

ロジガード株式会社

東証マザーズ
証券コード 4391

2019年6月期
決算説明資料

1. 19期施策振り返り

人手不足解決のための省力化と自動化

O2O対応 (Online to Offline)

2. 当期の施策実施状況

19期の施策実施状況

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.

3. 2019年6月期 決算概要

製品の開発に注力し、継続的なクラウドサービスの基盤を確立する方針に基づき 順調に推移

- ✓ クラウドサービスは積み上げ及びレンタル機器の需要増により、前年同期比16.4%増
- ✓ 開発・導入サービスは前年同期比7.8%減
- ✓ 粗利率は前年同期比5.6%改善し、営業利益は前年同期比61.9%増の238百万円を達成

(単位：百万円、%)

	18.6期通期		19.6期通期		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%	1,454	100.0%	106	7.9%
クラウドサービス	874	64.9%	1,017	70.0%	143	16.4%
開発・導入サービス	374	27.8%	345	23.7%	-29	-7.8%
機器販売サービス	98	7.3%	91	6.3%	-7	-7.6%
売上原価	755	56.1%	733	50.5%	-21	-2.9%
売上総利益	591	43.9%	720	49.5%	128	21.7%
販売費及び一般管理費	444	33.0%	482	33.2%	37	8.4%
営業利益	147	10.9%	238	16.4%	91	61.9%
経常利益	140	10.4%	233	16.1%	93	66.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	96	7.2%	159	11.0%	62	65.1%

期初予想に対する達成率

クラウドサービスの収入により売上高は12期連続増収と堅調に推移

- ✓各サービスの売上は、期初計画を上回って着地。
- ✓原価は、機器販売サービス売上に伴う仕入やレンタル料等が増加。
- ✓結果、営業利益・経常利益ともに期初計画を大幅に上回り達成。

(単位：百万円、%)

	19.6期通期実績		19.6期通期予想 (期初予想)		達成率
	金額	構成比	金額	構成比	
売上高	1,454	100.0%	1,304	100.0%	111.5%
クラウドサービス	1,017	70.0%	969	74.3%	104.9%
開発・導入サービス	345	23.7%	278	21.3%	124.0%
機器販売サービス	91	6.3%	56	4.2%	163.0%
売上原価	733	50.5%	707	54.2%	103.8%
売上総利益	720	49.5%	597	45.8%	120.6%
販売費及び一般管理費	482	33.2%	430	33.0%	111.9%
営業利益	238	16.4%	166	12.7%	143.0%
経常利益	233	16.1%	165	12.7%	140.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	159	11.0%	105	8.1%	150.7%

貸借対照表ハイライト

(単位：百万円)

	18.6期	19.6期	増減額		18.6期	19.6期	増減額
流動資産	513	1,044	530	流動負債	236	233	-3
固定資産	188	236	47	固定負債	14	4	-10
有形固定資産	25	22	-3	負債合計	251	237	-14
無形固定資産	140	189	49	純資産	450	1,042	592
投資その他資産	22	24	1	株主資本	451	1,044	593
				その他の包括利益 累計額	0	-1	0
資産合計	701	1,280	578	負債純資産合計	701	1,280	578

流動資産増加要因

- ・売上増加及び公募増資による現預金の増加

固定資産増加要因

- ・主力製品「ロジザードZERO」のバージョンアップによるソフトウェア仮勘定への計上が増加

流動負債減少要因

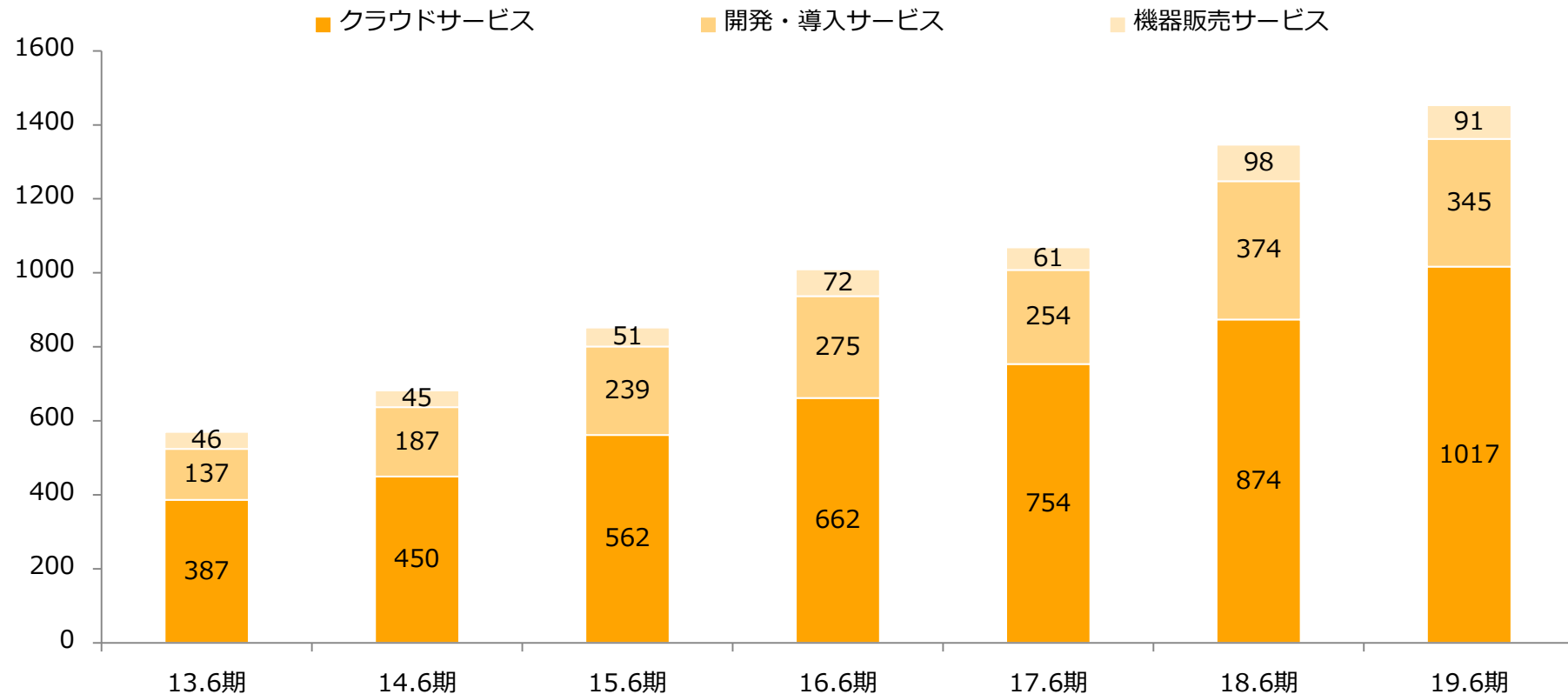
- ・株式公開費用を計上したことによる未払金の減少

純資産増加要因

- ・公募増資による資本金、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

サービス別売上高推移

(単位：百万円)



営業利益	22	60	60	76	89	147	238
経常利益	19	56	58	74	87	140	233

注：15.6期までは単体、16.6期以降は連結

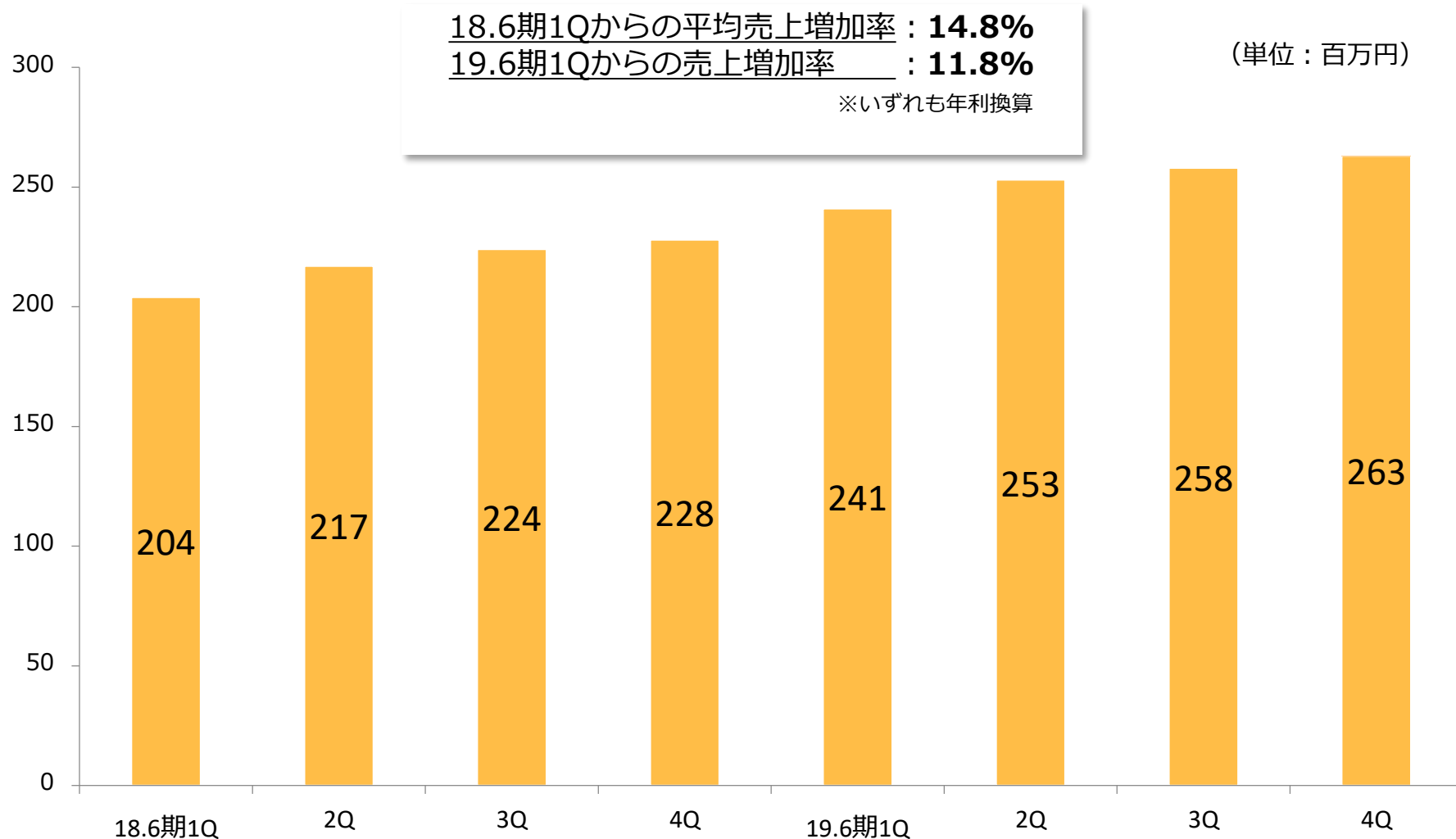
サービス別粗利率の推移

- ✓ クラウドサービスの粗利益は上期業績連動賞与の増額による影響はあったが、アカウント増につれて良化した。
- ✓ 開発・導入サービスは前期に比べ、採算性の良い案件で、且つ将来につながる先行投資的な案件に取り組んだ。

(単位：百万円、%)

	クラウドサービス						開発・導入サービス						機器販売サービス					
	18.6期	19.6期1Q	19.6期2Q	19.6期3Q	19.6期4Q	19.6期累計	18.6期	19.6期1Q	19.6期2Q	19.6期3Q	19.6期4Q	19.6期累計	18.6期	19.6期1Q	19.6期2Q	19.6期3Q	19.6期4Q	19.6期累計
売上	874	241	253	258	263	1,017	374	134	81	52	76	345	98	22	23	25	19	91
売上原価	399	105	126	115	117	464	284	76	45	41	44	207	71	15	18	17	10	61
粗利	474	136	127	142	146	552	90	58	36	11	32	137	26	7	4	7	9	29
粗利率	54.3%	56.3%	50.1%	55.1%	55.6%	54.3%	24.0%	43.3%	44.3%	21.4%	41.8%	39.9%	27.3%	34.4%	20.5%	30.4%	48.4%	32.8%

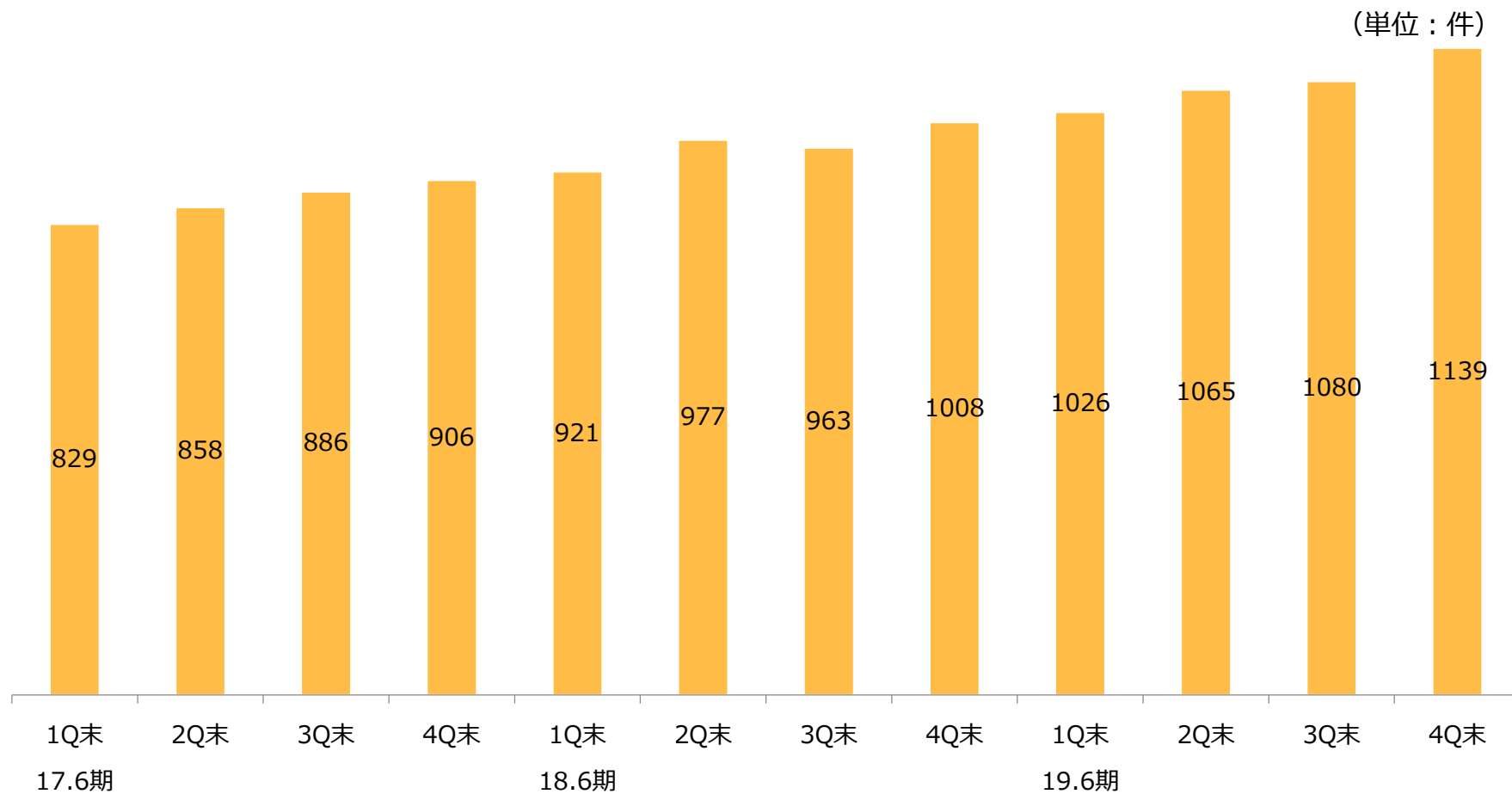
クラウドサービス売上高推移



* 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

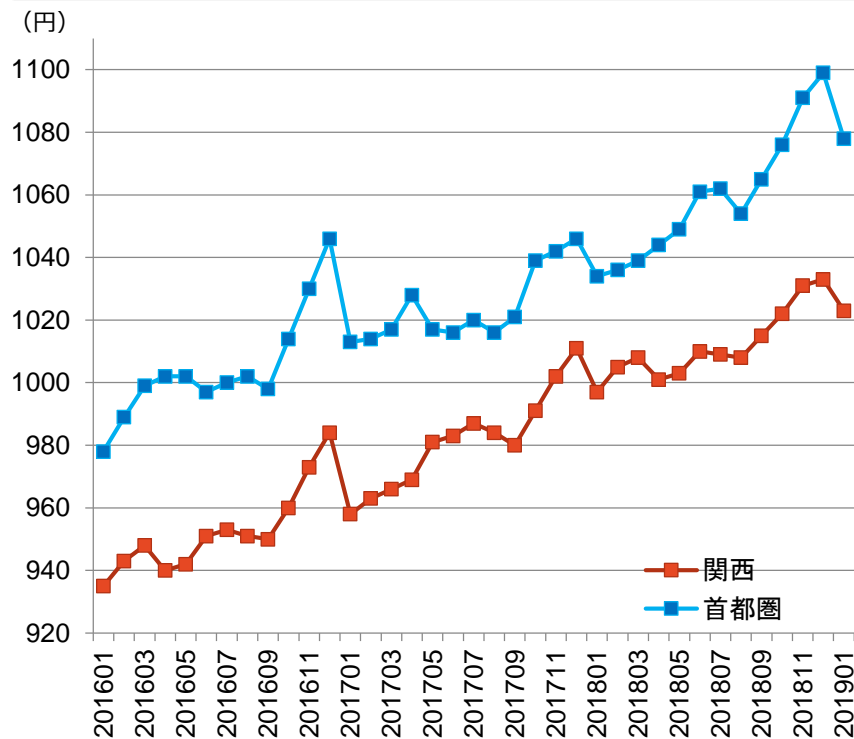
✓ 新規アカウントの獲得は、第4四半期も堅調に推移。



4. 中期経営計画

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

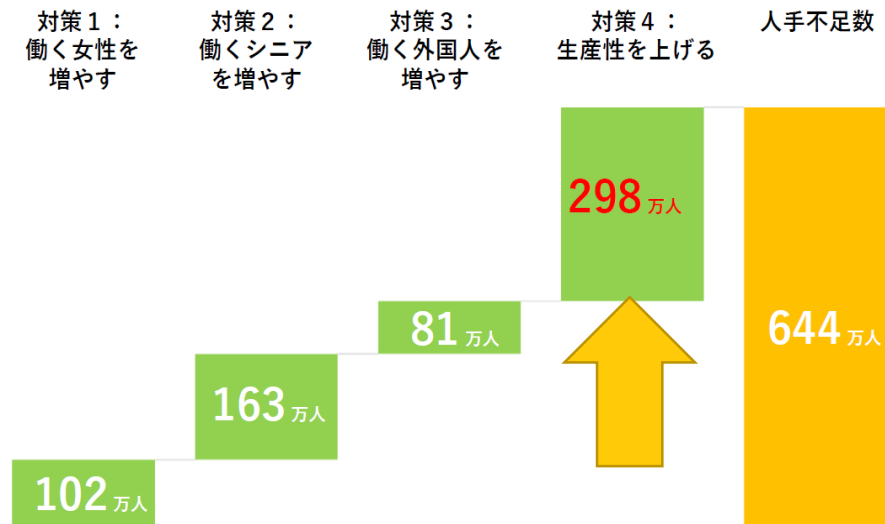
人手不足による賃金コストの上昇



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

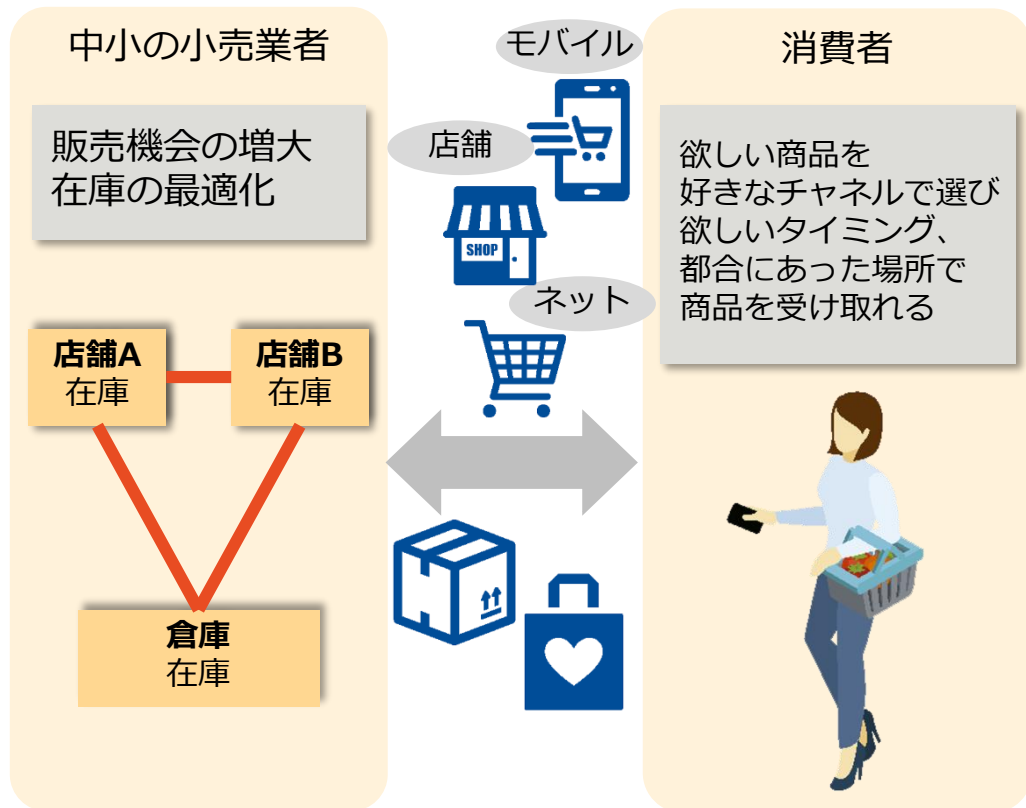
644万人の人手不足をどう埋めるか？



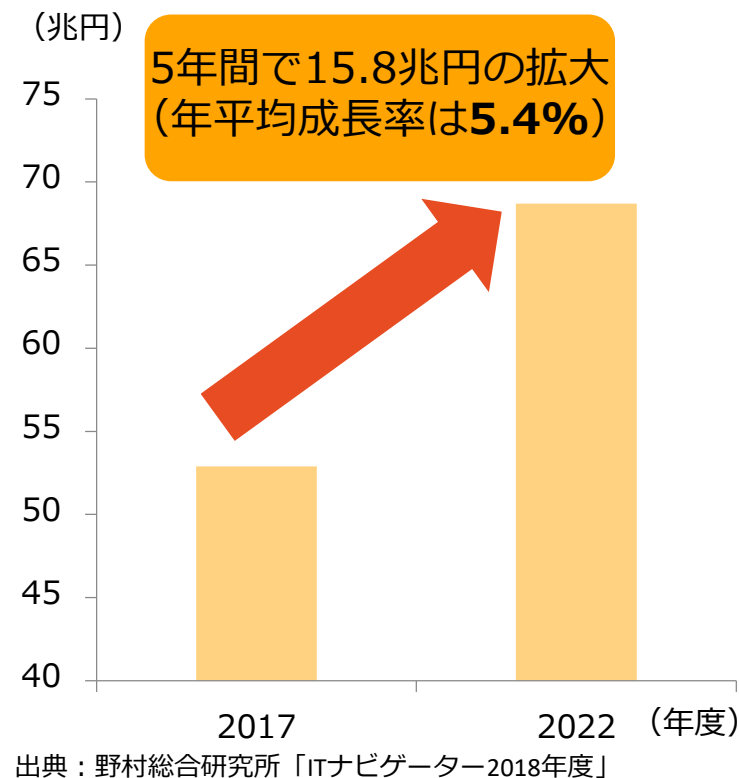
出典：パーソル総合研究所・中央大学「労働市場の未来推計2030」

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、
オムニチャネルシステムの必要性が見込まれる
オムニチャネル市場は年5.4%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



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

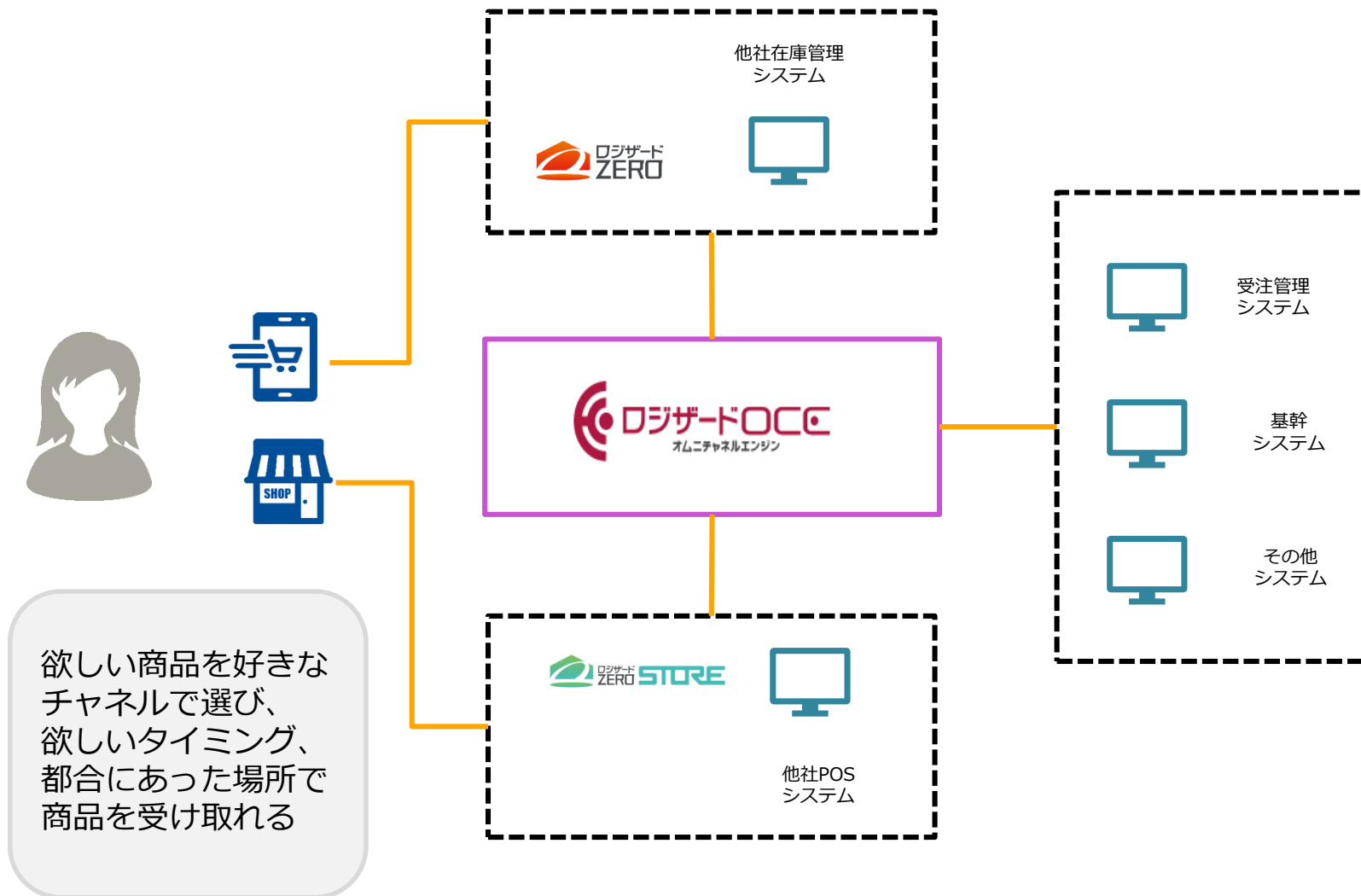
他社製品との
API連携

製品の機能拡充

その他etc.



O2Oへの対応 (Online to Offline)



- ✓ 効果の見える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	20.6期	21.6期	22.6期
広告宣伝費	21,616	44,338	45,858	48,858

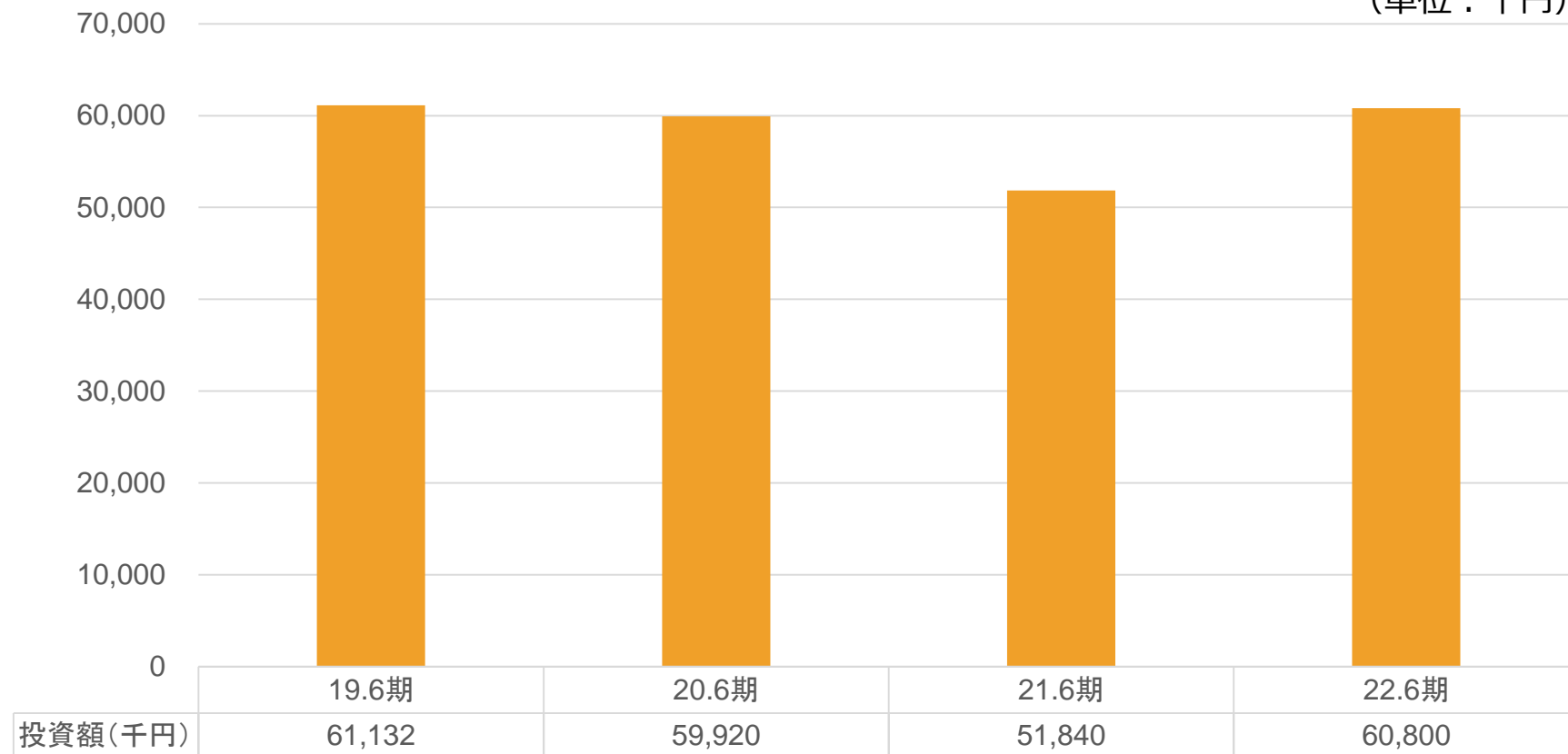


投資計画 1 製品開発

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)



投資計画 2 人的投資

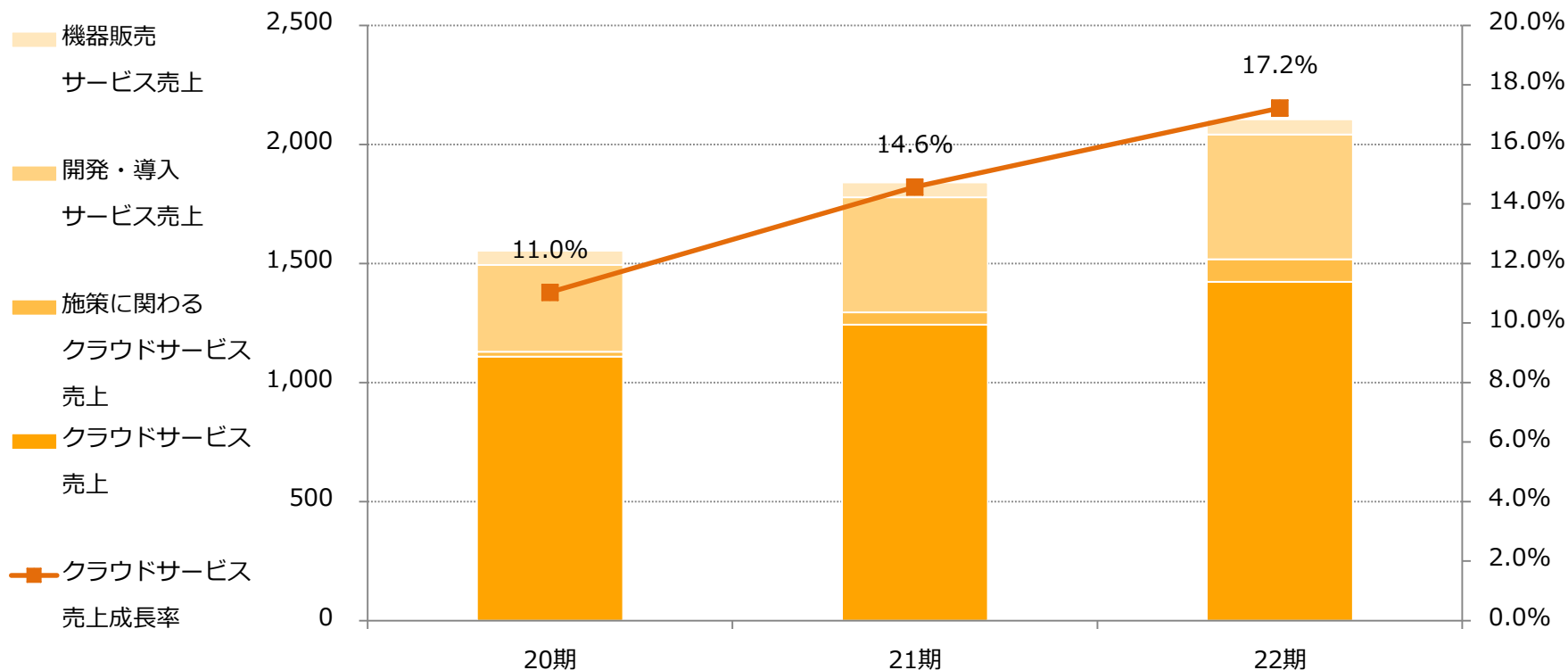
- ✓ 採用マーケットは引き続きタイトな市場であると想定。
- ✓ 新規採用者向けの研修に加え、階層別研修、業務別専門研修を実施

(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	78	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、%)

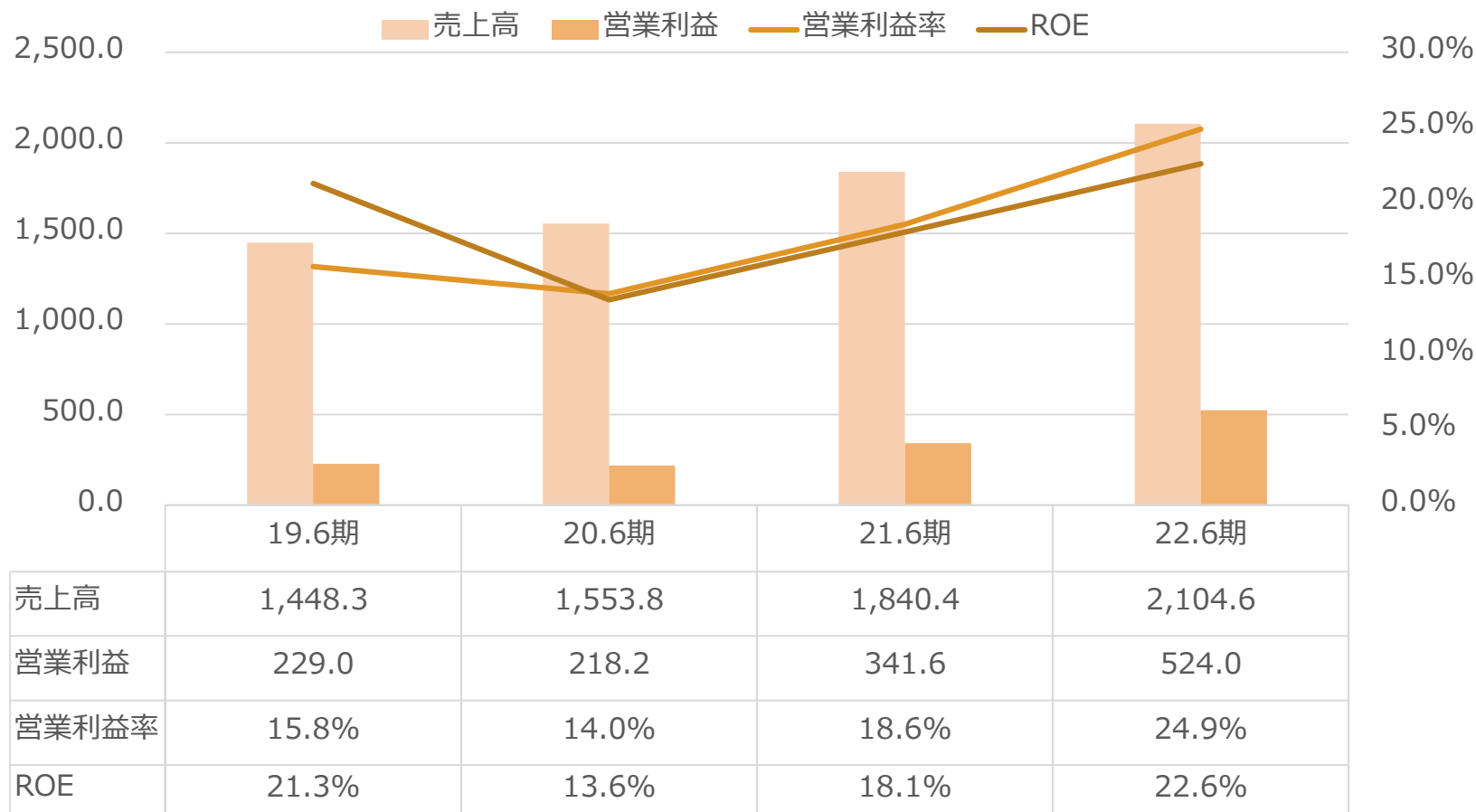


	20期	21期	22期
クラウドサービス売上	1,129	1,294	1,517
そのうち、施策に関わるクラウドサービス売上	(21)	(50)	(94)
開発・導入サービス	364	483	524
機器販売サービス	59	63	63

中期経営計画 連結業績目標

- ✓ 売上は従来のサービス展開を継続して伸ばしながら、ロジガード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

会社名	ロジザード株式会社
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（2019年6月30日現在）
従業員数	77名（連結、2019年6月30日現在）



代表取締役社長
金澤 茂則

「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

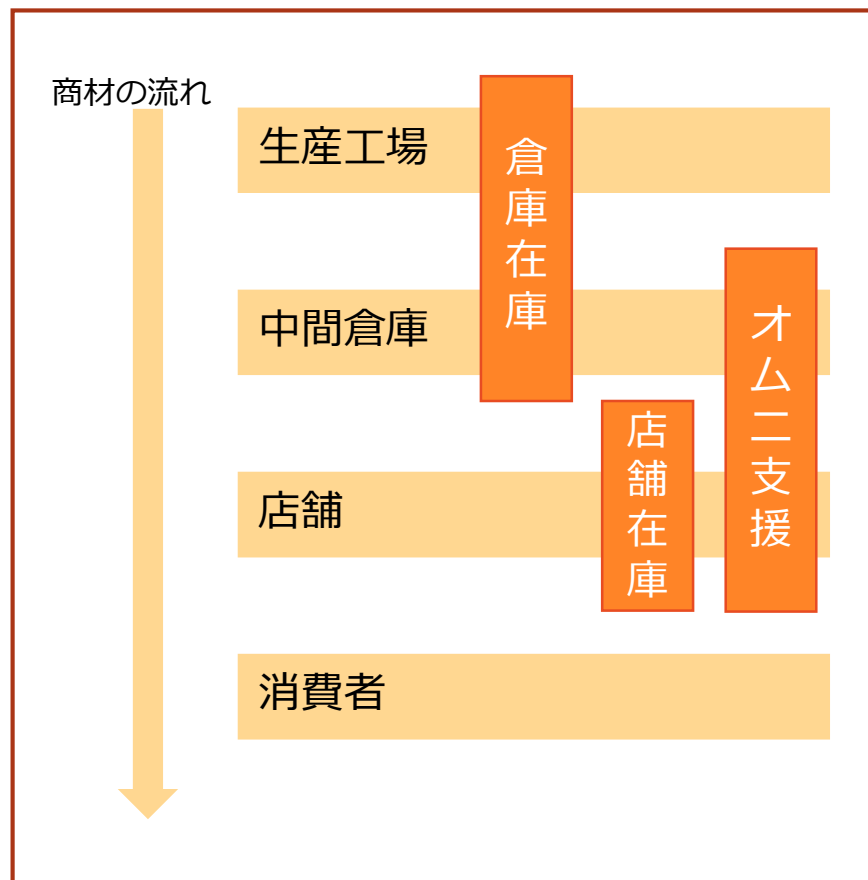
■ オムニチャネル支援システム

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

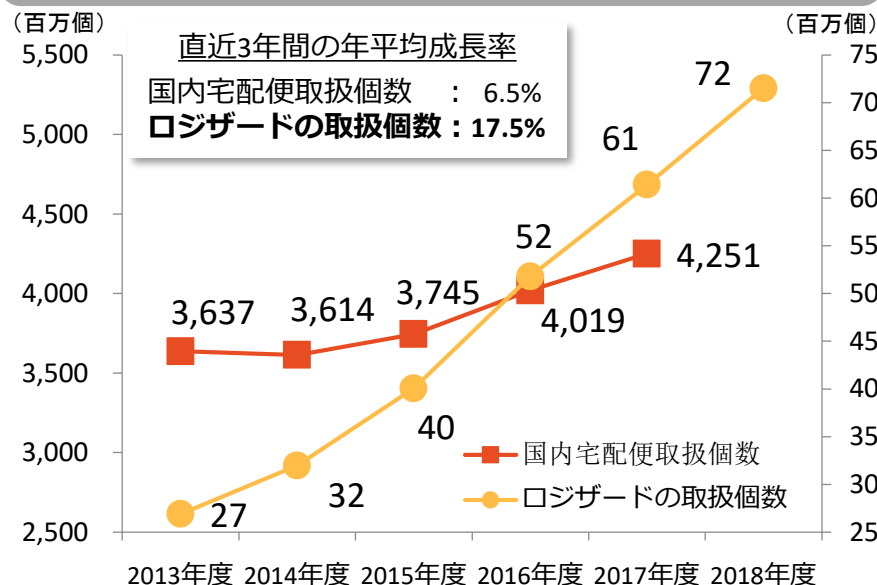


当社のクラウドサービスについて



EC市場や宅配便の伸びを上回る成長

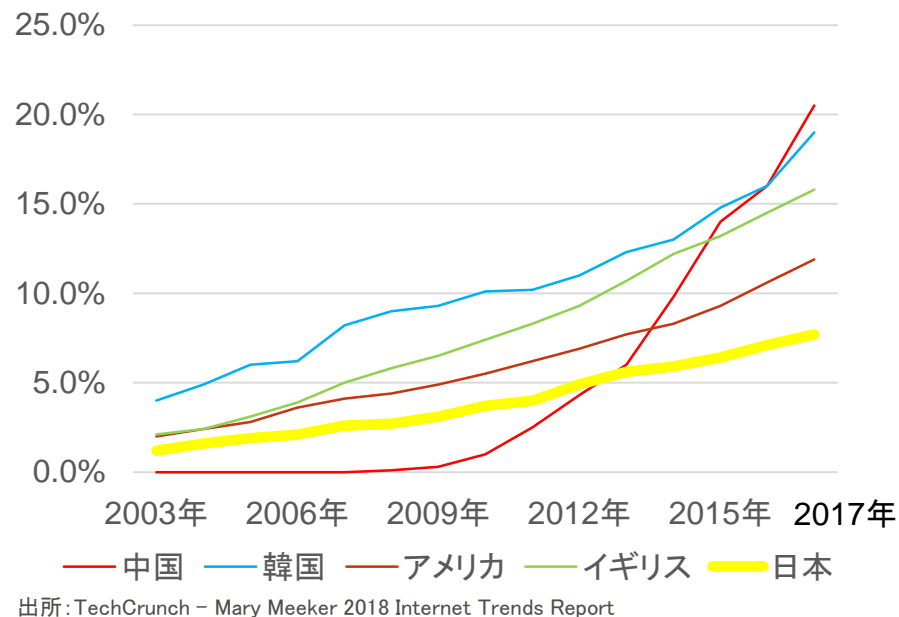
国内宅配便取扱個数（左軸）と ロジガードの取扱個数（右軸）



出所:国土交通省HP「平成29年度 宅配便取扱実績について」

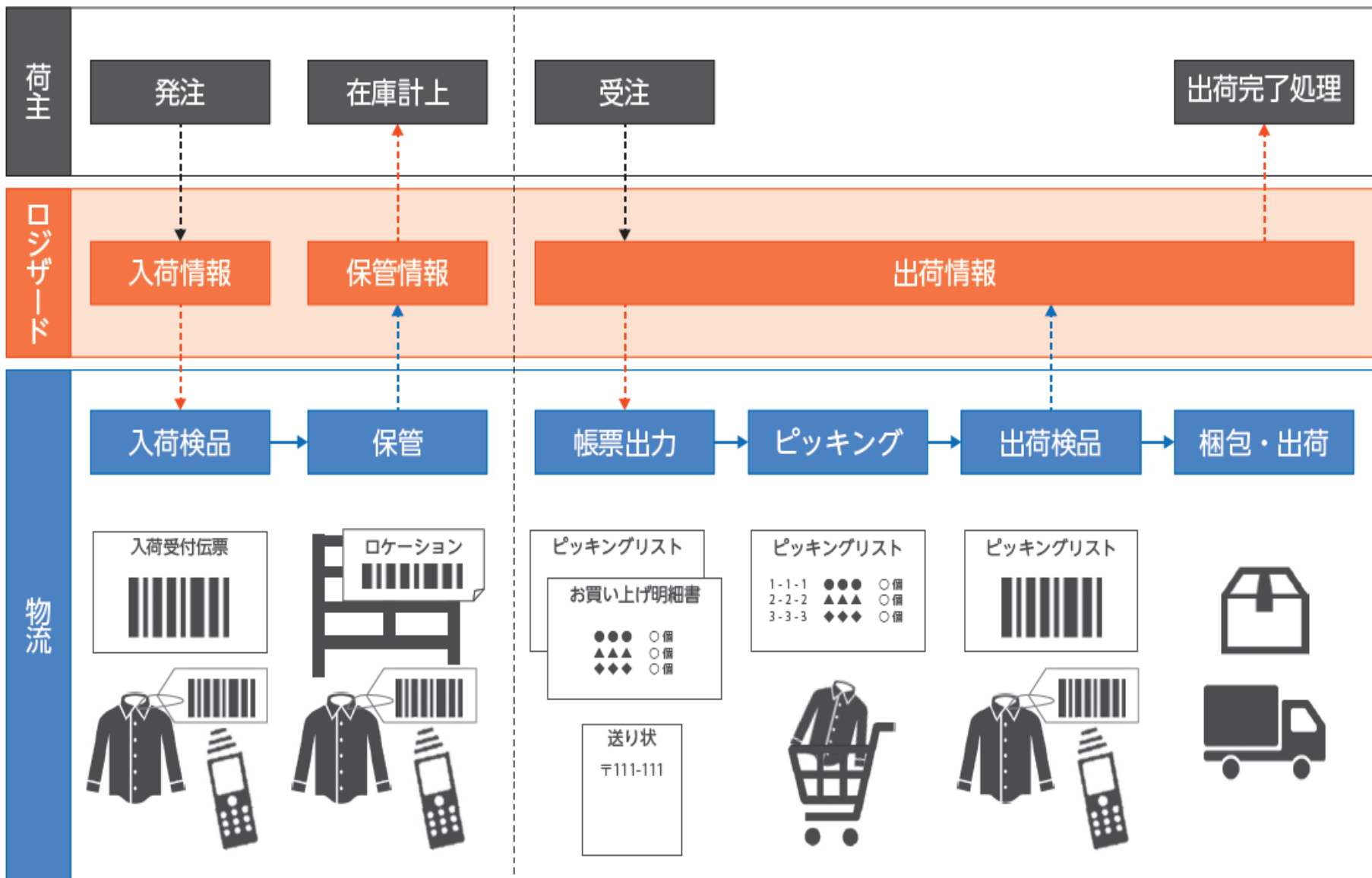
注:国内宅配便取扱個数は3月期、ロジガードの取扱個数は6月期

世界のEC化率

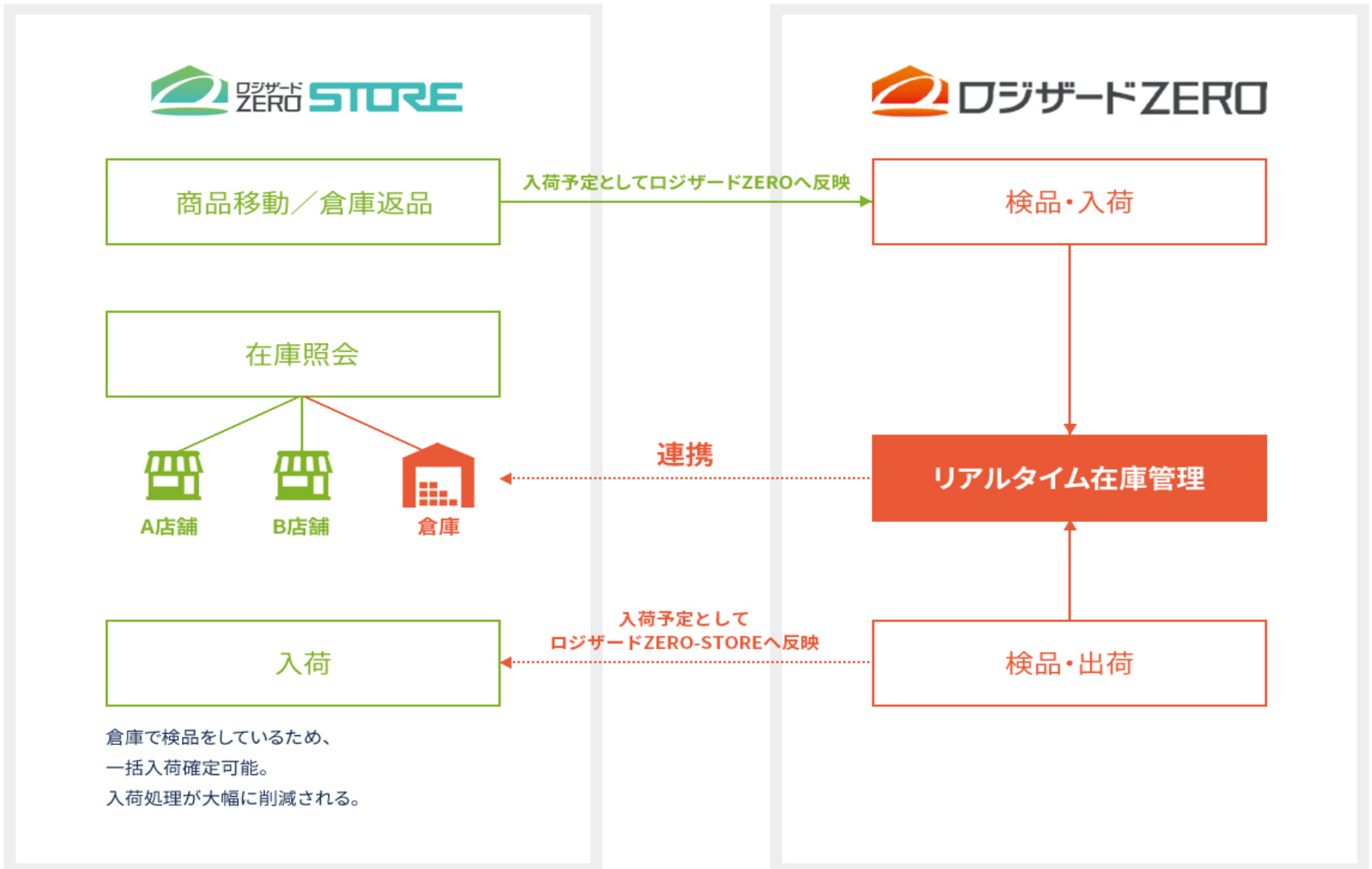


2017年における日本のEC化率は10%未満であり
先進国のEC化率水準を見ると市場はさらなる拡大が予想される

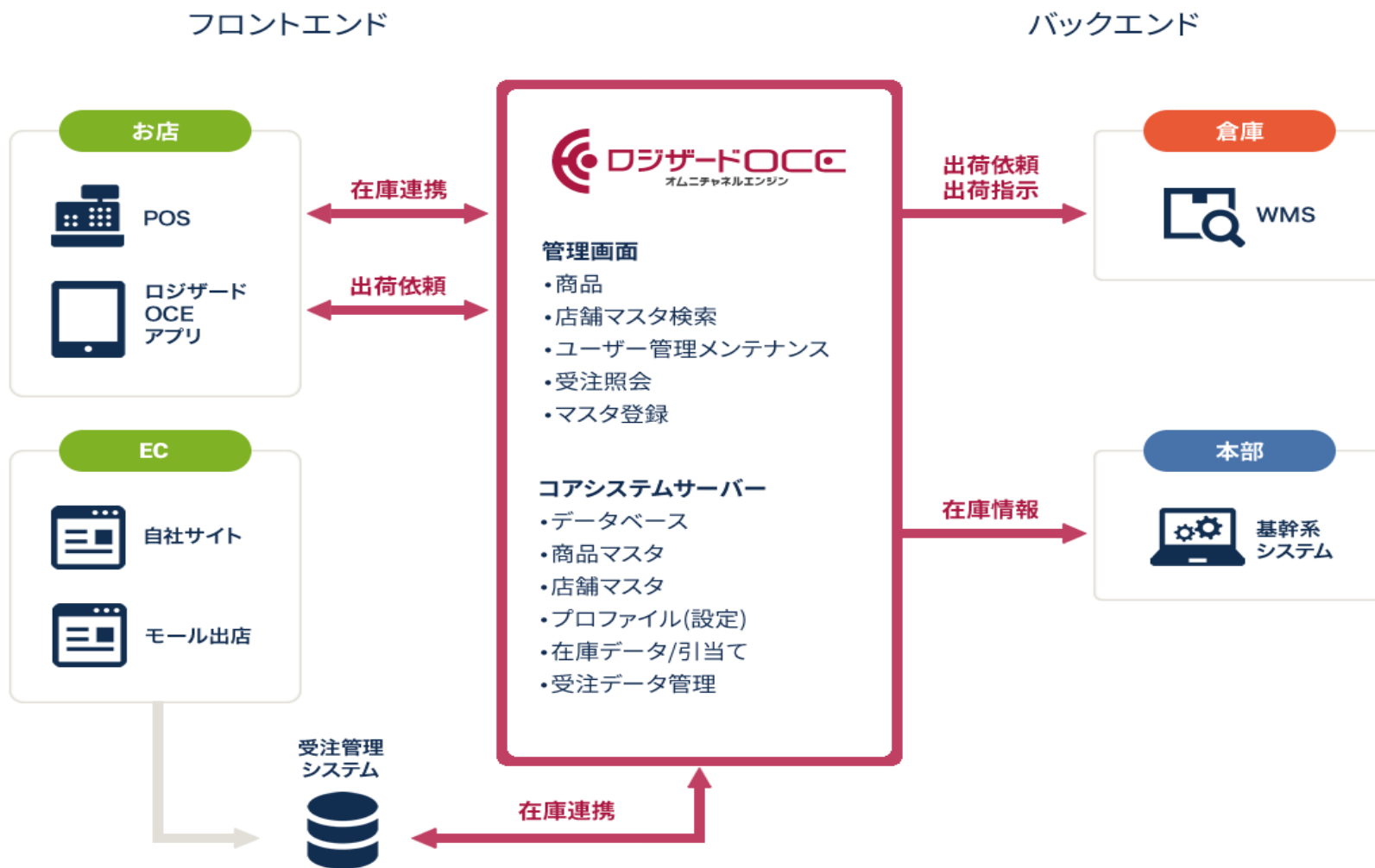
倉庫在庫管理システム「ロジガードZERO」



店舗在庫管理システム「ロジガードZERO-STORE」

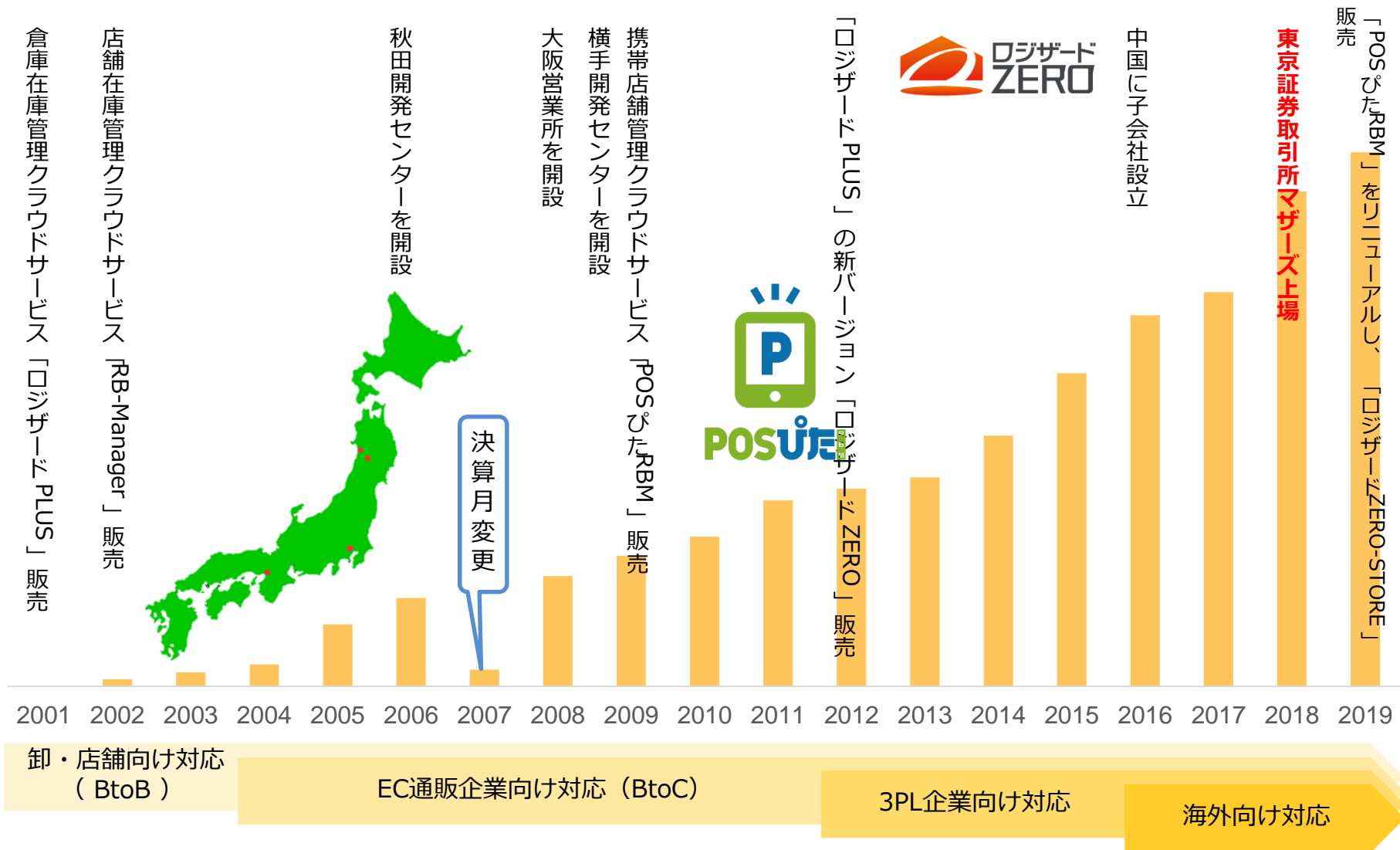


オムニチャネル支援システム「ロジガードOCE」



設立

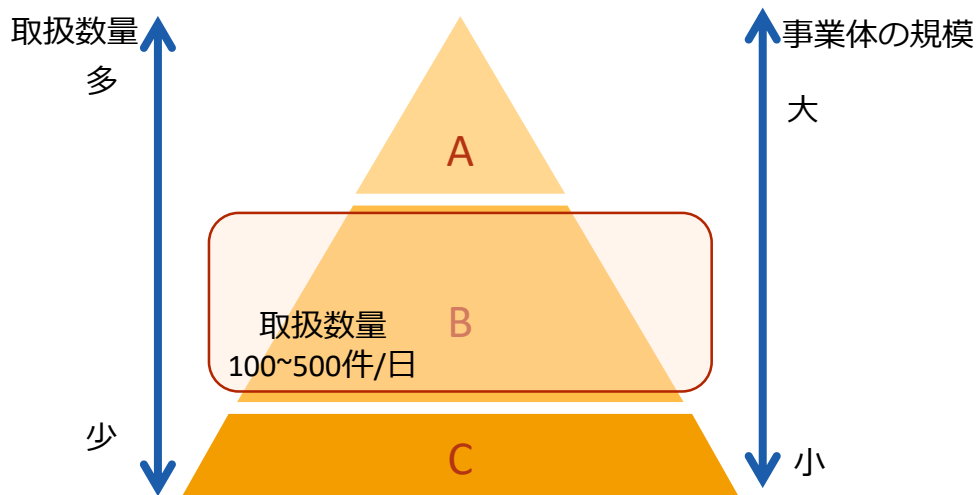
※グラフは各年度の売上高 2015年度までは単体、2016年度以降は連結



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

ロジガードの特徴



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	△	×	×

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

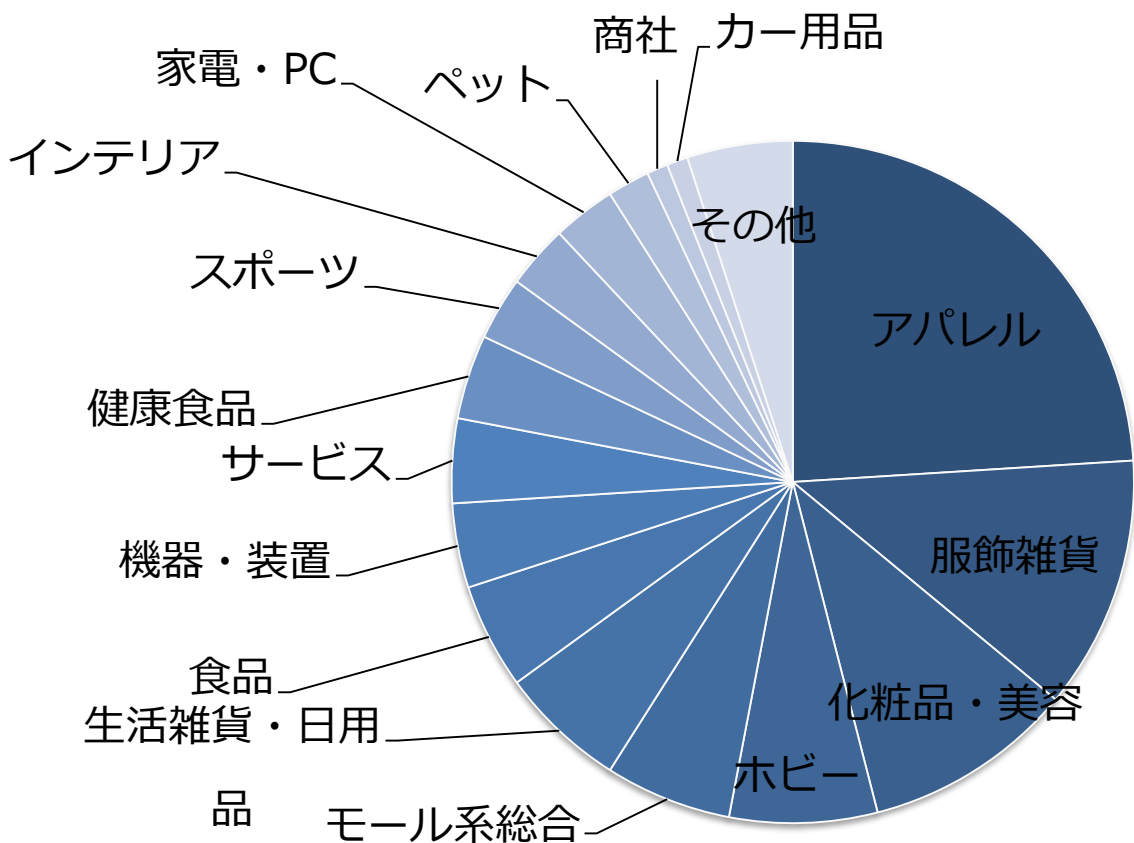
高サービス

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

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



海外での利用

- ✓ 中国
- ✓ 台湾
- ✓ タイ
- ✓ ベトナム
- ✓ マレーシア
- ✓ シンガポール

- ◆ 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