

事業計画及び 成長可能性に関する事項

証券コード9326

関通ホールディングス株式会社

2026年5月29日

I.

会社概要

会社概要

会社名	関通ホールディングス株式会社	※当社は2026年4月1日よりホールディングス体制へ移行しました
事業所	兵庫県尼崎市西向島町111-4	
グループ会社	株式会社関通WestLogistics 株式会社関通EastLogistics NewsNyx株式会社 Cyber Governance Lab株式会社 Kantsu AI Technology Hanoi トラストリング株式会社 関通ネクストロジ株式会社 株式会社関通ビジネスサービス	
設立	1986年4月	
代表者	代表取締役会長 達城久裕 代表取締役社長 達城利卓	
資本金	100百万円（2026年2月28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	1,095名（グループ全体・2026年2月28日現在）	
事業内容	<ul style="list-style-type: none">・委託型物流代行サービス・EC向け物流プラットフォーム『GAOW』・冷凍冷蔵物流代行サービス・ECサイト受注管理業務代行サービス・物流コンサルティング・倉庫賃貸サービス・倉庫管理システム『クラウドトーマス』・倉庫管理システム『BRAIN AEGIS』開発・販売・チェックリストシステム『アニー』開発・販売・実践型プログラム『サイバーガバナンスラボ』	

Ⅱ.

ビジネスモデル

—

ビジネスモデル概要

関通はこれまで、物流サービス事業とITオートメーション事業の二つの大きな柱で事業を進めてきました。

EC・通販物流支援サービスは2000年頃のインターネット通販の黎明期からスタートし、センター運営のノウハウを蓄積してまいりました。これらノウハウをお客様へご案内し、目で見ても耳で聞いて実感いただくことで、更なるお客様獲得につなげております。

物流サービスを提供する中で、当社が取組んだ改善活動の結果、成果が出た取り組みを新たなサービスとしてお客様にご提供しています。

2026年4月のHD化に伴い、従来の労働集約型ビジネスから「ナレッジ・技術」を収益源とする高付加価値モデルへ転換します。

システム事業のみならず、また新たにサイバー事業・コマースDX事業をセグメント化、適正な市場評価（マルチプル）の獲得を目指します。

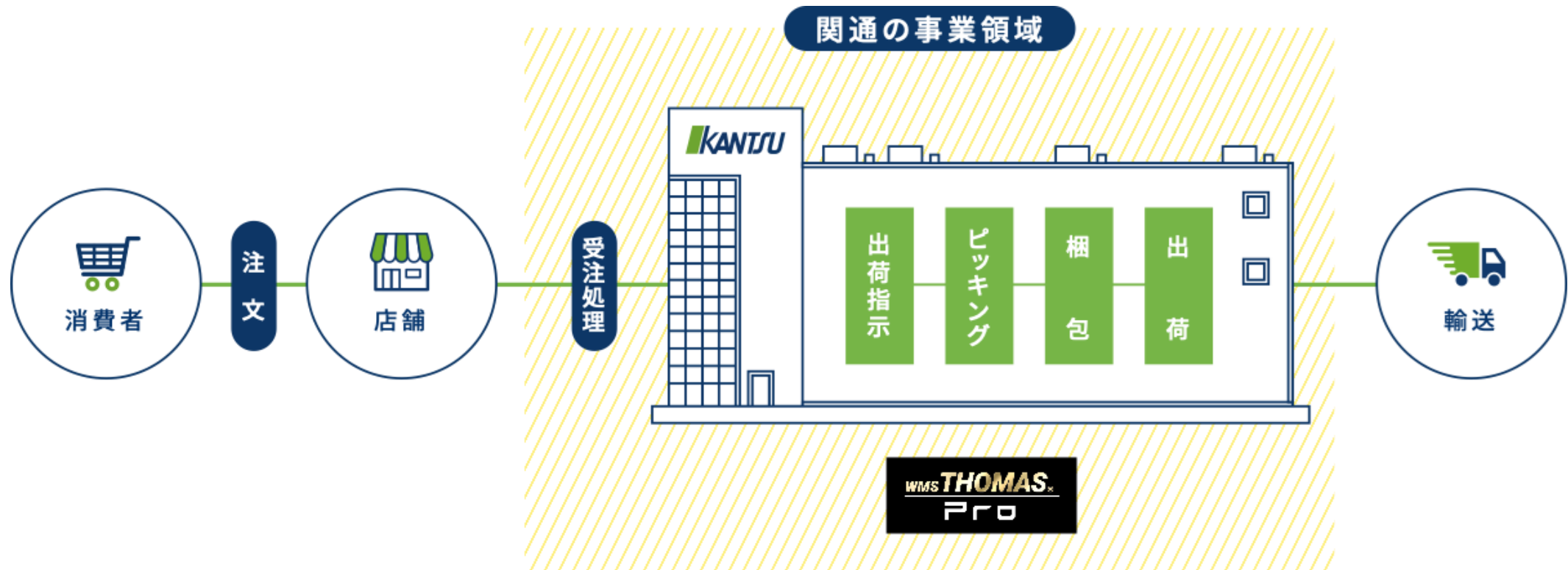


ビジネス領域

toCビジネスのお客様中心に、倉庫内サービスを提供しております。

消費者から注文を受けた店舗の受注処理を受けて、商品を出荷指示・ピッキング・梱包・出荷まで対応、大手3社中心とした配送会社に荷渡しするまでとなります。

これまでおよそ1,000社様以上の物流改善に携わり、様々な企業様の成長を物流から作り上げてきたノウハウで、お客様の物流改善を行わせていただきます。



当社の強み

■お客様の声を聞く

関通ホールディングスはお客様の声を聞き、お客様の要望に泥臭く対応しこたえる中でお客様とともに成長してまいりました。

自社倉庫サービスの中からうまくいったことをかたちにしていくことで、ドミナント戦略・人材の活用や雇用の創出、独自WMSの開発、独自の庫内オペレーションの構築が為され、相互シナジーを形成し、関通の強みとしての現場力の向上につながっております。時代は変わってITを利用する機会が増える中でも、この相互シナジーを継続し、お客様の成長にこたえ続けてまいります。



■ドミナント戦略

埼玉県新座市・兵庫県尼崎市・大阪府東大阪市をドミナント拠点とし、各地域の倉庫拠点を5Km圏内に集中させています。この立地戦略により、エリア内の人員配備をフレキシブルに対応させることが可能となり、お客様の波動対応と成長対応を実現

しております。

また、地域内に集中して倉庫展開することで認知度が高まり企業ブランドが向上、採用にも一定の効果をお見せしております。



Ⅲ.

事業別概要

競争力の源泉・強み・事業規模

2026年2月期 成長戦略の進捗総括と今後の方針

ホールディングス化に伴い、従来の「ハコ（面積）」から「チエ（知見・技術）」を収益源とする高付加価値モデルへ転換

① 物流センター増設による 物流サービス事業の拡大

【総括】 拠点拡大による基盤構築

計画通り18,700坪の増設を完遂。EC特化型プラットフォーム「GAOW」を開始し、順調に事業基盤を拡大しました。

【今後の方針】 収益性最大化への転換

「アルファリンク」を最後に新規開設を戦略的に見送り。「面積の拡大」から「稼働率最大化」へ軸足を移し、利益体質を強化します。

② 冷凍物流設備投資による 冷凍通販分野のシェア拡大

【総括】 満床状態が続く高い市場需要

冷凍設備は満床が続いており、市場ニーズは極めて高い状況にあります。冷凍・冷蔵共配網の構築も進展しています。

【今後の方針】 生産性向上へのリソース集中

大規模な新規投資は一旦抑制。リソースを自動化・省人化（ロボット投資等）へ集中させ、面積あたりの付加価値向上を優先します。

③ サイバー保険代理店としての 基盤作りと新領域展開

【総括】 HQ主導による戦略検討

本社主導で物流事業へのサイバー保険導入を検討してきました。被災経験に基づく独自知見の整理を完了しています。

【今後の方針】 新設CGL社への集約・加速

取り組みを「株式会社サイバーガバナンスラボ」へ集約。被災・復旧の実戦知と融合させた高付加価値事業として迅速に推進します。

スローガン：「ハコからチエへ」－DXプラットフォーム企業への進化を完遂します

成長戦略：新たなセグメント体制

ホールディングス体制移行の戦略的背景

スローガン：「ハコからチエへ」－DXプラットフォーム企業への進化

2026年4月のHD化に伴い、従来の労働集約型ビジネスから「ナレッジ・技術」を収益源とする高付加価値モデルへ転換します。ITセグメントの分社化により独立採算を徹底し、**適正な市場評価（マルチプル）の獲得**を目指すとともに、被災経験を活かしたセキュリティ事業等の新領域を収益の柱へ育てます。

物流事業

41期売上計画 **17,464** 百万円

主力事業。EC・通販物流支援サービスを展開。既存案件の安定推移と新規獲得の再加速により成長を維持。

サイバーセキュリティ事業

41期売上計画 **200** 百万円

CGL(株)が牽引。被災知見を活かした「実務保証型」モデル。対策から監視まで多面的な支援を提供。

システム販売事業

41期売上計画 **1,121** 百万円

ITセグメントの軸。NewsNyx(株)に開発を集約し独立採算を徹底。リソース最適化で安定運営を実現。

Estate Leasing事業

41期売上計画 **768** 百万円

物流不動産関連のサブリース事業。40期の獲得実績をベースに顧客別の収益を精査し、安定収益化を推進。

コマースDX事業

41期売上計画 **240** 百万円

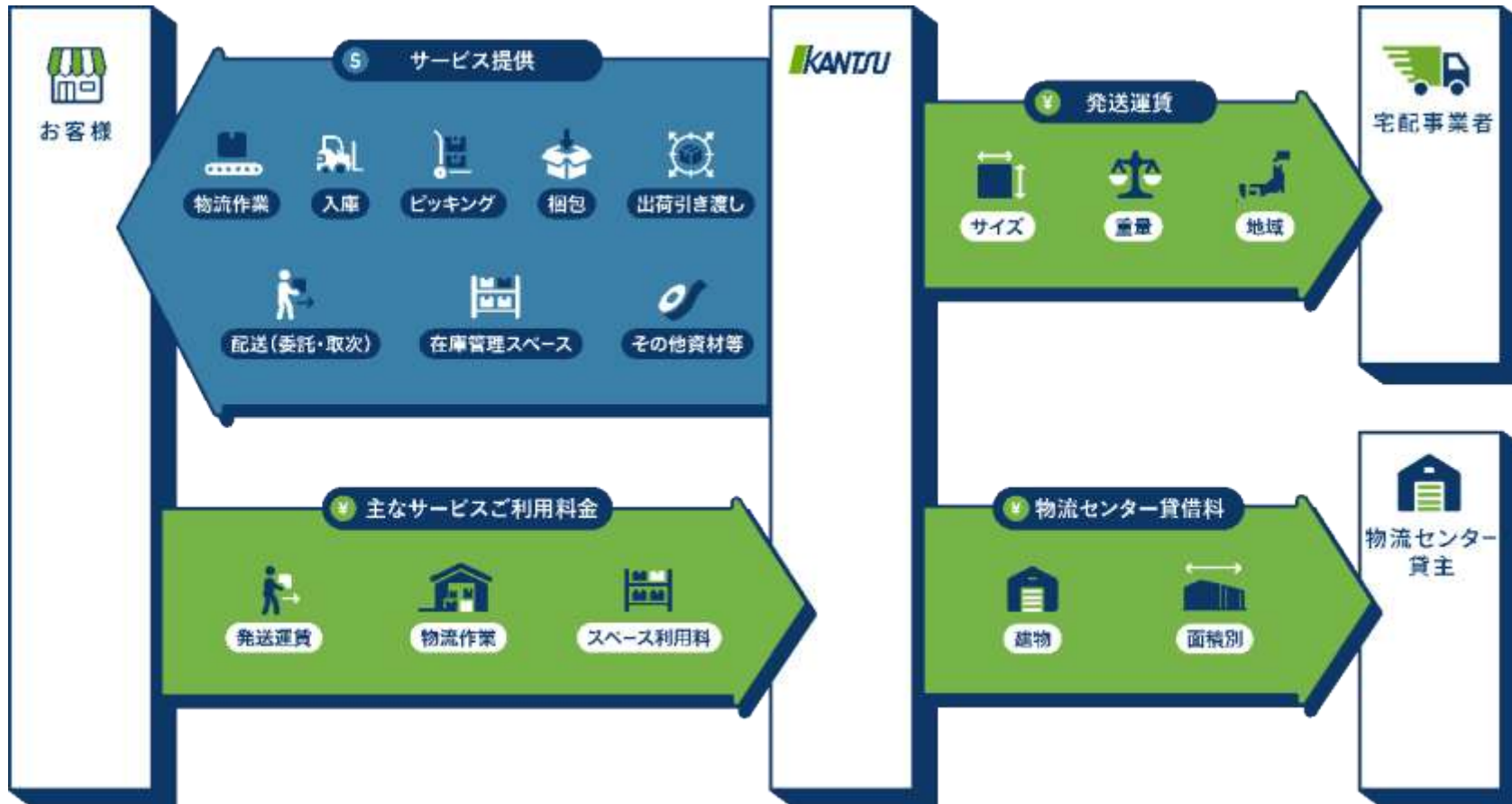
受注管理代行から派生。AIによる自動化を促進し、高利益率な受注代行モデルを確立・強化します。

■物流事業／収益モデル

物流事業は、2026年3月まで物流サービス事業として活動しておりこの事業は基本的に変更はありません。

主にEコマース及び通販売業を展開するお客様の販売商品の入庫、在庫管理及び出庫等の配送センター業務をお客様から受託し、お客様に代わって配送センター業務を行うサービスです。

当社グループは2000年頃のインターネット通販の黎明期から培ってきたノウハウをもち、そのノウハウを自社開発の倉庫管理システム「クラウドトーマス」に機能搭載し、物流業務の自動化機器と連携させること等により、サービス提供を行っております。



■物流事業／戦略

～『ハコからチエへ』の質的転換と収益性最大化～

物流サービス事業 合計売上高

17,464百万円

全社売上高占有率

87.4%

■Point：倉庫空床の徹底充填

物流サービス事業はグループ売上の約87%を占める中核であり、第41期は「ハコ（面積）」の拡大を一旦抑制。既存資産の稼働率を限界まで高めることで、固定費回収効率を最大化させる。

新規拠点展開の戦略的停止と見える化：2025年末の兵庫県尼崎市での新規開設を最後に拡張を停止。家賃コストが出揃う状況下で空床を埋めることで、損益分岐点を越えた後の利益増幅フェーズへ移行し、経営の透明性確保へ。

短期サブリースによる収益補填：恒久的な大型案件獲得までのリードタイムを「短期の場所貸し」で埋め、1万坪規模の拠点においても空床リスクをゼロ化。

既存顧客内シェア拡大：大手既存顧客の事業規模の拡大スピードに対応。営業コストを最小化しつつ、過去最大級の出荷個数に対応する体制を構築し、確実な利益積み上げを図る。

■Point：面積効率の改善と「チエ」の投下

単なる倉庫代行業務から脱却し、運用ノウハウとシステムを活用した「チエ」により面積あたりの付加価値を向上。3Qには売上総利益率5%への上昇を計画し、構造的改善を実践する。

IP商材・楽連ブランドへのシフト：厳格管理が求められる時流に則ったIP商材、および丁寧な扱いが不可欠な高級商材案件を積極的に受託。サイバーセキュリティに長けた当社管理体制により、汎用商材に比べ単位面積あたりの単価が高いポートフォリオへ移行。

物流ロボットの導入：強固な財務体質への転換期においても、倉庫内業務の効率化にむけた自動保管・自動ピッキングシステムの導入を検討。人件費削減、保管効率の向上、および他社との差別化を通じ、収益基盤を長期的に支えることを目指す。

■物流事業／市場環境 | 宅配便の個数

ネット通販利用者の増加に伴い、宅配便の取り扱い個数は増加傾向でしたが、ここ数年は鈍化。当社のお客様も希少価値のあるトレーディングカード販売等、多岐に渡ってきております。



(出典) 国土交通省「令和6年度 宅配便等取扱個数の調査及び集計方法」

(注) 出典の統計情報から、宅配便取扱個数の合計（トラック便利用個数及び航空便等利用個数）について、当社がグラフ化。

■物流事業／市場環境 | EC市場（全体）

EC市場は高い成長を維持、引き続きの成長が予想されております。



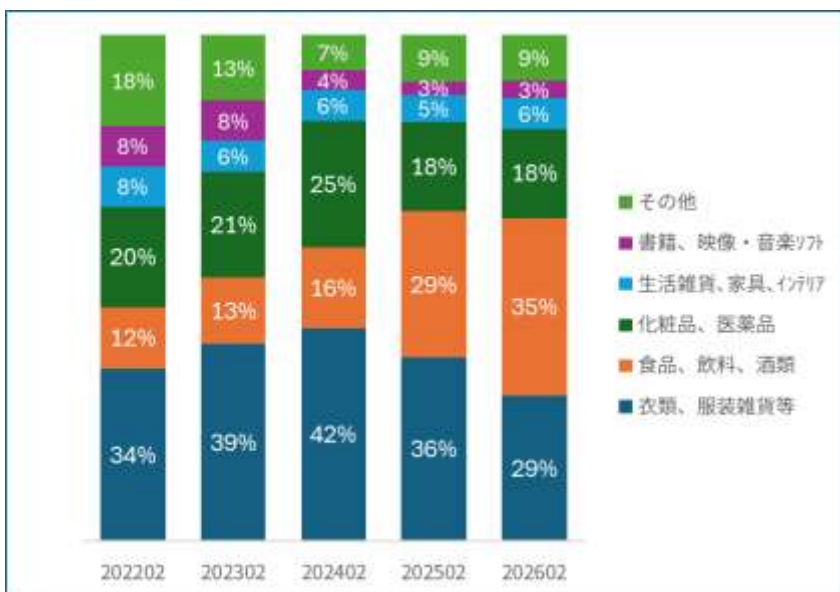
(出典) 経済産業省 令和6年度「産業経済研究委託事業（電子商取引に関する市場調査）」

(注) 出典の統計情報から、当社がグラフ化。

■物流事業／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コロナ直後より鈍化したものの、なお成長中です。また、「食品、飲料、酒類」は分類別ではもっとも市場規模は大きい一方でEC化率は低く将来性は高いと考えており、当社の同分野の売上構成も着実に拡大しております。

《《関通の分野別構成比推移》》



《《物販系分野の商品毎BtoC-ECの市場規模》》

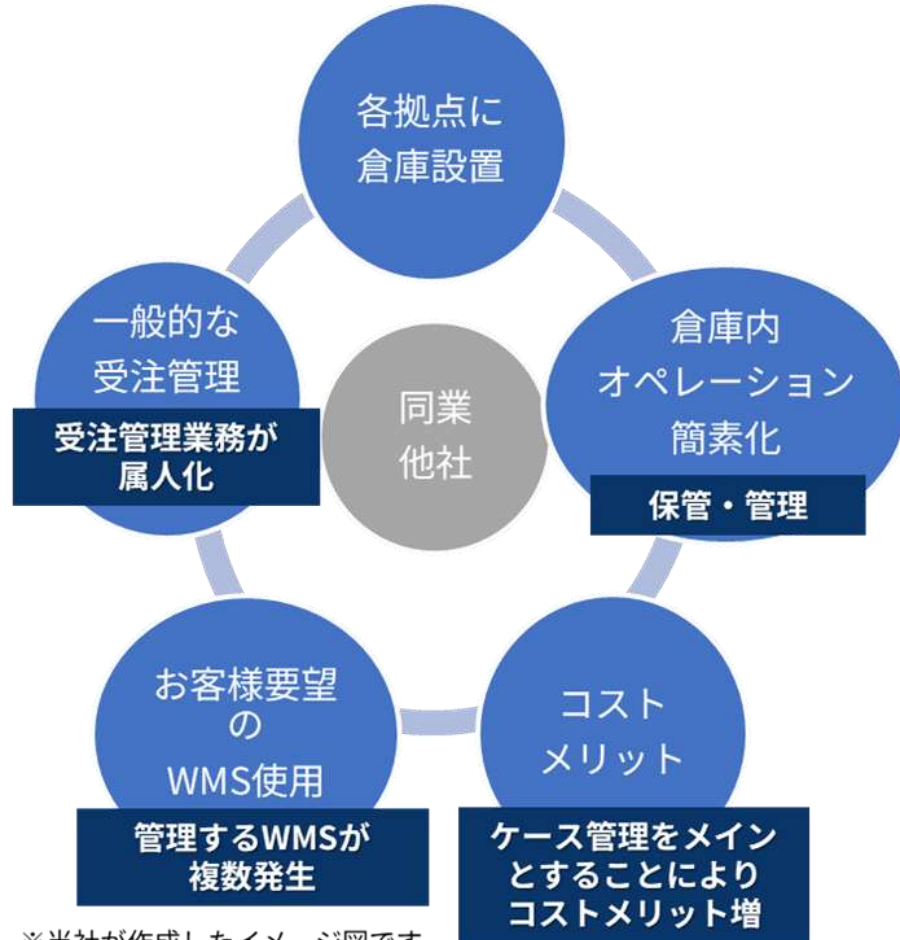
分類	2020年		2021年		2022年		2023年		2024年	
	市場規模 (億円) ※下段：昨年比	EC化率 (%)	市場規模 (億円) ※下段：昨年比	EC化率 (%)	市場規模 (億円) ※下段：昨年比	EC化率 (%)	市場規模 (億円) ※下段：昨年比	EC化率 (%)	市場規模 (億円) ※下段：昨年比	EC化率 (%)
食品、飲料、酒類	22,086 (21.13%)	3.31%	25,199 (14.10%)	3.77%	27,505 (9.15%)	4.16%	29,299 (6.52%)	4.29%	31,163 (6.36%)	4.52%
書籍、映像・音楽ソフト	16,238 (24.77%)	42.97%	17,518 (7.88%)	46.20%	18,222 (4.02%)	52.16%	18,867 (3.54%)	53.45%	18,708 (▲0.84%)	56.45%
化粧品、医薬品	7,787 (17.79%)	6.72%	8,552 (9.82%)	7.52%	9,191 (7.48%)	8.24%	9,709 (5.64%)	8.57%	10,150 (4.54%)	8.82%
生活雑貨、家具、インテリア	21,322 (22.35%)	26.03%	22,752 (6.71%)	28.25%	23,541 (3.47%)	29.59%	24,721 (5.01%)	31.54%	25,616 (3.62%)	32.58%
衣類、服飾雑貨等	22,203 (16.25%)	19.44%	24,279 (9.35%)	21.15%	25,499 (5.02%)	21.56%	26,712 (4.76%)	22.88%	27,980 (4.74%)	23.38%
その他	32,696 (25.14%)	27.54%	34,564 (5.71%)	27.85%	36,038 (4.26%)	30.49%	37,452 (3.92%)	31.42%	37,452 (3.00%)	31.39%
合計	122,333 (21.71%)	8.08%	132,865 (8.61%)	8.78%	139,997 (5.37%)	9.13%	146,760 (4.83%)	9.38%	152,194 (3.70%)	9.78%

(出典)経済産業省

(注) 令和5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)

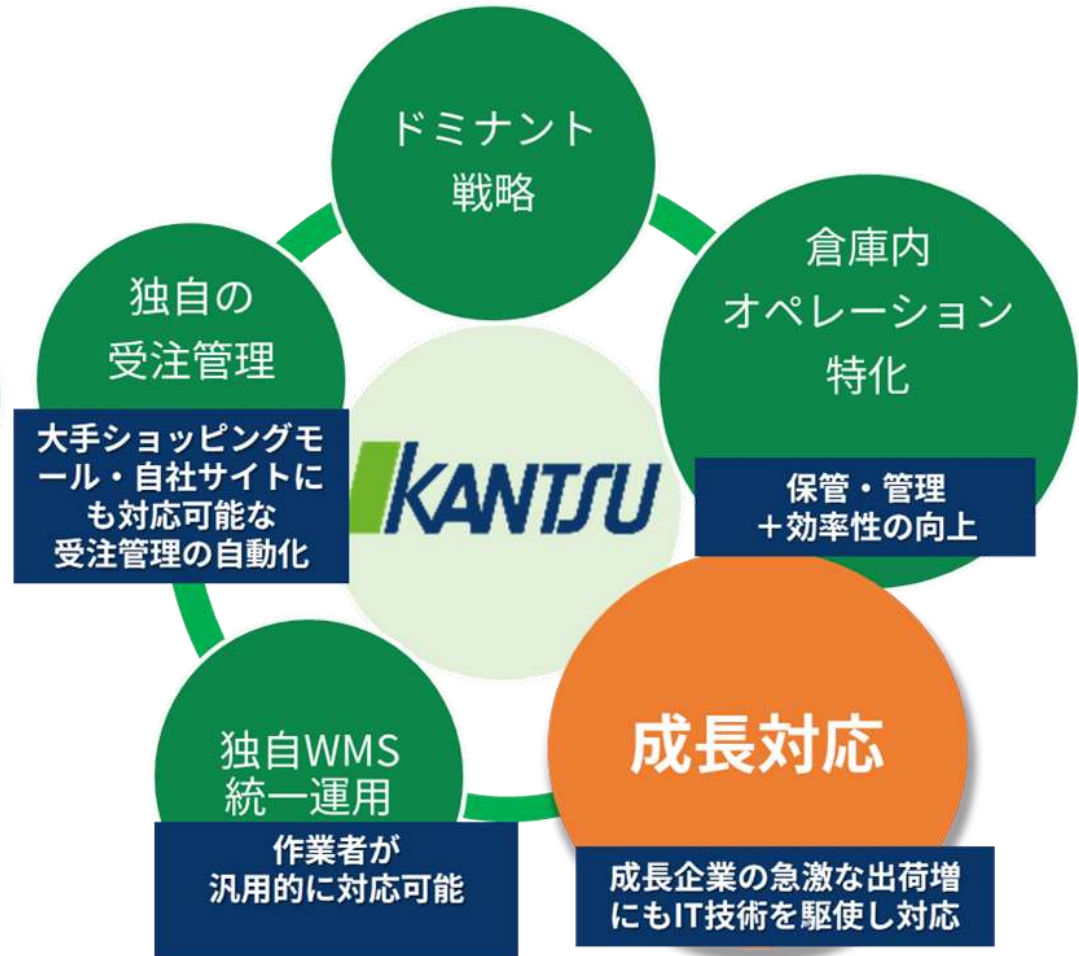
■ 物流事業 / 競合環境

コストメリットに重点を置き、
保管管理を簡素化。



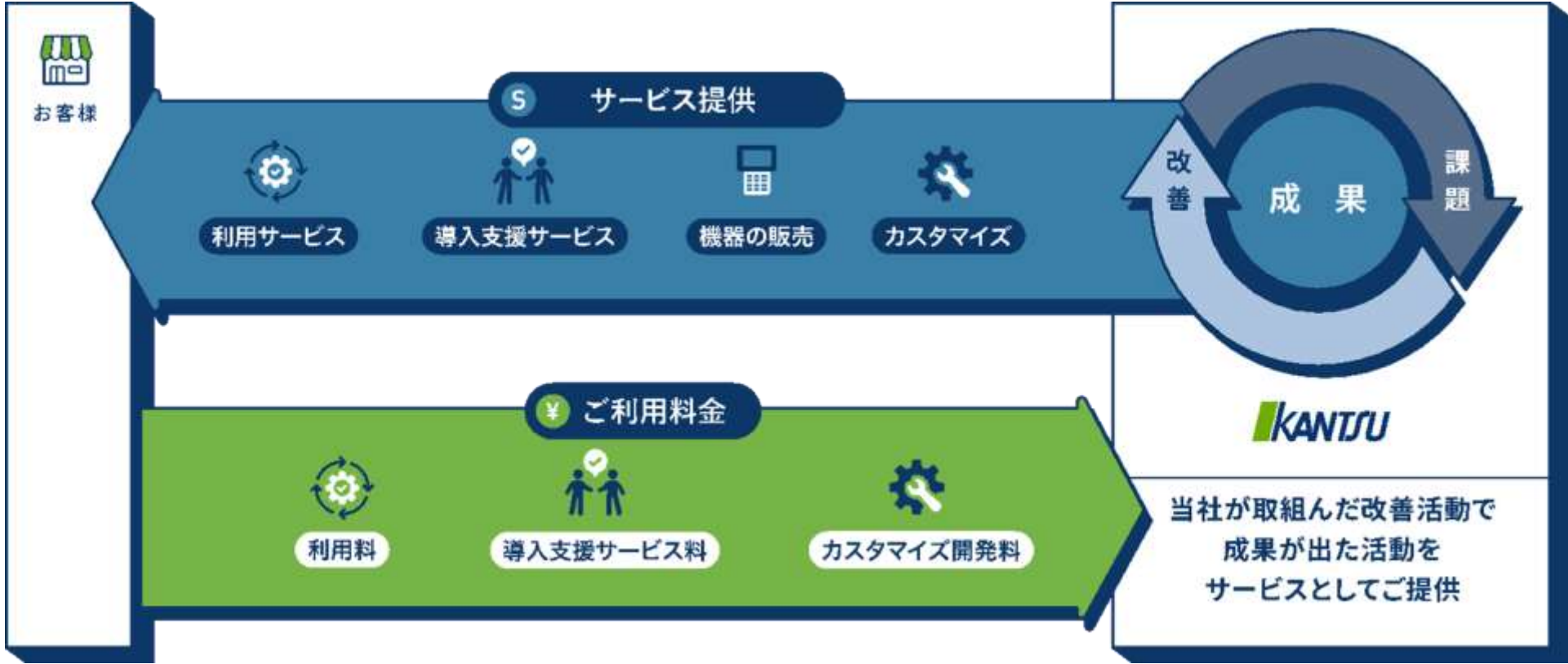
※当社が作成したイメージ図です。

BtoC 企業をメインターゲットとした「細かな対応」。
IT技術を駆使し、お客様の成長に対応。



■システム事業／収益モデル

2026年3月迄、ITオートメーション事業として活動しておりました。
物流品質を支える自社開発の倉庫管理システム「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として『ITオートメーション事業』を展開しております。
自社で取り組んだ改善活動で成果が出た活動を外部に提供、うまく稼働するまでの導入支援サービスの特徴としております。



■システム事業／クラウドトーマス戦略

～高収益SaaSモデルへの再定義とITセクターとしての適正評価獲得へ～

クラウドトーマス事業売上目標

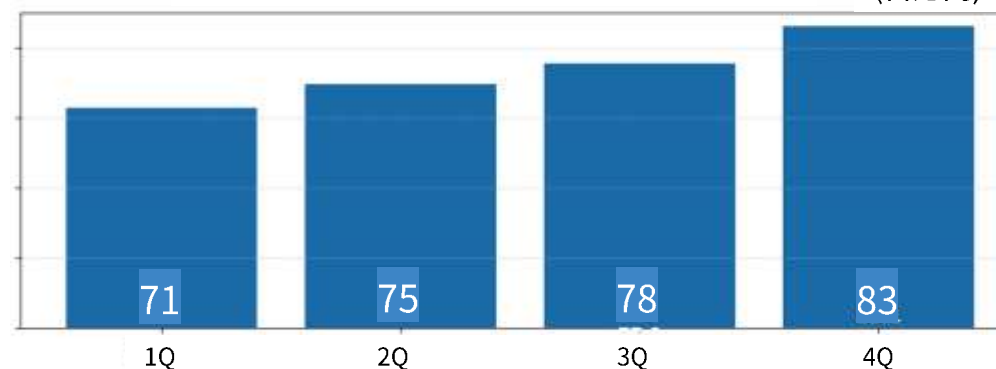
803百万円

売上高占有率

4.03%

41期計画_利用料の推移

(百万円)



🛡️ 信頼の再定義と技術優位

40期を迎える当社が継続して提供しているWMS。
自社倉庫内での成功事例を横展開。

他社ベンダーが失敗した高難度案件を即リカバリー即リカバリーした導入ノウハウ。

⬆️ 収益モデルの二極成長

ストック収益の回復とフロー収益の拡大を両輪で加速し、利益成長を牽引する。

- SaaS利用料の再加速：解約率（チャーン）の抑制とARPUの引き上げを推進。
- 高単価フロー収益：**1案件1～2億円規模**の大型コンサル案件を戦略的に獲得。

💓 利益の心臓部としての役割

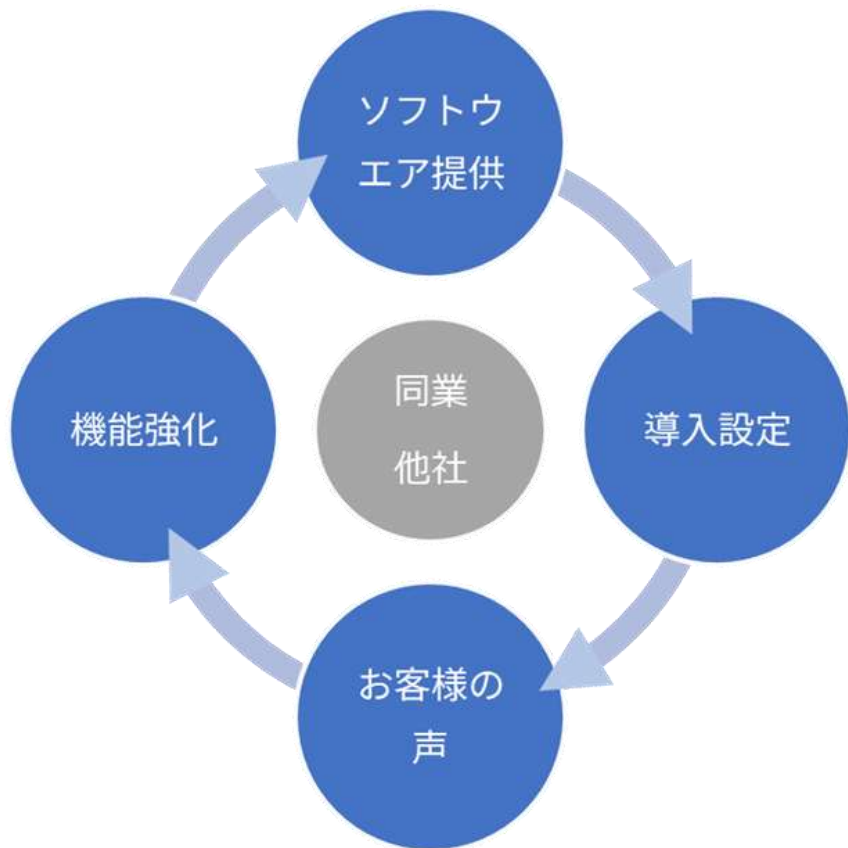
グループ連結売上の約4%ながら、**高利益水準**で全体成長を支える。

- ホールディングス化により、開発部門を新設子会社のNewsNyx株式会社に集約。ITセグメントの利益を独立採算とする財務構造へ。
- 事業ドメインを「物流」からマルチプルが高い「IT・SaaS」へとシフトさせる。

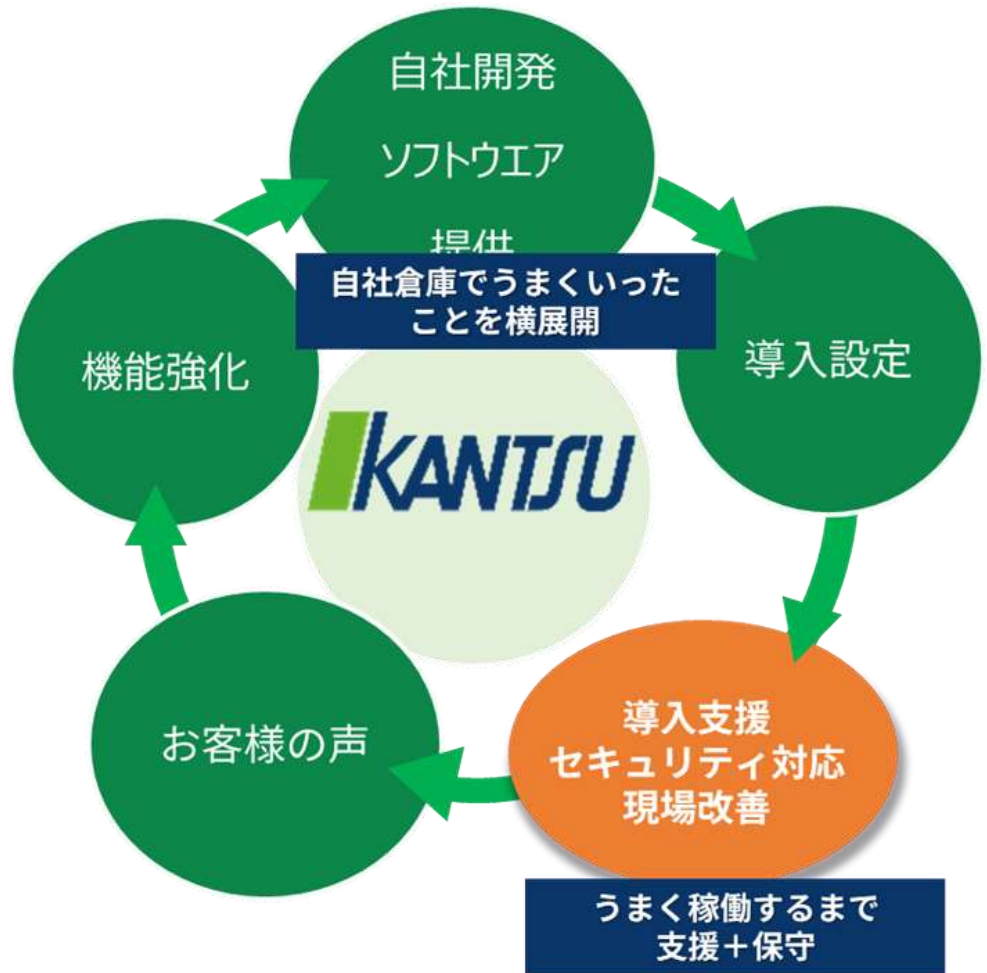
■システム事業／競合環境

一般的にソフトウェア導入設定後はクライアントが対応。

物流現場で生まれたITシステム
サイバー攻撃を受けた後、強力なセキュリティ体制を構築。
ソフトウェア導入設定後、当社がクライアント現場で徹底サポートし、物流現場での課題に対する改善を提案。



※当社が作成したイメージ図です。



■サイバーセキュリティ事業／事業概要

“ 「被災経験」を武器に、日本の中堅・中小企業へ実戦型BCPとレジリエンスを提供

☰ 事業概要

2024年のランサムウェア被害からの「復活」プロセスを体系化した、日本唯一の実戦型BCP支援プログラム。

- 「実戦知」の提供：被害当事者のみを知る意思決定・復旧ノウハウの共有
- SaaS展開：独自開発の脆弱性診断プラットフォーム「RASHIN」の提供
- 組織支援：現場社員が「自走」できるセキュリティ体制の構築支援

📈 収益モデル

高粗利なストック収益を中心に、高度な専門性を活かしたスポット支援を組み合わせた多層構造。

- 会員制サブスク：月額5万円～の安定収益（会費・SaaS保守）
- インシデント支援：有事の際の即応対応・復旧（高付加価値スポット）

👁️ 特徴（強み）

「17億円の被害・全停止」から2ヶ月で事業復旧させた圧倒的な実証済みノウハウ。

- 当事者性：理論ではなく、修羅場を乗り越えた「生」の経験値
- 強力な布陣：国内トップクラスのCISO専門家集団との共同運営体制
- 公的信頼性：金融機関や取引先へ提出可能な「対策証明」能力

🗺️ 市場規模・環境

国内市場は1.3兆円超。中堅・中小企業の「サプライチェーン対策」が急務に。

- 潜在需要の顕在化：大手企業からの「取引先対策証明」要請が急増
- BCP投資の拡大：「ITコスト」から「経営継続への投資」への変化

■サイバーセキュリティ事業／サイバーガバナンスラボ（CGL）事業戦略

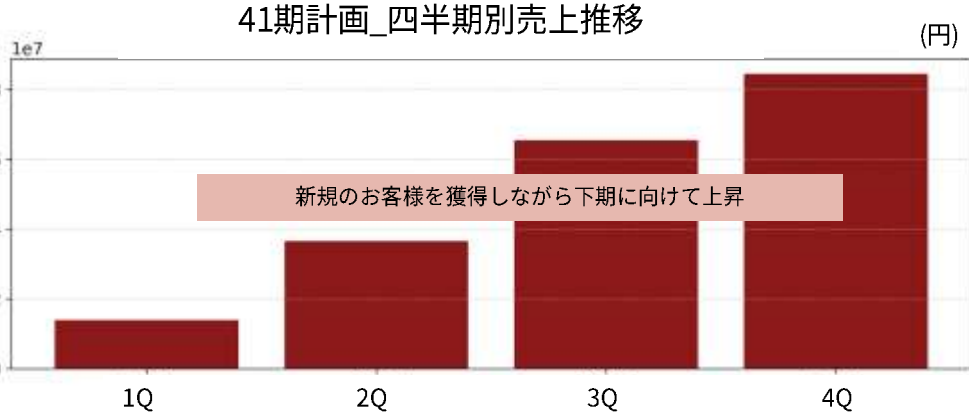
～被害経験を武器に変えた、レジリエンス提供ビジネス～

41期 売上目標
200百万円

売上高占有率
1.0%

経験のビジネス化と高収益モデル

- 負の経験を資産へ転換：17億円のランサムウェア被害を「独自の復旧知見」へと昇華。他社には真似できない実戦的なセキュリティ・レジリエンスを提供。
- 圧倒的な利益構造：物流事業の利益率（約6-12%）を大幅に上回る、年間粗利率50.3%（4Qは64.5%）を計画。全社利益率の向上を牽引。
- ストック型成長モデル：導入後の継続的な監視・訓練により安定収益を確保。第45期には利益率62%を目指す「確かな発射台」として機能。



- CGL (環境復元訓練)**
26分で環境を復元した実績に基づく訓練サービス
- RASHIN (可視化地図)**
AIによりITインフラの脆弱性を「地図」で見える化
- SHIGAN (フィッシング訓練)**
人的エラーを極小化する実録型・教育訓練システム

■サイバーセキュリティ事業／サービス設計

実体験（被災・復旧実績）に基づく独自の「復旧支援と補償」を核としたサイバーガバナンスラボの新サービス設計中。
「短時間の復旧による攻撃無力化」と「それでも万が一のインシデント対応」の両面をサポートし事業継続に寄与します。

≡ 二階建ての支援・補償構造

① 短時間復旧による攻撃無力化

RASHINによる状況可視化

自社のIT資産や潜在リスクを常時可視化するセキュリティプラットフォーム『RASHIN』を提供。平時のガバナンス強化から、バックアップ状況、有事の復旧アクションまでシステムが自動でナビゲートします。

バックアップ体制の構築支援

『データが消えたら終わり』を防ぐため、ハッカーの攻撃を無力化する変更不可（イミュータブル）なバックアップ運用を設計し、有事の確実な復旧を担保します。



② インシデント対応支援

インシデント対応ディレクション

復旧作業そのものではなく、顧客に代わりベンダーへの技術的指示、工程管理、経営層への報告支援を行う高度専門家のアサイン等を実施。

【事後コンサルティング】インシデントの根本原因を特定し、将来の再発を防ぐための具体的なセキュリティ対策の立案と、その実装に向けた技術的・組織的な支援を行います。

フォレンジック調査

攻撃経路特定のための詳細ログ保全・分析など（提携専門業者を活用）。

これらにかかる費用の即効性のある資金支援

一定発生が見込まれるインシデント対応費用への補償制度の設計を進捗中

“ あらゆるバックヤード事務を自動化・効率化し、特にEC領域で圧倒的な強みを発揮するテックBPO

事業概要

バックオフィス全体のフローを最適化し、無人化・省力化へ近づける次世代型テックBPOサービス。

- **独自の自動化ツール開発**：業務フローを自社ツールで最適化し、生産性を劇的に向上。
- **AIによる非定型業務自動化**：AI解析により例外処理や煩雑な判断業務を自動化。
- **ECバックヤードへの強み**：物流現場の知見をBPOに融合。EC受注処理等で圧倒的品質。

収益モデル

外部ライセンスに依存しない自社IP（システム・AI）活用による高利益率モデル。

- **高付加価値テックBPO**：労働集約型から脱却した、テクノロジー主導の収益構造。
- **利益率60%超の確立**：自社資産（IP）の活用により、極めて高い収益性と競争力を維持。

特徴（強み）

AI×自社テクノロジーが、ヒューマンエラーを排除した超高速処理と高ROIを実現。

- **品質とスピード**：テクノロジー活用で、ミスを徹底排除した超高速な事務処理を実現。
- **現場主義の実戦知**：豊富な実績に基づく「最も成果が出る運用・活用ノウハウ」を提供。
- **圧倒的なROI**：自動化前提の価格体系により、顧客ビジネスに最大のコスト効率を寄与。

市場規模・環境

国内約5兆円のBPO市場は、深刻な労働不足を背景にDX連携需要が急拡大。

- **作業代行モデルの限界**：人手不足とコスト増により、従来型BPOは限界に直面。
- **一気通貫需要の増大**：14.6兆円規模のEC市場拡大に伴い、受注～経理事務の連携が急務。

■ コマースDX事業 / 戦略

～使い方のノウハウを新規事業へ～

🚀 BUSINESS MISSION

OMSのポテンシャルを解放し、
ECバックヤードを「無人」に近づける。

⚙️ 新 X-Booster

- ▶ **API連携ミドルウェア化:** ネクストエンジン・クロスモール等のAPIをフル活用した処理自動化ツールの開発。
- ▶ **AI自動判定:** 備考欄解析や住所補正、同梱ルールの推論など非定型業務を自動化。
- ▶ **安全性向上:** AIによる処理競合シミュレーションで事故を未然に防ぐ。

⚡ 超高速 BPO

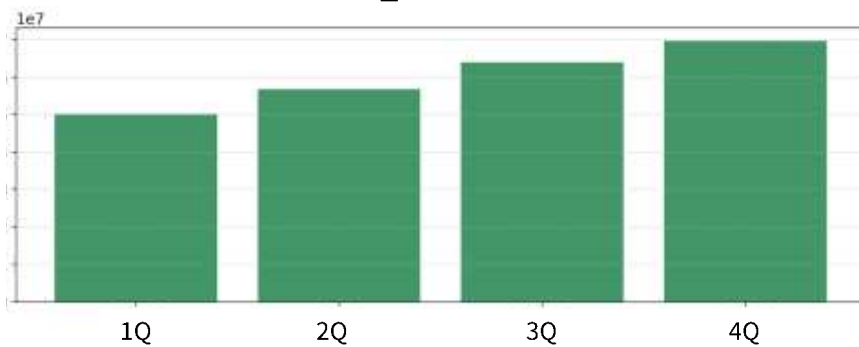
- ▶ **OMS診断・最適化:** 豊富な現場ノウハウをテンプレート化し、導入リードタイムを圧倒的に短縮。
- ▶ **高収益モデル:** 外部ライセンス依存を脱却し、自社IP化。利益率60%超のテックBPOへ。
- ▶ **価格競争力:** 処理件数ベースの低単価提示で、他社に追随を許さない。

41期 売上目標

240百万円

前年比の大幅成長を計画

41期計画_四半期別売上推移



新規のお客様を獲得しながら
下期に向けて上昇

■ Estate Leasing (リーシング) 事業 / 事業概要

10万坪のインフラを収益化。空床リスクを「戦略的防衛」に変えるサブリース事

事業概要

拠点運営ノウハウを活かした物流不動産のサブリース事業。

- **ノウハウの活用**：長年の物流事業で培った現場知見を不動産運用に転用。
- **戦略的転貸**：自社賃借スペースを機動的に外部へ転貸（サブリース）。
- **資産の有効活用**：余剰スペースを収益機会へと変換し、収益の多角化を図る。

特徴

「空床リスクのゼロ化」を実現する戦略的な防衛機能。

- **機動的運用**：大型案件獲得までのリードタイムを「短期貸し」で補填。
- **コスト抑制**：拠点拡張時に先行して発生する家賃負担を適切にコントロール。
- **収益の安定化**：物流事業全体の固定費を消去し、利益増幅フェーズを支える。

収益モデル

賃料収入を核としたストック・フロー複合型の収益構造。

- **第41期計画**：売上高768百万円を見込む安定的な収益源。
- **高い利益率**：人件費のかからないシンプルな利益構造。
- **グループ貢献**：本事業単体での利益創出に加え、物流事業の固定費を補填。

事業基盤・ポテンシャル

約9万坪のインフラそのものが、巨大な市場機会（リソース）。

- **安定した規模感**：約9万坪のの広大な物流センターを運用中。
- **底堅い需要**：EC拡大を背景に、柔軟な保管スペースを求める市場ニーズは安定して増加。
- **柔軟な対応力**：事業拡大に伴うスペースの増減ニーズへ、拠点ネットワークで対応。

IV.

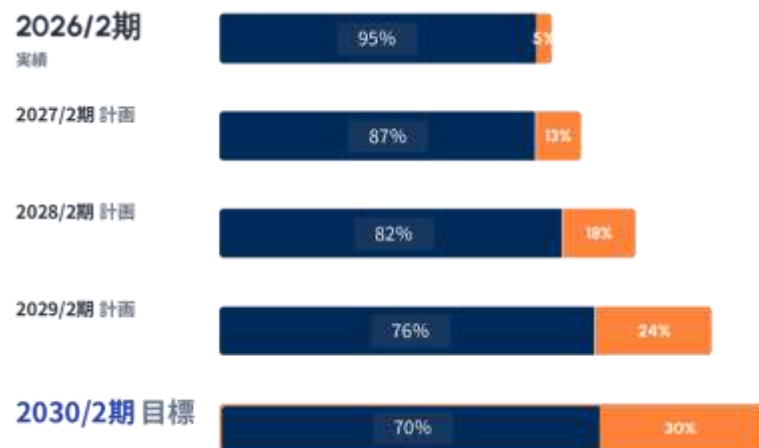
事業計画

第41期(2027/2期)～第43期(2029/2期) 中期経営計画サマリ

前年度までは中期経営計画の開示を見送っていたため、大枠での市場予測と方向性・目標を掲げておりました。41期より経営の透明性向上と成長プロセスの明確化のため中期経営計画の策定・開示を再開しましたので、具体的な数値目標およびKPIを設定いたしました。

主流の物流事業で培った現場知見を武器に、IT・DX領域のシェアを**5%から30%へ**引き上げを目指します。労働集約型から知識集約型（クラウド、BPO等）へシフトすることで、**経常利益率の大幅な向上**を狙います。

■成長性と利益の拡大推移



18,345 百万円

経常利益 2.6億円

20,008 百万円

経常利益 4.1億円

23,005 百万円

経常利益 6.0億円

27,205 百万円

経常利益 9.0億円

30,000+ 百万円

高収益体質への完全移行

■自己資本比率の向上トレンド



OUR AMBITION

目指す姿と数値目標

2029年2月期に売上高272億円、経常利益9億円の達成を必達目標とする。経常利益率3.3%への向上と財務格付けの改善を完遂する。



OUR STRATEGY

成長戦略と差別化

労働集約型から「DXプラットフォーム企業」へ転換。粗利率の高いIT事業（クラウドトーマス等）と、高い専門性が求められるサイバーセキュリティ事業へ事業投資を集中。さらに受注処理自動化のBPO展開により収益性を最大化する。



OUR FOUNDATION

経営基盤と組織力

ホールディングス体制による迅速な経営判断を推進。「サイバーガバナンスラボ」を通じて強固なセキュリティ環境を構築し、ITと現場の知見を兼ね備えたデジタル人材への投資を加速。止まらない物流インフラとしての信頼性を資本とする。

2027年2月期 連結業績予想

200億円台突破へ： 物流受託の大幅伸長とIT事業の回復を背景に、売上高は**前年比+9.1%の20,008百万円**を計画。

収益性の劇的改善： 営業利益は**前年比+51.4% (484百万円)** と大幅な増益を見込む。高効率な拠点運営を継続。

成長投資の本格化： ITセグメントのストック収益再成長に加え、**CGL・サイバーセキュリティ保証事業**の収益寄与を加速。

(単位：百万円)

項目	2026/2期 [実績]	2027/2期 [予想]	前期比 (%)
売上高	18,345	20,008	+9.1%
営業利益	319	484	+51.4%
経常利益	285	409	+43.7%
当期純利益	206	266	+29.2%

2026年2月期 通期実績／通期計画との差異

	2026/2期 (計画)	2026/2期 (実績)	計画比 差異	達成率
売上高	15,966 百万円	18,346 百万円	+2,380	+14.9%
営業利益	259 百万円	320 百万円	+60	+23.3%
経常利益	260 百万円	285 百万円	+24	+9.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	187 百万円	206 百万円	+18	+9.9%

◎ 売上の大幅上振れ要因

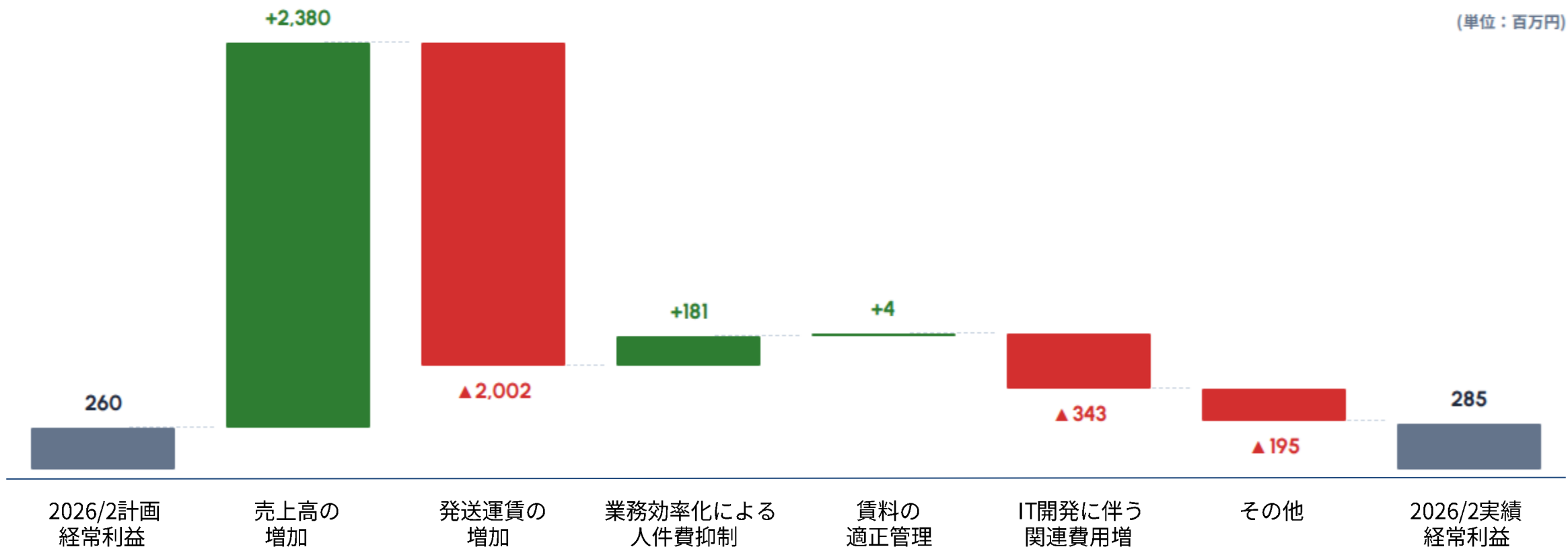
- 物流サービス事業：既存の大手主要顧客の受託が計画を約60%上回って推移。
- ITオートメーション事業：自社WMS「クラウドトーマス」に関する大規模受託案件が通期を通じて順調に進捗。

↗ 利益目標の達成状況

- コスト管理の継続：物流現場での人件費・資材費等のコスト増加要因を、自動化による生産性向上と適正な価格転嫁により吸収し、利益を確保しました。
- 全利益項目での計画達成：売上高の上振れに加え、ITセグメントにおける高利益率な受託開発案件の進捗が大きく影響。

2026年2月期 通期実績／経常利益 増減分析

- 売上高が計画を大幅に超過したことに伴い、**売上利益増分 (+2,380百万円)** が全体の利益を強力に牽引しました。
- 荷物量の増加に伴う配送運賃や人件費等のコスト増を適切に管理し、**経常利益は計画比109.4% (285百万円)** と着実に達成。



KPI | 新規お客様の獲得

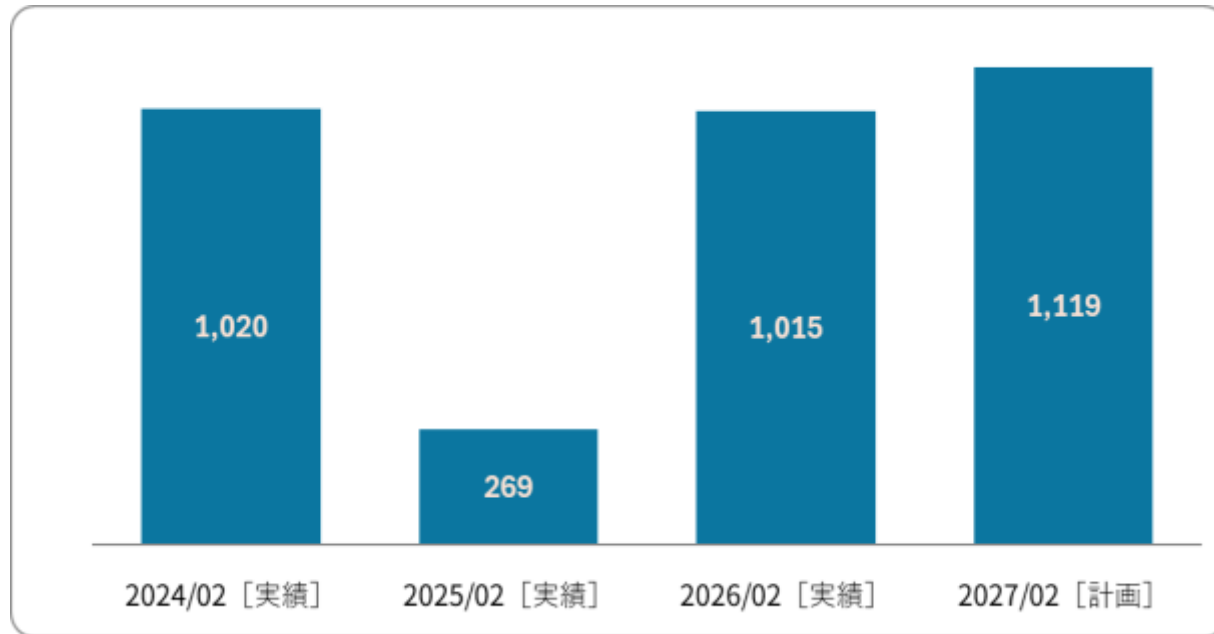
物流サービス事業は2025年2月期のサイバーインシデントを乗り越え新規活動を再開、売上高も回復基調となっております。2027年2月期は物流事業内のサブリース部門が新設のEstateleasing事業になりますが、新規売上増を計画しております。

ITシステム販売事業のSaaS利用料も2026年2月期後半には回復基調となり、増加する計画を立てております。

物流事業

新規お客様の売上高

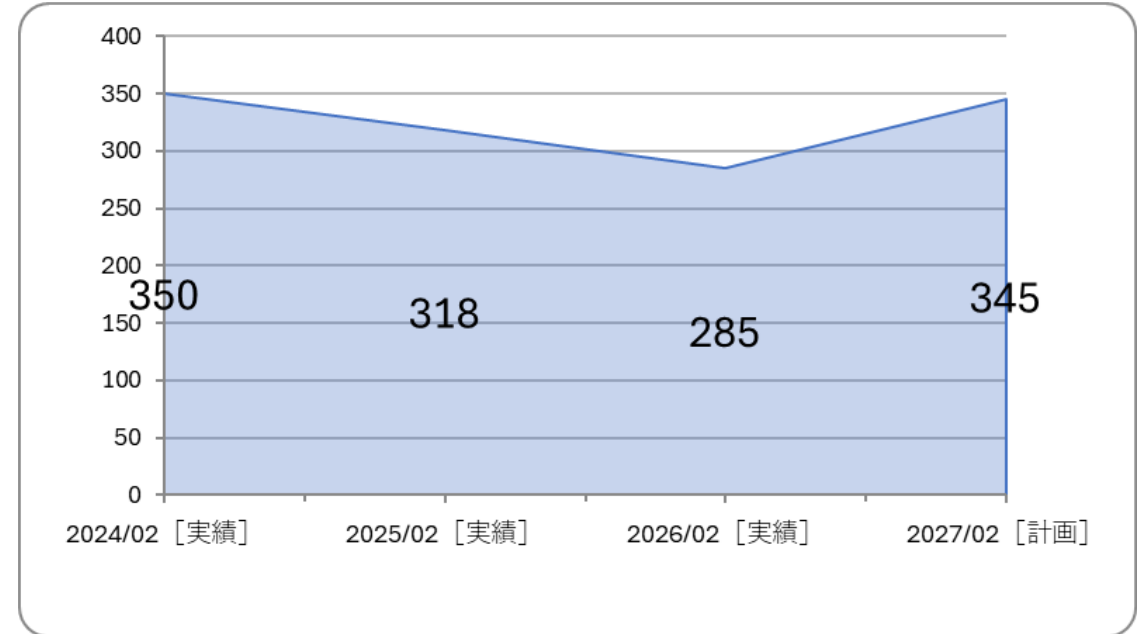
(単位：百万円)



システム販売事業

SaaS利用料

(単位：百万円)



V.

認識するリスク及び対応策

主要なリスクと対応策

№		主要なリスク	リスク対応策	リスクの 顕在化	リスクの 影響度
1	持株会社体制移行に伴うリスクについて	当社グループは、2026年4月1日付で持株会社体制に移行いたしました。当該体制移行により、意思決定の迅速化、経営資源の最適配分及び事業の専門性深耕等のメリットが期待される一方、想定した効果が十分に発現しない場合、グループ各社間の連携・調整が円滑に行われないう場合、又は持株会社及び事業会社間のコスト配分が適切に機能しない場合には、当社グループの財政状態及び経営成績等に影響を及ぼす可能性があります。	定期的なモニタリング体制を構築し、持株会社と傘下各社間の権限・責任の明確化と、シナジー創出に向けた対話や連携を強化します。また、客観的な基準に基づくグループ間コスト配分ルールの運用や、専門人材の育成・適正配置を継続的に行うことで、体制移行の効果を最大化し、経営リスクの低減に努めます。	中	大
2	公的規制許可のリスクについて	物流事業を中心とする3PL（企業物流の包括的受託）企業として、法令遵守の徹底を図るため、環境対策及び安全対策の規制強化などを遵守するために一層の費用負担を求められる、或いは法令等違反した場合に事業の停止、許認可の取消等を受ける可能性。	代表取締役社長を委員長とするコンプライアンス委員会を設置し、事業活動の適法性の確保に努める方針。	低	低
3	設備投資・投資成果・減損等のリスクについて	物流センター、設備機器及び情報システムなどについて先行的に設備投資を実施しており、国内の経済状況の悪化などにより、顧客の業績悪化や支払停止などが生じ、投資資金の回収に支障が生じる可能性。	設備投資にあたっては、事業収支計画を策定するとともに、取締役会等で慎重に投資判断を検討の上、実施。	低	低
4	輸送コスト上昇リスクについて	物流業務において輸配送サービスを外部の専門業者に委託しており、原油価格や為替レートの変動により燃料費が高騰した場合や車両・ドライバー不足等により庸車費用が上昇した場合は、輸配送コストが上昇する可能性。	輸配送コストの上昇分は、お客様にご理解いただき、値上げ対応させていただく方針。	低	低
5	賃金コスト上昇リスクについて	物流センター運営等にかかわる従業員の賃金、及び労働力の確保のためのコストが上昇する可能性。	従業員の残業の削減、リフレッシュ休暇（注）の取得促進、社員教育等をおして働きやすい環境の構築、新しい物流設備の導入等による生産性の向上へ取組み。	中	低

（注）リフレッシュ休暇とは、社員若しくはパート社員として半年以上勤務した者が、半年に1度の頻度で5から6連休の休暇を取得できる制度です。

主要なリスクと対応策

No	主要なリスク	リスク対応策	リスクの顕在化	リスクの影響度
6	甚大な災害発生のリスクについて 地震・風水害などの天災地変により、停電・輸送経路の遮断などの事態が発生した場合、物流業務の停滞を招く可能性。	B C Pや災害発生時のマニュアル整備など、事前対策の推進への取組み。	中	大
7	情報セキュリティ・システム障害のリスクについて お客様情報の外部漏洩やデータ喪失などの事態が生じた場合、当社の社会的信用の低下を招くだけでなく、顧客からの損害賠償請求を受ける可能性	ISMSやプライバシーマークの認証取得による持続的な秘密情報管理に取組み、内部監査や社内研修等を通じて適切な情報資産管理を徹底。保険加入継続でのリスク対策。	中	大
8	M&A及び資本業務提携等のリスクについて 持続的な成長のためのM & Aや資本業務提携等について、当初想定していた成果が得られない場合や、資本業務提携等を解消・変更する可能性。	事前に対象企業の財務内容や契約内容等審査を十分行い、リスクを検討したうえで決定。	低	中
9	金利変動及び資金調達のリスクについて 物流センターの新設や事業展開に必要な資金を借入等について、予測を上回る金利の上昇等があった場合、調達コストが増加する可能性。	変動金利の借入金は、金利の変動リスクに晒されているため、固定・変動調達比率の調整を、主に可能な範囲での低金利による固定化等でリスク管理。	中	低
10	市場環境の変化および競合のリスクについて 国内景気の悪化等によりEC市場の成長が停滞または縮小に転じた場合、当社グループの取扱業務量が減少する可能性や、大手企業による自動化・無人化倉庫の展開や業界再編など競争が激化する中、ITオートメーション事業においても同業他社と競合する可能性。	顧客ニーズに応じた柔軟なサービス提供や、自社現場で培ったノウハウを活かしたソフトウェアの改良等により競合他社との差別化を図ることで対応。	中	大

主要なリスクと対応策

No	主要なリスク	リスク対応策	リスクの 顕在化	リスクの 影響度
11	訴訟等のリスクについて	サービス提供に関して品質等のトラブルや問題が発生した場合、当社グループに過失の有無を問わず、顧客等から損害賠償請求や訴訟（以下「訴訟等」といいます。）を提起される可能性。	中	大
12	創業者への依存リスクについて	当社の代表取締役社長である達城久裕は、当社設立以来の代表取締役社長であり、同氏は経営方針や経営戦略等、当社の事業活動において重要な役割を果たしており、同氏に対する当社の依存度が高くなり続ける可能性。	低	大
13	物流拠点の貸借に関するリスクについて	貸主との賃貸借契約により賃借する物流センターについて、普通賃貸借契約においては契約期間中に、定期建物賃貸借契約においては主に契約更新時に、近隣相場の上昇等を背景として、賃借料が引き上げられる可能性。	中	中
14	情報セキュリティに関するリスクについて	情報セキュリティ・システム障害のリスクについて高度化・巧妙化するサイバー攻撃（ランサムウェア等）やシステム障害により、機密情報・個人情報の漏洩、基幹システムおよび物流サービスの停止等の事態が生じた場合、当社の社会的信用の失墜、営業機会の損失、顧客や取引先への損害賠償請求等に発展し、当社の業績および財務状況に重大な影響を及ぼす可能性があります。	大	大

※14は有価証券報告書に記載はありませんが、直近の環境変化を踏まえ、最新のリスクとして追加しております。
 ※その他のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

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。
- 本資料の次回開示予定は、2027年5月末を予定しております。



【お問合せ先】

関通ホールディングス株式会社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

