

2022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)

2021年7月14日



目次

I. 会社概要	3
II. サービス概要	7
III. 関通の強み	16
IV. 2022年2月期 第1四半期決算概要	22
V. 2022年2月期 業績予想	33
VI. 中期経営計画	38

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、倉庫管理システム「クラウドトーマス」の提供を中心としたITオートメーション事業を展開。

会社名	株式会社関通	
事業所	本社 大阪府東大阪市長田1丁目8-13 大阪支社 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 東京都千代田区神田佐久町3-37-1 文唱堂ビル 5F 物流拠点 関西13拠点、関東4拠点 [総面積 53,300坪 (2021年6月30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	777百万円 (2021年5月31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	311名 (2021年5月31日現在・常用雇用者数)	
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 楽天スーパーロジスティクスサービス 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 	



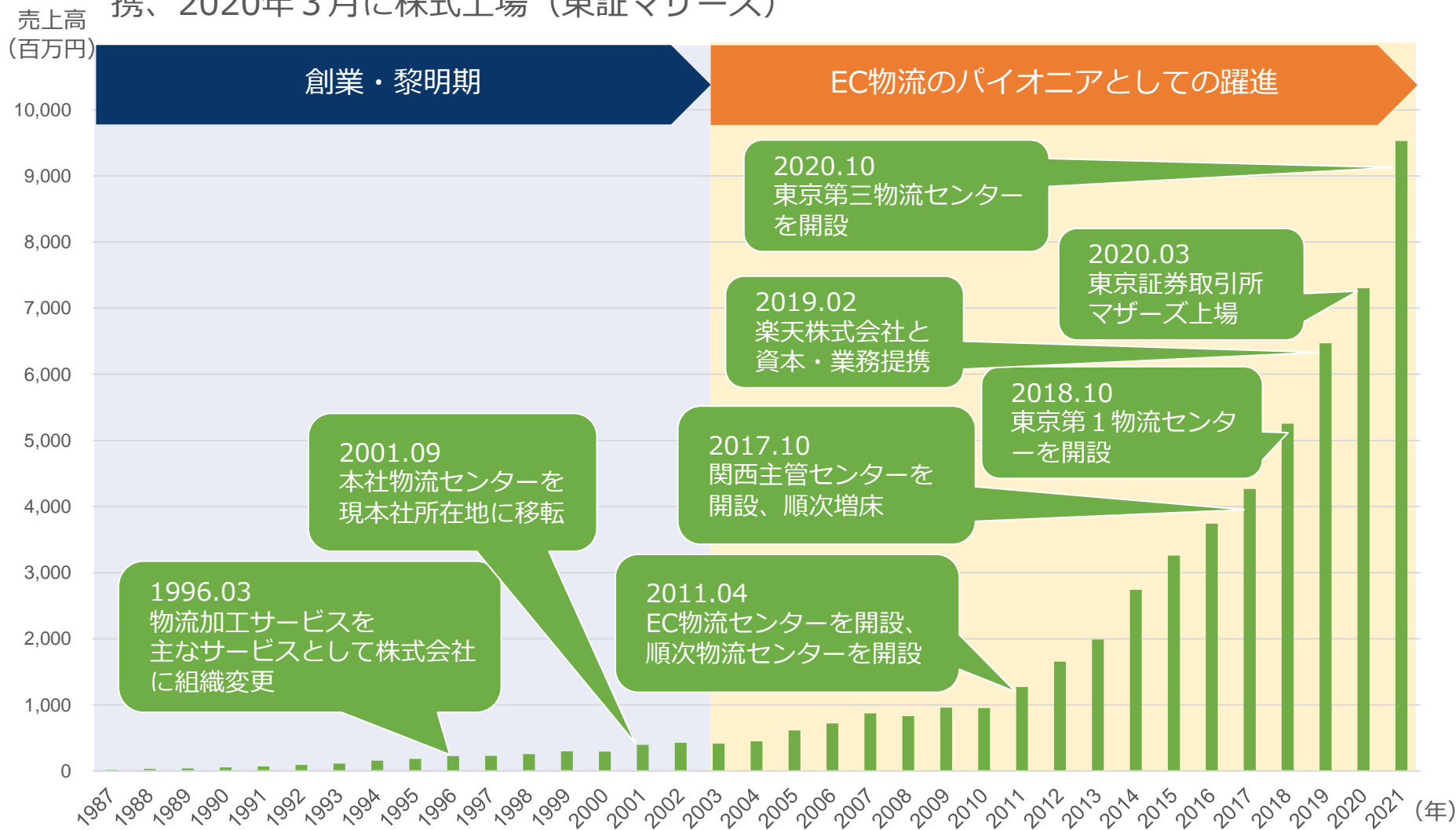
関西主管センター



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・通販物流支援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

ITオートメーション事業
[クラウドトーマス、アニー等]

きめ細やかな物流サービスを評価

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

ノウハウと現場環境のパッケージ化

外国人技能実習生を即戦力化

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

外国人技能実習生
教育サービス

Ⅱ. サービス概要

1. 物流サービス事業

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

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

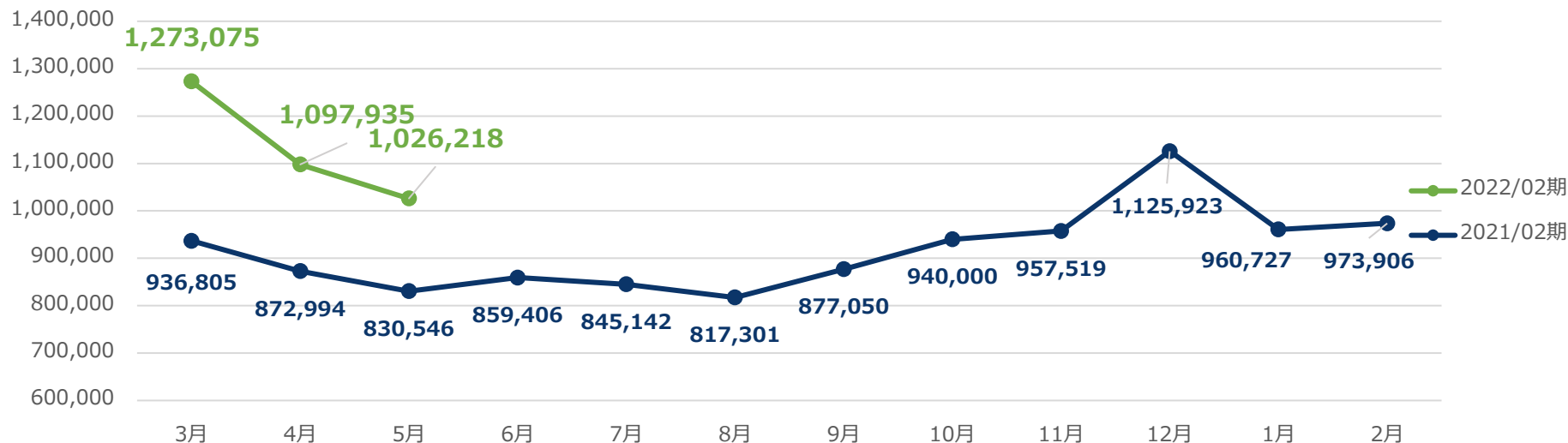
関通独自のWMS「クラウドトーマス」で在庫管理の効率化を実現

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



1. 物流サービス事業

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の提供を強化。

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。

1. 物流サービス事業

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うことで、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及び効率化等を目的としたコンサルティングサービスを提供。

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。

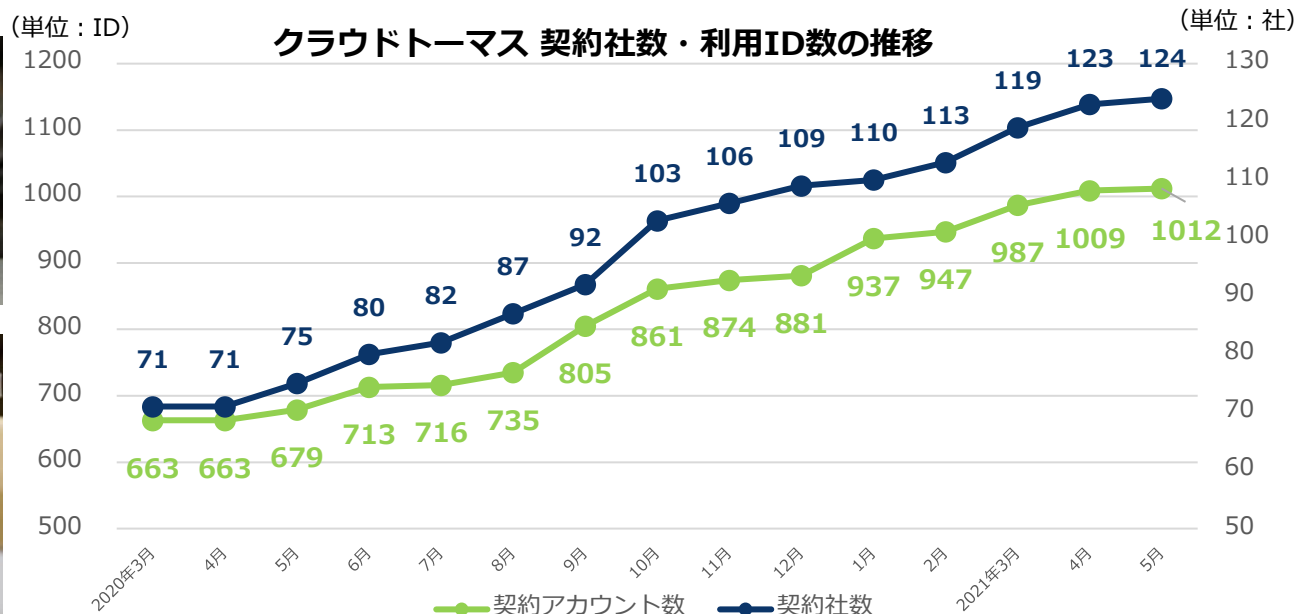
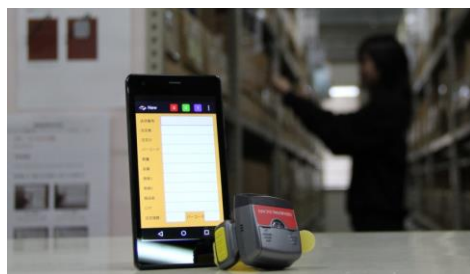


2. ITオートメーション事業

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。**

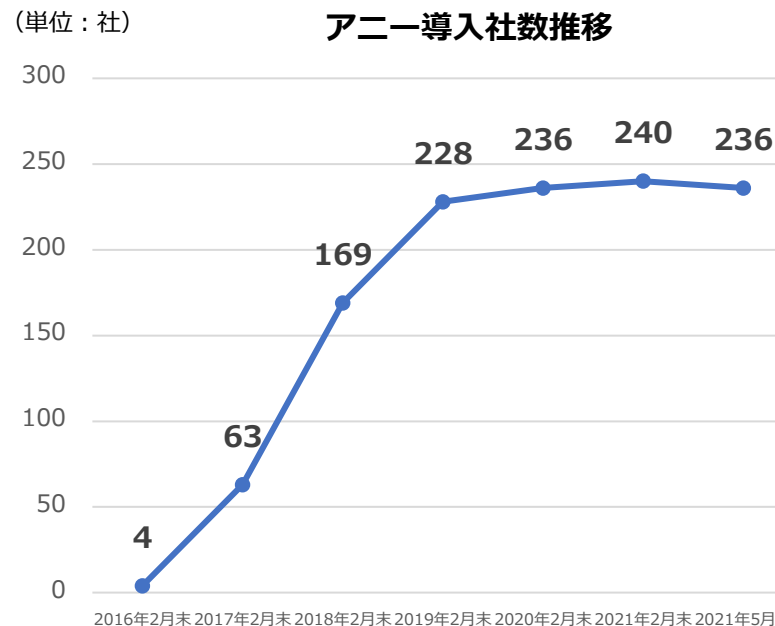
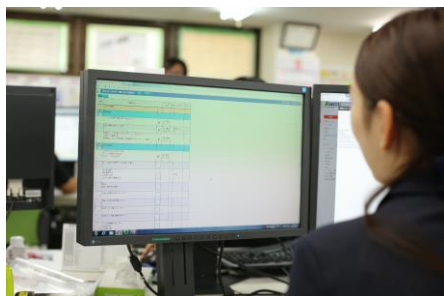
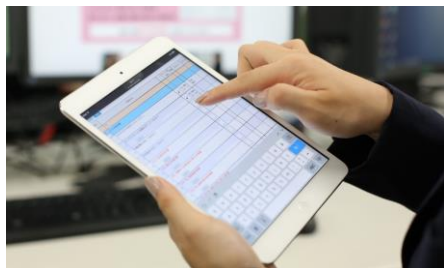


2. ITオートメーション事業

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. ITオートメーション事業

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月期から、新サービスとして「e.can（イーキャン）」、「ippo!（イッポ!）」の提供を開始しました。

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. 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。



4. 最近のトピック

GLP尼崎Ⅲが竣工 当社専用施設「D2C物流センター」として開設

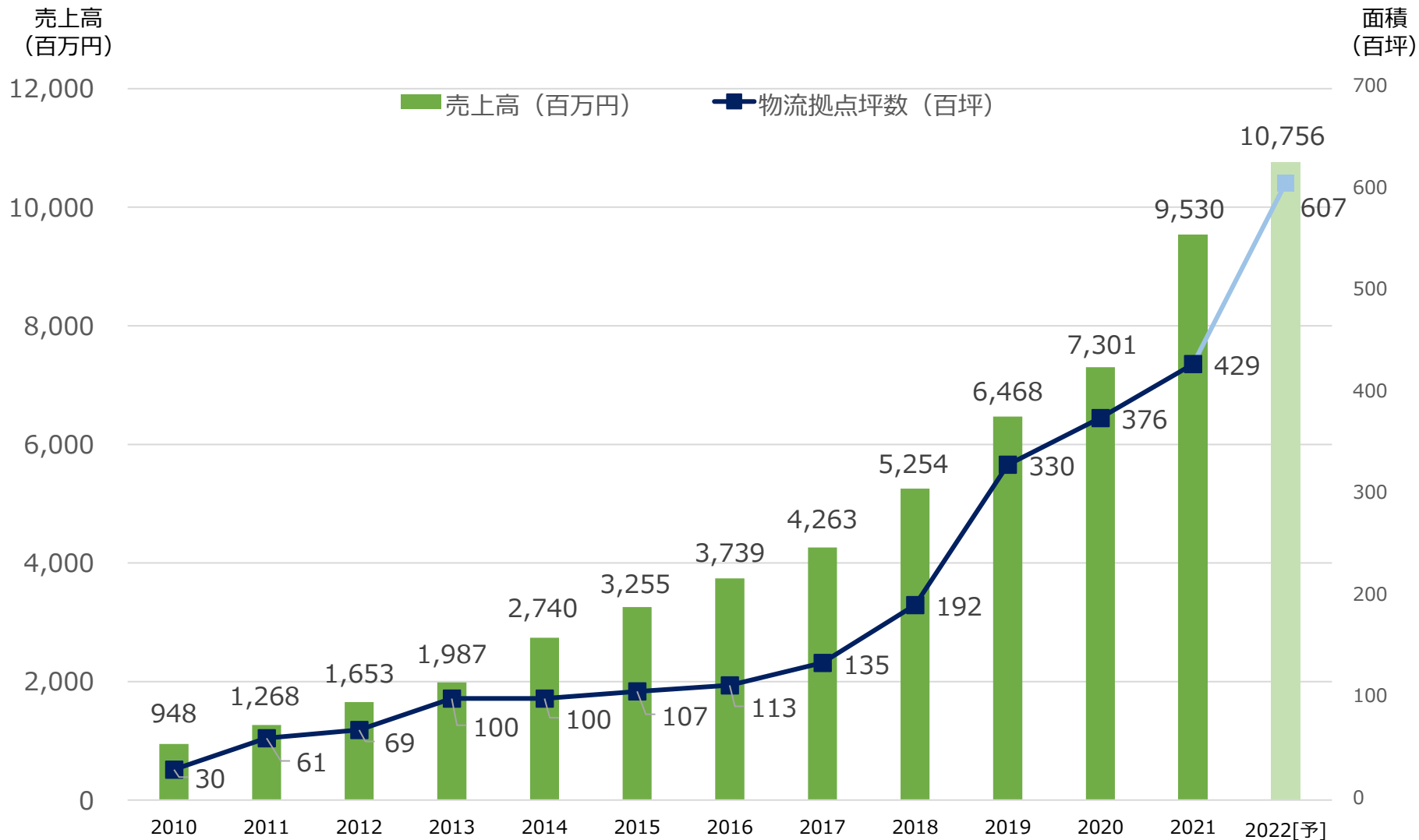
2021年6月1日、「GLP尼崎Ⅲ」を、関通の専用施設「D2C物流センター」（約5,200坪）として開設しました。D2C物流センターは、関西主管センター（約14,700坪）、EC通販物流センター（約5,600坪）につぐ3拠点目の物流センターとなります。また、この2拠点とは、それぞれ直線距離で2 km圏内に位置し、尼崎エリアでの合計坪数は約25,500坪となり、第3のドミナント戦略の地域となります。



Ⅲ. 関通の強み

1. 厚い顧客基盤

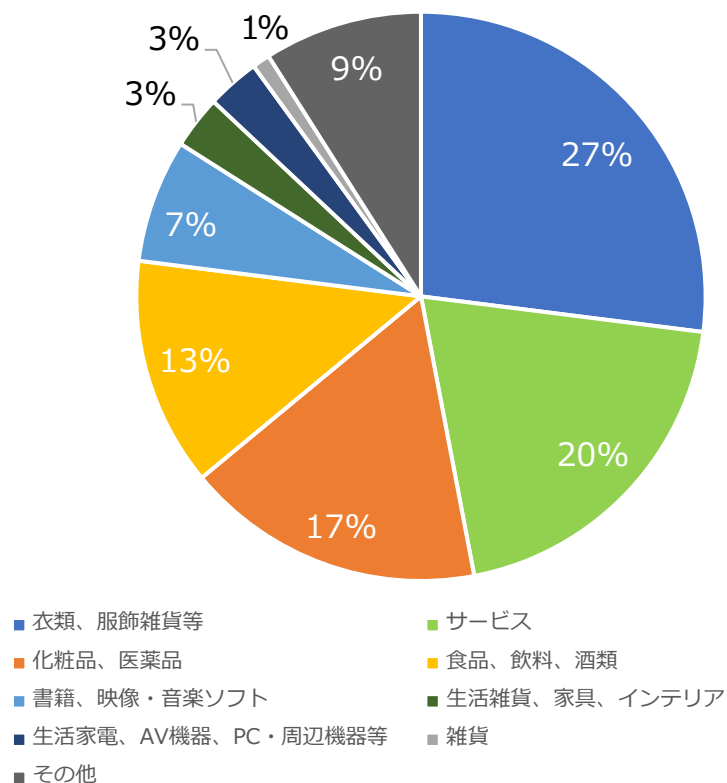
新規のお客様獲得だけでなく、既存のお客様との安定したお取引が当社の成長を牽引。



1. 厚い顧客基盤

多様な業種のお客様の物流を支援

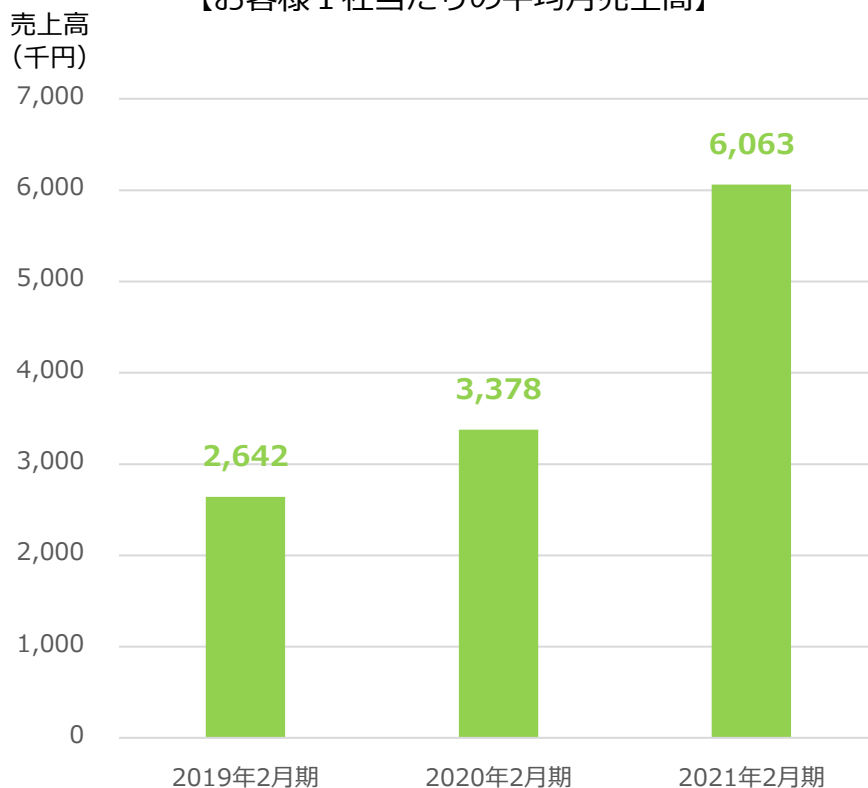
【業種別売上高構成比】（2021年2月期実績）



※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は「サービス」に分類しております。
※P43の経済産業省統計の分類と同一になるよう、分類しております。

お客様からの業務受託の売上規模は年々拡大。

【お客様1社当たりの平均月売上高】

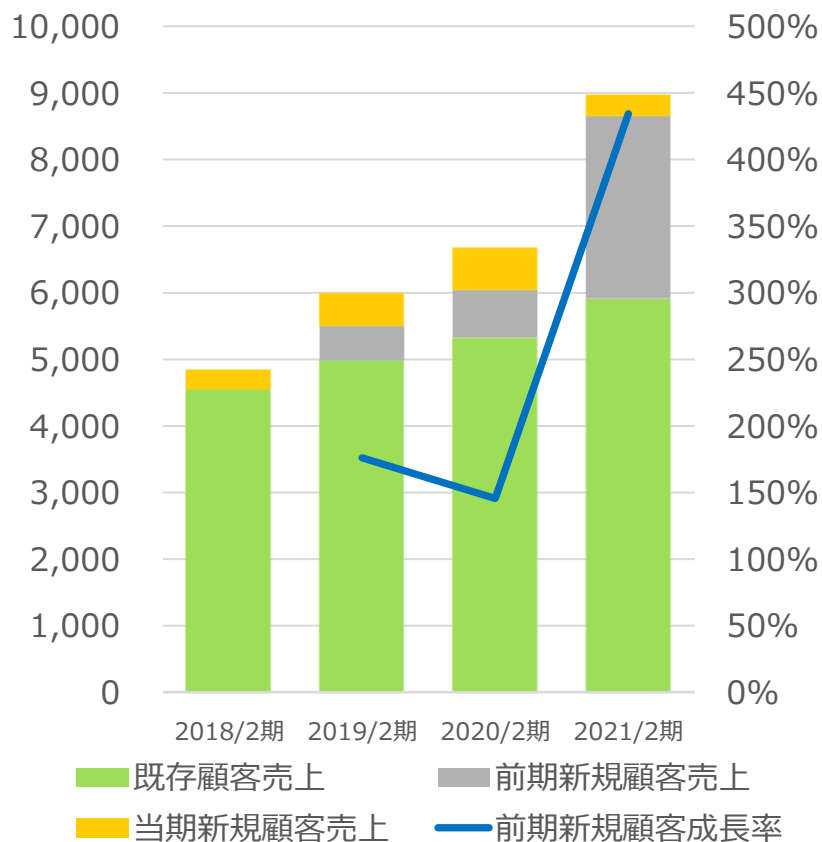


※2021年2月期 売上高実績上位100社から算出
※楽天スーパーロジスティクスサービスに係る売上高は除いて算出

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。

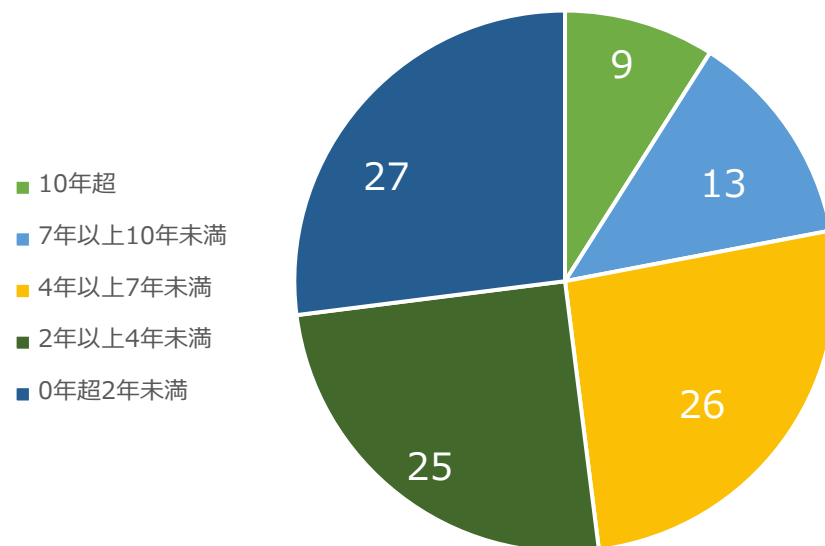
(百万円) 【推移】新規お客様の売上高の積上げグラフ



※EC・通販物流支援サービスの売上高を表示

新規お客様が増加傾向である一方で、4年以上のお取引があるお客様が約半数。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

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。

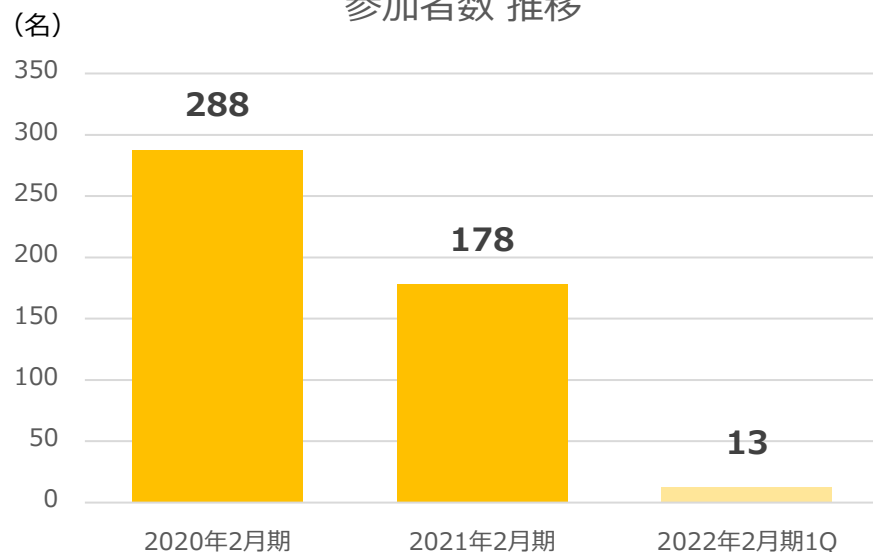
学べる倉庫見学会（セミナー開催）

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。

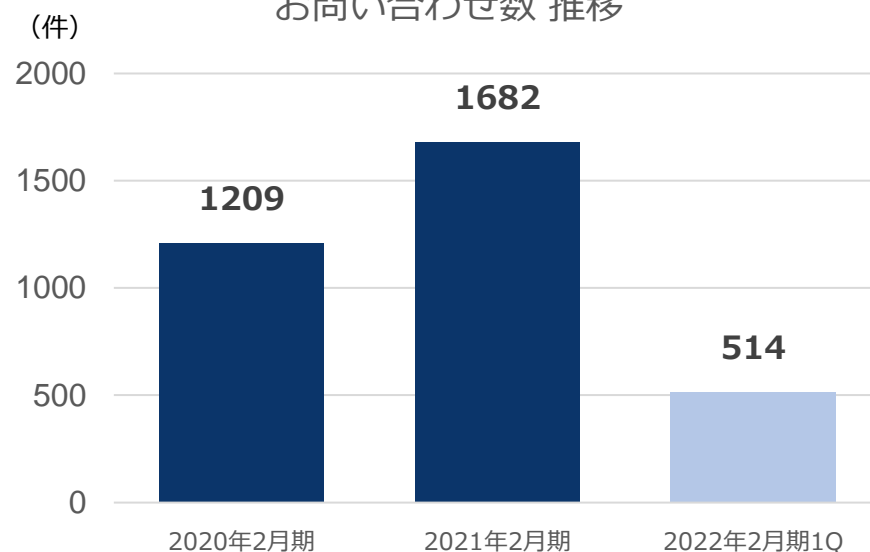
Webマーケティング

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。

参加者数 推移



お問い合わせ数 推移

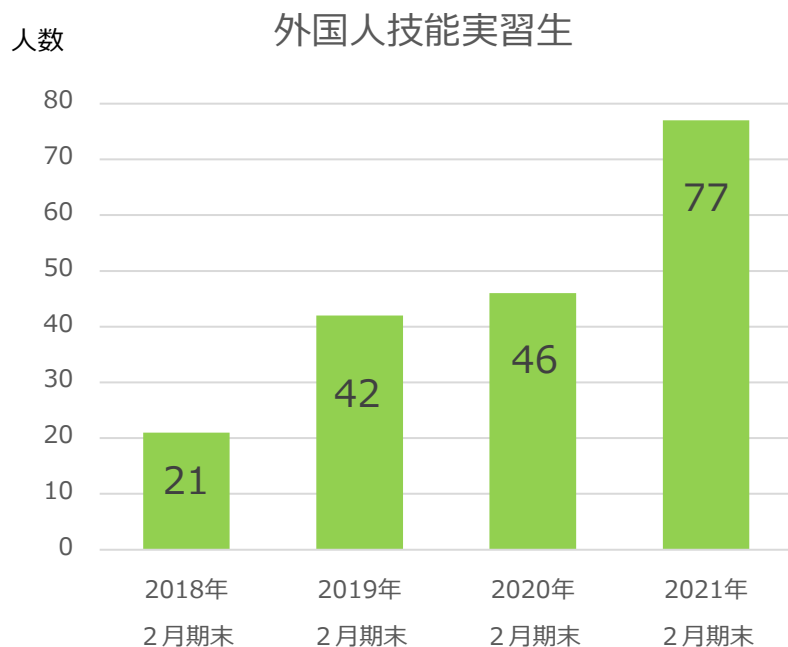


3. 雇用・人材育成・人材活用力

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。

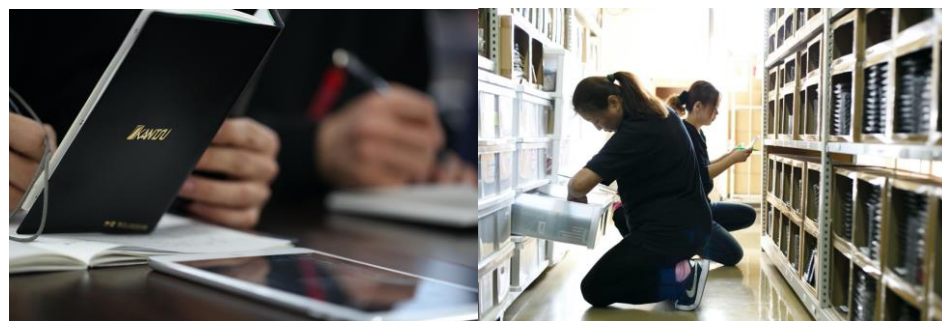
■ 雇用力

- ・ 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



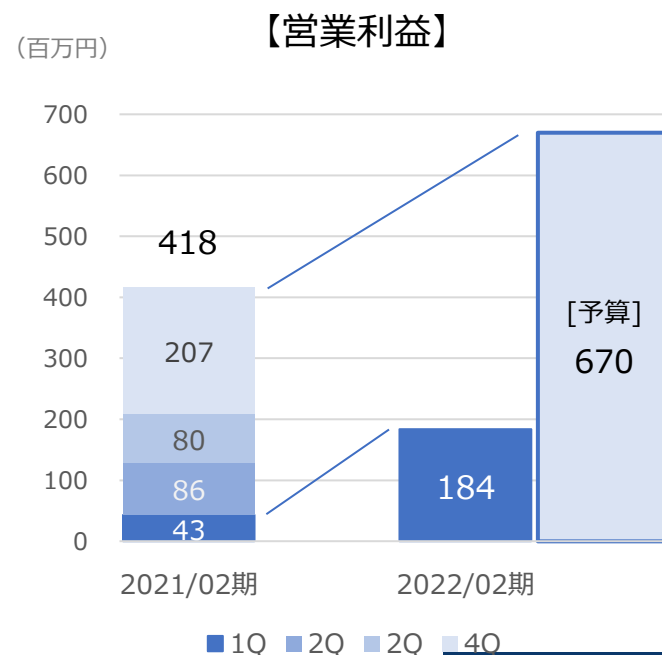
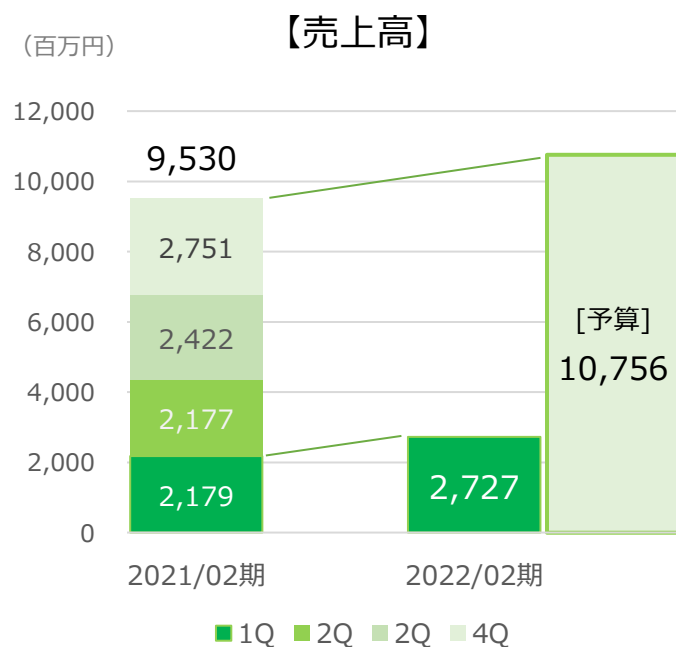


IV. 2022年2月期 第1四半期 決算概要

1. 2022年2月第1四半期決算のハイライト

売上高は、EC・通販物流支援サービスで、新規のお客様の導入が想定より早く進み、倉庫管理システム「クラウドトーマス」は契約社数が堅調に推移し、また新規導入に関連して物流業務の自動化機器を販売したこと等により、前年同期比25.2%増、営業利益は前年同期比322.1%増。

売上高	2,727	百万円	(前年同期比増減)	25.2	%増
営業利益	184	百万円	(前年同期比増減)	322.1	%増



2. 2021年2月期第1四半期業績のサマリー

物流サービス事業、ITオートメーション事業ともに、順調に売上を伸ばし増収増益。

(単位：百万円，%)

	2021/2期 第1Q		2022/2期 第1Q		前年同期比	
	累計実績	百分比	累計実績	百分比	増減額	増減率
売上高	2,179	100.0	2,727	100.0	548	25.2
売上総利益	212	9.8	397	14.6	185	87.2
販管費	168	7.8	213	7.8	44	26.4
営業利益	43	2.0	184	6.8	140	322.1
経常利益	32	1.5	171	6.3	138	430.7
当期純利益	23	1.1	117	4.3	94	406.4
EPS (円)	8.35	—	35.77	—	—	—

* 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ともに、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 第1Qに販管費に含めておりました減価償却費500万円は、売上原価に組替えております。

3. 四半期業績推移のサマリー

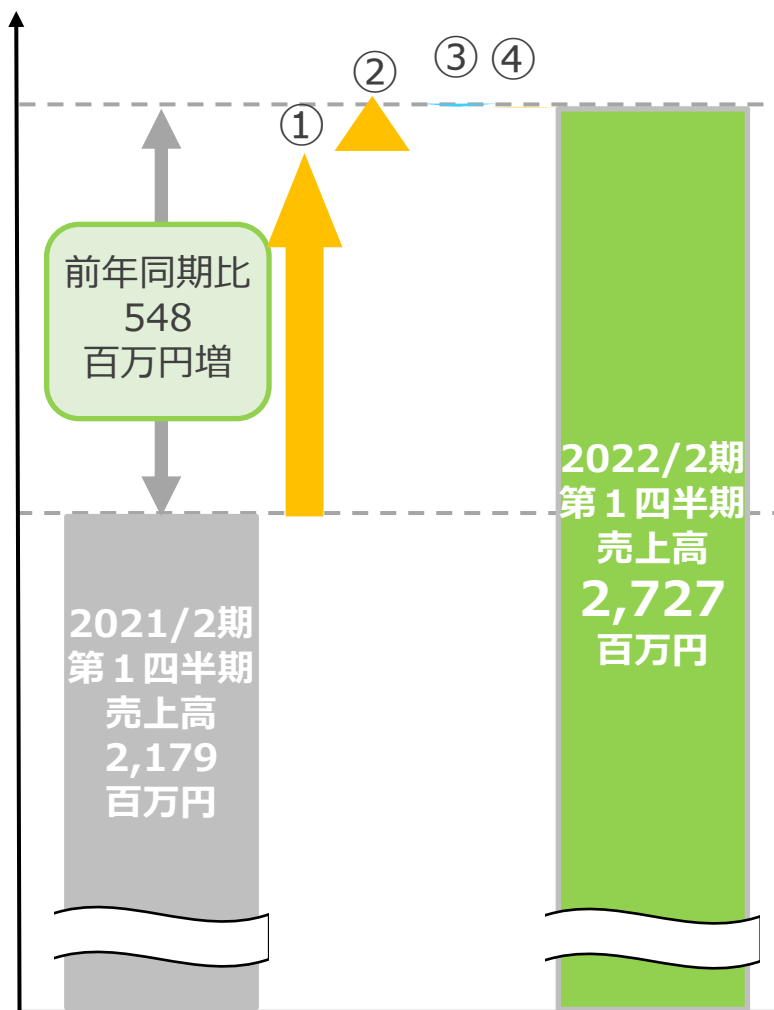
前期の新規獲得のお客様の四半期寄与に加え、第1四半期の新規のお客様導入が想定より早く進み、四半期推移においても売上高は拡大基調が継続。

(単位：百万円, %)

	2021/2期				2022/2期				
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	第2Q 当初予算 進捗率	第2Q 当初予算	第2Q 修正予算	通期予算
売上高	2,179	2,177	2,422	2,751	2,727	55.5	4,910	5,282	10,756
売上総利益	212	260	254	393	397	60.4	658	755	1,608
販管費	168	174	173	186	213	45.2	472	435	937
営業利益	43	86	80	207	184	99.1	186	319	670
経常利益	32	78	74	198	171	101.7	168	296	635
四半期純利益	23	55	55	148	117	103.8	113	202	428
EPS (円)	8.35	18.35	18.43	47.58	35.77	—	35.57	60.65	134.14

* 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めない、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 第1Qに販管費に含めておりました減価償却費5百万円は、売上原価に組替えております。

4. 売上高の増減要因



① EC・通販物流支援サービスの増加

一部のお客様の運賃契約切替えによる売上高の減少があった一方で、前期獲得の新規お客様が四半期寄与し、また新規お客様の導入が想定より早期に進捗。

前年同期比 +481百万円

② ITオートメーション事業の増加

契約社数が堅調に推移したことに加え、クラウドトーマスの新規導入に関連して物流業務の自動化装置を販売。

前年同期比 +73百万円

③ その他物流サービスの減少

主に新型コロナウイルス感染症の感染拡大予防のため学べる倉庫見学会を開催中止したこと等による影響。

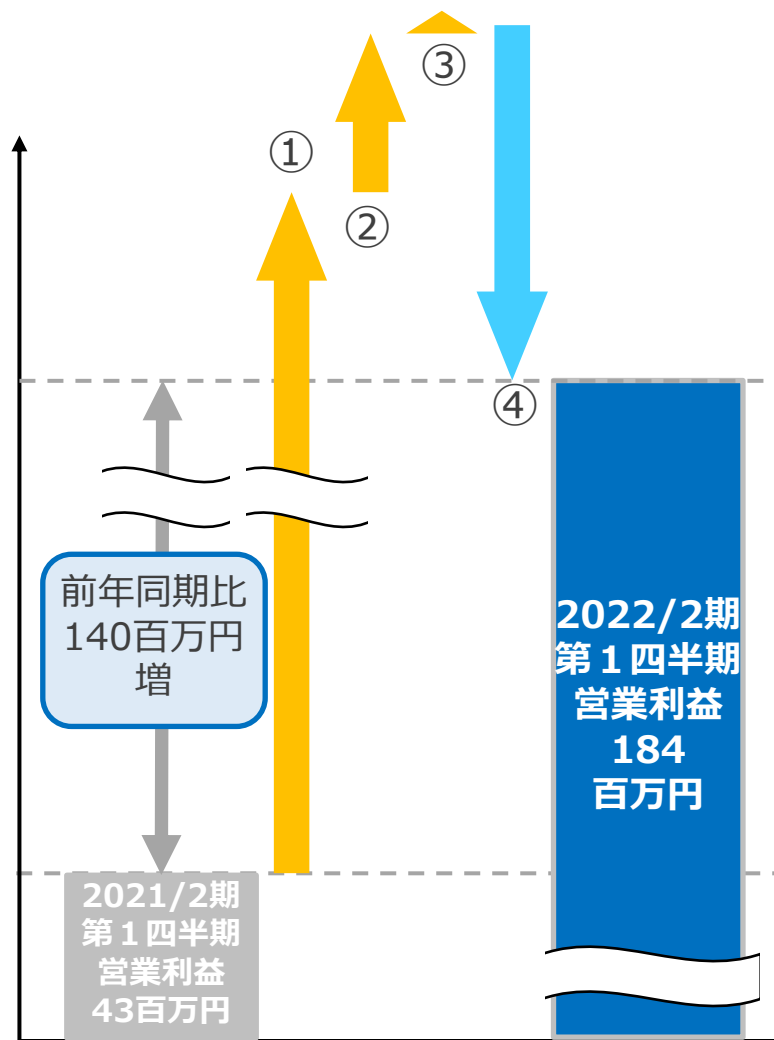
前年同期比 △4百万円

④ その他の事業の減少

主に新型コロナウイルス感染拡大により外国人技能実習生教育サービスの売上高が減少。

前年同期比 △1百万円

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

主にEC・通販物流支援サービスに係る売上高の増加が寄与。

前年同期比 +163百万円

② ITオートメーション事業の売上総利益の増加

人員強化等の保守体制の充実を図るも、売上高の増加が寄与。

前年同期比 +18百万円

③ その他の事業の売上総利益の改善

障がい者向け就労移行支援サービスを含め、その他教育サービスが堅調に推移

前年同期比 +3百万円

④ 販管費の増加 (△)

主に内部管理体制、広告宣伝の強化等による販管費の増加

前年同期比 △44百万円

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、既存のお客様へのサービス提供が順調に推移し、新規のお客様の導入が想定より早期に進み、同サービスの売上高は前年同期比23.5%、481百万円増。
- 新規のお客様導入が早期に進捗し、セグメント利益率が改善。セグメント利益は前年同期比816.8%、130百万円増。

(単位：百万円，%)

	2021/2期第1Q		2022/2期第1Q		前年同期比	
	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	2,045	97.7	2,526	98.3	481	23.5
受注管理業務代行サービス	24	1.2	26	1.0	1	6.4
その他	23	1.1	17	0.7	△5	△25.1
セグメント売上高	2,093	100.0	2,569	100.0	476	22.8
セグメント利益	16	0.8	146	5.7	130	816.8

* 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 (2) ITオートメーション事業

- クラウドトーマスの契約社数は堅調に推移し、新規導入に関連して物流業務の自動化機器を販売したこと等で、売上高は前年同期比118.1%。73百万円増。
- 自動化機器の販売で原価率が上昇したほか、昨年のトーマスProをリリースし、またサポート体制の強化するも、セグメント利益は前年同期比29.6%、9百万円増。

(単位：百万円, %)

	2021/2期第1Q		2022/2期第1Q		前年同期比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率
クラウドトーマス	37	60.1	107	80.0	70	190.6
その他	24	39.9	26	20.0	2	9.0
セグメント売上高	61	100.0	134	100.0	73	118.1
セグメント利益	31	50.6	40	30.1	9	29.6

6. セグメント別 (3)その他の事業

- 2020年12月にサービス提供を開始した障がい者向け就労移行支援サービスを含め、その他教育サービスは堅調に推移した一方で、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、売上高は前年同期比7.1%、1百万円減。

(単位：百万円，%)

		2021/2期第1Q		2022/2期第1Q		前年同期比	
		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	6	27.4	3	13.3	△3	△55.0
	その他教育サービス	17	72.6	19	86.7	1	11.0
セグメント売上高		24	100.0	22	100.0	△1	△7.1
セグメント利益		△3	-	△2	-	0	-

7. 要約貸借対照表

	2021/2期末		2022/2期第1Q末		前期比 増減額
	金額	構成比	金額	構成比	
流動資産	4,142	55.0	4,458	55.3	315
現金・預金	2,592	34.4	2,941	36.5	348
売上債権	1,256	16.7	1,208	15.0	△47
その他	293	3.9	308	3.8	15
固定資産	3,390	45.0	3,609	44.7	218
有形固定資産	2,326	30.9	2,373	29.4	47
無形固定資産	259	3.5	277	3.4	17
投資その他資産	804	10.7	957	11.9	153
資産合計	7,532	100.0	8,067	100.0	534
流動負債	1,836	24.4	1,636	20.3	△199
仕入債務	472	6.3	334	4.1	△137
有利子負債	817	10.9	802	9.9	△15
その他	546	7.3	499	6.2	△46
固定負債	4,101	54.4	4,065	50.4	△35
有利子負債	3,867	51.3	3,827	47.4	△39
その他	234	3.1	237	2.9	3
負債合計	5,937	78.8	5,702	70.7	△235
純資産合計	1,595	21.2	2,364	29.3	769
負債純資産合計	7,532	100.0	8,067	100.0	534

(単位：百万円，%)

新株予約権の行使等による増加

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

新株予約権の行使等による増加

9. 設備投資の状況

【設備投資計画・実績】

(2021年5月31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
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。 [約3,400坪]	184	136	2019/12~ 2021/10
D2C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。 [約5,200坪]	265	139	2021/05~ 2022/02
物流センターへの物流口 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	—	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」の機能強化等。	300	33	2021/03~ 2023/02
物流センターの新設 (兵庫県尼崎市 1施設) (埼玉県新座市 1施設)	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	114	2021/03~ 2023/02
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。	640	—	2022/02~ 2022/04

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
 敷金 139百万円

既払金の内訳
 敷金 63百万円
 自動仕分機器 17百万円
 その他 33百万円



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)	94.99	—	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。
- 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、前期及び当期の新規のお客様に対する売上高として約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

*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。

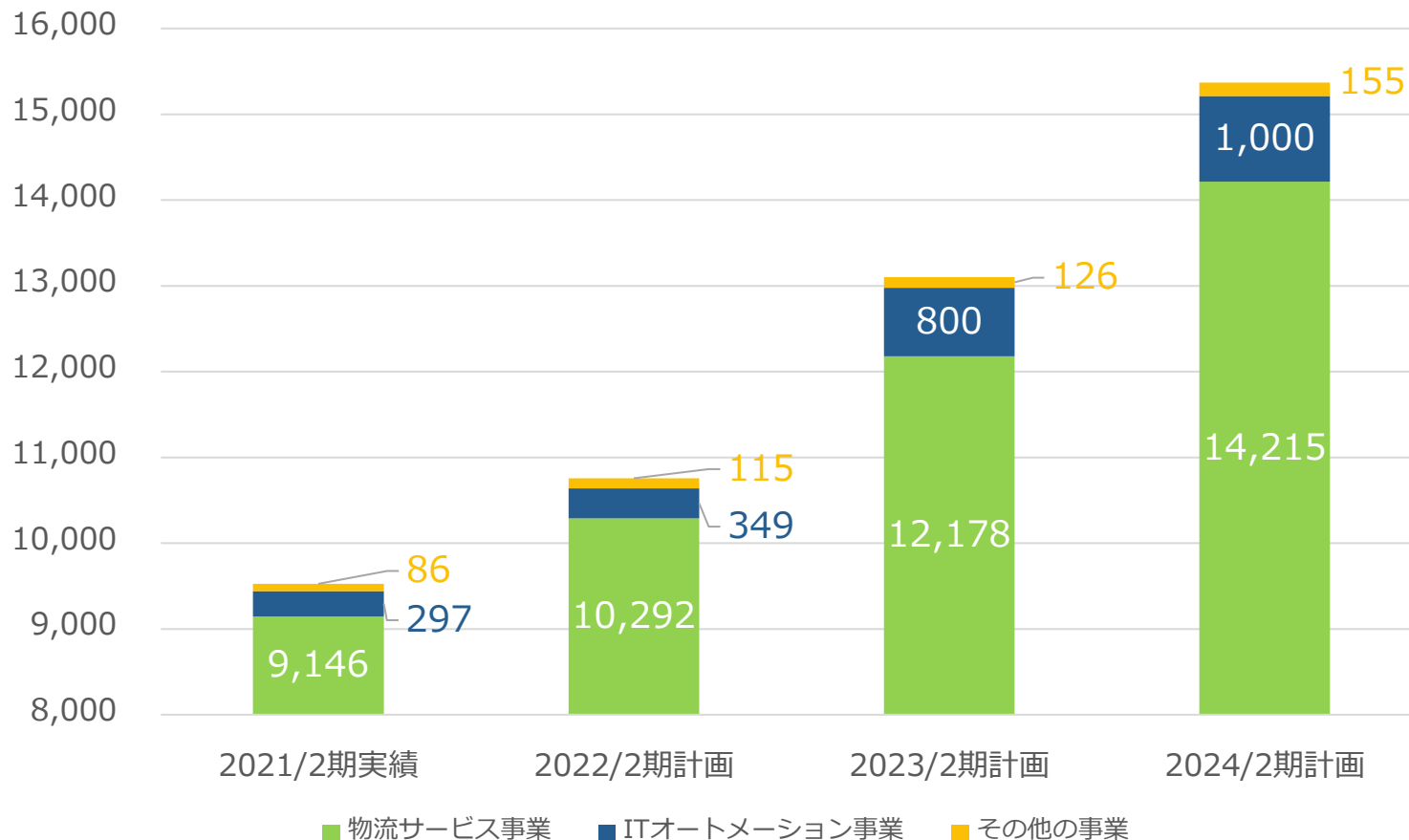
(単位：百万円，%)

	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

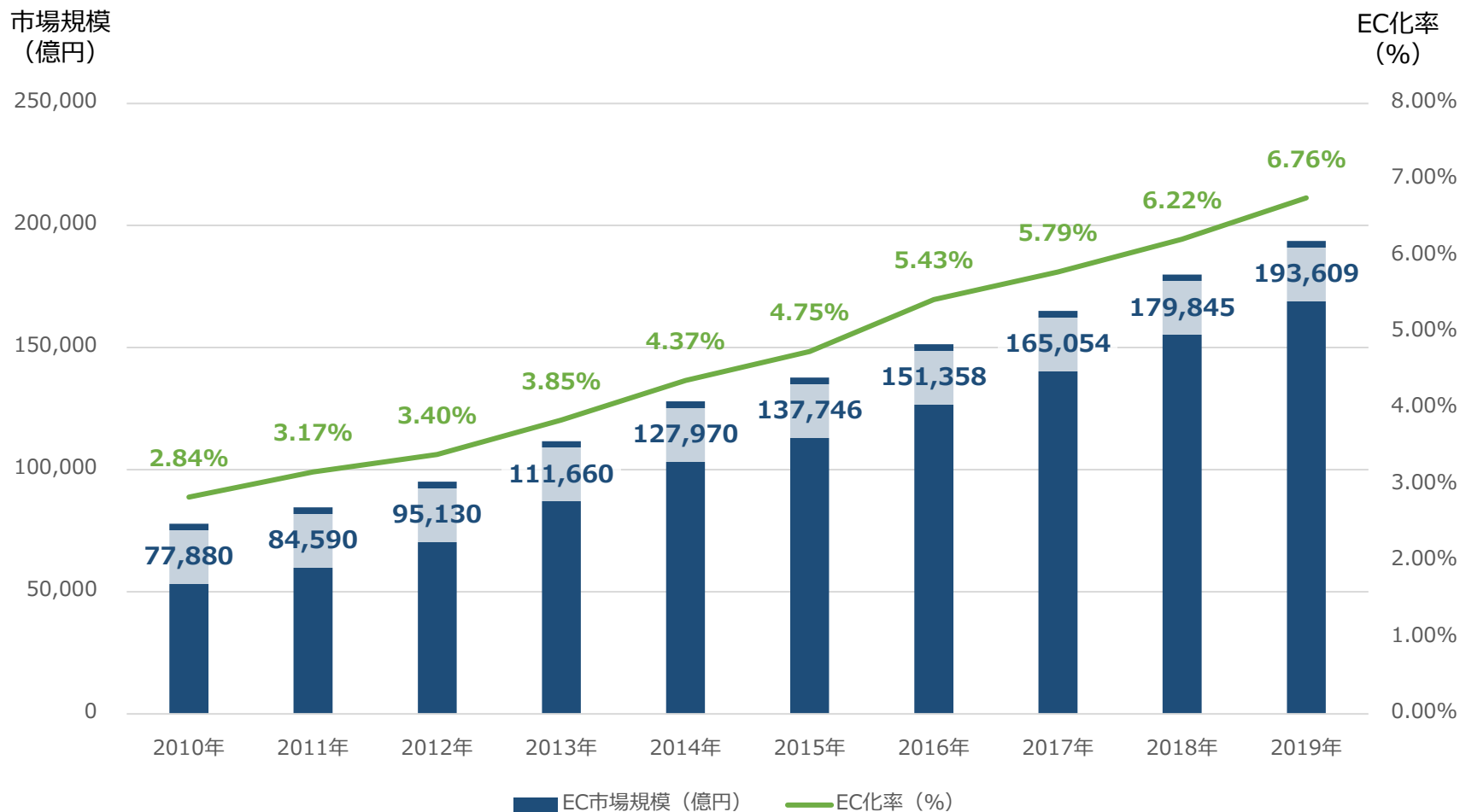
- 2024年2月期には、物流サービス事業の売上高142億円、ITオートメーション事業の売上高10億円を実現する。

(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」

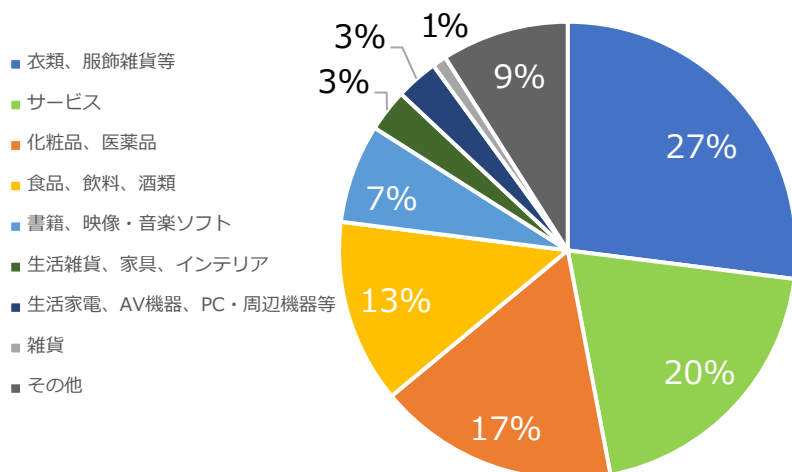
3. 市場環境

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%

【ご参考】 当社の業種別売上高構成比（2021年2月期実績）



※2021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	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わる国際経済調査事業」

4. 成長戦略

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
2022年1月予定 自動倉庫 冷凍1,050パレット（常温1,323パレット）
EC通販物流センター [兵庫県尼崎市]
- 2022年2月予定 2,329.33坪 関東新物流センター [仮称、埼玉県新座市]

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
2021年2月期 「クラウドトーマス Pro」をラインアップ
中・大規模案件への導入推進のためカスタマイズ対応を強化
- 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

5. 成長戦略を支える内部戦略

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

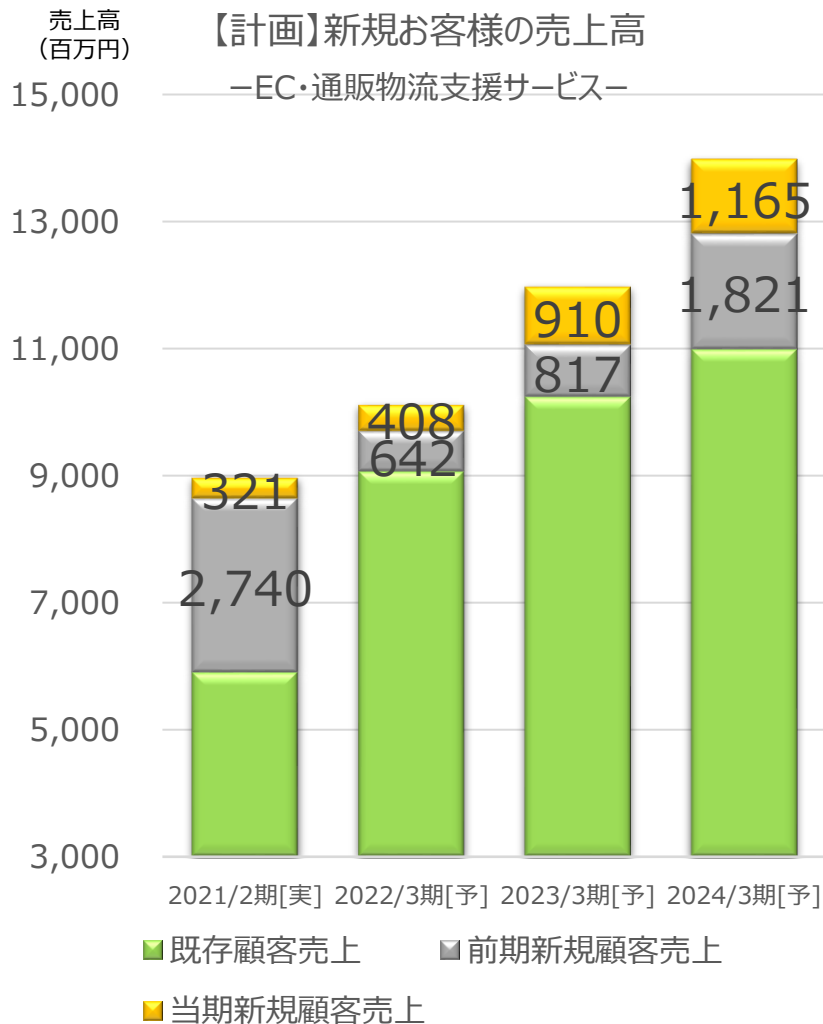
2 物流自動化機器・システム導入による効率化

- 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

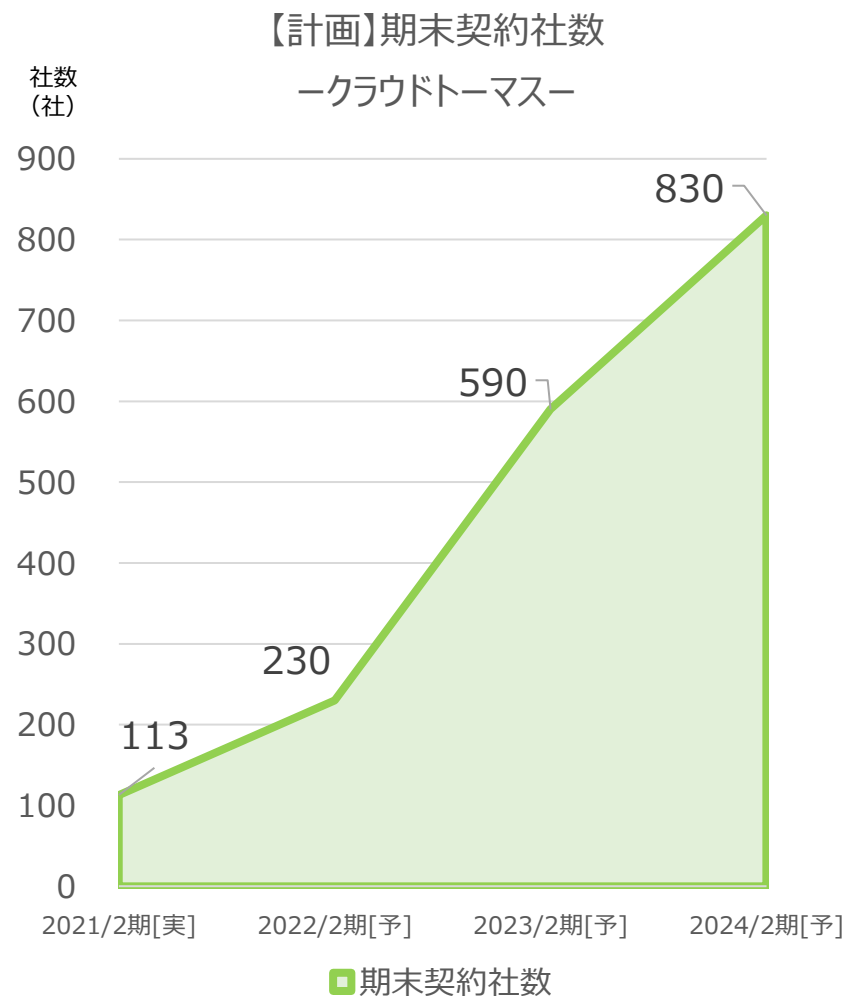
3 人材の確保と育成

- 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. KPI [新規お客様の獲得]

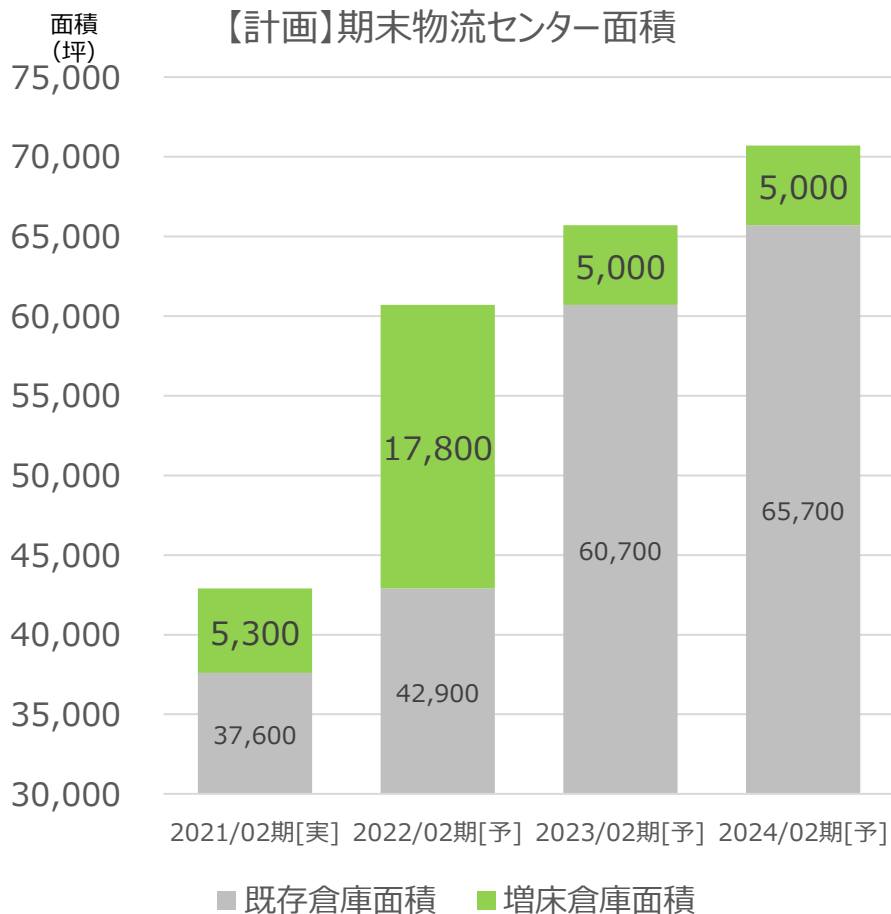


※EC・通販物流支援サービスの売上高を表示

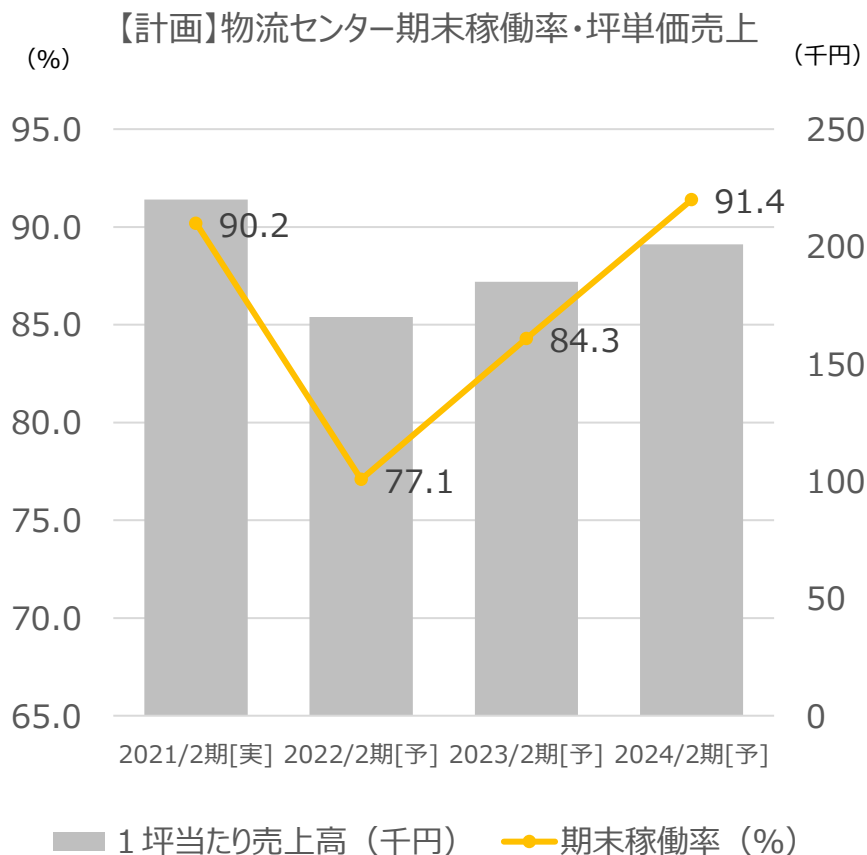


6. KPI【規模の拡大・効率】

- 期末2022/02に埼玉県新座市に8,300坪の物流センターを新設予定（前倒しでの新設）



- 期末の2022/02に埼玉県新座市に8,300坪の物流センターを新設予定のため、一時的に1坪当たり売上高、稼働率が低下するも、徐々に上昇の見通し



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。



【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

