

2024年2月期 第1四半期 決算補足説明資料

株式会社関通
(証券コード：9326)

2023年7月14日

目次

| | | | |
|-------|--------|-------|----|
| I . | 決算概要 | | 3 |
| II . | 成長戦略 | | 10 |
| III . | 業績予想 | | 14 |
| IV . | 中期経営計画 | | 19 |



I. 決算概要

- 第1四半期としては計画通り推移
順調に新規獲得が推移し、通期で追加の家賃増はないので下期に利益がより積みあがる一年
- 物流が売上により大きく影響する時代になってきている。
より対応能力を強化する施策を展開する。

次世代型新汎用OMS 『**ECOMS(エコムス)**』

2024年2月期第1四半期 業績サマリー

決算概要

成長
戦略

業績
予想

中期
経営
計画

- ・ 新規のお客様獲得は堅調に推移し増収
- ・ 新物流センターのフリーレント期間が終了し、家賃負担増により減益

(単位：百万円, %)

| | 2023/2期 1 Q [実績] | 2024/2期 1 Q [実績] | 前年同期比 | |
|--------|---------------------|---------------------|-------|-------|
| | | | 増減額 | 増減率 |
| 売上高 | 2,571 | 2,776 | 204 | 7.9 |
| 営業利益 | 132 | 60 | △72 | △54.4 |
| 経常利益 | 123 | 57 | △65 | △53.3 |
| 四半期純利益 | 76 | 41 | △35 | △46.0 |

セグメント別業績

決算概要

成長
戦略

業績
予想

中期
経営
計画

- ・ 物流サービス事業では家賃負担増により減益も、新規のお客様獲得は堅調に推移
- ・ ITオートメーション事業は順調にSaaS利用料を積み上げたことにより増収増益

(単位：百万円, %)

| | | 2023/2期 1 Q [実績] | 2024/2期 1 Q [実績] | 前年同期比 増減率 |
|--------------------|------|---------------------|---------------------|--------------|
| 物流サービス事業 | 売上高 | 2,437 | 2,637 | 8.2 |
| | 営業利益 | 99 | 21 | △78.7 |
| SaaS利用料 | 売上高 | 67 | 80 | 18.9 |
| 機器・導入・開発 | 売上高 | 39 | 32 | △16.5 |
| ITオートメーション事業 合計 | 売上高 | 107 | 113 | 5.9 |
| | 営業利益 | 33 | 39 | 19.9 |

予算進捗率

決算概要

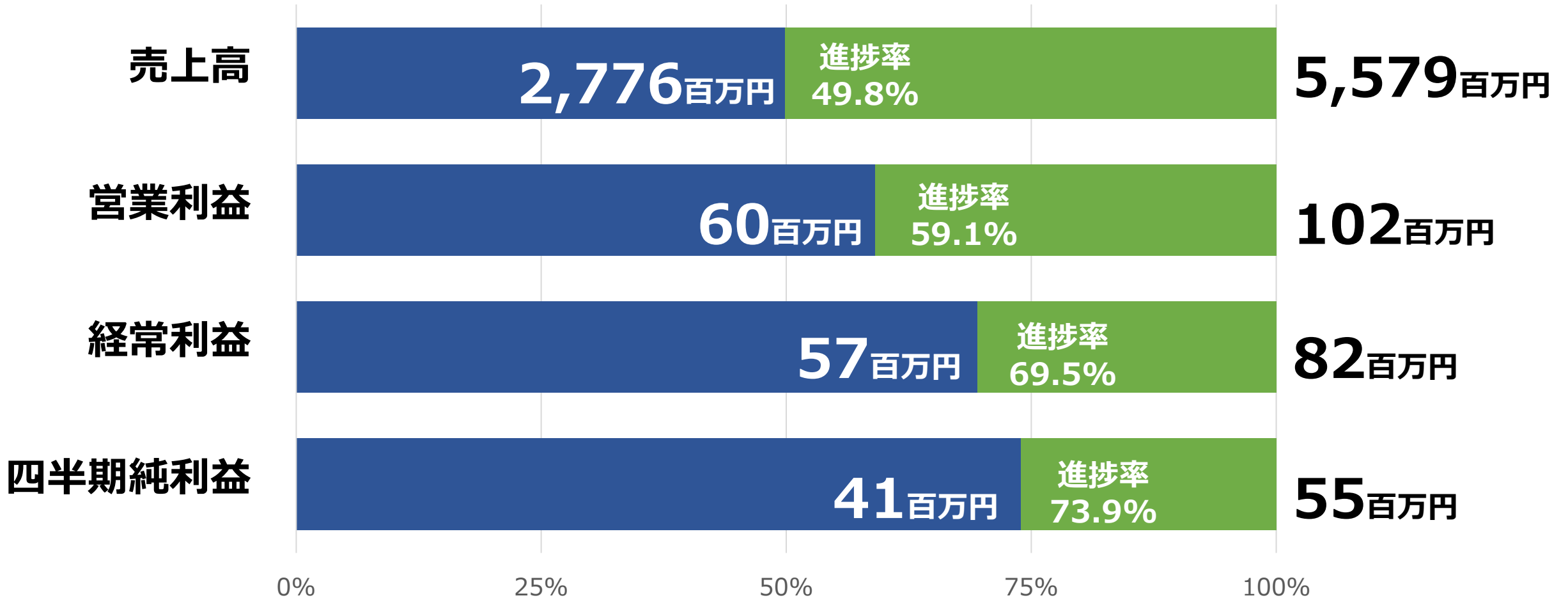
成長
戦略

業績
予想

中期
経営
計画

- ・ 第1四半期としては計画通り
下期には空床率も改善し利益目標にも到達する計画

第2四半期
累計予算



物流サービス事業の売上構成

決算概要

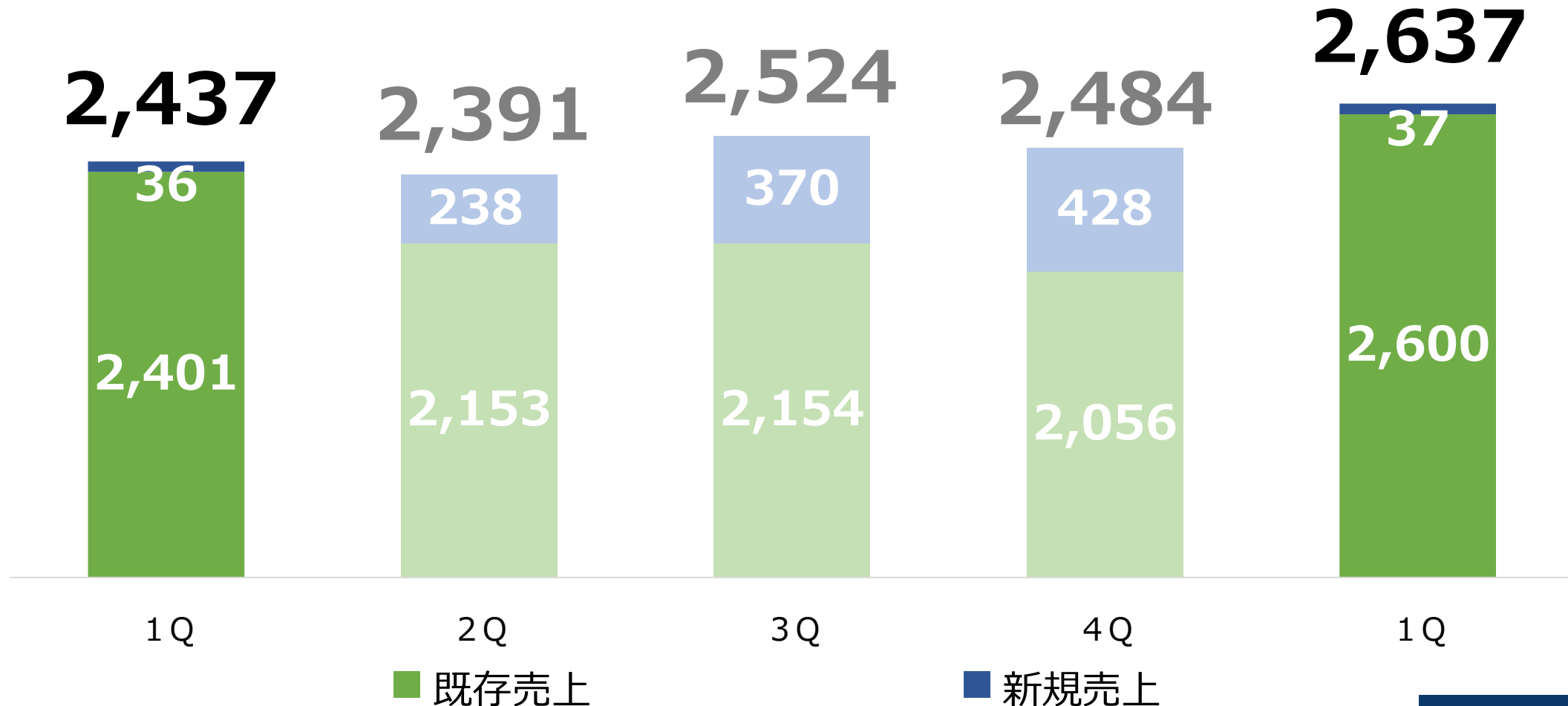
成長
戦略

業績
予想

中期
経営
計画

- ・ 前期獲得新規が減少することなく着実に積み上がり底上げを継続中
- ・ 新規売上も予定通りに積み上げており、前期水準の1,000百万円目標水準が見込める

(単位：百万円)



ITオートメーション事業の売上構成

決算概要

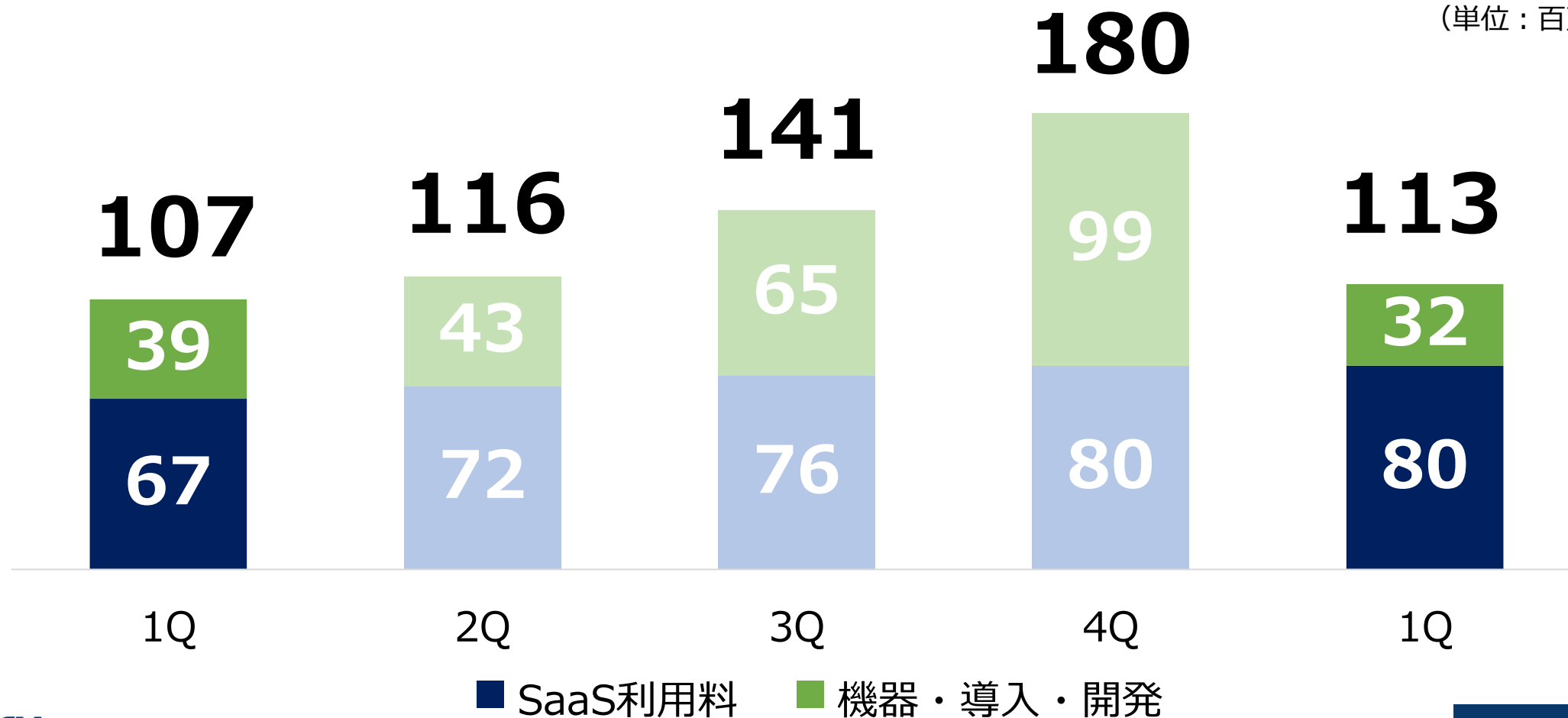
成長戦略

業績予想

中期経営計画

- ・ SaaS利用料売上も着実に積み上げ
- ・ 在庫管理システム（WMS）市場での成長率は圧倒的No.1を維持

(単位：百万円)





Ⅱ. 成長戦略

プライムマーク（Amazon）のように、物流品質が店舗売上に大きく影響を与えています。
楽天市場等、各モールも追随する動きの中、配送品質向上を一層強化する施策です。

課題①

365日出荷体制 の構築

■ 関西
3センターで稼働中 約24,287坪

■ 関東
2センターで稼働中 約11,620坪

→お客様のご要望にお応えし、
その他拠点でも365日出荷体制を
整えていきます

課題②

午前の注文、 翌日お届け

関通の解決策

■ 受注処理アプリe.canを使い自動化を行っております。

■ 受注件数に応じた適切な人員配置を毎日行っております。ドミナント戦略により実現しております。

■ 入庫チームと出荷チームの稼働時間が別々に運用することで、生産性を向上させております。

→これらの施策により、午前の注文、
翌日にお届けを実現しております

課題③

一貫した在庫管 理・出荷体制

■ 30年の物流ノウハウを詰め込んだ、クラウドトーマス（WMS）による在庫管理体制を構築

■ シャッターアソートシステムの導入による仕分け作業を効率化

■ 自動梱包機による梱包数の増大

→出荷精度8.7ppm(100万件出荷に
対してミス8.7件)という高い水準を
達成しております

※50~100ppmが平均と言われております

ECOMS（エコムス）～次世代型新汎用OMSの投入

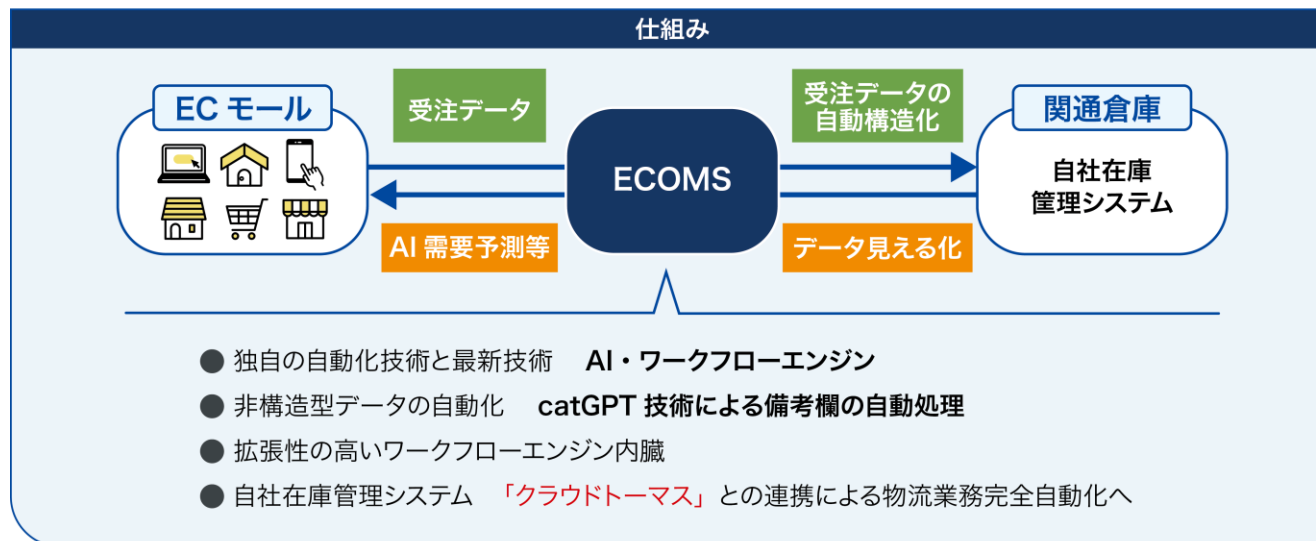
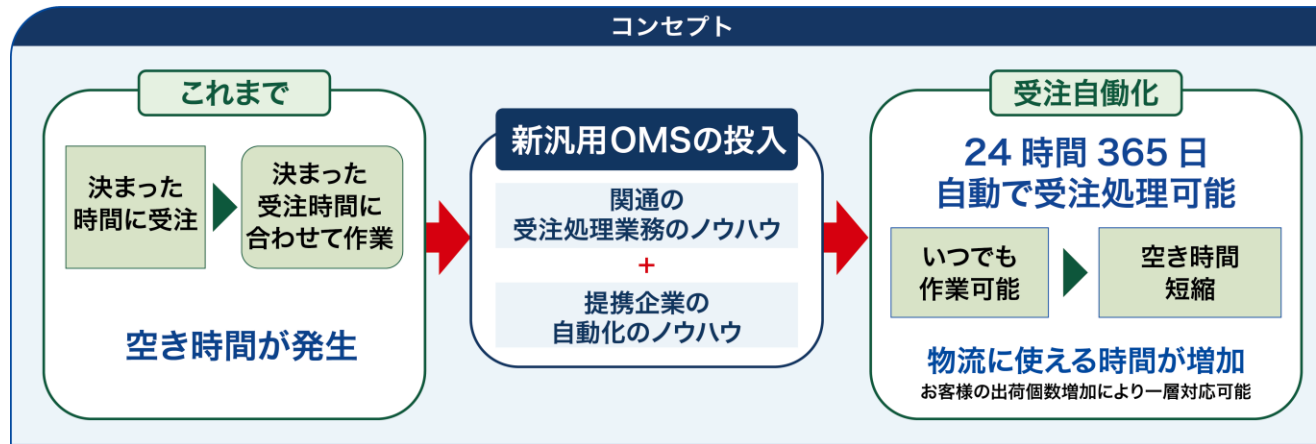
決算概要

成長
戦略

業績
予想

中期
経営
計画

配送品質向上をより強化するためのシステム投資の一環として受注処理システム（OMS）開発に着手
→稼働前のテストを開始し、9月中旬に社内業務での検証を開始予定。



強み

お客様の安心感

非属人的で正確な受注処理

お客様のコスト削減への貢献

AI 需要予測による
ロスの無い在庫管理

自社人員の生産性向上

同作業人員数で出荷個数増

人材採用問題の有効な対策

取扱数量増でも対応可能

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

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。



埼玉県の当社冷凍冷蔵物流センターを起点とした、首都圏からのスタートとなります。



Ⅲ. 業績予想

2024年2月期 業績予想

決算概要

成長
戦略

業績
予想

中期
経営
計画

- ・ 第1四半期としては計画通りの推移
- ・ 家賃負担が増えない下期は利益が積み上げられ、業績予想達成見込み

(単位：百万円，%)

| | 2023/2期 [連結] [累計実績] | 2024/2期 [連結] [累計予想] | 前期比 | |
|---------------------|------------------------|------------------------|-------|-------|
| | | | 増減額 | 増減率 |
| 売上高 | 10,493 | 11,756 | 1,262 | 12.0 |
| 営業利益 | 392 | 669 | 277 | 70.8 |
| 経常利益 | 360 | 624 | 263 | 73.1 |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 628 | 387 | △240 | △38.3 |

セグメント別業績予想

決算概要

成長
戦略

業績
予想

中期
経営
計画

- ・ 物流サービス事業は東京主管センター・アグリベースを2023年11月までに満床にします。
- ・ ITオートメーション事業は継続して利用料単価と件数のアップをベースにして事業規模を拡大させます。

(単位：百万円, %)

| | 2023/2期 [連結] [累計実績] | 2024/2期 [連結] [累計予想] | 前期比 増減率 |
|--------------------|---------------------------|---------------------------|-------------|
| 物流サービス事業 | 9,837 | 10,798 | 9.8 |
| SaaS利用料 | 269 | 441 | 63.5 |
| 機器・導入・開発 | 276 | 408 | 47.6 |
| ITオートメーション事業 合計 | 546 | 849 | 55.4 |

セグメント別売上予想（物流サービス事業）

決算概要

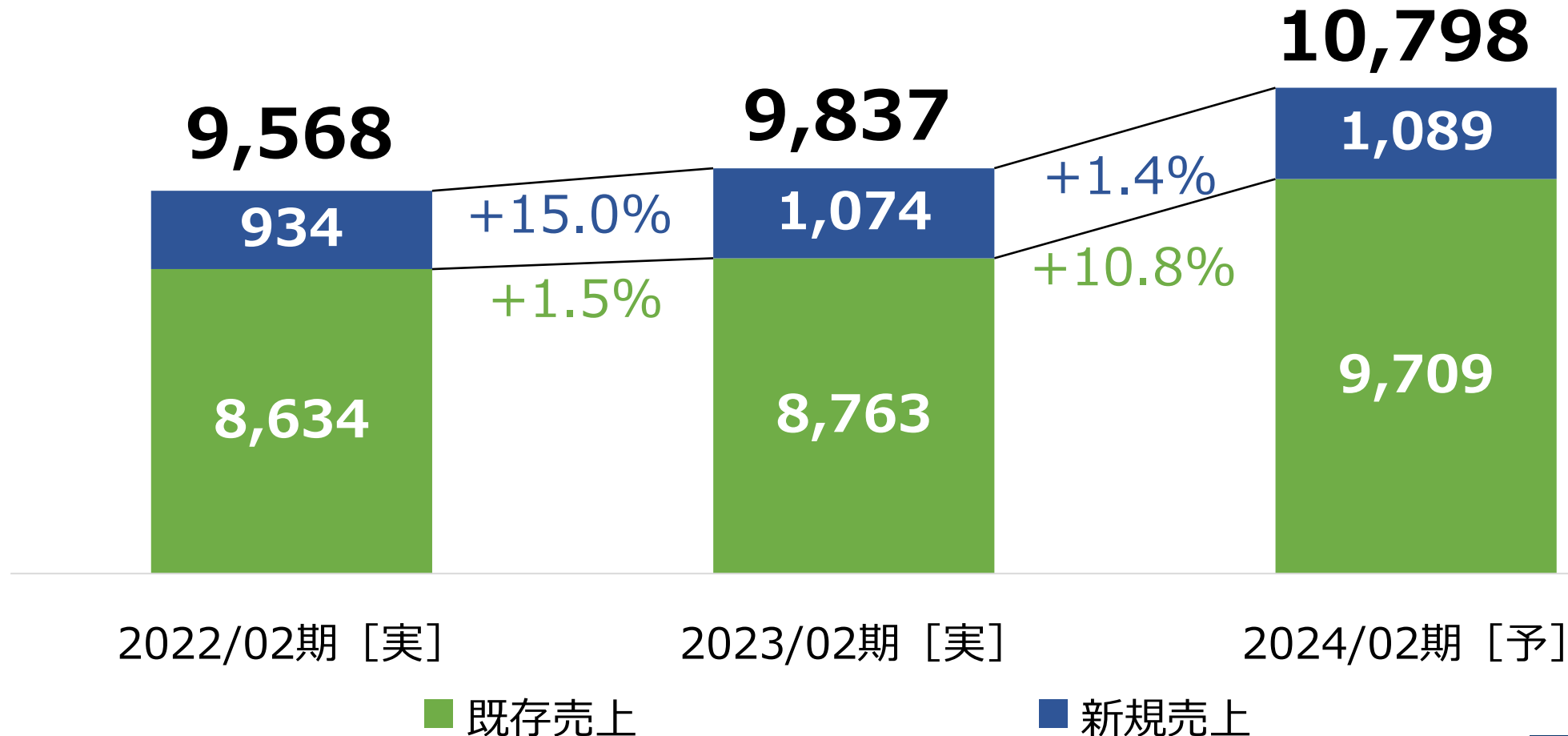
成長
戦略

業績
予想

中期
経営
計画

- ・ 前期新規の実績ベースで新規獲得し、既存のお客様の売上維持を見込み成長率復活を見込みます。
- ・ 既存センターの満床を新センター開設（2023年11月）までに完了見込みです。

（単位：百万円）



セグメント別売上予想（ITオートメーション事業）

決算概要

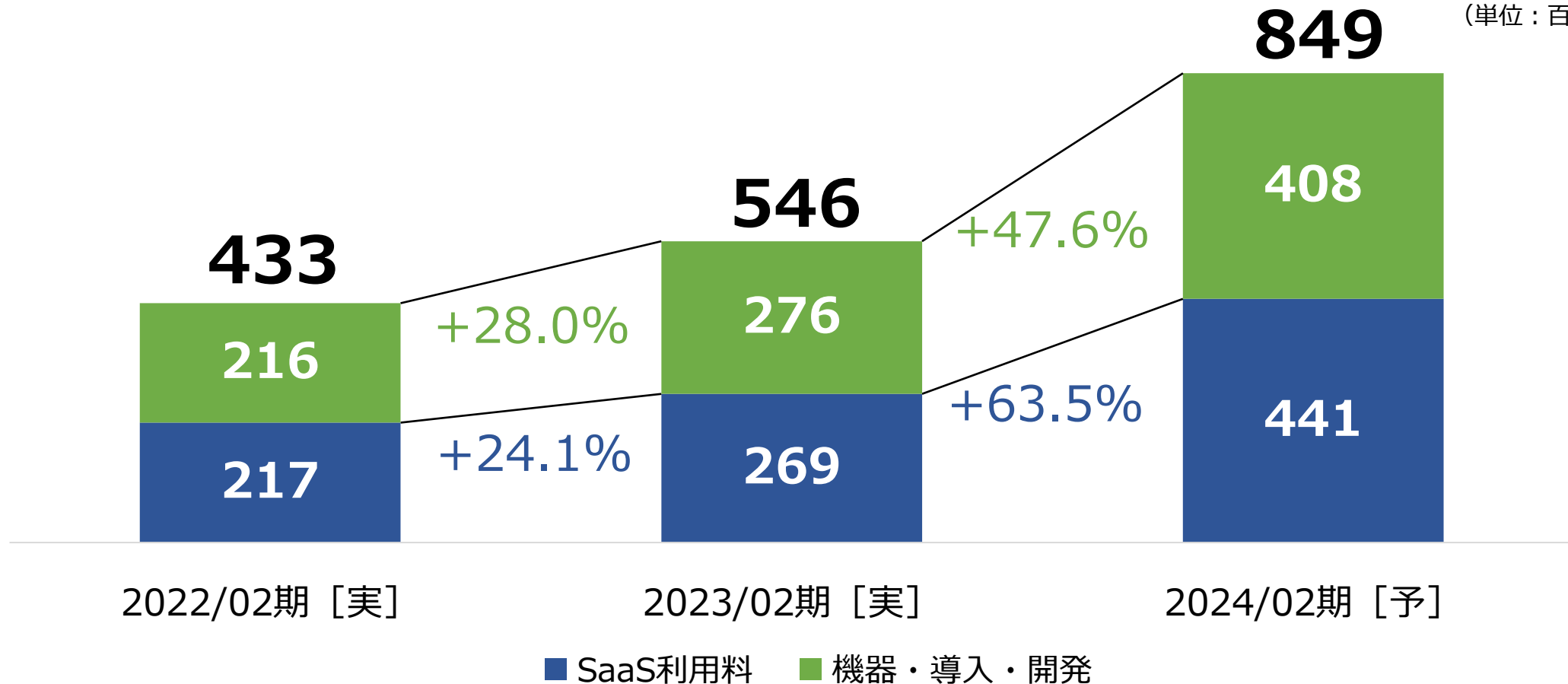
成長
戦略

業績
予想

中期
経営
計画

- SaaS利用料売上のみで63%成長を目指します。
 - ↳クラウドトーマスの単価17%アップ（大型案件増加傾向のため）
23年2月期実績で10%単価アップしております
- 業界No. 1の成長率を維持して市場規模の拡大と掛け合わせて事業規模拡大を狙います。

（単位：百万円）





IV. 中期経営計画

中期連結経営計画

決算概要

成長
戦略

業績
予想

中期
経営
計画

- ・ 既存事業の積上げにより、すでに投資計画を見込む拠点展開のみでも十分に達成可能
- ・ 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 | | 2025/2期 | | 2026/2期 | |
|----------------------------|---------------|------------|---------------|------------|---------------|------------|
| | 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 |
| 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 |

セグメント別売上高計画

決算概要

成長
戦略

業績
予想

中期
経営
計画

- ・ 物流、IT両事業既存売上に新規を積み上げていき着実かつ高い成長率を維持します。

(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

決算概要

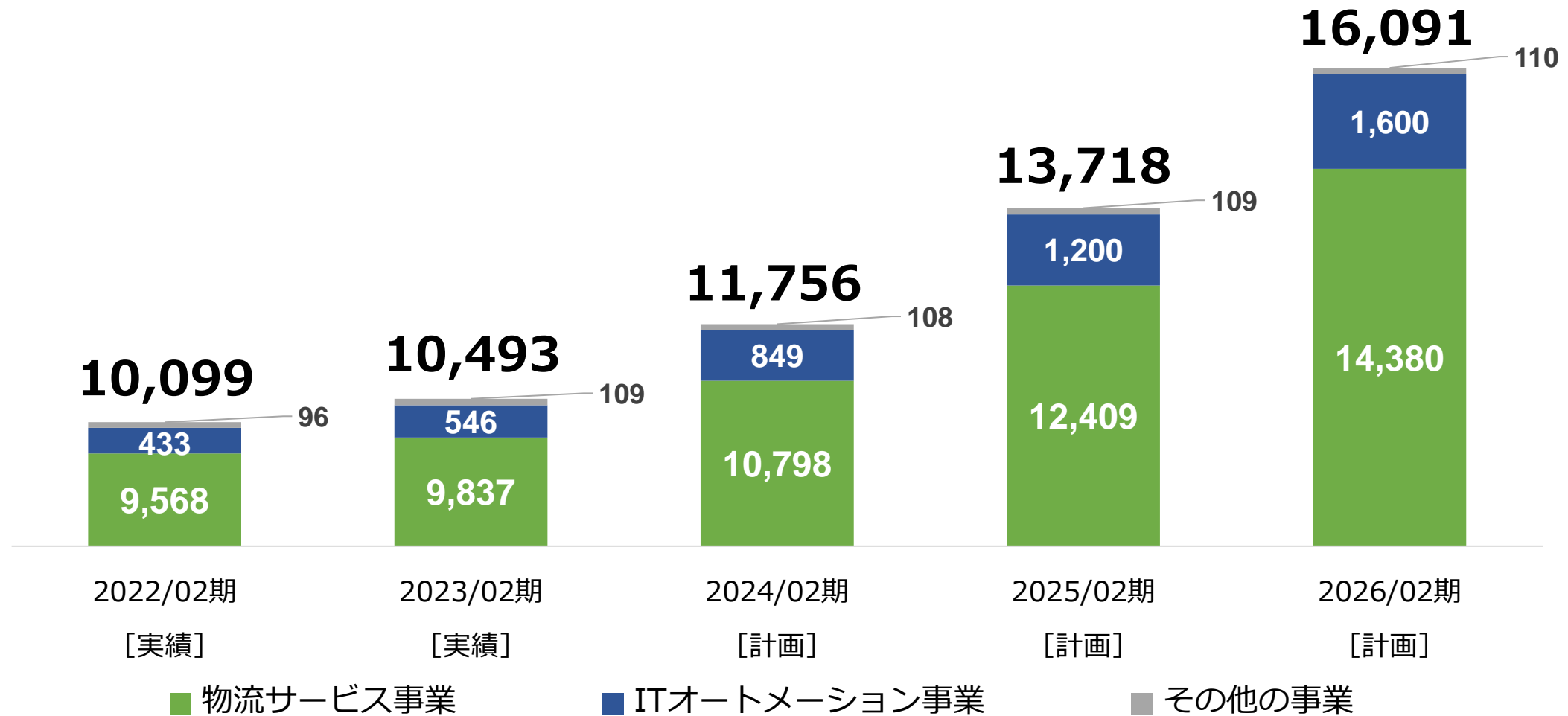
成長
戦略

業績
予想

中期
経営
計画

- ・ 着実な事業成長を維持しながら新しいお客様のご要望に応え、新規事業を積み上げてまいります。

(単位：百万円)



告知・IR情報発信

2024年2月期第1四半期 決算説明会開催

■開催日時

2023年7月27日（木） 19時00分～

■開催方法

オンライン配信（ZOOMウェビナー）

URL: <https://onl.sc/cDmCc6V>

※簡単な事前登録が必要となります。

■説明者

取締役副社長 達城 利卓

■ご説明内容

2024年2月期第1四半期決算説明および今後の計画等、質疑応答

個人投資家向けオンラインIRイベント
「注目の上場ベンチャー4社を2時間で
まとめて知る!!」見逃し動画公開!

個人投資家向けオンラインIRイベント Growth IR Seminar

注目の上場ベンチャー4社を
2時間でまとめて知る!!



6/29
THU
19:00~21:10
オンライン配信
参加無料

| | | | |
|---|---|---|---|
|  株式会社センプアップ 代表取締役社長 谷口 辰成 |  オート株式会社 代表取締役社長COO 春日 博文 |  株式会社達城 代表取締役社長 達城 利卓 |  Kudaran株式会社 代表取締役社長 項 大和 |
|---|---|---|---|

<https://qr.paps.jp/Q6e2X>

開通IRサイト



<https://www.kantsu.com/ir/>

TTチャンネル (IRチャンネル)



<https://qr.paps.jp/rmHc>

TTチャンネル (公式Twitter)



https://twitter.com/ir_kantsu

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

