

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
第2四半期決算説明資料

- ✓ サマリー … [P3](#)
- ✓ 1. 上期における取組状況 … [P4](#)
- ✓ 2. 2020年6月期 第2四半期決算概要 … [P10](#)
- ✓ 3. 中期経営計画 … [P18](#)
- ✓ 4. 事業概況 … [P29](#)

✓ 今期施策を着実に実行

- AGV（物流ロボット）との機能連携を推進
- 「ロジガードZERO-STORE」の展開
- 他社物流アプリケーションとの機能連携

✓ クラウドサービスは計画を上回り積み上げ

- Q2累計559百万円：前年同期比 約12.8%増

A worker wearing a white long-sleeved shirt, a blue safety harness, and a blue hard hat is shown from the side. The worker is holding a handheld electronic device, possibly a PDA or a rugged smartphone, and appears to be using it. The background is a blurred construction site with a grid-like structure, possibly a rebar or formwork. The overall image has a light, semi-transparent overlay.

1. 上期における施策取組状況

1. 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



Q1・Q2

AGV連携機能
上海でAGV導入センター稼働開始

他社AGVとも
連携機能の開発推進中

Q3以降継続取組

RFIDとの連携

様々な物流ロボットとの連携

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

消費税軽減税率対応

J.A.D 宅配急便

他社製品とのAPI連携

製品の機能拡充

その他etc.

2. 新たなECトレンドへの対応

JAD宅配急便事業を提供するCROOZ EC Partners株式会社 と事業提携



- ✓ ロジガードZEROの標準機能として連携し、大手運送会社様以外の、新しい配送選択肢を求めるロジガードZERO利用ユーザ様を支援。
- ✓ 「JAD宅配急便」は23区内の配送エリアに特化した配送サービス。
エリアを絞り配送効率を高めることで、さまざまなパートナー企業の荷物を混載し共配を実現することで、1配送あたりの配送コスト最適化を目指している。

※プレスリリースの詳細については、[こちら](#)を参照ください。

⇒ <https://www.logizard.co.jp/news/2020/01/crooz-ec-partners-jad.html>

3. 販売プロモーション活動



【20.6期Q2活動実績】

- ✓ 「ロジガード秋祭り」として、当社製品のユーザー企業様、パートナー企業様との懇親会を開催。
- ✓ 「第1回 関西物流展」に出展。

物流事業者やマテハン機器メーカー、物流システム事業者を中心に230社が出展し、3日間で合計20,654名の来場者。



【20.6期Q3以降活動予定】

- ✓ 「第5回 ロジガード物流セミナー2020春」開催

「O2O・オムニチャネル」をテーマに大規模セミナーの開催を予定。

詳細は当社HPにて掲載。→

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



4. 人員の拡充状況

| | 20.6期予定 | Q1採用実績 | Q2採用実績 |
|--------|---------|--------|--------|
| システム部門 | 6名 | 1名 | 2名 |
| 部門計 | 54名 | 49名 | 50名 |
| 営業部門 | 3名 | 0名 | 2名 |
| 部門計 | 24名 | 21名 | 23名 |

【実績】

- ✓ Q3以降で既に入社予定者はシステム部門で1名。

【人材獲得チャネル】

- ✓ 入社実績のうち、4名は紹介会社経由、1名は社員紹介による入社。
- ✓ 入社予定者の1名は企業説明会経由での獲得。

【Q3以降の活動予定】

- ✓ 国際フォーラム等で開催される転職フェアに出展予定。
- ✓ 新卒者向けの合同説明会にブース出展予定。
- ✓ 人材紹介会社経由の募集は引き続き活動。

5. ISMS認証取得

✓弊社が提供するサービスをお客様が安心してご利用していただけるよう、ISMS認証を取得。





2. 2020年6月期 第2四半期決算概要

業績ハイライト

- ✓ 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12.8%増）
- ✓ 開発・導入サービスも、ほぼ計画通り推移（19.6期は特殊要因：18.6期仕掛繰越分寄与）
- ✓ コスト面では、採用活動が順調に進み、人件費が増加

（単位：百万円、%）

| | 19.6期Q2（累計） | | 20.6期Q2（累計） | | 増減 | |
|---------------------|-------------|--------|-------------|--------|-----|--------|
| | 金額 | 構成比 | 金額 | 構成比 | 増減額 | 増減率 |
| 売上高 | 757 | 100.0% | 783 | 100.0% | 25 | 3.3% |
| クラウドサービス | 495 | 65.4% | 559 | 71.4% | 63 | 12.8% |
| 開発・導入サービス | 215 | 28.4% | 164 | 21.0% | -50 | -23.6% |
| 機器販売サービス | 46 | 6.1% | 59 | 7.5% | 12 | 27.2% |
| 売上原価 | 387 | 51.2% | 410 | 52.4% | 22 | 5.8% |
| 売上総利益 | 369 | 48.7% | 372 | 47.5% | 2 | 0.7% |
| 販売費及び一般管理費 | 236 | 31.2% | 258 | 32.9% | 21 | 8.9% |
| 営業利益 | 132 | 17.5% | 114 | 14.6% | -18 | -13.8% |
| 経常利益 | 128 | 16.9% | 114 | 14.5% | -14 | -11.1% |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 88 | 11.6% | 76 | 9.8% | -11 | -12.8% |

通期予想に対する達成率

通期見込み通りに順調に推移

- ✓ 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Q2の年平均成長率15.2%) ※[27ページ](#)を参照
- ✓ 開発・導入サービスは、下期「ロジザードZERO-STORE」の開発・導入を見込み、計画通り
- ✓ コスト面では、採用活動が順調に進み、人件費が増加（予算対比：原価7.4百万円、販管費5.7百万円）
- ✓ また、広告宣伝費は、計画通りの進捗。3月に大型セミナーを開催予定。 ※[7ページ](#)を参照

(単位：百万円、%)

| | 20.6期Q2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 | 783 | 100.0% | 1,553 | 100.0% | 50.3% |
| クラウドサービス | 559 | 71.4% | 1,129 | 72.7% | 49.5% |
| 開発・導入サービス | 164 | 21.0% | 364 | 23.4% | 45.1% |
| 機器販売サービス | 59 | 7.5% | 59 | 3.8% | 99.2% |
| 売上原価 | 410 | 52.4% | 789 | 50.7% | 52.0% |
| 売上総利益 | 372 | 47.5% | 764 | 49.2% | 48.7% |
| 販売費及び一般管理費 | 258 | 32.9% | 546 | 35.1% | 47.2% |
| 営業利益 | 114 | 14.6% | 218 | 14.0% | 52.3% |
| 経常利益 | 114 | 14.5% | 218 | 14.0% | 52.3% |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 76 | 9.8% | 152 | 9.7% | 50.4% |

貸借対照表ハイライト

(単位：百万円)

| | 19.6期 | 20.6期 Q2 | 増減額 | | 19.6期 | 20.6期 Q2 | 増減額 |
|---------|-------|-------------|-----|-----------------|-------|-------------|-----|
| 流動資産 | 1,044 | 1,091 | 47 | 流動負債 | 233 | 205 | -27 |
| 固定資産 | 236 | 250 | 14 | 固定負債 | 4 | 0 | -4 |
| 有形固定資産 | 22 | 23 | 0 | 負債合計 | 237 | 205 | -31 |
| 無形固定資産 | 189 | 204 | 14 | 純資産 | 1,042 | 1,136 | 94 |
| 投資その他資産 | 24 | 22 | -1 | 株主資本 | 1,044 | 1,138 | 94 |
| | | | | その他の包括利益 累計額 | -1 | -1 | 0 |
| 資産合計 | 1,280 | 1,342 | 62 | 負債純資産合計 | 1,280 | 1,342 | 62 |

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

流動負債減少要因

- ✓ 賞与支給、法人税支払いによる未払金の減少

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四半期純利益金の増加

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、%)

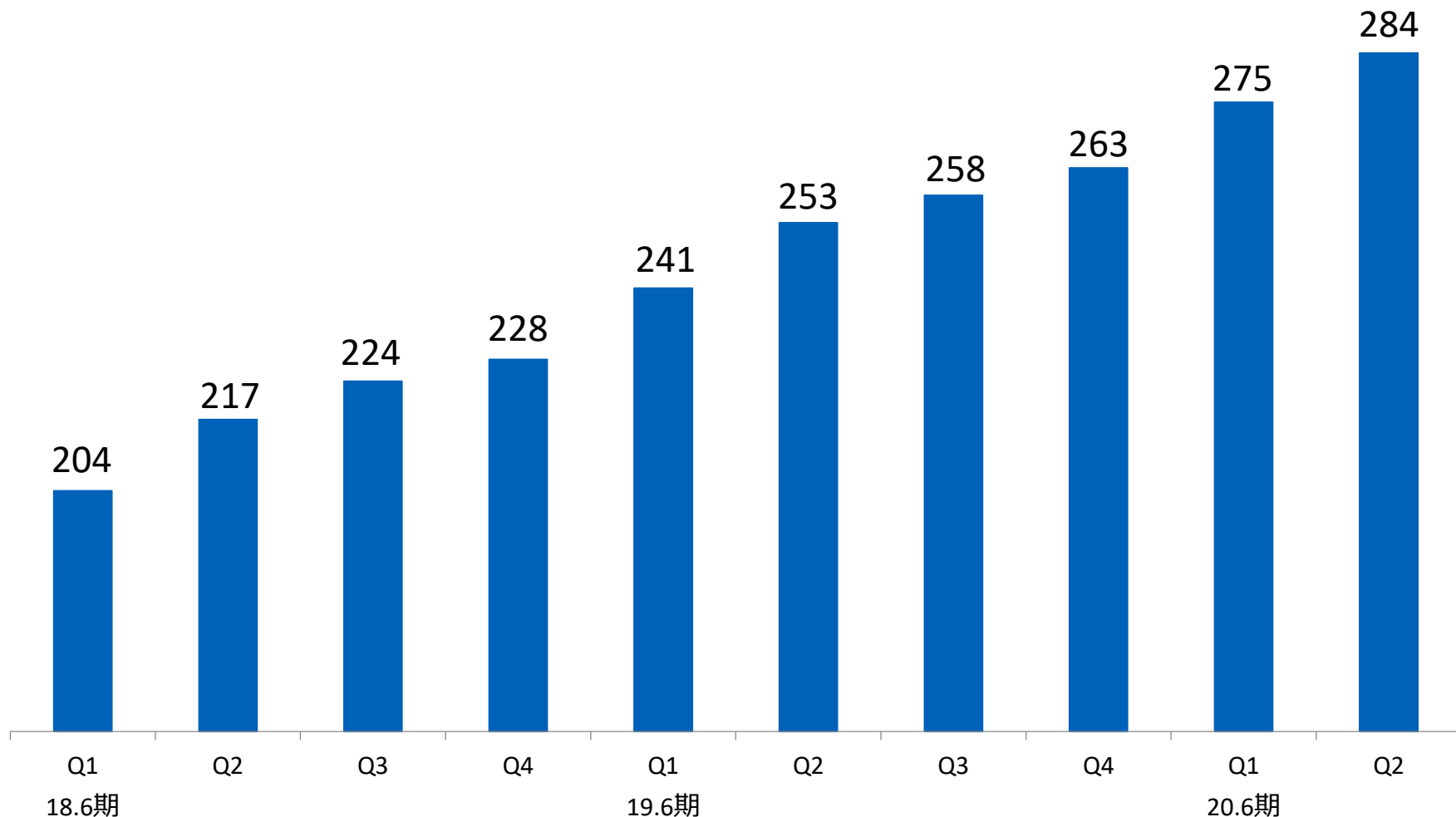
| | クラウドサービス | | | | | | | | 機器販売サービス | | |
|---------|----------|-------|------|------|-------|-------|------|------|----------|-------|-------|
| | 18.6期 | 19.6期 | | | | 20.6期 | | | 18.6期 | 19.6期 | 20.6期 |
| | 通期 | Q1 | Q2 | Q2累計 | 通期 | Q1 | Q2 | 累計 | 通期 | 通期 | Q2累計 |
| 売上 | 874 | 241 | 253 | 495 | 1,017 | 275 | 284 | 559 | 98 | 91 | 59 |
| 売上原価 | 399 | 105 | 126 | 232 | 464 | 128 | 132 | 260 | 71 | 61 | 45 |
| 粗利 | 474 | 136 | 127 | 263 | 552 | 146 | 151 | 298 | 26 | 29 | 13 |
| 粗利率 (%) | 54.3 | 56.3 | 50.1 | 53.1 | 54.3 | 53.4 | 53.2 | 53.3 | 27.3 | 32.7 | 23.3 |

| | 開発・導入サービス | | | | | | |
|---------|-----------|-------|------|------|-------|------|------|
| | 18.6期 | 19.6期 | | | 20.6期 | | |
| | 通期 | Q1 | Q2 | 通期 | Q1 | Q2 | 累計 |
| 売上 | 374 | 134 | 81 | 345 | 80 | 84 | 164 |
| 売上原価 | 284 | 76 | 45 | 207 | 48 | 55 | 104 |
| 粗利 | 90 | 58 | 36 | 137 | 31 | 28 | 60 |
| 粗利率 (%) | 24.0 | 43.3 | 44.3 | 39.8 | 39.1 | 34.2 | 36.6 |

- ✓ クラウドサービスは前期に比べ、原価部門の人員が増加したことにより、間接原価が増加したが、前期並みの利益率確保。
- ✓ 開発・導入サービスは「ロジガードZERO-STORE」のリリースに伴い、定常開発ではないカスタマイズ案件が増え、粗利率は前年同期比で低下。
- ✓ 機器販売サービスは、粗利の低い特殊機材の販売があり低下

月額利用料の積み上げは順調に推移

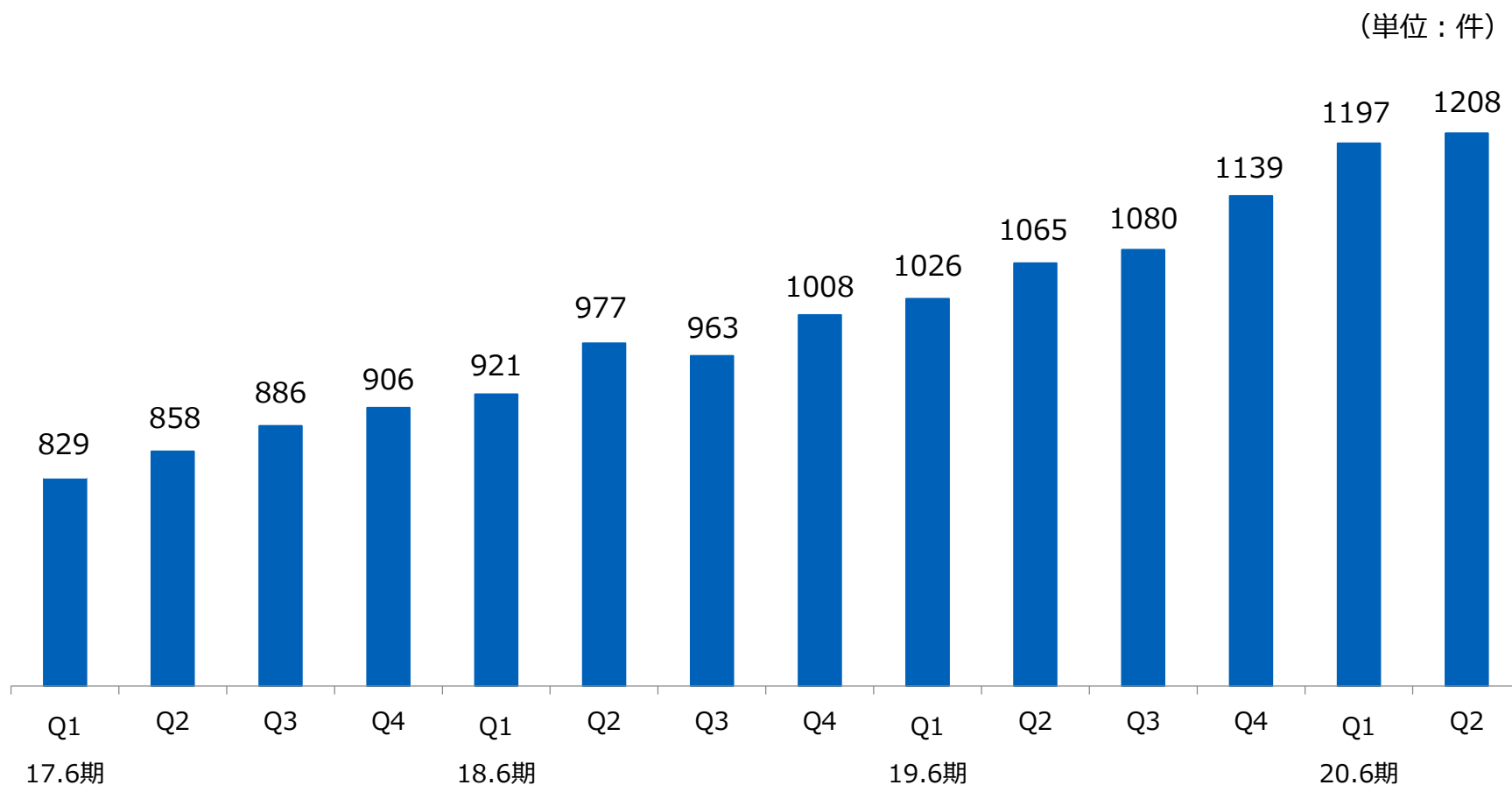
(単位：百万円)



* 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

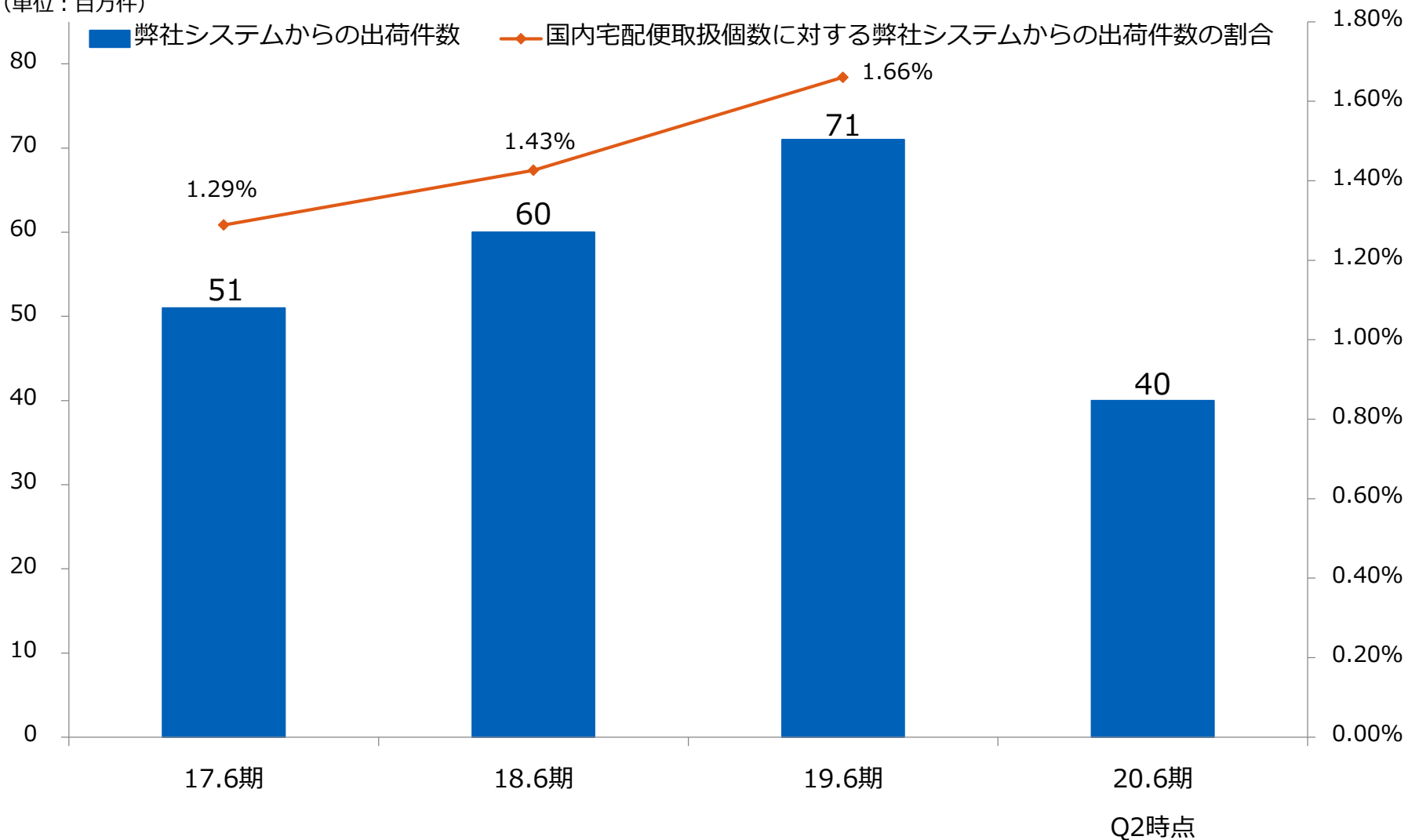
- ✓ 本四半期の10月は既存の倉庫・3PL会社経由の案件追加が鈍化、11月・12月では回復。
- ✓ 旧製品の「ロジザードPLUS」や「POSぴたRBM」ユーザーに対し、「ロジザードZERO」「ロジザードZERO-STORE」への乗り換え活動を開始。



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)



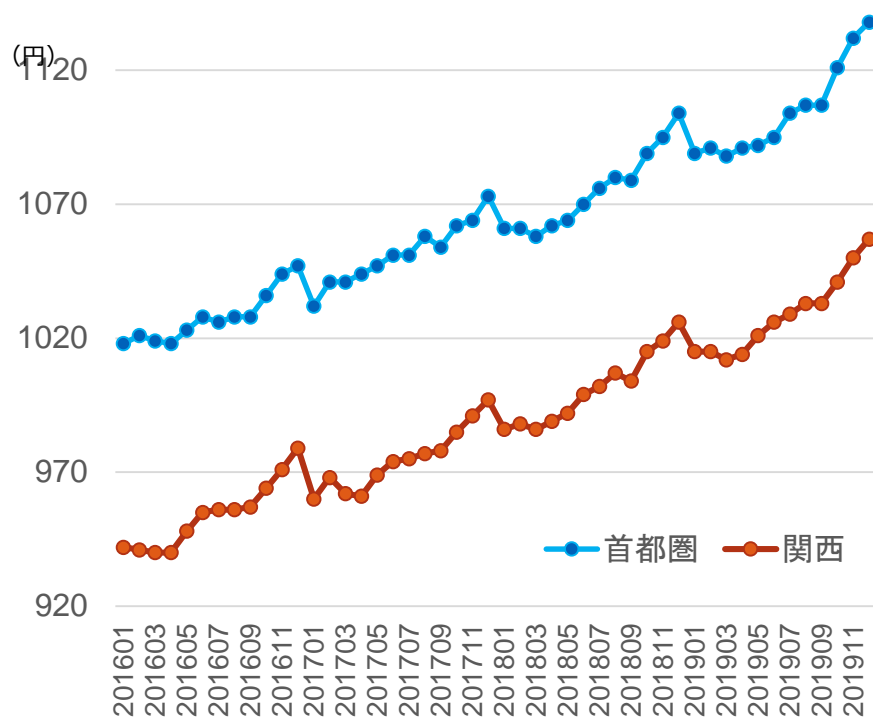
A worker wearing a white long-sleeved shirt, a blue safety harness, and a blue hard hat is shown from the side, looking down at a handheld electronic device. The background is a blurred construction site with scaffolding and rebar structures. The text '3. 中期経営計画' is centered in a blue rounded rectangle.

3. 中期経営計画

施策策定の社会的背景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

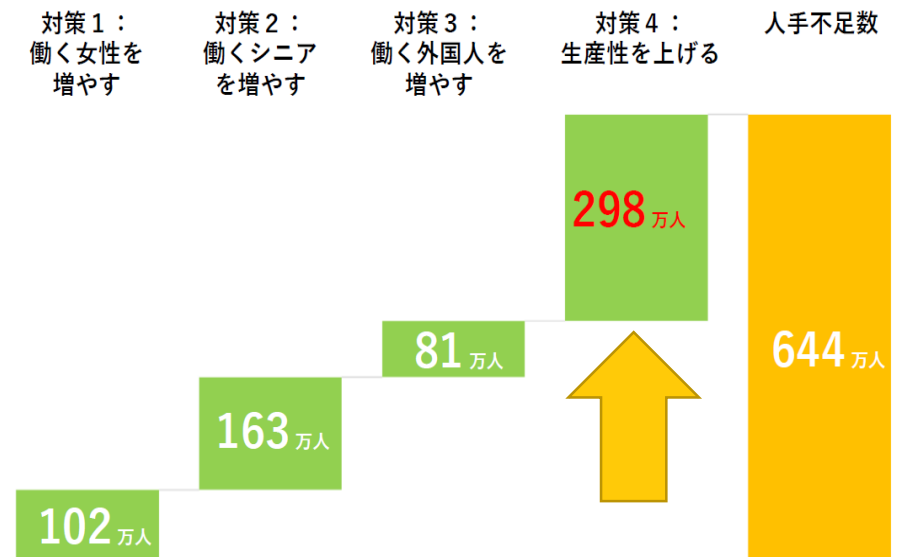
人手不足による賃金コストの上昇



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？

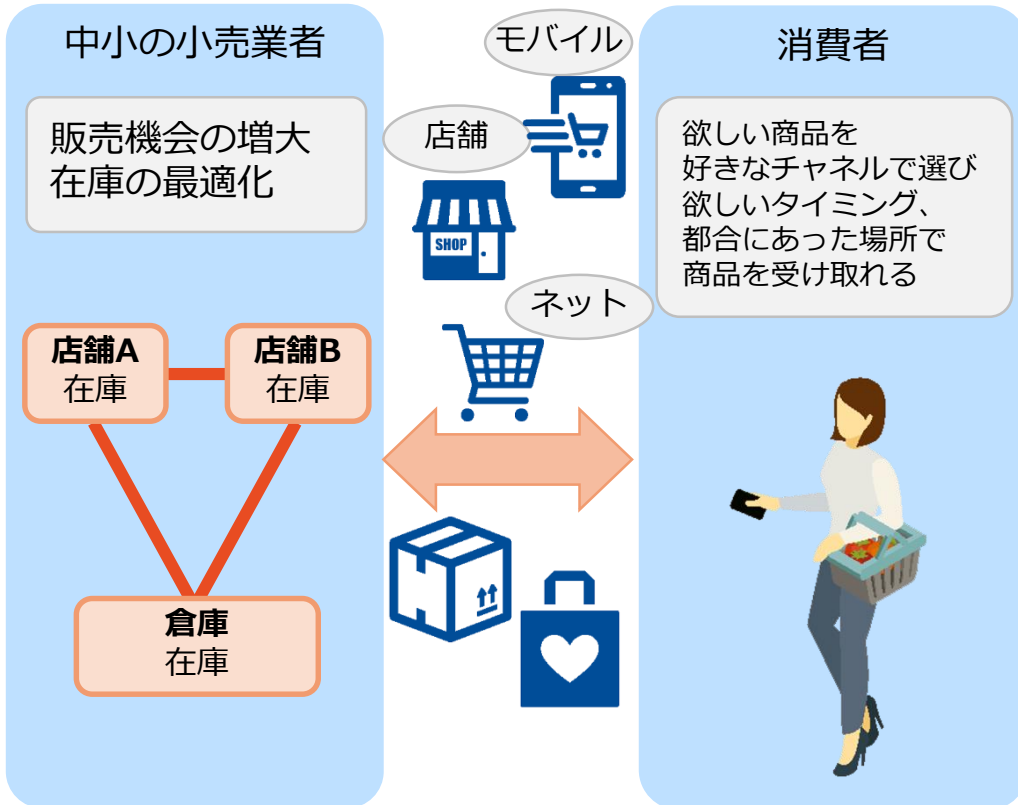


出典：パーソル総合研究所・中央大学「労働市場の未来推計2030」

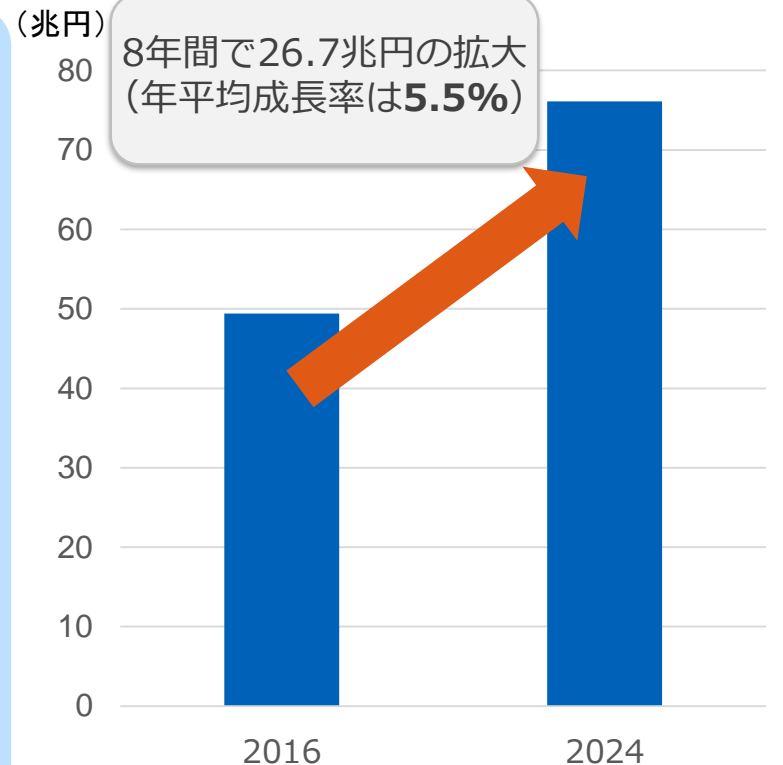
施策策定の社会的背景2

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とは



O2O市場規模



出典：野村総合研究所「ITナビゲーター」

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

NP後払い

新たなECトレンド
への対応

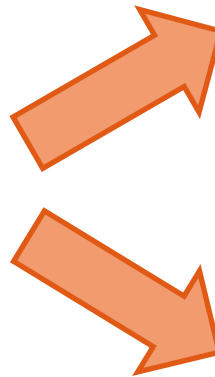
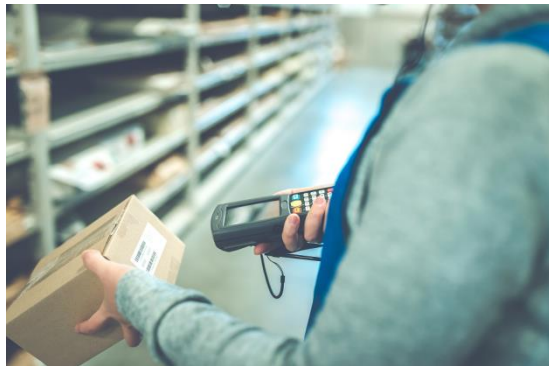
他社製品との
API連携

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

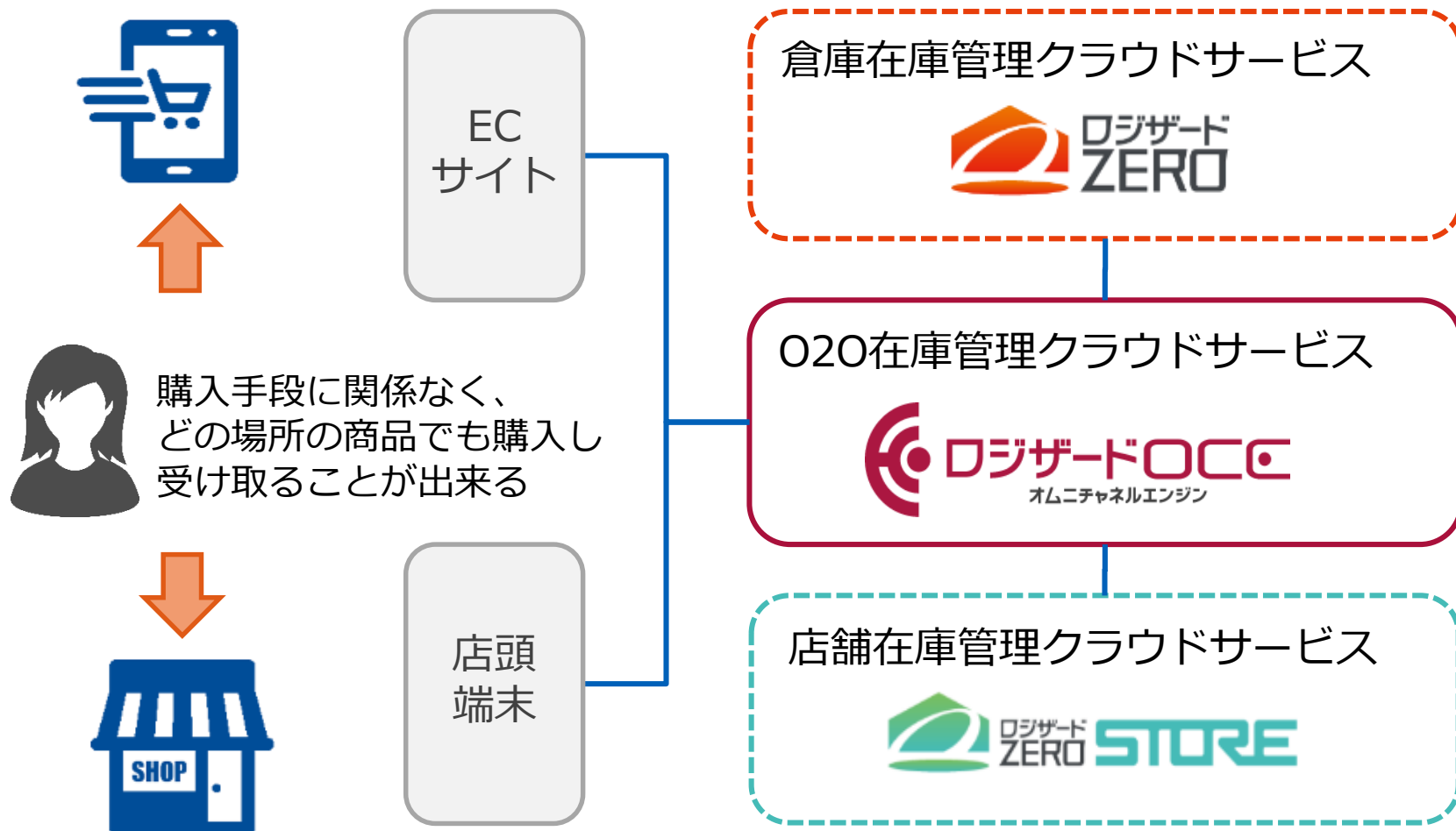
従来のバーコード活用に加え、



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



販売プロモーション活動

- ✓ 効果の見られる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)

| | 19.6期実績 | 20.6期 | 21.6期 | 22.6期 |
|--------|---------|--------|--------|--------|
| 製品開発費用 | 61,132 | 59,920 | 51,840 | 60,800 |

3年間合計 172,560千円



投資計画 2 人的投資

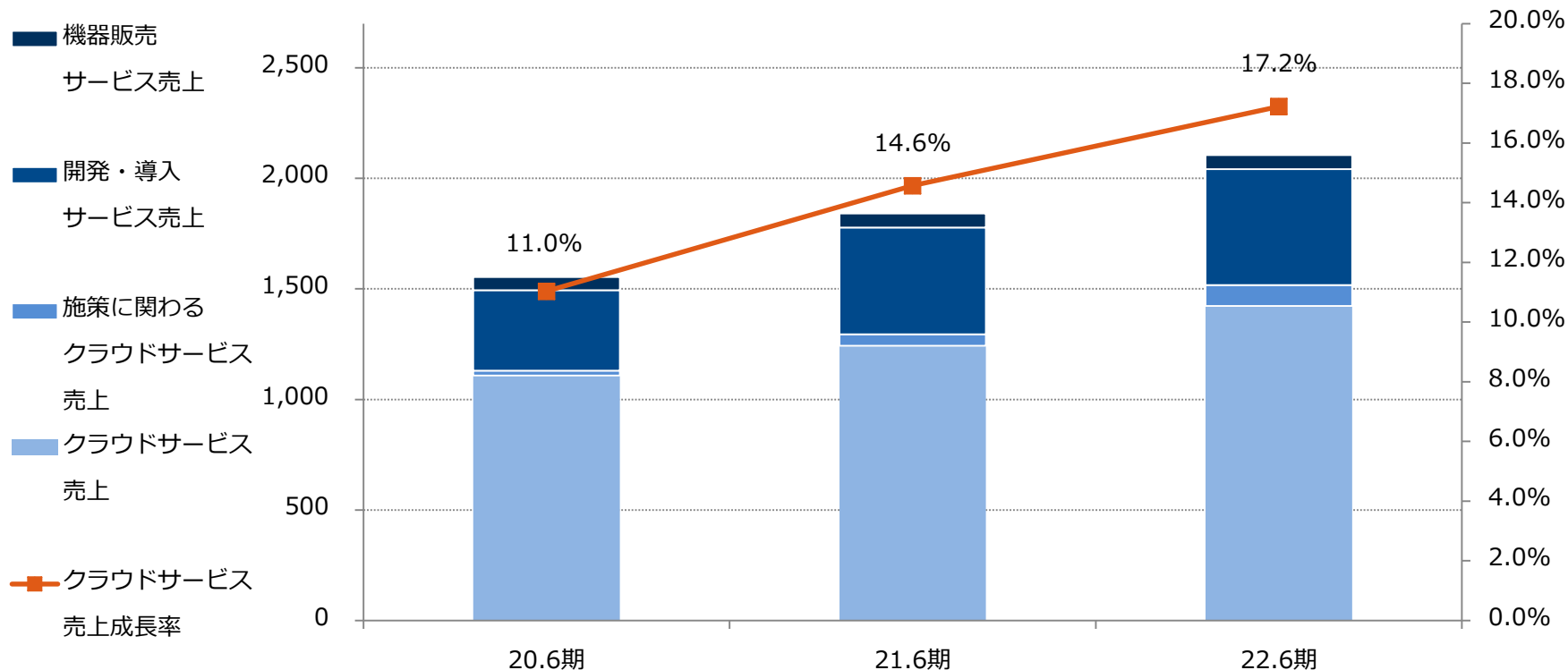
- ✓ 採用マーケットは引き続きタイトな市場であると想定。
- ✓ 新規採用者向けの研修に加え、階層別研修、業務別専門研修を実施

(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 | 77 | 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、%)

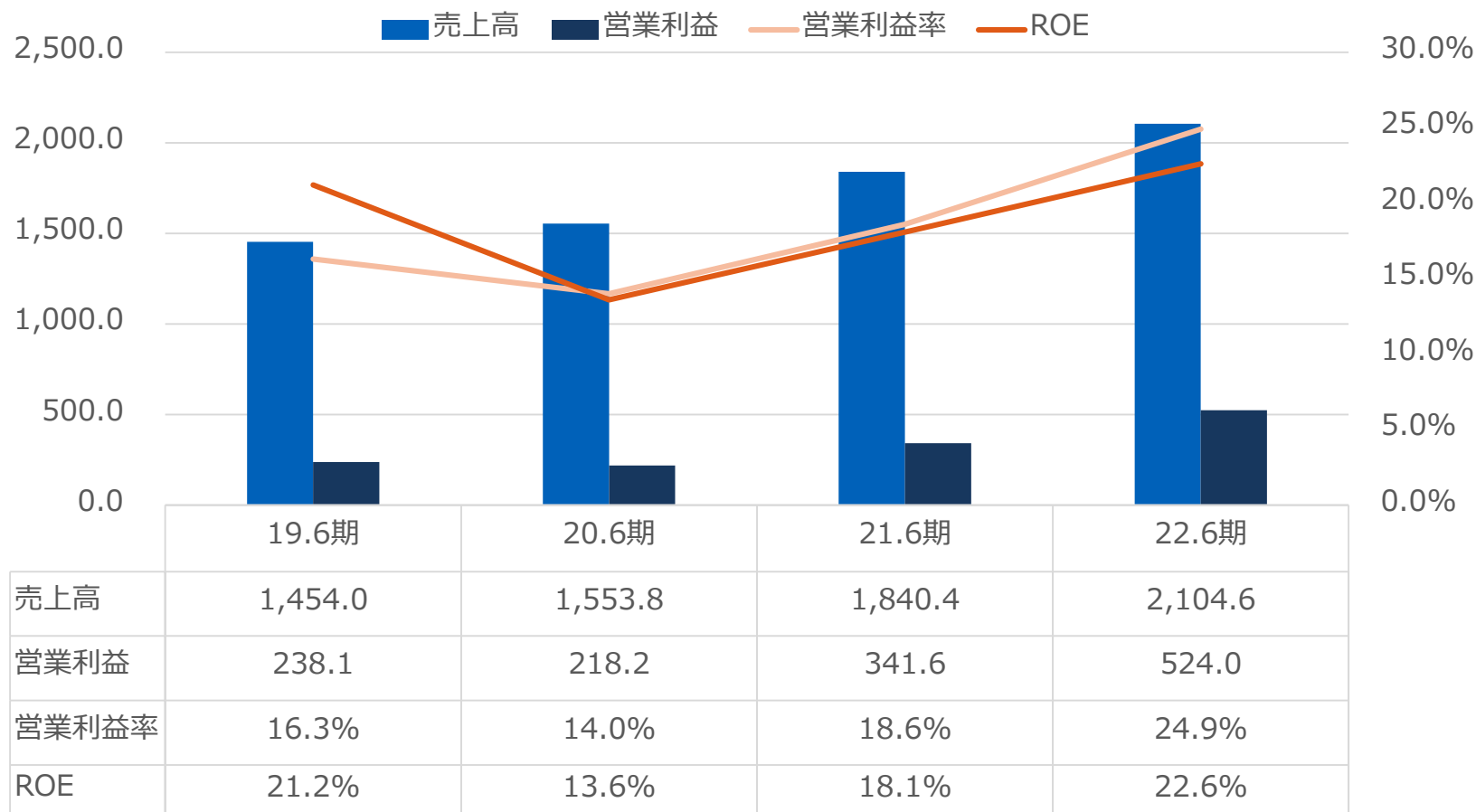


| | 20.6期 | 21.6期 | 22.6期 |
|-----------------------|-------|-------|-------|
| クラウドサービス売上 | 1,129 | 1,294 | 1,517 |
| そのうち、施策に関わるクラウドサービス売上 | (21) | (50) | (94) |
| 開発・導入サービス | 364 | 483 | 524 |
| 機器販売サービス | 59 | 63 | 63 |

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。

A worker wearing a white long-sleeved shirt, a blue cap, and a blue safety harness is shown from the side, looking down at a handheld device. The background is a blurred construction site with scaffolding and rebar structures. The text '4. 事業概況' is centered in a blue font within a rounded orange border.

4. 事業概況

会社概要

| | |
|-------|--|
| 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 | 299百万円（2019年12月31日現在） |
| 従業員数 | 81名（連結、2019年12月31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 |
| ■ 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 |



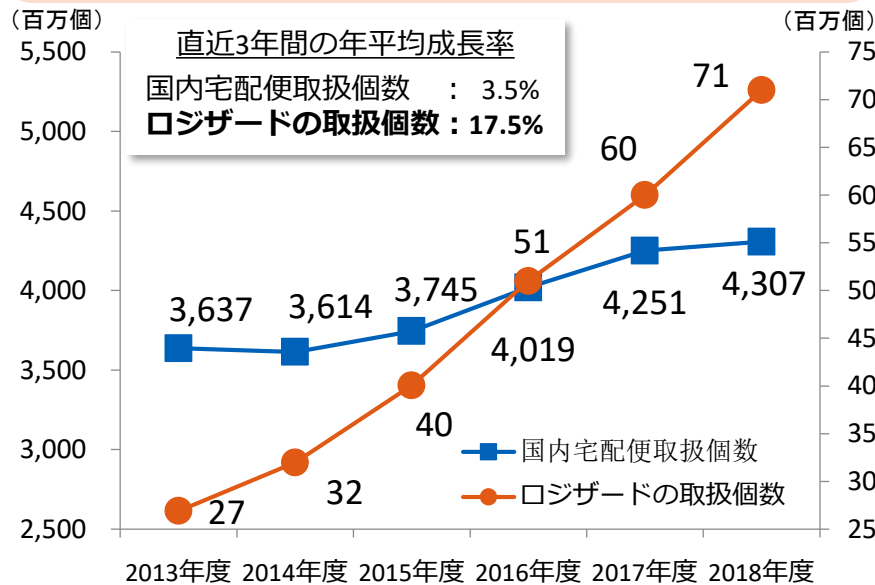
当社のクラウドサービスについて

商材の流れ



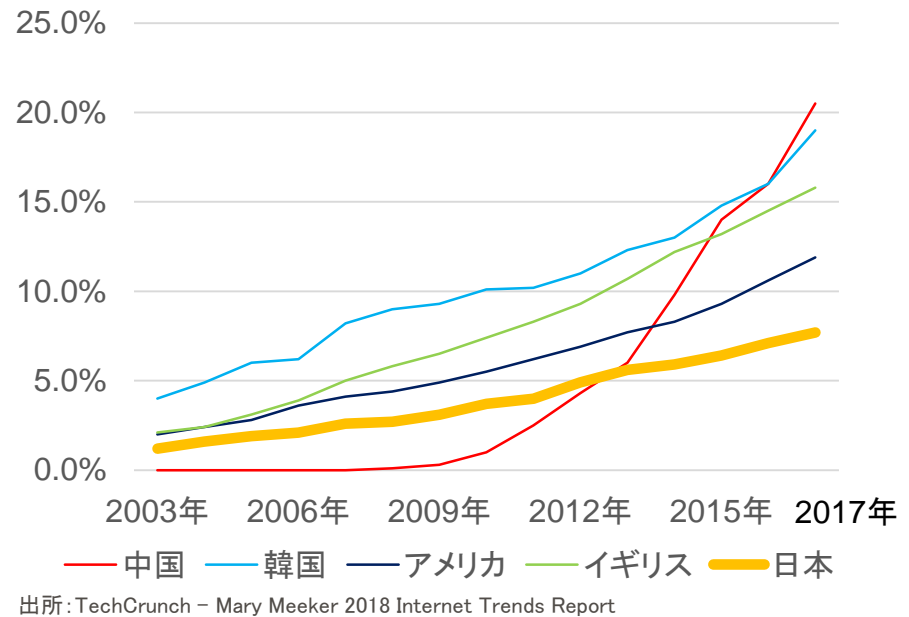
EC市場や宅配便の伸びを上回る成長

国内宅配便取扱個数（左軸）と ロジガードの取扱個数（右軸）



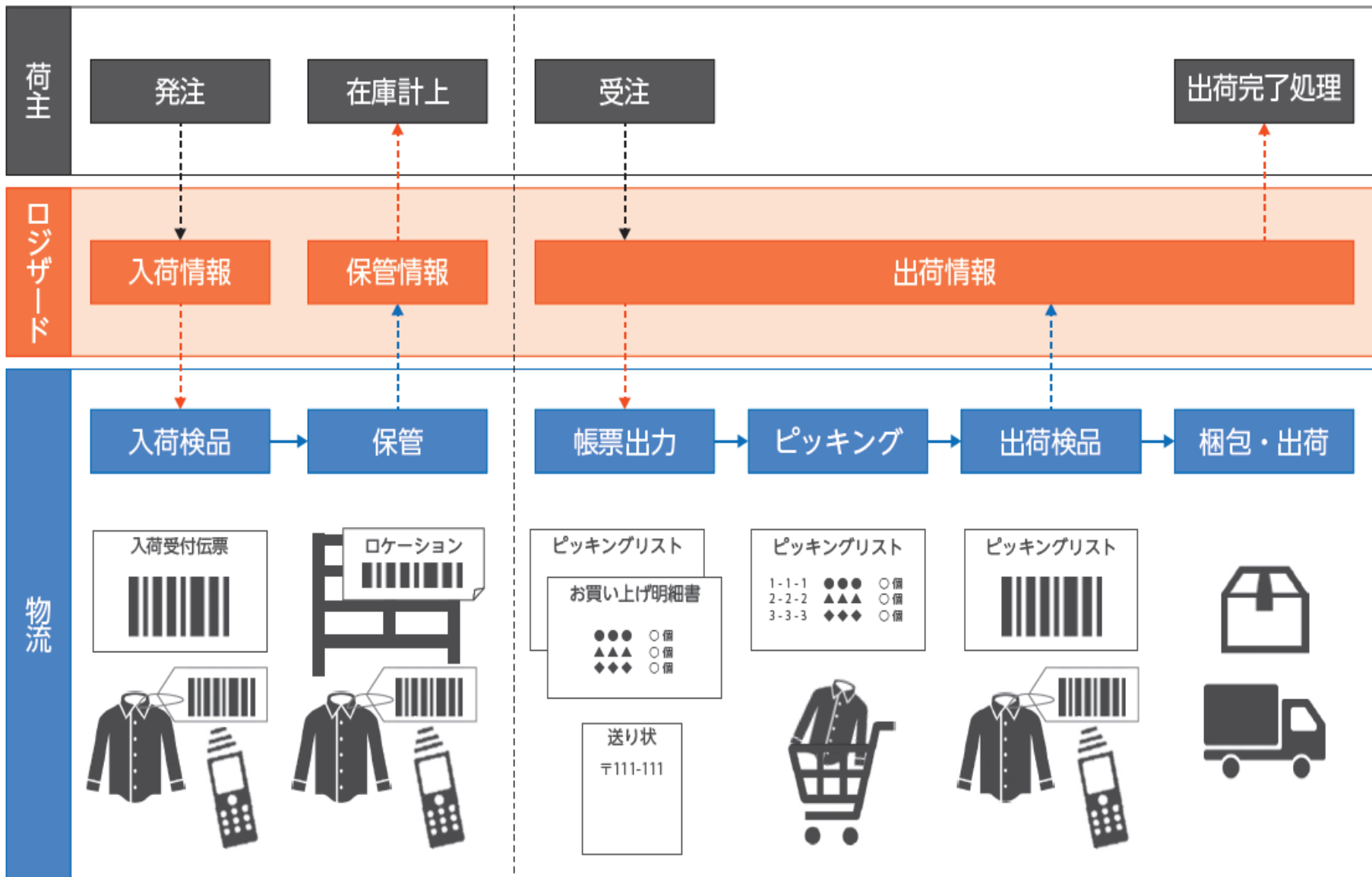
出所: 国土交通省HP「平成30年度 宅配便取扱実績について」
注: 国内宅配便取扱個数は3月期、ロジガードの取扱個数は6月期

世界のEC化率

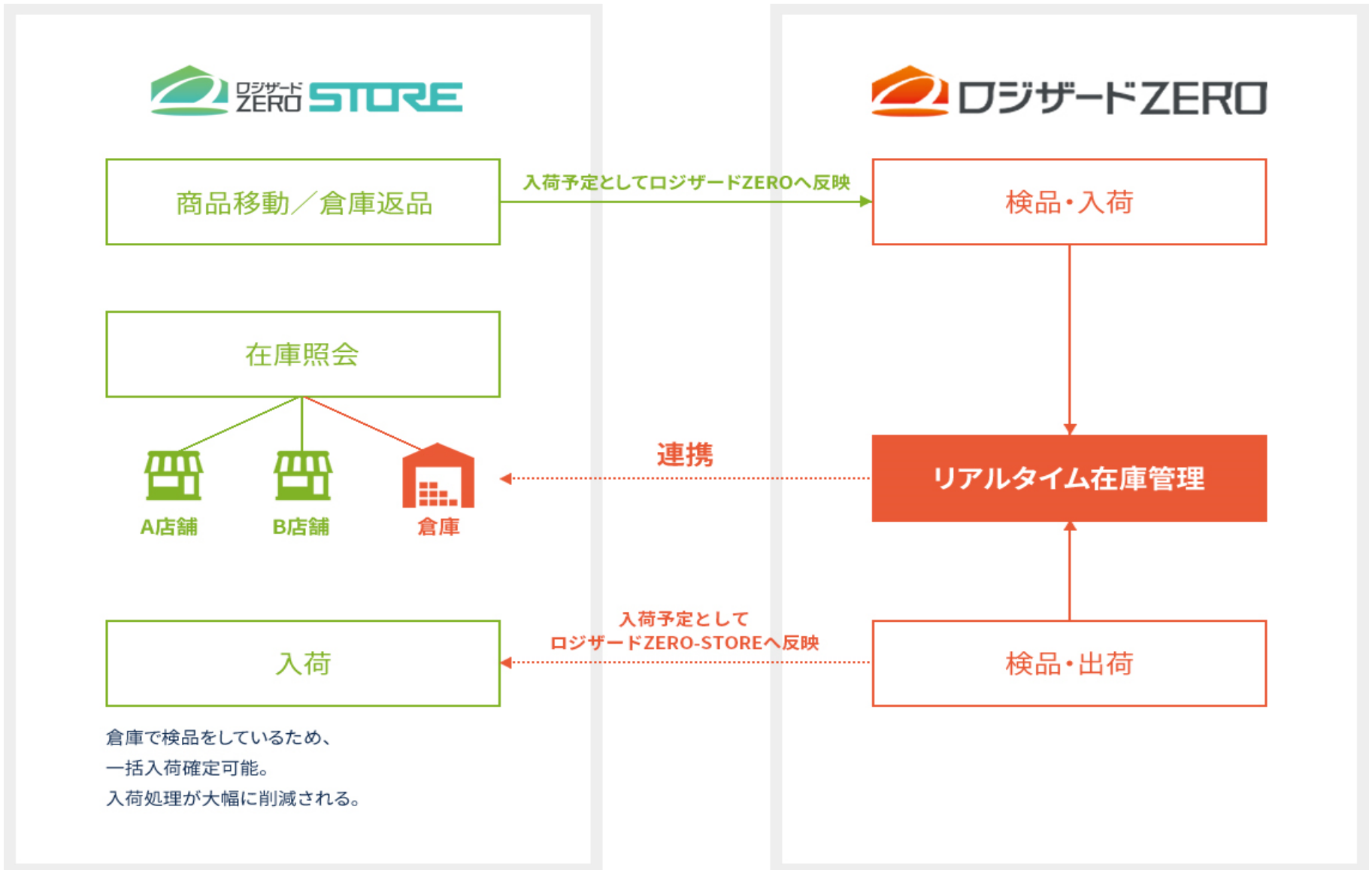


2017年における日本のEC化率は10%未満であり
先進国のEC化率水準を見ると市場はさらなる拡大が予想される

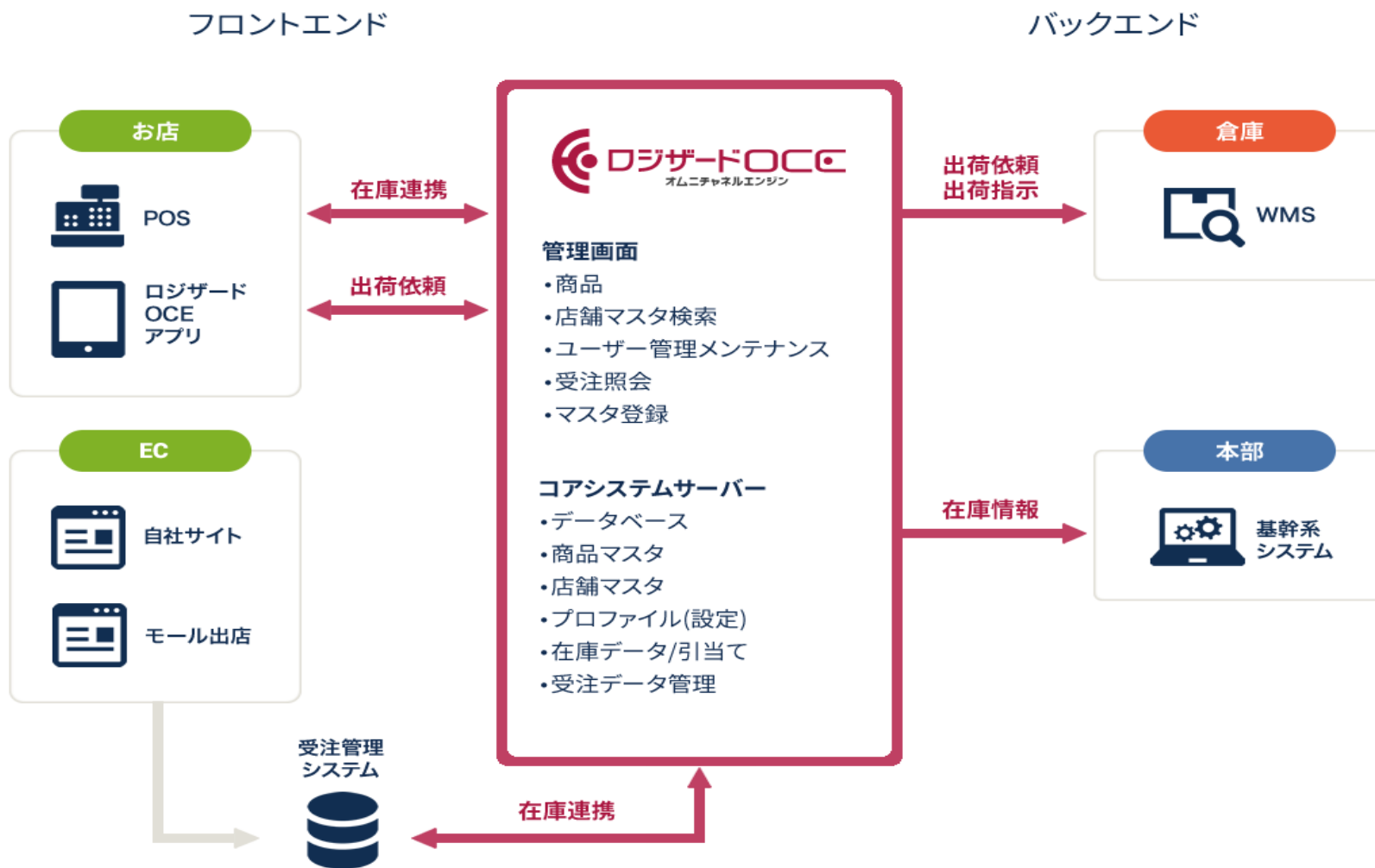
倉庫在庫管理システム「ロジガードZERO」



店舗在庫管理システム「ロジガードZERO-STORE」

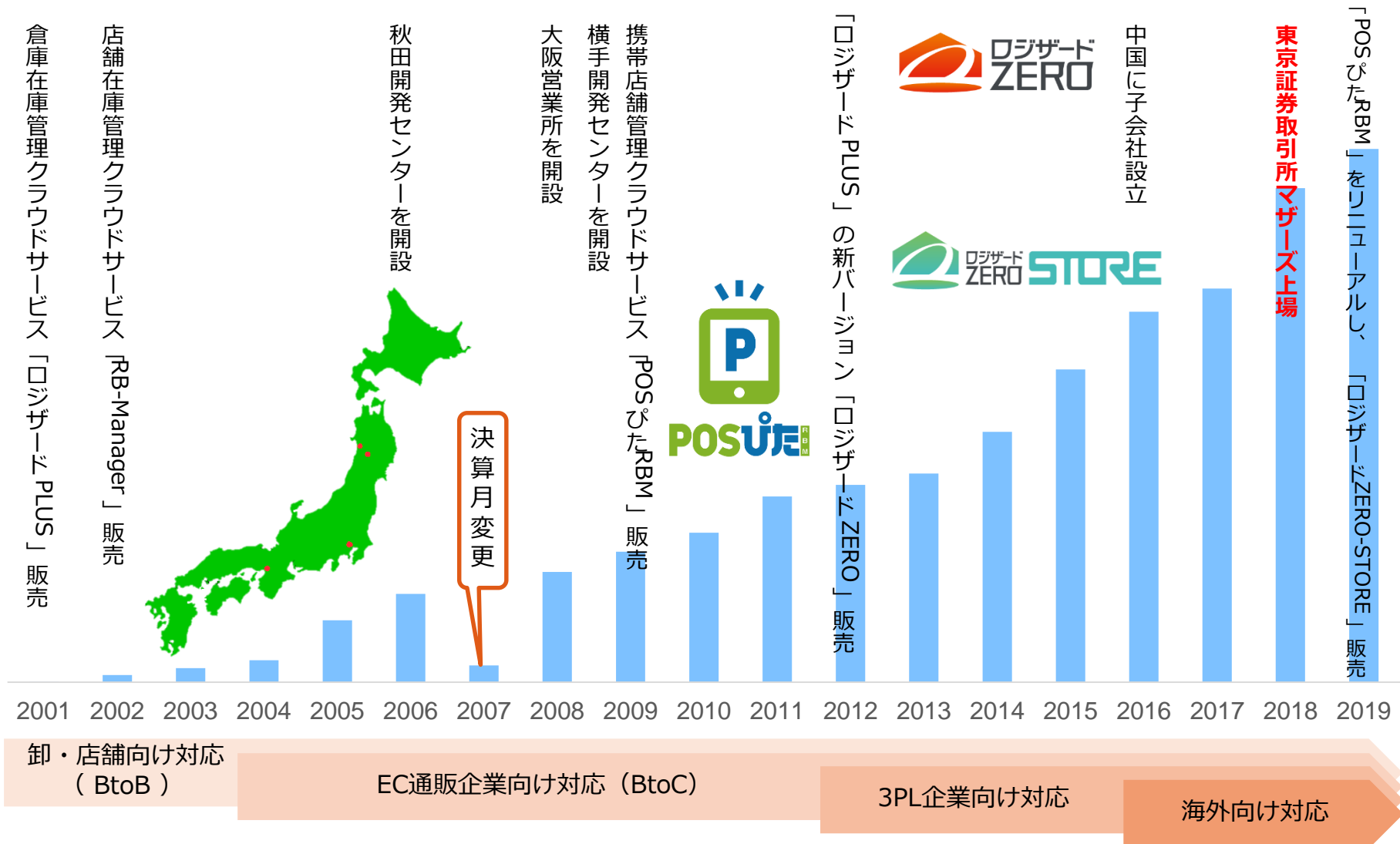


オムニチャネル支援システム「ロジガードOCE」



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



卸・店舗向け対応 (BtoB)

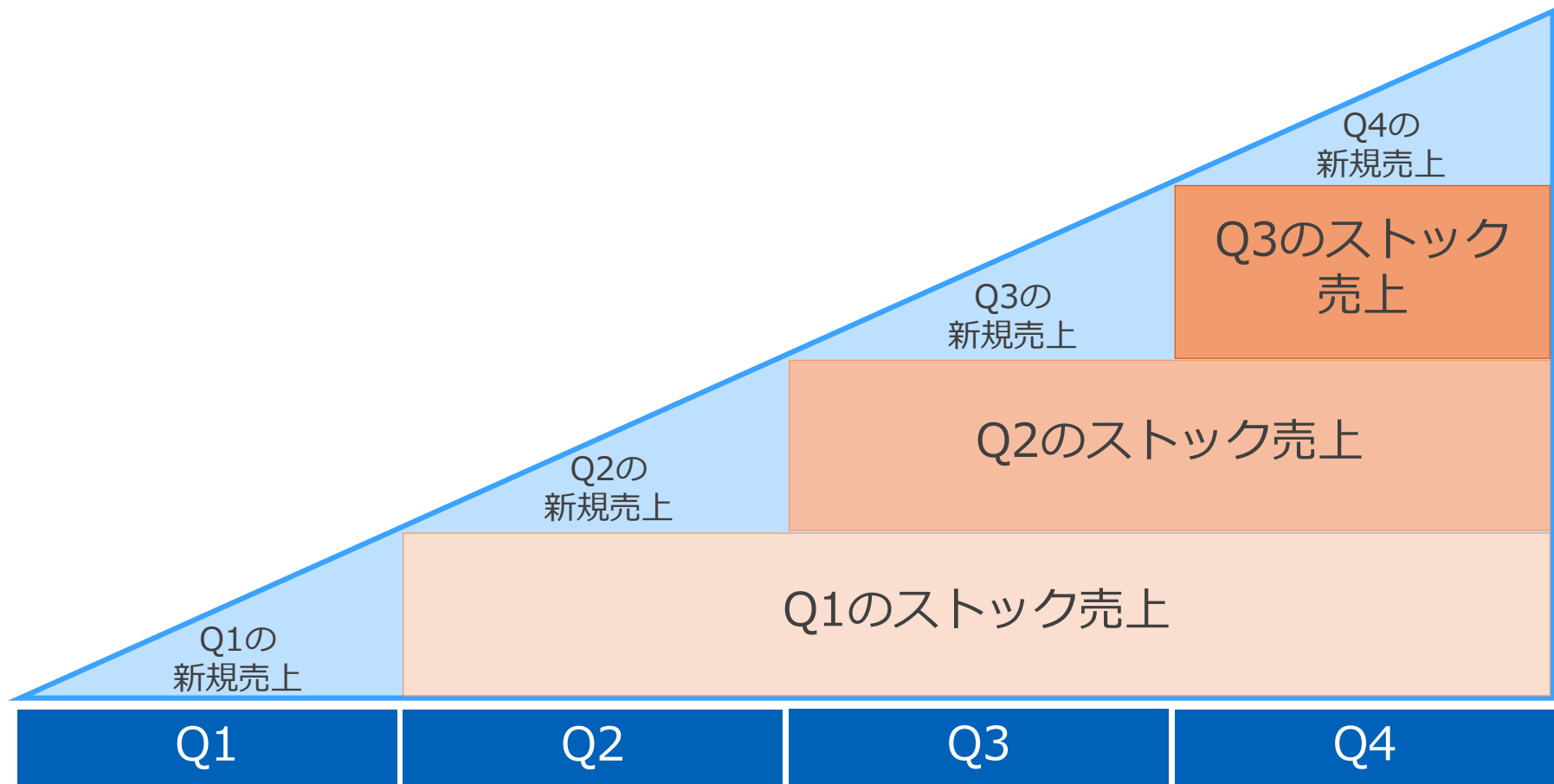
EC通販企業向け対応 (BtoC)

3PL企業向け対応

海外向け対応

サブスクリプションモデル

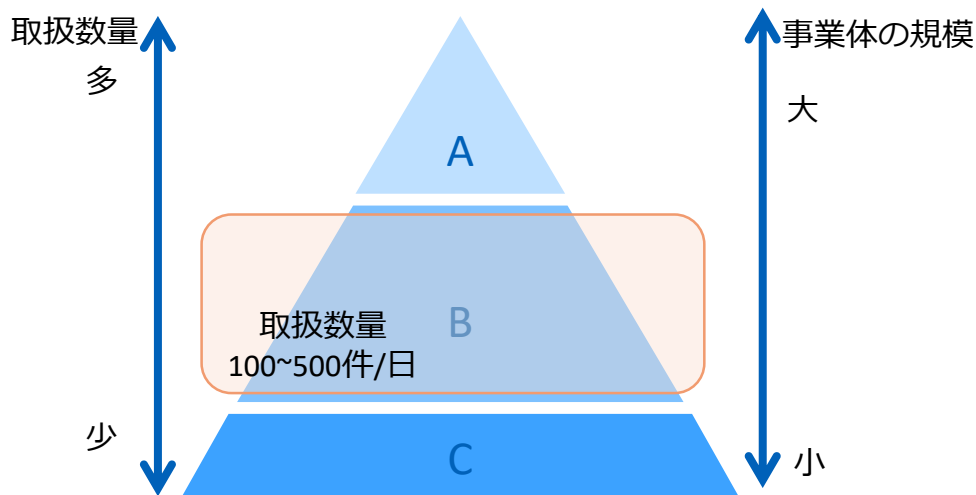
既存の売上に新規の売上が積み上がり、安定的に成長



ユーザー層と弊社の特徴

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 | △ | × | × |

ロジガードの特徴

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

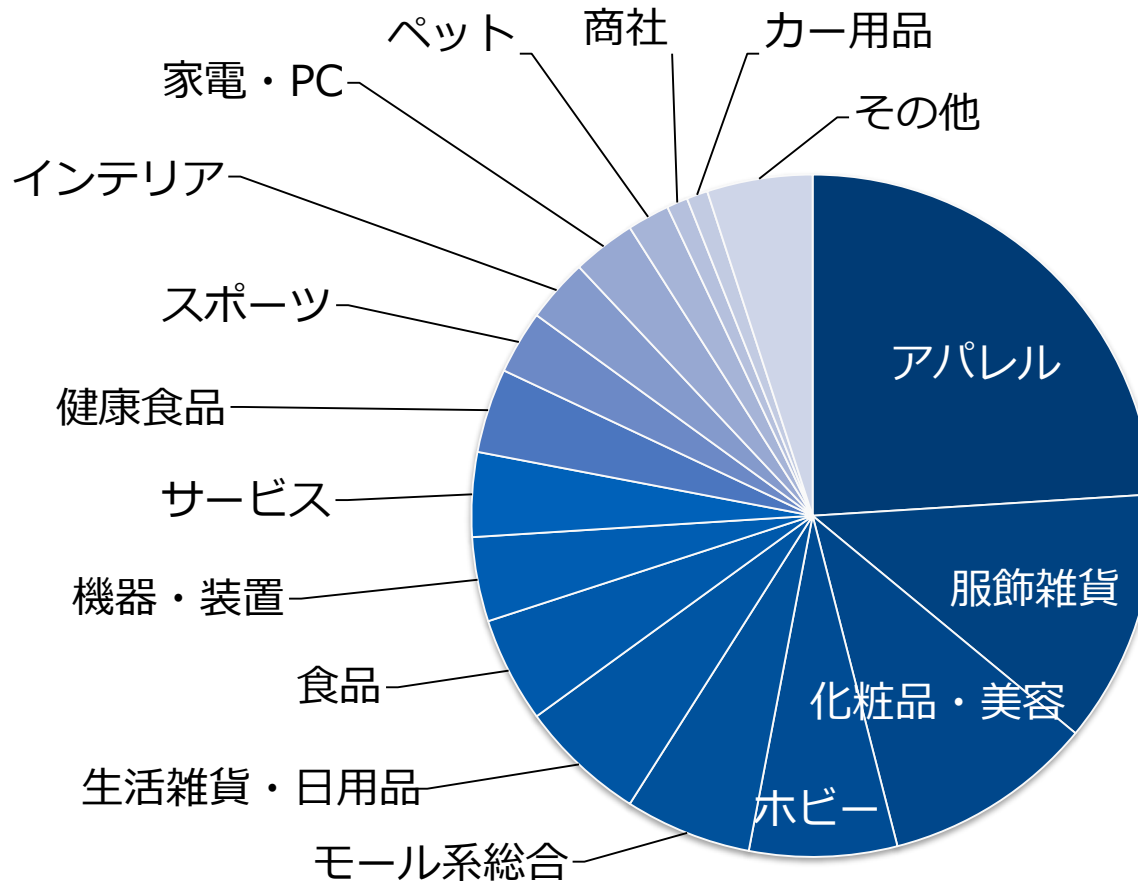
スピード導入へのコンサルティング

365日対応の運用サポートサービス

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



- ✓ 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