



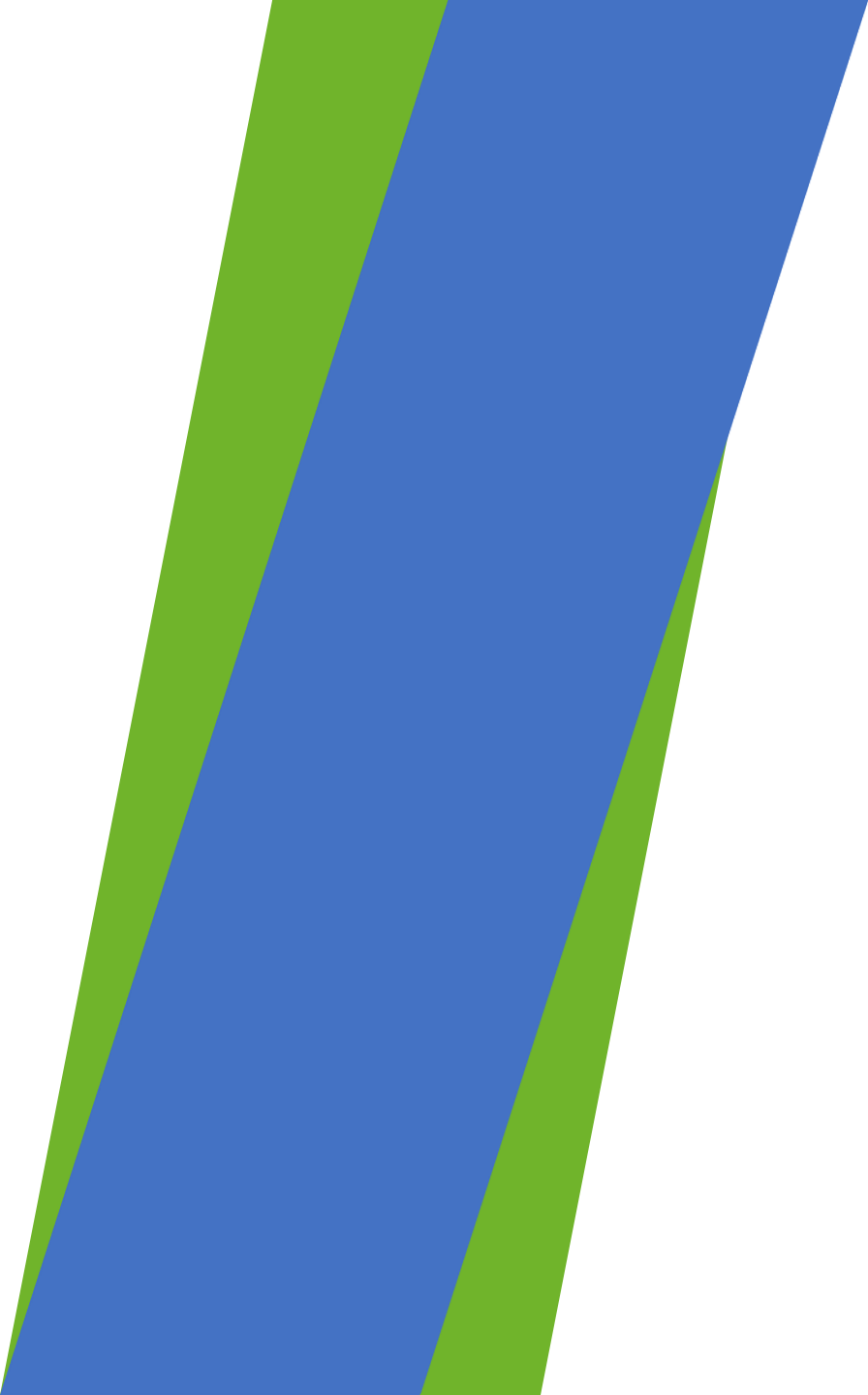
証券コード：9326 株式会社関通

2025/5/30

事業計画及び 成長可能性に関する事項

目次

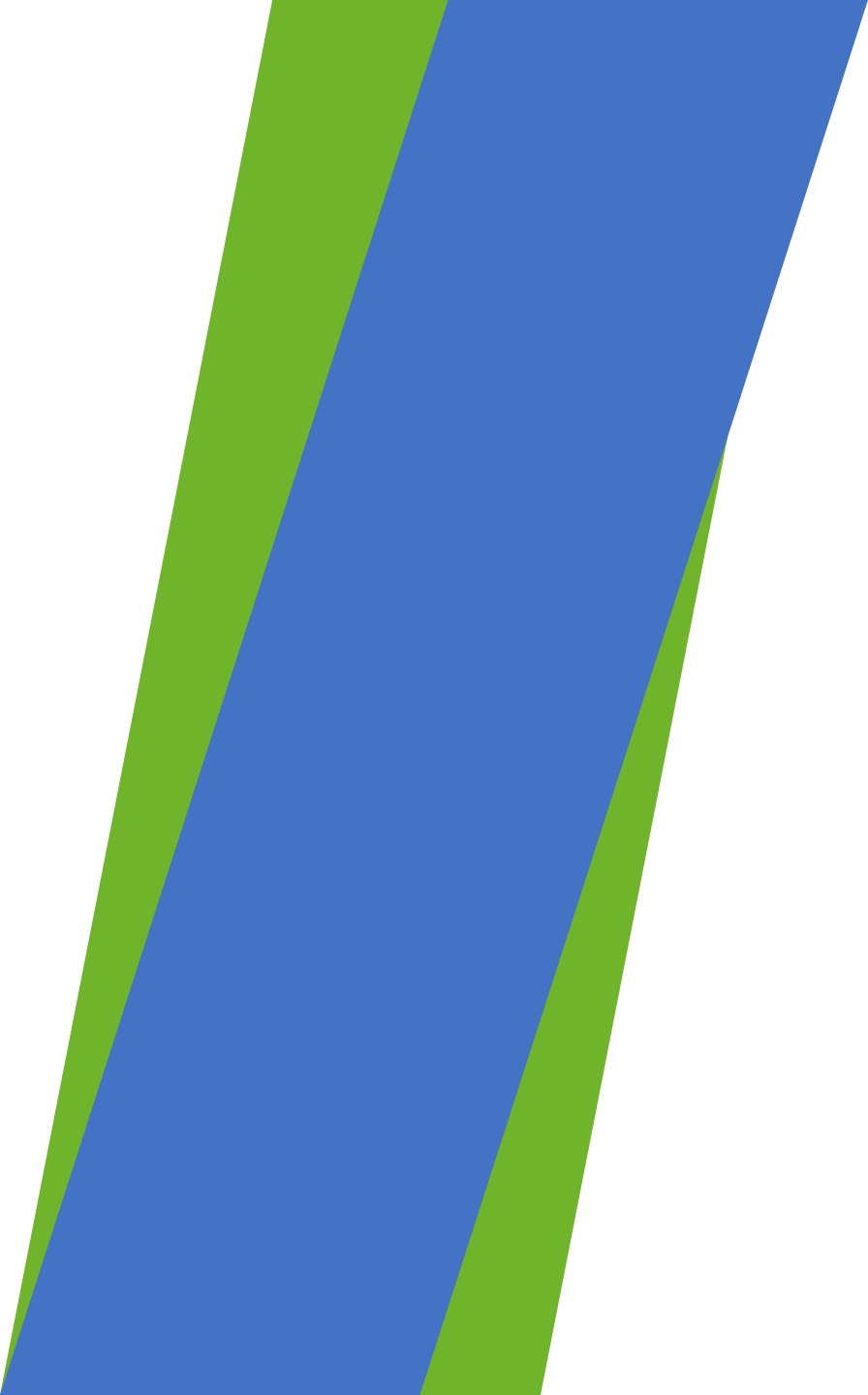
I.	会社概要		3
II.	ビジネスモデル		5
III.	市場環境		11
IV.	競争力の源泉		15
V.	事業計画		24
VI.	認識するリスク及び対応策		37



Ⅰ．会社概要

会社概要

会社名	株式会社関通	
事業所	関西本社 東京システム開発部 物流拠点(関通単体)	兵庫県尼崎市西向島町111-4 東京都千代田区神田佐久間町3-37-1 文唱堂ビル 5F 関西14拠点 関東5拠点 [総面積 91,200坪 (2025年6月予定)]
子会社	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	兵庫県尼崎市西向島町111-4 兵庫県尼崎市西向島町111-4
設 立	1986年4月	
代表者	代表取締役社長 達城久裕	
資本金	788百万円 (2025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	222名 (関通単体正社員のみ・2024年2月28日現在)	
事業内容	■物流サービス事業 EC・通販物流支援サービス 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 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」他 ■その他の事業	



Ⅱ. ビジネスモデル

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。



ビジネスモデル概要

関通は、物流サービス事業とITオートメーション事業の二つをもっています。

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。これらノウハウを当社が主催する「学べる倉庫見学会」等をとおしてお客様へご案内し、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ITオートメーション事業のサービスとしてお客様にご提供しています。



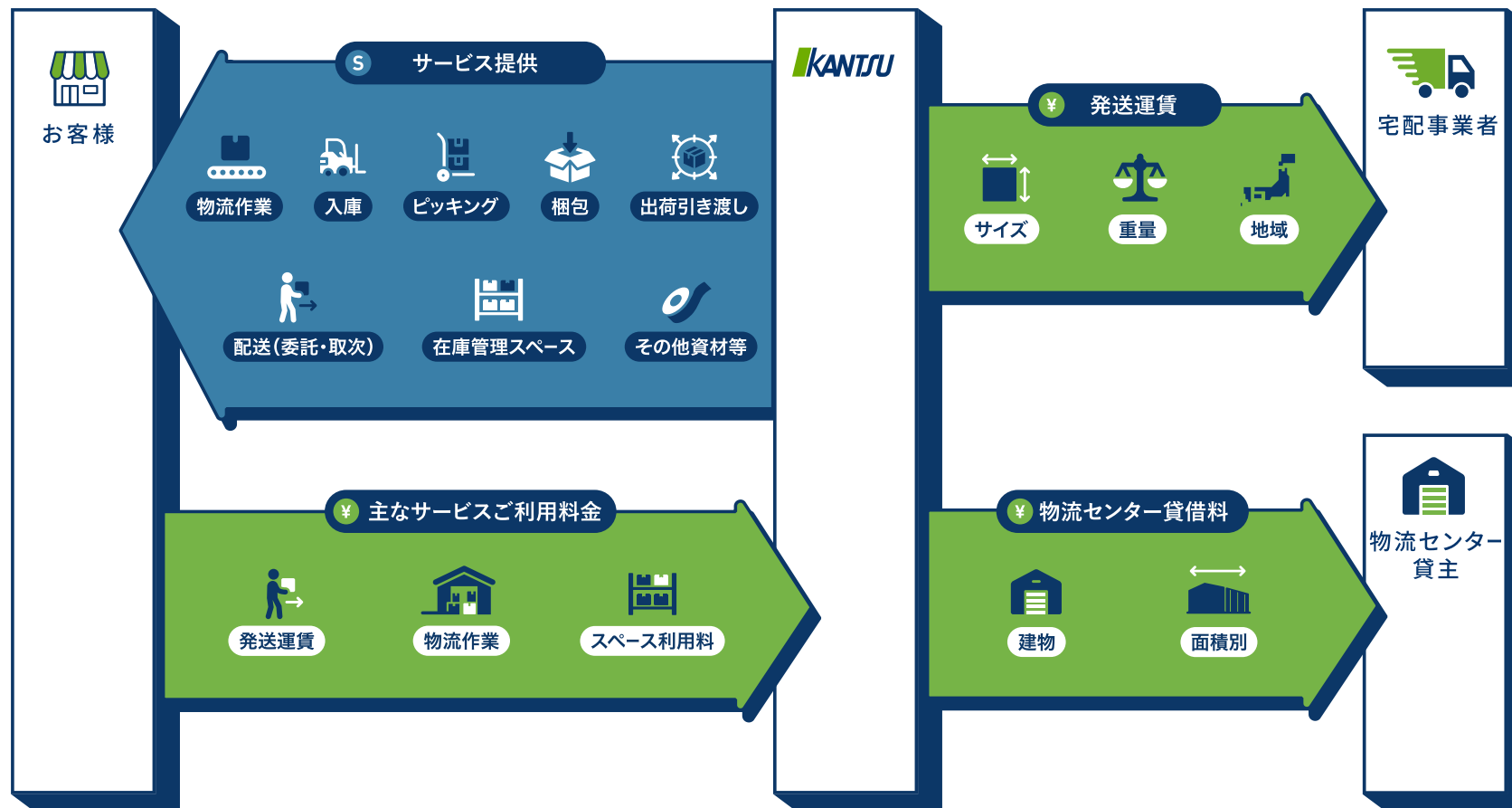
物流センター内で商品の保管、仕分、管理を行う物流事業。細かなピッキングと梱包を得意とし、注文から発送までの業務をワンストップで担う。

物流サービス事業の中核となる WMS (THOMAS) は自社開発され、現在では社外に向けたサービスとして展開。業界内のシェアを年々伸ばしている。

収益モデル [物流サービス事業]

物流サービス事業は、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。

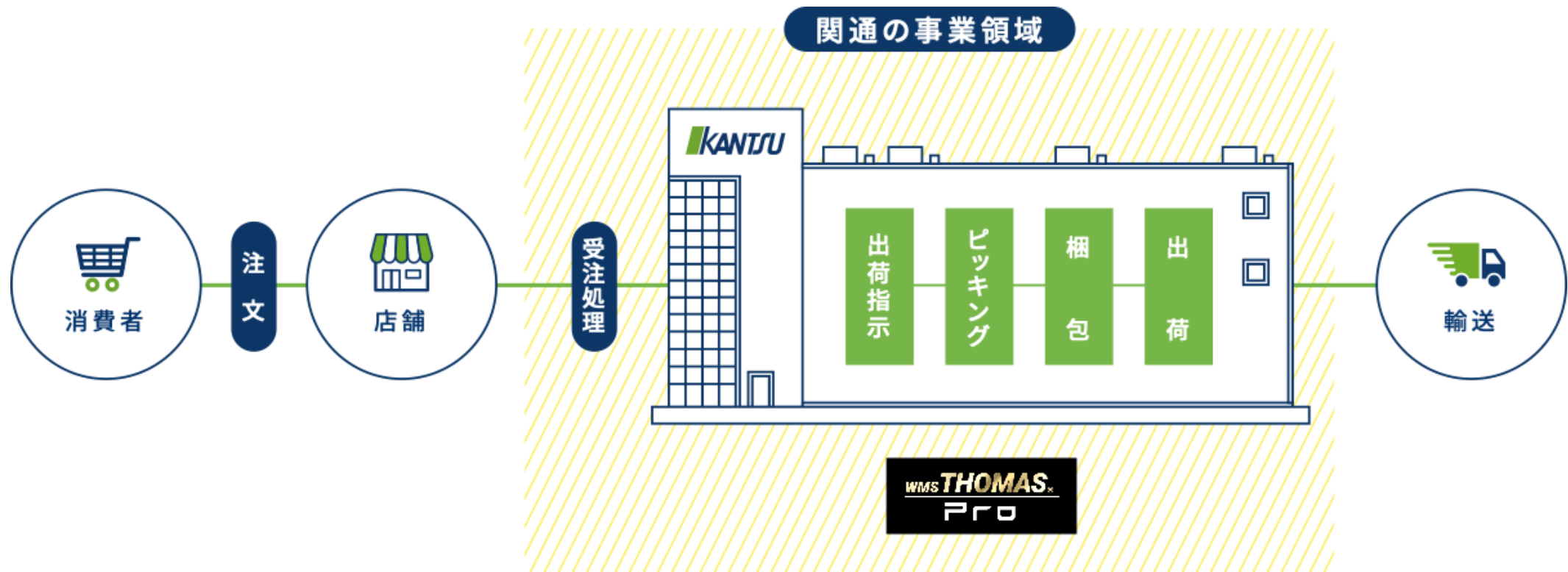


ビジネス領域

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。

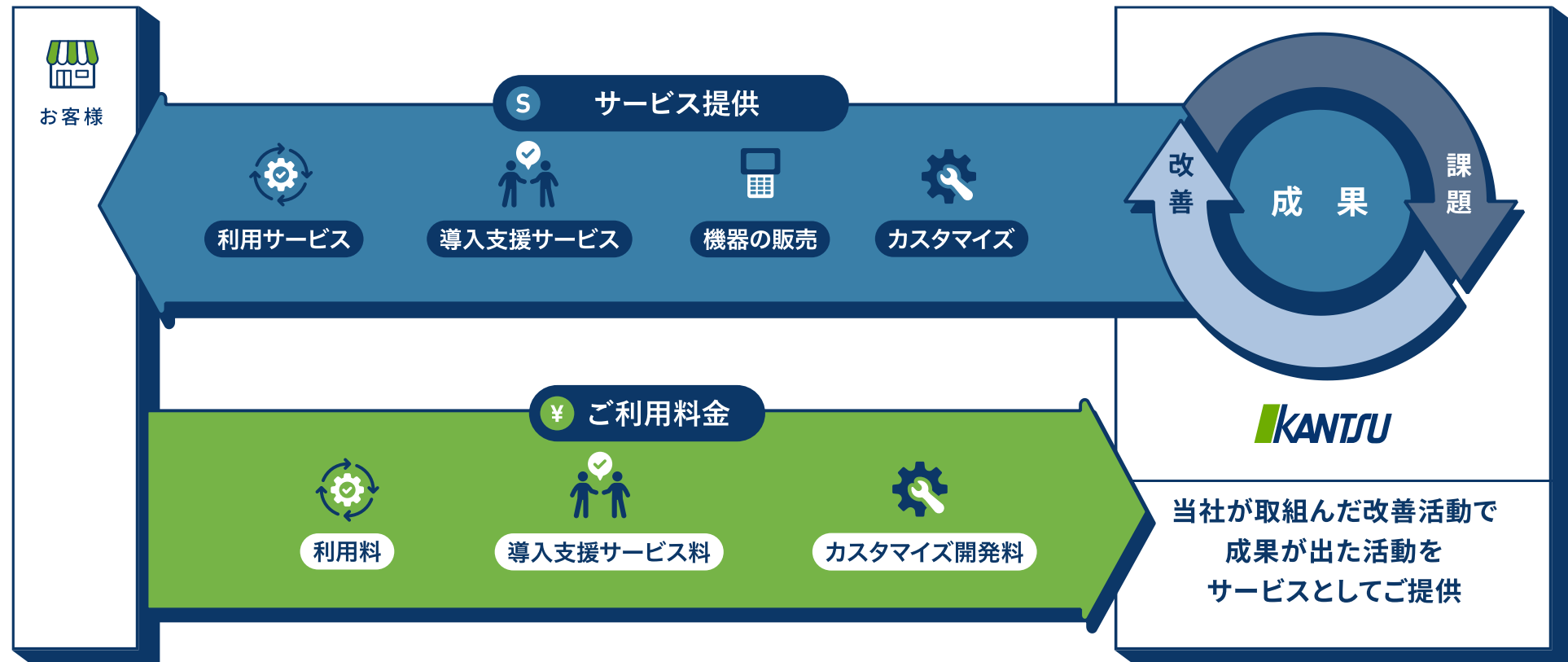
消費者から注文を受けた店舗の受注処理を受けて、商品を出荷指示・ピッキング・梱包・出荷まで対応、大手3社中心とした配送会社に荷渡しするまでとなります。

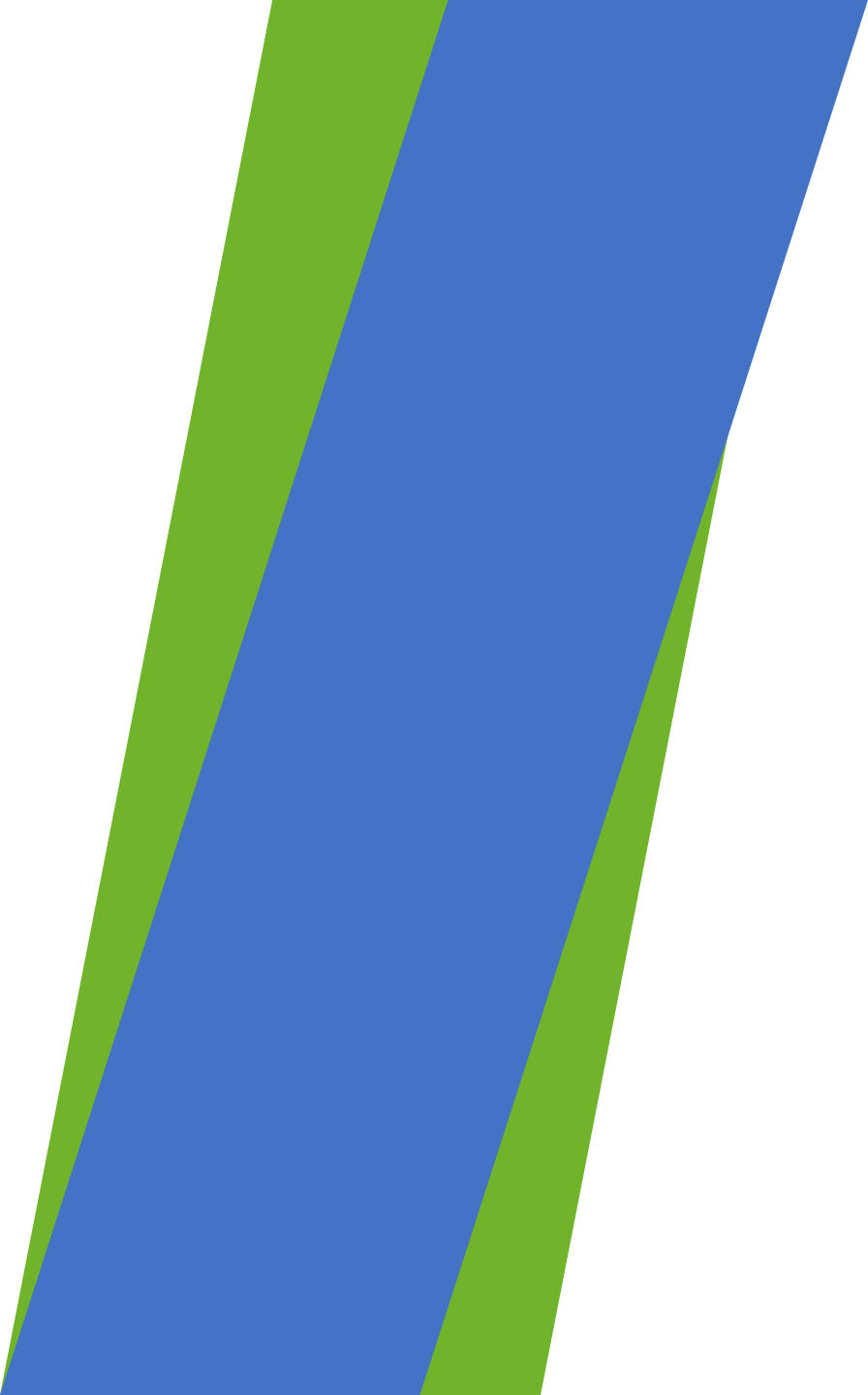
これまでおよそ1,000社様以上の物流改善に携わり、様々な企業様の成長を物流から作り上げてきたノウハウで、お客様の物流改善を行わせていただきます。



収益モデル [ITオートメーション事業]

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。



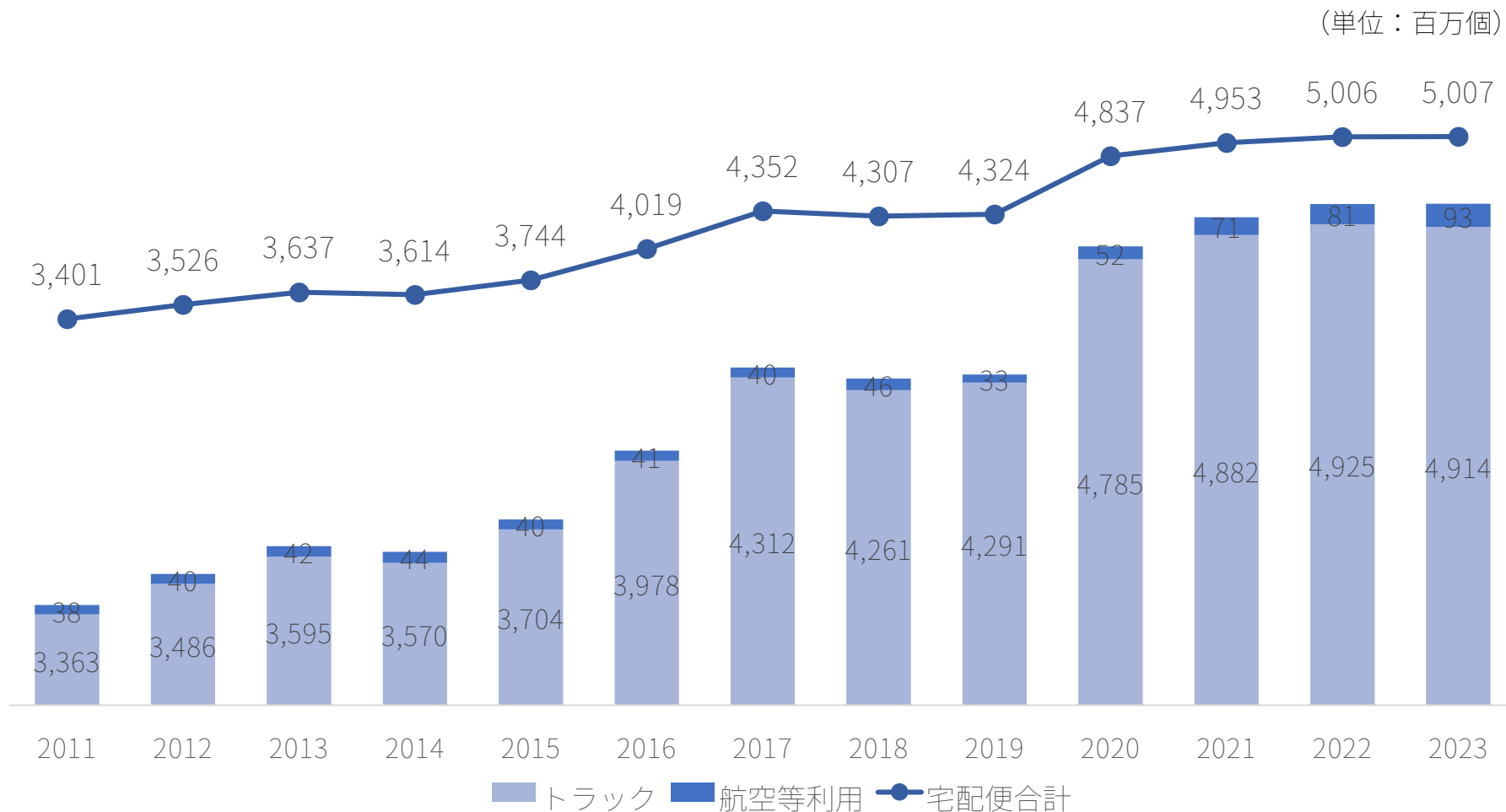


III. 市場環境

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す。

また、このグラフに含まれない『宅配大手以外に特定の運送会社に委託してラストワンマイルのサービスを提供』する動きは活発化、潜在的個数はさらに増加していると想定しております。

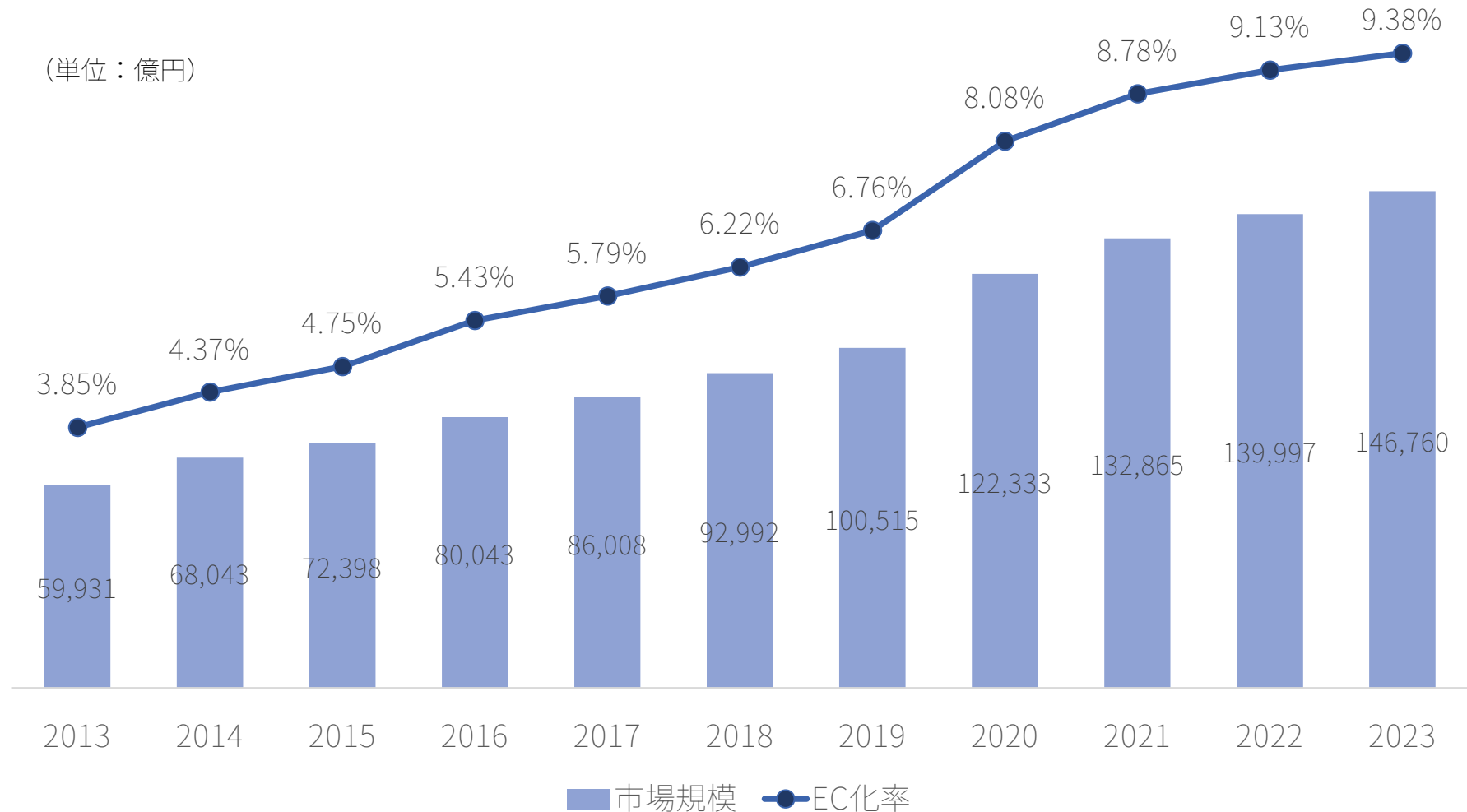


(出典) 国土交通省「令和5年度 宅配便等取扱個数の調査及び集計方法」

(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。

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。



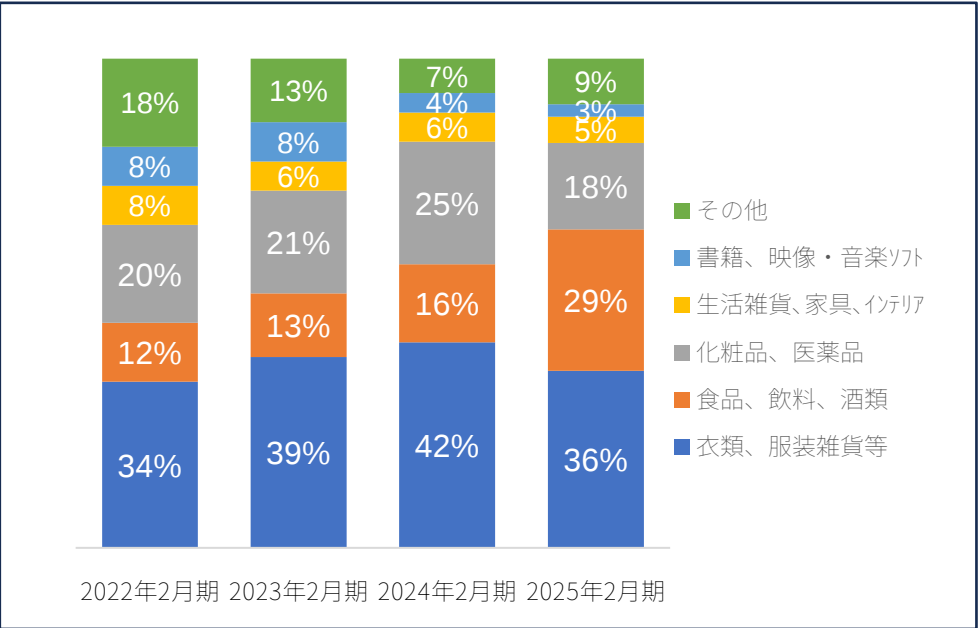
(出典) 経済産業省 令和5年度「産業経済研究委託事業（電子商取引に関する市場調査）」

(注) 出典の統計情報から、当社がグラフ化。

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、
当社の同分野の売り上げ構成も拡大しております。

《関通の分野別構成比推移》

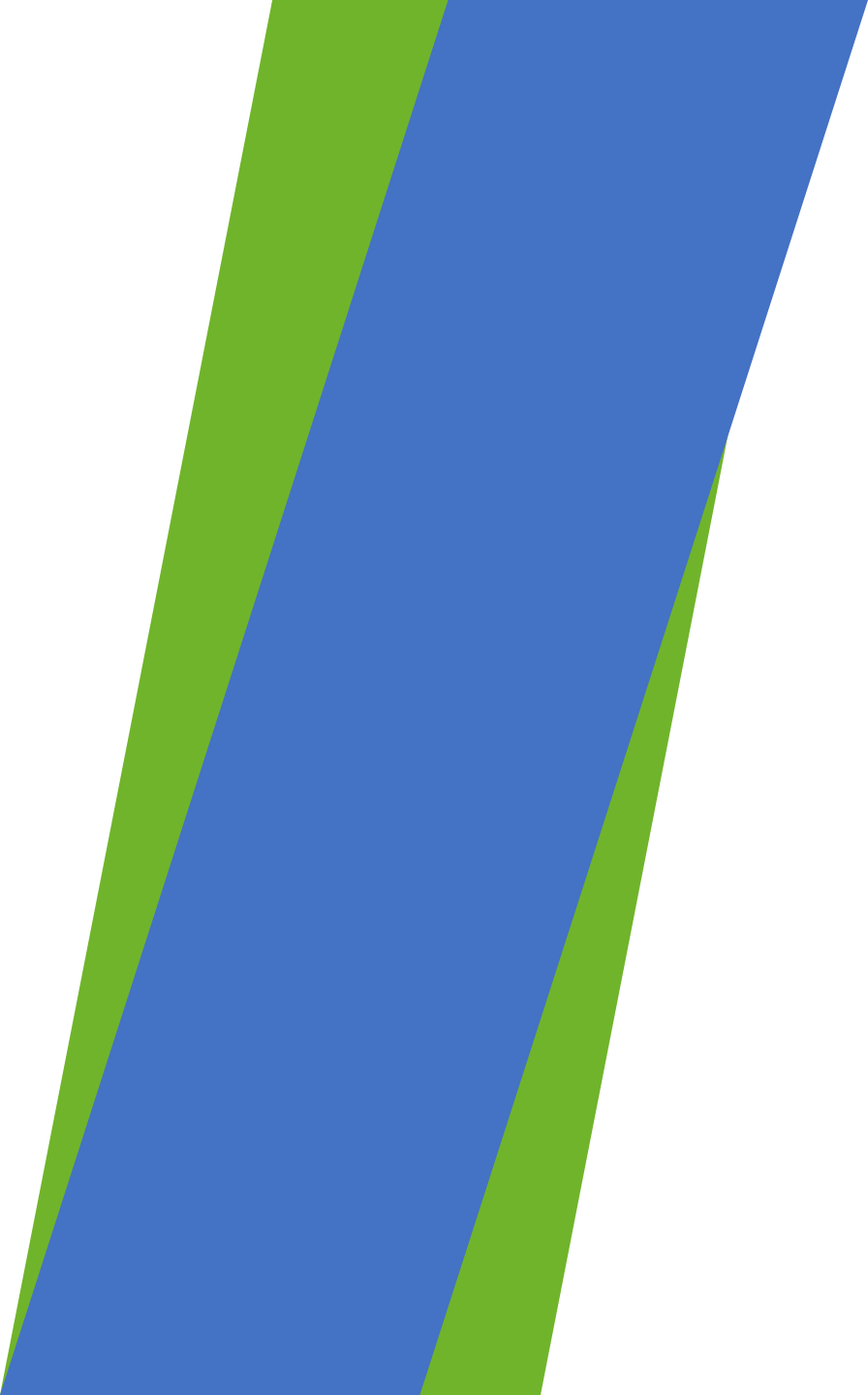


※各期累計売上高実績上位100社から算出。

《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	
	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%
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%
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%
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%
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%
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%
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%

(出典) 経済産業省
(注) 令和4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）」から、当社がグラフ化。



IV. 競争力の源泉

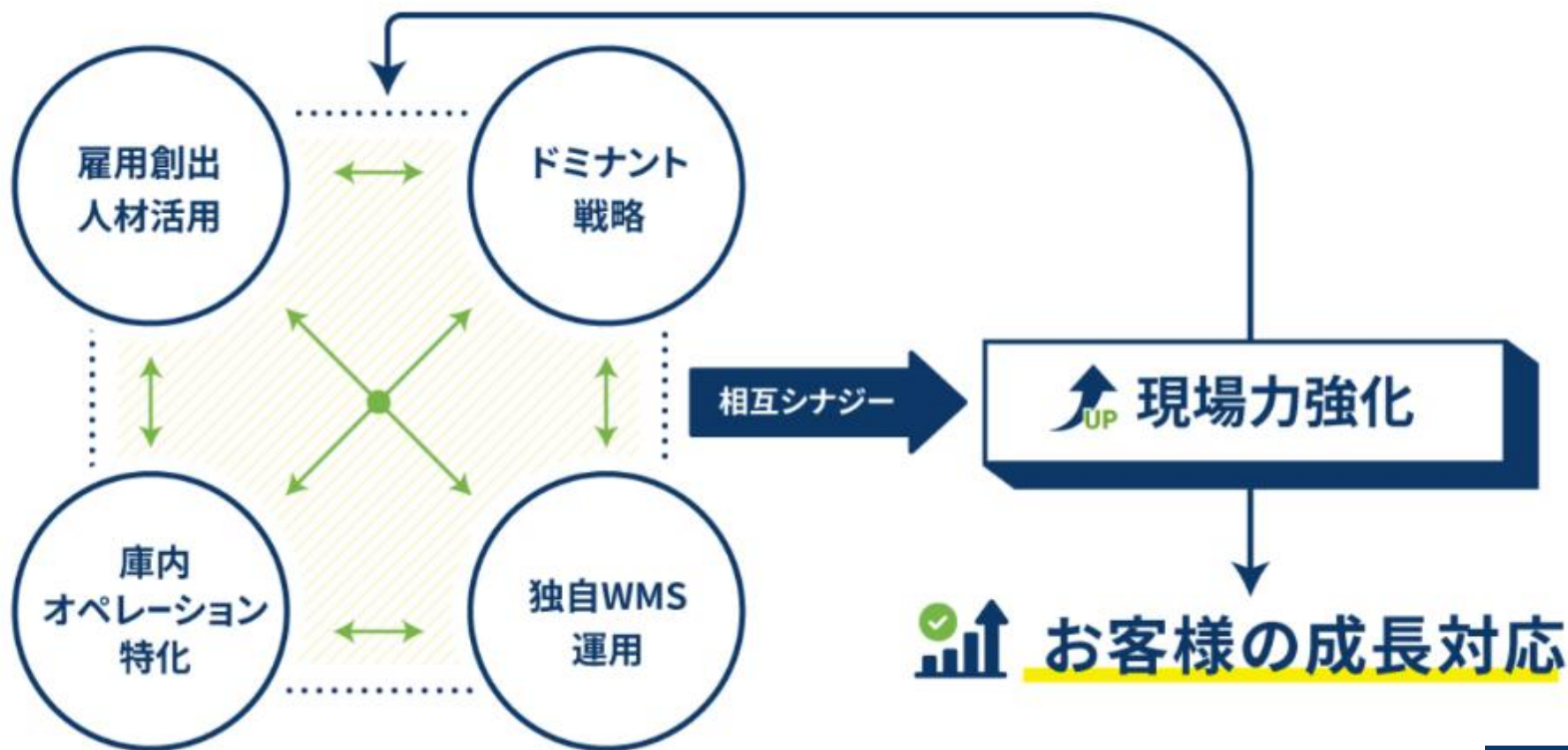
- ① ドミナント戦略
- ② お客様の波動対応
- ③ お客様の成長対応

※前期記載しておりました倉庫見学会はあらたな強みとして仕組みを検討中です。

当社の強み

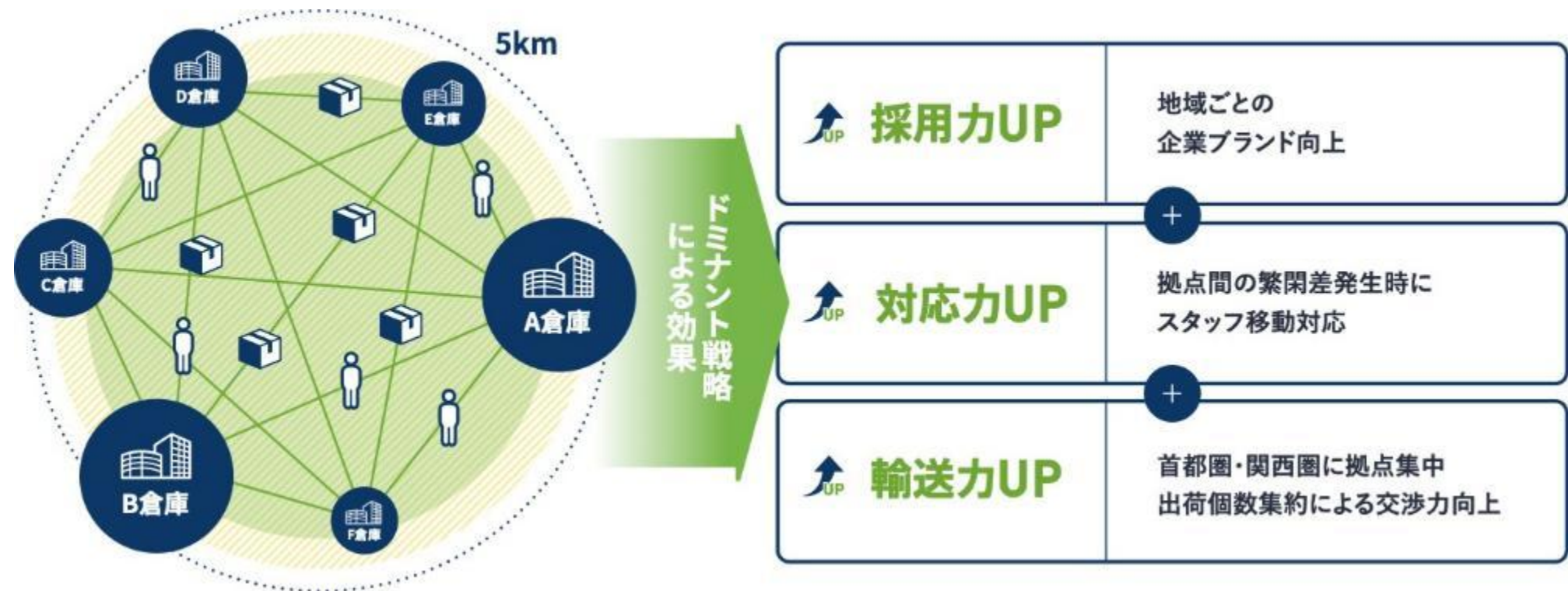
関通はお客様の声を聞き、お客様の要望に泥臭く対応しこたえる中でお客様とともに成長してまいりました。自社倉庫サービスの中からうまくいったことをかたちにしていくことで、ドミナント戦略・人材の活用や雇用の創出、独自WMSの開発、独自の庫内オペレーションの構築が為され、相互シナジーを形成し、関通の強みとしての現場力の向上につながっております。

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。



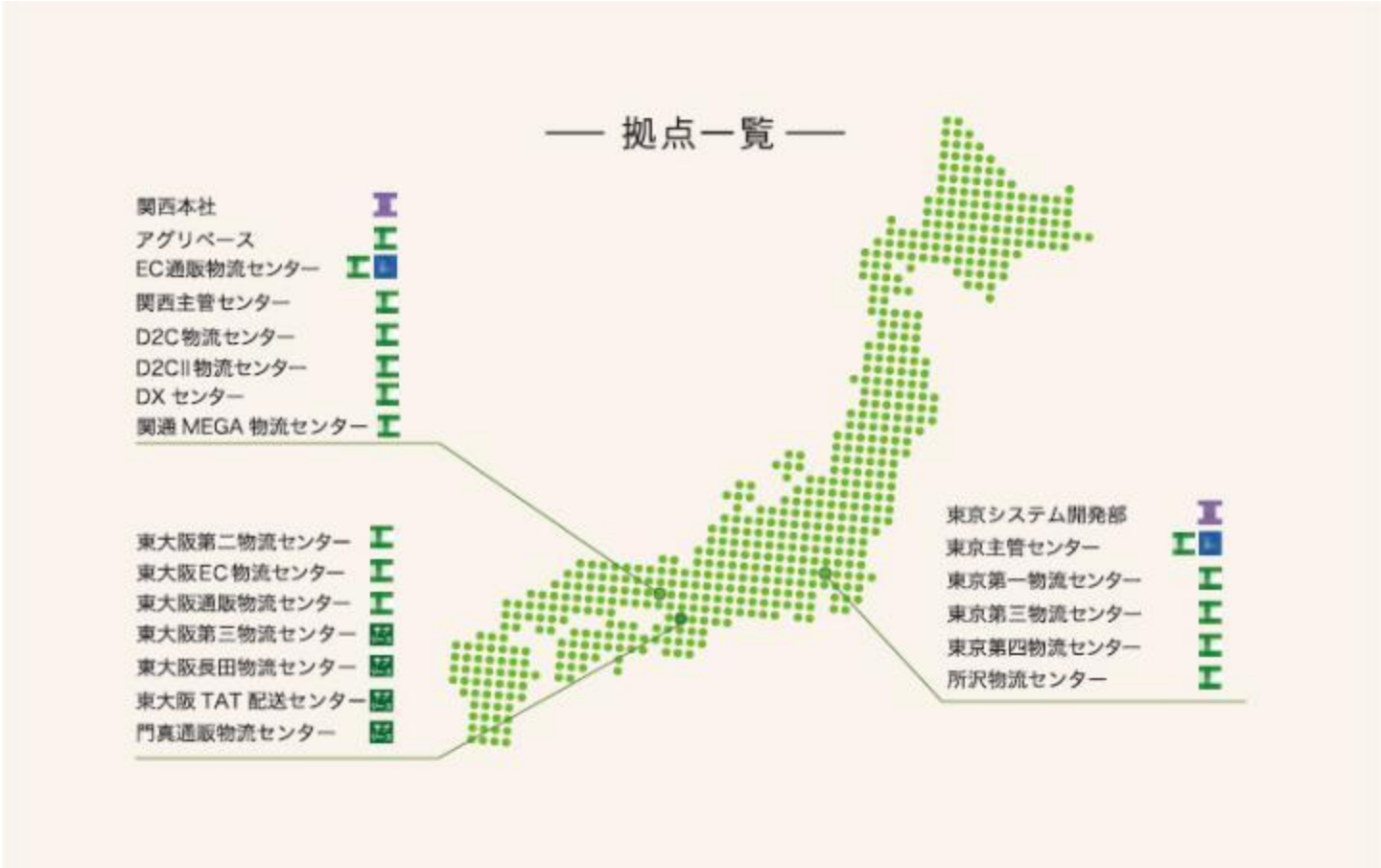
当社の強み①ドミナント戦略

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うみだしております。



当社の強み①ドミナント戦略

関東・関西合わせて、19拠点（総面積約91,200坪・新設の関通MEGA物流センター面積を含む）で、物流サービスをご提供いたします。



※掲載している拠点は一部となります。



所沢物流センター

(2024年12月OPEN)

倉庫面積：約7,900坪

温度帯：常温



関通MEGA物流センター

(2025年6月OPEN予定)

倉庫面積：約10,800坪

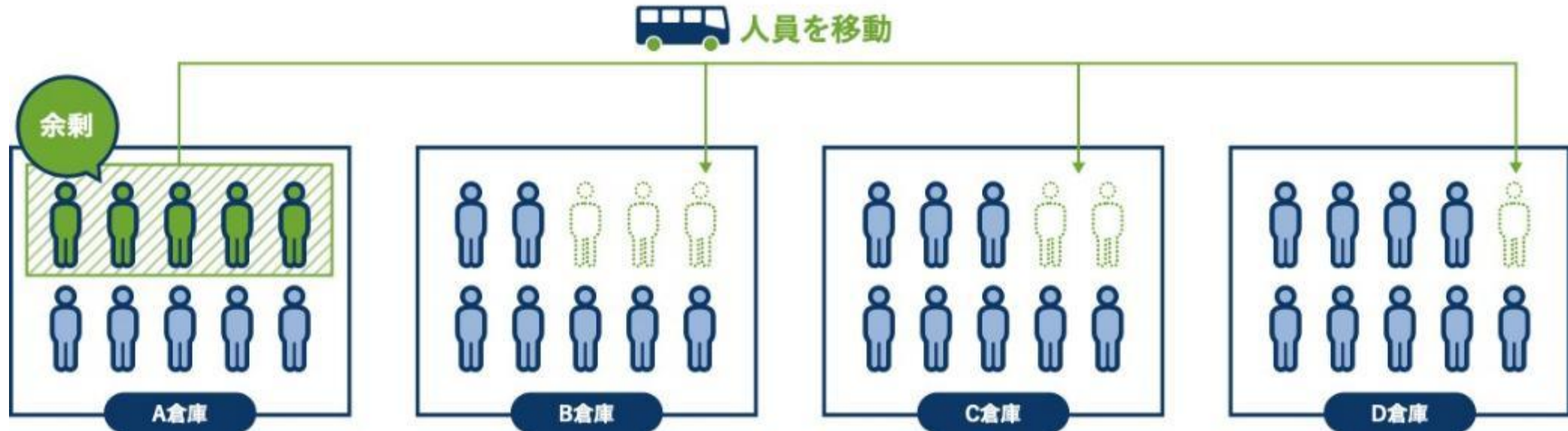
温度帯：常温

当社の強み②お客様の波動対応

繁忙期・閑散期による出荷量の変動はもちろん、楽天やアマゾンなどのモール系ではイベントが頻繁に行われます。そのイベントごとの出荷ボリュームを予想し各チームとの人員フォーメーションを事前に共有・計画に落とし込む事で、お客様の物流最大化と人員回転効率の最大化を実現します。また、同一日内でも近隣倉庫同士で連携し、人員の移動を迅速に行うことでお客様に対応しております。

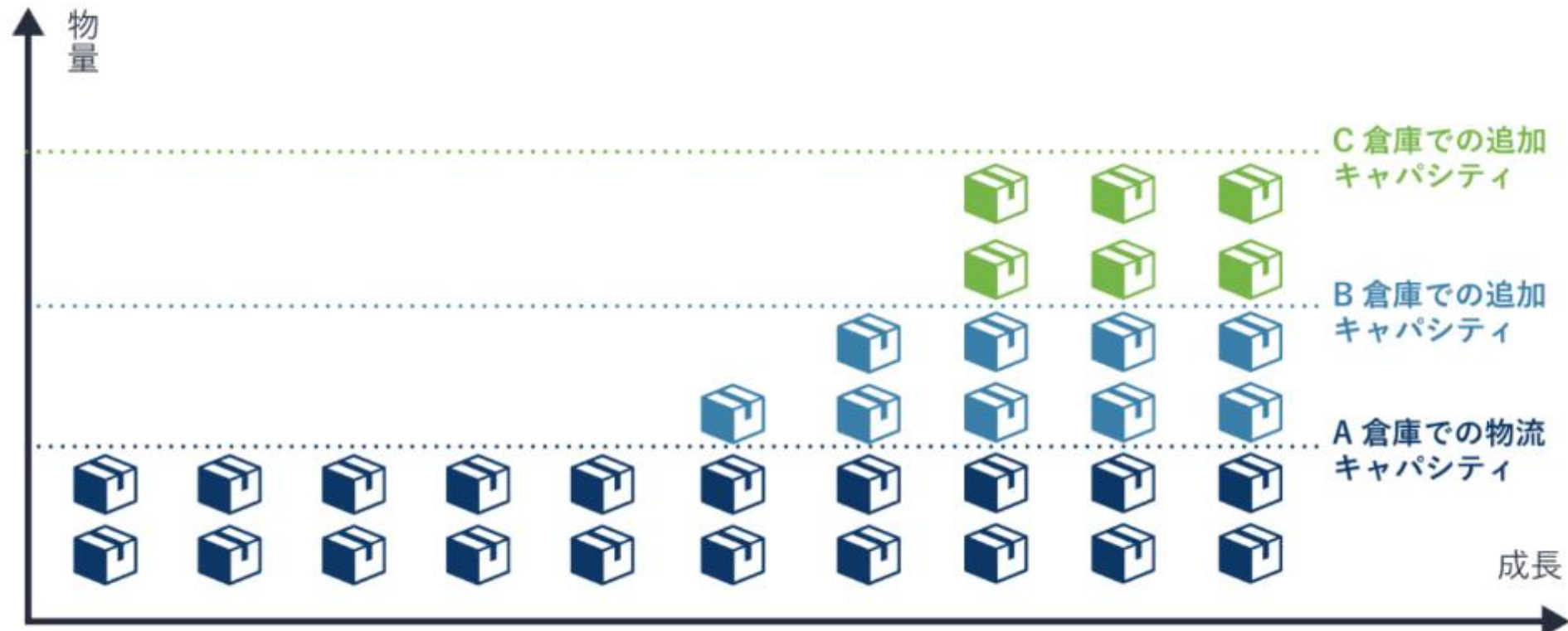
エリア内倉庫間の人員連携

例えば、A 倉庫のお客様の発送業務が明日急にストップとの連絡があった場合、A 倉庫の人員の稼働率が急に下がります。しかし、このドミナント戦略により A 倉庫の人員を B～D 倉庫の人手不足の現場に配置することで稼働率をあげることが可能になります。



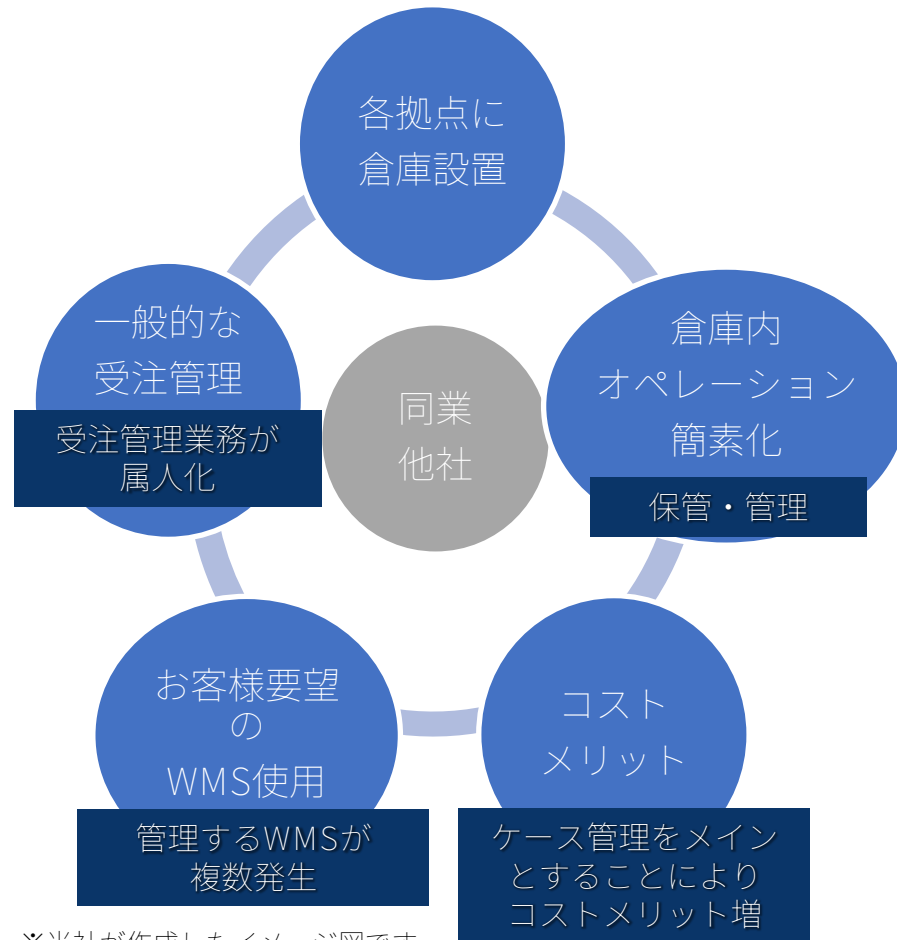
当社の強み③お客様の成長対応

お客様の成長キャパオーバーをカバーする成長対応、お客様の売上成長に対する出荷量とスペースの確保も柔軟に対応可能。アウトソーシングの一番の効果は、自社では対応できなかった「キャパシティを超える」というところにあります。成長過程でのお客様の声でもっとも多く聞くことは「今の倉庫ではこれ以上出荷できない」との声です。倉庫間で連携が取れる距離内に配置を行うことで、スムーズな物流連携がいつでも取れる体制を構築し、1拠点での対応キャパシティの限界値をエリア戦略により回避することで、お客様の成長や出荷増大に対応出来ます。



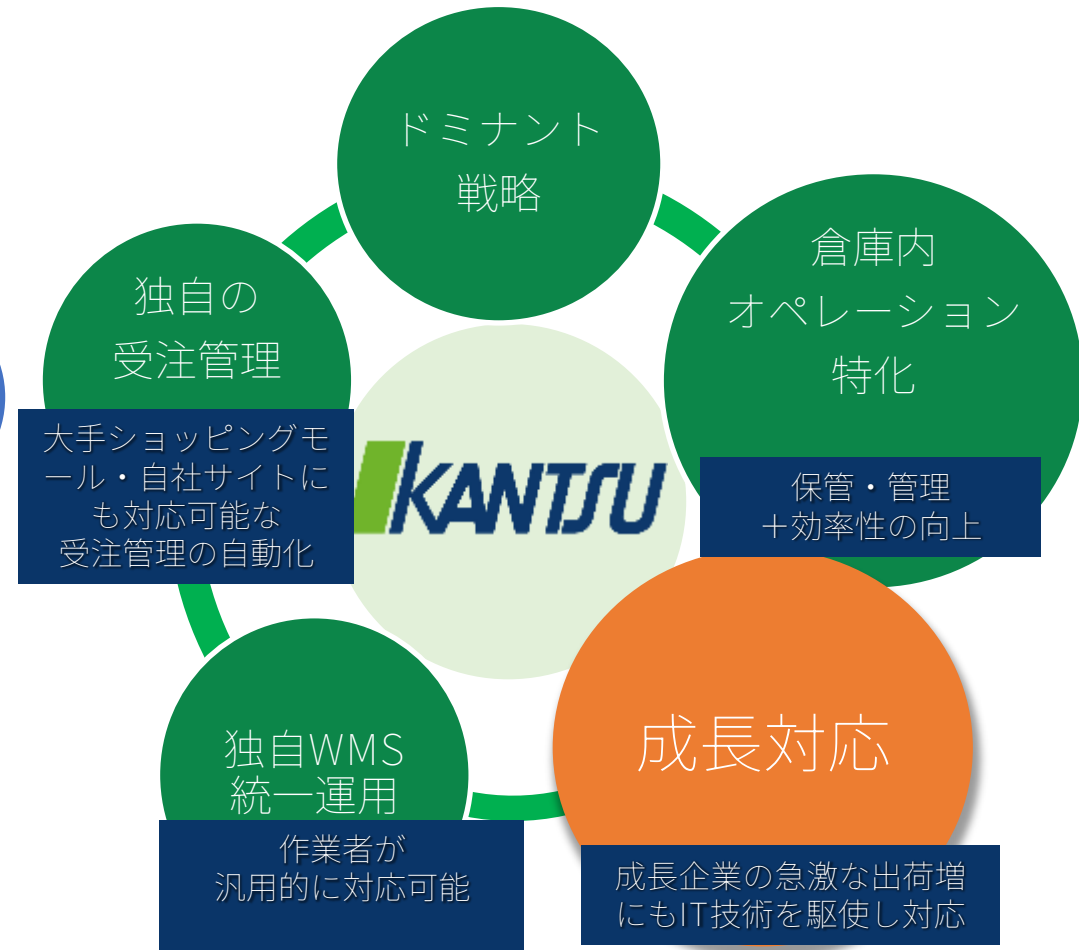
競合環境 [物流サービス事業]

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。

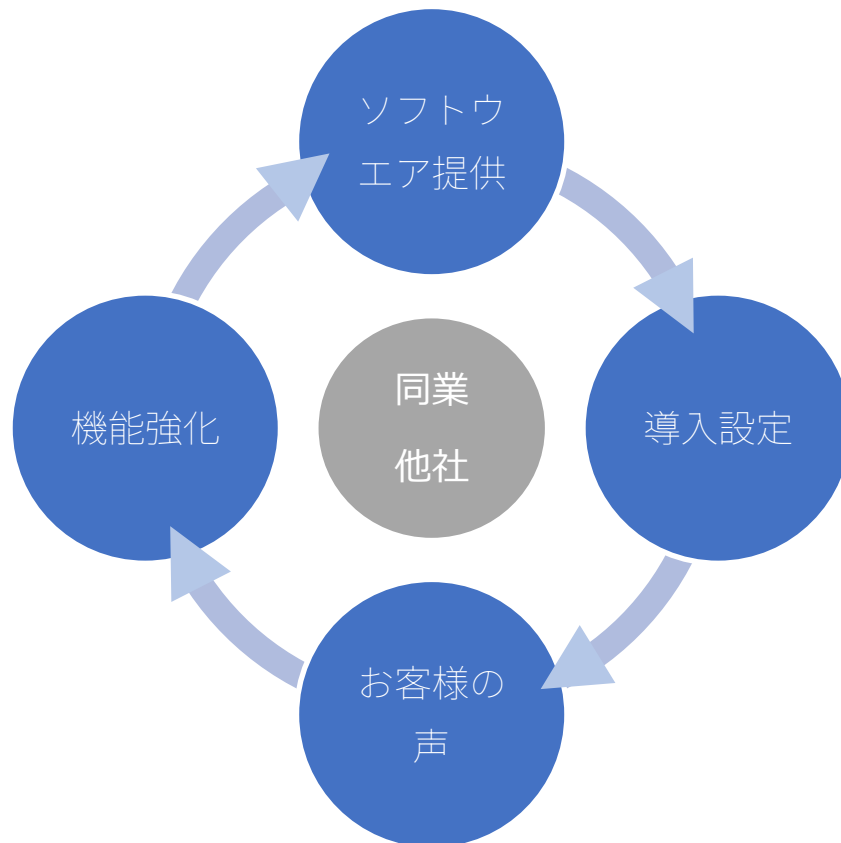
BtoC 企業をメインターゲットとした「細かな対応」。
IT技術を駆使し、お客様の成長に対応。



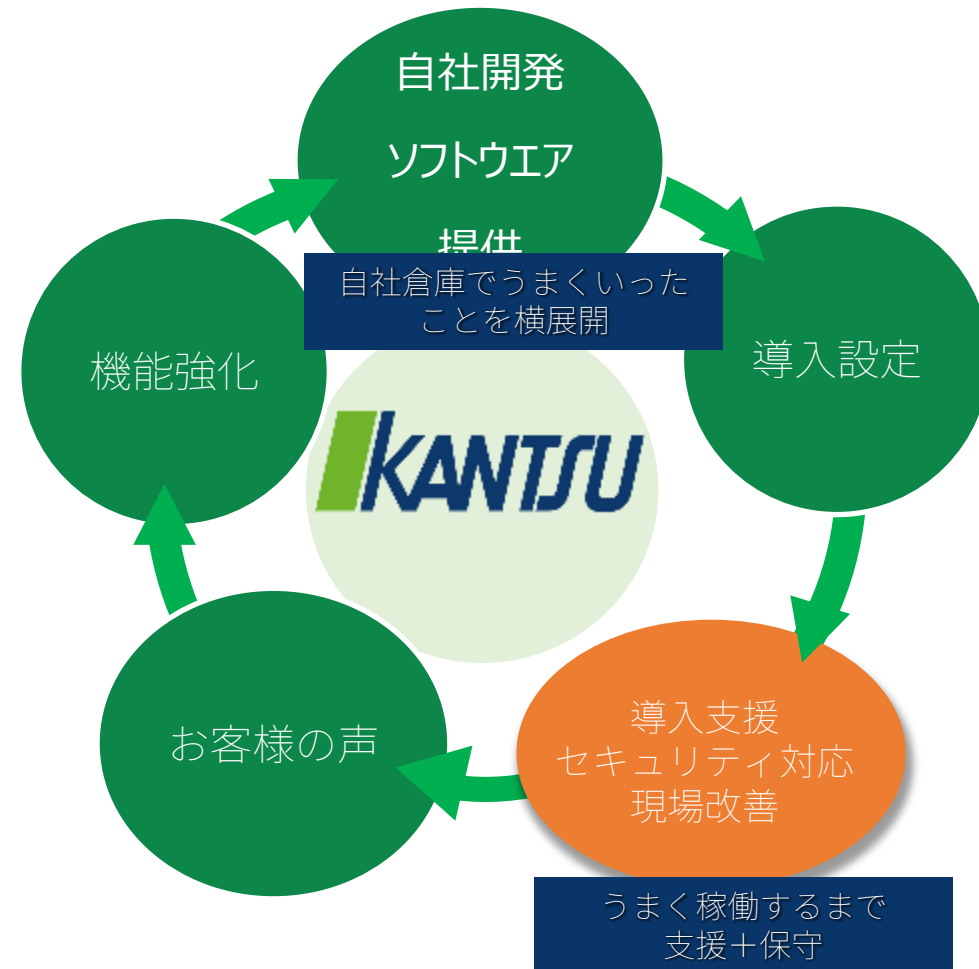
競合環境 [ITオートメーション事業]

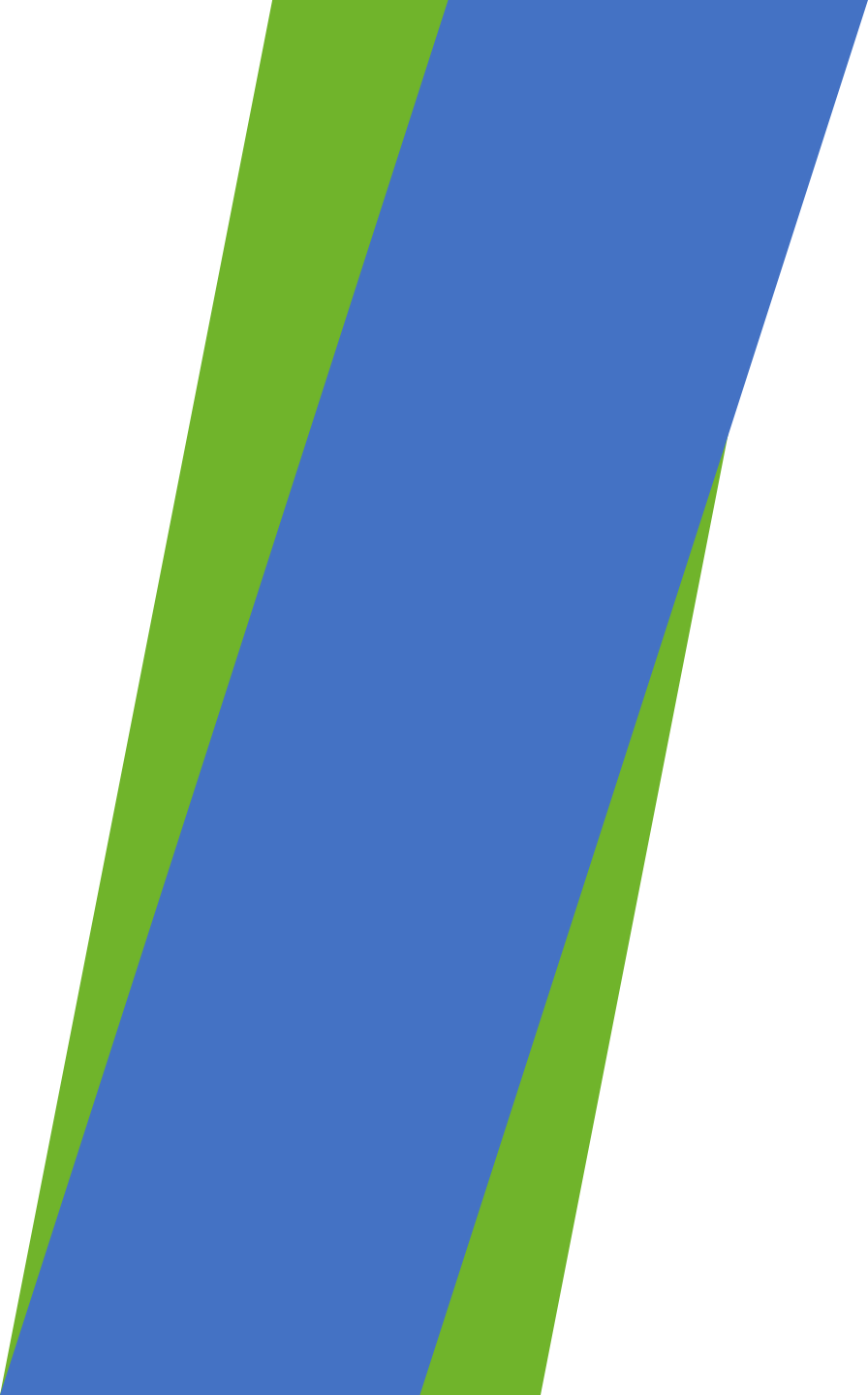
一般的にソフトウェア導入設定後は
クライアントが対応。

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。





V. 事業計画

【通期計画・連結】2026年2月期

サイバー攻撃の影響から回復、あらゆるセキュリティを強化し次の打ち手に進むための一年です。
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まいります。

(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・連結セグメント別】 2026年2月期

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ております。

サイバー攻撃を機に現在の事業環境と関通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年です。

(単位：百万円)

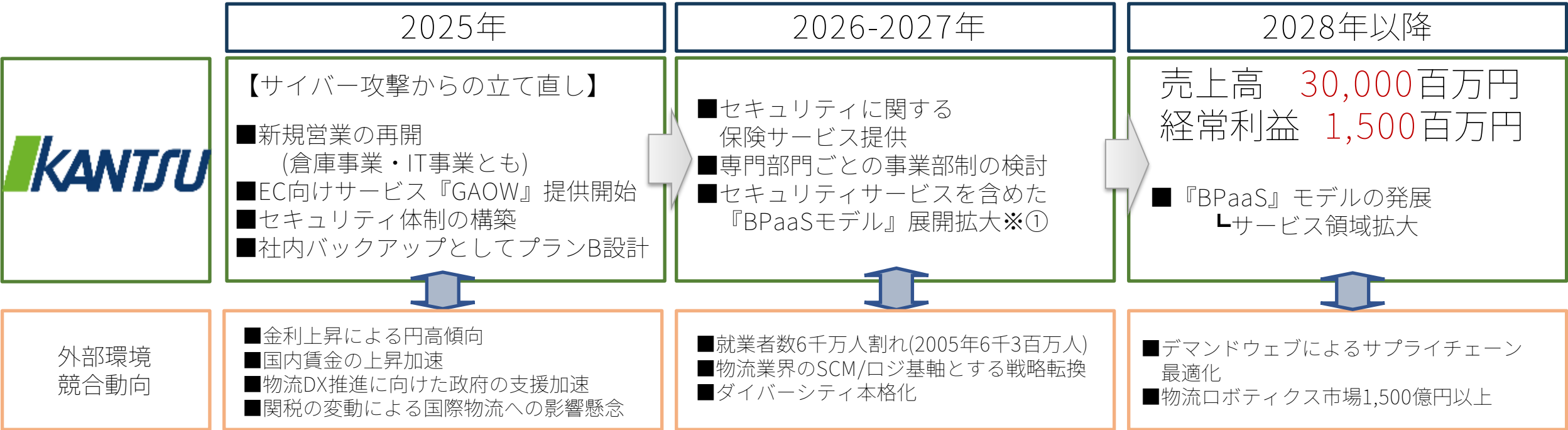
		2025/2期 通期 [実績]	2026/2期 通期 [計画]	前期比 増減率(%)
物流サービス事業	売上高	14,524	15,037	+3.5
SaaS利用料	売上高	318	349	+9.7
機器・導入・開発	売上高	315	318	+1.0
ITオートメーション事業 合計	売上高	638	667	+4.6

中期での成長イメージ

2025年2月期、経営環境においては日本国内の最低賃金の上昇額は50円と過去最高のベースアップとなり環境変化は拡大の一途、また、いわゆる2024年問題としてトラックドライバーの時間外労働上限が規制される等の事業環境変化も大きくなっており、加えて、2024年9月に当社はサイバー攻撃を受け、業績に大きな損害を被ることとなりました。

当社は前期より、こういった環境を織り込んだ3か年計画の開示はリスク要因が大きいと判断して見送りとさせていただきます。

一方で、関通の今後の「成長イメージ」としては、下記を記載させていただきます。



※外部環境：(出典)『フィジカルインターネット』(フィジカルインターネット実現会議作成)

※ ①BPaaSとは、一部業務の受託先へ改善提案(BPO)するだけではなく、クラウドサービスを組み合わせ(SaaS)することで、業務プロセス全体の受託改善ができる、主にバックオフィス・コールセンター・広報マーケティングなどのノンコア業務で提供されるサービスのこと

成長戦略

サイバー攻撃を受けた前期から立て直しを図るべく、
既存の物流サービス事業・ITオートメーション事業にあらためて注力。
足元を固め、将来的なプライム市場への移行に向けた企業価値向上を目指す。

1

【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

- ・ 2025年2月期から2期間の拠点開設予定により合計18,700坪増加予定。※P19・34参照
- ・ EC事業者様向けに特化した物流プラットフォームサービス「GAOW（ガオウ）」の提供開始。※P29参照

2

【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

- ・ 冷凍設備はすでに満床、冷凍冷蔵の共配網の構築を引き続き進めてまいります。※P30・31参照

3

【新規事業戦略】

サイバー保険代理店としての基盤作り

- ・ サイバー保険の代理店として物流事業に携わる各企業への導入を検討。P32参照

※2024年9月、外部からのサイバー攻撃を受けたことにより戦略は全面的に見直すこととなりました。

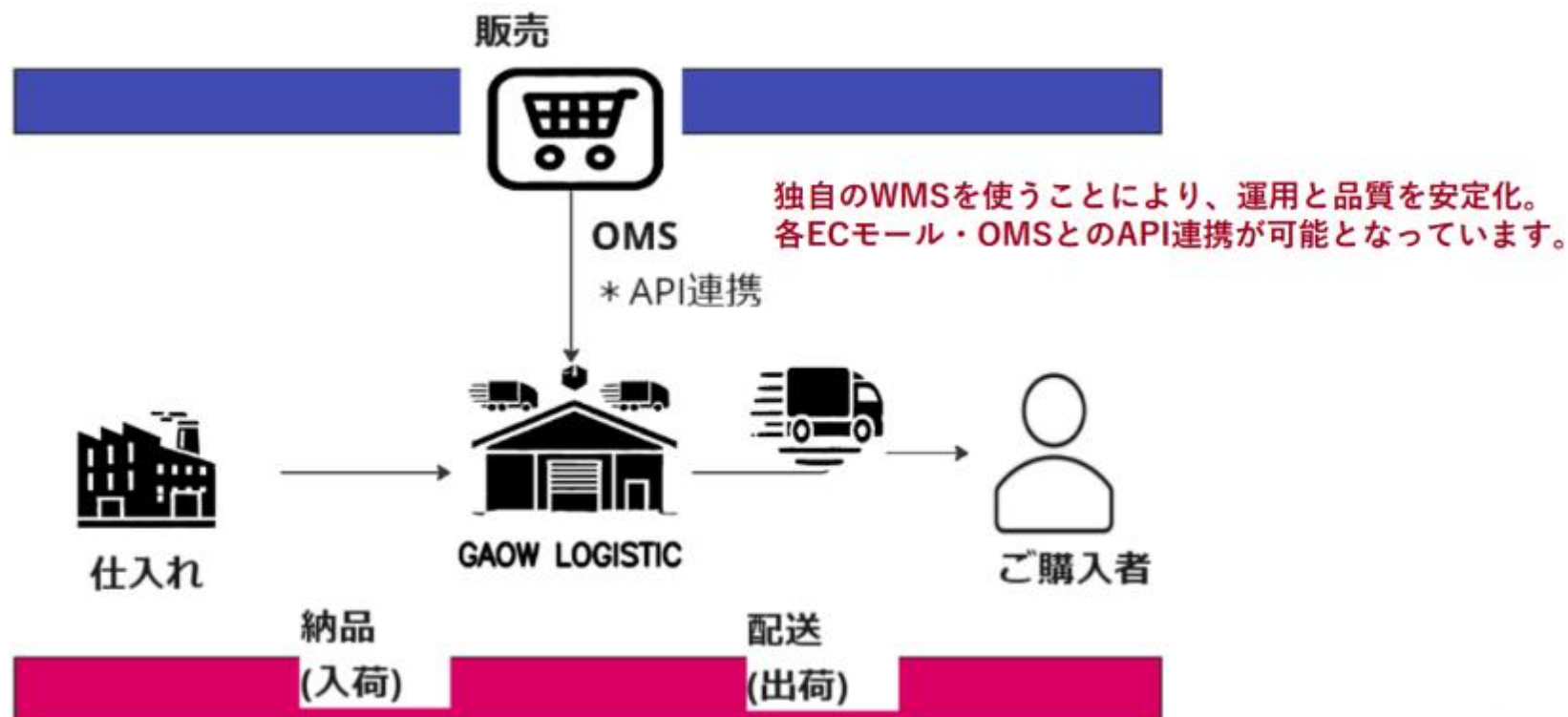
前期記載しておりました各戦略に関しては下記のとおりとなります。

- ・ 全社戦略 ・ ・ ・ 上述のとおりM&Aよりも自社の既存事業である物流・ITに改めて注力
- ・ 持ち株会社への移行 ・ ・ ・ 2024年10月11日開示「持株会社体制への移行中止及び臨時株主総会の不開催 及び基準日の取消に関するお知らせ」のとおり中止
- ・ ECOMSの開発 ・ ・ ・ 2025年4月11日開示「2025年2月期 決算説明資料」のP3のとおり開発中止
- ・ 人材の獲得・育成、アグリベースは継続した戦略としておりますが優先順位は上記1から3が高く、記載より割愛させていただいております

成長戦略 | GAOW(ガオウ)のサービス提供

EC向けに開発された物流プラットフォーム、それがGAOW(ガオウ)です。

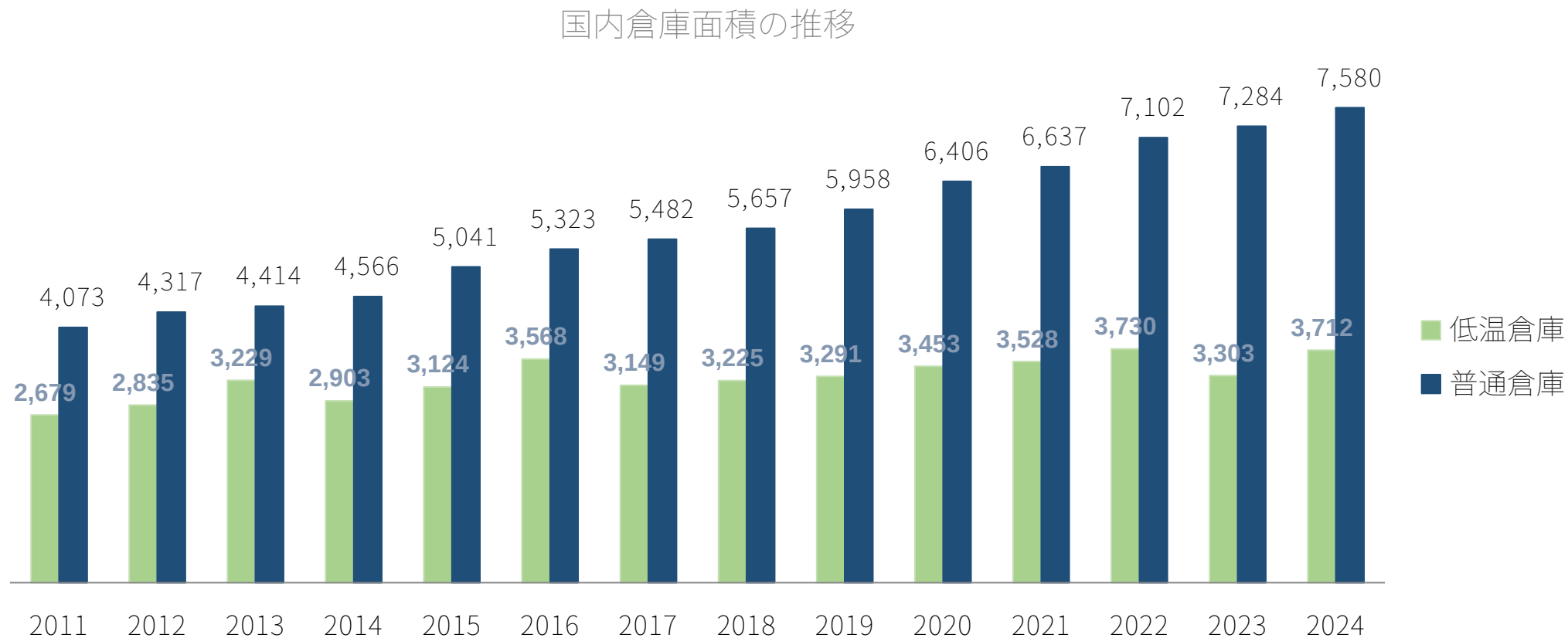
これまでの自社WMS「クラウドトーマス」は提供を継続、一方でお客様の求めるレベルに応じたサービス提供を実施することを意図して開発しております。カスタマイズ対応を行わずに運用を標準化・シンプルにしており、時間をかけずに直ちに開始できる従量課金制の発送代行サービスとなります。遅くとも2025年夏、運用開始予定です。



事業環境 | 低温物流倉庫の床面積 推移

普通倉庫は供給拡大が続いていますが、一方需要の高い低温倉庫の増加ペースは鈍化しております。

(単位：万㎡)



(出典) 国土交通省「倉庫統計季数」

成長戦略 | 「冷凍・冷蔵」食品物流代行サービス

食品業界は冷凍技術の進歩や高齢化社会への対応としての冷凍冷蔵食品の需要は大きく増加していますが、倉庫業界における冷凍冷蔵倉庫の床数は設置コストが常温より割高であることにも一因ではありますが増加していません。関通も冷凍冷蔵倉庫は1,000坪程度であり既に満床となっており、今後の戦略として、冷凍冷蔵倉庫への積極投資とともに、既に設備を持つ企業と協業することで、需要に対応してまいります。

食品の冷凍冷蔵業界の現状認識

1

冷凍技術の進歩による
冷凍食品商品の拡大

2

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

3

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

4

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

対応

- ✓ 新たに建設される冷凍・冷蔵倉庫への投資
- ✓ 冷凍・冷蔵倉庫を持つ食品流通会社との協業
- ✓ 冷凍・冷蔵倉庫を保持する物流会社の資本提携

物流ノウハウの投入+設備投資による効率化



関通EC通販物流センター
自動倉庫



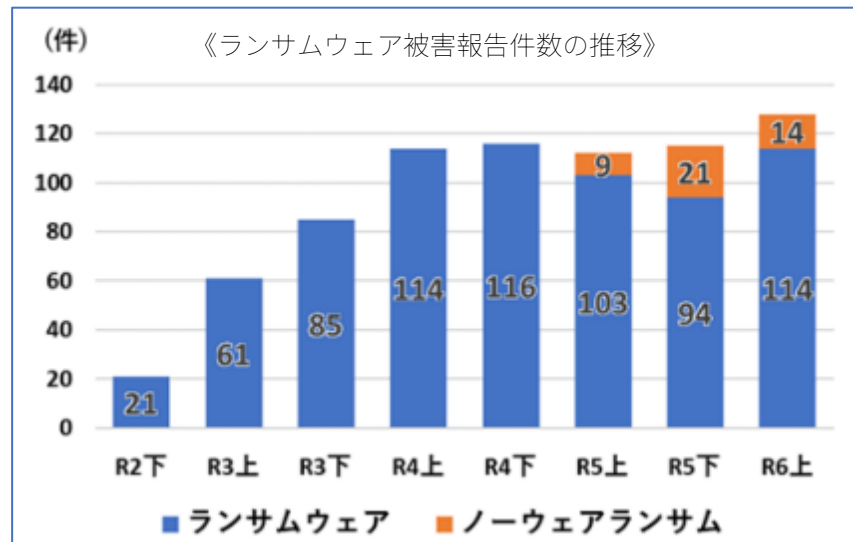
関通東京主管センター

成長戦略 | サイバー保険代理店業務

2024年9月、弊社は外部からのサイバー攻撃を受け、一定期間事業が停止しました。
この経験を糧として、新規事業としてサイバーセキュリティ関連サービスの提供を決定しました。

2025年5月の株主総会で定款を変更し、サイバー保険の販売代理店業務に加え、サイバーセキュリティ診断とその診断結果に基づく改善・運用サポート、監視サービスを提供します。さらに、企業経営、サイバーセキュリティ、情報システムに関するコンサルティング業務も手がけてまいります。

2025年現在、ランサムウェアの二重脅迫や生成AIを悪用した高度な攻撃、サプライチェーンを狙った攻撃等、さらなる多様化・高度化した攻撃が進むと予測されております。特に、業務停止と情報漏洩を同時に狙うランサムウェアの脅威が大きく、また、AIを使ったフィッシングメールや不正送金指示など、巧妙な攻撃も増えると考えられます。



(出典) 警察庁「令和6年上半期におけるサイバー空間をめぐる脅威の情勢等について」



サイバー攻撃を受けた経験者としての
経験・知見・防止策を活かした新規事業

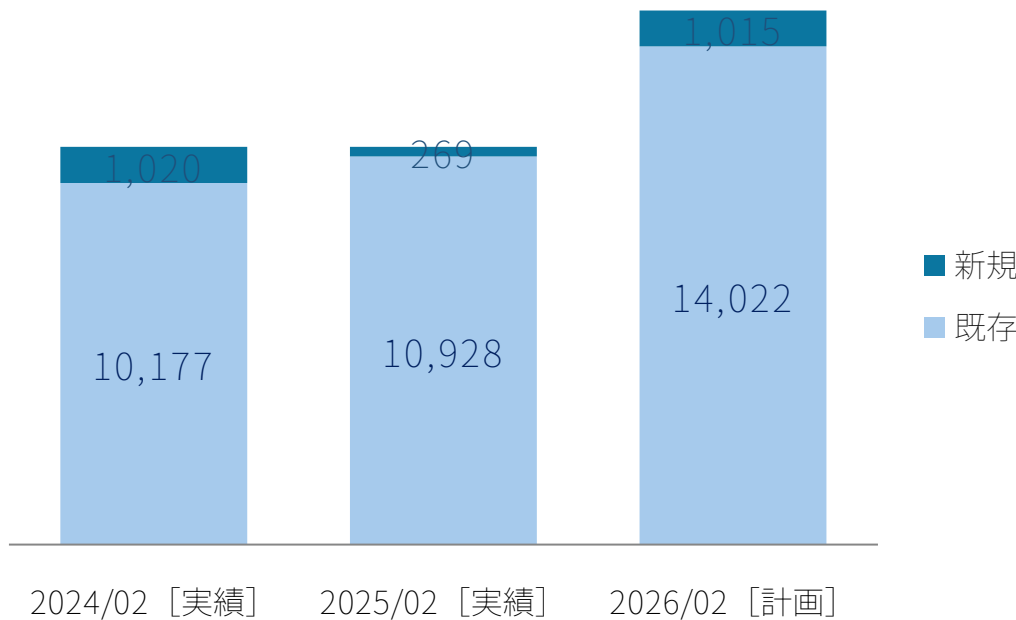
- ◇サイバー保険代理業
- ◇情報ネットワークに関するコンサルティング
及び監視サービス
- ◇サイバー攻撃・情報システムの導入支援・設定代行
- ◇企業経営・サイバーセキュリティに関する
コンサルティング業務
- ◇保険販売に付随したサイバーセキュリティ診断、
診断結果に基づく改善・運用サポート及び
監視サービス等の代理業務

KPI | 新規お客様の獲得

物流サービス事業はサイバー攻撃の影響で9月以降、新規活動ができなかった影響で大きく減少しております。
ITオートメーション事業のSaaS利用料も同様、解約も発生し減少しました。
2026年2月期はサイバー前水準に戻すことを最優先として取り組んでまいります。

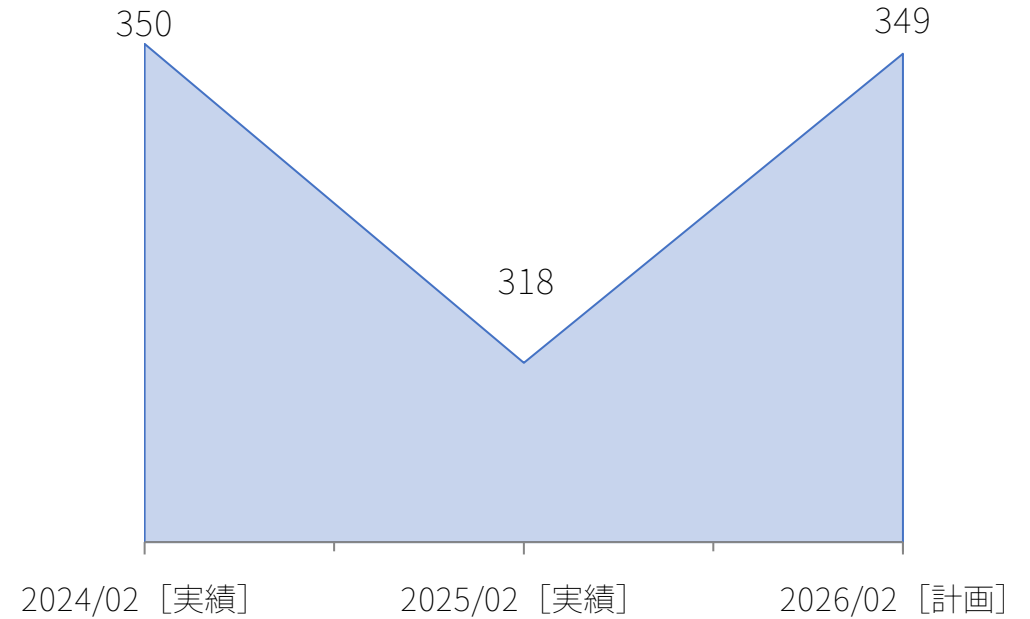
物流サービス事業
新規お客様の売上高

(単位：百万円)



ITオートメーション事業
SaaS利用料

(単位：百万円)



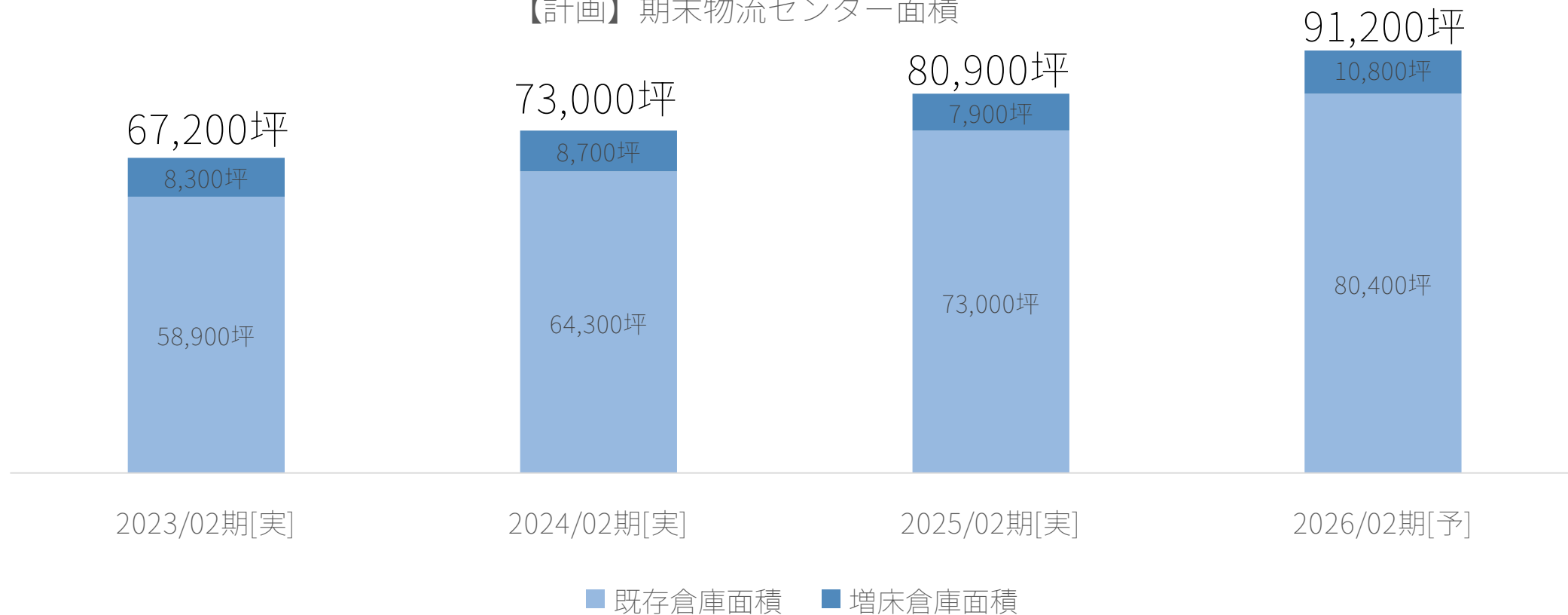
※物流サービス事業の「既存のお客様売上」は2025/2[実績]以降、2023年12月設立の関通ネクストロジ株式会社の売上高を含んでおります

KPI | 規模の拡大

2025年2月期に埼玉県所沢市に7,900坪の「所沢センター」を開設、
2026年2月期に兵庫県尼崎市に10,800坪の「関通MEGA物流センター」を開設する計画です。

(単位：坪)

【計画】 期末物流センター面積



※2023年2月東大阪主管センター売却により2024年2月期から既存設備計画値の減少を反映しています

【通期計画との差異】 2025年2月期

2025年2月期、サイバー攻撃の影響は大きく売上高も想定ほど伸びず、期首計画比でマイナス3.8%で着地しました。営業利益・経常利益も売上減の影響とサイバー対応中心に労務関連費用を計上したことにより損失として着地、親会社株主に帰属する当期純利益は、サイバー関連処理による特別損失起因により大きなマイナス計上となりました。

※計画は2024年4月に開示した数値を使用、修正後ではございません。

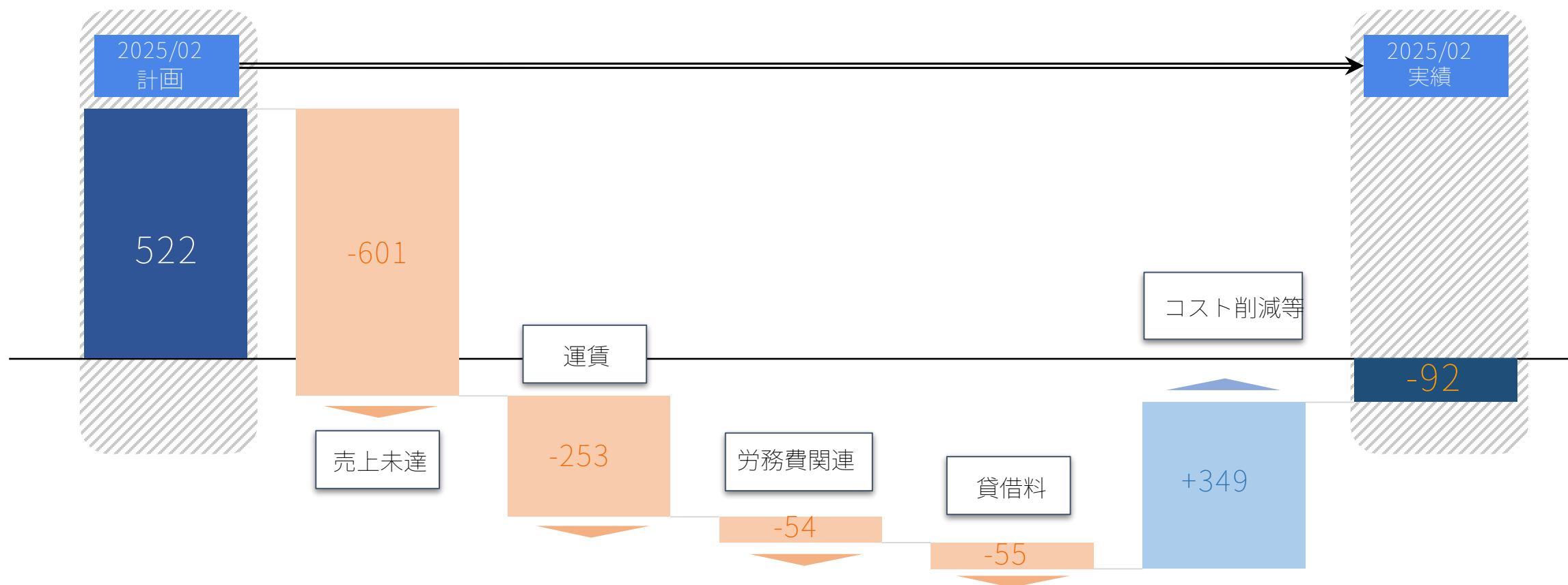
	2025/2期 通期 [計画・連結]	2025/2期 通期 [実績・連結]	計画比	
			増減額	増減率(%)
売上高	15,871	15,270	△601	△3.8
営業利益	542	△47	△590	-
経常利益	522	△92	△614	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	352	△848	△1,200	-

【通期計画との利益増減】 2025年2月期

売上高はサイバー攻撃の影響で話が進んでいた新規案件が解消となり、計画ほど伸びず未達の主要因となりました。
また労務費関連も売上に伴い、圧縮するべきですがサイバー攻撃とその後の対応等追加計上したことが影響しました。

※計画は2024年4月に開示した数値を使用、修正後ではございません。

(単位：百万円)





VI. 認識するリスク 及び対応策

主要なリスクと対応策

2024年9月、外部からのサイバー攻撃を受けたことにより、企業全般のリスクを見直すことにいたしました。
従いまして、前年に記載したリスクの内、「4.人材確保」「9.災害等によるシステムダウン」「11.減損」「12.配送業務受託」「13.物流施設解約」「15.お客様満足度」は顕在化・影響度の優先度により記載を見送っておりますが、いずれも有報には記載しております。

№		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	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
2	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
3	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
4	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、社員教育等と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の取組み。	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

№		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
5	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
6	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
7	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
8	金利変動及び資金 調達リスクについて	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

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
9	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
10	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。	トラブル発生時には迅速な対応を図り、また事前取引基本契約書を締結する等でリスクを低減する対応。	中	大
11	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。	同氏に過度な依存をしない経営体制を構築すべく、担当役員や本部長等に権限委譲を進めることで対応。	低	大
12	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。	妥当性を検証して貸主と適正な賃借料の設定を協議し、また、顧客には賃借料の上昇分の負担についてご理解を求める方針。	中	中

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、2025年5月末を予定しております。



【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

