

ロジガード株式会社

東証マザーズ
証券コード 4391

2021年6月期通期
決算説明資料

- ✓ 1. 21年6月期 通期施策振り返り … [P3](#)
- ✓ 2. 21年6月期 通期決算概要 … [P10](#)
- ✓ 3. 22年6月期 事業展開 … [P16](#)
- ✓ 4. 事業概況 … [P24](#)

A worker wearing a white long-sleeved shirt, a blue safety harness, and a blue hard hat is shown from the side. The worker is holding a handheld electronic device, possibly a PDA or a rugged smartphone, and appears to be using it. The background is a blurred construction site with a grid-like structure, possibly a rebar or formwork, under bright lighting.

1. 21年6月期 通期施策振り返り

サマリー

- ✓ クラウドサービスは、計画通りの進捗。予算達成率100.1%での着地。引き続き、状況は追い風。
- ✓ 開発導入サービスは、緊急事態宣言の影響で後ろ倒しになる案件が発生。予算達成は未達だが、引き合いは順調。
- ✓ 費用面は、旅費交通費が前年同期比で大きく減少。広告宣伝費も、計画よりコストを抑えて施策を実行できた。
- ✓ 結果として、利益段階では予算達成率102.2%での着地。

(単位：百万円、%)

	21.6期 通期累計	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率	通期予算 達成率※
売上	1,685	148	9.7%	98.1%
クラウドサービス	1,269	116	10.2%	100.1%
開発・導入サービス	290	30	11.6%	88.4%
機器販売サービス	125	1	1.3%	103.6%
売上原価	824	42	5.4%	97.4%
販売費及び一般管理費	530	26	5.2%	96.9%
営業利益	330	80	32.1%	102.2%

※通期予算達成率は、修正予算にて算出。

中期経営計画

I. 人手不足解決のための省力化と自動化

※1



※2



※3



21.6期Q4まで

※1
Geek+社のAGVと標準連携

ラピュタロボティクス社の
※2
AMRと自動連携

※3
案件ベースでのRFIDを導入

22.6期以降継続取組み

連携する物流ロボットの対象拡張

RFIDのオプション機能化

II. O2O対応 (Online to Offline)



III. 新たなECトレンドへの対応

NEXT ENGINE

クラウドではじめるERP
CAMMACS

CROSS MALL

Amazon向け出荷機能

One's Closet

自動出荷管理システム
ASIMS

他社製品との
API連携

製品の機能拡充

その他etc.

※1 AGV … Automatic Guided Vehicle (無人搬送ロボット) の略。

※2 AMR … Autonomous Mobile Robot (自立走行搬送ロボット) の略。

※3 RFID … Radio Frequency IDentification (媒体に電波・電磁波を用いたIRシステム) の略。

オンラインセミナー開催

テーマ別のセミナーでターゲットを絞り、
情報を発信。

「ロジスティックスAMRフォーラム2021」
では、過去最多の700名超の申込。

<https://www.logizard.co.jp/seminars/>



ホワイトペーパーを無料公開

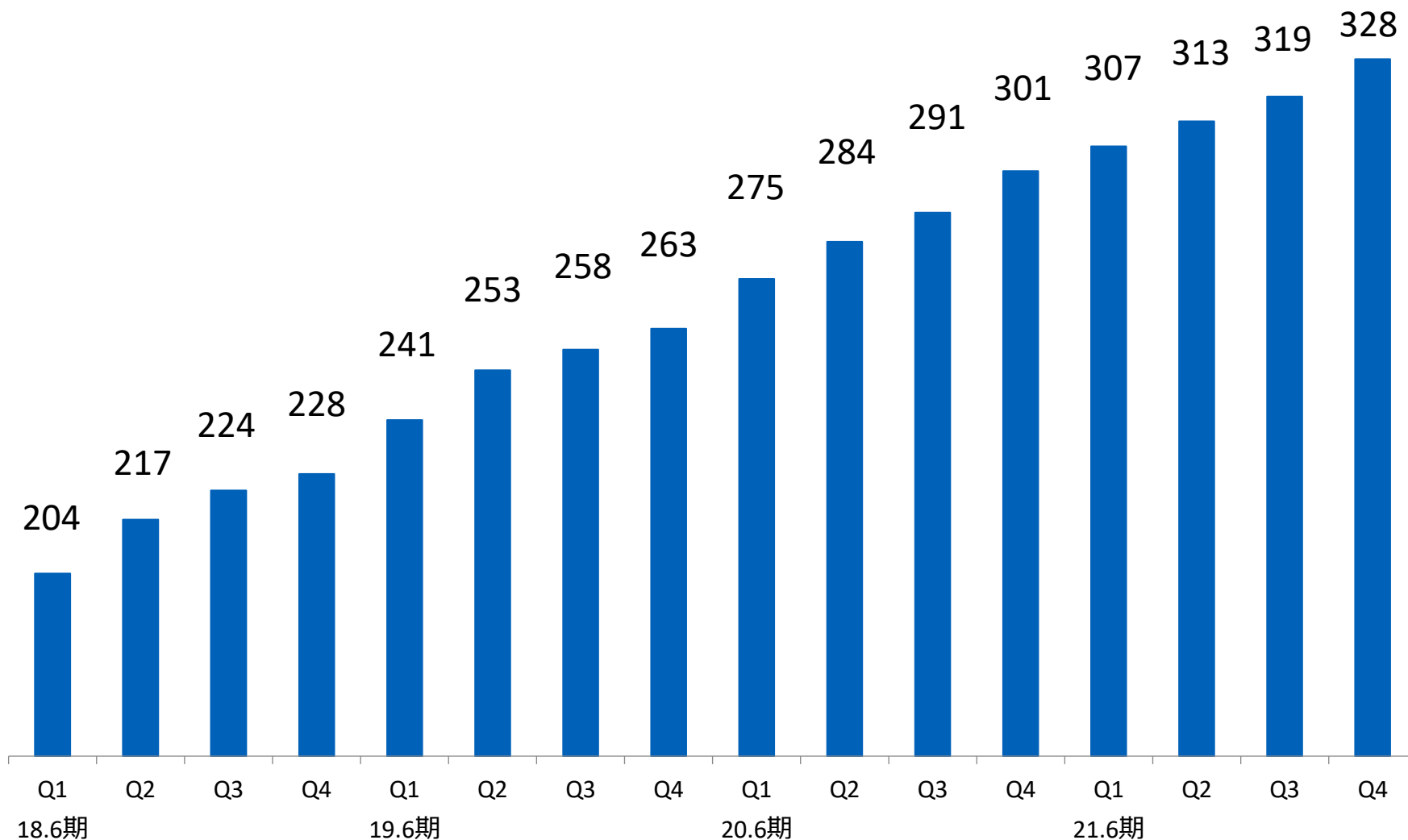
コロナ禍におけるお客さまの課題解決の一途
として、自社で培ったノウハウや話題のテーマ
についてホワイトペーパーとして提供。

<https://www.logizard.co.jp/news/2021/06/ec.html>



月額利用料の積み上げは順調に推移

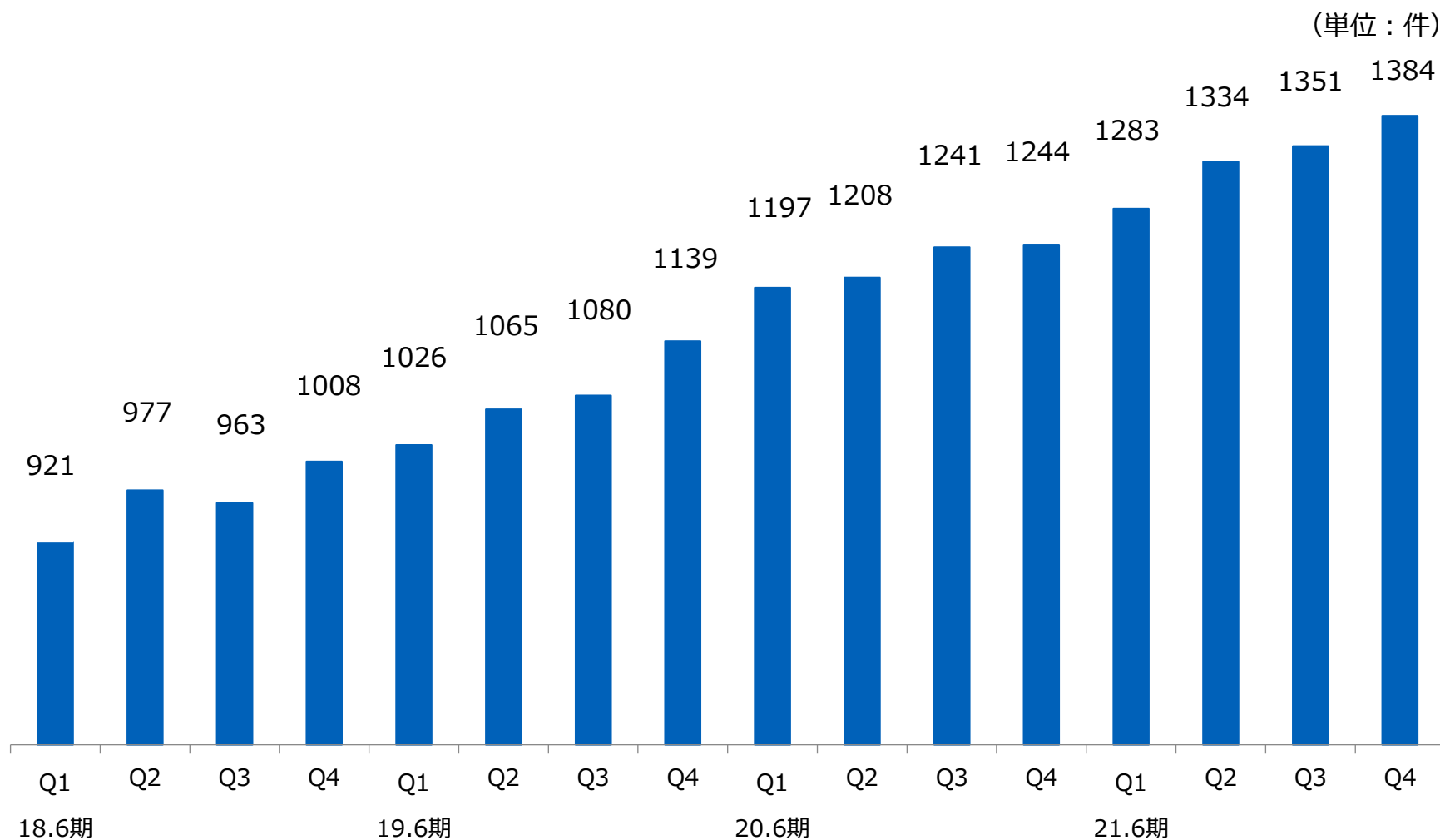
(単位：百万円)



* 18.6期は四半期連結財務諸表を作成していないため、18.6期の各四半期の数値は参考数値として掲載しております。

アカウント数の推移

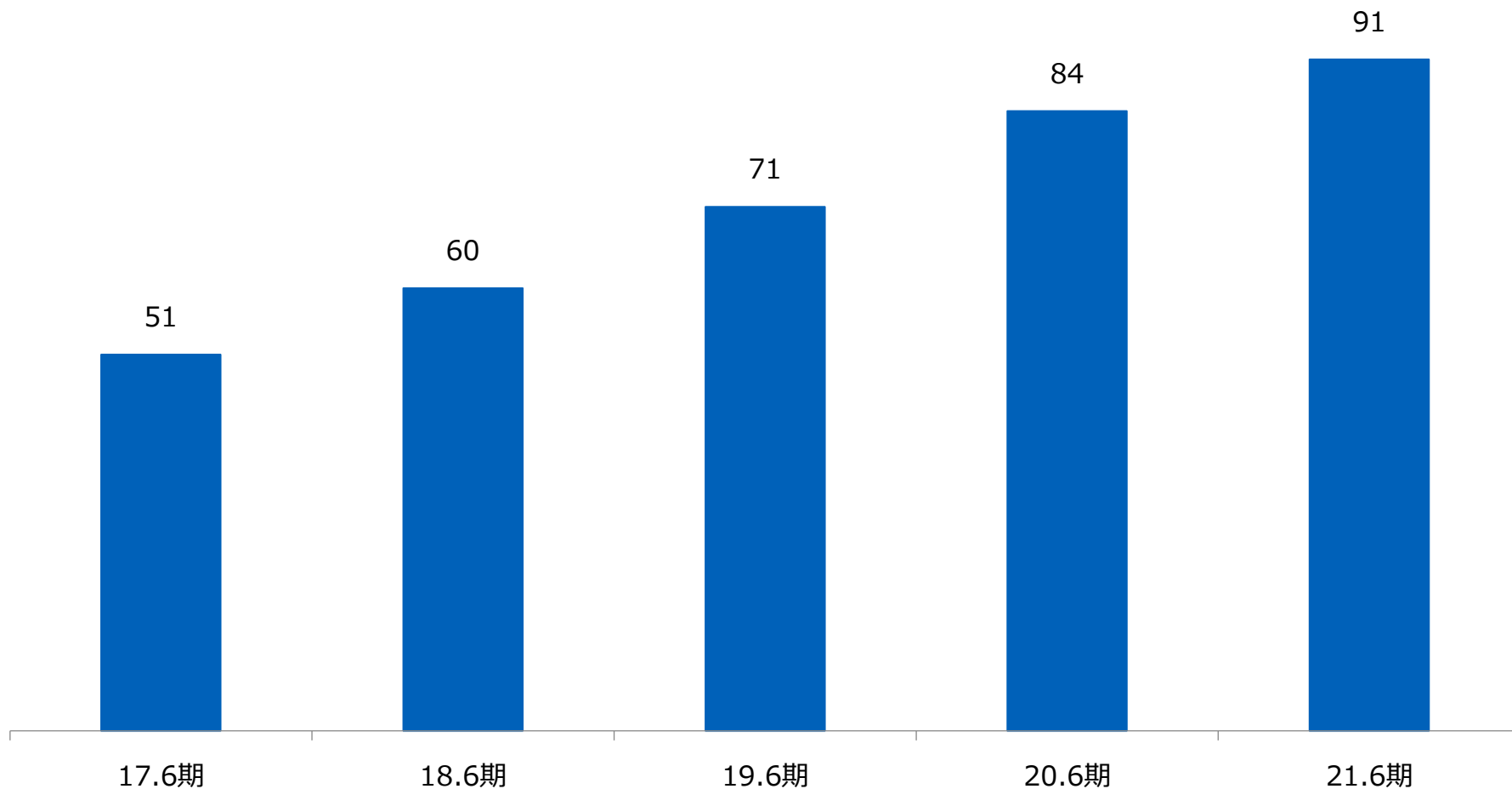
新規アカウントの積み上げにより、順調な増加を達成。



弊社システムからの出荷件数

アカウント数の拡大に伴い、弊社システムを通して出荷される件数は年々増加。

(単位：百万件)



A worker wearing a blue hard hat and a blue safety vest is shown from the side, looking down at a handheld device. The background is a blurred construction site with scaffolding and rebar structures.

2. 21年6月期 通期決算概要

通期予想に対する達成率

- ✓ クラウドサービスは、計画通りの進捗。
- ✓ 開発・導入サービスは、緊急事態宣言の影響で後ろ倒しになる案件が発生。予算達成は未達だが、引き合いは順調。
- ✓ 費用面は、旅費交通費が計画よりも大きく減少。販売プロモーションも、計画よりコストを抑えて施策を実行できた。

(単位：百万円、%)

	21.6期通期実績		21.6期修正予想		達成率
	金額	構成比	金額	構成比	
売上高	1,685	100.0%	1,717	100.0%	98.1%
クラウドサービス	1,269	75.3%	1,267	73.8%	100.1%
開発・導入サービス	290	17.3%	329	19.2%	88.4%
機器販売サービス	125	7.4%	120	7.0%	103.6%
売上原価	824	49.0%	847	49.3%	97.4%
売上総利益	860	51.1%	870	50.7%	98.9%
販売費及び一般管理費	530	31.5%	547	31.9%	96.9%
営業利益	330	19.6%	323	18.8%	102.2%
経常利益	329	19.6%	322	18.8%	101.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	223	13.3%	219	12.8%	101.9%

損益の状況

- ✓ クラウドサービスは、コロナの影響を受けつつも順調に推移。（前年同期比約10.2%増）
- ✓ 開発・導入サービスは、緊急事態宣言の影響で案件後ろ倒しが発生し減少。
- ✓ リモート対応と海外渡航制限で旅費交通費が大幅に減少。人員増加に伴い人件費は増加。

（単位：百万円、%）

	20.6期通期		21.6期通期		増減	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
売上高	1,536	100.0%	1,685	100.0%	148	9.7%
クラウドサービス	1,152	75.0%	1,269	75.3%	116	10.2%
開発・導入サービス	260	17.0%	290	17.3%	30	11.6%
機器販売サービス	123	8.0%	125	7.4%	1	1.3%
売上原価	782	50.9%	824	49.0%	42	5.4%
売上総利益	753	49.1%	860	51.1%	106	14.1%
販売費及び一般管理費	503	32.7%	530	31.5%	26	5.2%
営業利益	250	16.3%	330	19.6%	80	32.1%
経常利益	249	16.3%	329	19.6%	79	32.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	170	11.1%	223	13.3%	52	30.9%

財政の状況

(単位：百万円)

	20.6期末	21.6期末	増減額		20.6期末	21.6期末	増減額
流動資産	1,196	1,325	128	流動負債	232	264	32
固定資産	266	236	-29	固定負債	0	0	0
有形固定資産	20	18	-2	負債合計	232	264	32
無形固定資産	210	193	-16	純資産	1,230	1,297	66
投資その他資産	35	24	-10	株主資本	1,232	1,298	65
				その他の包括利益 累計額	-2	0	1
資産合計	1,463	1,562	98	負債純資産合計	1,463	1,562	98

流動資産増加要因

- ✓ 売上増加に伴う現金及び預金の増加

流動負債増加要因

- ✓ 人員増加に伴う未払賞与の増加

固定資産減少要因

- ✓ ソフトウェアの減価償却による減少

純資産増加要因

- ✓ 親会社株主に帰属する当期純利益金の増加

サービス別粗利率の推移

	クラウドサービス									
	20.6期					21.6期				
	Q1	Q2	Q3	Q4	通期	Q1	Q2	Q3	Q4	通期
売上	275	284	291	301	1,152	307	313	319	328	1,269
売上原価	128	132	130	127	519	136	134	129	144	548
粗利	146	151	160	173	633	170	178	190	183	720
粗利率 (%)	53.4	53.2	55.1	57.7	54.9	55.5	57.1	59.6	56.0	56.8

(単位：百万円、%)

	開発・導入サービス										機器販売サービス	
	20.6期					21.6期					20.6期	21.6期
	Q1	Q2	Q3	Q4	通期	Q1	Q2	Q3	Q4	通期	通期	通期
売上	80	84	60	35	260	52	82	43	111	290	123	125
売上原価	48	55	44	23	172	27	56	34	74	192	91	84
粗利	31	28	15	12	88	24	26	9	37	98	32	41
粗利率 (%)	39.1	34.2	25.9	35.4	34.0	46.9	31.9	20.8	33.6	33.8	26.0	32.9

人員の拡充状況

	21.6期計画	通期実績	備考
SE	4名	7名	
PG	4名	3名	
製品企画	1名	0名	
計	9名	10名	

【実績】

- ✓ SE職は21.6期の採用計画人数を上回り獲得することができた。
- ✓ PG職は3名獲得。
- ✓ 引き続き、紹介会社チャネル拡大、当社事業・業務をより理解してもらえるマテリアルの充実などを進める。

※SE…システムエンジニア、PG…プログラマー

A worker wearing a white long-sleeved shirt, a blue safety harness, and a blue hard hat is shown from the side, looking down at a handheld device. The background is a blurred view of a building's exterior with a grid of windows.

3. 22年6月期 事業展開

22.6期の見通しの前提

2021年4月

2021年7月

2022年7月

21.6期Q4

22.6期Q1

Q2

Q3

Q4

23.6期Q1以降

新型コロナウイルスの状況

第四波の継続

ワクチン接種

徐々に感染が沈静化を期待

アジア諸国もワクチン接種が進み、徐々に沈静化

顧客の影響

小売業 感染防止要請継続

実店舗のダメージは継続→在庫圧迫に

徐々に回復

小売業： ECに対する具体的投資継続と物流ニーズが活発化

倉庫・3PL業： BtoC物流ニーズをくみ取り事業展開を進める

当社の影響

コロナ禍でEC物流ニーズは増加して継続するも実店舗系は依然 投資するには厳しい

店舗投資徐々に回復

自動化（ロボット・RFID）への投資機運も乏しい

対策・方針

PLUSからZEROへの移行対応

社内体制強化施策

製品・販売強化施策

2022年6月期事業見通し

前年同期比で着実な増収・増益を見込む。

社内体制強化・製品販売強化への積極的な投資を行う。

✓ クラウドサービス売上は「ロジガードPLUS」の移行対応・コロナ禍の影響を織り込み、前年同期比7.8%増の見込み。

✓ ロジガードZERO-STORE・OCEは顧客ニーズの回復に一定期間を要すると見込む。

(単位：百万円、%)

	22.6期見通し			21.6期実績	当初中計
	金額	21.6期実績との増減比	当初中計との増減比	金額	金額
売上高	1,934	14.8%	-8.1%	1,685	2,104
クラウドサービス	1,368	7.8%	-9.8%	1,269	1,517
開発・導入サービス	470	61.6%	-10.3%	290	524
機器販売サービス	95	-24.0%	51.1%	125	63
売上原価	881	6.8%	-10.0%	824	978
売上総利益	1,052	22.4%	-6.5%	860	1,126
(売上高総利益率)	(54.4%)	-	-	(51.1%)	(53.5%)
販売費及び一般管理費	649	22.6%	7.9%	530	601
営業利益	403	22.1%	-23.0%	330	524
(売上高営業利益率)	(20.9%)	-	-	(19.6%)	(24.9%)
経常利益	403	22.3%	-23.0%	329	524
(売上高経常利益率)	(20.9%)	-	-	(19.6%)	(24.9%)
親会社株主に帰属する当期純利益	275	23.2%	-24.5%	223	365

PLUSからZEROへの移行対応

- ①「ロジガードZERO」の前身サービス「ロジガードPLUS」のサービス終了に伴う移行対応

社内体制強化施策

- ②引き続き積極的な人員採用により受注活動と納品キャパシティの拡大
- ③大人員採用の増強策および新しい働き方を反映したオフィス環境の整備

製品・販売強化施策

- ④倉庫・3PL会社の荷主獲得を支援できるようなサービス展開・連携施策
- ⑤新コンセプトWMSの研究開発に着手
- ⑥顧客のリード獲得は、引き続きWebを中心としたセミナー開催・広告宣伝

① 「ロジガードPLUS」のサービス終了に伴う移行対応

「ロジガードZERO」の前身サービスである「ロジガードPLUS」はOSのサポート終了を控えており、2023年1月のサービス提供終了、ZEROでの継続利用いただけるよう対応を進めている。
移行に対する開発・導入作業は22期が山場と見込む。

	22.6期見通し		21.6期実績
	金額（百万円）	21.6期実績との増減比	金額（百万円）
開発・導入サービス売上	470	61.6%	290

② 人員採用

メインサービスである「ロジザードZERO」のニーズは今期も引き続き強いと想定し、積極的な人員採用で受注活動・納品活動のキャパシティを広げる。

	22.6期採用計画	備考
営業	5名	
SE	10名	7月に1名、8月に1名獲得
PG	5名	8月に1名獲得
製品企画	2名	8月：PG職から1名異動
管理	3名	8月に1名獲得
計	25名	

※SE…システムエンジニア、PG…プログラマー

③ 東京オフィス改装

人員採用の増強策および新しい働き方を反映したオフィス環境の整備を行なう。

④ 製品投資

引き続き倉庫・3PL会社をメインターゲットに据え、倉庫・3PL会社の荷主獲得を支援できるサービス展開を図っていく。

他社製品とのAPI連携

製品の機能拡充



⑤ 新コンセプトWMSの研究開発

これまでのパッケージ販売モデルを脱却した新製品のSaaSモデルの基盤づくりに着手する。

「ロジガードPLUS」



「ロジガードNEXT」

パッケージモデル

SaaSモデル

アパレル向け

EC向け

倉庫・3PL向け

卸出荷
店舗出荷
委託出荷

HT運用
通販用DB
通販引当
宅配便連携
同梱物管理

複数荷主
複数倉庫
ロット管理
有効期限
梱包形態
API
自動化技術



サービスDX化

UI&デバイスDX
環境設定DX
分析情報DX
ユーザーサポートDX
etc.

⑥ 広告宣伝

顧客のリード獲得は、引き続きWebを中心としたセミナー開催・Web広告宣伝を行なう。



※「ロジザード物流パネルディスカッション2020」の様子



【メーカー・卸向け】BtoB-EC・在庫・決済・基幹のプロが集結！
DX 実現のコツを徹底解説

9/7 (火)
16:00~17:30

株式会社 Dai 取締役 B2B ソリューション Div. マネージャー 鶴岡 智史	ロジザード株式会社 取締役営業部長 亀田 尚克	株式会社電算システム EC ソリューション事業本部 決済サービス事業部 営業部 得津 伸治	株式会社キヤム 取締役 CTO 米丸 大輔
---	-------------------------------	--	--------------------------

BtoB-EC × **在庫** × **決済** × **基幹**

オンライン開催 3PL事業者様向け
ロジザードEC×物流セミナー

開催日時

- ① 9月17日(木) 前半 10:00~ / 後半 13:30~
- ② 10月8日(木) 前半 13:30~ / 後半 17:00~

各回定員 **100名**

プログラム	登壇者
前半 toC向けのWMSとは？ ●ロジザードZERO概要説明 ●toC-toB機能の違い ●3PL稼働事例	後半 toC向けの営業とは？ ●toC案件の営業、見積の作り方 ●荷主獲得支援サービスについて

A worker in a white uniform and blue cap is using a handheld device on a construction site. The background shows a blurred view of a building under construction.

4. 事業概況

会社概要

会社名	ロジガード株式会社 (英語表記: Logizard Co., Ltd.)
所在地	東京都中央区日本橋人形町三丁目3番6号
代表者	代表取締役社長 金澤 茂則
設立	2001年7月16日
事業内容	クラウドサービス事業 情報システムの開発及び販売 物流業務・小売業務コンサルティング
資本金	300百万円※
従業員数	89名 (連結) ※
認証	 プライバシーマーク登録番号 第21004458号   ICMS-SR0338 / JIS Q 27001 ※日本国内のみ   Cloud-SR0338 / JIP-ISMS517 ※日本国内(システム統括部)のみ
URL	https://www.logizard.co.jp/



代表取締役社長
金澤 茂則

東証マザーズ
証券コード 4391

※2021年6月30日現在

「物流・在庫」にフォーカスしたクラウドサービスを展開

クラウドWMS (倉庫在庫管理システム)



倉庫の入荷から出荷、在庫管理の一連の業務を支援。マルチOS・マルチブラウザ対応。無線ハンディターミナルを使ってバーコード管理することにより検品の精度を保ち、リアルタイムで在庫状況や入出荷状況を確認できる。



クラウド 店舗在庫管理システム



複数店舗の在庫一元管理が可能。各店の売上・在庫数・販売状況を見比べ、店舗間移動や物流倉庫からの在庫補充をスムーズに行える。iPhoneやiPad、バーコードスキャナを用いて売上登録も行える。



クラウド オムニチャネル支援ツール



リアルタイムな在庫一元化が可能。最適な引当アルゴリズムを構築し、購入チャネルと受け渡し方法に応じた最適な物流をシステムで支援します。API対応を前提とした基盤を実装し、既存の多様なシステムと連携可能です。



「物流・在庫」にフォーカスしたクラウドサービスを展開

クラウドサービスの内容

■ 倉庫在庫管理システム 	
対象顧客	小売業（店舗及びEC通販）、流通業、3PL企業
主要機能	入出荷作業・棚卸支援機能
■ 店舗在庫管理システム 	
対象顧客	実店舗を保有するメーカー、流通業
主要機能	入出荷作業・棚卸支援機能、販売登録機能
■ O2O[※]支援システム 	
対象顧客	複数店舗を保有する小売業、流通業
主要機能	販売在庫情報提供機能、商品引当機能、出荷指示機能



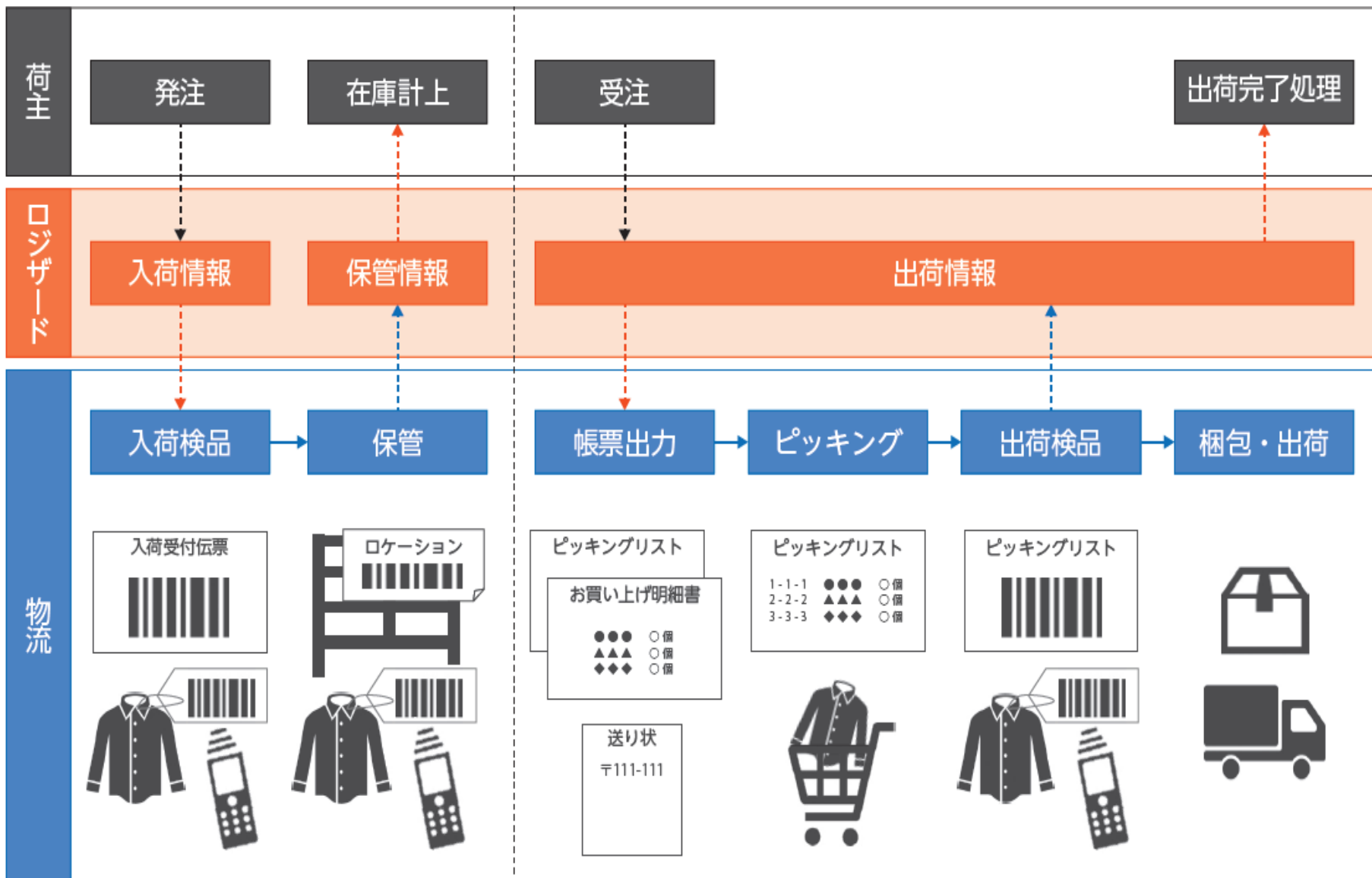
当社のクラウドサービスについて

商材の流れ

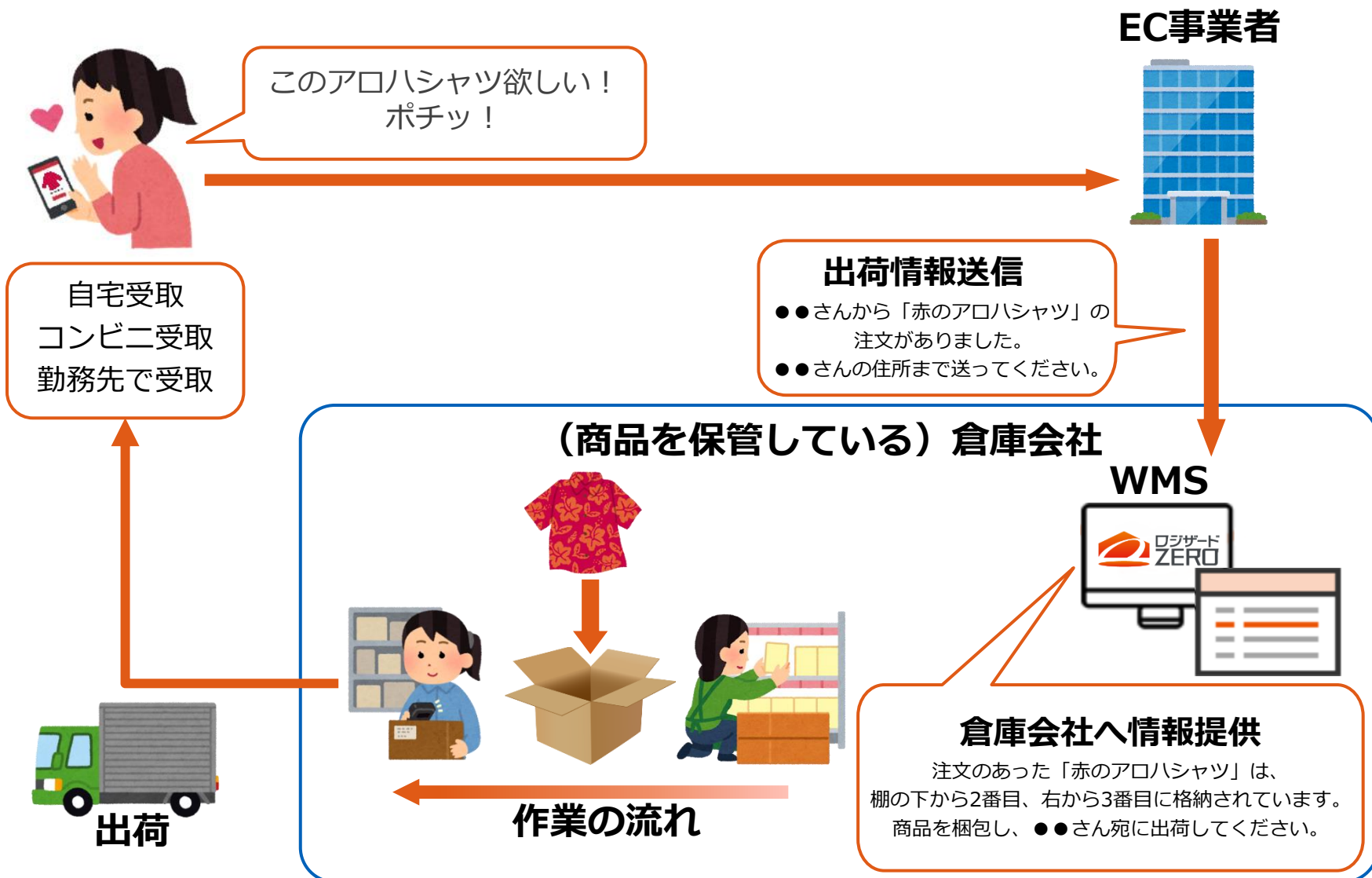


※O2O…Online to Offlineの略

倉庫在庫管理システム「ロジガードZERO」

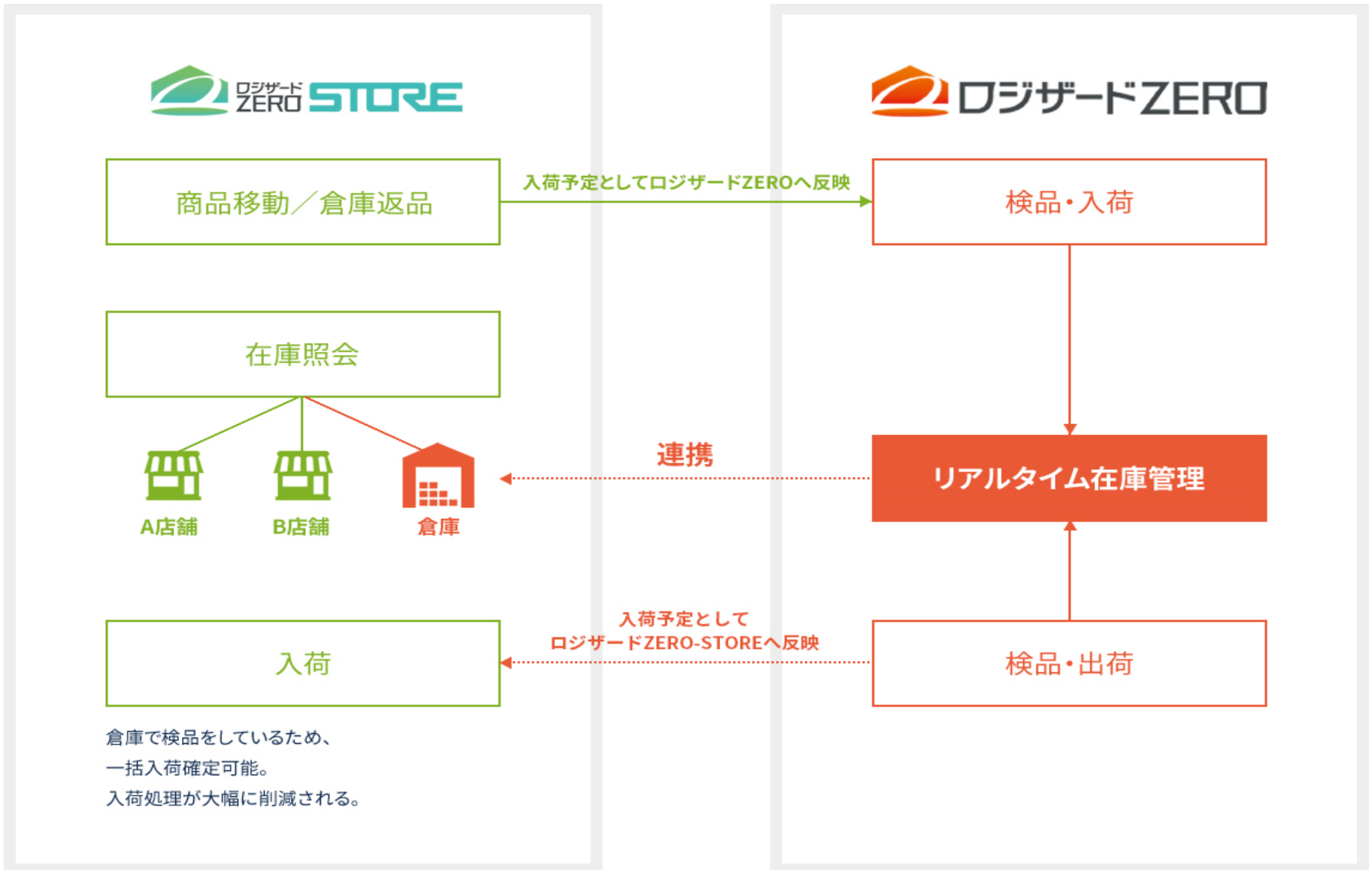


「ロジガードZERO」の利用例

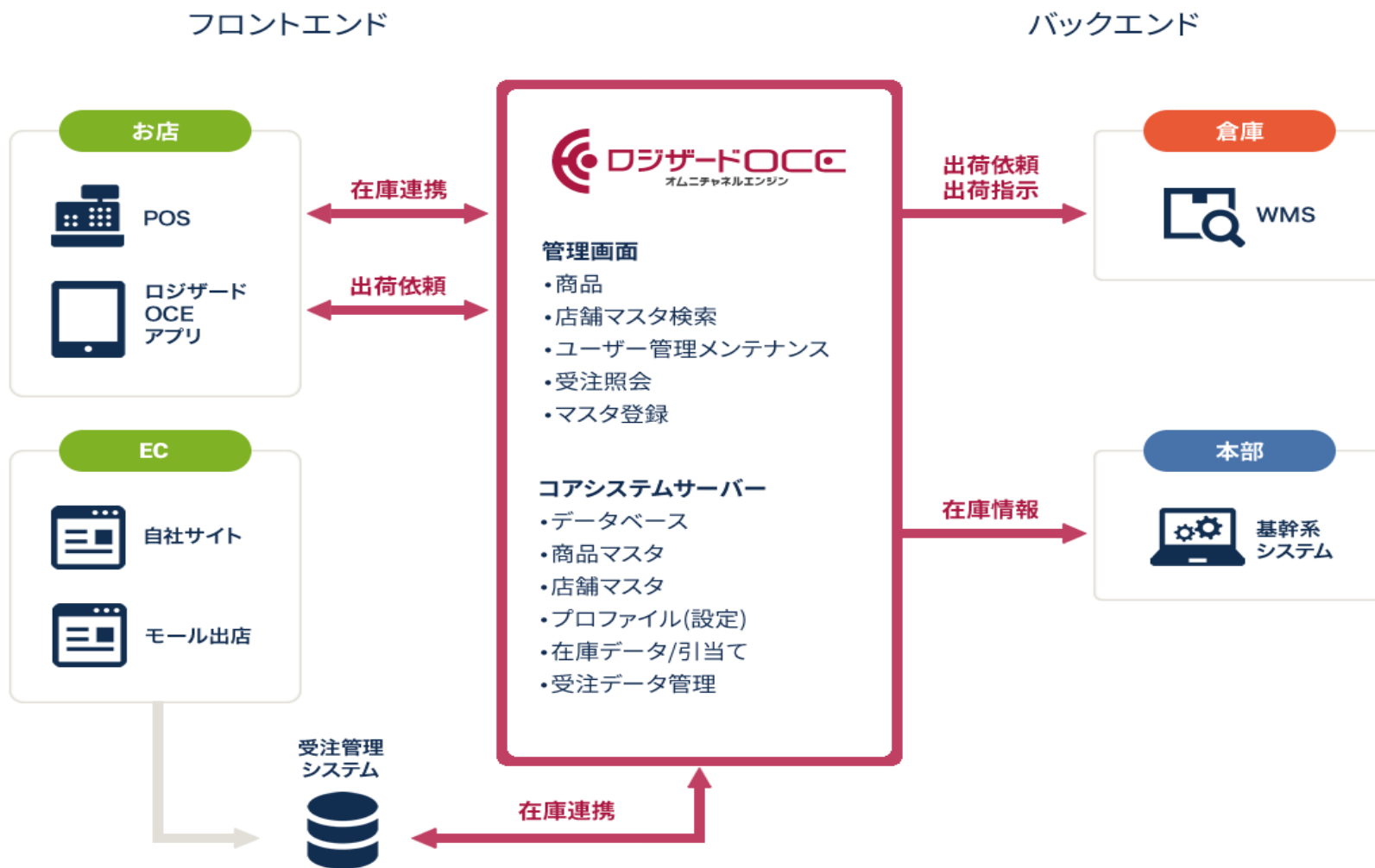


※WMS … Warehouse Management System (倉庫在庫管理システム) の略。

店舗在庫管理システム「ロジガードZERO-STORE」



オムニチャネル支援システム「ロジガードOCE」



クラウドサービス売上 (全体売上の75.3%)



- ✓ 弊社システムサービスの提供
- ✓ システムで利用する機器端末のレンタル
- ✓ サポートの提供

月額利用料⇒サブスクリプションモデル

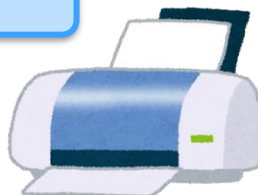
開発・導入サービス売上 (全体売上の17.3%)



- ✓ お客様からの要望に基づくカスタマイズ
- ✓ クラウドサービスの導入支援

スポットでの売上

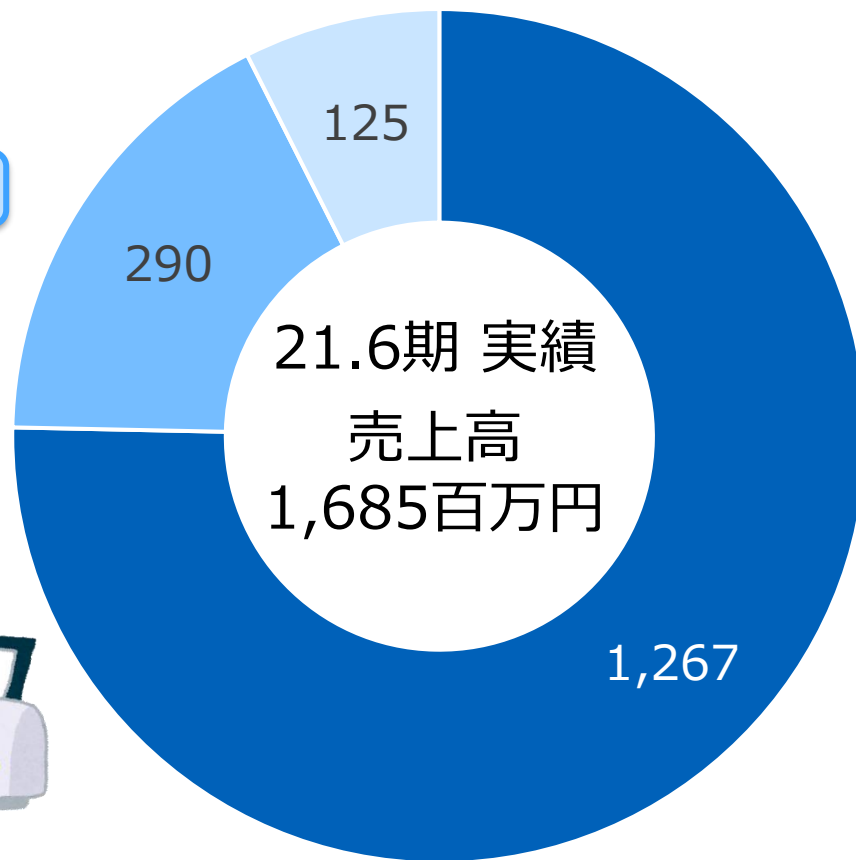
機器販売サービス売上 (全体売上の7.4%)



- ✓ クラウドサービスでお客様が利用する機器やサプライ品（ラベルやラベルプリンター等）の販売

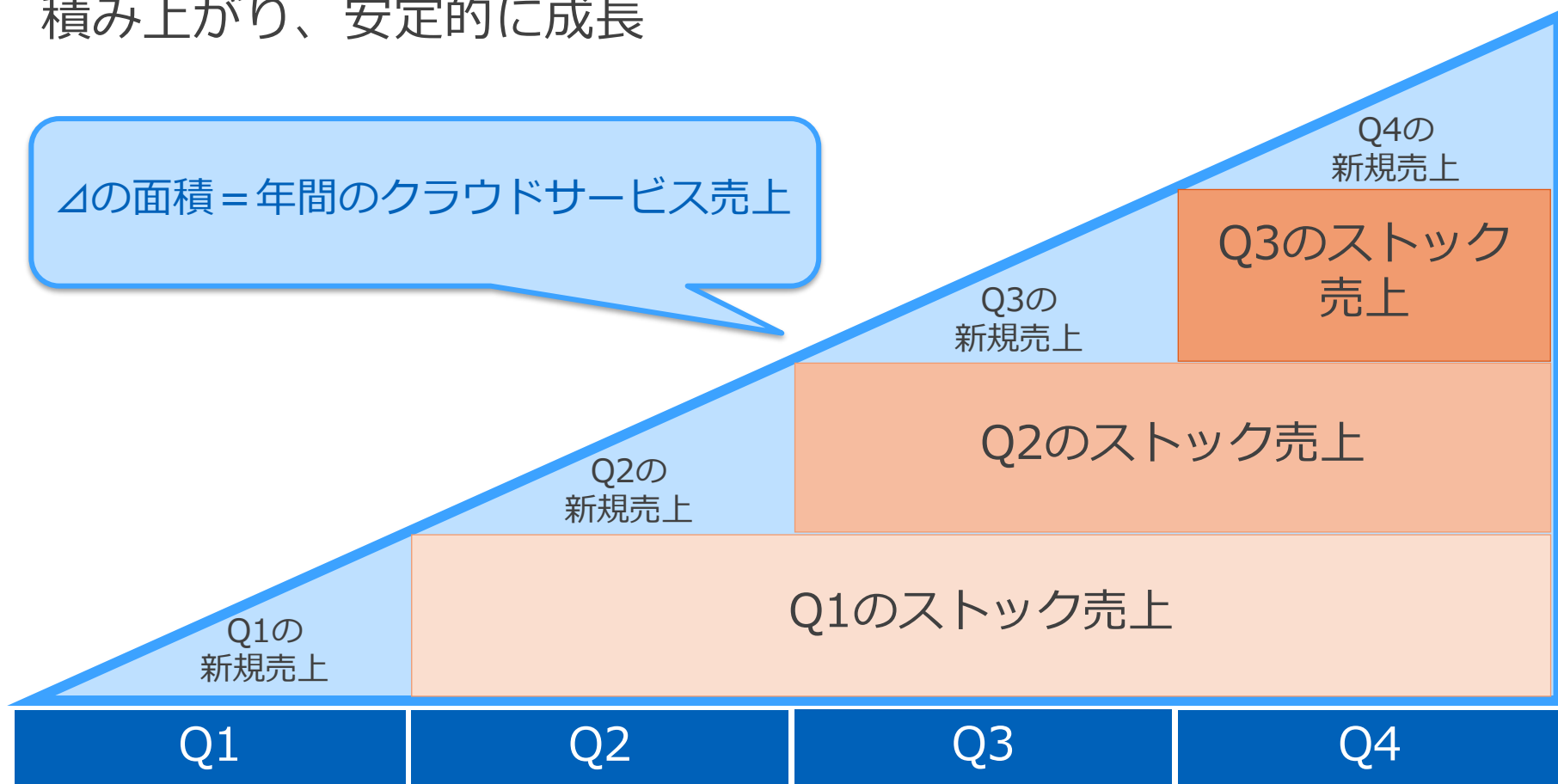
スポットでの売上

(単位：百万円)



サブスクリプションモデル

既存アカウントの月額売上に新規アカウントの月額売上が積み上がり、安定的に成長



社名の由来・社訓

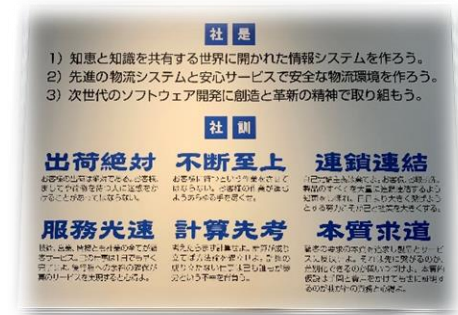
✓ 社名の由来

ロジ **Logistics** (物流) + ザード **Wizard** (魔法使い)

物流を魔法のように革新的に効率化して、
業界や社会に貢献します。

✓ 社訓

出荷絶対

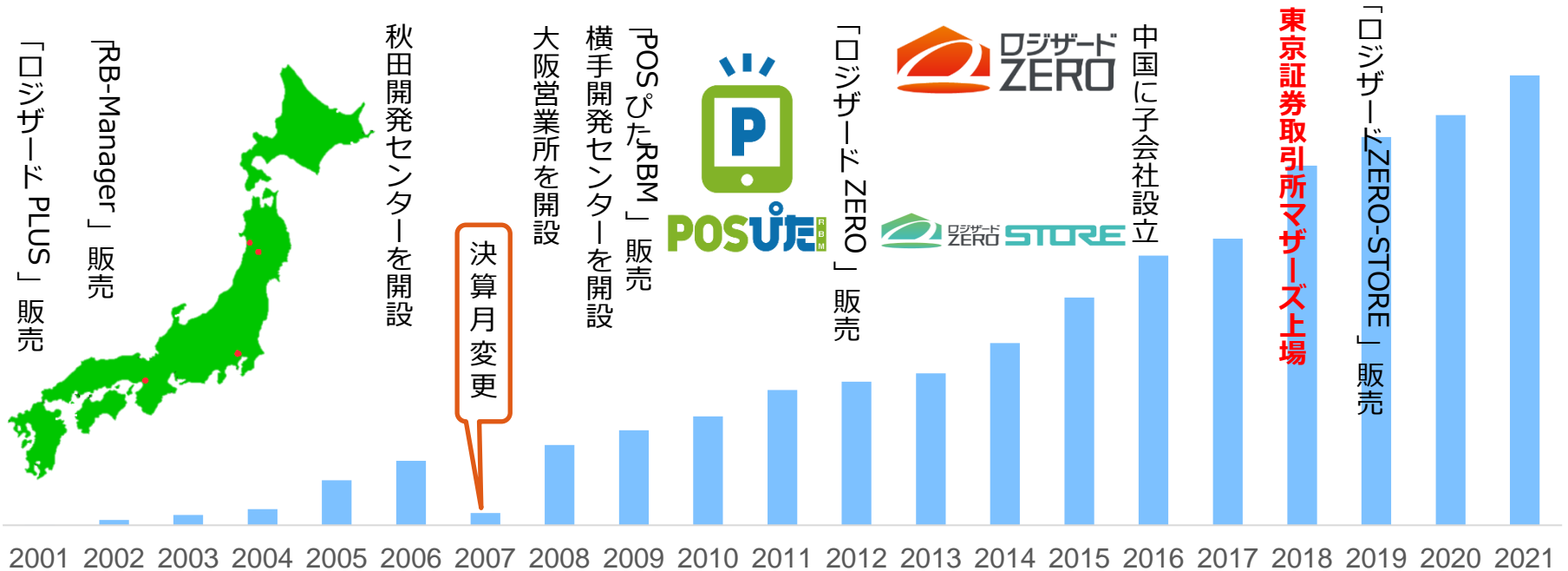


お客様の出荷は絶対である。お客様、ましてや荷物を待つ人に迷惑をかけることがあってはならない。

当社の軌跡

設立

※グラフは各年度の売上高 2015年度までは単体、2016年度以降は連結



主な荷主

卸・店舗向け
(BtoB)

EC通販企業 (BtoC)

アカウント (荷主) 獲得チャネル

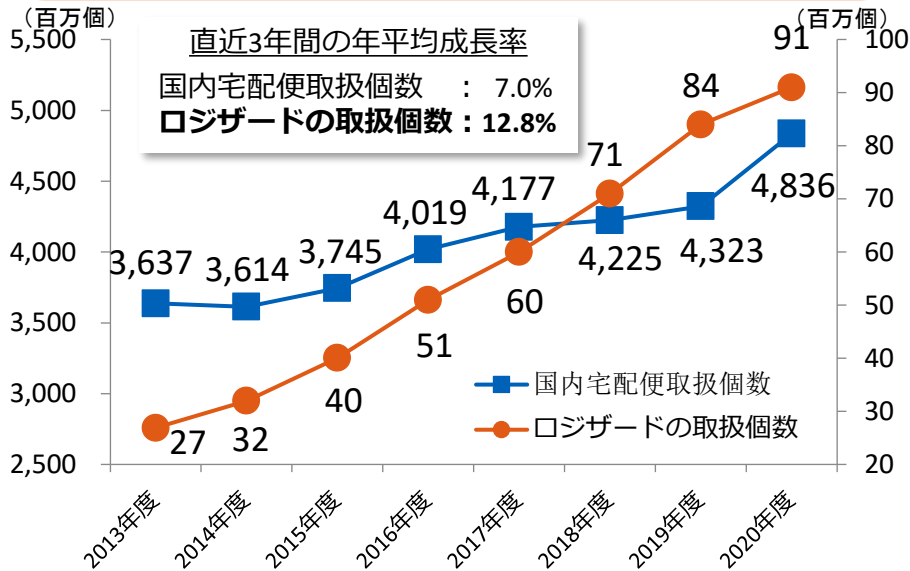
荷主企業の直接獲得 (BtoB, BtoC)

倉庫・3PL企業
経由の荷主獲得

海外の倉庫・3PL企業

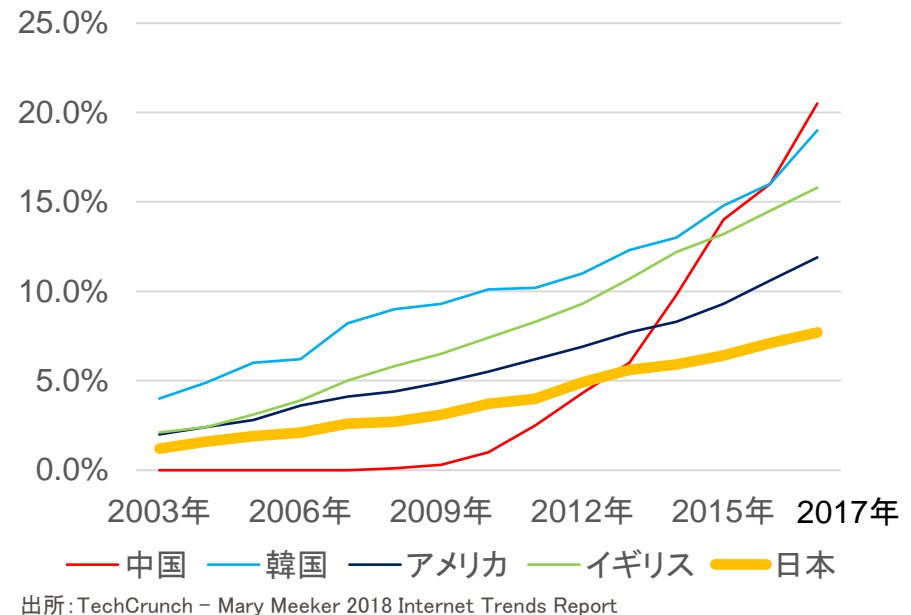
EC市場や宅配便の伸びを上回る成長

国内宅配便取扱個数（左軸）と ロジガードの取扱個数（右軸）



出所: 国土交通省HP「平成30年度 宅配便取扱実績について」
注: 国内宅配便取扱個数は3月期、ロジガードの取扱個数は6月期

世界のEC化率

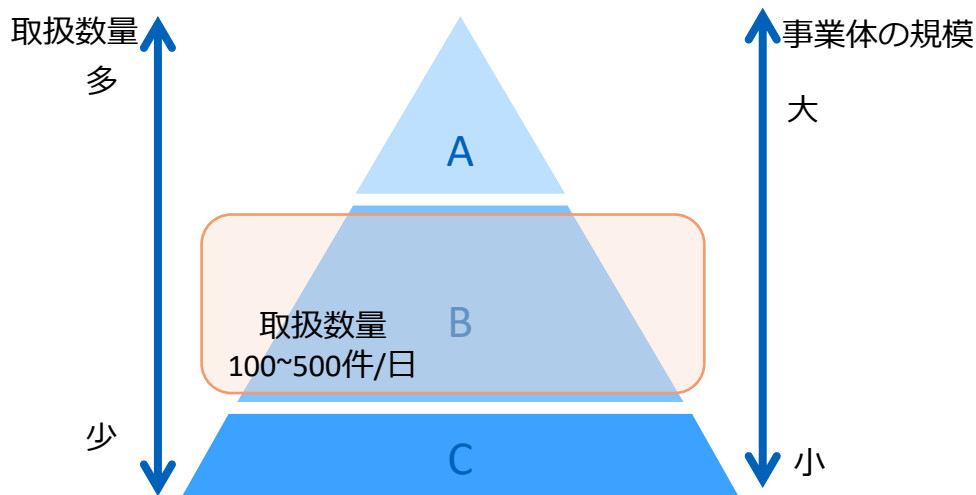


2017年における日本のEC化率は10%未満であり
先進国のEC化率水準を見ると市場はさらなる拡大が予想される

ユーザー層と契約形態

取扱数量や事業体の規模による製品ニーズを分析
ロジガードの特徴を活かしたソリューションを提供

EC企業・3PL企業



各層のニーズ

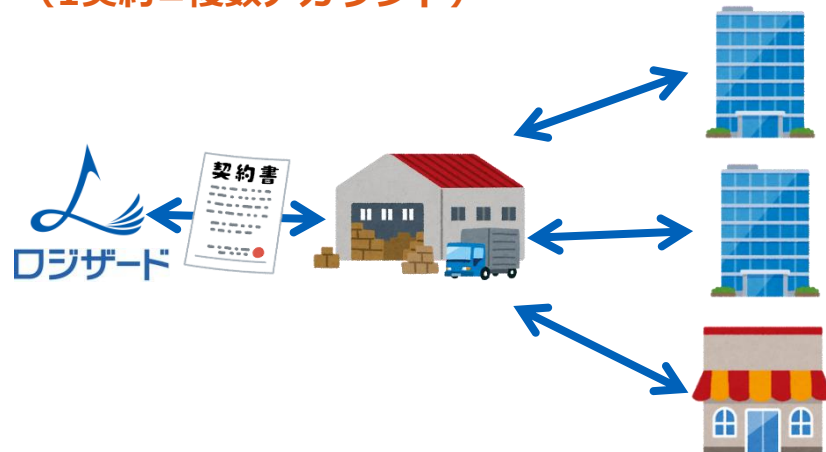
	システムのニーズ	開発ニーズ (コスト、期間)	費用
A	◎	○	○
B	○	×	○
C	△	×	×

契約の種類

荷主企業との直契約
(1契約=1アカウント)



倉庫・3PL企業経由の契約
(1契約=複数アカウント)



稼働までのスピードを優先し、
確実な稼働を実現
最短1か月で納品

標準化されたシステムで
カスタマイズ不要の低価格導入

短納期



低価格



高サービス

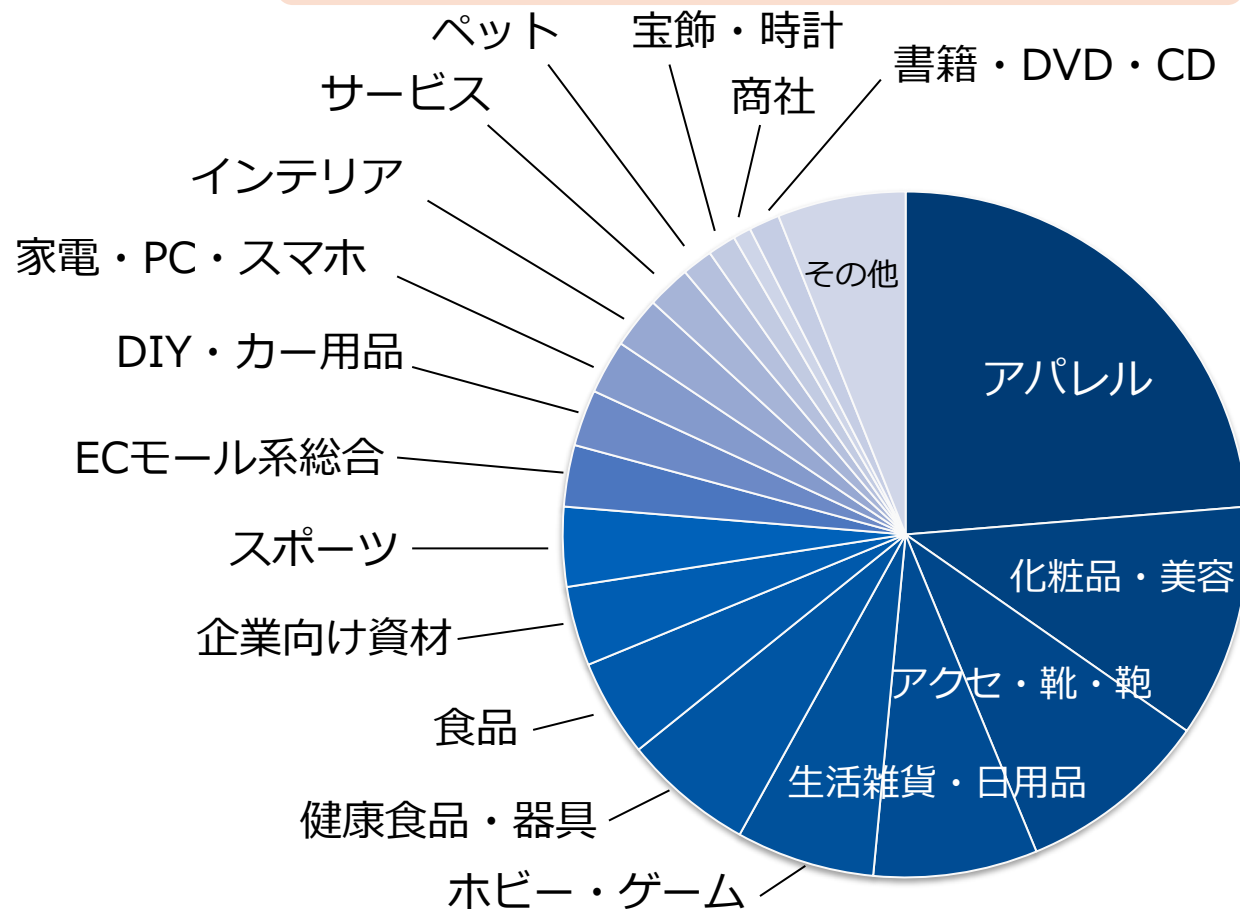
スピード導入へのコンサルティング

365日対応の運用サポートサービス

アカウント構成

様々な業種の製品出荷に対応
8割以上はECによる出荷

アカウント構成



業績やIRニュースをご提供しています。



IR情報ページでご覧いただける
主な情報

- ✓ IRニュース
開示した最新情報を掲載。
- ✓ 経営情報
トップメッセージや会社概要を
掲載。
- ✓ 業績・財務情報
過去4年間の主要な経営指標の
推移を掲載。
- ✓ IRライブラリ
決算発表関連資料、有価証券
報告書等のIR資料を掲載。
- ✓ IRカレンダー
決算の開示予定や株主総会の
日程を掲載。

IRに関するお問い合わせは[コチラ](#)

IRサイト：<https://www.logizard.co.jp/ir/>

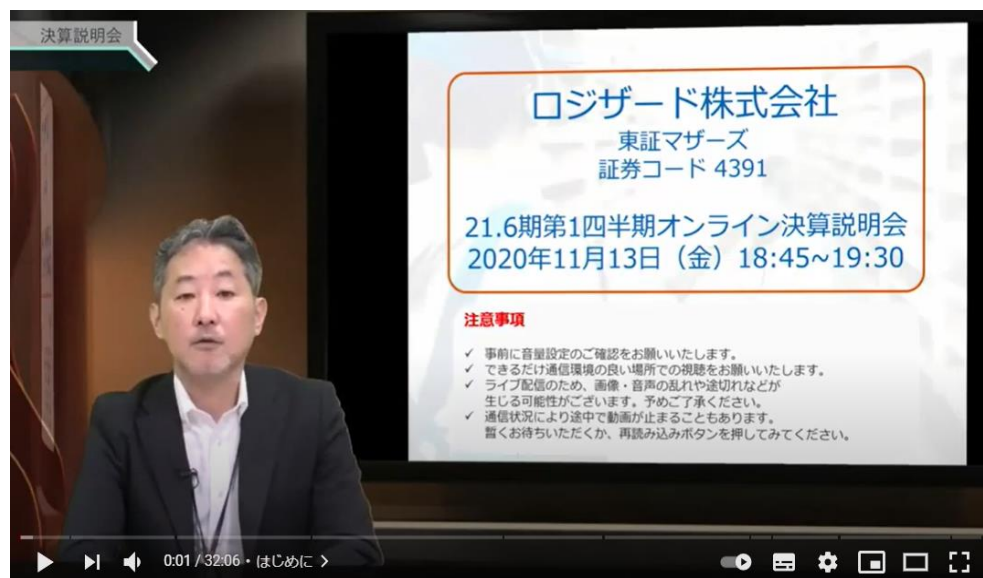


The screenshot shows the 'IR information' page of Logizard Co., Ltd. The page is divided into two main sections: 'IR ニュース' (IR News) and 'IR 情報' (IR Information). The 'IR ニュース' section lists several news items with dates and brief descriptions, including a 2020/03/02 item about analyst meeting minutes, a 2020/02/26 item about a shareholder meeting cancellation, a 2020/02/18 item about an online shareholder meeting video, a 2020/02/17 item about another online shareholder meeting video, and a 2020/02/13 item about the 20th quarterly report. The 'IR 情報' section contains a vertical list of links for 'IR ニュース', '経営情報', '業績・財務情報', 'IR ライブラリ', '株式情報', 'IR カレンダー', 'FAQ', '電子公告', 'ディスクロージャーポリシー', '免責事項', and 'IR に関するお問い合わせ'. At the bottom of the news section, there is a red button labeled 'IR NEWS一覧へ'.

四半期ごとにオンライン説明会を開催しています。

オンライン説明会の内容は、
順次、youtubeにアップして
おります。

また、過去の開催内容も
掲載しております。



※画像をクリックいただくと、前回開催の説明会内容をご覧になれます。

弊社のyoutube
チャンネルは [コチラ](#) 



オンライン説明会への
参加申込は [コチラ](#) 



※説明会参加希望の旨をご記入ください。

- ✓ 本資料には、当社に関連する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、当該仮定が必ずしも正確であるという保証はありません。様々な要因により実際の業績が本資料の記載と著しく異なる可能性があります。
- ✓ 別段の記載が無い限り、本資料に記載されている財務データは日本において一般に認められている会計原則に従って表示されています。
- ✓ 当社は、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません。
- ✓ 当社以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。

ロジザード株式会社（証券コード4391）
東京都中央区日本橋人形町三丁目3番6号
URL : <https://www.logizard.co.jp>
Tel : 03-5643-6228