



2020年5月26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

開催日時：2020年5月14日（木） 18:00～19:00

開催方法：インターネットを利用した双方向型のテレビ会議による実開催

開催場所：東京都中央区日本橋人形町三丁目3番6号

ロジザード株式会社 会議室

説明資料：2020年6月期第3四半期 決算説明会

【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。

ロジザード株式会社
東証マザーズ
証券コード 4391

第3四半期決算説明資料

- ✓ サマリー … [P3](#)
- ✓ 1. 第3四半期までの施策取組状況 … [P4](#)
- ✓ 2. 2020年6月期 第3四半期決算概要 … [P11](#)
- ✓ 3. 中期経営計画 … [P19](#)
- ✓ 4. 事業概況 … [P30](#)

✓ 今期施策を着実に実行

- ・他社アプリケーションとの機能連携
- ・「ロジザードZERO-STORE」のプロモーション強化
⇒但し、新型コロナの影響で、3月以降セミナーは延期

✓ 業績は計画通り順調に推移

(単位：百万円、%)

	20.6期 Q3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	1,168	75	6.8%	75.2%
クラウドサービス	851	97	12.9%	75.3%
開発・導入サービス	225	-43	-16.1%	61.7%
機器販売サービス	92	21	29.8%	155.7%
経常利益	185	19	11.4%	84.9%

✓ Q3終了時アカウント数は+33の1,241

1. 第3四半期までの施策取組状況

製品施策の進捗状況



ロジザード株式会社

中期経営計画

I. 人手不足解決のための省力化と自動化



Q3までの取組み

AGV連携機能
上海でAGV導入センター稼働開始

Q4・来期以降継続取組み

RFIDとの連携

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

クロネコ代金後払いサービス

J.A.D 宅配急便.

NEXT ENGINE

他社製品とのAPI連携

製品の機能拡充

その他etc.

新たなECトレンドへの対応

クラウド型ECプラットフォーム「ネクストエンジン」と
「ロジザードZERO」が完全自動連携を実現



- ✓ Hamee株式会社の提供するクラウド型ECプラットフォーム「ネクストエンジン」と「ロジザードZERO」が完全自動連携を実現し、システム間のデータ受け渡しを省力化。4月7日よりリリース開始。
- ✓ 「ロジザードZERO」のオプション機能として提供。（初期0円、月額10,000円税別）

※当該自動連携機能は、導入企業の業務効率化・省人化に寄与する事を企図したものであり、新型コロナウィルスの影響を受け人手確保に苦慮されている物流事業者様へ、4月7日より、3か月間利用料を無料とするキャンペーンを実施する事と致しました。

販売プロモーション活動



ロジザード株式会社



【20.6期Q3活動実績】

- ✓ 「イーコマースフェア東京2020」出展
<https://www.logizard.co.jp/news/2020/01/ecommerce-tokyo2020.html>
- ✓ 「ロジザードZERO-STORE」電子広告放映

東京メトロ 明治神宮駅 原宿口改札前の電子看板にて、「ロジザードZERO-STORE」の電子広告放映。

<https://www.facebook.com/logizard/>

【20.6期Q4以降活動予定】

- ✓ 「第5回 ロジザード物流セミナー2020」
「O2O・オムニチャネル」をテーマに大規模セミナーの開催を予定。
当初3月開催予定。新型コロナウイルス感染症（COVID-19）の状況を鑑み、開催を延期。
<https://www.logizard.co.jp/seminars/>



Logizard
Logistics Seminar
2020



【Q3における影響】

- ✓ クラウドサービスにおいては、アカウント数・月額利用料ともに順調に積み上げる事ができました。
- ✓ 開発・導入においては、お客様・当社双方で在宅勤務体制に移行し、Web会議システム等を活用しサービスを継続しておりますが、納期が先送りになるものが発生してきております。
- ✓ 製品プロモーションでは、セミナー自粛によりWeb等での限定的な活動を余儀なくされています。（3月6日に予定していた「第5回 ロジザード物流セミナー 2020」は延期
<https://www.logizard.co.jp/seminars/>）

【Q4以降の見通し】

- ✓ 開発・導入については、感染予防の為の移動制限により、リードタイムが長期化する恐れがあります。
- ✓ 「新しい生活様式」対応で、当社が推進しているEC通販機能の拡充・倉庫内業務の自動化の流れは継続、加速化の方向と推測しております。
- ✓ 但し、経済活動の停滞が長期化した場合には、景気低迷・企業の投資意欲にも影響する可能性があり、推移を注視しております。
- ✓ 業績に影響を与えると判断した場合は、速やかに公表致します。

新型コロナウイルス感染症への取組み



【事業活動】

- ✓ 在宅勤務体制の実施
- ✓ 商談・打ち合わせ等はWeb会議にて実行
- ✓ カスタマーサポートも平常と同等の水準で提供

【営業活動】

- ✓ ネクストエンジン自動/API連携アプリの3ヶ月間月額利用料無料キャンペーンを実施
<https://www.logizard.co.jp/news/2020/04/campaign.html>
- ✓ 3月6日に予定していた「第5回 ロジザード物流セミナー 2020」は延期
<https://www.logizard.co.jp/seminars/>

【採用活動】

- ✓ 特別採用選考の実施

新型コロナウイルスの影響に伴い、内定取り消しや退職勧告を受けた方を対象に、特別採用枠を設けました。

<https://www.logizard.co.jp/news/2020/03/covid-19%EF%BD%B002.html>



人員の拡充状況

	20.6期予定	Q3までの実績	Q4採用実績
システム部門	6名	3名	1名
部門計	54名	48名	49名
営業部門	3名	1名	2名
部門計	24名	21名	23名

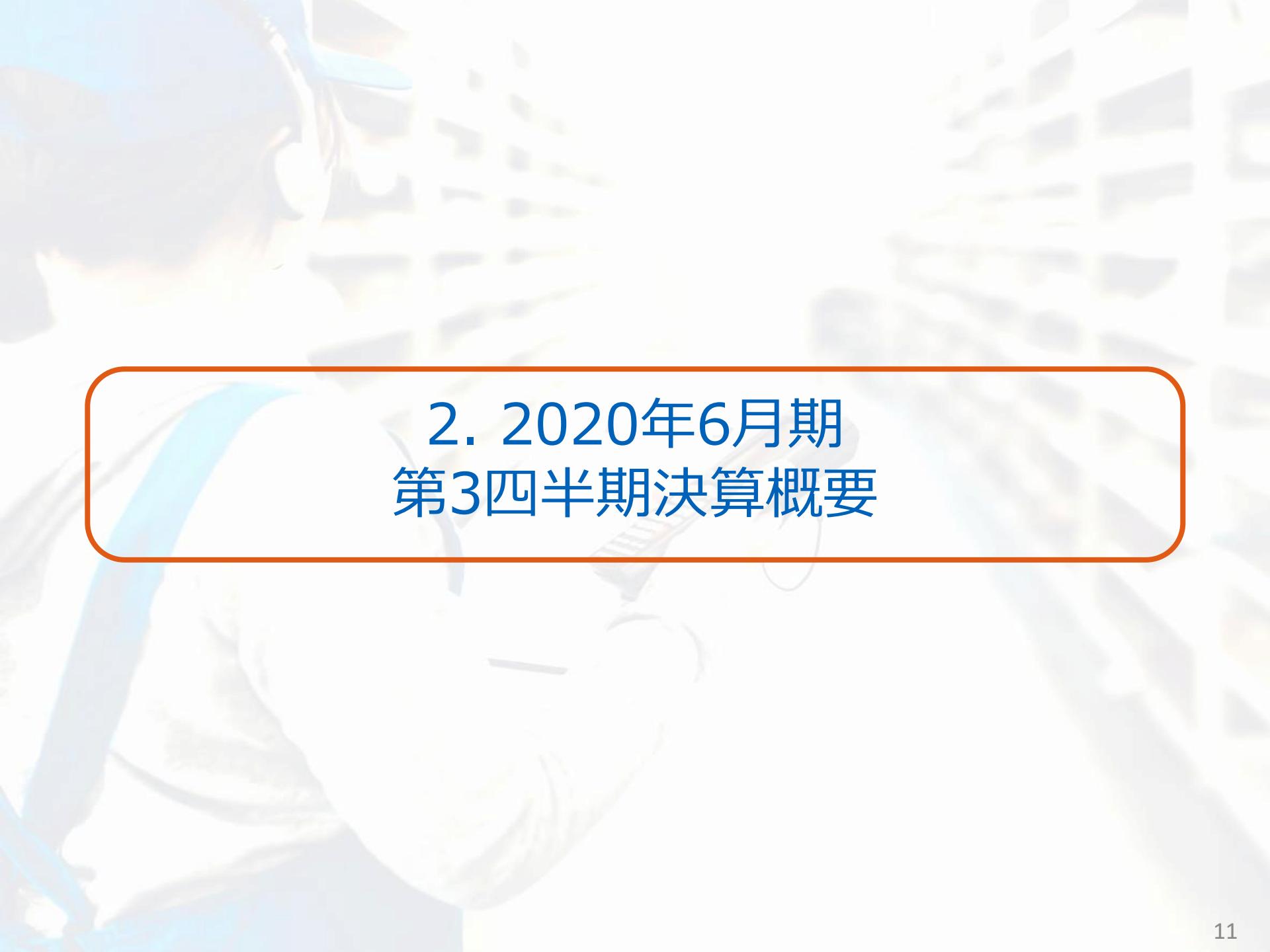
【実績】

- ✓ Q4は、システム部門で1名、営業部門で2名が既に入社している。
- ✓ 特別採用選考の実施

通常の採用活動に加え、新型コロナウイルスの影響に伴い、内定取り消しや退職勧告を受けた方を対象に、特別採用枠を設けました。

【Q4以降の活動予定】

- ✓ 人材紹介会社経由の募集は引き続き活動。
- ✓ 新型コロナウイルスの影響に伴い、出展予定であった転職フェアは開催中止。



2. 2020年6月期
第3四半期決算概要

業績ハイライト

- ✓ クラウドサービスは、計画を上回り積み上げ（前年同期比約12.9%増）
- ✓ 開発・導入サービスは、前期の特殊要因（18.6期 繰越仕掛寄与）ならびに新型コロナウイルスの影響により、前年同期比では16.1%減
- ✓ 新型コロナウイルスの影響による国内外営業の停滞等で旅費交通費は減少したが、上期からの採用活動が順調であったため、人件費は前年同期比で増加

(単位：百万円、%)

	19.6期Q3（累計）		20.6期Q3（累計）		増減	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
売上高	1,093	100.0%	1,168	100.0%	75	6.8%
クラウドサービス	753	68.9%	851	72.8%	97	12.9%
開発・導入サービス	268	24.5%	225	19.2%	-43	-16.1%
機器販売サービス	71	6.5%	92	7.9%	21	29.8%
売上原価	561	51.3%	608	52.0%	47	8.4%
売上総利益	531	48.6%	559	47.9%	28	5.3%
販売費及び一般管理費	361	33.0%	374	32.0%	13	3.6%
営業利益	170	15.5%	185	15.8%	14	8.7%
経常利益	166	15.2%	185	15.8%	19	11.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	113	10.4%	124	10.6%	10	9.6%

通期予想に対する達成率

通期見込み通りに順調に推移

- ✓ クラウドサービスは、計画を上回り進捗
(事業計画成長率11.0%※に対し、19.6期Q4→20.6期Q3の年平均成長率13.6%) ※[29ページ](#)を参照
- ✓ 開発・導入サービスは、新型コロナウイルスの影響に伴い、先送りになる案件が発生
- ✓ コスト面では、機器販売サービスに伴う仕入が増加
- ✓ また、新型コロナウイルスの影響により、大型セミナーの延期ならびに国内外の外出自粛により広告宣伝費・旅費交通費が未消化。結果的に、当期純利益は81.9%の達成

(単位：百万円、%)

	20.6期Q3実績		20.6期通期予想		達成率
	金額	構成比	金額	構成比	
売上高	1,168	100.0%	1,553	100.0%	75.2%
クラウドサービス	851	72.8%	1,129	72.7%	75.3%
開発・導入サービス	225	19.2%	364	23.4%	61.7%
機器販売サービス	92	7.9%	59	3.8%	155.7%
売上原価	608	52.0%	789	50.7%	77.1%
売上総利益	559	47.9%	764	49.2%	73.2%
販売費及び一般管理費	374	32.0%	546	35.1%	68.5%
営業利益	185	15.8%	218	14.0%	84.9%
経常利益	185	15.8%	218	14.0%	84.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	124	10.6%	152	9.7%	81.9%

貸借対照表ハイライト

(単位：百万円)

	19.6期	20.6期 Q3	増減額		19.6期	20.6期 Q3	増減額
流動資産	1,044	1,099	55	流動負債	233	165	-67
固定資産	236	250	14	固定負債	4	0	-4
有形固定資産	22	22	0	負債合計	237	165	-71
無形固定資産	189	205	15	純資産	1,042	1,184	141
投資その他資産	24	22	-1	株主資本	1,044	1,186	141
				その他の包括利益累計額	-1	-2	0
資産合計	1,280	1,350	70	負債純資産合計	1,280	1,350	70

固定資産増加要因

- ✓ 「ロジザードZERO」「ロジザードZERO-STORE」のバージョンアップ開発

流動負債減少要因

- ✓ 賞与支給、法人税支払いによる未払金の減少

純資産増加要因

- ✓ ストックオプション行使による資本金、資本剰余金の増加
- ✓ 親会社株主に帰属する当四半期純利益金の増加

サービス別粗利率の推移

(単位：百万円、%)

	クラウドサービス							機器販売サービス		
	19.6期				20.6期				19.6期	
	Q1	Q2	Q3	通期	Q1	Q2	Q3	Q3累計	Q3累計	通期
売上	241	253	258	1,017	275	284	291	851	71	91
売上原価	105	126	115	464	128	132	130	391	51	61
粗利	136	127	142	552	146	151	160	459	20	29
粗利率 (%)	56.3	50.1	55.1	54.3	53.4	53.2	55.1	53.9	28.4	32.7
										26.6

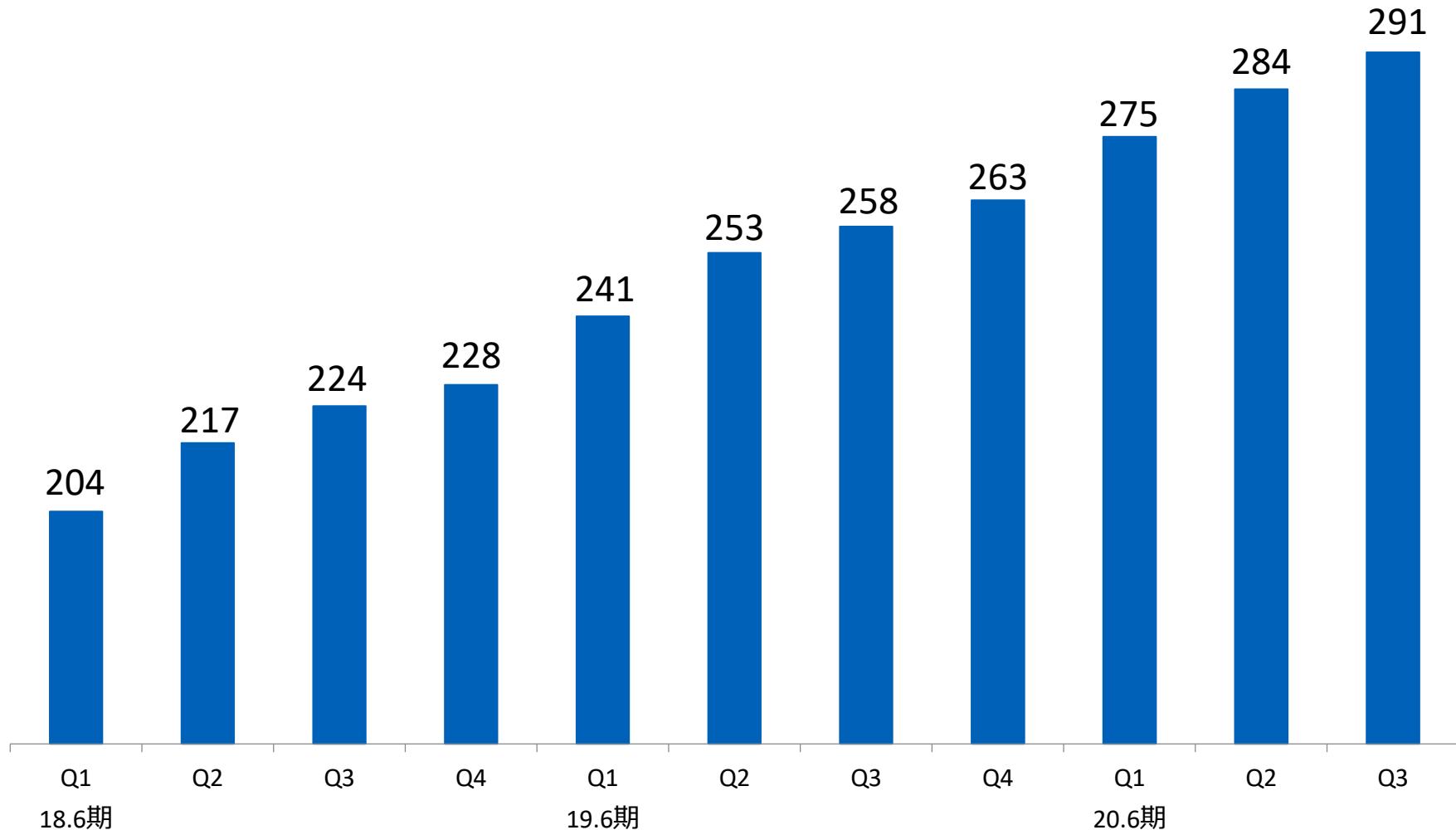
	開発・導入サービス							
	19.6期				20.6期			
	Q1	Q2	Q3	通期	Q1	Q2	Q3	Q3累計
売上	134	81	52	345	80	84	60	225
売上原価	76	45	41	207	48	55	44	149
粗利	58	36	11	137	31	28	15	76
粗利率 (%)	43.3	44.3	21.4	39.8	39.1	34.2	25.9	33.7

- ✓ クラウドサービスは、アカウントの着実な積み上げにより、原価遞減効果を発揮。
- ✓ 開発・導入サービスは、新人の現場投入により粗利率は前年同期比で低下。

クラウドサービス売上高推移

月額利用料の積み上げは順調に推移

(単位：百万円)

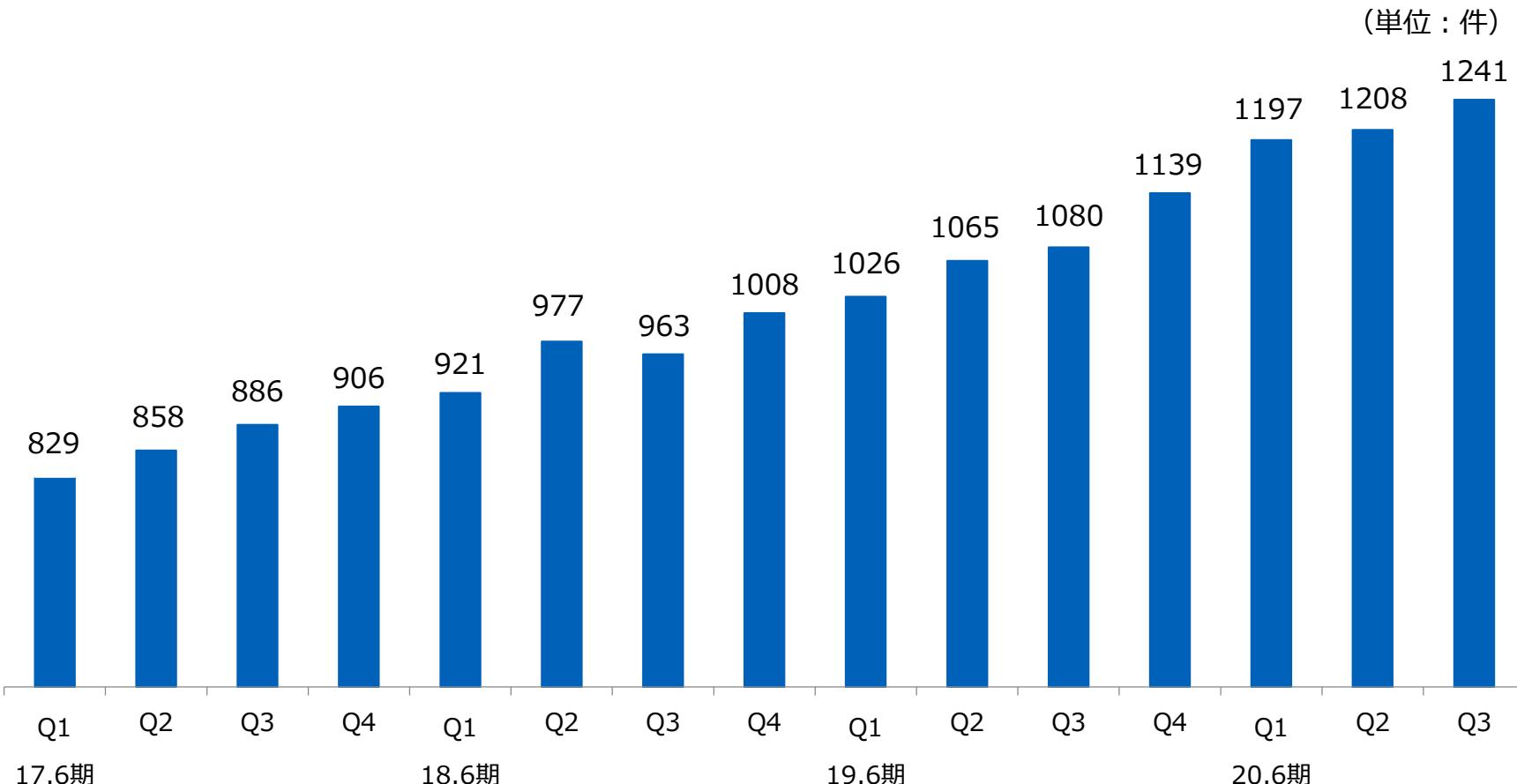


* 18.6期は四半期連結財務諸表を作成していないため、18.6期の各四半期の数値は参考数値として掲載しております。



アカウント数の推移

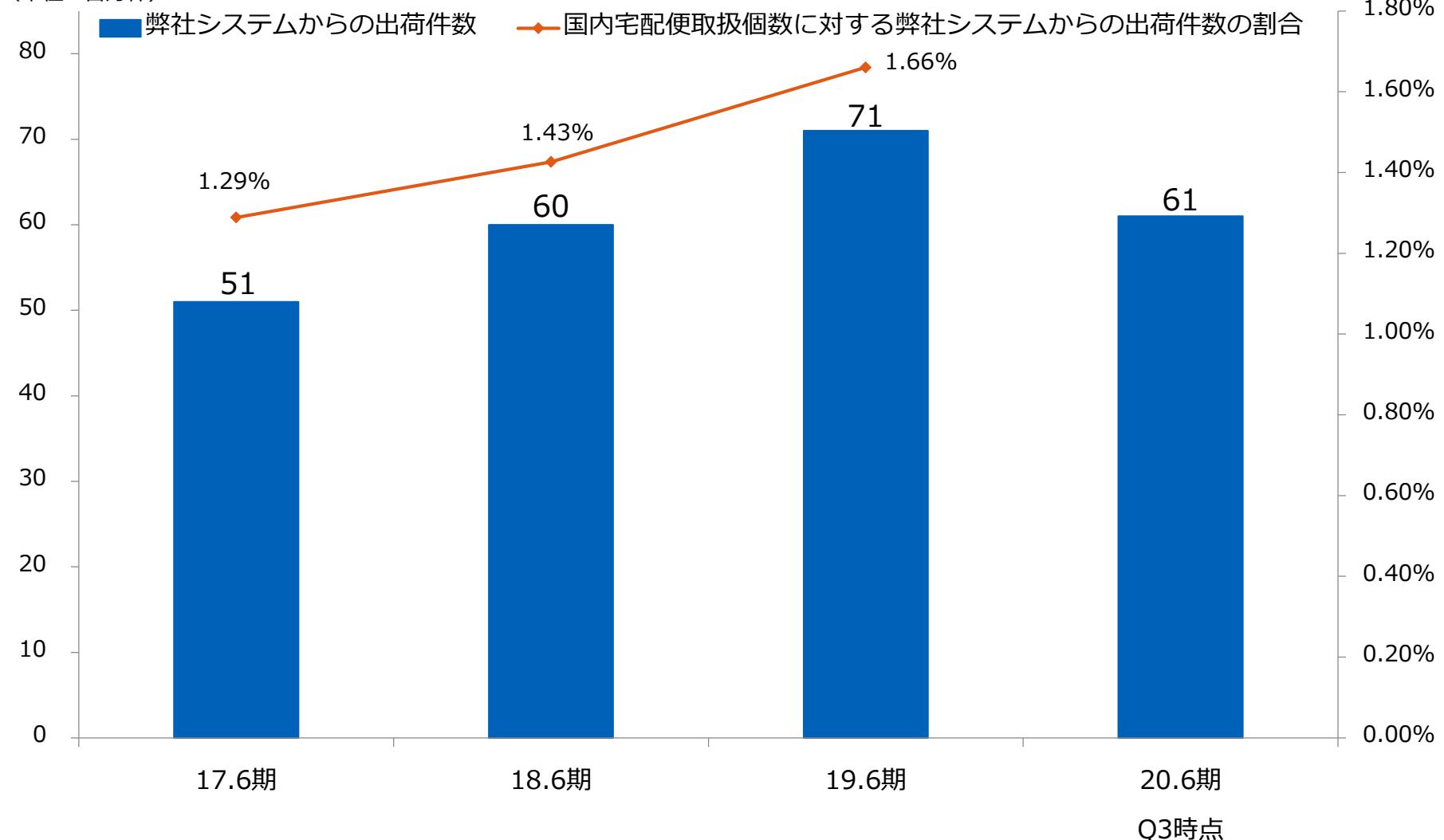
- ✓ 新型コロナウィルスの影響下でも、引き続き堅調に推移
- ✓ Q2に一時的に見られた鈍化は回復



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)

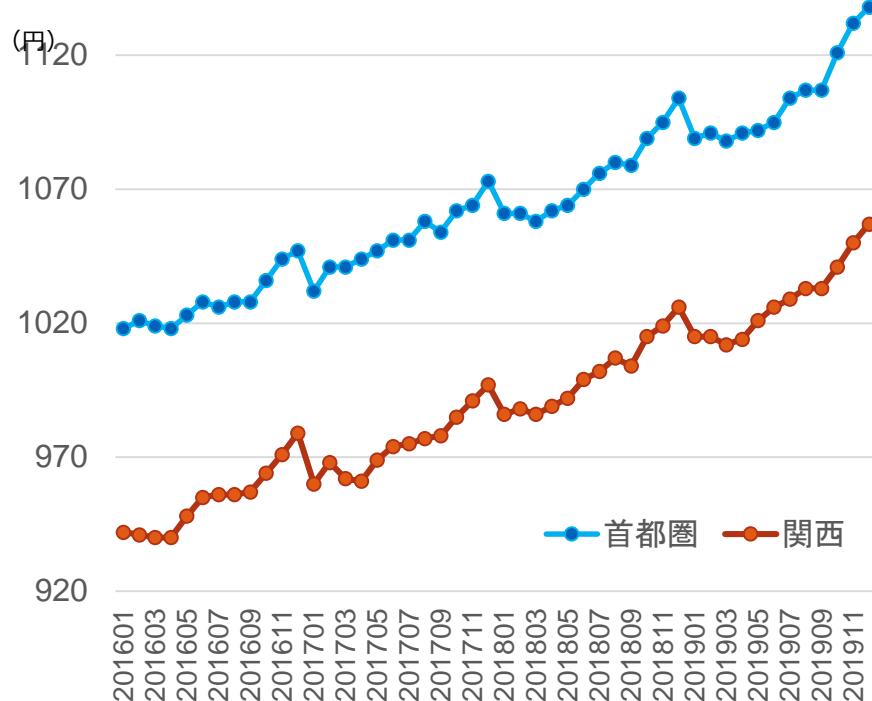


3. 中期経営計画

市場の課題1

2030年には644万人の労働人口不足になると言われている
自動化・省力化のニーズは必ず増えてくる

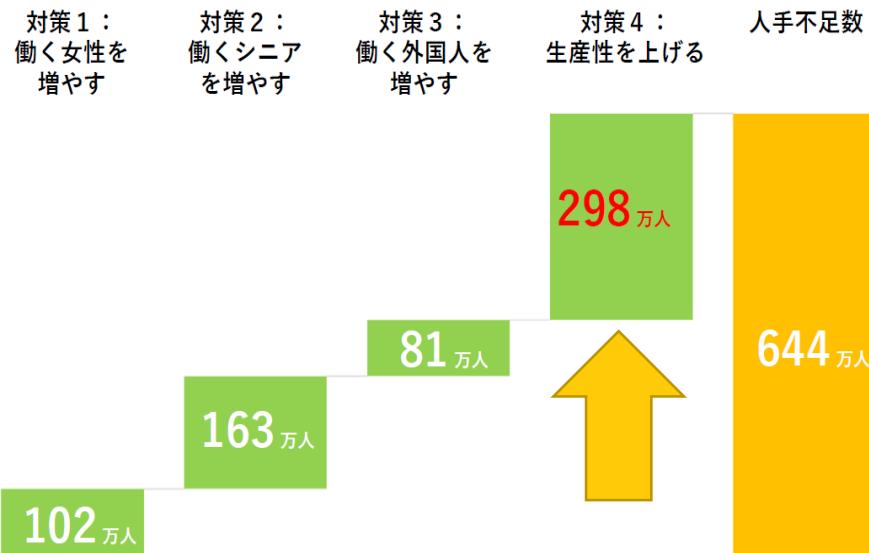
人手不足による賃金コストの上昇



出典：「アルバイト・パート募集時平均時給調査データ」
(株式会社リクルートジョブズ)

人手不足への対策

644万人の人手不足をどう埋めるか？



出典：パーソル総合研究所・中央大学「労働市場の未来推計
2030」

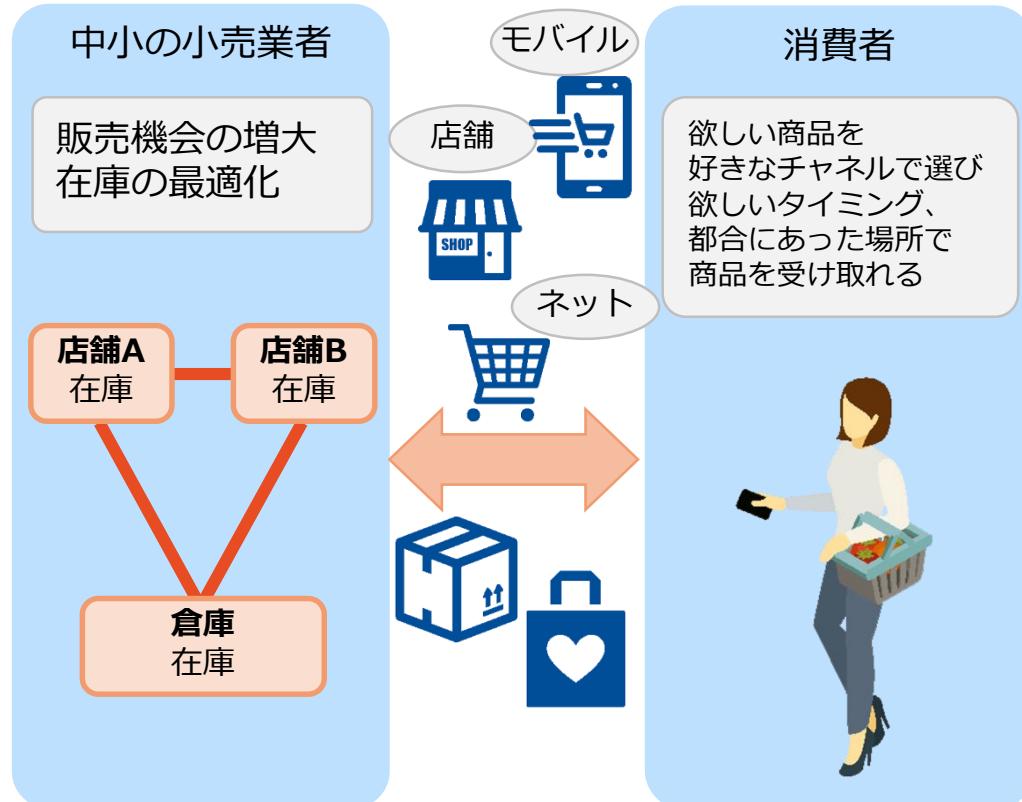
市場の課題2



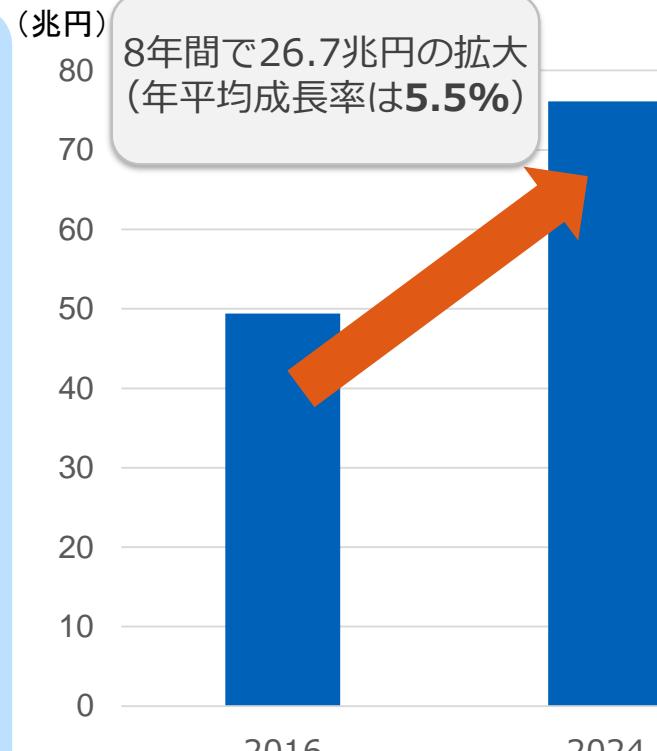
ロジザード株式会社

消費者の多様化するニーズと小売業者の販売機会拡大ニーズにより、O2Oシステムの必要性が見込まれる。O2O市場は年5.5%の成長が続く見込み

020とは



O2O市場規模



出典：野村総合研究所「ITナビゲーター」

中期経営計画施策テーマ



ロジザード株式会社

19期

20期

中期経営計画



AI物流ロボット
連携
Geek+

I. 人手不足解決のための省力化と自動化

AGV連携機能
リリース

RFIDとの連携

自動化倉庫へ



O2O対応

II. O2O対応 (Online to Offline)

通販事業者にも
サブスクトレンド

リピート通販対応

後払い機能追加

クロネコ 代金後払い サービス

NP後払い

III. 新たなECトレンドへの対応

新たなECトレンド
への対応

他社製品との
API連携

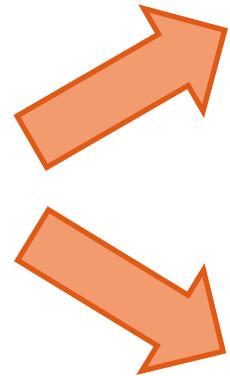
製品の機能拡充

その他etc.

自動化倉庫への対応

RFID等の一括読取が可能な認識技術

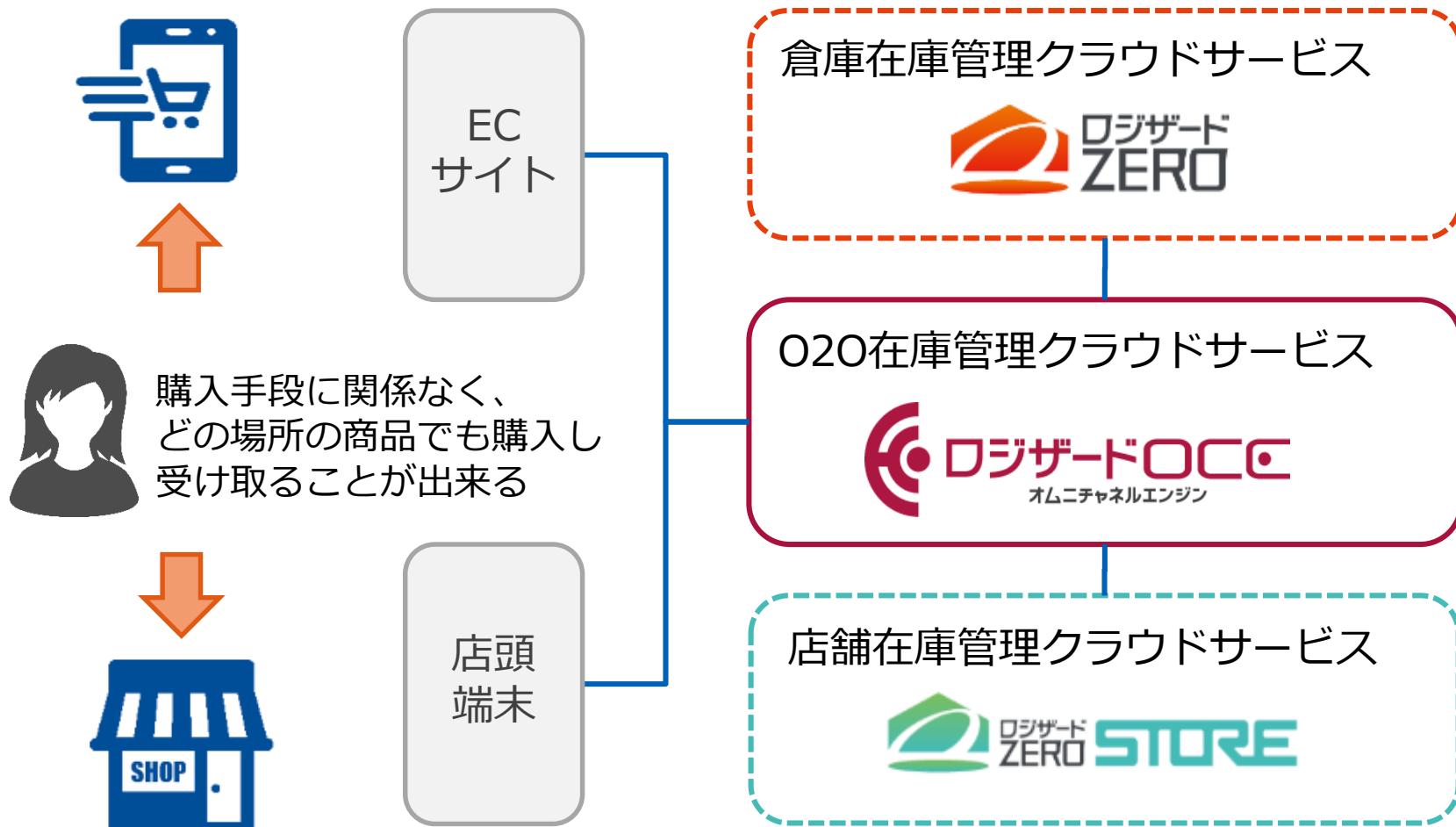
従来のバーコード活用に加え、



省人化を実現するロボット技術



O2O向けの在庫確保＆出荷実行支援サービス





ロジザード株式会社

販売プロモーション活動

- ✓ 効果の見られるWEBマーケティングを中心に活動
- ✓ 20期はリリースしたばかりのZERO-STOREを重点的に展開予定
- ✓ セミナーは、年2回の大型開催+個別テーマ、地方での開催予定
- ✓ 海外は、代理店との共同広告や共同セミナーで具体的案件の発掘活動

(単位：千円)

	19.6期実績	20.6期	21.6期	22.6期
広告宣伝費	21,616	44,338	45,858	48,858



ロジザード ZERO STORE クラウド取扱在庫管理システム

03-4590-8101 動画視聴・お問い合わせ

受付時間：平日 9:00～18:00

ロジザードZERO STOREトップ サービス概要 WMS導入 EC・物流コラム

百貨店やショッピングモールの
店舗在庫・売上をクラウド管理するなら

POS機もRFIDタグも利用できる便利さはそのまま、店舗在庫管理のサポート機能を大幅に強化しました。

今すぐ無料相談

導入をご検討中の方に 簡易資料ダウンロード >

オプション ロジザードZERO連携について >

投資計画 1 製品開発



以下の切り口から、製品開発を継続的に行う

- ✓ 既存製品のブラッシュアップ
- ✓ 他社製品との連携範囲拡張
- ✓ 新機軸の製品企画

	(単位：千円)			
	19.6期実績	20.6期	21.6期	22.6期
製品開発費用	61,132	59,920	51,840	60,800

3年間合計 172,560千円



投資計画2 人的投資

- ✓ 採用マーケットは引き続きタイトな市場であると想定。
- ✓ 新規採用者向けの研修に加え、階層別研修、業務別専門研修を実施

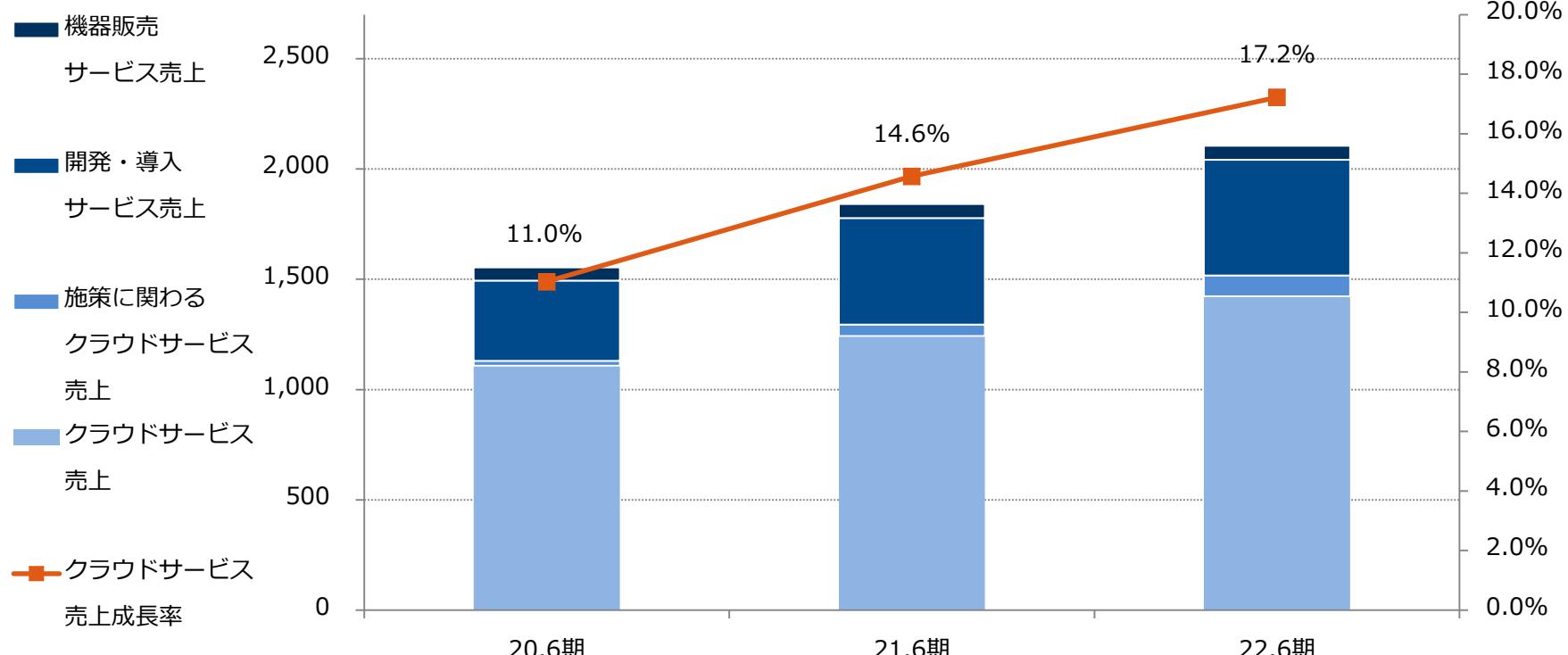
(単位：千円)

	19.6期	20.6期	21.6期	22.6期
人件費	537,050	575,369	624,370	645,571
採用費	2,382	12,531	4,423	4,423
教育訓練費	1,073	4,455	4,228	4,468
合計	540,505	592,355	633,021	654,462
従業員数	77	88	95	100
内、システム部門	48	54	58	61
内、営業部門	21	24	26	28

中期経営計画 サービス別売上計画



(単位：百万円、%)



	20.6期	21.6期	22.6期
クラウドサービス売上	1,129	1,294	1,517
そのうち、施策に関わる クラウドサービス売上	(21)	(50)	(94)
開発・導入サービス	364	483	524
機器販売サービス	59	63	63

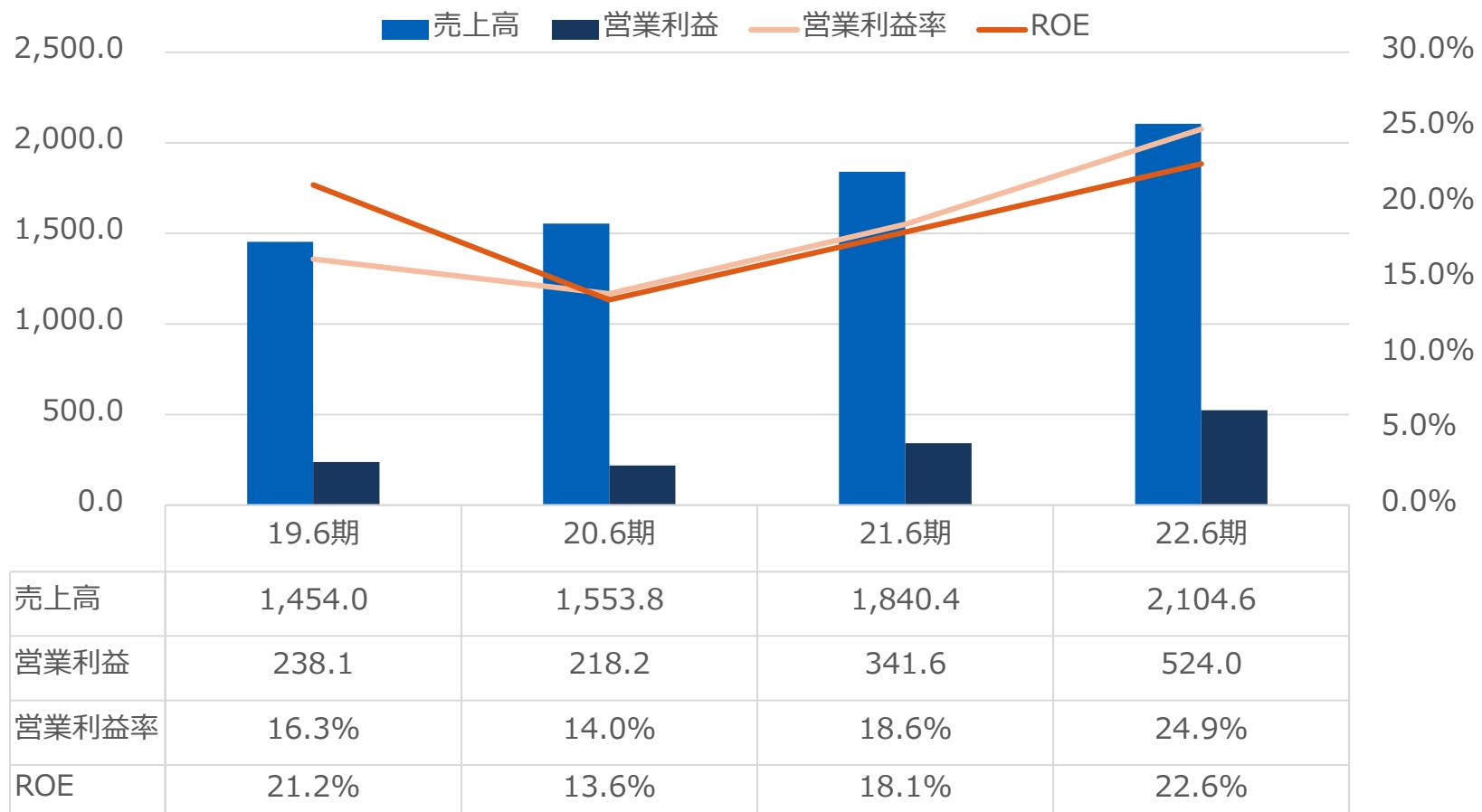
中期経営計画 連結業績目標



ロジザード株式会社

- ✓ 売上は従来のサービス展開を継続して伸ばしながら、ロジザードZERO-STORE、他サービスとの連携オプション等によりクラウドサービスの更なる積み上げを図る
- ✓ 上場による増資に伴い一旦低下したROEを20%超へ引き上げていく

(単位：百万円、%)



※ROEを求める際の分母である株主資本は期初・期末の単純平均で算出しております。

4. 事業概況

会社概要

会社名	ロジザード株式会社 (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	299百万円※
従業員数 (連結)	78名※
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

※2020年3月31日現在

主な提供サービス

「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。



※現在開発中

「物流・在庫」にフォーカスしたクラウドサービスを開発

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



生産工場

倉庫在庫



中間倉庫

O2O支援

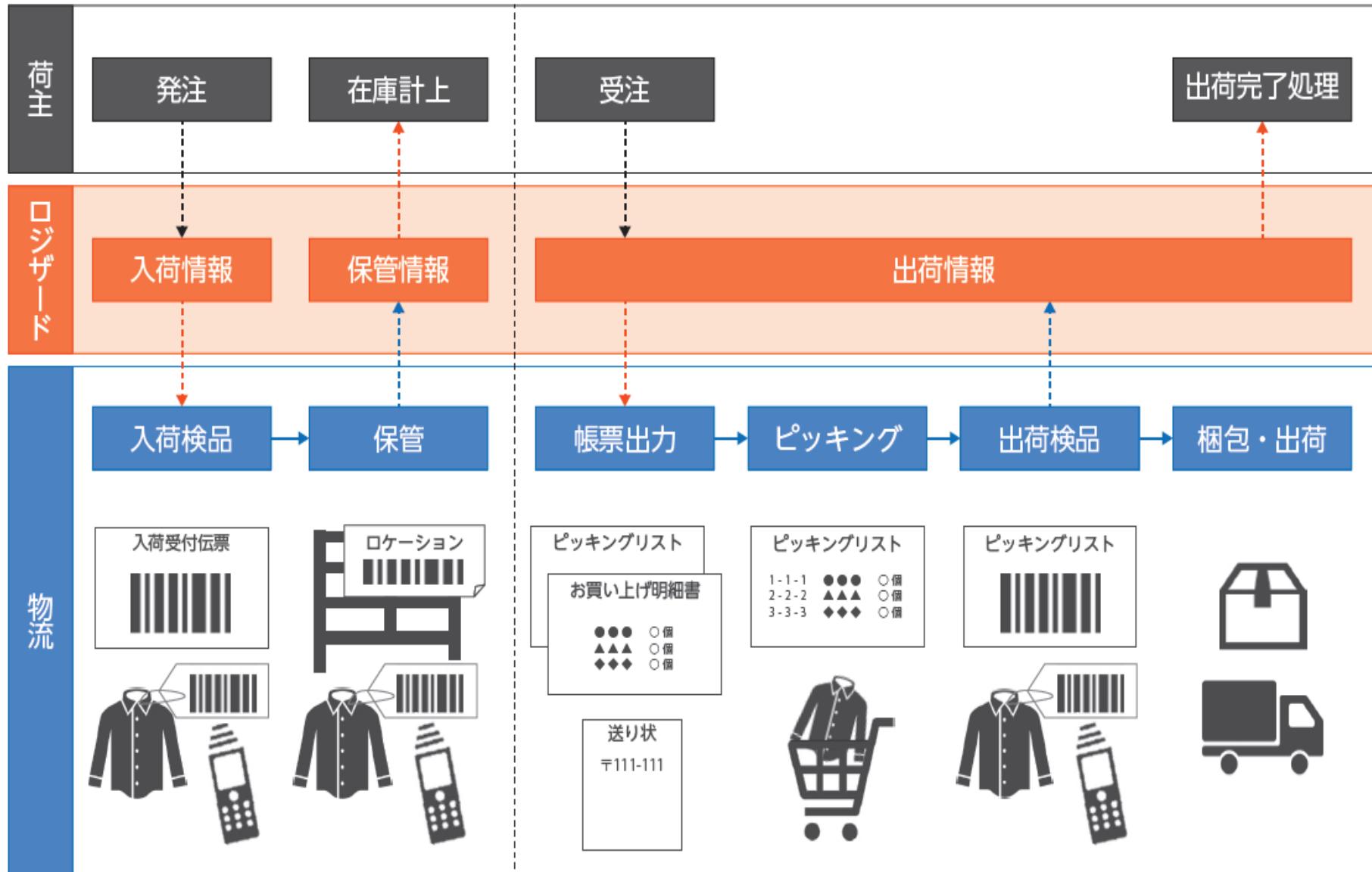


店舗



消費者

倉庫在庫管理システム「ロジザードZERO」

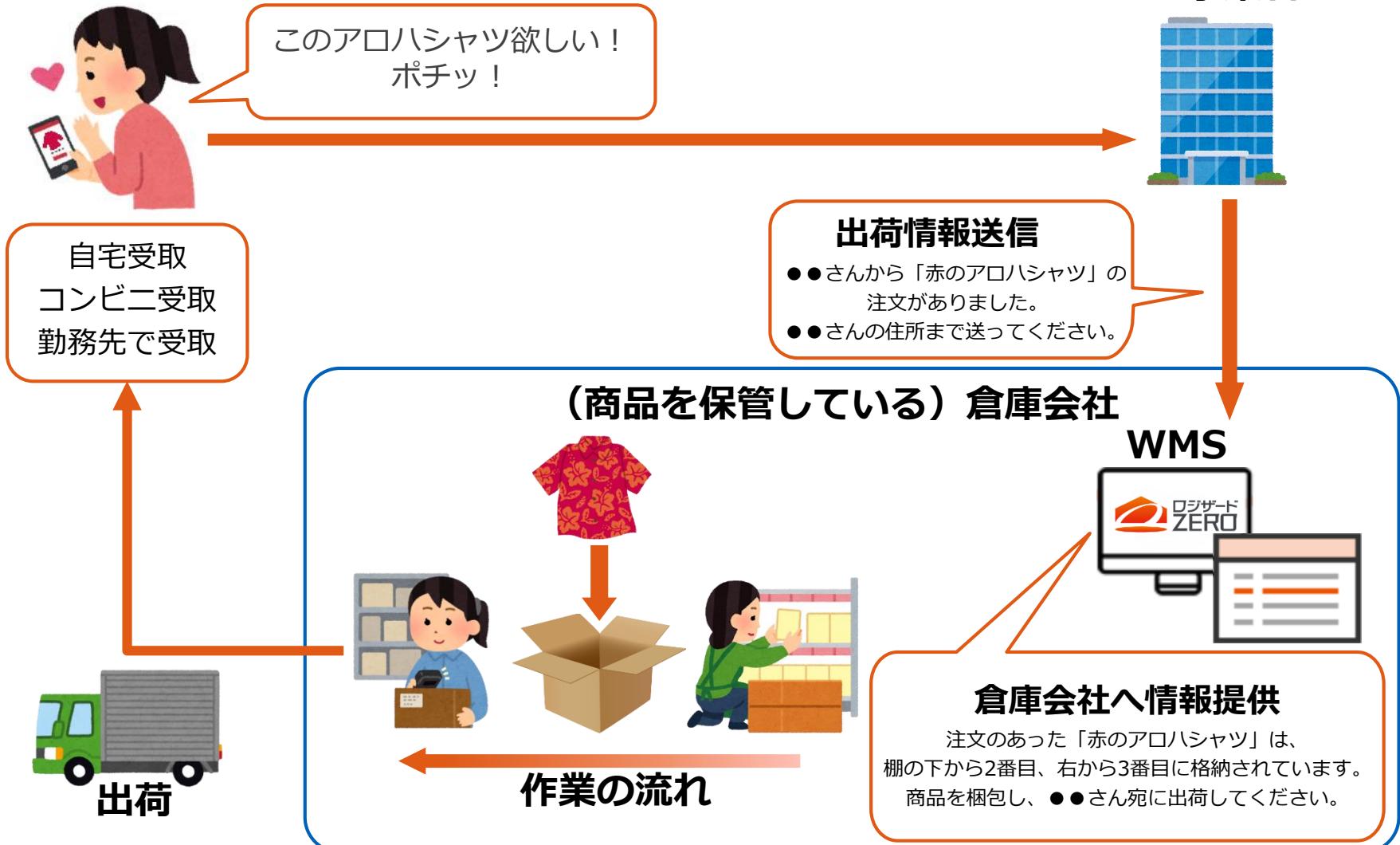


「ロジザードZERO」の利用例



ロジザード株式会社

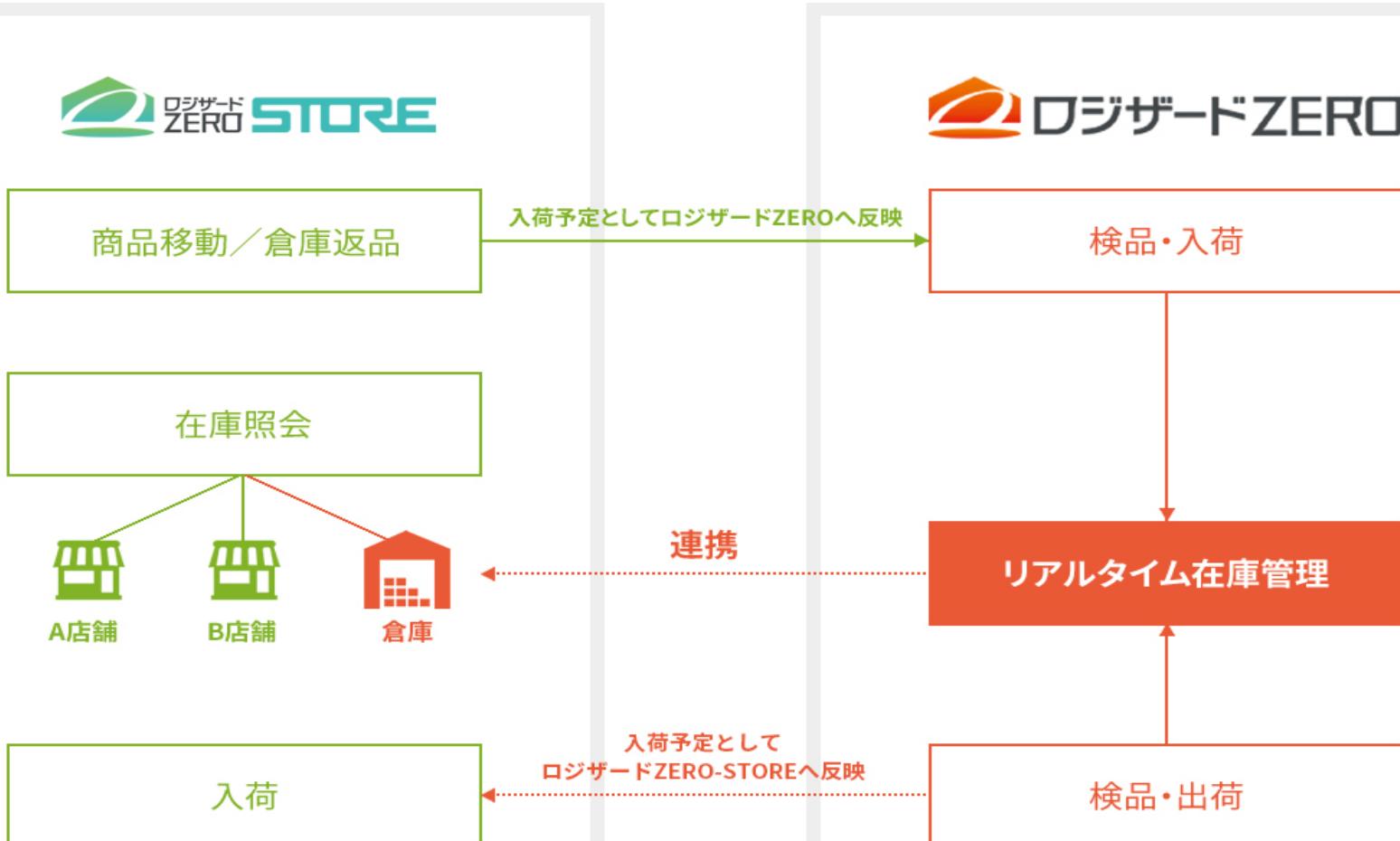
✓ (例) ネットショッピングと、WMSの関連性



店舗在庫管理システム「ロジザードZERO-STORE」



ロジザード株式会社



倉庫で検品をしているため、
一括入荷確定可能。
入荷処理が大幅に削減される。

オムニチャネル支援システム「ロジザードOCE」



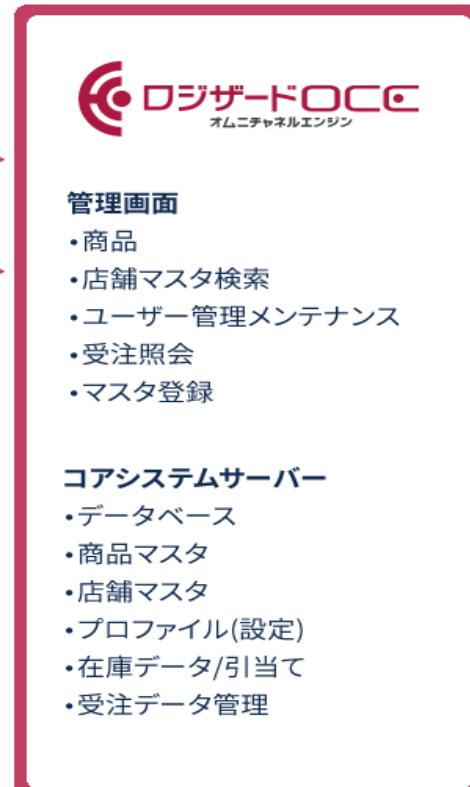
フロントエンド



在庫連携
出荷依頼



受注管理システム



バックエンド



出荷依頼
出荷指示



在庫情報

在庫連携

■ クラウドサービス売上 (全体売上の約69%)

- ✓ 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 (全体売上の約23%)

- ✓ 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

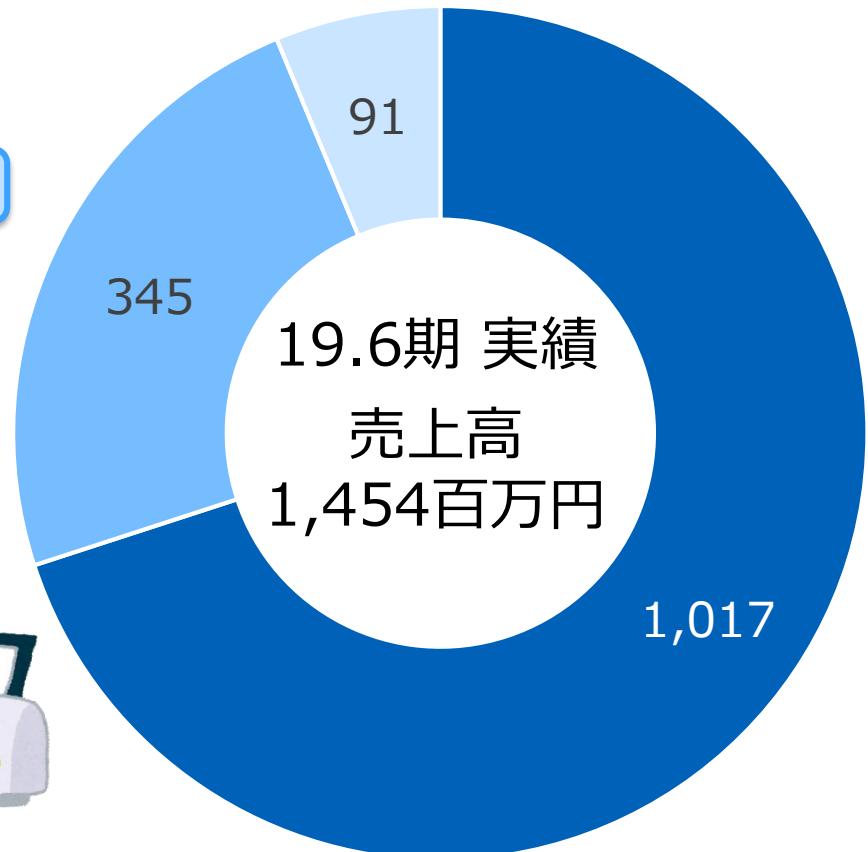
■ 機器販売サービス売上 (全体売上の約6%)

- ✓ 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



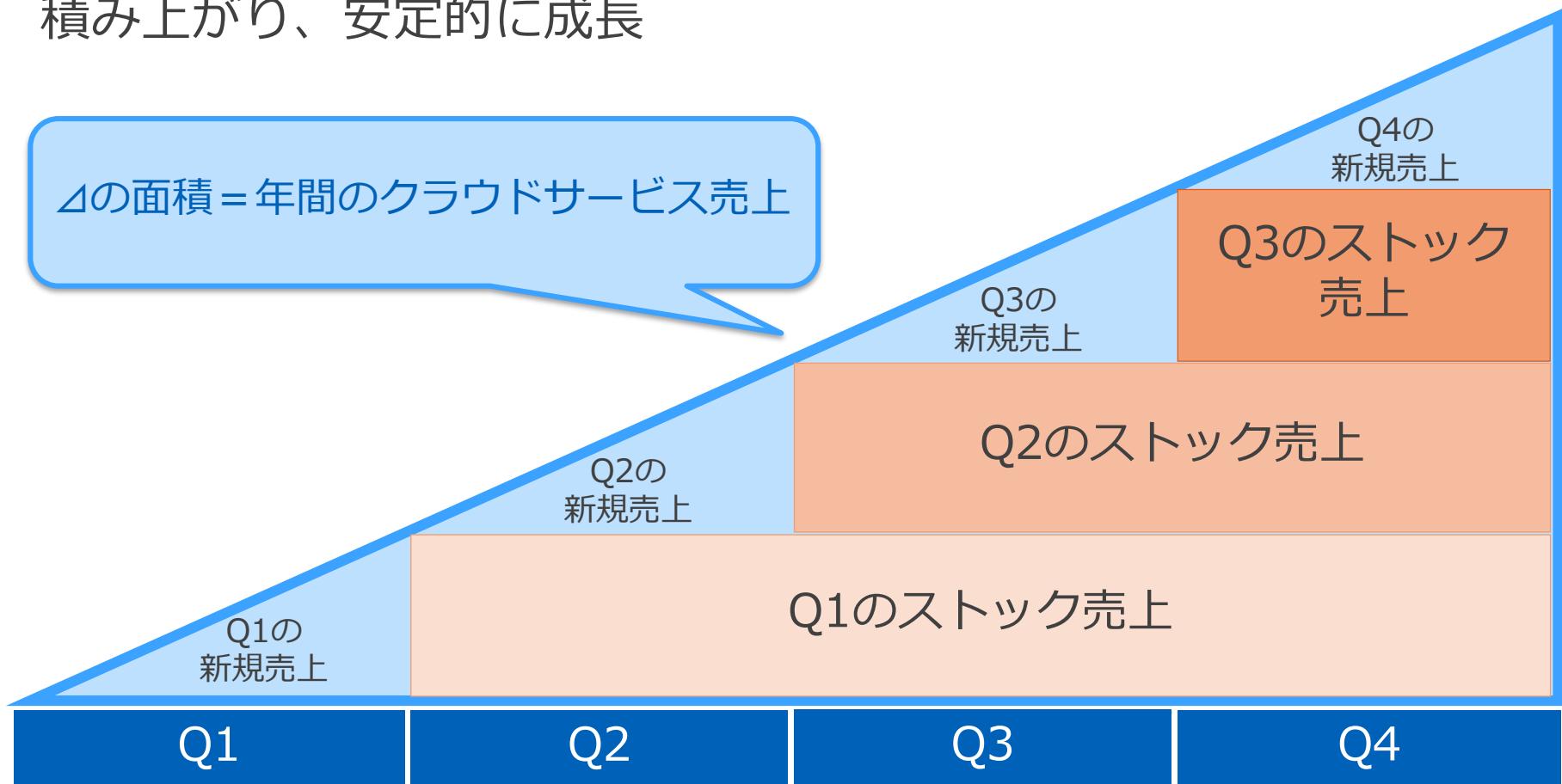
スポットでの売上

(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

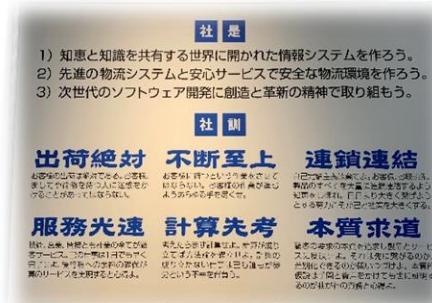
✓ 社名の由来

ロジ ザード
Logistics (物流) + **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。



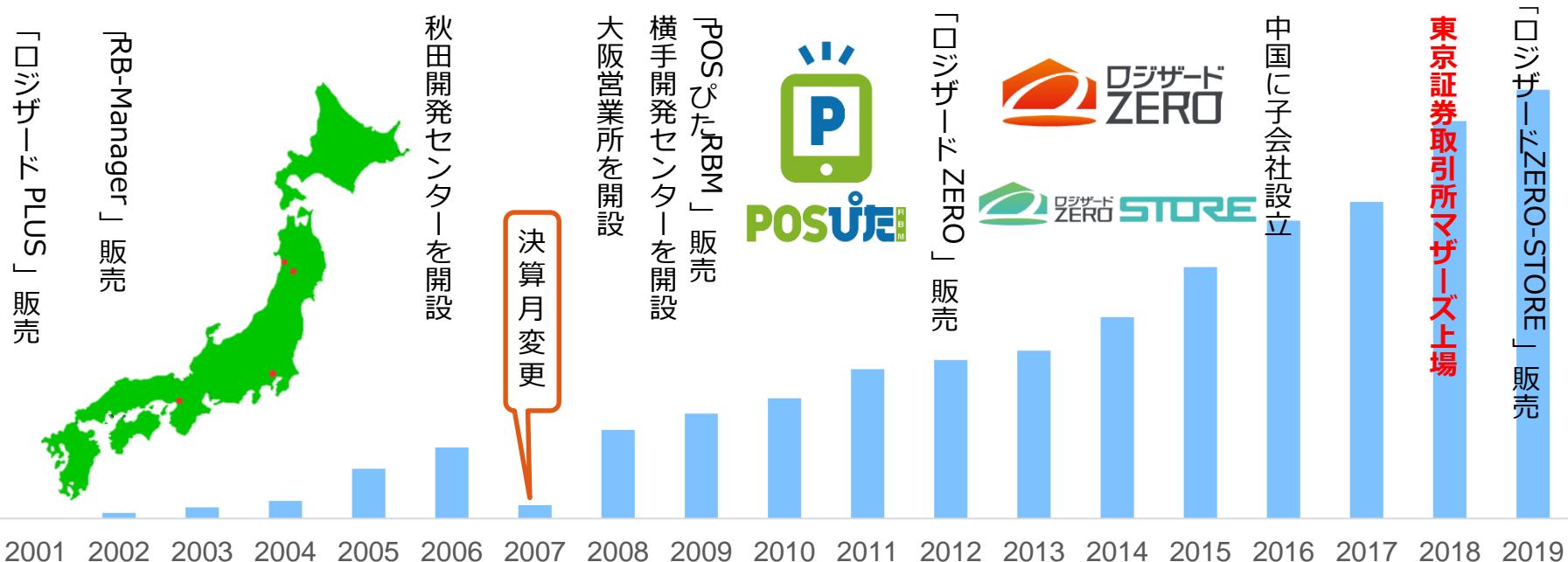
当社の軌跡



ロジザード株式会社

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

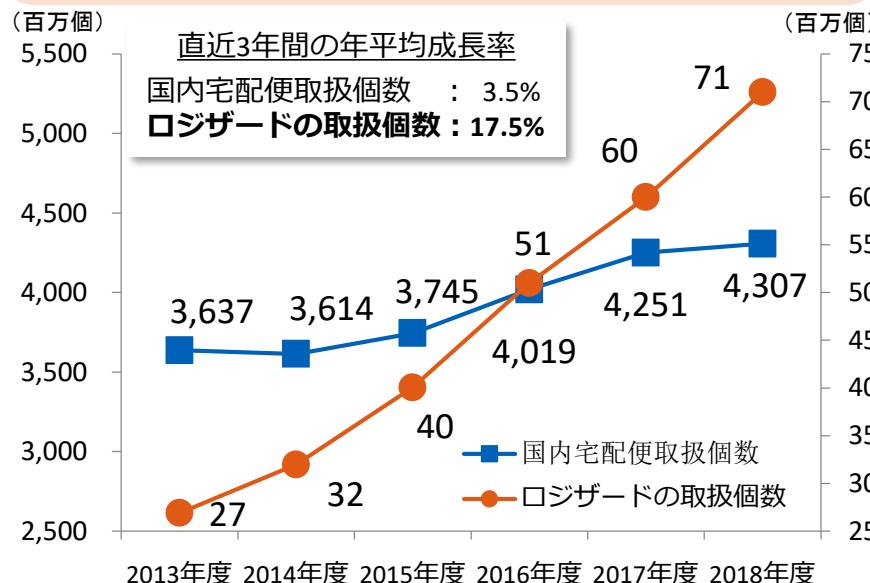
荷主企業の直接獲得 (BtoB,BtoC)

倉庫・3PL企業
経由の荷主獲得

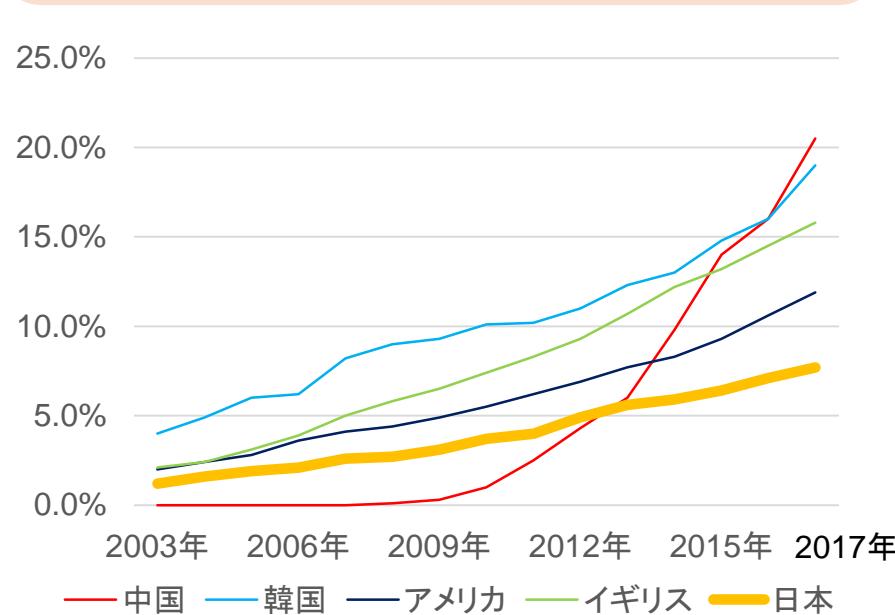
海外の倉庫・3PL企業

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
ロジザードの取扱個数（右軸）



世界のEC化率

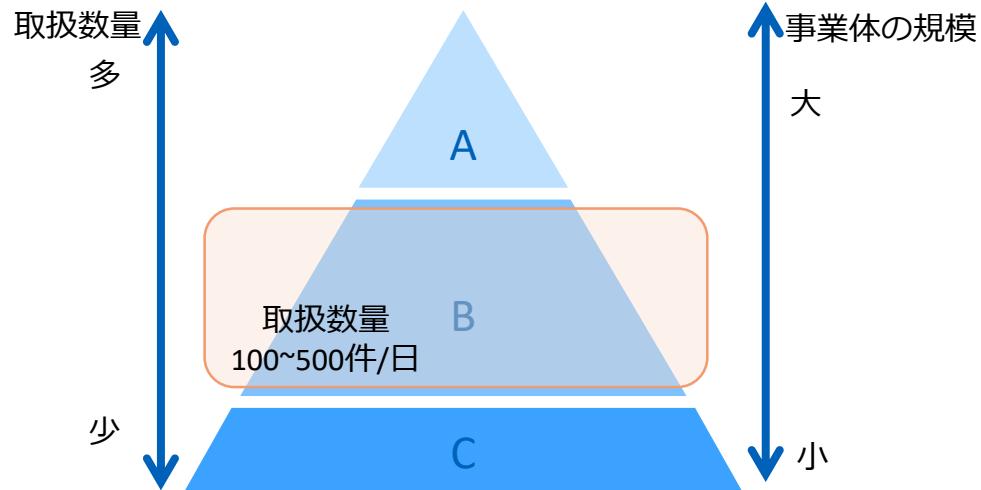


2017年における日本のEC化率は10%未満であり
先進国のEC化率水準を見ると市場はさらなる拡大が予想される

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
ロジザ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

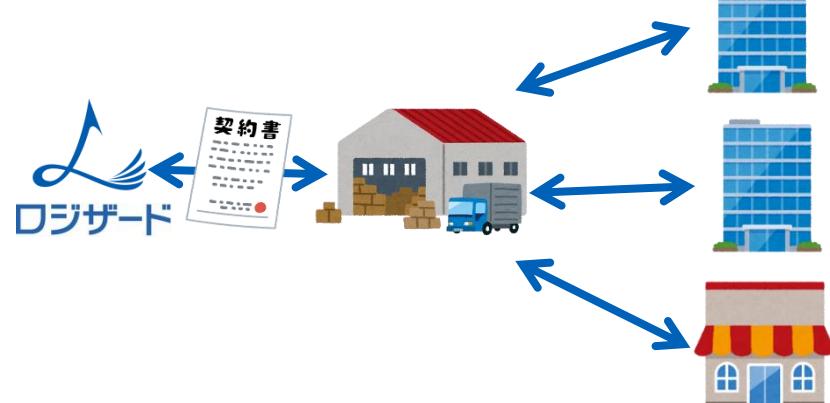
	システムのニーズ	開発ニーズ(コスト、期間)	費用
A	◎	○	○
B	○	×	○
C	△	×	×

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)



弊社の特徴



ロジザード株式会社

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



ロジザード株式会社



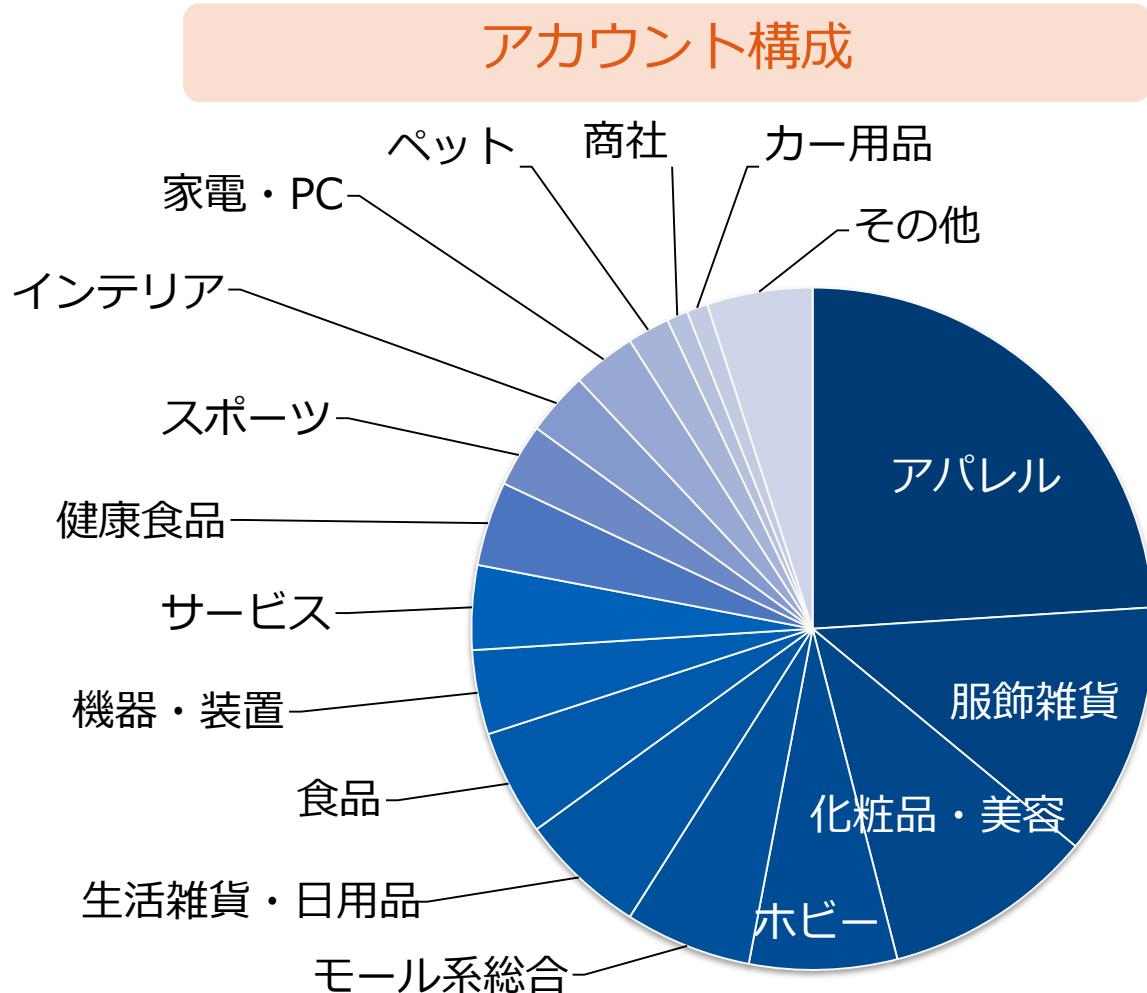
高サービス

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/>

IR information

IR情報

IRニュース

2020/03/02 IR資料  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 IR資料  個人投資家向け決算説明会 中止のお知らせ (80KB)

2020/02/18 IR資料  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 IR資料  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 法定開示  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情報

- 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
- IRに関するお問い合わせ

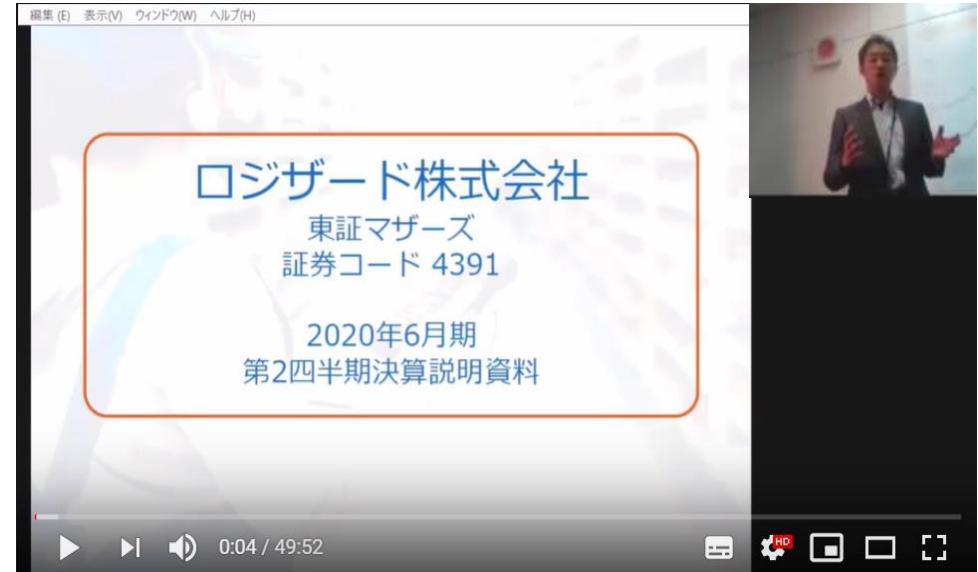
[IR NEWS一覧へ](#)



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。



本資料の取り扱いについて



ロジザード株式会社

- ✓ 本資料には、当社に関する見通し、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