

2021年2月期 決算補足説明資料

株式会社関通（証券コード：9326）

2021年4月14日



I. 会社概要	3
II. サービス概要	7
III. 関通の強み	16
IV. 2021年2月期 決算概要	22
V. 2022年2月期 業績予想	34
VI. 中期経営計画	39

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	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
	東京システム開発部 物流拠点	東京都千代田区神田佐久町3-37-1 文唱堂ビル 5F 関西11拠点、関東4拠点 [総面積 48,100坪 (2021年4月14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	449百万円 (2021年2月28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	285名 (2021年2月28日現在・常用雇用者数)	
事業内容	物流サービス事業 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 受注管理業務代行サービス 物流コンサルティングサービス 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	



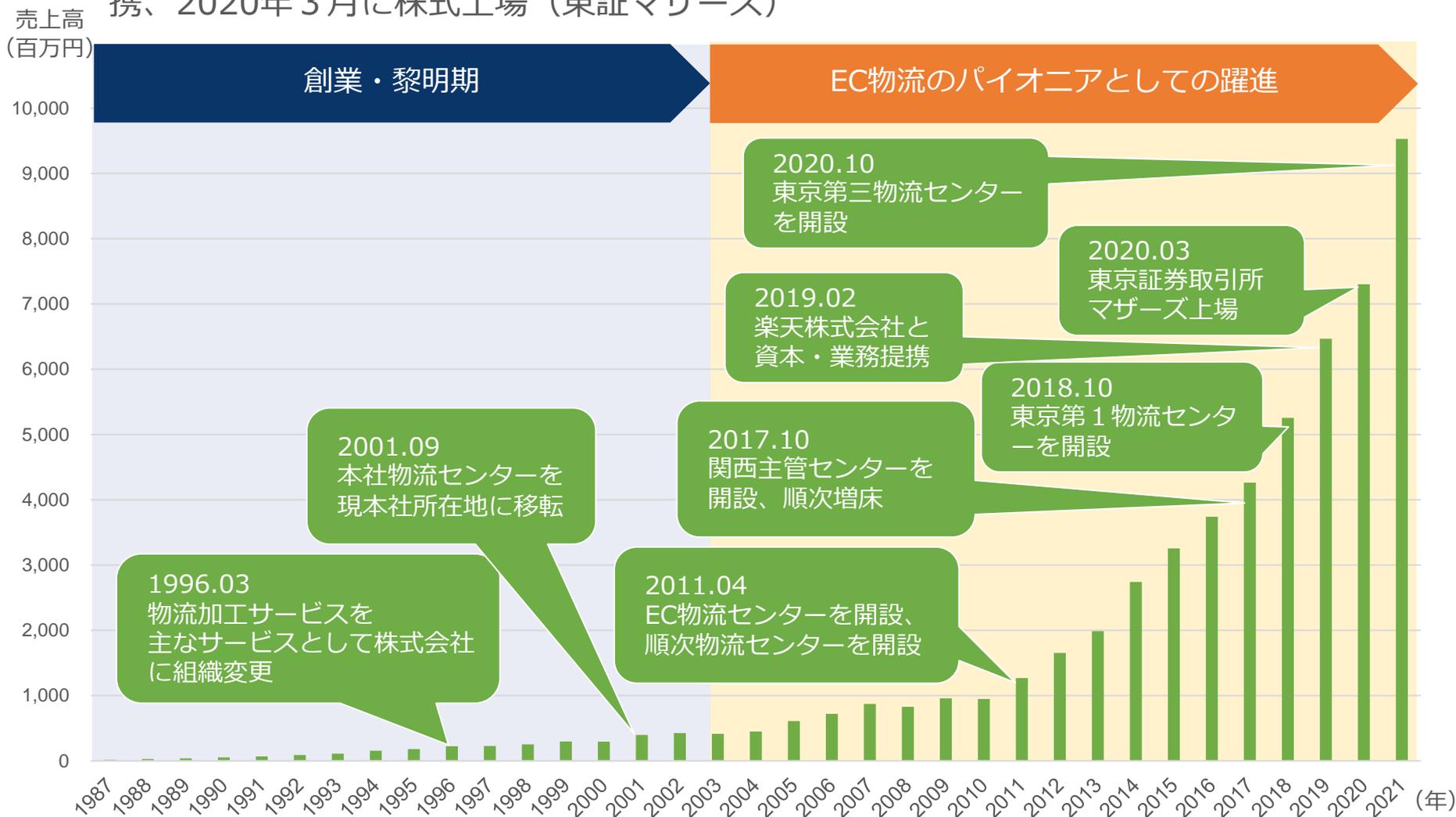
関西主管センター



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. サービス概要

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。**

多くの有名ショップの成長を支え、**年間約1,100万個（2021年2月期実績）**の出荷を担う。

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

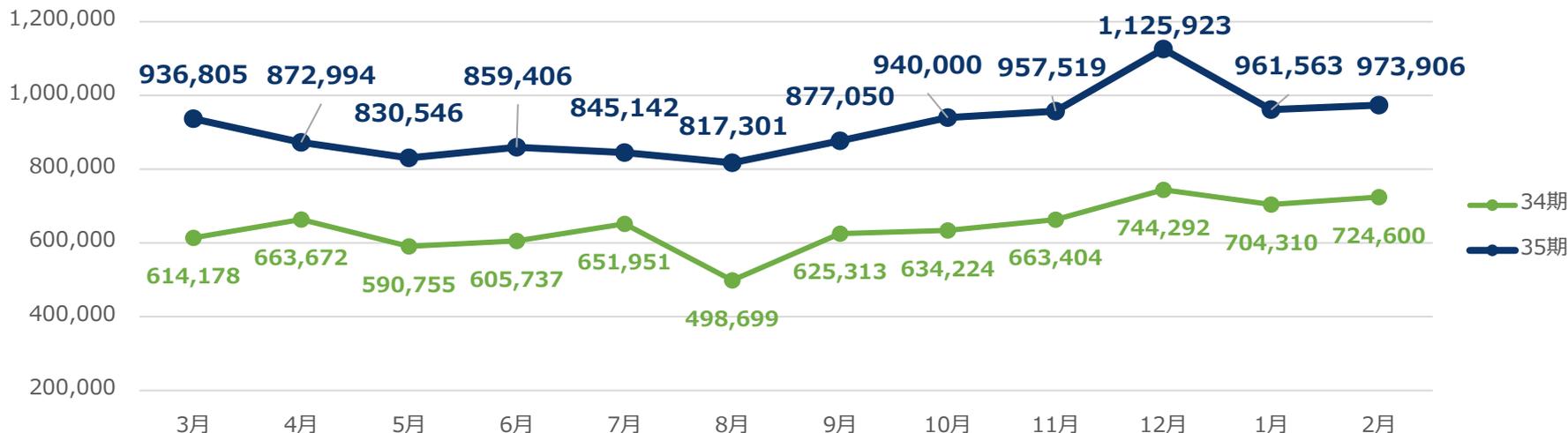
関通独自のWMS「クラウドトーマス」で在庫管理の効率化を実現

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

(単位：個)

月間出荷個数推移



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、EC物流の健全化を目的に「ワンデリバリー構想」を掲げる楽天株式会社と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。

冷凍冷蔵での物流サービスの強化

EC・通販物流支援サービスで、今後の市場成長が期待される冷凍冷蔵食品のEC物流に対応する物流サービスを提供を強化。

当社の冷凍冷蔵での物流サービスは、冷凍冷蔵倉庫では稀な、バラピッキングでの対応が可能で、卸などのtoBの業務だけでなく、toCにも対応しており、食品での物流では多く見られるアソートでの梱包にも対応しております。

海外企業の日本EC参入をサポート

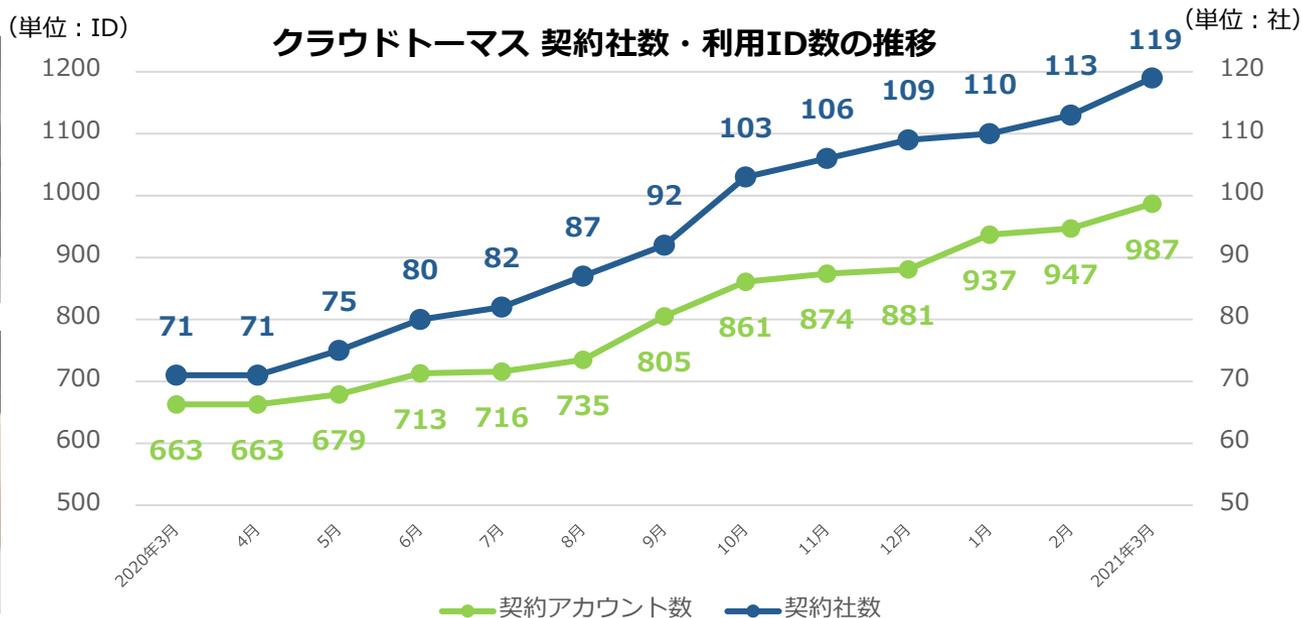
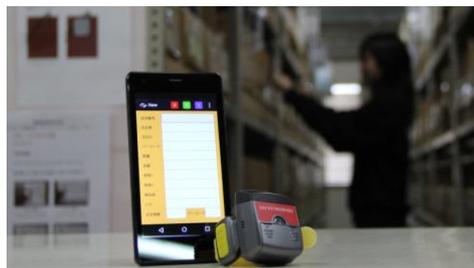
中国を始めとする海外企業様の日本EC市場への参入をサポートするため、EC・通販物流支援サービスの海外企業様向けサービスとして「ワンス」の提供を開始。輸入、通関業務から商品の入荷～出荷などの物流業務はもちろん、日本国内での受注処理などもご対応させていただいております。

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。



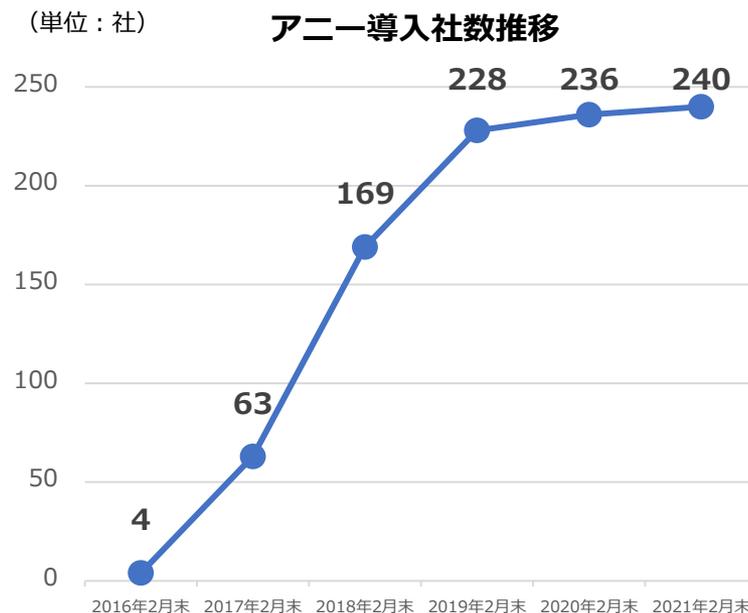
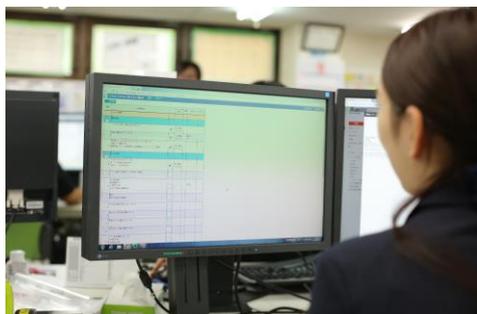
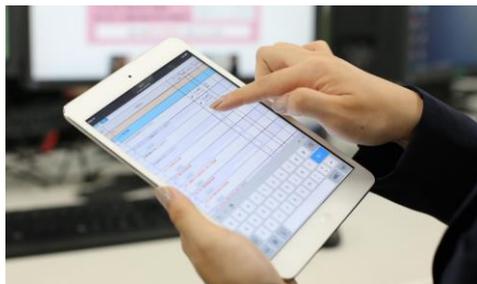
(注) グラフの表示は、導入完了社数を表す導入社数から、契約手続きが完了した契約者数及びご利用ID数の表示に変更しております。

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。



2. ソフトウェア販売・利用サービス

当社で成果があった取組みをサービス化することで、既存のお客様の満足度向上と、新たなお客様の獲得を行っております。その中で、2021年2月期には、新サービスとして「e.can（イーキャン）」、「ippo!（イッポ!）」をリリースしました。

受注処理自動化システム「e.can（イーキャン）」

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



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、受注処理全般を自動化するシステムで、Hamee株式会社様が提供するクラウド型ECプラットフォーム「ネクストエンジン」の公式アプリケーションとなっております。

RPA作成代行サービス「ippo!（イッポ!）」



RPA で自動化した成功事例を多数もつ関通と、多数の導入実績があるRPAツールである「BizRobo!」が連携し、RPA作成の代行、業務の自動化を支援する「ippo!（イッポ!）」は、RPAを導入しようとする企業様や、導入したが上手く使えていない企業様のサポートをさせていただくサービスとなっております。

3. 物流関連サービス

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。

「e.can」ご利用のお客様には「e.can Plus」として、受注処理の自動化を行い自動化することで、成長に対応するバックヤードを構築しております。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。

生産性向上のための物流業務の自動化機器も併せてご提案。



4. その他のサービス

障がい者向け教育サービス

- 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。



育児支援サービス

- 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。



5. 最近のトピック

EC通販に特化した物流センター「EC通販物流センター」を 兵庫県尼崎市にて開所

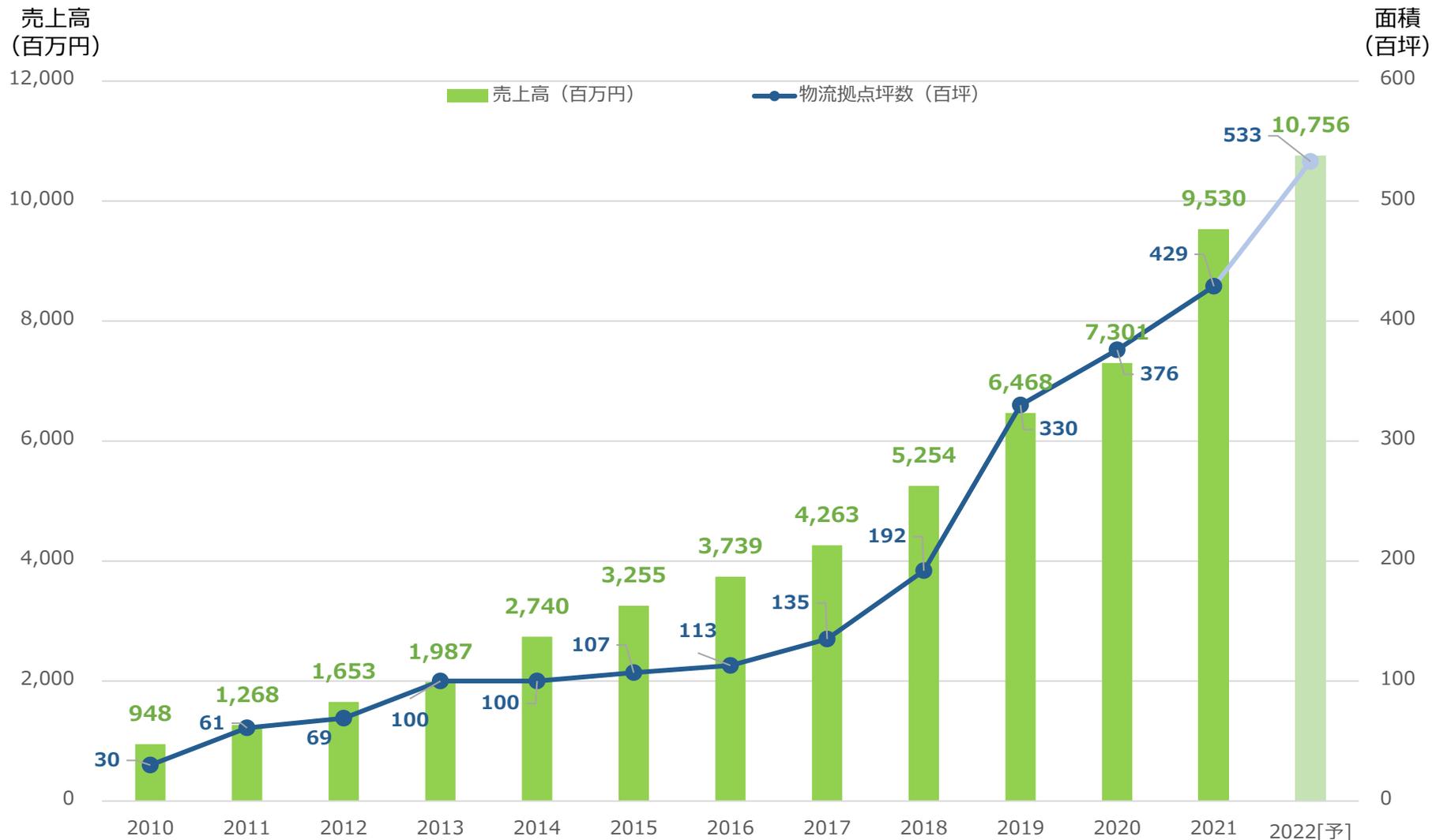
昨今のEC通販ニーズの高まりを受けて開設。延床面積は約5,600坪で、尼崎近辺での同社2拠点目の物流センターとなります。現在は物流センターのみですが、2022年1月には事務所も開設し、合計延床面積が約6,900坪になる予定です。



Ⅲ. 関通の強み

1. 厚い顧客基盤

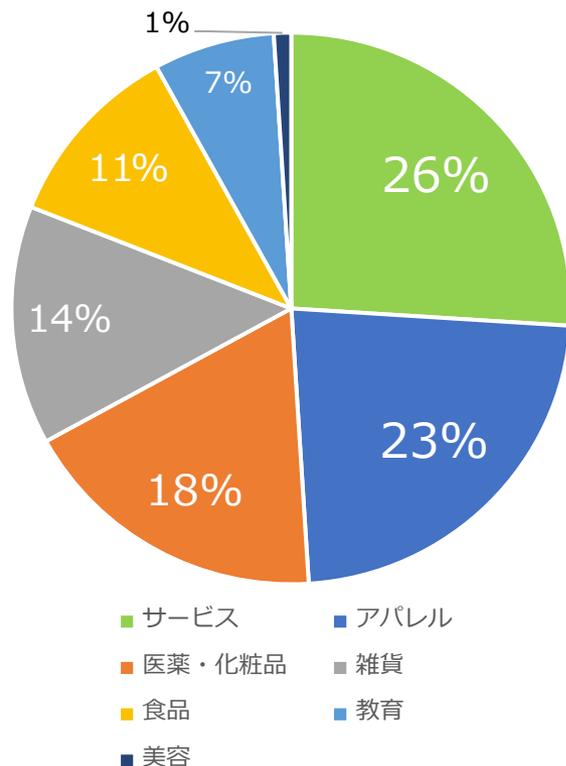
新規のお客様獲得だけでなく、既存のお客様との安定したお取引が当社の成長を牽引。



1. 厚い顧客基盤

多様な業種のお客様の物流を支援

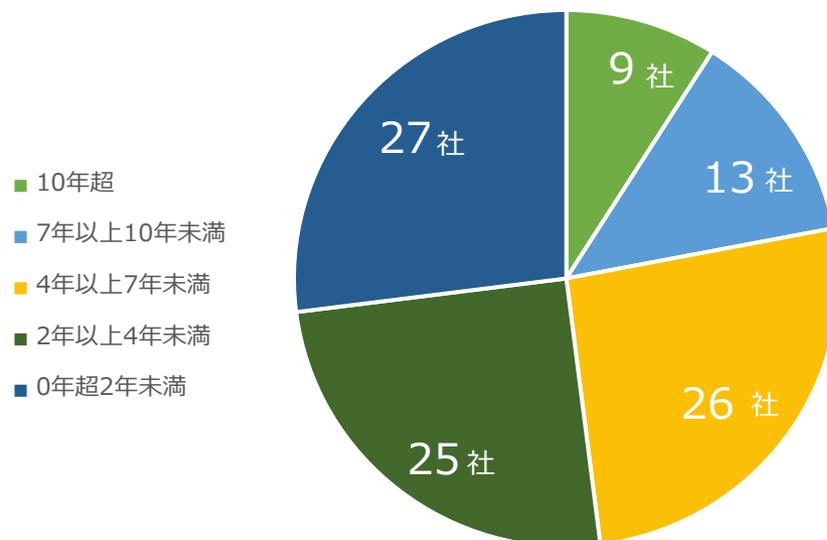
【業種別売上高構成比】（2021年2月期実績）



※ 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月期実績）



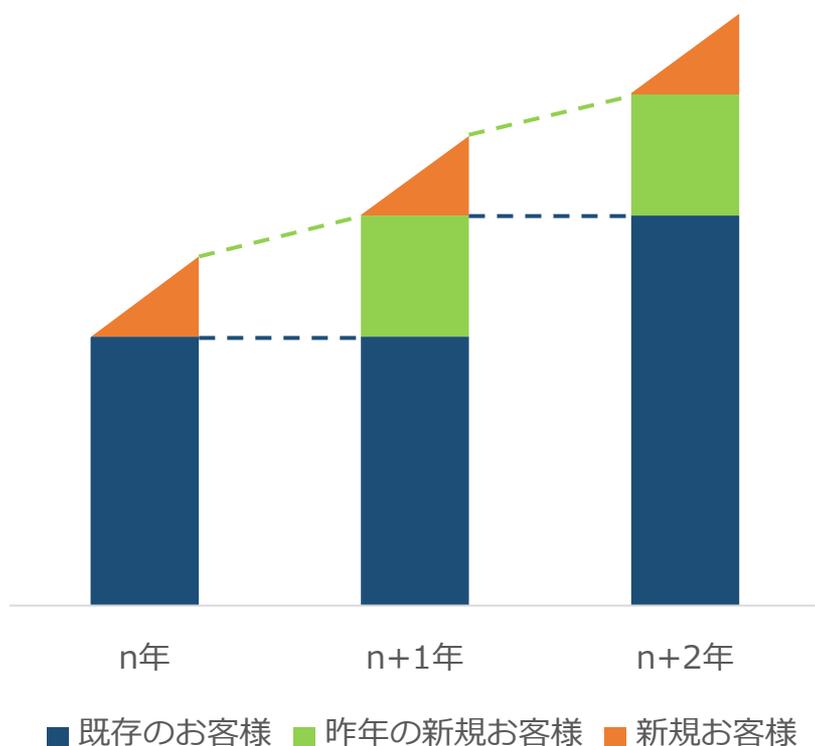
※2021年2月期 売上高実績上位100社から算出

1. 厚い顧客基盤

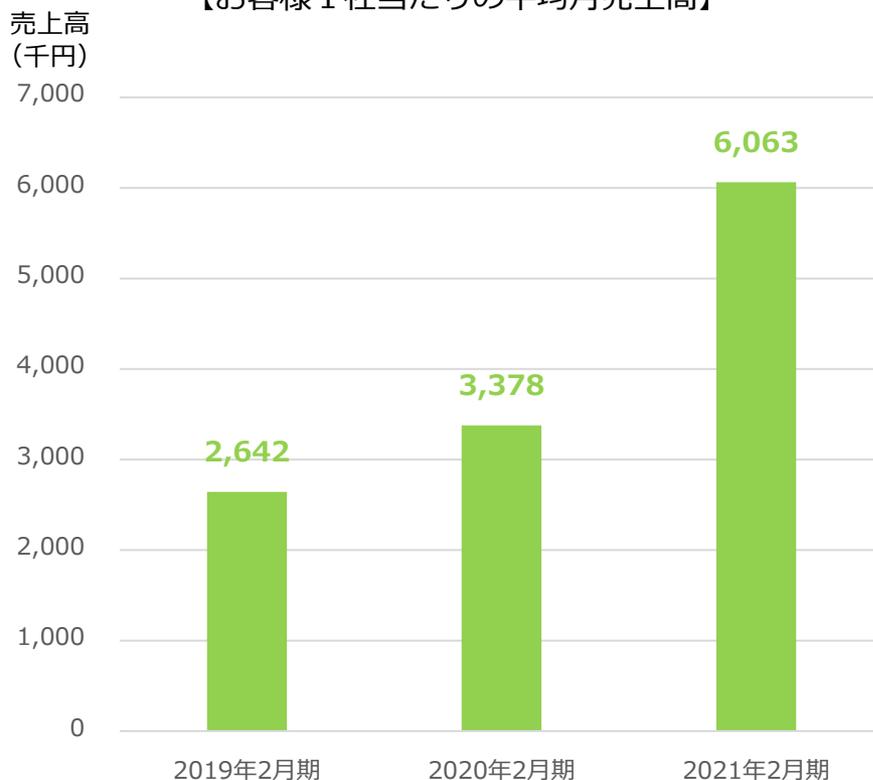
毎年の新規のお客様が当社の成長を支える。

お客様からの業務受託の売上規模は年々拡大している。

【売上高の積み上げイメージ】



【お客様1社当たりの平均月売上高】



※2021年2月期 売上高実績上位100社から算出
※楽天スーパーロジスティクスサービスに係る売上高は除いて算出

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。

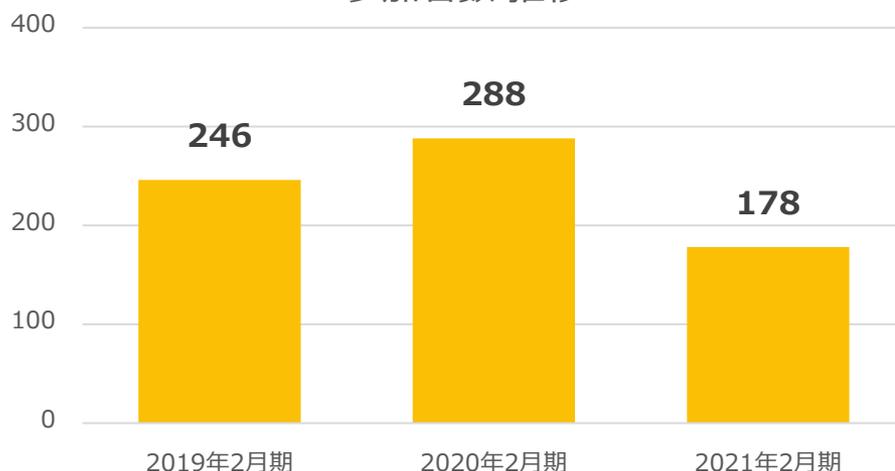
学べる倉庫見学会（セミナー開催）

2014年から開始し、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、「オンライン倉庫見学会」をスタートし、また「物流改善教室」の動画配信を強化しました。当社に来社いただかなくても、当社の取組みをご覧いただける環境を整備し、商談などでもこれらを活用することで、顧客獲得へのスピードアップ化を実現。

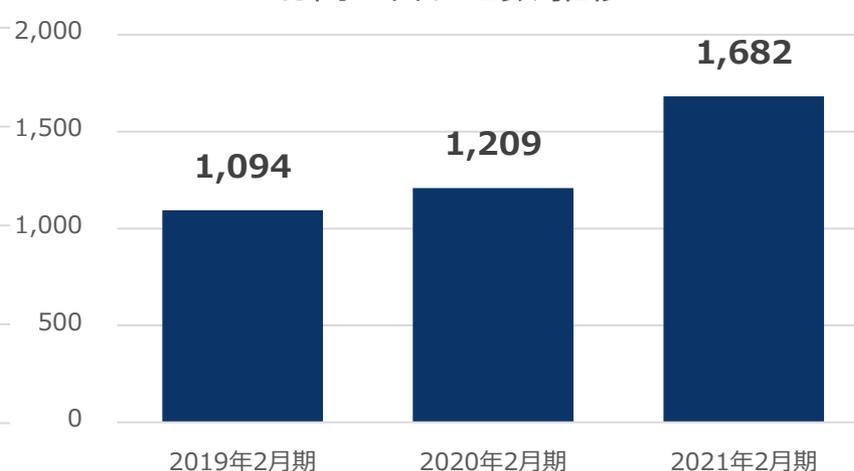
Webマーケティング

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。

(名) 参加者数 推移



(件) お問い合わせ数 推移

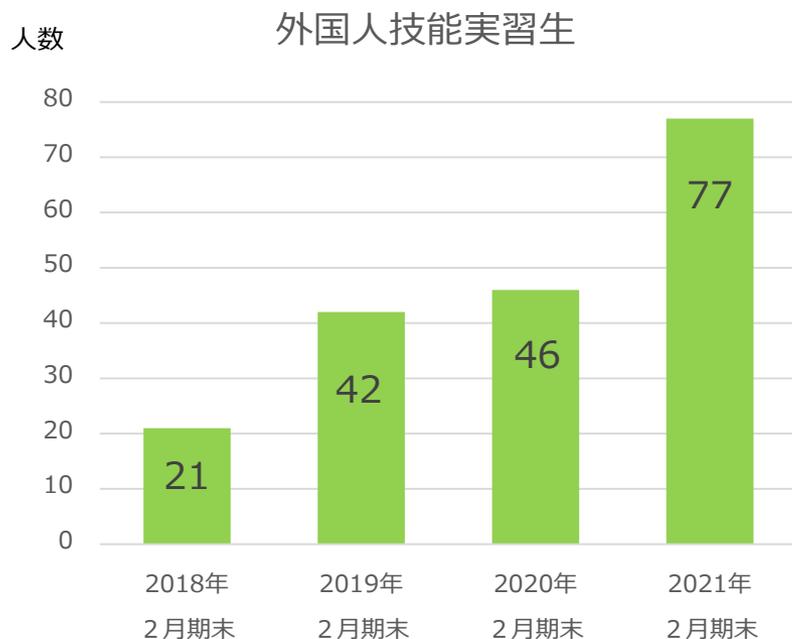


3. 雇用・人材育成・人材活用力

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。

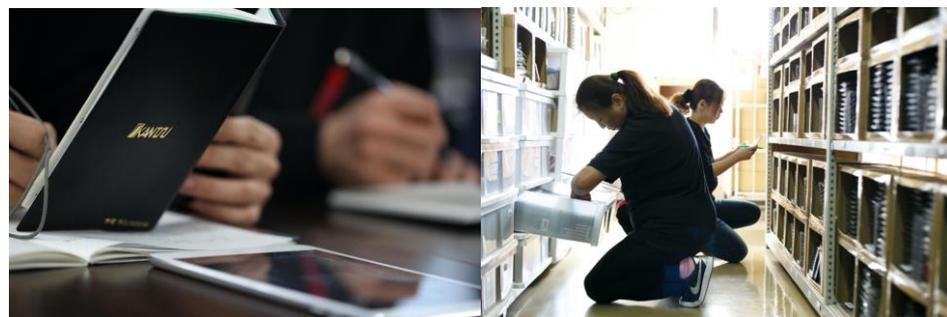
■ 雇用力

- ・ 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



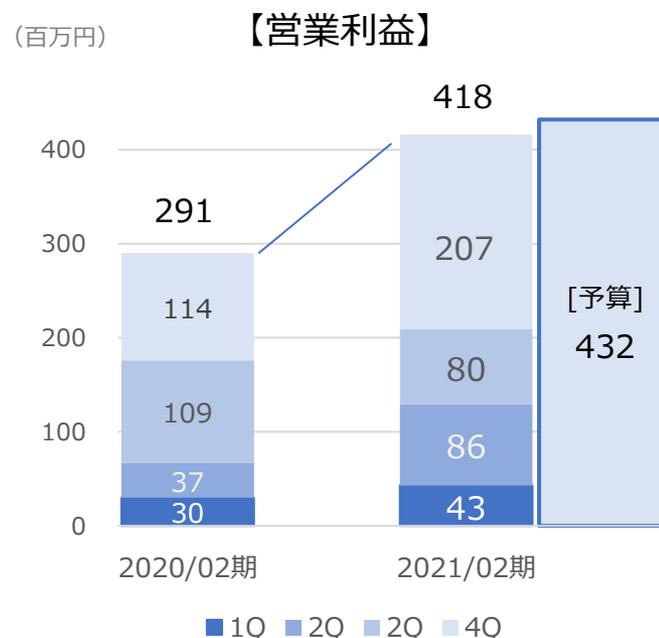
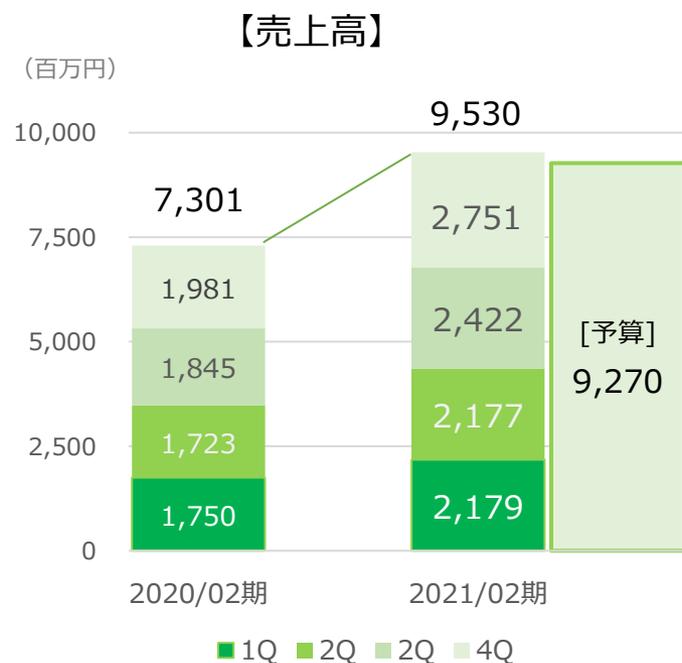
IV. 2021年2月期 決算概要

1. 2021年2月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期比34.3%増、販売を強化したソフトウェア販売・利用サービスは前期比46.9%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坪を拡張する等の先行費用を計上するも、営業利益は前期比43.5%増。

売上高	9,530	百万円	(前期比増減)	30.5	%増
営業利益	418	百万円	(前期比増減)	43.5	%増



2. 2021年2月期業績のサマリー



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，%)

	2020/2期		2021/2期		前期比	
	累計実績	百分比	累計実績	百分比	増減額	増減率
売上高	7,301	100.0	9,530	100.0	2,228	30.5
売上総利益	974	13.3	1,126	11.8	151	15.6
販管費	683	9.4	707	7.4	24	3.7
営業利益	291	4.0	418	4.4	126	43.5
経常利益	255	3.5	383	4.0	127	50.0
当期純利益	170	2.3	283	3.0	112	66.0
EPS (円)	74.95	—	94.99	—	—	—
ROE (%)	31.20	—	25.52	—	—	—

* 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. 四半期業績推移のサマリー



四半期推移においても売上高は拡大基調が継続し、第3四半期の先行費用の計上が、第4四半期の利益確保に貢献。売上高は予算を上回り、営業利益は予算水準で着地。

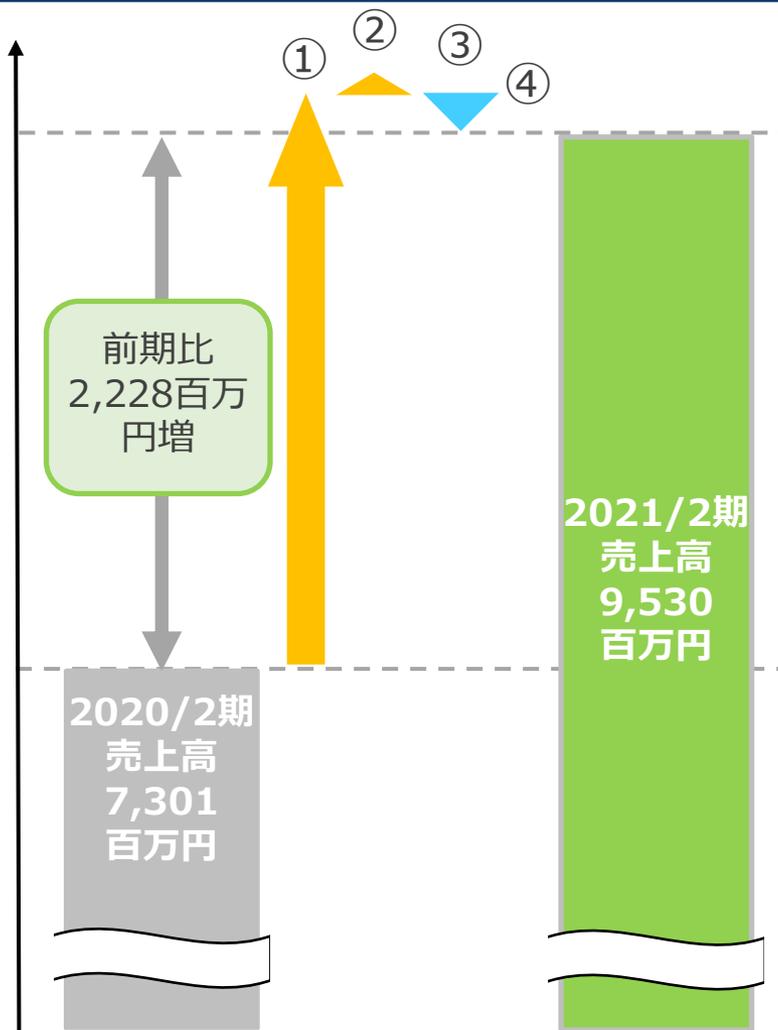
(単位：百万円, %)

	2020/2期				2021/2期						
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	累計	予算比	通期 予算
売上高	1,750	1,723	1,845	1,981	2,179	2,177	2,422	2,751	9,530	102.8	9,270
売上総利益	198	206	289	280	217	260	254	393	1,126	93.6	1,203
販管費	167	169	180	165	173	174	173	186	707	91.9	770
営業利益	30	37	109	114	43	86	80	207	418	96.6	432
経常利益	24	29	99	101	32	78	74	198	383	97.0	395
四半期純利益	16	20	67	66	23	55	55	148	283	114.0	248
EPS (円)	7.16	8.99	29.73	29.07	8.35	18.35	18.43	47.58	94.99	-	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。

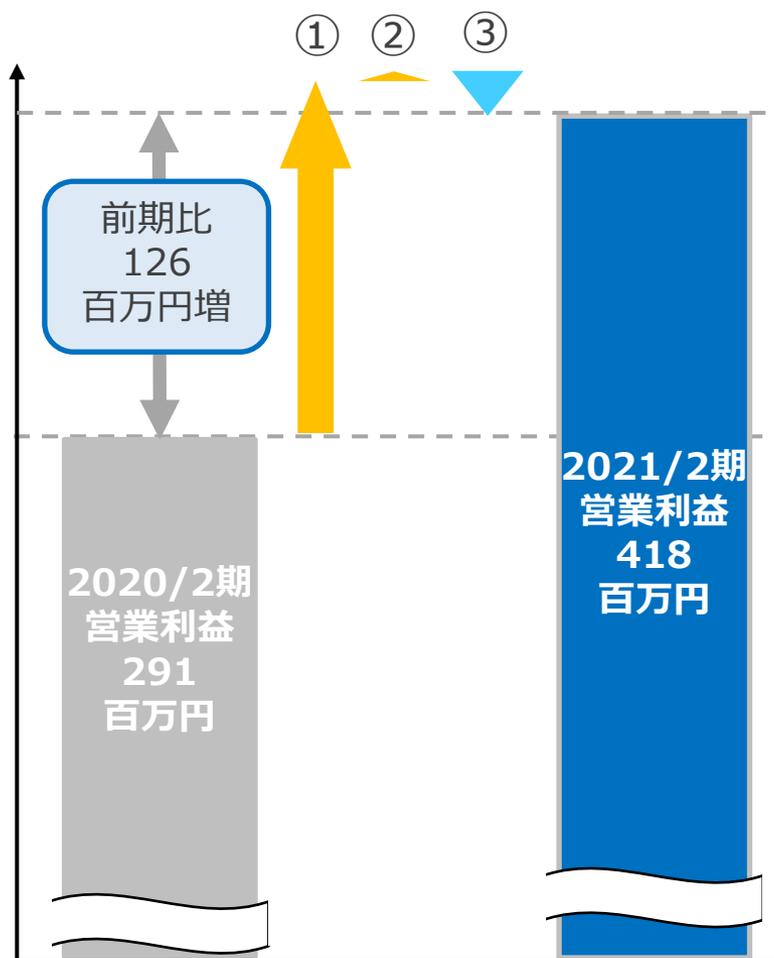
* 2 2020/2期 第1Q及び同 第2Qの各数値は監査法人による四半期レビューを受けておりません。

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
前期比 +2,288百万円
- 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
前期比 +94百万円増
- 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
前期比 △154百万円
- ④ その他の事業の増加
外国人技能実習生教育サービスの売上が減少するも、企業主導型保育事業が堅調に推移
前期比 +0百万円

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等の先行費用を計上するも、売上高の増加が寄与
前期比 +146百万円

② その他の事業の売上総利益の改善

就労移行支援サービスの提供開始による初期費用を計上するも、企業主導型保育事業が堅調に推移
前期比 5百万円

③ 販管費の増加 (△)

主にガバナンス、内部統制強化のための人件費の増加
前期比 △24百万円

6. セグメント別 (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期比34.3%、2,288百万円増。
- 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、売上高は前期比46.9%、94百万円増。

(単位：百万円，%)

	2020/2期		2021/2期		前期比	
	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	6,679	92.6	8,968	95.0	2,288	34.3
受注管理業務代行サービス	100	1.4	92	1.0	△7	△7.2
ソフトウェア販売・利用サービス	202	2.8	297	3.1	94	46.9
その他	233	3.2	85	0.9	△147	△63.3
セグメント売上高	7,215	100.0	9,443	100.0	2,228	30.9
セグメント利益	325	4.5	429	4.5	103	31.7

* 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。

6. セグメント別 (1)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期比0.2%の微増。
- 障がい者向け就労移行支援事業所の新設し、2020年12月にサービス提供を開始。

(単位：百万円, %)

	2020/2期		2021/2期		前期比	
	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	37	43.4	19	22.0	△18	△49.2
その他教育サービス	48	56.6	67	78.0	18	38.0
セグメント売上高	86	100.0	86	100.0	0	0.2
セグメント利益	△34	-	△11	-	23	-

7. 要約貸借対照表

(単位：百万円，%)

	2020/2 期末		2021/2 期末		前期比 増減額
	金額	構成比	金額	構成比	
流動資産	3,526	54.9	4,142	55.0	615
現金・預金	2,450	38.2	2,592	34.4	141
売上債権	850	13.2	1,256	16.7	405
その他	225	3.5	293	3.9	67
固定資産	2,893	45.1	3,390	45.0	497
有形固定資産	1,996	31.1	2,326	30.9	330
無形固定資産	191	3.0	259	3.5	68
投資その他資産	705	11.0	804	10.7	98
資産合計	6,420	100.0	7,532	100.0	1,112
流動負債	1,659	25.9	1,836	24.4	176
仕入債務	380	5.9	472	6.3	91
有利子負債	747	11.6	817	10.9	69
その他	531	8.3	546	7.3	14
固定負債	4,134	64.4	4,101	54.4	△32
有利子負債	3,923	61.1	3,867	51.3	△55
その他	211	3.3	234	3.1	23
負債合計	5,794	90.2	5,937	78.8	143
純資産合計	626	9.8	1,595	21.2	969
負債純資産合計	6,420	100.0	7,532	100.0	1,112

売上高の増加による増加

冷凍冷蔵倉庫の増床、物流ロボットその他自動化機器等の導入による増加

物流センターの新設による差入保証金等の増加

公募増資及び新株予約権の行使等による増加

8. キャッシュ・フローの概要等

【キャッシュ・フローの概要】

(単位：百万円)

	2020/2期		2021/2期	
	2 Q累計	4 Q累計	2 Q累計	4 Q累計
営業キャッシュ・フロー	190	398	39	187
投資キャッシュ・フロー	25	△401	△292	△650
財務キャッシュ・フロー	818	653	295	675
現金・現金同等物期末残高	2,572	2,188	2,231	2,400

売上債権増加額 △416
 税引前純利益 392
 減価償却費 239

有形固定資産取得△539
 無形固定資産取得△130

株式発行収入 675

【設備投資／減価償却費】

(単位：百万円)

	2020/2期		2021/2期	
	2 Q累計	4 Q累計	2 Q累計	4 Q累計
設備投資（固定資産）	198	574	379	779
減価償却費（総額）	78	173	108	239

* 2020/2期第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。

9. 設備投資の状況 ①

【設備投資計画・実績】

(2021年2月28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
物流ロボットの導入	ピッキング、梱包等の作業効率化	180	176	2020/03~ 2021/02
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	101	2019/08~ 2021/02
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	136	2019/12~ 2021/10
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	106	109	2020/03~ 2021/02
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【完了】
inVia 100百万円
Syrius 76百万円

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

既払金の内訳
敷金 133百万円
その他 2百万円

既払金の内訳【完了】
ソフトウェア
109百万円

既払金の内訳【完了】
冷凍冷蔵倉庫
125百万円

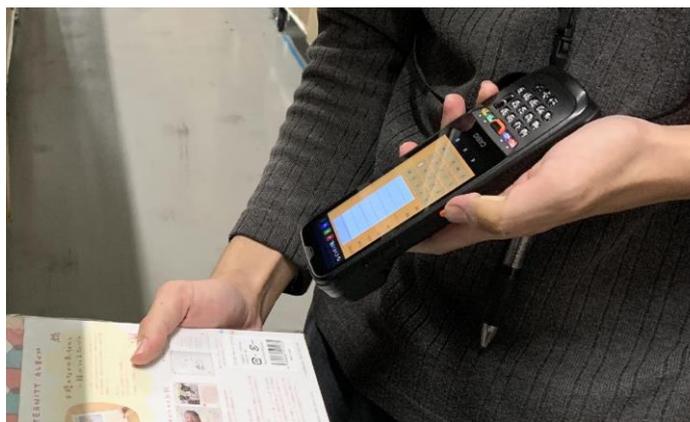
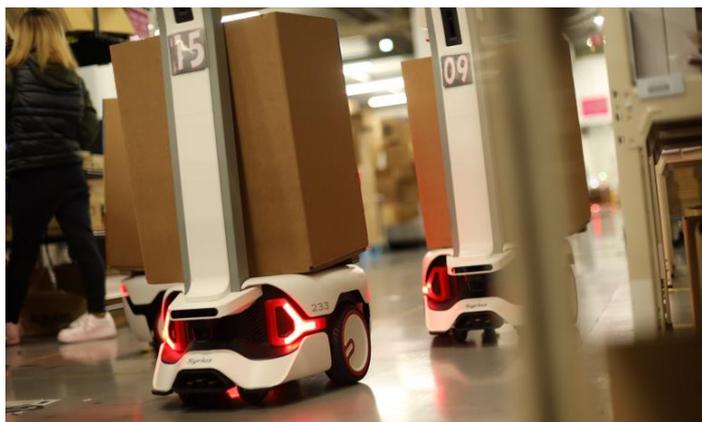
9. 設備投資の状況 ②

【設備投資計画・実績】

(2021年2月28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口 ロボットの導入	生産性への効果検証結果に基づき物流口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	63	2021/03～ 2023/02

既払金の内訳
敷金 63百万円





V. 2022年2月期 業績予想

1. 2022年2月期 業績予想



- 売上高は前期比12.9%増、各段階利益とも増益の見通し。

(単位：百万円, %)

	2021/2期 実績		2022/2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	9,530	100.0	10,756	100.0	1,226	12.9
売上総利益	1,126	11.8	1,608	15.0	482	42.9
販管費	707	7.4	937	8.7	229	32.5
営業利益	418	4.4	670	6.2	252	60.4
経常利益	383	4.0	635	5.9	251	65.7
当期純利益	283	3.0	428	4.0	145	51.5
EPS (円)	96.57	—	134.14	—	—	—

2. セグメント別(1)物流サービス事業

- EC・通販物流支援サービスは引続き市場拡大する中、兵庫県尼崎市に2件の物流センターを新設し、約10,800坪を増床予定。
- 一部のお客様の契約切替えにより運賃売上が予算上の売上高見込額で約800百万円減少する見込み（各段階利益への影響額は僅少）である一方で、新規のお客様に対する売上高として1,500百万円を見込む。（単位：百万円，％）

	2021/2期		2022/2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	8,968	98.1	10,115	98.3	1,146	12.8
受注管理業務代行サービス	92	1.0	111	1.1	18	19.7
その他	85	0.9	66	0.6	△19	△22.8
セグメント売上高	9,146	100.0	10,292	100.0	1,145	12.5

* 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。

* ソフトウェア販売・利用サービスは、2022年第1四半期から、報告セグメントを「ITオートメーション事業」として、独立して開示するため、物流サービス事業から同サービスを除いて表示しております。

2. セグメント別(2)ITオートメーション事業

- 倉庫管理システム「クラウドトーマス」に加え、より一層、お客様のニーズ・規模に応じた個別カスタマイズが可能な「クラウドトーマスPro」をラインアップすることで、お客様層の拡大を図る。
- クラウドトーマスの業績予想は保守的にカスタマイズ売上を見込まずも、売上高は前期比20.8%、42百万円増の見通し。

(単位：百万円，%)

	2021/2期		2022/2期		前期比	
	実績	構成比	予想	構成比	増減額	増減率
クラウドトーマス	202	68.2	244	70.1	42	20.8
その他	94	31.8	104	29.9	10	10.6
セグメント売上高	297	100.0	349	100.0	52	17.6

* 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。

* ITオートメーション事業における2021/2期実績の数値は、物流サービス事業におけるソフトウェア販売・利用サービスの実績数値を用いております。

2. セグメント別 (3)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、ミャンマーの政情不安の影響が予想される一方で、昨年度新設の発達障がい者向け就労移行支援サービスが売上に貢献する見込みで、その他の事業の売上高は前期比33.1%、28百万円増の見通し。

(単位：百万円, %)

	2021/2期		2022/2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	19	22.0	10	9.4	△8	△43.3
その他教育サービス	67	78.0	104	90.6	36	54.7
セグメント売上高	86	100.0	115	100.0	28	33.1



VI. 中期経営計画 －2024－

1. 中期経営計画の概要



- EC市場の市場規模の増加率を上回る成長により、2024年2月期は売上高153億円、営業利益10億円を実現する。

(単位：百万円，%)

	2022/2期			2023/2期			2024/2期		
	計画	百分比	前期比増減率	計画	百分比	前期比増減率	計画	百分比	前期比増減率
売上高	10,756	100.0	12.9	13,105	100.0	21.8	15,370	100.0	17.3
売上総利益	1,608	15.0	42.9	1,833	14.0	14.0	2,280	14.8	24.4
販管費	937	8.7	32.5	1,036	7.9	10.5	1,184	7.7	14.3
営業利益	670	6.2	60.4	796	6.1	18.8	1,095	7.1	37.6
経常利益	635	5.9	65.7	750	5.7	18.1	1,050	6.8	40.0
当期純利益	428	4.0	51.5	506	3.9	18.1	708	4.6	40.0
ROE	15.0%以上		—	15.0%以上		—	15.0%以上		—

2. セグメント別中期計画

- 物流サービス事業は、物流センターの拡充、物流ロボット等の自動化機器への設備投資により、EC市場の市場規模の増加率を上回る成長を図る。
- ITオートメーション事業は、クラウドトーマスを中心にソフトウェア投資を推進し、販売活動におけるアライアンスの推進等により、ITベンダーとしての地位を確立する。

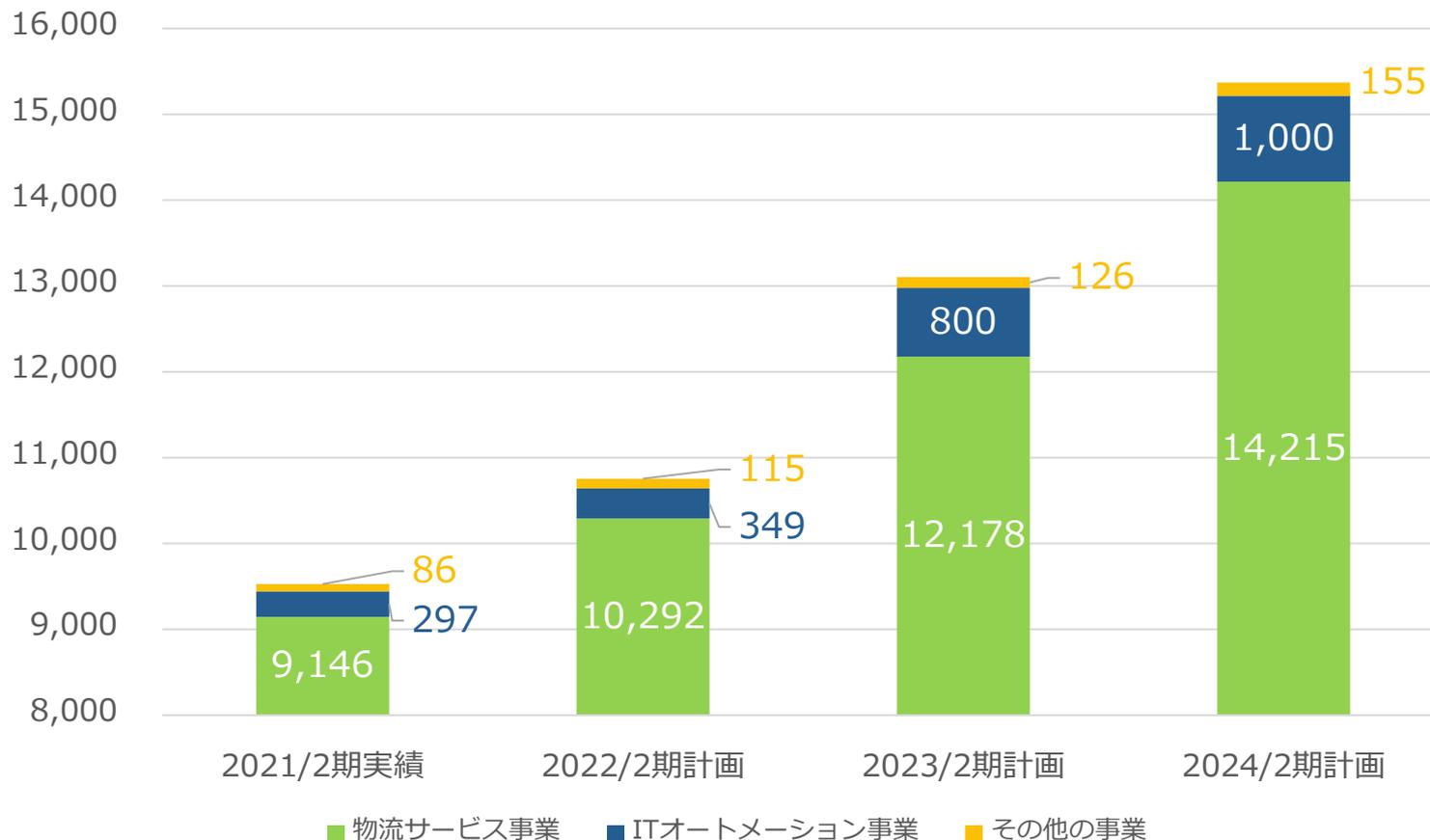
(単位：百万円，%)

	2022/2期			2023/2期			2024/2期		
	計画	百分比	前期比 増減率	計画	百分比	前期比 増減率	計画	百分比	前期比 増減率
物流サービス事業	10,292	95.7	12.5	12,178	92.9	18.3	14,215	92.5	16.7
ITオートメーション事業	349	3.2	17.6	800	6.1	129.1	1,000	6.5	25.0
その他の事業	115	1.1	33.1	126	1.0	10.1	155	1.0	22.5
売上高	10,756	100.0	12.9	13,105	100.0	21.8	15,370	100.0	17.3
売上総利益	1,608	15.0	42.9	1,833	14.0	14.0	2,280	14.8	24.4

2. セグメント別売上高計画推移

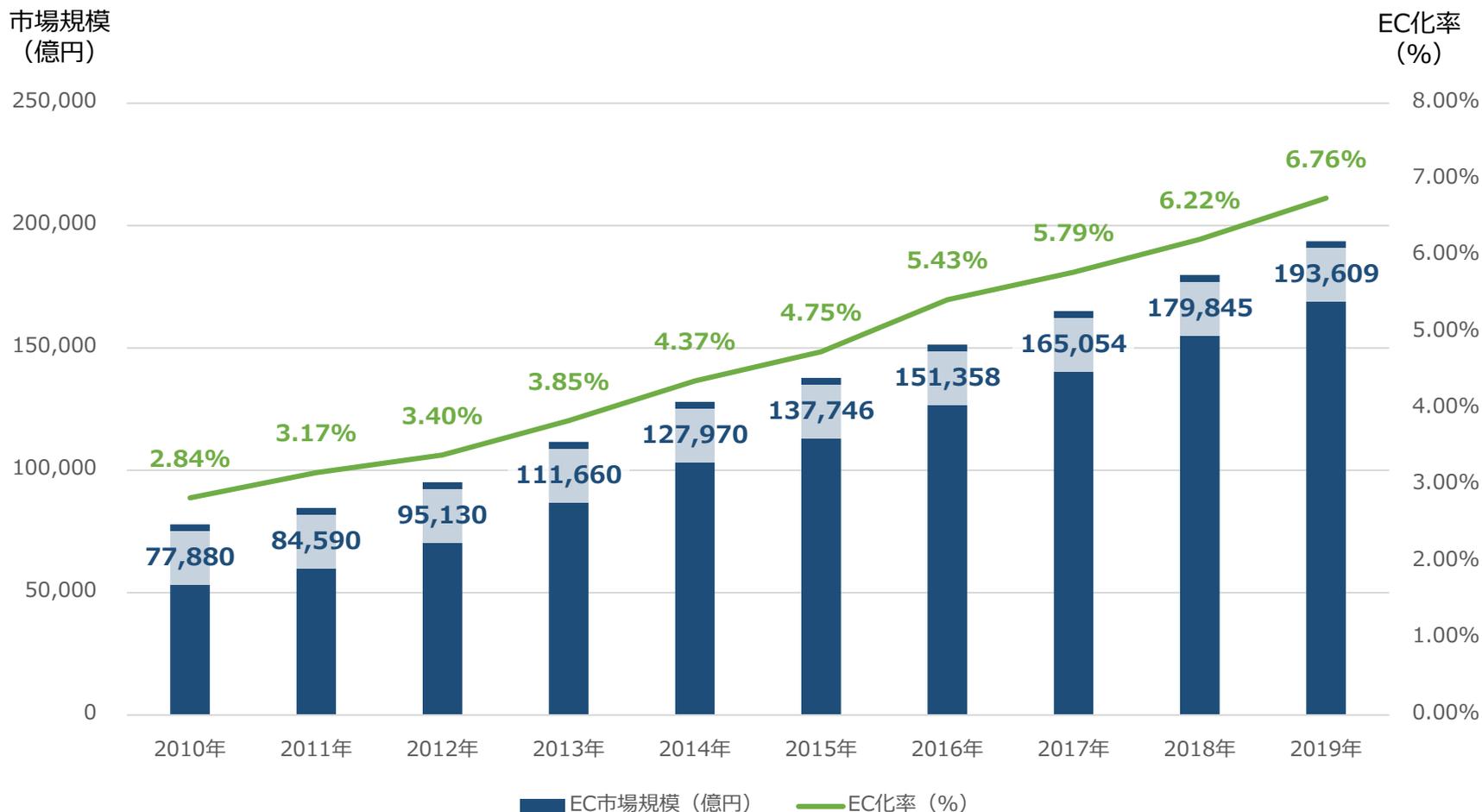
- 2024年2月期には、物流サービス事業の売上高142億円、ITオートメーション事業の売上高10億円を実現する。

(単位：百万円)



3. 市場環境

引き続きEC市場は高い成長を予想



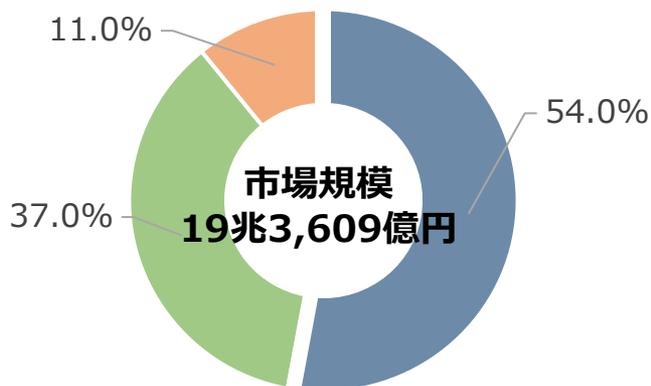
(出典) 経済産業省 令和元年度「内外一体の経済成長戦略構築にかかる国際経済調査事業」

3. 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冷凍冷蔵食品の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、販売活動のアライアンスの推進

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を推進

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

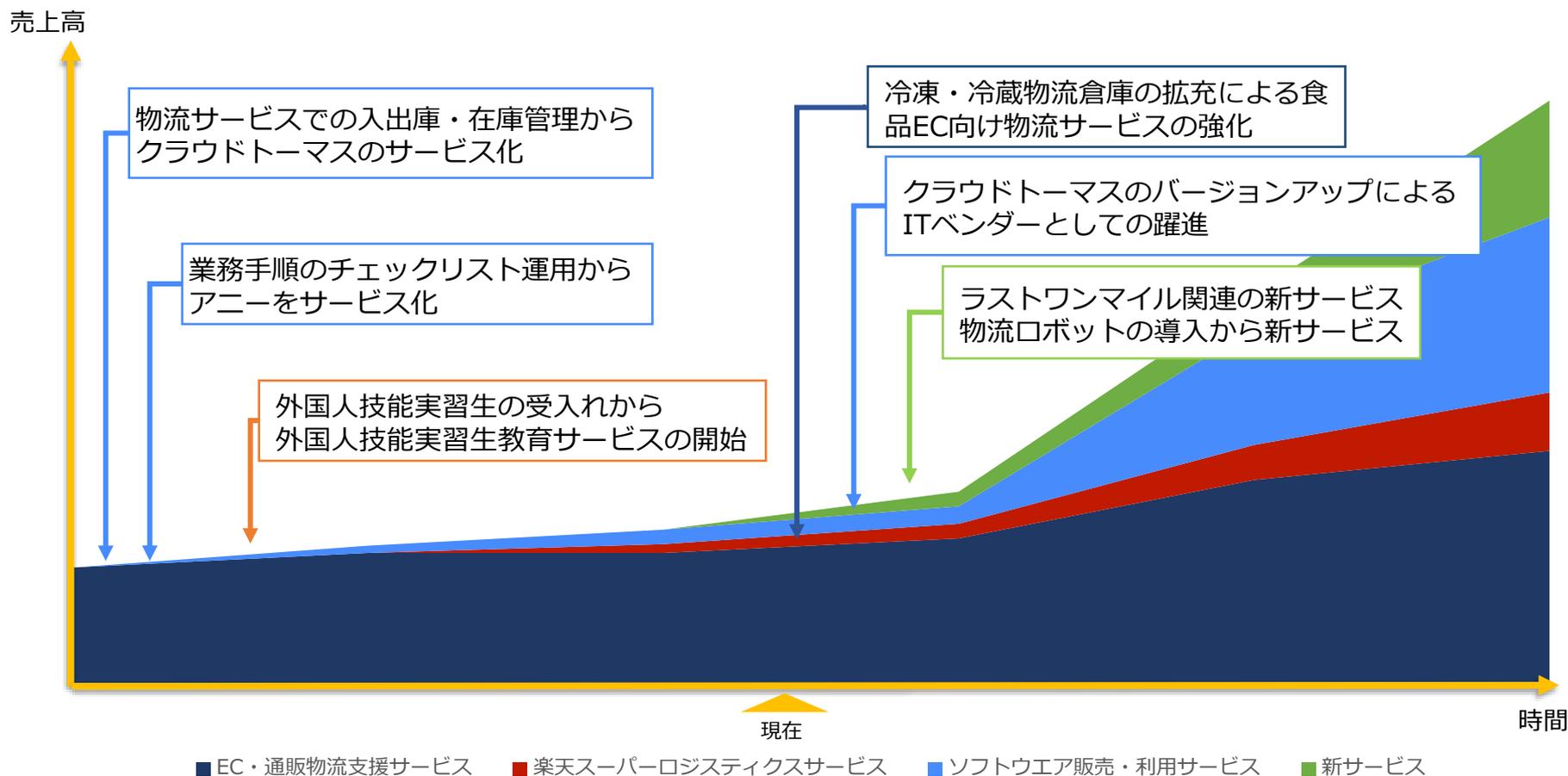
- 物流自動化機器・システムの導入による生産性向上
- 新WMS（クラウドトーマス）との連携機能強化
- 成功事例の積み上げ

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

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向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、ITオートメーション事業を伸ばしながら、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

