

# 2022年2月期 決算補足説明資料

株式会社関通  
(証券コード：9326)

2022年4月14日



# 目次

I. 決算概要	.....	3
II. 業績予想	.....	23
III. 中期経営計画	.....	28
IV. 事業概要	.....	32
V. トピックス	.....	49
VI. SDGsへの取り組み	.....	53
VII. ご参考資料	.....	56

# I. 決算概要

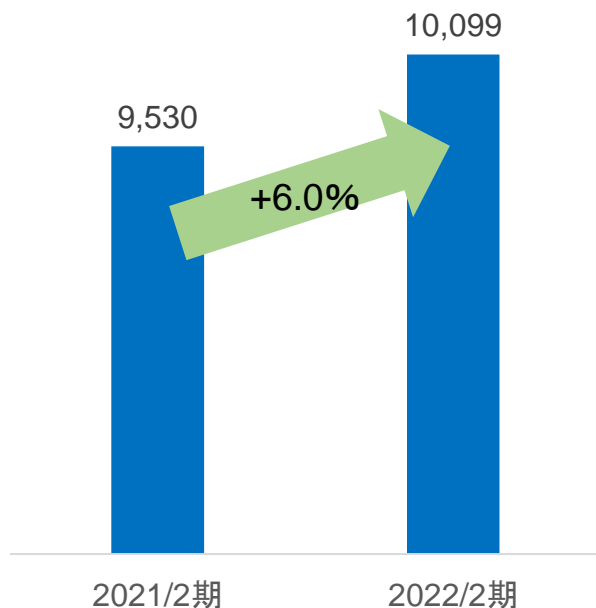
# 業績のポイント | 前期比

期首からの早期新規獲得が奏功。センター稼働率上昇により過去最高の営業利益を計上。

売上高	100.9 億円	(前期比増減	6.0 %増)
営業利益	7.2 億円	(前期比増減	74.5 %増)

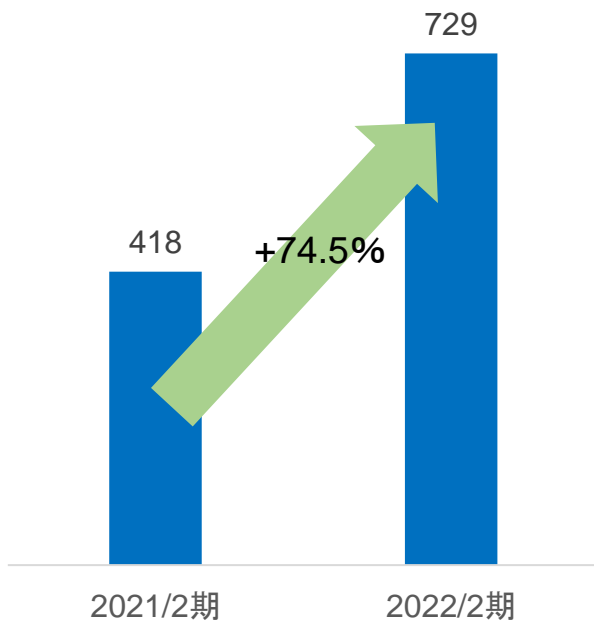
## 売上高

(単位：百万円)



## 営業利益

(単位：百万円)



### «売上高の推移のポイント»

- ◆ 運賃契約切替により前期比約12億円減少。  
しかしながら、
  - ・ 期首から新規契約獲得
  - ・ 獲得規模の拡大以上により、引き続き新規関連売上高は増加傾向。
- ◆ 前期第4Qは新型コロナウイルス感染拡大の影響による需要増となるも、当期第4Qは反動減の影響により、既存売上高が減少。

### «営業利益の推移のポイント»

- ◆ 早期の新規取引開始に起因するセンター稼働率上昇が通期の営業利益向上に寄与。

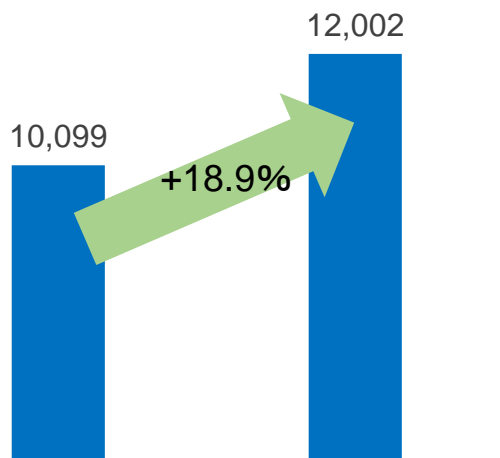
# 2023年2月期の業績予想

引き続き物流センター拡充にあわせて事業成長を目指す。

売上高	120.0 億円	(前期比増減)	18.9 %増)
営業利益	9.4 億円	(前期比増減)	29.3 %増)

## 売上高

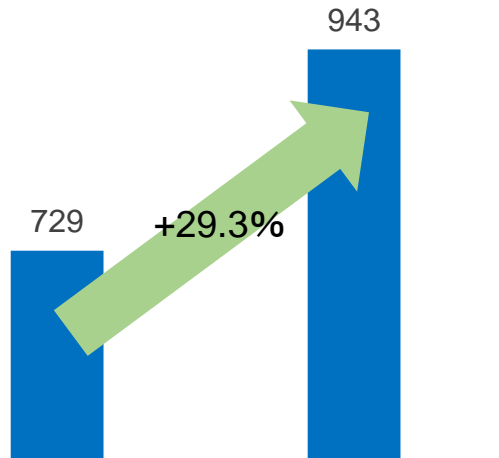
(単位：百万円)



2022/2期 単体実績 2023/2期 連結予想

## 営業利益

(単位：百万円)



2022/2期 単体実績 2023/2期 連結予想

### 《売上高の推移のポイント》

- ◆ 既存売上高の積上げにより、売上高100億円を堅持しつつ、更に20億円の新規売上高を獲得する。

### 《営業利益の推移のポイント》

- ◆ 東京主管センターの早期満床による営業利益率の改善を図る。

※当社は、2023/2期第1四半期から、連結決算に移行します。

# 2022年2月期業績のサマリー

売上高は100億円で前期比6.0%増、営業利益は7.2億円で前期比74.5%増。

物流サービス事業、ITオートメーション事業ともに増収増益。

(単位：百万円，%)

	2021/2期		2022/2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	9,530	100.0	<b>10,099</b>	<b>100.0</b>	<b>568</b>	<b>6.0</b>
売上総利益	1,105	11.6	1,571	15.6	465	42.1
販管費	687	7.2	842	8.3	154	22.5
営業利益	418	4.4	<b>729</b>	<b>7.2</b>	<b>311</b>	<b>74.5</b>
経常利益	383	4.0	<b>687</b>	<b>6.8</b>	<b>304</b>	<b>79.4</b>
当期純利益	283	3.0	<b>463</b>	<b>4.6</b>	<b>180</b>	<b>63.9</b>
EPS (円)	31.66	—	45.74	—	—	—

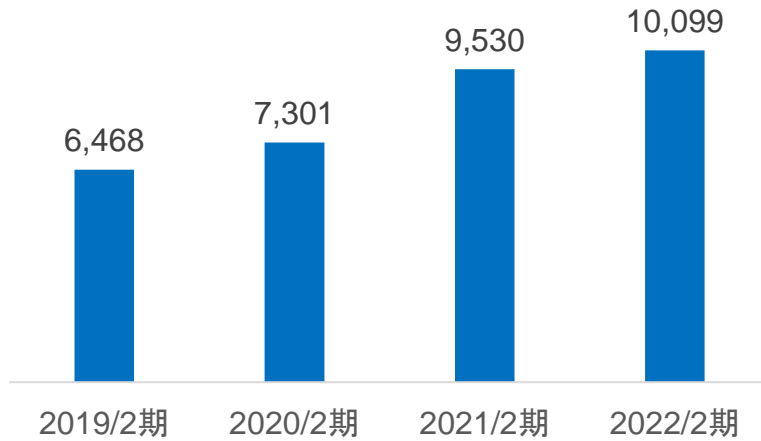
\* 2022/2期 第1Qから「ITオートメーション事業」を独立した報告セグメントとしたことにともない、ソフトウェア開発に係る減価償却費の見直しを行ったこと等により、2021/2期に販管費に含めておりました減価償却費20百万円は、売上原価に組替えております。

\* 2021年9月1日付で株式分割（1：3）を行っております。EPSは当該株式分割が2021/2期の期首に当該株式分割が行われたものと仮定して算定しております。

# 2022年2月期業績のサマリー

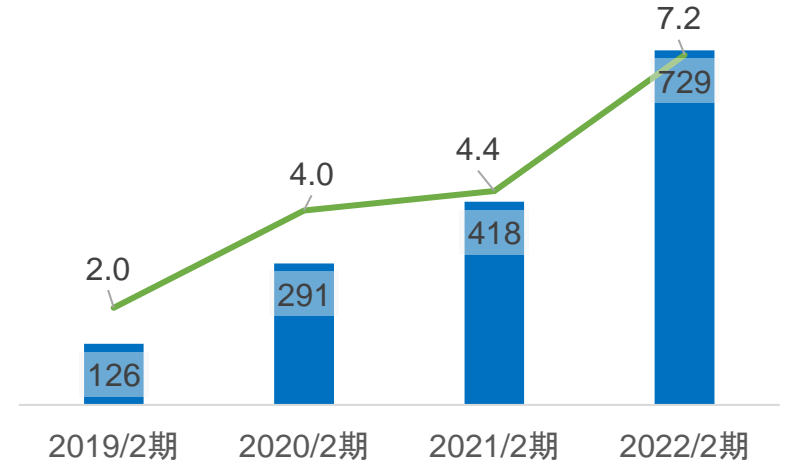
## 売上高

(単位：百万円)



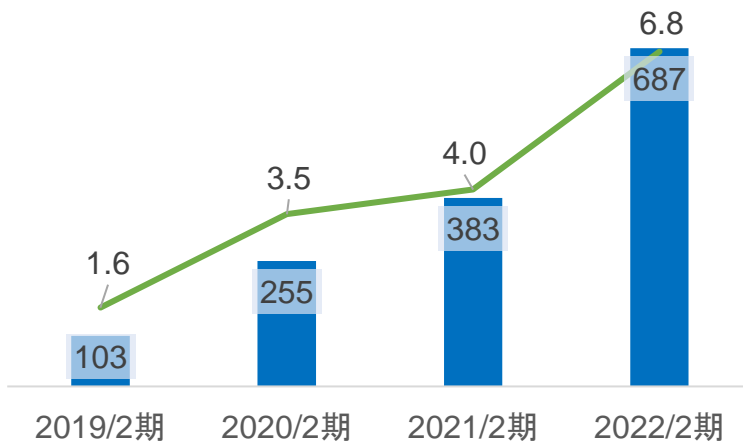
## 営業利益

(単位：百万円,%)



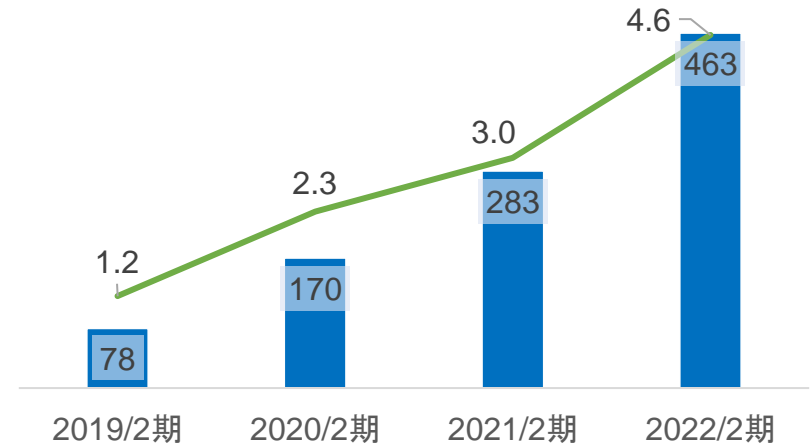
## 経常利益

(単位：百万円,%)



## 当期純利益

(単位：百万円,%)



# セグメント別 (1)物流サービス事業

- 一部のお客様の運賃契約切替えにより売上高が減少（同要因により前期比約12億円減少）
- しかしながら、「期首から新規契約獲得」及び「獲得規模の拡大」が巻き返しに寄与し、最終的に売上高は前期比 4.2億円（前期比4.6%増）の増加。
- 低採算取引の見直しにより利益率は改善。（運賃契約の切替え等）
- 新設物流センター 2 拠点の新規取引導入が進み、セグメント利益は2.9億円増加（前期比92.9%増）

(単位：百万円，%)

	2021/2期		2022/2期		前期比	
	累計実績	構成比	累計実績	構成比	増減額	増減率
EC・通販物流支援サービス	8,968	98.0	9,393	98.2	424	4.7
受注管理業務代行サービス	92	1.0	111	1.2	18	20.5
その他	85	0.9	63	0.7	△21	△25.3
<b>セグメント売上高</b>	<b>9,146</b>	<b>100.0</b>	<b>9,568</b>	<b>100.0</b>	<b>422</b>	<b>4.6</b>
<b>セグメント利益</b>	<b>318</b>	<b>3.5</b>	<b>613</b>	<b>6.4</b>	<b>295</b>	<b>92.9</b>

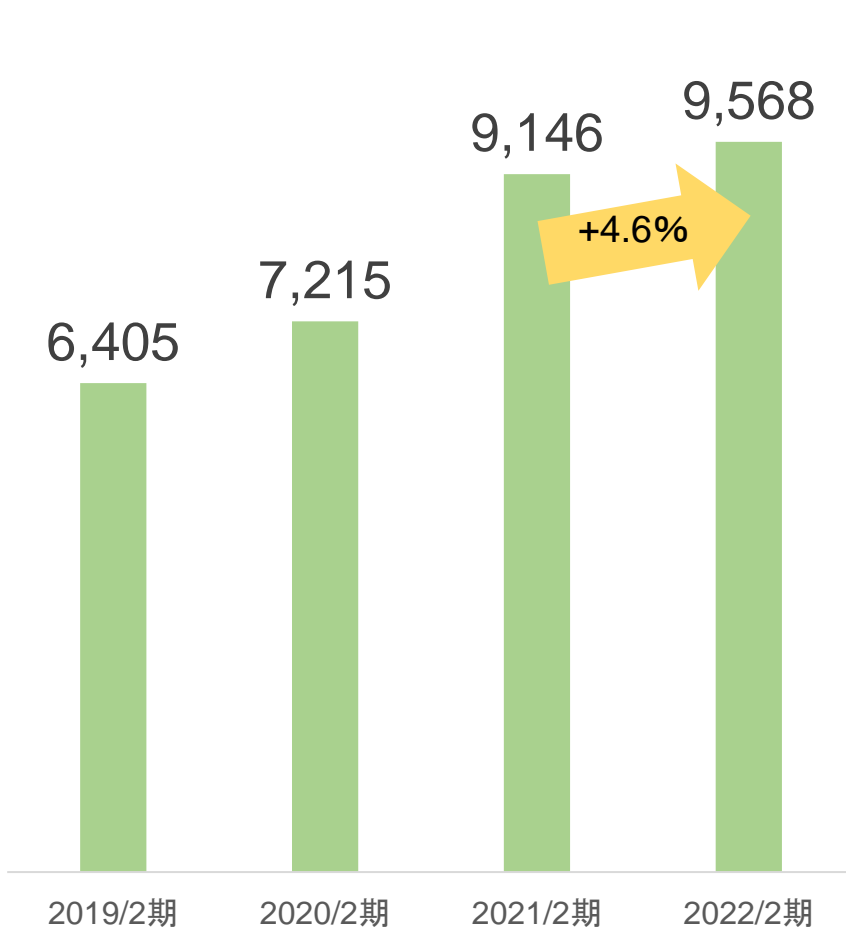
\* 楽天スーパーロジスティクスサービスの売上高は、EC・通販物流支援サービスの売上高に含めて記載しております。



# 物流サービス事業の業績

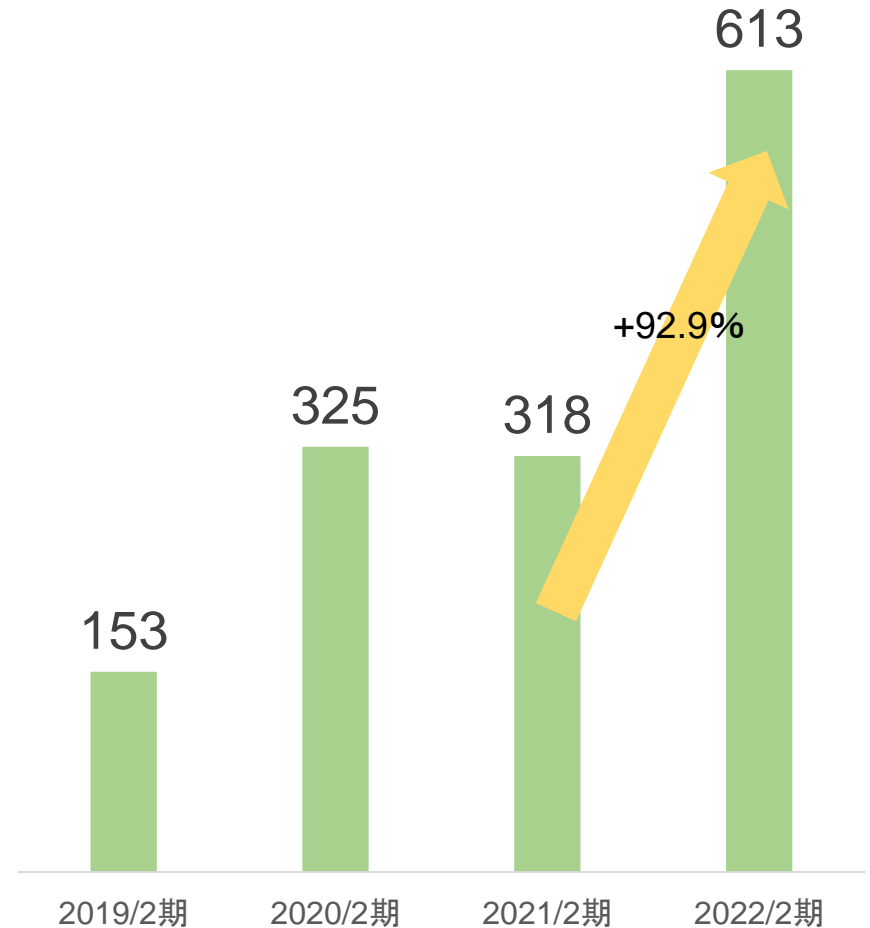
## セグメント売上高

(単位：百万円)



## セグメント利益

(単位：百万円)



## セグメント別 (2)ITオートメーション事業

- 主力商品の一つであるクラウドトーマスの売上高は3.2億円（前期比1.2億円 60.0%増）
  - ①新規契約増 ②自動化機器販売 ③スポット開発業務委託 が主な要因
- セグメント利益は1.2億円を計上（前期比10.3%増）
  - ①自動化機器販売による原価率上昇
  - ②サポート・販売・開発体制の各々の強化 により利益率は前期比鈍化。

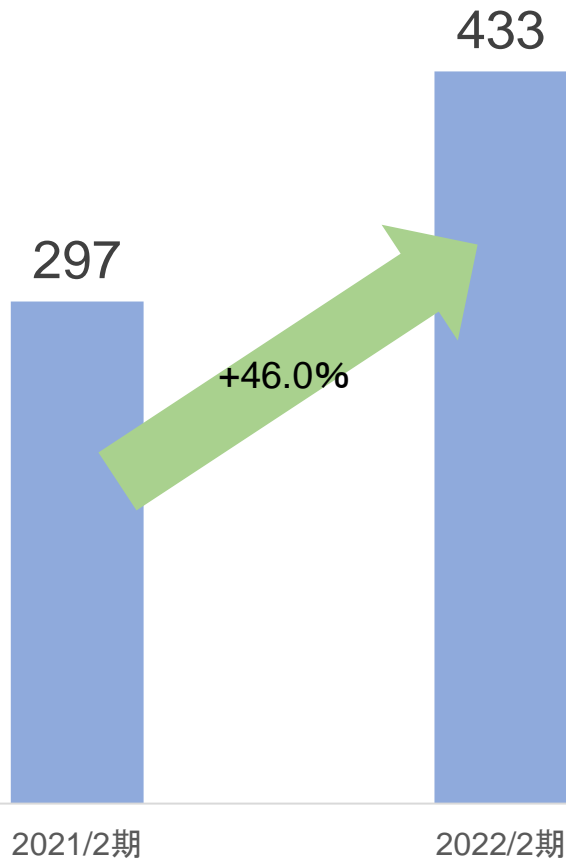
（単位：百万円，%）

	2021/2期		2022/2期		前期比	
	累計実績	構成比	累計実績	構成比	増減額	増減率
クラウドトーマス	202	68.2	324	74.8	121	60.0
その他	94	31.8	109	25.2	14	15.7
<b>セグメント売上高</b>	<b>297</b>	<b>100.0</b>	<b>433</b>	<b>100.0</b>	<b>136</b>	<b>46.0</b>
<b>セグメント利益</b>	<b>111</b>	<b>37.4</b>	<b>122</b>	<b>28.3</b>	<b>11</b>	<b>10.3</b>

# ITオートメーション事業の業績

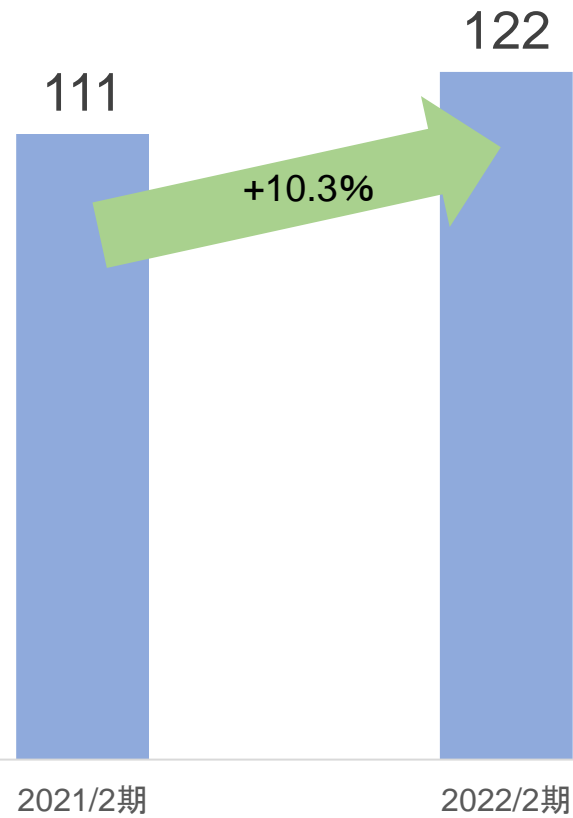
## セグメント売上高

(単位：百万円)



## セグメント利益

(単位：百万円)



## 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は、新型コロナウイルスの感染拡大等により、新規のサービス提供ができず売上減少。
- その他教育サービス(\*)は、発達障がい者向け就労移行支援サービス（2020年12月 サービス開始）を含め堅調に推移。売上高は前期比11.6%増加
- 発達障がい者向け就労移行支援サービスの提供開始による費用は増加するも、セグメント利益は前期比4百万円改善。

(単位：百万円，%)

	2021/2期		2022/2期		前期比	
	累計実績	構成比	累計実績	構成比	増減額	増減率
外国人技能実習生 教育サービス	19	22.0	11	11.6	△7	△41.4
その他教育サービス	67	78.0	85	88.4	17	26.6
<b>セグメント売上高</b>	<b>86</b>	<b>100.0</b>	<b>96</b>	<b>100.0</b>	<b>10</b>	<b>11.6</b>
<b>セグメント利益</b>	<b>△11</b>	<b>-</b>	<b>△6</b>	<b>-</b>	<b>4</b>	<b>-</b>

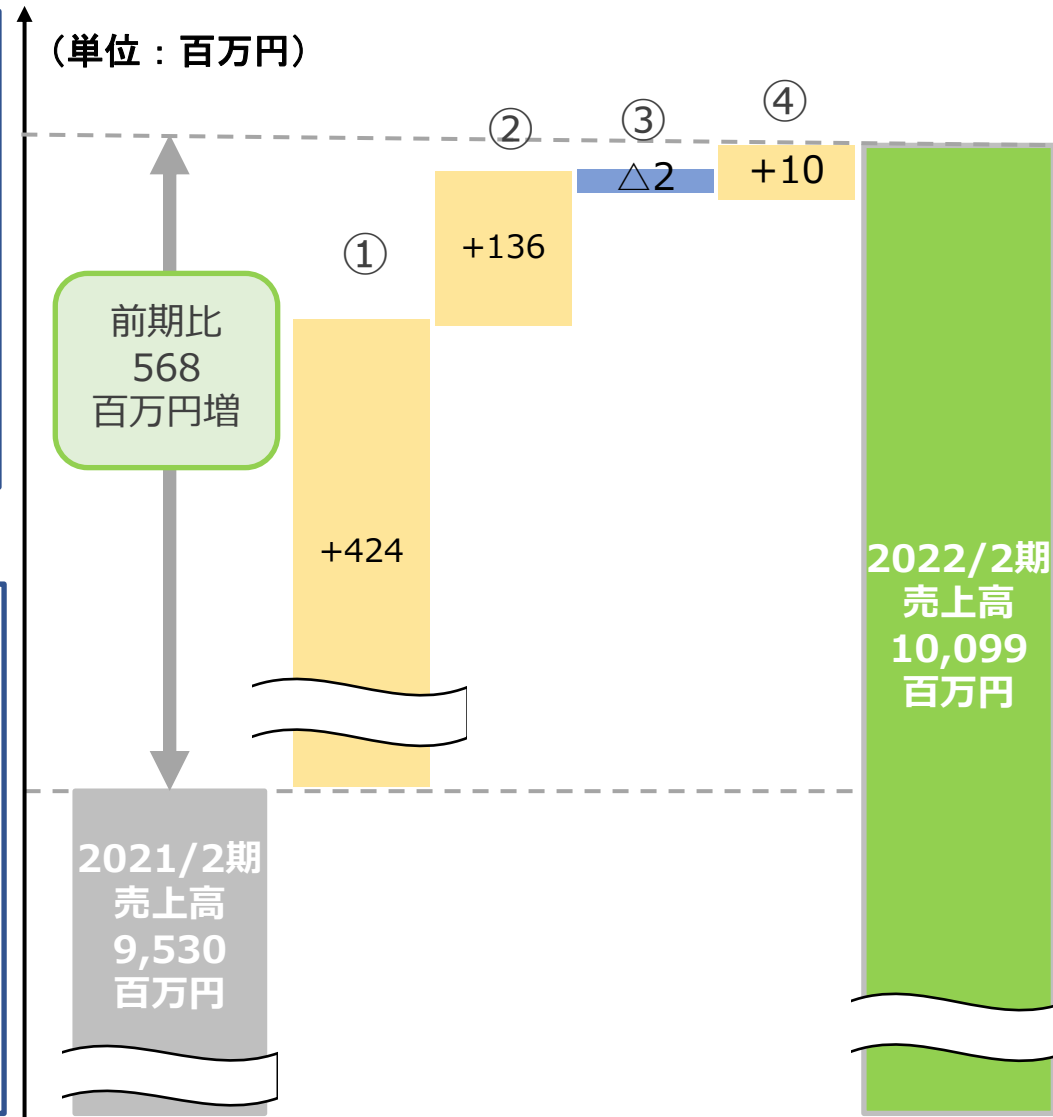
\* 「その他教育事業」（P62ご参照）

「障がい者向け教育サービス」「育児支援サービス」を指します。

# 売上高の増減要因

①EC・通販物流  
支援サービスの増加  
→期首から大型の新  
規案件開始による通  
期売上が寄与。

②ITオートメーシ  
ョン事業の増加  
→順調に契約件数を  
増やし、単価増を実  
現し売上増加。



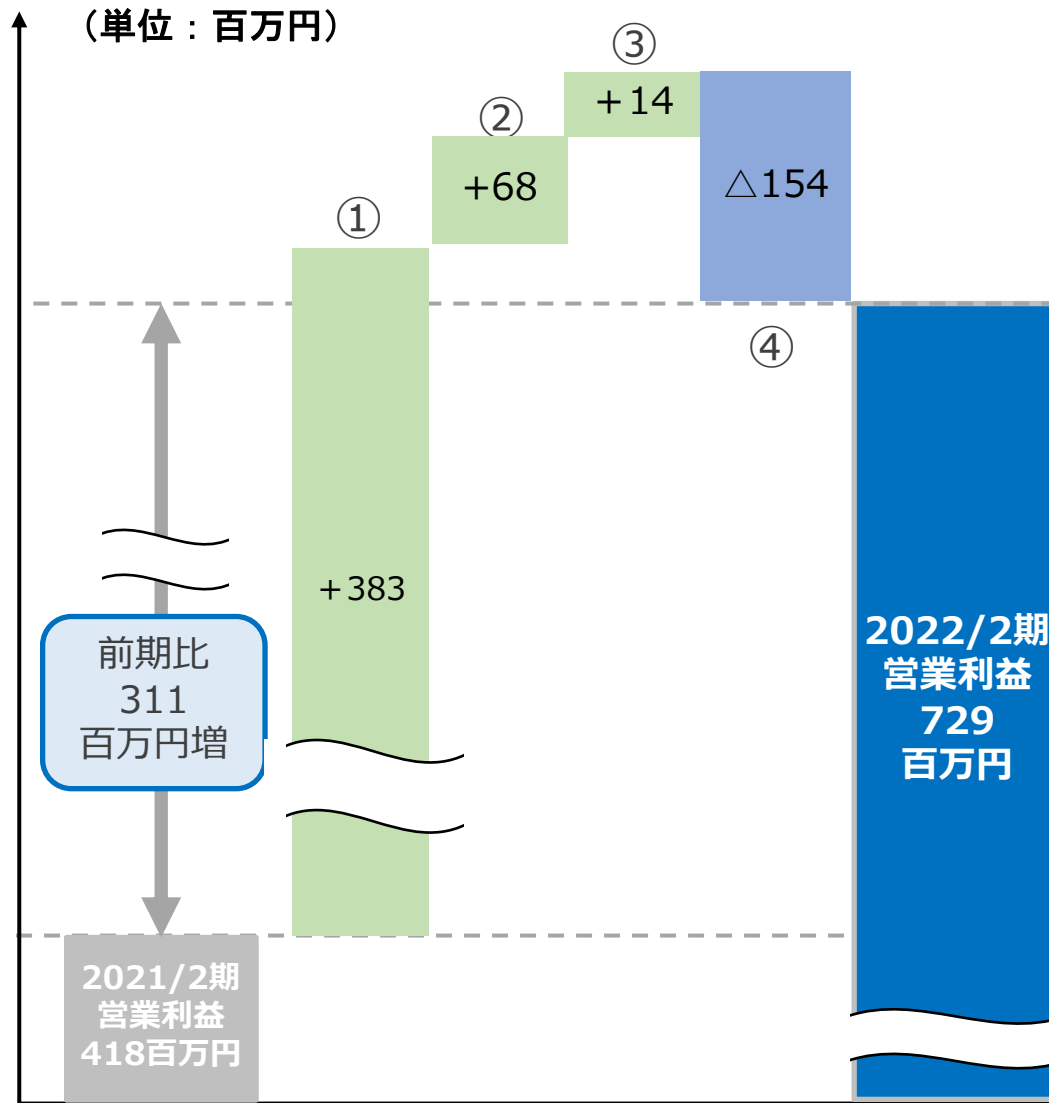
③その他物流サー  
ビスの減少  
→新型コロナウイルス  
感染症の影響によ  
る既存顧客自体のEC  
取引が減少し、当社  
売上に影響。

④その他の事業の  
増加  
→発達障がい者向け  
就労移行支援サービ  
スの提供開始による  
増加。

# 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  
→期首から大型の新規案件開始による通期売上が寄与。

②ITオートメーション事業の売上総利益の増加  
→自動化機器販売による原価率上昇に加え、サポート・販売・開発体制をそれぞれ強化。



③その他の事業の売上総利益の増加  
→発達障がい者向け就労移行支援サービスの提供開始が寄与。

④販管費の増加 (△)  
→品質向上を目指すべく内部体制強化による人件費増が影響。

# 四半期業績推移のサマリー

期首の新規取引獲得が大きく寄与し、運賃切替による売上減少要因を補うも、新型コロナウイルス感染拡大による影響で前期4Qの需要増に対する反動減が当期4Qに発生し、既存のお客様の売上減少、業績の季節性が例年と異なる結果となった。

(単位：百万円, %)

	2021/2期				2022/2期						
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	累計	通期予算	予算比
売上高	2,179	2,177	2,422	2,751	2,727	2,384	2,456	2,531	10,099	10,756	93.9
売上総利益	212	255	249	388	397	371	409	392	1,571	1,608	97.7
販管費	168	169	168	180	213	199	206	222	842	937	89.8
営業利益	43	86	80	207	184	171	202	170	729	670	108.7
経常利益	32	78	74	198	171	163	195	157	687	635	108.3
四半期純利益	23	55	55	148	117	112	135	98	463	428	108.2
EPS (円)	2.78	6.12	6.14	15.86	11.92	10.95	13.19	9.61	45.74	—	—

\* 2022/2期 第1Qから「ITオートメーション事業」を独立した報告セグメントとしたことにとまない、ソフトウェア開発に係る減価償却費の見直しを行ったこと等により、2021/2期に販管費に含めておりました減価償却費20百万円は、売上原価に組替えております。

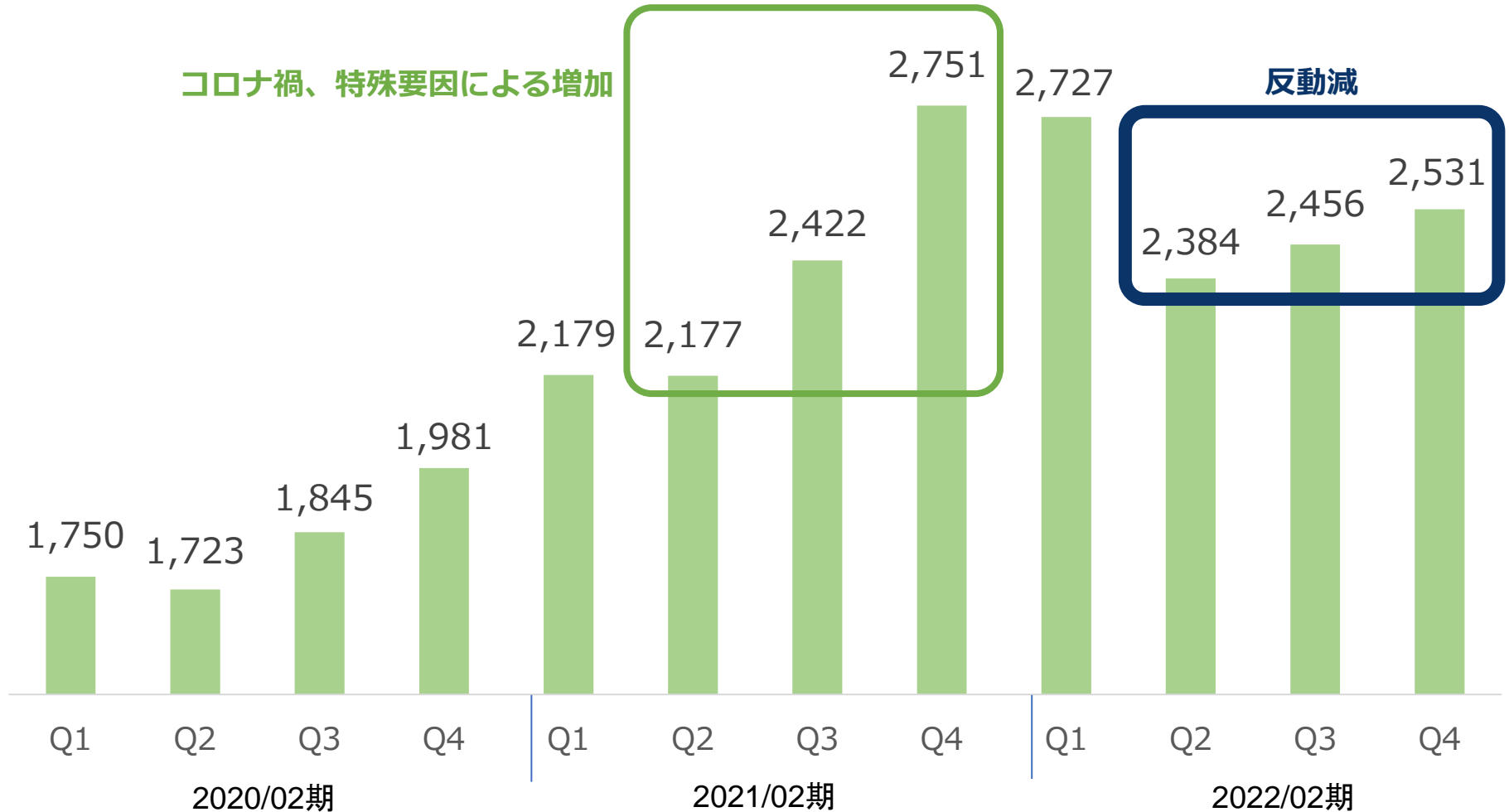
\* 2021年9月1日付で株式分割（1：3）を行っております。EPSは当該株式分割が2021/2期の期首に当該株式分割が行われたものと仮定して算定しております。

# 売上高の四半期推移

(単位：百万円)

コロナ禍、特殊要因による増加

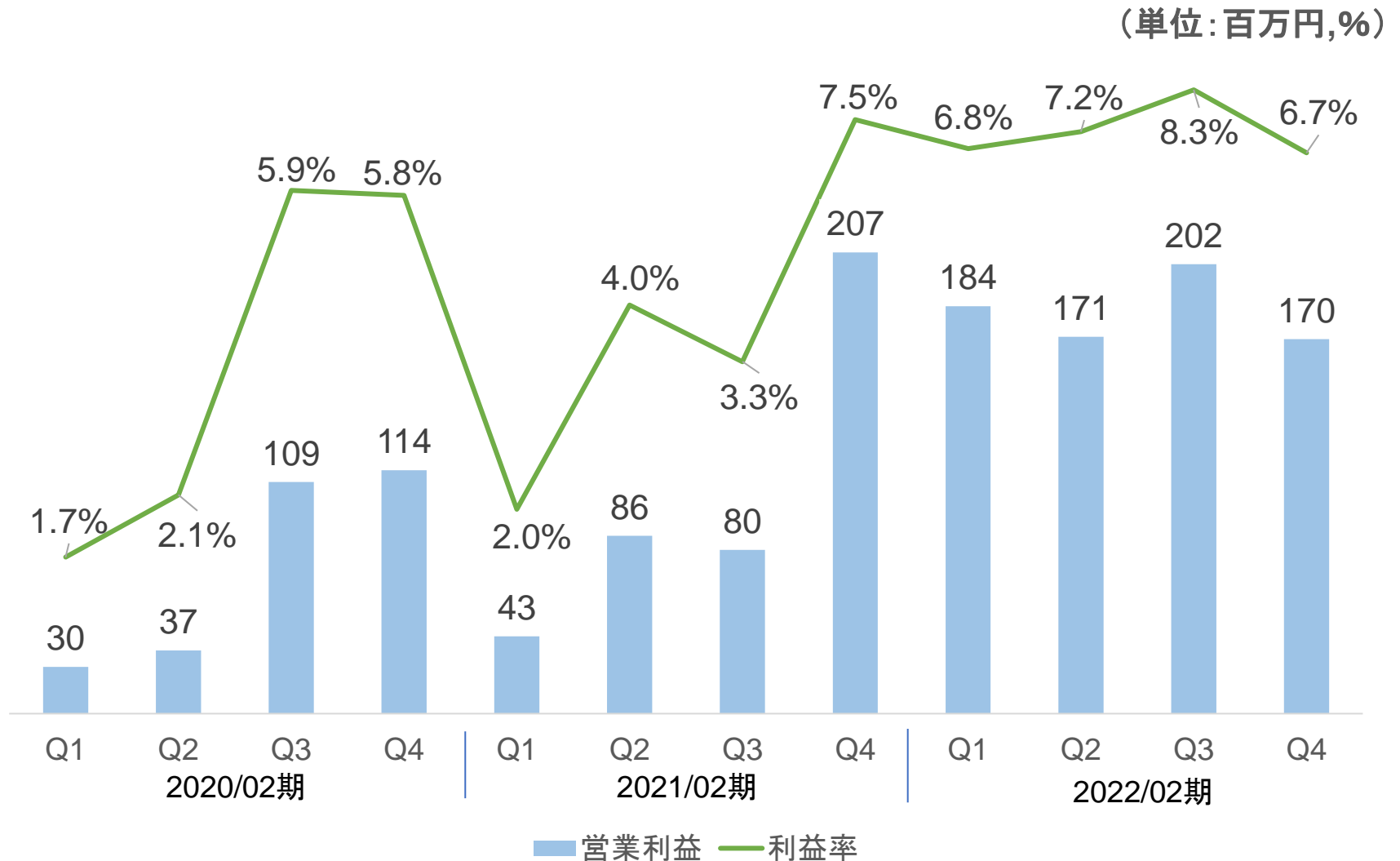
反動減





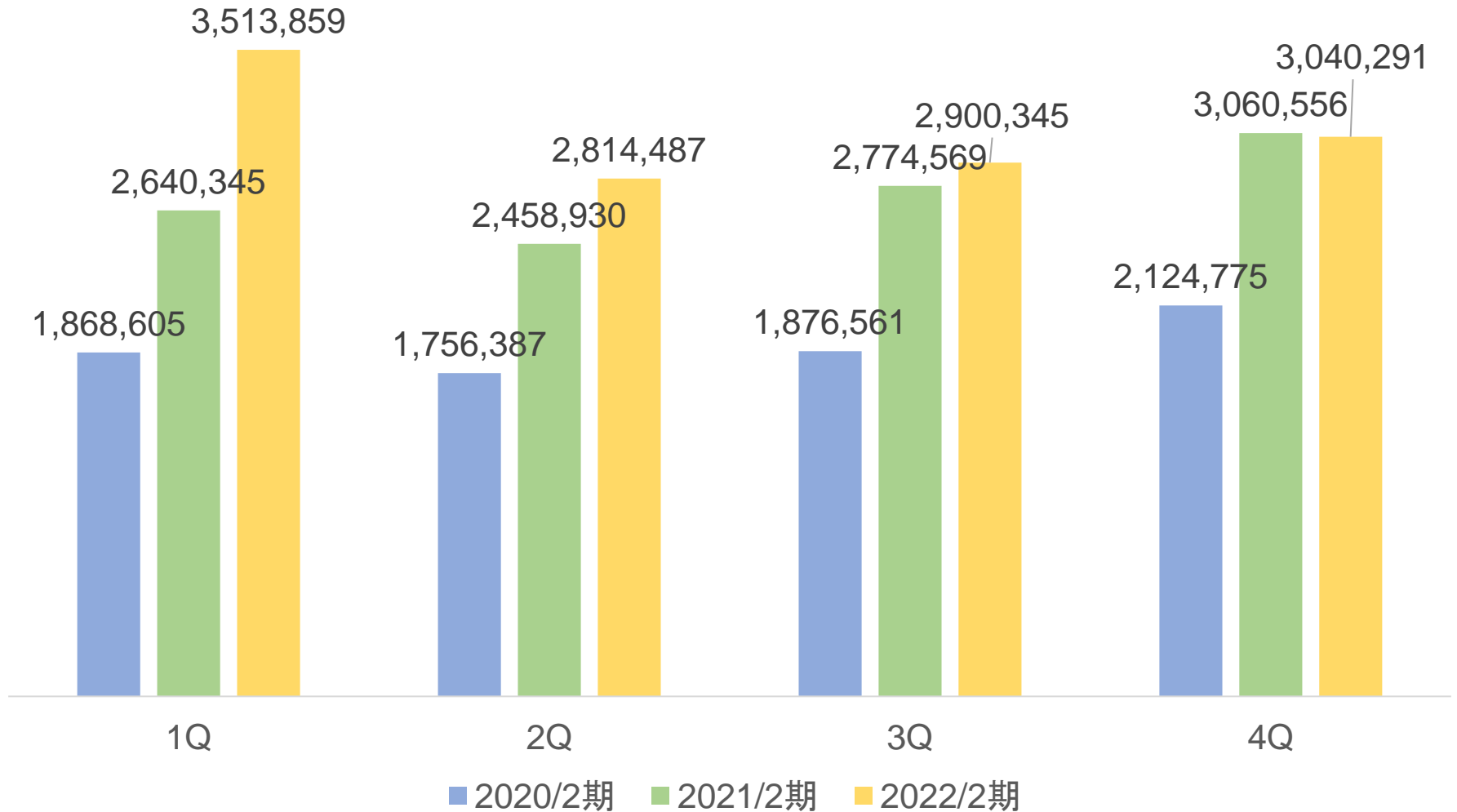
# 営業利益の四半期推移

四半期毎の営業利益は前年同期比拡大基調で推移。



## 四半期出荷個数推移

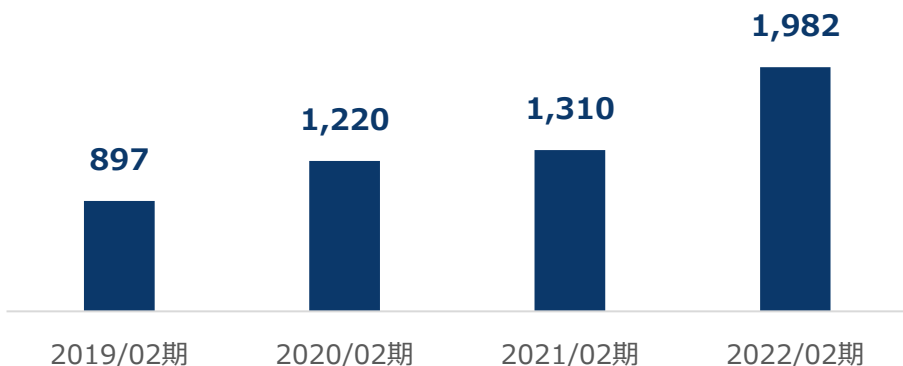
(単位：個)



# 収益構造② | 収益の積み上がり

物流サービス事業 新規売上の推移

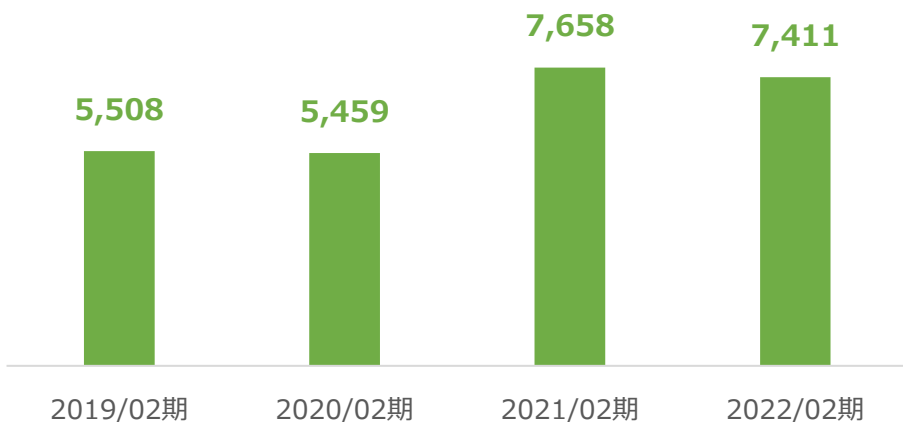
単位：百万円



\*新規売上は、新規のお客様直近12か月の売上高の合計額を表示しております。

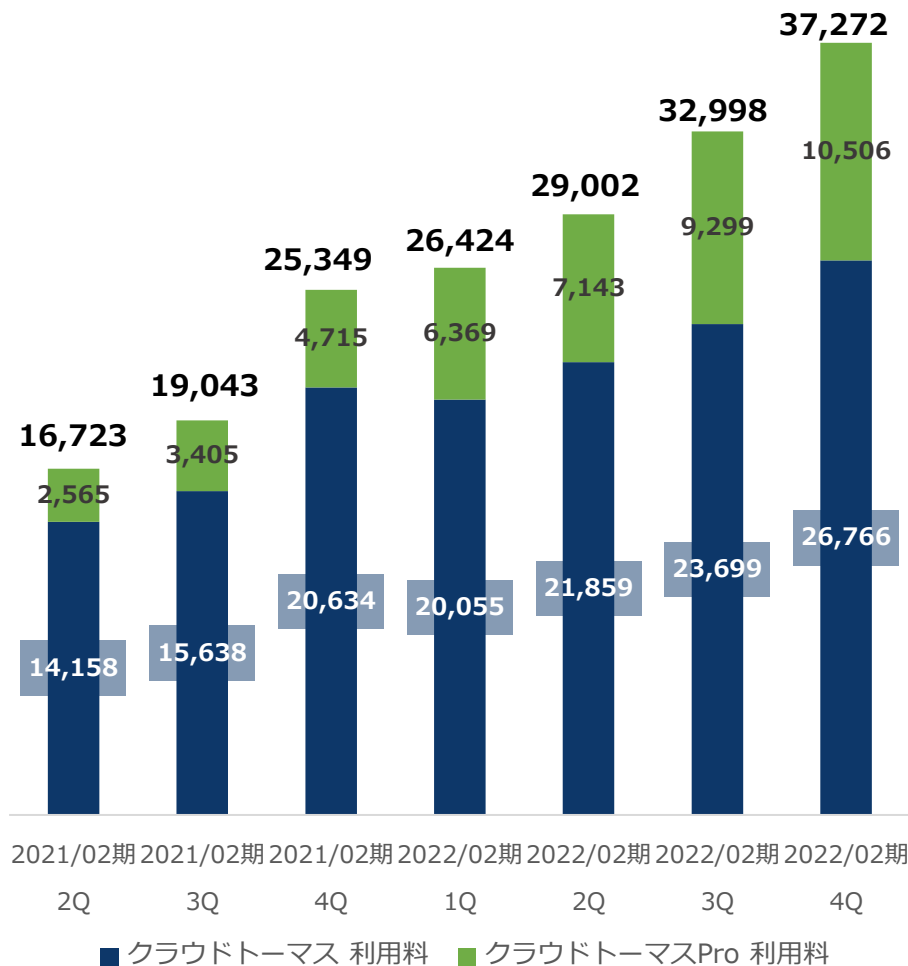
物流サービス事業 既存売上の推移

単位：百万円



クラウドトーマス 利用料推移

単位：千円



# 要約貸借対照表

	2021/2 期末		2022/2 期末		前期比 増減額
	金額	構成比	金額	構成比	
<b>流動資産</b>	<b>4,142</b>	<b>55.0</b>	<b>4,673</b>	<b>49.3</b>	<b>531</b>
現金・預金	2,592	34.4	3,218	33.9	625
売上債権	1,256	16.7	1,136	12.0	△119
その他	293	3.9	318	3.4	25
<b>固定資産</b>	<b>3,390</b>	<b>45.0</b>	<b>4,810</b>	<b>50.7</b>	<b>1,420</b>
有形固定資産	2,326	30.9	3,119	32.9	793
無形固定資産	259	3.4	295	3.1	35
投資その他資産	804	10.7	1,396	14.7	591
<b>資産合計</b>	<b>7,532</b>	<b>100.0</b>	<b>9,484</b>	<b>100.0</b>	<b>1,951</b>
<b>流動負債</b>	<b>1,836</b>	<b>24.4</b>	<b>2,007</b>	<b>21.2</b>	<b>171</b>
仕入債務	472	6.3	303	3.2	△168
有利子負債	817	10.9	869	9.2	51
その他	546	7.3	835	8.8	288
<b>固定負債</b>	<b>4,101</b>	<b>54.4</b>	<b>4,750</b>	<b>50.1</b>	<b>648</b>
有利子負債	3,867	51.3	4,323	45.6	455
その他	234	3.1	426	4.5	192
<b>負債合計</b>	<b>5,937</b>	<b>78.8</b>	<b>6,757</b>	<b>71.3</b>	<b>820</b>
<b>純資産合計</b>	<b>1,595</b>	<b>21.2</b>	<b>2,726</b>	<b>28.7</b>	<b>1,131</b>
<b>負債純資産合計</b>	<b>7,532</b>	<b>100.0</b>	<b>9,484</b>	<b>100.0</b>	<b>1,951</b>

(単位：百万円，%)

長期借入金・新株予約権の行使等による増加

冷凍冷蔵・自動倉庫新設工事等による増加

物流センターの新設による差入保証金等の増加

2021/2期末が休日であったことによる影響  
発送運賃等の減少にともなう減少

冷凍冷蔵・自動倉庫新設工事等による増加

設備投資に伴う長期借入金・リース債務の増加

新株予約権の行使、当期純利益計上による増加

# 設備投資の状況

- ・ 設備投資は物流センターの新設を中心に概ね計画通りに推移

## 【物流センター新設投資計画・実績】

(2022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	投資予定期間
D2C物流センターの開設（兵庫県尼崎市） [2021年6月オープン]	既存のお客様の増床、新規のお客様の導入に対応。 [約5,200坪]	265	163	2021/05~ 2022/02
EC通販物流センターの開設（兵庫県尼崎市） [2021年4月オープン]	既存のお客様の増床、新規のお客様の導入に対応。 [2施設で約13,900坪]	747	315	2021/03~ 2023/02
東京主管センターの開設（埼玉県新座市） [2022年2月オープン]				
D2CⅡ物流センターの開設（兵庫県尼崎市） [2022年8月オープン予定]	既存のお客様の増床、新規のお客様の導入に対応。 [約4,000坪]	231	—	2022/07~ 2023/02
物流センターの新設（兵庫県尼崎市） [2022年12月オープン予定]	既存のお客様の増床、新規のお客様の導入に対応 [約4,300坪]	216	35	2021/09~ 2024/02
物流センターの新設（兵庫県尼崎市） [2023年11月オープン予定]	既存のお客様の増床、新規のお客様の導入に対応 [約8,700坪]	442	—	2023/10~ 2025/02
物流センターの新設（埼玉県所沢市） [2024年7月オープン予定]	既存のお客様の増床、新規のお客様の導入に対応。 [約7,900坪]	454	—	2024/06~ 2026/02
合計	約44,000坪増床予定	2,358		

# 設備投資の状況

## 【物流設備投資計画・実績】

(2022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	投資予定期間
物流センターへの物流ロボットの導入	物流ロボット、及び自動化機器導入の横展開。	400	369	2021/03～ 2022/02
冷凍冷蔵設備の新設 (埼玉県新座市)	冷凍冷蔵商品のEコマースを展開する新規のお客様の導入に対応。	370	101	2022/02～ 2022/04

## 【ソフトウェア開発投資計画・実績】

(2022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	投資予定期間
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」の機能強化等。	300	99	2021/03～ 2023/02

## 【設備投資／減価償却費】

(単位：百万円)

	2021/2期				2022/2期			
	1Q累計	2Q累計	3Q累計	4Q累計	1Q累計	2Q累計	3Q累計	4Q累計
設備投資（固定資産）	102	379	638	779	284	638	846	1,513
減価償却費（総額）	52	108	170	239	70	143	221	304

## Ⅱ. 業績予想

# 2023年2月期 業績予想

2022年2月期に低採算取引の整理を行ったことにより、今まで以上の高い利益率向上を目指し、さらなる飛躍の1年とする。

(単位：百万円, %)

	2022/2期 実績		2023/2期 予想		前期比	
	単体実績	百分比	連結予想	百分比	増減額	増減率
売上高	10,099	100.0	12,002	100.0	1,903	18.9
売上総利益	1,571	15.6	2,043	17.0	472	30.1
販管費	842	8.3	1,100	9.2	258	30.7
営業利益	729	7.2	943	7.9	214	29.3
経常利益	687	6.8	902	7.5	214	31.1
当期純利益	463	4.6	608	5.1	144	31.2
EPS (円)	45.74	—	59.33	—	—	—

\* 2021年9月1日付で株式分割（1：3）を行っております。EPSは当該株式分割が2022/2期の期首に当該株式分割が行われたものと仮定して算定しております。

\* 2022年3月1日付で、当社が100%の議決権を有する子会社として株式会社関通ビジネスサービスを設立したことに伴い、2023年2月期第1四半期から連結決算に移行いたします。



# セグメント別(1)物流サービス事業

- ・2022年2月に開設した東京主管センターおよび期中開設センター合計16,600坪満床を目指し、既存客に対する品質維持と、新規獲得は引き続き規模と件数増を実現させていく。
- ・増設した冷凍冷蔵倉庫を活用し、「冷凍EC物流分野日本一」の礎とする。

(単位：百万円，%)

	2022/2期		2023/2期		前期比	
	単体実績	構成比	連結予想	構成比	増減額	増減率
EC・通販物流支援サービス	9,393	98.2	11,067	98.1	1,674	17.8
受注管理業務代行サービス	111	1.2	154	1.4	42	37.8
その他	63	0.7	62	0.6	△1	△2.8
<b>セグメント売上高</b>	<b>9,568</b>	<b>100.0</b>	<b>11,284</b>	<b>100.0</b>	<b>1,715</b>	<b>17.9</b>

\* 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。

## セグメント別(2)ITオートメーション事業

- ・ 販売の主軸をクラウドトーマスProにすることで事業規模を拡大させる。
- ・ 自動化機器AIS（アイス）の販売件数を増やすことで売上増を実現する。

(単位：百万円, %)

		2022/2期		2023/2期		前期比	
		単体実績	構成比	連結予想	構成比	増減額	増減率
	クラウドトーマス	324	74.8	500	83.3	176	54.3
	その他	109	25.2	100	16.7	△8	△8.2
<b>セグメント売上高</b>		<b>433</b>	<b>100.0</b>	<b>600</b>	<b>100.0</b>	<b>167</b>	<b>38.6</b>

## セグメント別 (3)その他の事業

- ・ 発達障がい者向け就労移行支援サービスの通期黒字化を実現させる。

(単位：百万円, %)

	2022/2期		2023/2期		前期比	
	単体実績	構成比	連結予想	構成比	増減額	増減率
外国人技能実習生 教育サービス	11	11.6	9	8.1	△1	△14.0
その他教育サービス	85	88.4	108	91.9	23	27.0
<b>セグメント売上高</b>	<b>96</b>	<b>100.0</b>	<b>118</b>	<b>100.0</b>	<b>21</b>	<b>22.3</b>

# Ⅲ. 中期経営計画

# 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、2025年2月期は売上高179億円、営業利益16億円を実現する。(単位：百万円，%)

	2023/2期			2024/2期			2025/2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	<b>12,002</b>	100.0	18.9	<b>14,858</b>	100.0	23.8	<b>17,910</b>	100.0	20.5
売上総利益	2,043	17.0	30.1	2,550	17.2	24.8	3,200	17.9	25.5
販管費	1,100	9.2	30.7	1,299	8.7	18.1	1,553	8.7	19.6
営業利益	<b>943</b>	7.9	29.3	<b>1,250</b>	8.4	32.6	<b>1,647</b>	9.2	31.7
経常利益	<b>902</b>	7.5	31.1	<b>1,200</b>	8.1	33.0	<b>1,600</b>	8.9	33.3
当期純利益	<b>608</b>	5.1	31.2	<b>810</b>	5.5	33.0	<b>1,080</b>	6.0	33.3
ROE	<b>15.0%以上</b>		—	<b>15.0%以上</b>		—	<b>15.0%以上</b>		—

## 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、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，%)

	2023/2期			2024/2期			2025/2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	11,284	94.0	17.9	13,662	92.0	21.1	16,130	90.1	18.1
ITオートメーション事業	600	5.0	38.6	1,000	6.7	66.5	1,500	8.4	50.0
その他の事業	118	1.0	22.3	196	1.3	66.0	280	1.6	42.9
<b>売上高</b>	<b>12,002</b>	<b>100.0</b>	<b>18.9</b>	<b>14,858</b>	<b>100.0</b>	<b>23.8</b>	<b>17,910</b>	<b>100.0</b>	<b>20.5</b>
<b>売上総利益</b>	<b>2,043</b>	<b>17.0</b>	<b>30.1</b>	<b>2,550</b>	<b>17.2</b>	<b>24.8</b>	<b>3,200</b>	<b>17.9</b>	<b>25.5</b>

# 3. 成長戦略

1

【全社戦略】

M&Aを活用した業容拡大とプライム市場への移行による  
企業価値向上を目指す

2

【物流サービス事業戦略】

物流センター増設による物流サービス事業の拡大

- 2023年2月期から3期間の拠点開設予定により合計24,900坪増加予定。

3

【物流サービス事業戦略】

冷凍物流設備への投資を行い、冷凍通販物流分野で日本一になる

- 冷凍庫内は無人で運用できる機器を導入し、働く環境にも配慮したオペレーションを目指しつつ、規模の拡大を実現する。

4

【ITオートメーション事業戦略】

ITオートメーション事業の新規獲得強化

- キヤノンITソリューションズ様との業務提携により事業規模を拡大。  
「クラウドトーマス Pro」を中心に販売し、単価アップを目指す。

# IV. 事業概要



# 関通とは？

## 関通は日本のEコマース、そして 新たな流通チャネルの創出を支える企業です

Eコマースという種は成長を続け、  
大きく日本の流通に影響を与えるようになりました。

そして現在、日本の流通はEコマースを中心として周り  
その他チャネルと連動するようになりました。



### Eコマース市場成長・新たなチャネルの創出を支え続ける関通の物流ソリューション

・ EC 物流

・ 冷凍冷蔵

・ 受注管理代行

・ WMS（倉庫）管理システム

・ 物流テック

・ マルチチャネル対応

・ D2C 物流

and more...

# これまでのサービス展開

西暦	沿革
1986年	法人設立
1991年	東大阪に配送センター開設 物流加工サービスご提供開始
1992年	物流事業部設立/BtoB向け物流サービスご提供開始
1999年	「EC・通販物流支援サービス」をご提供開始
2000年	ISO9001認証開始
2001年	本社・物流センター移転 東大阪エリアヘドミナントを展開開始
2007年	ISO14001認証取得
2010年	受注管理業務代行サービス開始
2014年	ISMS (ISO27001) 認証取得
2016年	チェックリストシステム「アニー」をご提供開始
2017年	千葉県柏市に首都圏通販物流センターを開設 関東へ本格的に進出
2017年	兵庫県尼崎市に関西主管センターを開設 尼崎エリアヘドミナントを展開開始
2019年	倉庫管理システム (WMS) 「クラウドトーマス」を本格的にご提供開始
2019年	楽天株式会社と資本業務提携/RSL尼崎を展開
2020年	東京証券取引所に株式上場
2021年	「クラウドトーマスPro」本格的にご提供開始
2022年	関東関西17拠点、総面積60,700坪

年間出荷個数  
1,100万個以上!  
1,000社以上の実績!

出荷精度 **99.995%**以上!  
16.5PPM

梱包・発送業務でこんなお悩みありませんか?

- ☑ 梱包や発送間違いのミスが多い...
- ☑ 繁忙期になると出荷が追いつかない...
- ☑ 受注から出荷までのリードタイムを短くしたい...

日本EC創成期に最速でEコマース物流に参入

90%以上の企業様が  
選んでいます!

物流のプロが行う  
本気の導入サポート

—物流改善を実現できるWMS クラウドトーマス—

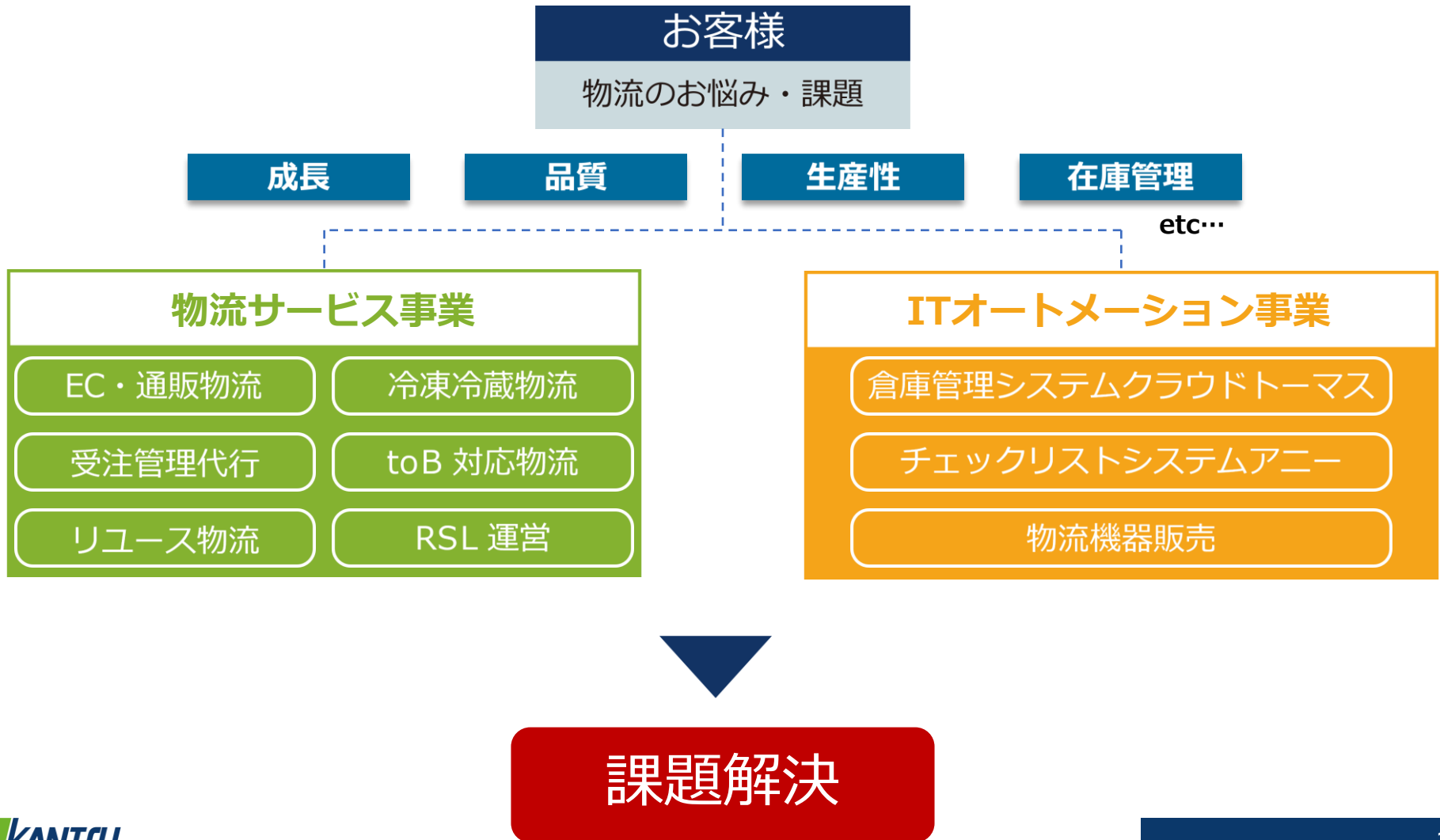
倉庫管理システム「クラウドトーマス」を提供開始



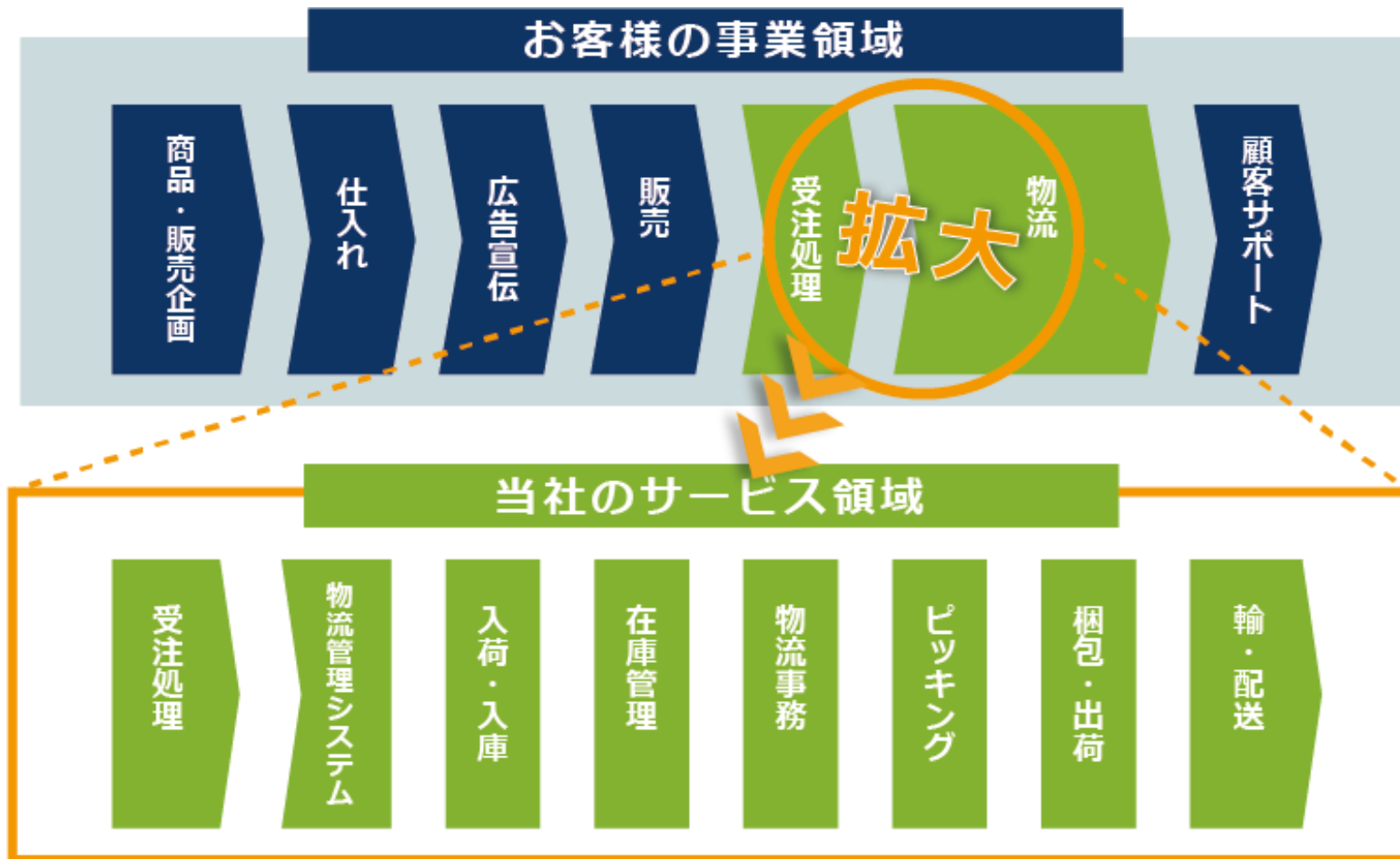
関東関西17拠点、総面積60,700坪

# サービス概要

## 成長を支える2つの企業ドメインで躍進

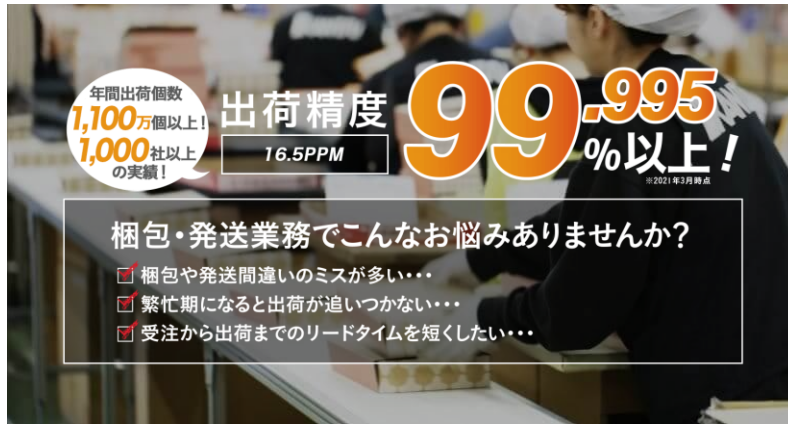


物流の「倉庫内オペレーション」を徹底的に磨きあげた、当社の主力事業。  
お客様に代わって配送センター業務を行うサービス。



競合他社に負けない、地に足がついた戦略が我々にはあります。

### ☑品質と生産性が違う



年間出荷個数  
1,100万個以上!  
1,000社以上の実績!

出荷精度 **99.995%**以上!  
16.5PPM  
© 2021年3月時点

梱包・発送業務でこんなお悩みありませんか?

- ☑ 梱包や発送間違いのミスが多い・・・
- ☑ 繁忙期になると出荷が追いつかない・・・
- ☑ 受注から出荷までのリードタイムを短くしたい・・・

### ☑ノウハウと経験が違う



月間出荷件数10万件以上を実現

関通の物流は  
出荷量増大に  
対応します

### ☑ソリューションの幅が違う



販路拡大への第一歩。

お客様対応のエキスパートが御社の業務をスムーズにします。  
時間を有効に使い、本来の業務に専念できます。

### ☑キャパシティが違う



埼玉県新座市に約8,000坪の  
新センターOPENが決定

さまざまな物流ニーズをトータルでサポートします

- 販売量増による物流対応
- 冷凍冷蔵倉庫での3温度帯対応
- 2拠点運用によるBCP対応
- 配送リードタイム短縮
- 運賃コスト削減



プロの物流会社が提供しているWMS(倉庫管理システム)として高い評価を獲得。  
物流設計と、現場で使えるまでプロの物流スタッフが支援する  
「導入支援」サービスが、「クラウドトーマス」の他社にない強み。

さあ、物流の悩みを解決しよう！

クラウドトーマス導入で

月間  
出荷量 **1.6倍**

出荷  
ミス **1/10以下**



クラウドトーマスは、お客様の現場にあったWMSをご提供できるよう、様々なラインナップをご用意しております。

WMS **THOMAS**  
Pro

カスタマイズ対応可能  
クラウドトーマスPro



食品業界向け  
For foods



医療業界向け  
For medical



アパレル業界向け  
For apparel

① 成長スピード

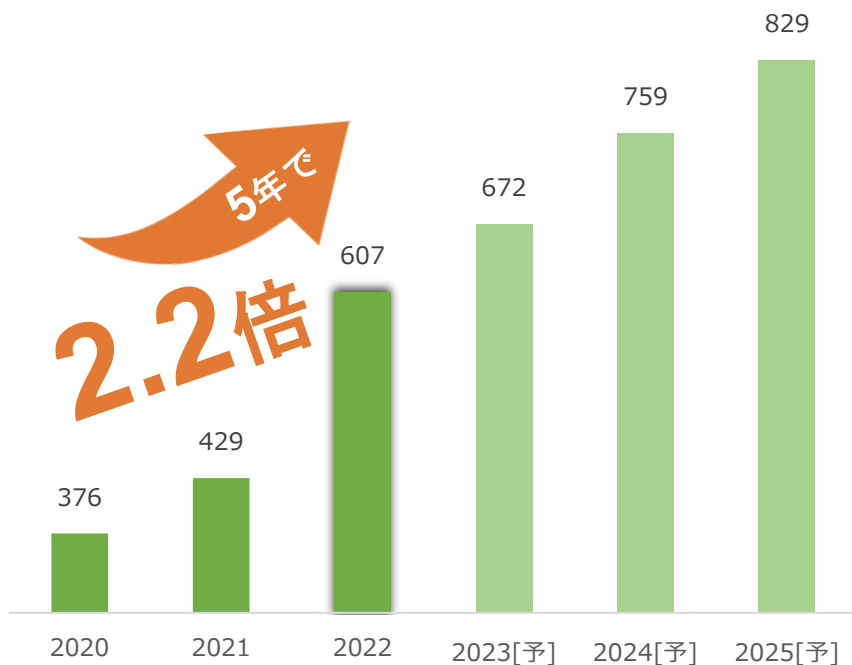
② 営業力

③ 現場力

④ IT力

「物流拠点の拡大」と「売り上げ成長」を業界屈指のスピードで実現。

物流拠点坪数(百坪)



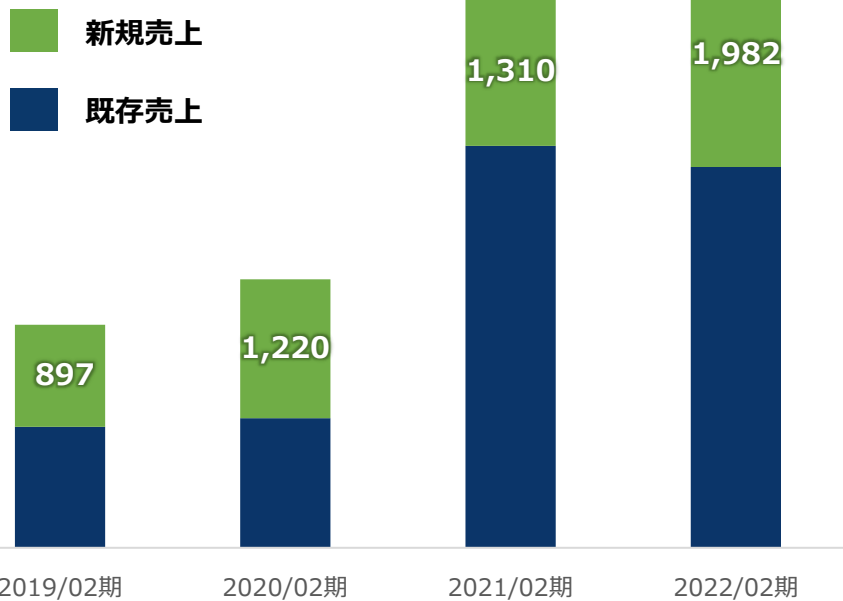
売上高(百万円)





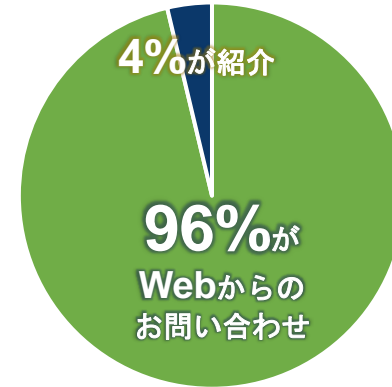
「WEBで集客」 「現場で決定」

物流事業部 新規/既存売上の積上推移

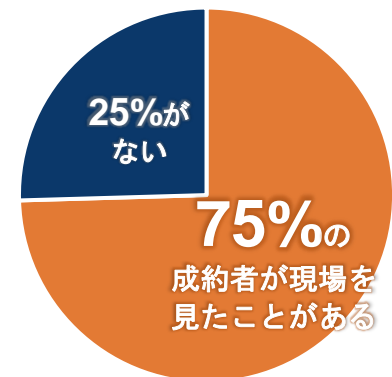


\* 新規売上は、新規のお客様直近12か月の売上高の合計額を表示しております。

お問い合わせ経路



決定要因は現場見学

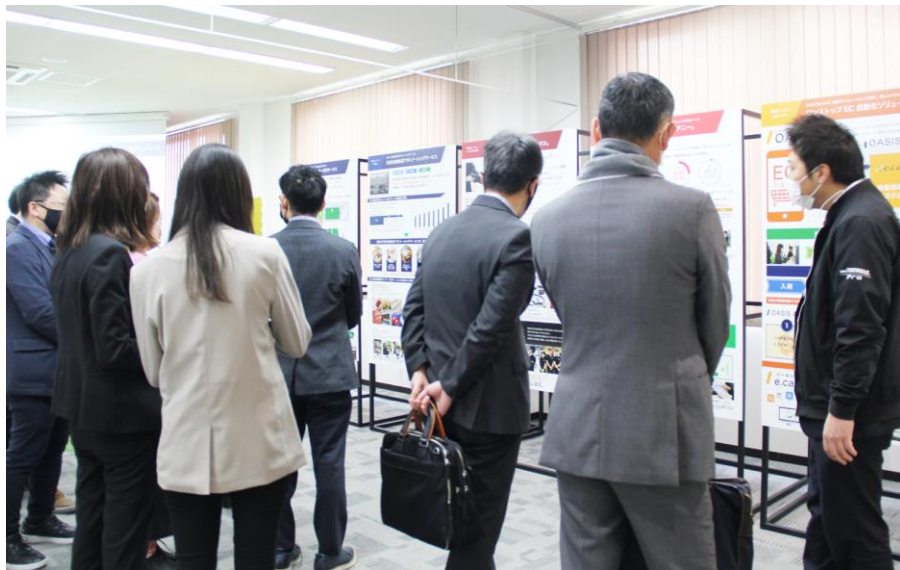


■ 物流案件のみの場合 80%  
■ トーマスのみの場合 70%

# 当社の強み ① 成長スピード ② 営業力 ③ 現場力 ④ IT力

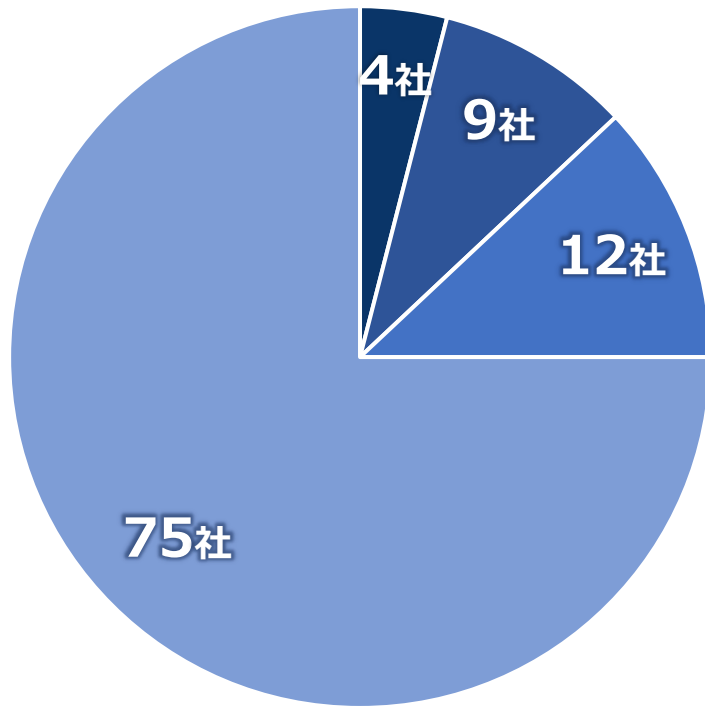
より多くの方を当社の現場へ。  
2022年2月21日 大規模ショールームを開設しました。

連日、ショールームでの商談・成約が盛況。  
今期来場者数**3000名**を予定しています。



1社様に依存しない安定した顧客数

【売上占有率別のお客様数】

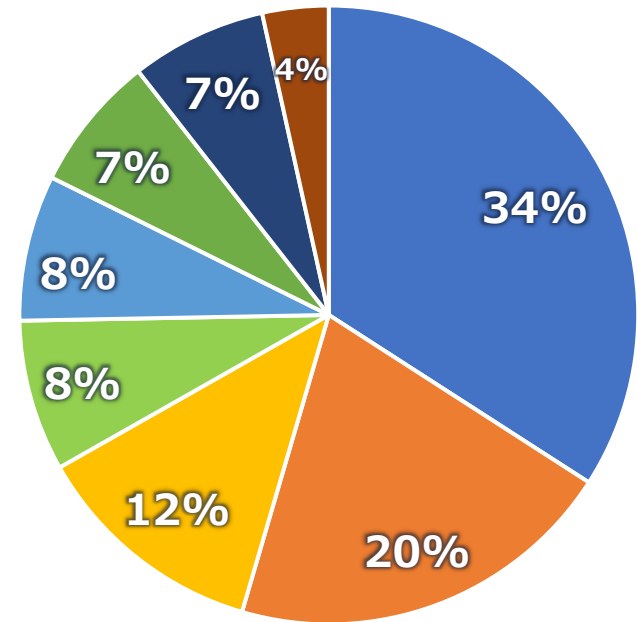


※ 2022年2月期累計売上高実績上位100社から算出。

■ 5%以上 ■ 2%以上5%未満 ■ 1%以上2%未満 ■ 1%未満

多様な業種の物流を支援

【売上高別 業種構成比】



- 衣類、服装雑貨等
- 化粧品、医薬品
- 食品、飲料、酒類
- 書籍、映像・音楽ソフト
- 生活雑貨、家具、インテリア
- サービス
- その他
- 生活家電、AV機器、PC

※ 2022年2月期累計売上高実績上位100社から算出。

※ 楽天スーパーロジスティクスサービスは「サービス」に分類。

# 当社の強み ① 成長スピード ② 営業力 ③ 現場力 ④ IT力

## お客様の声

「生産性、品質が上がった」という、多くの声をお客様からいただいております。

ビジネスは **1.5倍**程に拡大

お客様にご迷惑をお掛けする出荷のミスが大きく減少致しました。

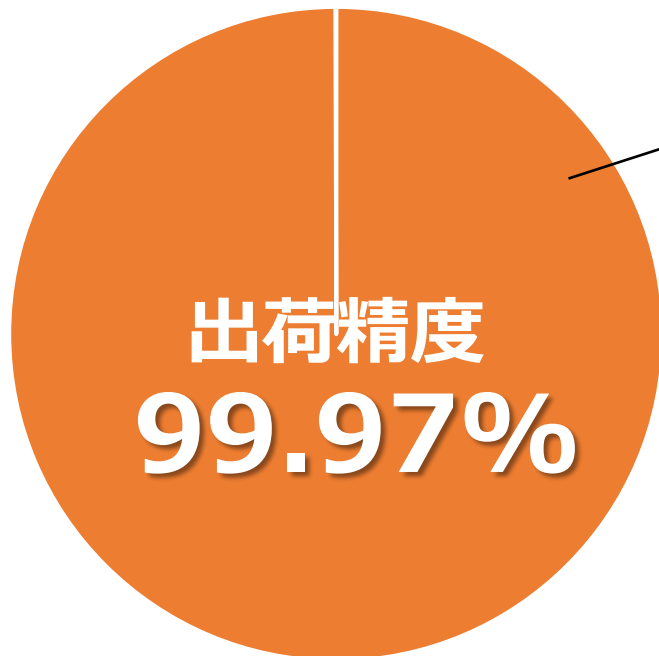
1日のマックスが  
**600**から**1,200**件。  
安定した出荷量の確保ができるように。

インターネット通販の  
誤出荷が**ゼロ**  
になりました。



！お客様より、確かな物流品質を評価いただいています。

年間**一千万**個以上の出荷



## 1. 品質管理部の設置

品質を管理するための専門チームが  
関通にはあります。

## 2. 物流テックの推進

システム改善を積極的に進め、  
物流ロボット導入など、  
最先端の物流改革に取り組んでいます。

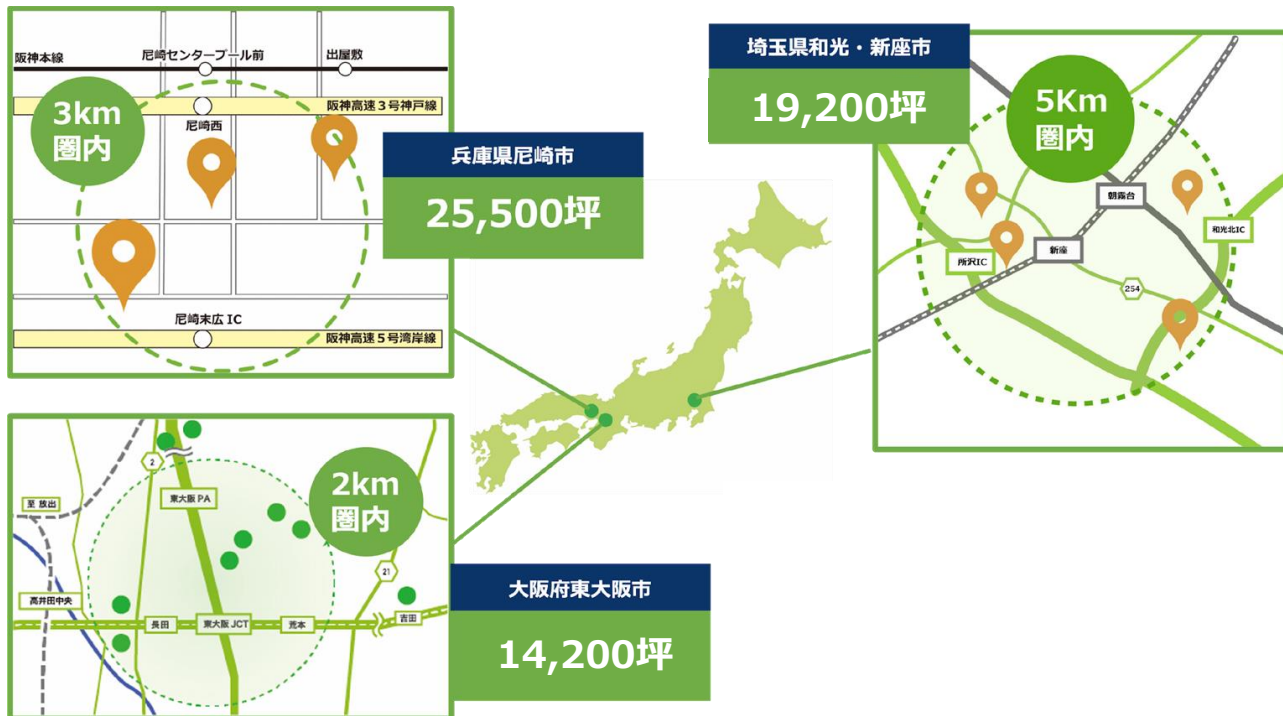
## 3. 自社雇用による物流現場運営

当社では90%以上が自社雇用による  
従業員で構成されています。  
教育と人を重要視した現場づくりが  
当社が高品質な理由です。



「採用力」「対応力」「輸送力」を物流ドミナント戦略により強化。

1. エリアを集中して物流拠点を開設することにより、忙しい拠点にスタッフが移動・作業ができる。
2. 福利厚生が体制が築きやすく、地域ごとの企業ブランドが高まり、人員募集に好影響がでる。



現在進行中の開発/導入のシステム件数

30 件

EX.)

- 倉庫内人員動体管理システム
- 複数倉庫オーダー管理システム
- クラウドトーマスPro 共通API連携機能開発
- クロスモールAPI連携機能開発

And more...

過去2年で開発/導入したシステム件数  
(2022年2月現在)

285 件

EX.)

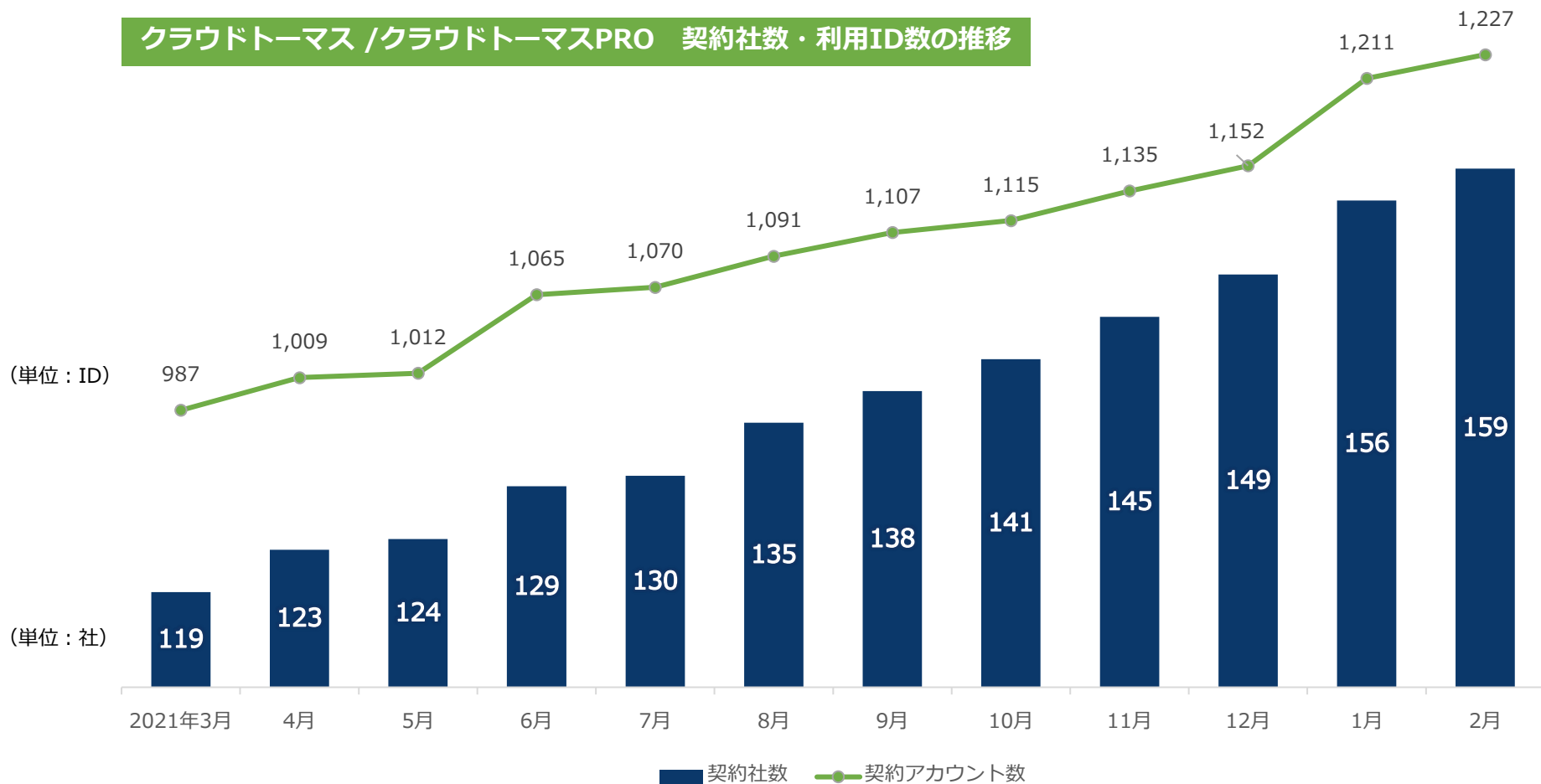
- バーコードのない商品を画像認識により検品するシステム
- 倉庫内人員配置可視化システム
- ロボットとWMS連携API
- 冷凍冷蔵庫自動倉庫コントロールシステム
- 業態特化型パッケージ  
医療・アパレル・食品  
Cloud-Thomas-pro for medical apparel food

And more...

## クラウドトーマスの販売数

クラウドトーマス/クラウドトーマスProの契約社数は堅調に増加。

クラウドトーマス /クラウドトーマスPRO 契約社数・利用ID数の推移





# V. トピックス

# トピック①D2CⅡ物流センター情報

## ■ 尼崎内4拠点目のセンター開設

この度、2021年6月にOPENした兵庫県尼崎市のD2Cセンター（延床面積：5,200坪）の満床を受け、新たに急遽。兵庫県尼崎市にD2CⅡ物流センター（延床面積：4,000坪）を2022年8月にOPENすることを決定いたしました。



# トピック②東京主管センター情報

冷凍冷蔵倉庫併設の「東京主管センター」が  
2022年2月16日埼玉県新座市にて開設。

関東エリアでのセンター拡充は今後の成長のエンジンです。

- ・ 大形物流案件
- ・ 既存のお客様の関東関西の二拠点運用  
などの反響を頂き、お客様が増加中です。



8,300坪の物流センター



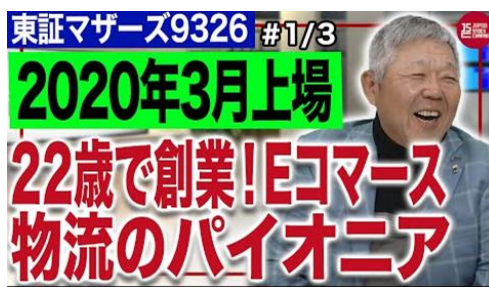
新座市を中心とした4拠点、  
関東で合計坪数約19,200坪

## トピック③IRチャンネルを開設

株主様や個人投資家様へ弊社が行っている取り組み活動や事業につなど、  
当社についてより深く知っていただくためのIR情報をお届けしてまいります。



▼達城が出演した  
『JapanStockChannel』視聴はこちら



▼関通公式IRチャンネルはこちら



# VI. SDGs への 取組み



# SDGs への取り組み

区分	取り組み内容	具体的活動
デジタルトランスフォーメーション	<p>物流に関連したICTスキルを伸ばす意欲のある国内外の若者をソフトウェア開発者または物流現場のICT技術導入技術者として雇用し、物流現場のICT技術を活用した管理手法、ソフトウェア開発及びこれに附帯する業務に取り組むことで、新しい物流現場の管理手法及びICTスキルの習得を図っています。また、産学連携による取り組み等による物流におけるシステム、ソフトウェアの研究および開発を進めています。</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 物流ロボット・RPA導入</li> <li>● 早稲田大学創造理工学部経営システム工学科吉本研究室との産学連携</li> <li>● マレーシア日本国際工科院との産学連携</li> <li>● 社内キャリアアップ制度</li> </ul>
環境保護	<p>物流で使用する資材のリサイクルに努め、倉庫管理システム「クラウドトーマス」を利用したペーパーレス化のほか、請求書及び契約書のペーパーレス化等も推進しています。また、物流センターへのLED照明導入等による省エネを推進する等、環境問題をはじめとする持続可能性（サステナビリティ）をめぐる課題に対する対応が、当社の持続的な成長を支える基礎となるよう、その体制構築に努めています。</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 梱包資材のリサイクル</li> <li>● LED照明設置</li> <li>● 請求書ペーパーレス化</li> <li>● 契約書のペーパーレス化</li> </ul>

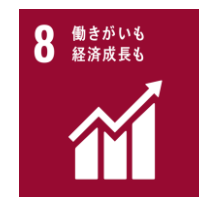
## 関連するSDGs



# SDGs への取り組み

区分	取り組み内容	具体的活動
福祉と教育	<p>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、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おります。また、障がいをお持ちの方向けの就労移行支援事業所を運営し、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をしております。そのほか、企業主導型保育事業として保育園を運営しており、地域と積極的に関わりながら教育に取り組んでいます。</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 放課後等デイサービスの運営</li> <li>● 就労移行支援事業所の運営</li> <li>● 企業主導型保育園運営</li> </ul>
ダイバーシティ	<p>ソフトウェア開発者としての外国人雇用、物流現場での外国人技能実習生の継続的な受け入れに加え、物流におけるシステム、ソフトウェアの研究及び開発のための研究機関「UTロボティクス研究所」をマレーシア日本国際工科院内に開設し、新しい技術導入の促進及び関連人材の雇用支援を図っています。また当社では、女性幹部を積極的に登用するほか、障がい者雇用についても積極的に推進しています。</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 外国人雇用の推進</li> <li>● マレーシア日本国際工科院との産学連携</li> <li>● 女性管理職比率 2021年2月末:34.5% 2022年2月末:38.2%</li> <li>● 障がい者雇用率 2020年度:3.18% 2021年度:6.29%</li> <li>● 育児休業取得率 2021年2月期 取得率:100% 2022年2月期 取得率:100%</li> </ul>

## 関連するSDGs

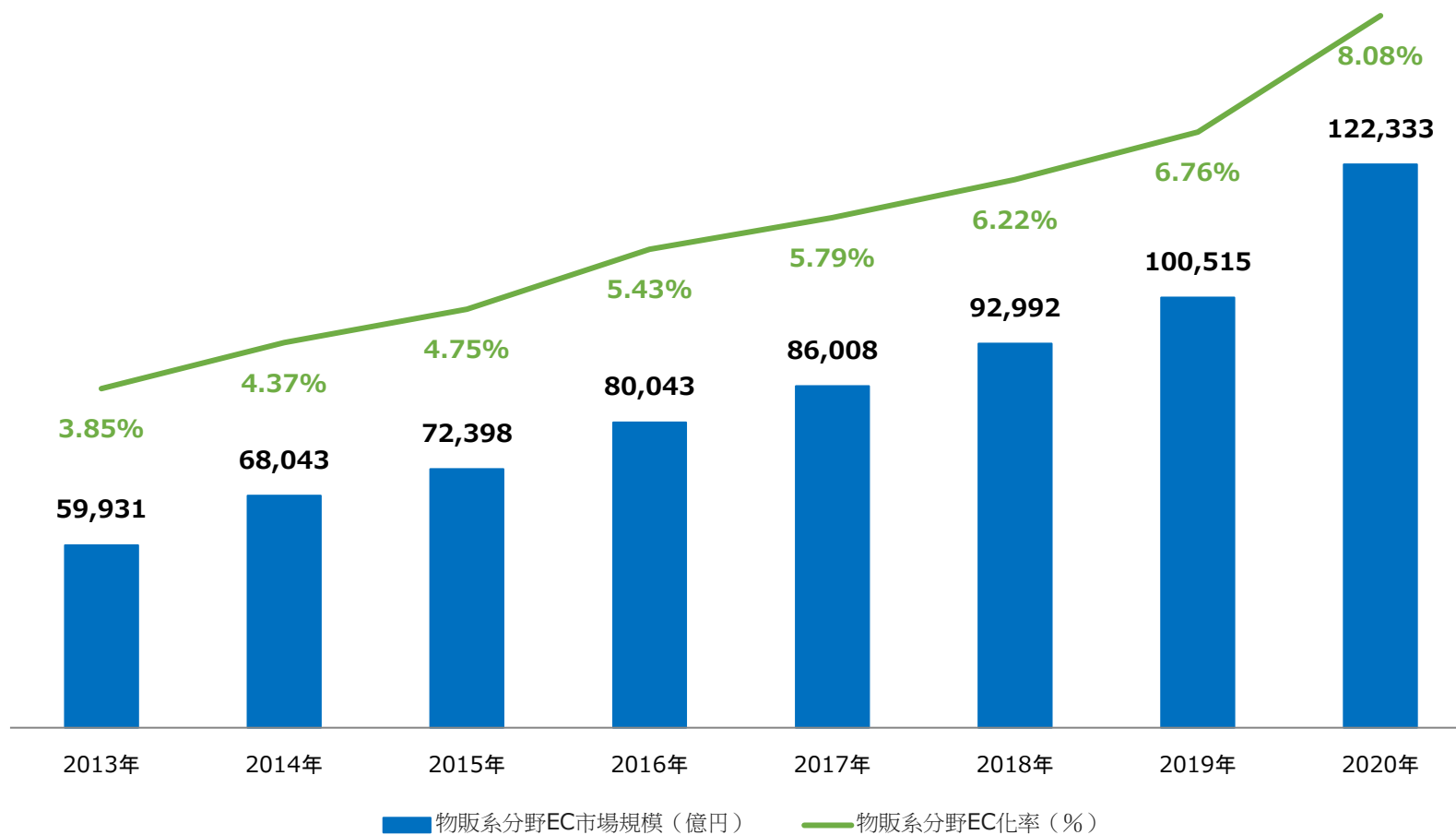


## Ⅵ. ご参考資料



# 市場環境 | EC市場（全体）

引き続きEC市場は高い成長を予想



（出典）経済産業省 令和2年度「産業経済研究委託事業（電子商取引に関する市場調査）」

# 市場環境 | EC市場（分野別）

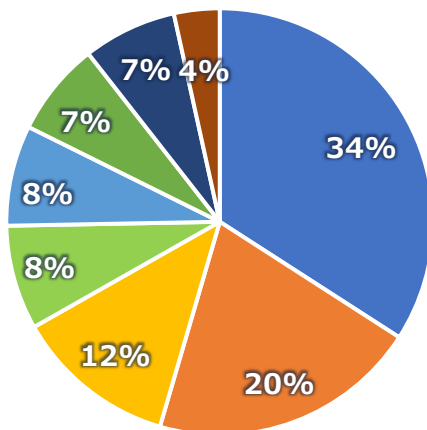
当社の顧客構成比で高い比率を占める物販系分野の市場規模はなお成長中

BtoC-ECの市場規模および各分野の構成比率

	2019年	2020年	伸び率
A. 物販系分野	10兆515億円 (EC化率 6.76%)	12兆2,333億円 (EC化率 8.08%)	21.71%
B. サービス系分野	7兆1,672億円	4兆5,832億円	△36.05%
C. デジタル系分野	2兆1,422億円	2兆4,614億円	14.90%
総計	19兆3,609億円	19兆2,779億円	△0.43%

【ご参考】当社の業種別売上高構成比（2022年2月期実績）

- 衣類、服装雑貨等
- 化粧品、医薬品
- 食品、飲料、酒類
- 書籍、映像・音楽ソフト
- 生活雑貨、家具、インテリア
- サービス
- その他
- 生活家電、AV機器、PC



※2022年2月期実績の売上高上位100社から算出しております。  
 ※ 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。

物販系分野の商品毎BtoC-ECの市場規模

分類	2019年		2020年	
	市場規模 (億円) ※下段：昨年比	EC化率 (%)	市場規模 (億円) ※下段：昨年比	EC化率 (%)
1 食品、飲料、酒類	18,233 (7.77%)	2.89%	22,086 (21.13%)	3.31%
2 生活家電、AV機器、PC・周辺機器等	18,239 (10.76%)	32.75%	23,489 (28.79%)	37.45%
3 書籍、映像・音楽ソフト	13,015 (7.83%)	34.18%	16,238 (24.77%)	42.97%
4 化粧品、医薬品	6,611 (7.75%)	6.00%	7,787 (17.79%)	6.72%
5 生活雑貨、家具、インテリア	17,428 (8.36%)	23.32%	21,322 (22.35%)	26.03%
6 衣類・服装雑貨等	19,100 (7.74%)	13.87%	22,203 (16.25%)	19.44%
7 自動車、自動二輪車、パーツ等	2,396 (2.04%)	2.88%	2,784 (16.17%)	3.23%
8 その他	5,492 (4.79%)	1.54%	6,423 (16.95%)	1.85%
合計	100,515 (8.09%)	6.76%	122,333 (21.71%)	8.08%

（出典）経済産業省 令和2年度「産業経済研究委託事業（電子商取引に関する市場調査）」

# 会社概要

会社名	株式会社関通	
事業所	関西本社 長田オフィス 梅田オフィス	兵庫県尼崎市西向島町111-4 大阪府東大阪市長田東3丁目3番32号 東洋交易ビル 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間町3-37-1 文唱堂ビル 5F 関西12拠点、関東5拠点 [総面積 60,700坪 (2022年2月28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	785百万円 (2022年2月28日現在)	
上場証券取引所	東京証券取引所グロース (証券コード: 9326)	
従業員数	293名 (2022年2月28日現在・常用雇用者数)	
事業内容	<ul style="list-style-type: none"><li>■ 物流サービス事業<ul style="list-style-type: none"><li>EC・通販物流支援サービス</li><li>楽天スーパーロジスティクスサービス</li><li>受注管理業務代行サービス</li><li>物流コンサルティングサービス</li></ul></li><li>■ ITオートメーション事業<ul style="list-style-type: none"><li>倉庫管理システム「クラウドトーマス」</li><li>チェックリストシステム「アニー」</li></ul></li><li>■ その他の事業</li></ul>	



関西主管センター



東京主管センター

# その他の当社サービス

## 受注管理業務代行サービス [物流サービス事業]

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うことで、成長に対応するバックヤードを構築。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。

受注管理業務代行サービスについて詳細はコチラ



(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。

## RPA作成代行サービス「ippo! (イッポ!)」 [ITオートメーション事業]



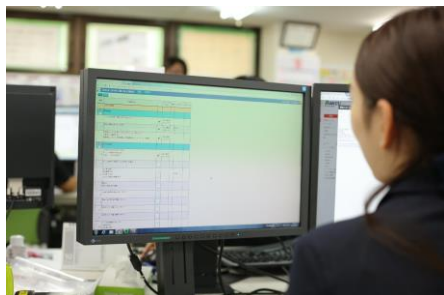
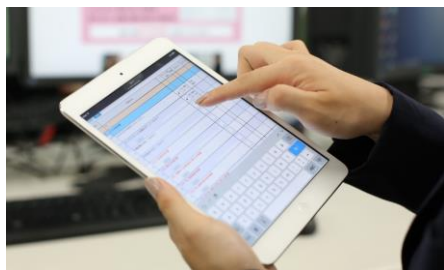
RPA で自動化した成功事例を多数もつ関通と、RPAツールである「BizRobo!」が連携し、RPA作成の代行、業務の自動化を支援する「ippo! (イッポ!)」をサービスとして提供。RPAを導入しようとする企業様や、導入したが上手く使えていない企業様のサポートをさせていただくサービスとなっております。

# その他の当社サービス

現場作業の改善活動から生まれたクラウド型デジタルチェックリストシステム「アニー」

## デジタルチェックリストシステム「アニー」 [ITオートメーション事業]

クラウド型の**デジタルチェックリストシステム**。当社がチェックリストの運用で業務改善を続けた結果、生み出されたソフトウェア。作業工程を**チェックリスト**として『**可視化**』することにより、作業の抜け漏れが無くなり、高い業務品質をお客様にご提供できる。リモートワーカーでの活用や重要書類作成などにも利用可能。



デジタルチェックリストシステム「アニー」について詳細はコチラ



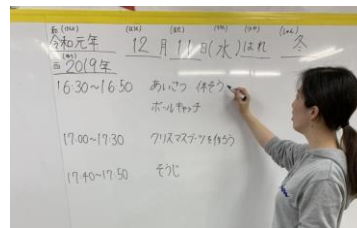


# その他の当社サービス

## 障がい者向け教育サービス [その他の事業]



障害をお持ちのお子様向けの放課後デイサービスの運営  
障害をお持ちの方向けの就労移行支援事業所の運営



## 育児支援サービス [その他の事業]



企業主導型保育園の運営



## 外国人技能実習生教育サービス [その他の事業]



外国人技能実習生のミャンマーでの職業訓練サービス



## 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。
- 本資料に記載の内容に重要な変動が生じた場合は、本資料を更新・修正することがあります。



【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

