



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. 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。

ロジザード株式会社

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。

製品施策の進捗状況

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^{※1}と標準連携

物流ロボットAMR^{※2}との連携基盤構築

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



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

販売プロモーション活動



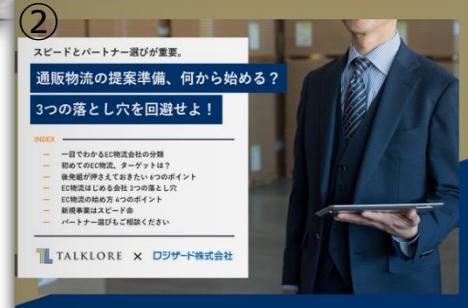
ロジザード株式会社

【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
開催日時
登壇者

- 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

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

株式会社トクロア 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

ロジザード ZERO
SMASELL
NEXT ENGINE

代表取締役社長 福屋 刚
在庫管理担当 亀田 尚克
営業マーケティング 早野 美樹
チヤカルセールス部 田嶋 哲也

- ✓ ホワイトペーパーを無料公開。

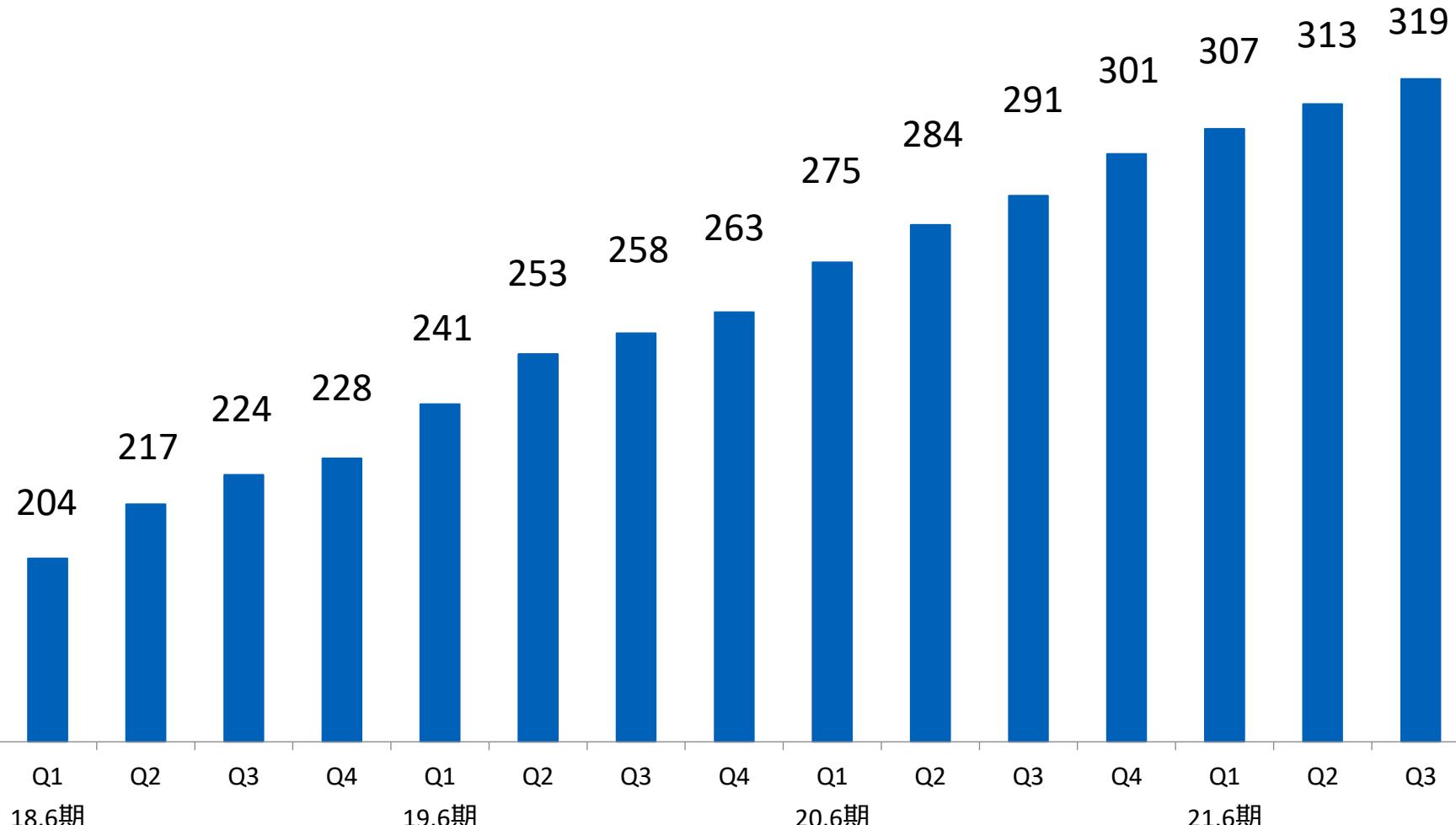
コロナ禍におけるお客様の課題解決の一途として、自社で培ったノウハウや話題のテーマについてホワイトペーパーとして提供。

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

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

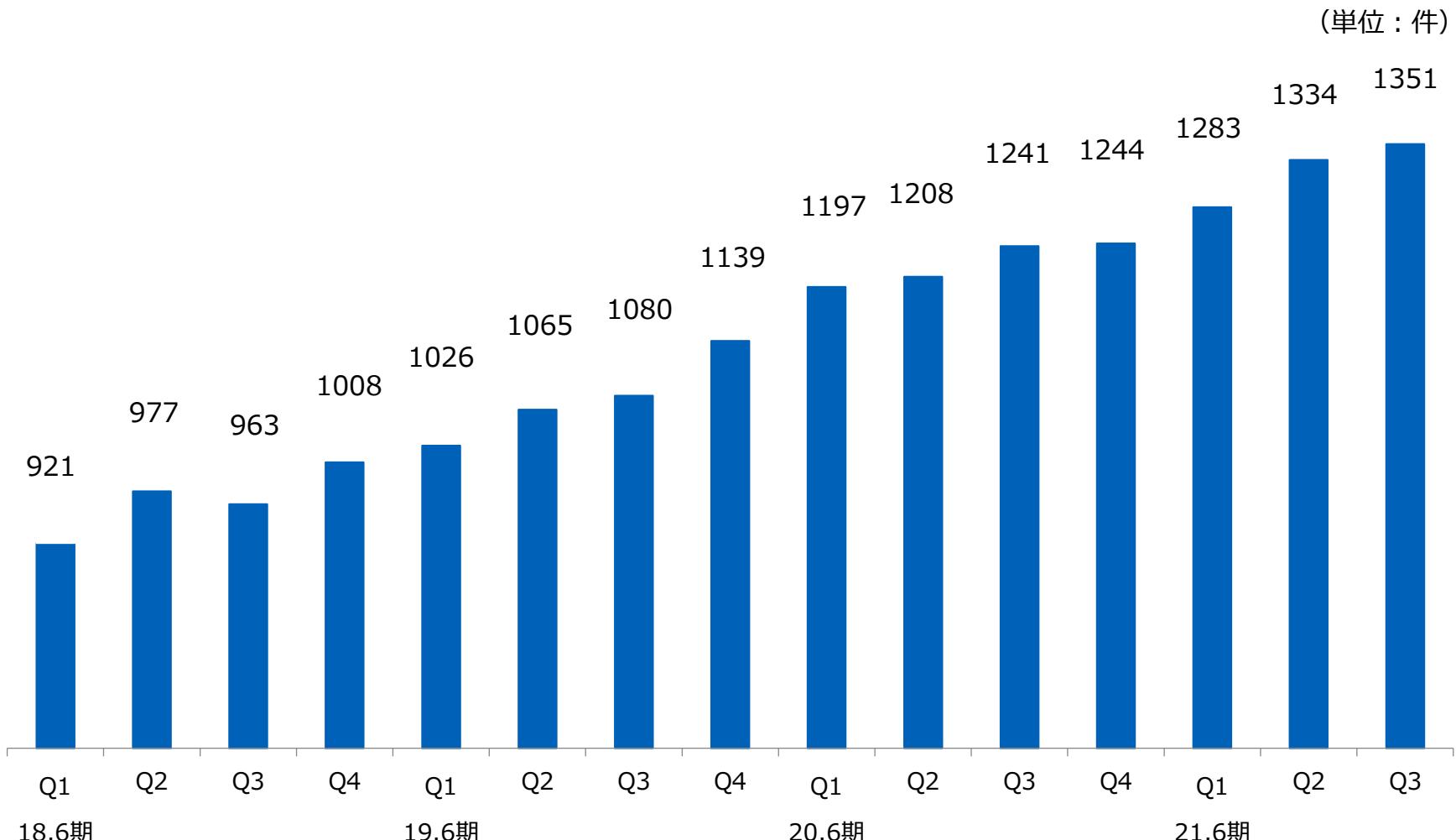
(単位：百万円)



* 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

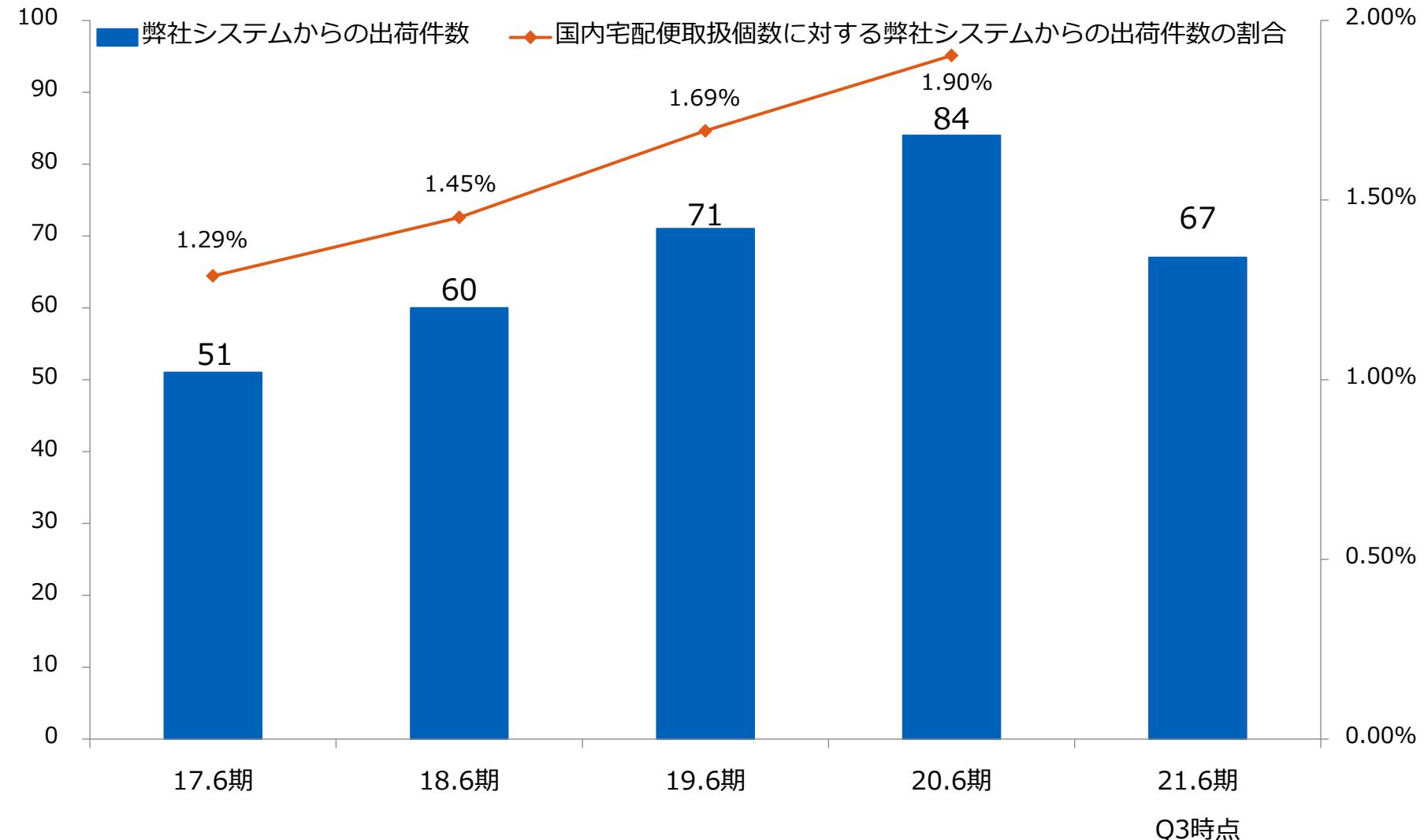
新規アカウントの積み上げにより、順調な増加を達成。



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で案件後ろ倒しが影響し減少。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、原価遞減効果を発揮。

✓ 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

2020年4月	2020年7月	2020年9月		2021年7月	22.6期Q1以降
20.6期Q4	21.6期Q1	Q2	Q3	Q4	

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

物流業務 逼迫

EC対応への意識 投資検討

店舗・ECに対する具体的施策を展開

積極的なIT投資

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
→ 一定程度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態は継続と認識

- ✓ 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.

販売施策と業務施策



ロジザード株式会社

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

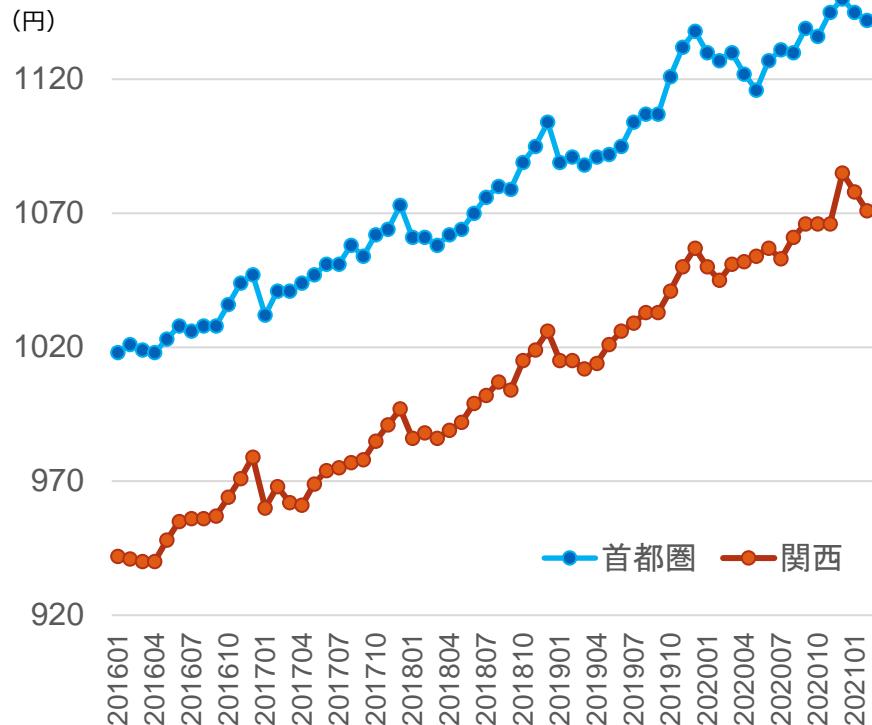


4. 中期経営計画 環境認識と施策

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

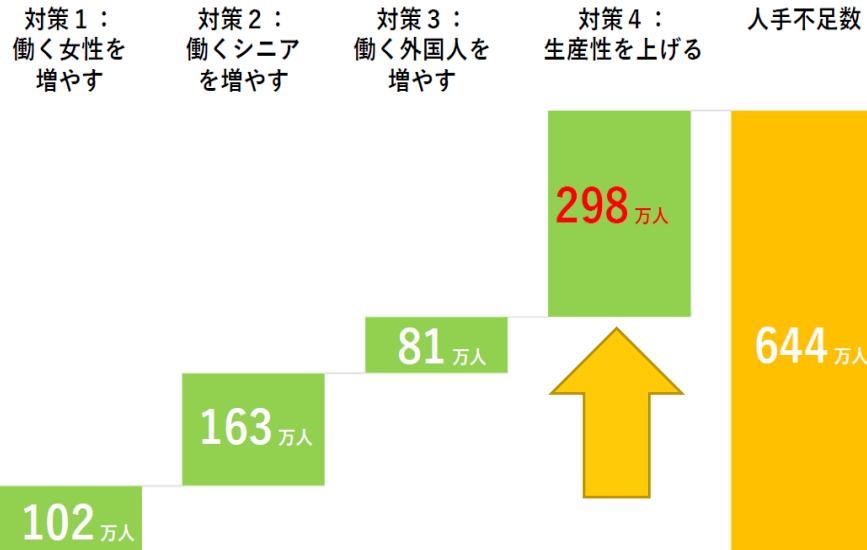
人手不足による賃金コストの上昇



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

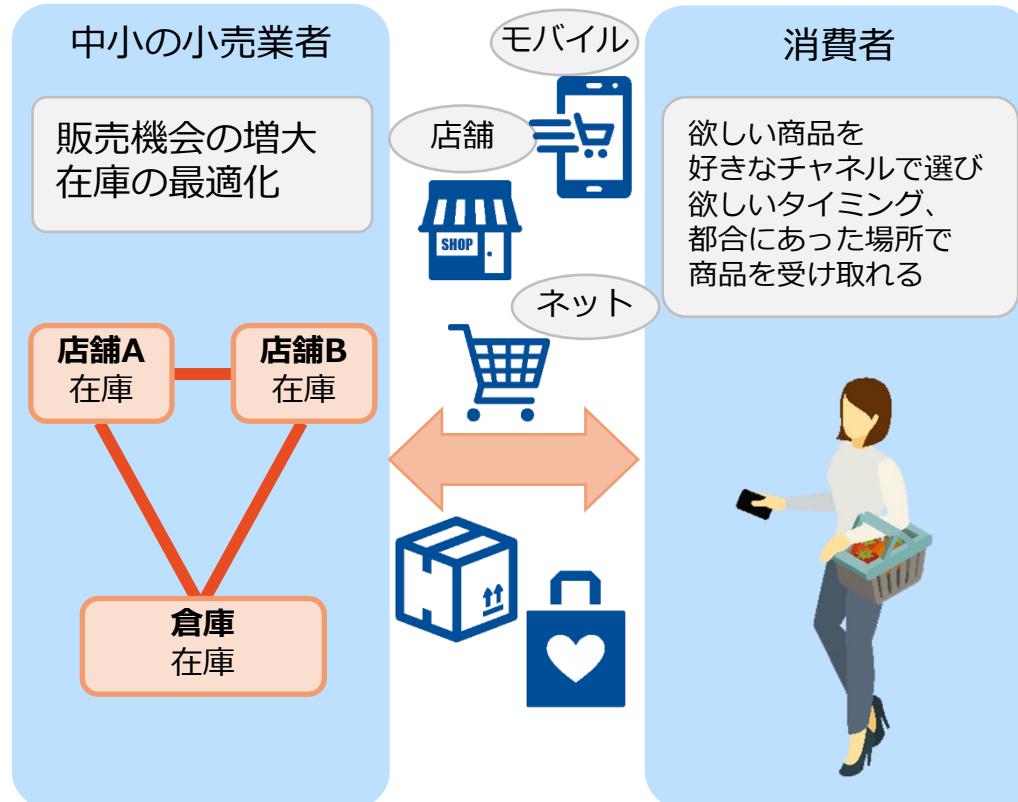
644万人の人手不足をどう埋めるか？



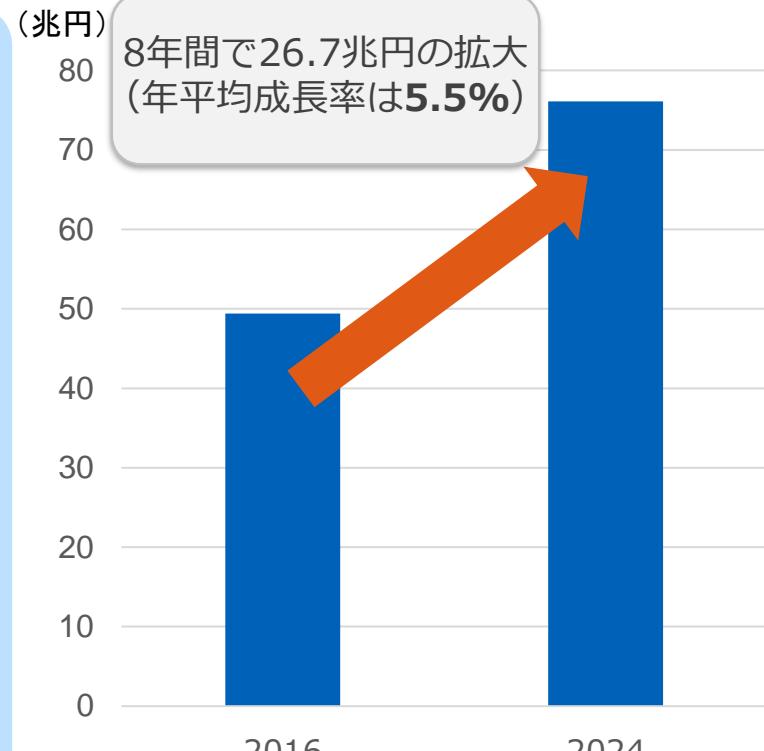
出典：パーソル総合研究所・中央大学「労働市場の未来推計
2030」

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



ロジザード株式会社

19期

20期

中期経営計画



Geek+

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

ロジザード ZERO STORE

ロジザードOCE
オムニチャネルエンジン

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

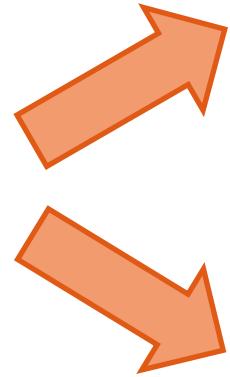
製品の機能拡充

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

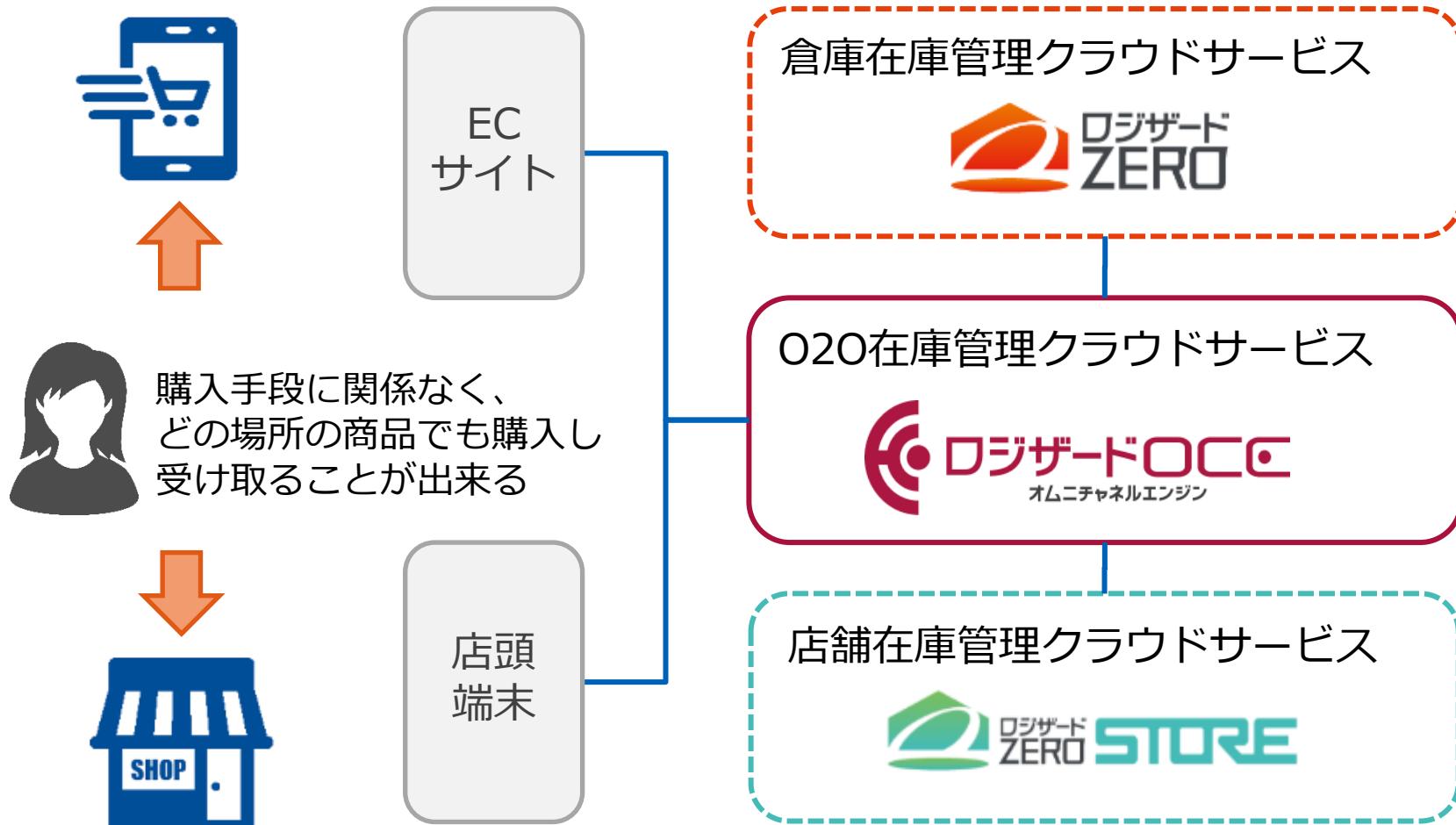
従来のバーコード活用に加え、



省人化を実現するロボット技術



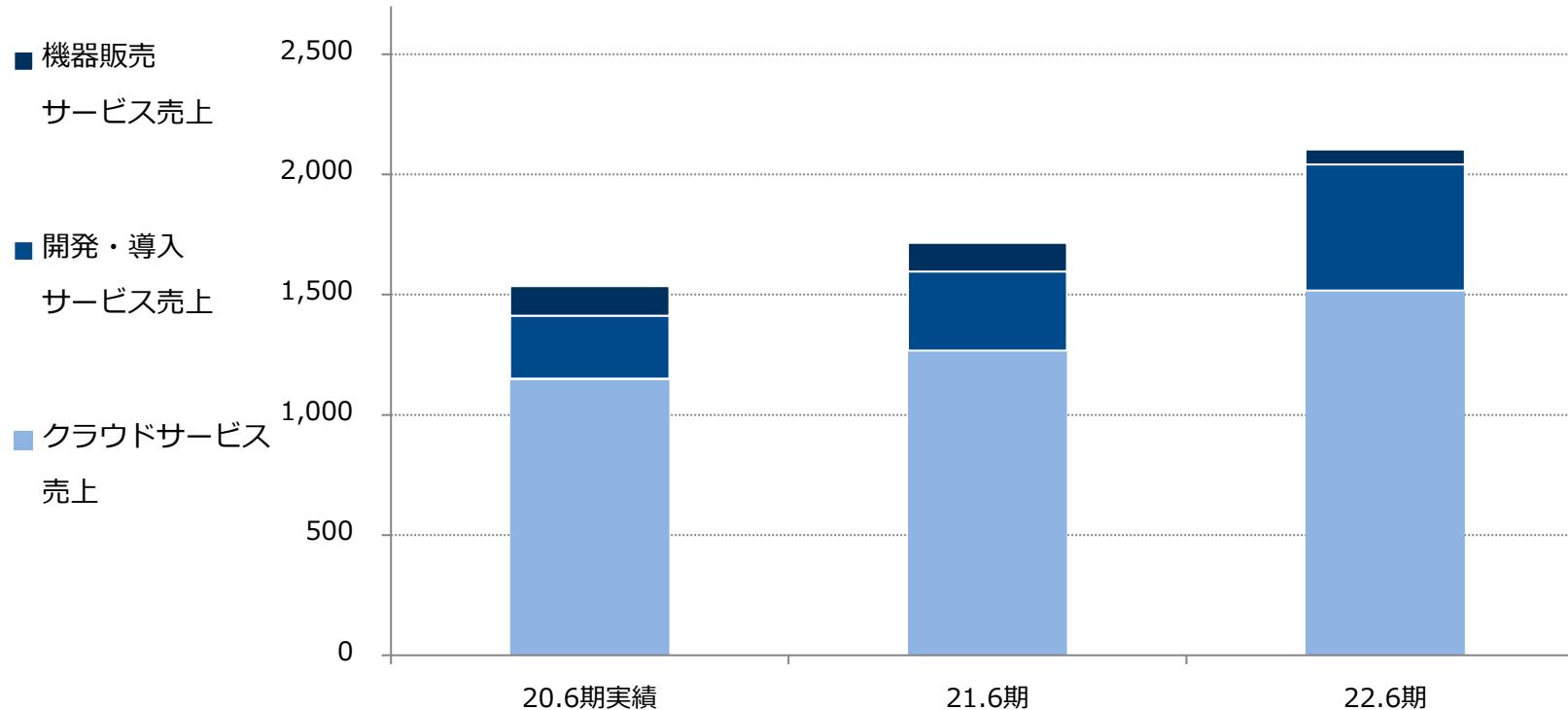
O2O向けの在庫確保＆出荷実行支援サービス



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

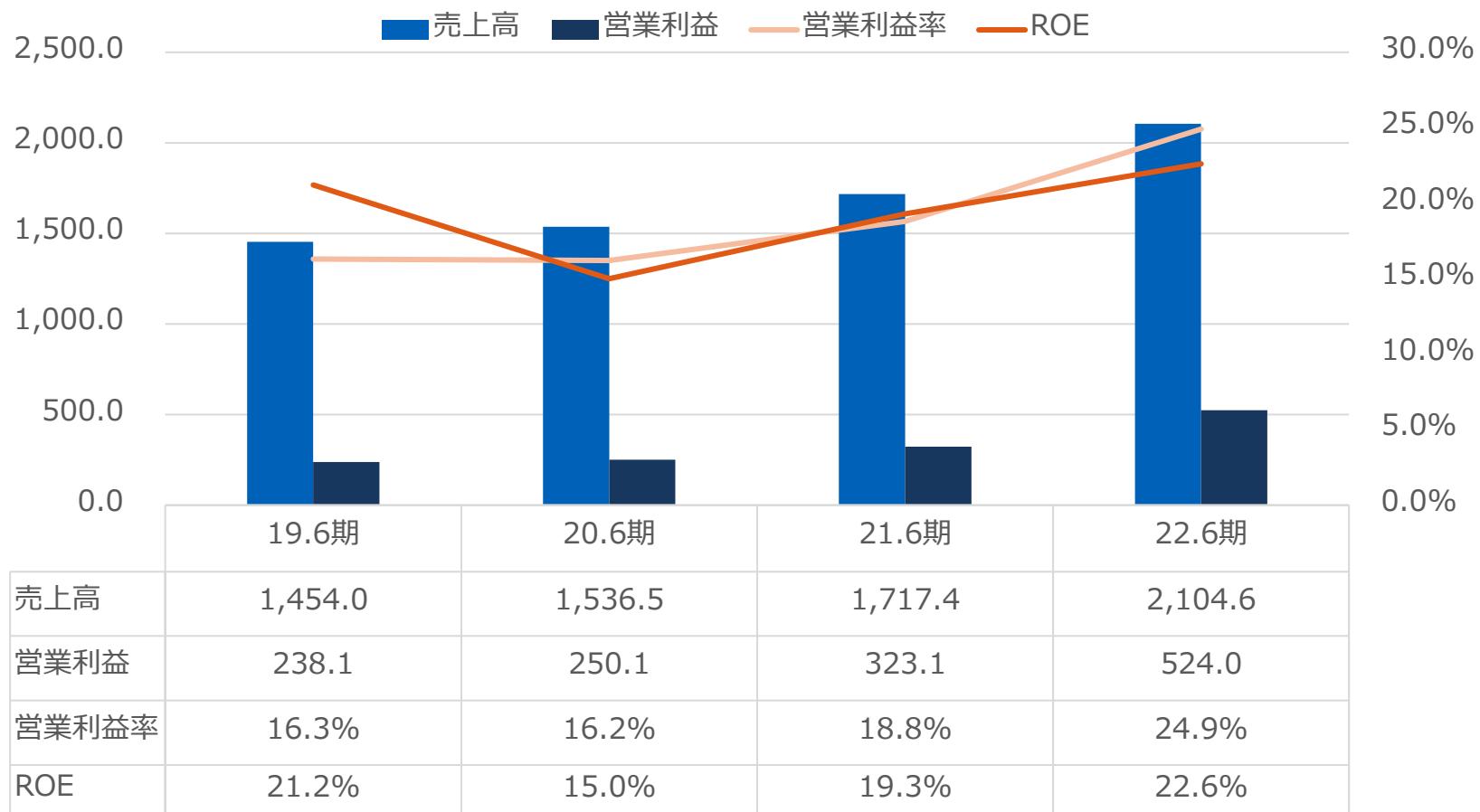
中期経営計画 連結業績目標



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。

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	81名（連結）※
認証	 プライバシーマーク登録番号 第21004458号
URL	https://www.logizard.co.jp/



代表取締役社長
金澤 茂則



※日本国内のみ



※日本国内(システム統括部)のみ

東証マザーズ
証券コード 4391

※2020年6月30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出入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

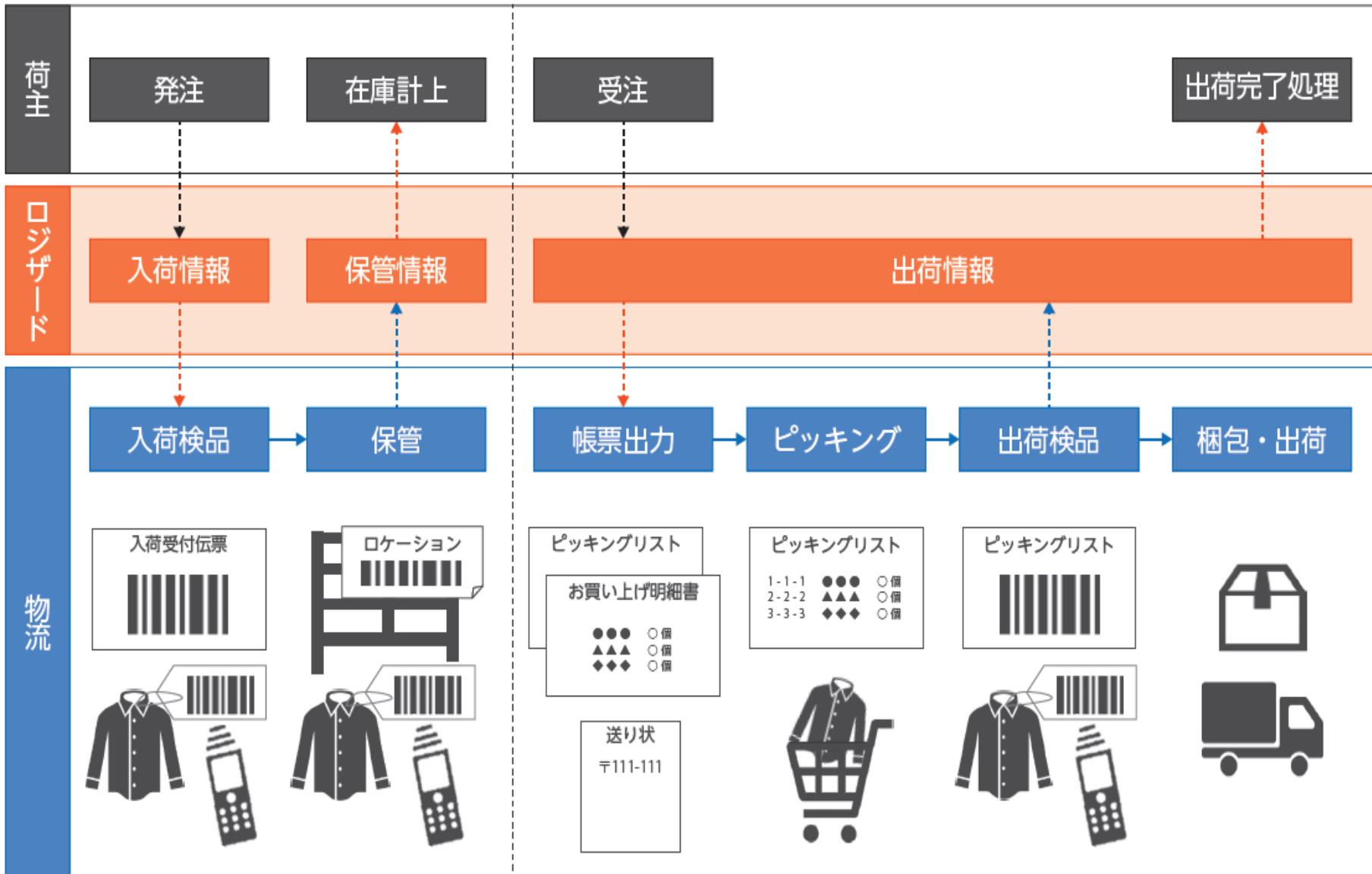


※O2O…Online to Offlineの略

倉庫在庫管理システム「ロジザードZERO」



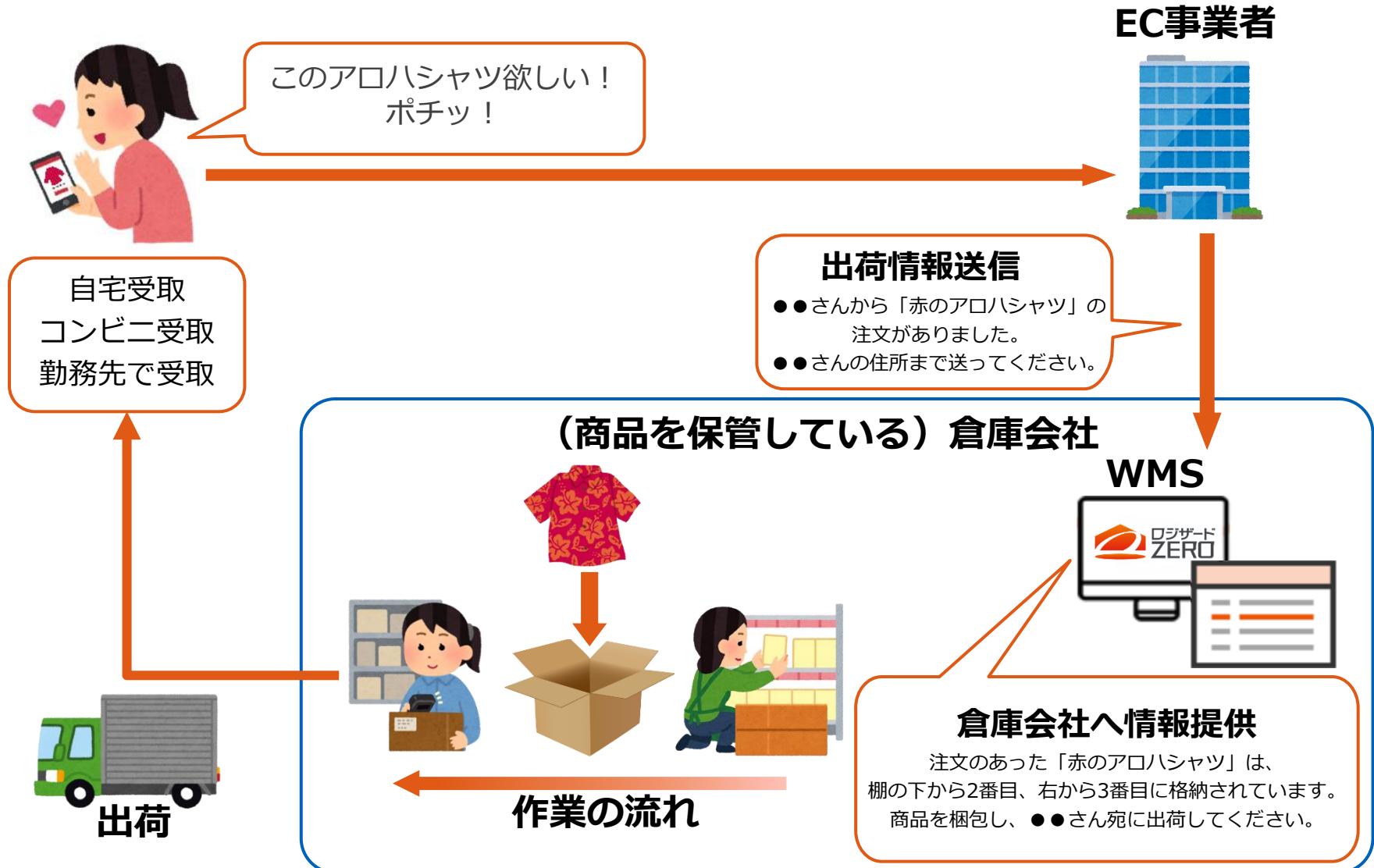
ロジザード株式会社



「ロジザードZERO」の利用例



ロジザード株式会社

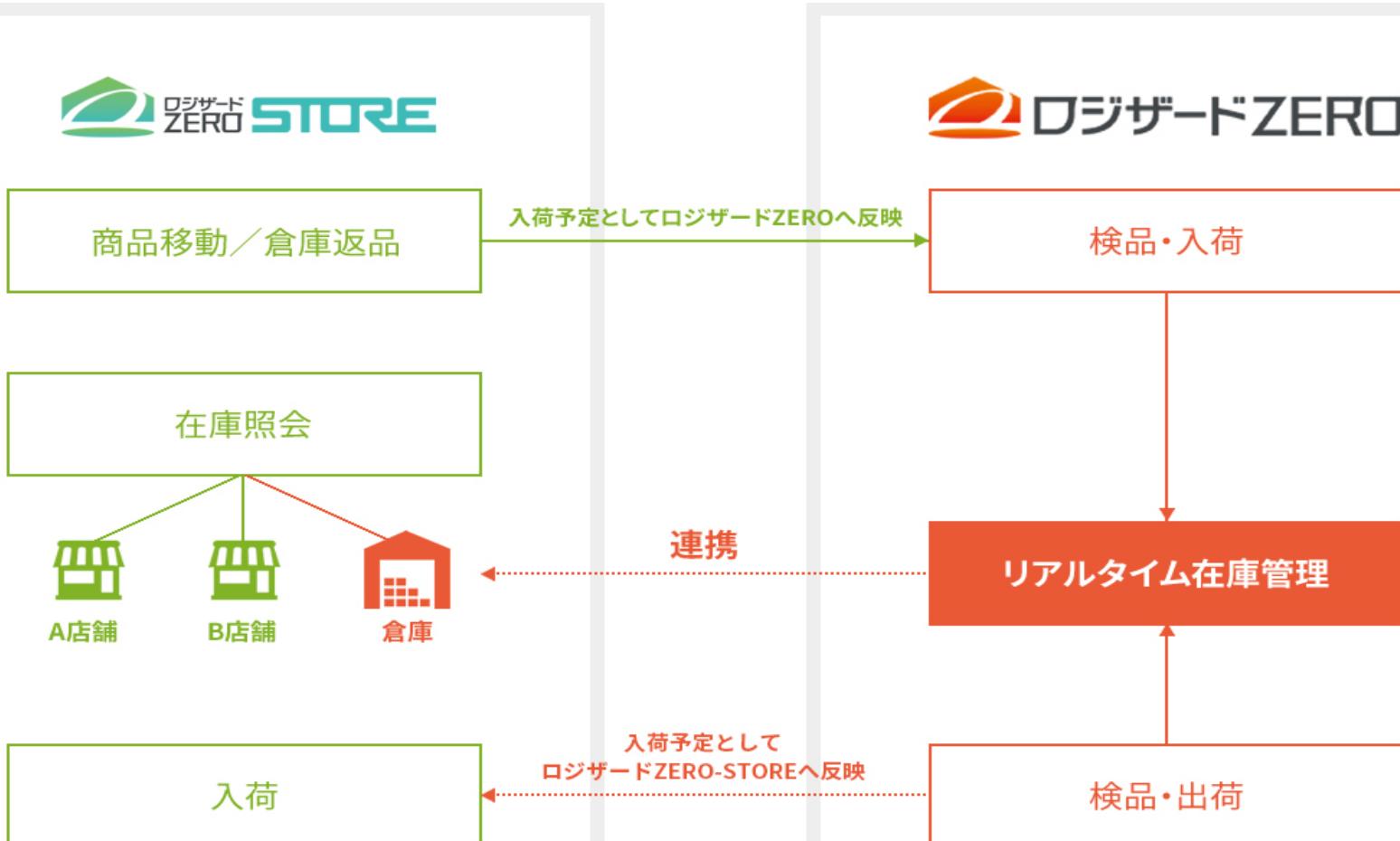


※WMS … Warehouse Management System（倉庫在庫管理システム）の略。

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

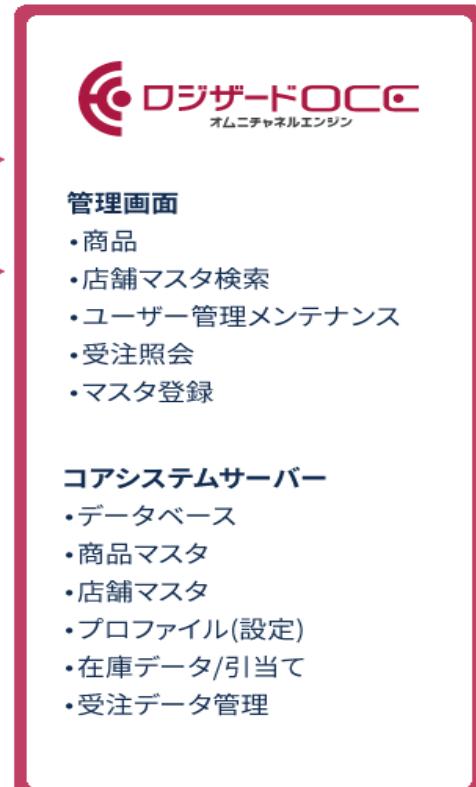


倉庫で検品をしているため、
一括入荷確定可能。
入荷処理が大幅に削減される。

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



バックエンド



■ 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

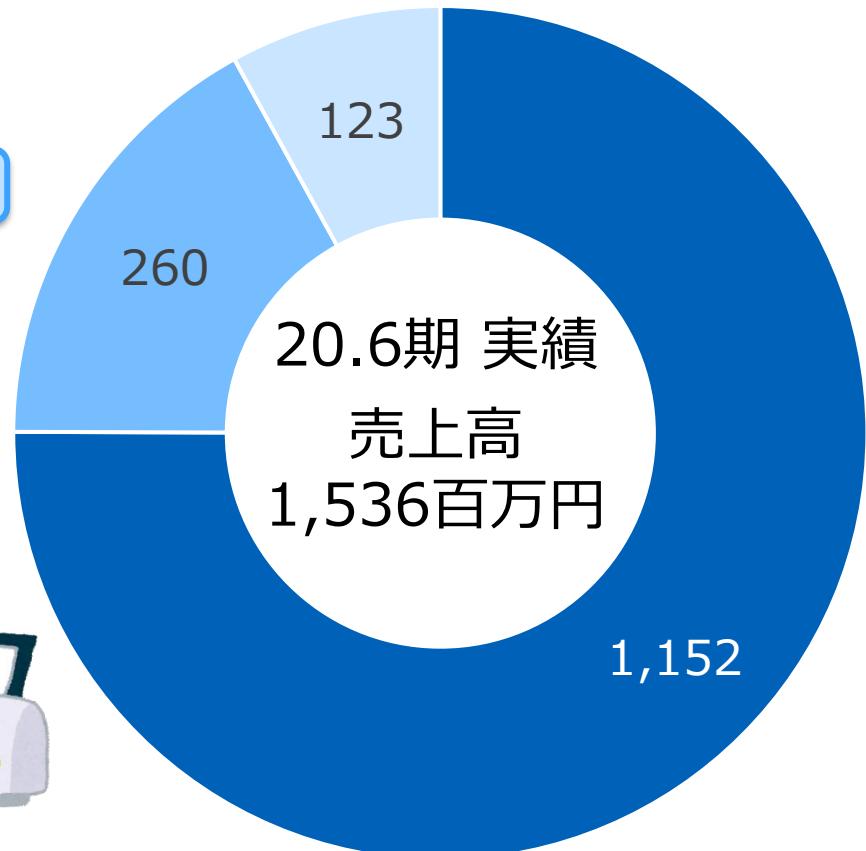
■ 機器販売サービス売上 (全体売上の約8%)

- ✓ 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



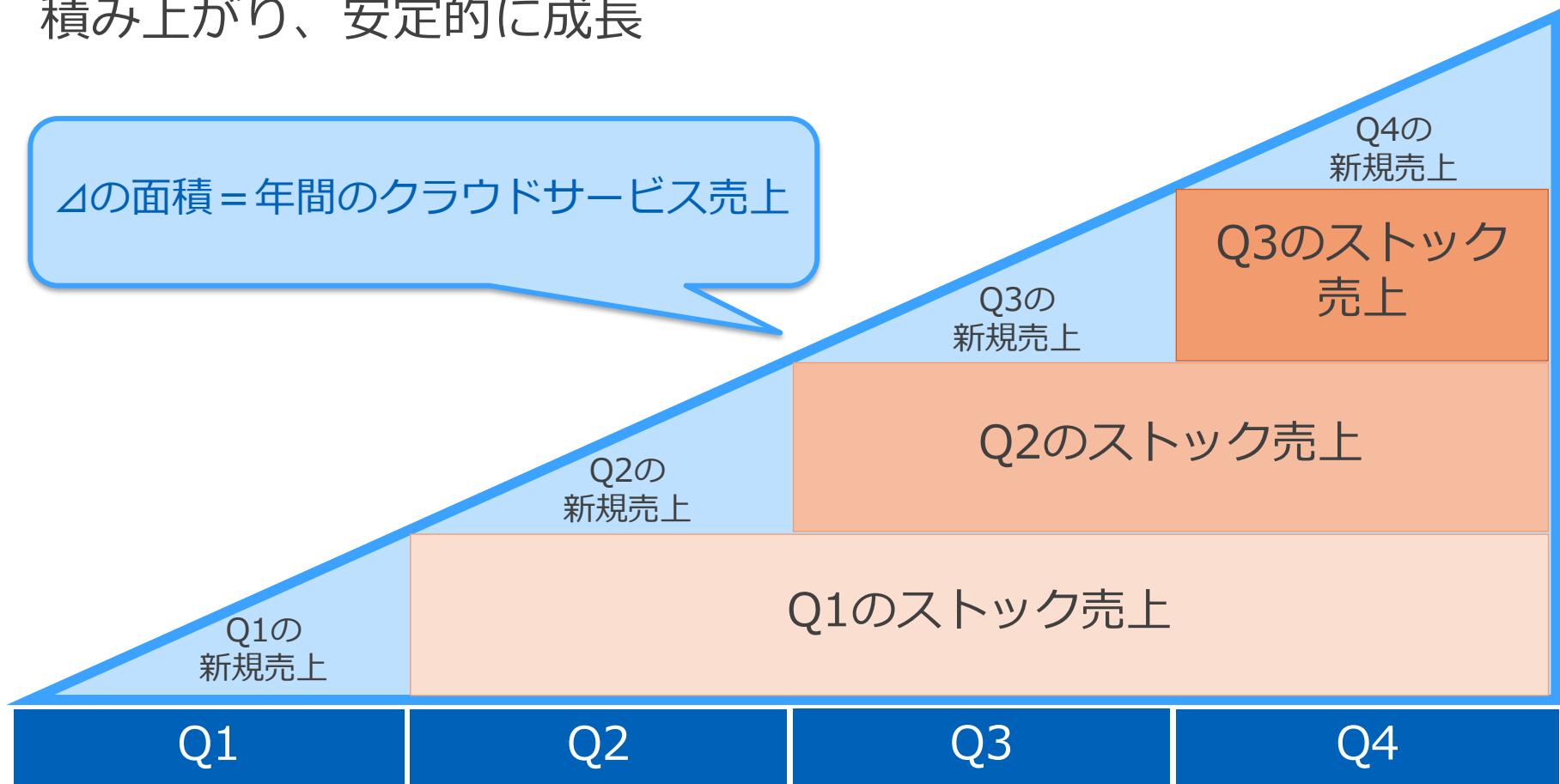
スポットでの売上

(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

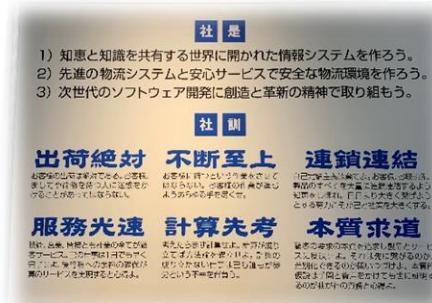


✓ 社名の由来

ロジ 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

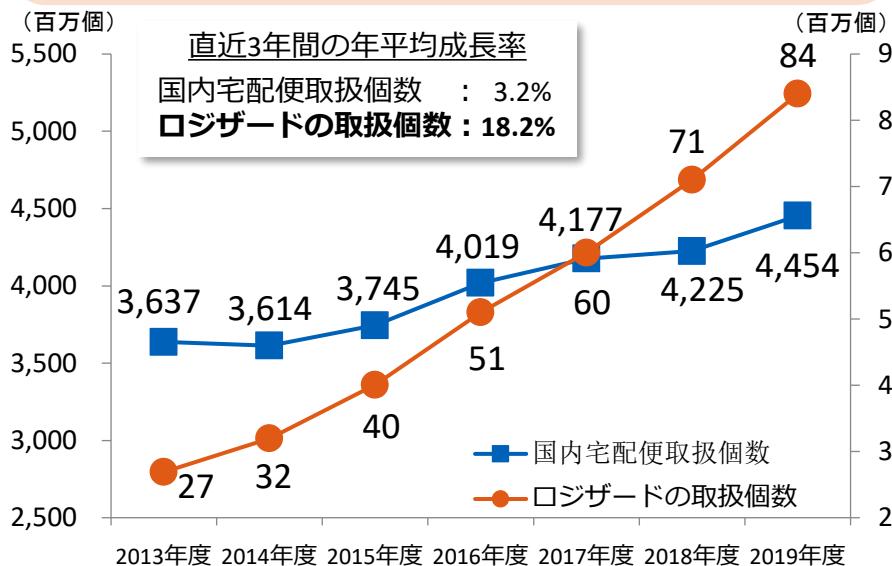
荷主企業の直接獲得 (BtoB,BtoC)

倉庫・3PL企業
経由の荷主獲得

海外の倉庫・3PL企業

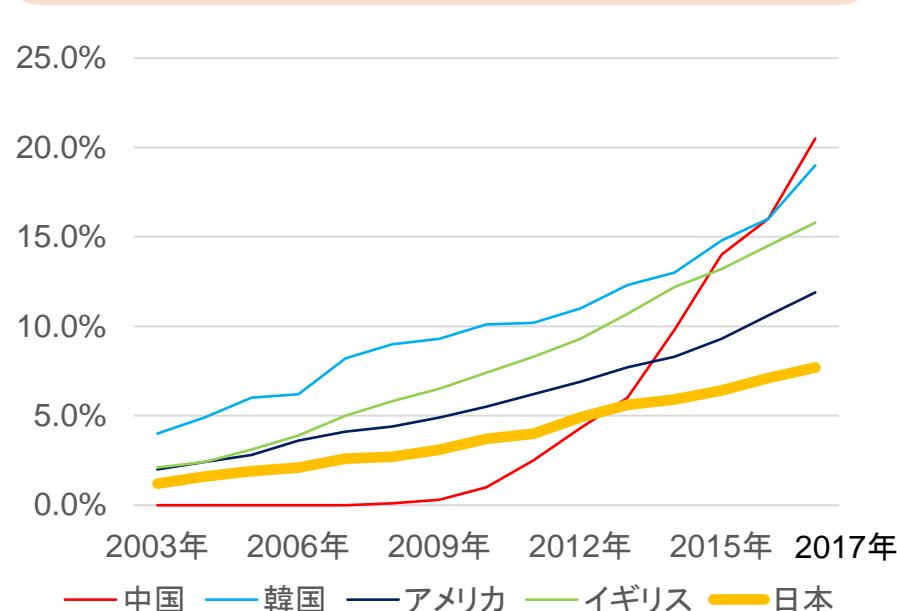
EC市場や宅配便の伸びを上回る成長

国内宅配便取扱個数（左軸）と
ロジザードの取扱個数（右軸）



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、ロジザードの取扱個数は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

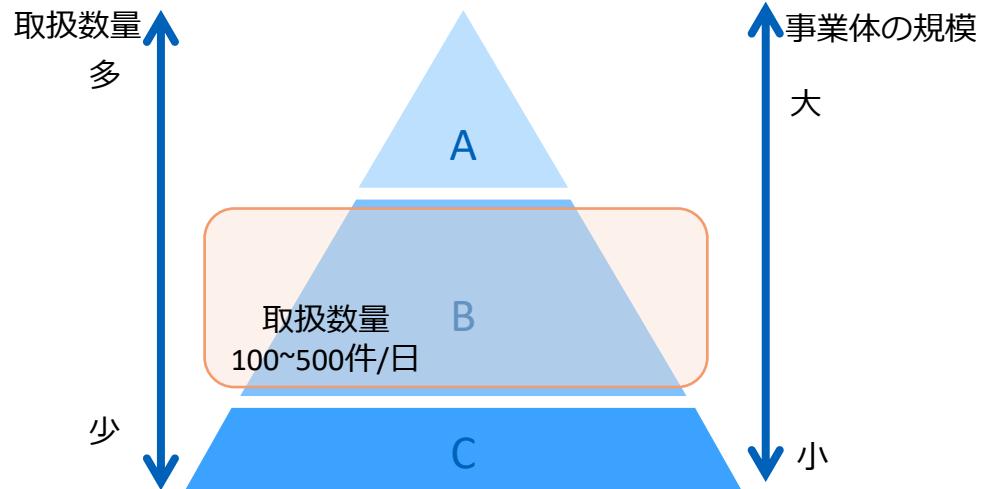
ユーザー層と契約形態



ロジザード株式会社

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

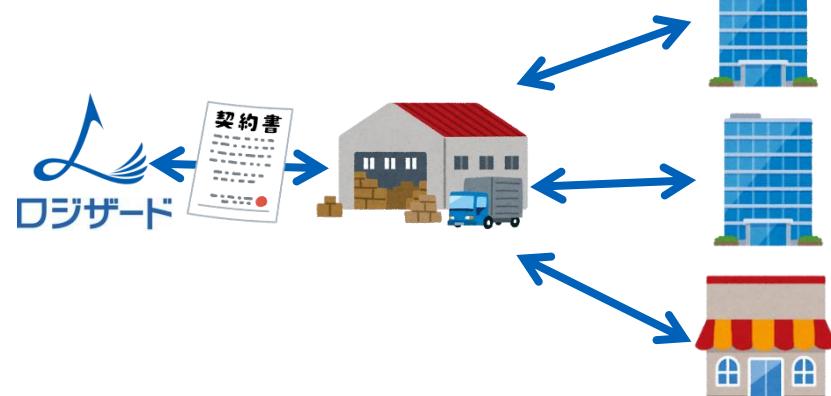


契約の種類

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)



システムのニーズ

開発ニーズ
(コスト、期間)

費用

	◎	○	○
A	◎	○	○
B	○	×	○
C	△	×	×

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



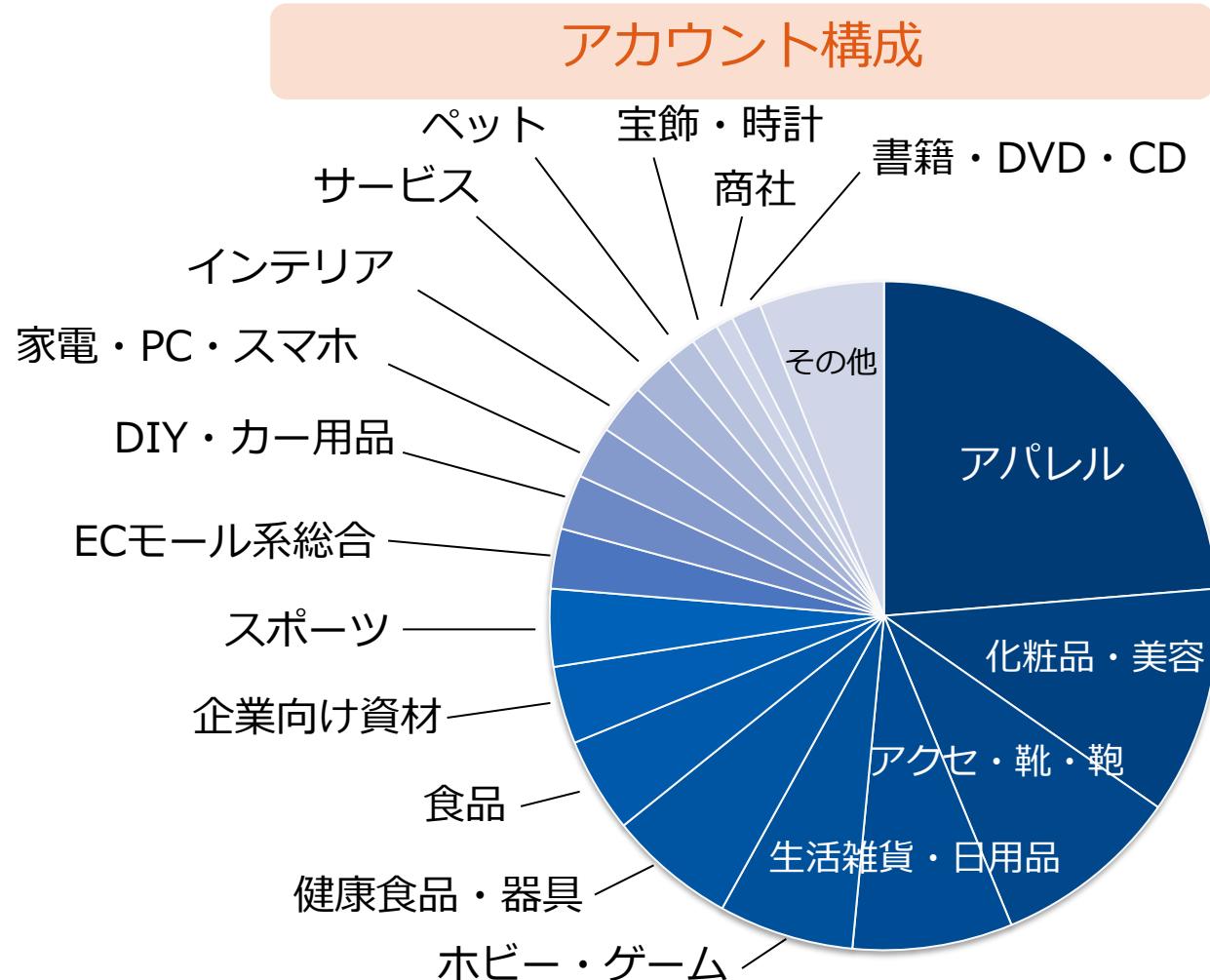
高サービス

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