

証券コード9326

2026年2月期

通期決算説明資料

関通ホールディングス株式会社

2026年4月1日より「株式会社関通」から商号変更

2026年4月10日

2026年2月期 通期連結決算ハイライト

**前年比
売上高**

**+3,076 百万円
(+20.1%)**

- └ 既存のお客様の受託が通期で大幅に増加
- └ IT事業における大規模受託案件の通期寄与

**計画比
売上高**

**+2,380 百万円
(+14.9%)**

- └ 既存の大手主要顧客の出荷数量が計画を大幅超過
- └ 期後半における新規取引開始ペースが順調に推移
全事業で新規売上約1,500百万円創出(計画比約500Mプラス)

経常利益

**+193 百万円
(+409.8%)**

- └ 前期のサイバー攻撃影響からの完全な黒字転換

経常利益

**+24 百万円
(+9.4%)**

- └ 売上高の伸長に伴い、利益面でも着実に計画を達成

I.

前年比

YEAR-ON-YEAR COMPARISON



【対前年比・連結】2026年2月期 通期実績

	2025/2期 (実績)	2026/2期 (実績)	増減額	増減率
売上高	15,270 百万円	18,345 百万円	+3,075	+20.1%
営業利益	▲47 百万円	319 百万円	+367	+778.7%
経常利益	▲92 百万円	285 百万円	+377	+409.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲848 百万円	206 百万円	+1,054	+124.3%

📈 売上高の増加要因

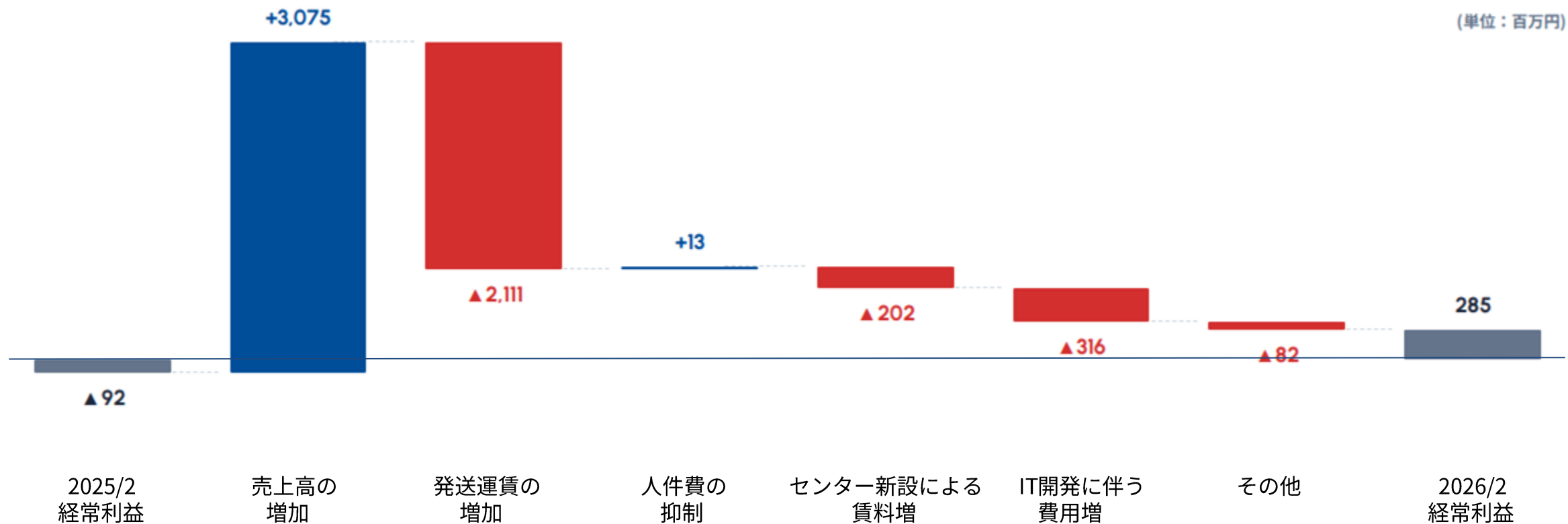
- **物流サービス事業の拡大**：既存の大手主要顧客の取扱数量が年間を通じて好調に推移し、増収を強力に牽引。
- **IT事業の飛躍**：自社WMS「クラウドトーマス」において大手顧客との大規模受託を締結したことが大きく寄与。

🛡️ 利益面の分析

- **収益性の完全回復**：前期のサイバー攻撃による損失影響は完全に克服完了、通期での黒字転換および大幅な増益を達成。
- **純利益の変動**：前期計上のサイバー保険関連の特別利益・特別損失処理はおおよそ完了。

【対前年比・連結】 経常利益 増減分析

- 物流サービス事業の主に飲料案件拡大に伴う**運賃売上の増加**が、利益を押し上げる最大の要因。
- 賃借料やIT費用の増加等のコスト増を増収効果で吸収し、**経常利益285百万円（前期比+377百万円）**への大幅回復を達成。



II.

計畫比

COMPARISON TO PLAN



【対計画比・連結】2026年2月期 通期実績

	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

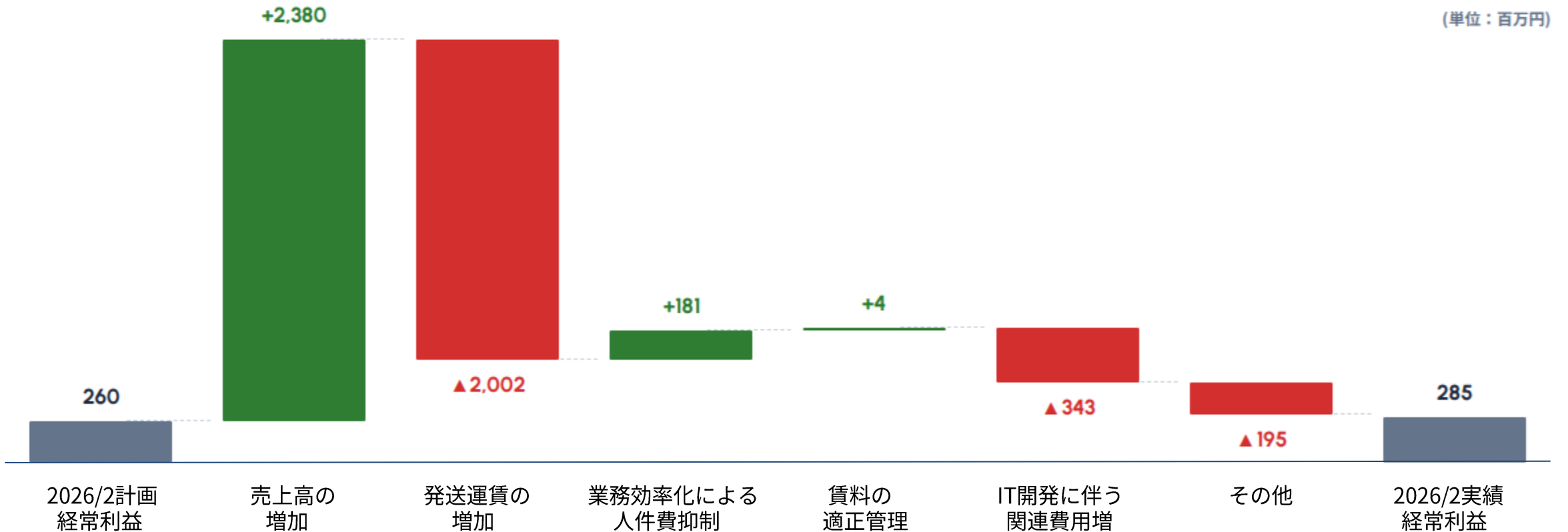
- 物流サービス事業：既存の大手主要顧客の受託が計画を約60%上回って推移。
- ITオートメーション事業：自社WMS「クラウドトーマス」に関する大規模受託案件が通期を通じて順調に進捗。

↗ 利益目標の達成状況

- 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。

【対計画比・連結】 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。



III.

四半期別

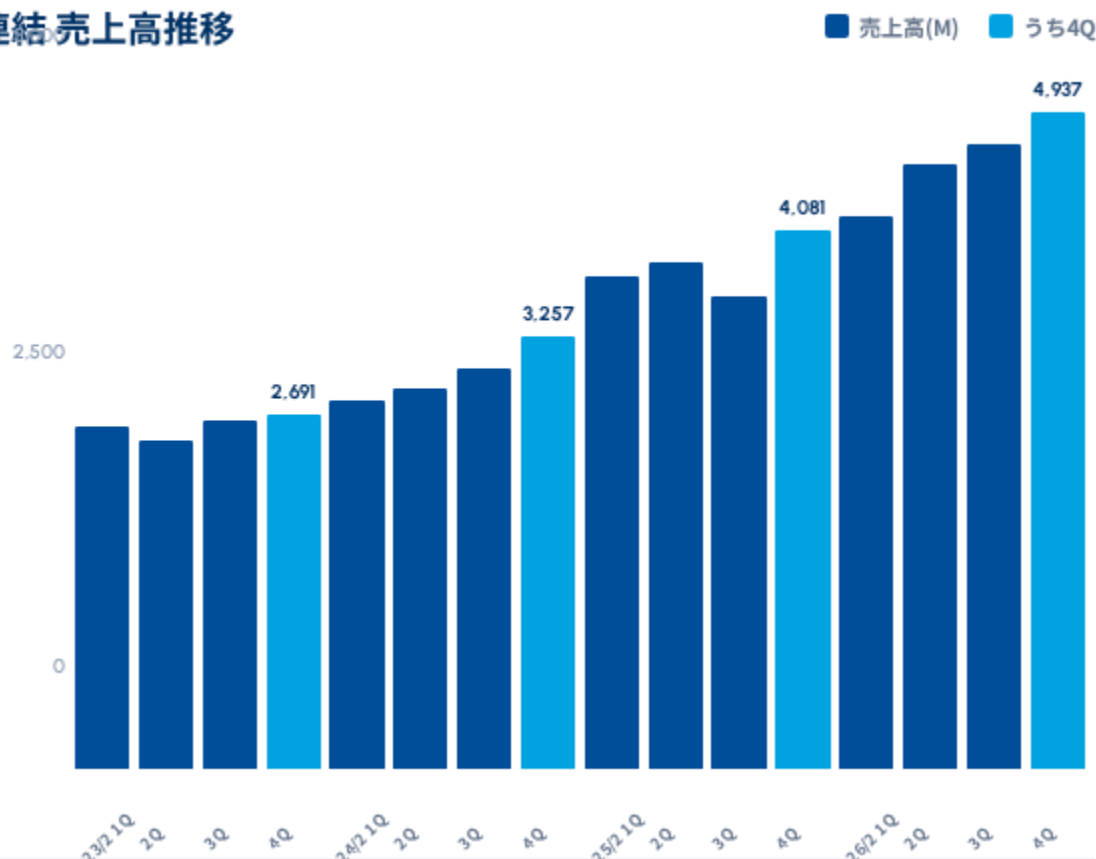
BY QUARTER



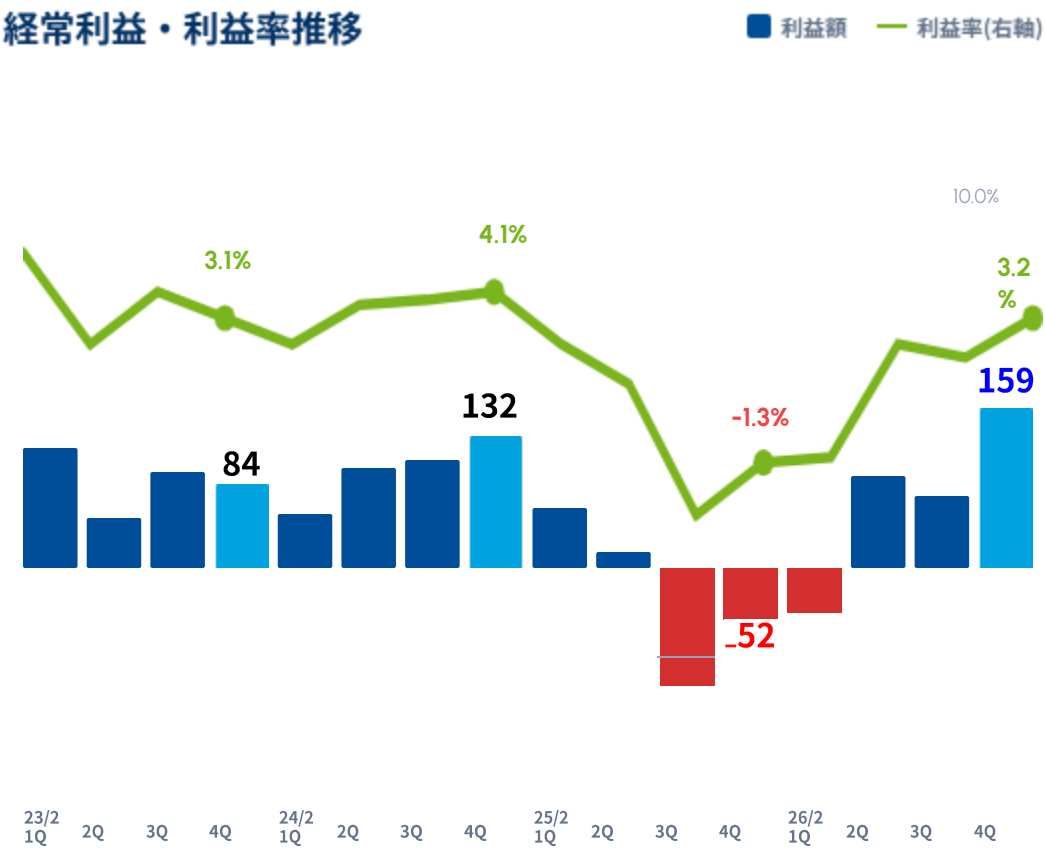
売上高・経常利益 四半期推移

- **連結売上高**：全四半期を通じて高成長を維持。2026/2期4Qは4,937百万円と過去最高を更新し、更なる規模拡大へ。
- **連結経常利益**：下期からのV字回復により4Q単体で159百万円（利益率3.2%）を達成。収益力はサイバー前を超える水準へ。
- **傾向分析**：2024/2期以降、**每期4Qにおける大幅な実績更新が定着**、年度末の収益貢献は計画通りの拡大傾向。

連結売上高推移



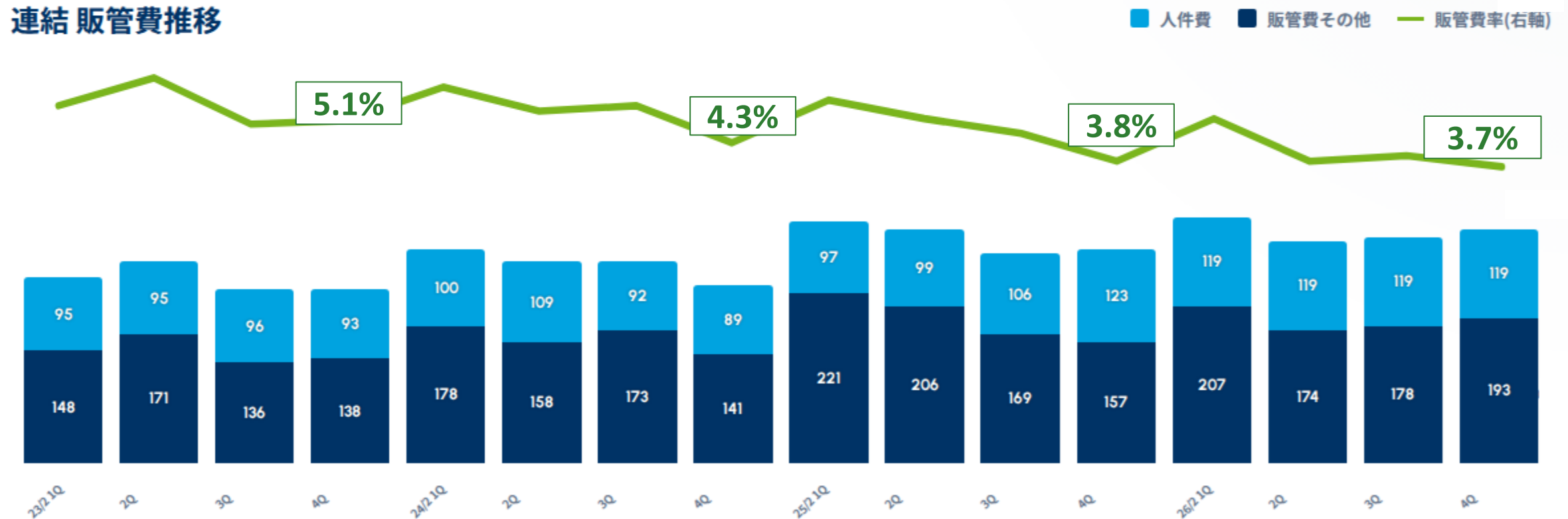
連結経常利益・利益率推移



販管費 四半期推移

- **販管人件費の安定**：2026/2期は通期を通じて**110～120百万円台で推移**。売上の急拡大に対し、管理部門の効率化を維持。
- **コスト構造の最適化**：「販管費その他」についても適切な抑制を継続。不採算コストの見直しとデジタル化による削減を推進。
- **販管費率の低下傾向**：売上高に対する販管費その他比率は、**下期に3.0%台まで低下**。筋肉質な収益体質へと進化。

連結 販管費推移



IV.

セグメント別

BY SEGMENT



【対前年比・連結】セグメント別

📦 物流サービス事業

既存顧客の出荷数増により売上高はYoY 119.5%と大きく伸長。
前期の損失から大幅な黒字転換を達成しました。

</> ITオートメーション事業

大規模受託開発がYoY 175.2%と躍進。IT合計売上も31%増。
将来の収益基盤となるSaaS利用料も回復基調にあります。

セグメント	項目	2025/2期 通期	2026/2期 通期	前年比
物流サービス事業	売上高	14,524	17,357	+19.5%
	営業利益	▲328	328	大幅黒字転換
ITオートメーション事業	売上/利用料	318	285	▲10.3%
	売上/機器・導入・開発	315	552	+75.2%
	売上高	638	837	+31.1%
	営業利益	333	42	▲87.3%

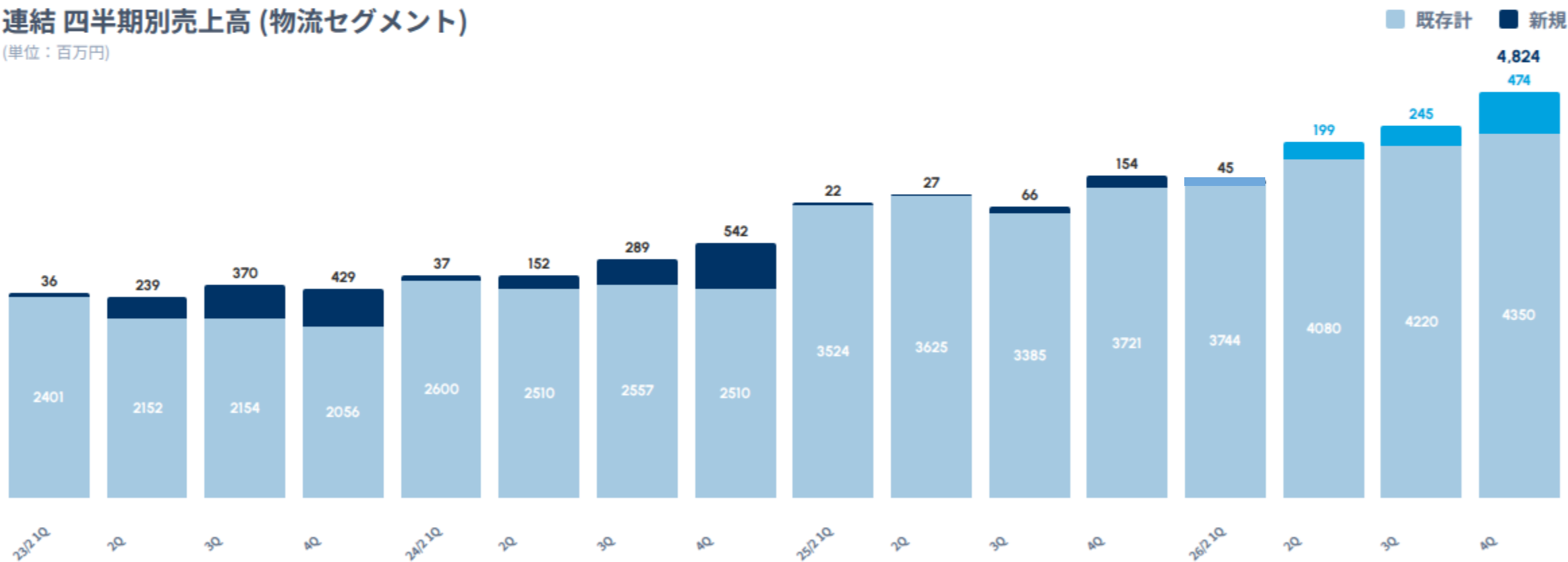
📌 SaaS利用料の回復状況について：前期サイバー攻撃後の解約影響等により通期では減収となりましたが、期後半から新規顧客獲得が加速しており、現在はサイバー攻撃前の成長軌道へと着実に復帰しています。

物流サービス事業 売上高 四半期推移

- **既存顧客の圧倒的成長**：物流大手を中心とした既存取引先が絶好調。4Qは既存分のみで**4,350百万円**と過去最高を記録。
- **新規獲得の加速**：サイバー攻撃後の営業再開により、期後半から新規取引が急増。**4Qの新規売上は474百万円**と勢いが加速。
- **通期総括**：四半期ごとに過去最高を更新し続け、セグメント売上高は**前年比119.5% (17,357百万円)**と驚異的な伸びを達成。

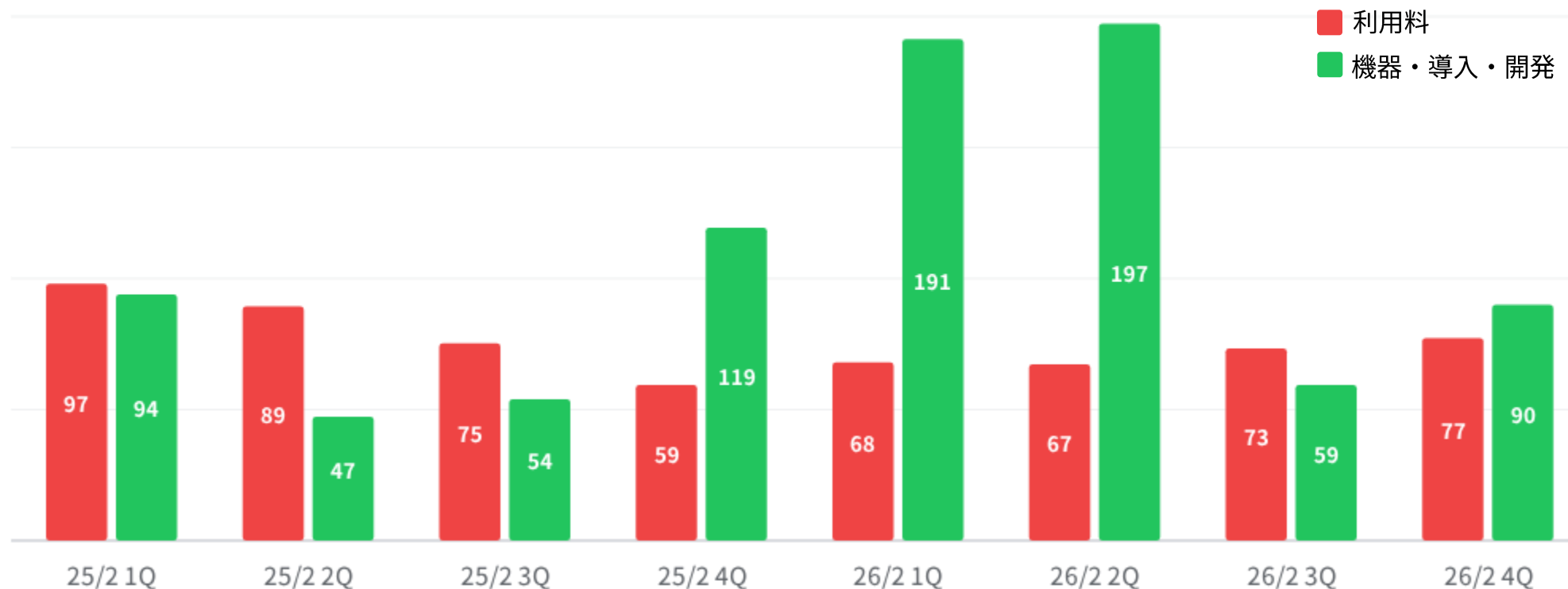
連結 四半期別売上高 (物流セグメント)

(単位：百万円)



ITオートメーション事業 売上高 四半期推移

- ✔ **ストック収益のV字回復**：サイバー攻撃後の解約影響を脱し、利用料は下期（3Q・4Q）に**77百万円水準まで着実に回復**
- ✔ **受託開発の大幅な伸長**：上期の大手顧客向け大規模システム導入案件が寄与、機器・導入・開発売上は**前年比+75%**と飛躍的に成長しました。
- ✔ **通期増収の達成**：ITセグメント合計売上高は**前年比+31.1%（837百万円）**に到達。次期は組織再編、利用料の再成長による更なる利益拡大を目指します。



V.

連結業績予想

CONSOLIDATED FINANCIAL FORECAST



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%

新たなセグメント体制（2027年2月期～）

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。

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。

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。

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。

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。

41期サマリ：利益成長を牽引する4つのエンジン

連結売上高

200.0 億円

連結経常利益 (前期計画比 1.8倍)

4.0 億円

サイバーセキュリティ

被害経験を武器に変えたレジリエンス提供ビジネス。年度後半に急拡大を計画。

コマースDX

受注処理のAI自動化により事務工数を大幅削減。EC一気通貫の最適化を推進。

トーマス

10万坪の自社センターで運営したノウハウをもって圧倒的な導入効果を提供。WMS市場No.1の信頼性とAES-256セキュリティで圧倒。

グローバル展開

越境EC需要および海外現地物流のニーズを取り込み、国内市場の縮小リスクをヘッジすると同時に、外貨獲得による成長余地を確保。

IT・サービス事業が全社粗利の65%を支える収益構造へ

コマースDX事業戦略

～使い方のノウハウを新規事業へ～

9326 KANTSU

🔑 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

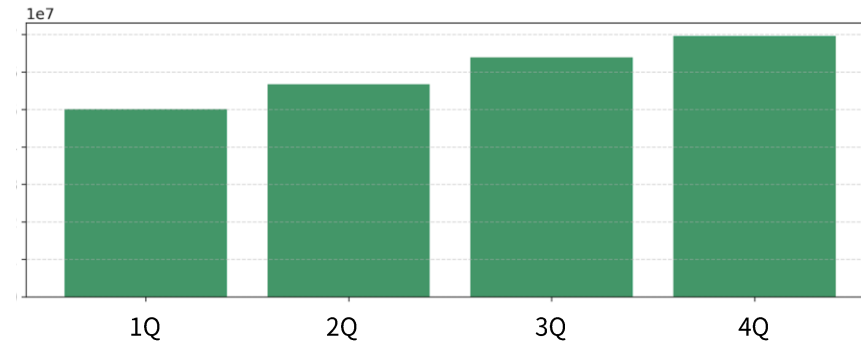
- ▶ **OMS診断・最適化:** 豊富な現場ノウハウをテンプレート化し、導入リードタイムを圧倒的に短縮。
- ▶ **高収益モデル:** 外部ライセンス依存を脱却し、自社IP化。利益率60%超のテックBPOへ。
- ▶ **価格競争力:** 処理件数ベースの低単価提示で、他社に追随を許さない。

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

クラウドトーマス事業戦略

～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～

9326 KANTSU

クラウドトーマス事業売上目標

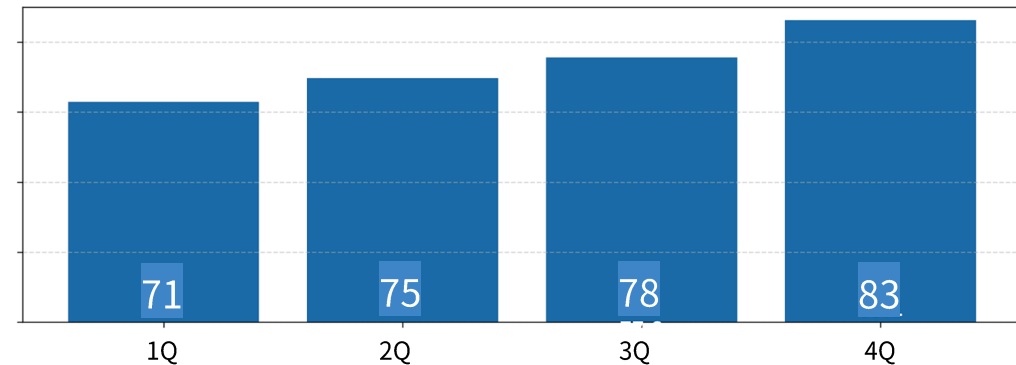
803百万円

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。

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～

9326 KANTSU

41期 売上目標

200百万円

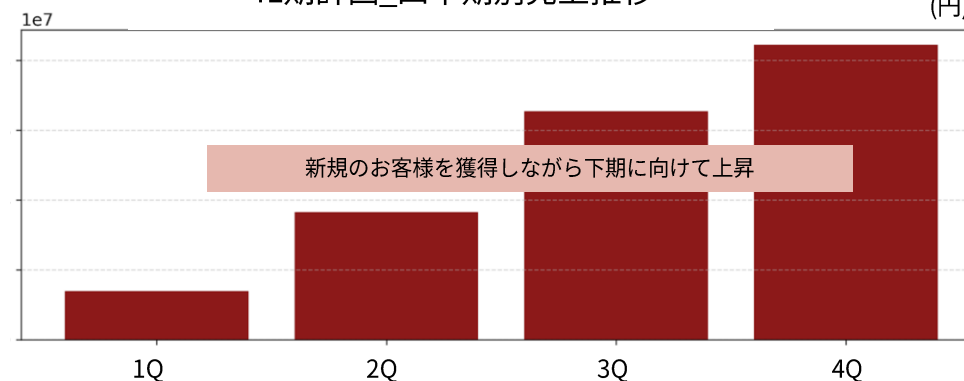
売上高占有率

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。

41期計画_四半期別売上推移



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

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

物流サービス事業戦略

～『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。

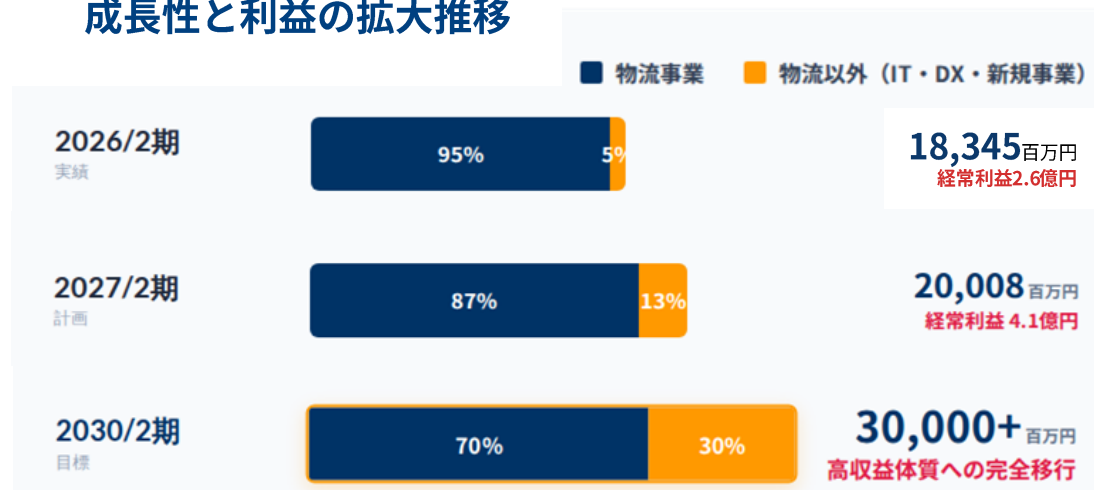
物流ロボットの導入：強固な財務体質への転換期においても、倉庫内業務の効率化にむけた自動保管・自動ピッキングシステムの導入を検討。人件費削減、保管効率の向上、および他社との差別化を通じ、収益基盤を長期的に支えることを目指す。

第41期～第43期 中期経営計画サマリ

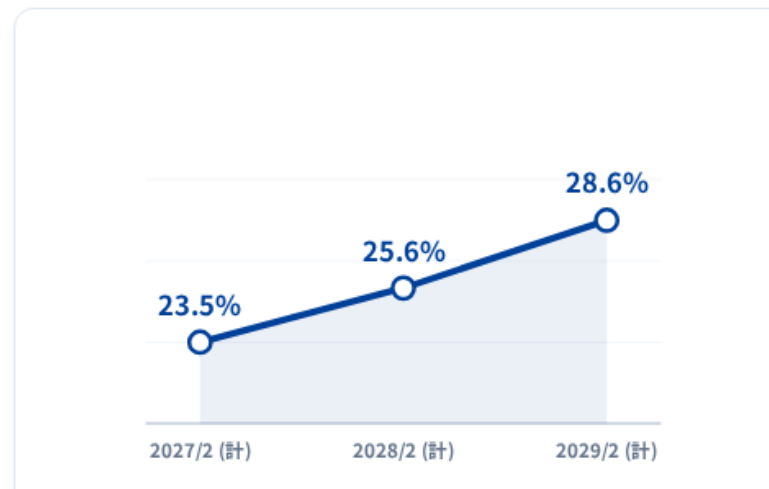
9326 KANTSU

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



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。

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】

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

