



2021年11月19日

各 位

会 社 名 ロジザード株式会社  
代 表 者 名 代表取締役社長 金澤 茂則  
(コード番号：4391 東証マザーズ)  
問 合 せ 先 取締役管理部長 三浦 英彦  
( TEL. 03-5643-6228 )

## <マザーズ>投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

### ○ 開催状況

#### (1) アナリスト向け

開催日時：2021年11月12日（金） 17：30～18：00

開催方法：インターネットを利用した双方向型動画配信システムによる実開催

説明資料：2022年6月期 第1四半期決算説明資料

#### (2) 個人投資家向け

開催日時：2021年11月12日（金） 18：15～19：00

開催方法：インターネットを利用した双方向型動画配信システムによる実開催

説明資料：2022年6月期 第1四半期決算説明資料

### 【添付資料】

#### 1. 投資説明会において使用した資料

※ この書面（添付資料を含む）は、有価証券上場規程施行規則第427条に基づき、公衆縦覧に供されます。

# ロジガード株式会社

東証マザーズ  
証券コード 4391

2022年6月期第1四半期  
決算説明資料

1. 22年6月期 第1四半期 事業環境 … [P3](#)
2. 22年6月期 第1四半期 施策振り返り … [P7](#)
3. 22年6月期 第1四半期 決算概要 … [P15](#)
4. 22年6月期 事業展開 … [P24](#)
5. 事業概況 … [P28](#)

A worker in a white shirt and blue safety harness is using a handheld device on a construction site. The background shows a blurred view of a building's exterior with a grid of windows.

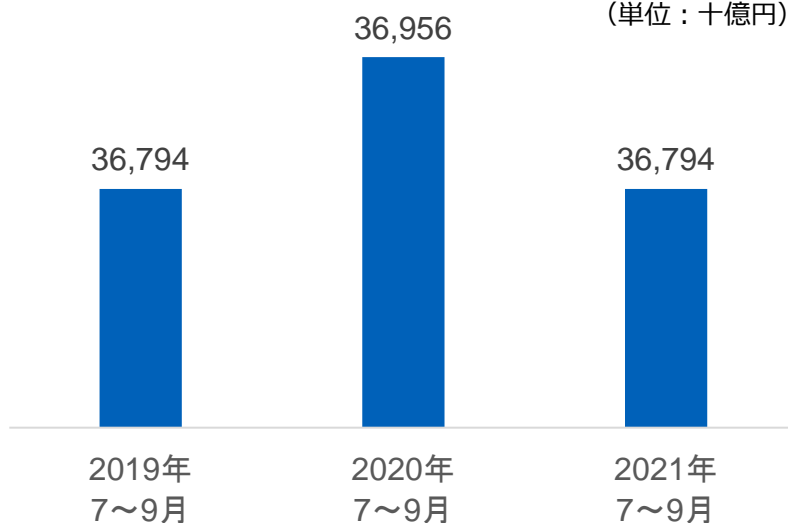
## 1. 22年6月期 第1四半期 事業環境

# 22.6期 第1四半期 事業環境

- 22.6期 第1四半期は緊急事態宣言下
- 小売業の実店舗は引き続き時短要請に応じながら営業
- 小売業販売額：前年比では減少、前々年比では横ばい
- 無店舗小売業（通販）販売額：前年比では減少、前々年比では増加

### 小売業販売額

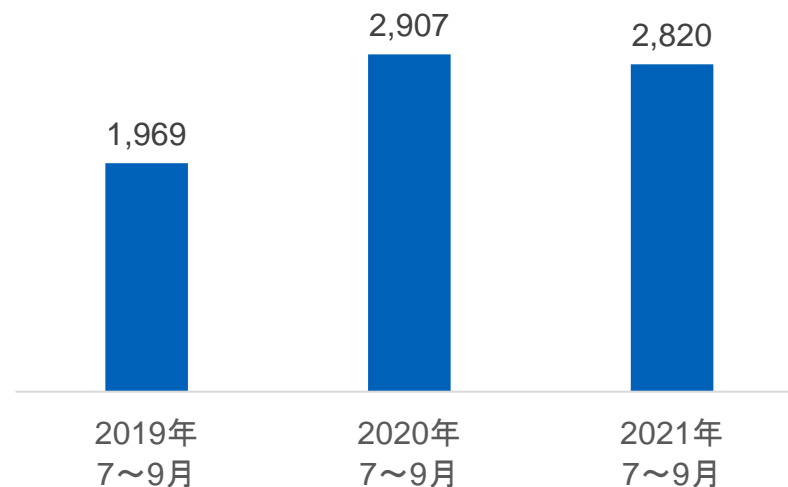
(単位：十億円)



出所：経済産業省HP「商業動態統計 業種別商業販売額」

### 無店舗小売業（通販）販売額

(単位：十億円)



出所：経済産業省HP「商業動態統計 業種別商業販売額」

## 現状

- 緊急事態宣言解除後、感染防止の継続から消費活動は停滞
- 小売業は年末商戦を控えるが、販売見通しの方向感が定まらない状況
- 設備投資は、キャッシュポジションをコントロールするため、時期を後ろ倒しにする傾向

## 一方で

- 小売業界のデジタル化は世界的な大きな潮流
- 物流業界でも配送コスト上昇・人手不足の問題は現実化
- 当社への引き合いは減少傾向になく、市場は今後も拡大傾向



コロナは時間軸の上では一時的な影響として捉え、引き続き、メインターゲットである倉庫・3PL企業の機能やサービスニーズに積極的に対応していく方針

- 緊急事態宣言下、基本的にテレワークを推進
- 製品導入の際に、顧客先へ赴き接触を伴う業務は後ろ倒しになる案件が発生
- ロジザードZERO：引き合いは前年同期比で10%増加

さらなる成長のため採用投資・広告宣伝は積極的に行なう

- ロジザードZERO-STORE : Withコロナ的环境下では見込むことが難しい
- ロジザードOCE

コロナ長期化をきっかけとした実店舗の新たな役割への意識変化には手応えあり  
期待される店舗の役割変化に注視ながら、サービス提供に向け、準備を進める



## 2. 22年6月期 第1四半期 施策振り返り



- クラウドサービス：アカウントの相応の解約がありながらもECシフトの需要は継続。  
順調な積み上げ。
- 開発導入サービス：緊急事態宣言の影響で後ろ倒しになる案件が発生。  
また、今期から収益認識基準が適用されることとなった。  
(新基準適用初年度に生ずる特殊要因は次ページ)
- 費用面：売上原価は、人員増加により人件費が前年同期比で増加。  
販管費は、施策に伴う採用費・広告宣伝費・研究開発費が前年同期比で増加したが、その他費用は見込みより減少した。

(単位：百万円、%)

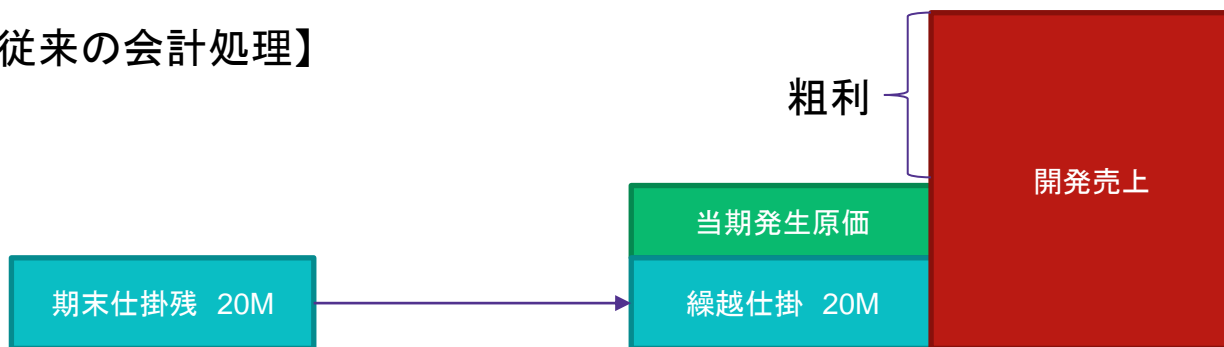
	22.6期 Q1	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率	通期予算 達成率
売上	424	36	9.4%	22.0%
クラウドサービス	332	25	8.1%	24.3%
開発・導入サービス	67	14	27.2%	14.3%
機器販売サービス	24	-2	-10.2%	25.7%
売上原価	187	4	2.3%	21.3%
販売費及び一般管理費	142	9	7.0%	21.9%
営業利益	94	22	32.1%	23.5%

# 収益認識基準適用初年度に生じる影響

21.6期

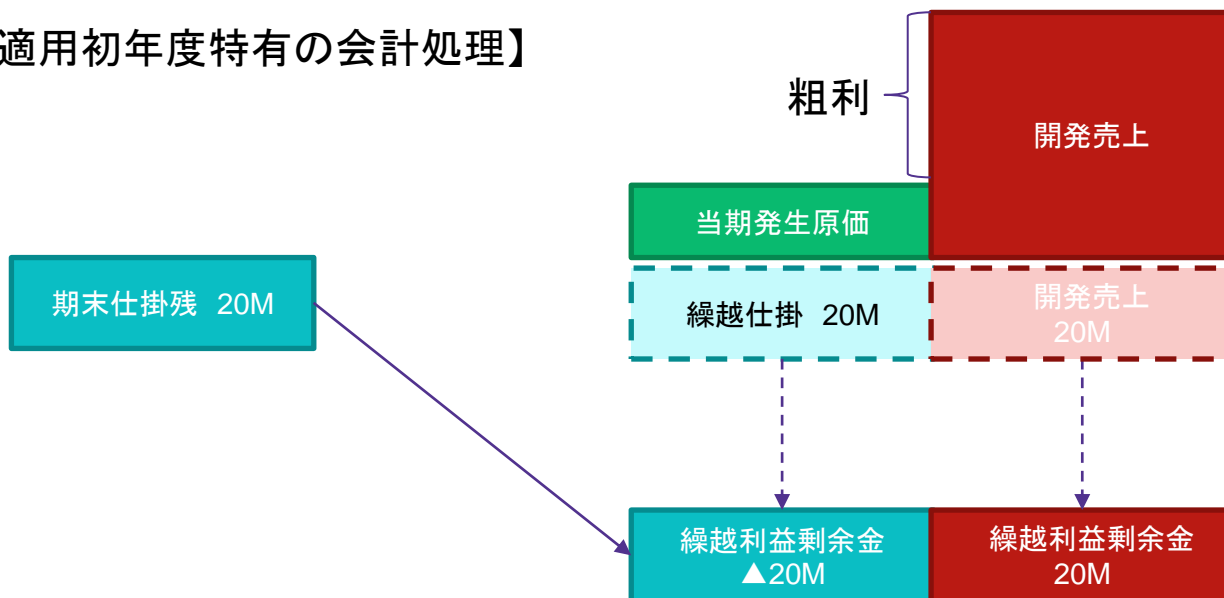
22.6期

## 【従来の会計処理】



前期計上された製造原価は期末に仕掛勘定に振り替えられ、翌期に原価として認識される

## 【適用初年度特有の会計処理】



前期計上された製造原価は、22.6期においては原価に戻されず、前期費用として認識し、繰越利益剰余金のマイナスで認識。  
同額の売上相当額が繰越利益剰余金に計上される。

結果、前期期末仕掛相当の売上と原価は22.6期では計上されない。  
一方、粗利は従来の会計処理と同一となる。

## 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



22.6期Q1

三菱倉庫が「ロジガードZERO」  
を採用  
※1  
AGV稼働開始

※2  
RFID のオプション機能化  
リリース

22.6期Q2以降継続取組み

連携する物流ロボットの対象拡張

### II. O2O対応 (Online to Offline)



### III. 新たなECトレンド への対応



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 RFID … Radio Frequency IDentification (近距離無線通信を利用した自動認識技術) の略。

# RFIDオプションリリース

株式会社アスタリスクが提供する「AsReader ASR-L251G」を採用

機能一覧



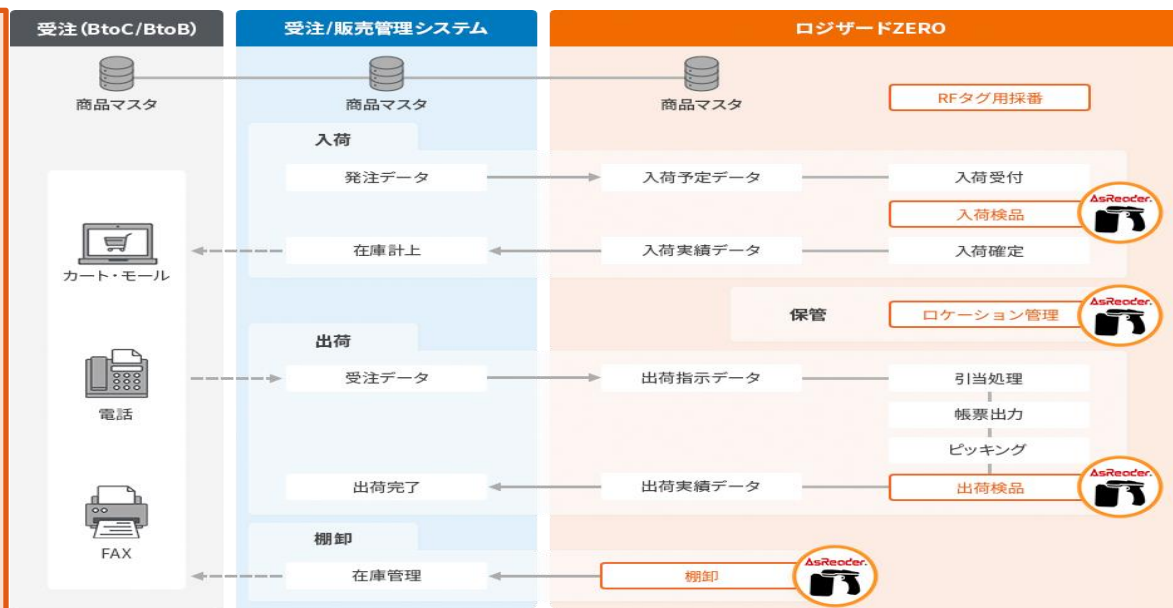
×



RFID オプション機能

- ・ RF タグ用採番
- ・ 入荷検品
- ・ 出荷検品
- ・ 棚卸
- ・ 商品検索

機能概要



## 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。

「ロジザード物流ロボットセミナー2021」  
では、約300名の参加。

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



## ホワイトペーパーを無料公開

お客様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。

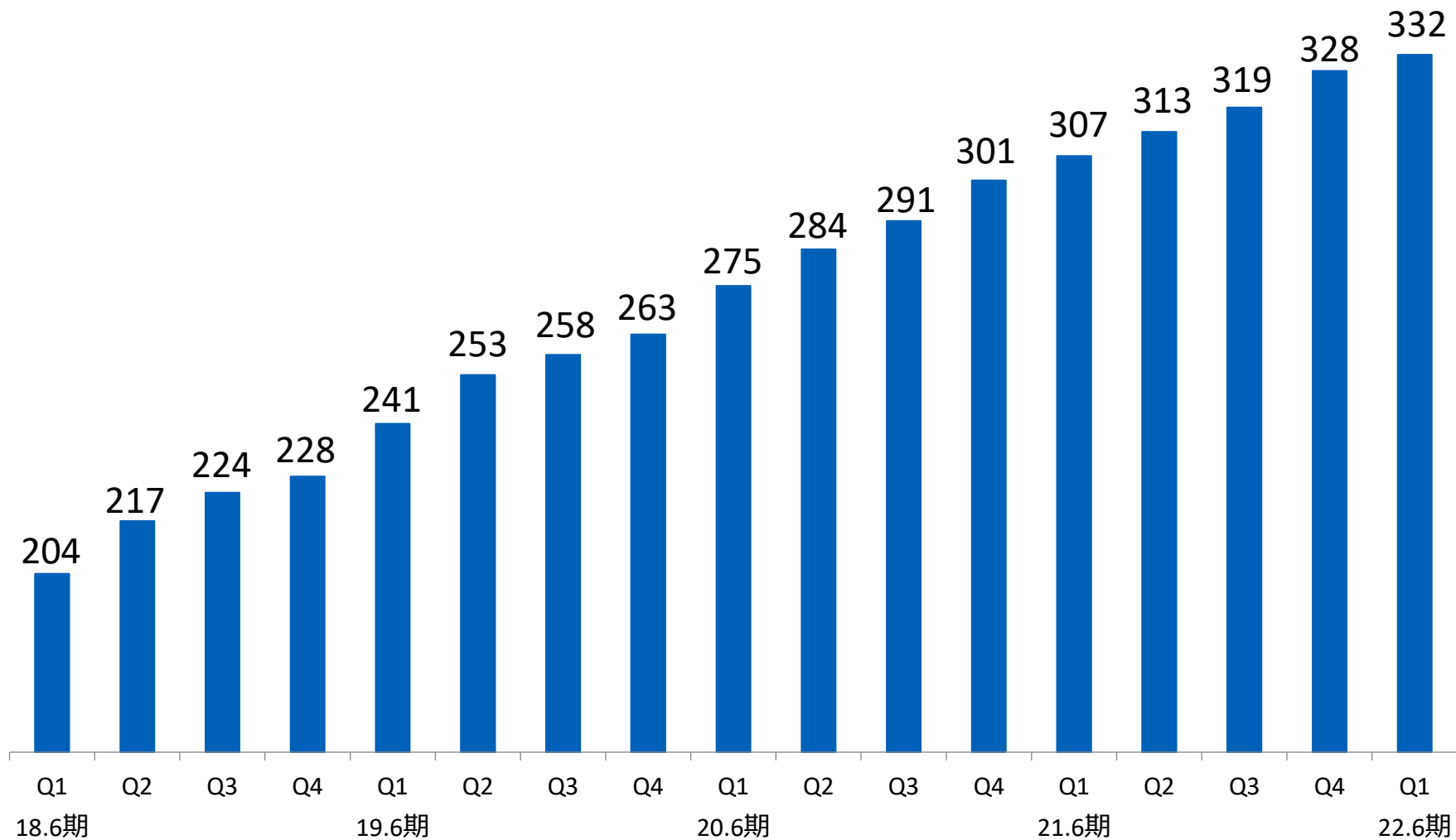
<https://www.logizard.co.jp/news/2021/08/rfid-wp2021.html>

<https://www.logizard.co.jp/news/2021/08/outsourcing02.html>



## 月額利用料の積み上げは順調に推移

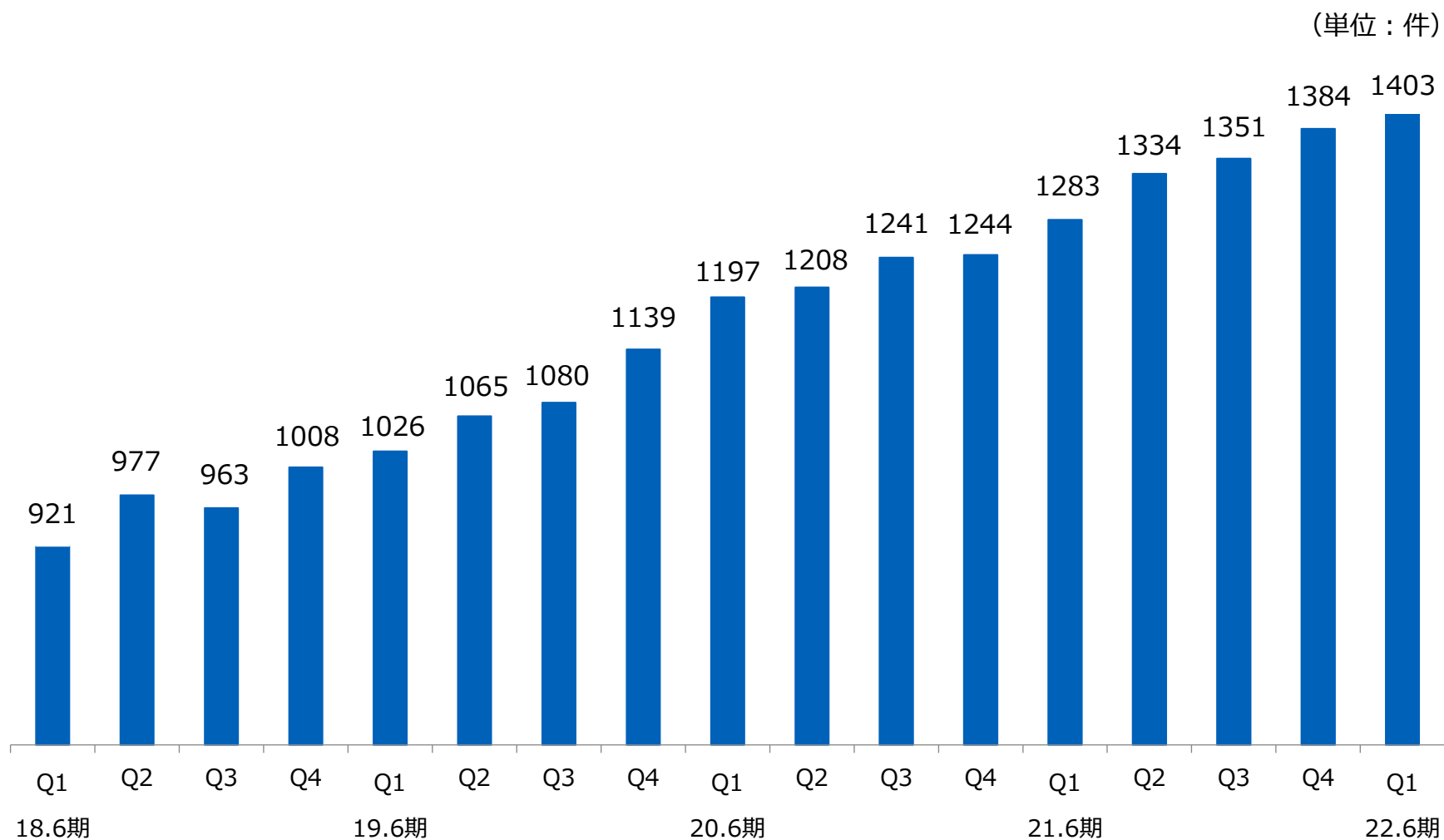
(単位：百万円)



\* 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

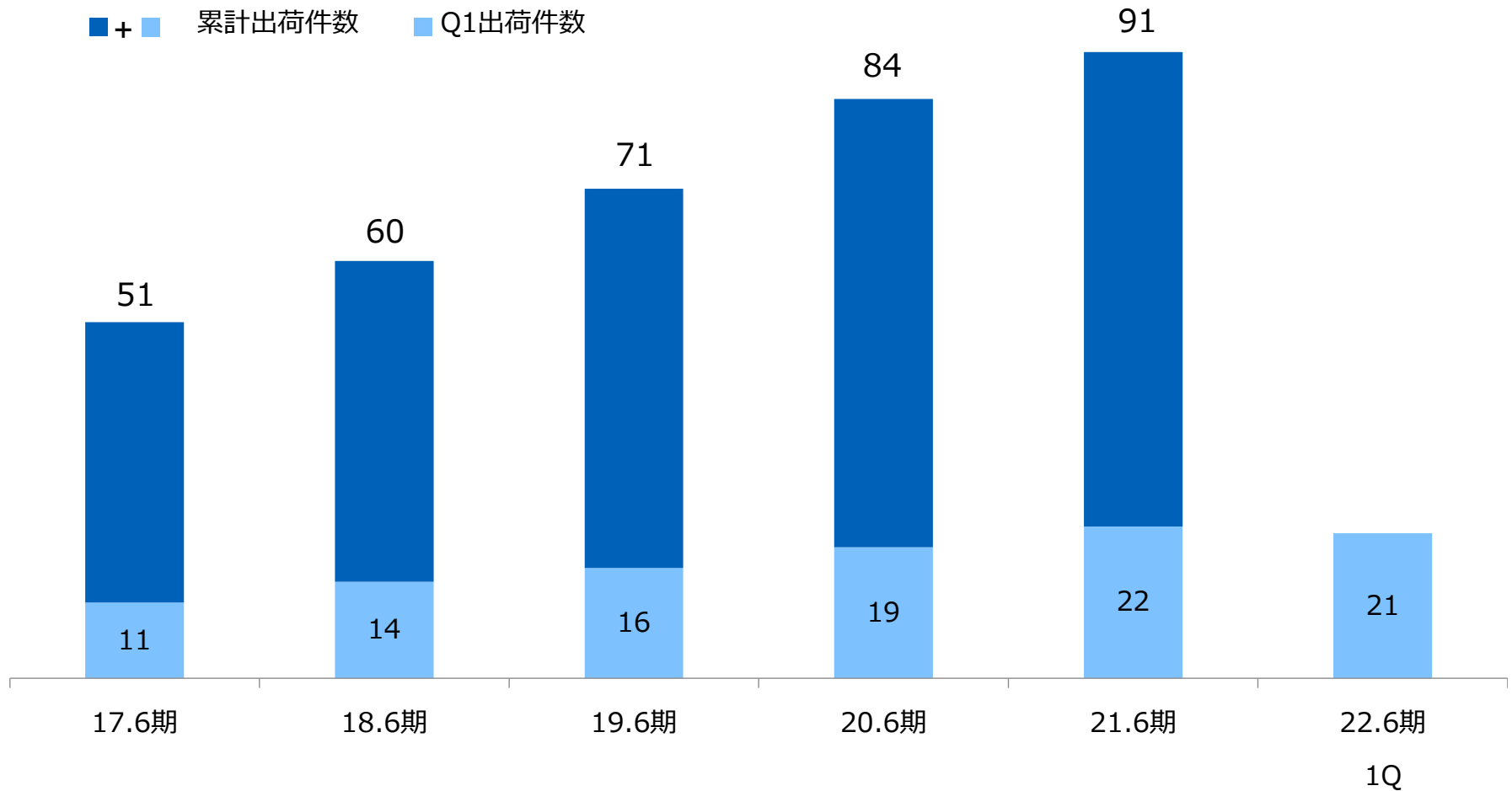
相応の解約がありながらもECシフトの需要は継続しており、純増を達成



# 弊社システムからの出荷件数

BtoBは昨年と変わらず、BtoCはコロナ特需が落ち着いたことから横ばい

(単位：百万件)







### 3. 22年6月期 第1四半期 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。特殊要因として、今期から収益認識基準が適用され、前期繰越売上は当期売上に含まなかった。
- 販管費は、旅費交通費がテレワーク・オンライン商談の効果で予想よりも減少。

(単位：百万円、%)

	22.6期Q1実績		22.6期通期予想		達成率
	金額	構成比	金額	構成比	
売上高	424	100.0%	1,934	100.0%	22.0%
クラウドサービス	332	78.4%	1,368	70.8%	24.3%
開発・導入サービス	67	15.8%	470	24.3%	14.3%
機器販売サービス	24	5.8%	95	4.9%	25.7%
売上原価	187	44.2%	881	45.6%	21.3%
売上総利益	236	55.8%	1,052	54.4%	22.5%
販売費及び一般管理費	142	33.5%	649	33.6%	21.9%
営業利益	94	22.3%	403	20.9%	23.5%
経常利益	94	22.3%	403	20.9%	23.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	59	14.1%	275	14.3%	21.7%

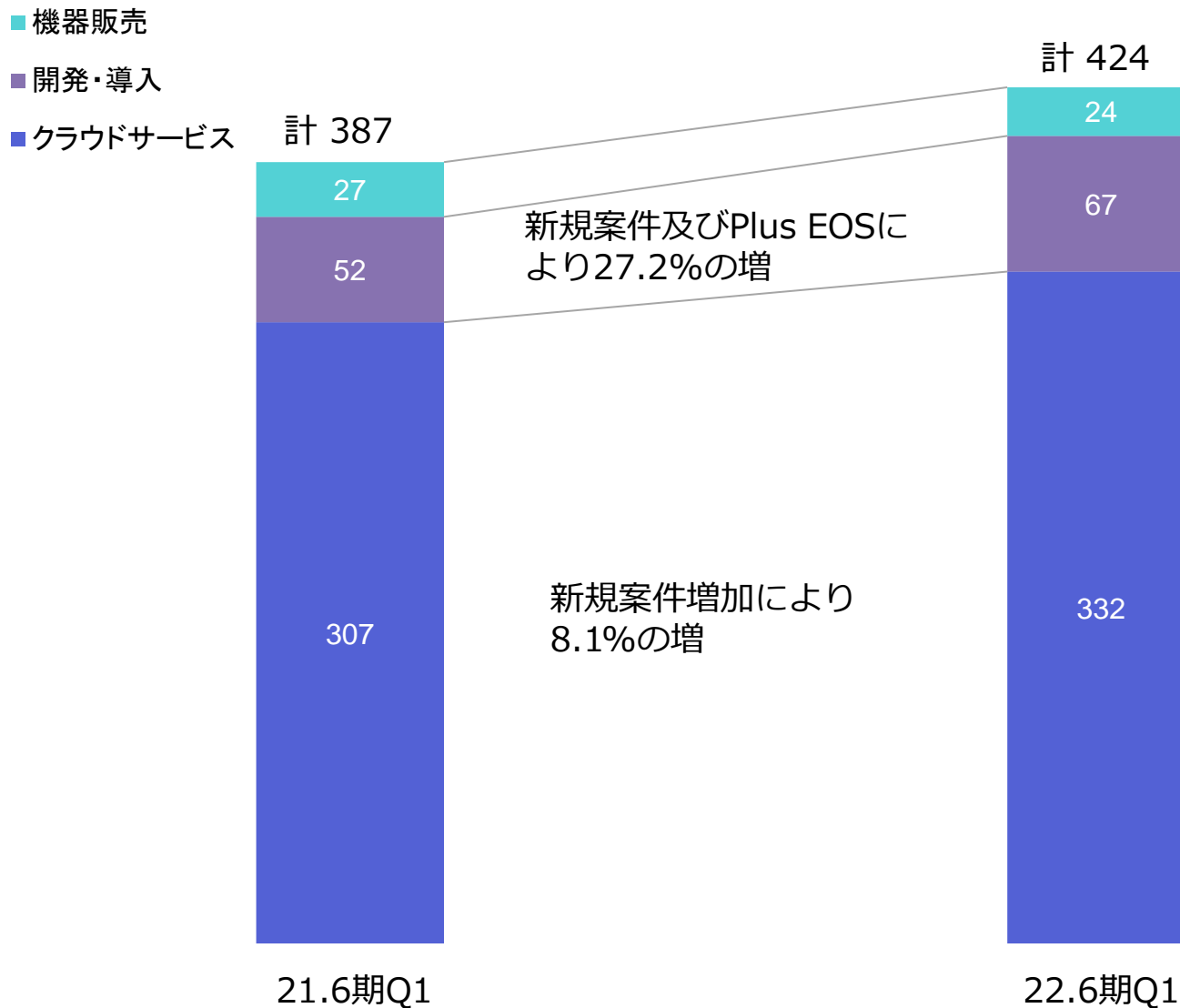
# 損益の状況

(単位：百万円、%)

	21.6期Q1		22.6期Q1		増減	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
売上高	387	100.0%	424	100.0%	36	9.4%
クラウドサービス	307	79.4%	332	78.4%	25	8.1%
開発・導入サービス	52	13.6%	67	15.8%	14	27.2%
機器販売サービス	27	7.0%	24	5.8%	-2	-10.2%
売上原価	183	47.2%	187	44.2%	4	2.3%
売上総利益	204	52.8%	236	55.8%	32	15.7%
販売費及び一般管理費	132	34.3%	142	33.5%	9	7.0%
営業利益	71	18.5%	94	22.3%	22	32.1%
経常利益	71	18.5%	94	22.3%	22	32.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	49	12.6%	59	14.1%	10	22.0%

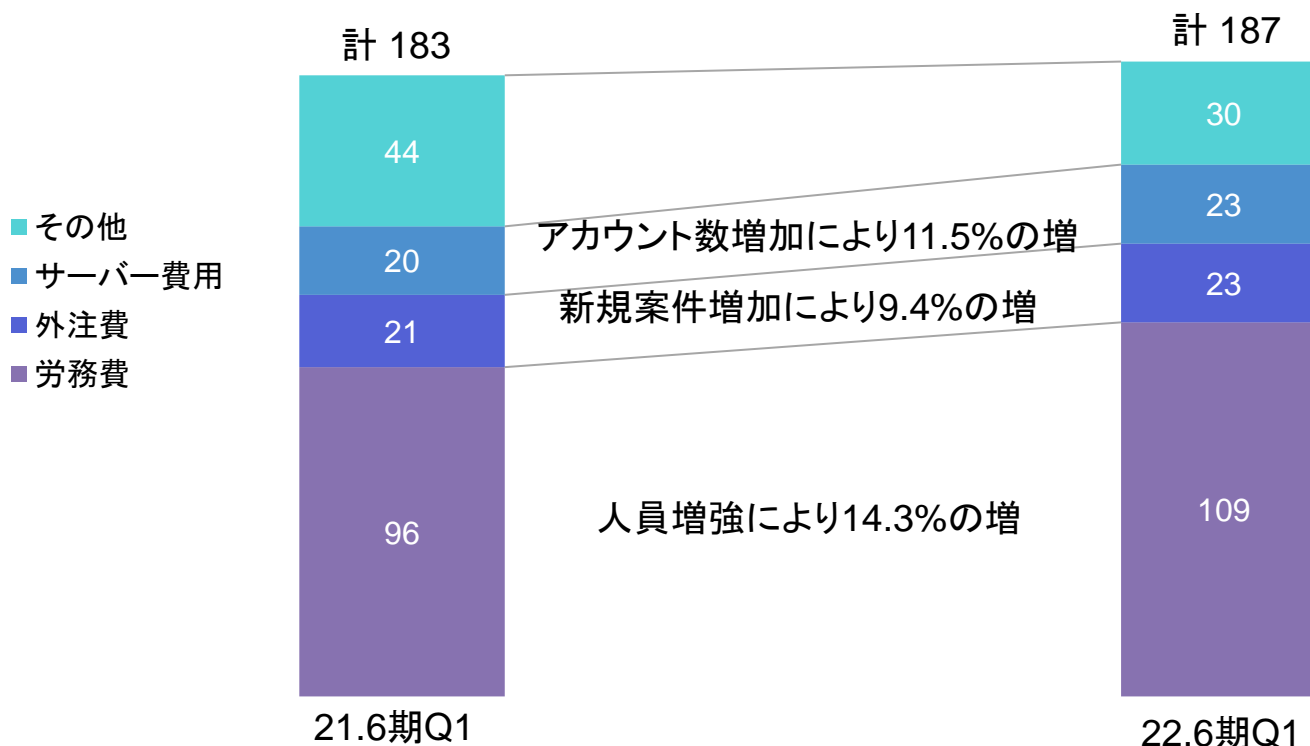
# 売上高増減の明細

(単位：百万円)



# 主な売上原価増減の状況

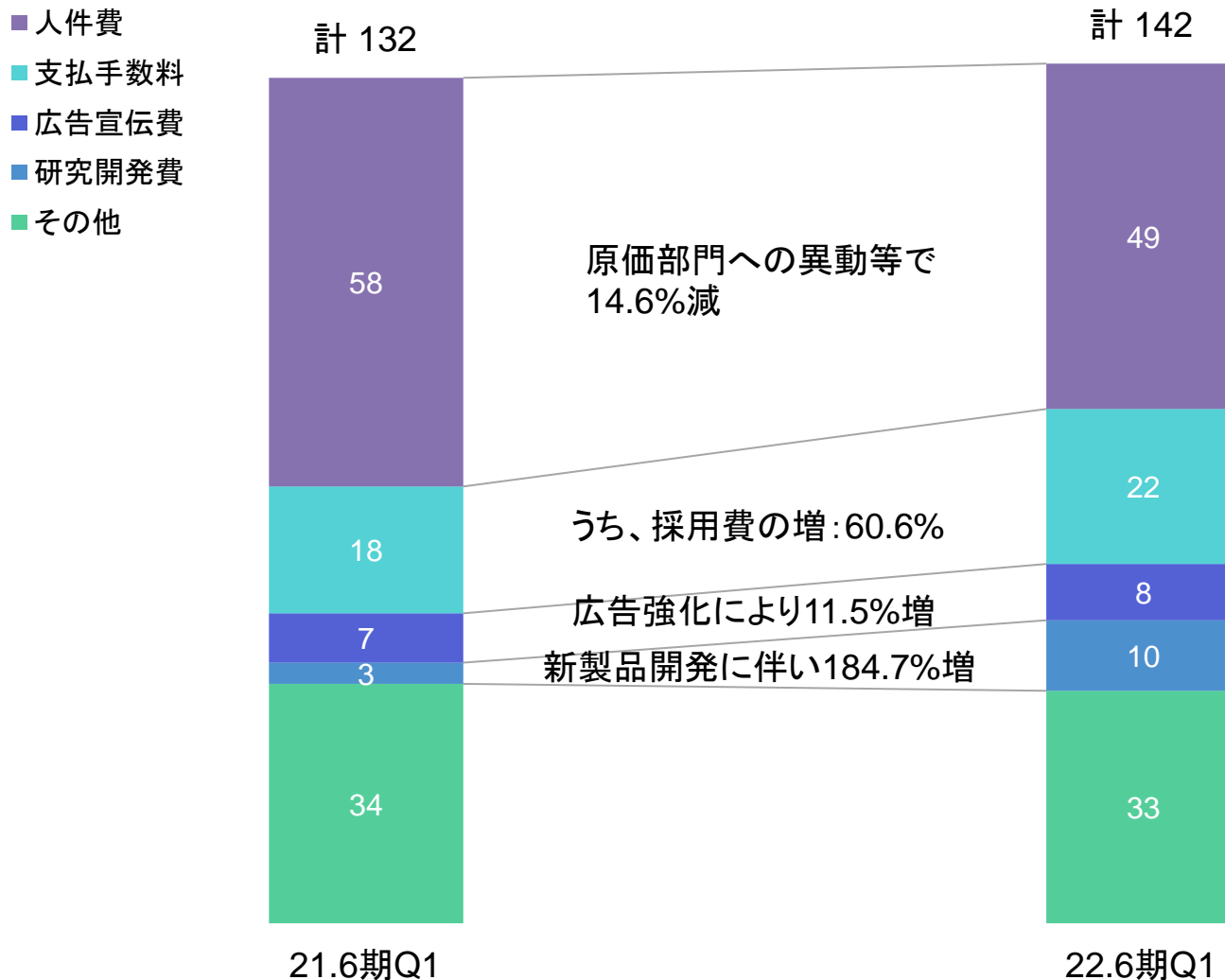
(単位：百万円)



他勘定への振替	ソフトウェア仮勘定 (BS)	研究開発 (販管費)	受注支援 (販管費)	合計
21.6期Q1	14	3	10	29
22.6期Q1	12	10	17	40
増減	-2	6	6	11

# 主な販売管理費増減の状況

(単位：百万円)



(単位：百万円)

	21.6期末	22.6期 Q1	増減額		21.6期末	22.6期 Q1	増減額
流動資産	1,325	1,322	-2	流動負債	264	219	-45
固定資産	236	253	16	固定負債	0	0	0
有形固定資産	18	35	16	負債合計	264	219	-45
無形固定資産	193	193	0	純資産	1,297	1,357	60
投資その他資産	24	24	0	株主資本	1,298	1,358	59
				その他の包括利益 累計額	0	0	0
資産合計	1,562	1,576	14	負債純資産合計	1,562	1,576	14

## 流動資産減少要因

- ▶ 前期の未払法人税等および未払賞与の支払に伴う現金および預金の減少

## 固定資産増加要因

- ▶ 新常態に対応したオフィスの改装等により有形固定資産の増加

## 流動負債増加要因

- ▶ 未払法人税等および未払賞与の支払に伴う減少

## 純資産増加要因

- ▶ 親会社株主に帰属する四半期純利益金の計上による利益剰余金の増加

# サービス別粗利率の推移

	クラウドサービス					
	21.6期					22.6期
	Q1	Q2	Q3	Q4	通期	Q1
売上	307	313	319	328	1,269	332
売上原価	136	134	129	144	548	127
粗利	170	178	190	183	720	205
粗利率(%)	55.5	57.1	59.6	56.0	56.8	61.6

(単位：百万円、%)

	開発・導入サービス						機器販売サービス	
	21.6期					22.6期	21.6期	22.6期
	Q1	Q2	Q3	Q4	通期	Q1	通期	Q1
売上	52	82	43	111	290	67	125	24
売上原価	27	56	34	74	192	43	84	16
粗利	24	26	9	37	98	23	41	8
粗利率(%)	46.9	31.9	20.8	33.6	33.8	35.1	32.9	34.0



# 人員の拡充状況

	22.6期 採用計画	Q1実績	備考
営業	5名	0名	10月に1名入社
SE※	10名	2名	10月に1名入社
PG※	5名	1名	10月に1名入社
製品企画	2名	0名	
管理	3名	1名	
計	25名	4名	

※SE…システムエンジニア、PG…プログラマー

## 【実績】

- 10月に計3名の入社を含み、人員採用は順調に獲得できた。
- 引き続き、紹介会社チャネルの拡大、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。

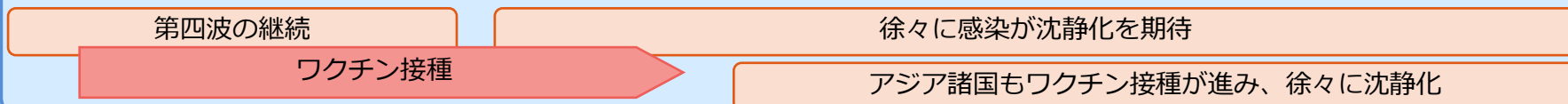
A worker wearing a white long-sleeved shirt, a blue safety harness, and a blue hard hat is shown from the side, looking down at a handheld device. The background is a blurred construction site with a grid-like structure.

## 4. 22年6月期 事業展開

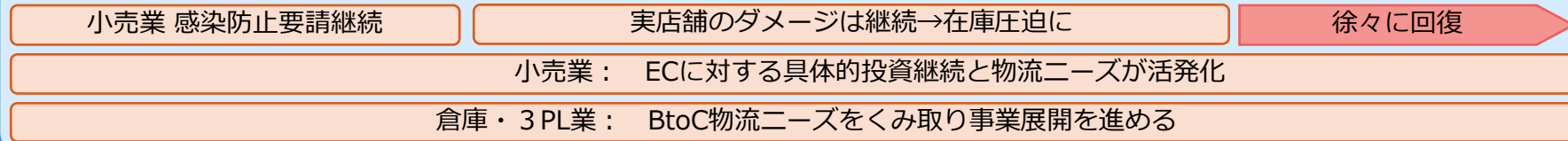
# 22.6期の見通しの前提



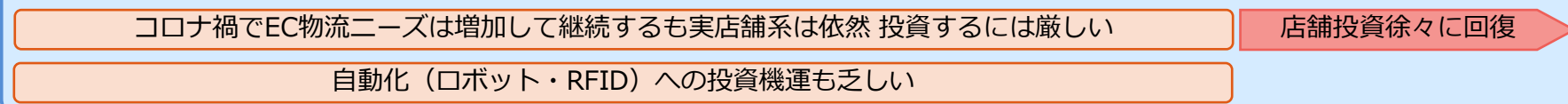
## 新型コロナウイルスの状況



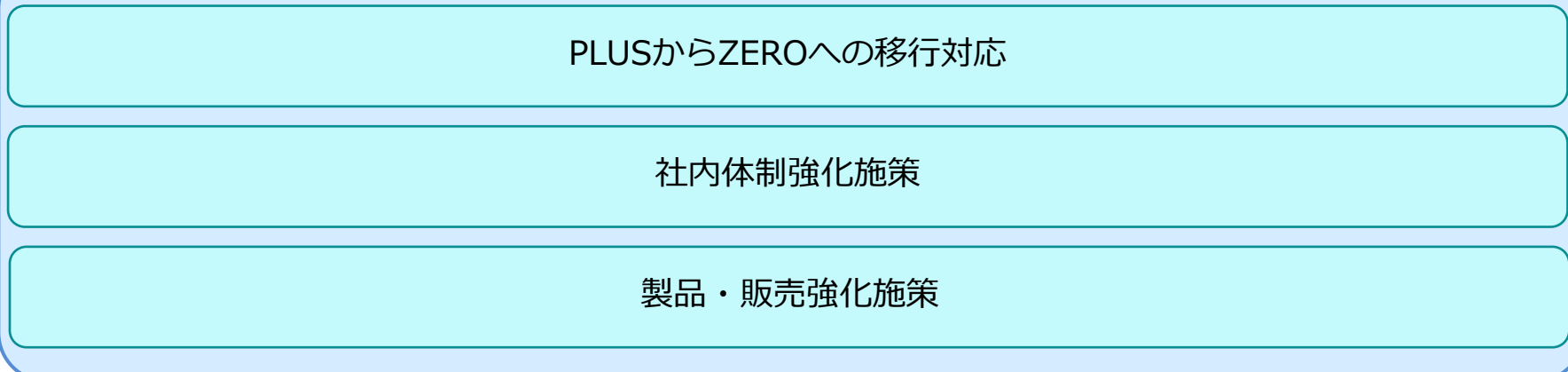
## 顧客の影響



## 当社の影響



## 対策・方針



# 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

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.

## 5. 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	<a href="https://www.logizard.co.jp/">https://www.logizard.co.jp/</a>



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。





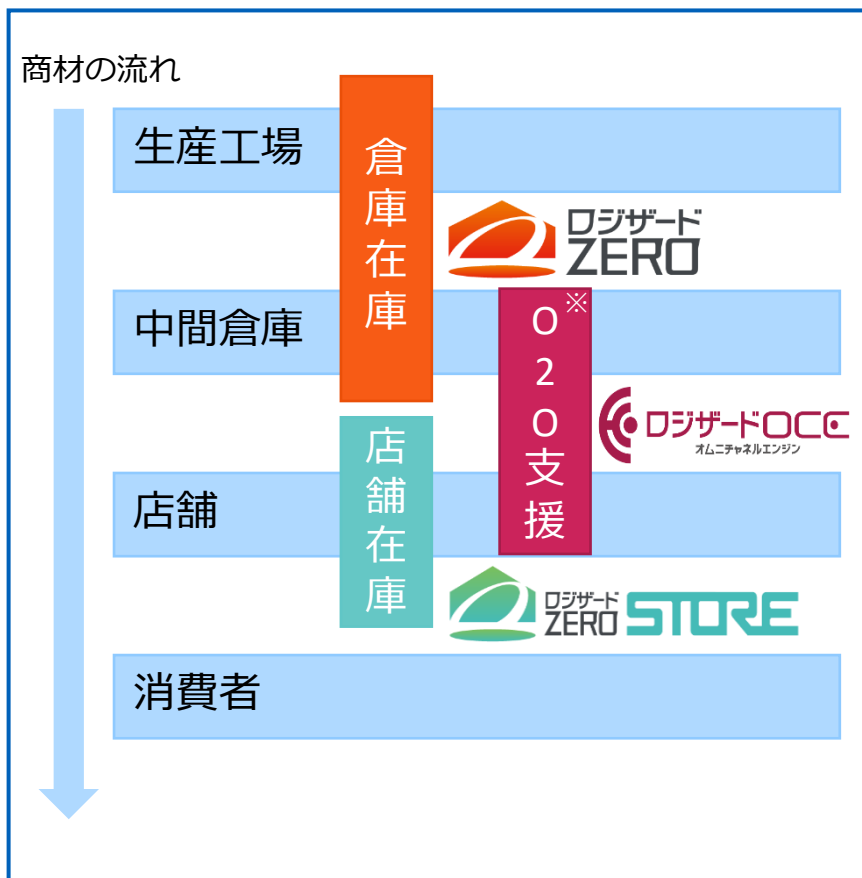
## 「物流・在庫」にフォーカスしたクラウドサービスを展開

### クラウドサービスの内容

<b>■ 倉庫在庫管理システム</b> 	
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
<b>■ 店舗在庫管理システム</b> 	
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
<b>■ O2O<sup>※</sup>支援システム</b> 	
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

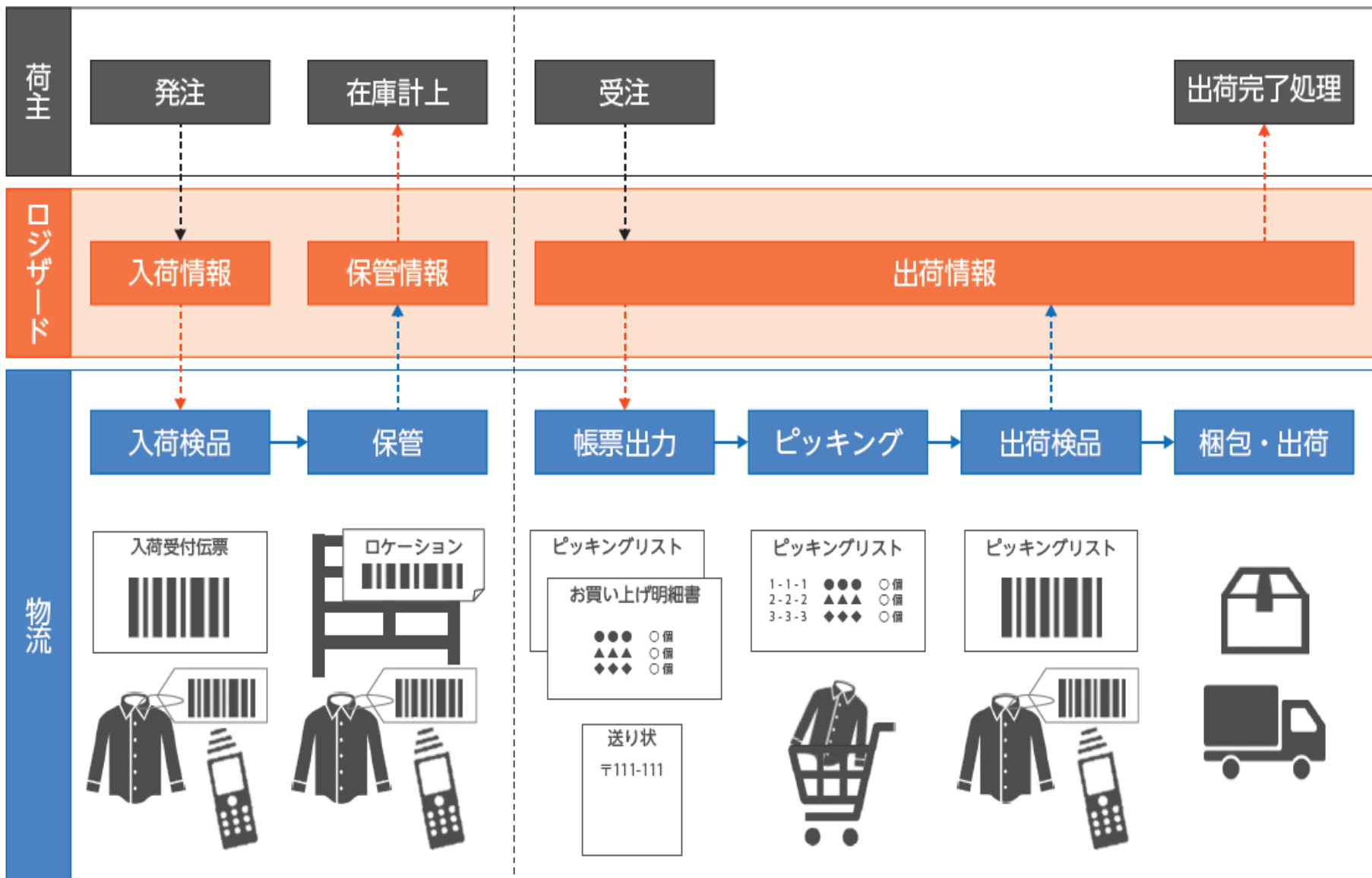


### 当社のクラウドサービスについて

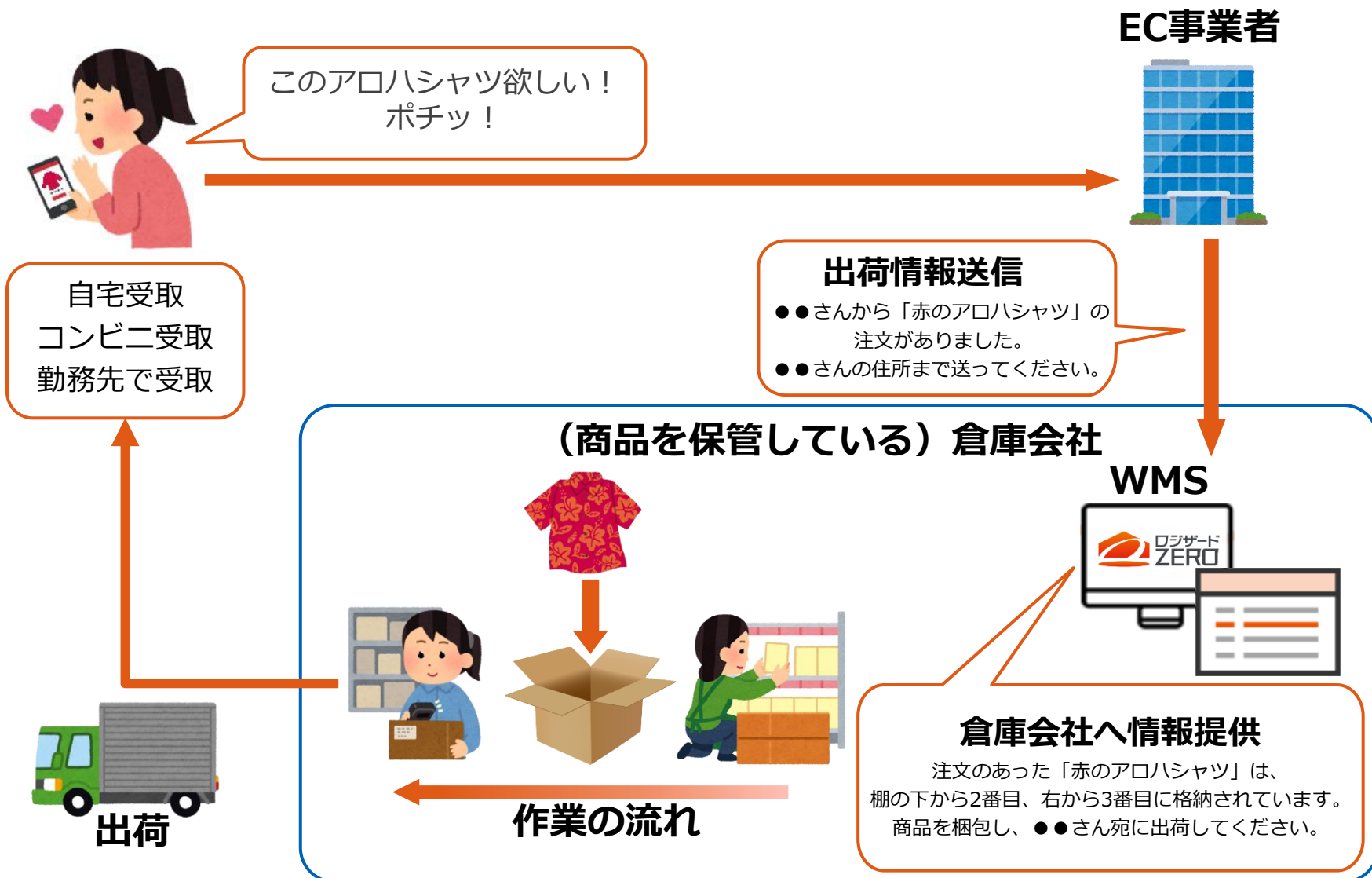


※O2O…Online to Offlineの略

# 倉庫在庫管理システム「ロジガードZERO」

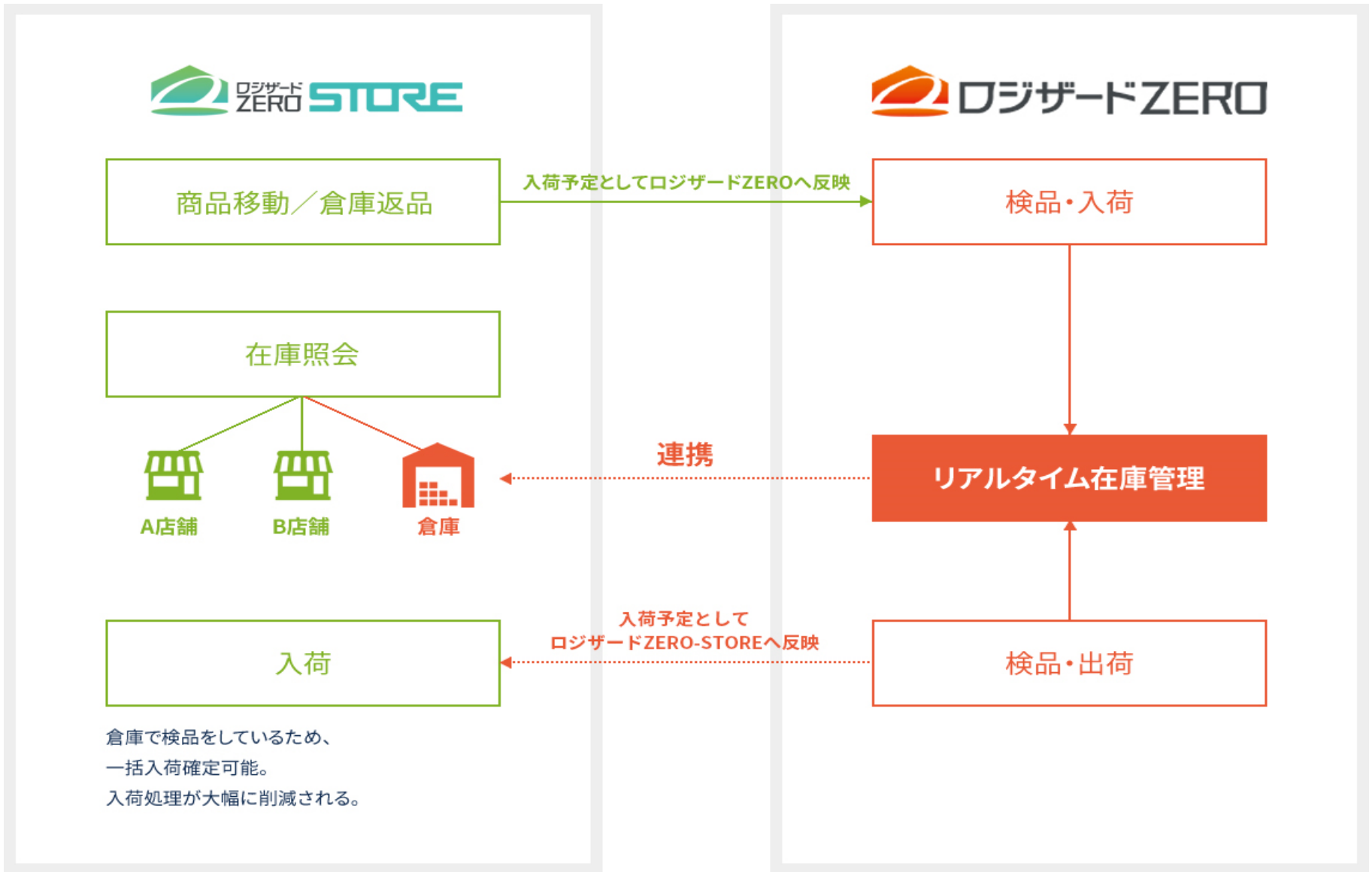


# 「ロジガードZERO」の利用例

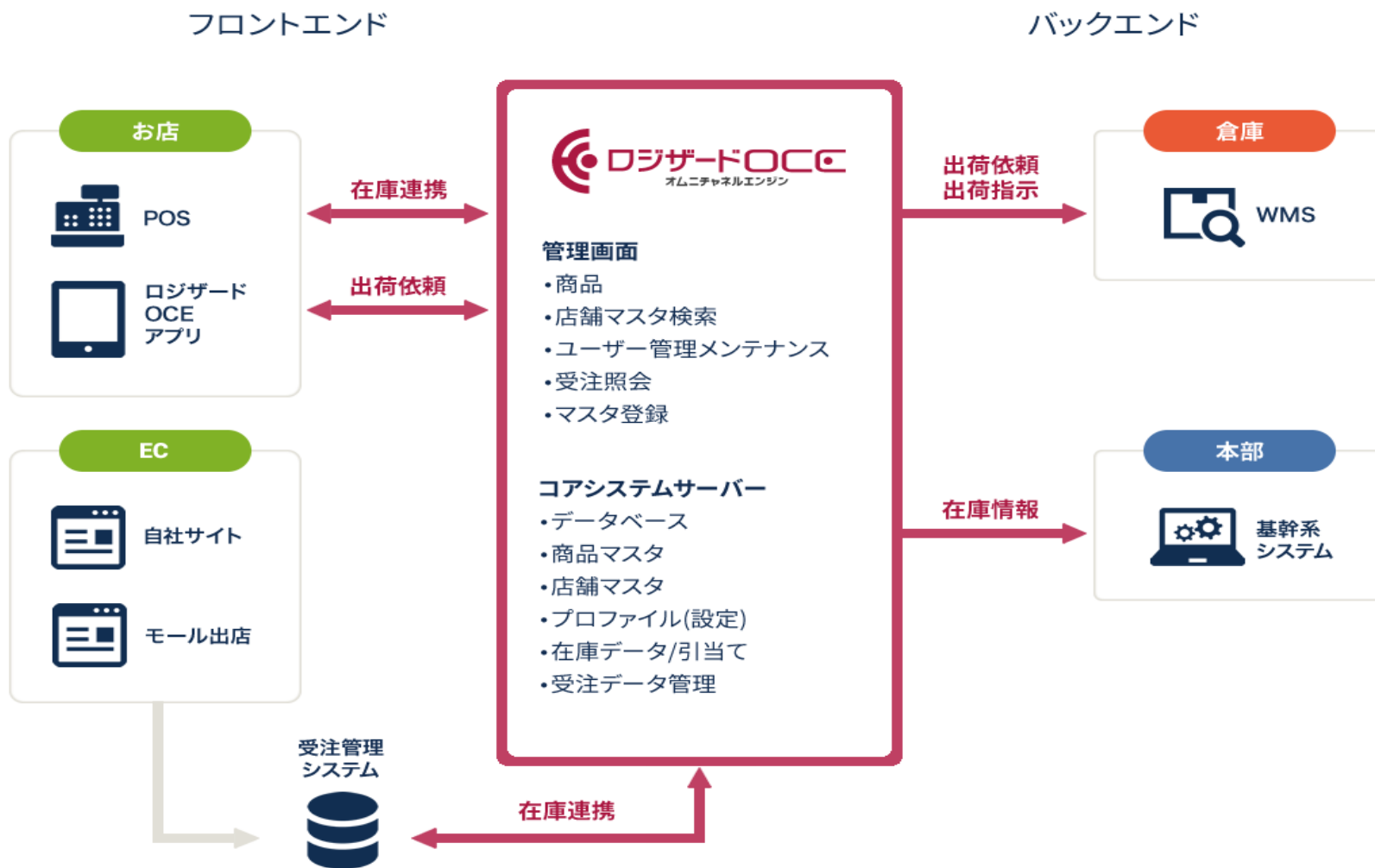


※WMS … Warehouse Management System (倉庫在庫管理システム) の略。

# 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

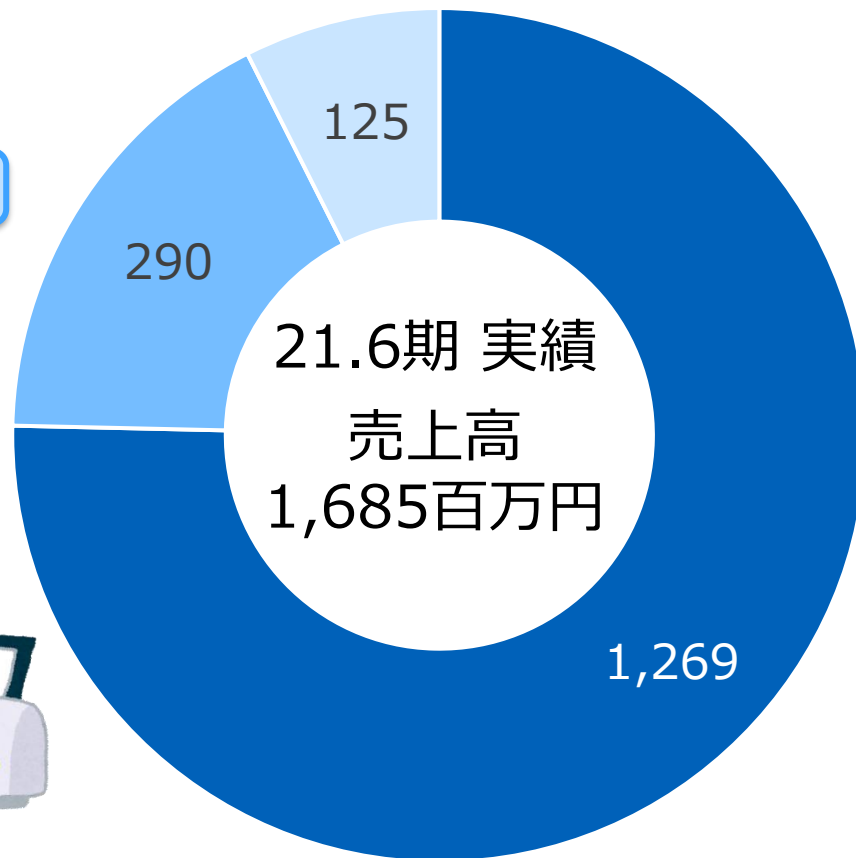
## 機器販売サービス売上 (全体売上の7.4%)



- ▶ 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

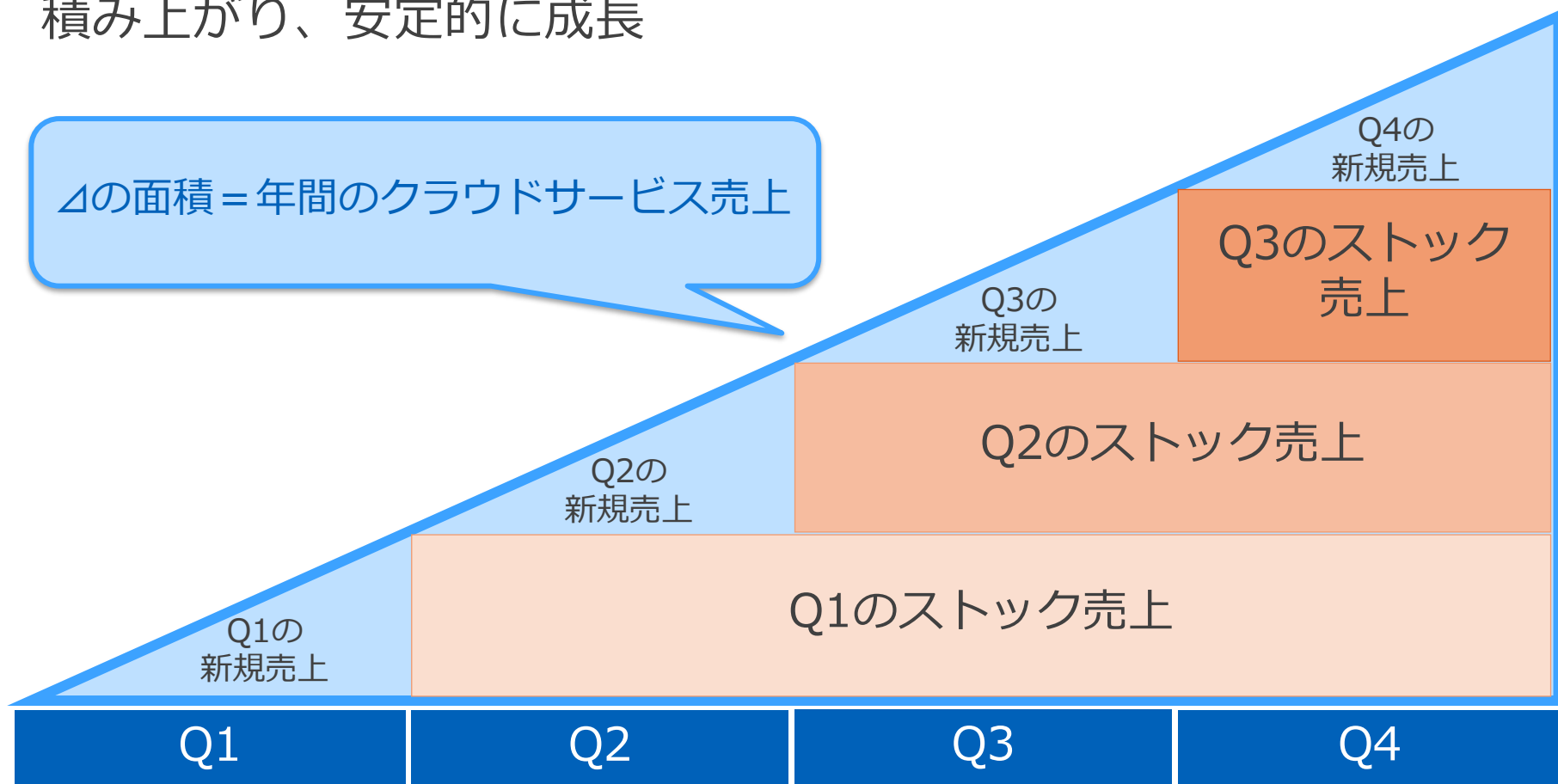
スポットでの売上

(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

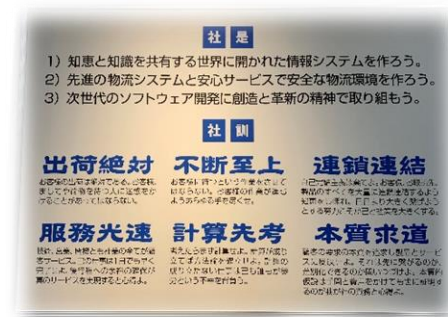
ロジ **Logistics** (物流) + ザード **Wizard** (魔法使い)

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。

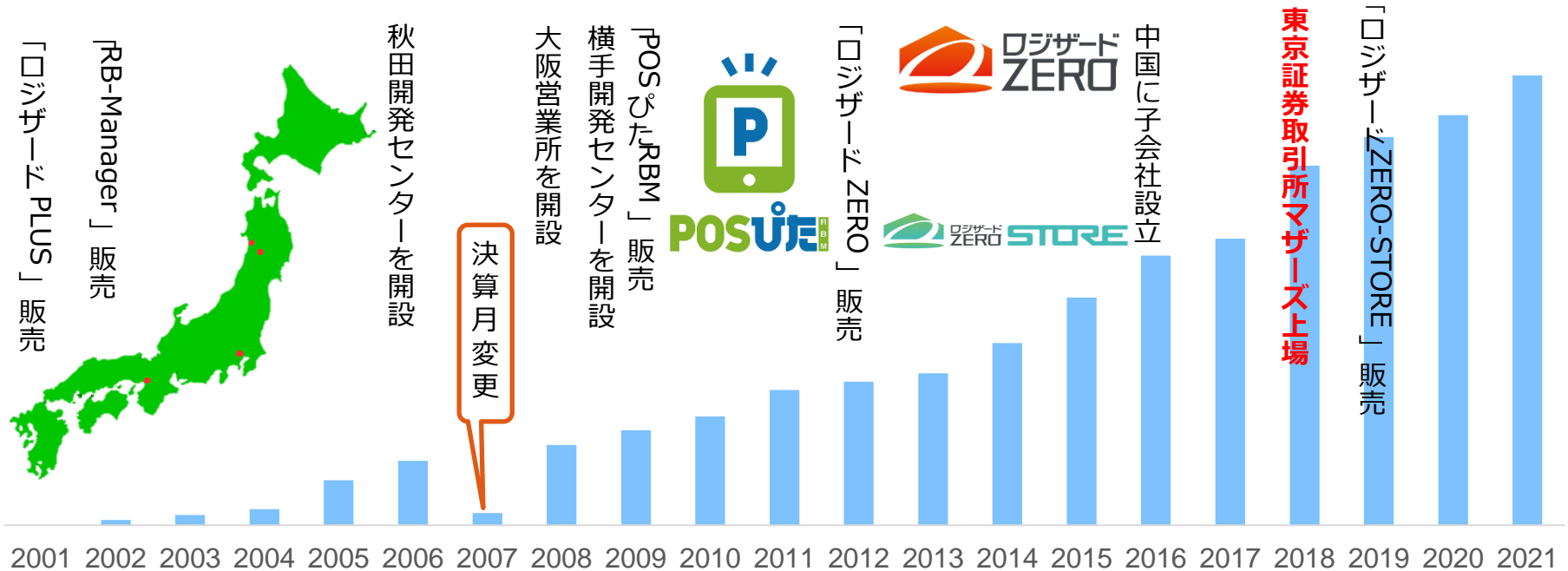




# 当社の軌跡

## 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

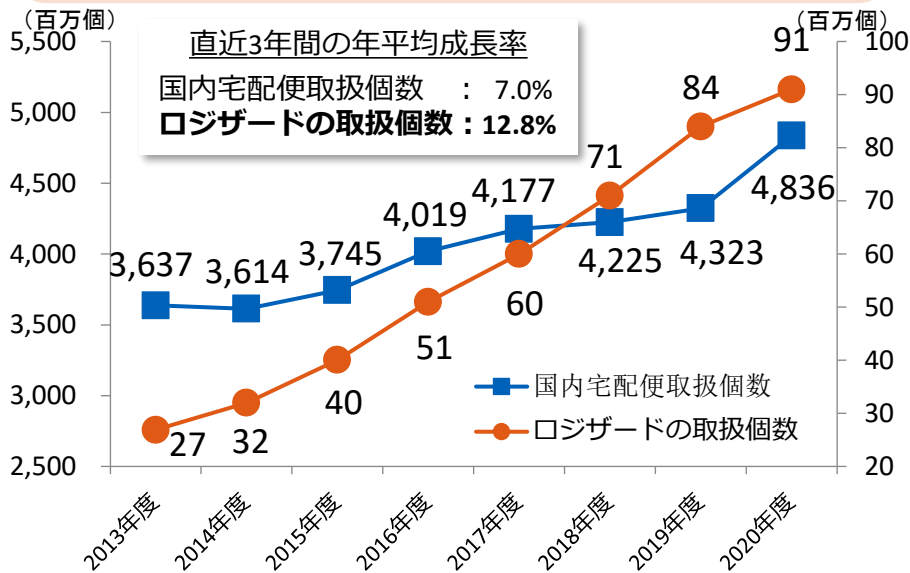
荷主企業の直接獲得 ( BtoB, BtoC )

倉庫・3PL企業  
経由の荷主獲得

海外の倉庫・3PL企業

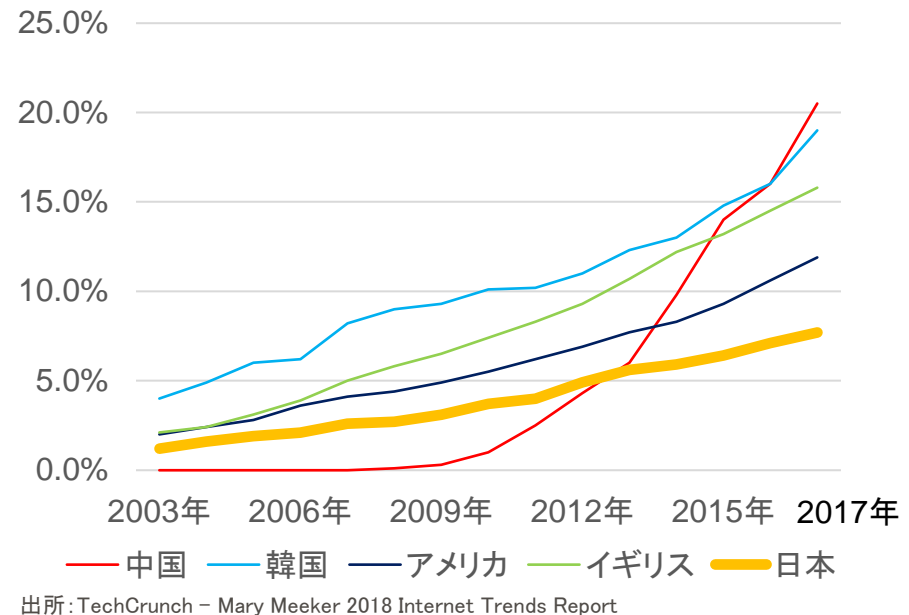
## EC市場や宅配便の伸びを上回る成長

### 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

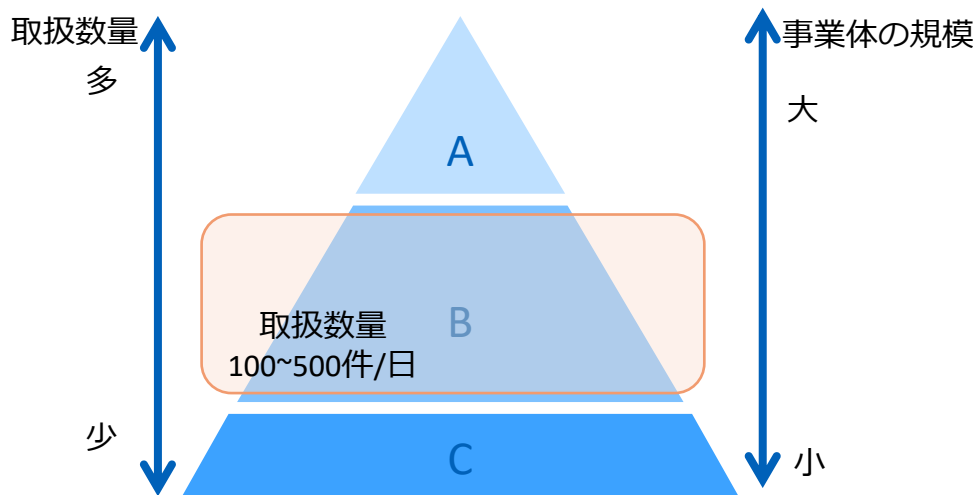


2017年における日本のEC化率は10%未満であり  
先進国のEC化率水準を見ると市場はさらなる拡大が予想される

# 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

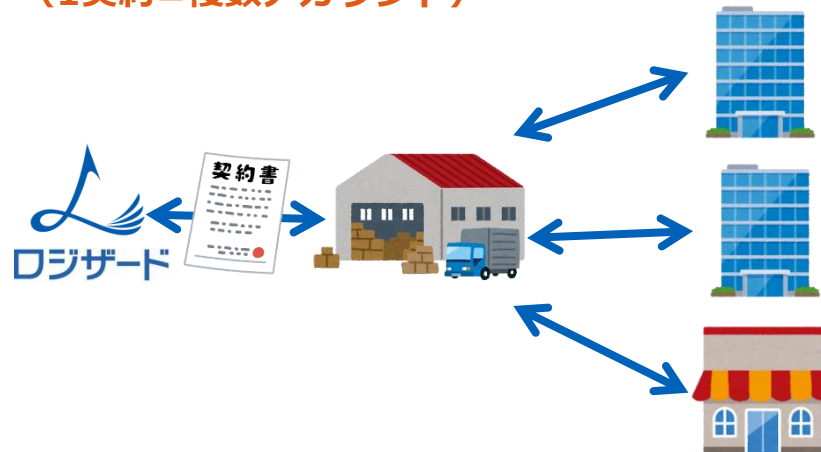
	システムのニーズ	開発ニーズ (コスト、期間)	費用
A	◎	○	○
B	○	×	○
C	△	×	×

## 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



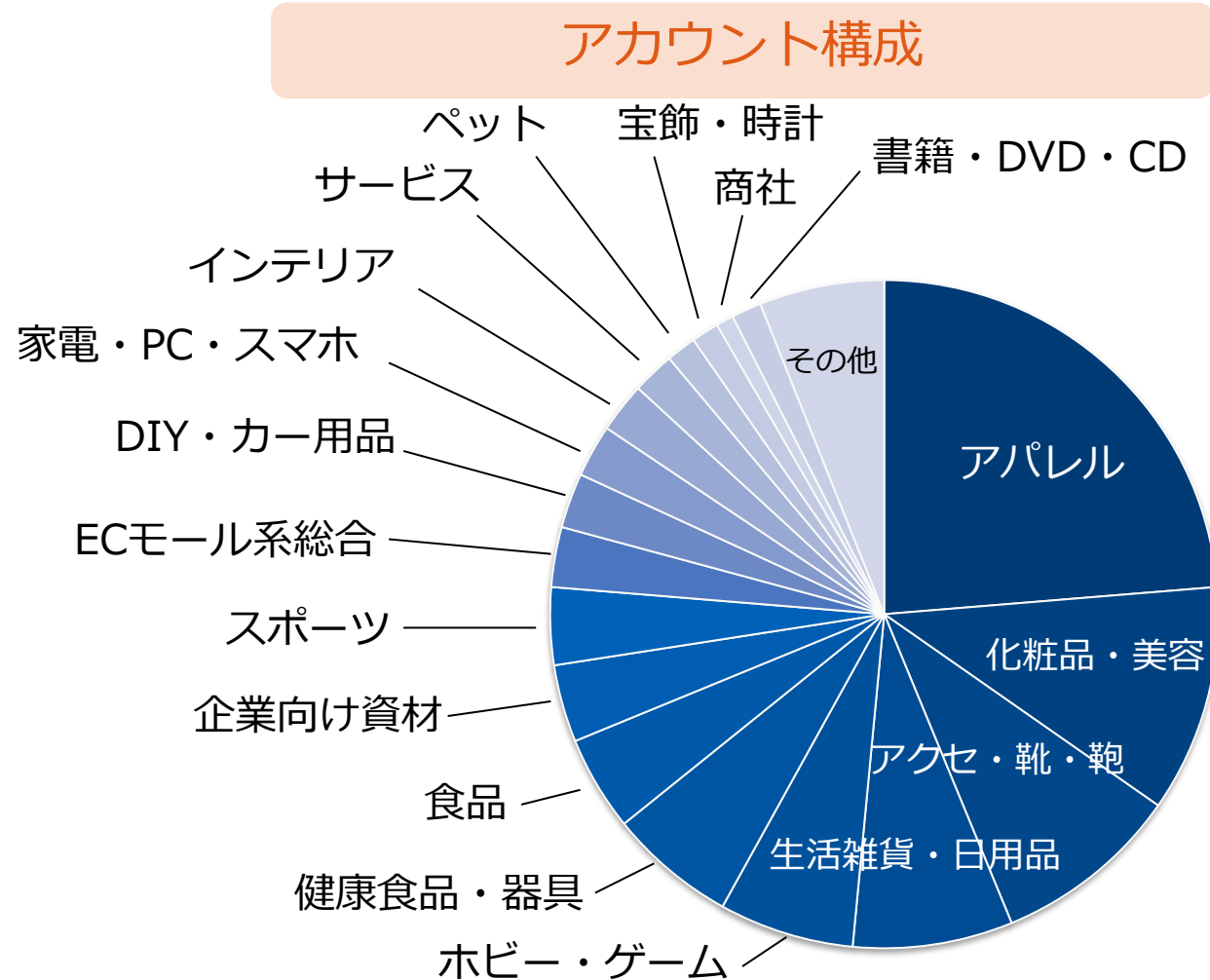
高サービス

**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



## 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 has a dark blue header with 'IR information' and 'IR情報' in white. Below the header, there are two main columns. The left column is titled 'IRニュース' (IR News) and lists several news items with dates and brief descriptions. The right column is titled 'IR情報' (IR Information) and contains a list of links for various sections: 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 page, there is a red button labeled 'IR NEWS一覧へ' (Go to IR News list).

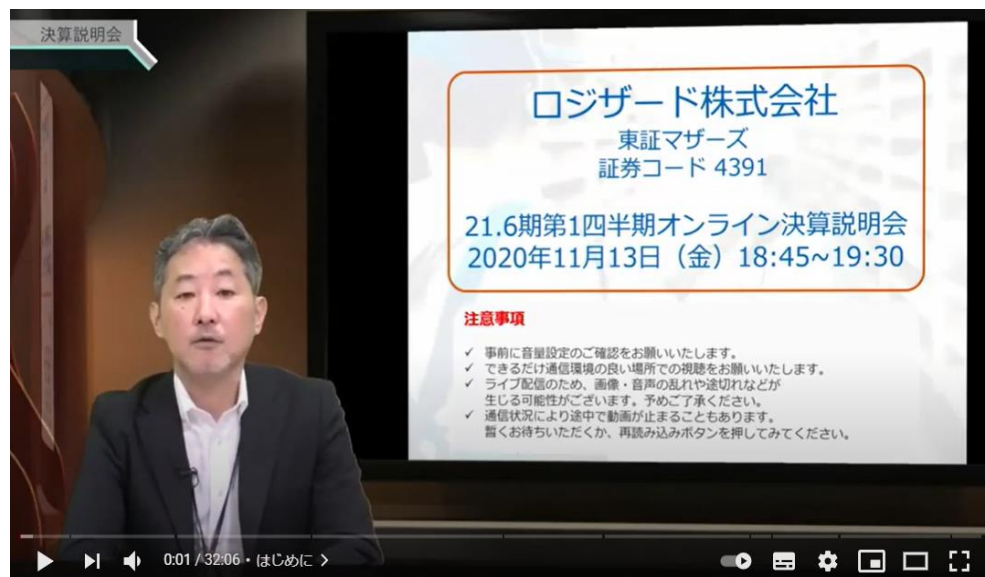
IRニュース	
2020/03/02	<b>IR資料</b> 2020年2月18日(火)に開催いたしましたアナリスト向け決算説明会の書き起こし記事を掲載いたします。(SCRIPTS Asia社 提供) (2MB)
2020/02/26	<b>IR資料</b> 個人投資家向け決算説明会 中止のお知らせ (80KB)
2020/02/18	<b>IR資料</b> 2020年2月14日(金)に開催いたしました個人投資家様向けオンライン決算説明会の動画を公開いたします。📎
2020/02/17	<b>IR資料</b> 2020年2月13日(木)に開催いたしましたアナリスト様向けオンライン決算説明会の動画を公開いたします。📎
2020/02/13	<b>法定開示</b> 四半期報告書-第20期第2四半期(令和1年10月1日-令和1年12月31日) (113KB)

[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