



2020年8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. 0 3 - 5 6 4 3 - 6 2 2 8 )

## <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：2020年8月13日（木） 18：30～19：00

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：2020年6月期 決算説明会

開催日時：2020年8月18日（火） 13：30～14：30

開催方法：対面による実開催

開催場所：東京都中央区日本橋兜町3-3

日本証券アナリスト協会 兜町平和ビル2階 第2セミナールーム

説明資料：2020年6月期 決算説明会

#### (2) 個人投資家向け

開催日時：2020年8月13日（木） 19：15～20：00

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：2020年6月期 決算説明会

開催時期：2020年8月21日（金） 13：30～14：30

開催方法：対面による実開催

開催場所：東京都中央区日本橋茅場町2-6-1

日経茅場町カンファレンスルーム

説明資料：2020年6月期 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。

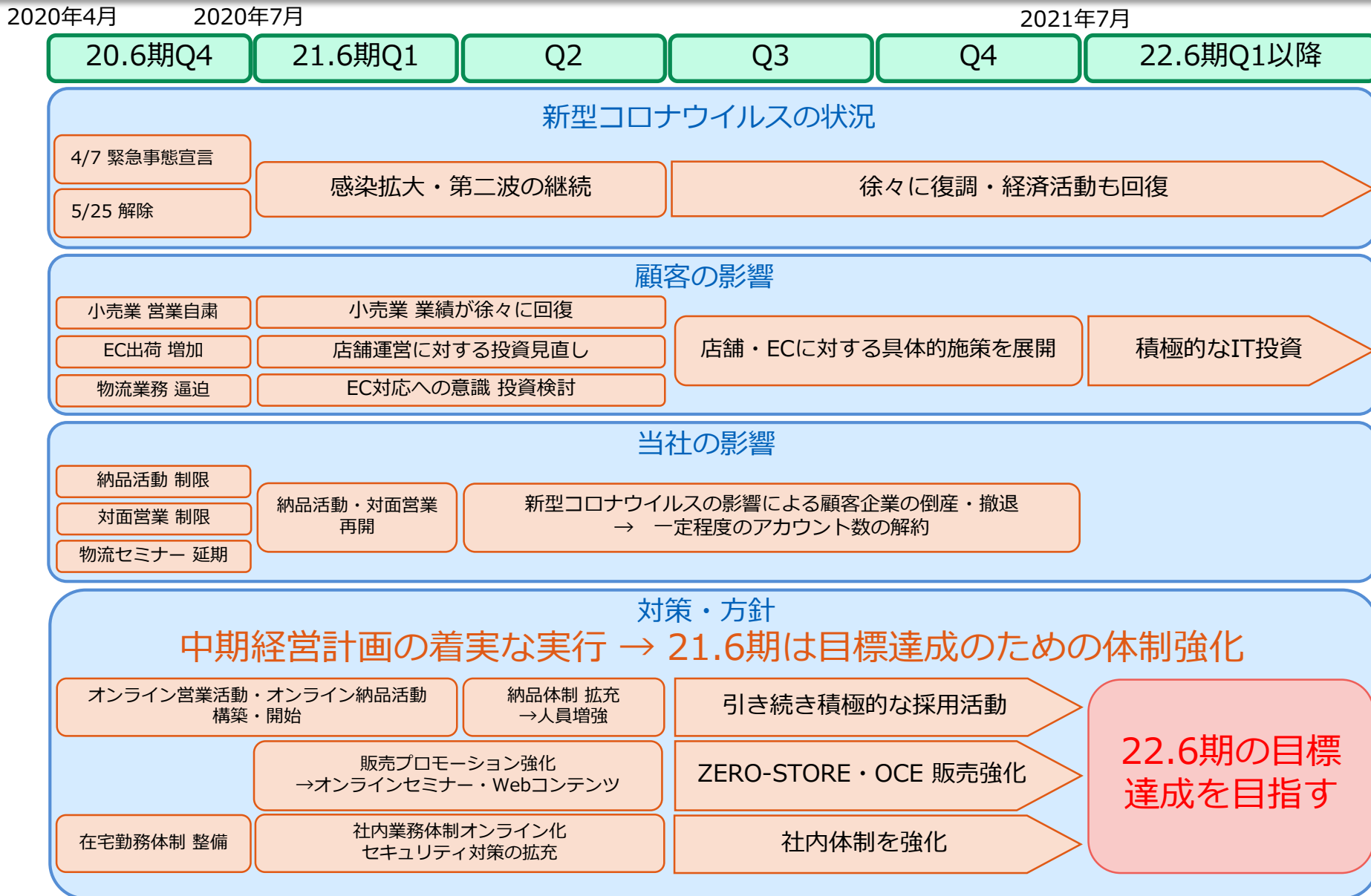
# ロジガード株式会社

東証マザーズ  
証券コード 4391

2020年6月期通期  
決算説明資料

- ✓ 1. 2020年6月期振り返り ……[P4](#)
- ✓ 2. 2020年6月期 通期決算概要 ……[P10](#)
- ✓ 3. 2021年6月期の事業展開 ……[P18](#)
- ✓ 4. 中期経営計画 環境認識と施策 ……[P25](#)
- ✓ 5. 事業概況 ……[P31](#)

# 20.6～21.6期の見通しの前提





# 1. 2020年6月期振り返り

- ✓ 中期経営計画の施策を着実に実行
- ✓ 期後半からコロナ禍影響でリードタイム後ろ倒し、
- ✓ 店舗在庫管理ニーズは後退
- ✓ プロモーション・採用活動もコロナ禍影響でイベント中止
  
- ✓ 好調な上期業績の貢献で、過去最高の売上と前期比増収増益を達成

(単位：百万円、%)

	20.6期 通期	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	1,536	82	5.6%	98.8%
クラウドサービス	1,152	134	13.2%	101.9%
開発・導入サービス	260	-84	-24.4%	71.5%
機器販売サービス	123	32	35.3%	207.4%
経常利益	249	16	6.9%	114.6%

# 製品施策の進捗状況 1

## 中期経営計画

### I. 人手不足解決のための省力化と自動化



20.6期実施

AGV※連携機能  
上海でAGV導入センター  
稼働開始

21期以降継続取り組み

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

One's Closet

他社製品との  
API連携

製品の機能拡充

その他etc.

20.6月期の状況

## I. 人手不足解決のための省力化と自動化

Geek+社のEVEと標準連携

AGV連携：個別案件毎にカスタマイズ対応⇒オプションで連携可能

\* AGV・AMR※の標準連携対象機種は拡充していく方針

## II. O2O (Online to Offline) 対応

STORE：販売を開始し引合い好調でスタート

コロナ禍で販促イベント中止、小売業側での店舗販売激減ショックと通販シフト加速で、販売に急ブレーキ

## III. 新たなECトレンド対応

他社アプリケーションとの連携で製品の使い勝手向上

オプション料による月額利用料単価の増加

\* 顧客課題の解決策として、引き続き取り組む方針。

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





- ✓ 「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/>

## 【コロナ禍の新たな取組】

- ✓ 代替する新たな取組として、Youtube等での情報発信を開始。

当日200名超の視聴者が参加したパネルディスカッションライブ配信

<https://www.logizard-zero.com/columns/panel-discussion2020.html>



ロジザード  
パネルディスカッション  
2020  
オンライン LIVE

オムニチャネルコンサルタント  
池見 光次郎氏

ファッション流通コンサルタント  
岡崎 孝浩氏

ロジザード株式会社  
代表取締役社長 金澤 茂則

EC・店舗、物流はどう変わる？  
どう変える？

小売り・物流の変化から、今後どうなっていくのかを  
ディスカッションテーマにします。

# 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名が入社。  
営業部門は予定数の確保ができたが、システム部門では6名中4名の結果となった。（※不足人員は7月に1名、8月に2名入社済み）
- ✓ 紹介会社チャネル拡大、転職フェア出展など新たな取組を実施
- ✓ コロナ禍の内定取消者に向けた特別採用枠の設定
- ✓ 転職フェアはコロナ禍影響でQ3～Q4のイベントは中止



## 2. 2020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Q4の成長率13.2%)
- ✓ 開発・導入サービスは、コロナ禍の影響に伴い、後ろ倒しになる案件が発生
- ✓ 大型セミナーはQ3以降中止、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112.3%の達成

(単位：百万円、%)

	20.6期通期実績		20.6期通期予想		達成率
	金額	構成比	金額	構成比	
売上高	1,536	100.0%	1,553	100.0%	98.8%
クラウドサービス	1,152	74.9%	1,129	72.7%	101.9%
開発・導入サービス	260	16.9%	364	23.4%	71.5%
機器販売サービス	123	8.0%	59	3.8%	207.4%
売上原価	782	50.9%	789	50.7%	99.1%
売上総利益	753	49.0%	764	49.2%	98.5%
販売費及び一般管理費	503	32.7%	546	35.1%	92.1%
営業利益	250	16.2%	218	14.0%	114.6%
経常利益	249	16.2%	218	14.0%	114.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	170	11.1%	152	9.7%	112.3%

# 損益の状況

- ✓ 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13.2%増）
- ✓ 開発・導入サービスは、Q3以降の対面活動自粛の影響により、前年同期比では24.4%減
- ✓ 旅費交通費は減少、人件費は採用活動が進み増加

（単位：百万円、%）

	19.6期通期（累計）		20.6期通期（累計）		増減	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
売上高	1,454	100.0%	1,536	100.0%	82	5.6%
クラウドサービス	1,017	69.9%	1,152	74.9%	134	13.2%
開発・導入サービス	345	23.7%	260	16.9%	-84	-24.4%
機器販売サービス	91	6.2%	123	8.0%	32	35.3%
売上原価	733	50.4%	782	50.9%	48	6.6%
売上総利益	720	49.5%	753	49.0%	33	4.6%
販売費及び一般管理費	482	33.1%	503	32.7%	21	4.5%
営業利益	238	16.3%	250	16.2%	11	5.0%
経常利益	233	16.0%	249	16.2%	16	6.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	159	10.9%	170	11.1%	11	7.4%

# 財政の状況

(単位：百万円)

	19.6期	20.6期	増減額		19.6期	20.6期	増減額
流動資産	1,044	1,196	152	流動負債	233	232	0
固定資産	236	266	30	固定負債	4	0	-4
有形固定資産	22	20	-1	負債合計	237	232	-4
無形固定資産	189	210	20	純資産	1,042	1,230	187
投資その他資産	24	35	11	株主資本	1,044	1,232	188
				その他の包括利益 累計額	-1	-2	0
資産合計	1,280	1,463	182	負債純資産合計	1,280	1,463	182

## 流動資産増加要因

- ✓ 売上増加に伴う資金の回収による増加

## 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

## 固定負債減少要因

- ✓ 借入金の返済による減少

## 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、%)

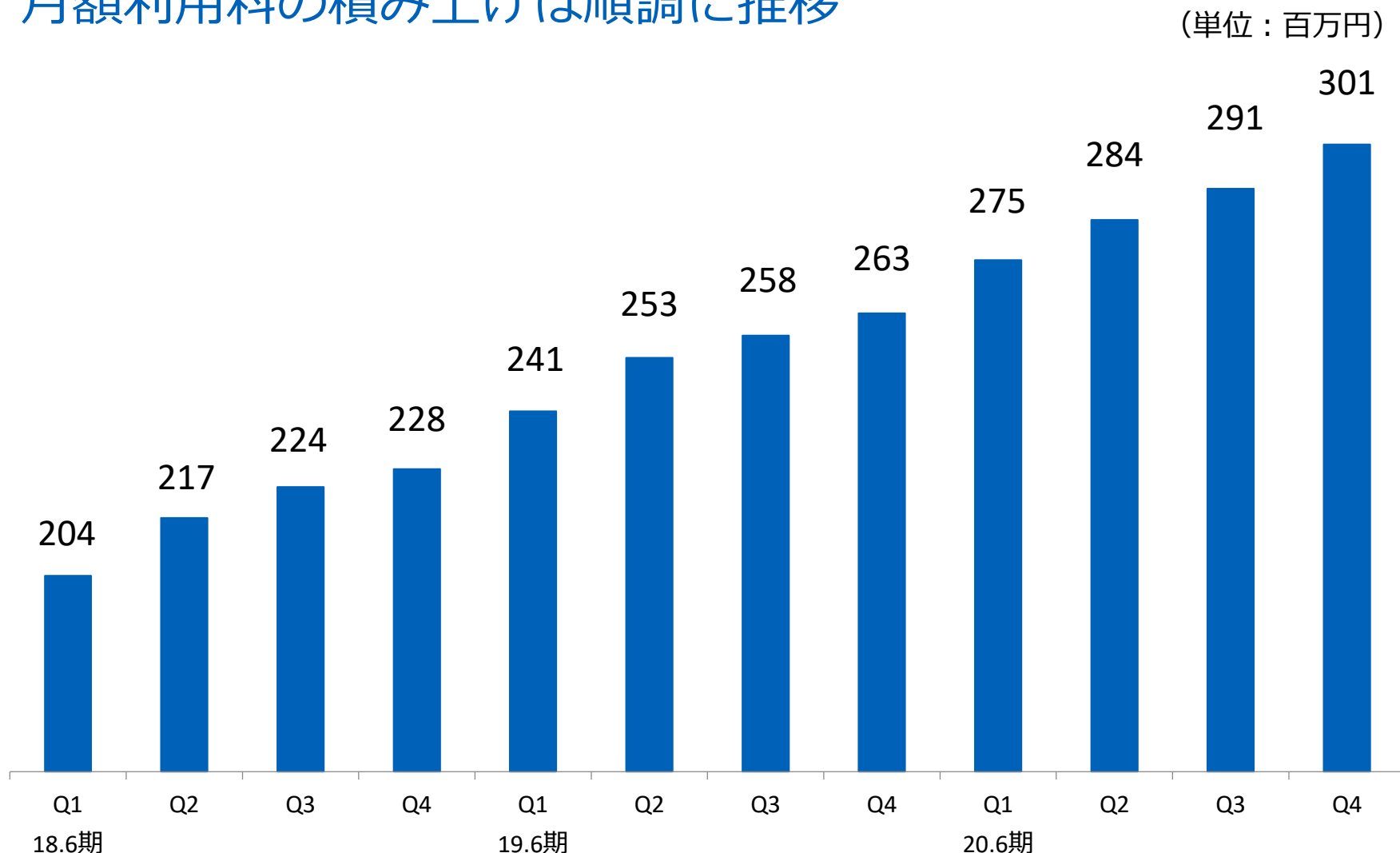
	クラウドサービス										機器販売サービス	
	19.6期					20.6期					19.6期	20.6期
	Q1	Q2	Q3	Q4	通期	Q1	Q2	Q3	Q4	通期	通期	通期
売上	241	253	258	263	1,017	275	284	291	301	1,152	91	123
売上原価	105	126	115	117	464	128	132	130	127	519	61	91
粗利	136	127	142	146	552	146	151	160	173	633	29	32
粗利率(%)	56.3	50.1	55.1	55.6	54.3	53.4	53.2	55.1	57.7	54.9	32.7	26.0

	開発・導入サービス									
	19.6期					20.6期				
	Q1	Q2	Q3	Q4	通期	Q1	Q2	Q3	Q4	通期
売上	134	81	52	76	345	80	84	60	35	260
売上原価	76	45	41	44	207	48	55	44	23	172
粗利	58	36	11	32	137	31	28	15	12	88
粗利率(%)	43.3	44.3	21.4	41.7	39.8	39.1	34.2	25.9	35.4	34.0

✓ 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、原価逡減効果を発揮。

✓ 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。

## 月額利用料の積み上げは順調に推移

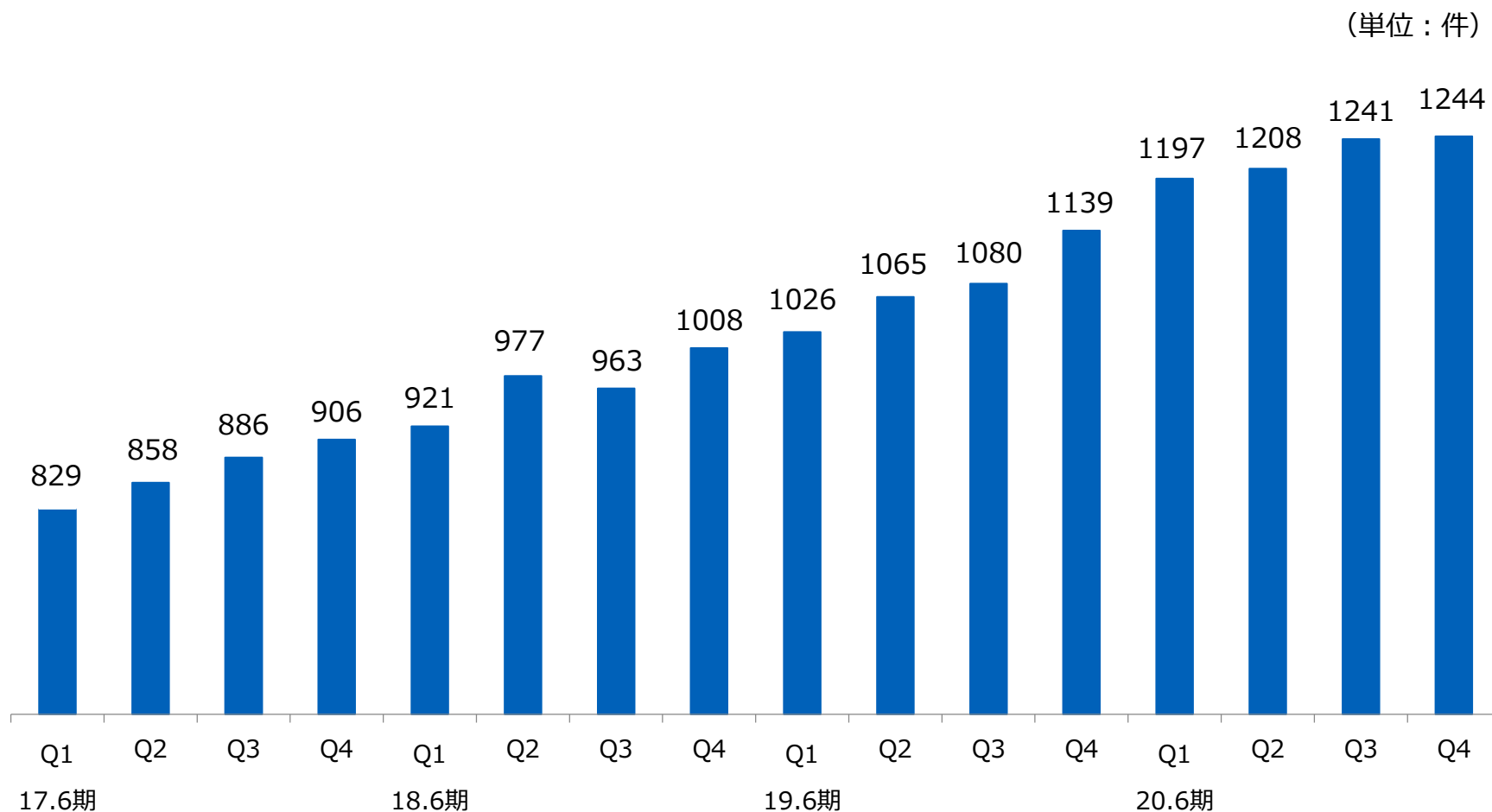


\* 18.6期は四半期連結財務諸表を作成していないため、18.6期の各四半期の数値は参考数値として掲載しております。



# アカウント数の推移

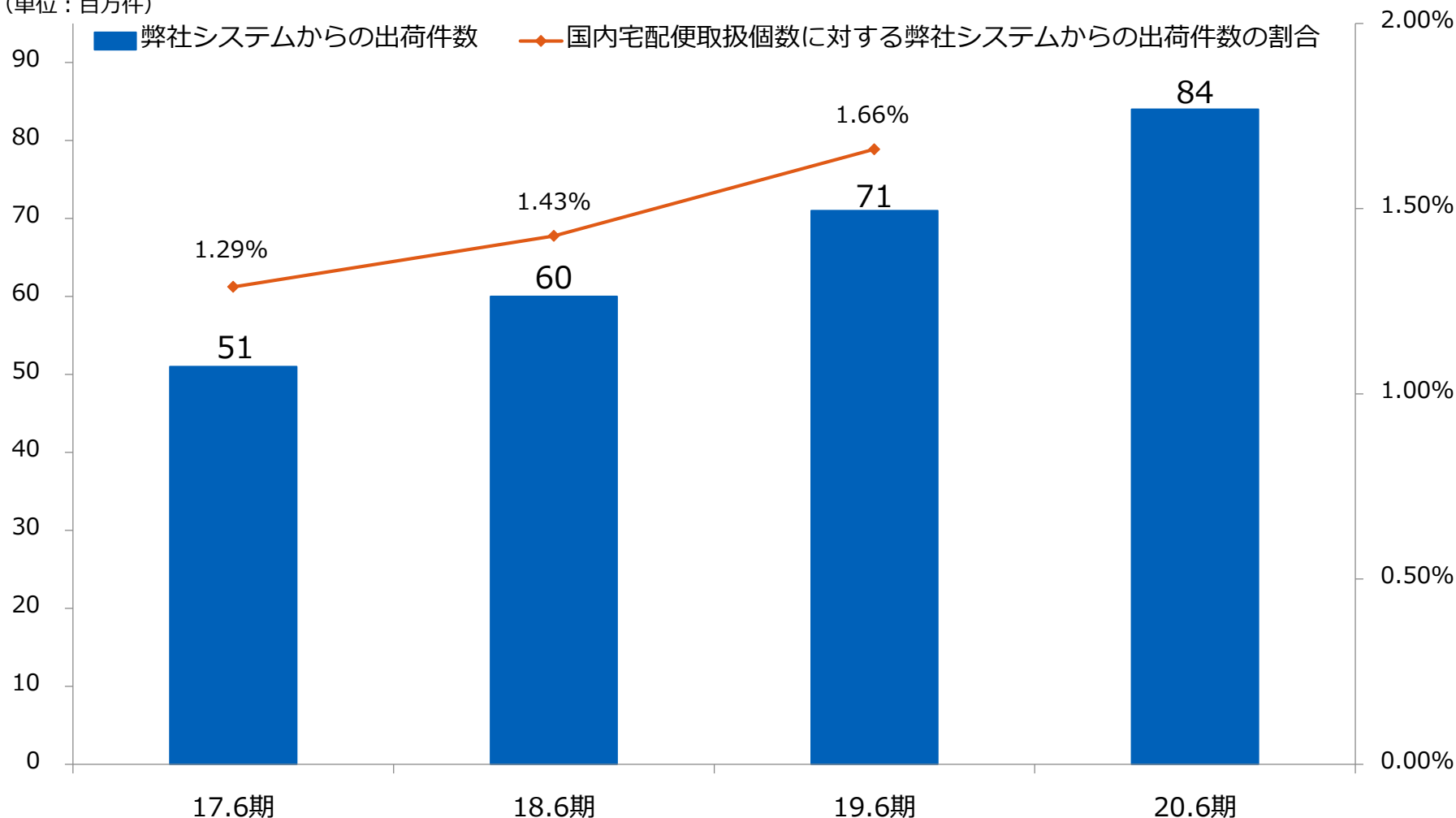
新型コロナウイルスの影響により、新規積み上げが後ろ倒しになる一方、小規模荷主を中心に解約数は増加



# 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. 2021年6月期の事業展開

# 20.6～21.6期の見通しの前提

2020年4月

2020年7月

2021年7月

20.6期Q4

21.6期Q1

Q2

Q3

Q4

22.6期Q1以降

## 新型コロナウイルスの状況

4/7 緊急事態宣言

5/25 解除

感染拡大・第二波の継続

徐々に復調・経済活動も回復

## 顧客の影響

小売業 営業自粛

小売業 業績が徐々に回復

EC出荷 増加

店舗運営に対する投資見直し

店舗・ECに対する具体的施策を展開

積極的なIT投資

物流業務 逼迫

EC対応への意識 投資検討

## 当社の影響

納品活動 制限

対面営業 制限

物流セミナー 延期

納品活動・対面営業  
再開

新型コロナウイルスの影響による顧客企業の倒産・撤退  
→ 一定数のアカウント数の解約

## 対策・方針

中期経営計画の着実な実行 → 21.6期は目標達成のための体制強化

オンライン営業活動・オンライン納品活動  
構築・開始

納品体制 拡充  
→ 人員増強

引き続き積極的な採用活動

販売プロモーション強化  
→ オンラインセミナー・Webコンテンツ

ZERO-STORE・OCE 販売強化


在宅勤務体制 整備

社内業務体制オンライン化  
セキュリティ対策の拡充

社内体制を強化

22.6期の目標  
達成を目指す

## コロナ禍による新常态は継続と認識

- 
- ✓ ECへシフトする動きは加速
  - ✓ 店舗の適正規模と役割の見直し
  - ✓ 物流現場での人手不足は引き続き課題

### 中計の施策 を継続

#### I. 人手不足解決のための 省力化と自動化

RFIDとの連携

連携する物流ロボットの  
対象拡張

#### II. O2O対応



#### III. 新たなECトレンド対応

他社製品との  
API連携

製品の機能拡充

その他etc.

## 納品体制の拡充

増員：営業2名、システム5名、開発4名

オンライン導入

## オンラインでの販売、情報提供体制構築・強化

Webコンテンツ強化

オンラインセミナー・オンライン商談

ロジガードマッチン

## 社内業務をオンラインでできる体制の構築

クラウドセキュリティ認証  
(ISO/IEC 27017) 取得

テレワーク対応

セキュリティ対策の拡充

# 2021年6月期事業見通し

## 中期経営計画2期目の遂行にあたり、コロナ禍影響を織込 3期目（22.6期）の実現に向け、施策は継続

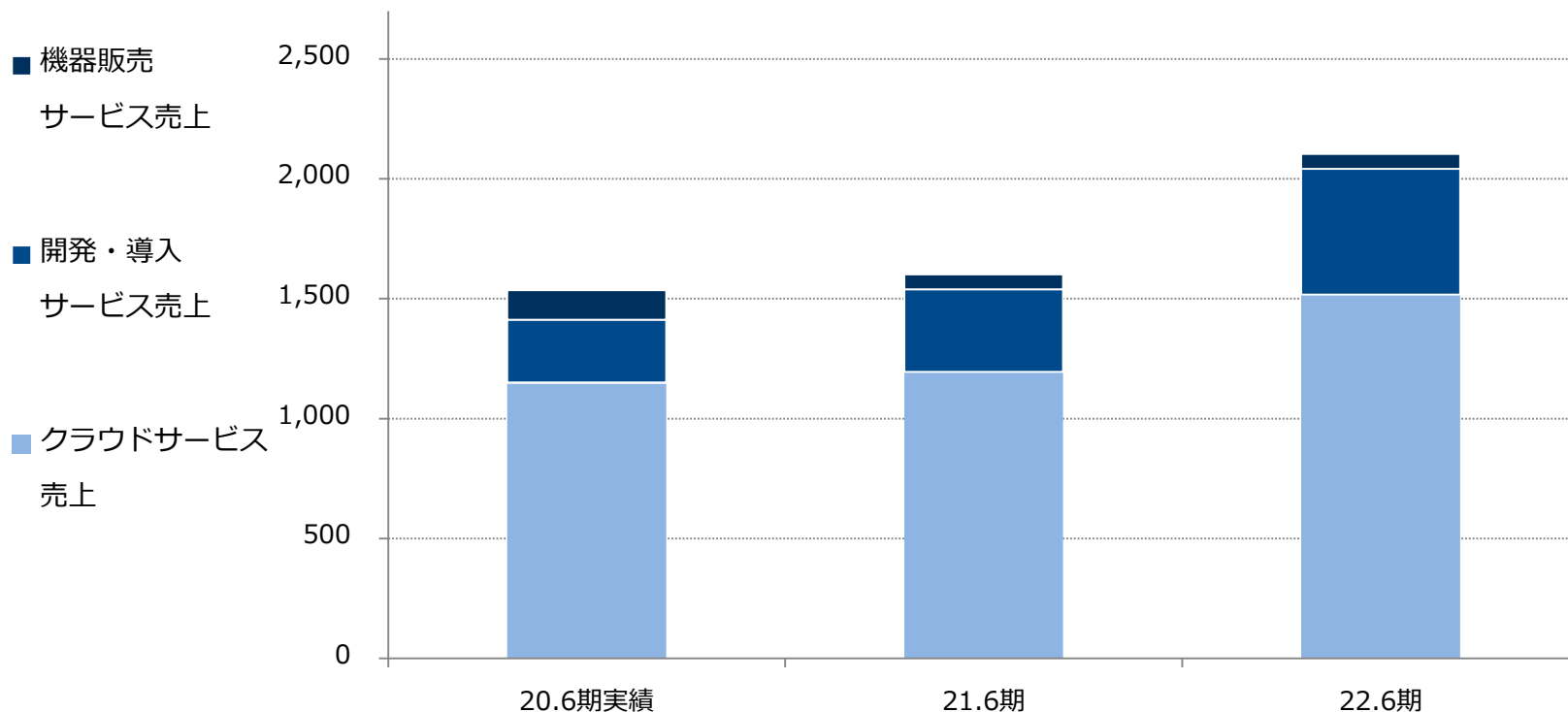
- ✓ クラウドサービス売上は20.6期Q4～21.6上期の新規案件積上げ停滞の影響を織り込む。
- ✓ Store・OCEは顧客ニーズの回復に一定期間を要すると見込む。
- ✓ 原価は、22.6期に向けて従前施策を進めるが、短期的なECニーズの高まりに応え、Zeroの機能拡充、他社製品連携を積極的に進める。販管費は、オンライン化推進へ投資。

（単位：百万円、%）

	21.6期見直し後		前期設定時		増減
	金額	構成比	金額	構成比	
売上高	1,601	100.0%	1,840	100.0%	-239
クラウドサービス	1,195	74.6%	1,294	70.3%	-99
開発・導入サービス	345	21.5%	483	26.2%	-137
機器販売サービス	61	3.8%	63	3.4%	-1
売上原価	881	55.0%	916	49.7%	-34
売上総利益	719	44.9%	924	50.2%	-204
販売費及び一般管理費	570	35.6%	582	31.6%	-11
営業利益	148	9.2%	341	18.5%	-192
経常利益	148	9.2%	341	18.5%	-192
親会社株主に帰属する 当期純利益	100	6.2%	237	12.9%	-137

# 中期経営計画 サービス別売上計画

(単位：百万円、%)



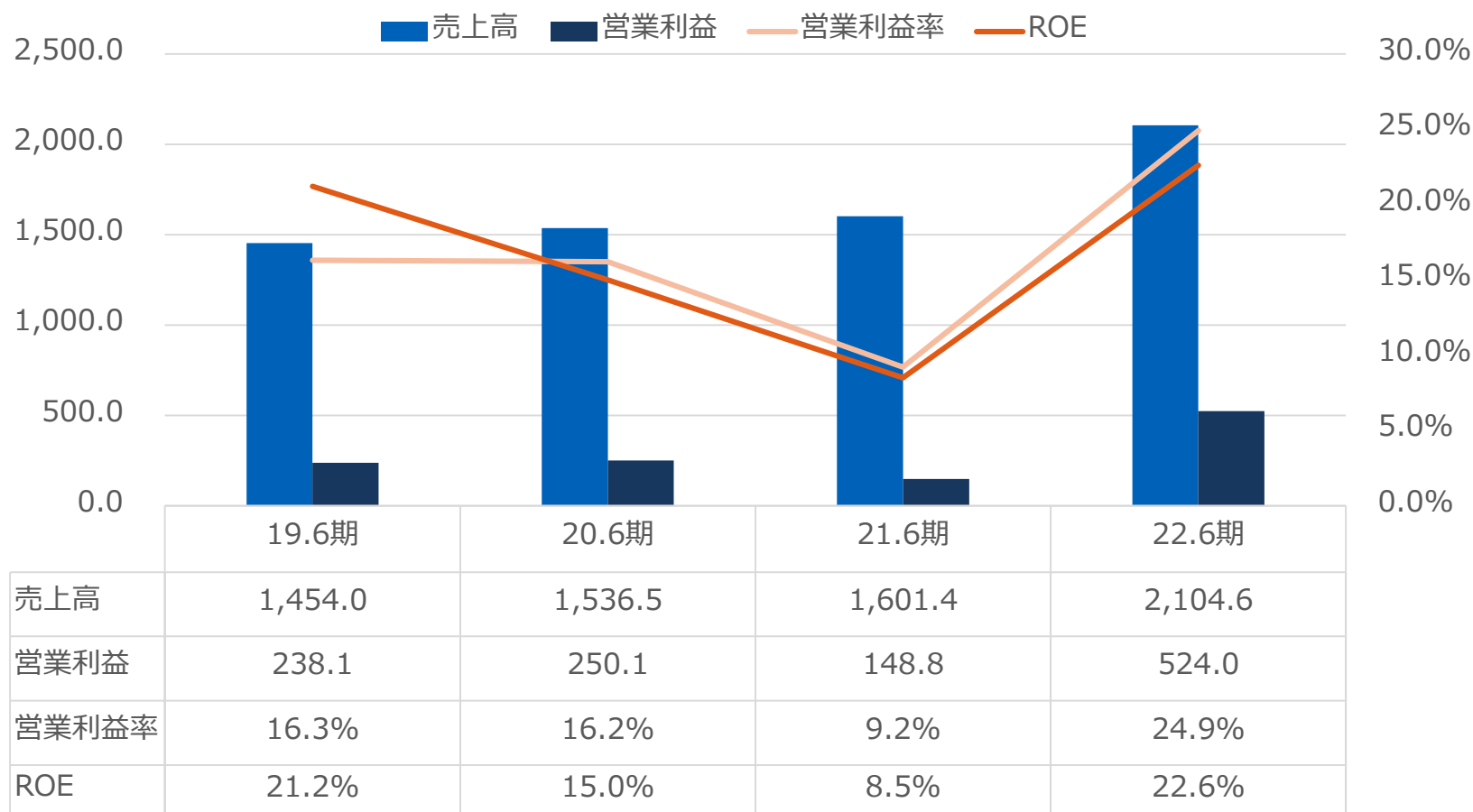
	20.6期実績	21.6期	22.6期
クラウドサービス売上	1,150	1,195	1,517
開発・導入サービス	262	345	524
機器販売サービス	123	61	63



# 中期経営計画 連結業績目標

- ✓ 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、%)



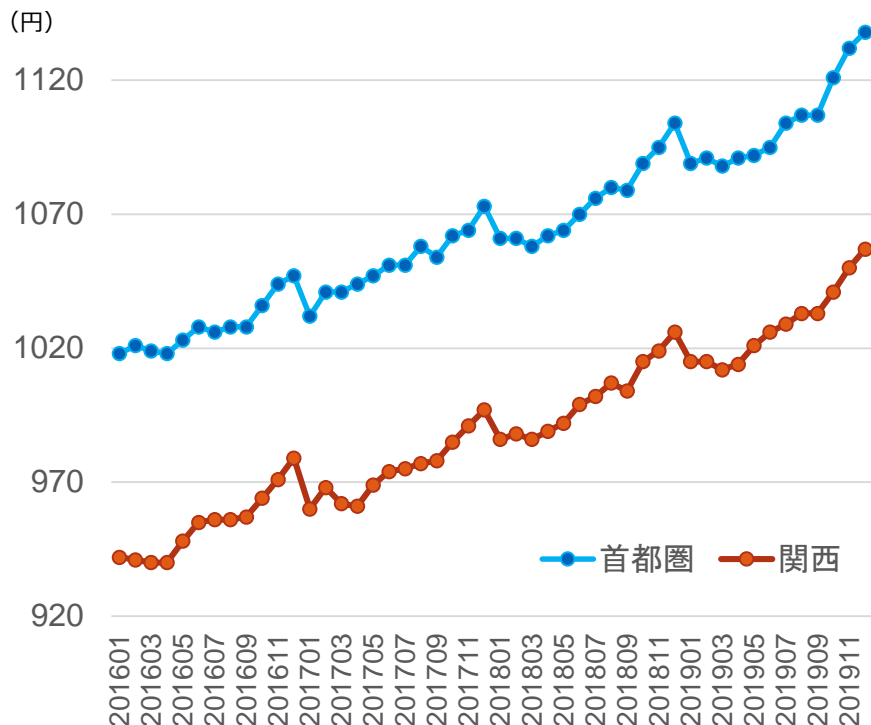
※ROEを求める際の分母である株主資本は期初・期末の単純平均で算出しております。



## 4. 中期経営計画 環境認識と施策

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？

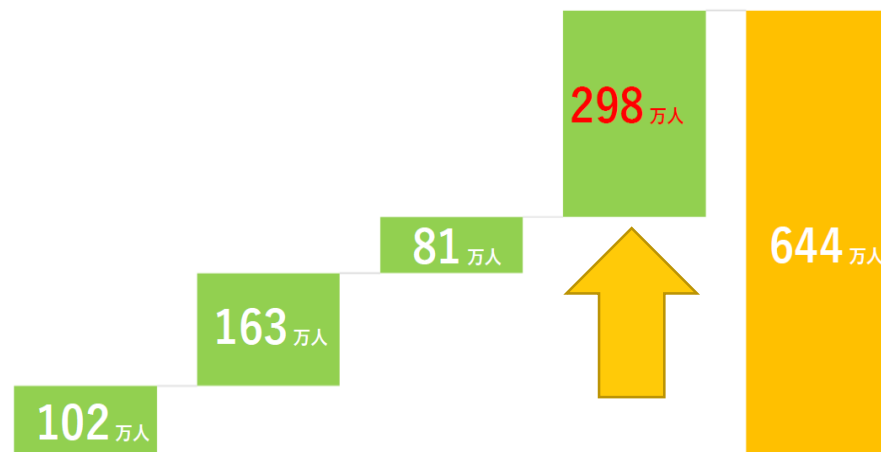
対策1：  
働く女性を  
増やす

対策2：  
働くシニア  
を増やす

対策3：  
働く外国人を  
増やす

対策4：  
生産性を上げる

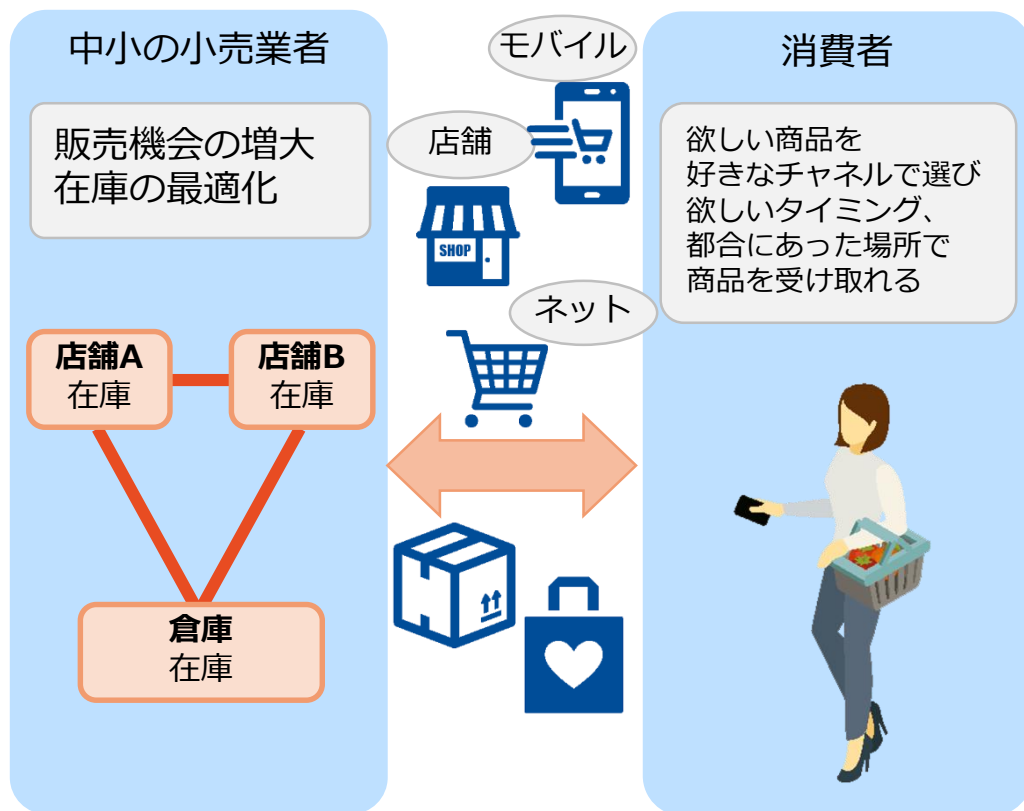
人手不足数



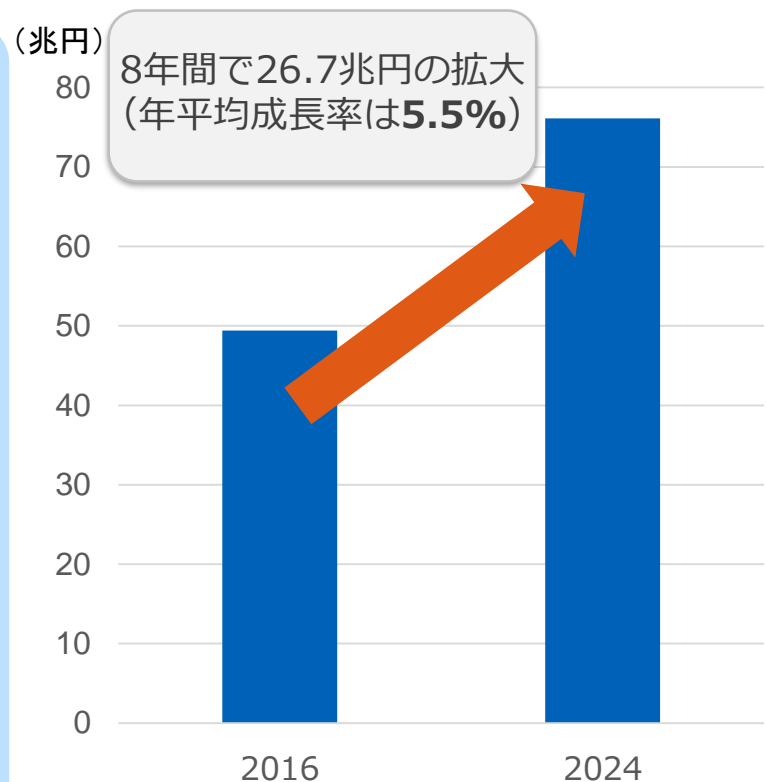
出典：パーソル総合研究所・中央大学「労働市場の未来推計  
2030」

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

## O2O（Online to Offline）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

19期

20期

中期経営計画

## I. 人手不足解決のための省力化と自動化

AI物流ロボット  
連携



AGV連携機能  
リリース

RFIDとの連携

自動化倉庫へ

## II. O2O対応 (Online to Offline)



O2O対応

## III. 新たなECトレンドへの対応

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



新たなECトレンド  
への対応

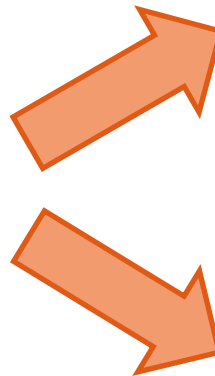
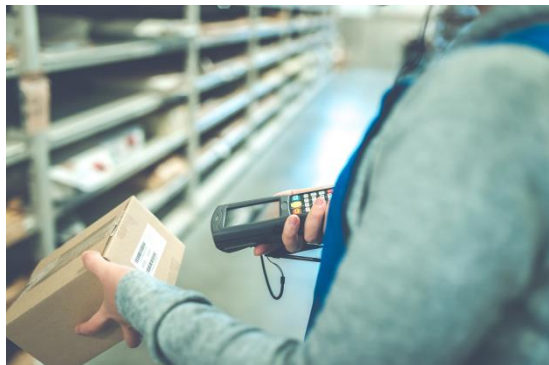
他社製品との  
API連携

製品の機能拡充

その他etc.

## 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、

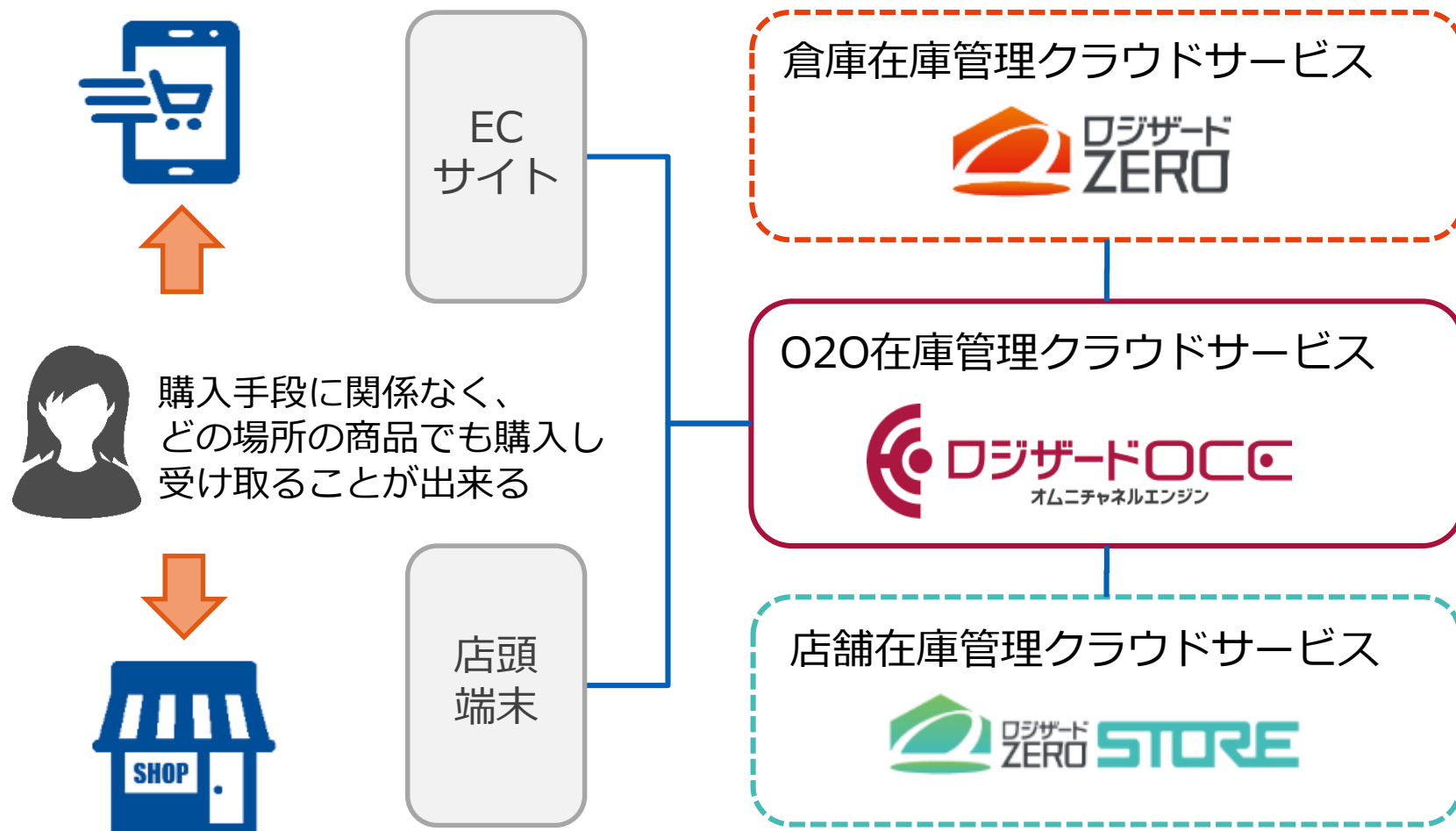


## 省人化を実現するロボット技術



# O2Oへの対応 (Online to Offline)

## O2O向けの在庫確保 & 出荷実行支援サービス





## 5. 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	82名 (連結) ※
認証	 プライバシーマーク登録番号 第21004458号  ※日本国内のみ
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

※2020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。



※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

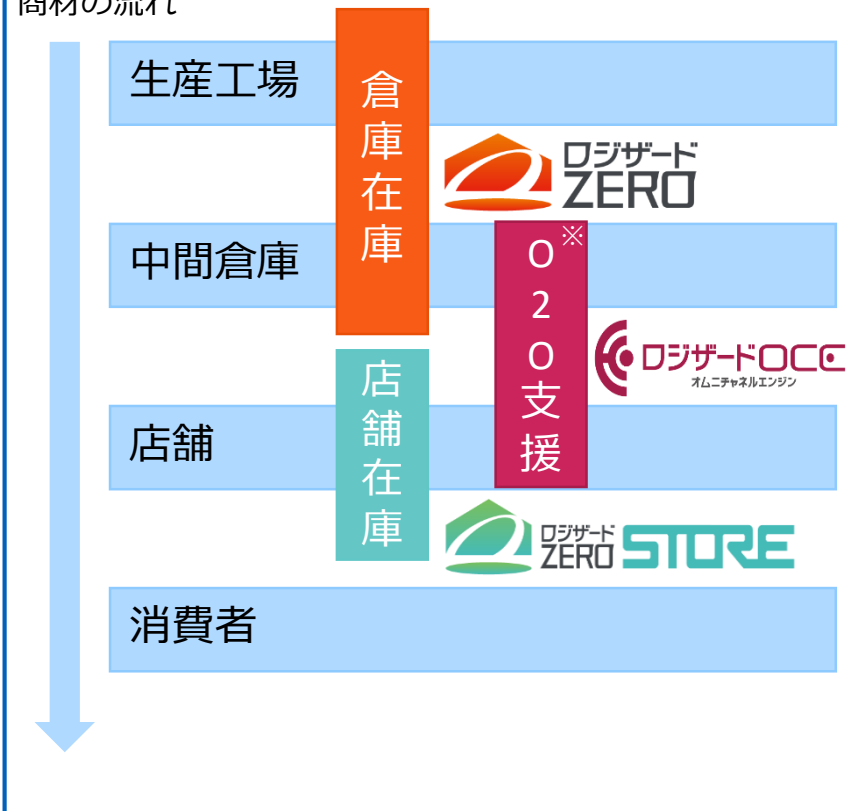
### クラウドサービスの内容

■ 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



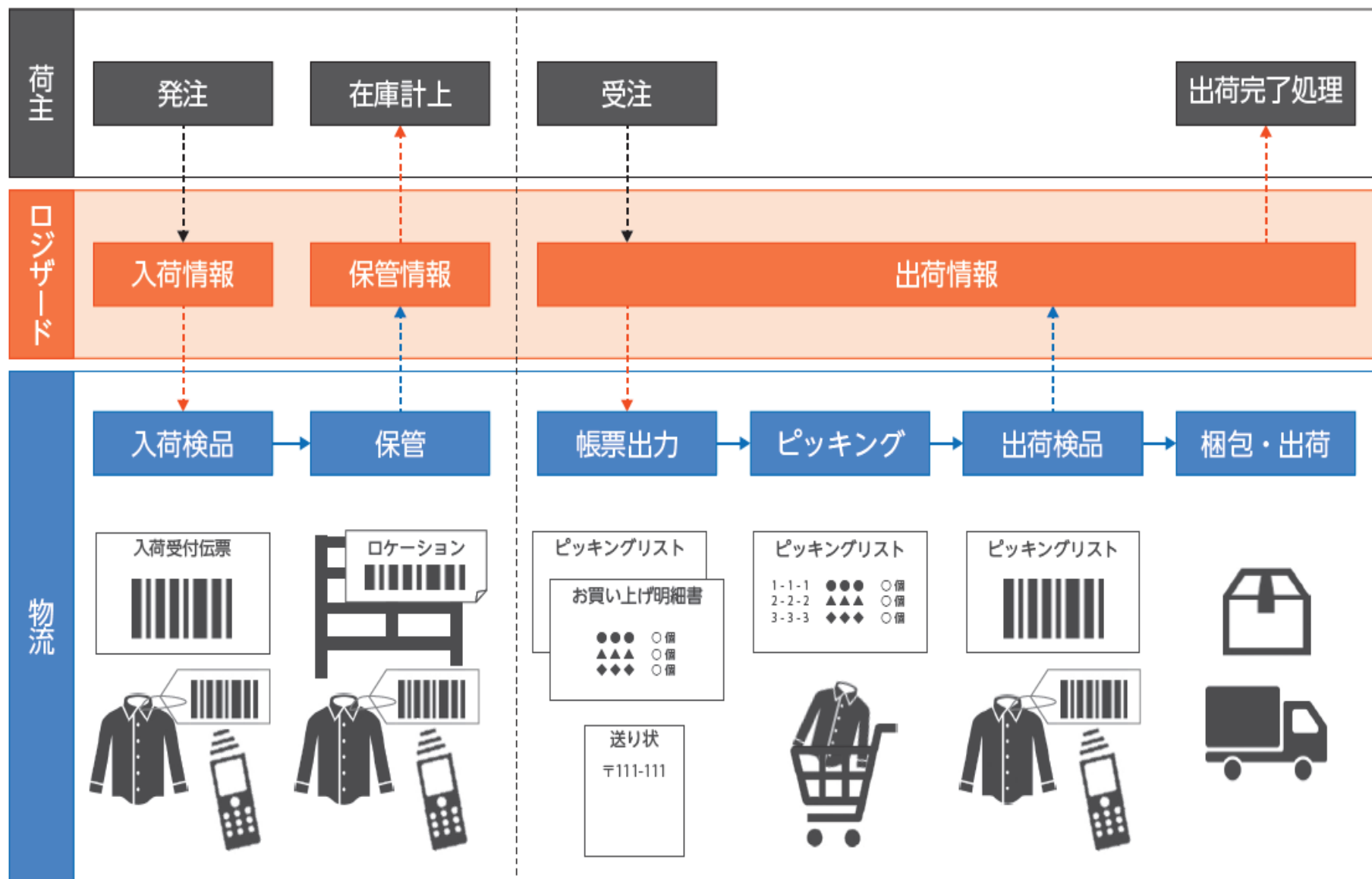
### 当社のクラウドサービスについて

商材の流れ



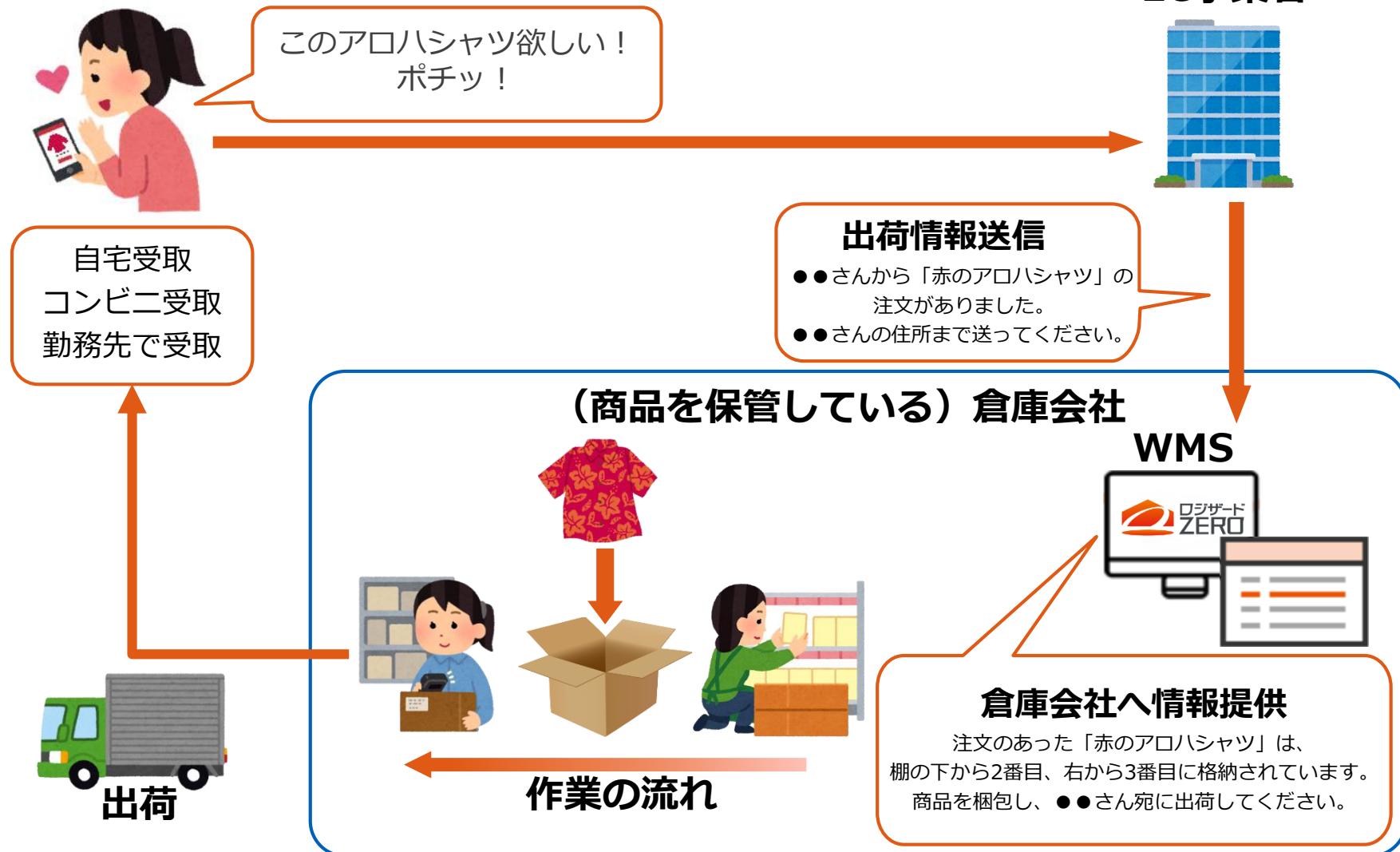
※O2O…Online to Offlineの略

# 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

## ✓ (例) ネットショッピングと、WMS※の関連性



※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」



商品移動／倉庫返品

入荷予定としてロジガードZEROへ反映

在庫照会



A店舗



B店舗



倉庫

入荷

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。



検品・入荷

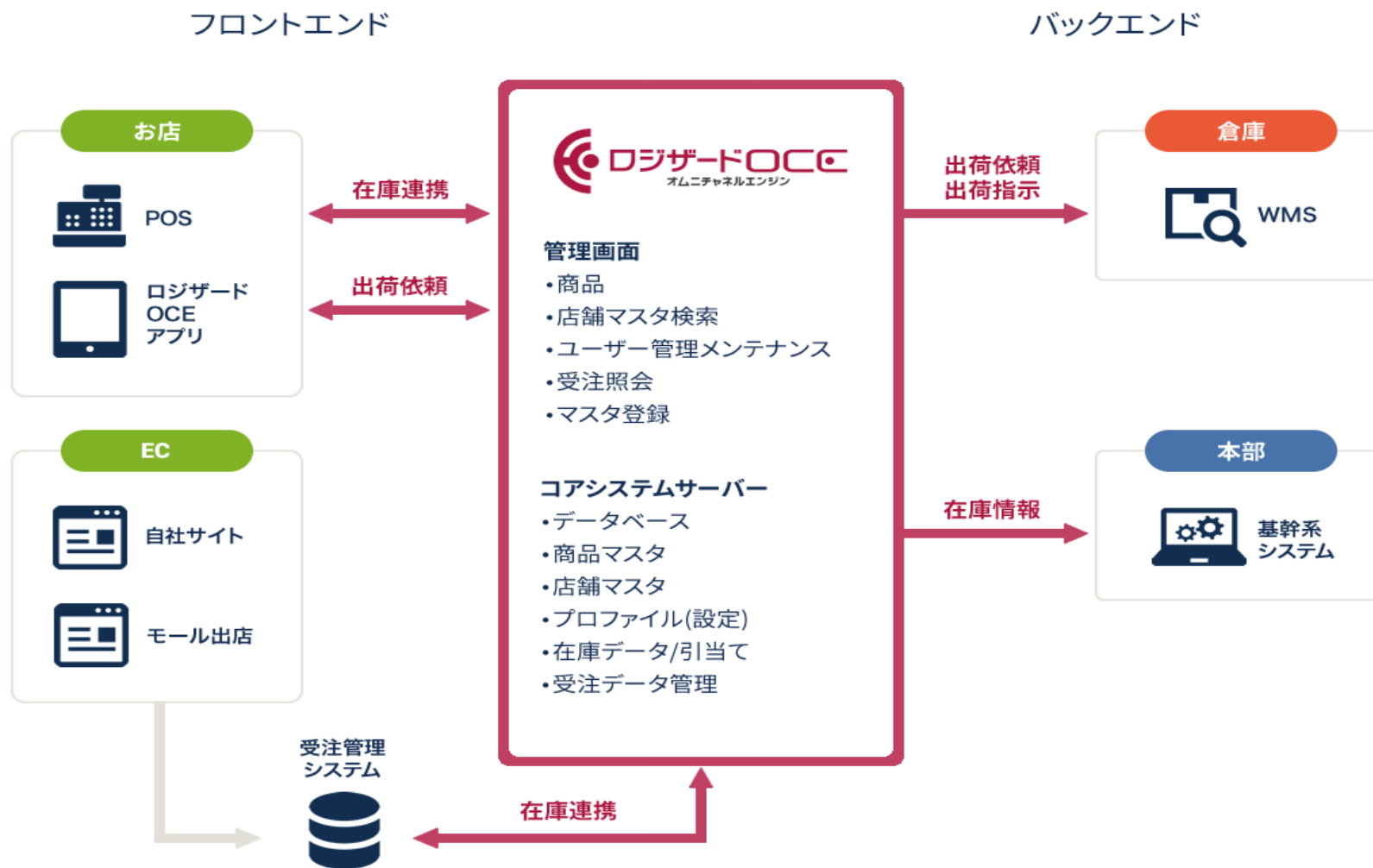
リアルタイム在庫管理

検品・出荷

連携

入荷予定として  
ロジガードZERO-STOREへ反映

# 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 (全体売上の約75%)

- ✓ 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17%)

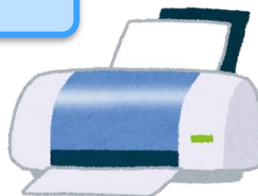
- ✓ お客様からの要望に基づくカスタマイズ
- ✓ クラウドサービスの導入支援



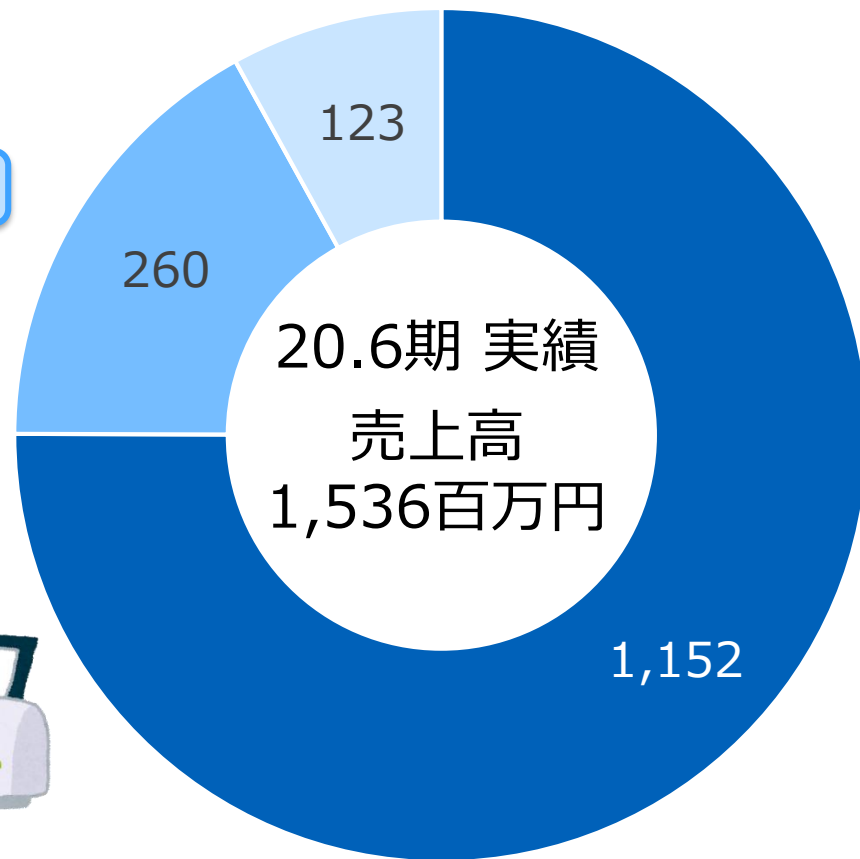
スポットでの売上

## 機器販売サービス売上 (全体売上の約8%)

- ✓ 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



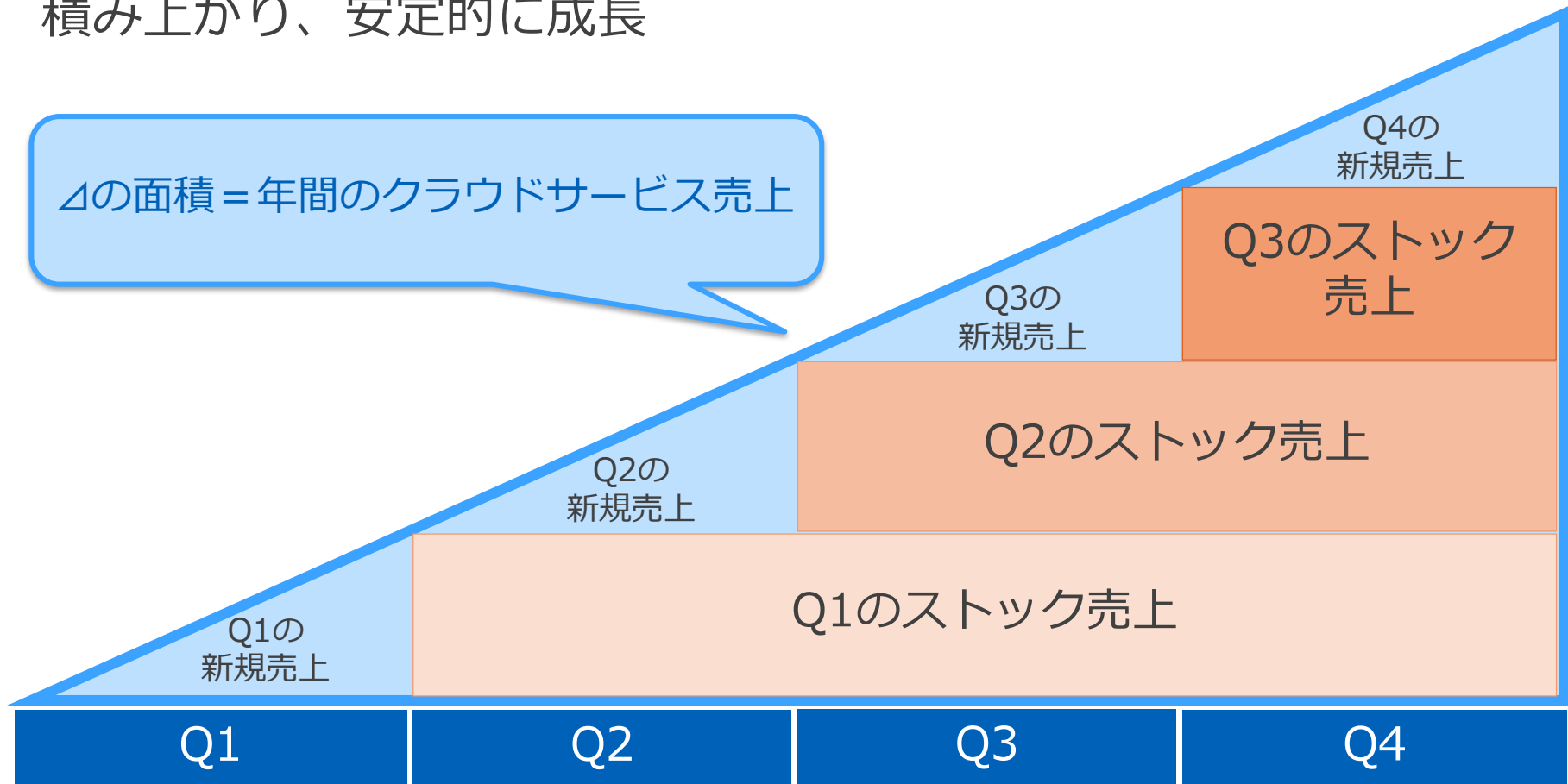
スポットでの売上





## 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

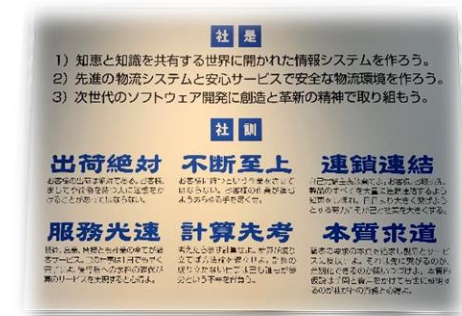


## ✓ 社名の由来

ロジ                      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

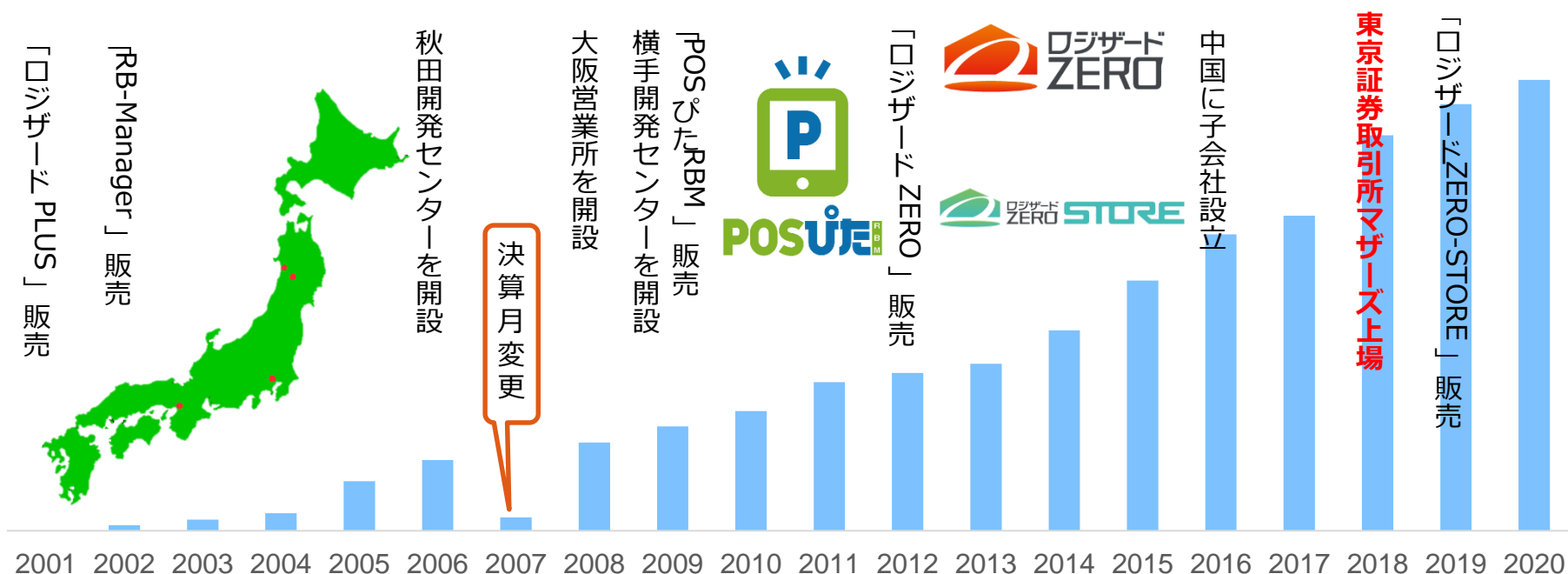


お客様の出荷は絶対である。お客様、ましてや荷物を  
待つ人に迷惑をかけることがあってはならない。

# 当社の軌跡

## 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

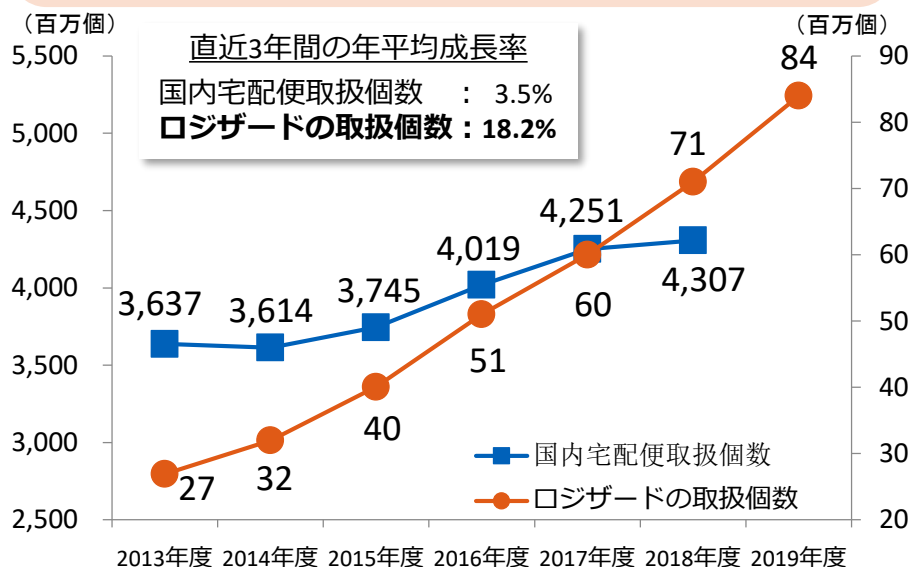
荷主企業の直接獲得 (BtoB, BtoC)

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

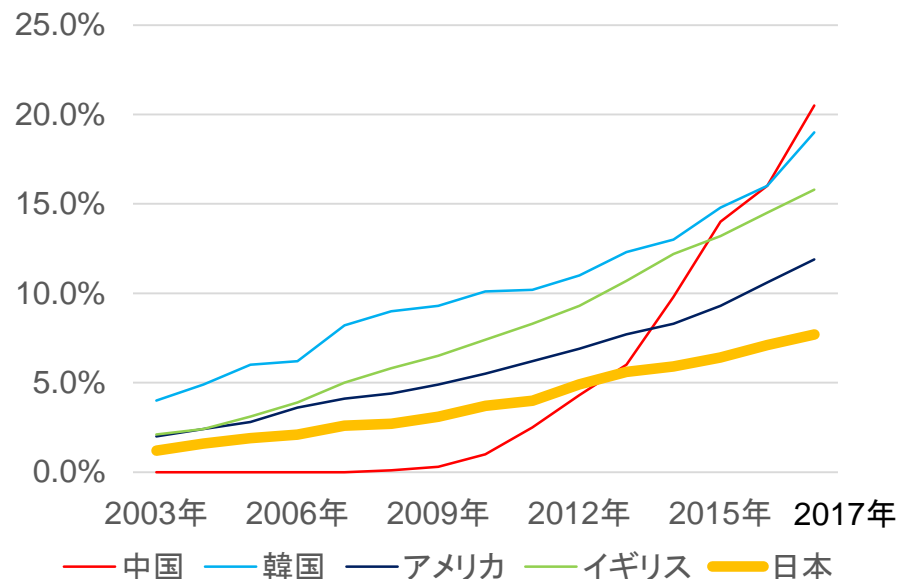
### 国内宅配便取扱個数（左軸）と ロジガードの取扱個数（右軸）



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

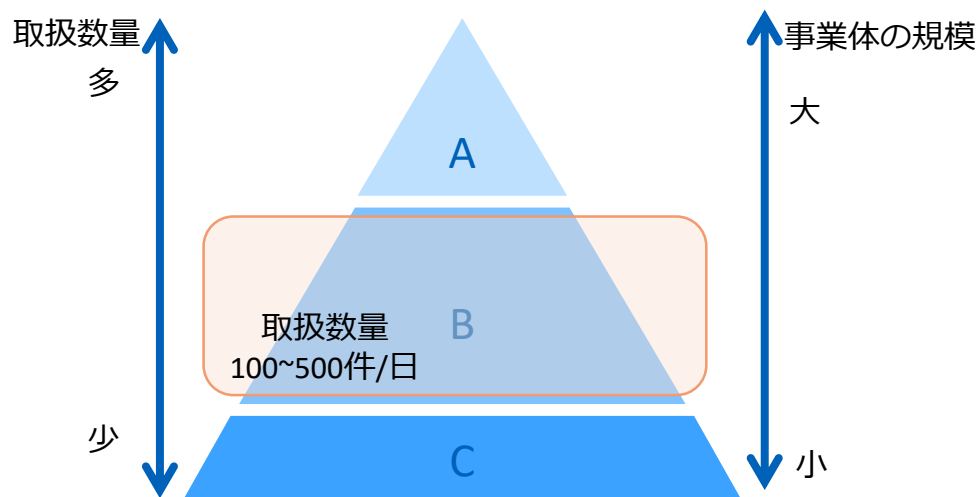


出所: TechCrunch - Mary Meeker 2018 Internet Trends Report

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

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

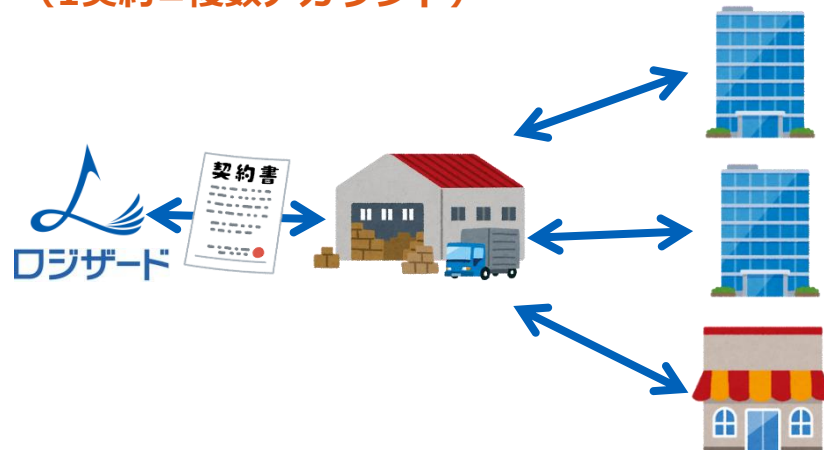
	システムの ニーズ	開発ニーズ (コスト、期間)	費用
A	◎	○	○
B	○	×	○
C	△	×	×

## 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

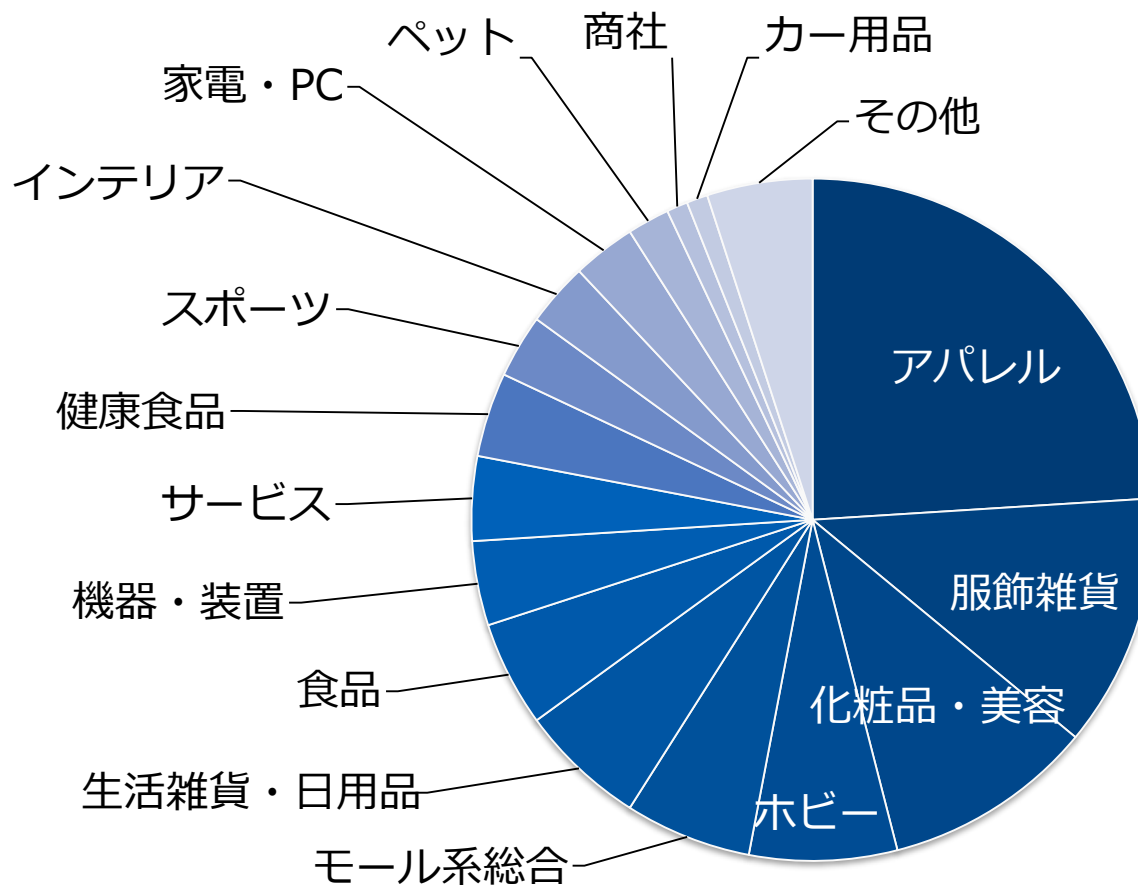
**スピード導入へのコンサルティング**

**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 has a dark blue header with the title 'IR information' and a sub-header 'IR情報'. Below the header, there are two main sections: 'IRニュース' (IR News) and 'IR情報' (IR Information). The 'IRニュース' section lists recent news items with dates, categories, and brief descriptions. The 'IR情報' section contains a list of links to various IR-related pages. 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。 (2)
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。 (2)
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

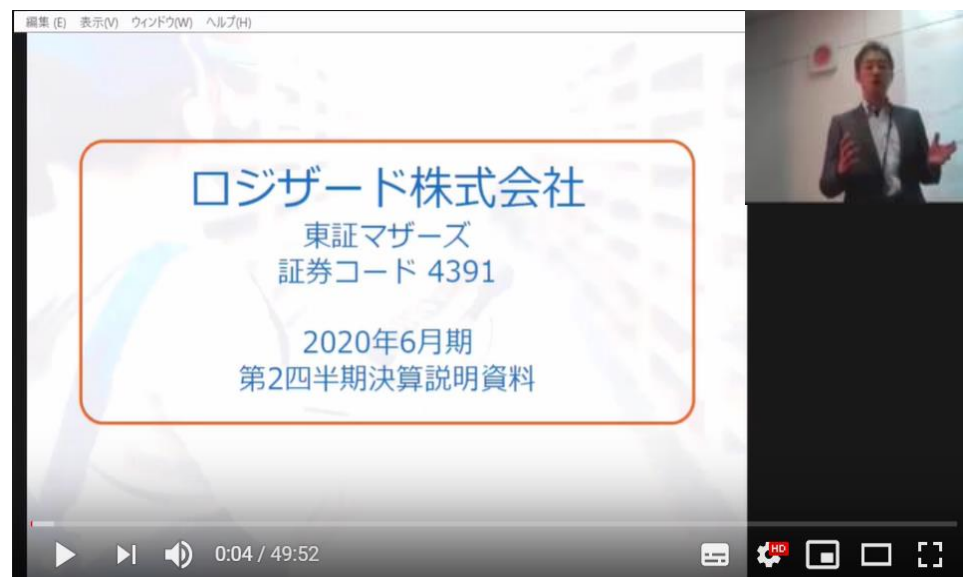
[IR NEWS一覧へ](#)



## 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