

事業計画及び 成長可能性に 関する事項

株式会社関通
(証券コード：9326)

2023年5月30日

目次

I.	会社概要	3
II.	ビジネスモデル	7
III.	市場環境	16
IV.	競争力の源泉	22
V.	事業計画	36
VI.	認識するリスク及び対応策	49



I. 会社概要

会社概要

会社名	株式会社関通
事業所	関西本社 兵庫県尼崎市西向島町111-4 長田オフィス 大阪府東大阪市長田東3丁目3番32号 東洋交易ビル 東京システム開発部 東京都千代田区神田佐久間町3-37-1 文唱堂ビル 5F 物流拠点 関西14拠点、関東4拠点 [総面積 67,200坪 (2023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	788百万円 (2023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	882名 (2023年2月28日現在・従業員数)
事業内容	<ul style="list-style-type: none">■ 物流サービス事業<ul style="list-style-type: none">EC・通販物流支援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■ ITオートメーション事業<ul style="list-style-type: none">倉庫管理システム「クラウドトーマス」チェックリストシステム「アニー」■ その他の事業



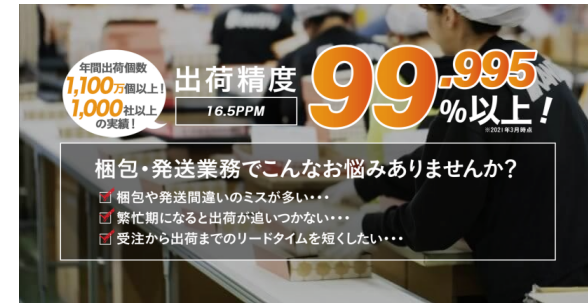
関西主管センター



東京主管センター

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	キヤノンITS株式会社と資本業務提携
2022年	関東関西18拠点、総面積67,200坪
2023年	スパイスコード株式会社と資本業務提携



日本EC創成期に最速でEコマース物流に参入



倉庫管理システム「クラウドトーマス」を提供開始

当社の規模・拠点について

関西関東合わせて、19拠点（総面積約80,900坪）で物流サービスをご提供。

関東エリア



東京主管センター | 延床面積8,300坪
〒352-0005 埼玉県新座市中野1丁目13-7



東京第一物流センター | 延床面積4,700坪
〒351-0101 埼玉県和光市白子1-12-1



関東新物流センター | 延床面積7,900坪
〒359-0011 埼玉県所沢市大字南永井 513



東京第四物流センター | 延床面積3,400坪
〒351-0115 埼玉県和光市新倉 5-1-63



東京第三物流センター | 延床面積2,800坪
〒352-0004 埼玉県新座市大和田3丁目3番21号

尼崎エリア



関西主管センター | 延床面積14,700坪
〒660-0096 兵庫県尼崎市扇町20番地 4階



関西新物流センターII | 延床面積8,700坪
〒660-0083 兵庫県尼崎市道意町6丁目36-1



EC通販物流センター | 延床面積5,600坪
〒660-0857 兵庫県尼崎市西向島町111-4



アグリベース | 延床面積4,300坪
〒660-0857 尼崎市西向島町 145 番1



D2C物流センター | 延床面積5,200坪
〒660-0083 兵庫県尼崎市道意町6丁目79



D2CII物流センター | 延床面積4,000坪
〒660-0857 兵庫県尼崎市西向島町231-2

※掲載している拠点は一部となります。
※2024年7月開設予定までの拠点も含まれております。
※東大阪主管センターは含まれておりません。2023年2月に売却、その後1年間はお客様の移転期間としてリースバックで利用、2024年7月開設予定分含めの記載内容なので、総面積には含んでおりません。



Ⅱ. ビジネスモデル

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...

事業範囲

物流サービス事業

分析・改善サービス

物流コンサルティング

現地調査

物流診断

物流現場を改善させる独自のノウハウで、生産性を倍増させ、高レベルの物流品質を実現させます。体系化されたノウハウで御社の現場を改善します。

セミナー事業

学べる倉庫見学会

ショールーム

洗練された物流現場の仕組みやノウハウを、実際の現場で学べるセミナーとしてご提供。年間200社以上の経営者が訪れる人気セミナー。

物流ノウハウをパッケージ化

Cロジスティクス

個人消費者向けの物流機能の構築は、重要性を増しています。C向けの物流では、大量の商品種・ピース単位での在庫管理や出荷対応に加え、高い生産性と品質が求められます。Cロジスティクスのパイオニアとして、企業成長に対応できる物流体制の構築と、磨き上げた物流オペレーションのご提供を致します。

Bロジスティクス

大量な在庫の出荷に対応した企業間物流機能(toB)と、Cロジスティクスを掛け合わせた複数チャネルへの対応を実現する物流機能は、現代の企業成長に欠かさない要素です。進化する物流システムを駆使した物流オペレーションをご提供します。

事務代行・BPO

受注~物流までを一括してアウトソーシングして頂くことにより、販売に集中して頂くことが可能になります。属人化を排除した、高品質なサービスをご提供します。

物流事業

ECコマース	定期通販	リユース	店舗物流	卸し物流	レンタル物流
D2C	アプリコマース	ライブコマース	返品物流	FBA対応	外部倉庫出荷
常温		冷凍		冷蔵	

受注処理オペレーション代行

物流現場で生まれたITシステム

自動化の実現

ITオートメーション事業

クラウドトーマスPro

クラウドトーマス

物流機器

アニー

当社の物流オペレーションや品質を、御社の現場で再現して頂くことができます。大規模な物流現場、カスタマイズに対応できる「クラウドトーマスPro」。小規模な物流現場でも導入でき、手軽にプロの現場を作れる「クラウドトーマス」の2つのラインナップ。物流機器の提案も好評。

クラウドチェックリストシステム。人に仕事が貼り付き起こす様々な問題を解決する、業務の改善が実現できるソリューション。

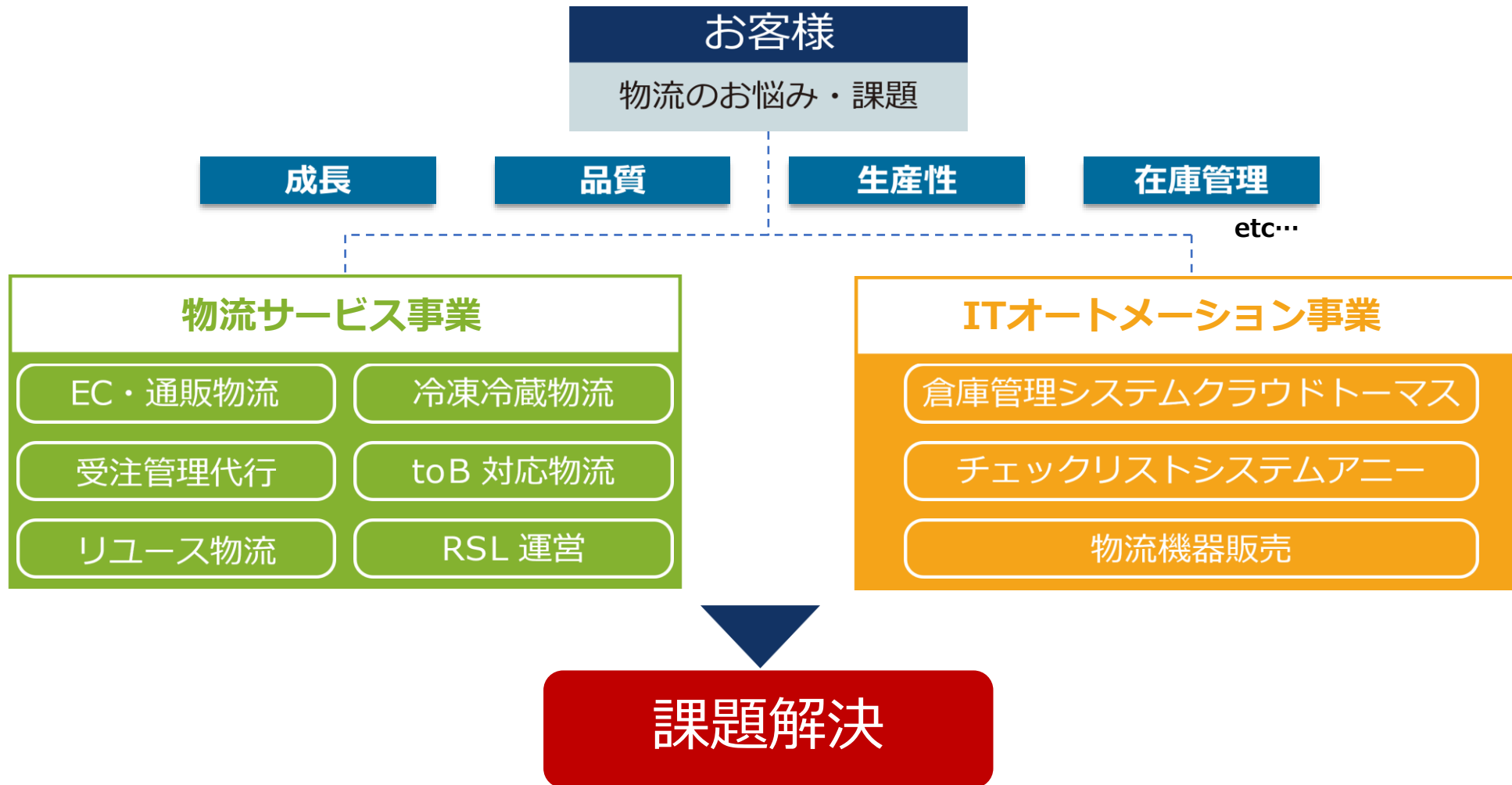
OASIS

E.can

受注処理業務の自動化・無人化を実現するシステムです。事務オペレーションに合わせた自動化設定を行います。クラウドトーマスとのAPI連携を用いることにより、受注から物流までの事務処理を自動化させることも可能です。

ITオートメーション事業

成長を支える2つの企業ドメインで躍進



物流サービス事業の概要

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

兵庫県尼崎市に8,700坪の
新センターが2023年11月OPEN

様々な物流のニーズ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
- 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！

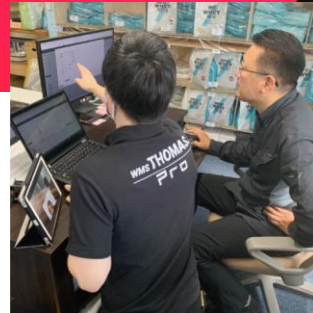
クラウドトーマス導入で

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。



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



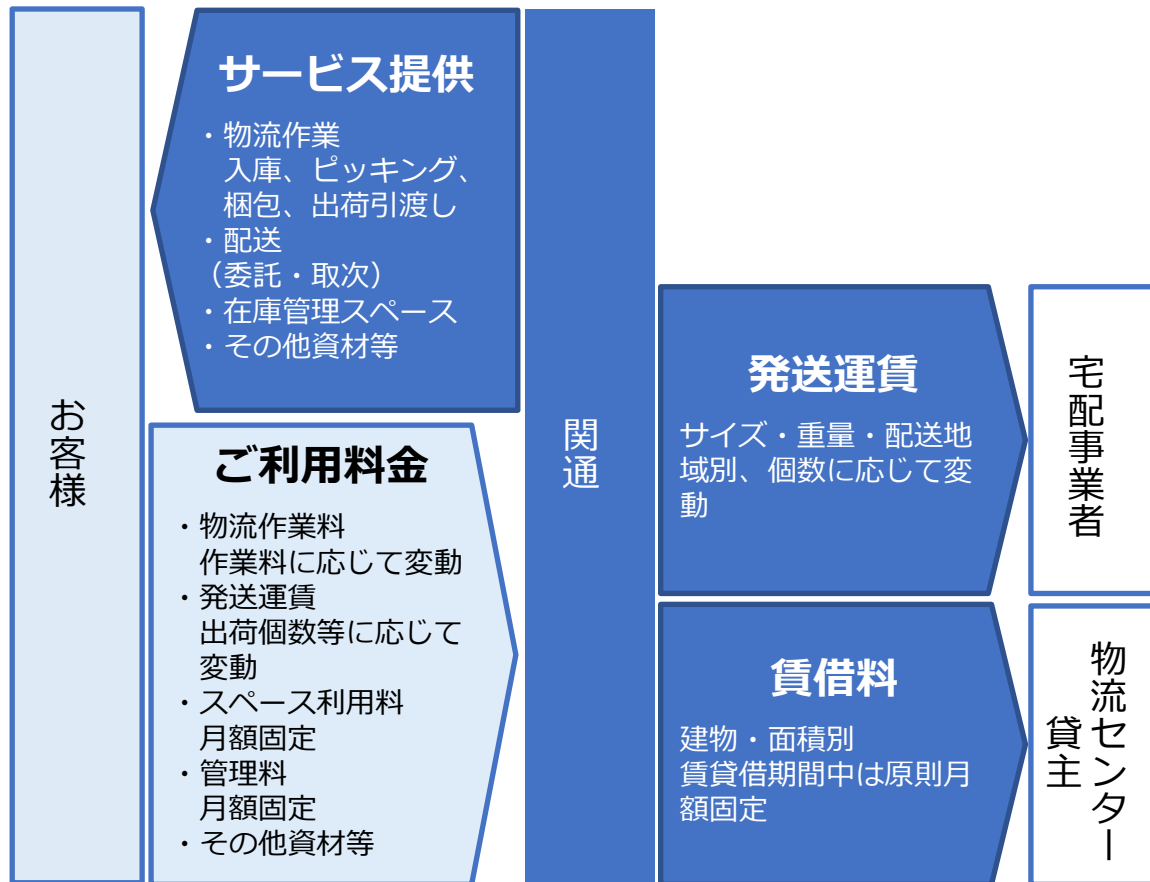
医療業界向け
For medical



アパレル業界向け
For apparel

収益モデル [物流サービス事業]

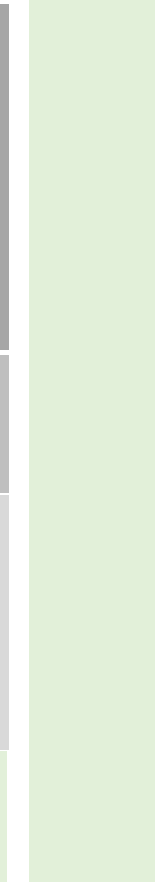
EC・通販物流支援サービス



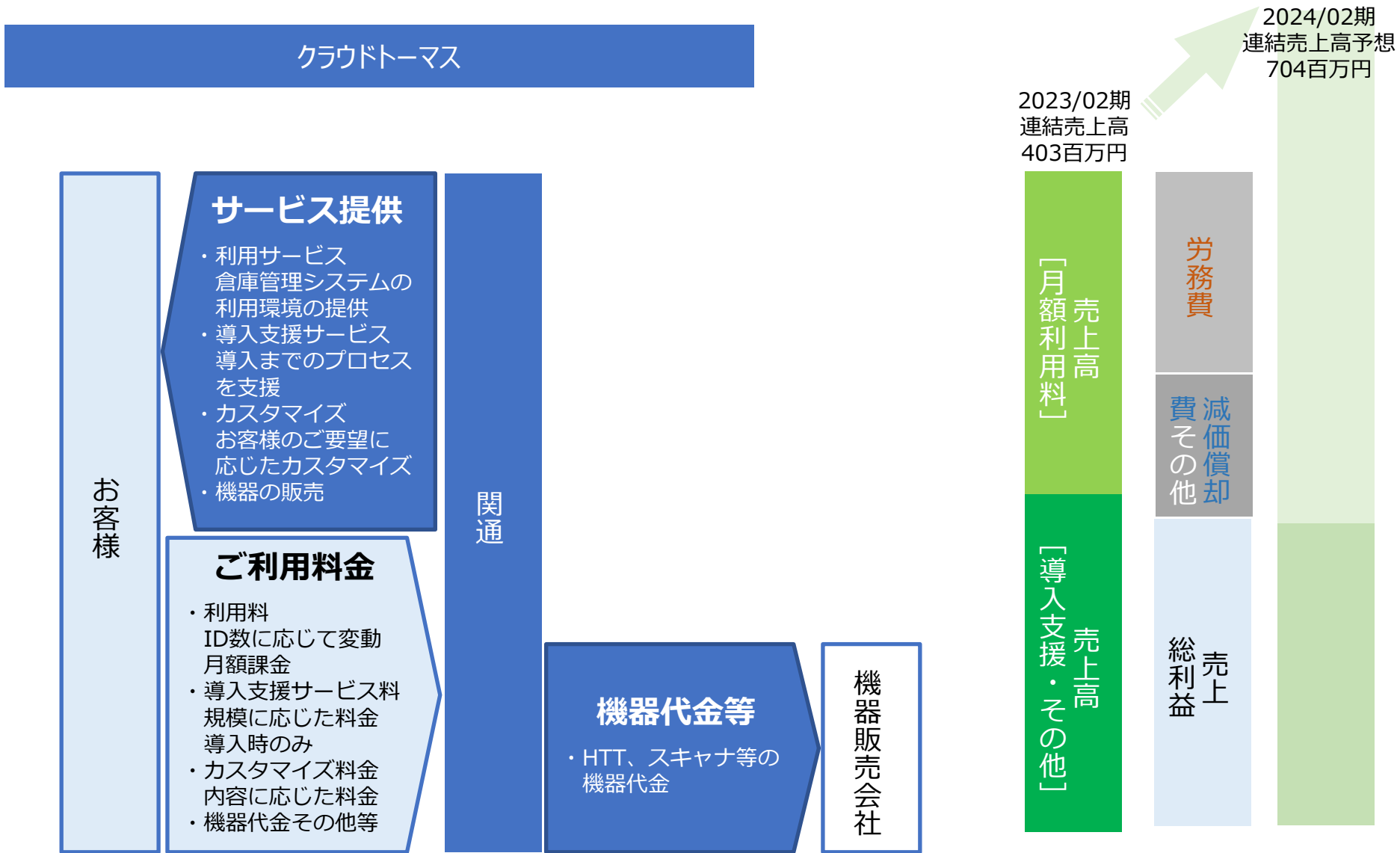
2023/02期
連結売上高
9,618百万円



2024/02期
連結売上高予想
10,600百万円



収益モデル [ITオートメーション事業]



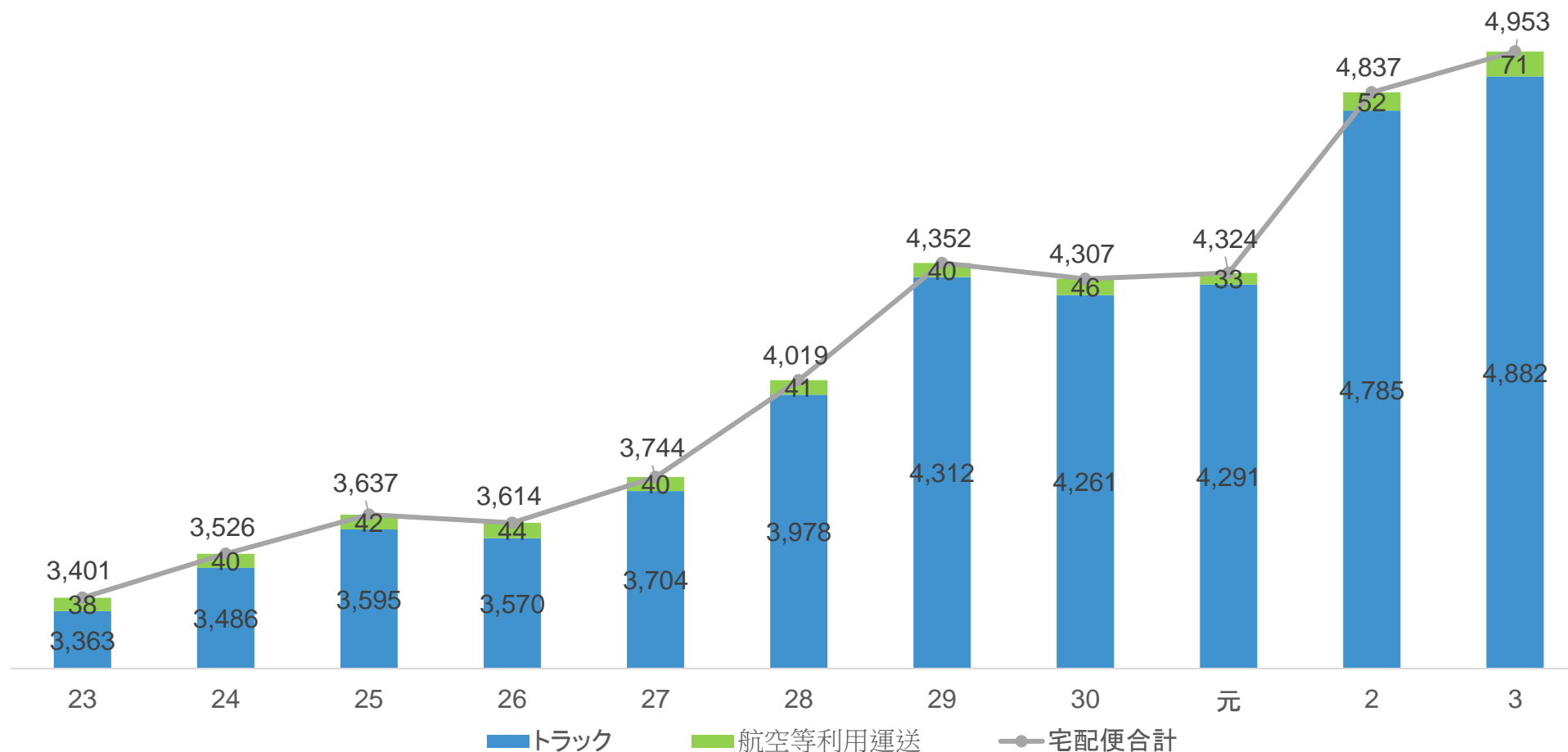


III. 市場環境

市場環境 | 宅配便の個数

ネット通販利用の増加に伴い、宅配便の取り扱い個数は増加

(単位：百万個)



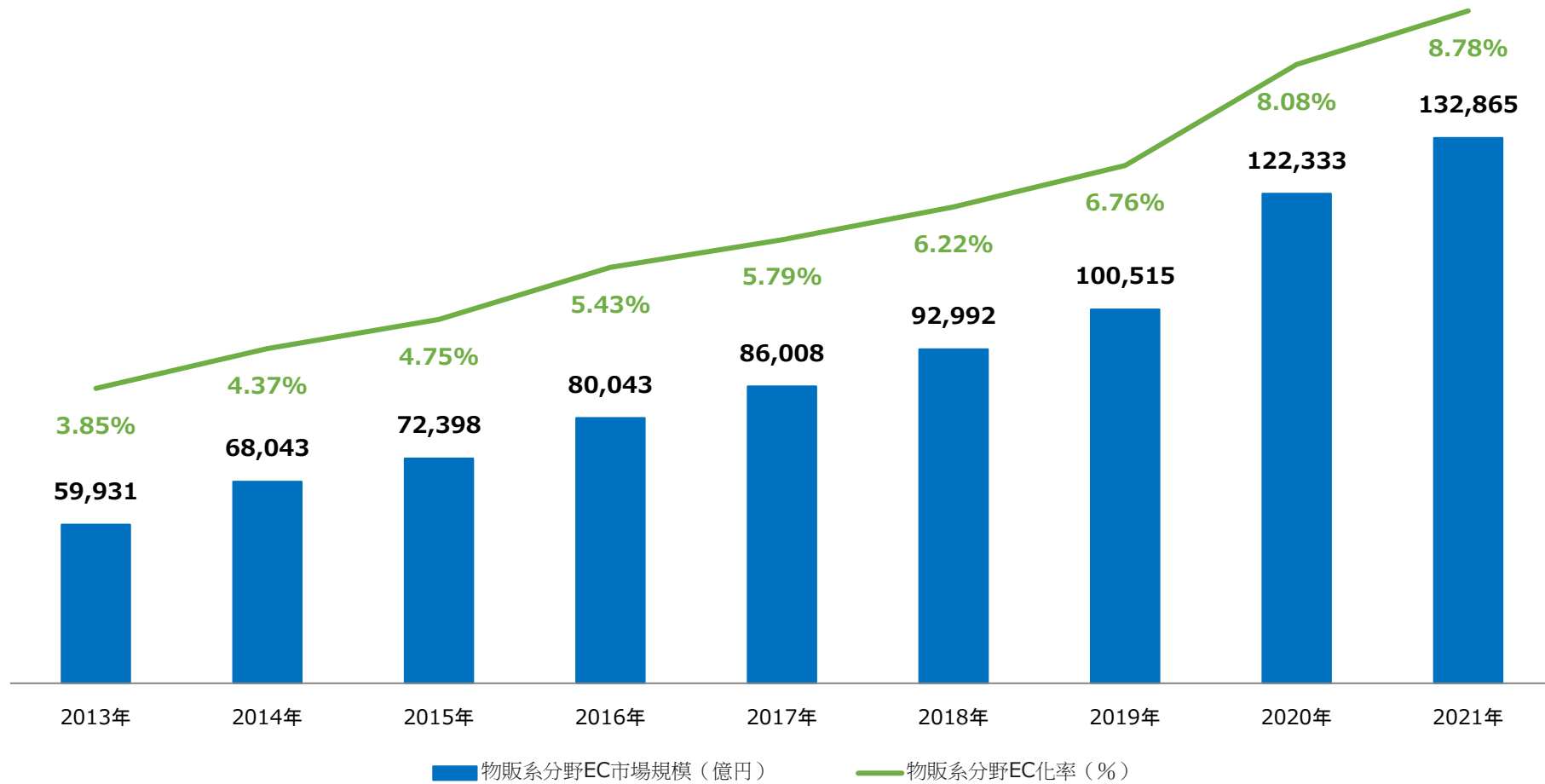
(出典) 国土交通省「令和3年度 宅配便等取扱個数の調査及び集計方法」

(注) 出典の統計情報から、宅配便取扱個数の合計（トラック便利用個数及び航空便等利用個数）について、当社がグラフ化。

市場環境 | EC市場 (全体)

引き続きEC市場は高い成長を予想

(単位：億円、%)



(出典) 経済産業省 令和3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)」

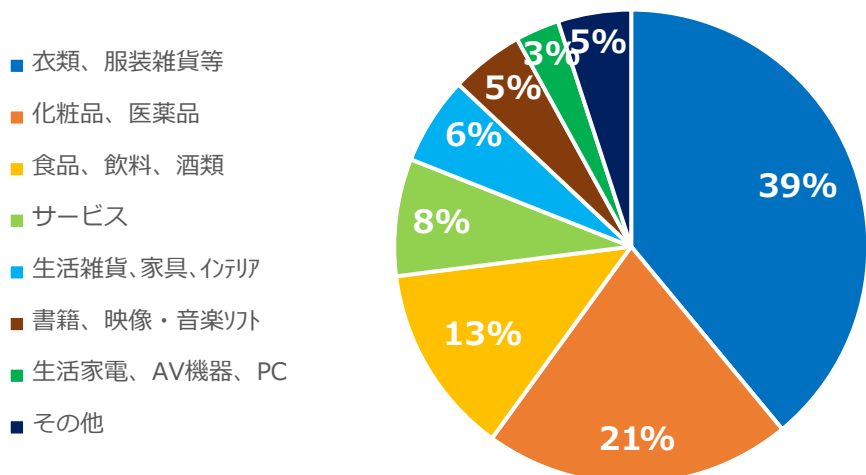
市場環境 | EC市場 (分野別)

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	2021年	伸び率 (2021年)
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%)	13兆2,865億円 (EC化率 8.78%)	8.61%
B. サービス系分野	7兆1,672億円	4兆5,832億円	4兆6,424億円	1.29%
C. デジタル系分野	2兆1,422億円	2兆4,614億円	2兆7,661億円	12.38%
総計	19兆3,609億円	19兆2,779億円	20兆6,950億円	7.35%

【ご参考】当社の業種別売上高構成比 (2023年2月期実績)



※2023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。

物販系分野の商品毎BtoC-ECの市場規模

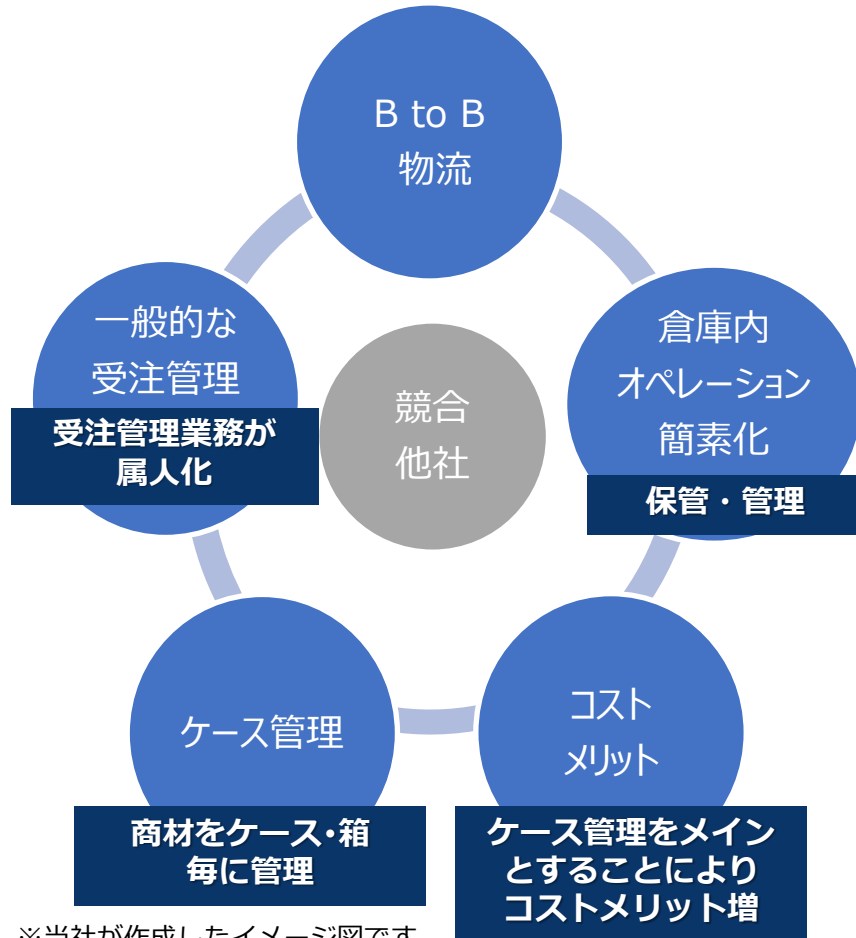
分類	2019年		2020年		2021年	
	市場規模 (億円) ※下段：昨年比	EC化率 (%)	市場規模 (億円) ※下段：昨年比	EC化率 (%)	市場規模 (億円) ※下段：昨年比	EC化率 (%)
1 食品、飲料、酒類	18,233 (7.77%)	2.89%	22,086 (21.13%)	3.31%	25,199 (14.10%)	3.77%
2 生活家電、AV機器、PC・周辺機器等	18,239 (10.76%)	32.75%	23,489 (28.79%)	37.45%	24,584 (4.66%)	38.13%
3 書籍、映像・音楽ソフト	13,015 (7.83%)	34.18%	16,238 (24.77%)	42.97%	17,518 (7.88%)	46.20%
4 化粧品、医薬品	6,611 (7.75%)	6.00%	7,787 (17.79%)	6.72%	8,552 (9.82%)	7.52%
5 生活雑貨、家具、インテリア	17,428 (8.36%)	23.32%	21,322 (22.35%)	26.03%	22,752 (6.71%)	28.25%
6 衣類・服装雑貨等	19,100 (7.74%)	13.87%	22,203 (16.25%)	19.44%	24,279 (9.35%)	21.15%
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%	3,016 (8.33%)	3.86%
8 その他	5,492 (4.79%)	1.54%	6,423 (16.95%)	1.85%	6,964 (8.42%)	1.96%
合計	100,515 (8.09%)	6.76%	122,333 (21.71%)	8.08%	132,865 (8.61%)	8.78%

(出典) 経済産業省 「令和3年度デジタル取引環境整備事業 (電子商取引に関する市場調査)」

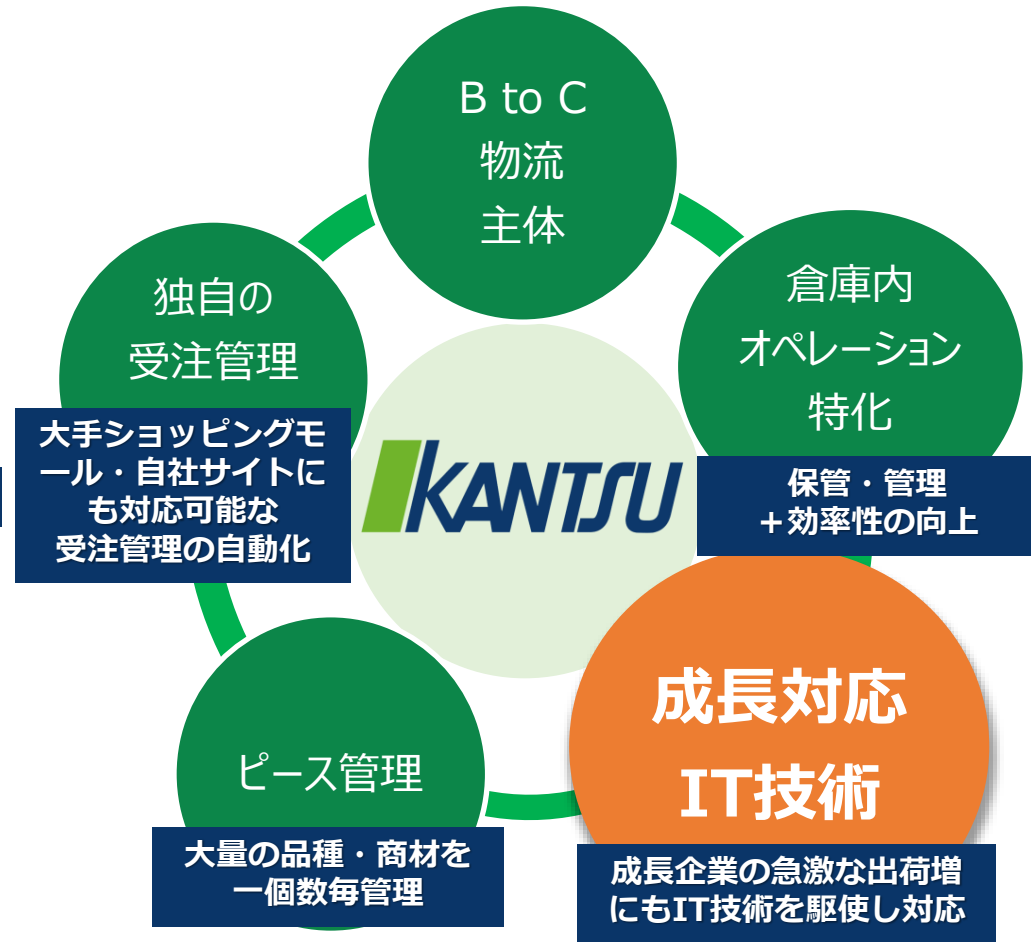
競合環境 [物流サービス事業]

コストメリットに重点を置き、
保管管理を簡素化。

BtoC 企業をメインターゲットとした「細かな対応」。
IT技術を駆使し、お客様の成長に対応。



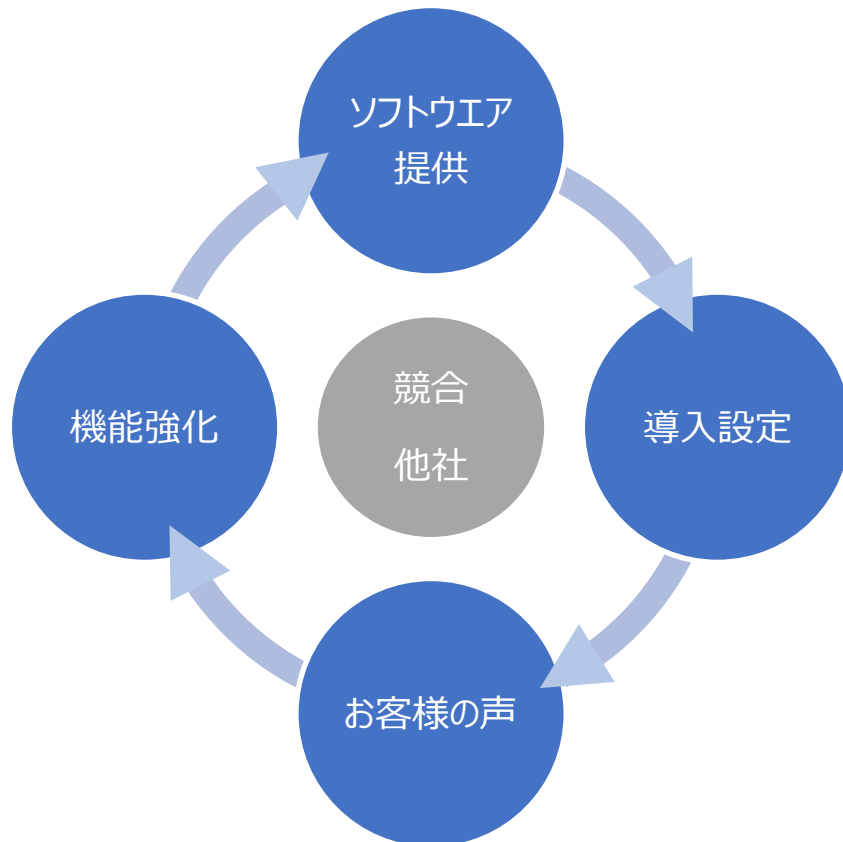
※当社が作成したイメージ図です。



競合環境 [ITオートメーション事業]

一般的にソフトウェア導入設定後は
クライアントが対応。

物流現場で生まれたITシステム
ソフトウェア導入設定後、当社がクライアント現場で徹底サポート。
物流現場での課題に対する改善を提案。



※当社が作成したイメージ図です。



IV. 競争力の源泉

① 拠点展開力

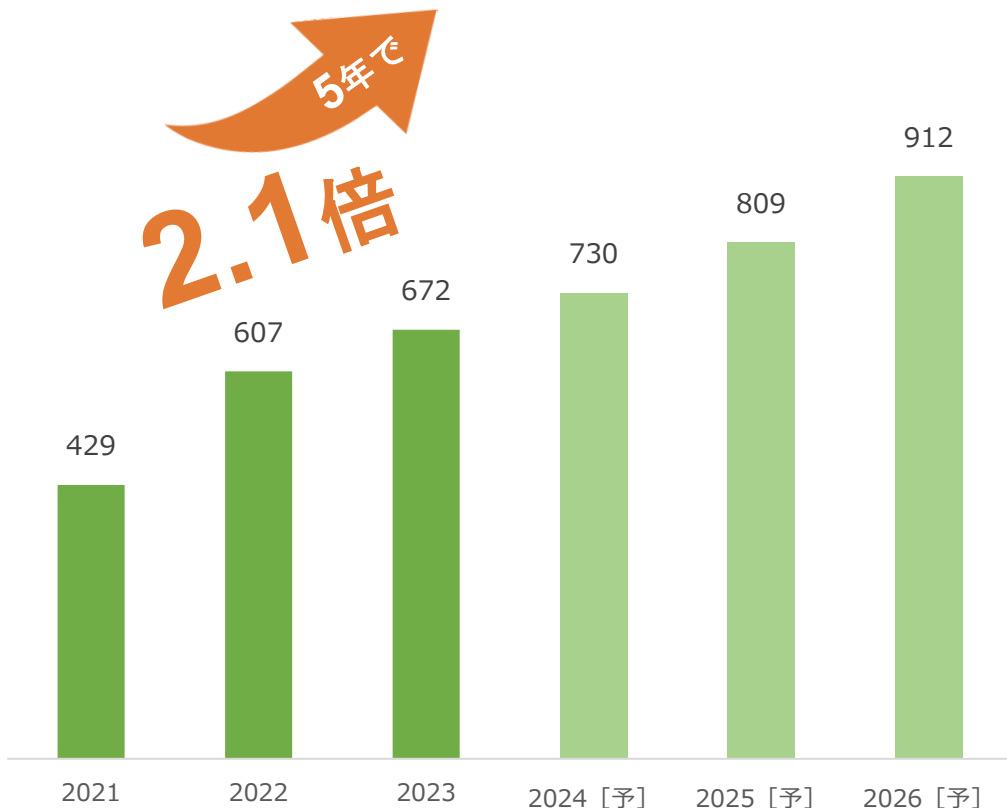
② 営業力

③ 現場力

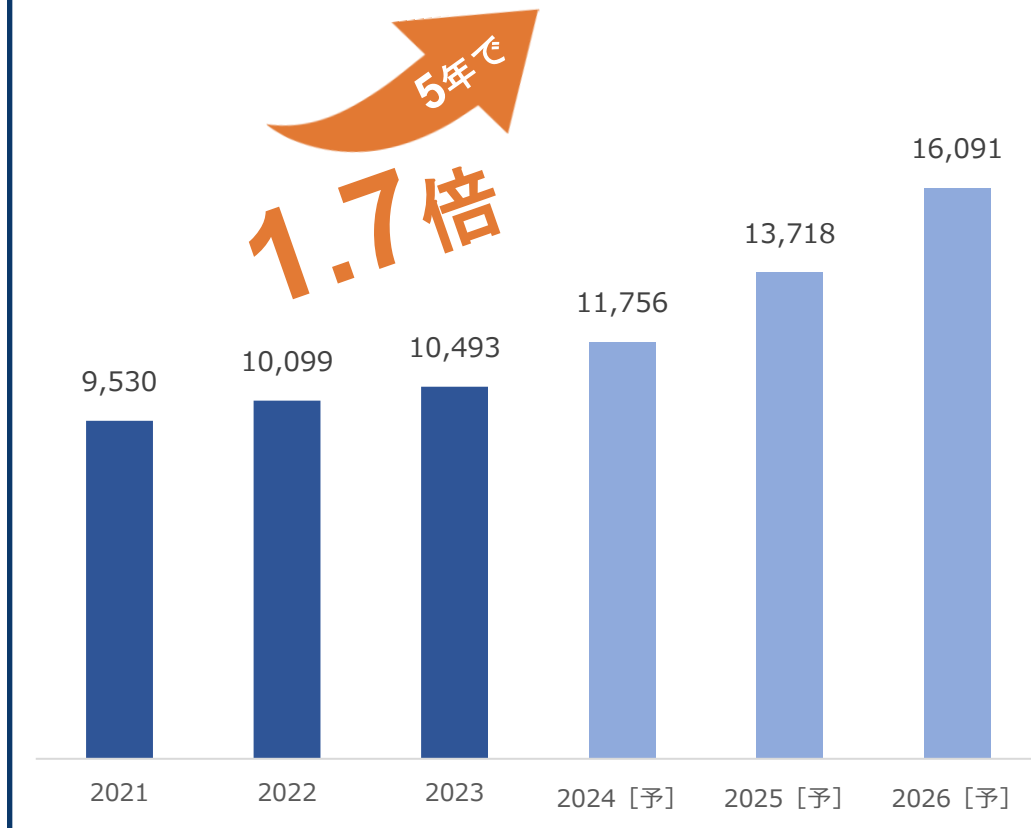
④ IT力（自動化技術、受注処理の自動化）

「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)



■ 尼崎内6拠点目のセンター開設

2023年11月 兵庫県尼崎市に**関西新物流センターⅡ**
(延床面積：8,700坪)をOPENすることを決定いたしました。



2024年7月、埼玉県所沢市に関東新物流センター（延床面積：7,900坪）をOPENすることを決定いたしました。

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。

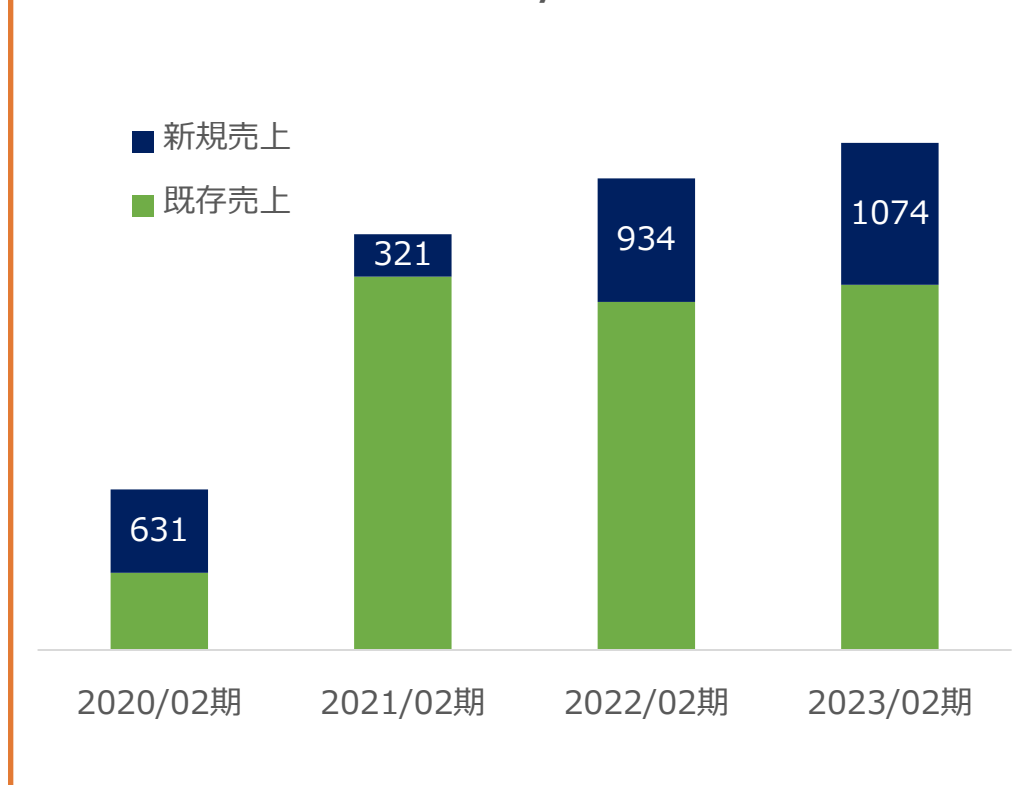
- ・ 大型物流案件
- ・ 既存のお客様の関東関西の二拠点運用などの反響を頂き、お客様が増加中です。



新座市を中心とした5拠点、
関東で合計坪数約27,100坪

「WEBで集客」 「現場で決定」

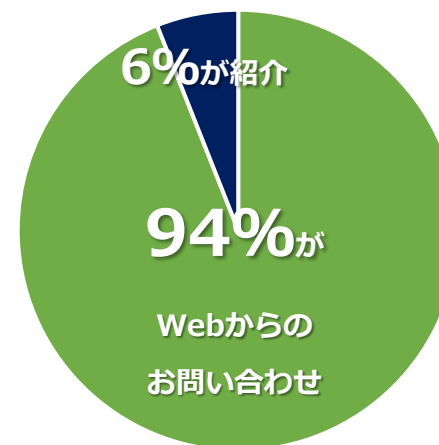
物流サービス事業 新規/既存売上の積上推移



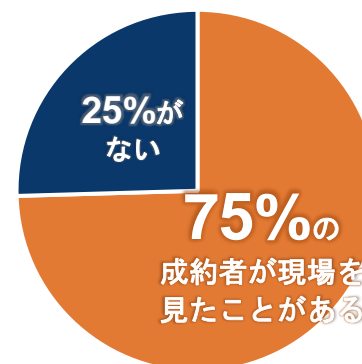
(変更事項)

新規計上基準を「取引開始1年基準」→「年度新規基準」へ変更しております。

お問い合わせ経路



決定要因は現場見学

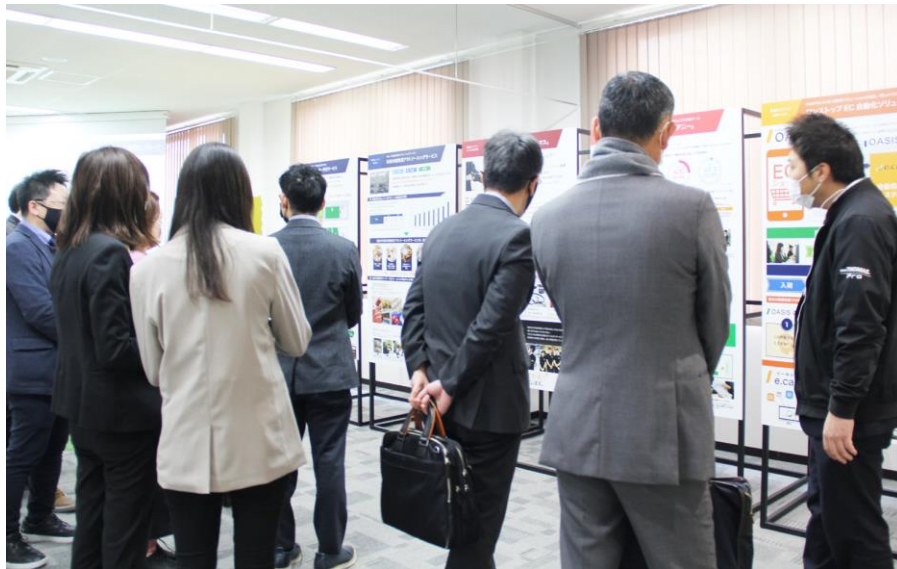


- 物流案件のみの場合 80%
- トーマスのみの場合 70%



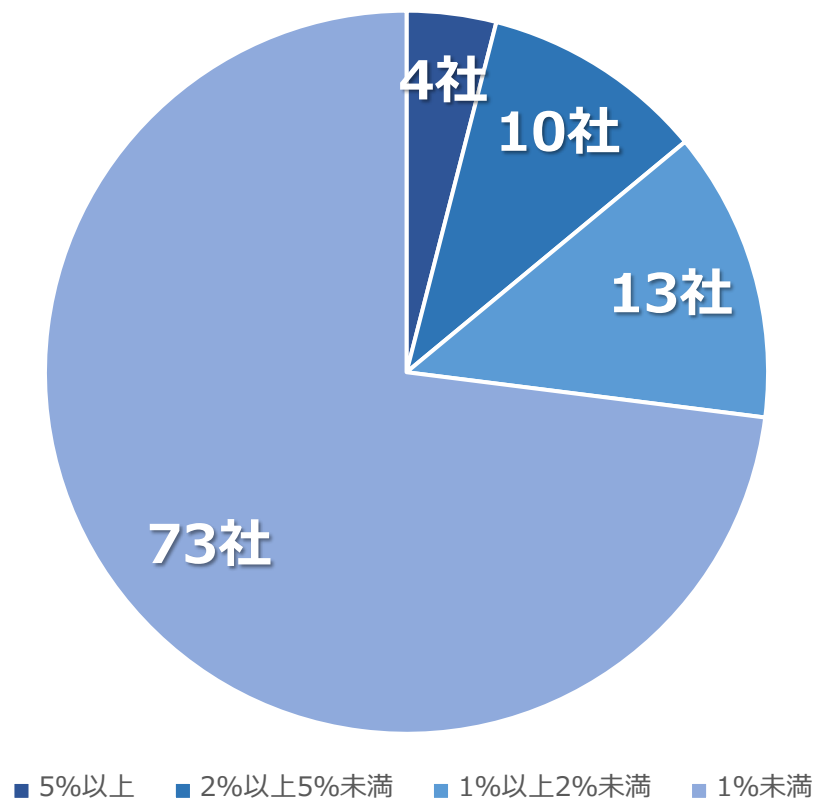
より多くの方を当社の現場へ。
2022年2月21日 大規模ショールーム開設以降、盛況です。

連日、ショールームでの商談・成約が盛況。
今期来場者数約**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

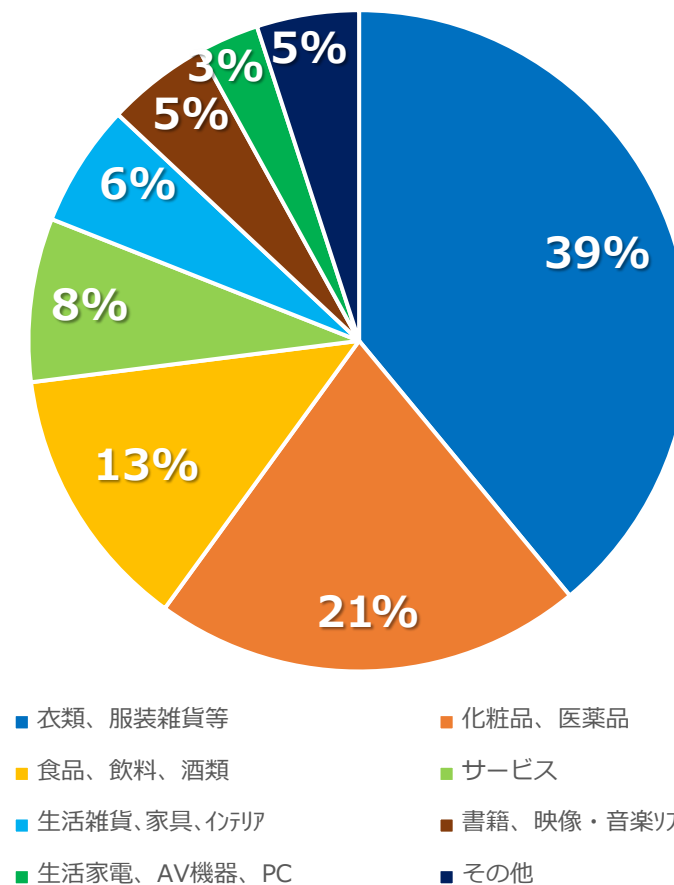
【売上占有率別のお客様数】



※ 2023年2月期累計売上高実績上位100社から算出。

多様な業種の物流を支援

【売上高別 業種構成比】



※2023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。

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。

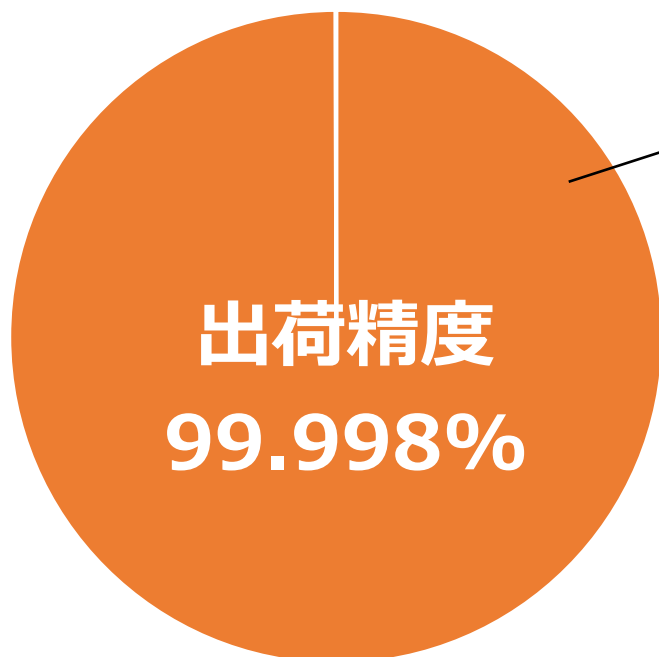
1日のマックスが
600から**1,200**件。
安定した出荷量の確保ができるように。

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

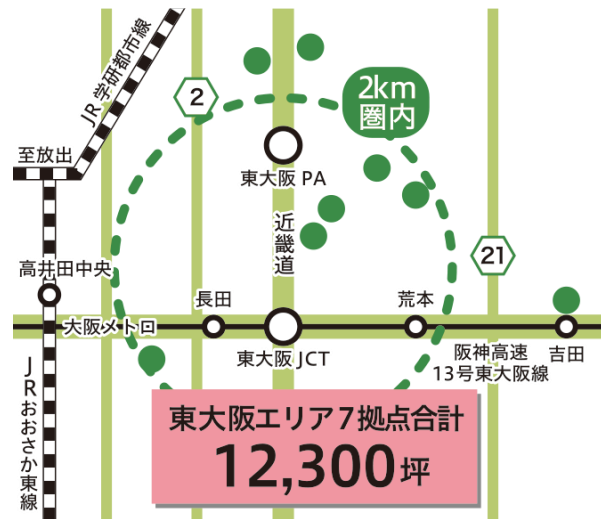
システム改善を積極的に進め、
物流ロボット導入など、
最先端の物流改革に取り組んでいます。

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。



ITオートメーション事業売上

- ・ 利用料売上は単価（10%アップ）・件数（20%アップ）ともに上昇し全体として前期比24%増。
- ・ 案件規模の拡大に伴い、機器販売・導入支援・開発の売上金額も成長を維持し前期比28%増。

(単位：百万円)



2022/02期

2023/02期

■ SaaS利用料 ■ 機器・導入・開発

(変更事項)

2023年2月期の決算補足説明資料の記載方法に統一しています。ITオートメーション売上の増加要因は、SaaS利用料の単価アップと単価アップ後の新規件数の増加によるものです。今後はクラウドトーマス、アニーを含めたSaaS利用料を追っていく基準として従前「クラウドトーマス販売数」の記載から「ITオートメーション事業売上」としてSaaS利用料と機器・導入・開発の売上へ記載方法を変更しております。

自動化技術

ECプラットフォーム各社が購入者に対する「配送満足度を高める」ための物流ルールの強化を発表しています。

■ 求められる要件

安定

速い

正確

・ 翌日配達エリアの充足 ・ 欠品率の減少 ・ 受注締め切り時間の延長など

販売支援やペナルティなどが発生

「Eコマース物流のパイオニア」としての解決策を提示

- ① 3 6 5 日稼働拠点の設置
- ② 自動化による受注処理時間の削減
- ③ 複数の物流拠点をコントロールできるWMS機能の充足

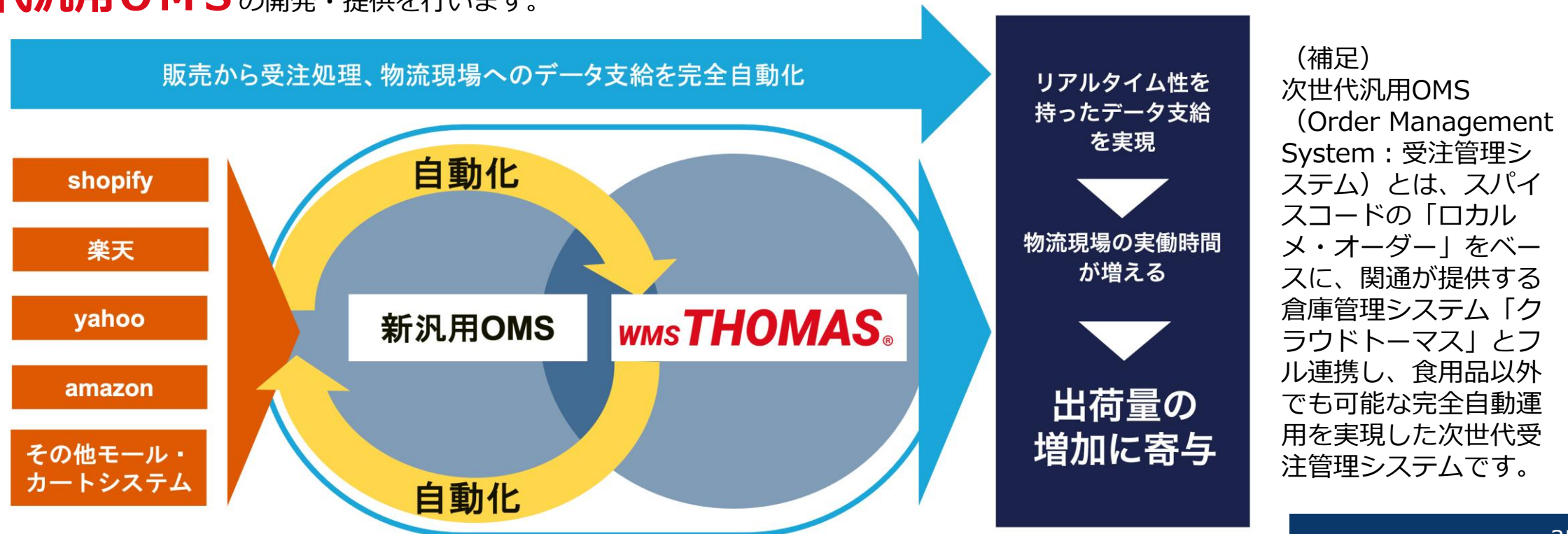
受注処理自動化→ECOMS (エコムス)

スパイスコード株式会社との資本業務提携で狙う**受注管理の自動化**

スパイスコード(株)は受注処理の自動化・AI化を実現する力をもった会社です。

同社がすでに提供している食品用OMS「ロカルメオーダー」の機能をベースに、当社の受注処理業務のノウハウと自動化のノウハウを組み合わせた「受注処理の完全自動化」を促進させる

次世代汎用OMSの開発・提供を行います。





V. 事業計画

中期連結経営計画

業績修正発表ベースでの計画

- ・ Eコマース市場の市場規模の増加率（約8%）を上回る成長により、2026年2月期の連結業績は売上高16,091百万円、経常利益880百万円を実現する計画です。
- ・ 既存物流サービス事業・ITオートメーション事業の成長により実現する計画で、M&Aなどは含まないオーガニック成長として設定しております。

（単位：百万円，％）

	2024/2期 【連結】		2025/2期 【連結】		2026/2期 【連結】	
	計画	前期比 増減率	計画	前期比 増減率	計画	前期比 増減率
売上高	11,756	12.0	13,718	16.7	16,091	17.3
売上総利益	1,784	30.5	2,096	17.5	2,470	17.8
販管費	1,115	14.3	1,344	20.6	1,577	17.3
営業利益	669	70.8	752	12.3	893	18.8
経常利益	624	73.1	740	18.5	880	18.9
親会社株主に帰属する 当期純利益	387	△38.3	465	20.1	560	20.3
ROE（％）	15%以上	—	15%以上	—	15%以上	—

セグメント別売上高計画

業績修正発表ベースでの計画

- ・ITオートメーション事業は全社成長率以上の成長率を設定しております。

(単位：百万円, %)

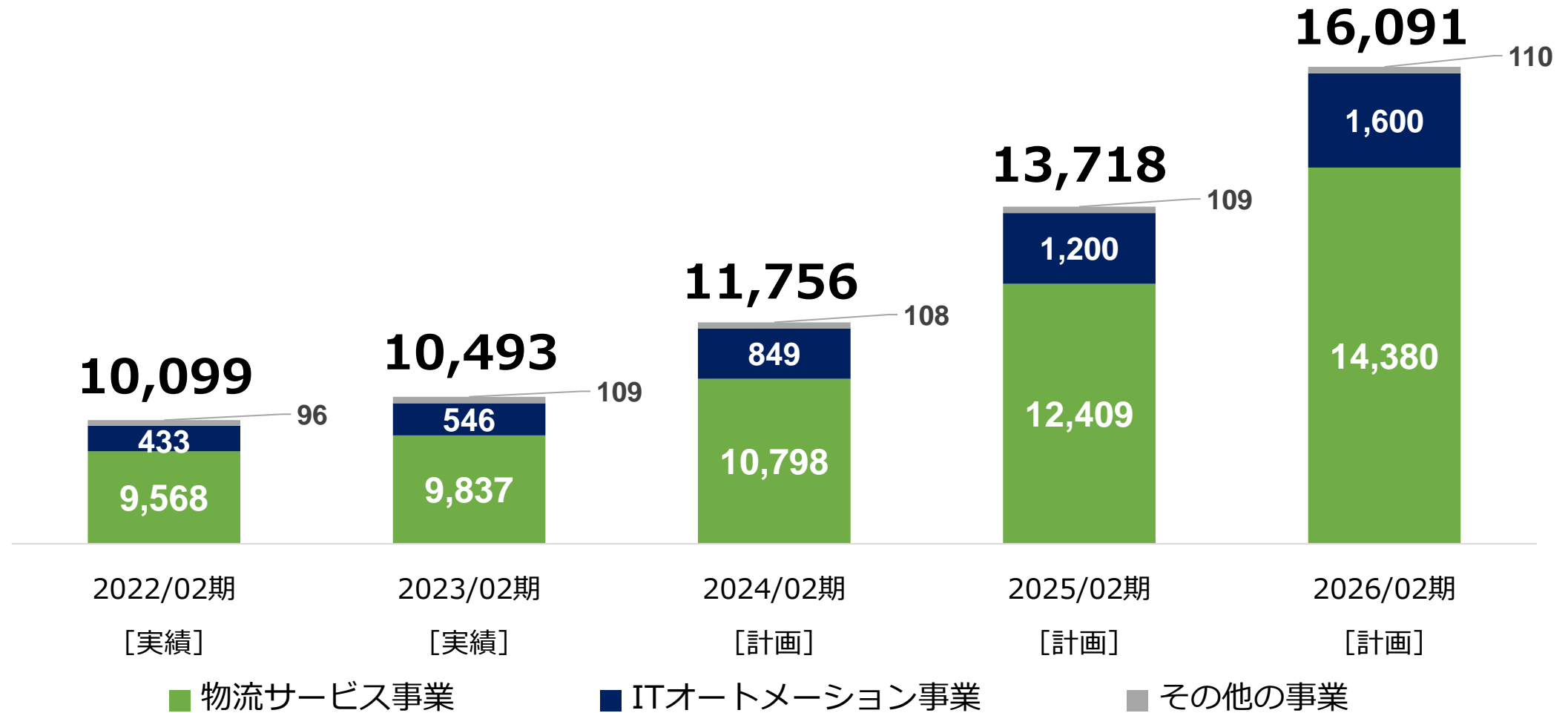
	2024/2期 [連結]		2025/2期 [連結]		2026/2期 [連結]	
	計画	前期比 増減率	計画	前期比 増減率	計画	前期比 増減率
物流サービス事業	10,798	9.8	12,409	14.9	14,380	15.9
ITオートメーション事業	849	55.4	1,200	41.3	1,600	33.3
その他の事業	108	△1.1	109	1.0	110	1.0
売上高合計	11,756	12.0	13,718	16.7	16,091	17.3

中期連結経営計画

業績修正発表ベースでの計画

- ・ ITオートメーション事業の事業占有率を上げ、存在感を増していきます。

(単位：百万円)



1

【全社戦略】

M&Aの活用も含め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。※P45参照

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

- 冷凍設備は満床、冷凍冷蔵の共配網の構築に着手します。※P43ご参照

4

【ITオートメーション事業戦略】

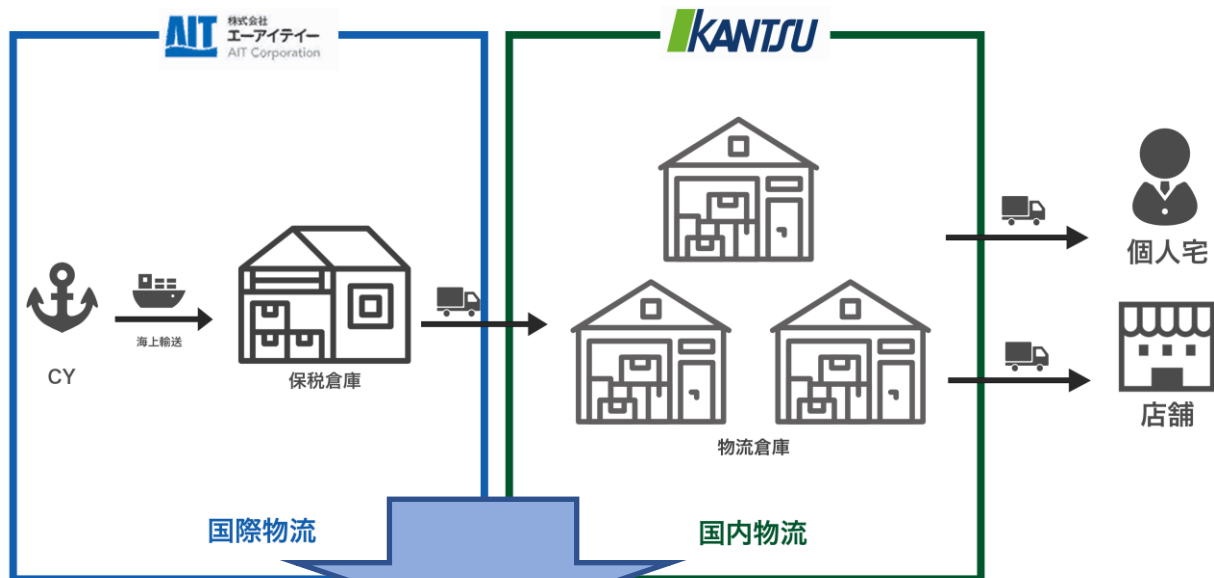
ITオートメーション事業の新規獲得強化

- 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。※P39参照
- 自動化技術・受注処理自動化（ECOMSエコムス）で物流の安定供給を実現

株式会社エーアイティーとの業務提携 国際物流サービスの提供開始

【全社戦略】

我々は国内物流に特化したビジネスモデルを確立させてきましたが、この度のフォーディング会社大手(株)エーアイティー社との業務提携により、輸出入から国内物流までの**一気通貫したサービス**のご提供が可能となりました。新たなサービスとしてお客様に国際物流をご提案できるだけにとどまらず、「サプライチェーンの見直し」という大きなテーマでの物流改革のご提案ができるようになりました。

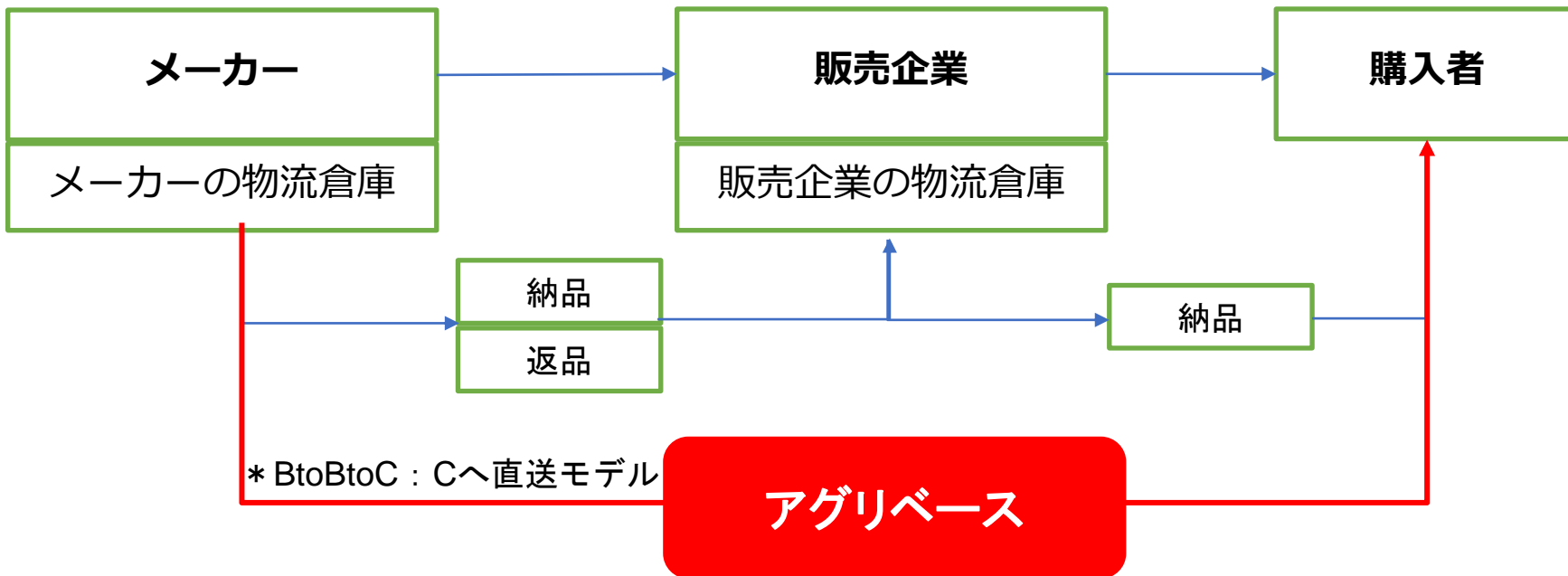


サプライチェーン改善のご提案

アグリベース

【物流サービス事業戦略】

「物流2024年問題」で明確な課題は、運賃高騰と荷量制限・納期遅延の発生です。
 この課題の対処に必要なことは「集約と統合」です。これを実現するための物流センターとその機能をご提案するサービスが「アグリベース」です。



荷主企業にとって

販売のための輸送回数・輸送個数を減らすことができ、コストパフォーマンスが高まる。販売機会のロスが軽減する。

ベンダーにとって

納品のための輸送回数・輸送個数を減らすことができ、コストパフォーマンスが高まる。

社会にとって

CO2の削減や梱包資材のカットなど、SDGsへの貢献にもつながる。

アグリベースとは造語です。関通へ委託する取引先とその販売先の両社が同じ倉庫内に並ぶことで取引先は荷物の運送費削減、その販売先は納品時間（リードタイム）の短縮が得られます。この形態を「統合」といって「アグリベース」で呼んでいます。※2024年問題：2024年4月から自動車運転業務の時間外労働時間上限規制が適用、そこから発生する諸問題と影響として使われています。

2024年問題への答え。 冷凍冷蔵の共配網

- ・ **ドライバー不足**
- ・ **食品EC化率の向上**
- ・ **冷凍技術の進歩**
- ・ **高齢者社会の到来 など**

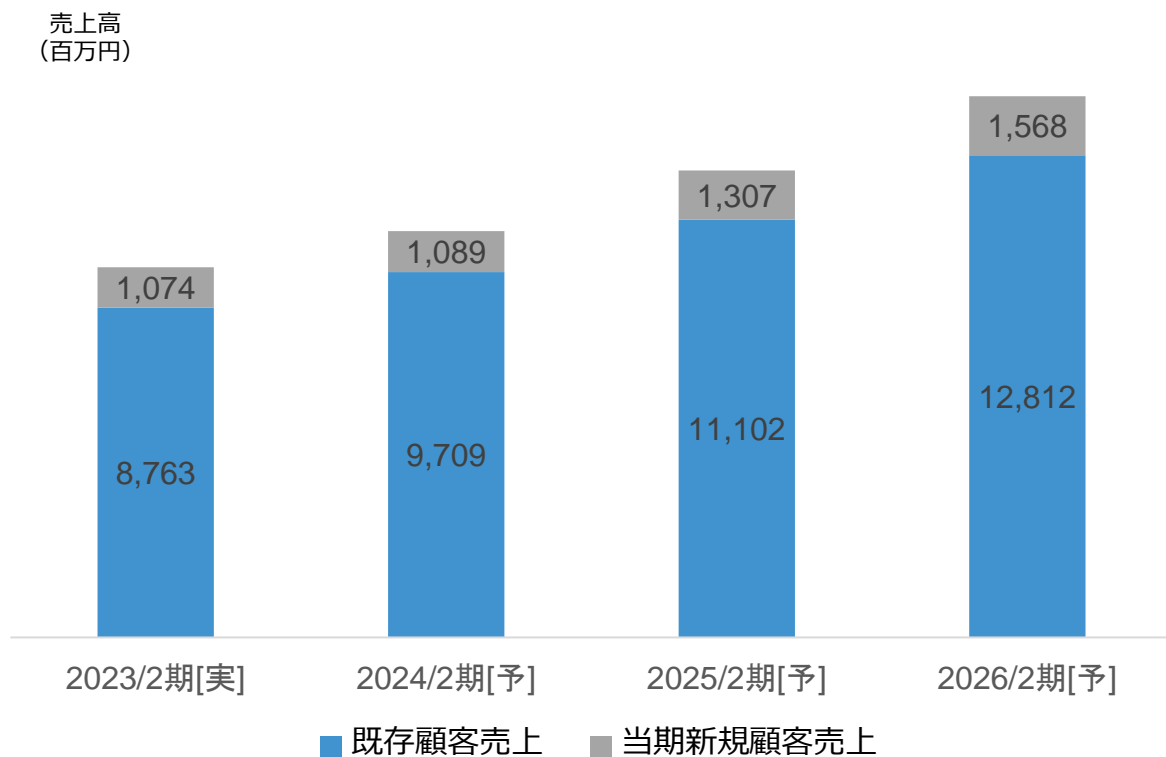
温度管理が必要となる輸配送は、社会から供給の強化を求められるポイントであり、物流企業として取り組まなければならない課題の1つです。

「冷凍冷蔵の共配網」の構築に着手します。このプロジェクトは当社1社で行うものではなく、信頼しあえるパートナー企業様と一緒に、スピードで推し進めていきます。



KPI [新規お客様の獲得]

【計画】 新規お客様の売上高
—EC・通販物流支援サービス—



※EC・通販物流支援サービスの売上高を表示
※新規売上は各期中内の新規取引先売上高を記載

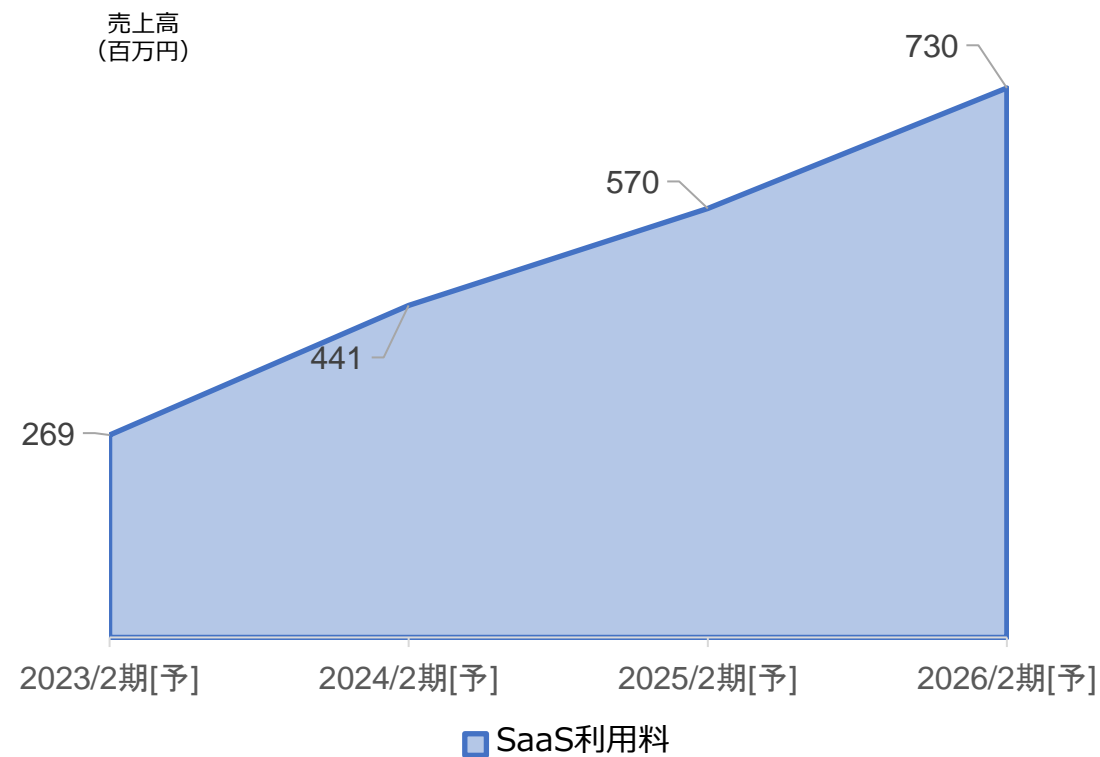
(変更事項)

「EC・通販物流支援サービス」:新規計上基準を「取引開始1年基準」→「年度新規基準」へ変更しております。

「SaaS利用料/クラウドトーマス・アニー等」:「クラウドトーマスの販売数」の記載から変更しております。

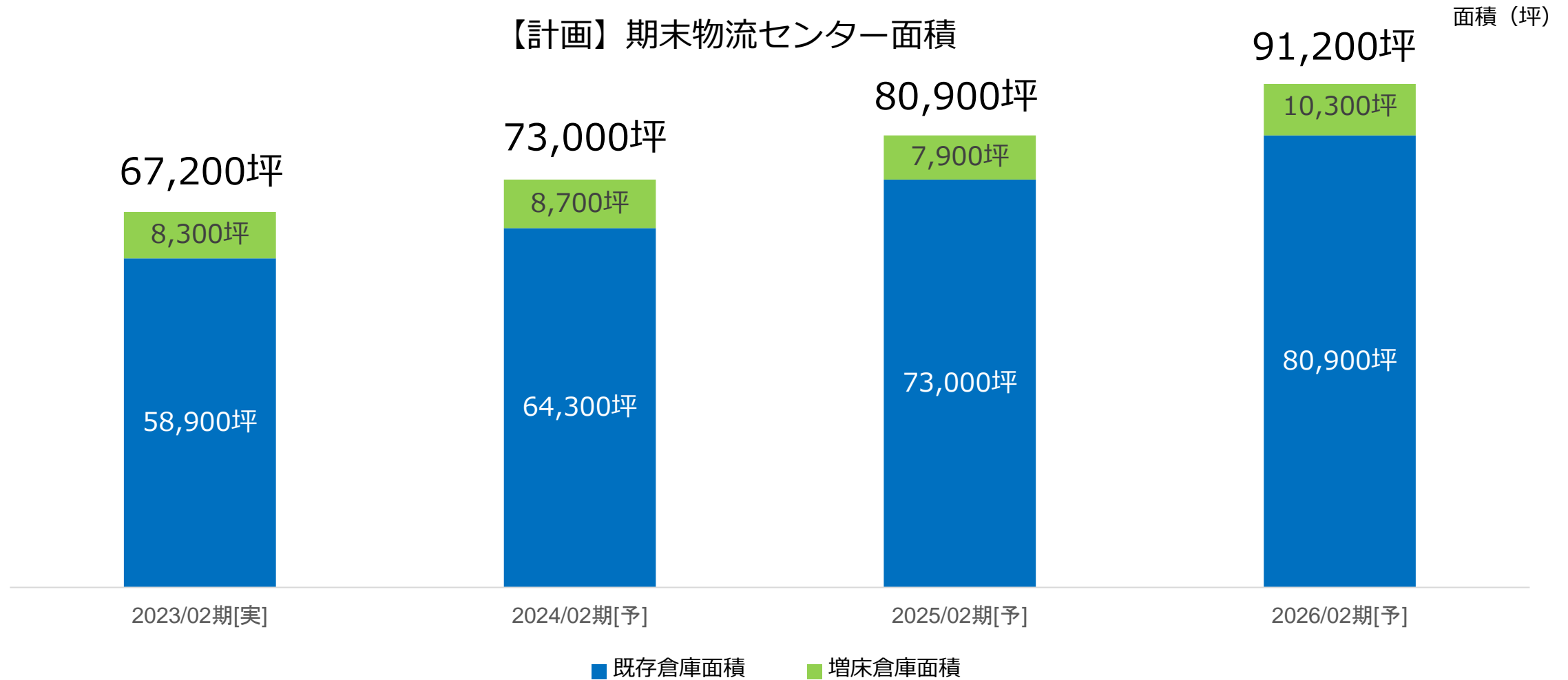
(事由はP33とと同じ)。

【計画】 SaaS利用料
クラウドトーマス・アニー等



KPI 【規模の拡大】

- 2023年2月期に兵庫県尼崎市に4,000坪の「D2CⅡ物流センター」と4,300坪の「アグリベース」を開設



(変更箇所) 2023年2月東大阪主管センター売却により2024年2月期から既存設備計画値の減少を反映しています

2023/2期 予実差異

売上高は、物流サービス事業、ITオートメーション事業共に堅調で予算比100.4%、営業利益は販管費が予算を下回り、予算比111.7%。

※2022年11月28日付で、2022年4月14日に公表しました2023年2月5日連結業績予想を修正いたしましたので、予実差異は修正後の予算と比較しております。

(単位：百万円, %)

	2023/2期【予算】		2023/2期【実績】		予算比	
	累計予算	前期比 増減率	累計実績	前期比 増減率	差異額	予算比
売上高	10,453	3.5	10,493	12.0	40	100.4
売上総利益	1,429	△9.1	1,368	30.5	△61	95.7
販管費	1,078	28.0	975	14.3	△102	90.5
営業利益	351	△51.9	392	70.8	41	111.7
経常利益	305	△55.6	360	73.1	55	118.1
親会社株主に帰属する 当期純利益	571	23.1	628	△35.4	56	109.9
EPS (%)	55.64	—	61.15	—	—	—

2023/2期 セグメント別予実差異

(単位：百万円, %)

	2023/2期 【予算】		2023/2期 【実績】		予算比	
	累計予算	前期比 増減率	累計実績	前期比 増減率	差異額	予算比
物流サービス事業	9,934	3.8	9,837	2.8	△96	99.0
ITオートメーション事業	408	△5.8	546	26.1	138	133.8
その他の事業	111	15.0	109	13.5	△1	98.7
売上高合計	10,453	3.5	10,493	3.9	40	100.4

【ご参考】 その他の事業

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。



VI. 認識するリスク 及び対応策

主要なリスクと対応策

No.	主要なリスク	リスク対応策	リスクの顕在化	リスクの影響度
1	物流センター、設備機器及び情報システムなどについて先行的に設備投資を実施しており、国内の経済状況の悪化などにより、顧客の業績悪化や支払停止などが生じ、投資資金の回収に支障が生じる可能性。	設備投資にあたっては、事業収支計画を策定するとともに、取締役会等で慎重に投資判断を検討の上、実施。	低	低
2	物流業務において輸配送サービスを外部の専門業者に委託しており、原油価格や為替レートの変動により燃料費が高騰した場合や、車両・ドライバー不足等により庸車費用が上昇した場合は、輸配送コストが上昇する可能性。	輸配送コストの上昇分は、お客様にご理解いただき、値上げ対応させていただく方針。	低	低
3	物流センター運営等にかかわる従業員の賃金、及び労働力の確保のためのコストが上昇する可能性。	従業員の残業の削減、リフレッシュ休暇（注）の取得促進、社員教育等をとおして働きやすい環境の構築、新しい物流設備の導入等による生産性の向上への取組み。	中	低
4	事業計画を遂行する上で必要な人材を継続的に採用できない可能性。	労働環境の整備や教育体制の充実等による人材の定着施策への取組み。外国人技能実習生の受入れ、障がい者雇用に対する積極的な取組み。	低	中

（注）リフレッシュ休暇とは、社員若しくはパート社員として半年以上勤務した者が、半年に1度の頻度で5から6連休の休暇を取得できる制度です。

主要なリスクと対応策

No.	主要なリスク	リスク対応策	リスクの顕在化	リスクの影響度
5	地震・風水害などの天災地変により、停電・輸送経路の遮断などの事態が発生した場合、物流業務の停滞を招く可能性。	B C Pや災害発生時のマニュアル整備など、事前対策の推進への取り組み。	中	大
6	お客様情報の外部漏洩やデータ喪失などの事態が生じた場合、当社の社会的信用の低下を招くだけでなく、顧客からの損害賠償請求を受ける可能性	ISMSやプライバシーマークの認証取得による持続的な秘密情報管理に仕組み、内部監査や社内研修等を通じて適切な情報資産管理を徹底。	中	大
7	持続的な成長のためのM & Aや資本業務提携等について、当初想定していた成果が得られない場合や、資本業務提携等を解消・変更する可能性。	事前に対象企業の財務内容や契約内容等審査を十分行い、リスクを検討したうえで決定。	低	中
8	物流センターの新設や事業展開に必要な資金を借入等について、予測を上回る金利の上昇等があった場合、調達コストが増加する可能性。	変動金利の借入金は、金利の変動リスクに晒されているため、固定・変動調達比率の調整を、主に可能な範囲での低金利による固定化等でリスク管理。	低	低

主要なリスクと対応策

No.	主要なリスク	リスク対応策	リスクの顕在化	リスクの影響度
9	物流センター業務の生産性向上のために使用する倉庫管理システム「クラウドトーマス」等について、災害やコンピューターウイルス等によりシステムがダウンまたは破壊される可能性。	被害を防御し、または最小限に抑えるべく、ウイルス対策やデータのバックアップ等の予防策を実施。	中	大
10	EC市場の、国内景気的大幅な落ち込み等によりEC市場の競争激化や成長の停滞若しくは縮小局面へ入る可能性	SEO対策をはじめとするWEBマーケティングを強化する等、効果的な新規顧客の獲得への取組み。	低	中
11	自社所有の物流センター（大阪府東大阪市）をはじめ、他の賃借物件である倉庫においても固定資産を取得しており、これら固定資産に減損損失が発生する可能性。	物流センター単位での損益管理を行い、物流センター単位で利益が確保できるように個別に戦略検討し、遂行。	低	低
12	主にインターネット通販事業者の配送センター業務を受託しており、同種のサービスを提供する企業と競合する中で、将来にわたって競争優位を維持できなくなる可能性。	お客様のご要望に応じたサービスを提供し、またお客様の成長に応じたご提案を行い、生産性の向上に努める等により、競合他社との差別化を推進。	中	中

主要なリスクと対応策

No.	主要なリスク	リスク対応策	リスクの顕在化	リスクの影響度
13	当社物流センターについて、普通賃貸借契約物件においては、何らかの要因で貸主から解約通知を受ける等により、物流サービス拠点の賃貸借契約が継続できない可能性、及び定期建物賃貸借契約においては、何らかの要因で契約が更新できない可能性。	新拠点の開設や既存他拠点を活用し、サービス提供の継続を図る方針。	低	大
14	貸主との賃貸借契約により賃借する物流センターについて、普通賃貸借契約においては契約期間中に、定期建物賃貸借契約においては主に契約更新時に、近隣相場の上昇等を背景として、賃借料が引き上げられる可能性。	妥当性を検証して貸主と適正な賃借料の設定を協議し、また、顧客には賃借料の上昇分の負担についてご理解を求める方針。	中	中
15	サービス品質の低下を招く等、お客様満足度が低下する可能性。	環境整備活動、従業員教育による社内ルールの徹底、物流業務に係る作業ミスに関する真因調査による改善の横展開等によるサービス品質の維持・向上。	低	大

その他のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

免責事項

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。
- 本資料の次回開示予定は、2024年5月末を予定しております。



【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

