



証券コード：9326 株式会社関通

2023/10/11

# 2024年2月期 第2四半期 決算説明資料

# 2024年2月期第2四半期 サマリー

## ■ 第2四半期累計(計画比)

売上高± 0%・営業利益+60%

└新物流センターのフリーレント期間終了に伴い家賃負担増  
これは想定内であり計画に対しては

**上期累計で営業利益上方修正(102百万円→155百万円)**

## ■ 第2四半期累計(前年比)

売上高+10%・営業利益微減

└下期に向けて利益がさらに積みあがる一年

## ■ 成長戦略

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中で  
より対応能力を強化する施策を展開

**次世代型新汎用OMS 『ECOMS(エコムス)』**

# 目次

<b>I</b>	<b>決算概要</b>	.....	<b>4</b>
<b>II</b>	<b>成長戦略</b>	.....	<b>10</b>
<b>III</b>	<b>業績予想</b>	.....	<b>19</b>
<b>IV</b>	<b>中期経営計画</b>	.....	<b>24</b>

# I. 決算概要

# 2024年2月期第2四半期 上方修正

決算概要

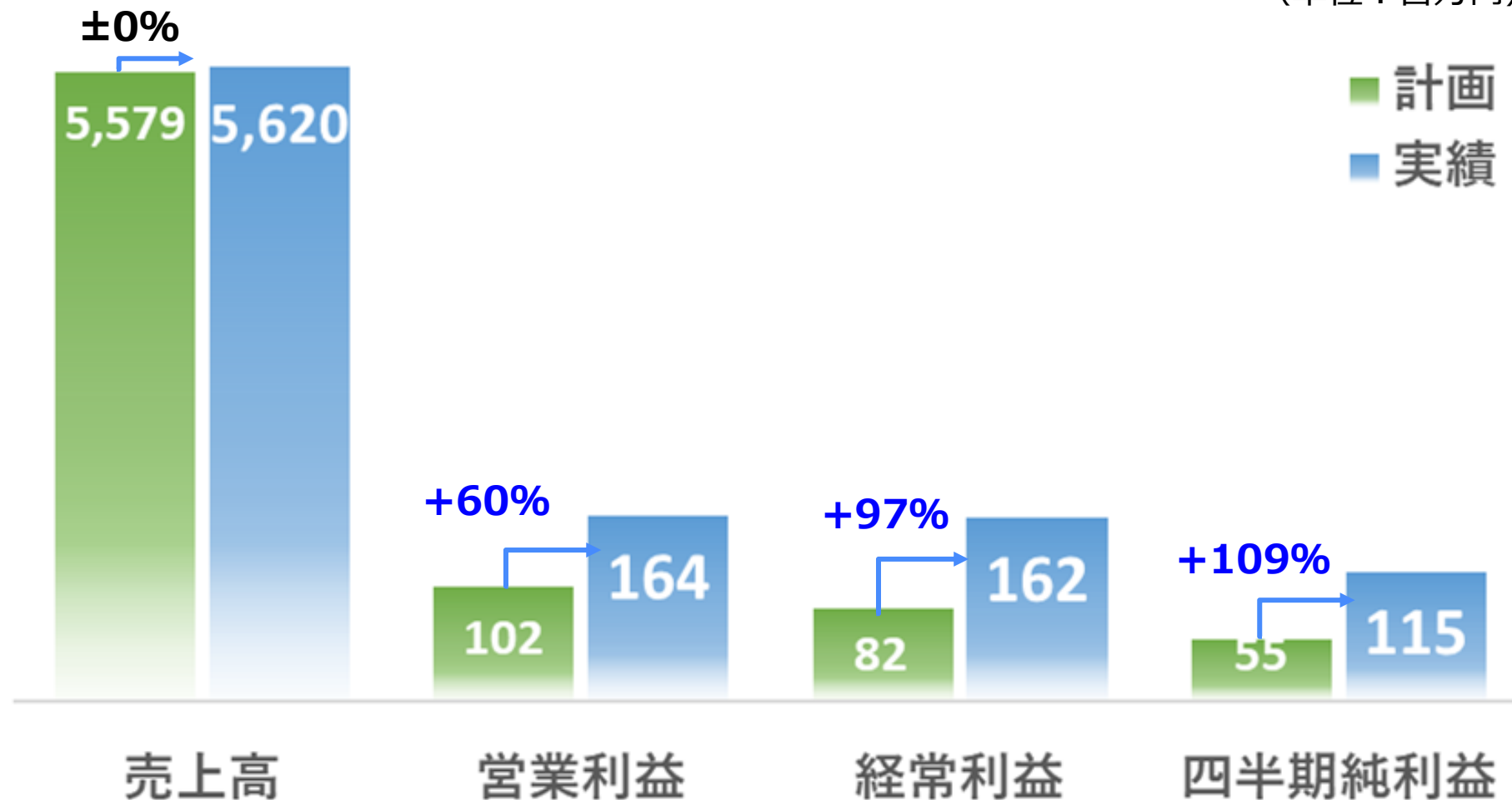
成長  
戦略

業績  
予想

中期  
経営  
計画

物流サービス事業の価格交渉・冷凍冷蔵事業顧客の増加・コスト見直しにより利益大幅向上  
EPS 5.41→10.41へと向上

(単位：百万円)



# 2024年2月期第2四半期 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

四半期単体では、家賃増により第1四半期減益だが第2四半期は営業利益前年同期比+77%と好調

(単位：百万円)

	2023/2期 第2四半期累計 [実績]	2024/2期 第2四半期累計 [実績]	前年同期比	
			増減額	増減率(%)
売上高	5,107	<b>5,619</b>	+512	+10.0
営業利益	191	<b>164</b>	△26	△14.1
経常利益	175	<b>162</b>	△12	△7.4
四半期純利益	113	<b>115</b>	△2	△1.7

# 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

物流サービス事業の営業利益前年比、第1四半期単体減益から第2四半期単体+44%と大きく回復  
ITオートメーション事業は機器・導入・開発が伸長し増収増益

(単位：百万円)

		2023/2期 第2四半期累計 [実績]	2024/2期 第2四半期累計 [実績]	前年同期比 増減率(%)
物流サービス事業	売上高	4,828	<b>5,299</b>	+9.9
	営業利益	118	<b>50</b>	△57.6
SaaS利用料	売上高	141	<b>158</b>	+10.2
機器・導入・開発	売上高	83	<b>110</b>	+32.5
ITオートメーション事業 合計	売上高	224	<b>268</b>	+20.0
	営業利益	67	<b>113</b>	+66.4

# 物流サービス事業の売上構成

決算概要

成長  
戦略

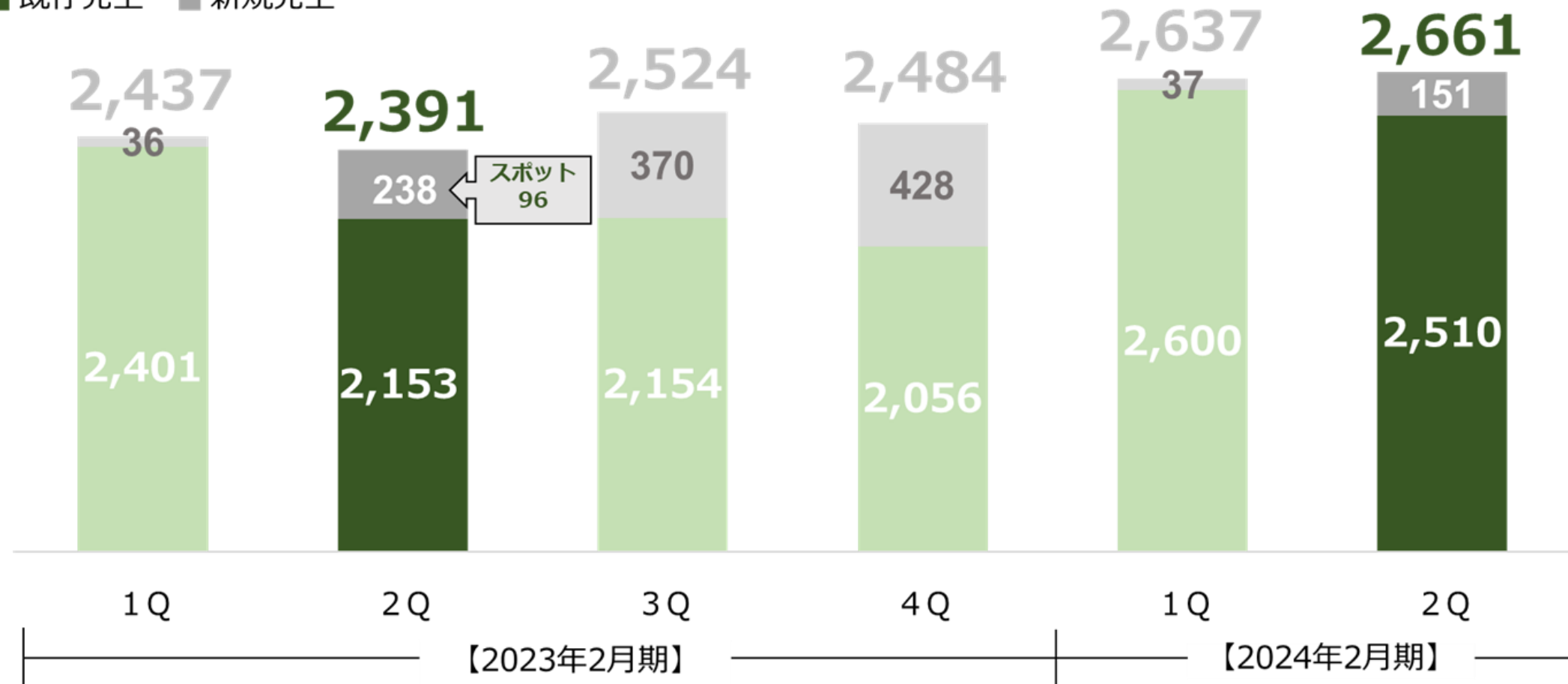
業績  
予想

中期  
経営  
計画

新規売上：前年同期に96百万円の大口スポット顧客有、  
この分を除くと前年同期142百万円であり実質前年同期比+9百万円  
既存売上：好調に積み上げ、下期も計画通り推移していく見込

(単位：百万円)

■ 既存売上 ■ 新規売上





# ITオートメーション事業の売上構成

決算概要

成長戦略

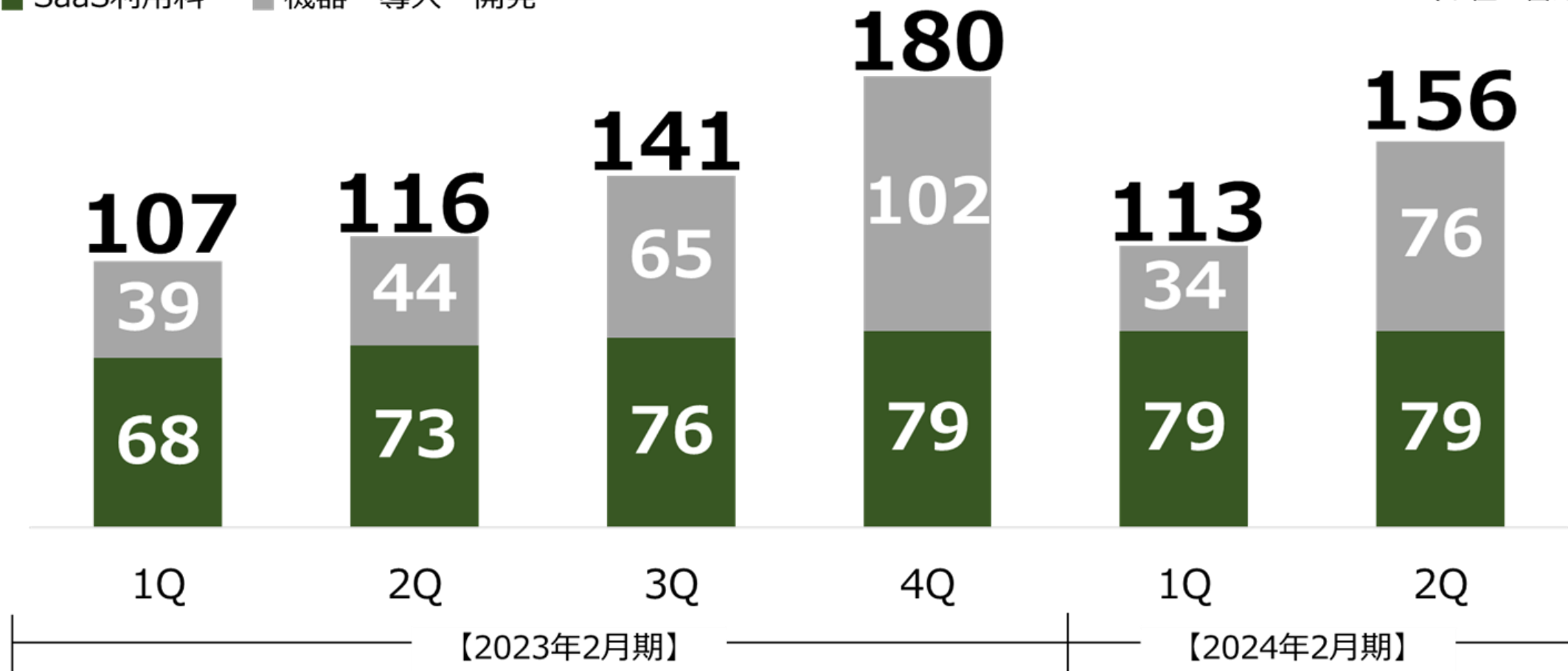
業績予想

中期経営計画

既存のお客様の端末機入替など需要増で機器・導入・開発が好調に推移  
在庫管理システム（WMS）市場での成長率は業界1位と好調

■ SaaS利用料 ■ 機器・導入・開発

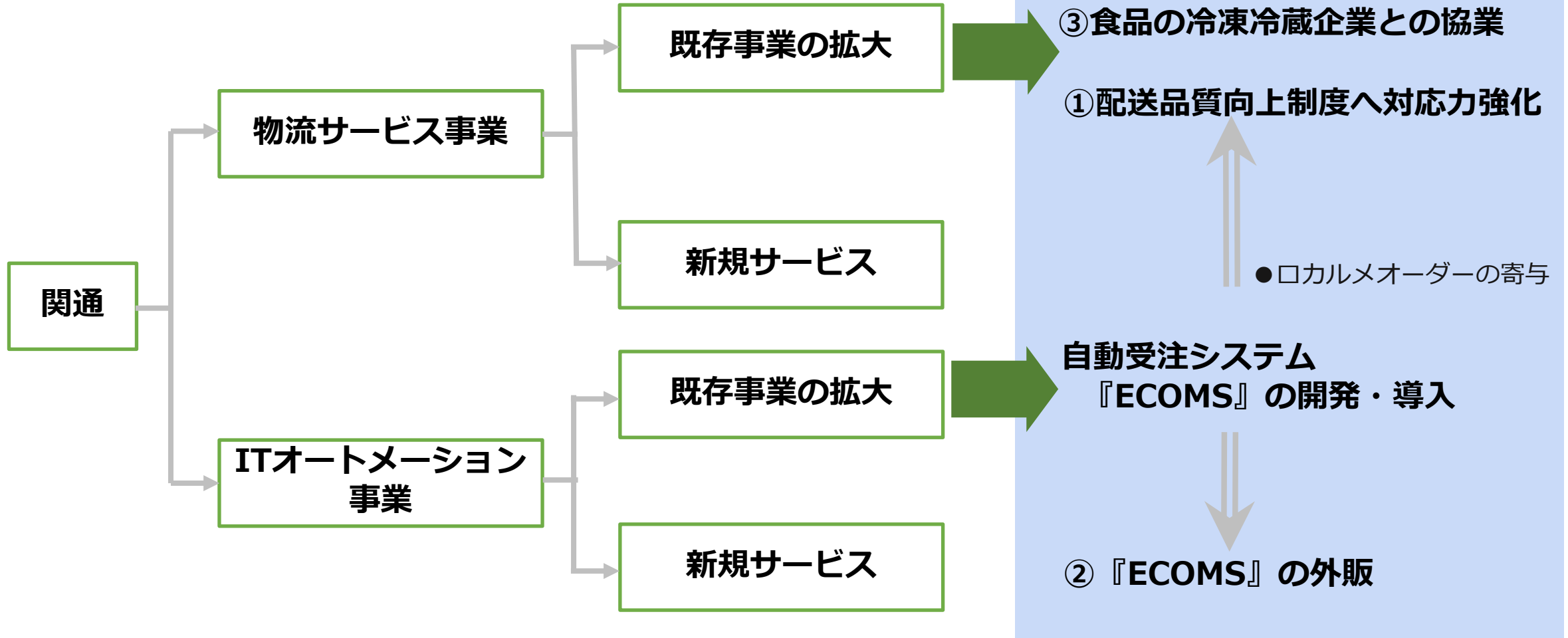
(単位：百万円)



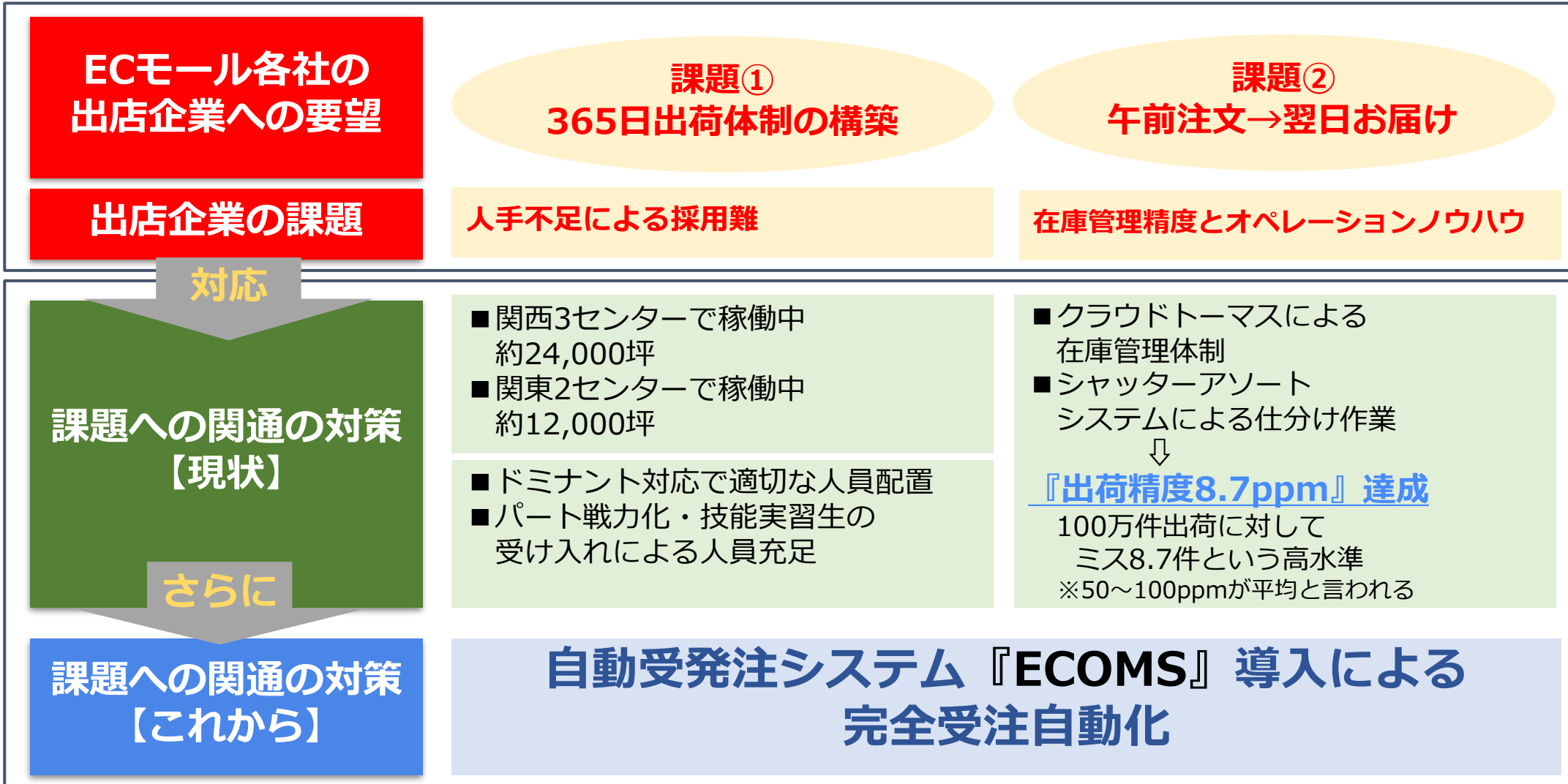


## Ⅱ. 成長戦略

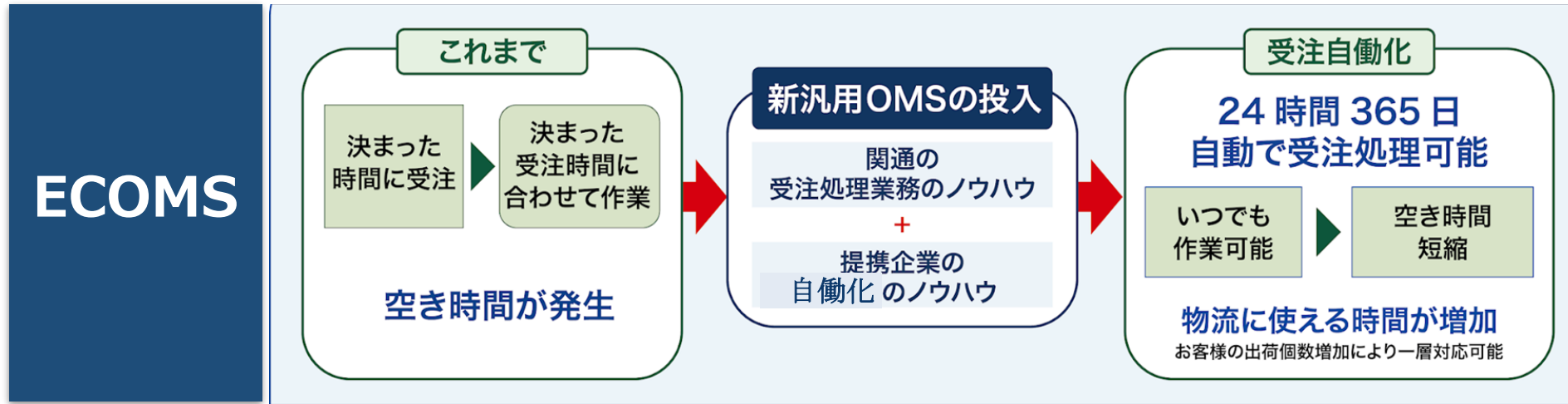
## ■ 成長戦略の対象となる分野



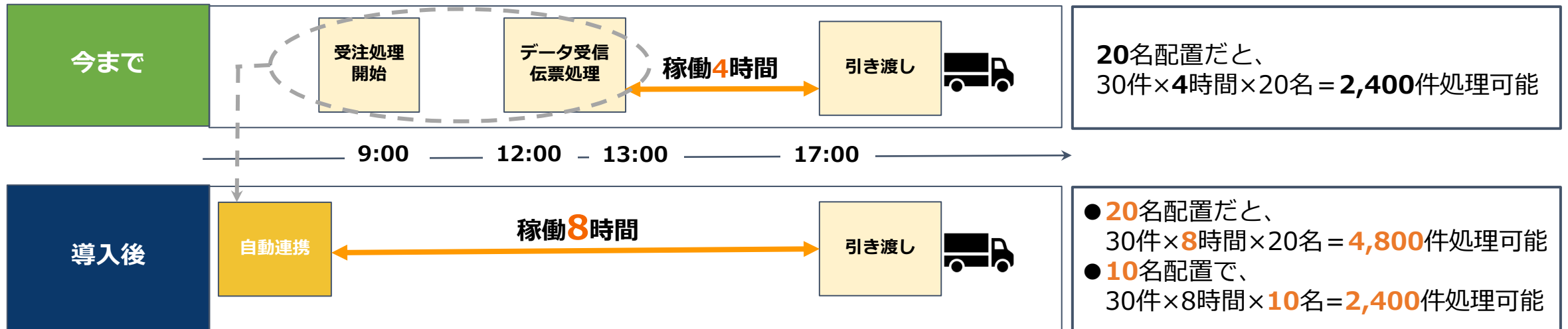
## ■ ECモール各社の出店企業への3つの要望



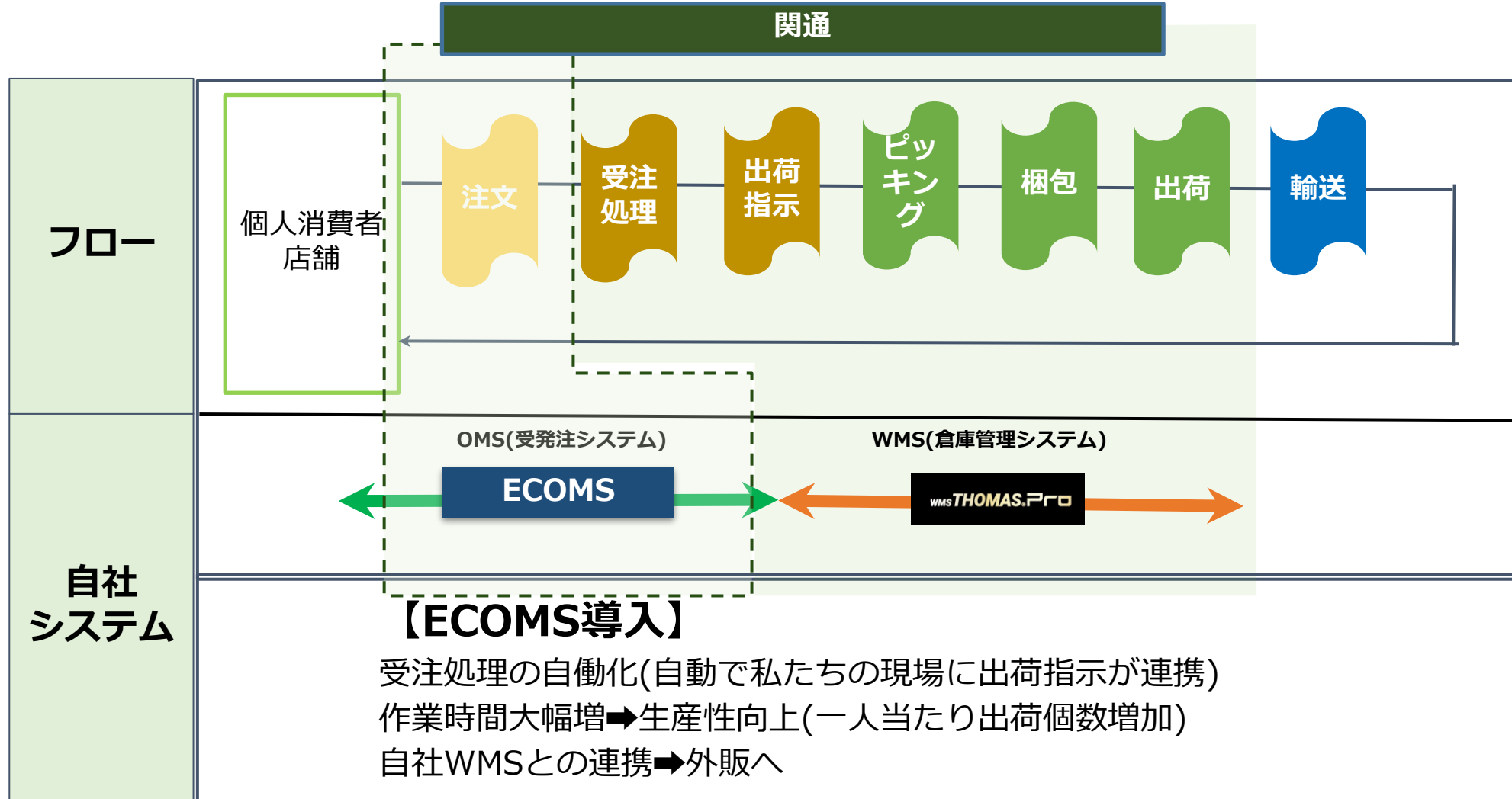
■ ECOMS導入×時間の創出



例)30件/1時間処理の現場



## ■ ECOMS導入×時間の創出



## ■ Spicocodeとの業務提携



### ■ 次世代汎用OMS（受注管理システム）の共同開発

スパイスコードが提供するセントラルキッチンサービス「ロカルメ・オーダー」をベースに、自動受発注システムを開発

### ■ チャネルのシェアリング

当社とスパイスコードは、相互の事業基盤を活用しサービス拡充を推進。当社が「ロカルメ・オーダー」を既存得意先等に提供・提案する一方、スパイスコードのお客様には当社グループによる物流サービスを提供。新たなビジネス・スキームの実現へ。

### ■ クラウドトーマスの機能強化

人工知能等の最適化技術を取り込むことによって、世界で戦える倉庫管理システムを共同開発し、双方のサービス拡充を推進。

会社名	スパイスコード株式会社
代表取締役	中河 宏文
所在地	東京都中央区銀座6丁目13番16号銀座Wallビル UCF5階
従業員	10名(含む役員及び業務委託)
資本金	1億円
事業内容	飲食店向けのプラットフォーム事業
株主	Coral Capital (500 Startups)、STRIVE (GREE Ventures)、食の未来ファンド (Kemuri Ventures)、他

2019年08月15日	東京都中央区銀座に当社設立
2019年10月15日	0.2億円の資金調達
2020年02月30日	0.6億円の資金調達
2020年03月15日	食品製造の受発注サービスリリース
2021年02月08日	2.0億円の資金調達
2021年08月20日	農林水産省の実証実験に採択
2021年09月01日	DXプラットフォームサービスリリース
2021年11月01日	東京都の実証実験に採択
2022年08月01日	経済産業省の実証実験に採択



### Founder & 代表取締役CEO 中河 宏文

MIRACLE LINUXにて通信キャリア向けLinux Kernelの研究開発を行い、Cerevoに創業期のプロダクト群の開発を行う。その後ミクシィに入社し当時黎明期だったクライアントアプリチームのLead Engineerを務め、2014年には渡米してDrivemode, Incを共同創業（その後、本田技術研究所に売却）。帰国後メルカリに加わり同じく黎明期のAIチームでTech Leadを務める。シェフである妻の話から食産業でのDXの実現が急務だと確信し、スパイスコードを創業。

## ■ 食品の冷凍冷蔵業界の現状認識

- ・ 冷凍技術の進歩による冷凍食品商品の拡大
- ・ 超高齢者社会の到来・単身世帯増加による宅配需要の増加
- ・ 食事提供施設における人手不足により調理せず提供できる食事の需要増加
- ・ コロナを経たことにより飲食店が店内提供以外の売上確保の必要性を認識

需要

## 《関連の対応》

## 【効率化】

自社在庫管理システム『クラウドトーマス』

## 【冷凍冷蔵倉庫設備】

冷凍冷蔵倉庫を持つ企業との協業

## ※市場動向※

## 首都圏スーパー4社発表(23年3月)

## 【受発注】

加工食品における定番発注時間見直し  
 特売品・新商品における発注・  
 納品リードタイムの確保

## 【効率化】

流通BMSによる業務効率化

## 【納品時間】

納品期限の緩和（1/2ルールの採用）



## ■ 協業体制の構築



# 【TOPICS】 物流2024年問題への対応

物流2024年問題により物流業界では人材の流出や確保・稼働時間の減少等が想定されるが、  
関通ではビジネスモデルの中で課題への対応を実践することで影響を抑制

## 物流2024年問題

働き方改革関連法によって**2024年4月1日以降**、自動車運転業務の**時間外労働時間が上限960時間**に制限されることによって**生じる問題**のこと。

## 想定される デメリット

トラックへの引き渡し時間厳守が求められるため、厳格な生産性管理、入出荷体制の精度向上が物流センターに求められる。

## 対応

### 自社開発WMS『クラウドトーマス』 による倉庫DX促進により2024年問題へも対応

- **導入支援**      お客様への導入後も成果が出るまで支援
- **デジタル化**      ペーパーレス実現による効率化の実現
- **汎用性**      統一された基本作業
  - ↳ 安定したオペレーション品質の確保
  - ↳ 新規採用スタッフも即戦力化



## 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2四半期で上方修正だが、下期比率高く通年では据え置き  
家賃負担の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	<b>11,756</b>	1,262	12.0
営業利益	392	<b>669</b>	277	70.8
経常利益	360	<b>624</b>	263	73.1
親会社株主に帰属する 当期純利益	628	<b>387</b>	△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空床1センター(東京主管)を今年中に満床へ  
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拡大

(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	<b>10,798</b>	<b>9.8</b>
SaaS利用料	269	<b>441</b>	63.5
機器・導入・開発	276	<b>408</b>	47.6
ITオートメーション事業 合計	546	<b>849</b>	<b>55.4</b>

# セグメント別売上予想（物流サービス事業）

決算概要

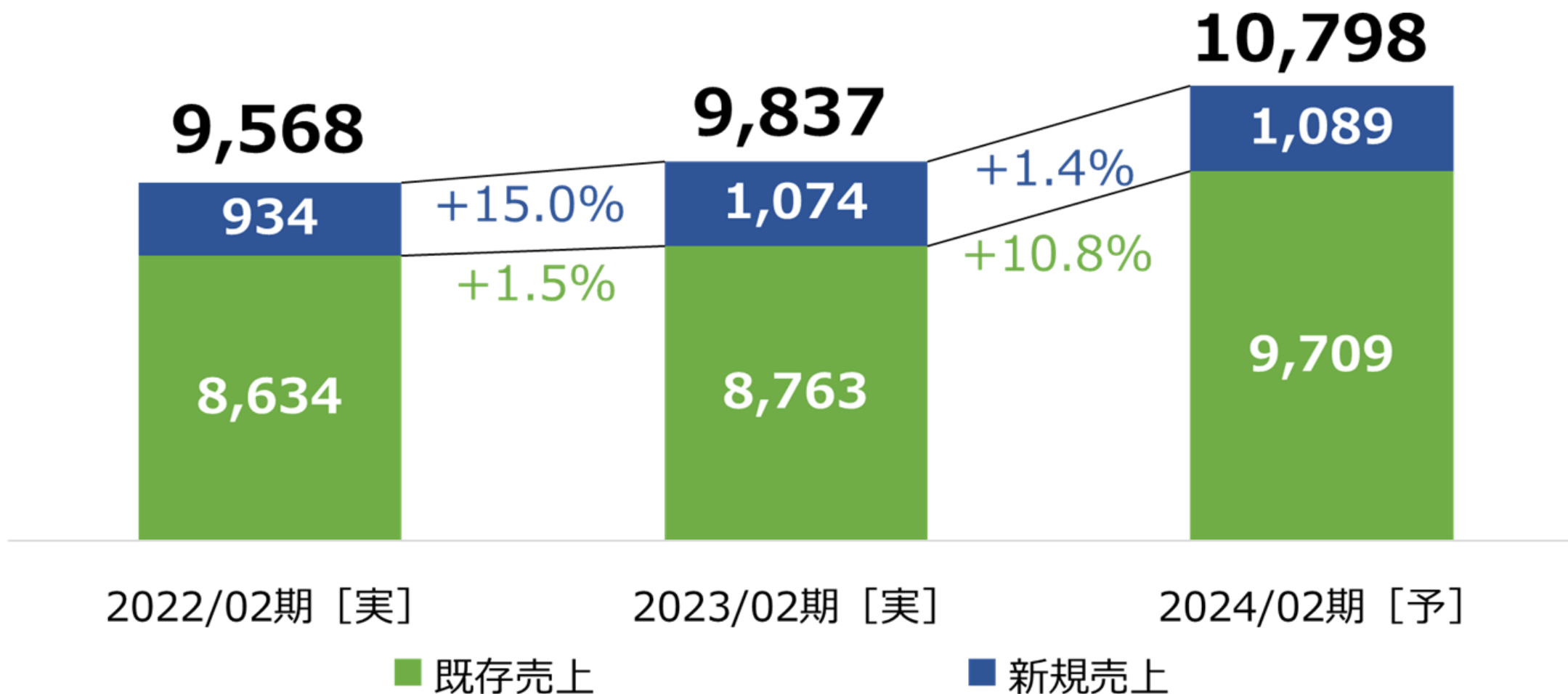
成長  
戦略

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が伸長  
新センター開設（2023年11月・本社近隣）でさらに成長加速

（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

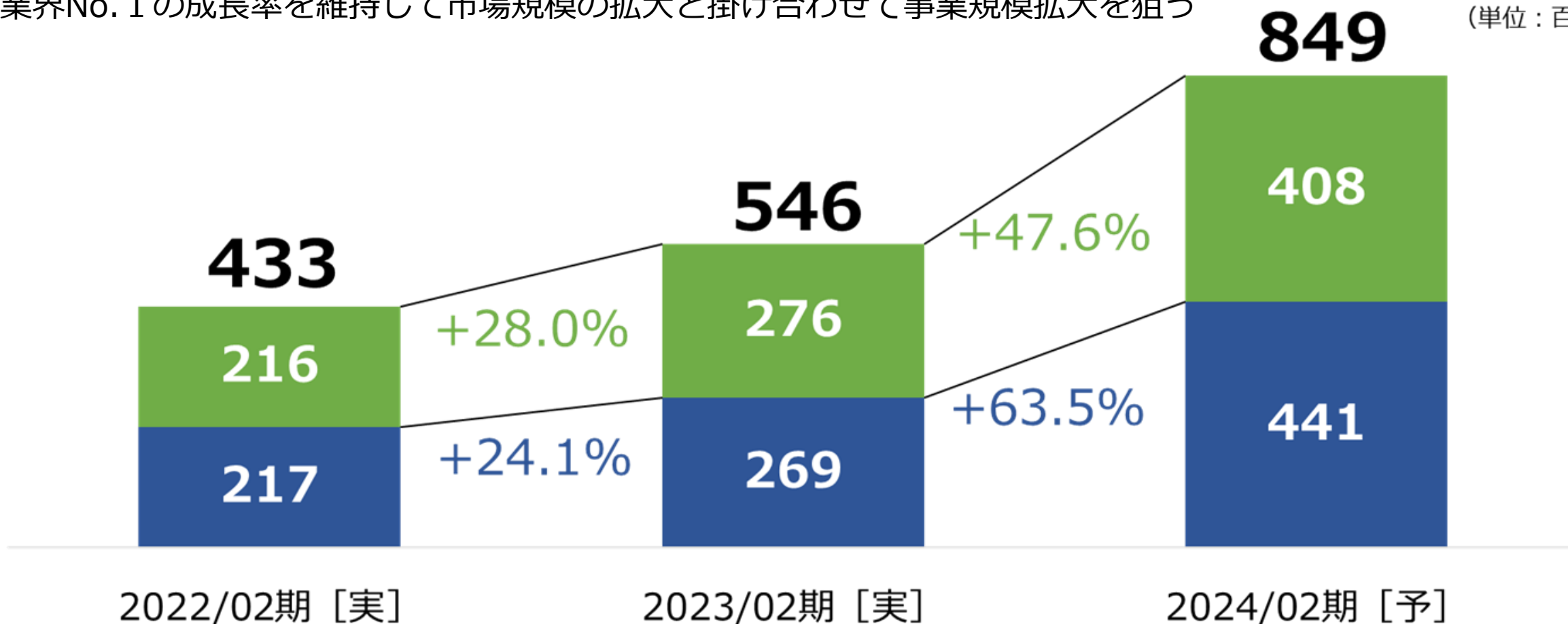
SaaS利用料売上のみで63%成長を目指す

↳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月期実績ですでに10%単価アップ実現

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う

（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の設定なのでさらに上昇へ

(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
<b>売上高</b>	<b>11,756</b>	12.0	<b>13,718</b>	16.7	<b>16,091</b>	17.3
<b>営業利益</b>	<b>669</b>	70.8	<b>752</b>	12.3	<b>893</b>	18.8
<b>経常利益</b>	<b>624</b>	73.1	<b>740</b>	18.5	<b>880</b>	18.9
親会社株主に帰属する <b>当期純利益</b>	<b>387</b>	△38.3	<b>465</b>	20.1	<b>560</b>	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へ

(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

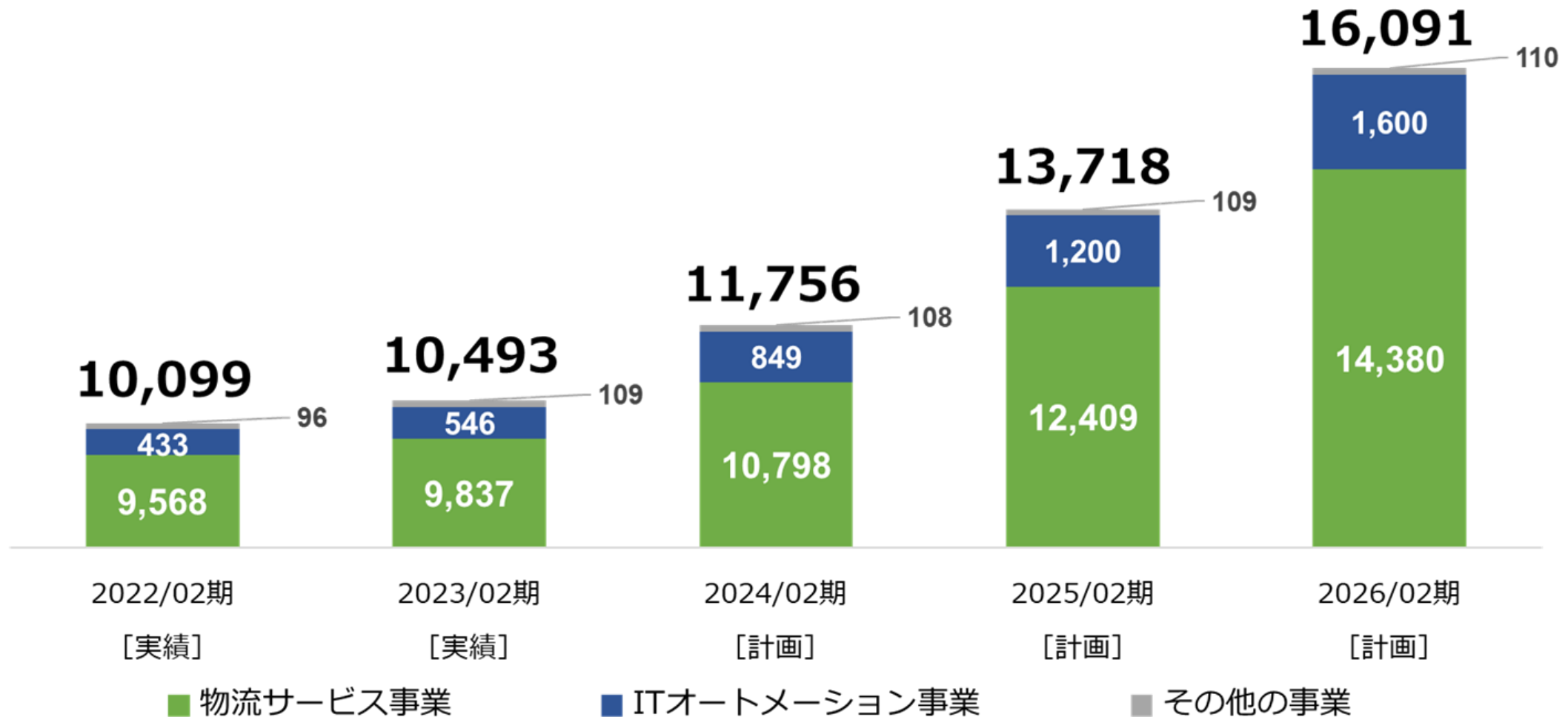
成長  
戦略

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へ

(単位：百万円)



## 2024年2月期第2四半期 ハイブリッド決算説明会(神戸投資勉強会様との共催)

### ■開催日時

2023年10月19日(木) 19時00分～

### ■開催方法(ハイブリッド)

- ・オンライン配信(ZOOMウェビナー)
- ・対面説明・現場見学会(関通本社:兵庫県尼崎市西向島111-4)

### ■申込: <https://forms.gle/mP5HAUo8dB852eoV7>

※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

- ・関通の企業概要と強み
- ・2024年2月期第2四半期決算説明及び今後の計画等、質疑応答
- ・現場見学会(対面来場者対象)

### 《今後のIR》

- 10月19日 【オンライン】 中間決算説明会
- 10月19日 【対面】 中間決算説明会兼現場見学会(麒麟共催)
- 10月27日 【オンライン】 湘南投資研究会主催企業説明会
  
- 12月20日 【オンライン】 グロースキャピタルIRセミナー登壇

## 関通IRサイト

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



## TTチャンネル (IR)



## 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

