

ロジガード株式会社

東証マザーズ
証券コード 4391

事業計画及び成長可能性に関する資料

目次

- 1. 会社概要 ……[P3](#)
- 2. ビジネスモデル ……[P7](#)
- 3. 市場環境 ……[P23](#)
- 4. 競争力の源泉 ……[P28](#)
- 5. 事業計画 ……[P31](#)
- 6. リスク情報 ……[P41](#)

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 specialized scanner, and appears to be using it. The background is a blurred view of a construction site with a grid-like structure, likely a rebar or formwork, under bright lighting.

1. 会社概要

会社概要

会社名	ロジガード株式会社 (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	300百万円※
従業員数	89名 (連結) ※
認証	 プライバシーマーク登録番号 第21004458号  <small>ICMS-SR0338 / JIS Q 27001</small> ※日本国内のみ  <small>Cloud-SR0338 / JIP-ISMS517</small> ※日本国内(システム統括部)のみ
URL	https://www.logizard.co.jp/



代表取締役社長
金澤 茂則

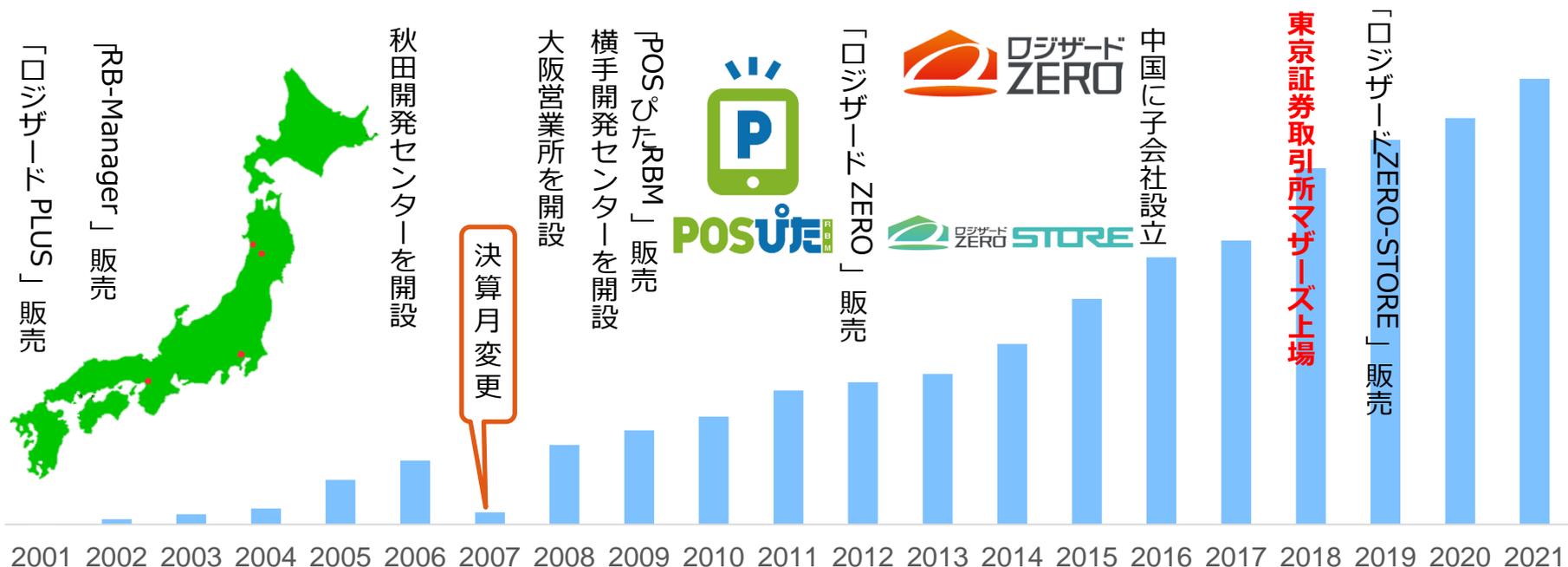
東証マザーズ
証券コード 4391

※2021年6月30日現在

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)

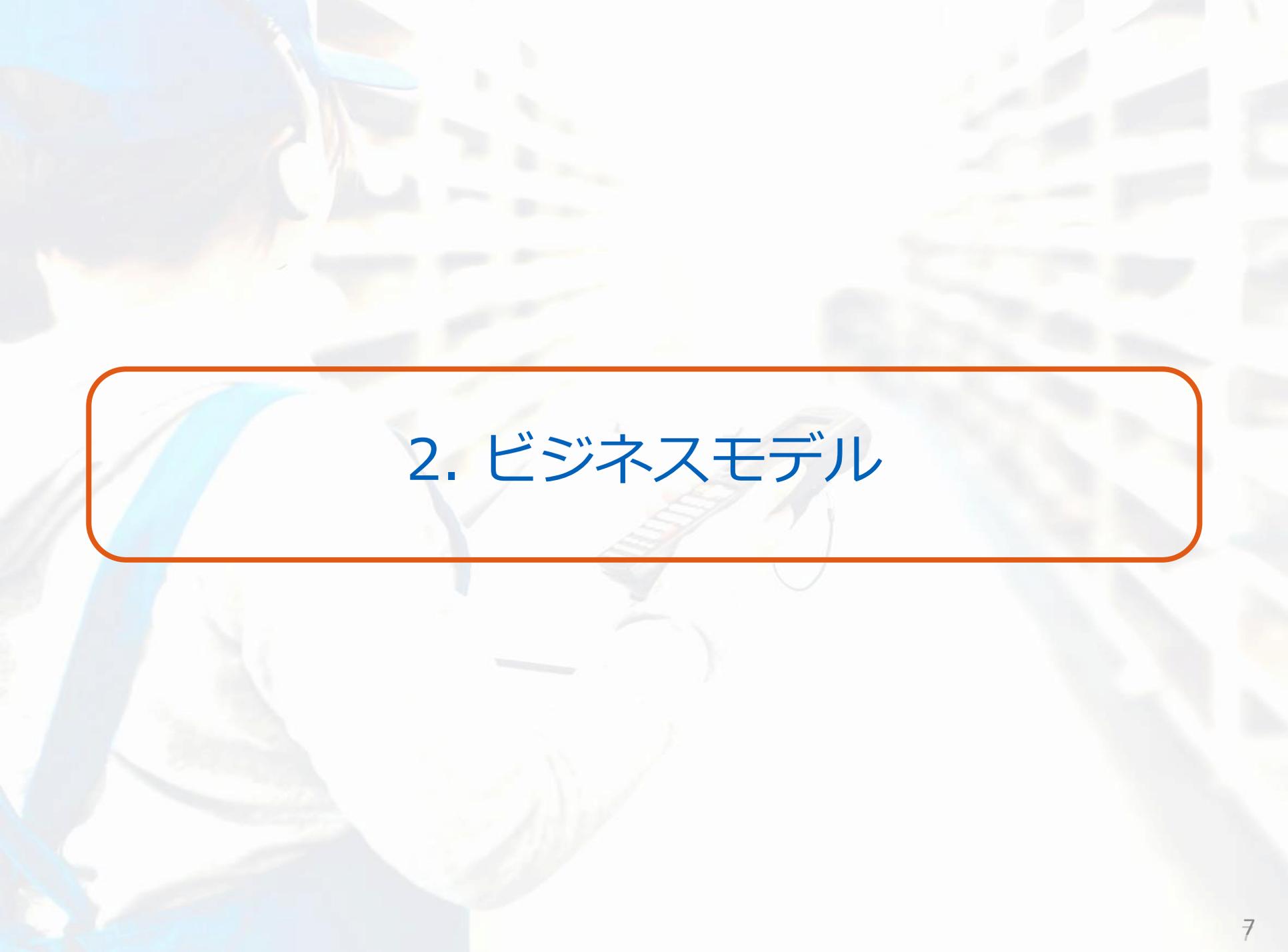
EC通販企業 (BtoC)

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



2. ビジネスモデル

「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。



「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	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

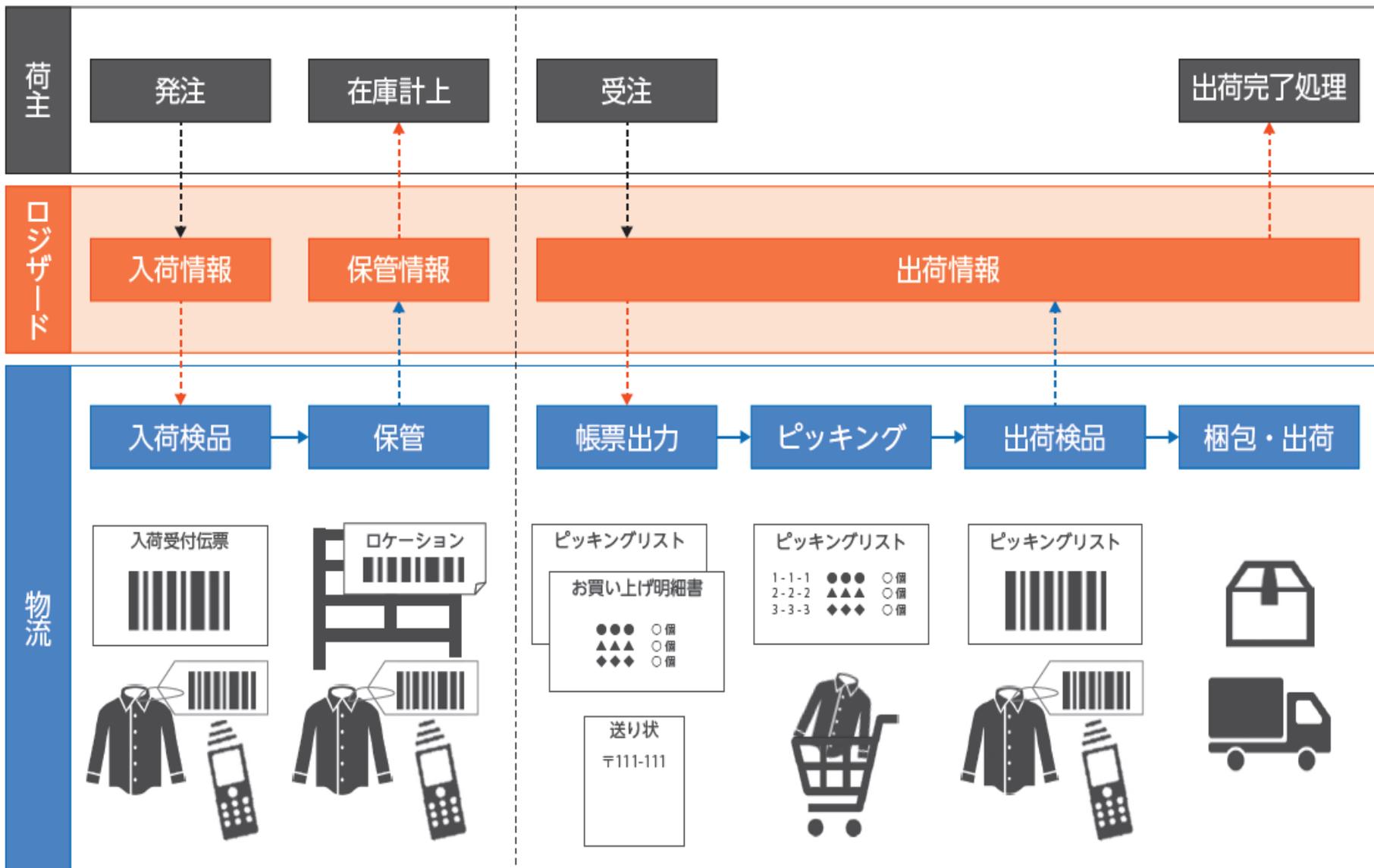
商材の流れ



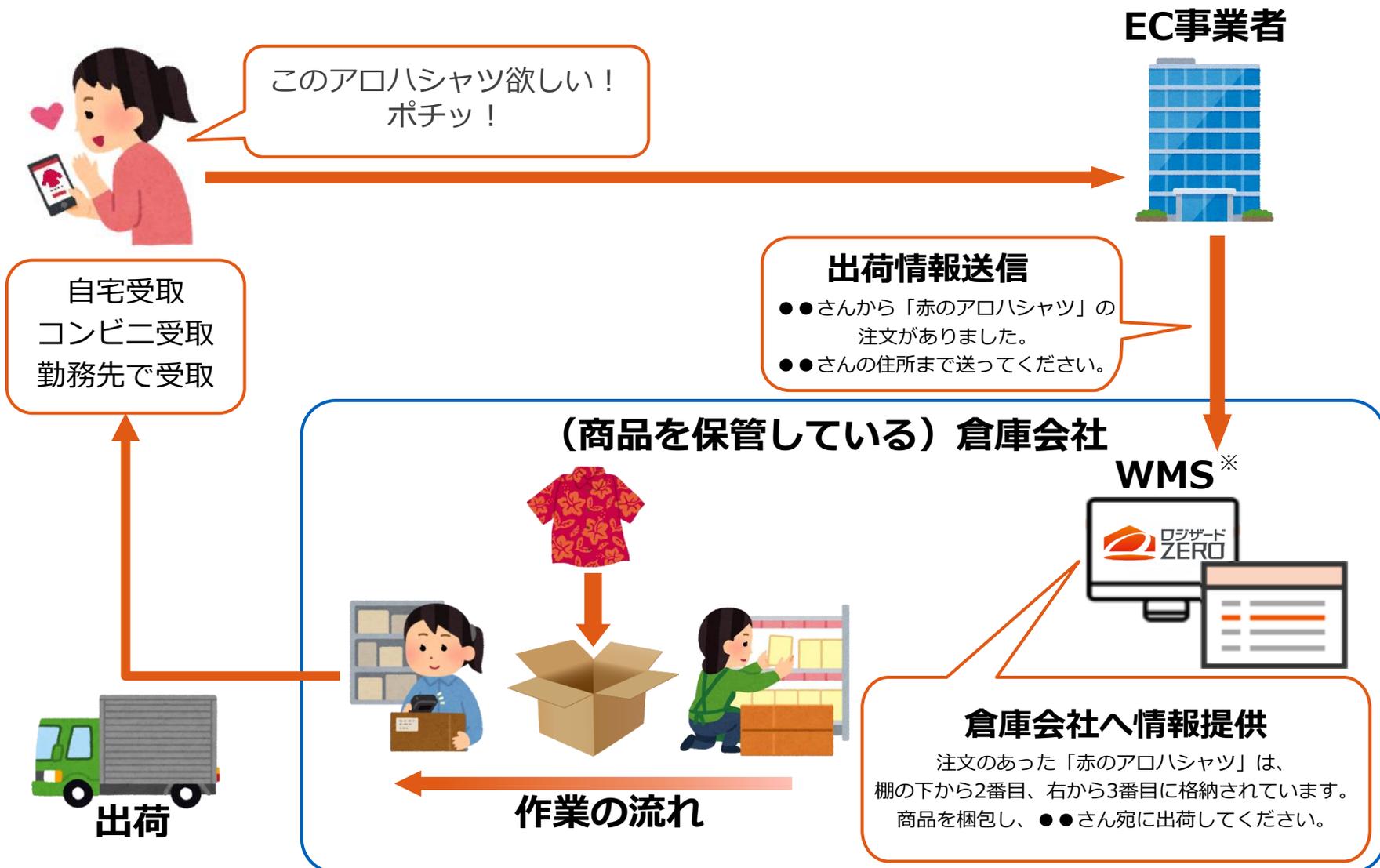
※O2O…Online to Offlineの略

倉庫在庫管理システム「ロジガードZERO」

事業の内容

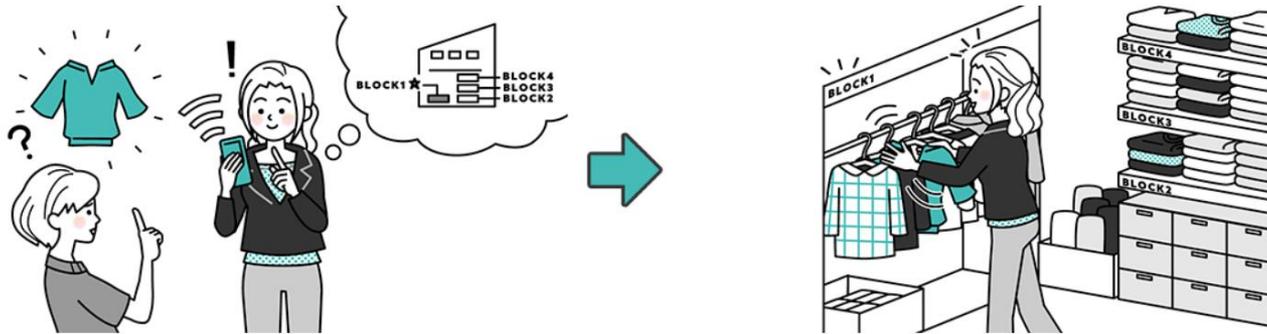


「ロジガードZERO」の利用例

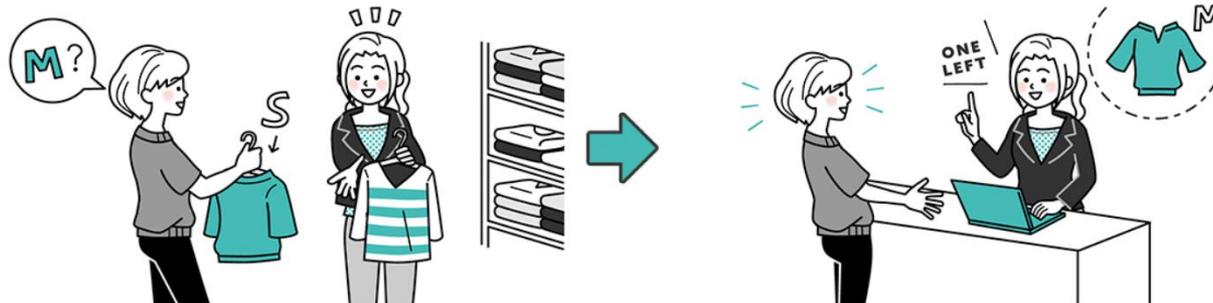


※WMS … Warehouse Management System (倉庫在庫管理システム) の略。

お客様を待たせない！
店舗内のどこに商品があるのか、すぐにわかる
店舗スタッフの方は、お客様をお待たせせず在庫確認ができます。



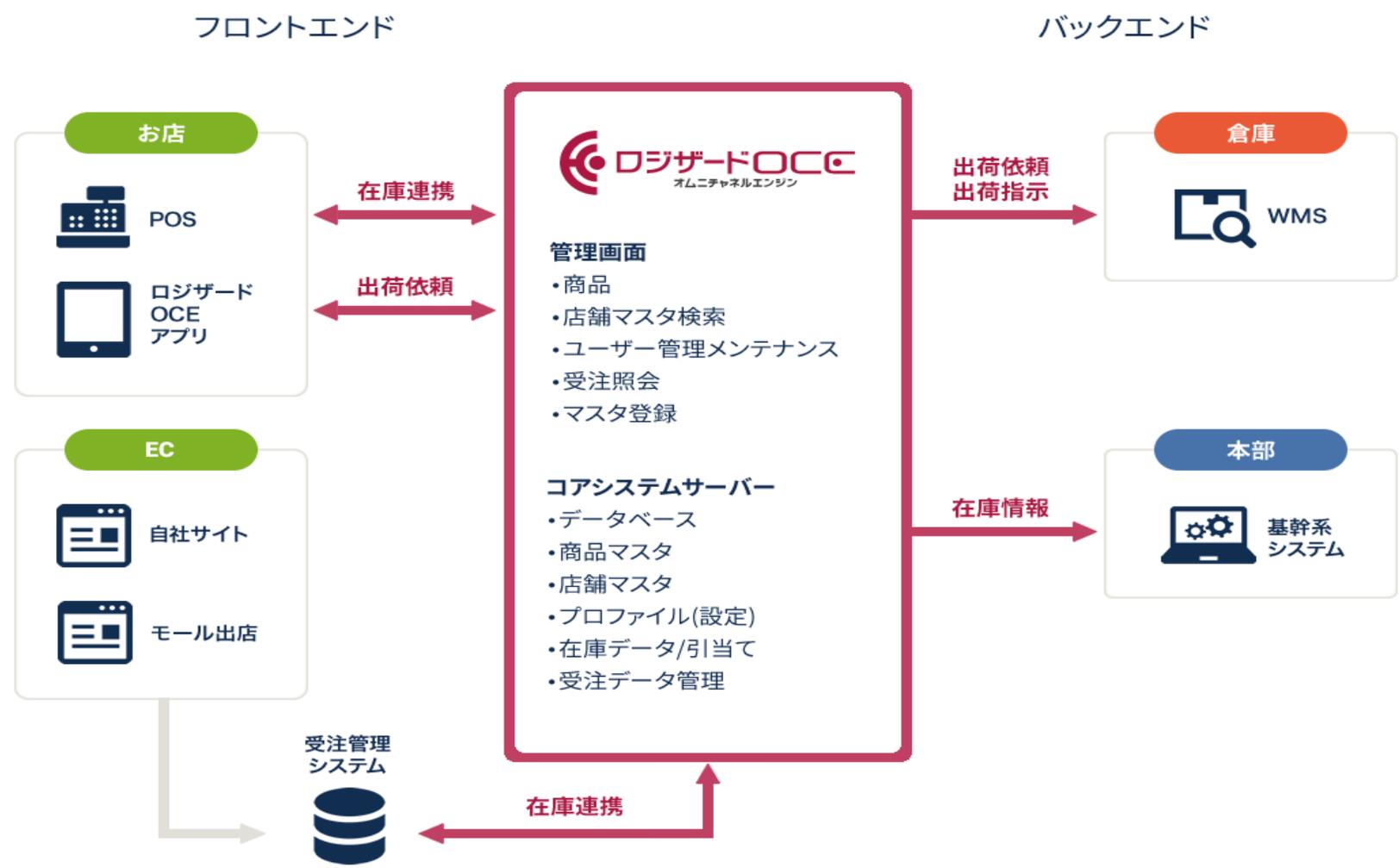
在庫が倉庫にあるのか、他店舗にあるのかすぐに確認できる
Logizard-ZEROと連携させる事で、「取り寄せ」「他店舗のご案内」に加えて倉庫にあるEC用在庫と一元管理により「ECで購入」のご提案もできます。



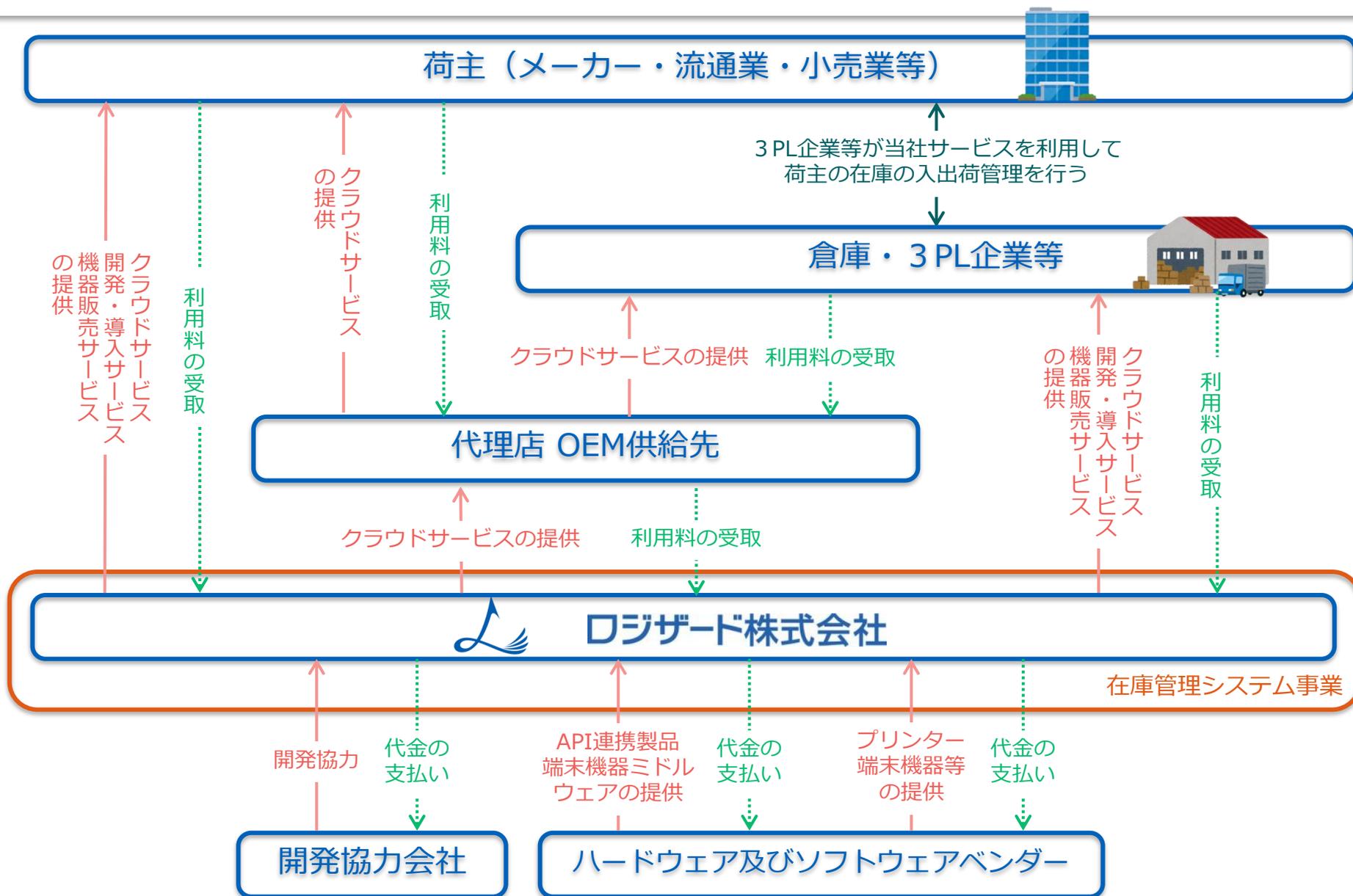
- スマホ等でバックヤード在庫照会を可能とし、販売員が接客に専念できる環境を提供します。
- リアルタイムで在庫管理ができるため、在庫補充がスムーズになり、販売機会ロスを提言します。
- ロジガードZEROと連携する事で店舗販売とネットショップとを連携させる事ができます。

オムニチャネル支援システム「ロジガードOCE」

事業の内容



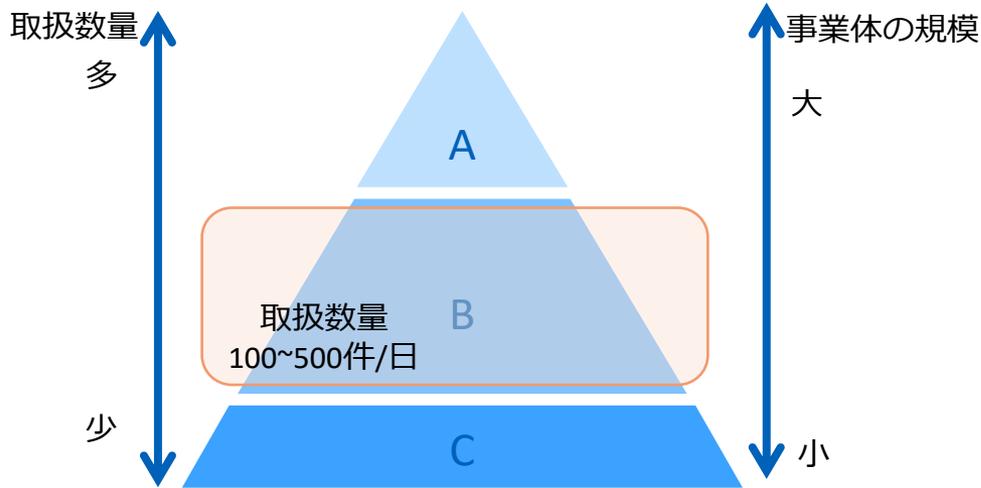
キャッシュフロー獲得の流れ



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

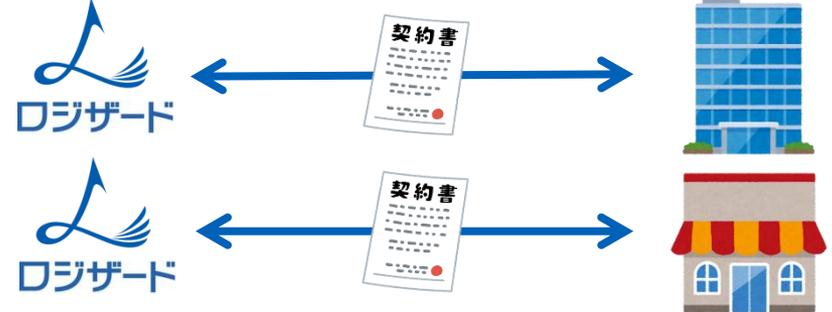


各層のニーズ

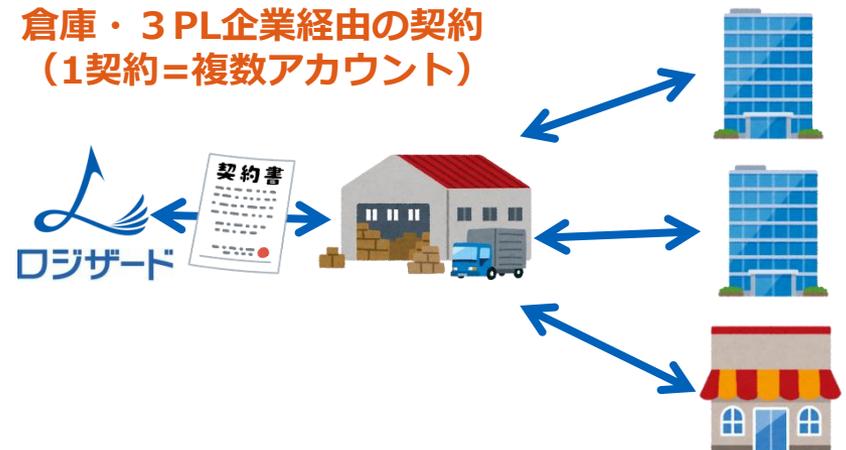
	システムのニーズ	開発ニーズ (コスト、期間)	費用
A	◎	○	○
B	○	×	○
C	△	×	×

契約の種類

荷主企業との直契約
(1契約=1アカウント)



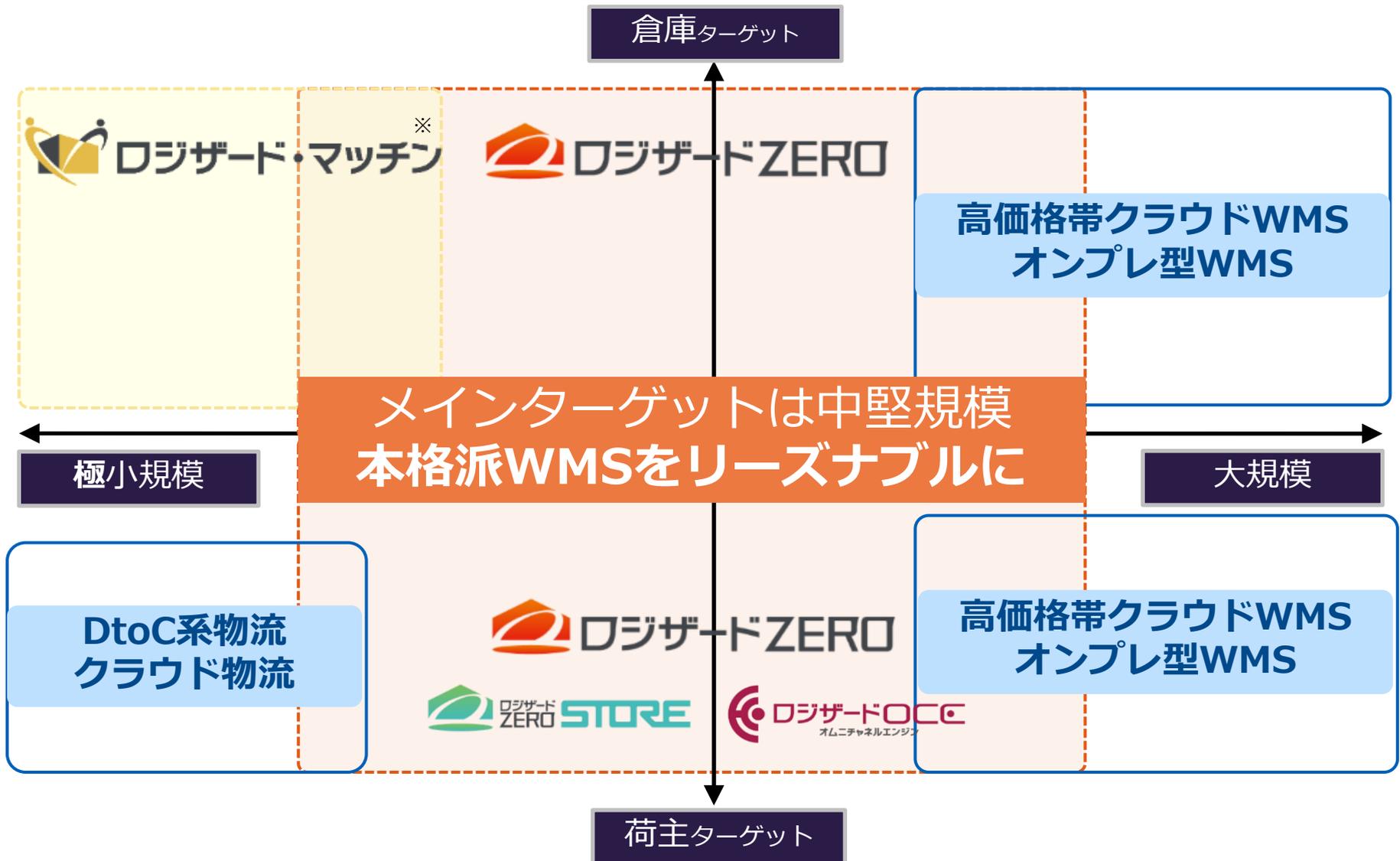
倉庫・3PL企業経由の契約
(1契約=複数アカウント)



弊社のターゲットとポジショニング

事業の内容

競合環境



※ロジガード・マッチン…物流業務の委託を検討されている荷主様へ当社と契約している倉庫・3PL会社を完全無料で紹介するサービス。

クラウドサービス売上 (全体売上の75.3%)



- ▶ 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17.3%)



- ▶ 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

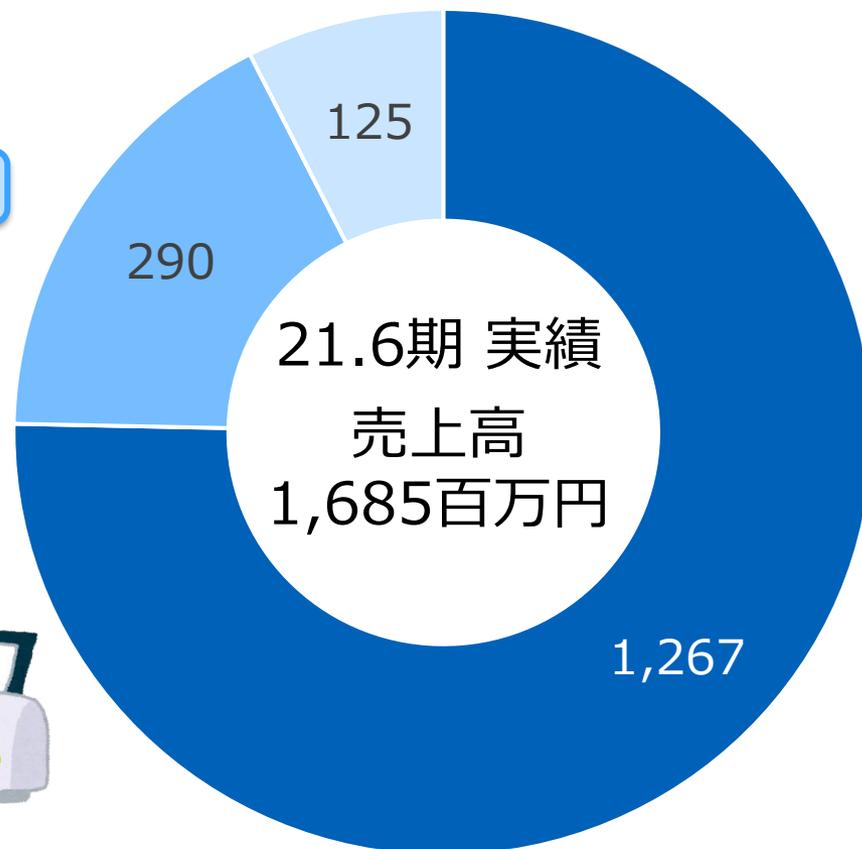
機器販売サービス売上 (全体売上の7.4%)



- ▶ 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

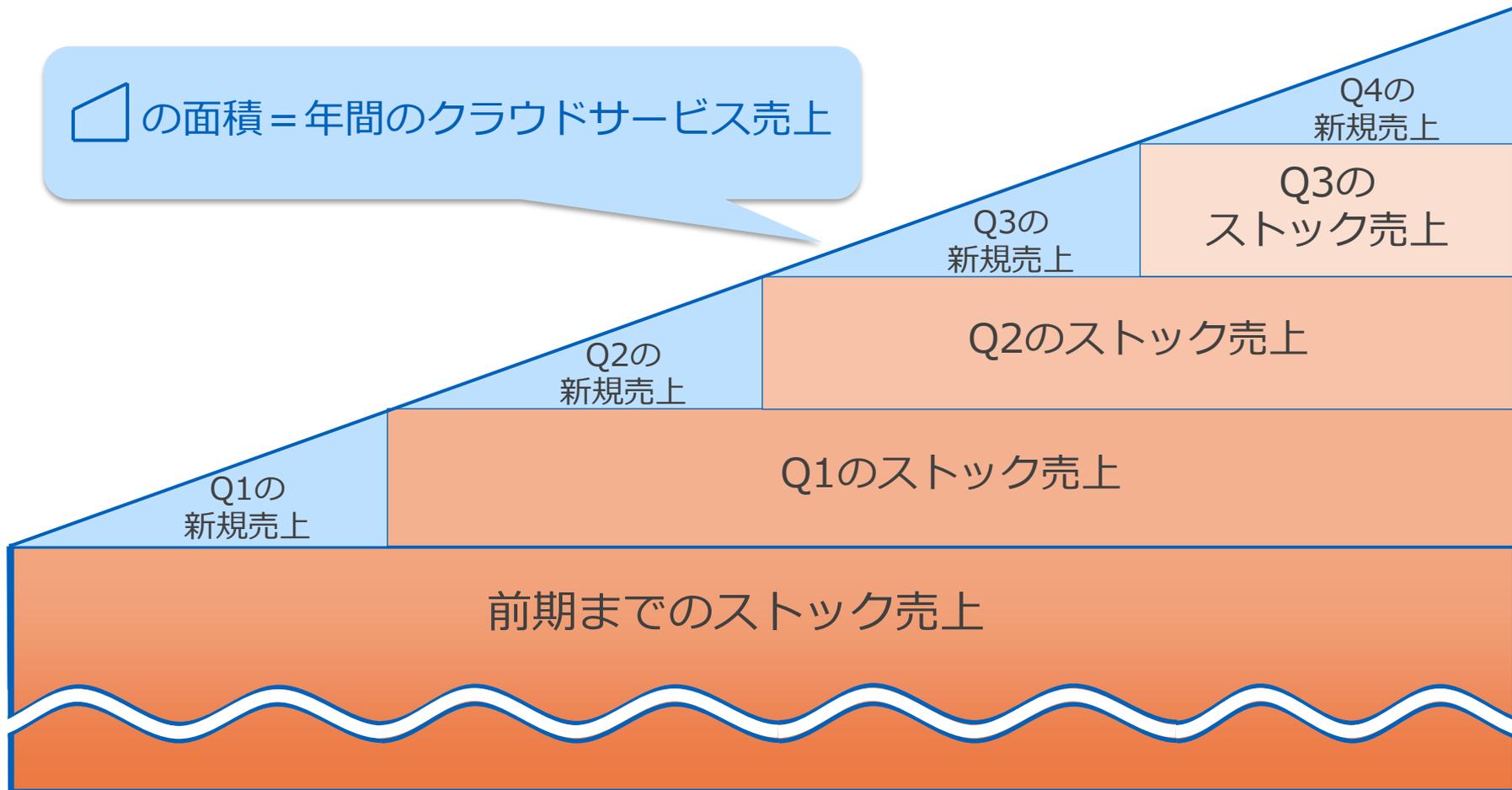
(単位：百万円)



サブスクリプションモデル

既存アカウントのクラウドサービス売上に新規アカウントのクラウドサービス売上が積み上がり、安定的に成長

△の面積 = 年間のクラウドサービス売上



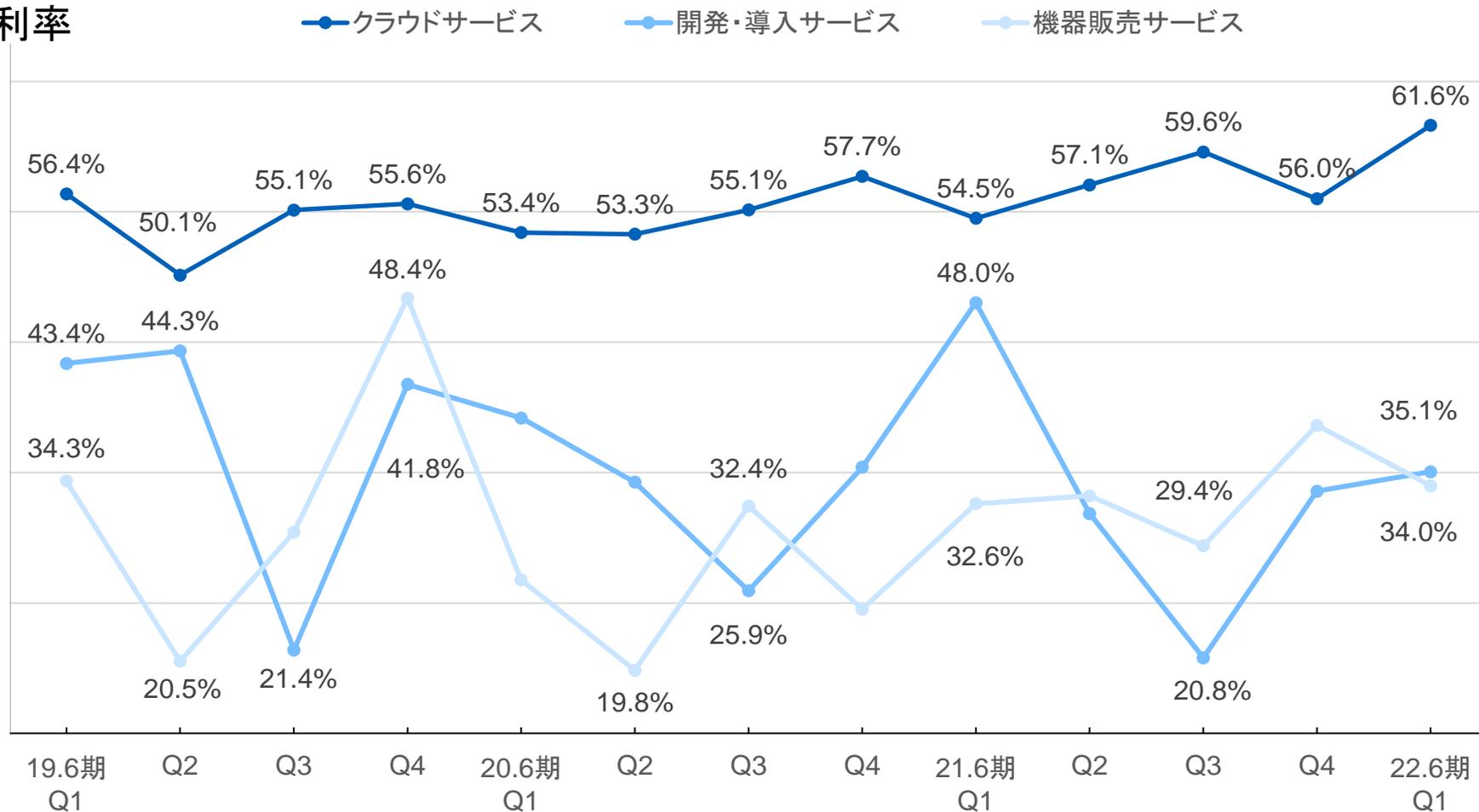
サービス別粗利率の推移

事業の内容

収益構造

- ✓ アカウント拡大に伴う原価逓減効果が見込める「クラウドサービス」を積極的に成長させていく

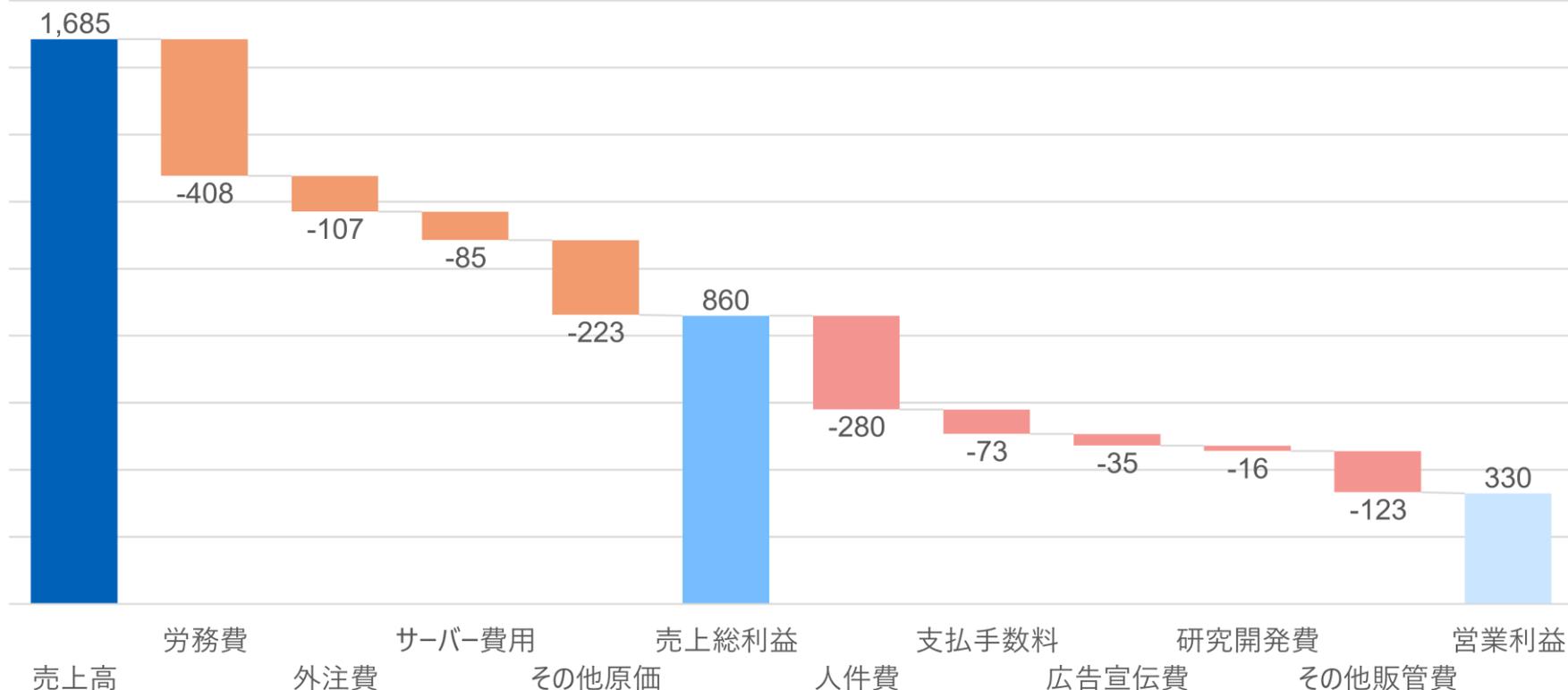
粗利率



- 売上原価・販管費ともに、固定費が中心のコスト構造
- 施策に伴い、人員採用・広告宣伝・研究開発には積極的に投資

21.6期通期実績

(単位：百万円)



※主な内訳

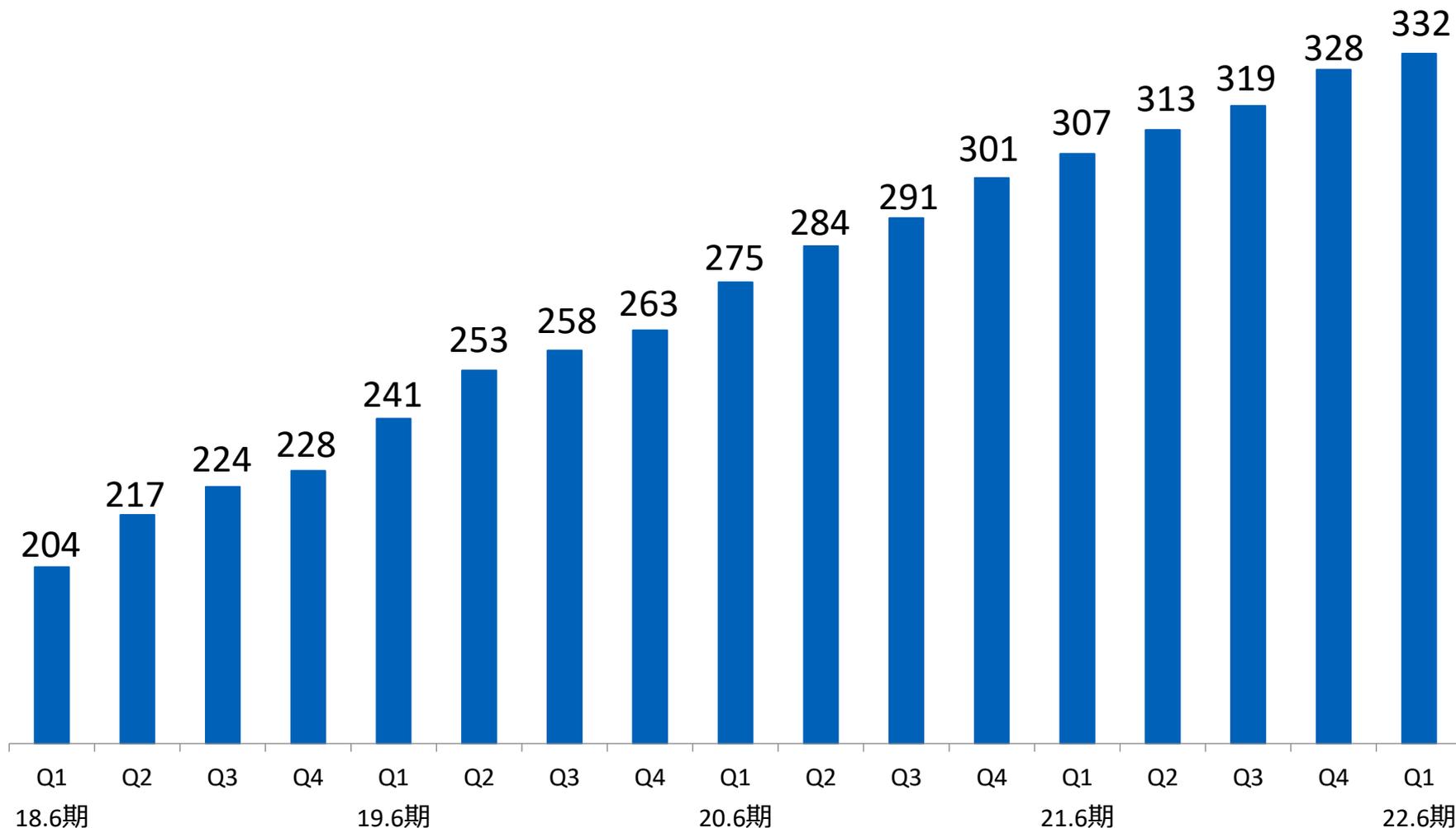
- ・労務費 …原価部門の人件費
- ・支払手数料…採用費、監査報酬など

クラウドサービス売上高推移

経営指標

クラウドサービス売上の積み上げは順調に推移

(単位：百万円)

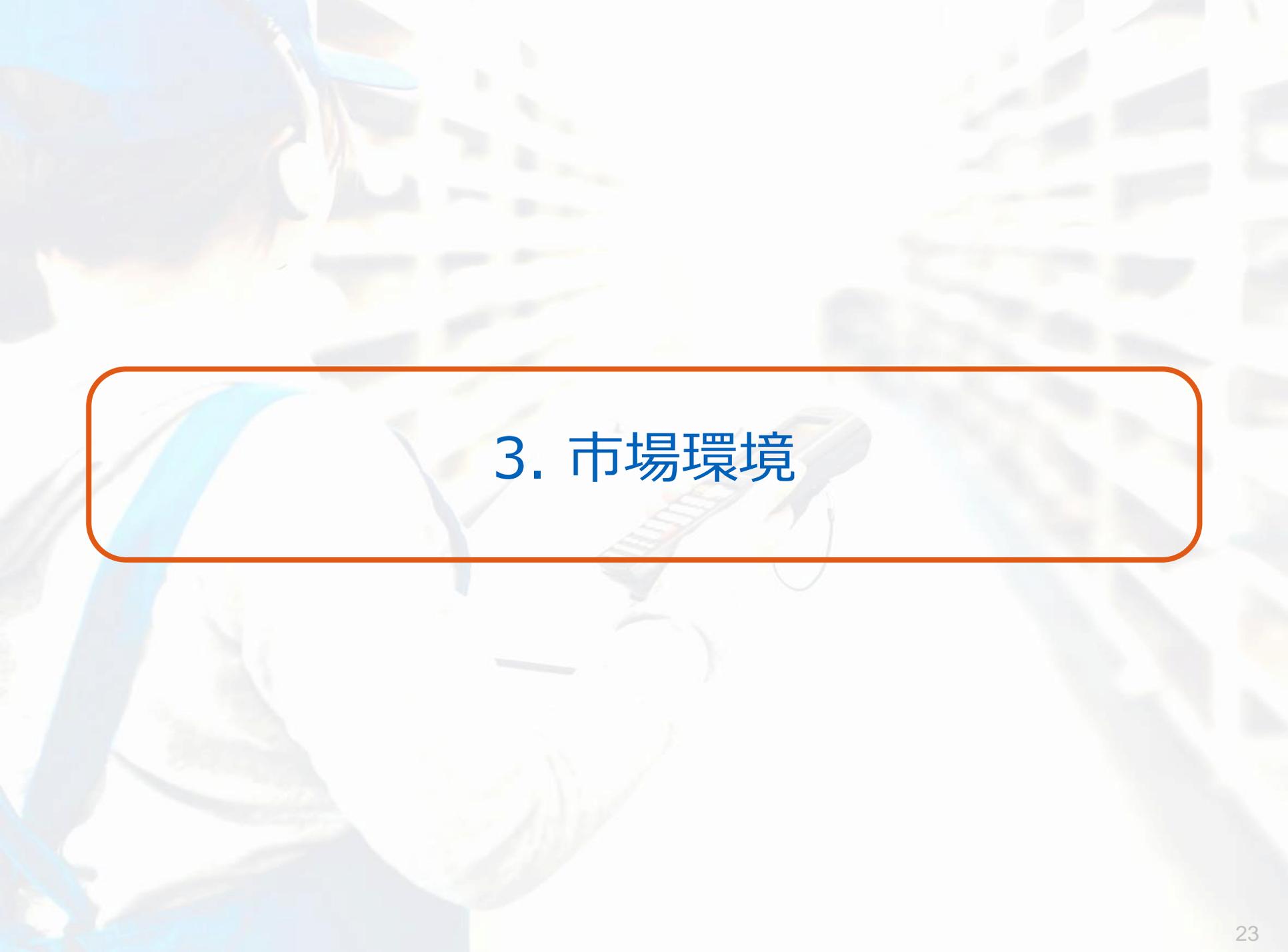


* 18.6期は四半期連結財務諸表を作成していないため、18.6期の各四半期の数値は参考数値として掲載しております。

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。

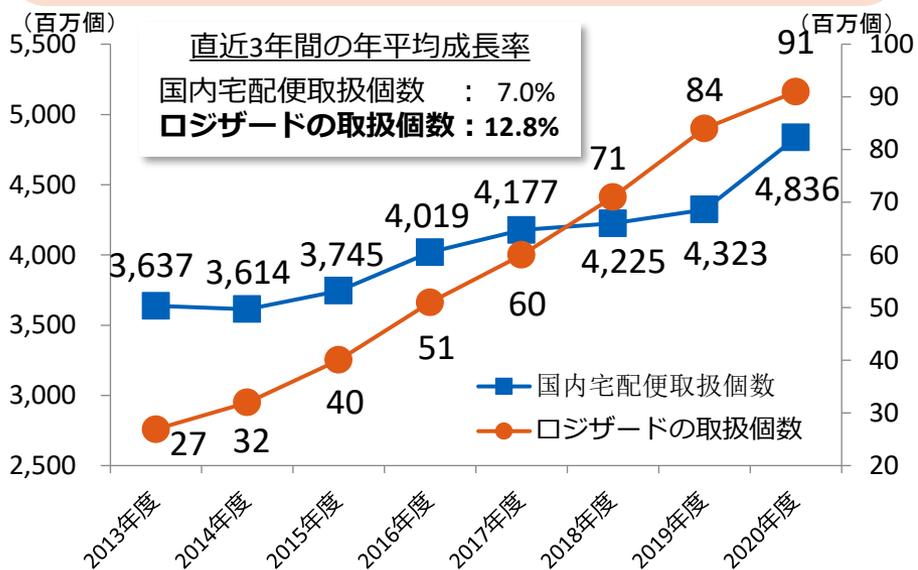


A worker wearing a white long-sleeved shirt, a blue cap, and a blue safety harness is shown from the side, looking down at a handheld electronic device. The background is a blurred construction site with scaffolding and rebar structures. The text '3. 市場環境' is centered in a blue rounded rectangle.

3. 市場環境

EC市場や宅配便の伸びを上回る成長

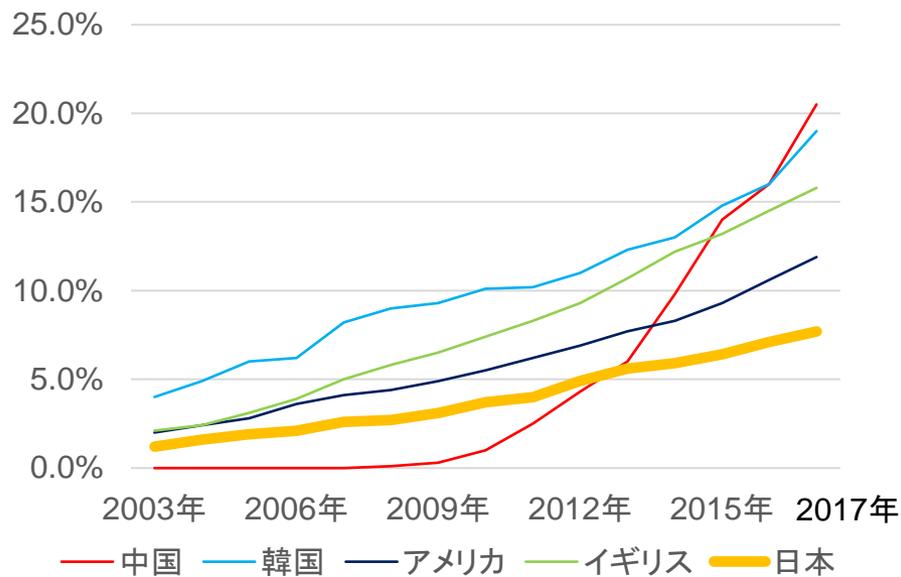
国内宅配便取扱個数（左軸）と ロジザードの取扱個数（右軸）



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

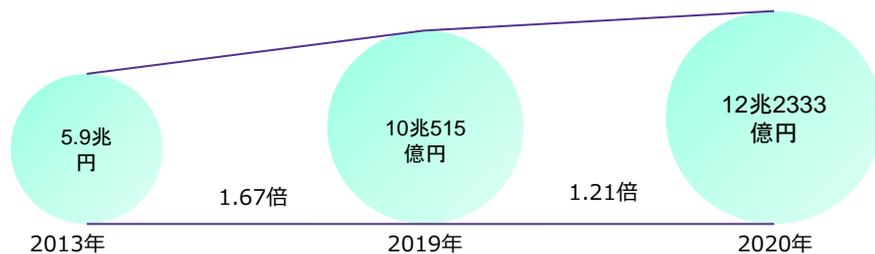


出所:TechCrunch - Mary Meeker 2018 Internet Trends Report

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

物販系BtoC EC市場規模の推移

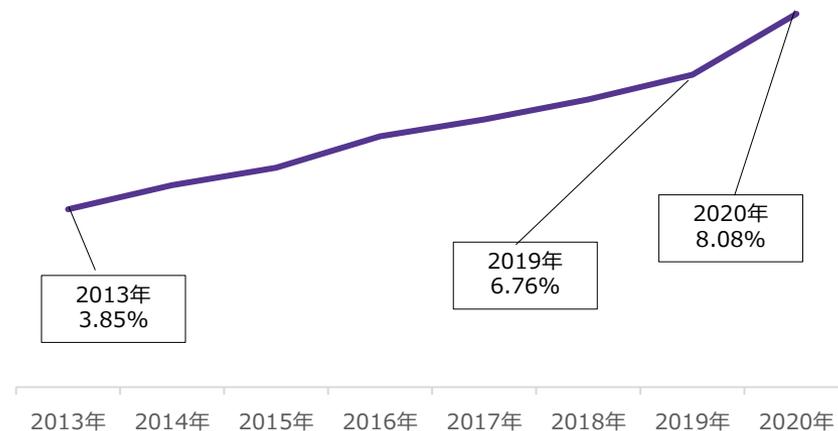
2013年の5.9兆円から2020年の12.2兆円と倍増
特に2020年度は前年比21%の高い伸び



出所：経済産業省
「令和2年度 電子商取引に関する市場調査」

日本のEC化率の推移

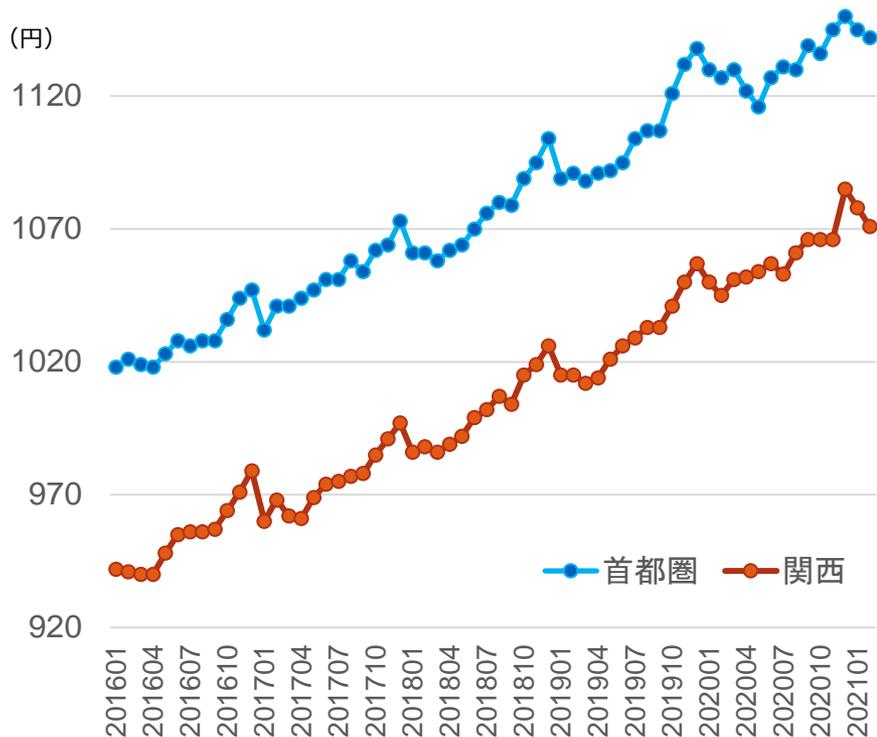
2013年の3.85%から2020年の8.08%と4%以上の伸び
上記同様に2020年度は前年比1.3%の高い伸び



出所：経済産業省
「令和2年度 電子商取引に関する市場調査」

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

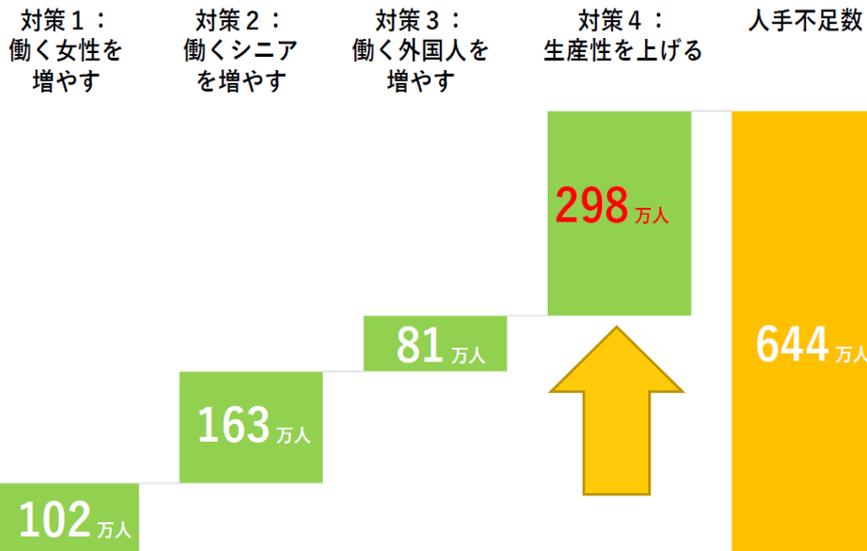
人手不足による賃金コストの上昇



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

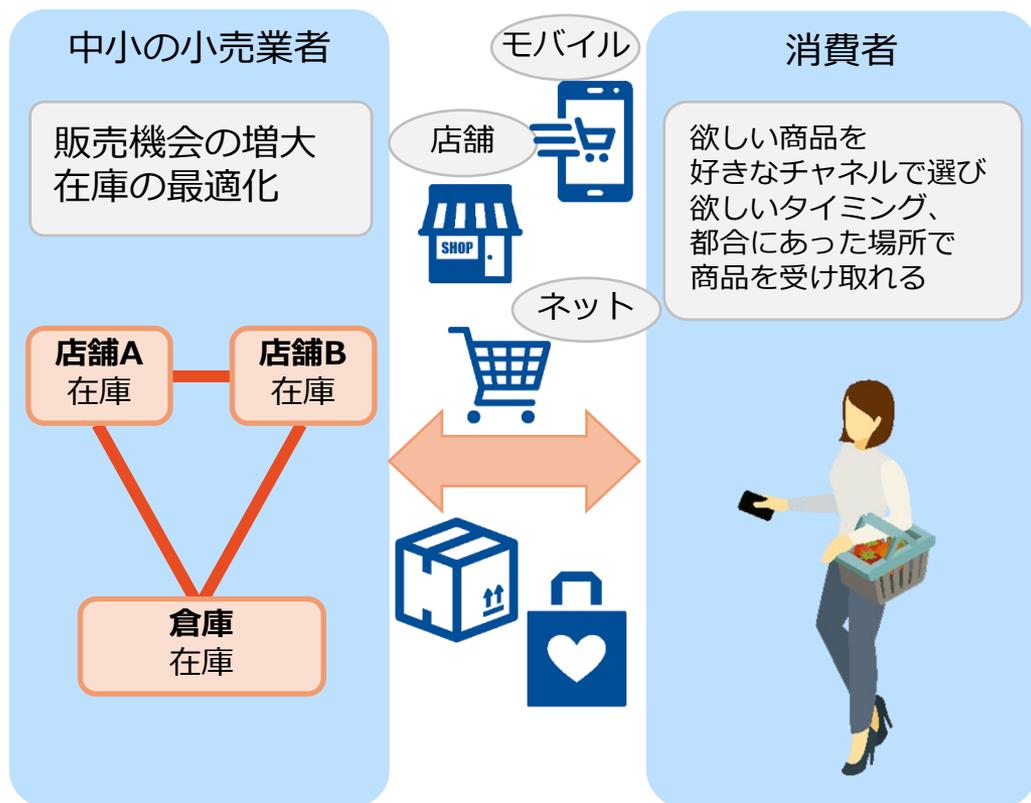
644万人の人手不足をどう埋めるか？



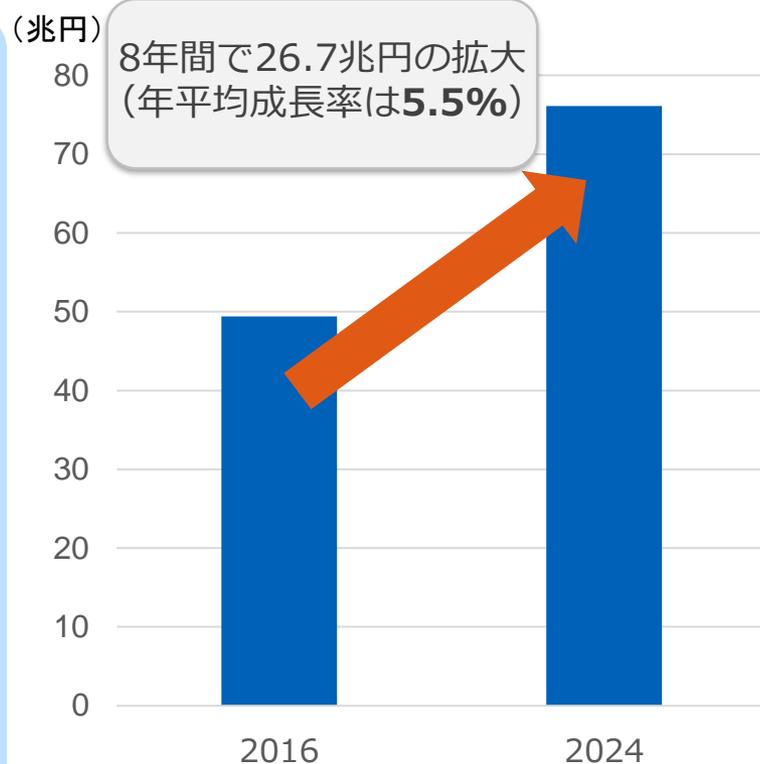
出典：パーソル総合研究所・中央大学「労働市場の未来推計2030」

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」

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.

4. 競争力の源泉

弊社の特徴

事業の内容

競争優位性

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



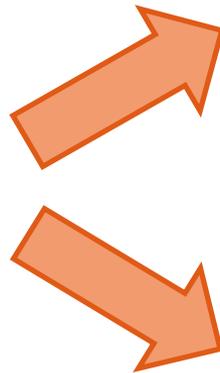
高サービス

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

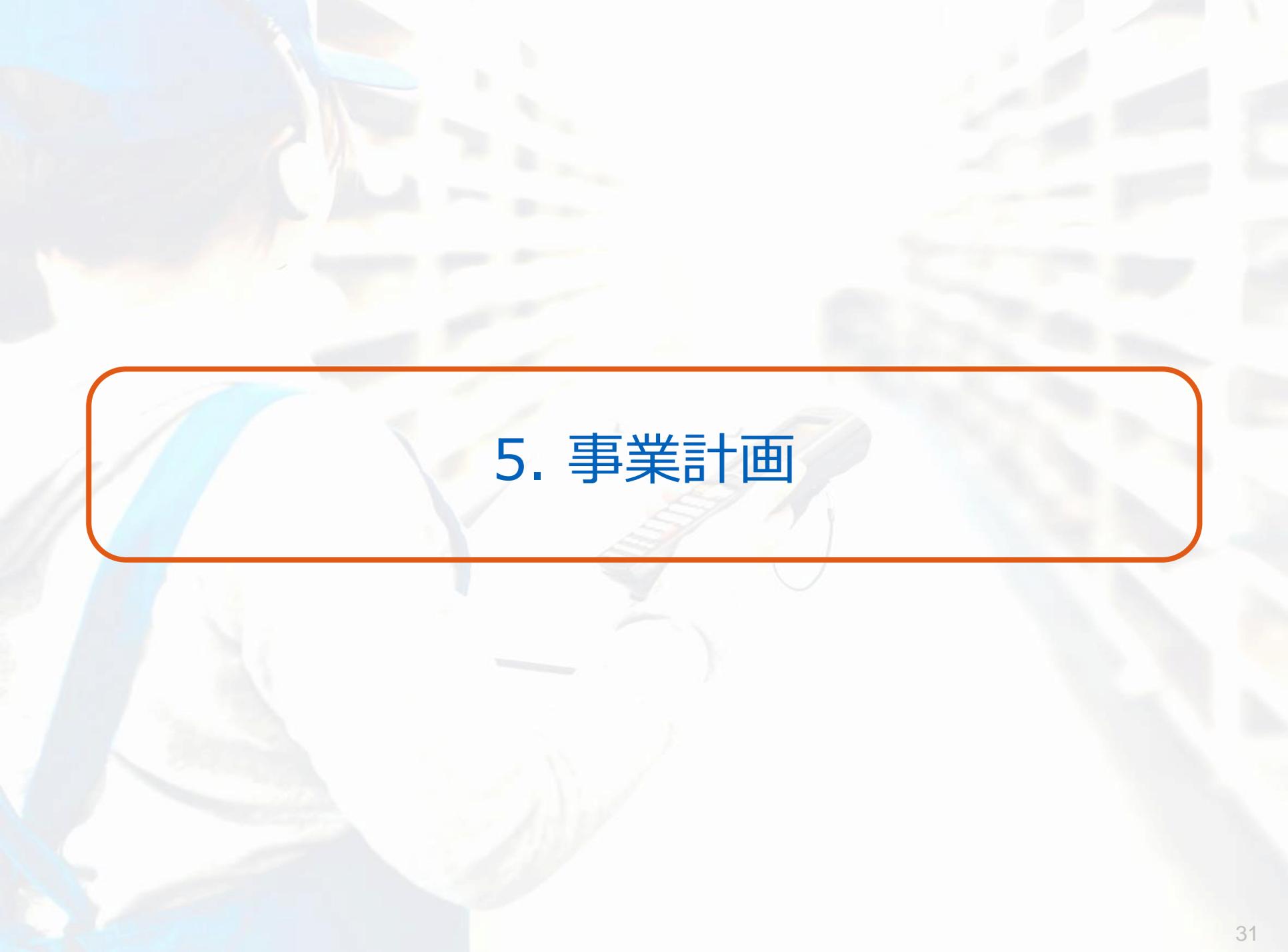
RFID等の一括読取が可能な認識技術

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



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. 事業計画

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

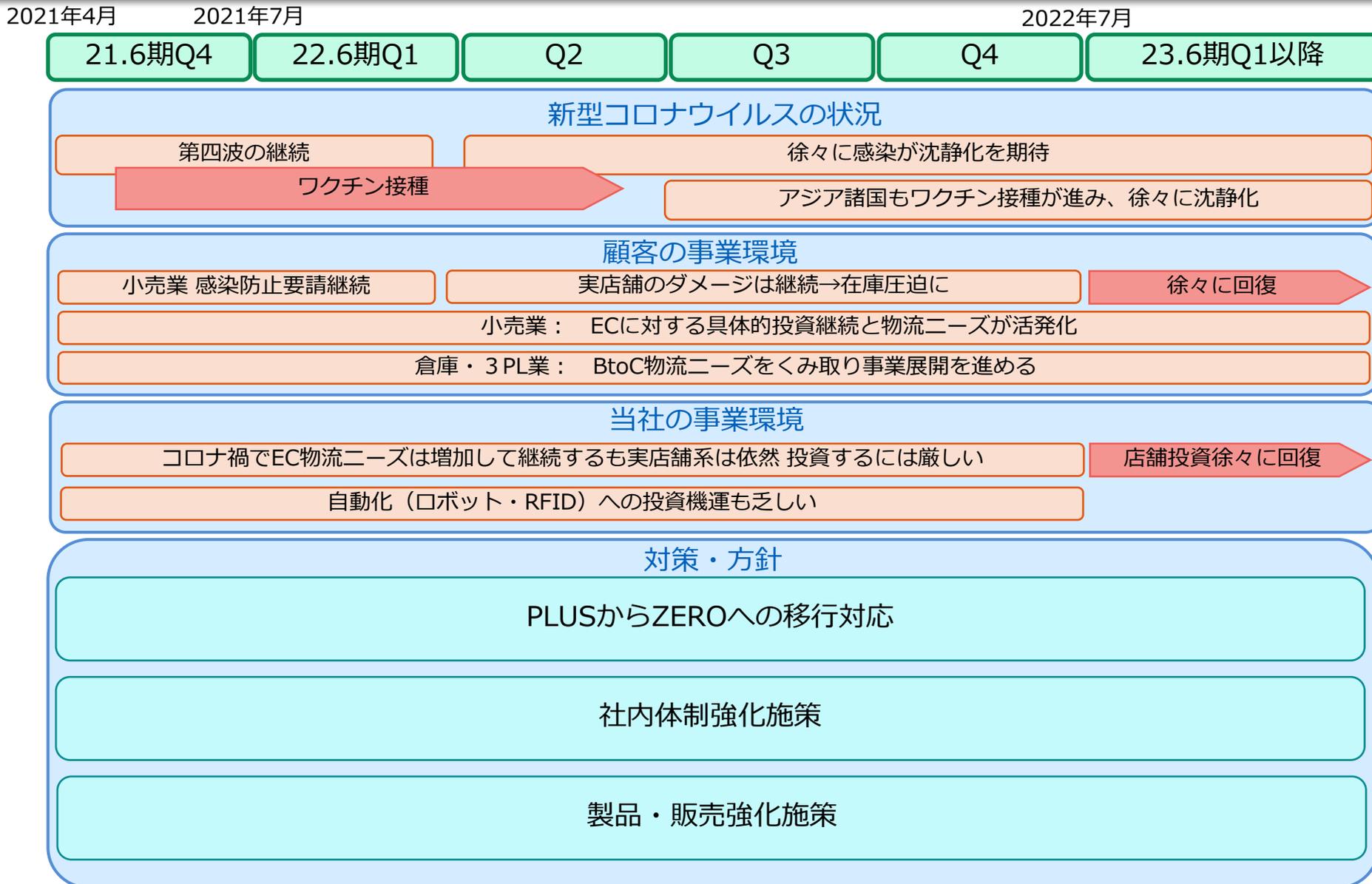
他社製品との
API連携

製品の機能拡充

その他etc.

22.6期の見通しの前提

成長戦略



PLUSからZEROへの移行対応

- ①「ロジガードZERO」の前身サービス「ロジガードPLUS」のサービス終了に伴う移行対応

社内体制強化施策

- ②引き続き積極的な人員採用により受注活動と納品キャパシティの拡大
- ③人員採用の増強策および新しい働き方を反映したオフィス環境の整備

製品・販売強化施策

- ④倉庫・3PL会社の荷主獲得を支援できるようなサービス展開・連携施策
- ⑤新コンセプトWMSの研究開発に着手
- ⑥顧客のリード獲得は、引き続きWebを中心としたセミナー開催・広告宣伝

① 「ロジガードPLUS」のサービス終了に伴う移行対応

「ロジガードZERO」の前身サービスである「ロジガードPLUS」はOSのサポート終了を控えており、2023年1月のサービス提供終了、ZEROでの継続利用いただけるよう対応を進めている。
移行に対する開発・導入作業は22期が山場と見込む。

	22.6期見通し		21.6期実績
	金額（百万円）	21.6期実績との増減比	金額（百万円）
開発・導入サービス売上	470	61.6%	290

「物販系BtoC EC市場規模の推移」 「EC化率の推移」 の市場環境は継続し、「ロジガードZERO」のニーズは今期も引き続き強いと判断。
採用強化・教育研修による社内体制強化を進める。
また、「新しい働き方」に配慮し、リモートワークの推進及びオフィスのフリーアドレス化に取り組む。

② 人員採用

- ・採用専任者を設置し、紹介チャンネルも増やしアクセスできる候補者の増加を図る。
- ・HRテックの導入による採用プロセス管理一元化。
- ・入社者が早期に業務キャッチアップできるよう、教育研修体制を整備。

③ 東京オフィス改装

- ・フリーアドレス対応とし、出社する社員の「密」対策を図る。
- ・Web商談等の専用ブースを設置。
- ・在宅でできる仕事は在宅で対応とし、それを支える情報セキュリティも引き続き整備していく。

④ 製品投資

引き続き倉庫・3PL会社をメインターゲットに据え、倉庫・3PL会社の荷主獲得を支援できるサービス展開を図っていく。

他社製品とのAPI連携

製品の機能拡充



⑤ 新コンセプトWMSの研究開発

これまでのパッケージ販売モデルを脱却した新製品のSaaSモデルの基盤づくりに着手する。

「ロジガードPLUS」



「ロジガードNEXT」

パッケージモデル

SaaSモデル

アパレル向け

EC向け

倉庫・3PL向け

卸出荷
店舗出荷
委託出荷

HT運用
通販用DB
通販引当
宅配便連携
同梱物管理

複数荷主
複数倉庫
ロット管理
有効期限
梱包形態
API
自動化技術



サービスDX化

UI&デバイスDX
環境設定DX
分析情報DX
ユーザーサポートDX
etc.

⑥ 広告宣伝

顧客のリード獲得は、引き続きWebを中心としたセミナー開催・Web広告宣伝を行なう。



※「ロジザード物流パネルディスカッション2020」の様子



【メーカー・卸向け】BtoB-EC・在庫・決済・基幹のプロが集結！
DX 実現のコツを徹底解説
9/7 (火) 16:00~17:30

株式会社 Dai 取締役 B2B ソリューション Div. マネージャー 鶴岡 智史	ロジザード株式会社 取締役営業部長 亀田 尚克	株式会社電算システム EC ソリューション事業本部 決済サービス事業部 営業部 得津 伸治	株式会社キヤム 取締役 CTO 米丸 大輔
---	-------------------------------	--	--------------------------

BtoB-EC × 在庫 × 決済 × 基幹

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) 前半 10:00~ / 後半 13:30~
- 2 10月8日(木) 前半 13:30~ / 後半 17:00~

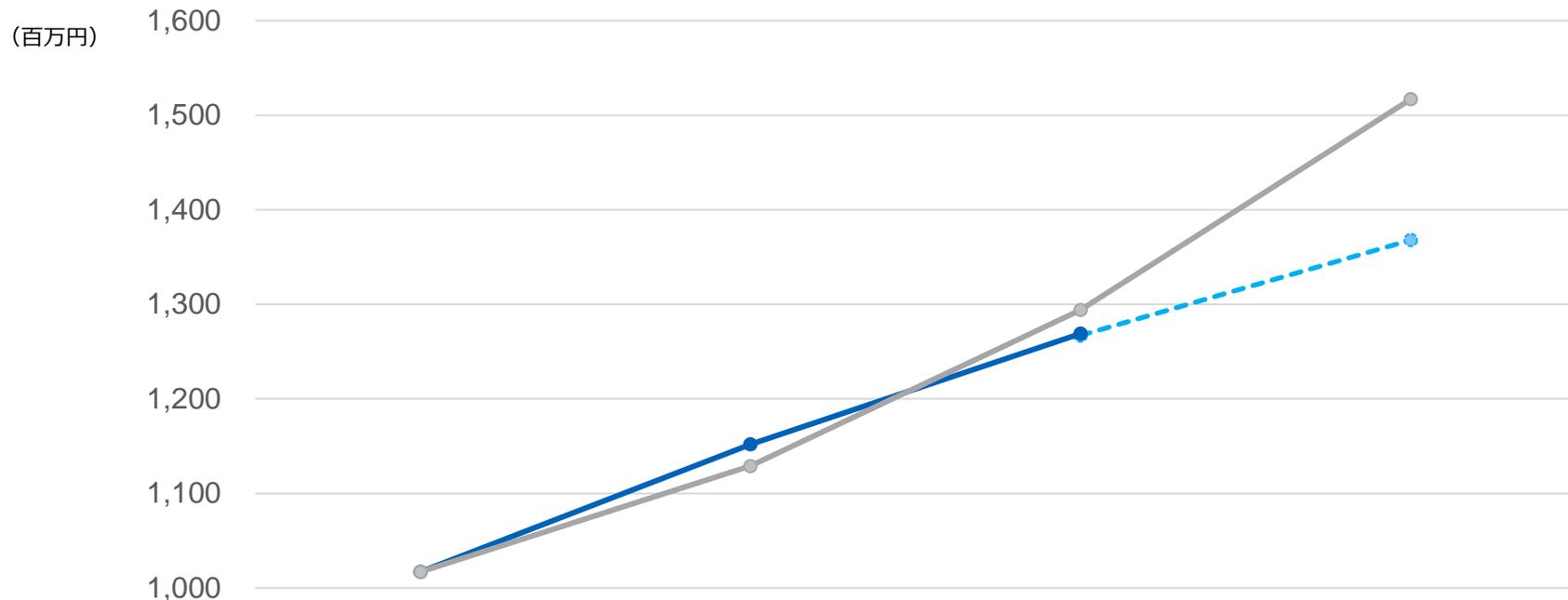
各回定員 100名

プログラム	登壇者
前半 toC向けのWMSとは？ ●ロジザードZERO概要説明 ●toC-toB機能の違い ●3PL稼働事例	後半 toC向けの営業とは？ ●toC案件の営業、見積の作り方 ●荷主獲得支援サービスについて

クラウドサービス売上3ヶ年計画（ローリング）

利益計画及び
前提条件

- ▶ 当初中期経営計画で見込んでいた実店舗向けサービス「ロジガードZERO-STORE・ロジガードOCE」はコロナ禍の影響で見込まず。



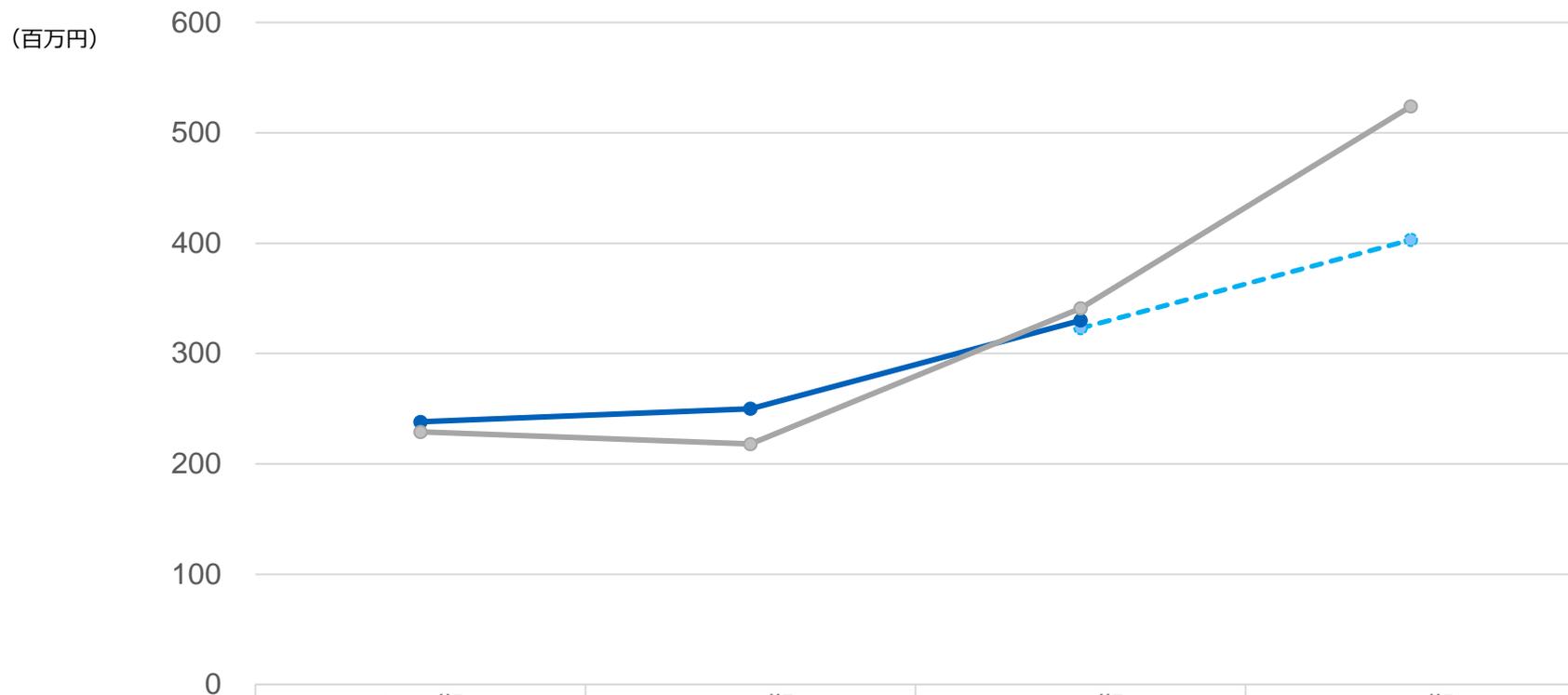
	19.6期	20.6期	21.6期	22.6期
計画値			1267※	1368
実績	1017	1152	1269	
当初中計計画値	1017	1129	1294	1517

※2021年2月に開示の修正見通し

営業利益3ヶ年計画（ローリング）

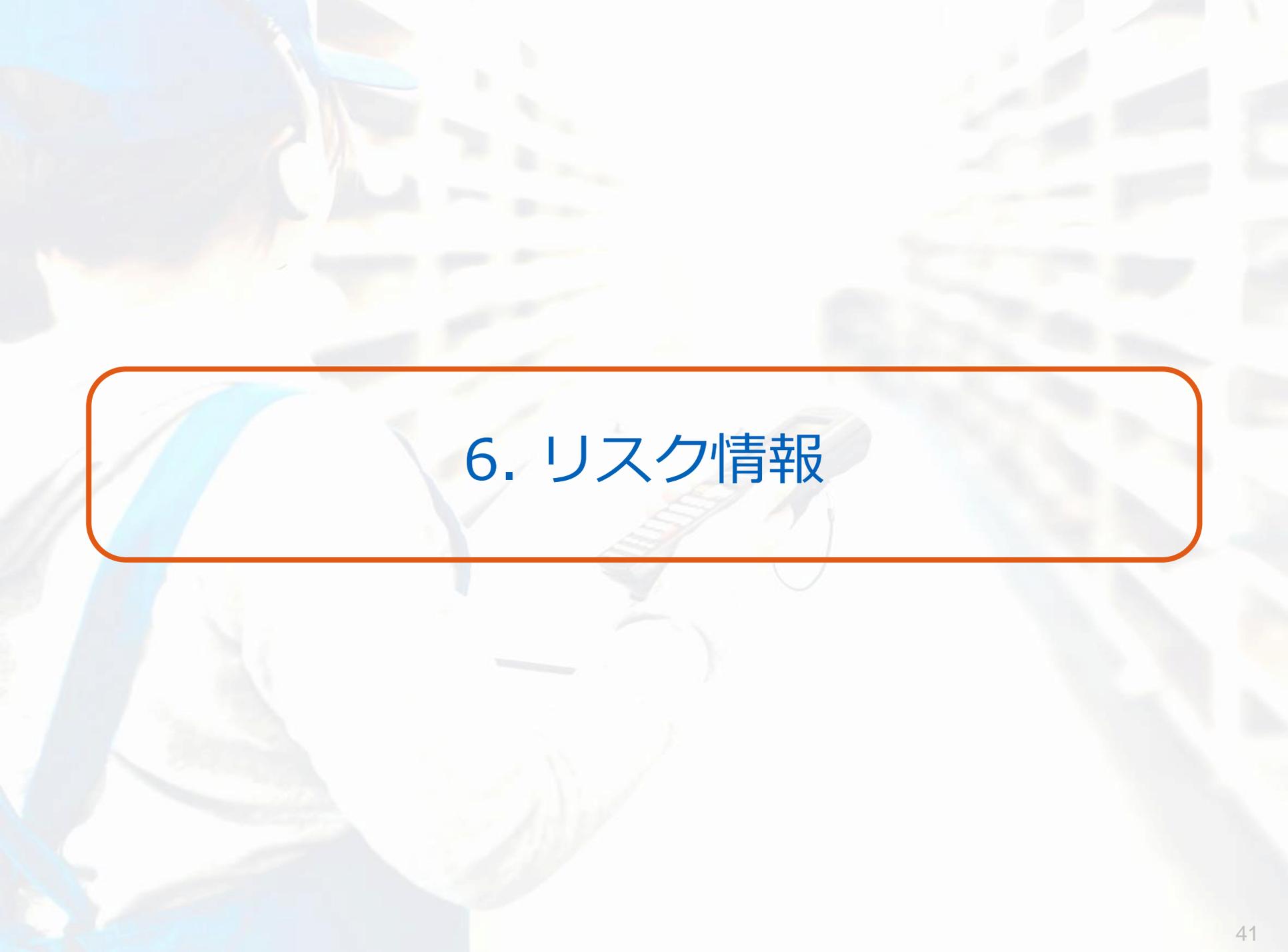
利益計画及び
前提条件

- ▶ 当初中期経営計画で見込んでいた実店舗向けサービス「ロジガードZERO-STORE・ロジガードOCE」はコロナ禍の影響で見込まず。



	19.6期	20.6期	21.6期	22.6期
計画値			323 ※	403
実績	238	250	330	
当初中計計画値	229	218	341	524

※2021年2月に開示の修正見通し

A worker wearing a white long-sleeved shirt, a blue safety harness, and a blue cap is shown from the side, looking down at a handheld device. The background is a blurred construction site with scaffolding and rebar. The text '6. リスク情報' is centered in a blue rounded rectangle.

6. リスク情報

項目	主要なリスク	顕在化の可能性 /時期	潜在化した 場合の 影響度	リスク対応策
事業内容及び 経営成績の変 動：技術革新	クラウドサービス等の新技術及び 新サービスの導入が相次いで行われて おり、インターネット関連技術クラウド サービスの環境の変化への対応が遅 れる可能性。	低／中長期	大	新技術及び新サービスの開発を継続 的に行うとともに、優秀な人材の 育成・確保などによる対応
事業内容及び 経営成績の変 動：競合他社 による影響	資金力、ブランド力を有する大手企業 をはじめとする競合他社により類似し たサービスが開発され、価格競争が 激化される可能性。	中／中長期	大	在庫管理システムと物流サービスを 顧客ニーズに合ったクラウドサー ビスの提供で優位性を高めるなど による対応
事業内容及び 経営成績の変 動：競合他社 による影響	ソフトウェアのカスタマイズ案件の 納入後の不具合の発生、顧客からの開 発案件の仕様変更・追加要求の発生等、 工数の追加、開発途上の不測事故等 により採算が悪化する可能性	中／中長期	大	適正な見積りや受注段階から プロジェクト管理の徹底を図り、 効率的なシステム構築及び開発など による対応
事業内容及び 経営成績の変 動：特定製品 への依存	主力製品である倉庫在庫管理システム 「ロジガード ZERO」について、製品 の改良を計画通りに行うことができな い、又は、主力製品以外の新製品が顧 客に支持されない等の理由に製品が競 争力を失う可能性	低／中長期	大	顧客のニーズに合った製品を タイムリーに提供していくと同時に 業績の安定化を図るため主力製品以 外の新製品の開発などによる対応

項目	主要なリスク	顕在化の可能性 /時期	潜在化した 場合の 影響度	リスク対応策
事業内容及び 経営成績の変 動：システム 障害	クラウドサービスを提供により、一時的なアクセス集中によるサーバー負荷の増加、ハードウェア及びソフトウェアの不具合、人為的ミス、コンピュータウィルス、自然災害、事故、外部からの不正な侵入等により、システム障害が生じる可能性	低／中長期	大	顧客の損害による保険の加入及び障害の発生に備え24時間監視体制、並びにシステムの安定稼働を確保するための対策などによる対応
事業内容及び 経営成績の変 動：ソフト ウェアの瑕疵	販売するソフトウェアに重大な瑕疵や不具合が発生した場合には、修正に時間を要し、その間当社グループの製品サービス等の提供ができなくなり、また、損害賠償の請求が発生する可能性	低／中長期	大	ソフトウェアを販売する際に高い品質を保つため、開発部門において検査体制を構築し、十分な品質検査を実施。また、ソフトウェアの瑕疵や不具合などが発生した場合には、顧客に告知し、直ちに修正したものを提供できる体制などによる対応
関連法規：個 人情報の保護	取引先及び荷主等の個人情報、外部からの不正アクセス、システム運用における人的過失、従業員の故意等による個人情報の漏洩、消失、不正利用が発生した場合、信用の失墜を招き、更には損害賠償の可能性	中／中長期	大	個人情報保護法が定める個人情報取扱事業者として、個人情報保護法上の義務を遵守。また、プライバシーマークを取得し、「個人情報保護方針」に沿って、個人情報保護マネジメントシステムを整備し、従業員に対する個人情報保護に関する意識の向上を図り、個人情報の漏洩に対し防止策などによる対応

その他のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

本資料の取り扱いについて

- ✓ 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。
- ✓ 次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示は、2022年6月期 第2四半期の決算開示日（2022年2月中旬予定）を予定しております。また、KPI等の進捗状況につきましては、四半期毎に開示いたします。

ロジガード株式会社（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