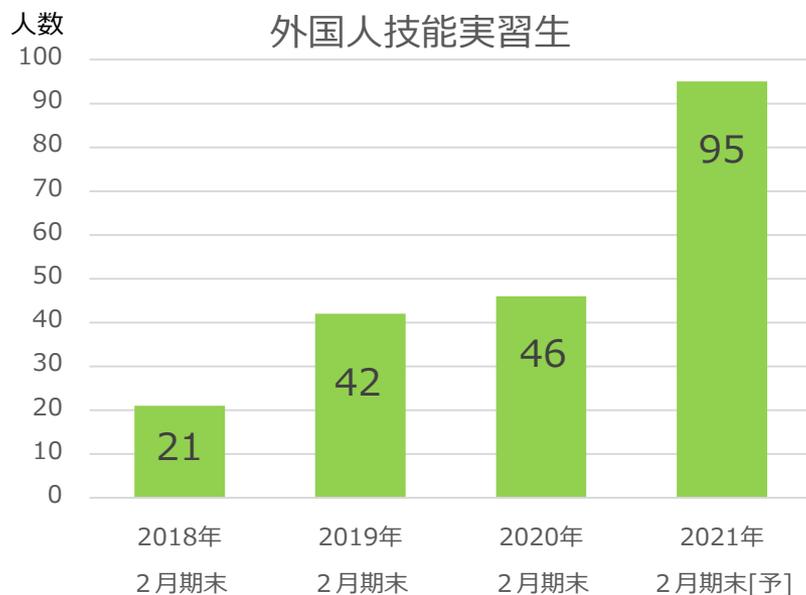
10年以上前よりインターネットを使った集客に着目し、独自ノウハウでホームページ運用を開始。直後から成果が出始め、その後Webマーケティングコンサルティング企業のコンサルティングを受け、SEO対策やその他改善を実施。



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



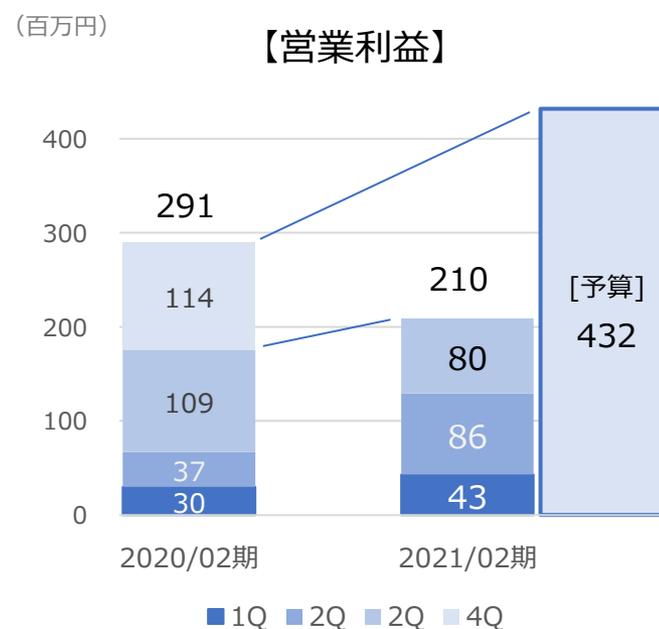
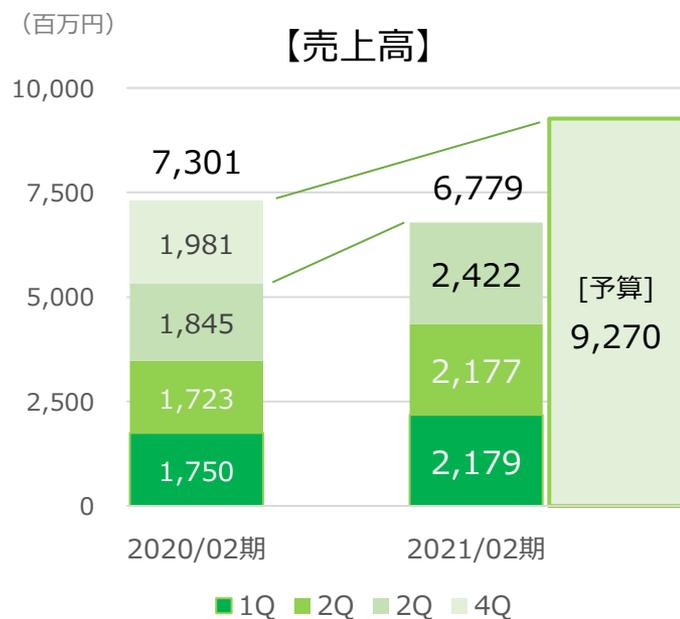
IV. 2021年2月期 第3四半期決算概要

1. 2021年2月期第3四半期決算のハイライト

売上高は、基盤事業であるEC・通販物流支援サービスが前年同期比32.0%増、販売強化中のソフトウェア販売・利用サービスは前期同期比22.7%増。

首都圏の物流センター満床にともない新規物流センター約2,800坪拡張、一層の効率化を目的に新しい倉庫管理システム「クラウドトーマス」の当社物流センターへの導入前倒し推進する等の先行費用を計上するも、営業利益は前年同期比19.3%増。

売上高	6,779	百万円	(前年同期比増減)	27.4	%増
営業利益	210	百万円	(前年同期比増減)	19.3	%増



2. 当四半期累計業績のサマリー

物流サービス事業が順調に売上を伸ばし増収。当第3四半期は将来の売上増加に対応するための先行費用を計上も増益を確保。

(単位：百万円，%)

	2020/2期 第3Q					2021/2期 第3Q					前年同期比	
	1Q	2Q	3Q	累計	百分比	1Q	2Q	3Q	累計	百分比	増減額	増減率
売上高	1,750	1,723	1,845	5,319	100.0	2,179	2,177	2,422	6,779	100.0	1,459	27.4
売上総利益	198	206	289	693	13.0	217	260	254	732	10.8	38	5.6
販管費	167	169	180	517	9.7	173	174	173	521	7.7	4	0.9
営業利益	30	37	109	176	3.3	43	86	80	210	3.1	34	19.3
経常利益	24	29	99	154	2.9	32	78	74	184	2.7	30	19.8
四半期純利益	16	20	67	104	2.0	23	55	55	134	2.0	30	28.7
EPS (円)	7.16	8.99	29.73	45.88	—	8.35	18.35	18.43	45.85	—	—	—

* 1 2019年10月30日付で普通株式1株につき50株の株式分割を実施、EPSは2020年2月期期首に当該株式分割が実施されたと仮定して算出しております。

* 2 2020/2期 第1Q 及び同第2Qの各数値は監査法人による四半期レビューを受けておりません。

3. 四半期業績推移のサマリー

当第3四半期は将来の売上増加に対応するための先行費用を計上するも、四半期推移においても売上高は拡大基調が継続。

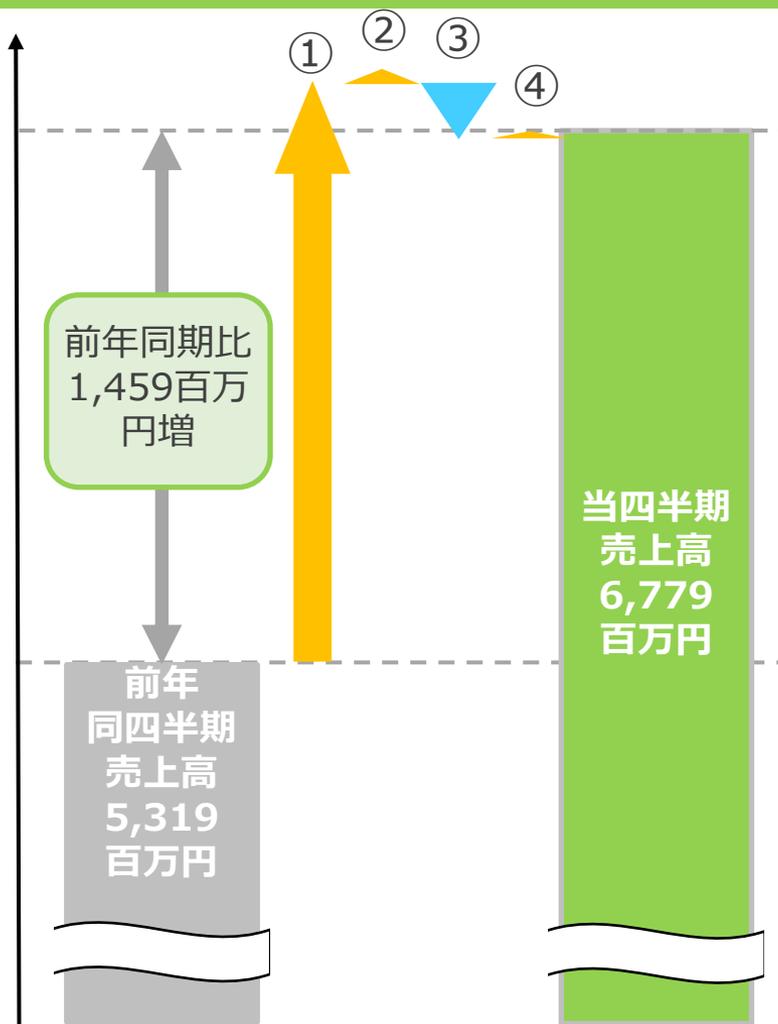
(単位：百万円，%)

	2020/2期				2021/2期					通期予 算進捗 率	通期 予算
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	累計			
売上高	1,750	1,723	1,845	1,981	2,179	2,177	2,422	6,779	73.1	9,270	
売上総利益	198	206	289	280	217	260	254	732	60.9	1,203	
販管費	167	169	180	165	173	174	173	521	67.7	770	
営業利益	30	37	109	114	43	86	80	210	48.7	432	
経常利益	24	29	99	101	32	78	74	184	46.8	395	
四半期純利益	16	20	67	66	23	55	55	134	54.1	248	
EPS (円)	7.16	8.99	29.73	29.07	8.35	18.35	18.43	45.85	—	83.79	

* 1 2019年10月30日付で普通株式1株につき50株の株式分割を実施、EPSは2020年2月期期首に当該株式分割が実施されたと仮定して算出しております。

* 2 2020/2期 第1Q及び同 第2Qの各数値は監査法人による四半期レビューを受けておりません。

4. 売上高の増減要因



① EC・通販物流支援サービスの増加

新規お客様の導入、前期の新規お客様の通期寄与、楽天スーパーロジスティクスの取扱数量増加

前年同期比 +1,548百万円

② ソフトウェア販売・利用サービスの増加

クラウドトーマスの新規お客様の獲得が堅調

前年同期比 +34百万円増

③ その他物流サービスの減少

主に前期の物販事業からの撤退による影響

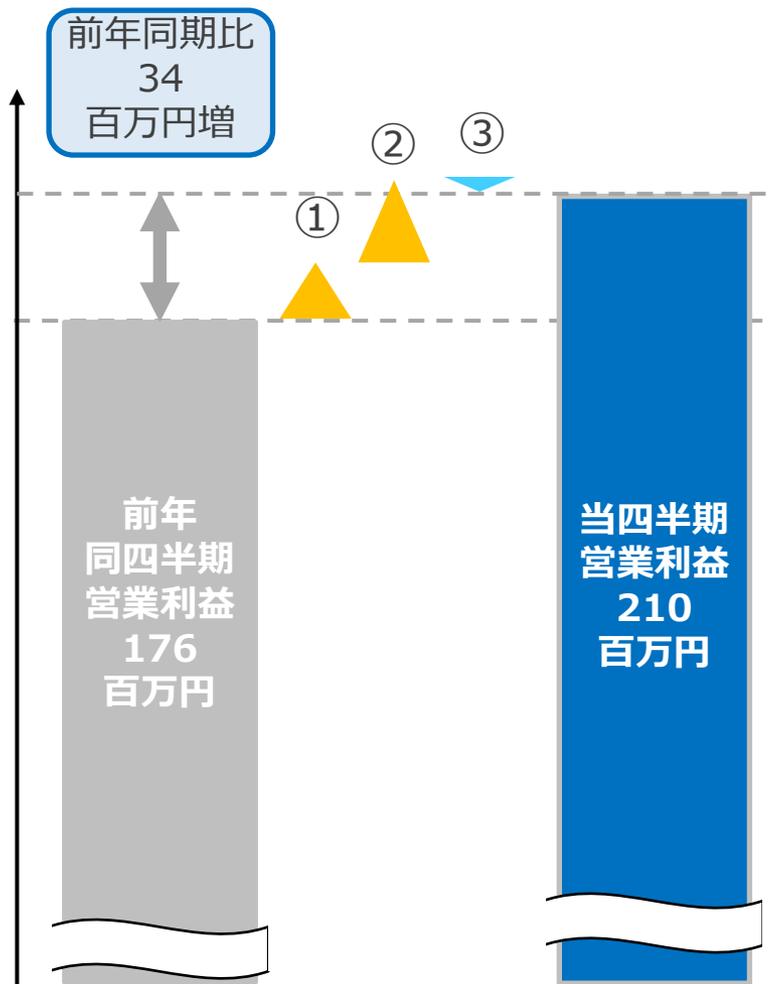
前年同期比 △149百万円

④ その他の事業の増加

企業主導型保育事業が堅調に推移

前年同期比 +25百万円増

5. 営業利益の増減要因



① 物流サービス事業の売上総利益の増加

発送運賃比率の上昇に加え、物流センターの増床、新しいクラウドトーマスの導入前倒し等の先行費用を計上するも、主に売上高の増加が寄与

前年同期比 +15百万円

② その他の事業の売上総利益の改善

新サービスの提供開始による初期費用を計上するも、主に売上高の増加、配置転換が寄与

前年同期比 +22百万円

③ 販管費の増加 (△)

主に減価償却費を含むシステム関連費用の増加

前年同期比 △4百万円

6. セグメント別の概況 (1)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前年同期比32.0%、1,548百万円増。
- 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、売上高は前年同期比22.7%、34百万円増。
- 発送運賃比率の高いお客様の出荷増加のほか、物流センターの拡張、人員の増員、作業効率化のための新しいクラウドトーマス導入前倒し等で先行費用を計上。

(単位：百万円，%)

	2020/2期 第3Q		2021/2期 第3Q		前年同期比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率
EC・通販物流支援サービス	4,840	91.7	6,389	95.2	1,548	32.0
受注管理業務代行サービス	77	1.5	69	1.0	△8	△11.4
ソフトウェア販売・利用サービス	153	2.9	188	2.8	34	22.7
その他	206	3.9	65	1.0	△140	△68.4
セグメント売上高	5,277	100.0	6,711	100.0	1,433	27.2
セグメント利益	219	4.2	217	3.2	△2	△0.9

* 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。

7. セグメント別の概況 (2)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、昨年度新設の企業主導型保育事業が順調に立ち上がり、その他の事業の売上高は前年同期比60.0%、25百万円増。
- 2020年12月に障がい者向け就労移行支援事業所の新設し、サービス提供を開始。

(単位：百万円，%)

		2020/2期 第3Q		2021/2期 第3Q		前年同期比	
		実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率
外国人技能実習生 教育サービス		18	43.8	16	24.2	△2	△11.7
その他教育サービス		23	56.2	51	75.8	27	116.0
セグメント売上高		42	100.0	67	100.0	25	60.0
セグメント利益		△43	-	△6	-	36	-

8. 要約貸借対照表

	2020/2期末		2021/2期3Q末		前期比 増減額	(単位：百万円，%)
	金額	構成比	金額	構成比		
流動資産	3,526	54.9	3,549	51.7	22	設備投資資金の支出による減少
現金・預金	2,450	38.2	2,236	32.6	△214	
売上債権	850	13.2	1,019	14.9	169	売上高の増加による増加
その他	225	3.5	293	4.3	67	
固定資産	2,893	45.1	3,311	48.3	417	冷凍冷蔵倉庫の増床、物流ロボットの導入等による増加
有形固定資産	1,996	31.1	2,341	34.1	345	
無形固定資産	191	3.0	247	3.6	55	
投資その他資産	705	11.0	722	10.5	16	
資産合計	6,420	100.0	6,861	100.0	440	
流動負債	1,659	25.9	1,567	22.8	△92	
仕入債務	380	5.9	400	5.8	20	
有利子負債	747	11.6	771	11.2	23	法人税等の支出等による減少
その他	531	8.3	395	5.8	△136	
固定負債	4,134	64.4	4,117	60.0	△16	
有利子負債	3,923	61.1	3,873	56.5	△49	
その他	211	3.3	244	3.6	32	
負債合計	5,794	90.2	5,685	82.9	△109	公募増資及び第三者割当増資等による増加
純資産合計	626	9.8	1,175	17.1	549	
負債純資産合計	6,420	100.0	6,861	100.0	440	

9. 設備投資の状況等①

【設備投資計画】

(2020年11月30日現在) (単位：百万円)

投資対象	目的	投資 予定額	既払金	着手完了 予定年月	既払金の内訳
物流ロボットの導入	ピッキング、梱包等の作業効率化	180	166	2020/03~ 2021/02	既払金の内訳 inVia 100百万円 Syrius 66百万円
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	100	2019/08~ 2021/02	既払金の内訳【完了】 空調設備 43百万円 敷金 27百万円 その他 30百万円
東京主管センター開設 (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]	184	85	2019/12~ 2021/10	既払金の内訳 敷金 83百万円 その他 2百万円
ソフトウェアのバージョンアップ	「クラウド・トーマス」及び「アニー」の機能の追加	71	77	2020/03~ 2021/02	既払金の内訳 ソフトウェア仮勘定 77百万円
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	-	2021/05~ 2022/02	
冷凍冷蔵倉庫の増設 (大阪府東大阪市)	冷凍食品等のEC・通販ニーズに対応 [増床後310坪]	137	125	2020/06~ 2021/02	既払金の内訳 冷凍冷蔵倉庫 125百万円

10. 設備投資の状況等②

【設備投資計画】

(2020年11月30日現在) (単位：百万円)

投資対象	目的	投資 予定額	既払金	着手完了 予定年月
物流センターへの物流ロボット の導入	生産性への効果検証結果に基づき物流ロボット導入の横展開。	400	—	2021/03～ 2022/02
ソフトウェアの開発	倉庫管理システム「クラウドトーマス」の機能強化、チェックリストシステム「アニー」の利便性の向上等の推進。	300	—	2021/03～ 2023/02
物流センターの新設	賃貸借契約により1施設当たり約5,000坪相当の物流センター3施設を設置。	747	—	2021/03～ 2023/02

【設備投資実績／減価償却費】

(単位：百万円)

	2020/2期			2021/2期		
	1Q累計	2Q累計	3Q累計	1Q累計	2Q累計	3Q累計
設備投資（固定資産）	67	198	332	102	379	638
減価償却費（総額）	37	78	123	52	108	170

* 2020/2期第1Q及び同第2Qの各数値は監査法人による四半期レビューを受けておりません。

V. 2021年2月期 業績予想

1. 2021年2月期 業績予想

- 売上高は前期比27.0%増、各段階利益とも増益の見通し。

(単位：百万円, %)

	2020/2期 実績		2021/2期 予想		前期比	
	実績	百分比	予想	百分比	増減額	増減率
売上高	7,301	100.0	9,270	100.0	1,968	27.0
売上総利益	974	13.3	1,203	13.0	229	23.5
販管費	683	9.4	770	8.3	87	12.8
営業利益	291	4.0	432	4.7	141	48.6
経常利益	255	3.5	395	4.3	139	54.6
当期純利益	170	2.3	248	2.7	77	45.6
EPS (円)	74.95	—	83.79	—	—	—

* 2019年10月30日付で普通株式1株につき50株の株式分割を実施、EPSは2020年2月期期首に当該株式分割が実施されたと仮定して算出しております。

2. セグメント別の売上高予想 (1)物流サービス事業

- EC・通販物流支援サービスは新規お客様の獲得環境が改善し、売上高は前期比31.3%、2,093百万円増の見通し。
- ソフトウェア販売・利用サービスは、昨年度来の販売強化が奏功し、前期計上のカスタマイズ売上を見込まずも、売上高は前期比12.6%、25百万円増の見通し。

(単位：百万円，%)

	2020/2期		2021/2期		前期比	
	実績	構成比	予想	構成比	増減額	増減率
EC・通販物流支援サービス	6,679	92.6	8,773	95.6	2,093	31.3
受注管理業務代行サービス	100	1.4	89	1.0	△10	△10.9
ソフトウェア販売・利用サービス	202	2.8	227	2.5	25	12.6
その他	233	3.2	88	1.0	△144	△61.8
セグメント売上高	7,215	100.0	9,178	100.0	1,963	27.2

* 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。

2. セグメント別の売上高予想 (2)その他の事業

- 外国人技能実習生教育サービスで、新型コロナウイルス感染症の感染拡大の影響が予想される一方で、昨年度新設の企業主導型保育事業が順調に推移する見込みで、その他の事業の売上高は前期比5.9%、5百万円増の見通し。

(単位：百万円, %)

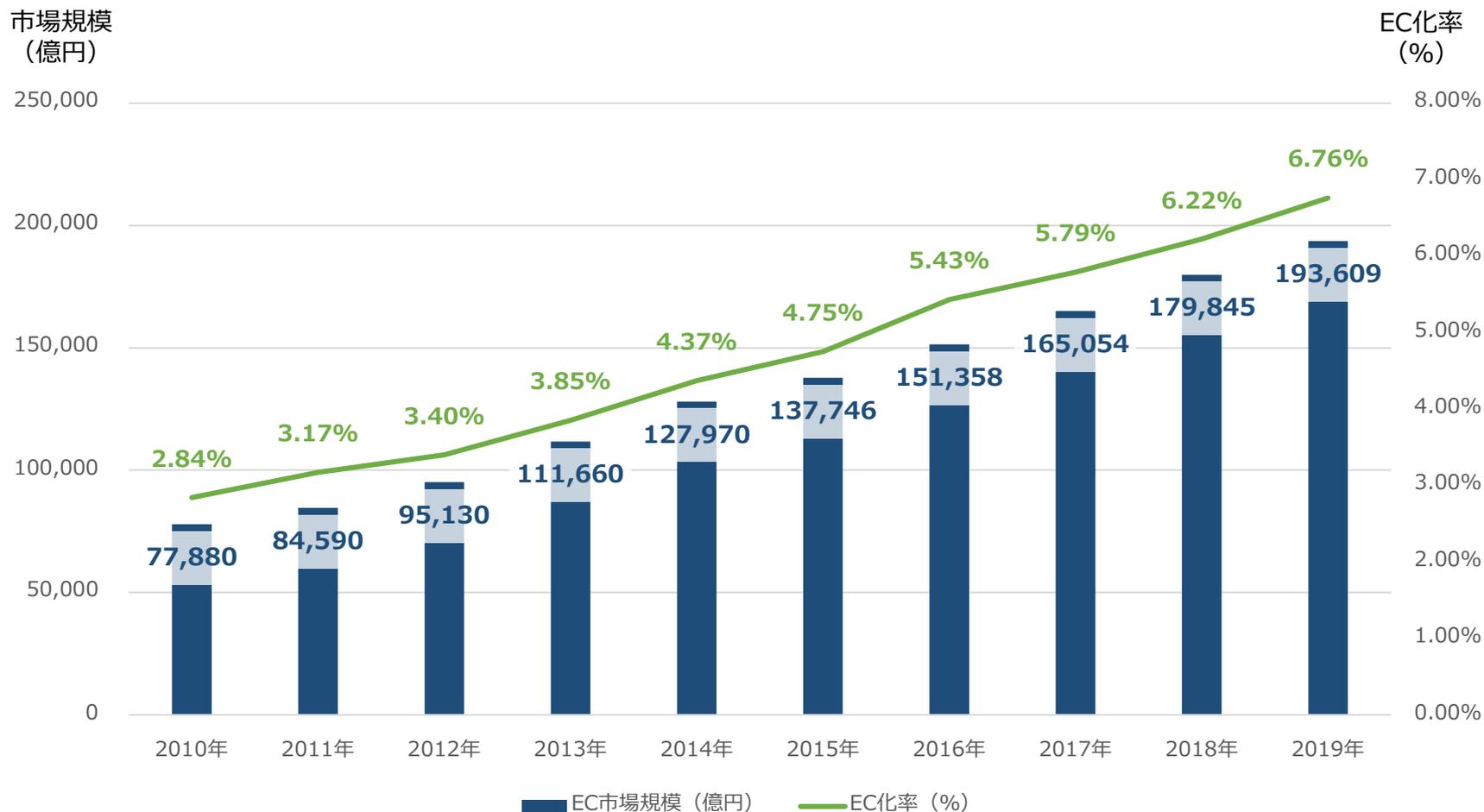
	2020/2期		2021/2期		前期比	
	実績	構成比	予想	構成比	増減額	増減率
外国人技能実習生 教育サービス	37	43.4	18	20.7	△18	△49.5
その他教育サービス	48	56.6	72	79.3	23	48.4
セグメント売上高	86	100.0	91	100.0	5	5.9

VI. 成長シナリオ

- (1) 市場環境
- (2) 成長戦略
- (3) 成長戦略を支える内部戦略
- (4) 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



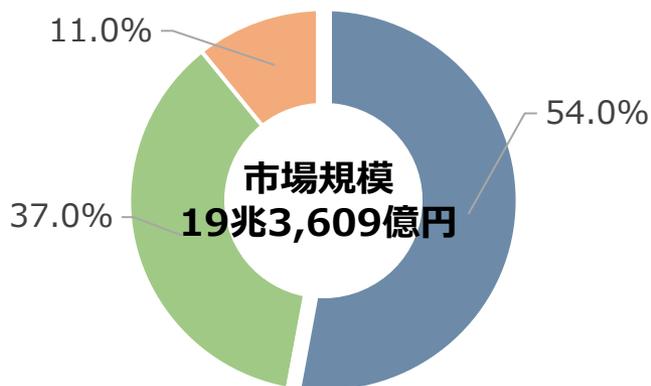
(出典) 経済産業省 令和元年度「内外一体の経済成長戦略構築にかかる国際経済調査事業」

(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%



■ A. 物販系分野 ■ B. サービス系分野 ■ C. デジタル系分野

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%

(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 大型冷凍冷蔵倉庫の新設

- 市場拡大が期待される食品のEコマース向け物流サービスの強化

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

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

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

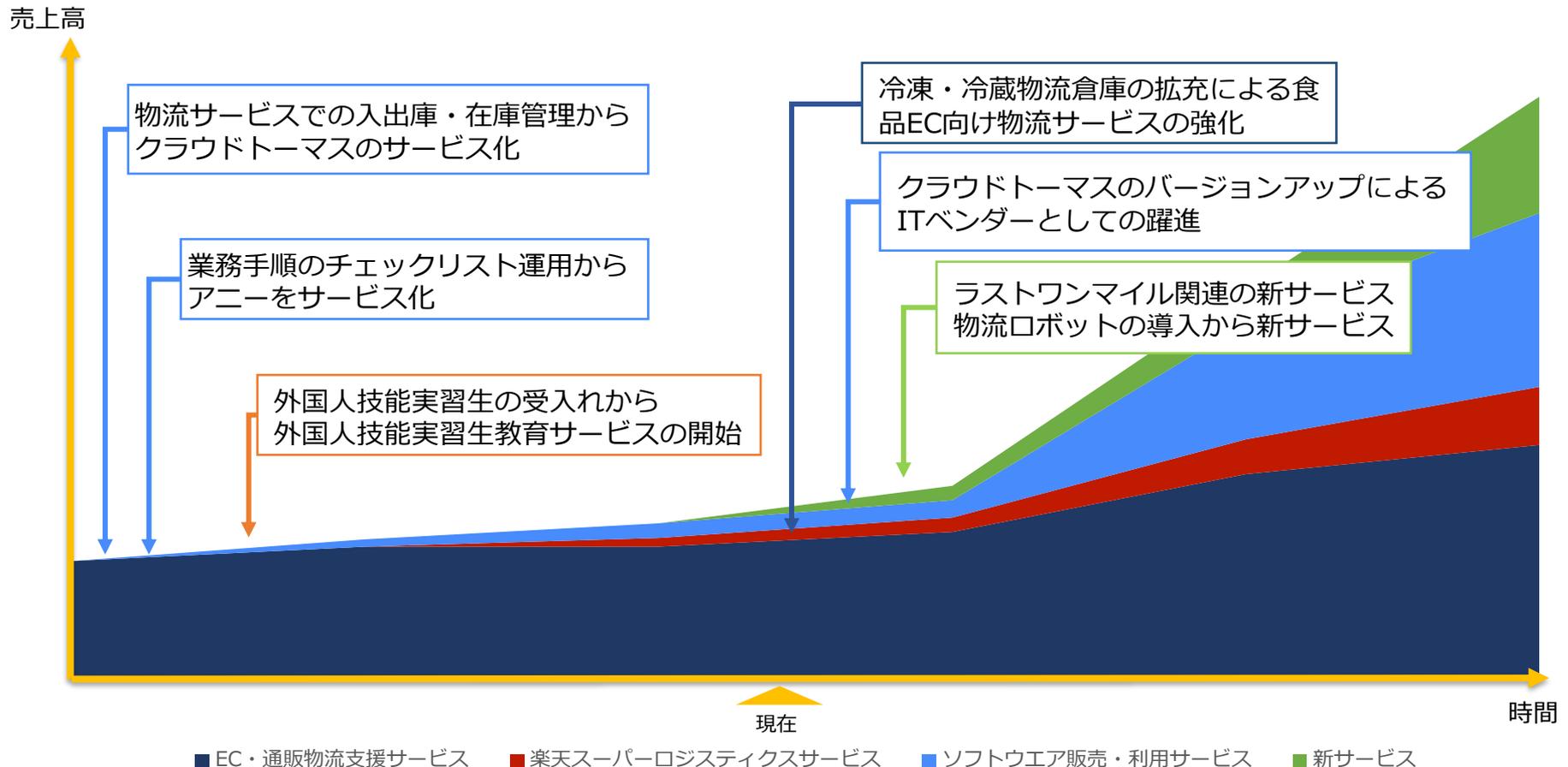
- 物流自動化機器・システムの導入による生産性向上
- 新WMS（クラウドトーマス）との連携機能強化
- 成功事例の積み上げ

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

(4) 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、「物流テクノロジー」を進化させることで、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目指す。



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国際的な経済状況が含まれます。
- 本資料を作成するに当たっては正確性を期すために慎重に行っておりますが、完全性を保証するものではありません。本資料中の情報によって生じた障害や損害については、当社は一切責任を負いません。
- 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。



【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

