

2023年2月期 第2四半期 決算補足説明資料

株式会社関通
(証券コード：9326)

2022年10月14日



目次

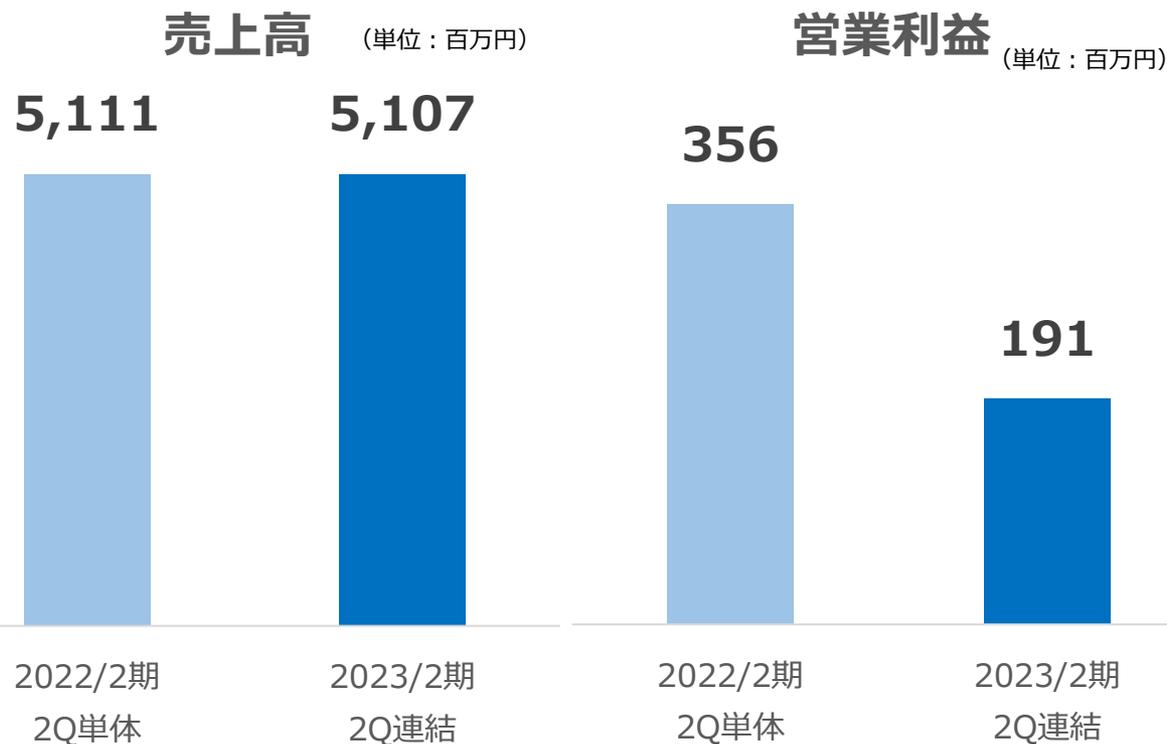
I. 四半期決算概要	3
II. 業績予想	19
III. 中期経営計画	24
IV. 事業概要	34
V. サステイナビリティ	51
VI. ご参考資料	54

I . 四半期決算概要

業績のポイント | 前年同期比

売上高 5,107 百万円 (前年同期比 0.1 %減)

営業利益 191 百万円 (前年同期比 46.3 %減)



«売上高の推移のポイント»

- ◆物流サービス事業
 - ・**コロナ禍の反動減**により、既存のお客様売上、前年対比約90%
 - ・中国ロックダウンによる**国際物流網の停滞・遅延**により、既存お客様の売上減少
 - ・**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
 - ・予算水準で推移も、**前年同期に規模の大きいスポット売上**があった影響で前年同期比では減収
 - ・**新規のお客様獲得は堅調**に推移し、**利用料収入は順調に増加**

«営業利益の推移のポイント»

- ◆物流サービス事業
 - ・前期新設の**物流センターの賃料負担開始**による固定費の増加。
- ◆ITオートメーション事業
 - ・**予算水準で推移**。

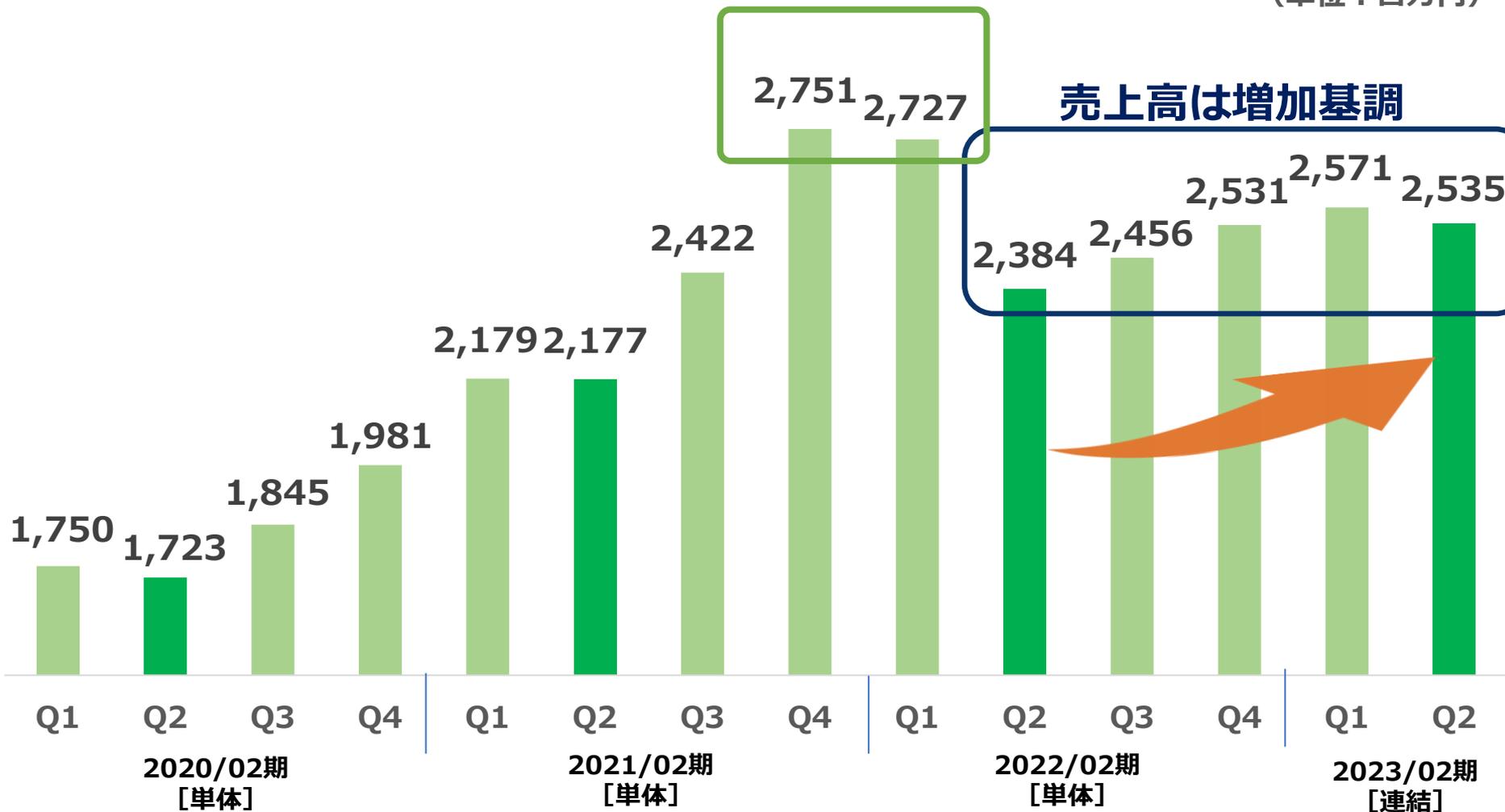
* 当社は2023年2月期第1四半期から連結決算に移行いたしました。本資料における前年同期比較情報は、前年同期の単体決算数値と比較しております。

売上高の四半期推移

既存のお客様売上高減少も、新規顧客獲得で新規売上高の増加基調が継続。

コロナ禍の特殊要因による増加

(単位：百万円)



2023年2月期第2四半期 業績のサマリー

コロナ禍の反動減と中国のロックダウンによる国際物流網の停滞・遅延により、既存お客様の売上減少。

物流サービス事業、ITオートメーション事業ともに新規のお客様獲得は堅調に推移。

(単位：百万円, %)

	2023/2期 2 Q [連結] [累計実績]	前年同期比		2022/2期 2 Q [単体] [累計実績]
		増減額	増減率	
売上高	5,107	△4	△0.1	5,111
売上総利益	685	△83	△10.9	769
販管費	494	81	19.7	412
営業利益	191	△165	△46.3	356
経常利益	175	△158	△47.5	334
四半期純利益	113	△117	△50.9	230
EPS (円)	11.01	-	-	22.91

* 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。

事業セグメント別 売上高および営業利益

(単位：百万円，%)

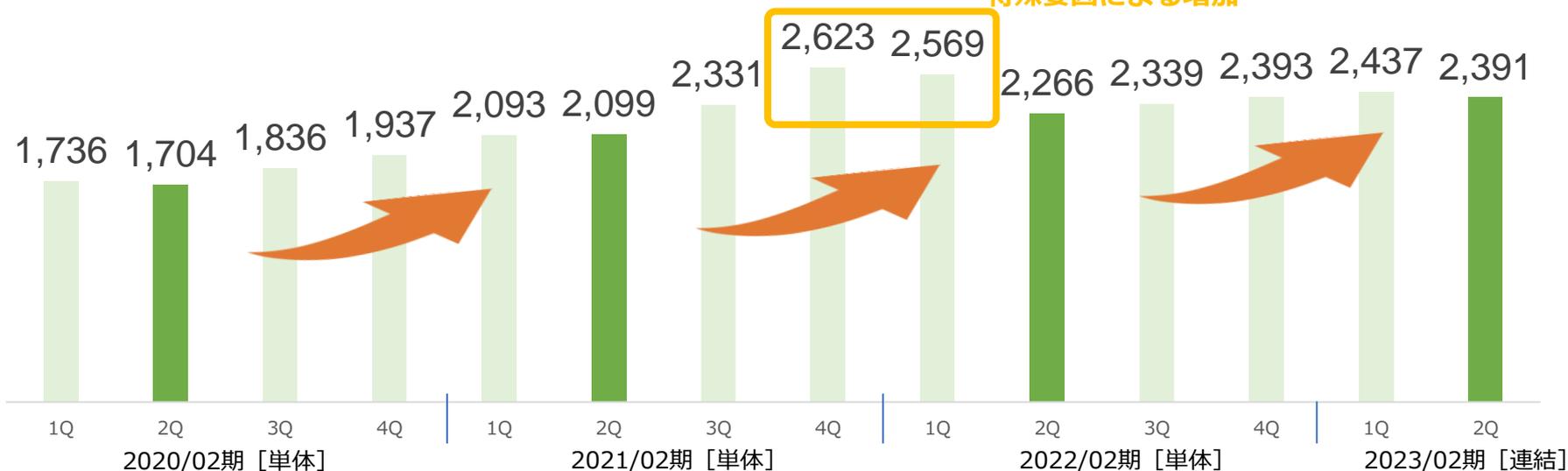
		2023/2期 2 Q [連結] [累計実績]	前年同期比 増減率	2022/2期 2 Q [単体] [累計実績]
物流サービス事業	売上高	4,828	△0.2	4,836
	営業利益	118	△59.6	293
ITオートメーション事業	売上高	224	△2.1	228
	営業利益	67	△1.3	68
その他の事業	売上高	55	18.1	46
	営業利益	4	—	△5
合計	売上高	5,107	△0.1	5,111
	営業利益	191	△46.3	356

物流サービス事業の業績

セグメント売上高

コロナ禍、
特殊要因による増加

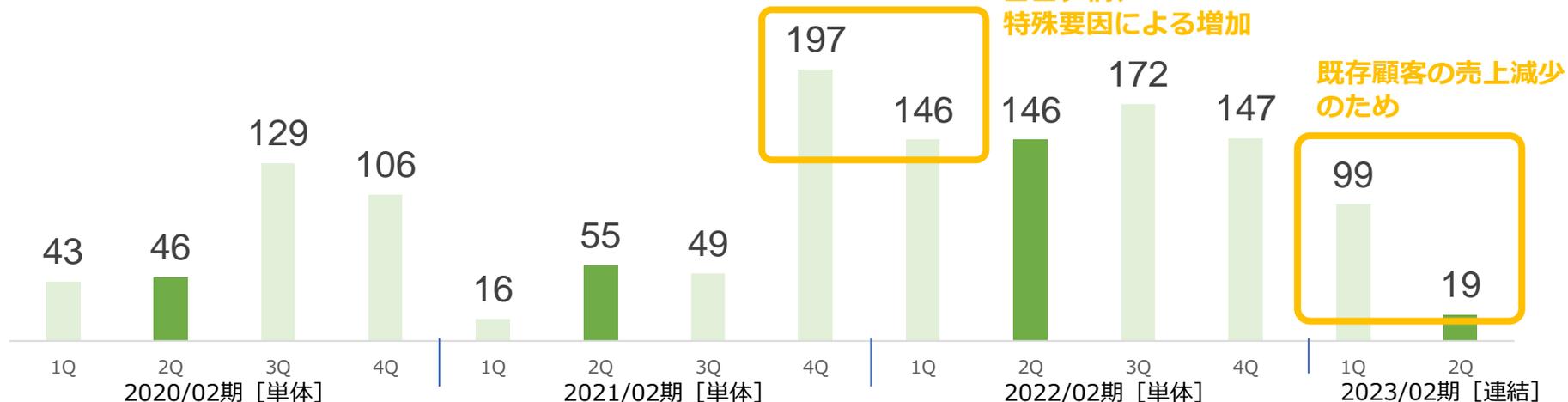
(単位：百万円)



セグメント利益

コロナ禍、
特殊要因による増加

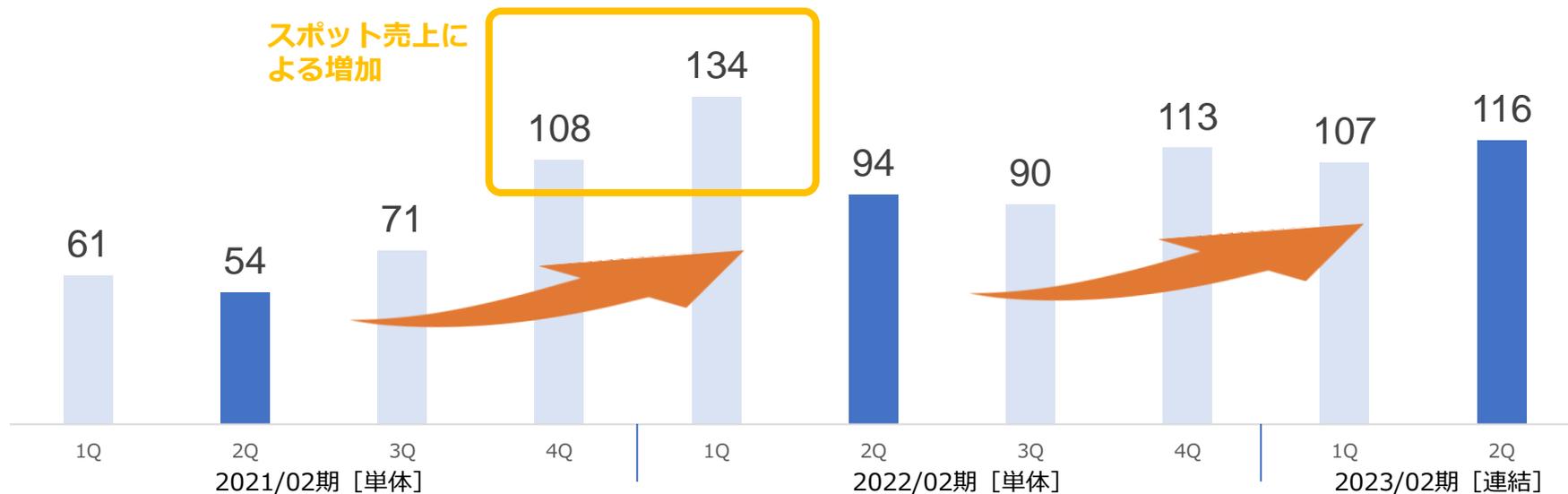
(単位：百万円)



ITオートメーション事業の業績

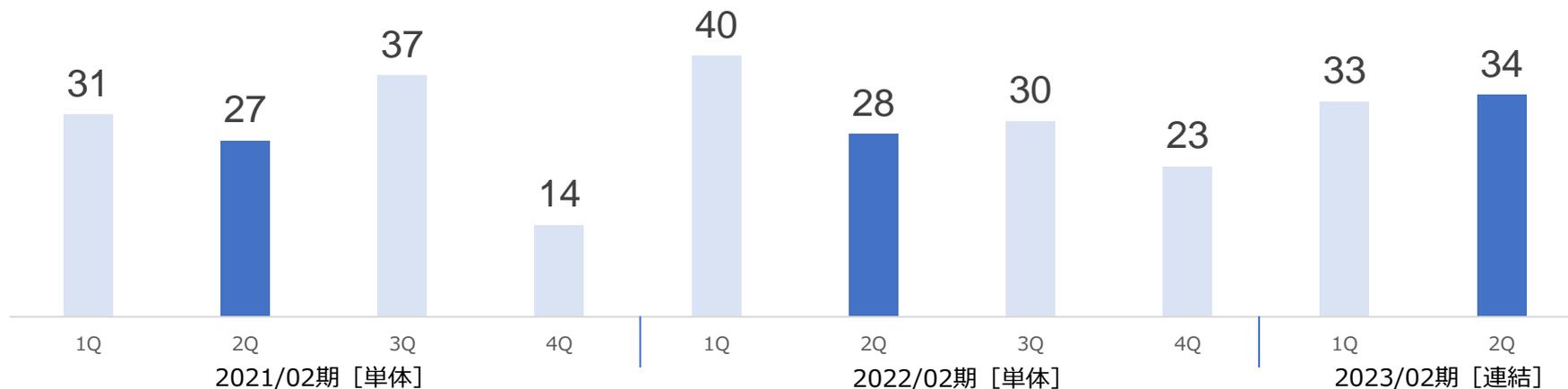
セグメント売上高

(単位：百万円)



セグメント利益

(単位：百万円)



営業利益の増減要因

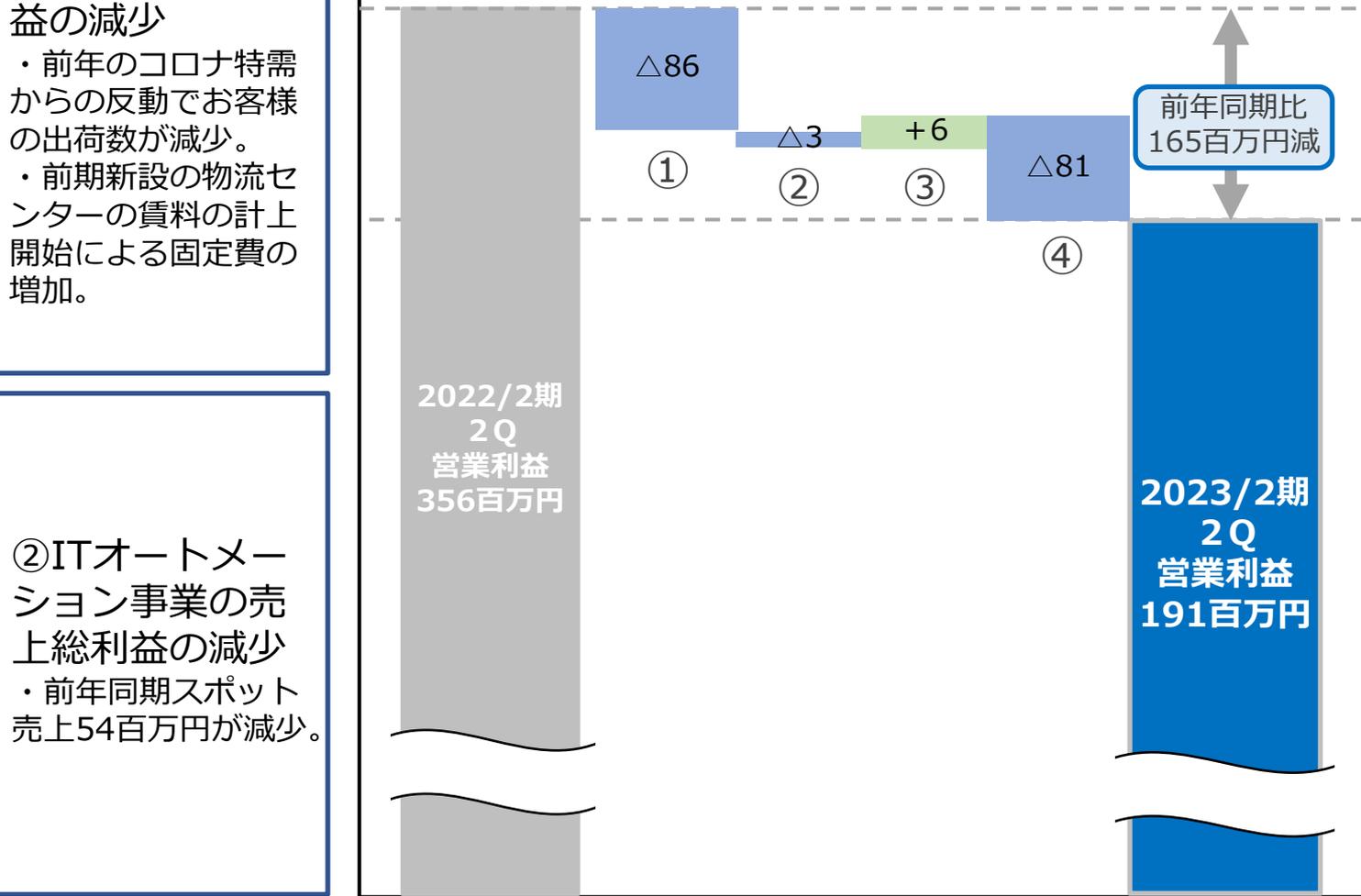
①物流サービス事業の売上総利益の減少

- ・前年のコロナ特需からの反動でお客様の出荷数が減少。
- ・前期新設の物流センターの賃料の計上開始による固定費の増加。

②ITオートメーション事業の売上総利益の減少

- ・前年同期スポット売上54百万円が減少。

(単位：百万円)

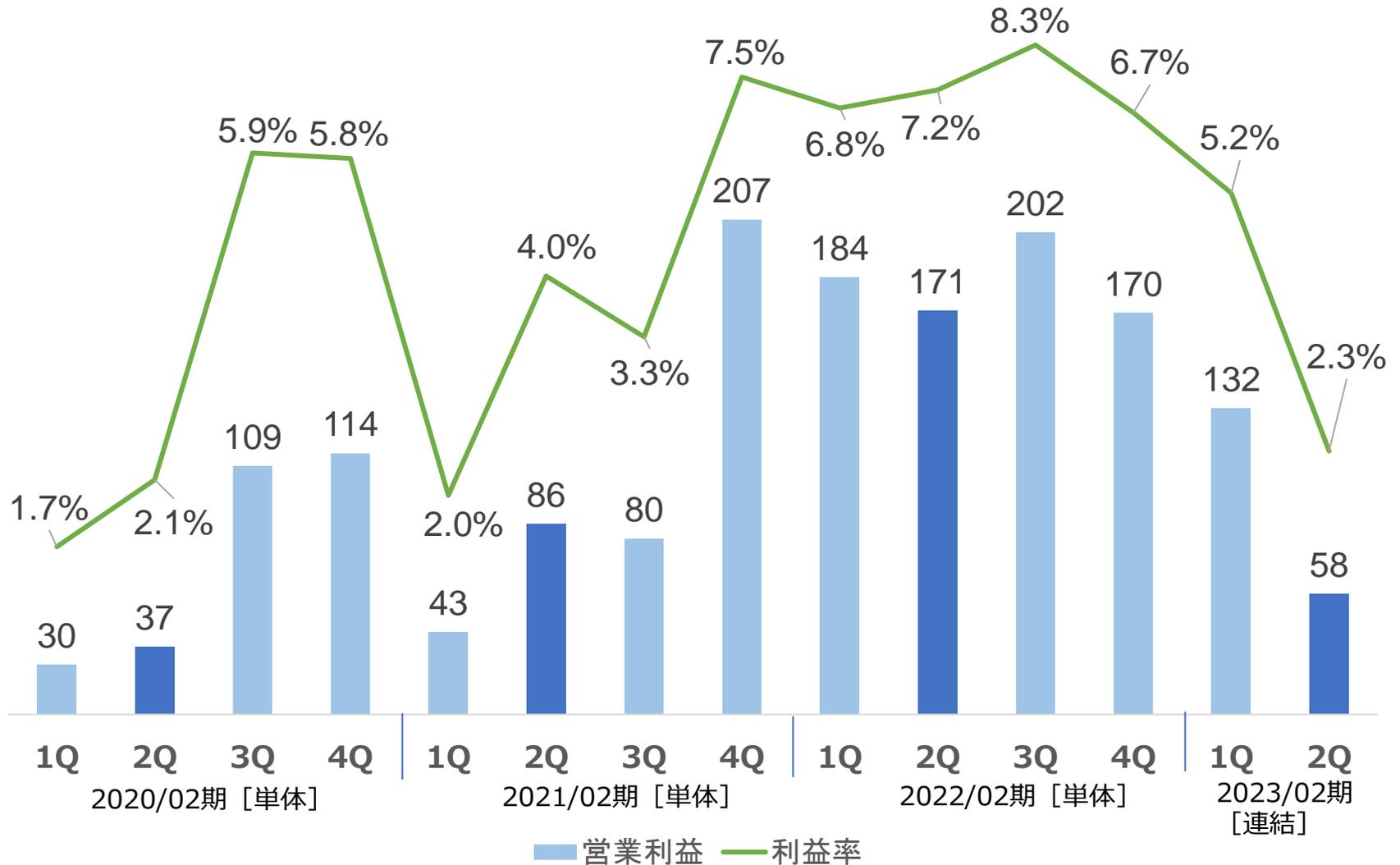


③その他の事業の売上総利益の増加

④販管費の増加 (△)
 ・本社事務所賃借料
 ・租税公課
 ・減価償却費 (サーバー投資等)

営業利益の四半期推移

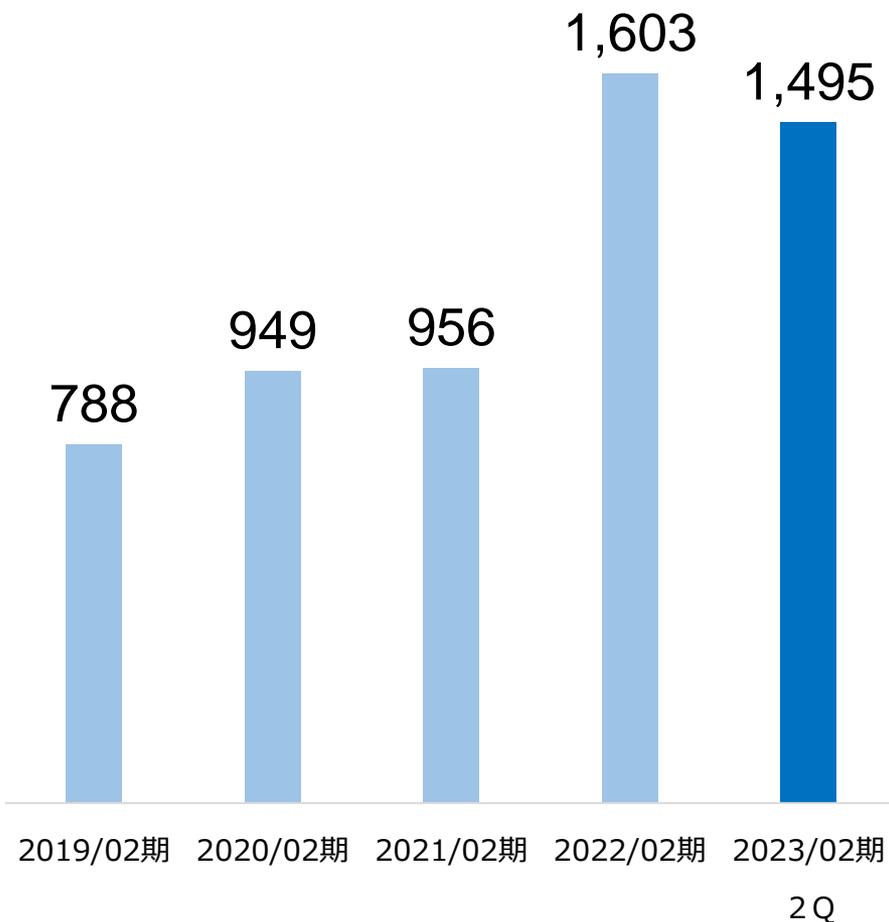
(単位:百万円,%)



収益構造① | 収益の積み上がり

物流サービス事業 新規売上の推移

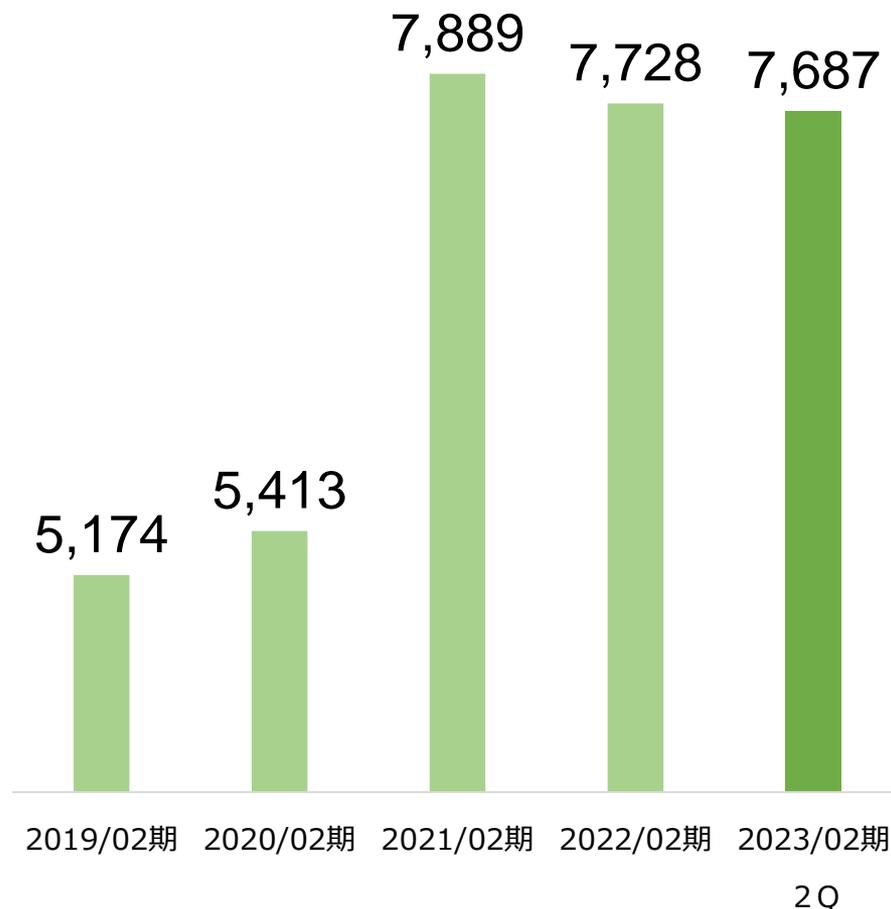
(単位：百万円)



* 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

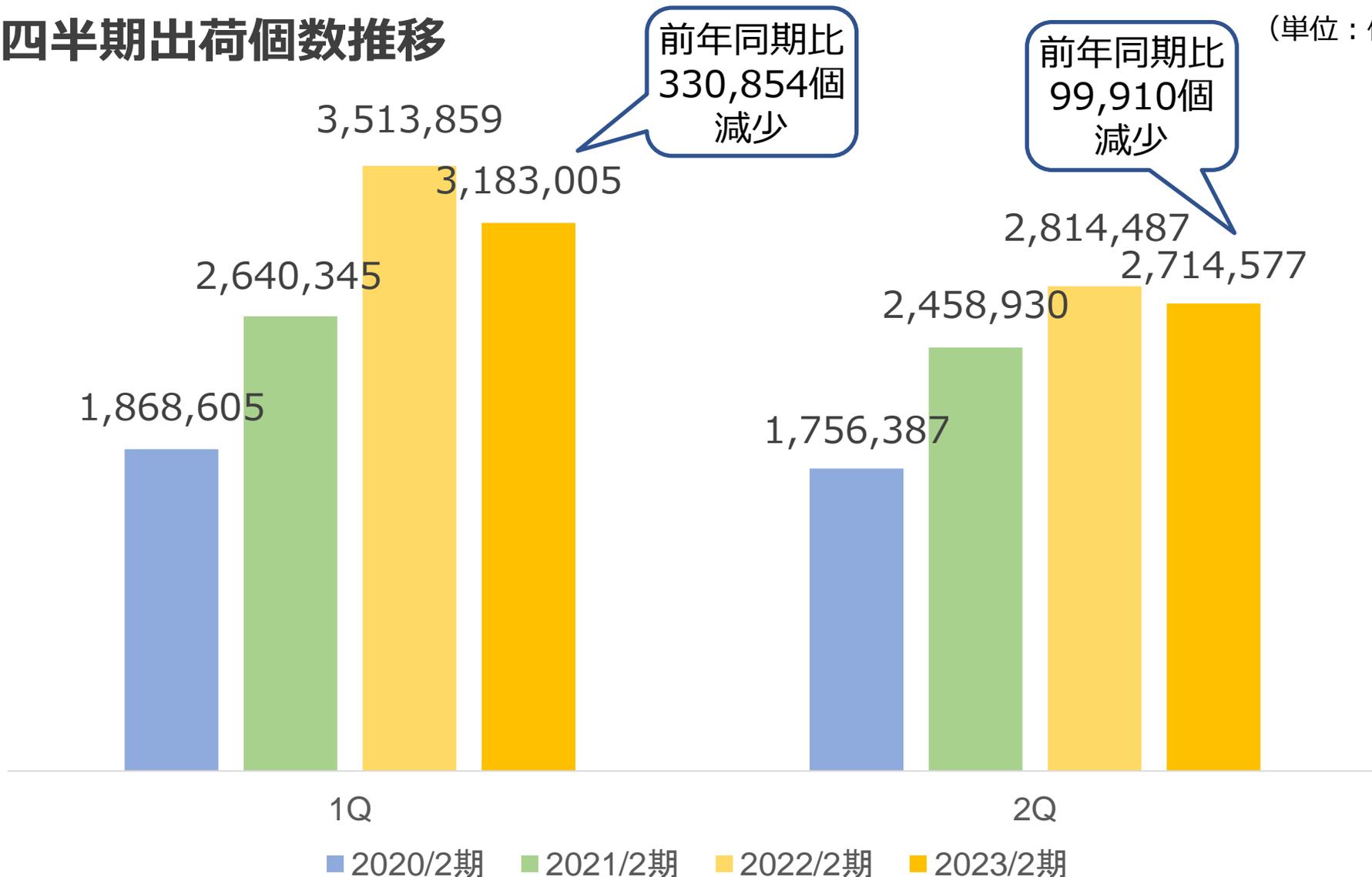
(単位：百万円)



* 既存売上は、直近12か月の物流サービス事業の売上高から新規のお客様直近12か月の売上高の合計額を控除した金額を表示しております。

四半期出荷個数推移

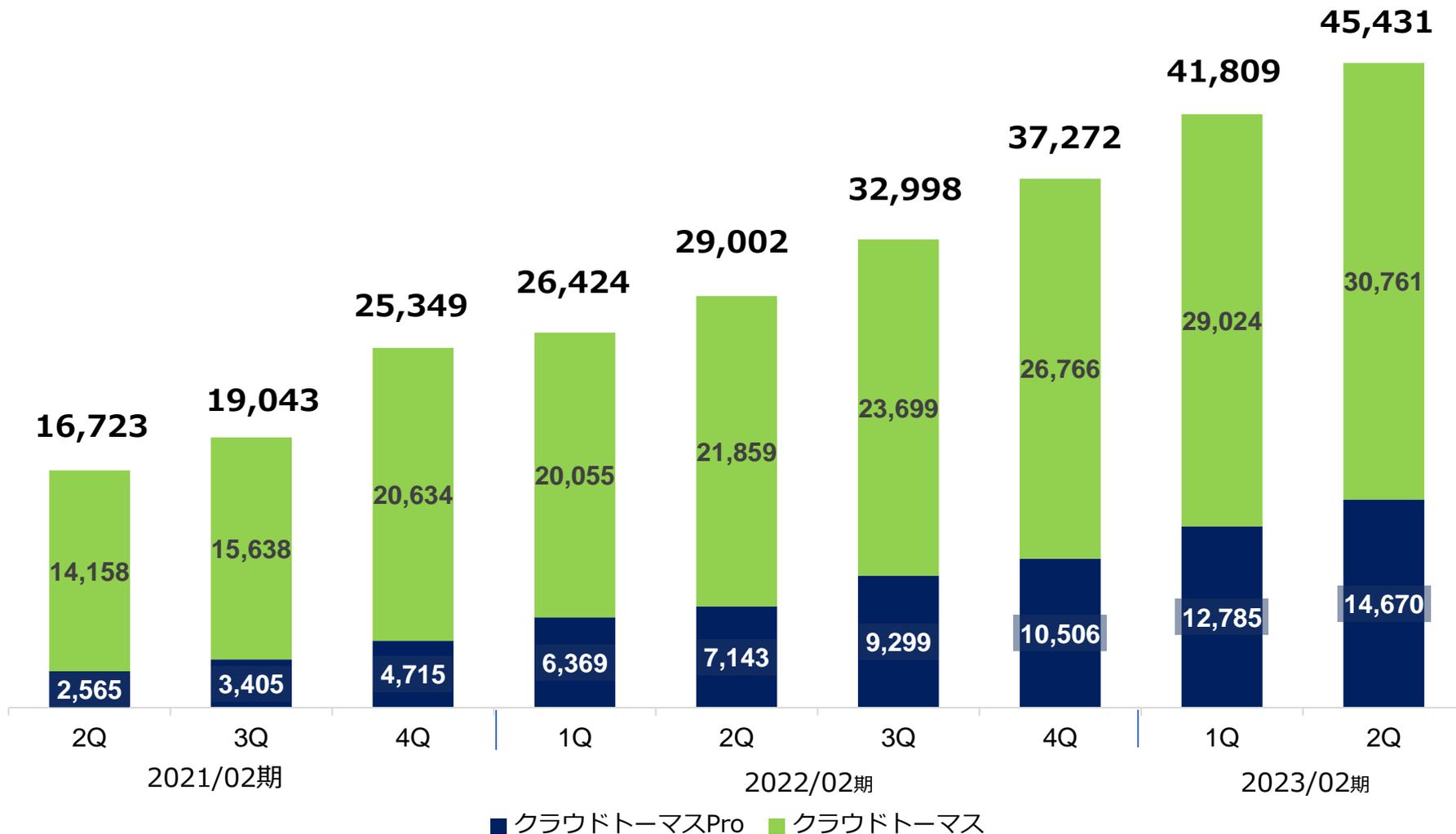
(単位：個)



収益構造③ | 収益の積み上がり

クラウドトーマス 利用料推移

(単位：千円)



要約貸借対照表

(単位：百万円，%)

	2023/2期2Q末 [連結]		前期比 増減額		2022/2期末 [単体]	
	金額	構成比			金額	構成比
流動資産	4,280	44.0	△393		4,673	49.3
現金・預金	2,683	27.6	△535	冷凍冷蔵倉庫等の設備資金支払い、法人税等の納税による減少	3,218	33.9
売上債権	1,213	12.5	76		1,136	12.0
その他	383	3.9	65		318	3.4
固定資産	5,452	56.0	641	冷凍冷蔵倉庫等の設備投資による増加	4,810	50.7
有形固定資産	3,573	36.7	454		3,119	32.9
無形固定資産	342	3.5	47		295	3.1
投資その他資産	1,536	15.8	139		1,396	14.7
資産合計	9,732	100.0	248		9,484	100.0
流動負債	1,669	17.2	△338		2,007	21.2
仕入債務	286	2.9	△16		303	3.2
有利子負債	906	9.3	37	設備資金に係る未払金の支払い、及び未払法人税等の納税による減少	869	9.2
その他	475	4.9	△359		835	8.8
固定負債	5,317	54.6	567	長期借入金金の増加	4,750	50.1
有利子負債	4,768	49.0	445		4,323	45.6
その他	548	5.6	121		426	4.5
負債合計	6,986	71.8	228		6,757	71.3
純資産合計	2,746	28.2	19		2,726	28.7
負債純資産合計	9,732	100.0	248		9,484	100.0

キャッシュ・フロー計算書等 ●

【キャッシュ・フローの概要】

(単位：百万円)

	2022/2期		2023/2期	
	2Q累計	4Q累計	2Q累計	主な要因
営業キャッシュ・フロー	420	805	△23	法人税等の支払い等
投資キャッシュ・フロー	△627	△1,093	△903	冷凍冷蔵の新設、物流センター新設に伴う敷金の支出等
財務キャッシュ・フロー	591	900	385	長期借入金による資金調達
現金・現金同等物期末残高	2,785	3,012	2,471	

【設備投資／減価償却費】

(単位：百万円)

	2022/2期 [単体]				2023/2期 [連結]	
	1Q累計	2Q累計	3Q累計	4Q累計	1Q累計	2Q累計
設備投資 (固定資産)	284	638	846	1,513	546	867
減価償却費 (総額)	70	143	221	304	94	197

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8月31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
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	378	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]	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	90	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	70	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		2,092		

設備投資の状況

【物流設備投資計画・実績】

(2022年8月31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等の導入	物流ロボット等の物流自動化装置の導入。	420	—	2022/07～ 2024/02

【ソフトウェア開発投資計画・実績】

(2022年8月31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	167	2021/03～ 2023/02
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。	150	—	2023/03～ 2024/02

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，%)

	2023/2期 連結予想	前期比		2022/2期 単体実績
		増減額	増減率	
売上高	12,002	1,903	18.9	10,099
売上総利益	2,043	472	30.1	1,571
販管費	1,100	258	30.7	842
営業利益	943	214	29.3	729
経常利益	902	214	31.1	687
当期純利益	608	144	31.2	463
EPS (円)	59.31	—	—	45.74

* 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した。

事業セグメント別 売上高および営業利益

(単位：百万円, %)

		2023/2期 連結予想	前期比増減率	2022/2期 単体実績
物流サービス事業	売上高	11,284	17.9	9,568
	ITオートメーション事業	600	38.6	433
	その他の事業	118	22.3	96
合計	売上高	12,002	18.9	10,099
	営業利益	943	29.3	729

[ご参考] 当第2四半期（累計）の連結業績予想の修正

新規のお客様獲得は堅調に推移した一方で、既存のお客様に係る売上高が前年同期を下回る水準で推移したことで、当初の業績予想を下回る結果となりました。

2023年2月期第2四半期（累計）連結業績予想数値（2022年3月1日～2022年8月31日）

	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属する四半期純利益	1株当たり四半期純利益
	百万円	百万円	百万円	百万円	円 銭
前回発表予想（A）	5,516	311	290	196	19.11
今回修正予想（B）	5,107	191	175	113	11.01
増減額（B - A）	△408	△120	△115	△83	-
増減率（%）	△7.4	△38.6	△39.6	△42.4	-
（ご参考）前期第2四半期単体実績 （2022年2月期第2四半期）	5,111	356	334	230	22.91

修正の主な理由

主に、次の2点の理由から、既存のお客様の当社による出荷数量が前年同期を下回りました。

- ・Eコマースの重要性が増す中で、新規参入等によるEコマース市場の競争が激化。
- ・中国のロックダウンによる国際物流網の停滞・遅延がEコマース事業者の販売戦略に影響。

通期の連結業績見通し

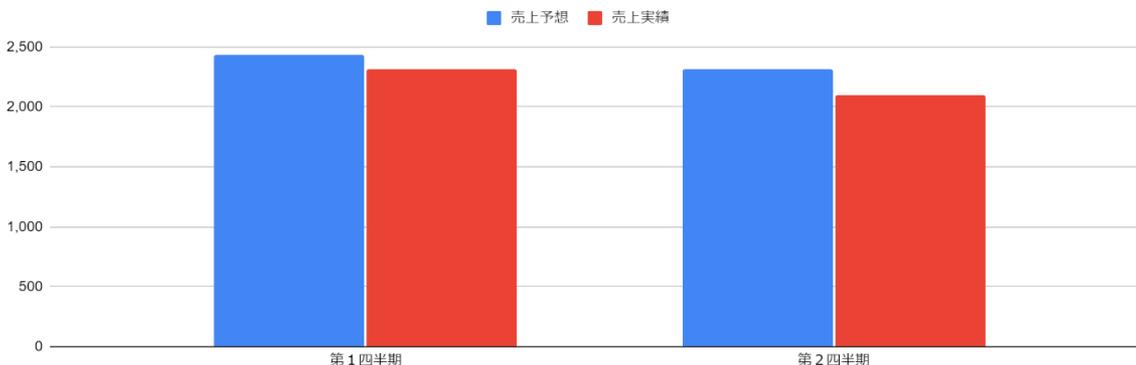
以下の2点の強化により、通期の連結業績は達成の見込みであるため、現時点では変更ありません。

- ・第2四半期まで堅調に推移している新規のお客様獲得を、第3四半期以降において一層強化。
- ・クラウドトーマス、EC・通販物流支援サービスの新規導入を予定どおりに開始する体制強化。

[ご参考] 当第2四半期（累計）の連結業績予想の修正

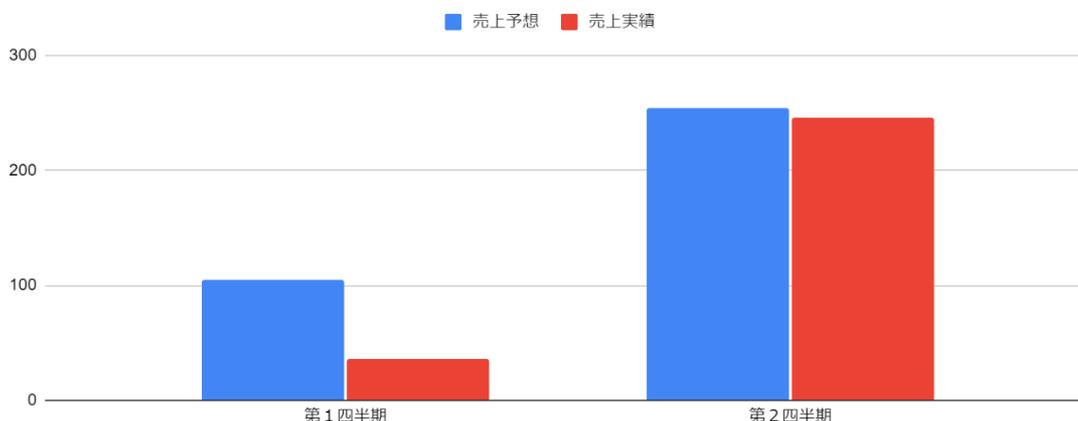
・既存のお客様に係る売上実績は前年同期を7.1%（335百万円）下回る実績（第1四半期は前年同期比4.8%減・第2四半期は前年同期比9.5%減）

既存のお客様に係る売上予想と実績比較（単位：百万円）



・新規のお客様の獲得については、第1四半期会計期間は契約の業務開始準備のため、予算比34%（予算比△67百万円）の実績、第2四半期会計期間は業務開始準備が整い順調に売上が計上され、予算比96%（予算比△8百万円）となり、予算水準で推移。

新規のお客様に係る売上予想と売上実績推移（単位：百万円）



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	12,002	100.0	18.9	14,858	100.0	23.8	17,910	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	943	7.9	29.3	1,250	8.4	32.6	1,647	9.2	31.7
経常利益	902	7.5	31.1	1,200	8.1	33.0	1,600	8.9	33.3
当期純利益	608	5.1	31.2	810	5.5	33.0	1,080	6.0	33.3
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、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
売上高	12,002	100.0	18.9	14,858	100.0	23.8	17,910	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

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。

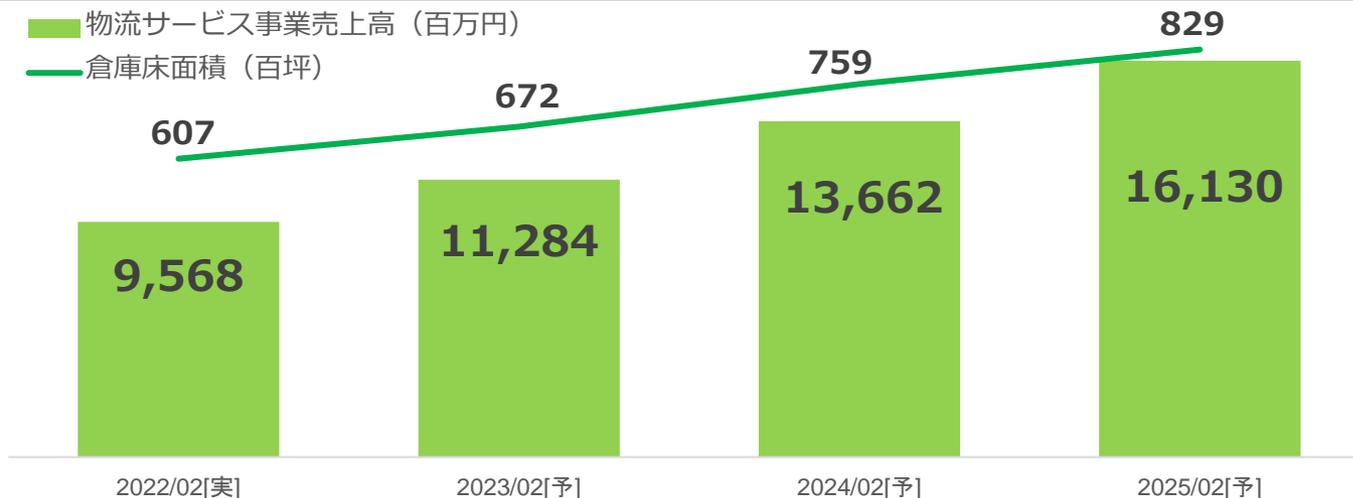
4

【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。
- ・ 「クラウドトーマス Pro」と連携可能な物流機器の販売強化。
- ・ チェックリストシステム「アニー」の販売強化。

物流センターの設備投資計画



物流センターの設備投資計画

	投資予定額
2021/04 EC通販物流センター新設 [5,600坪]	747百万円
2022/02 東京主管センター新設 [8,300坪]	—
2021/06 D2C物流センター新設 [5,200坪]	231百万円
2022/08 D2CⅡ物流センター新設 [4,000坪]	216百万円
2022/12 関西新物流センター新設 [4,300坪]	442百万円
2023/11 関西新物流センターⅡ新設 [8,700坪]	454百万円
2024/07 関東新物流センター新設 [7,900坪]	420百万円
物流ロボット等の導入 [2022/07-2024/02]	

* D2C物流センターの投資予定額につきましては、初期投資期間が終了しているため、記載しておりません。

D2CⅡ 物流センター開設

■ 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物流センター（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しました。



尼崎エリア5拠点目となるアグリベースのOPENが決定

総敷地面積4,300坪の新センター
EC通販物流センターと隣接、さらにドミナントを加速。

尼崎エリアは、42,000坪を越える大型物流エリアへ

2022年11月、兵庫県尼崎に4,300坪の「アグリベース」、また2023年11月には8,700坪の大型物流センターが新たに誕生します。

そのことにより、尼崎エリアの倉庫が6拠点総面積42,000坪を越えるエリアへと拡大。お客様の成長や物流波動などあらゆるニーズに応えるため、最先端の物流ソリューションや当社独自のサービスで今まで以上の価値を創造してまいります。

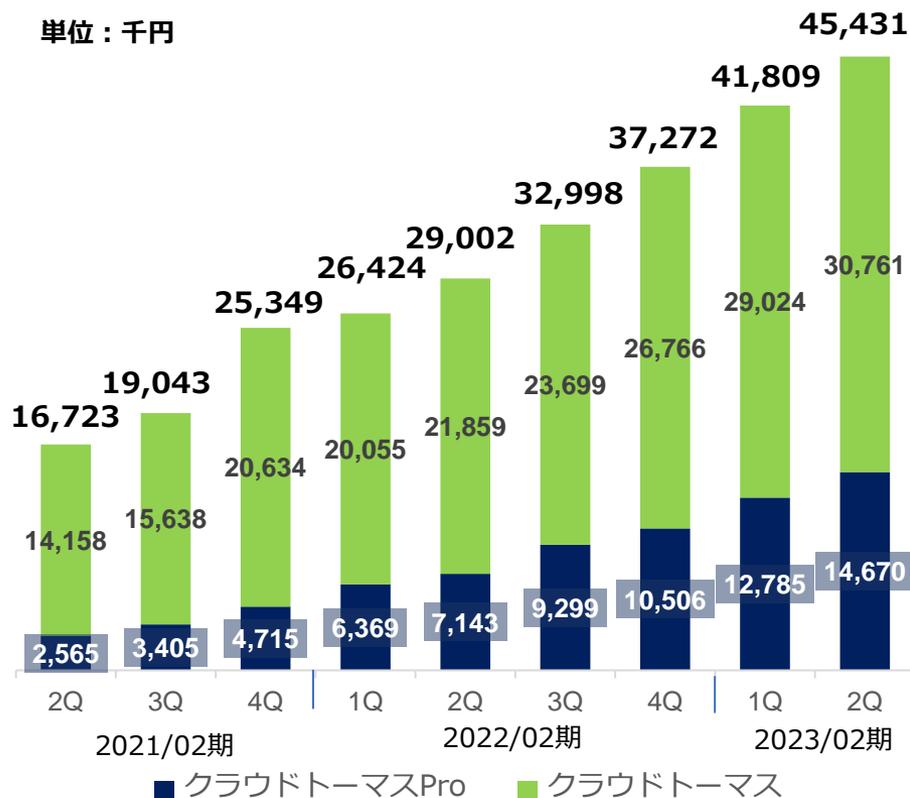


3. ITオートメーション事業の成長戦略

「クラウドトーマス」WMS利用社数 日本一を目指す！

クラウドトーマス 利用料推移

単位：千円



・お客様の規模・利用シーンに合わせたラインナップを拡充



3. ITオートメーション事業の成長戦略

キヤノンITソリューションズ様との共同営業展開中！



WMS THOMAS[®] PRO

Canon キヤノンITソリューションズ株式会社

KANTSU



執行役員
西日本ソリューション事業部
事業部長
莚田 芳彦 様

関通様と本格的なお取り組みをご一緒にさせて頂き、2カ月ですが、はやくも成約案件を頂きました。導入の規模も大きく、両社で丸となって取り組んでおります。関通様がもたれている物流ノウハウ・WMSの実績は、しっかりとしたものであり、当社の既存のお客様へのご案内も進められております。また、当社の営業部門と関通様が連携し、WMSのご案内や基幹システムとの連携提案やイベントへの共同出展を進めております。今後も、両社で多くの成果を上げていけるよう、クラウドトーマスProの機能強化など、両社で様々な取り組みを重ねていき、お客様へ更なる価値を提供できるよう努めていきます。



※第3回関西物流展（2022年6月22日～24日）

3. ITオートメーション事業の成長戦略

新人教育のノウハウをパッケージ化

アニーを活用した新人即戦力パッケージの提供を開始
リリース後半年で30社以上でご利用がスタート。

年間100社以上を業務改善したノウハウと
新人即戦力化の成功事例を元にレクチャーを行います。

企業の業務の棚卸しを行い、それに対してノウハウを持った関通が、教える側と教えられる側の効率化をめざし、チェックリストシステム「アニー」を用いて、当社内の業務改善のもとに、新人を即戦力にしていくパッケージとなっております。

新人
即戦力
パッケージ

離職者
0名
実現!

新人が
即戦力に
なっていますか?

- もう!新人が辞めません。
- 明日から活躍できる人材にできます。
- 採用コストが無駄になりません。

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	キヤノンITS株式会社と資本業務提携
2022年	関東関西17拠点、総面積62,900坪



日本EC創成期に最速でEコマース物流に参入



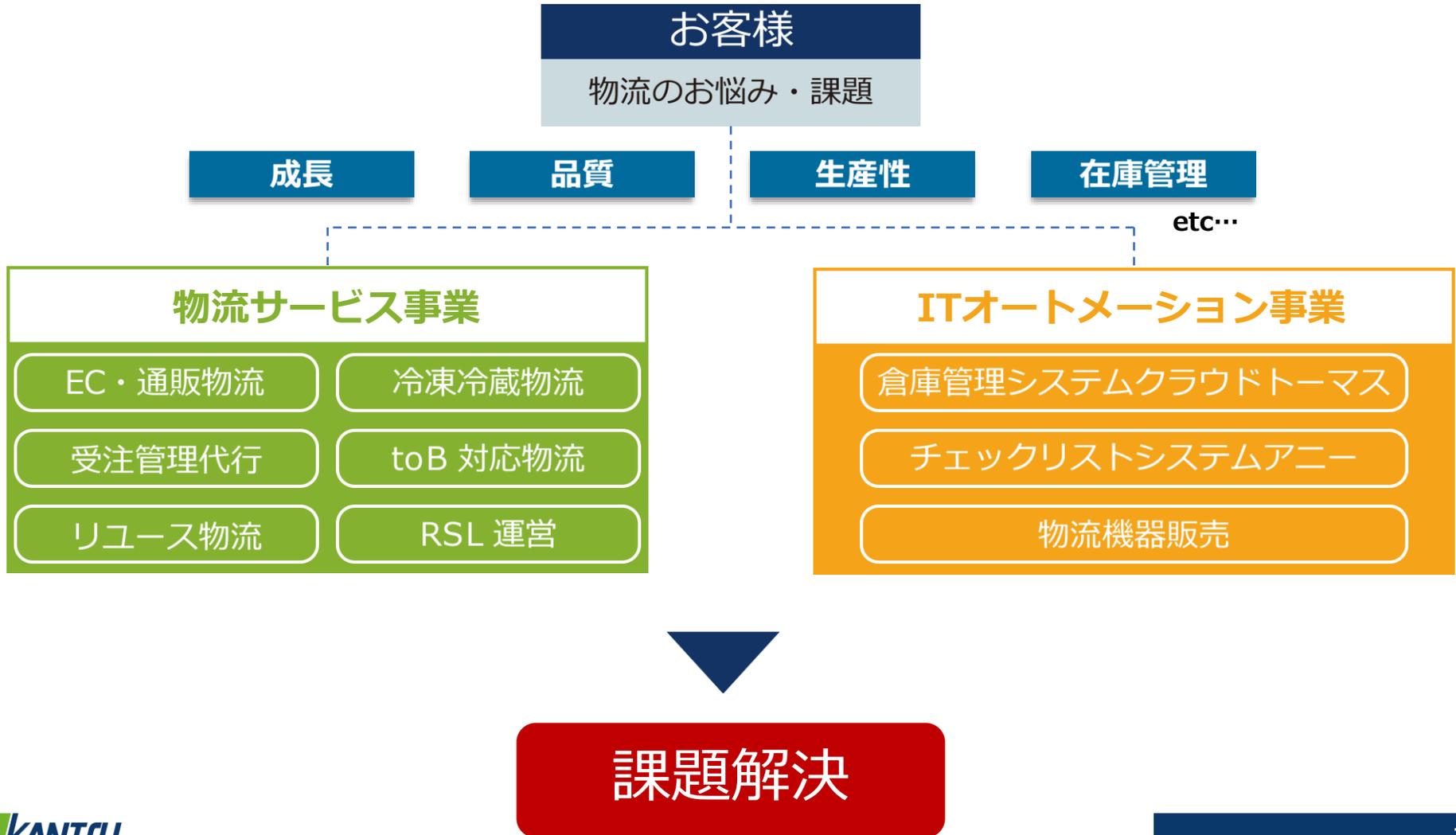
倉庫管理システム「クラウドトーマス」を提供開始



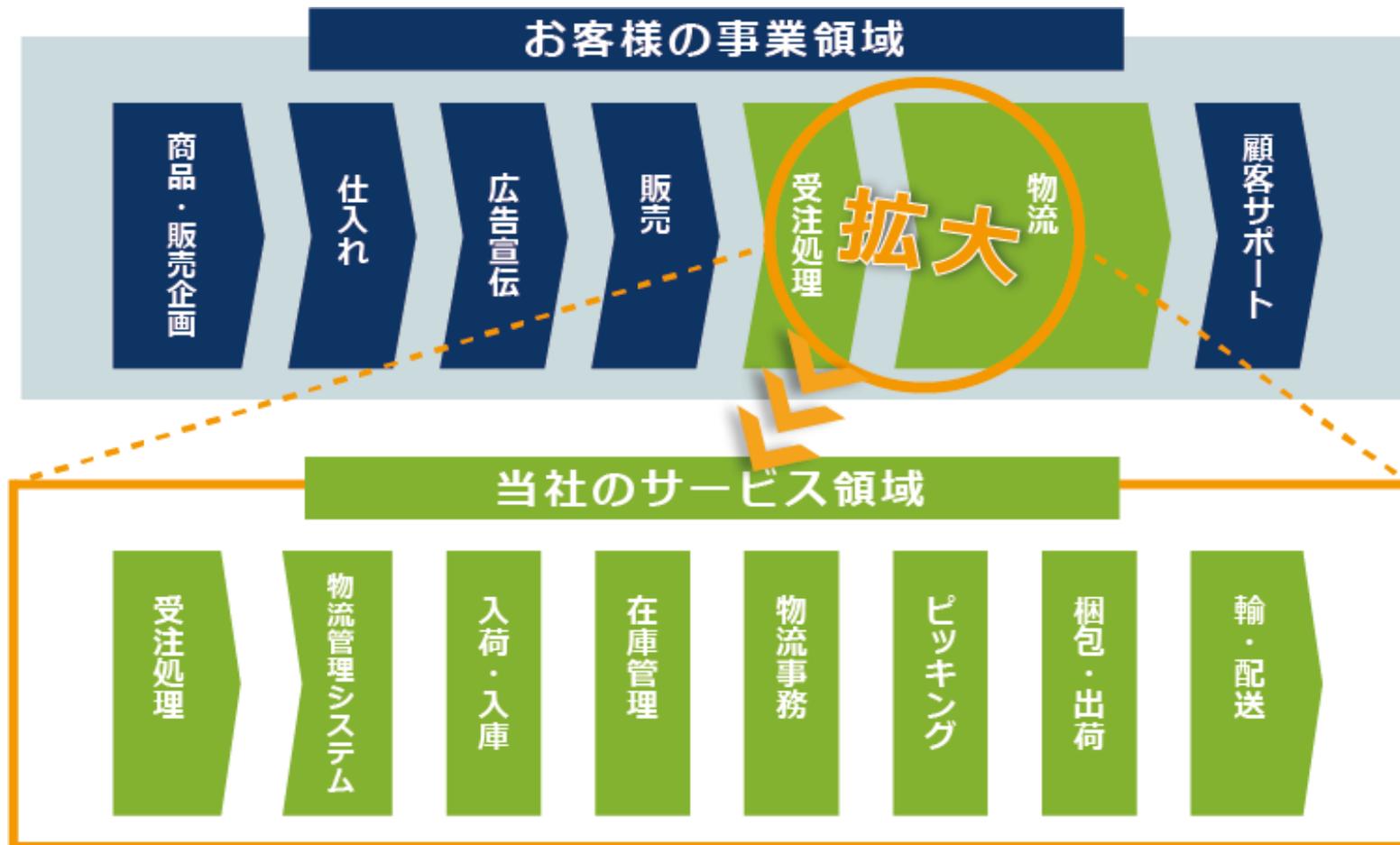
関東関西17拠点、総面積62,900坪

サービス概要

成長を支える2つの企業ドメインで躍進

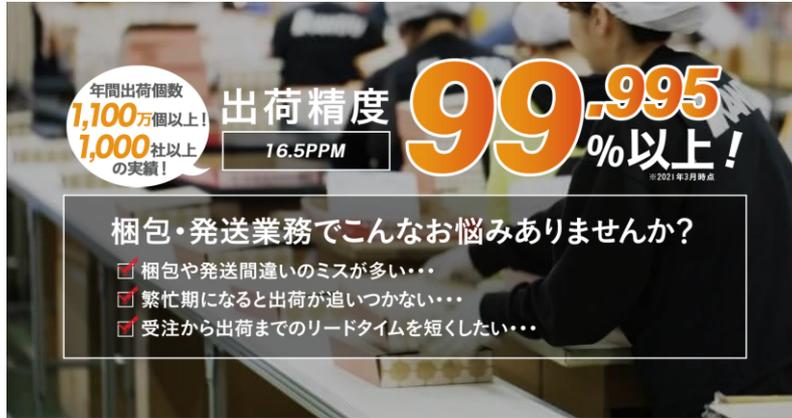


物流の「倉庫内オペレーション」を徹底的に磨きあげた、当社の主力事業。
お客様に代わって配送センター業務を行うサービス。



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。



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

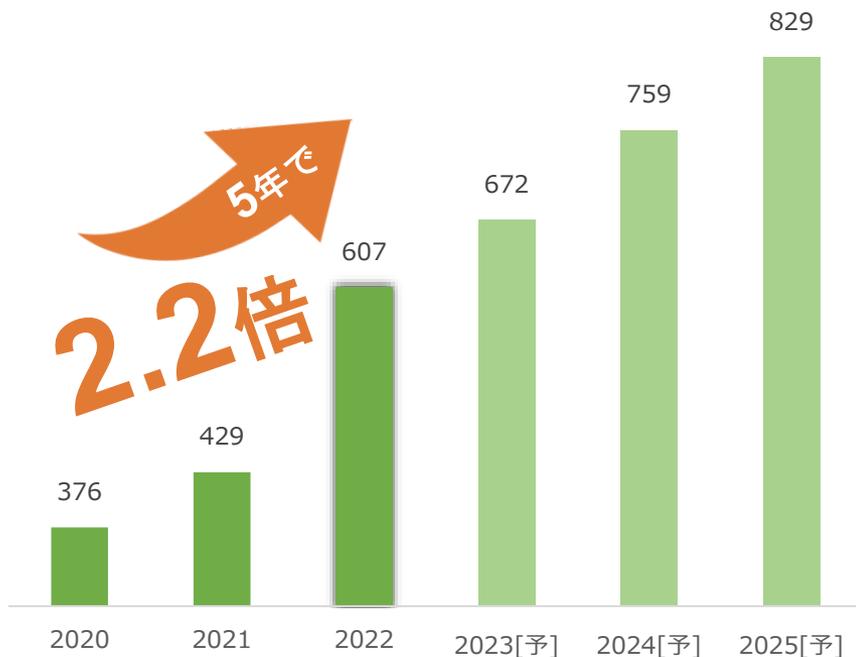
② 営業力

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)

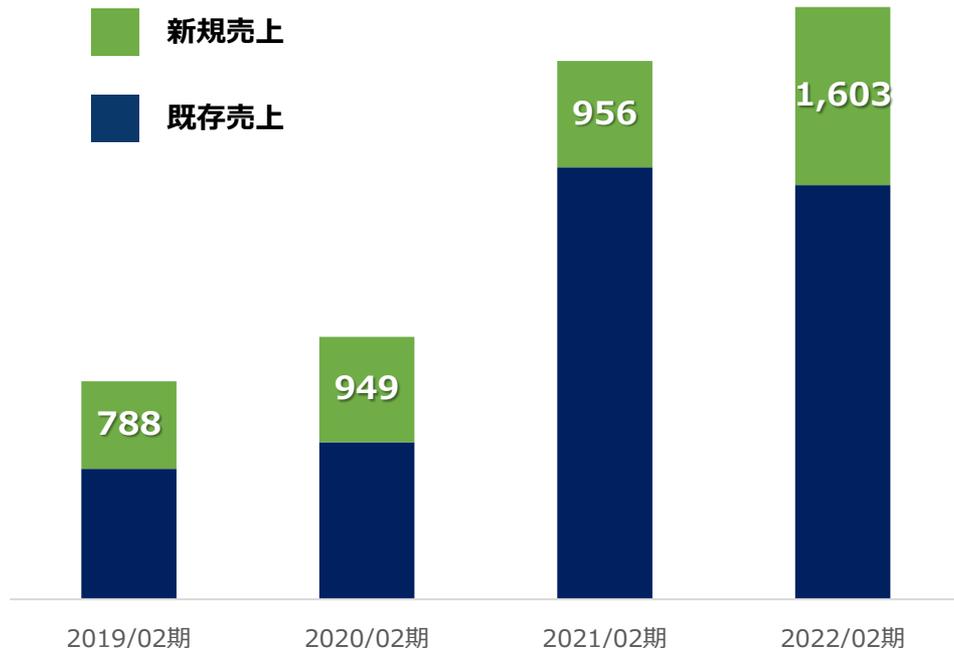


売上高(百万円)



「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

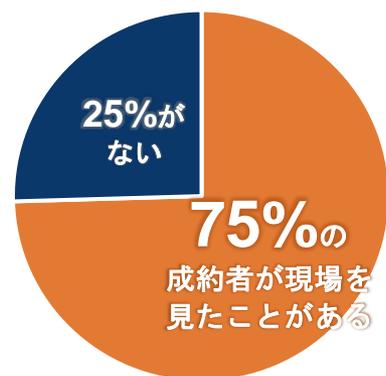


* 新規売上は、新規のお客様直近12か月の売上高の合計額を表示しております。

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。

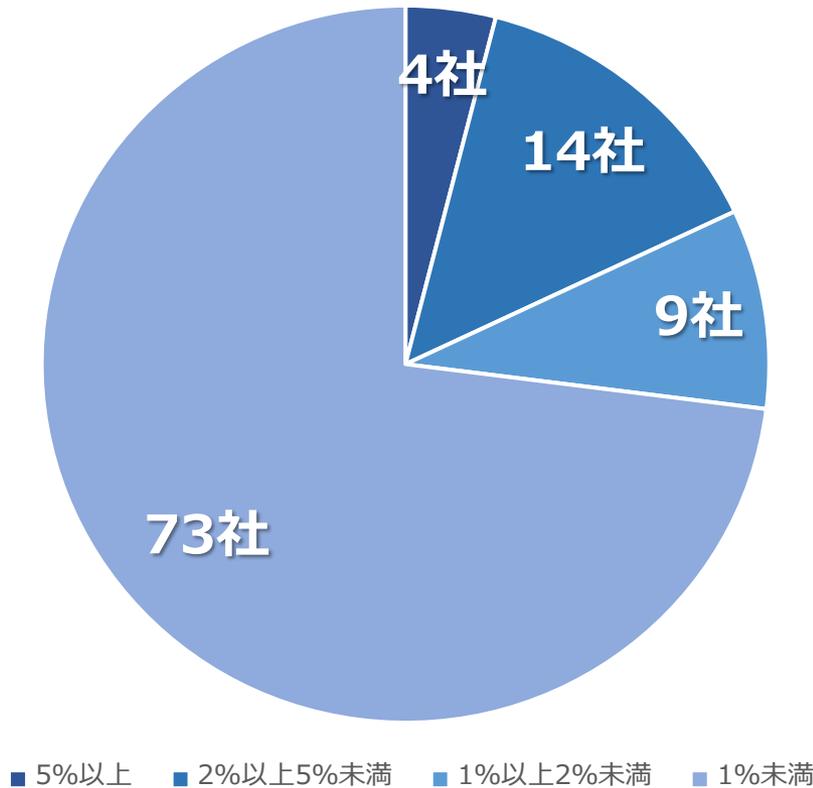
連日、ショールームでの商談・成約が盛況。
今期来場者数**3000名**を予定しています。



当社の強み ① 成長スピード ② 営業力 ③ 現場力 ④ IT力

1社様に依存しない安定した顧客数

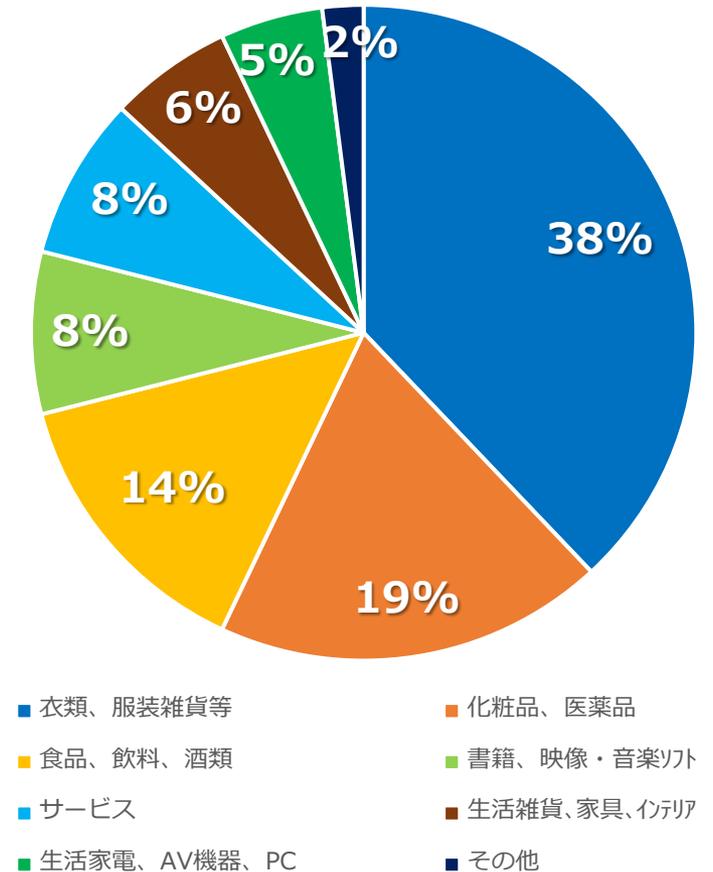
【売上占有率別のお客様数】



※ 2023年2月期第2四半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月期第2四半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。

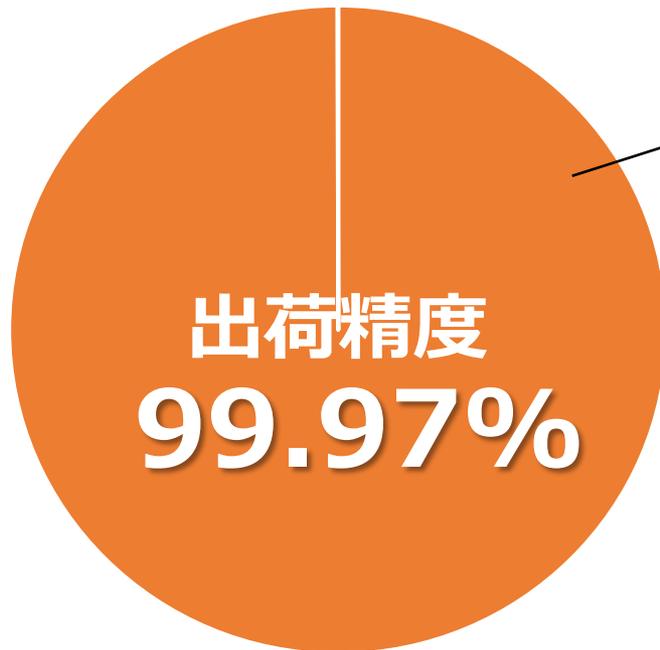
1日のマックスが
600から**1,200**件。
安定した出荷量の確保ができるように。

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

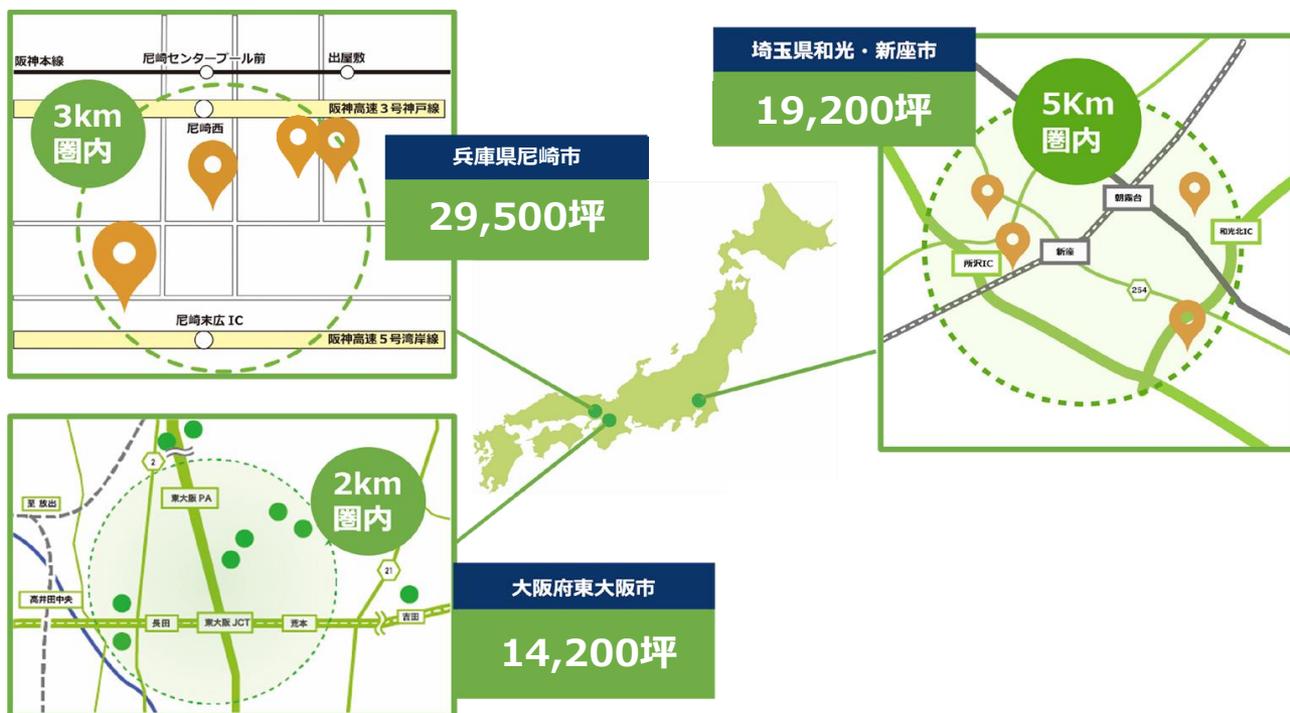
システム改善を積極的に進め、
物流ロボット導入など、
最先端の物流改革に取り組んでいます。

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/導入の主なシステム

50 件

EX.)

- ロボットを使ったピッキングシステムの開発
- 大手製造業様向けThomas-pro機能開発
- 大型量販店様向けTCとDCの一体型倉庫管理システムの開発
- 不定買商品の在庫管理機能開発

And more...

過去2年で開発/導入したシステム件数
(2022年8月末現在)

420 件

EX.)

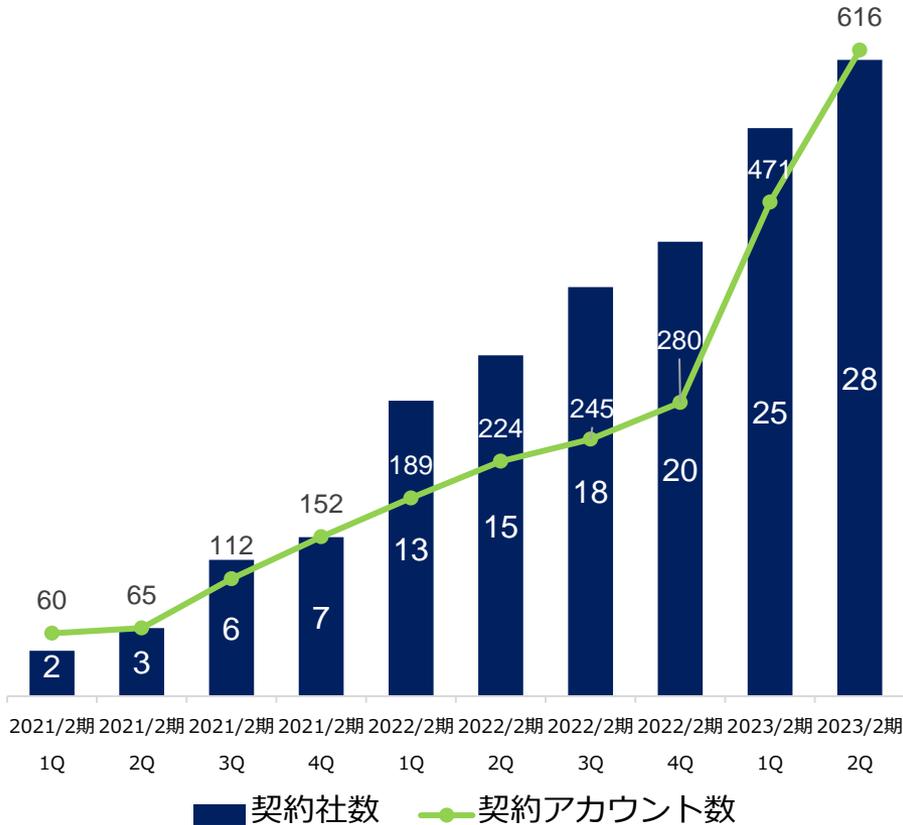
- クリニックのバックヤード向け医療用在庫管理システムの開発
- 通販化粧品の購入者様向け動画メッセージシステムの開発
- 関通独自APIの公開
- 中堅製造業様向けThomas-pro機能開発
- 業態特化型パッケージ
医療・アパレル・食品
Cloud-Thomas-pro for medical apparel food

And more...

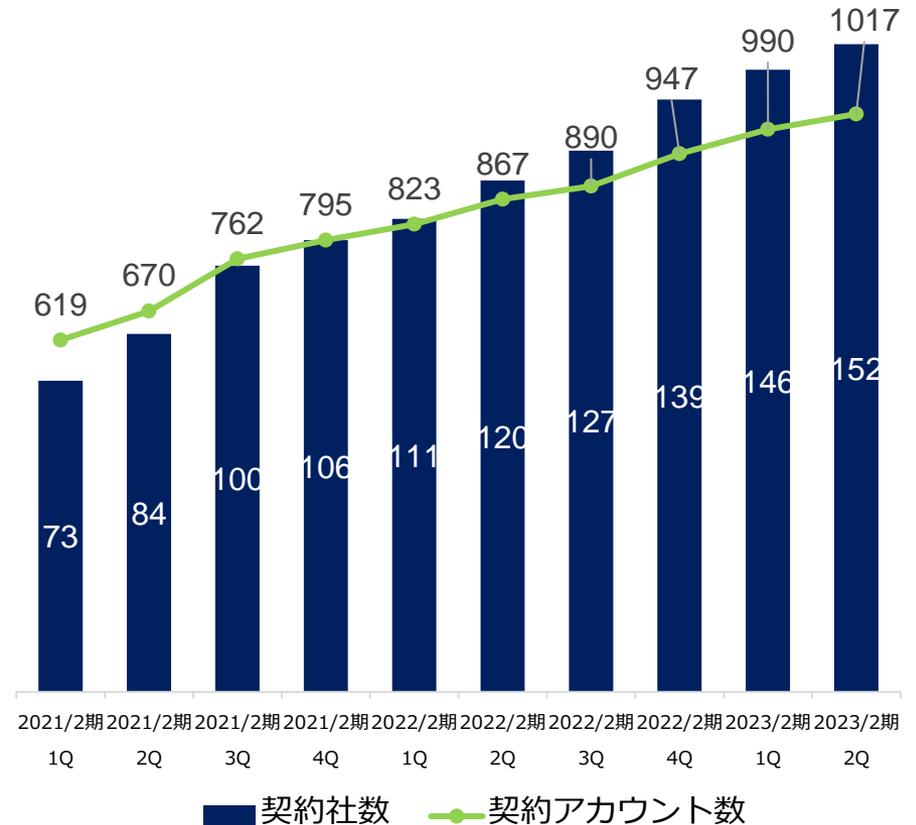
クラウドトーマスの販売数 契約社数・利用ID数の推移

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Pro (単位：社, ID)



クラウドトーマス (単位：社, ID)



V. サステイナ ビリティ

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"> ● 物流ロボット・RPA導入 ● 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 ● マレーシア日本国際工科院との産学連携 ● 社内キャリアアップ制度
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"> ● 梱包資材のリサイクル ● LED照明設置 ● 請求書ペーパーレス化 ● 契約書のペーパーレス化

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"> ● 放課後等デイサービスの運営 ● 就労移行支援事業所の運営 ● 企業主導型保育園運営
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"> ● 外国人雇用の推進 ● マレーシア日本国際工科院との産学連携 ● 女性管理職比率 2021年2月末:34.5% 2022年2月末:38.2% ● 障がい者雇用率 2021年度:6.29% 2022年度:5.00% ● 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%

関連するSDGs

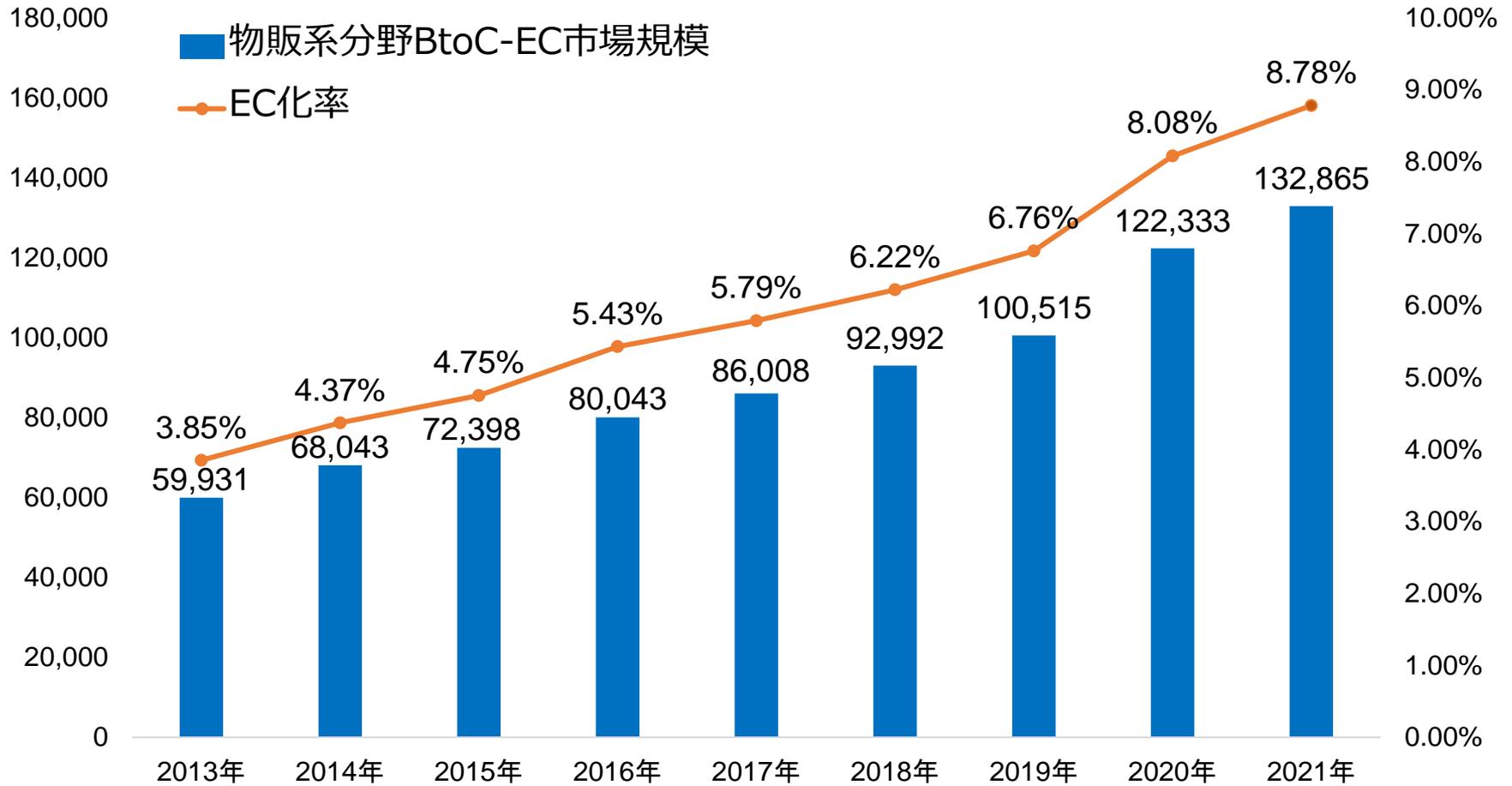


VI. ご参考資料

市場環境 | EC市場（全体）

引き続きEC市場は高い成長を予想

（市場規模の単位：億円）



（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）」

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

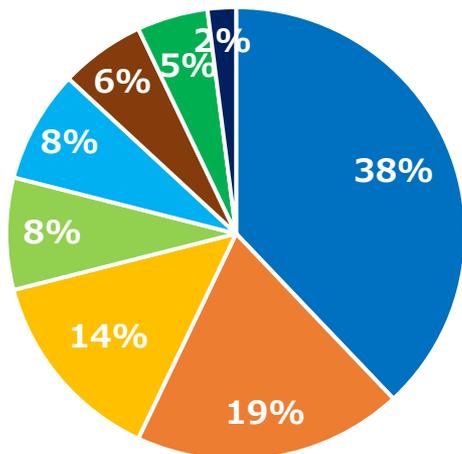
物販系分野の商品毎BtoC-ECの市場規模

	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%

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%

【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
- サービス
- 生活雑貨、家具、インテリア
- 生活家電、AV機器、PC
- その他



※2023年2月期第2四半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。

（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）」

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13拠点、関東4拠点 [総面積 62,900坪 (2022年8月31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	787百万円 (2022年8月31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	317名 (2022年8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]



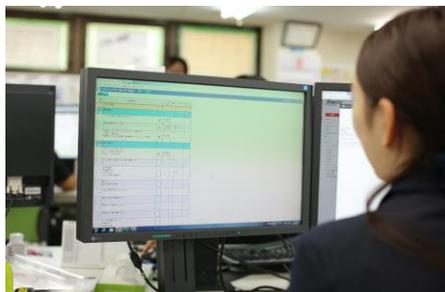
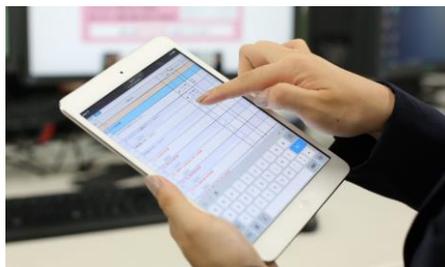
RPA で自動化した成功事例を多数もつ関通と、RPAツールである「BizRobo!」が連携し、RPA作成の代行、業務の自動化を支援する「ippo! (イッポ!)」をサービスとして提供。RPAを導入しようとする企業様や、導入したが上手く使えていない企業様のサポートをさせていただくサービスとなっております。

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

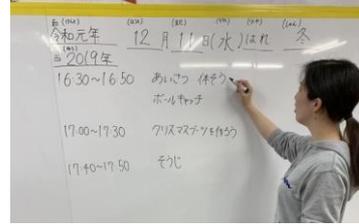


その他の当社サービス

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



TTチャンネル

TTチャンネルは、弊社のIR情報の理解を深めていただくため、弊社の事業やサービスの内容、弊社で働く役職員のご紹介等、多様な情報を発信するYouTubeチャンネルとして開始しております。



TTチャンネル チャンネル登録はコチラ▶

KANTSU TTチャンネル **KANTSU TTチャンネル** **KANTSU TTチャンネル**

株式会社関通IRチャンネル **リニューアル!** **新卒初の取締役** **噂の新施設** をご紹介

取締役物流事業本部 本部長 **河井章宏** **関通一の〇〇男** **D2C物流センター**

A collage of three video thumbnails from the TT channel. The left thumbnail shows a man smiling with the text '株式会社関通IRチャンネル リニューアル!' and 'TTチャンネル'. The middle thumbnail shows a man in a black shirt with glasses, identified as '取締役物流事業本部 本部長 河井章宏', with the text '新卒初の取締役' and '関通一の〇〇男'. The right thumbnail shows two men in a warehouse setting with the text '噂の新施設' and 'D2C物流センター'.

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

