

(1) 成長リスク

リスク ファクター	リスク・機会の内容	リスク顕在化の影響	当社グループの取り組み
①特定顧客への注力、依存 [重点リスク]	<p><リスク></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 案件喪失時の業績、雇用継続への影響 ・ 顧客業績変動による当社グループ事業への影響 ・ 価格交渉力の低下 ・ 新規顧客開拓へのインセンティブ低下 <p><機会></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 効率的な営業展開、スケールメリットの享受 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 顧客事業不振による売上、利益の大幅な低下 ・ 事業基盤の縮小 ・ 顧客事業破綻による売掛金未回収の発生 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 部門間の連携強化によるアカウントマネジメント ・ 顧客経営状況のモニタリング ・ 与信限度額の設定及びモニタリング ・ 顧客依存度の定期的な確認 ・ 主要事業以外への経営資源配分
②ビジネスモデルの変化(技術革新等) [重点リスク]	<p><リスク></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 顧客ニーズの変化 ・ 技術の陳腐化 <p><機会></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 画期的な技術開発による成長機会の獲得 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 物流業界での優位性低下 ・ デジタルイノベーションへの対応の遅れによる競争力低下 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 新技術及び異業種を含む新たなビジネスモデルの情報収集と他社ベンチマーク ・ 産官学連携、オープンイノベーションの推進 ・ IT/デジタル人材の強化
③人材確保 [重点リスク]	<p><リスク></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 競争激化による優秀な人材確保の困難 <p><機会></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 新たなノウハウ獲得、新規事業の創出 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 事業の停滞 ・ 競争力の低下 ・ 成長の鈍化 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 経営戦略に応じたグローバル人材、デジタル人材、経営人材等の確保 ・ 社内教育プログラムの充実による人材の育成、教育 ・ 人材の定着管理の実施
④大規模新規案件の受注	<p><リスク></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 新規案件の立ち上げ失敗 ・ 事業計画の見誤り <p><機会></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 事業の拡大、新たなノウハウ獲得 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 顧客信用低下による成長の鈍化 ・ 不採算による利益率悪化 	<ul style="list-style-type: none"> ・ フェーズゲート管理の強化 ・ トレンドの把握、事業に与える影響の分析、対応計画の策定、実行 ・ 経営層の継続的関与 ・ 組織、仕組みの定期的な見直し
⑤自家アセットへの投資促進	<p><リスク></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 資産価値の下落 <p><機会></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 資産価値の向上、事業の拡大、ノウハウ蓄積 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 資産価値の低下による売却損の発生 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 倉庫や設備の定期的な価値評価によるアセットマネジメント ・ 資産設備の流動化
⑥資産の一極集中	<p><リスク></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 特定地域の経済情勢・環境の変化 <p><機会></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ スケールメリットの享受 	<ul style="list-style-type: none"> ・ リスク顕在化時の被害甚大化 ・ 事業継続への影響 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 資産投資の分散 ・ 投資判定基準に則ったフェーズゲート実施 ・ 投資エリアのハザード認識、地政学的判断
⑦M&Aの推進(資本業務提携等を含む)	<p><リスク></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 買収先、出資先、提携先企業の業績悪化 ・ 買収先企業のガバナンス低下 <p><機会></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 新たな経営資源獲得やエコシステムの形成、拡大による成長基盤の構築 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 低収益化、減損損失の発生 ・ 不祥事、規定違反の惹起による顧客離反 <p>(参考)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 2019年度のれん241億円 ・ 2019年度顧客関連資産158億円 	<ul style="list-style-type: none"> ・ M&A、提携前のデューデリジェンス強化 ・ 本社組織と事業部門によるPMI計画の策定と実施