

ロジガード株式会社

東証マザーズ
証券コード 4391

2018年6月期

決算説明資料

1. 2018年6月期 決算概要

業績ハイライト

ロジガード株式会社

大型の開発案件により大幅に増収。
またクラウドサービスも順調に進展し、大幅な増益。

売上高

1,347百万円

前期比25.4%増

クラウドサービス

874百万円

前期比15.8%増

開発・導入サービス

374百万円

前期比46.5%増

機器販売サービス

98百万円

前期比55.5%増

営業利益

147百万円

前期比64.1%増

経常利益

140百万円

前期比60.0%増

親会社株主に属する
当期純利益

96百万円

前期比70.0%増

サービス別粗利率の推移

ロジガード株式会社

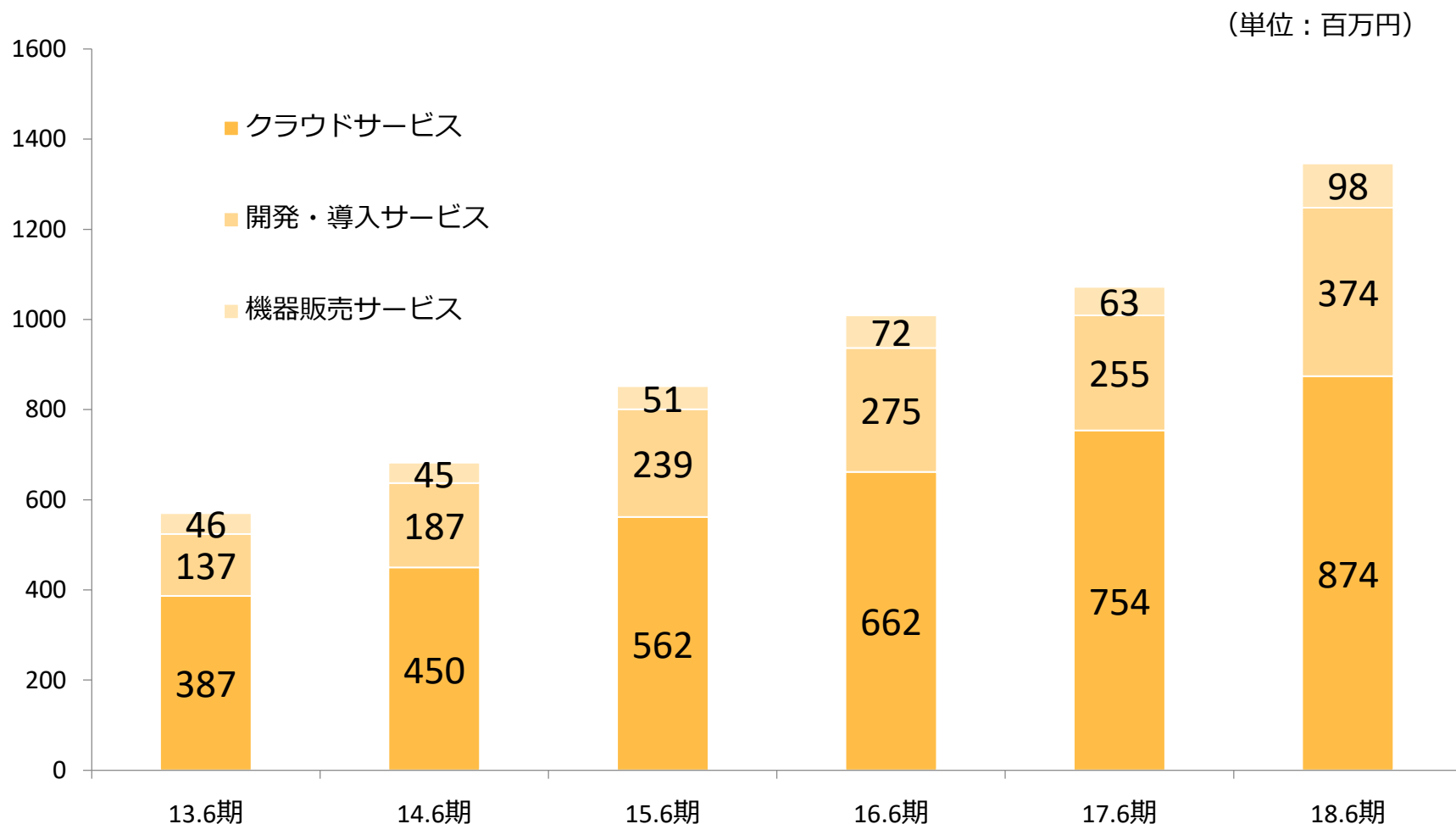
(単位：百万円、%)

	17年6月期				18年6月期			
	売上高	売上原価	粗利	粗利率	売上高	売上原価	粗利	粗利率
クラウドサービス	754	371	383	50.8%	874	399	474	54.3%
開発・導入サービス	255	182	73	28.6%	374	284	90	24.0%
機器販売サービス	63	50	13	21.0%	98	71	26	27.3%
合 計	1,073	603	470	43.8%	1,347	755	591	43.9%

・クラウドサービスは順調に売上高、アカウント数が増加。アカウント数の増加により原価率が逡減し、粗利率も向上。

売上高推移

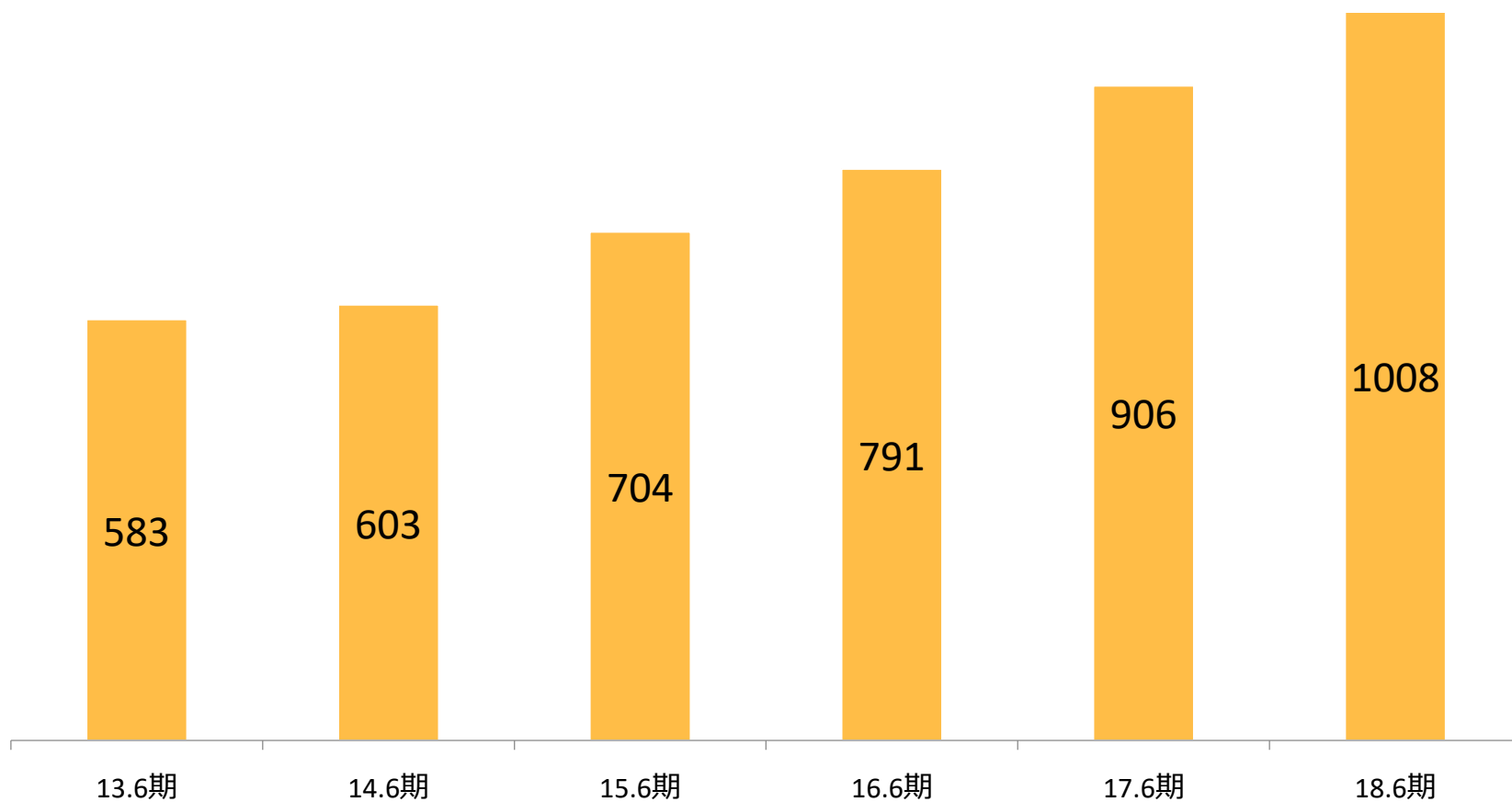
安定したクラウドサービスの積み上げと、旺盛なカスタマイズ需要により売上高は11期連続増収と堅調に推移。



注：15.6期までは単体、16.6期以降は連結

アカウント数推移

新規アカウントの獲得は引き続き順調に推移し、前期末比11.3%増加。



連結損益計算書（前年同期比）

ロジガード株式会社

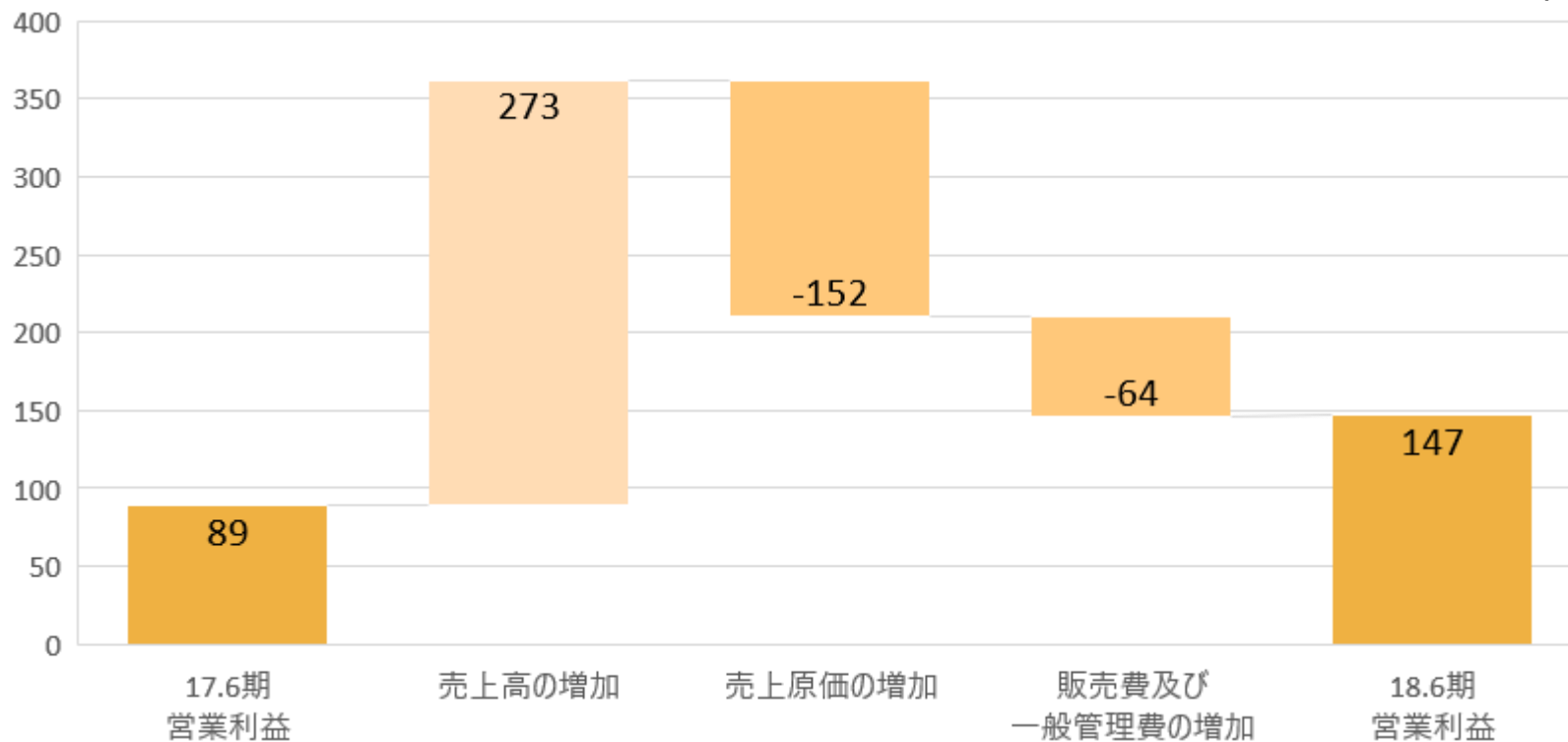
（単位：百万円、％）

	17年6月期		18年6月期		前年同期比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
売上高	1,073	100.0%	1,347	100.0%	273	25.4%
クラウドサービス	754	70.3%	874	64.8%	119	15.8%
開発・導入サービス	255	23.7%	374	27.7%	118	46.5%
機器販売サービス	63	5.9%	98	7.3%	35	55.5%
売上原価	603	56.2%	755	56.0%	152	25.2%
売上総利益	470	43.8%	591	43.9%	121	25.8%
販売費及び一般管理費	380	35.4%	444	33.0%	64	16.8%
営業利益	89	8.3%	147	10.9%	57	64.1%
経常利益	87	8.1%	140	10.4%	52	60.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	56	5.2%	96	7.2%	39	70.0%

営業利益の変動要因

ロジガード株式会社

(単位：百万円)



売上高の増加

- クラウドサービス：+119 (15.8%増)
- 開発・導入サービス：+118 (46.5%増)
- 機器販売サービス：+35 (55.5%増)

売上原価の増加

- ・受注力、製品開発体制強化
- ・大型案件納品に伴う外注費増

販売費及び一般管理費の増加

- ・体制整備に伴う人件費、役員報酬増
- ・上場準備に伴う支払手数料増
- ・広告宣伝費増

連結貸借対照表（前期末比）

ロジガード株式会社

（単位：百万円）

	2017年 6月期	2018年 6月期	増減額		2017年 6月期	2018年 6月期	増減額
流動資産	336	520	183	流動負債	173	236	62
固定資産	209	182	-27	固定負債	32	15	-17
有形固定資産	31	25	-5	負債合計	206	252	45
無形固定資産	161	140	-21	純資産	339	450	110
投資その他資産	17	16	-0	株主資本	339	451	111
				その他の包括利益 累計額	0	0	0
資産合計	546	702	156	負債純資産合計	546	702	156

流動資産増加要因

- ・売上増加及び新株予約権行使による現預金の増加

流動負債増加要因

- ・人員増加、業績配分による未払賞与の増加

純資産増加要因

- ・新株予約権行使による資本金、資本剰余金の増加
- ・親会社株主に帰属する当期純利益による利益剰余金の増加

2. 2019年6月期 業績見通し 及び 成長戦略

業績見通し

ロジガード株式会社

アカウント増加を図り、クラウドサービスの売上増加による増益を予想。

製品開発ではユーザーの課題に応える製品・サービスの開発推進。

(単位：百万円、%)

	18年6月期実績		19年6月期予想		増減	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
売上高	1,347	100.0%	1,304	100.0%	-42	-3.1%
クラウドサービス	874	64.8%	969	74.3%	95	10.9%
開発・導入サービス	374	27.7%	278	21.3%	-95	-25.6%
機器販売サービス	98	7.3%	56	4.2%	-42	-43.3%
売上原価	755	56.1%	707	54.2%	-48	-6.4%
売上総利益	591	43.9%	597	45.8%	5	0.9%
販売費及び一般管理費	444	33.0%	430	33.0%	-13	-3.1%
営業利益	147	10.9%	166	12.7%	19	13.2%
経常利益	140	10.4%	165	12.7%	25	17.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	96	7.2%	105	8.1%	9	9.5%

2大成長戦略により、ターゲットのニーズに応え成長を図る。

ニーズ： 人手不足解決のための省力化と自動化

1

パートナー企業との製品連携により差別化戦略を推進

ニーズ： リアルとバーチャルの販売融合

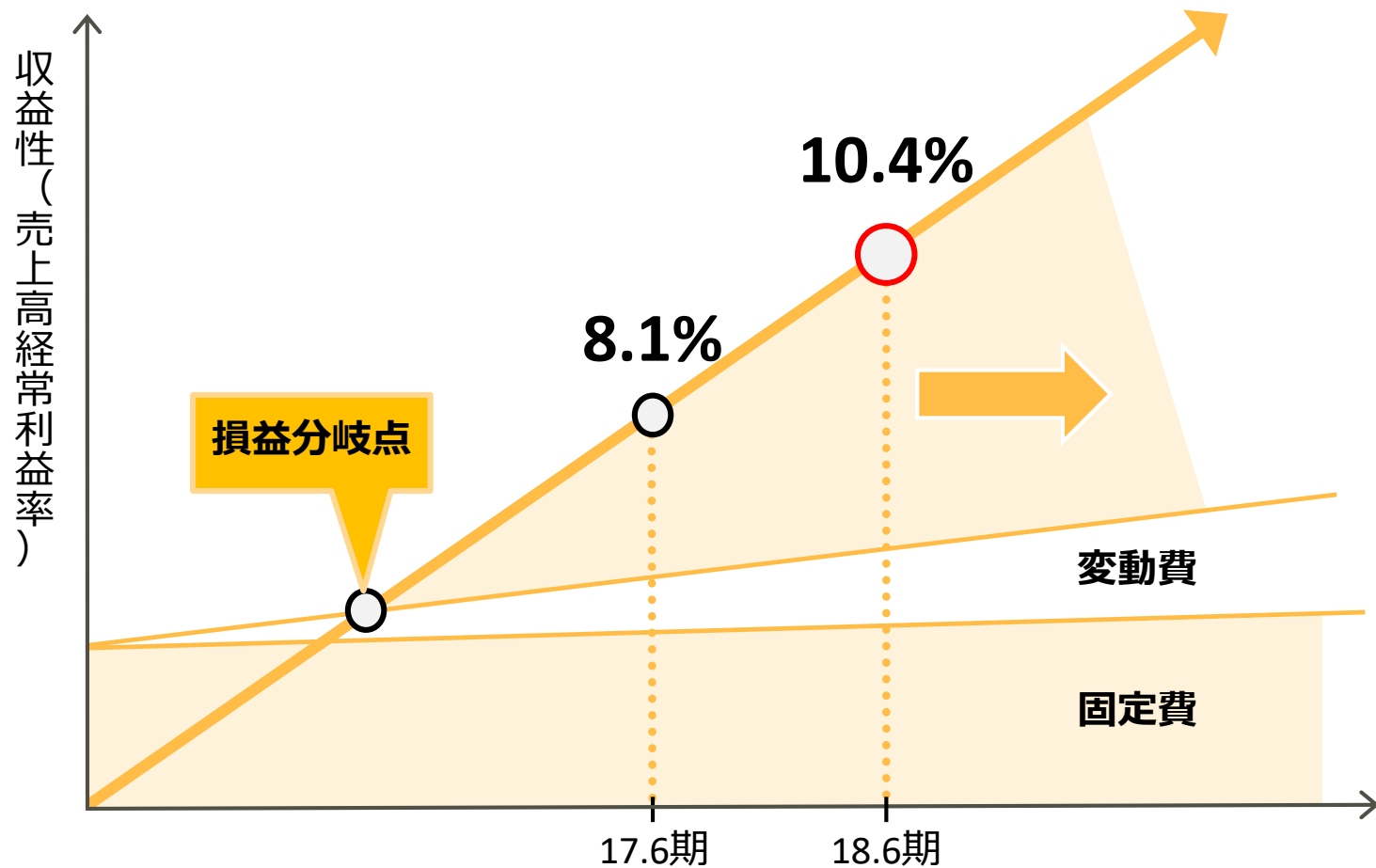
2

**オムニチャネル対応へ
在庫データの付加価値化による顧客基盤の拡充**

ロジガードが目指す姿

ロジガード株式会社

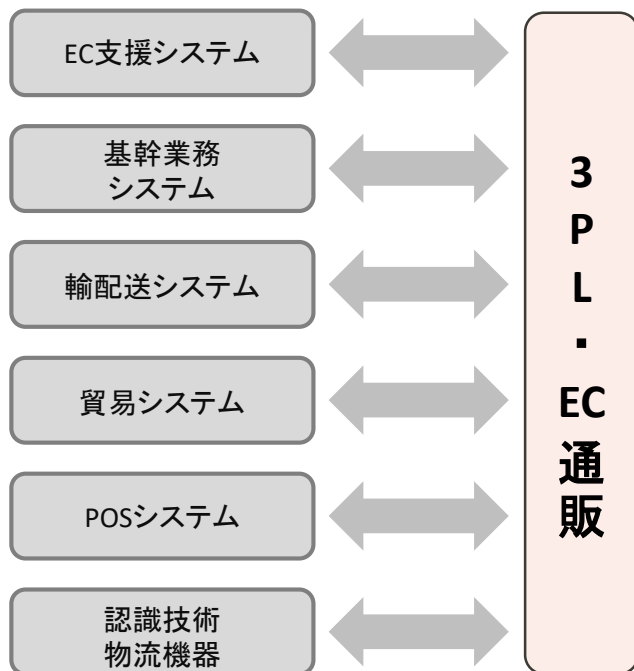
製品連携とオムニチャネル支援により、事業規模の拡大とクラウドサービス売上の増加で収益性の向上を見込む。



製品連携により機能拡充のスピードを上げ、新規導入拡大を図る。

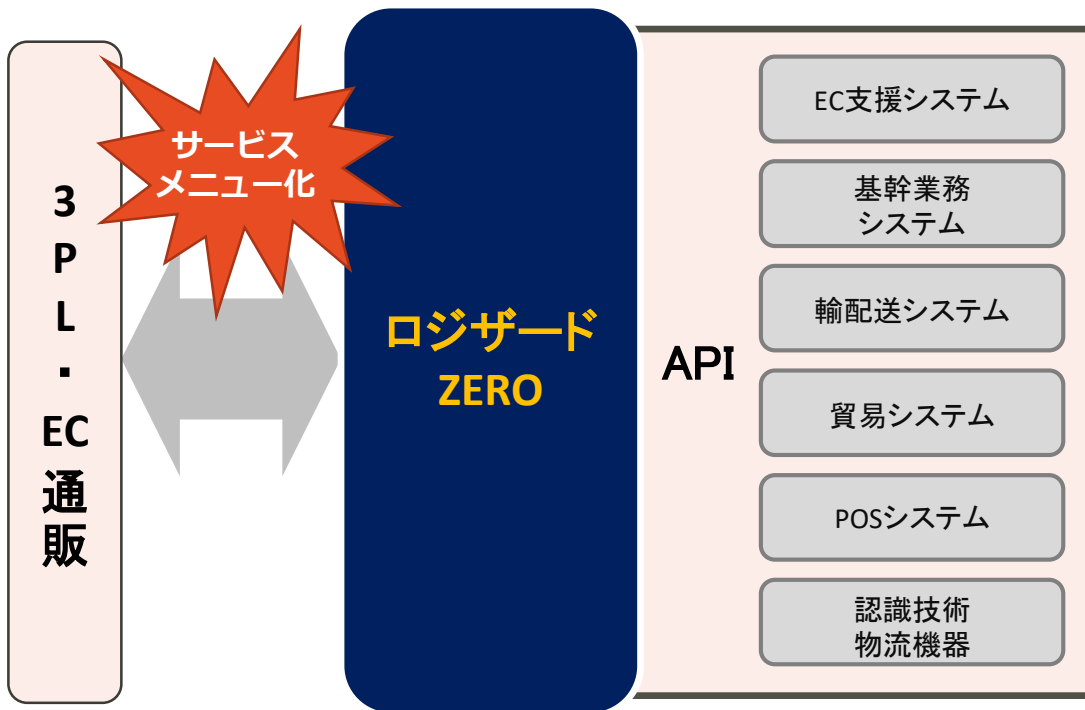
製品連携していない場合

システム・機器間での
データ連携はすべて個別



製品連携している場合

システム・機器間のデータ自動連携がオプションで可能に

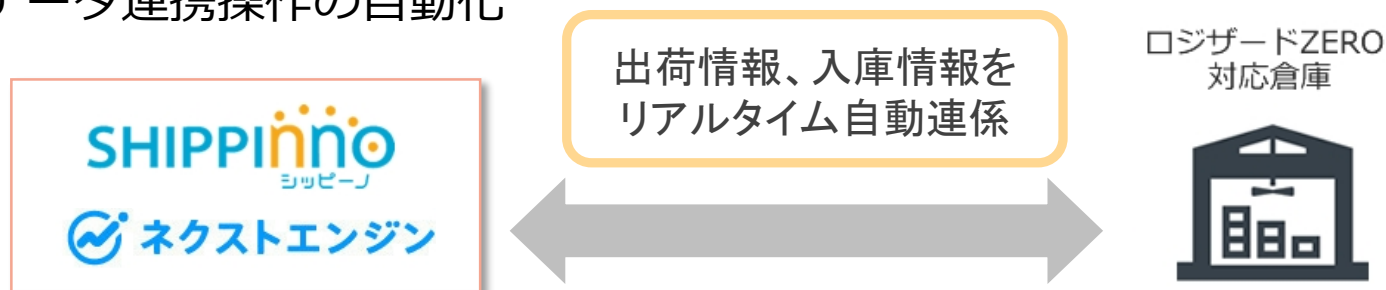


自前で各システム・機器をつなぐよりも導入が早く、低コストで作業効率が向上

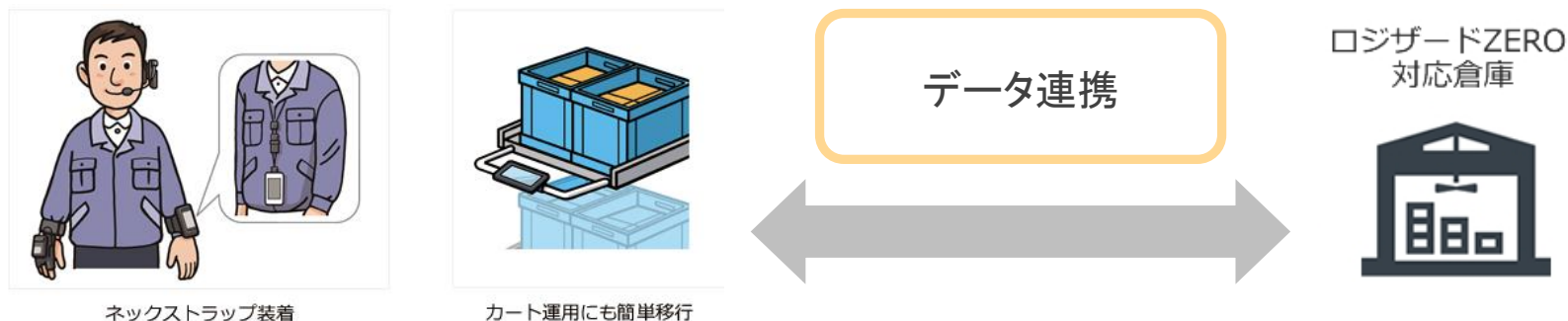
製品連携により入出荷やピッキングに関わる作業を効率化。

オプション例

- シッピーノ株式会社様のアプリにより「ネクストエンジン」とのAPI経由によるデータ連携操作の自動化

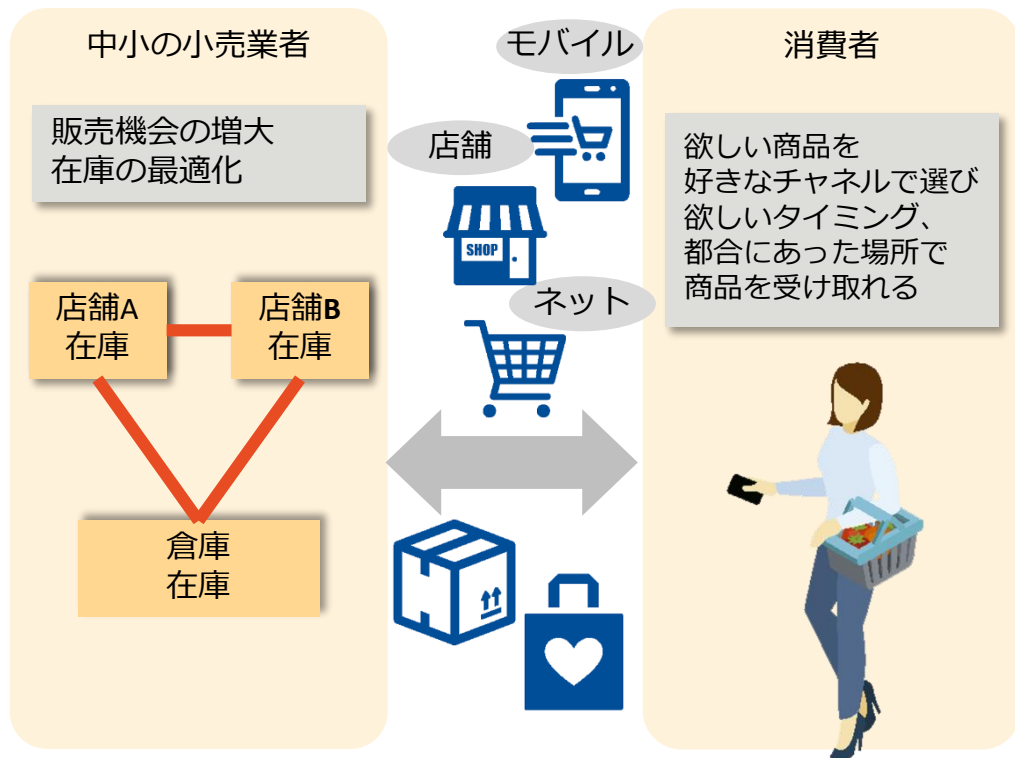


- 株式会社サトー様とのAPI経由によるボイスピッキングデバイスとの連携

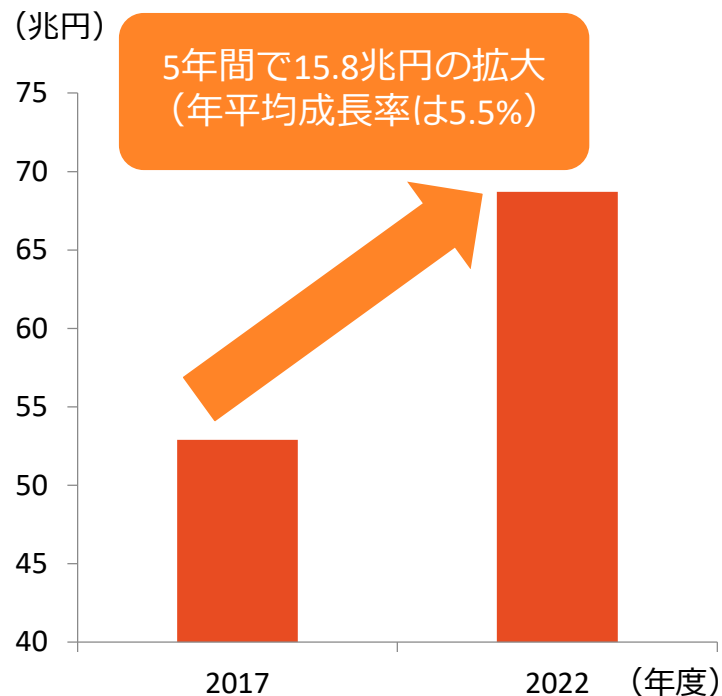


消費者の多様化するニーズにより、小売業者のオムニチャネル化対応がさらに進み、市場は年5.5%成長が続く見込み。

オムニチャネルとは



オムニチャネルコマースの市場成長予測



出所：野村総合研究所「ITナビゲーター2018年度」

変化する市場に対応する小売業者のニーズに応え、一元管理された場所別在庫データを提供。付加価値で新規ニーズを取り込む。

小売業者のニーズ

複数の店舗の在庫を
効率良く販売したい

各店舗に加え、倉庫にある在庫を
正確に管理しなければならない

各店舗や倉庫の正確な在庫情報を
リアルタイムでつなぐ必要がある

在庫データの一元管理

ロジガードの強み

1

圧倒的な導入実績数による
「場所別在庫管理」ノウハウ

2

中小企業でも導入可能な料金体系

3

クラウドサービスの利便性

システム未導入ターゲット層へはノウハウによるシステムの高い信頼性をアピール
他社WMS導入済みターゲット層へはオムニチャネルを切り口としたアプローチにより取り込む

3. 事業概況

会社名	ロジガード株式会社
英字会社名	Logizard Co., Ltd.
代表者	代表取締役社長 金澤 茂則
設立	2001年7月16日
所在地	東京都中央区日本橋人形町三丁目3番6号
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	290百万円（2018年7月31日現在）
従業員数	72名（連結、2018年7月31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。

クラウドサービスの内容

■ 倉庫在庫管理システム

対象顧客 EC通販を行っているメーカー、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

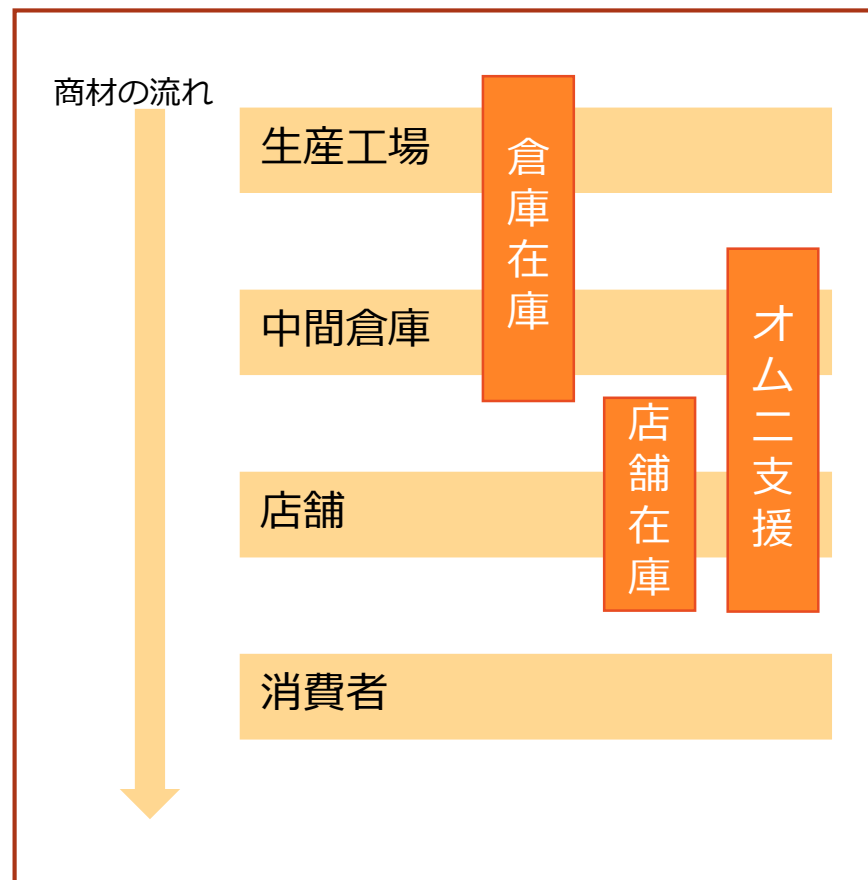
■ オムニチャネル支援システム

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

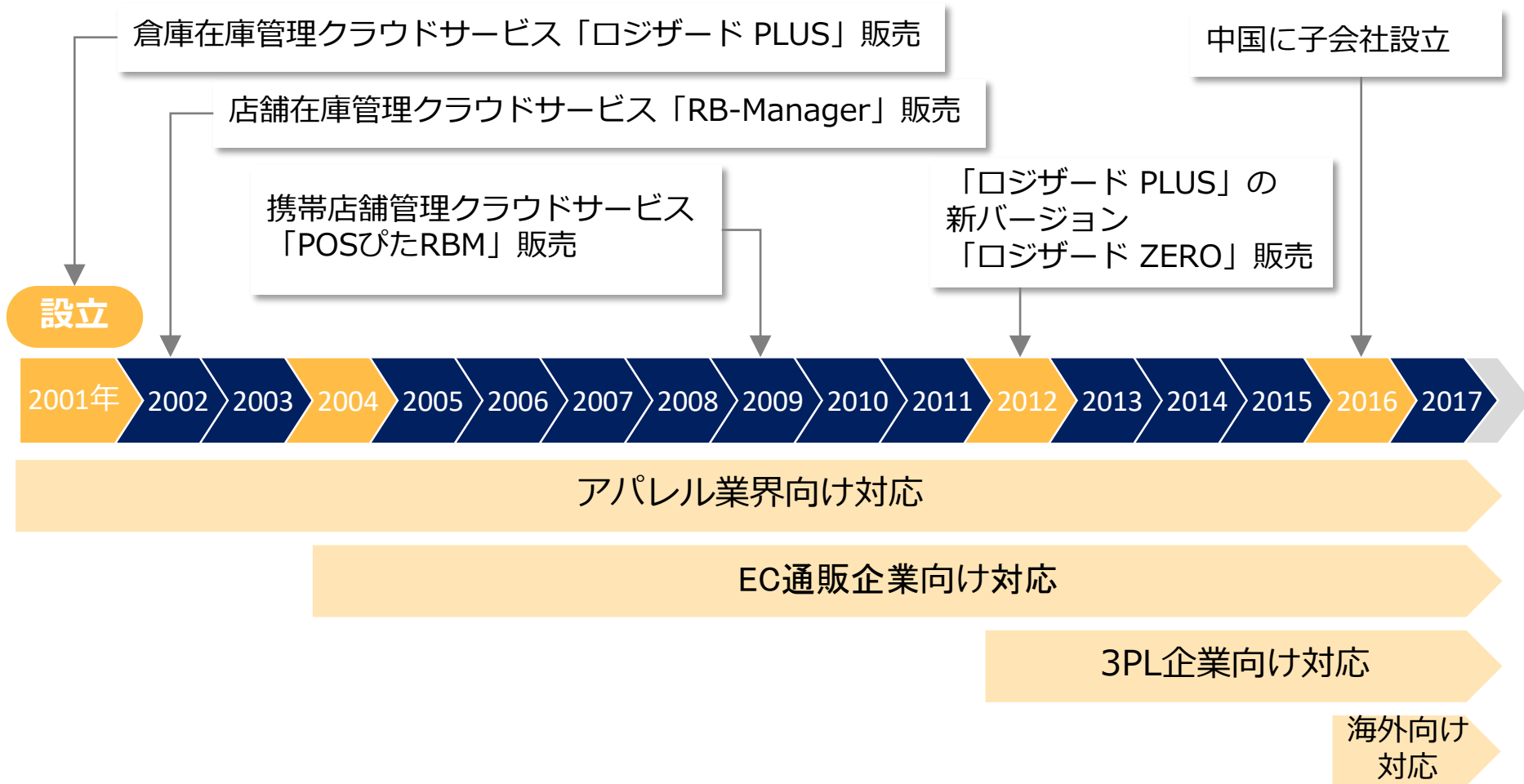


当社のクラウドサービスについて



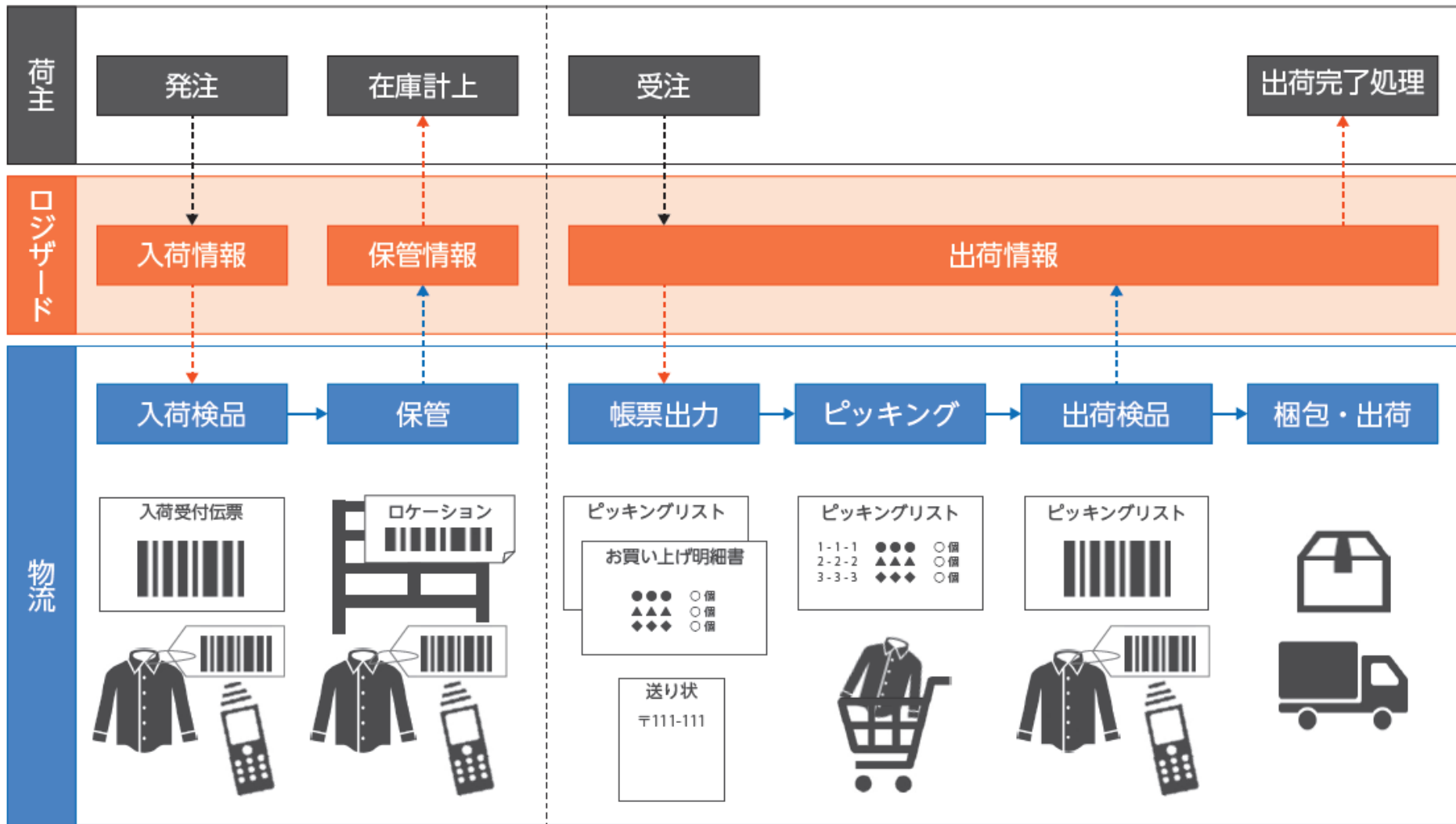
沿革

設立のきっかけはアパレル企業の「在庫適正化」支援。
インターネットの普及に伴いEC通販からの需要が拡大。

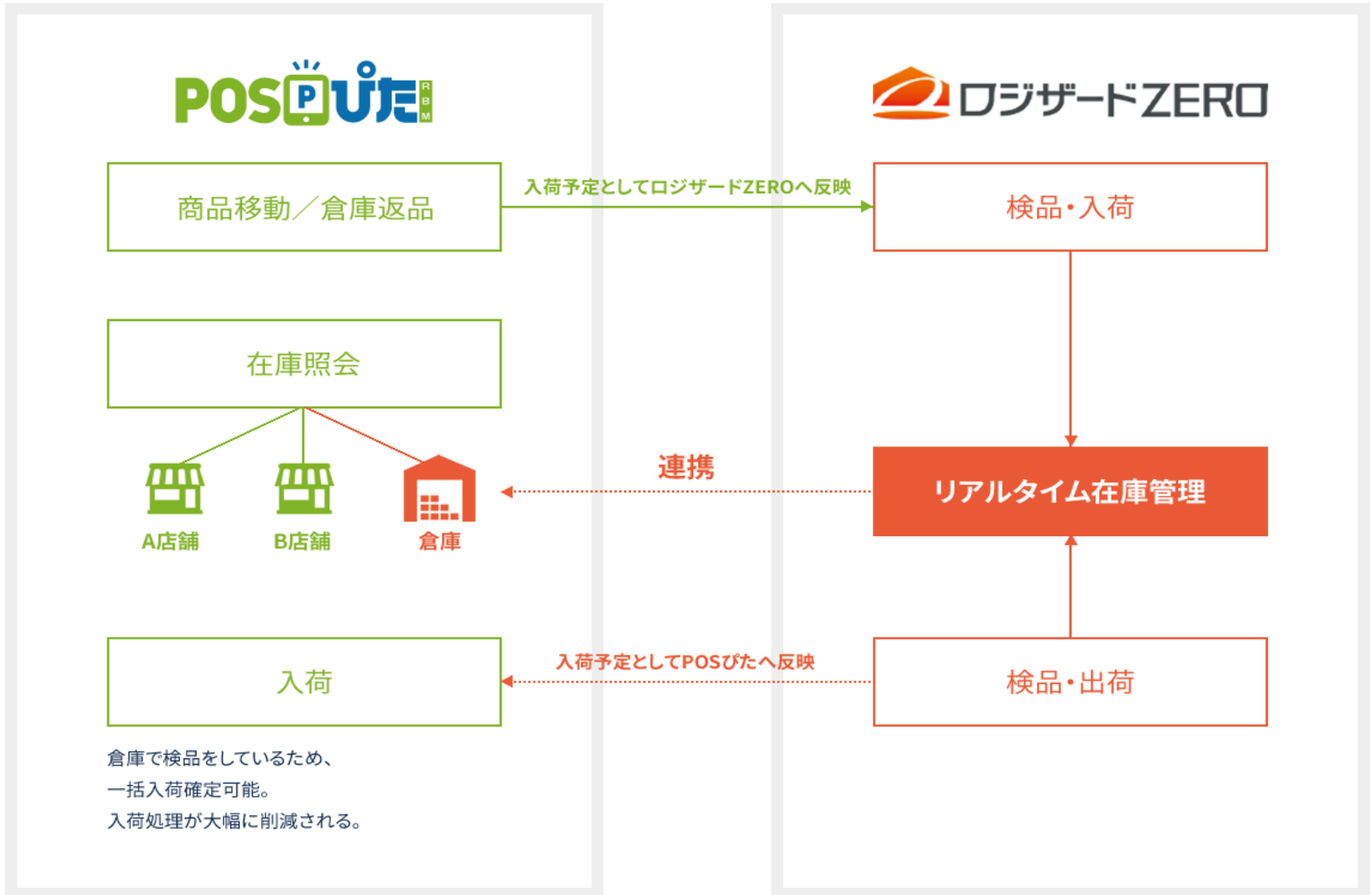


倉庫管理システム「ロジガードZERO」

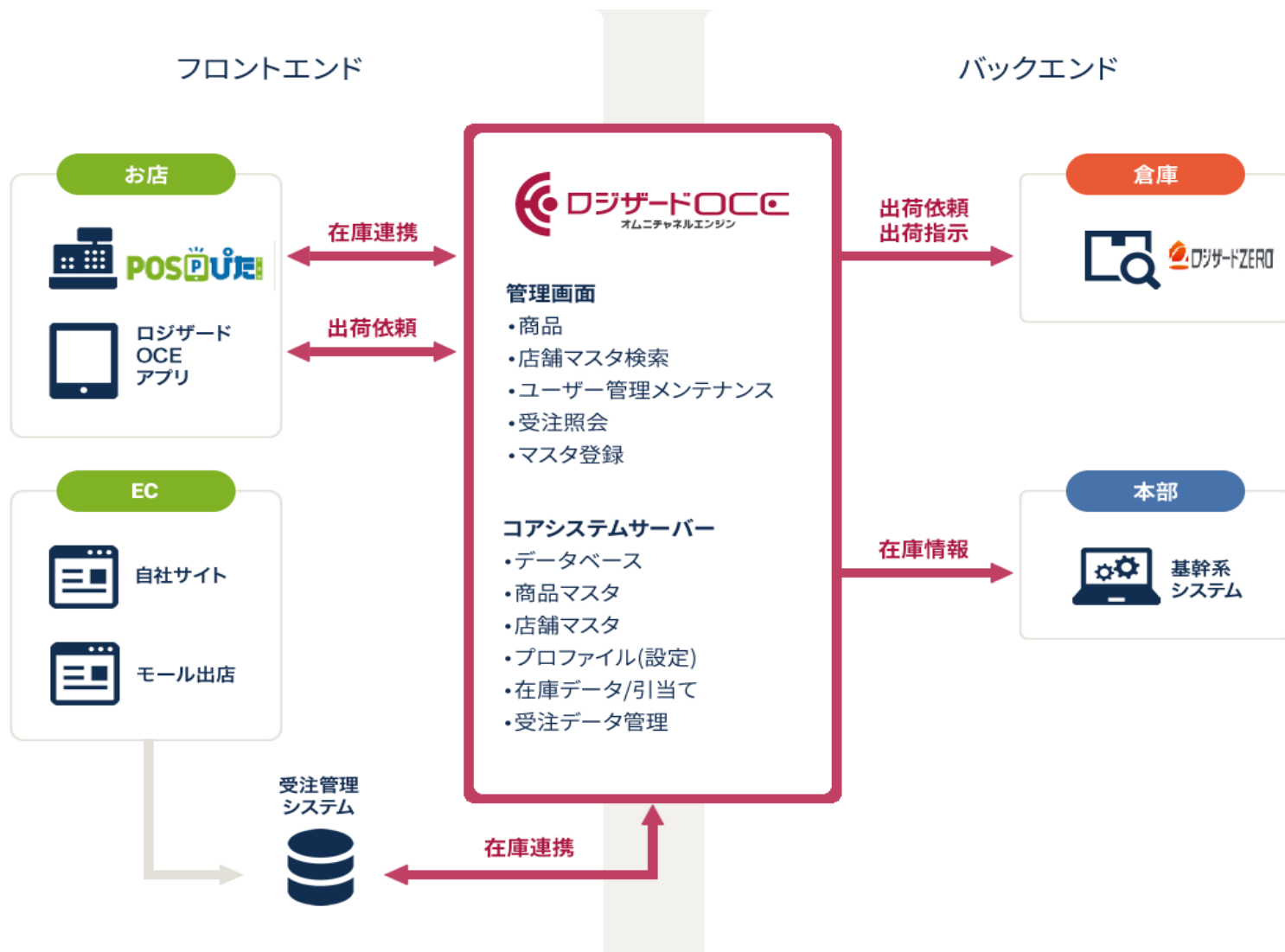
ロジガード株式会社



店舗在庫管理システム「POSぴたRBM」 ロジガード株式会社

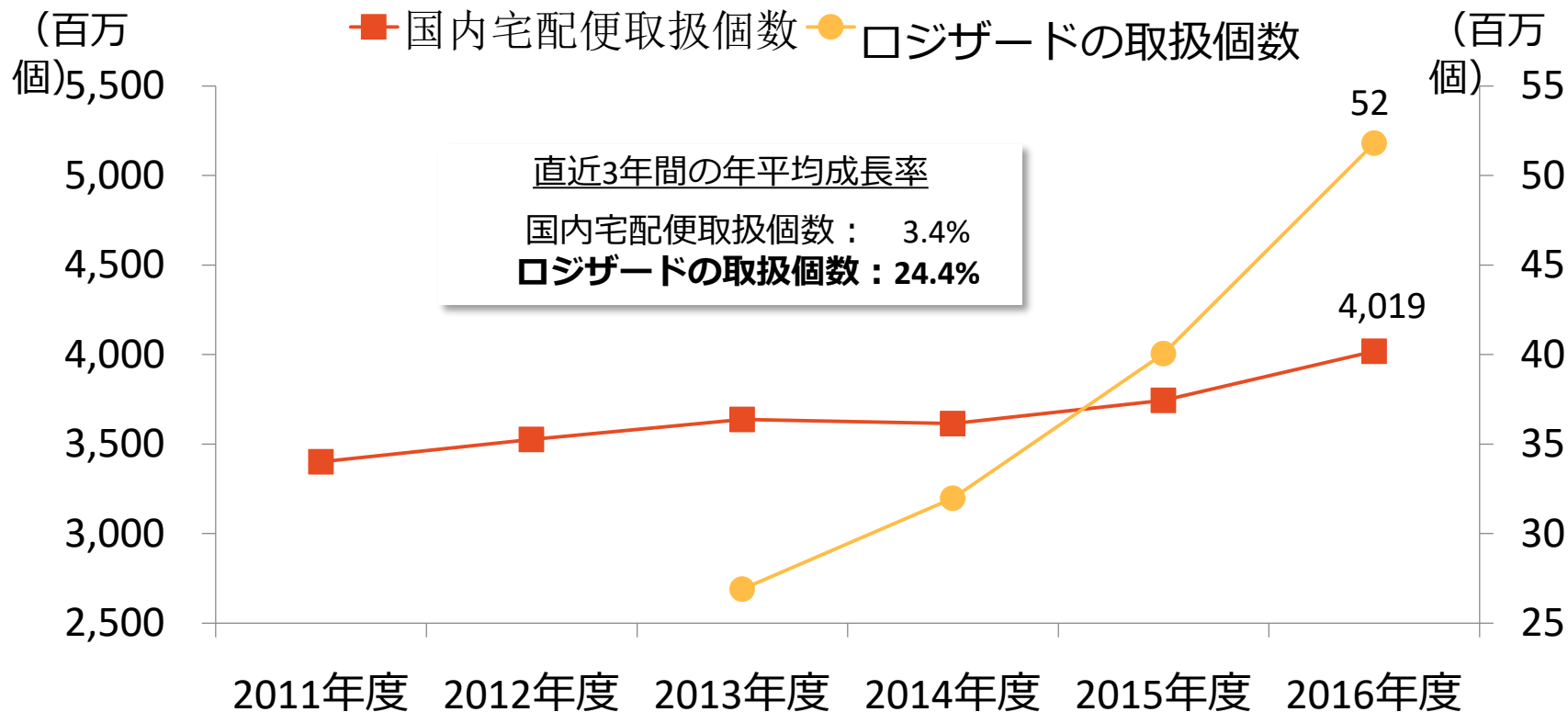


オムニチャネル支援システム「ロジガード OCE」 ロジガード株式会社



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、ロジガード

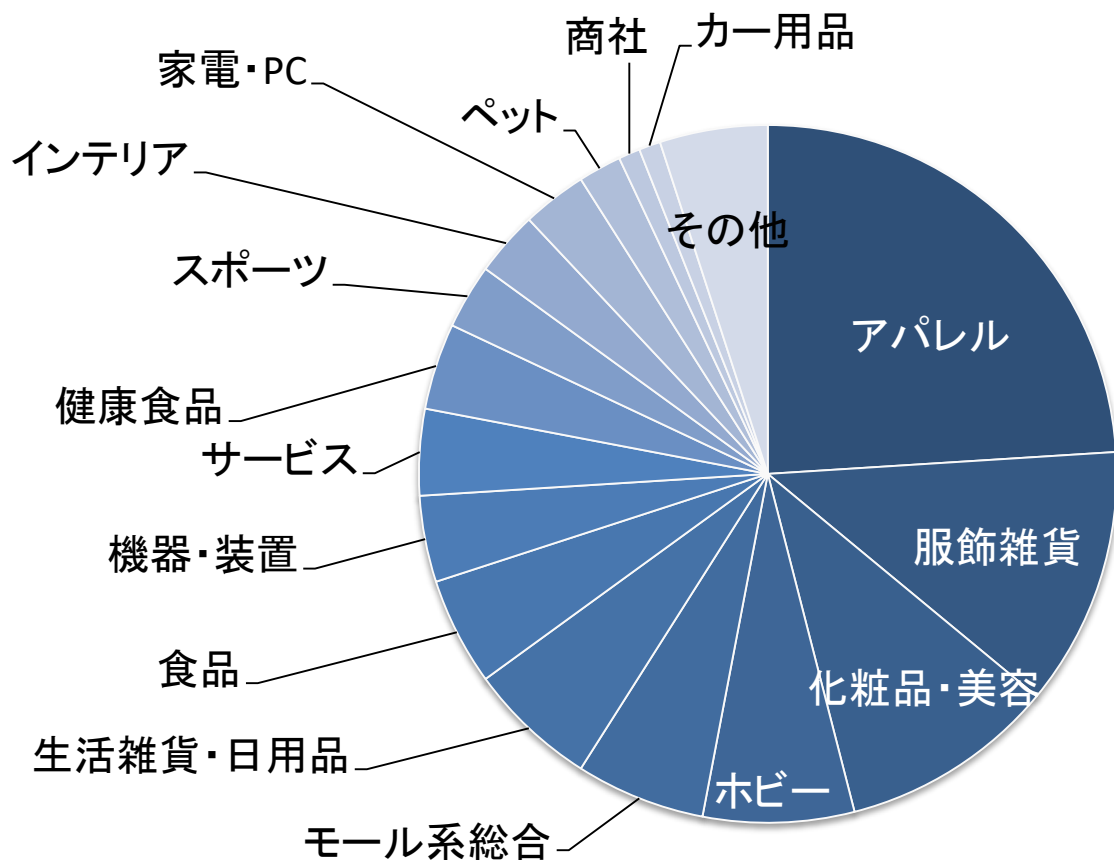
注：国内宅配便取扱個数は3月期、ロジガードの取扱個数は6月期

アカウント構成

9割以上はECによる出荷。

様々な業種の製品出荷に対応。

2017年6月期のアカウント構成



海外での利用

- ✓ 中国
- ✓ 台湾
- ✓ タイ
- ✓ ベトナム
- ✓ フィリピン (予定)

* 製造メーカーを中心に利用されている

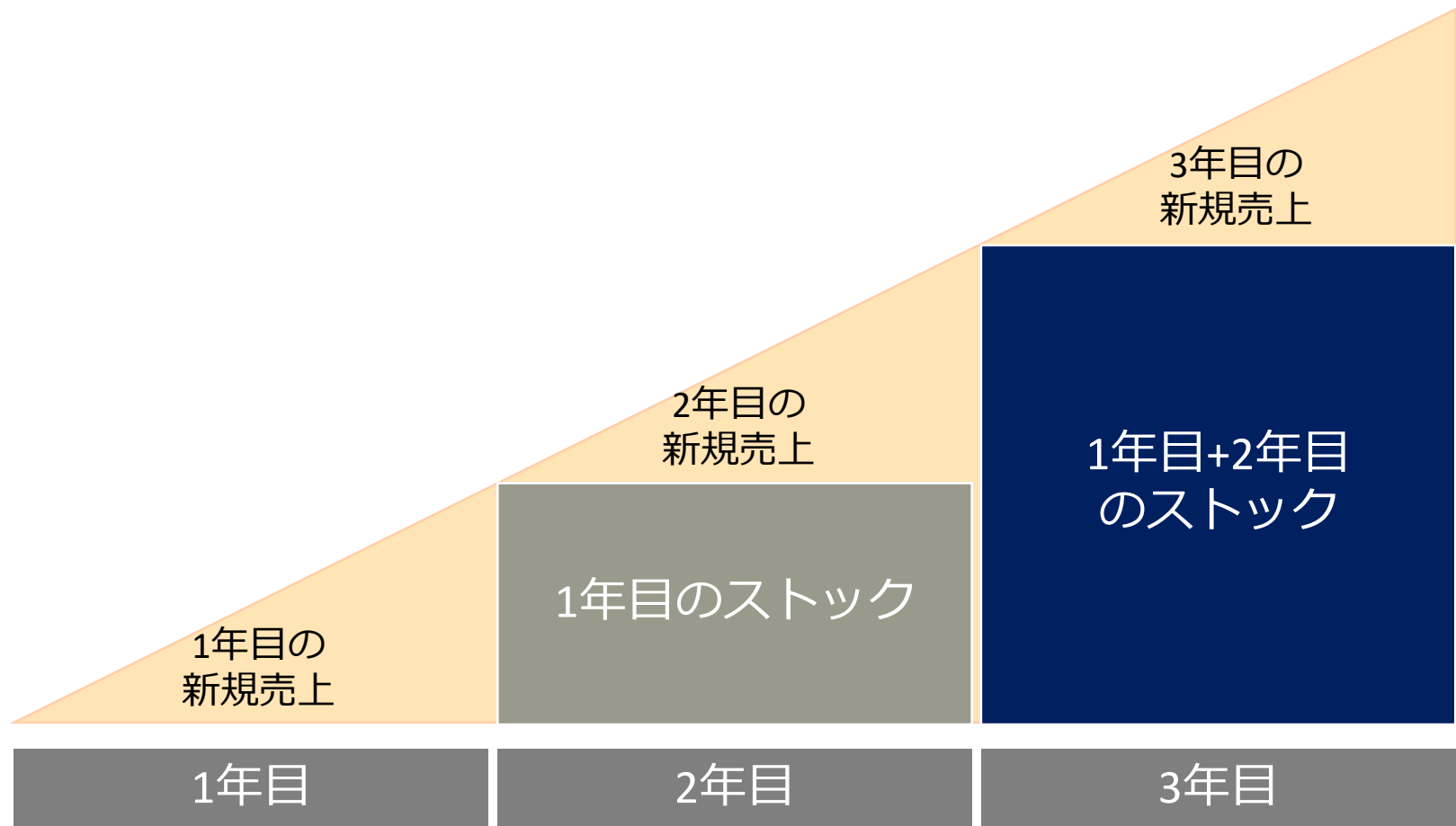
1. 安定的な収益モデル

2. 明確なターゲットの設定

3. 「短納期」 × 「低価格」 × 「高サービス」

1. 安定的な収益モデル

既存の売上に加え、新規の売上が積み上がり、安定的に成長。



2.明確なターゲットの設定

EC市場の急激な成長により、EC通販企業や3PL企業に共通した物流ITニーズを捉える。

EC企業のニーズ

受注増加で物流作業をアウトソースしたい

成長スピードに合わせて素速く導入したい

物流費を減らしたい

過剰受注や機会ロスをなくしたい

現在の自社で負担出来る費用にしたい

3PL企業のニーズ

発展するEC物流業務を受託したい

荷主の要求するスピード稼働に応えたい

効率的に作業したい

誤配・遅配を防いでクレームをなくしたい

初期投資を抑え、変動費化したい

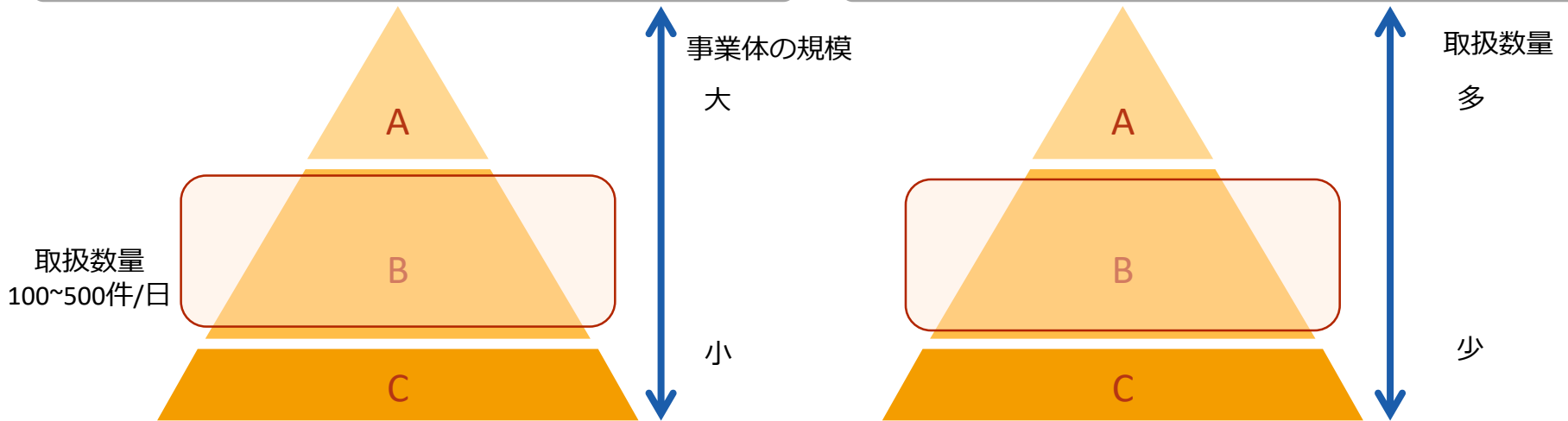
共通のITニーズをもつ顧客をターゲットに設定

2. 明確なターゲットの設定

取扱数量や事業体の規模による製品ニーズを分析
ロジガードのシステムが最も適した層に照準を合わせる

EC企業

3PL企業



各層のニーズ（左）×各システムの特徴（右）

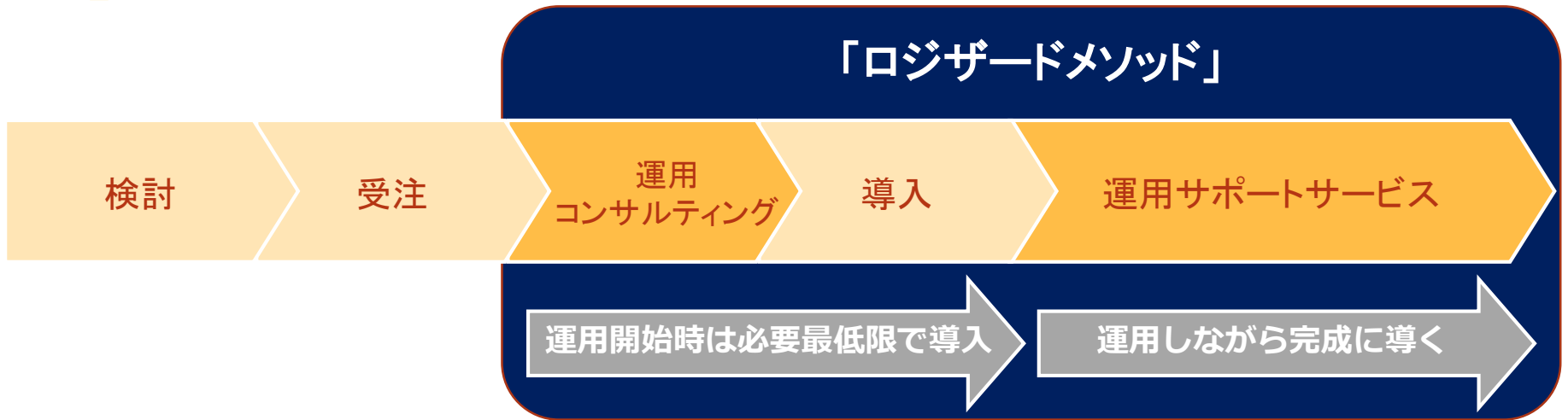
	システムのニーズ	開発ニーズ (コスト、期間)	費用
A	◎	○	○
B	○	×	○
C	△	×	×

	性能	汎用性	導入期間	価格
スクラッチ	◎	専用	中長	高
パッケージ	○	汎用	短	低
エクセル	×	汎用	-	-

B層のニーズと
ロジガードの
システムが合致

3.短納期×低価格×高サービス

ロジガード株式会社



短納期

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

低価格

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

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

3.短納期×低価格×高サービス

稼働までのスピードと安全稼働を優先し必要最低限で導入、運用しながら完成させる「ロジガードメソッド」が競争優位性のキーポイント。

■ 他社の運用までのフロー



■ ロジガードの運用までのフロー



期間短縮

運用ノウハウの長期蓄積による
標準化された製品機能

圧倒的な経験を背景とした提案力
と導入手順の形式知化

- ◆ 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