

2020 年 6 月 4 日

各 位

会社名 株式会社関通
代表者名 代表取締役社長 達城 久裕
(コード番号 : 9326 東証マザーズ)
問合せ先 常務取締役管理本部担当 片山 忠司
電話番号 06-4308-8901

<マザーズ>投資に関する説明会開催状況について

下記のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせ申し上げます。

記

開催状況

開催日時 2020 年 4 月 24 日から
開催方法 インターネットを利用した動画配信
開催場所 自社ホームページ

説明会資料名 2020 年 2 月期 決算説明資料

添付資料

投資説明会において使用した資料

以上

2020年2月期 決算説明資料

2020年4月23日

株式会社関通

証券コード：9326





| | | |
|------------------|-------|----|
| 1. 会社概要 | | 4 |
| 2. 事業概要 | | 8 |
| 3. 関通の強み | | 15 |
| 4. 2020年2月期 決算概要 | | 22 |
| 5. 2021年2月期 業績予想 | | 31 |
| 6. 成長シナリオ | | 33 |

1. 会社概要

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 | <p>本社 大阪府東大阪市長田1丁目8-13</p> <p>大阪支社 大阪府大阪市北区曾根崎新地 1-13-22 WeWork Midosuji Frontier 9F</p> <p>東京支社 東京都品川区東五反田 5-22-33 WeWork TK 池田山 2F</p> <p>東京システム開発部 東京都千代田区神田佐久町3-37 文唱堂ビル 5F</p> <p>物流拠点 関西10拠点、関東3拠点〔総面積 40,100坪（2020年3月末日現在）〕</p> | |
| 設 立 | 1986年4月 | |
| 代 表 者 | 代表取締役社長 達城久裕 | |
| 資 本 金 | 274百万円（2020年4月20日現在） | |
| 従 業 員 数 | 224名（2020年2月末日現在） | |
| 事 業 内 容 | <p>物流サービス事業</p> <p>EC・通販物流支援サービス</p> <p>受注管理業務代行サービス</p> <p>ソフトウェア販売・利用サービス</p> <p>物流コンサルティングサービス</p> <p>楽天スーパーロジスティクスサービス</p> <p>その他の事業</p> <p>外国人技能実習生教育サービス</p> <p>その他教育サービス</p> | |



関西主管センター



東京第一物流センター

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

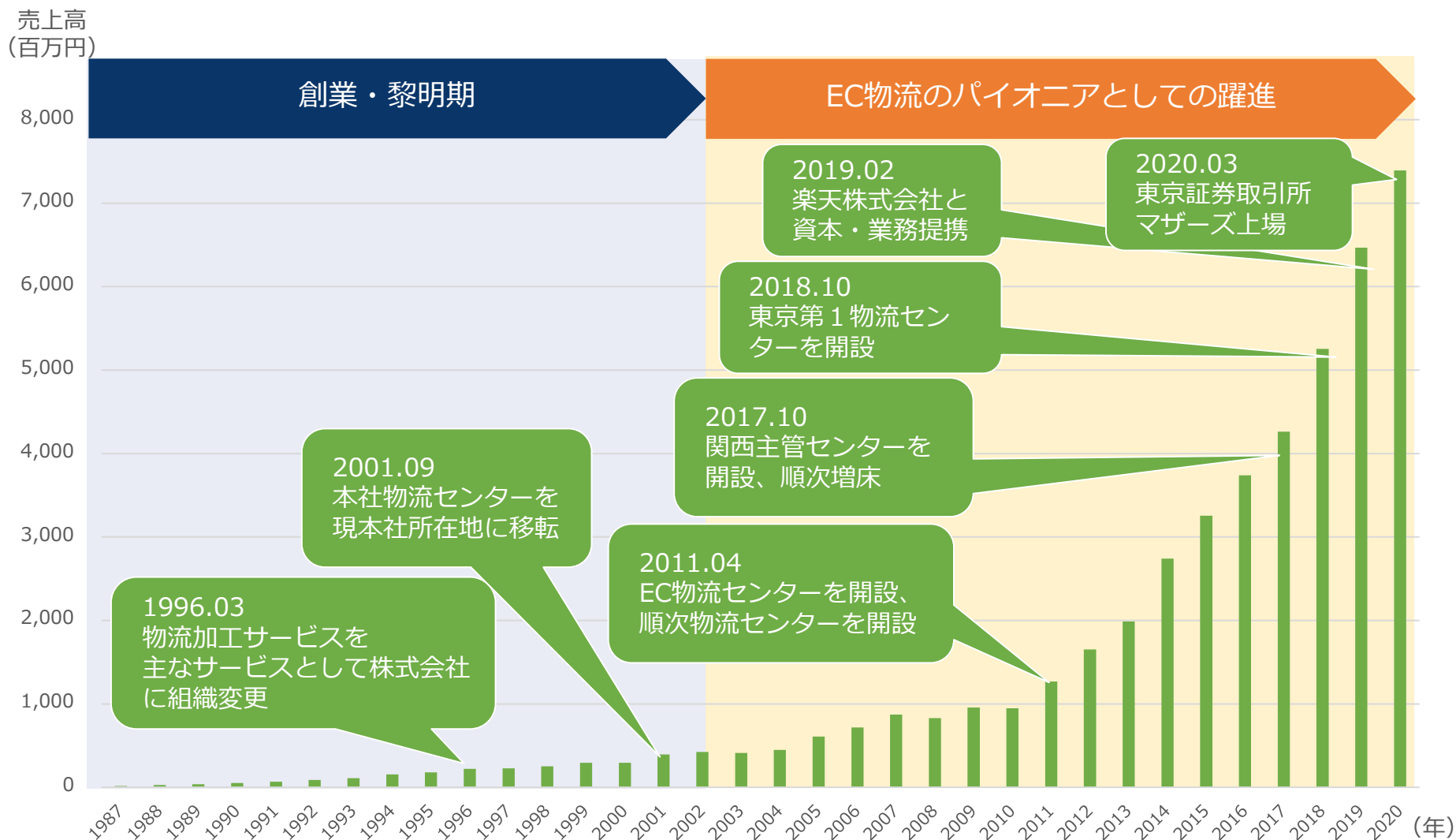
その他の事業

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

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。



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。

(3) 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

(2) 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

(3) 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

(3) 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

(4) 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

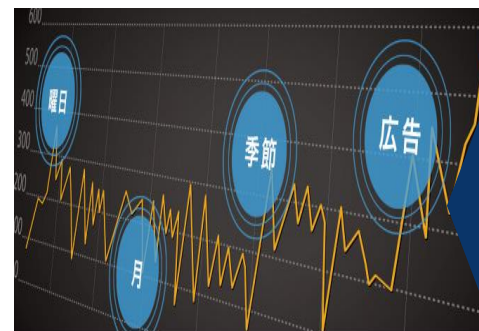
EC・通販物流支援サービス

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790万個の出荷（2020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

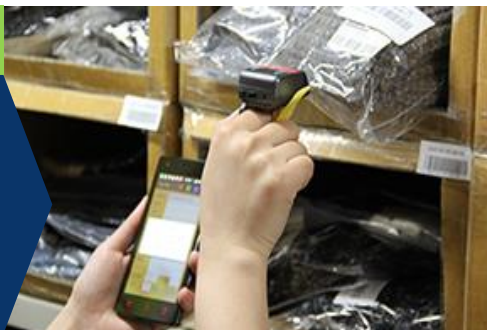


出荷増減対応

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

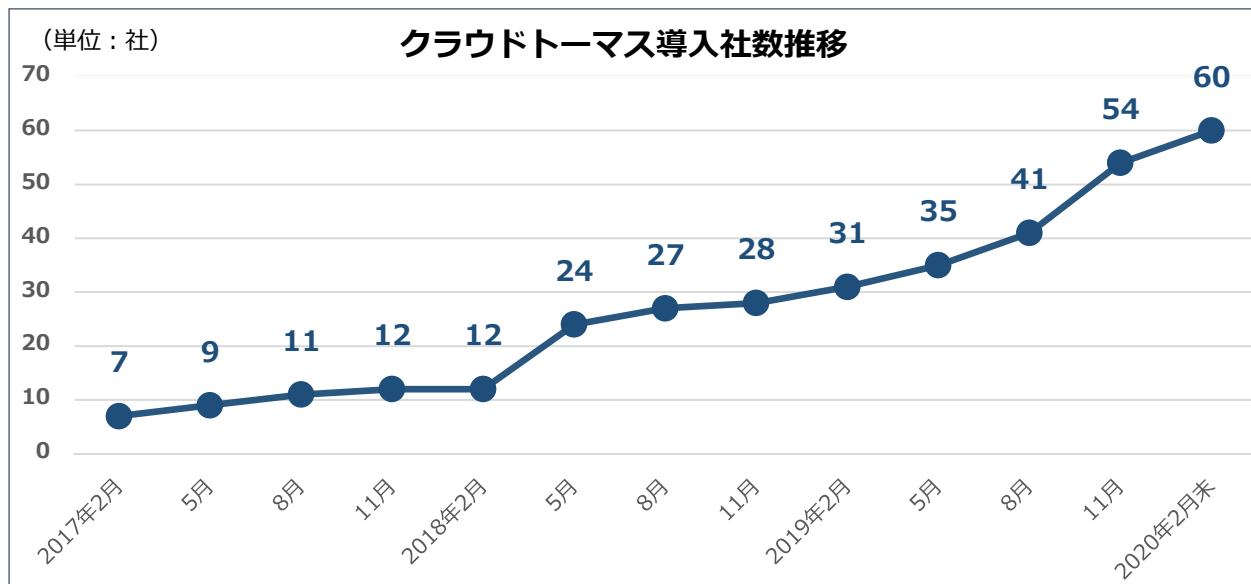
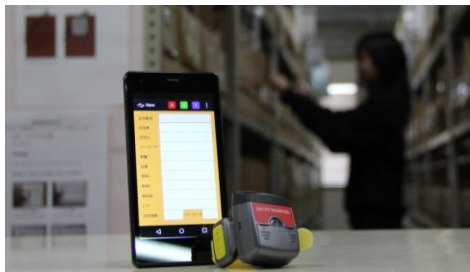


(2)ソフトウェア販売・利用サービス

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。**

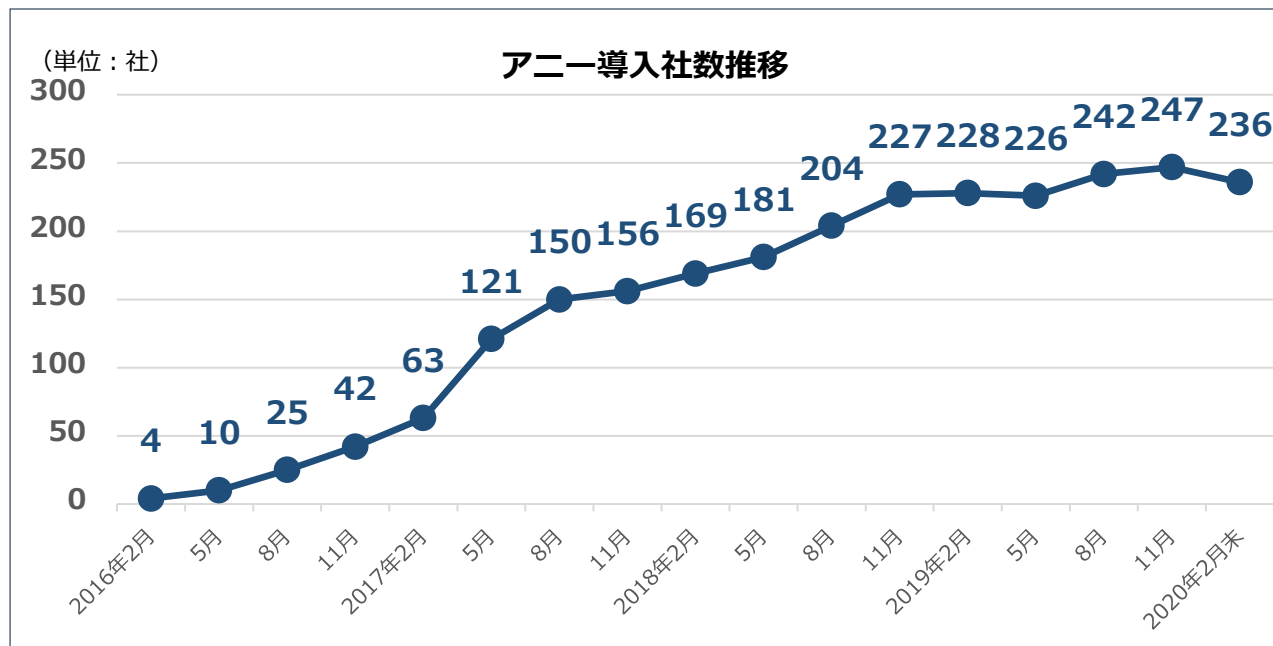
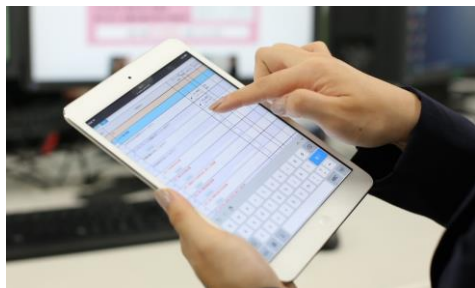


(2)ソフトウェア販売・利用サービス

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

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。



(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。

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。

(4)その他の事業

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。

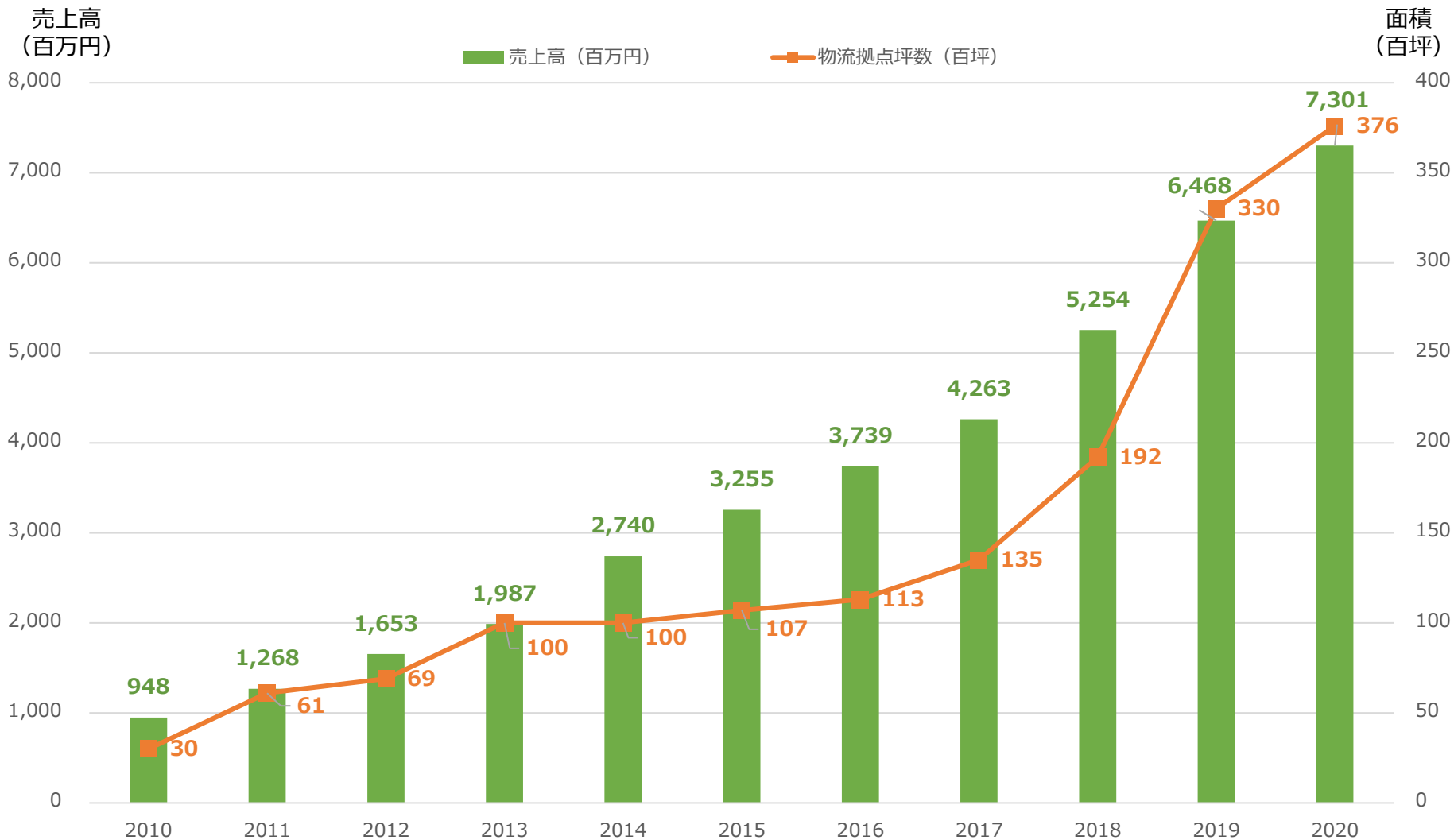


3. 関通の強み

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

開通の強み (1) 厚い顧客基盤

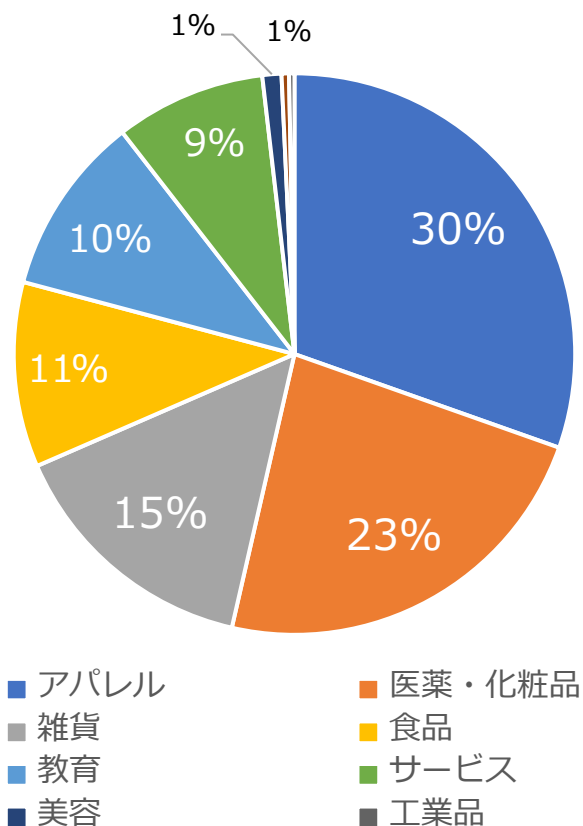
新規のお客様獲得だけでなく、既存のお客様との安定したお取引が当社の成長を牽引。



関通の強み (1) 厚い顧客基盤

多様な業種のお客様の物流を支援

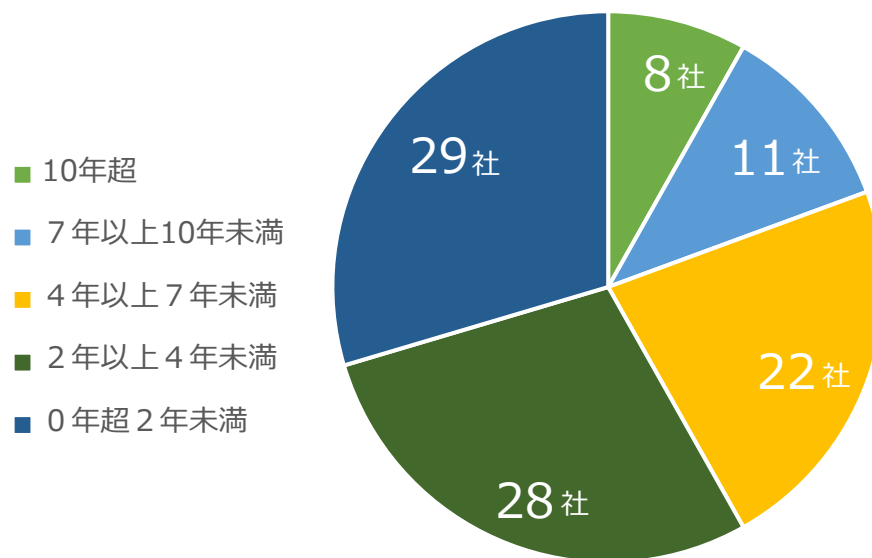
【業種別売上高構成比】（2020年2月期実績）



※2020年2月期 売上高上位100社から算出

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】（2020年2月期末実績）

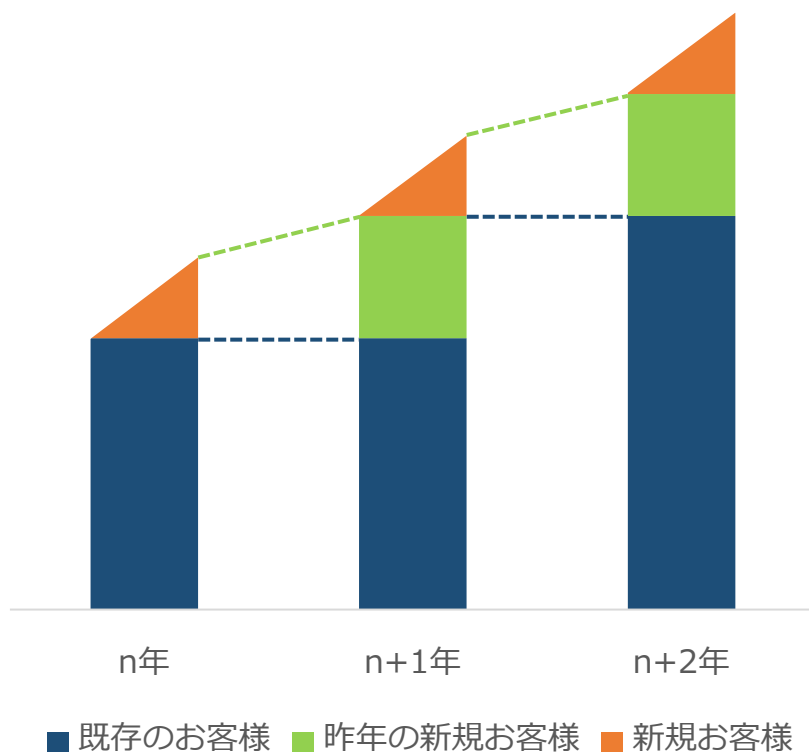


※2020年2月期 売上高上位100社から算出

関通の強み (1) 厚い顧客基盤

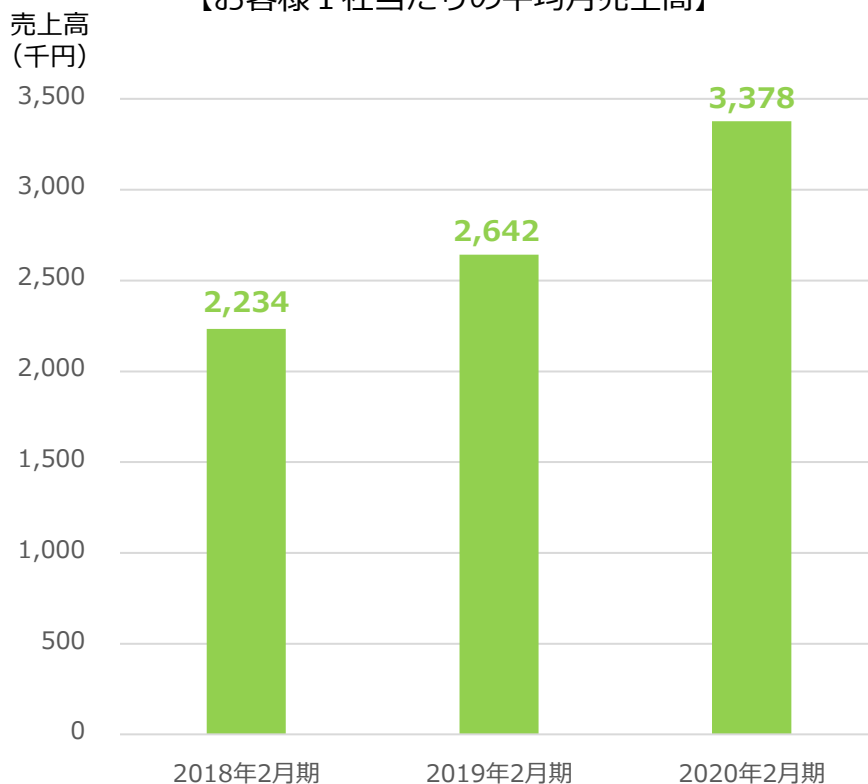
毎年の新規のお客様が
当社の成長を支える。

【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】



関通の強み (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。

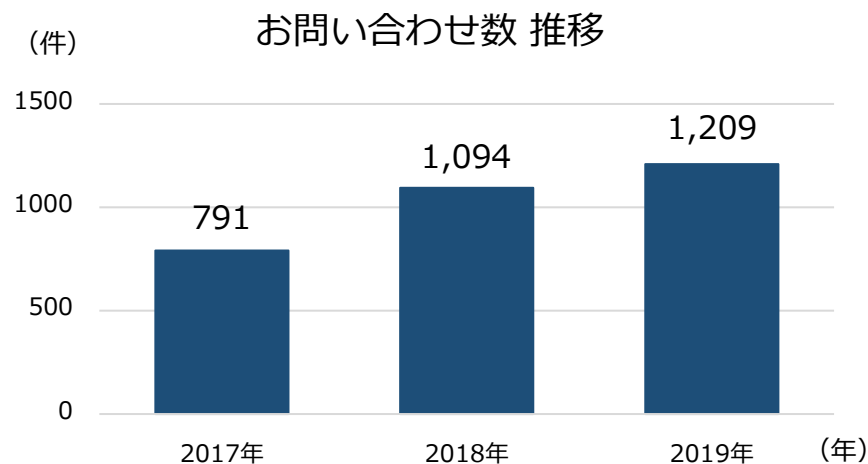
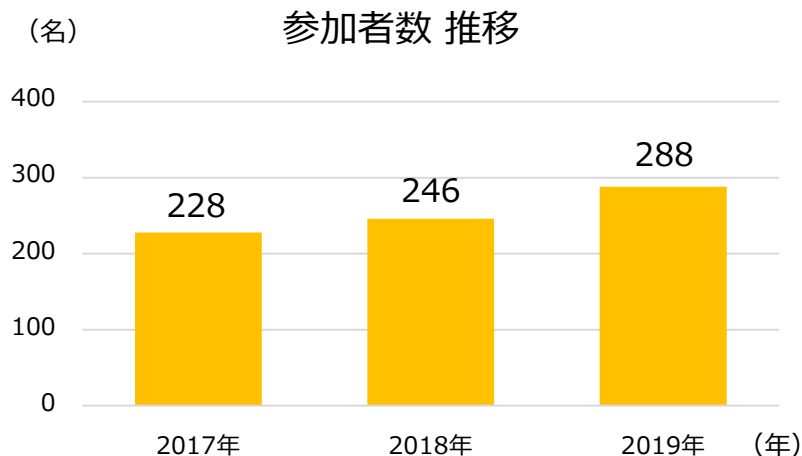
学べる倉庫見学会（セミナー開催）

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。

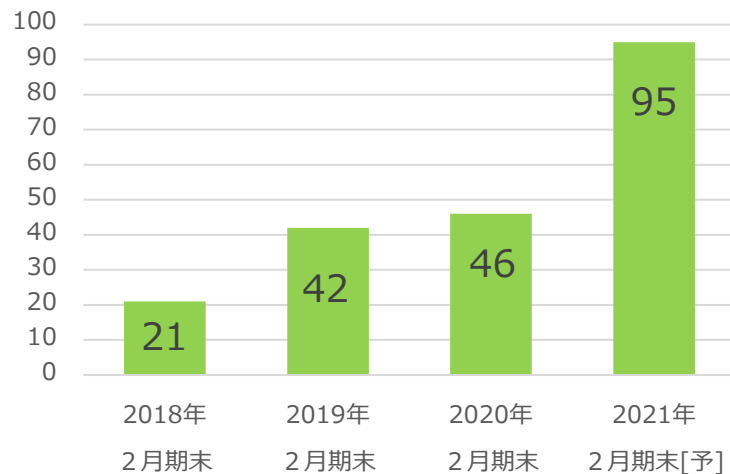


人材獲得だけでなく、人材教育の強化、評価制度の見直し等により、人材育成・活性化に取り組む。

■雇用力

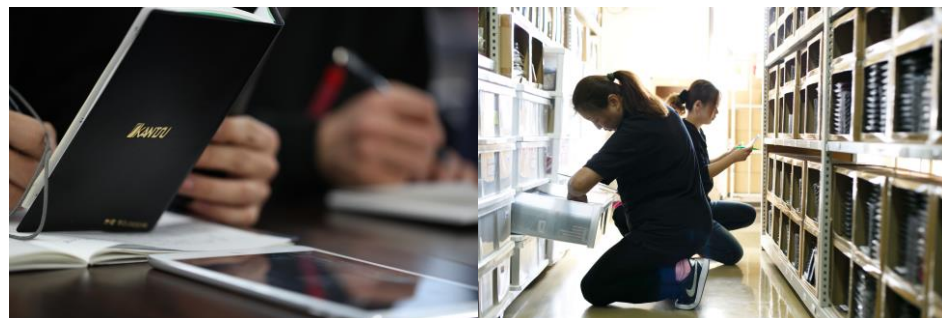
- ・ 2017年6月から受入開始
- ・ 外国人技能実習生は、入国前に現地で日本語教育及び職業訓練を受講。
- ・ 以降、毎年即戦力として受入。
- ・ 寮の環境を充実させ、継続的な受入体制を整備

人数 外国人技能実習生





■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. 2020年2月期 決算概要

1. 2020年2月期 決算ハイライト

| | | | |
|-------|-----------|-----------------------|---|
| 売上高 | 7,301 百万円 | (前期比 12.9% 増) |  |
| 営業利益 | 291 百万円 | (前期比 129.9% 増) |  |
| 経常利益 | 255 百万円 | (前期比 145.8% 増) |  |
| 当期純利益 | 170 百万円 | (前期比 117.0% 増) |  |

【主な要因】

売上高は、基盤事業であるEC・通販物流支援サービスが前期比11.3%増、新規のお客様獲得を強化したソフトウェア販売・利用サービスは前期比77.0%増。

利益は、物流サービス事業のセグメント利益が前期比112.4%増と各段階利益の増加に貢献。

2. 当期業績のサマリー

物流サービス事業が順調に売上を伸ばし増収増益。

(単位：百万円，％)

| | 2019/2期 | | 2020/2期 | | 前年同期比 | |
|---------|------------|------------|--------------|--------------|------------|--------------|
| | 累計実績 | 百分比 | 累計実績 | 百分比 | 増減額 | 増減率 |
| 売上高 | 6,468 | 100.0 | 7,301 | 100.0 | 833 | 12.9 |
| 売上総利益 | 770 | 11.9 | 974 | 13.3 | 203 | 26.4 |
| 販管費 | 644 | 10.0 | 683 | 9.4 | 38 | 6.0 |
| 営業利益 | 126 | 2.0 | 291 | 4.0 | 164 | 129.9 |
| 経常利益 | 103 | 1.6 | 255 | 3.5 | 151 | 145.8 |
| 当期純利益 | 78 | 1.2 | 170 | 2.3 | 91 | 117.0 |
| EPS (円) | 38.88 | — | 74.95 | — | — | — |

* 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2019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。

3. 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が順調に推移し、同サービスの売上高は前年同期比11.3%、676百万円増。
- ソフトウェア販売・利用サービスはその販売強化が奏功し、同サービスの売上高は前年同期比77.0%、87百万円増。

(単位：百万円，%)

| | 2019/2期 | | 2020/2期 | | 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 | 6,003 | 93.7 | 6,679 | 92.6 | 676 | 11.3 |
| 受注管理業務代行サービス | 117 | 1.8 | 100 | 1.4 | △17 | △15.0 |
| ソフトウェア販売・利用サービス | 114 | 1.8 | 202 | 2.8 | 87 | 77.0 |
| その他 | 169 | 2.7 | 233 | 3.2 | 63 | 37.1 |
| セグメント売上高 | 6,405 | 100.0 | 7,215 | 100.0 | 810 | 12.6 |
| セグメント利益 | 153 | 2.4 | 325 | 4.5 | 172 | 112.4 |

* 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。

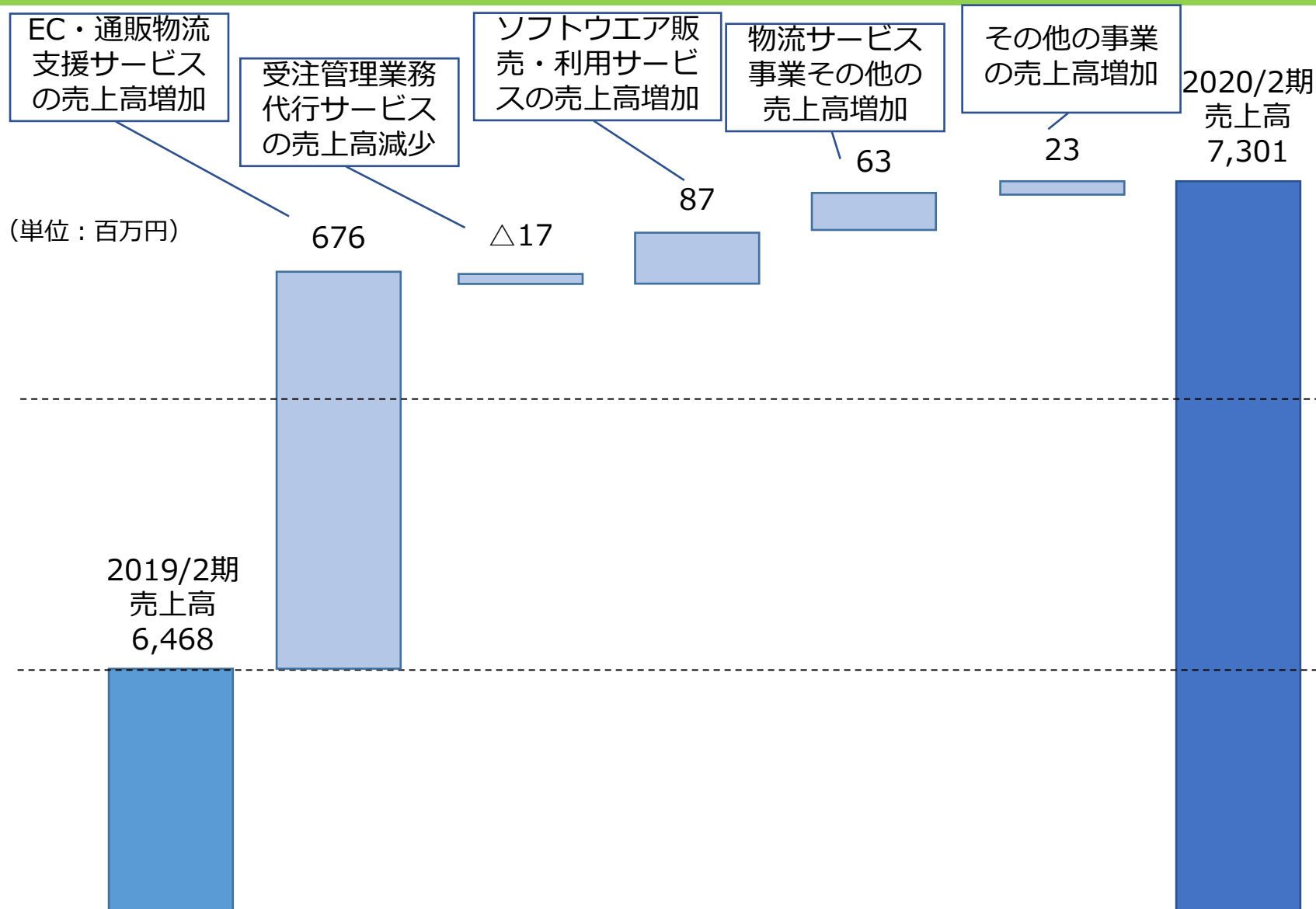
3. セグメント別の概況 (2)その他の事業

- 外国人技能実習生教育サービスで、サービス提供時期のずれ等があるも、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36.8%、23百万円増。

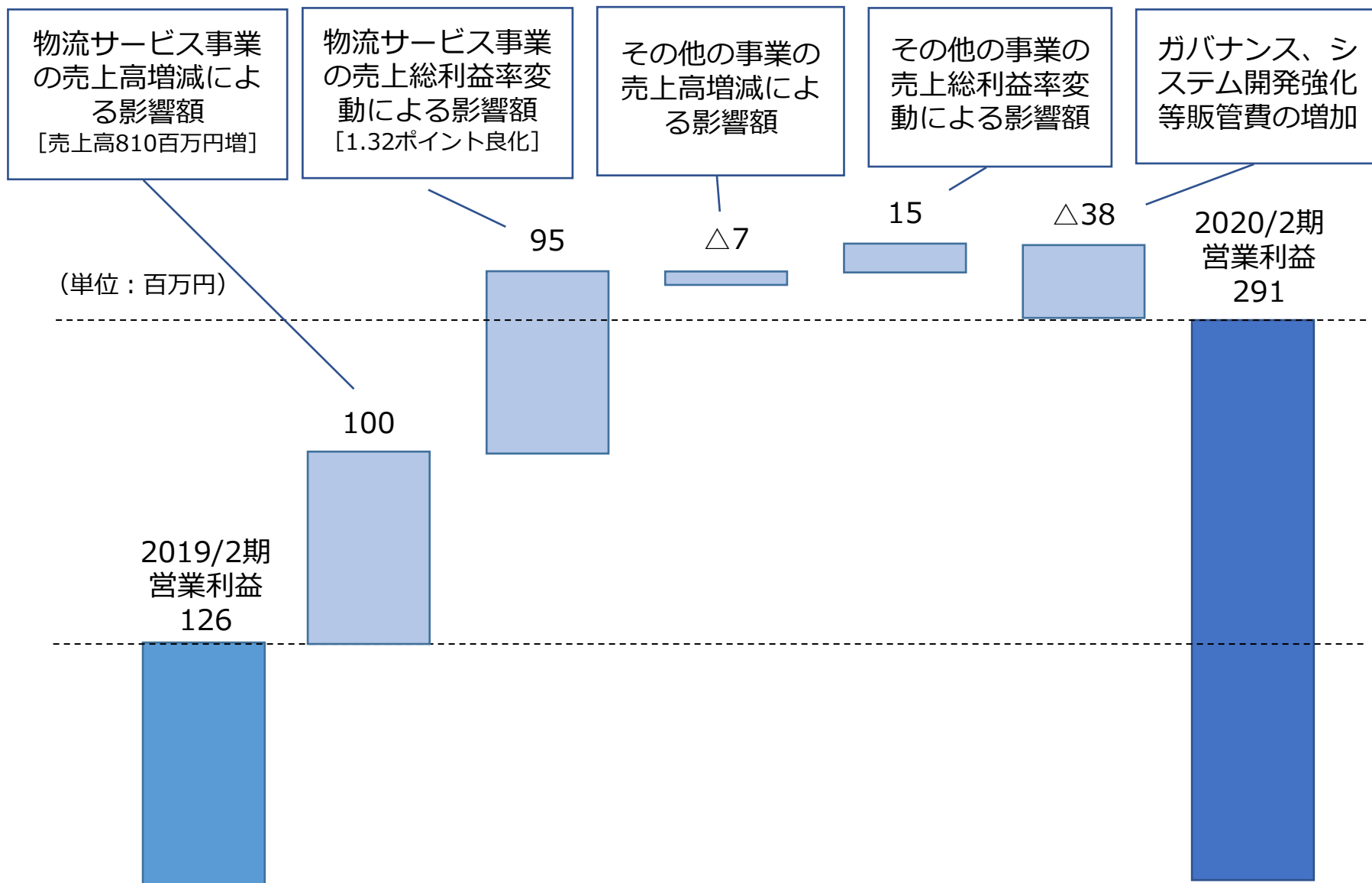
(単位：百万円，%)

| | 2019/2期 | | 2020/2期 | | 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 | 31 | 50.0 | 37 | 43.4 | 5 | 18.6 |
| その他教育サービス | 31 | 50.0 | 48 | 56.6 | 17 | 54.9 |
| セグメント売上高 | 63 | 100.0 | 86 | 100.0 | 23 | 36.8 |
| セグメント利益 | △26 | — | △34 | — | △7 | — |

4. 売上高の増減要因



4. 営業利益の増減要因



5. 要約貸借対照表

| | 2019年2月期末 | | 2020年2月期末 | | 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 | 2,815 | 53.0 | 3,526 | 54.9 | 711 | 長期借入金による資金調達に伴う増加 |
| 現金・預金 | 1,907 | 35.9 | 2,450 | 38.2 | 543 | |
| 売上債権 | 694 | 13.1 | 850 | 13.2 | 156 | |
| その他 | 214 | 4.0 | 225 | 3.5 | 11 | ゲート式仕分けシステム、自動梱包機等の導入による増加 |
| 固定資産 | 2,495 | 47.0 | 2,893 | 45.1 | 398 | |
| 有形固定資産 | 1,830 | 34.5 | 1,996 | 31.1 | 165 | 物流センターの新設・増床による差入保証金等の増加 |
| 無形固定資産 | 132 | 2.5 | 191 | 3.0 | 58 | |
| 投資その他資産 | 532 | 10.0 | 705 | 11.0 | 173 | |
| 資産合計 | 5,310 | 100.0 | 6,420 | 100.0 | 1,110 | 長期借入金からの振替による1年内返済予定長期借入金の増加 |
| 流動負債 | 1,336 | 25.2 | 1,659 | 25.9 | 323 | |
| 仕入債務 | 257 | 4.8 | 380 | 5.9 | 122 | |
| 有利子負債 | 667 | 12.6 | 747 | 11.6 | 80 | |
| その他 | 411 | 7.8 | 531 | 8.3 | 120 | 長期借入金による資金調達に伴う増加 |
| 固定負債 | 3,507 | 66.0 | 4,134 | 64.4 | 627 | |
| 有利子負債 | 3,350 | 63.1 | 3,923 | 61.1 | 573 | 当期純利益の計上による増加 |
| その他 | 157 | 3.0 | 211 | 3.3 | 54 | |
| 負債合計 | 4,843 | 91.2 | 5,794 | 90.2 | 950 | 長期借入金による資金調達に伴う増加 |
| 純資産合計 | 466 | 8.8 | 626 | 9.8 | 159 | |
| 負債純資産合計 | 5,310 | 100.0 | 6,420 | 100.0 | 1,110 | |

6. キャッシュ・フロー等

【キャッシュ・フローの概要】

(単位：百万円)

| | 2019年2月期 実績 | 2020年2月期 実績 | 主な要因 |
|-------------|----------------|----------------|---|
| 営業キャッシュ・フロー | 150 | 398 | 税引前当期純利益254百万円 減価償却費 173百万円 |
| 投資キャッシュ・フロー | △1,338 | △401 | 有形固定資産の取得259百万円 敷金及び保証金の差入151百万円 |
| 財務キャッシュ・フロー | 1,198 | 653 | 長期借入れによる収入1,420百万円 長期借入金の返済による支出766百万円 |
| 現金・現金同等期末残高 | 1,538 | 2,188 | |

【設備投資の概要】

(単位：百万円)

| | 2019年2月期 実績 | 2020年2月期 実績 | 主な内容 |
|-----------|----------------|----------------|-------------------------|
| 有形固定資産 | 1,382 | 301 | ゲート式仕分けシステム及び自動梱包機等の導入 |
| 無形固定資産 | 61 | 98 | 新倉庫管理システムの開発 |
| 投資その他の資産 | 194 | 174 | 物流センターの増床及び新設による敷金及び保証金 |
| 設備投資 合計 | 1,638 | 574 | |
| 減価償却費（総額） | 130 | 173 | |

5. 2021年2月期 業績予想

新型コロナウイルスの感染拡大が深刻な状況となり、
2020年 4 月 7 日に政府は緊急事態宣言を発表し、
一部地域における外出の自粛要請、特定の施設の使用制限または停止等の措置を講じました。

これら緊急事態宣言の中で、物流施設は、
「社会生活を維持する上で必要な施設」として位置づけられ、
当社による**サービス提供は継続**できる見通しです。

しかしながら、消費マインドの低下による国内消費の減少が懸念され、
また国内の運送網に与える影響、その他協力会社の事業に与える影響は不透明である等、
業績に与える影響は、その内容、範囲ともに不確実性が高く、合理的に見積もることは困難と判断し、
2021年 2 月期業績予想は**未定**とさせていただきます。

今後、業績予想の算定が可能となった段階で、速やかに公表いたします。

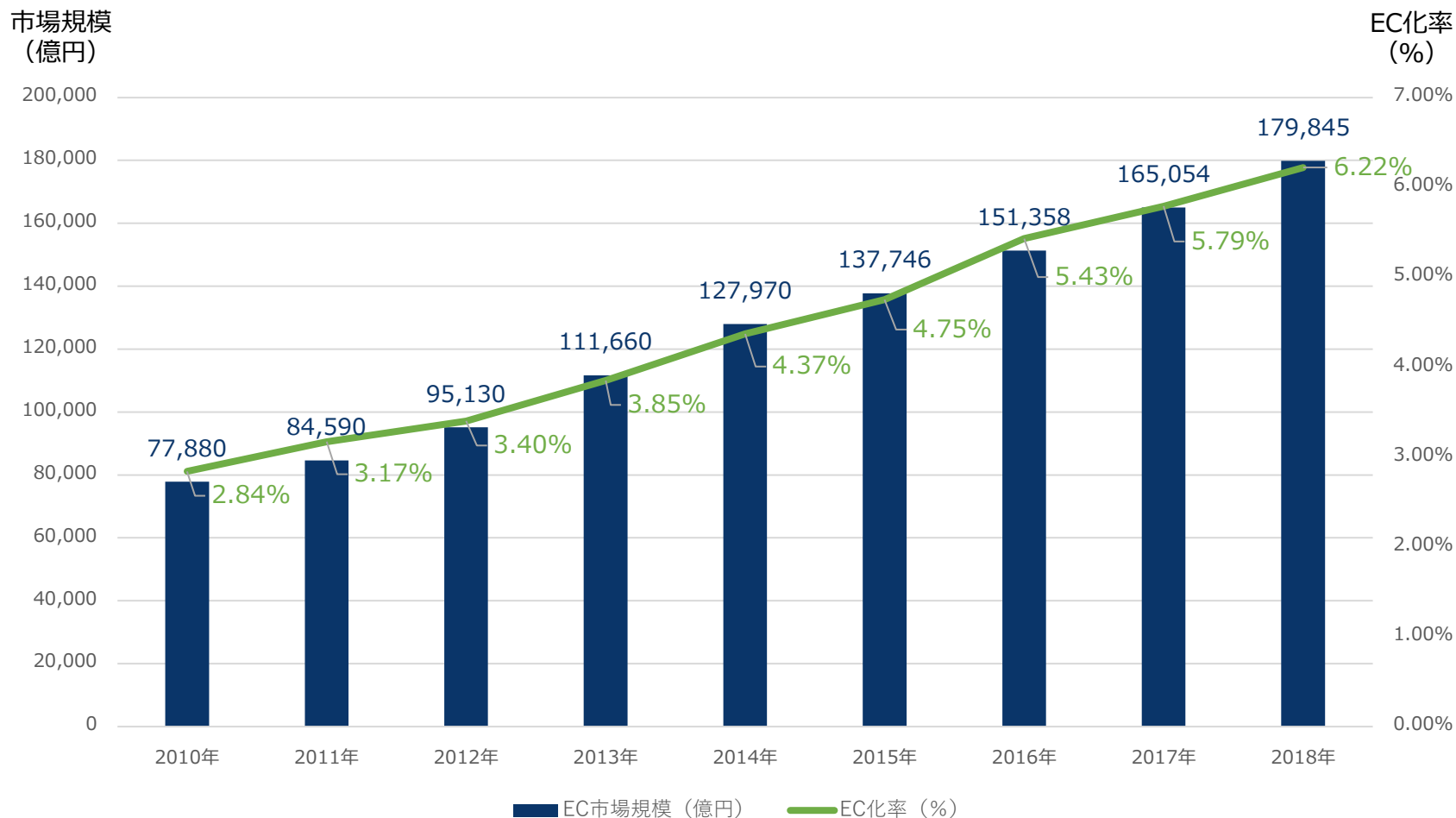
なお、事業拡大のための設備投資は、予定どおり実施してまいります。

6. 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



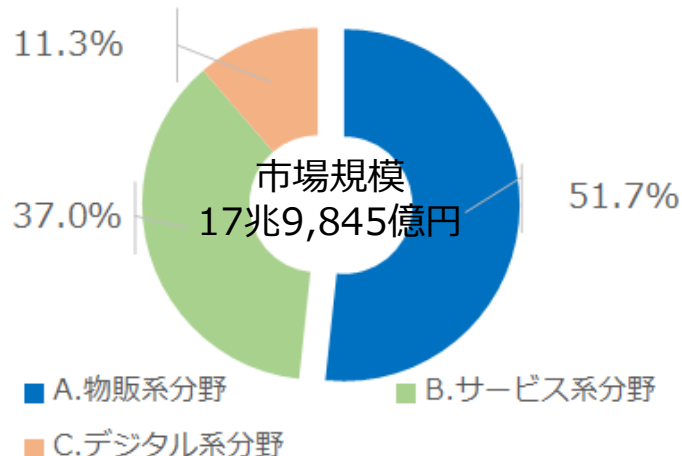
(出典) 経済産業省 平成30年度「我が国におけるデータ駆動型社会に関する基盤整備」

(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 ＜現状＞ | 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 ＜物流ロボット2種を発注＞ | 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] ＜2020年3月開設＞ | 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] ＜2020年2月開設＞ | 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 ＜産学連携を含めて着手済み＞ | 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] ＜準備中＞ | 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。

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。



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。



(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】

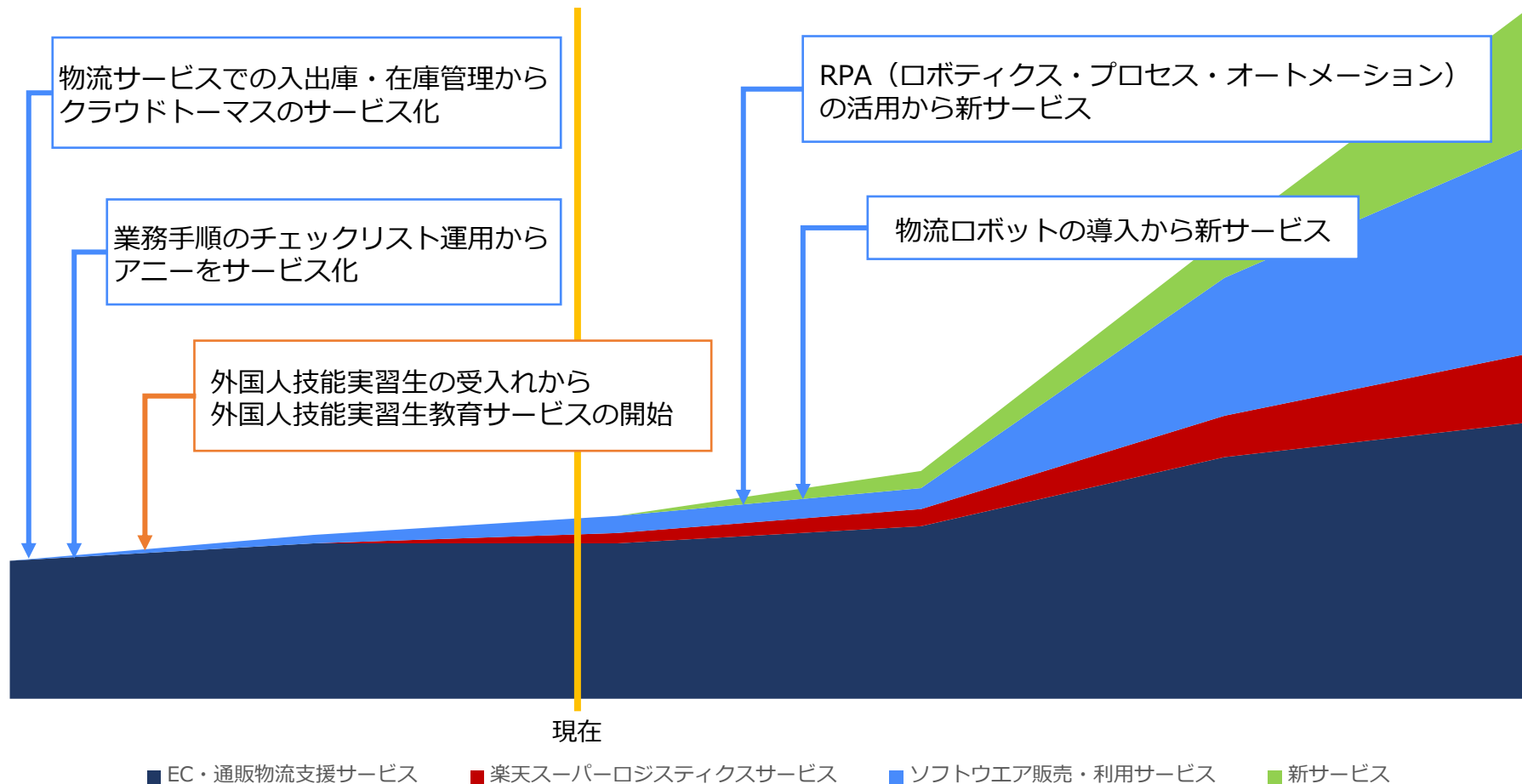
RPA（ロボティクス・プロセス・オートメーション）の活用

物流ロボットの導入

「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

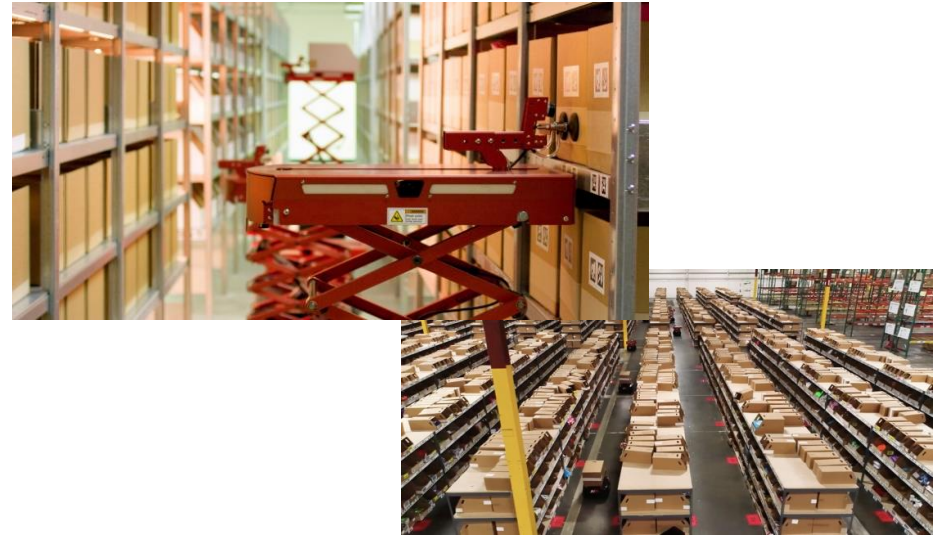
(6) 成長イメージ

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。



“日本初” inVia Roboticsとの 導入における基本合意を締結

およそ200台の自立移動ロボットとAI駆動ソフトウェアを含む、inViaのモジュール式自動化システムにより、eコマースにおけるセンター運営プロセスを最適化し、生産性を飛躍的に効率化させる取組みを進める。

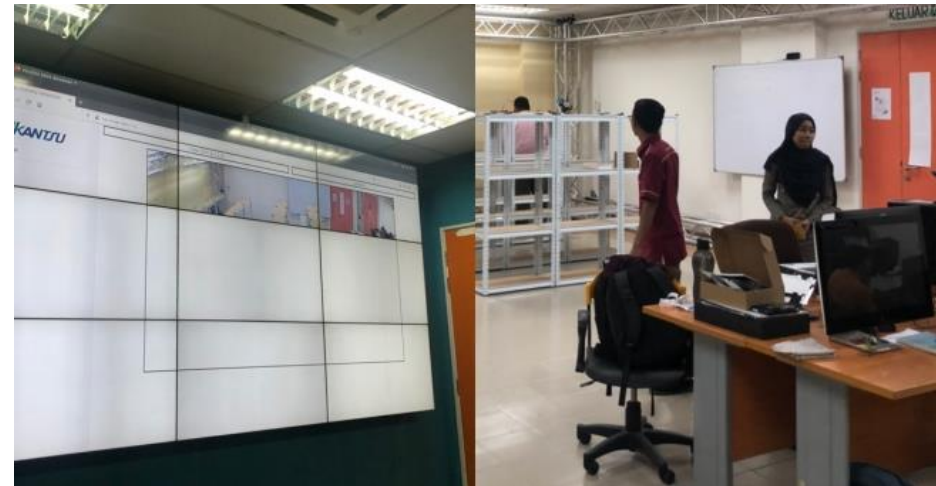


AMR「Syrius (シリウス)」を 関西・関東の2拠点に導入

商品をピッキングして運ぶといった作業に、Syriusを加え、商品を自動で運ばせることで作業者の歩数削減と生産性向上への取り組みを進めていく。



産学連携における取り組みとして、マレーシア日本国際工科院にて研究機関を開設
物流におけるシステム、ソフトウェアの研究および開発のための研究機関「UTロボティクス研究所」を開設。今後、関通が導入を検討しているロボティクスに関係する開発、及びそれに伴うWMS（倉庫管理システム）の連携機能、また、WMSの機能追加や周辺システムの開発、カメラを使った新しいソフトウェアの研究・開発を主な活動内容とする研究機関で、この開設により、新しい技術導入の促進及び関連人材の定期的な雇用を図っていき、関通全体の社内開発力の強化を行っていく。



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

