

# 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2四半期  
決算説明資料

- ✓ 21.6期通期予想の上方修正について … [P3](#)
- ✓ 1. 21.6期 第2四半期施策振り返り … [P6](#)
- ✓ 2. 21.6期 第2四半期決算概要 … [P13](#)
- ✓ 3. 21.6期 事業展開 … [P19](#)
- ✓ 4. 中期経営計画 環境認識と施策 … [P23](#)
- ✓ 5. 事業概況 … [P31](#)

# 21.6期通期予想の上方修正について

(単位：百万円、%)

	期初通期予想		今回修正予想		増減	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
売上高	1,601	100.0%	1,717	100.0%	115	7.2%
クラウドサービス	1,195	74.6%	1,267	73.8%	72	6.0%
開発・導入サービス	345	21.6%	329	19.2%	-15	-4.6%
機器販売サービス	61	3.8%	120	7.0%	59	97.7%
売上原価	881	55.1%	847	49.3%	-34	-3.9%
売上総利益	719	44.9%	870	50.7%	150	20.9%
販売費及び一般管理費	570	35.7%	547	31.9%	-23	-4.2%
営業利益	148	9.3%	323	18.8%	174	117.1%
経常利益	148	9.3%	322	18.8%	173	116.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	100	6.3%	219	12.8%	119	118.9%

## 【事業環境】

- ✓ Withコロナ環境の長期化を見据え、小売業のECへのシフトが想定以上に加速化。
- ✓ 従来BtoB中心であった倉庫・3PL会社もB2C物流の受託強化の動き。

## 【当社事業】

- ✓ 新規受注を順調に獲得し、アカウント数の増加につながった。
- ✓ EC化の流れは強く続くと想定し、人材投資を積極化し、案件導入力の強化を図る。
- ✓ 新規事業（ロジザードZERO-STORE）の売上は、現況のWithコロナの環境下では下期においても、引き続き見込みにくいと想定。

## 【サービス別売上】

- ✓ クラウドサービス売上は、Q2までの順調な積み上げは継続と見込む。  
現況も引き合いは良好。
- ✓ 開発・導入サービス売上は、活動自粛の影響で案件の後ろ倒しが発生した。  
引き合いは順調。
- ✓ 機器販売サービス売上は、Web販売を開始。今後も取扱商材を増やしていく。

## 【原価・販管費】

- ✓ 旅費交通費は、オンラインでの商談・打ち合わせが定着。海外は渡航制限継続と想定し減。
- ✓ 広告宣伝費は、Web広告・オンラインセミナー・サイトコンテンツの充実に注力し、当初見込みは変えず。
- ✓ 採用費は、採用手法多様化、働く環境の整備を含めた投資を行う。

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 looking at the screen. The background is a blurred construction site with scaffolding and structural elements.

# 1. 21.6期第2四半期施策振り返り

- ✓ クラウドサービスは、新規アカウント積上げ順調。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、1Qの案件後ろ倒し分が影響しているが、引き合いは引き続き順調であり、通期見立ては可能な達成見込み。
- ✓ 販売プロモーション・採用活動などもコロナ影響で未実行あり。Q3以降で新常态に則した取組を再構築し推進する。

(単位：百万円、%)

	21.6期 Q2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	824	41	5.3%	48.0%
クラウドサービス	621	62	11.1%	49.0%
開発・導入サービス	135	-29	-17.9%	41.0%
機器販売サービス	67	8	14.7%	56.1%
売上原価	403	-6	-1.7%	47.6%
販売費及び一般管理費	267	9	3.7%	48.9%
営業利益	153	38	33.8%	47.4%

※通期予算達成率は、今回修正予算で算出。

# 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



21.6期Q2まで

Geek+社のAGV<sup>※</sup>と  
標準連携

21.6期Q3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



Amazon向け出荷機能

他社製品との  
API連携

製品の機能拡充

その他etc.



## 【コロナ禍の新たな取組み】

### ✓ 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  
**ロジザードEC×物流セミナー**

開催日時  
① 9月17日(木) 10:00~13:30~  
② 10月8日(木) 13:30~17:00~

各回定員 100名

前半	後半	登壇者
toC向けのWMSとは？	toC向けの営業とは？	  
<ul style="list-style-type: none"> <li>●ロジザードZ300概要説明</li> <li>●toC・toB機能の違い</li> <li>●3PL導入事例</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●toC案件の営業、見積りの作り方</li> <li>●荷主獲得支援サービスについて</li> </ul>	

オンライン開催 3PL事業者様向け 定員100名  
**ロジザードEC×物流セミナー2020**

45分でわかる! EC案件獲得のための営業極意

プログラム

- EC物流の基本
- EC案件の営業のポイント3つ
- 荷主獲得支援サービス

開催日時 **2020年11月19日(木)**  
12:00~12:45

登壇者 株式会社リコウィル  
代表取締役大澤 浩史氏



### ✓ 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/2020/11/wp-logistics01.html>
- ② <https://www.logizard.co.jp/news/2020/12/wp-retail02.html>

①

倉庫業者向け  
**BtoC/通販物流に対応するためのポイントとは？**

— 競合他社と差をつける生産性向上ツールも解説 —

INDEX

- 倉庫業者が押さえておくべき、toCの課題解決の極意
- toC向けに最適な倉庫設備の選び方
- toC向け(通販向け)における梱包作業の効率化
- toC向け(通販向け)における倉庫設備の導入
- toC向け(通販向け)における倉庫設備の導入
- toC向け(通販向け)における倉庫設備の導入

ロジザード株式会社



②

店舗とECの強みを活かして、協力・拡張を。  
**オムニチャネルに必要な在庫管理のステップとは？**

INDEX

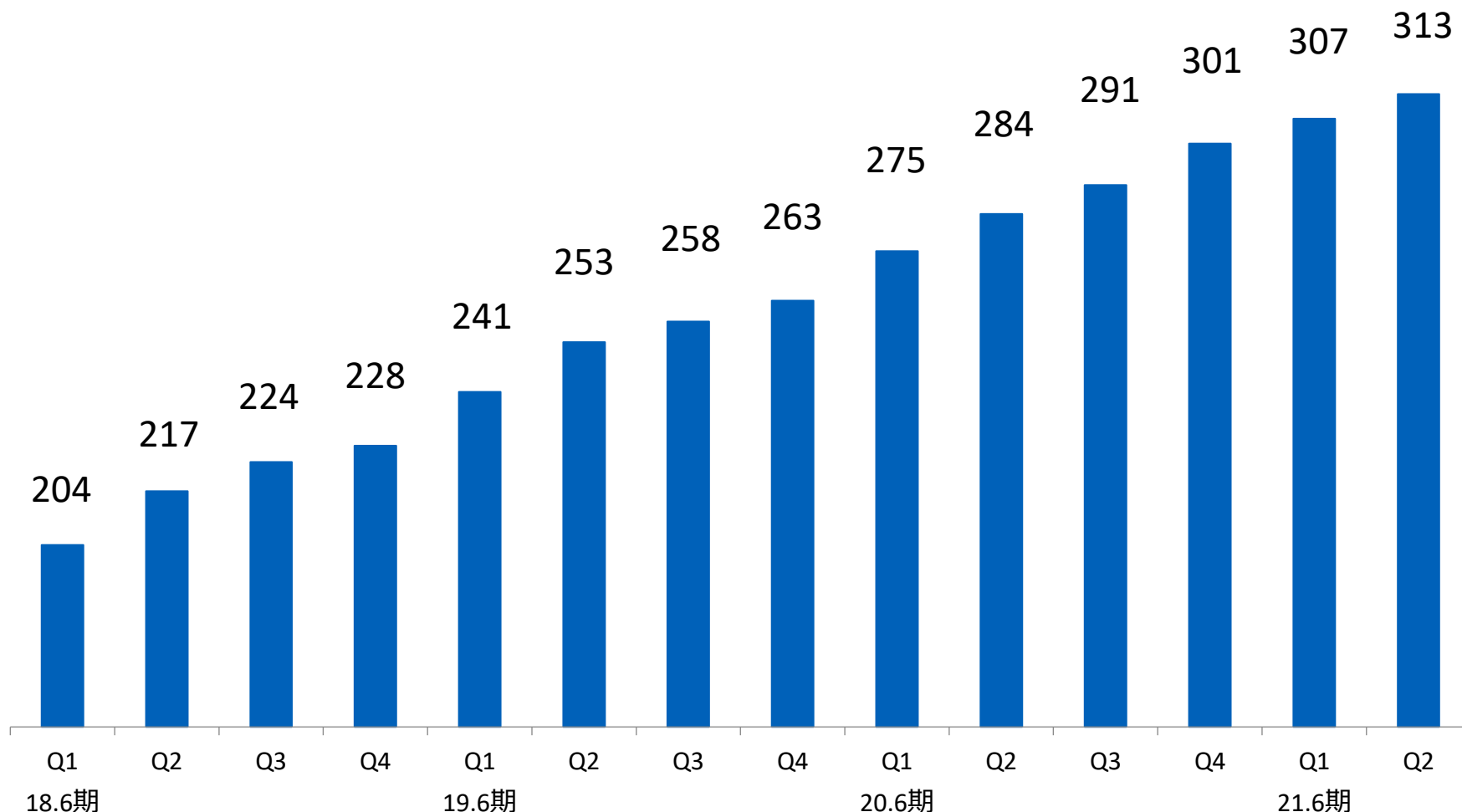
- オムニチャネルの目的とは？
- 在庫管理の陥りやすい場所
- 取り寄せ・取り置き管理からオムニチャネルへ
- オムニチャネルの第一歩、「取り寄せ・取り置き」
- 「商品マスタ」を整える2つのポイント
- オムニチャネルで店舗取り寄せを実現
- 在庫管理を効率化するオムニチャネル
- 在庫管理システムの導入に欠かせない3つのポイント
- 倉庫側の在庫管理を見直しましょう

ロジザード株式会社



## 月額利用料の積み上げは順調に推移

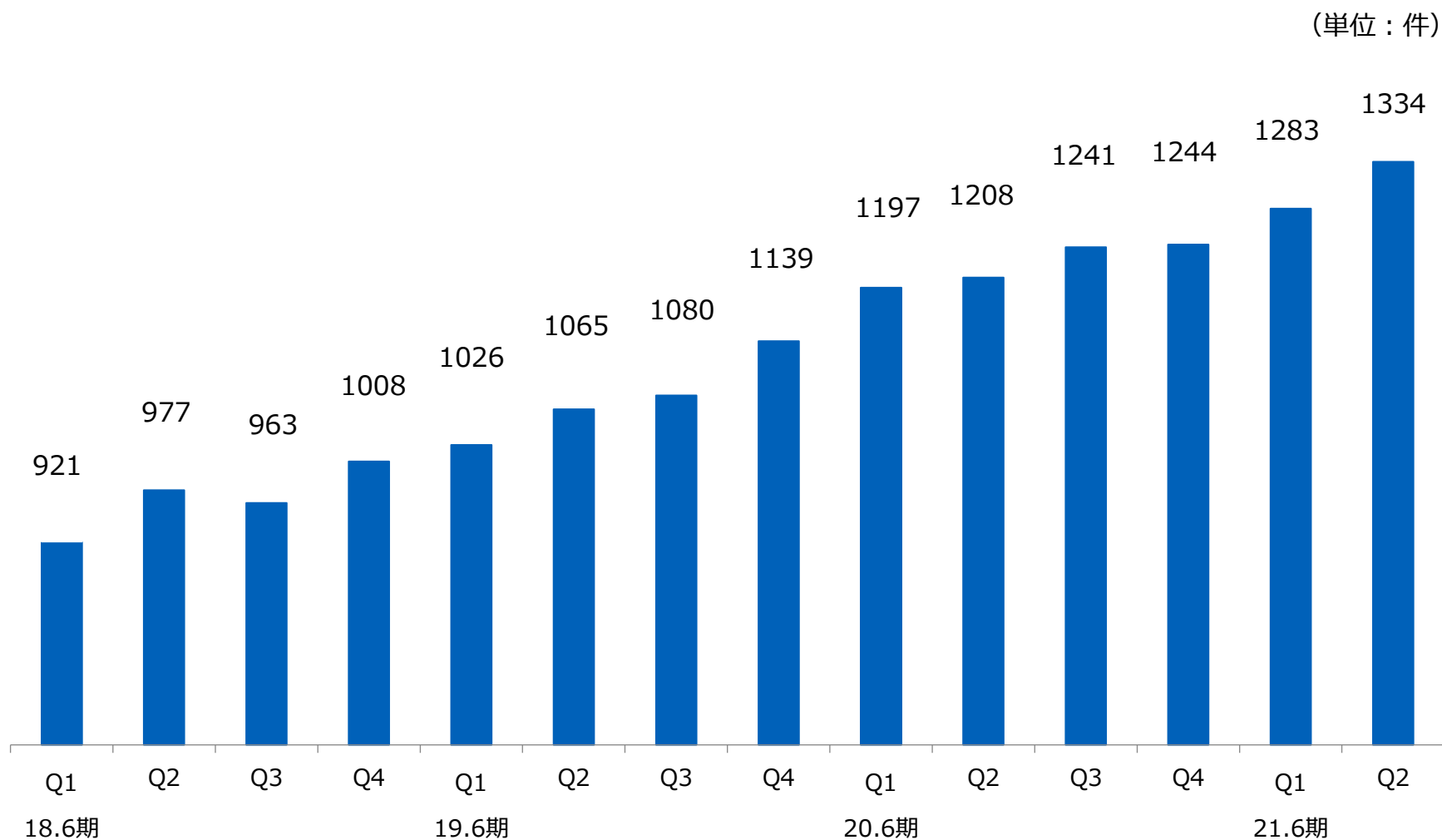
(単位：百万円)



\* 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

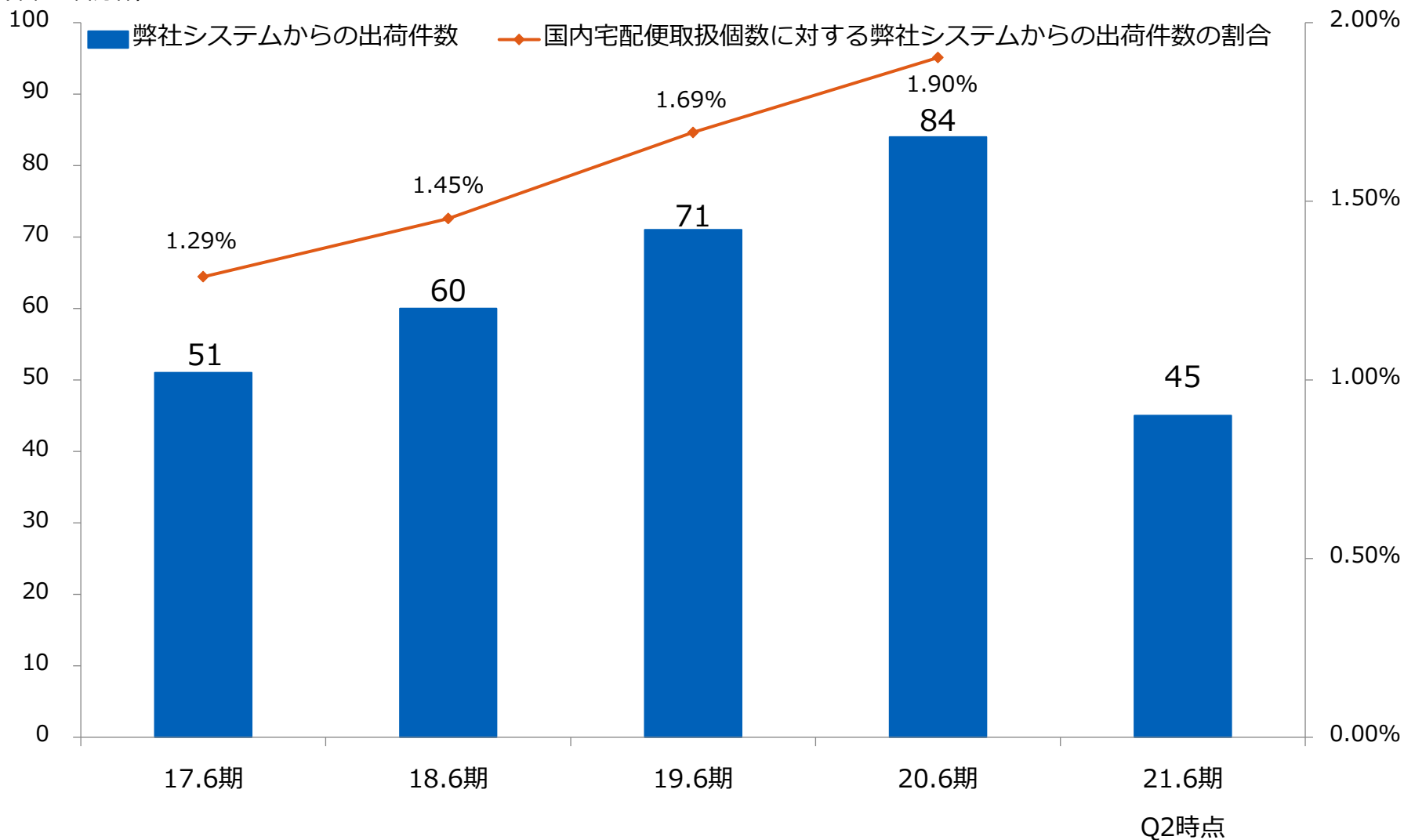
新規アカウントの積み上げにより、順調な増加を達成。



# 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2四半期決算概要

# 通期予想に対する達成率

- ✓ クラウドサービスは、期初計画を上回り進捗。
- ✓ 開発・導入サービスは、新型コロナウイルスの影響で案件が後ろ倒しになっているが、引き合いは順調。
- ✓ 販売プロモーション・採用活動などもコロナ影響で未実行あり。Q3以降で新常態に則した取組を再構築し推進する。

(単位：百万円、%)

	21.6期Q2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	824	100.0%	1,717	100.0%	48.0%
クラウドサービス	621	75.3%	1,267	73.8%	49.0%
開発・導入サービス	135	16.3%	329	19.2%	41.0%
機器販売サービス	67	8.2%	120	7.0%	56.1%
売上原価	403	49.0%	847	49.3%	47.6%
売上総利益	421	51.0%	870	50.7%	48.3%
販売費及び一般管理費	267	32.5%	547	31.9%	48.9%
営業利益	153	18.6%	323	18.8%	47.4%
経常利益	152	18.5%	322	18.8%	47.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	100	12.2%	219	12.8%	45.9%

# 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11.1%増）
- ✓ 開発・導入サービスは、1Qの案件後ろ倒し分が影響し減少。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Q2累計		21.6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	783	100.0%	824	100.0%	41	5.3%
クラウドサービス	559	71.4%	621	75.3%	62	11.1%
開発・導入サービス	164	21.0%	135	16.3%	-29	-17.9%
機器販売サービス	59	7.5%	67	8.2%	8	14.7%
売上原価	410	52.4%	403	49.0%	-6	-1.7%
売上総利益	372	47.6%	421	51.0%	48	12.9%
販売費及び一般管理費	258	33.0%	267	32.5%	9	3.7%
営業利益	114	14.6%	153	18.6%	38	33.8%
経常利益	114	14.6%	152	18.5%	38	33.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	76	9.8%	100	12.2%	24	31.4%

# 財政の状況

(単位：百万円)

	20.6期末	21.6期 Q2末	増減額		20.6期末	21.6期 Q2末	増減額
流動資産	1,196	1,117	-79	流動負債	232	195	-36
固定資産	266	251	-15	固定負債	0	0	0
有形固定資産	20	18	-2	負債合計	232	195	-36
無形固定資産	210	198	-12	純資産	1,230	1,173	-57
投資その他資産	35	34	0	株主資本	1,232	1,174	-58
				その他の包括利益 累計額	-2	-1	0
資産合計	1,463	1,369	-94	負債純資産合計	1,463	1,369	-94

## 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

## 固定資産減少要因

- ✓ 有形固定資産およびソフトウェアの減価償却による減少

## 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

## 純資産減少要因

- ✓ 自己株式取得に伴う減少



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

✓ 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、原価逓減効果を発揮。

✓ 開発・導入サービスは、新人の現場導入により粗利率は前年同期比で低下。

(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	通期	Q2累計
売上	80	84	60	35	260	52	82	123	67
売上原価	48	55	44	23	172	27	56	91	45
粗利	31	28	15	12	88	24	26	32	22
粗利率 (%)	39.1	34.2	25.9	35.4	34.0	46.9	31.9	26.0	33.0

# 人員の拡充状況

	21.6期計画	Q2累計実績	備考
SE	4名	4名	2月に1名入社済み
PG	4名	1名	2月に1名入社済み
製品企画	1名	0名	
計	9名	5名	

## 【実績】

- ✓ SE職では11月に1名。更にQ3に入った2月に1名が入社済み。
- ✓ PG職も12月に1名入社。2月にも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

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 device. The background is a blurred construction site with a grid of rebar or formwork.

## 3. 21.6期 事業展開

# 20.6～21.6期の見通しの前提

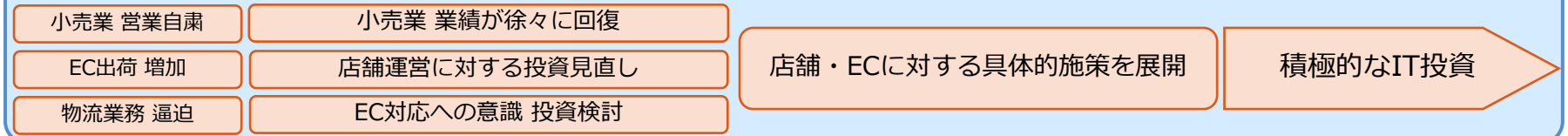
2020年4月      2020年7月      2020年9月      2021年7月

20.6期Q4      21.6期Q1      Q2      Q3      Q4      22.6期Q1以降

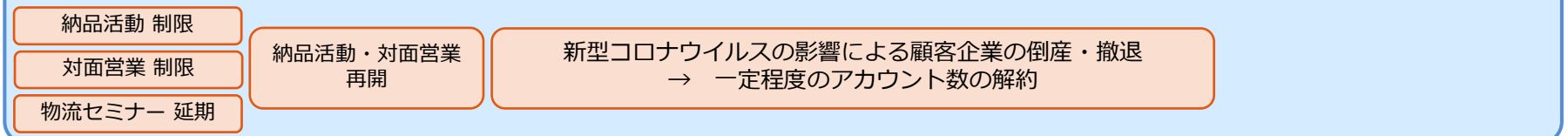
## 新型コロナウイルスの状況



## 顧客の影響

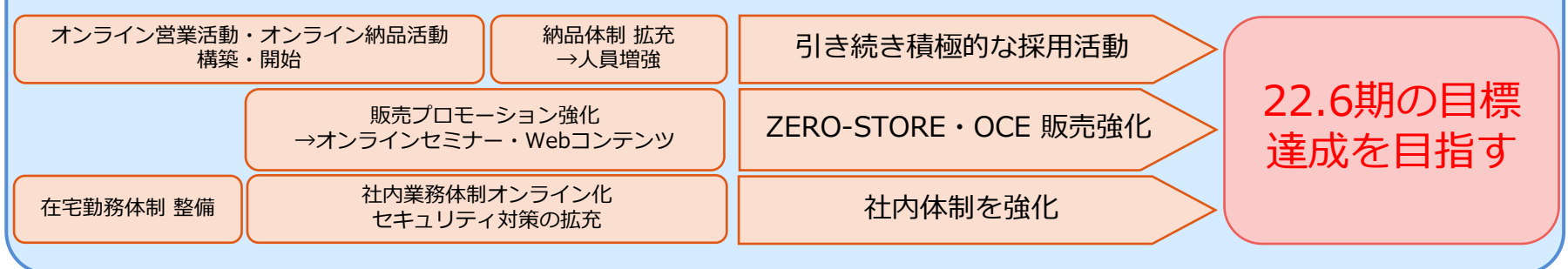


## 当社の影響




## 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



## 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



ロジザードOCE  
オムニチャネルエンジン

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

ロジガードマッチン

## 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

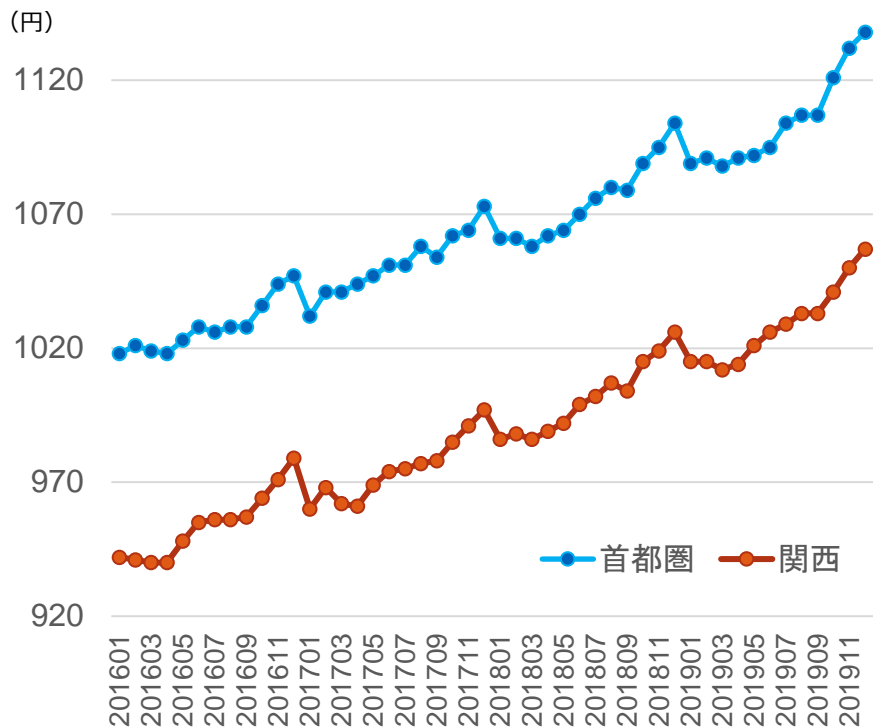
セキュリティ対策の拡充



## 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

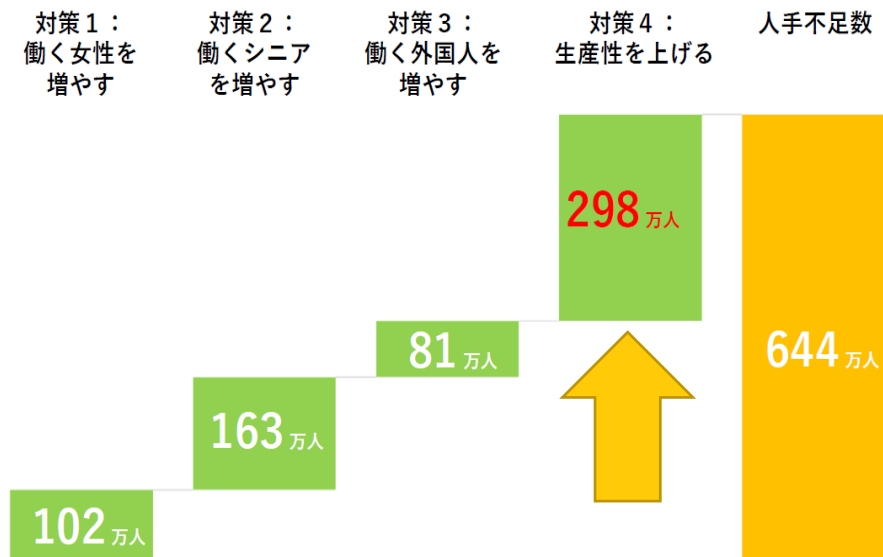
### 人手不足による賃金コストの上昇



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？

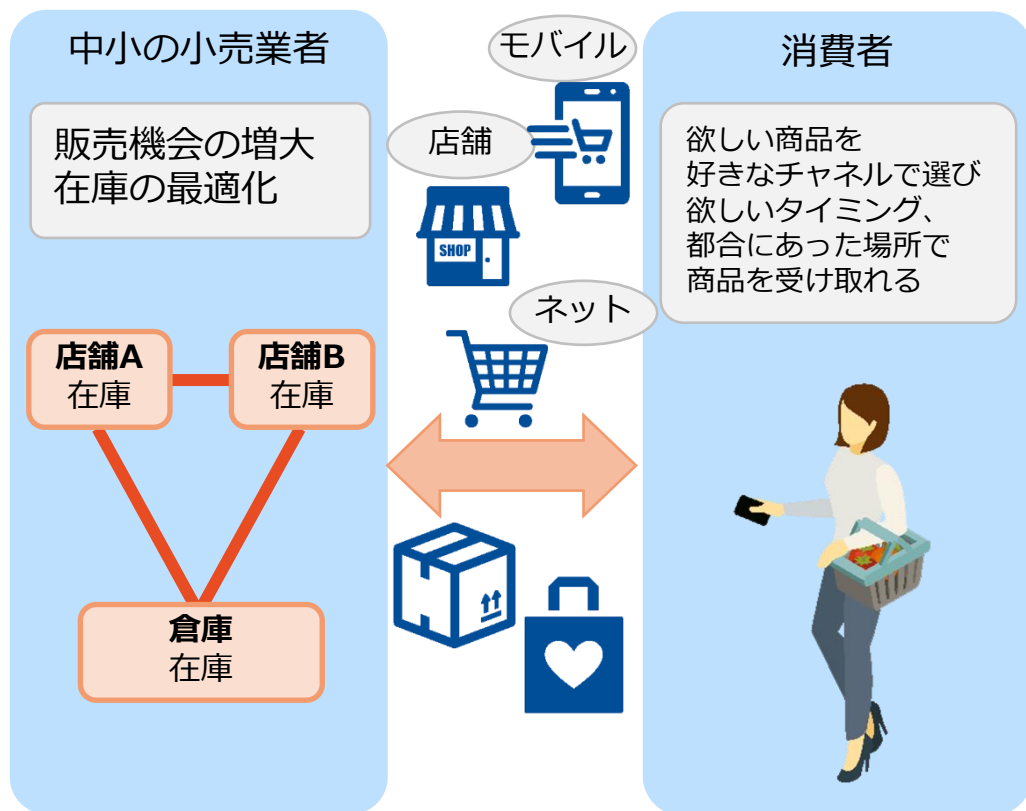


出典：パーソル総合研究所・中央大学「労働市場の未来推計2030」

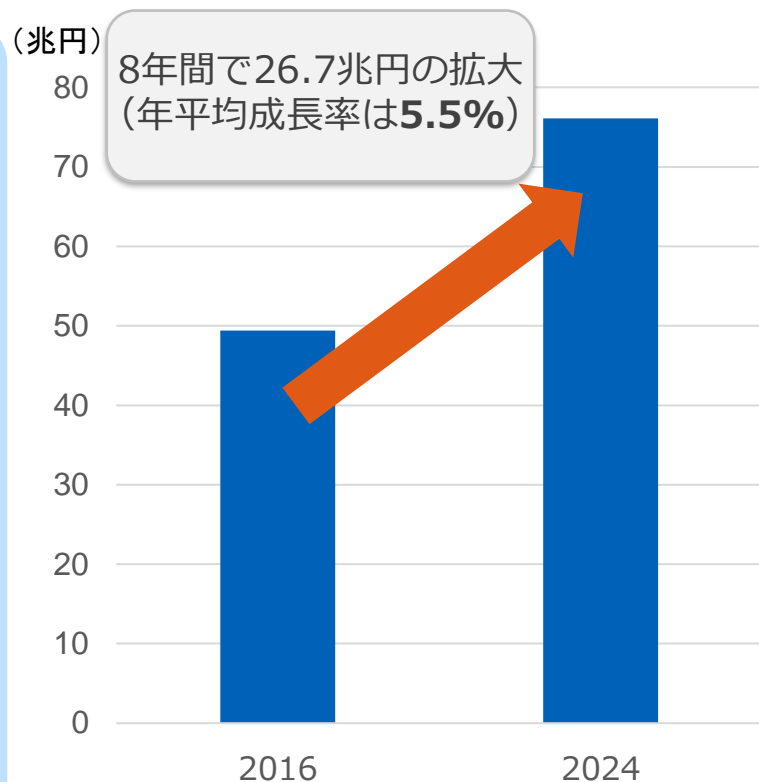


消費者の多様化するニーズと小売業者の販売機会拡大ニーズにより、O2Oシステムの必要性が見込まれる。  
O2O市場は年5.5%の成長が続く見込み

## 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

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

Geek+

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)

ロジガード  
ZERO STORE

ロジガードOCC  
オムニチャネルエンジン

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

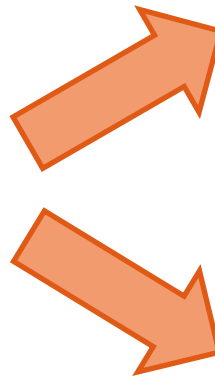
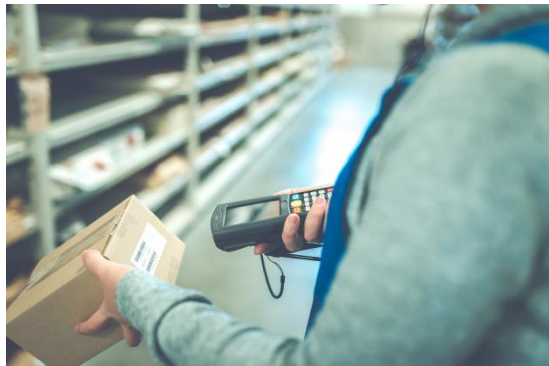
他社製品との  
API連携

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

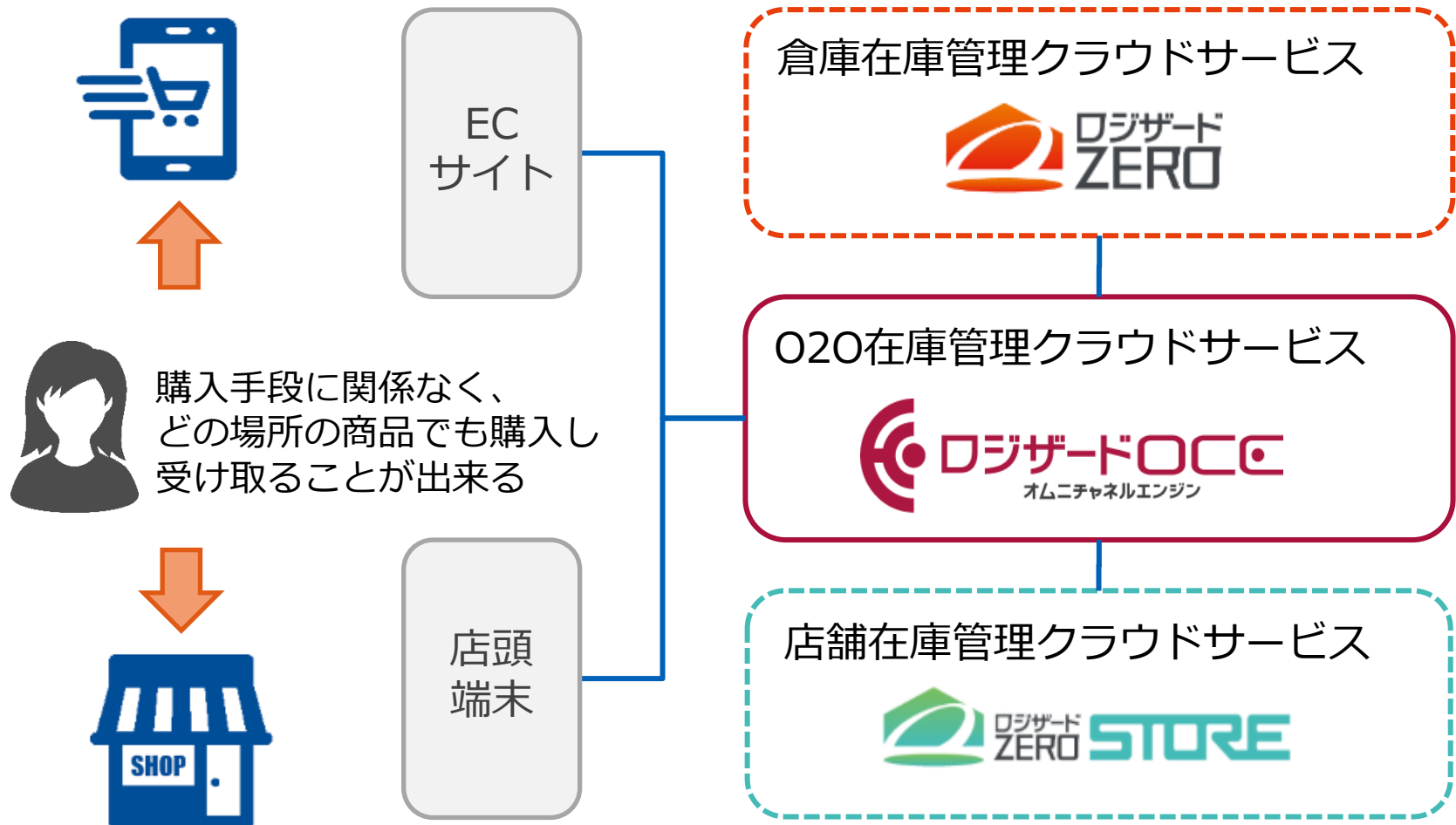
従来のバーコード活用に加え、



## 省人化を実現するロボット技術

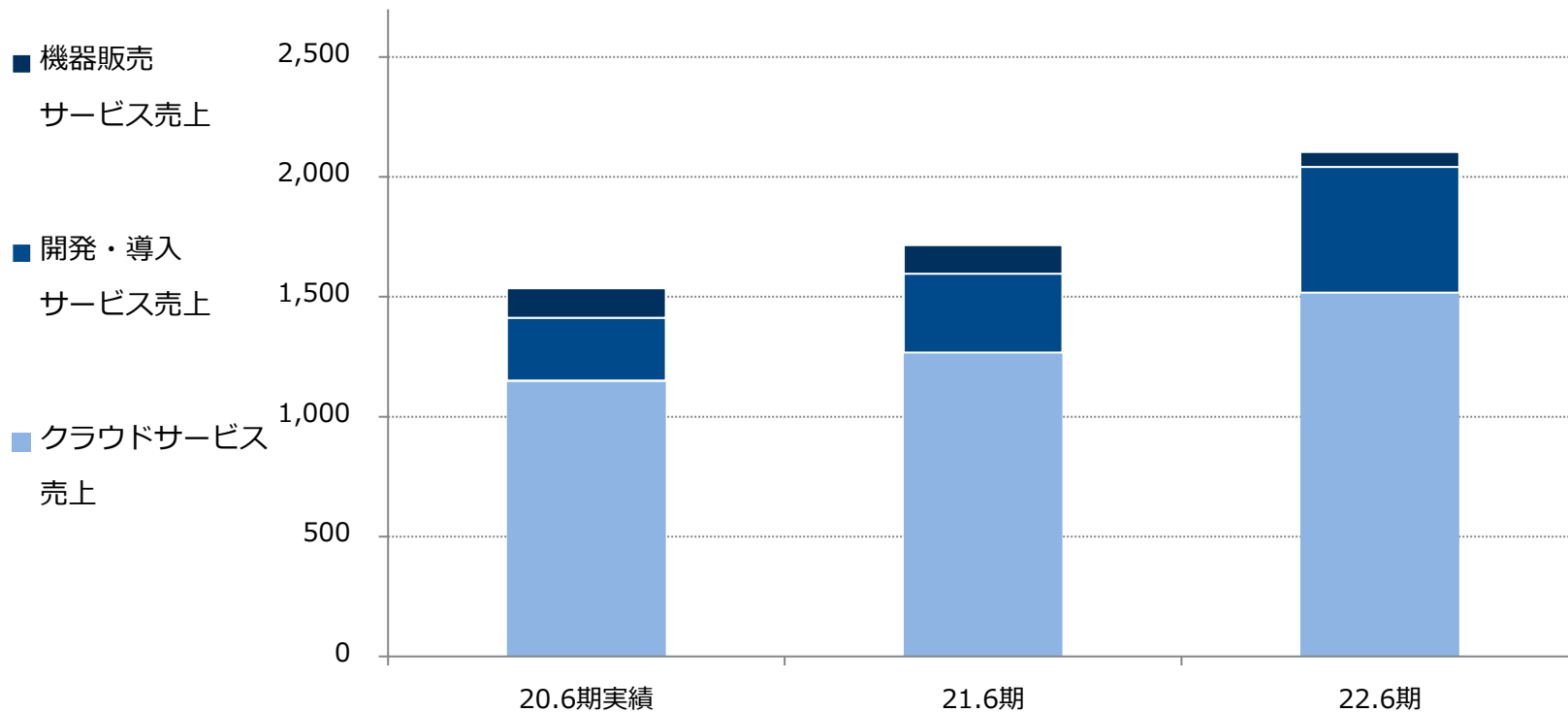


## O2O向けの在庫確保 & 出荷実行支援サービス



# 中期経営計画 サービス別売上計画

(単位：百万円、%)

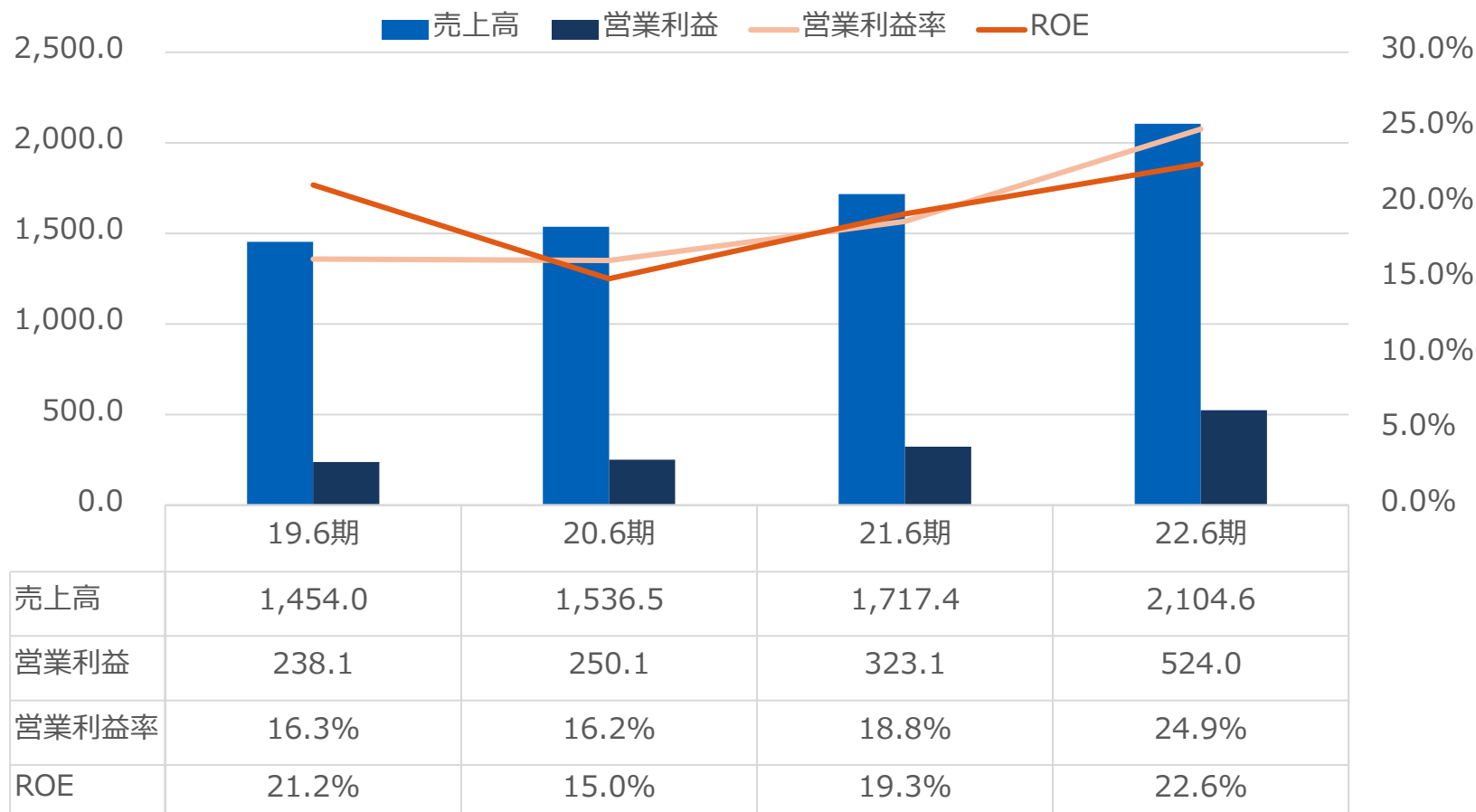


	20.6期実績	21.6期	22.6期
クラウドサービス売上	1,150	1,267	1,517
開発・導入サービス	262	329	524
機器販売サービス	123	120	63

# 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 in a white uniform and blue cap is using a handheld device on a construction site. The background shows a blurred view of a building under construction.

## 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  ISMS-RC ICMS-SR0338 / JIS Q 27001 ※日本国内のみ
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。



※現在開発中

## 「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<sup>※</sup>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



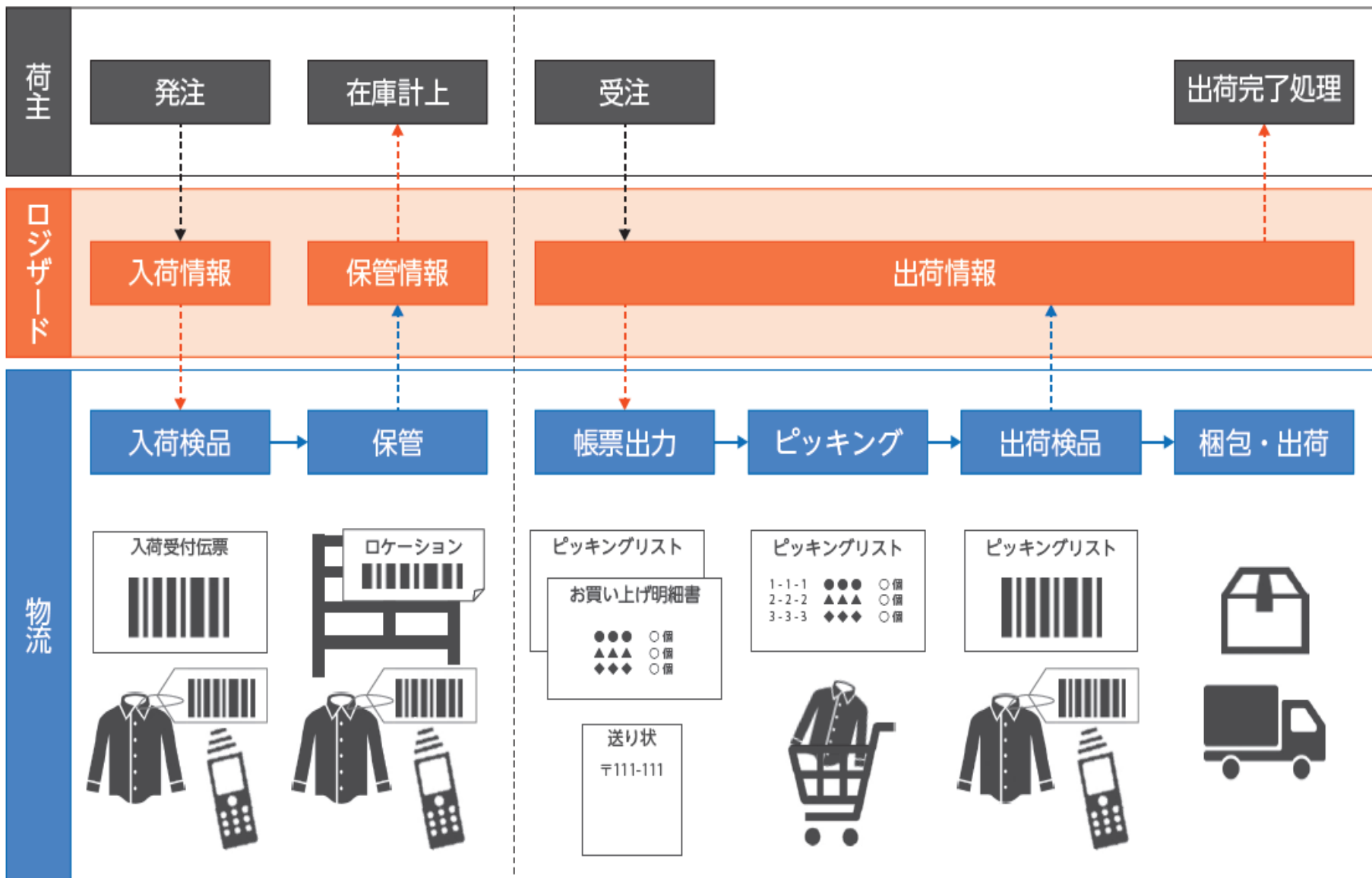
### 当社のクラウドサービスについて

商材の流れ

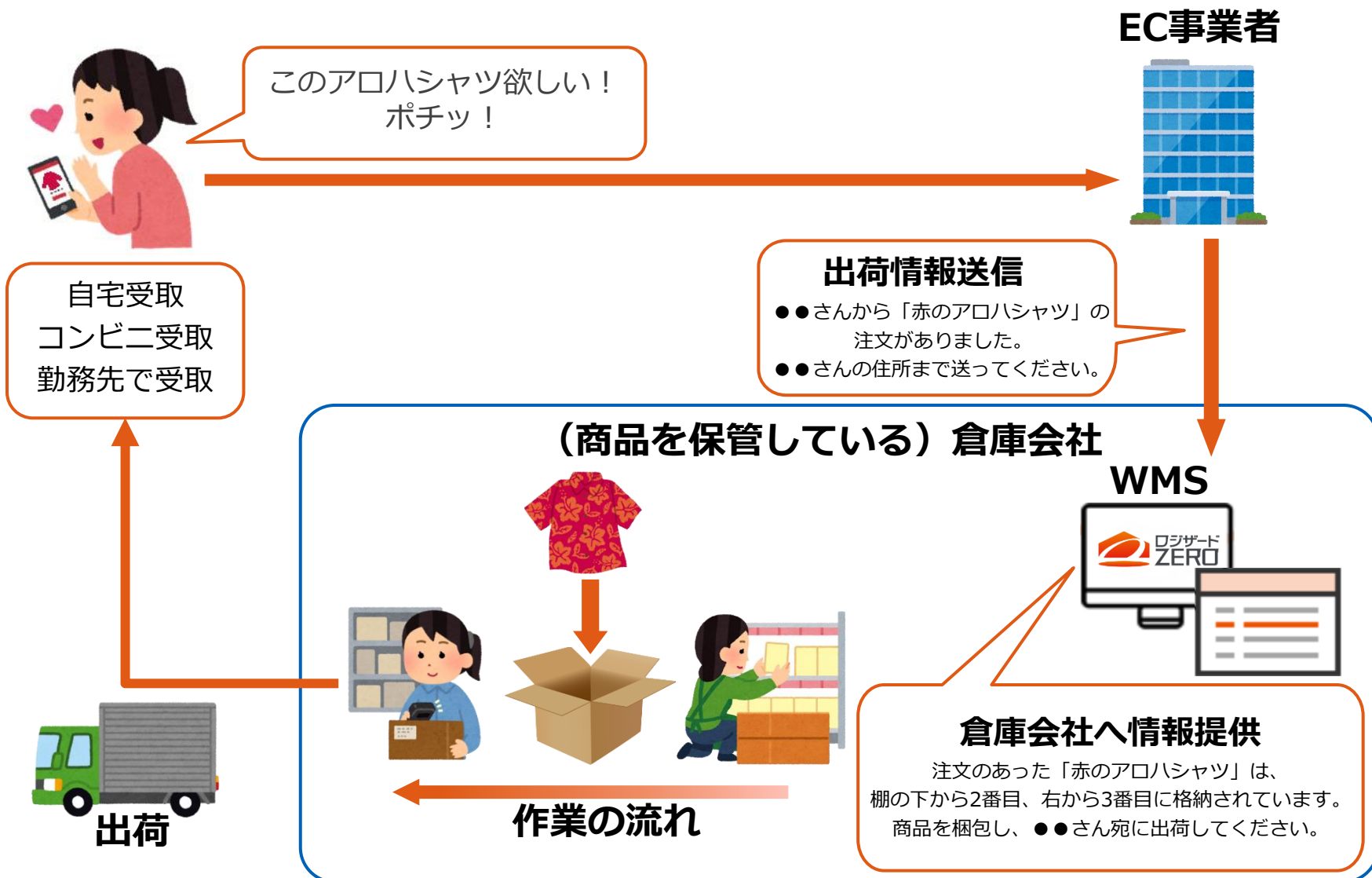


※O2O…Online to Offlineの略

# 倉庫在庫管理システム「ロジガードZERO」

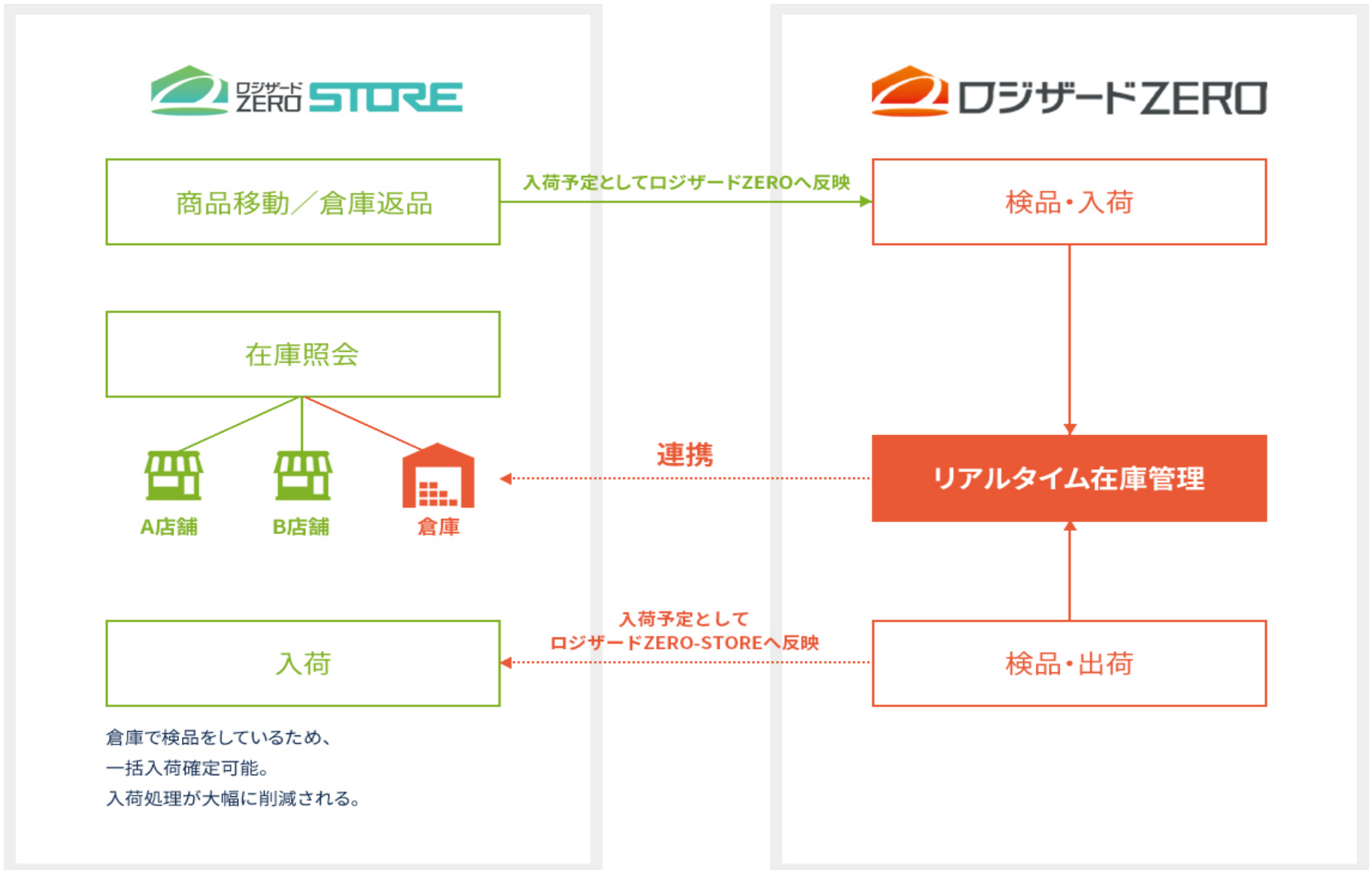


# 「ロジガードZERO」の利用例

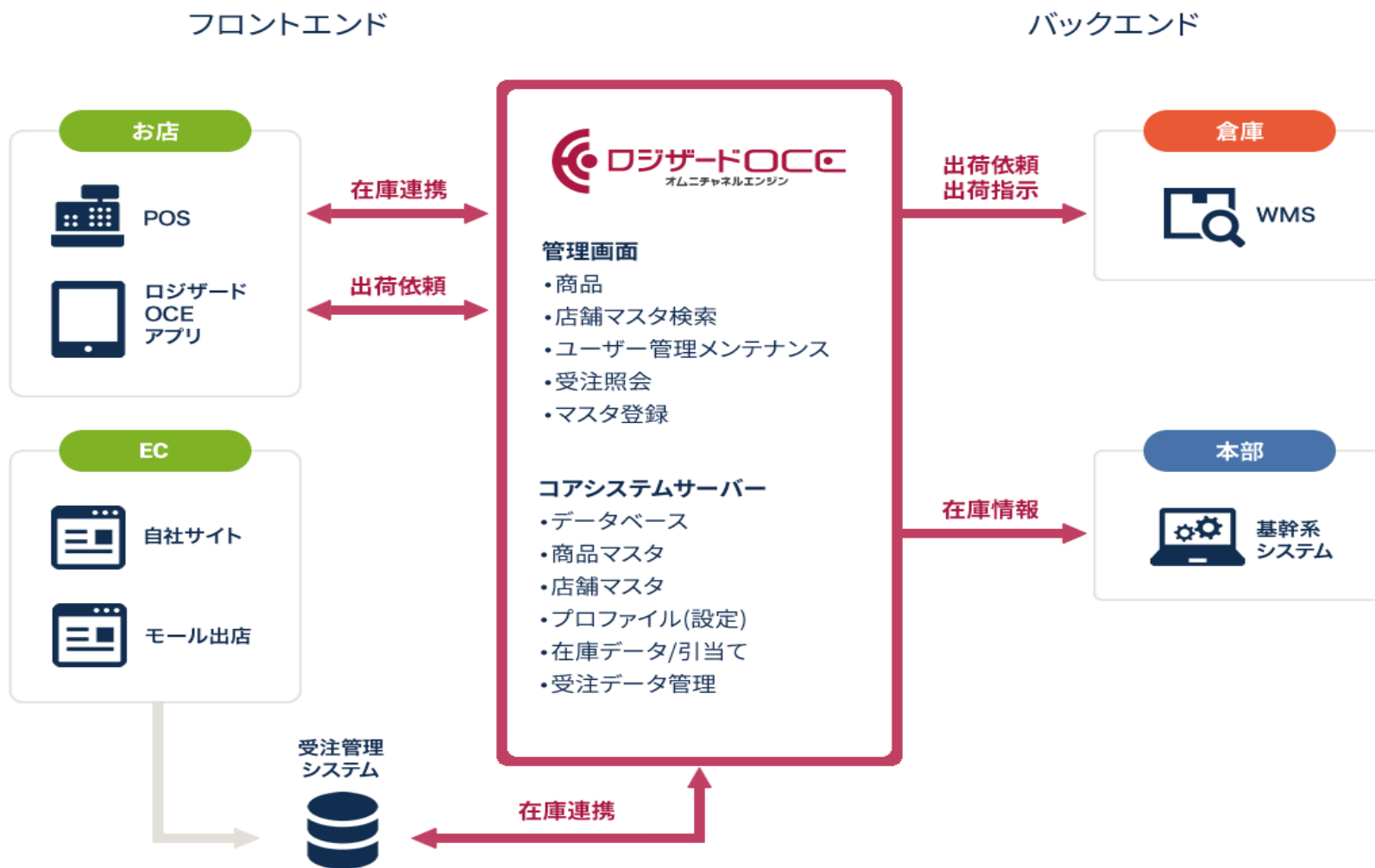


※WMS … Warehouse Management System (倉庫在庫管理システム) の略。

# 店舗在庫管理システム「ロジガードZERO-STORE」



# 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

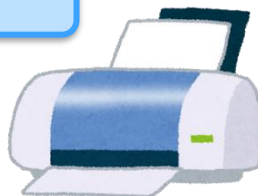
## 開発・導入サービス売上 (全体売上の約17%)



- ✓ 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

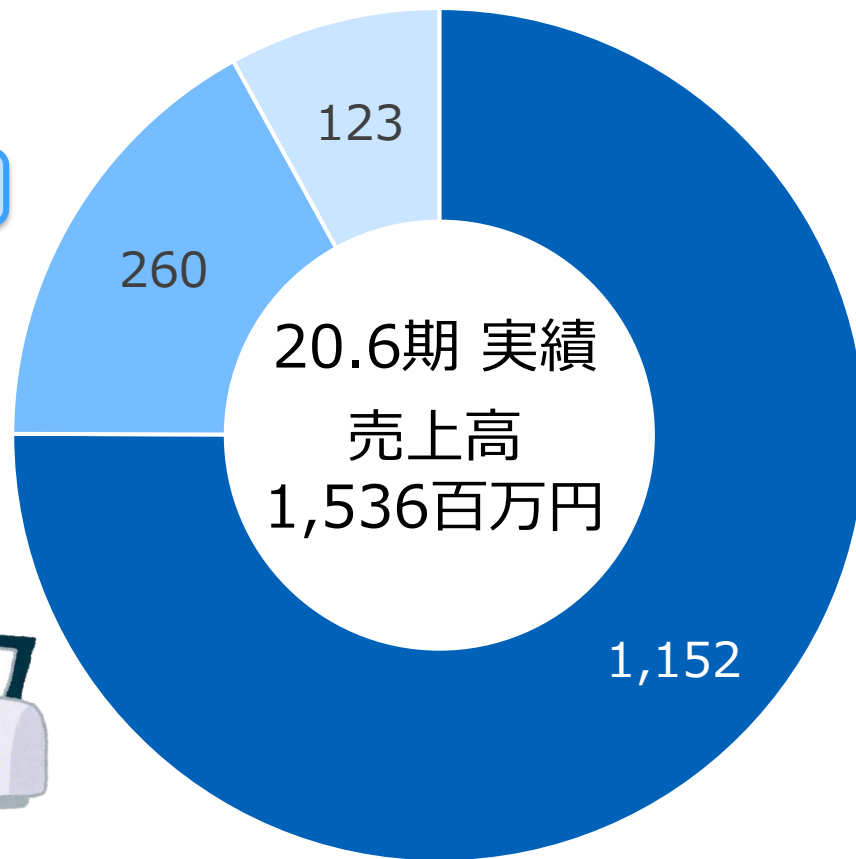
## 機器販売サービス売上 (全体売上の約8%)



- ✓ 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

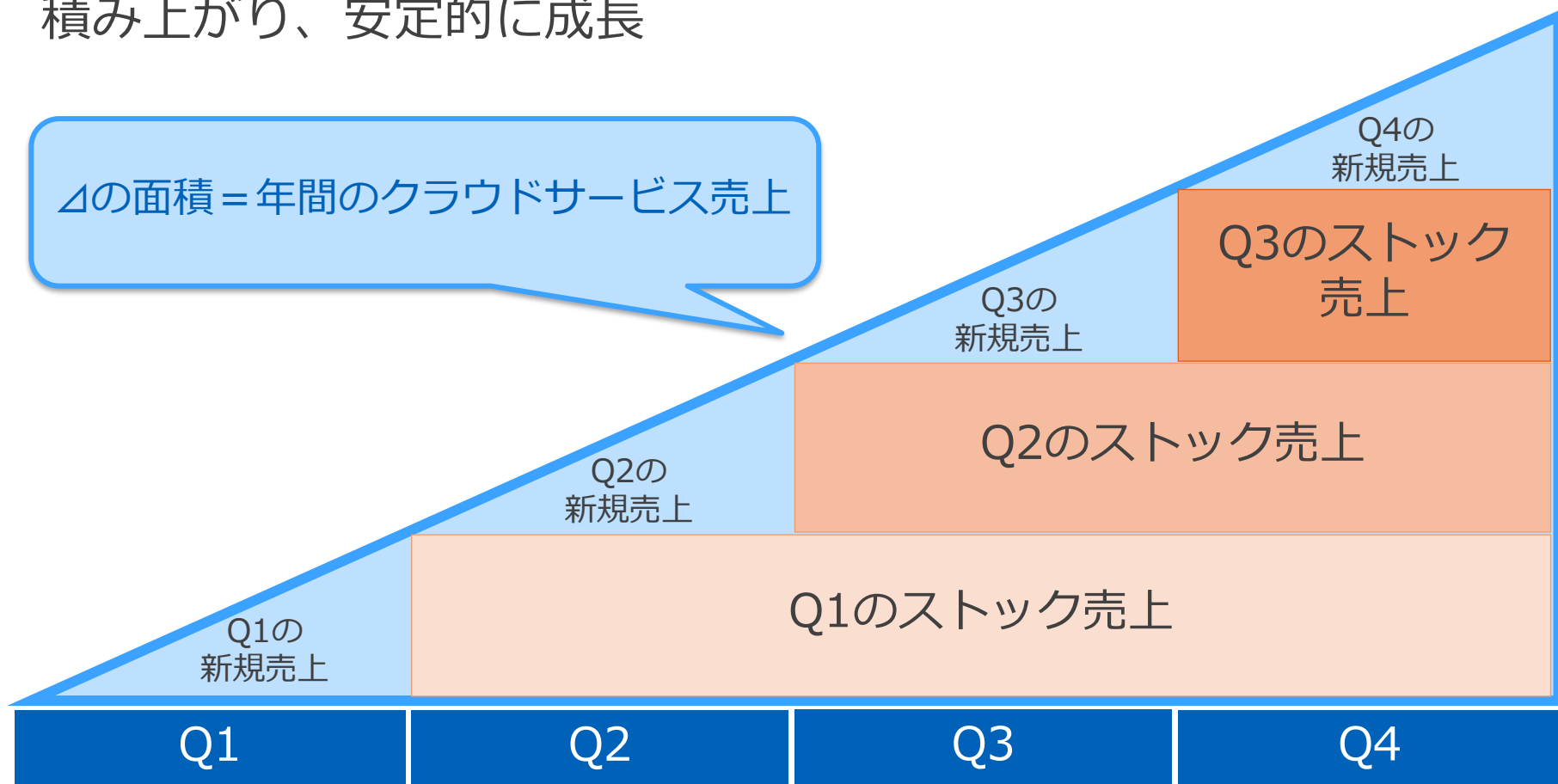
スポットでの売上

(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・社訓

## ✓ 社名の由来

ロジ

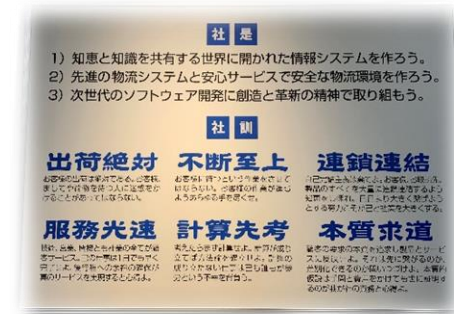
ザード

# 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

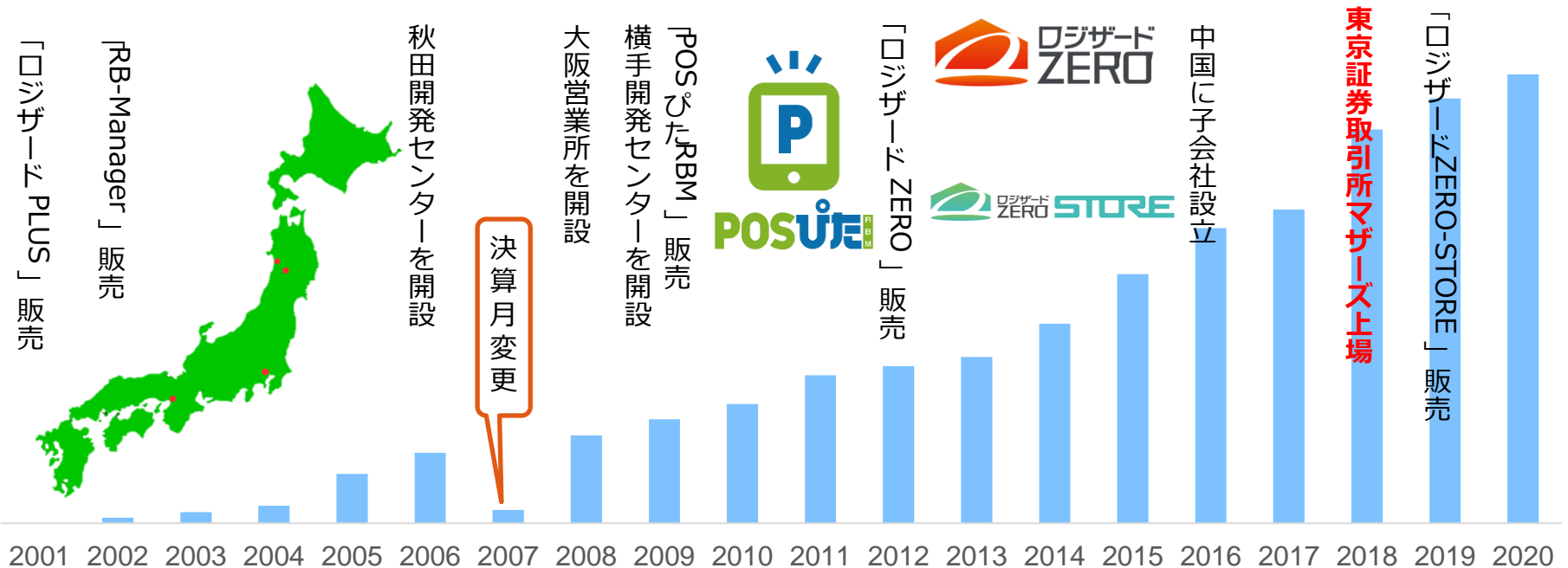


お客様の出荷は絶対である。お客様、ましてや荷物を待つ人に迷惑をかけることがあってはならない。

# 当社の軌跡

## 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

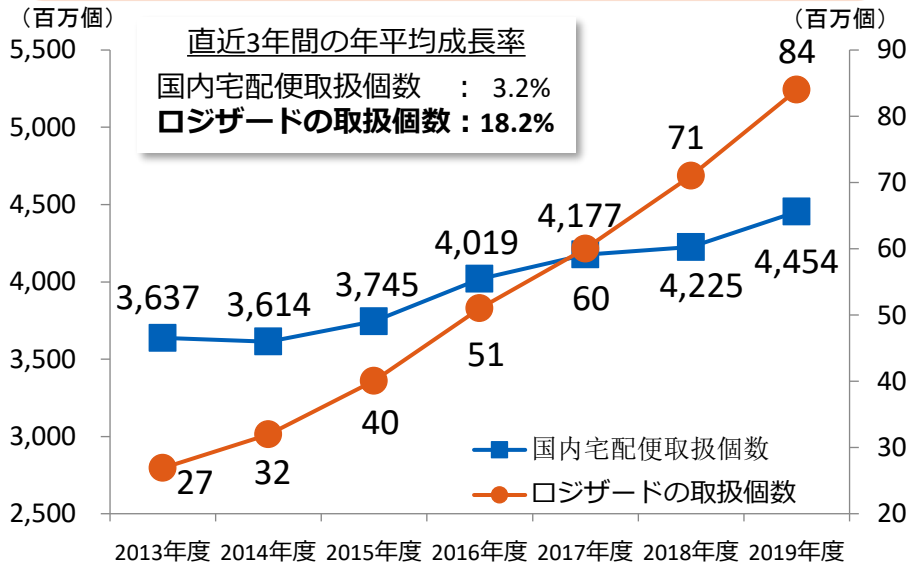
荷主企業の直接獲得 ( BtoB, BtoC )

倉庫・3PL企業  
経由の荷主獲得

海外の倉庫・3PL企業

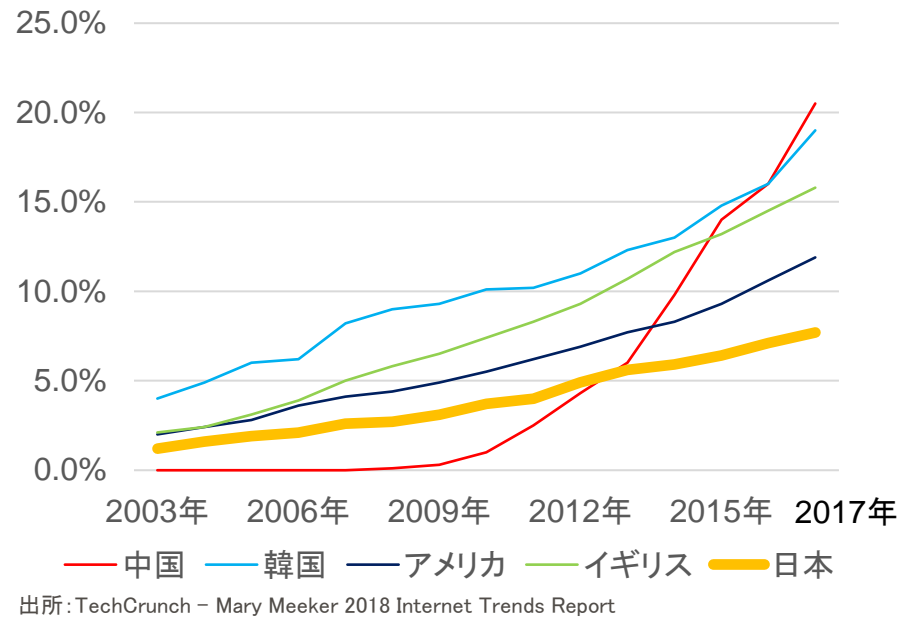
## EC市場や宅配便の伸びを上回る成長

### 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

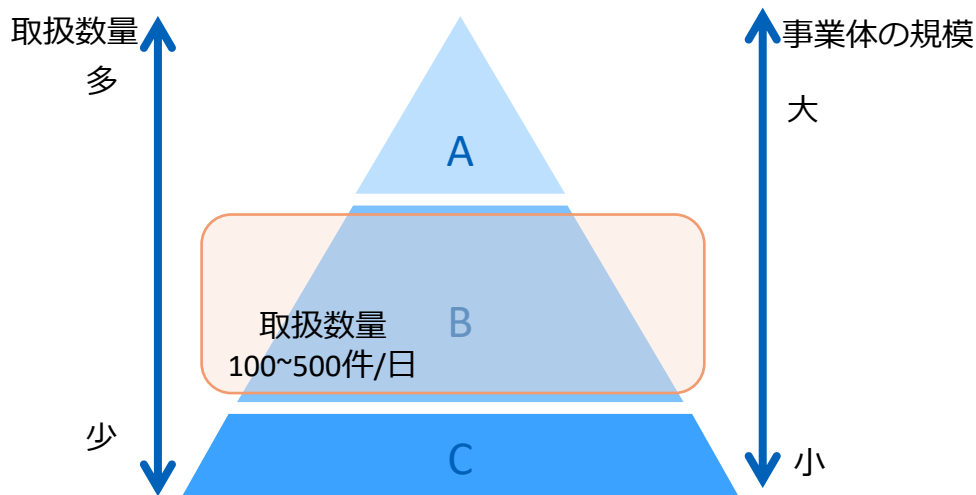


2017年における日本のEC化率は10%未満であり  
先進国のEC化率水準を見ると市場はさらなる拡大が予想される

# ユーザー層と契約形態

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

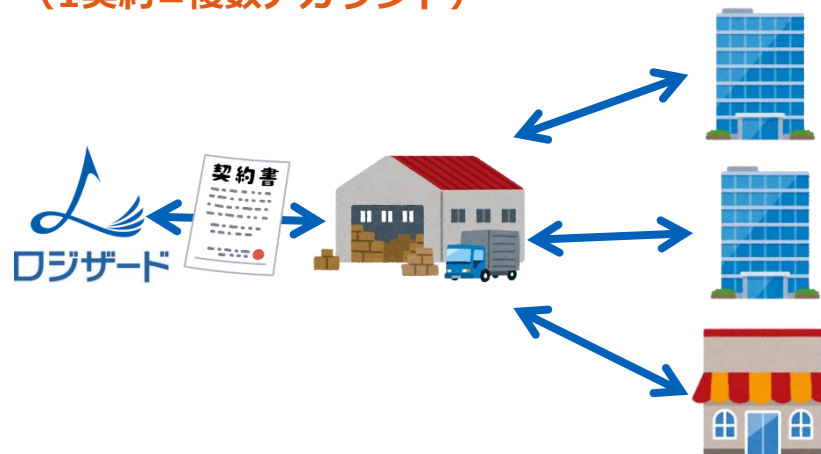
	システムのニーズ	開発ニーズ (コスト、期間)	費用
A	◎	○	○
B	○	×	○
C	△	×	×

## 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)



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



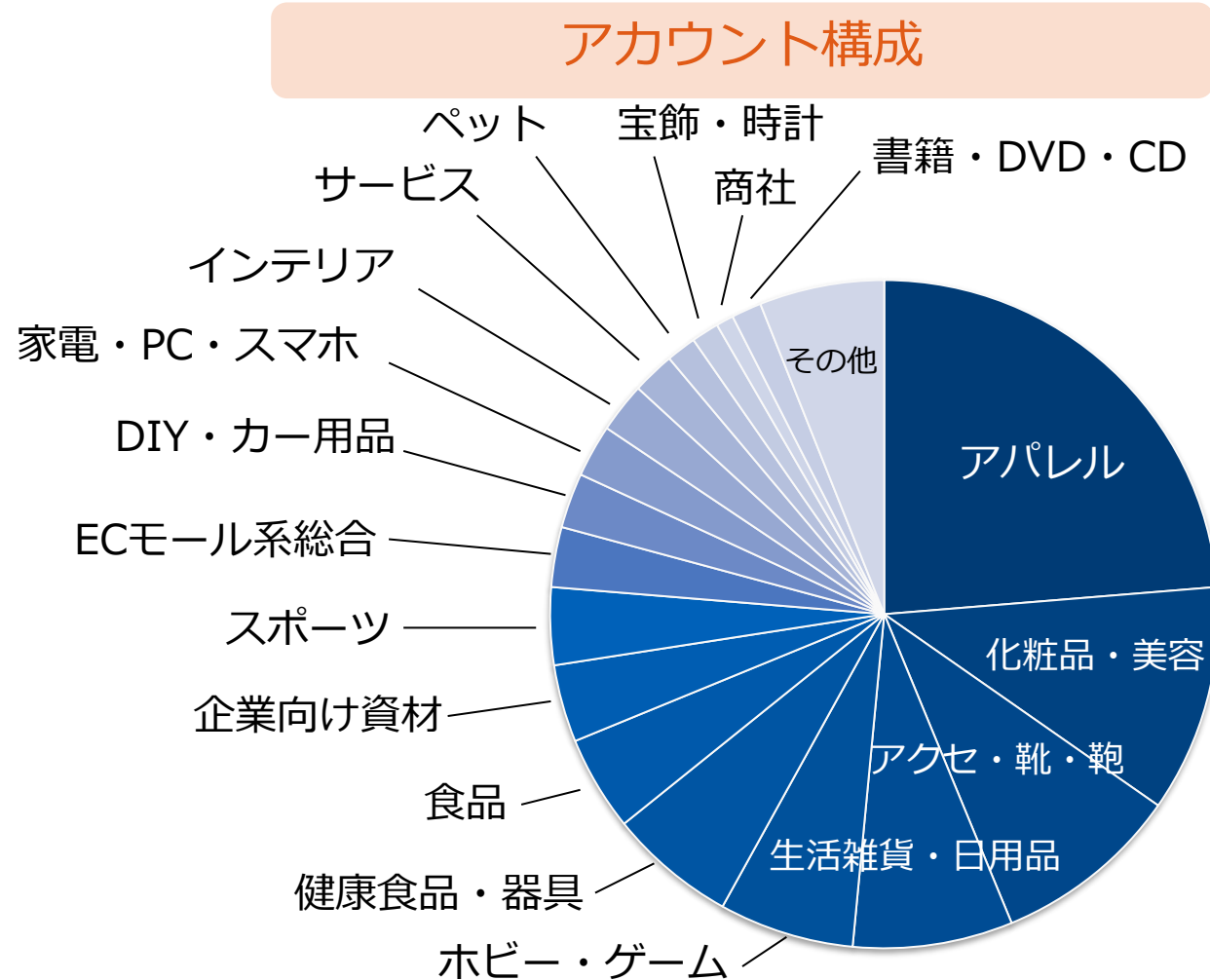
高サービス

**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



## 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/>

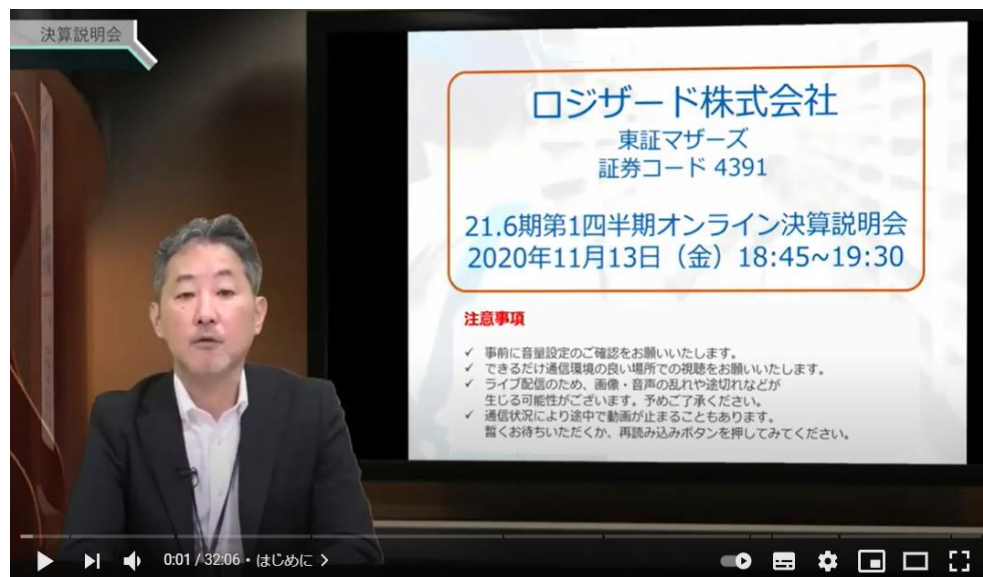


The screenshot shows the 'IR information' page of Logizard Co., Ltd. The page is divided into two main sections: 'IR ニュース' (IR News) and 'IR 情報' (IR Information). The 'IR ニュース' section lists recent news items with dates and brief descriptions, including a 2020/03/02 article about analyst meeting minutes and a 2020/02/13 article about the 20th quarterly report. The 'IR 情報' section provides a navigation menu with links to various categories such as IR News, Operating Information, Financial Performance, IR Library, Corporate Information, IR Calendar, FAQ, Electronic Announcements, Disclosure Policy, and Free Items. A red button at the bottom of the news section says 'IR NEWS一覧へ' (Go to IR News list).

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