



2021年5月24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：2021年5月14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：2021年6月期 第3四半期決算説明資料

#### (2) 個人投資家向け

開催日時：2021年5月14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：2021年6月期 第3四半期決算説明資料

### 【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

2021年6月期第3四半期  
決算説明資料

- ✓ 1. 21.6期 第3四半期施策振り返り ……[P3](#)
- ✓ 2. 21.6期 第3四半期決算概要 ……[P10](#)
- ✓ 3. 21.6期 事業展開 ……[P16](#)
- ✓ 4. 中期経営計画 環境認識と施策 ……[P20](#)
- ✓ 5. 事業概況 ……[P28](#)



## 1. 21.6期第3四半期施策振り返り

- ✓ クラウドサービスは、計画通りの進捗。引き合いも好調であり、状況は追い風。
- ✓ 開発導入サービスは、1月の緊急事態宣言の影響で後ろ倒しになる案件が発生。引き合いは順調。
- ✓ 販売プロモーションは、計画よりもコストを抑えて施策を実行できた。抑えられたコストは、更なる顧客リーチ獲得のためにWebコンテンツの充実等に振り向ける。

(単位：百万円、%)

	21.6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	1,223	54	4.7%	71.3%
クラウドサービス	941	89	10.6%	74.3%
開発・導入サービス	179	-46	-20.5%	54.4%
機器販売サービス	103	10	11.6%	85.7%
売上原価	592	-16	-2.6%	70.0%
販売費及び一般管理費	389	15	4.1%	71.2%
営業利益	240	55	30.0%	74.6%

※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



21.6期Q3まで

Geek+社のAGVと  
標準連携

※1

物流ロボットAMRとの  
連携基盤構築

※2

21.6期Q4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

クラウドではじめるERP  
**CAMMACS**

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。 5

## 【コロナ禍の取組み】

### ✓ 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。

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

オンライン開催 3PL事業者様向け **無料**

### ロジザードEC×物流セミナー2021

**プログラム**

- EC物流を始めるためにまず行うべきこと
- EC物流を始める物流会社 3つの落とし穴
- EC物流営業に必要なノウハウを得る方法

**開催日時**  
2021年1月21日(木)12:00~12:45  
2021年2月18日(木)12:00~12:45

**登壇者**  
株式会社トークロア 代表取締役社長 伊藤 良氏

SMASELL×ロジザード×ネクストエンジン3社共催  
**在庫削減のヒントとは？**  
～ニューノーマルな在庫削減と管理まで～

日程：3月24日(水曜日)・16:00~17:30  
場所：ZOOM開催  
参加費用無料ウェビナー

登壇者：  
SMASELL 代表取締役社長 福屋 剛  
ロジザードZERO 代表取締役社長 亀田 尚亮  
ネクストエンジン 代表取締役社長 早野 美樹  
チャーム株式会社 代表取締役社長 日橋 正義

### ✓ 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。

- ① <https://www.logizard.co.jp/news/2021/02/wp-robot02.html>
- ② <https://www.logizard.co.jp/news/2021/02/wp-sales01.html>

①

物流ロボットと自動倉庫を比較・解説  
倉庫内業務の効率化に  
注目される「物流ロボット」とは？

INDEX

- 倉庫内で活躍する物流ロボット
- はじめに
- 物流ロボット・自動倉庫とは？
- 時代と物流オートメーションの変化
- 物流ロボットと自動倉庫の比較
- 物流ロボットを導入する5つのメリット
- 今、注目されている物流ロボットの種類
- 国内で導入が進んでいるAGV・AMR
- 今から始められる準備
- 物流ロボット導入の第一歩に

ロジザード株式会社

②

スピードとパートナー選びが重要。  
通販物流の提案準備、何から始める？  
3つの落とし穴を回避せよ！

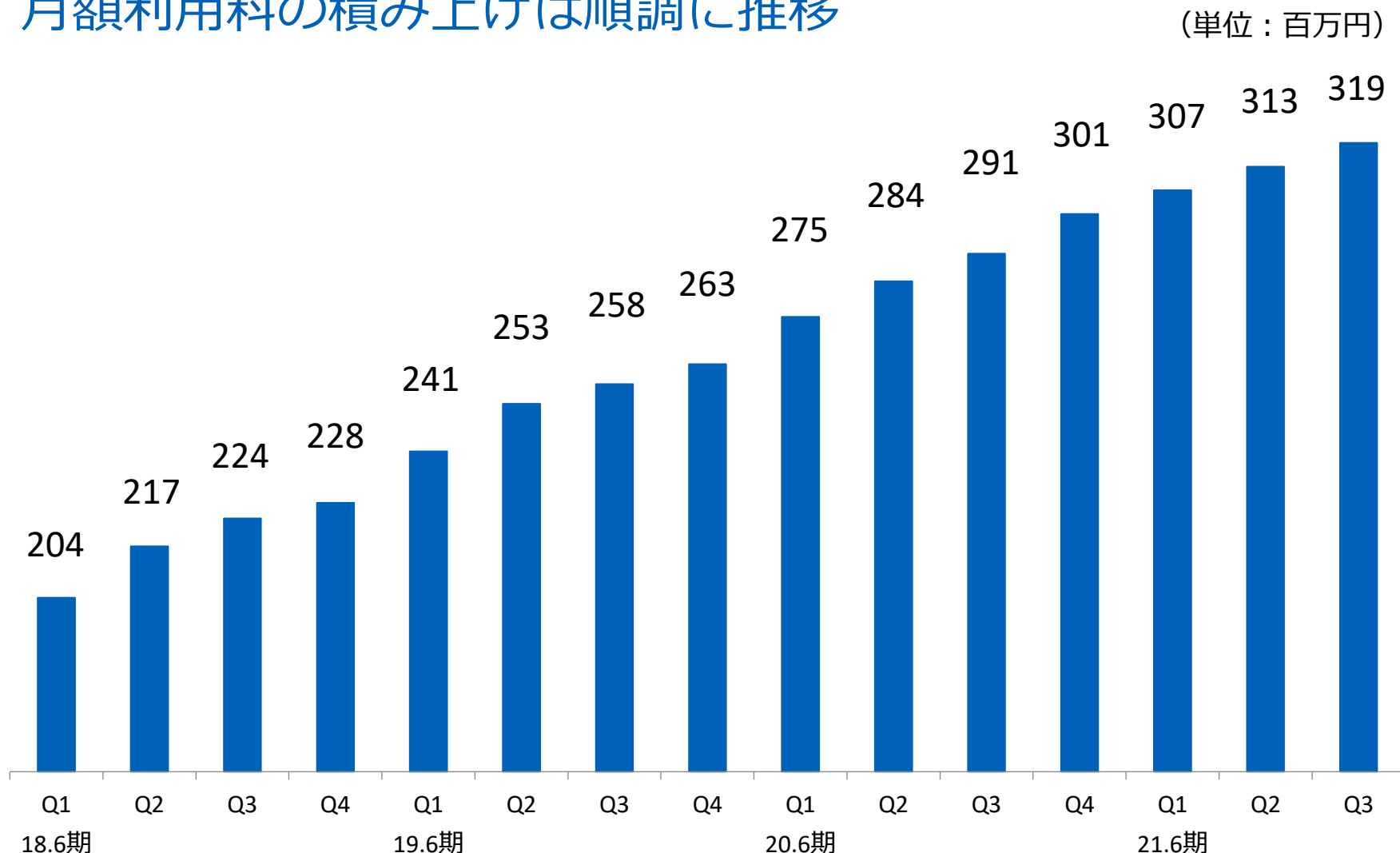
INDEX

- 一目でわかるEC物流会社の分類
- 初めてのEC物流、ターゲットは？
- 物流量が伸びるまでには3つのポイント
- EC物流はじめての3つの落とし穴
- EC物流の始め方4つのポイント
- 物流事業はスピード命
- パートナー選びもご検討ください

TALKLORE × ロジザード株式会社

# クラウドサービス売上高推移

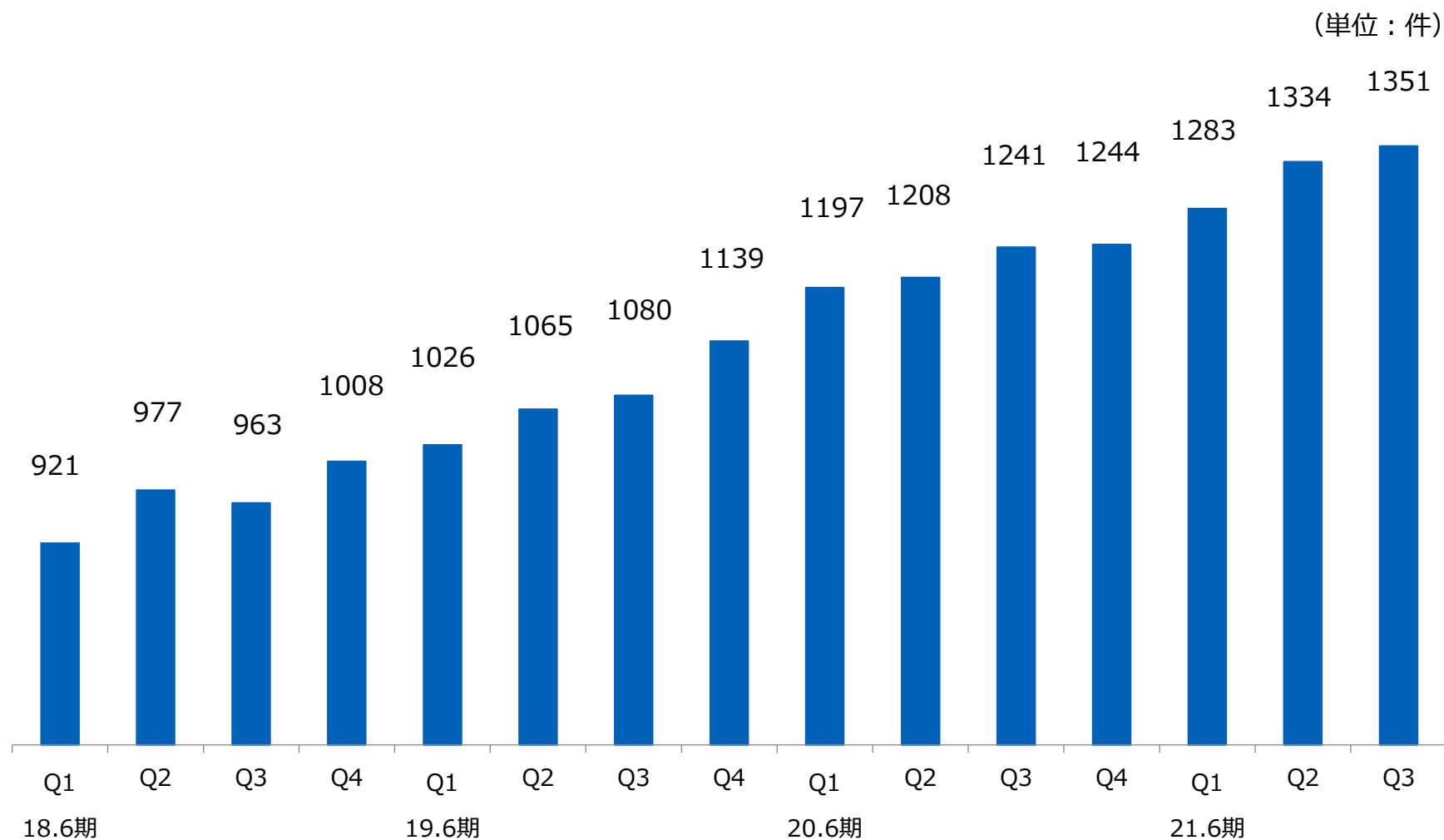
## 月額利用料の積み上げは順調に推移



\* 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

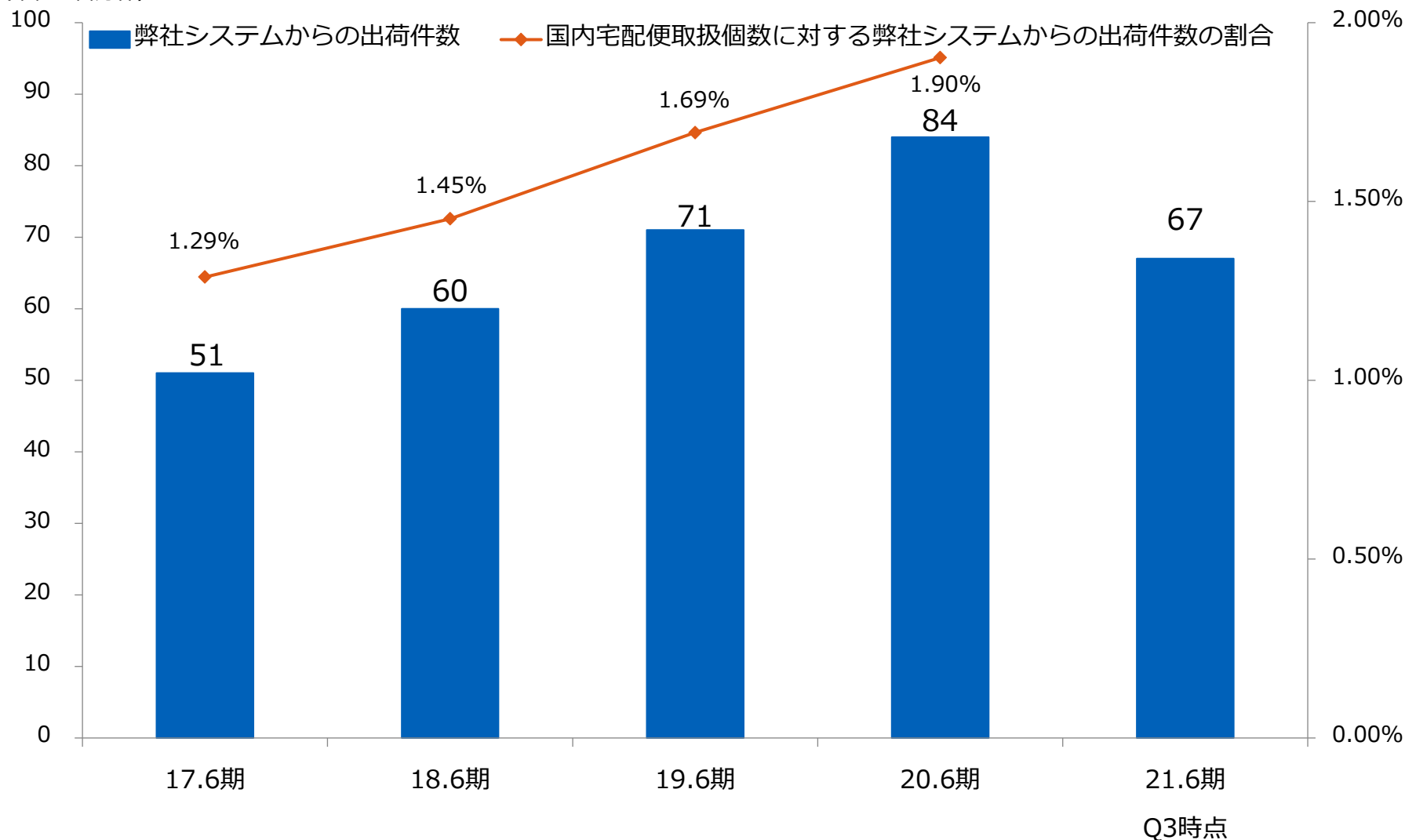
新規アカウントの積み上げにより、順調な増加を達成。



# 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)





## 2. 21.6期 第3四半期決算概要

# 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、1月の緊急事態宣言の影響で後ろ倒しになる案件が発生。引き合いは順調。
- ✓ 販売プロモーションは当初の計画よりコストを抑えて施策を実行できている。抑えられたコストは、更なる顧客のリーチ獲得のため使用する。

(単位：百万円、%)

	21.6期Q3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	1,223	100.0%	1,717	100.0%	71.3%
クラウドサービス	941	76.9%	1,267	73.8%	74.3%
開発・導入サービス	179	14.6%	329	19.2%	54.4%
機器販売サービス	103	8.5%	120	7.0%	85.7%
売上原価	592	48.5%	847	49.3%	70.0%
売上総利益	630	51.5%	870	50.7%	72.5%
販売費及び一般管理費	389	31.9%	547	31.9%	71.2%
営業利益	240	19.7%	323	18.8%	74.6%
経常利益	240	19.7%	322	18.8%	74.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	161	13.2%	219	12.8%	73.7%

# 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10.6%増）
- ✓ 開発・導入サービスは、1Q・3Qで案件後ろ倒しに影響し減少。足元の引き合いは順調。
- ✓ 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Q3累計		21.6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	1,168	100.0%	1,223	100.0%	54	4.7%
クラウドサービス	851	72.8%	941	76.9%	89	10.6%
開発・導入サービス	225	19.3%	179	14.6%	-46	-20.5%
機器販売サービス	92	7.9%	103	8.5%	10	11.6%
売上原価	608	52.1%	592	48.5%	-16	-2.6%
売上総利益	559	47.9%	630	51.5%	70	12.6%
販売費及び一般管理費	374	32.1%	389	31.9%	15	4.1%
営業利益	185	15.9%	240	19.7%	55	30.0%
経常利益	185	15.9%	240	19.7%	55	29.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	124	10.7%	161	13.2%	37	29.9%

# 財政の状況

(単位：百万円)

	20.6期末	21.6期 Q3末	増減額		20.6期末	21.6期 Q3末	増減額
流動資産	1,196	1,176	-20	流動負債	232	196	-35
固定資産	266	255	-10	固定負債	0	0	0
有形固定資産	20	20	0	負債合計	232	196	-35
無形固定資産	210	200	-9	純資産	1,230	1,235	4
投資その他資産	35	34	0	株主資本	1,232	1,236	3
				その他の包括利益 累計額	-2	-1	1
資産合計	1,463	1,431	-31	負債純資産合計	1,463	1,431	-31

## 流動資産減少要因

- ✓ 自己株式取得に伴う現金及び預金の減少

## 流動負債減少要因

- ✓ 未払法人税および未払賞与の支払いによる減少

## 固定資産減少要因

- ✓ ソフトウェアの減価償却による減少

# 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
売上	275	284	291	301	1,152	307	313	319
売上原価	128	132	130	127	519	136	134	129
粗利	146	151	160	173	633	170	178	190
粗利率 (%)	53.4	53.2	55.1	57.7	54.9	55.5	57.1	59.6

✓ 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、想定以上に工数がかかり、粗利率低下。

(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	通期	Q3累計
売上	80	84	60	35	260	52	82	43	123	103
売上原価	48	55	44	23	172	27	56	34	91	70
粗利	31	28	15	12	88	24	26	9	32	32
粗利率 (%)	39.1	34.2	25.9	35.4	34.0	46.9	31.9	20.8	26.0	31.7

# 人員の拡充状況

	21.6期計画	Q3累計実績	備考
SE	4名	5名	5月に2名入社済み
PG	4名	2名	5月に1名入社済み
製品企画	1名	0名	
計	9名	7名	

## 【実績】

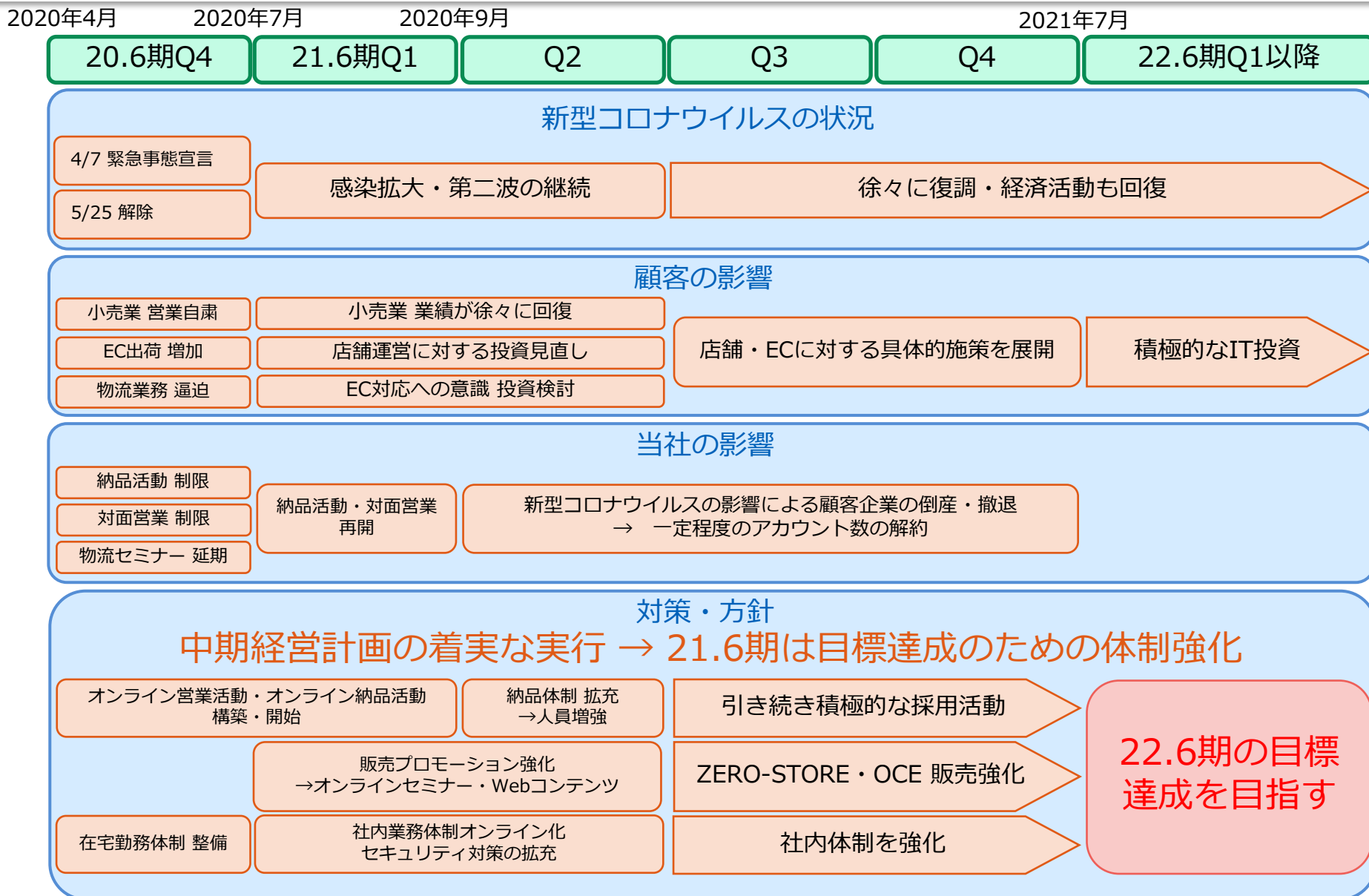
- ✓ SE職は21.6期の採用計画人数を獲得済みだが、Q4も引き続き、来期の採用計画を前倒しで実行する。
- ✓ PG職はQ3累計で2名獲得済み。Q4での計画達成に努める。既に5月に1名入社済み。
- ✓ 引き続き、紹介会社チャネル拡大、当社事業・業務をより理解してもらえるマテリアルの充実などを進める。

※SE…システムエンジニア、PG…プログラマー




## 3. 21.6期 事業展開

# 20.6～21.6期の見通しの前提



## 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

ロジザードマッチン

## 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

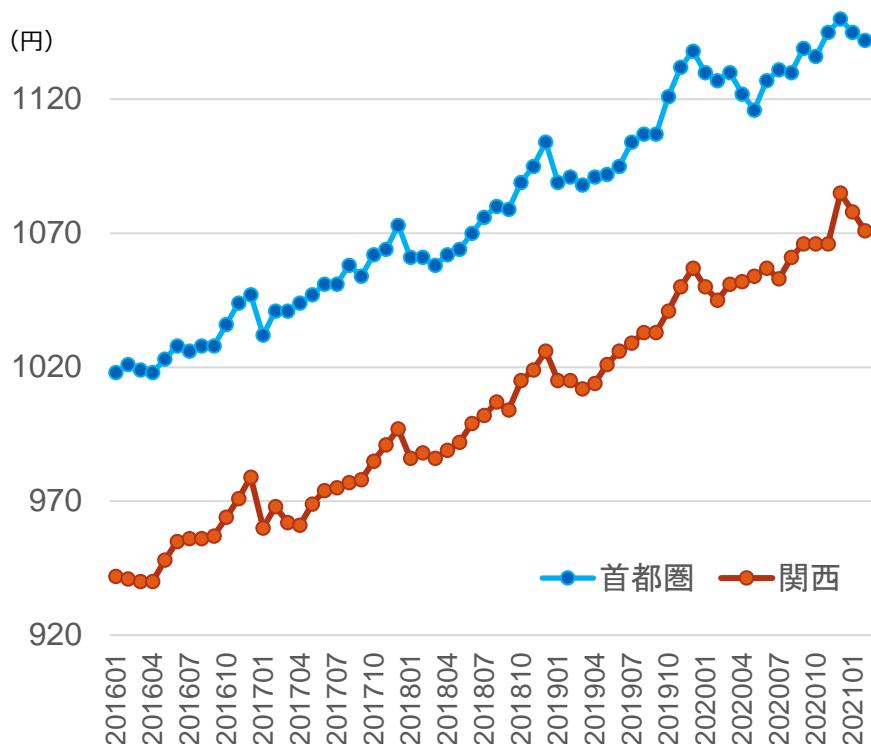
セキュリティ対策の拡充



## 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？

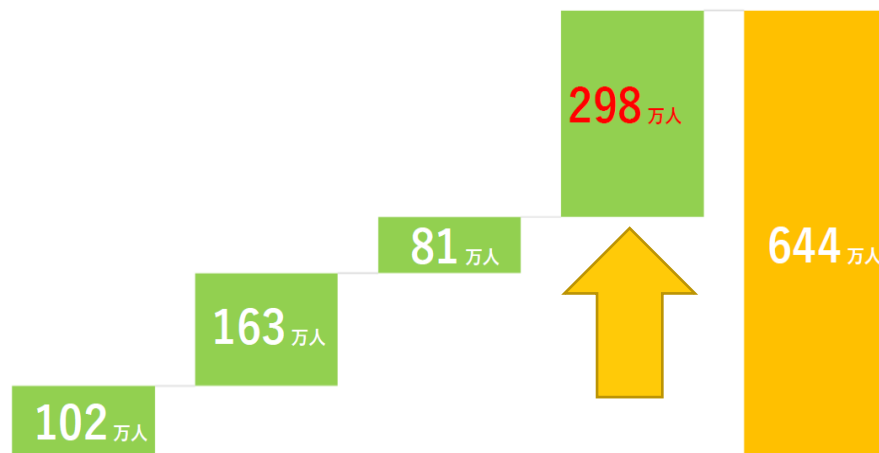
対策1：  
働く女性を  
増やす

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

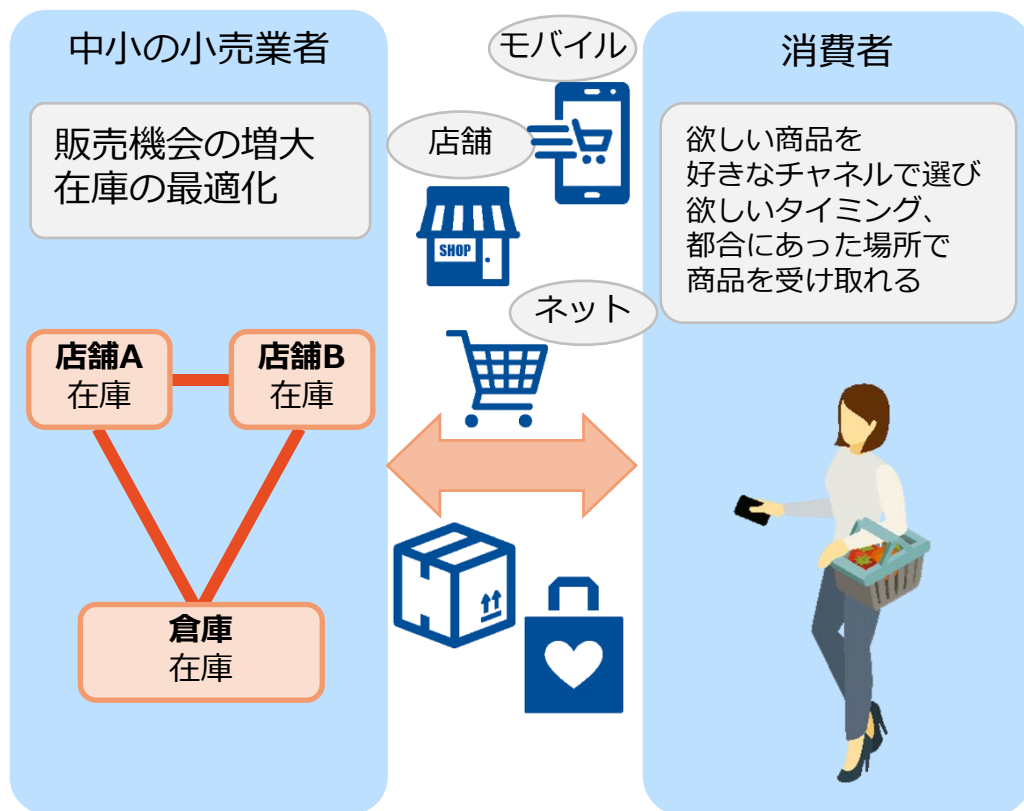
人手不足数



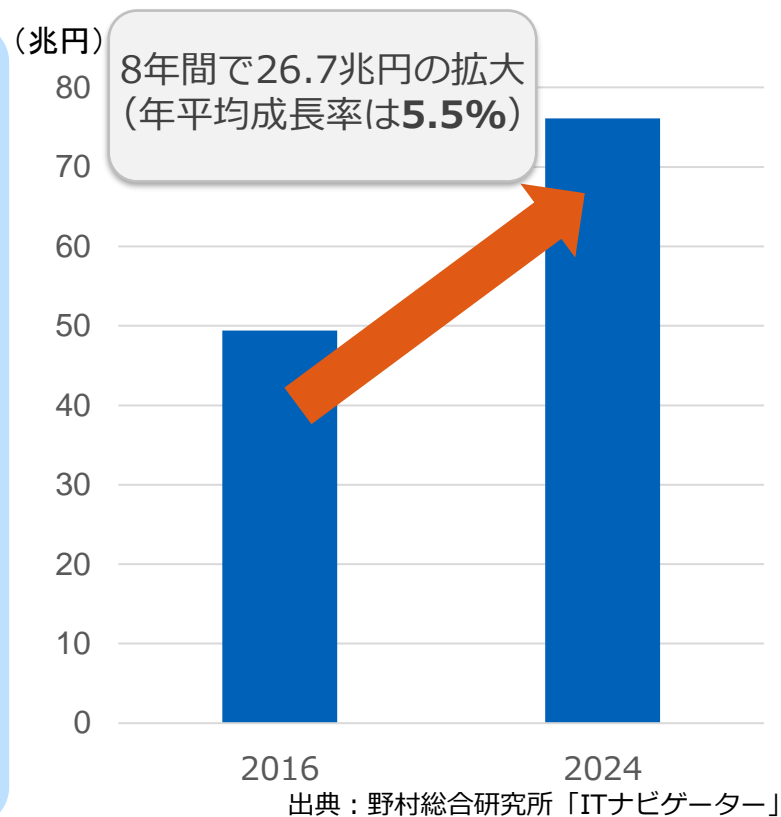
出典：パーソル総合研究所・中央大学「労働市場の未来推計  
2030」

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



# 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

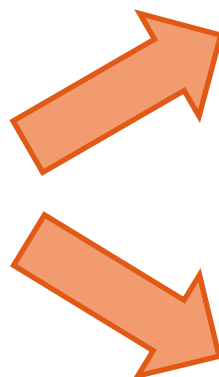
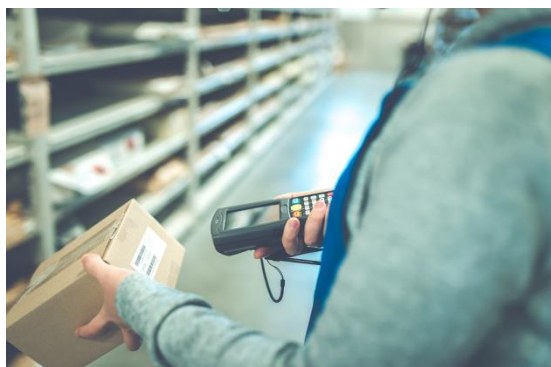
他社製品との  
API連携

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

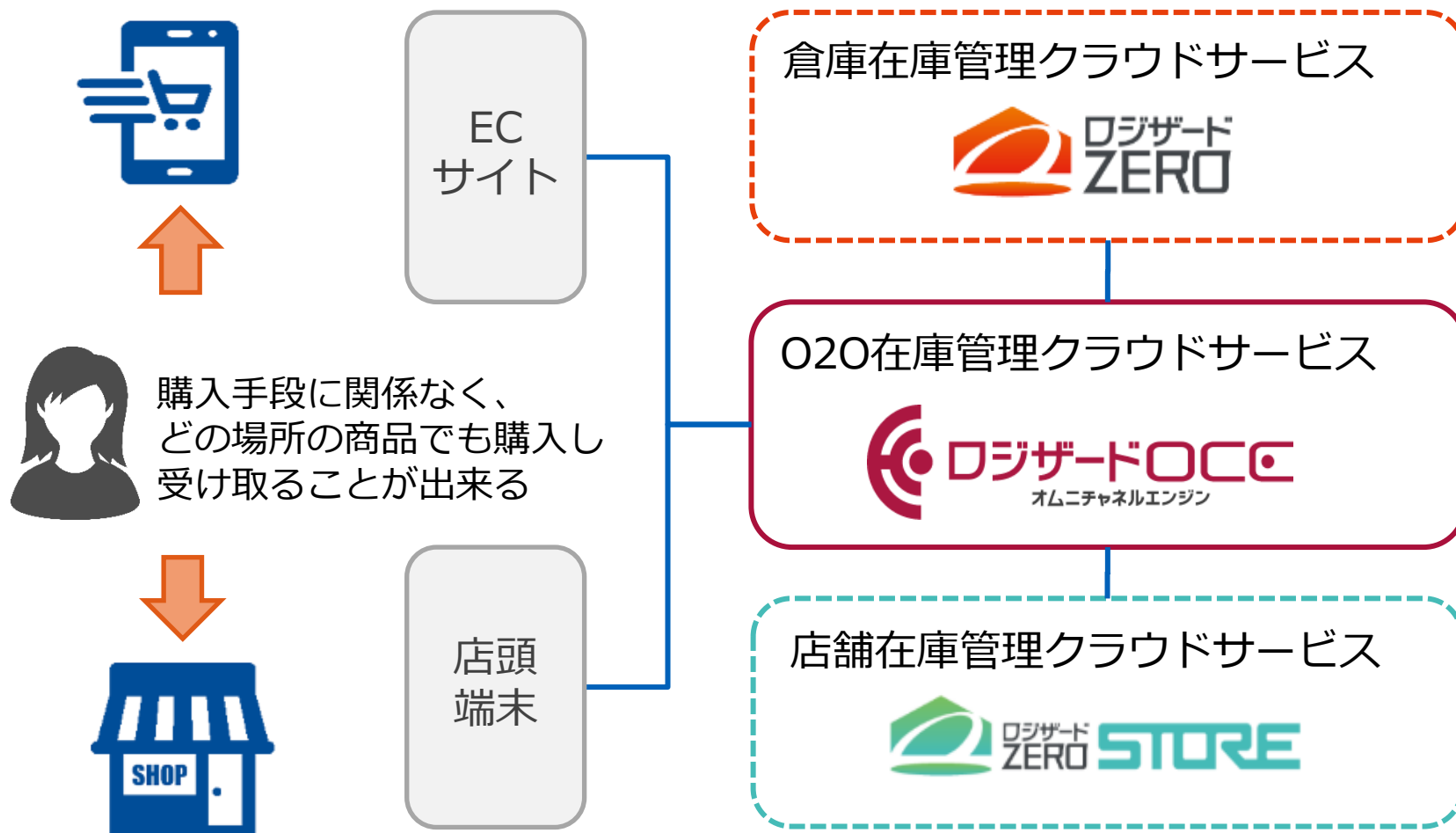
従来のバーコード活用に加え、



## 省人化を実現するロボット技術

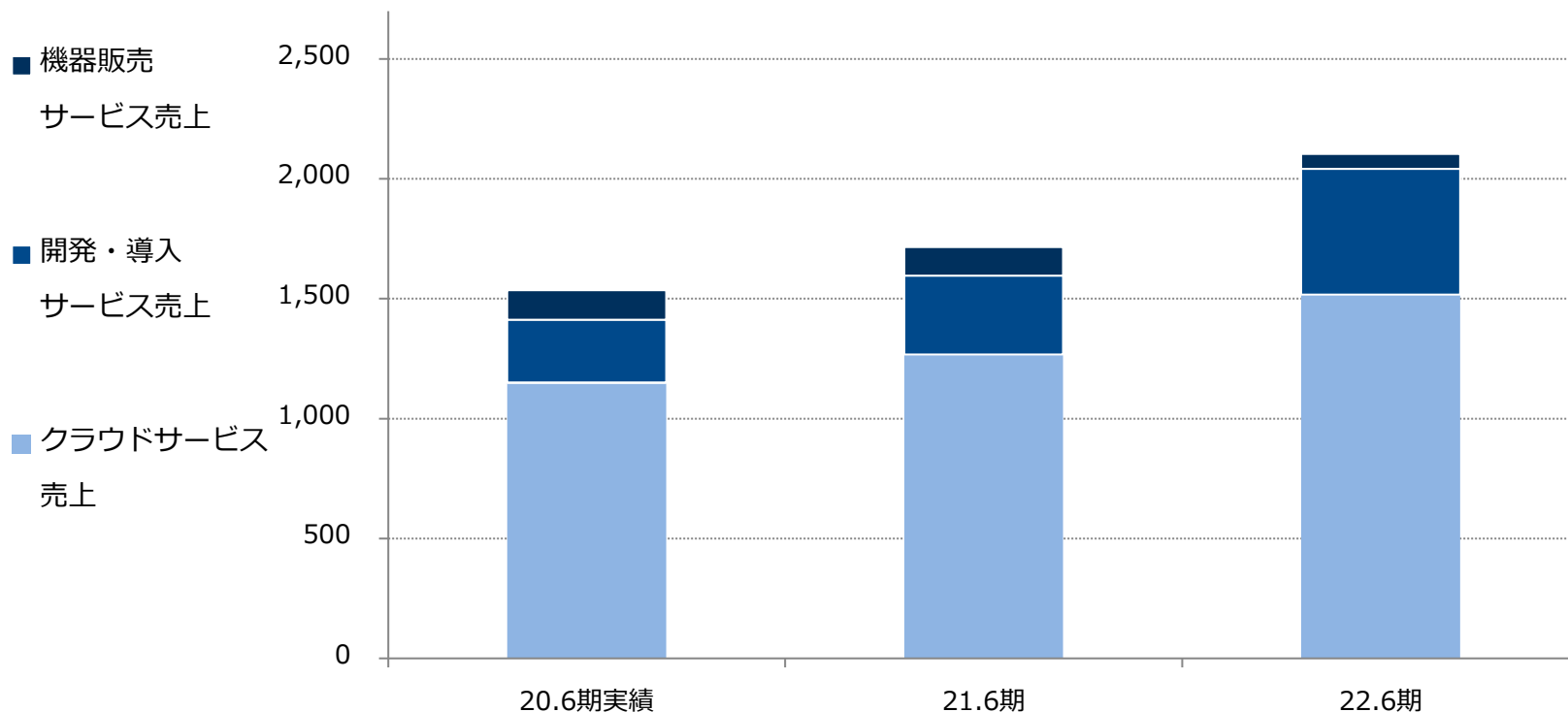


## O2O向けの在庫確保＆出荷実行支援サービス



# 中期経営計画 サービス別売上計画

(単位：百万円、%)

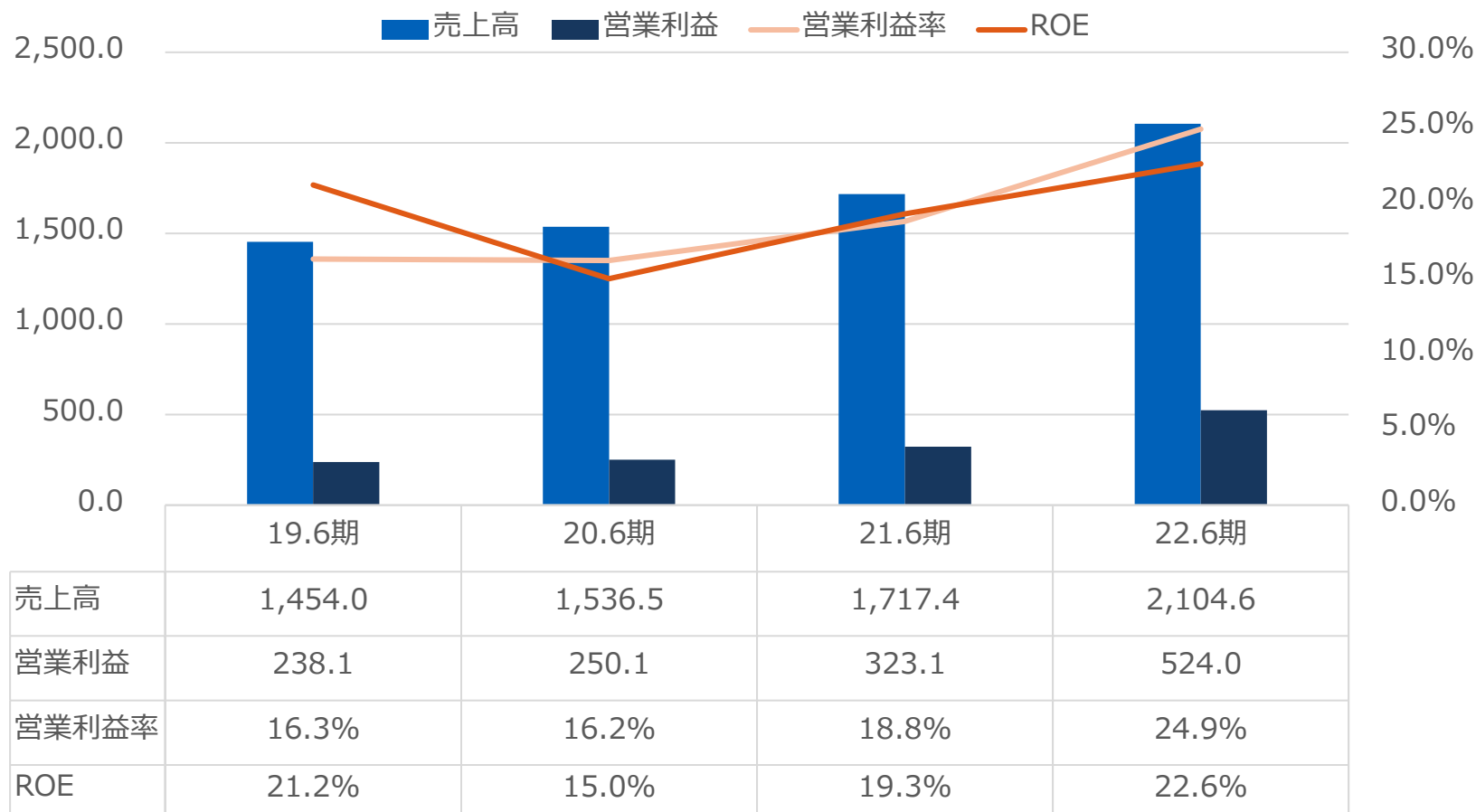


	20.6期実績	21.6期	22.6期
クラウドサービス売上	1,150	1,267	1,517
開発・導入サービス	262	329	524
機器販売サービス	123	120	63

# 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。



## 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	299百万円※
従業員数	81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  ※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

※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。



## 「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※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



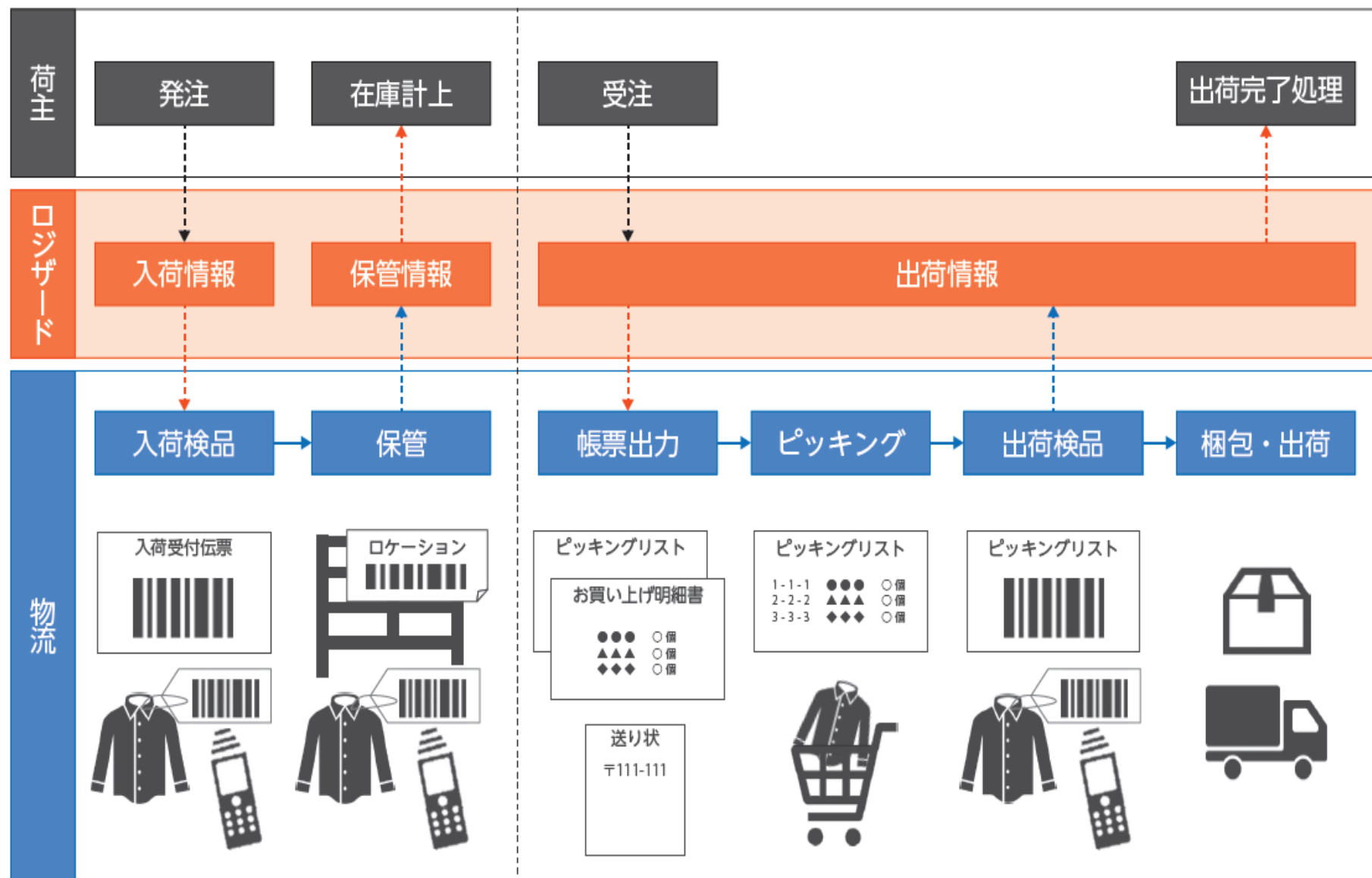
### 当社のクラウドサービスについて

商材の流れ

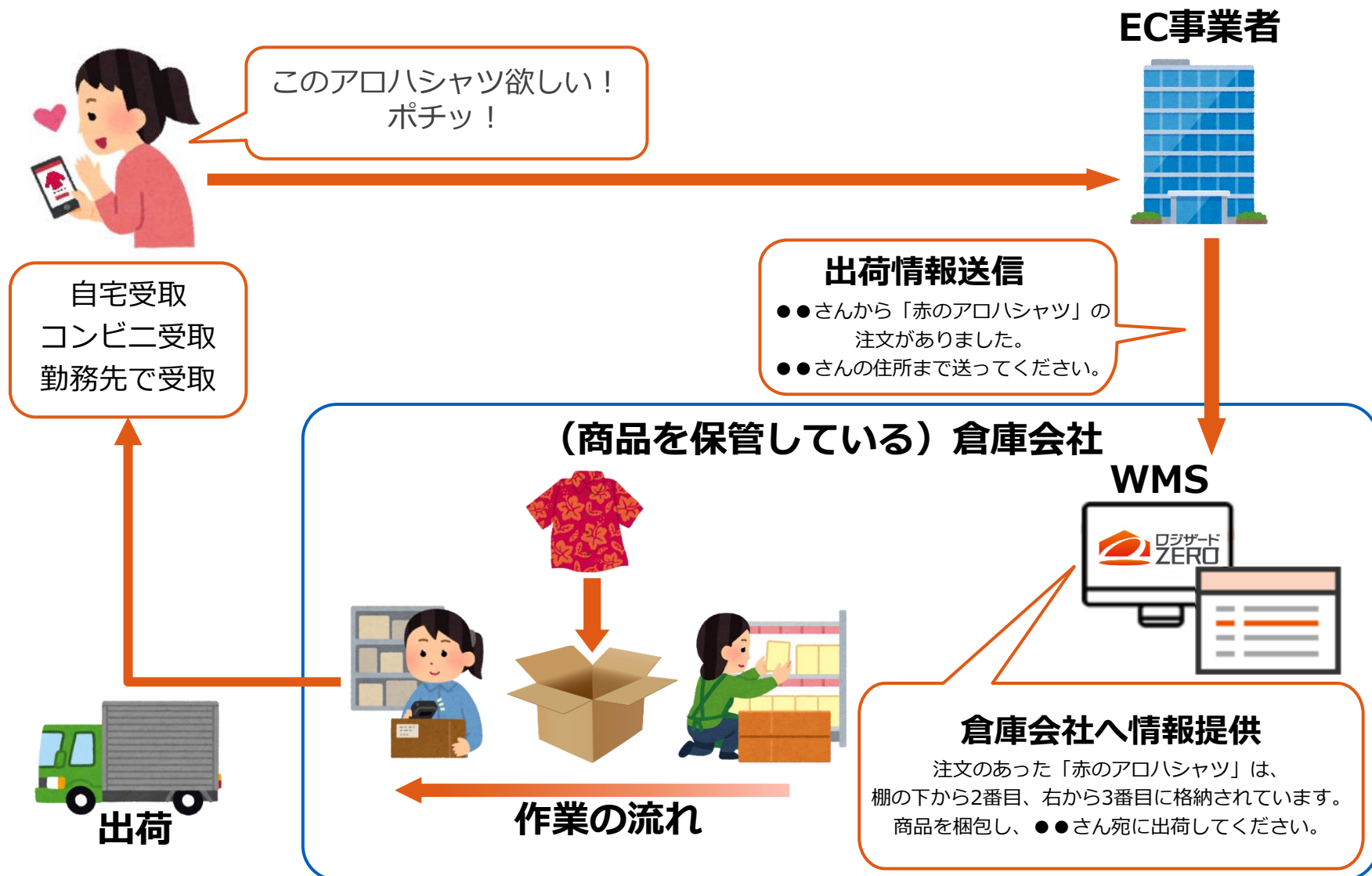


※O2O…Online to Offlineの略

# 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」



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

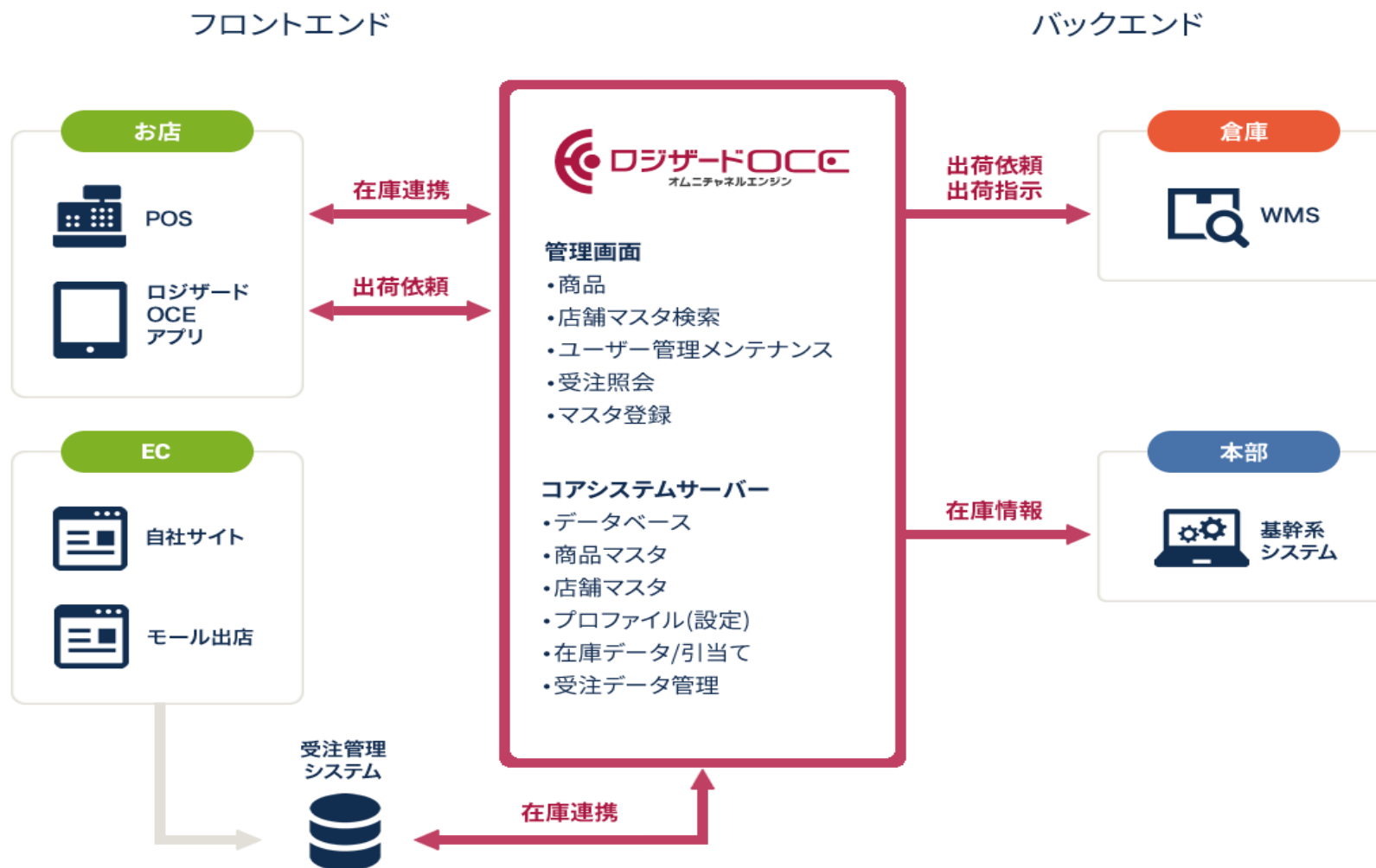
リアルタイム在庫管理

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



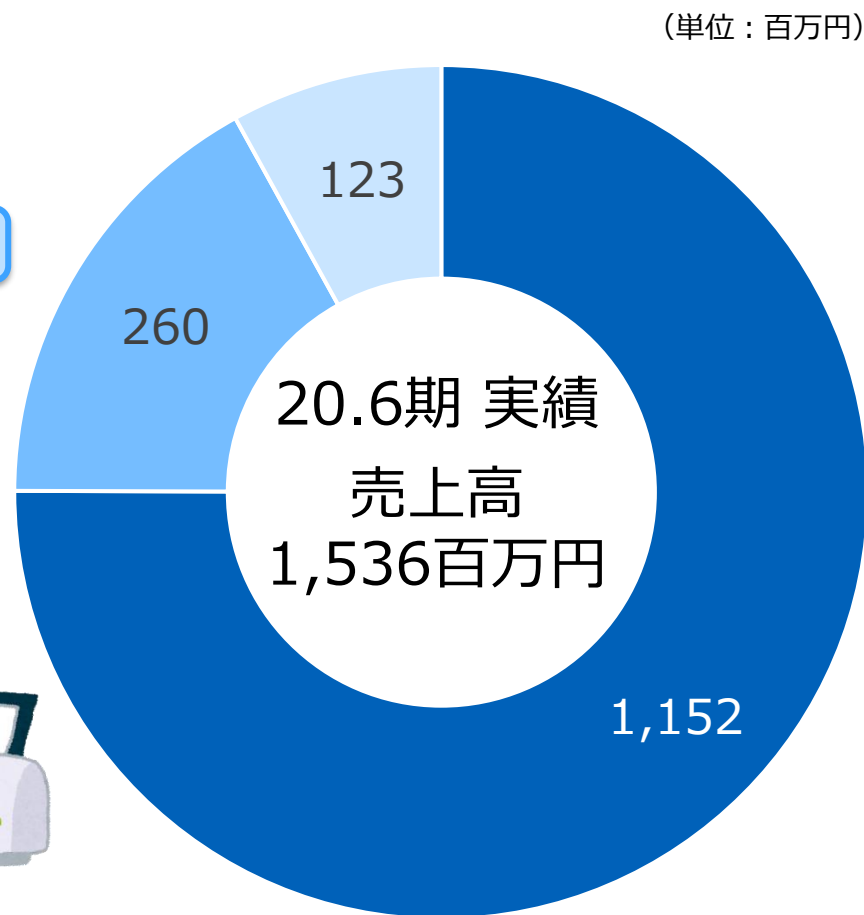
スポットでの売上

## 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

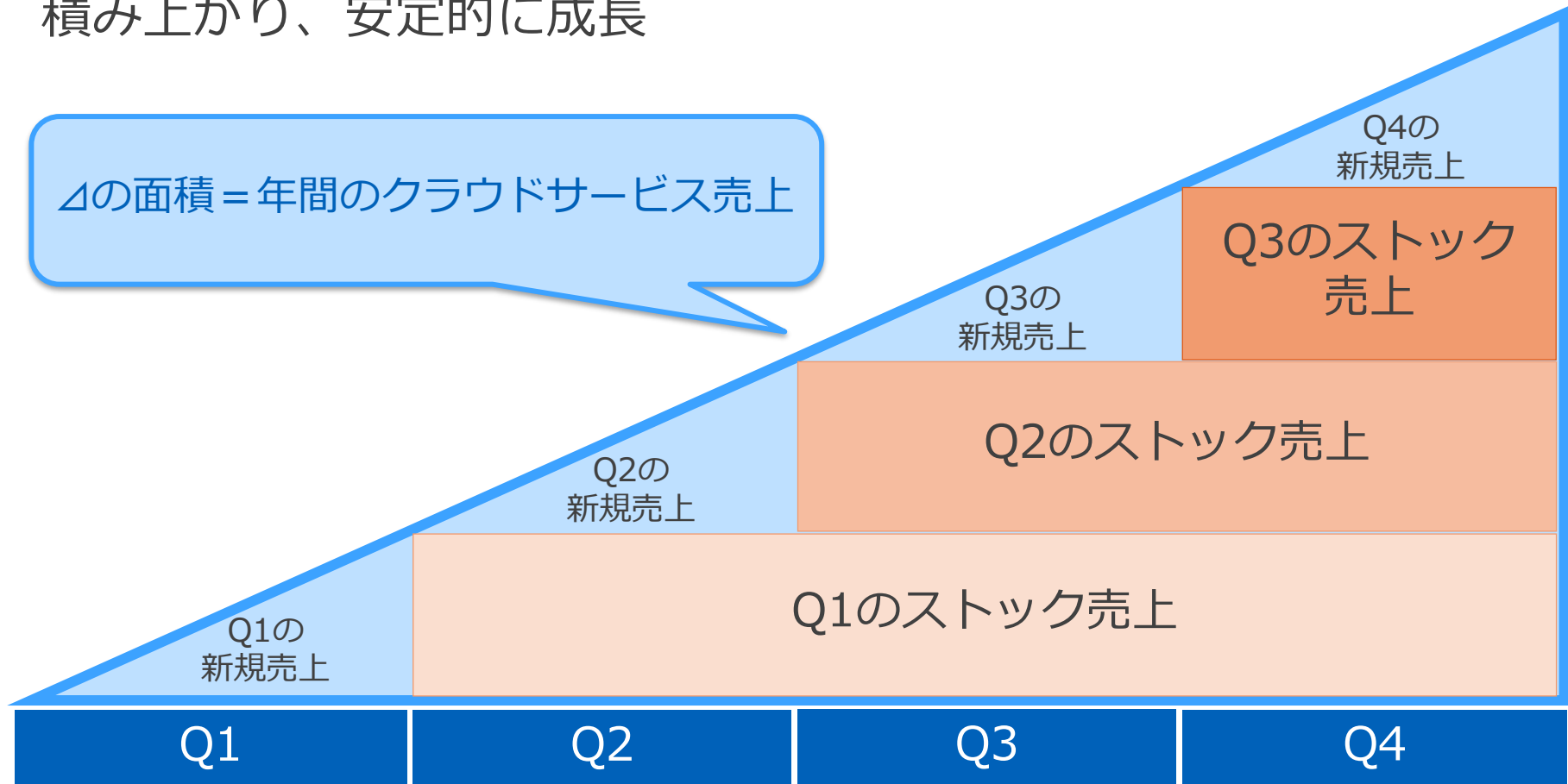


スポットでの売上



## 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

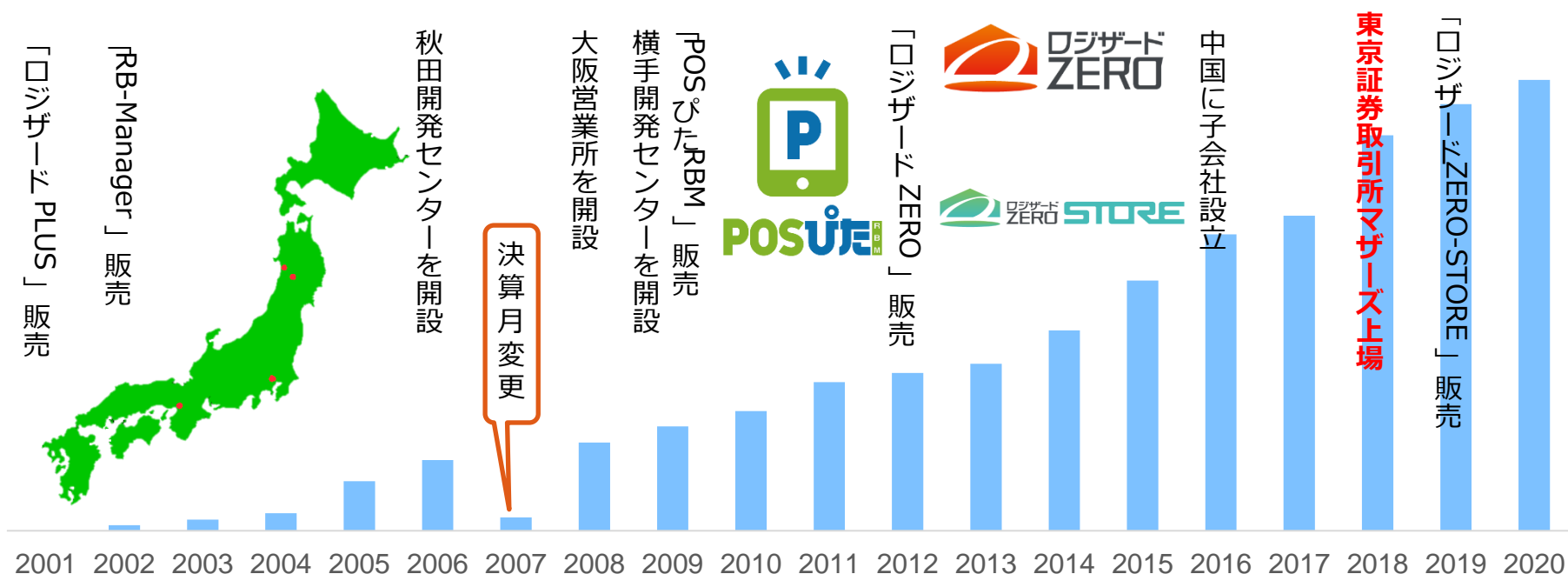




# 当社の軌跡

## 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

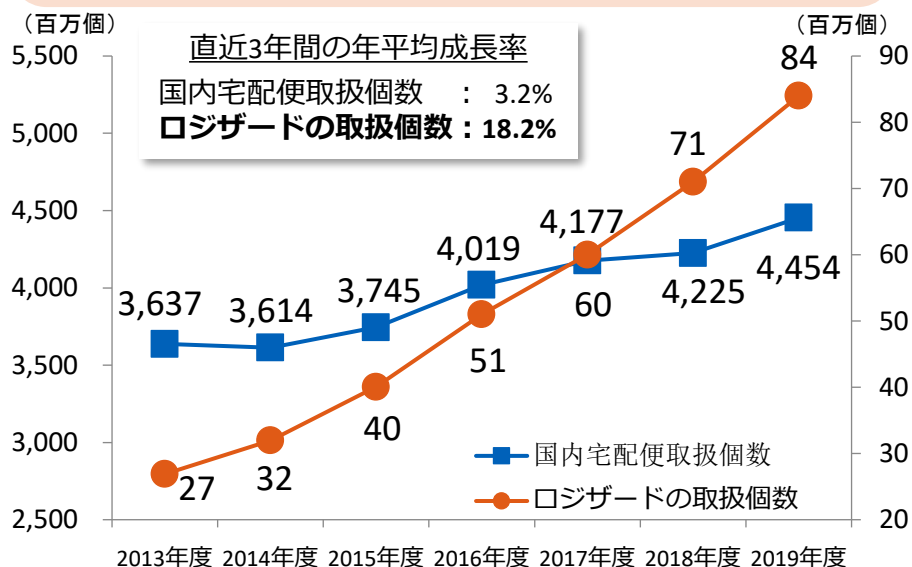
荷主企業の直接獲得 (BtoB, BtoC)

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

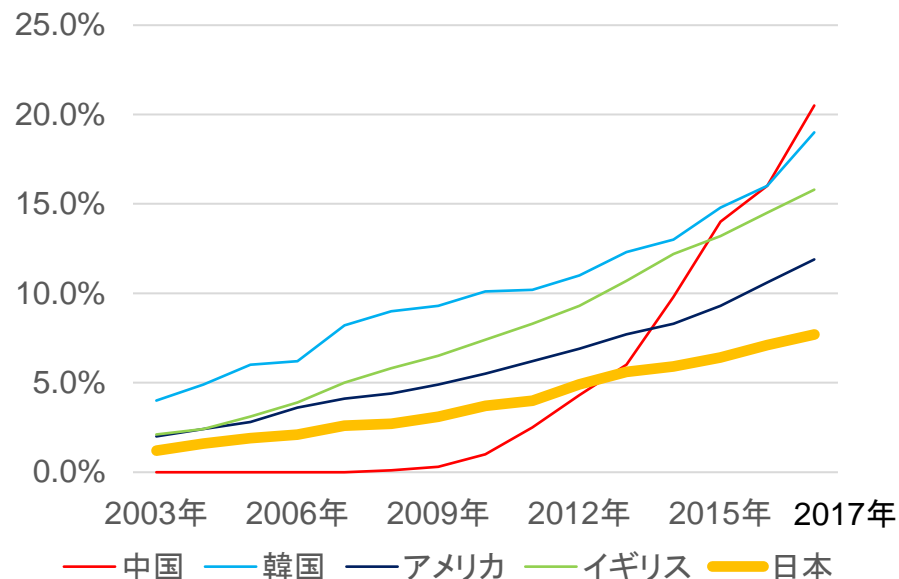
### 国内宅配便取扱個数（左軸）と ロジガードの取扱個数（右軸）



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

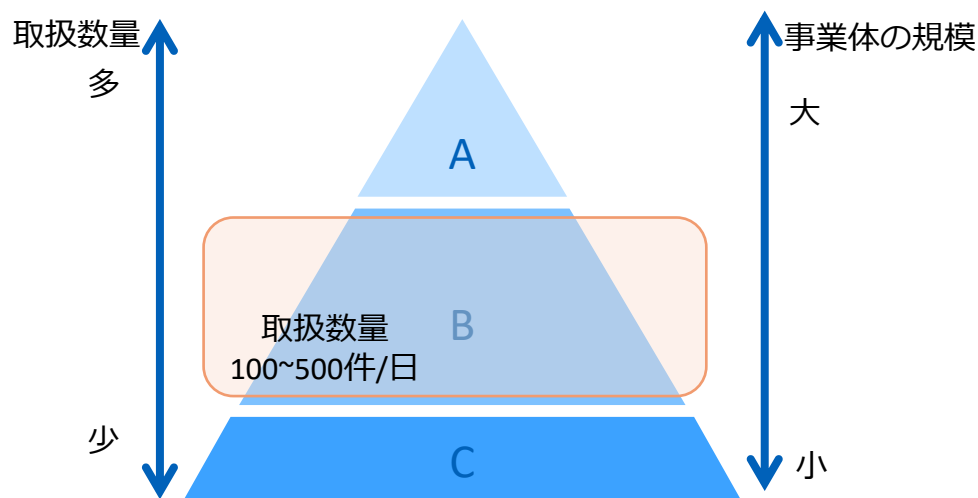


出所: TechCrunch - Mary Meeker 2018 Internet Trends Report

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

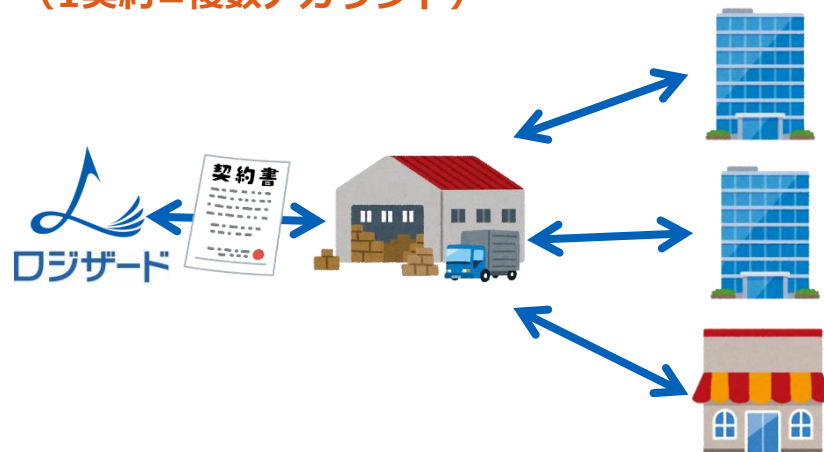
	システムの ニーズ	開発ニーズ (コスト、期間)	費用
A	◎	○	○
B	○	×	○
C	△	×	×

## 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)



# 弊社の特徴

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

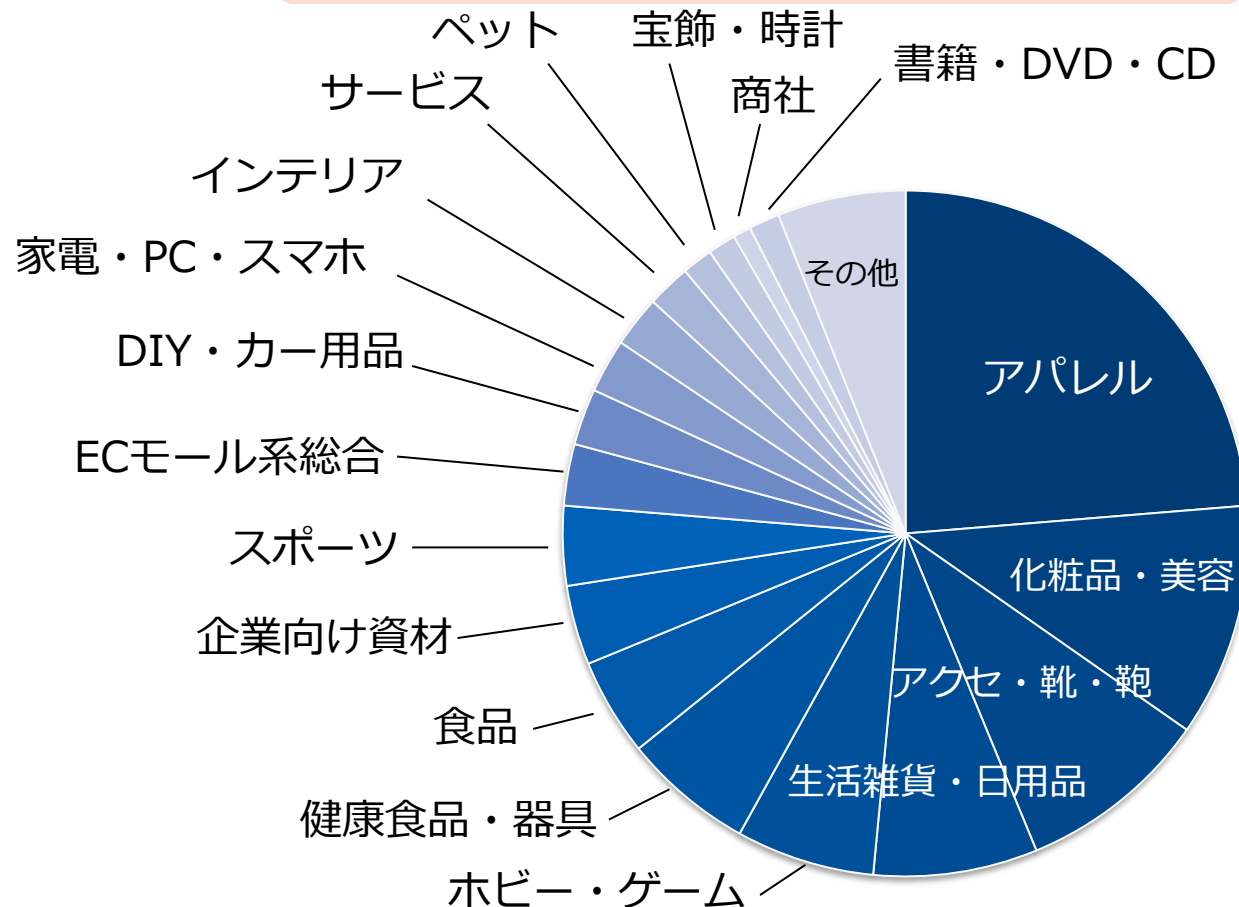
**スピード導入へのコンサルティング**

**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'. The main content area is divided into two columns. The left column is titled 'IRニュース' (IR News) and lists recent news items with dates and brief descriptions. The right column is titled 'IR情報' (IR Information) and lists various categories of information available on the site. 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	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。 (2)
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。 (2)
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)

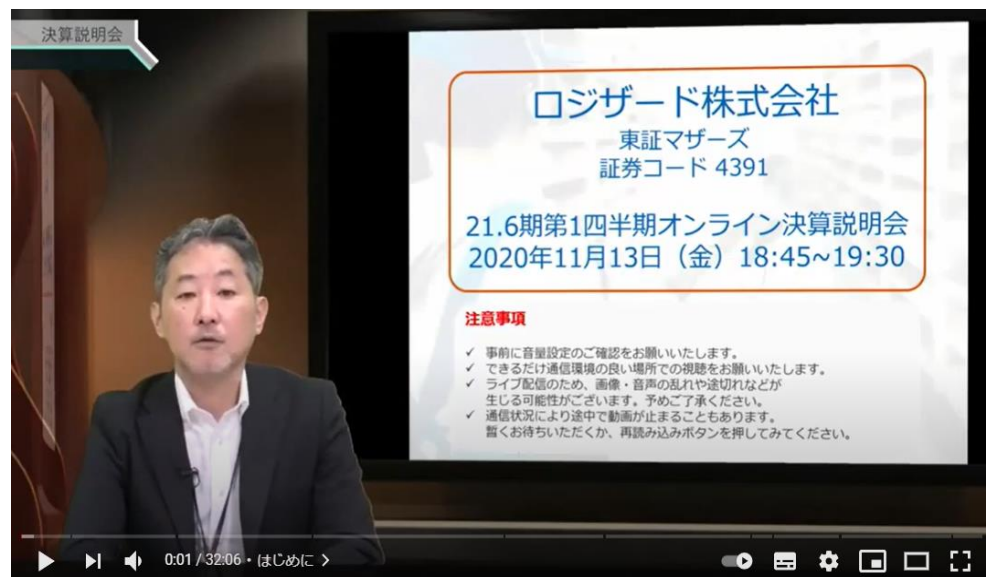
IR情報
IRニュース
経営情報
業績・財務情報
IRライブラリ
株式情報
IRカレンダー
FAQ
電子公告
ディスクロージャーポリシー
免責事項
IRに関するお問い合わせ

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