



証券コード:9326 株式会社関通

2025/10/14

2026年2月期 第2四半期 決算説明資料

2025年2月期 第2四半期 決算ハイライト

■通期 連結累計(前年比)

売上高 +1,081百万円

└既存のお客様の売上好調及びIT大規模受託の影響

経常利益 ▲27百万円

└前期2Q以来、4四半期ぶりに黒字転換

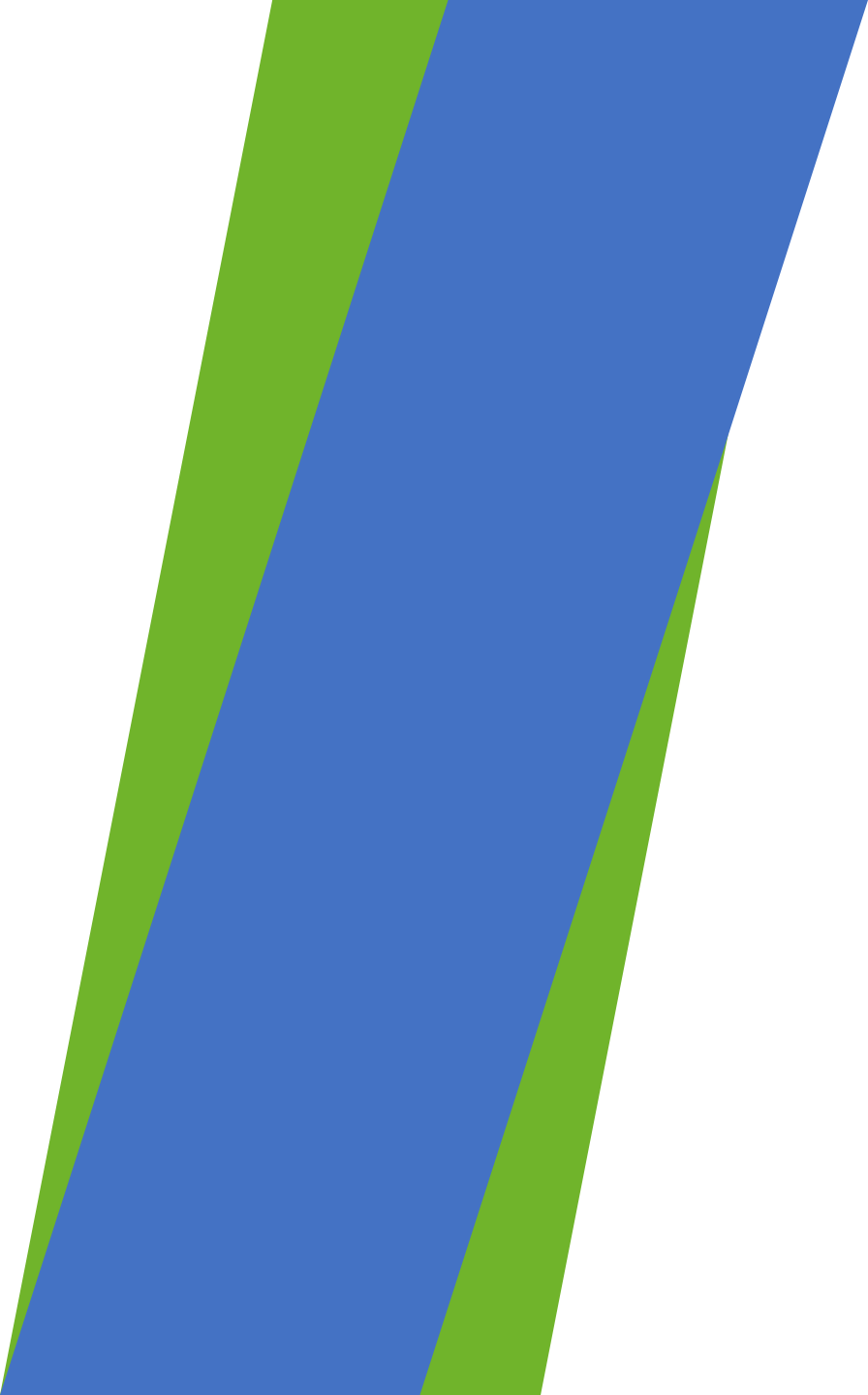
■通期 連結累計(計画比)

売上高 +879百万円

└既存のお客様の売上が好調

経常利益 +124百万円

└売上高増分に連動



1. 前年比

【対前年比・連結】 2025年2月期 第2四半期累計



●売上高の増加

- ・物流サービス事業において既存のお客様の受託が大幅に増加
- ・IT事業において自社WMSであるクラウドトーマスに関して、新たに大手のお客様と大規模受託を締結

●利益率改善

- ・計画段階でサイバー攻撃の影響が残る想定で一定の損失を見込んでいましたが、売上高の伸長の影響も含めて、回復に向けた取り組みが着実に成果を上げている結果

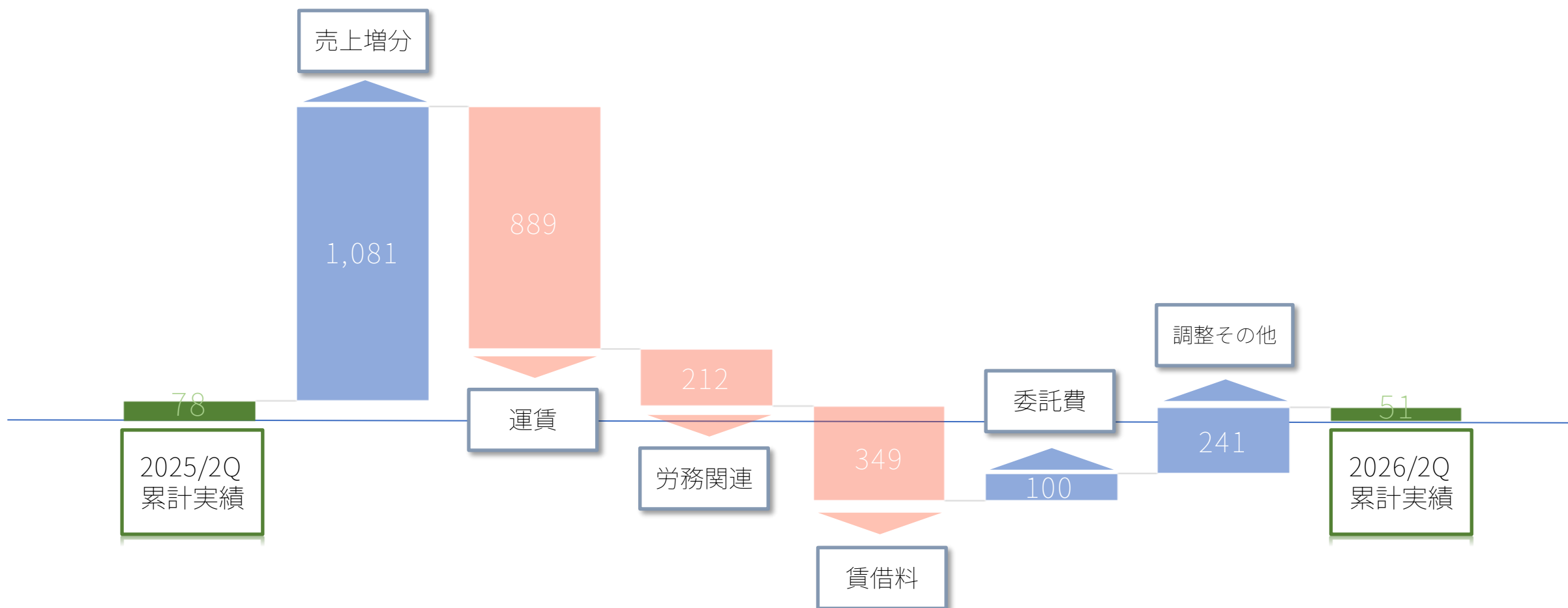
●特別利益・特別損失の計上

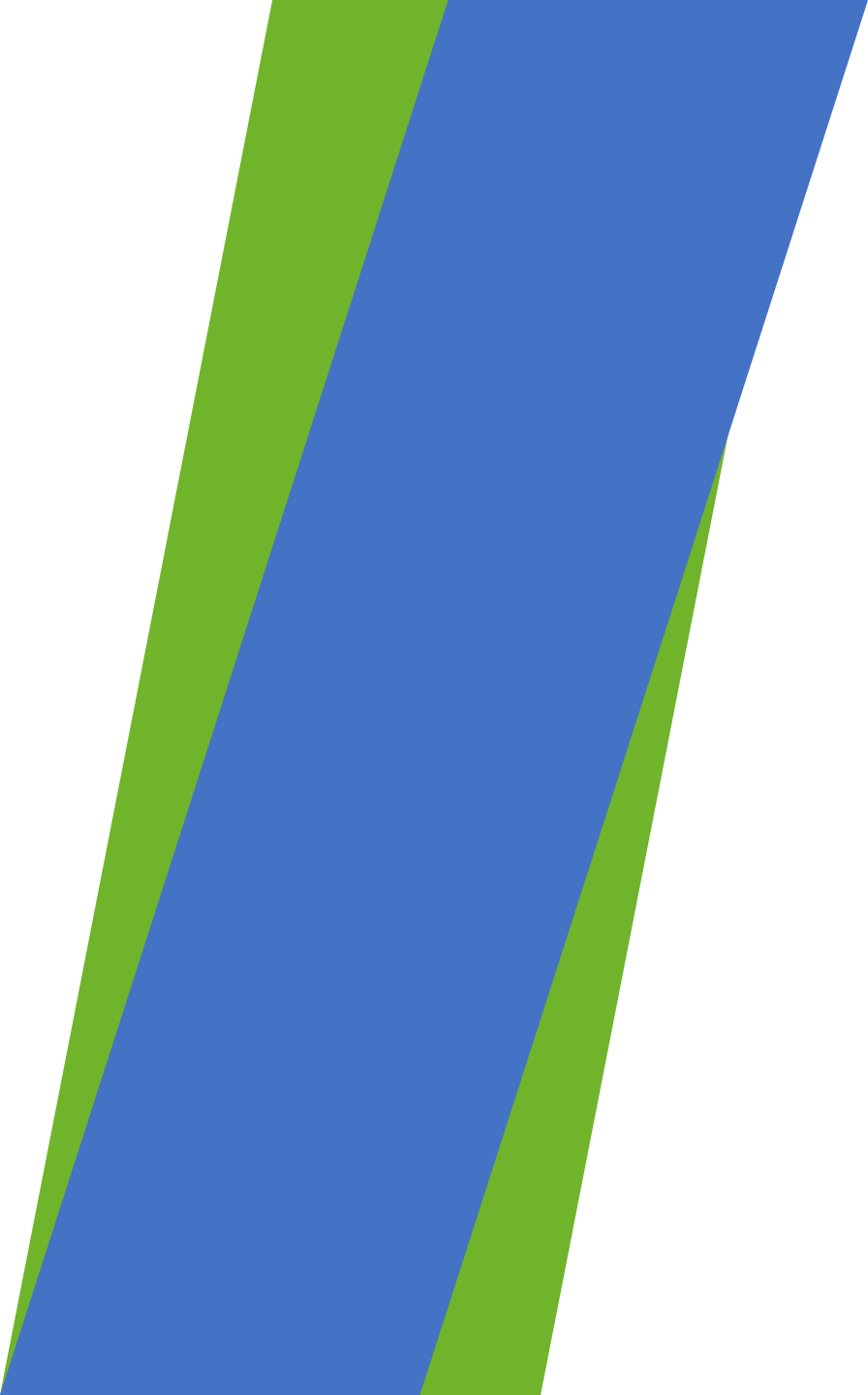
- ・2024年9月に受けたサイバー攻撃による被害に関するお客様の被害に対する損害賠償への保険金による対応は継続中
今第2四半期 特別利益: 受取保険金 399,615千円
特別損失: 損害賠償金 326,973千円

【対前年比・連結】 経常利益 増減分析

- 利益率が高くはない「運賃売上」がメインの大手取引先様の取り扱い量が大きく増加
- 空床を埋めるべく全社体制で対応中

単位：百万円





II. 計画比

【対計画比・連結】 2025年2月期 第2四半期累計



●売上高の増加

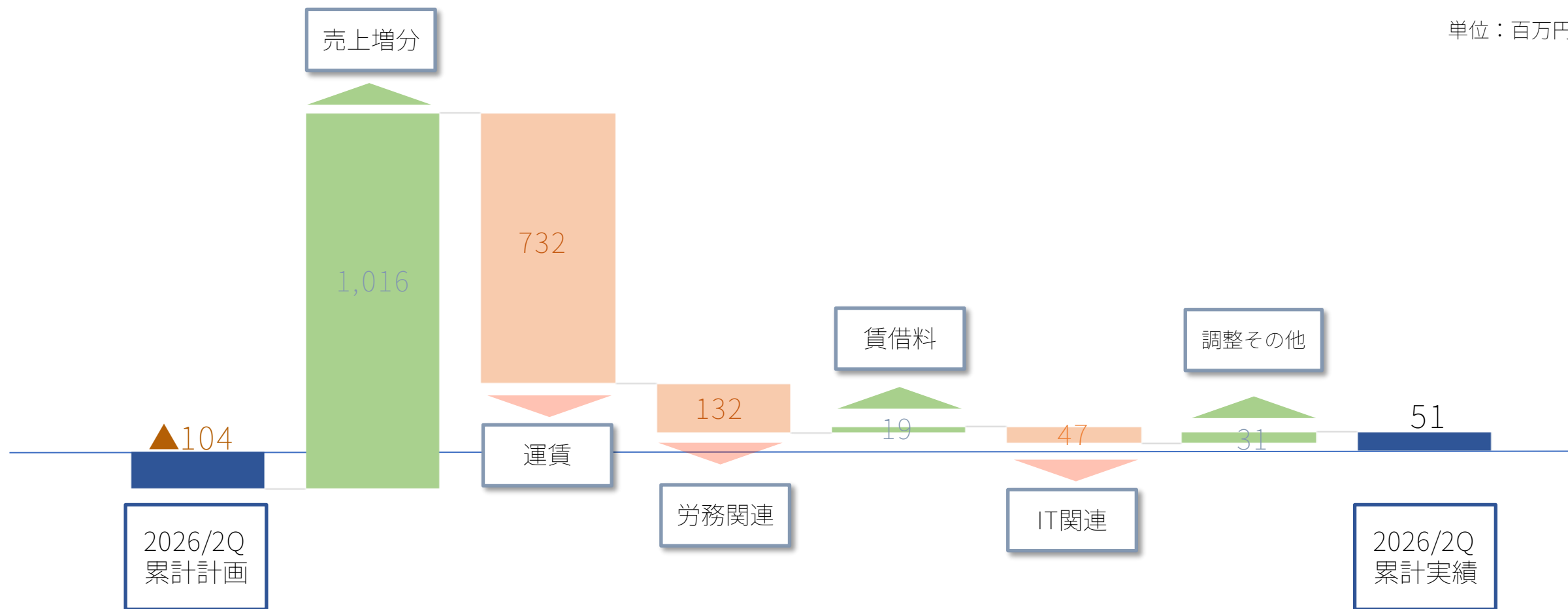
- ・ 物流サービス事業において既存の大手お客様の受託が計画より約40%増加
- ・ IT事業において自社WMSであるクラウドトーマスに関して、新たに大手のお客様と大規模受託を締結

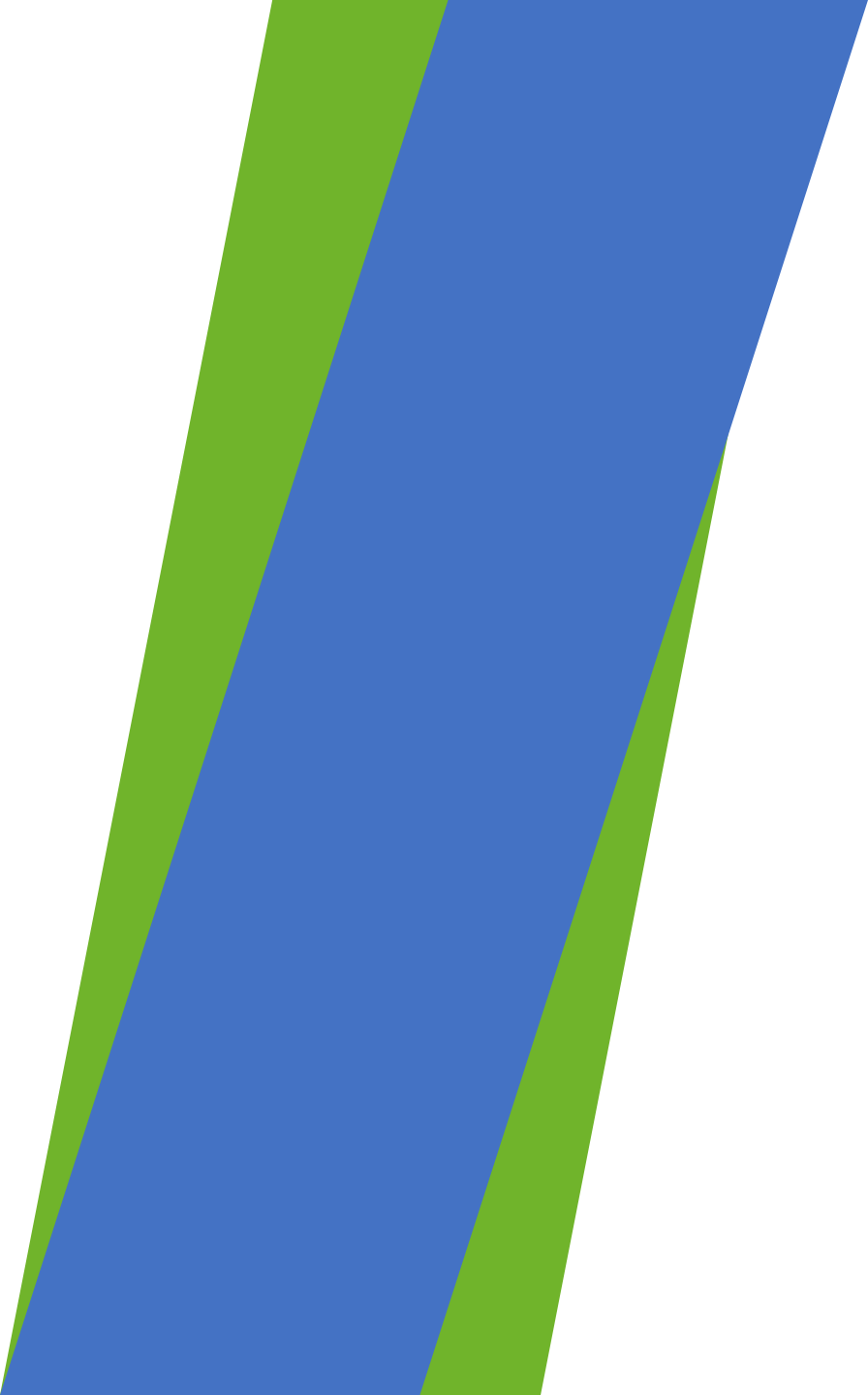
●売上高連動に伴う利益上昇

- ・ 物流サービス事業の既存客売上増加に伴い利益向上

【対計画比・連結】 経常利益 増減分析

- 物流サービス事業において既存のお客様の運賃に関する受託が大幅に増加
- その他のコストは概ね計画通り推移



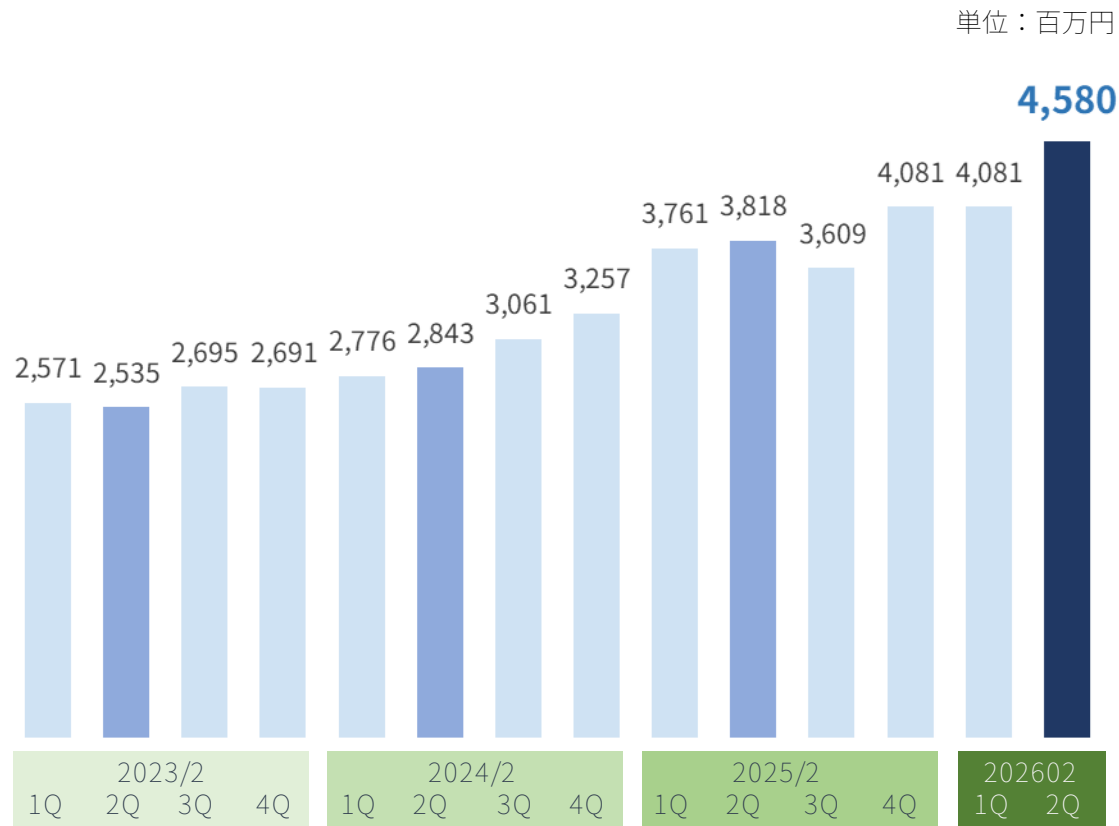


III. 四半期別

売上高・経常利益 四半期推移

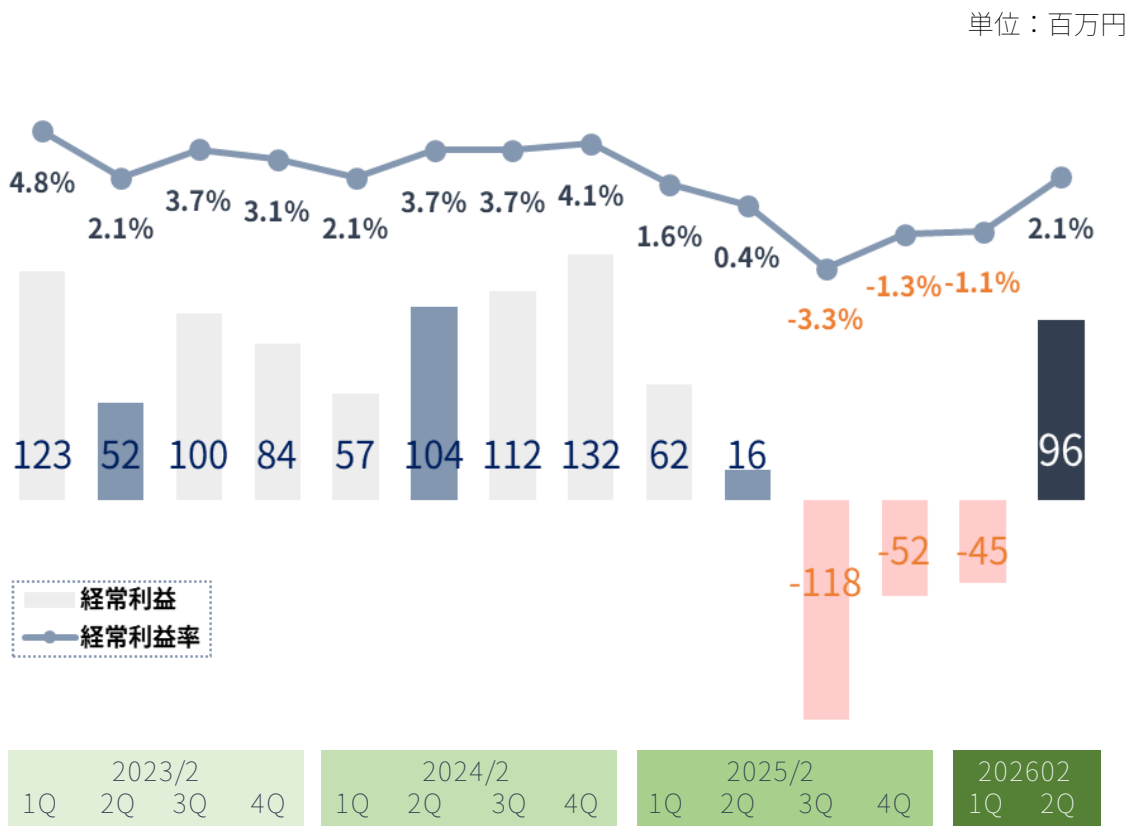
連結 四半期売上高

■ 四半期別では過去最高の4,580百万円を計上
既存の物流大手お客様の業績が好調



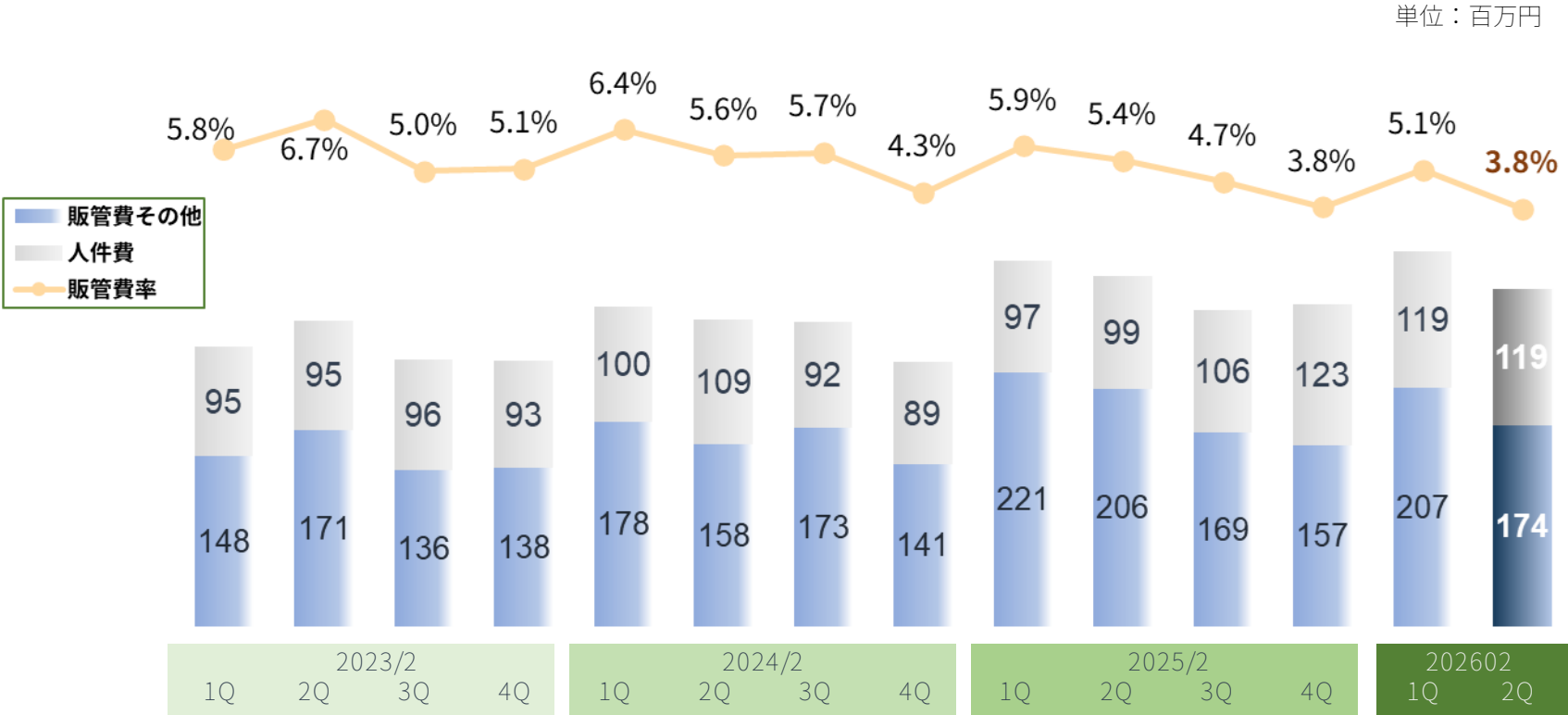
連結 四半期経常利益

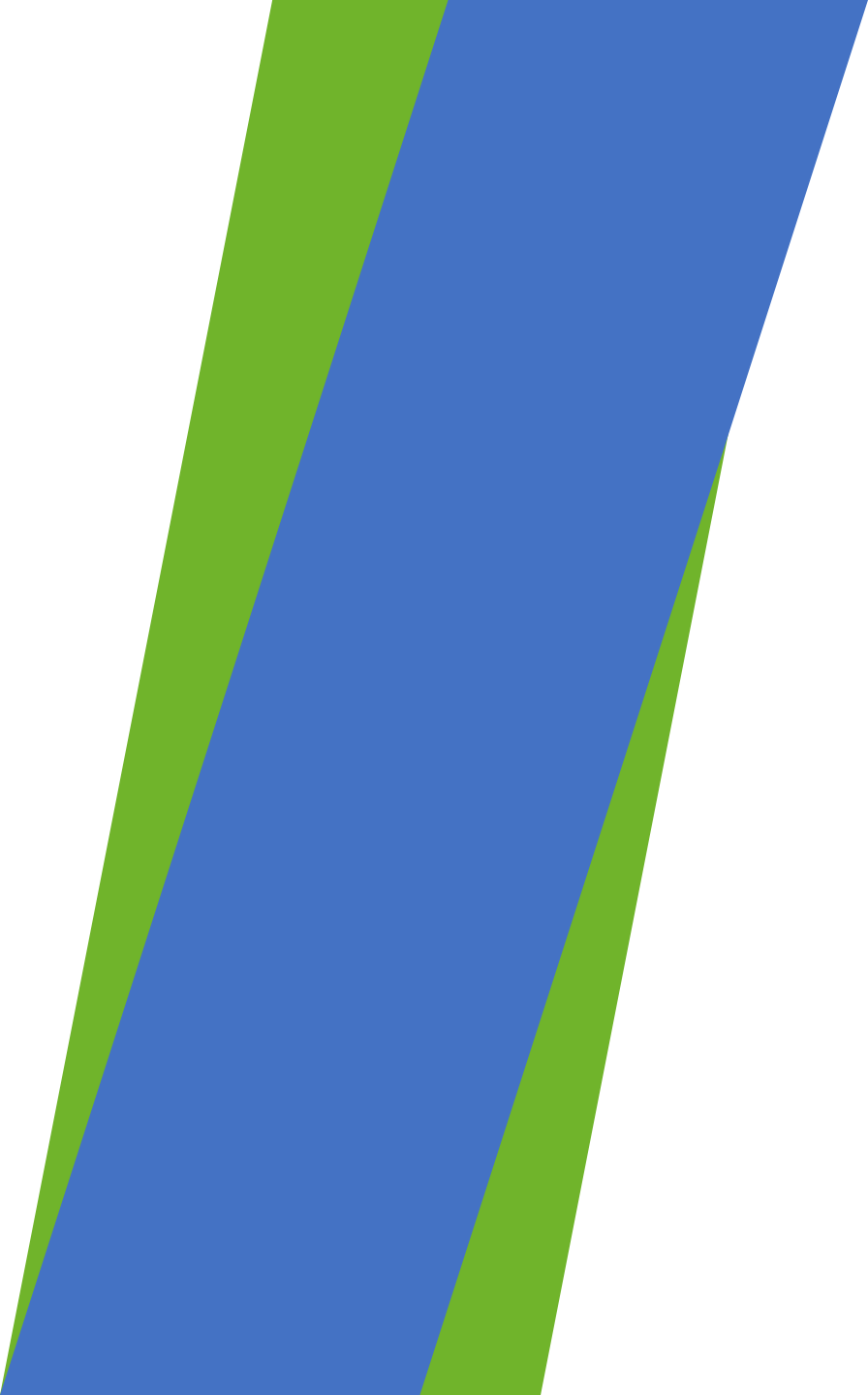
■ 前期3Qからの四半期単体赤字は解消、
サイバー前水準と同等まで回復、96百万円の黒字化
経常利益率は2.1%と順調に回復途上



販管費 四半期推移

- 販管人件費は安定して119百万円で推移、全体的には前期比減額を達成
- コストコントロールを実践、販管費率は前期比1.3%減





IV. セグメント別

【対前年比・連結】セグメント別

(単位：百万円)

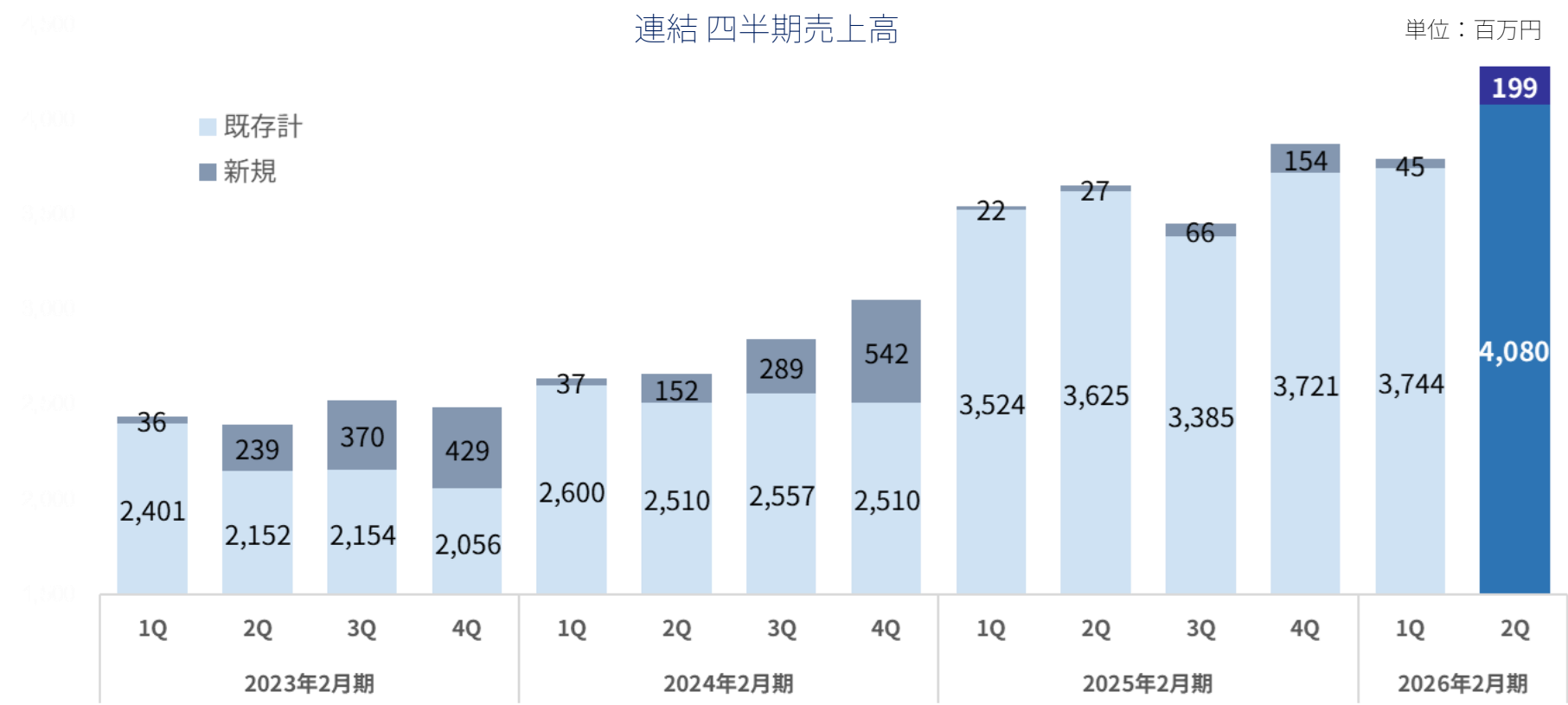
■物流サービス事業売上高：既存大手お客様の出荷個数増加の影響

■ITオートメーション事業売上高：自社WMSクラウドトーマスを、新たに大手のお客様との大規模受託を締結

		2025/2期 2Q累計 [実績]	2026/2期 2Q累計 [実績]	前年比 増減率(%)
物流サービス事業	売上高	7,198	8,069	+12.1
	営業利益	▲36	22	—
SaaS利用料	売上高	186	135	▲27.4
機器・導入・開発	売上高	141	370	+162.4
ITオートメーション事業 合計	売上高	331	523	+58.1
	営業利益	161	80	▲50.2

物流サービス事業売上高 四半期推移

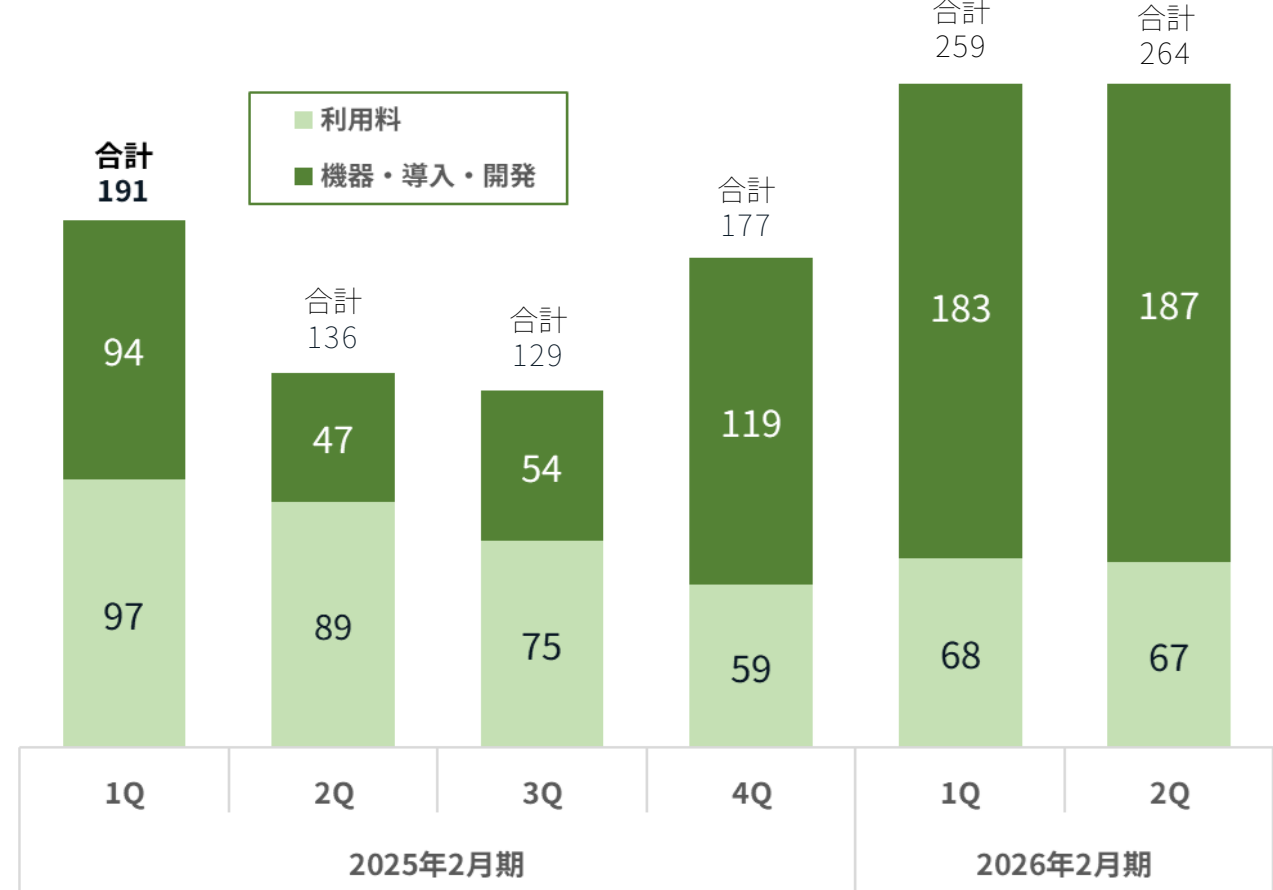
- 既存の物流大手お客様の業績が好調、物流事業では四半期過去最高の売上高
- 2025年2月期3Qのサイバー攻撃被害後、新規獲得活動はストップ
今期再開したばかりにもかかわらず、勢いをもって短期間で新規お客様と取引開始



ITオートメーション事業売上高 四半期推移

ITオートメーション事業 四半期売上高

単位：百万円



■第2四半期

[利用料]

2024年9月のサイバー攻撃の影響
一部解約発生も着実に新規お客様増加中

[機器・導入・開発]

大手お客様へのシステム開発が進行



■通期

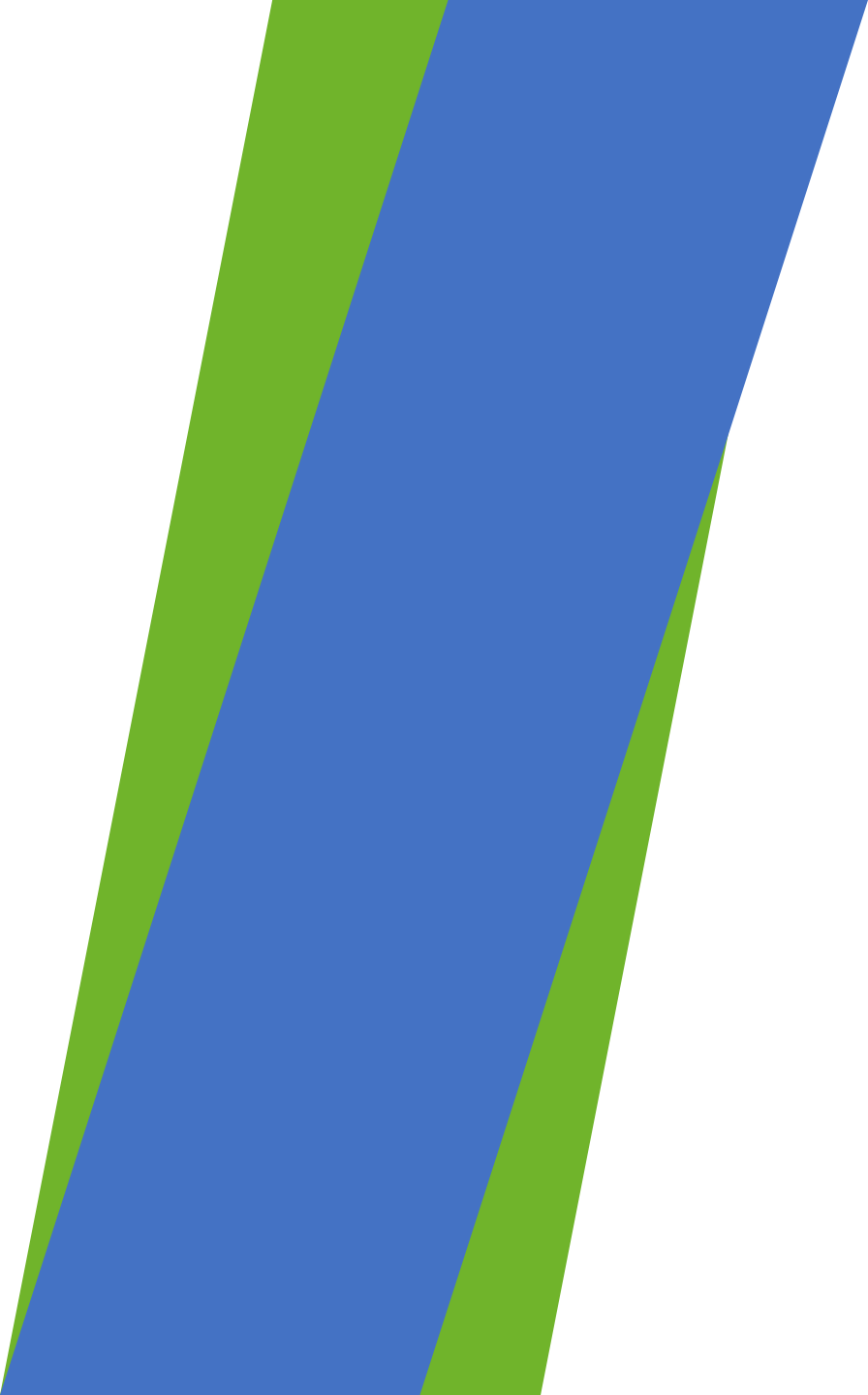
[利用料]

さらなる顧客獲得とサービス利用促進策を講じ、
サイバー攻撃発生前の水準への回復を目指す

[機器・導入・開発]

開発案件は引き続き交渉中

※一部、SaaS利用料と機器・導入・開発の数値修正により、前期開示の数値との明細差異が御座いますが事業合計金額に変更はございません



V . 2026年2月期 連結業績予想

計画【対前年比・連結】2026年2月期

■第2四半期で上方修正を行ったものの、計画は下期の比重が大きいので通期は変更無し
既存事業の体制強化を軸に、新規事業の展開を加え、利益の創出と企業価値の向上に向けてグループ一体となって邁進していく

(単位：百万円)

	2025/2期 通期実績	2026/2期 通期計画	前期比	
			増減額	増減率(%)
売上高	15,270	15,965	+695	4.4
営業利益	▲47	259	+306	—
経常利益	▲92	260	+352	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲848	187	+1,035	—

【通期計画・セグメント別】 2026年2月期

(単位：百万円)

- 物流サービス事業・IT事業ともに、サイバー攻撃の影響から回復しセキュリティ対策を強化事業を強固にし次の打ち手に進むための一年と位置づける
- サイバー攻撃を機に現在の事業環境と関連のリソースを戦略的に分析し、強みを活かせる新規事業の展開に向けた1年

		2025/2期 通期 [実績]	2026/2期 通期 [計画]	前期比 増減率(%)
物流サービス事業	売上高	14,524	15,037	+3.5
SaaS利用料	売上高	318	349	+9.7
機器・導入・開発	売上高	315	318	+1.0
ITオートメーション事業 合計	売上高	638	667	+4.6

GAOWから冷凍GAOWへ

既に展開している発送代行サービス「GAOW(ガオウ)」。

当社がこれまで行ってきた物流サービスとはまったく異なる、EC物流でも「必要最低限な機能のみを提供するパッケージ物流サービス」です。

当社がこれまで提供している高機能なEC物流を必要とされる企業様もいれば、コストや簡便性を追求した、やらないことを決めたパッケージの物流サービスを求められる企業様もおられます。

GAOWは当社がこれまで培った多くの経験を活かし、パッケージに必要な要素のみを抽出。

また、当社の強みである物流品質、在庫管理品質の基本をしっかりと維持するサービスです。

やらないことを決めたパッケージにより、コストメリットだけでなく、早期の導入も可能となります。また、各ECモールや受注管理システム（OMS）とのAPI連携を可能にすることによるシームレスな受注・出荷処理も実現していきます。

今後、このサービスを、特に需要の高い「冷凍冷蔵分野」に注力して展開してまいります。



完全自動化型物流サービス
GAOW

繁忙期も安心の
冷凍冷蔵物流サービス

**冷凍冷蔵も、
スポットも、
まるっと
GAOWで。**

※長期でのご相談も承っております。お気軽にご相談ください

こんな課題をお持ちの方におすすめ！

- ✓ 繁忙期で出荷が間に合わないので一部を委託したい
- ✓ ふるさと納税を委託したい
- ✓ クリスマス・バレンタインのスポットを委託したい
- ✓ GAOW独自WMSで運用&品質安定!
- ✓ 保管場所が足りないので預けたい!

KANTSU 株式会社 関通
〒660-0857 兵庫県尼崎市西向島町 111-4

受付窓口 ☎ 0800-555-0500
受付時間 平日 9:00~18:00

受注処理の自動化

【課題対応】

お客様の事務人材採用難や処理速度向上の課題に対し、外注化と自動化で解決を実現し、成果を上げる注目部門を強化

【ソリューション】

属人化しがちなECの受注処理業務・CS業務を自動化推進。また、パターン化可能な経理・総務事務といったバックオフィス業務のBPOにもご対応しています。

EC受注処理 内容

- ・ステータス管理
- ・入金確認
- ・当日発送ご依頼確定
- ・出荷データ作成
- ・売上確定
等

CS対応 内容

- ・お問合せ対応
- ・受注確認メール
- ・発送完了メール
- ・コールセンター（受電・架電）

BPO業務 内容

- ・FAX注文のデータ起票
- ・データ変換業務
- ・電話注文受付
- ・請求書領収書発行
- ・データ集計
- ・基幹システムへの登録事務

サイバーガバナンスラボ

私たちは2024年9月12日に、大規模サイバー攻撃を受け17億円の損害を被りました。しかし、その復活の過程で「どうすれば被害を防ぎ、万一の際に最短で復旧できるか」を徹底的に仕組み化しました。その知見を体系化し、セキュリティ強化を低コストで抑え、最高の復旧環境を整えることができるのがサイバーガバナンスラボです。

サイバーガバナンスラボという新しい選択

■プログラム開始：

現状の可視化 簡易診断を実施、現状を把握

■フェーズ1：(1～3か月)

守りを固める リスク把握とロードマップ作成

■フェーズ2：(4～6か月)

方針策定とルール作り 組織全体での対応方法の策定
機密情報の定義
アクセス管理の強化

■フェーズ3：(7～9か月)

仕組みの導入と統制 管理体制の構築
ネットワークとデバイスの統制
重要データの暗号化ルールの構築

■フェーズ4：(10～12か月)

継続的な改善 緊急対応体制の整備
従業員教育と訓練の定着
サプライチェーンとPDCAサイクルの実施

■成果の計測：

サイバーガバナンスラボの成果を客観的な数値で可視化



8月より提供開始
既に20社以上と契約

生成AI活用

AIの活用は、これからのあらゆる業務において不可欠な要素となっています。
このような背景から、株式会社関通は積極的に業務改善を推進しています。その具体的な取り組みの一つとして、2025年8月に「全社生成AI事例発表大会」を実施しました。
これは、全社的にAI技術を活用した事例を共有し、さらなる業務効率化と生産性向上を図るための重要な機会となっています。
関通は、このような活動を通じて、AI時代の変化に対応し、企業全体の競争力強化を目指しています。



《実際の作成事例》

様

様請求計算

入荷実績ファイル (CSV) ギフト出荷実績ファイル (CSV)

ファイルを選択 選択さ…ません ファイルを選択 選択さ…ません

CSVを生成

計算結果

商品名	数量	単価	金額
■ 入庫費用	---	5	---
■ ピッキング費用	---	10	---
■ 梱包費用【宅急便】	---	90	---
■ カスタム資材費	---	16	---

【利用方法】

① データ取得
得意先コード

・ 入庫明細→入庫チェック→【入荷実績】 DL
・ 入庫明細→出庫チェック→【ギフト出荷実績】 DL

② データ集計・入力
左ツールにてダウンロードした実績をそれぞれアップする

③ CSVを作成 をクリック

※ 計算内容

■ 入庫費用
↳ 入庫実績のI列検品数の合計

■ ピッキング費用
↳ ギフト出荷実績のF列出荷予定数の合計

■ 梱包費用【宅急便】
↳ ギフト出荷実績のB列送り状番号を重複削除したI列個口数の合計

※ 出荷実績は商品明細単位で記載されているため個口数を確認したいときは送り状番号での重複削除が必要

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に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

