

2022年3月期

第3四半期 決算説明資料

2022年2月14日



株式会社イー・ロジット

(証券コード：9327)

イー・ロジットは

『変化を先取りし、 人々の感動体験を進化させ続ける』

をビジョンとし、会社設立から21年間、

EC通販の物流代行サービスと

物流コンサルティングサービスを中心に、

戦略物流思考で多彩なサービスを展開しています。

1. 2022年3月期 第3四半期 決算概要
2. 2022年3月期 通期業績予想 進捗状況
3. APPENDIX (参考資料)

1. 今期3Q（2021年4～12月）の実績は、概ね修正予算通り推移しました。
2. 通期の業績予想は据え置きます。

詳細は本編をご参照ください

1. 2022年3月期 第3四半期 決算概要

第3四半期 9ヶ月累計、3ヶ月ともに増収 各段階利益は9ヶ月累計で減益

(単位：百万円)	9ヶ月累計実績 (1Q~3Q)			3ヶ月実績 (3Q)		
	2021年4~12月	前年同期実績	前年同期比	2021年10~12月	前年同期実績	前年同期比
売上高	9,078	7,969	+13.9%	3,353	2,667	+25.7%
営業利益	△63	193	-	36	1	-*
経常利益	△57	209	-	37	16	+126.2%
四半期純利益	△142	129	-	26	9	+184.5%

*営業利益の前年同期比は1000%を超えるため「-」と記載

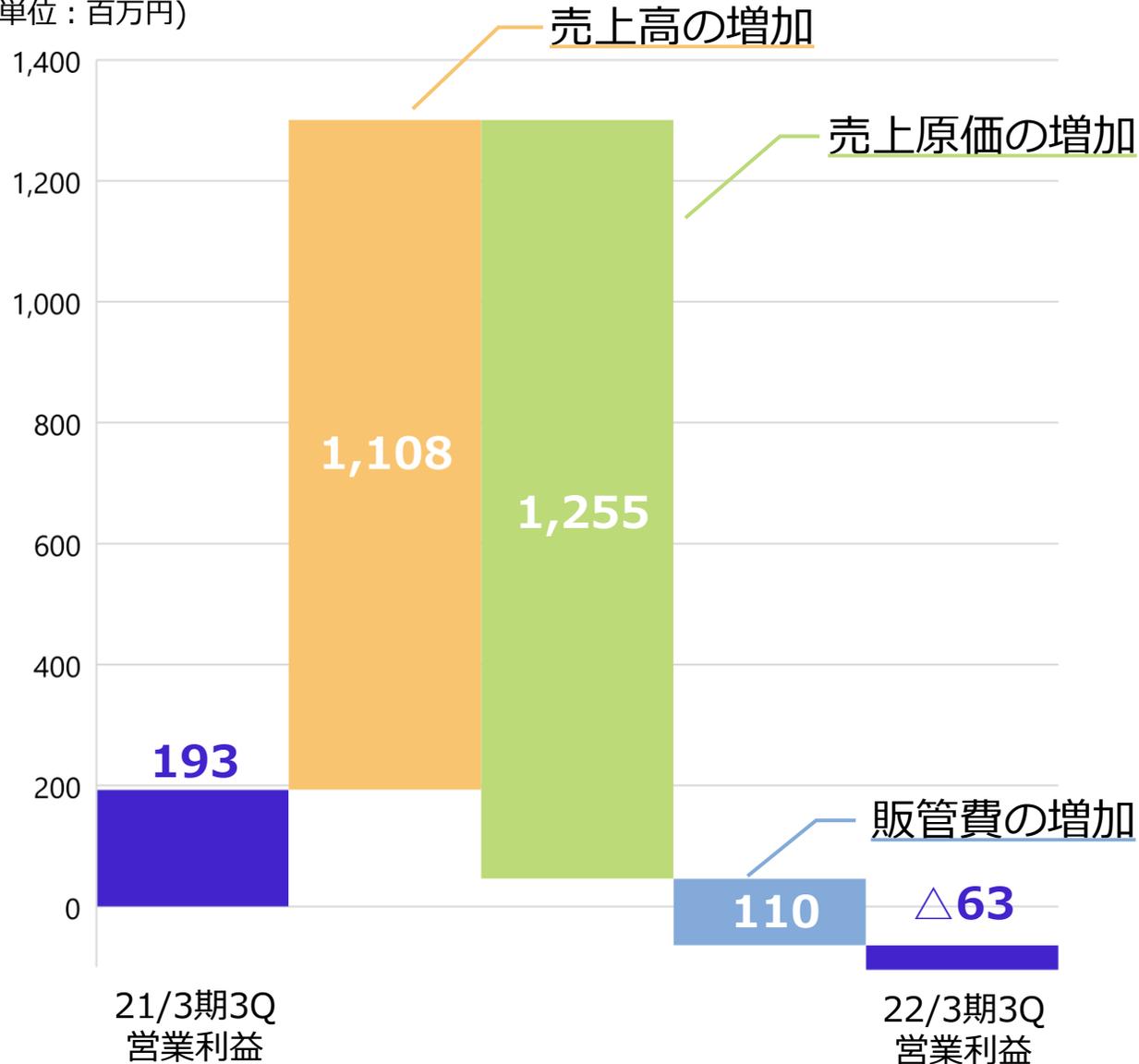
- 売上高は、9月30日の緊急事態宣言解除の前後である8月から10月においては伸び悩みましたが、新規顧客の獲得が順調に推移したことにより、1Q~3Q 9ヶ月累計は前年同期比11.08億円の増収。3Q 3ヶ月では、11月から12月にかけての年末商戦期の出荷量が増加したことにより6.8億円の増収。
- 利益面は、経費コントロールによって収益確保に努めたものの、6月の埼玉草加F Cの新規開設費用及び賃借料の増加や、新規顧客の立ち上げ準備に伴う労務費・人材派遣費等の増加を吸収できず、1Q~3Q 9ヶ月累計で営業利益、経常利益、四半期純利益は前年同期比で減益。3Q 3ヶ月では、概ね修正予算通り推移。

損益計算書 (2021年4~12月)

(単位：百万円)	2021年3月期 3Q累計実績	2022年3月期 3Q累計実績	前期対比 増減額	前期対比
売上高	7,969	9,078	+1,108	+13.9%
売上原価	7,325	8,581	+1,255	+17.1%
売上総利益	643	497	△146	△22.8%
販売管理費	450	561	+110	+24.7%
営業利益	193	△63	△257	—
経常利益	209	△57	△266	—
四半期純利益	129	△142	△271	—

営業利益の変動要因

(単位：百万円)

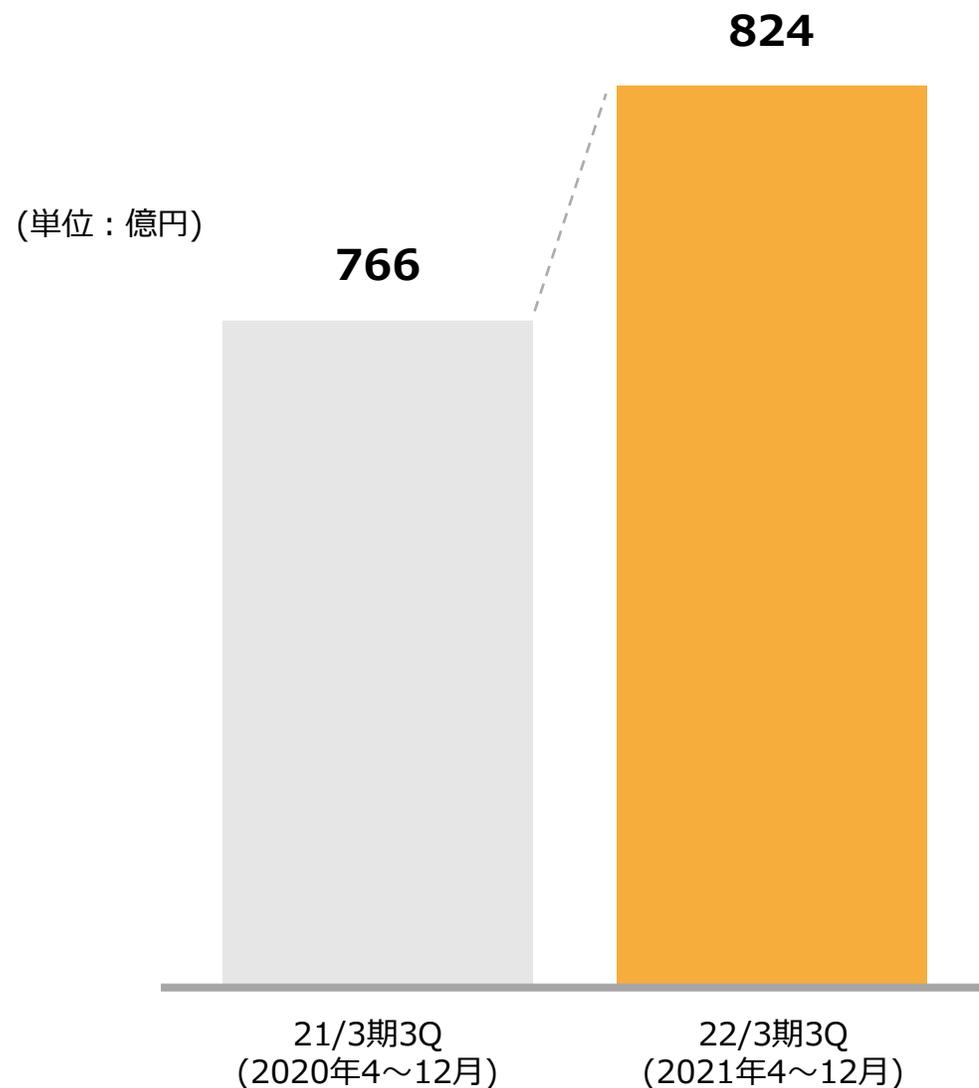


(単位：百万円)

主な要因	前期対比 増加額	前期対比
売上高の増加	1,108	+13.9%
売上原価の増加	1,255	+17.1%
習志野FC・埼玉草加FCの新規開設に伴う賃借料の増加	496	+39.7%
新規顧客の立ち上げ準備に伴う労務費・人材派遣費の増加	280	+17.0%
出荷量の増加に伴う荷造運賃の増加	469	+13.7%
その他売上原価の増加	8	+1.0%
販管費の増加	110	+24.7%
新卒32名の採用等に伴う人件費・採用費の増加	72	+35.3%
広告宣伝費の増加	4	+36.0%
その他販管費の増加（地代家賃、租税公課等）	34	+14.8%

貸借対照表 (2021年4~12月)

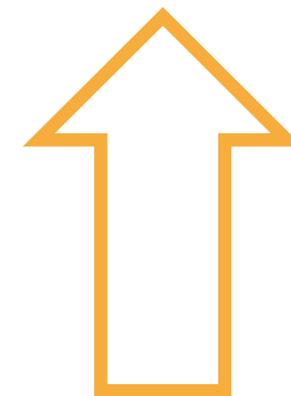
(単位：百万円)	2021年3月期 実績	2022年3月期 3Q累計実績	前期末対比 増減額	主な増減内容
資産合計	5,016	5,542	+526	
流動資産	3,459	3,764	+305	売掛金の増加
固定資産	1,557	1,778	+220	差入保証金の増加
負債合計	2,959	3,579	+619	
流動負債	2,314	2,827	+513	買掛金及び未払金の増加
固定負債	645	751	+106	長期借入金の増加
純資産合計	2,057	1,963	△93	資本金及び資本剰余金の増加 利益剰余金の減少
負債・純資産合計	5,016	5,542	+526	
有利子負債比率	28.0%	39.0%	+11pt	
自己資本比率	41.0%	35.4%	△5.6pt	



EC通販事業者様や消費者(購入者)様のニーズに対応し、EC通販の売上アップにつながる物流サービスをご提供

前年同期比

7.6%増



当社フルフィルメントサービスにより出荷し、消費者様が購入した商品の売上の合計額（当社調べ）

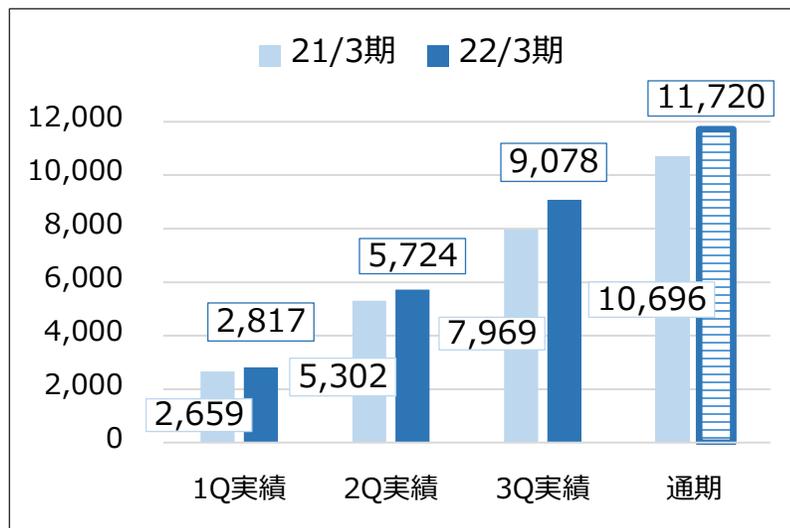
2. 2022年3月期 通期業績予想 進捗状況

新型コロナウイルス感染症の再拡大により、2022年1月からまん延防止等重点措置が実施されており、スポーツやコンサートなどのイベント関連グッズの販売や巣ごもり消費の動向など先行き不透明感が拭えない状況が継続していることを踏まえ、通期業績予想は据え置きます。

(単位：百万円)	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期		進捗率
	通期実績	通期実績	通期予想 (11/15時点)	3Q (4~12月) 実績	
売上高	8,385	10,696	11,720	9,078	77.5%
営業利益	84	238	△292	△63	—
経常利益	102	241	△286	△57	—
当期純利益	76	151	△368	△142	—
EPS (1株当たり当期純利益)	28.35	53.80	△106.5	△41.06	—

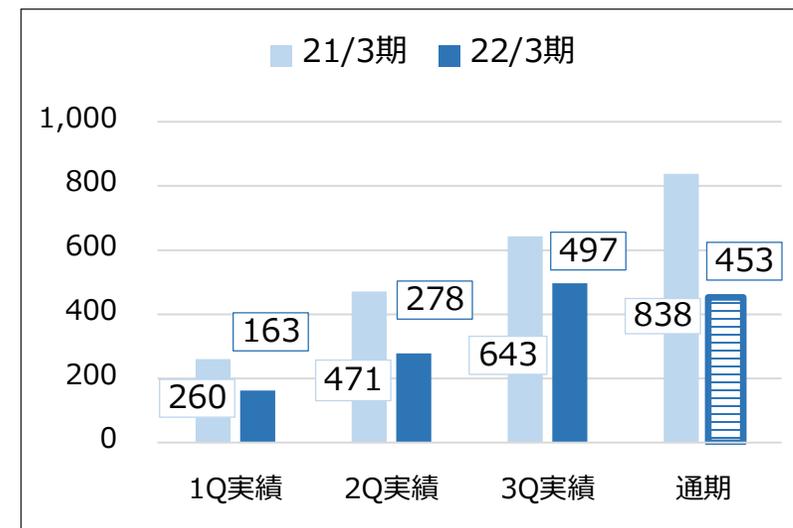
売上高

(単位：百万円)



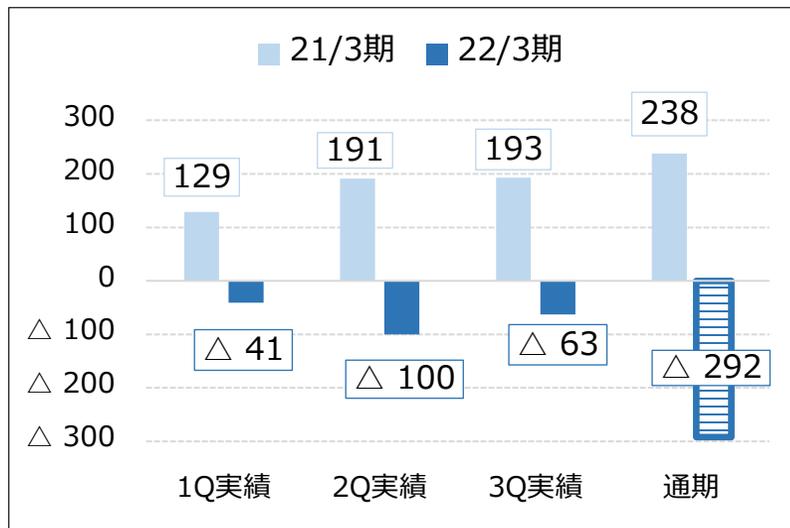
売上総利益

(単位：百万円)



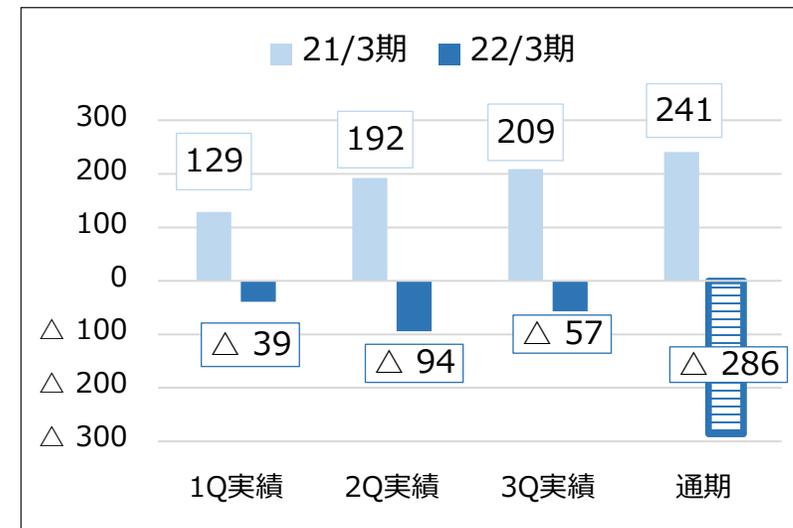
営業利益

(単位：百万円)



経常利益

(単位：百万円)



(注) 上記の通期は、21/3期は実績値、22/3期は予想値となります。

引き続き、下記の取り組みを行っております

高付加価値サービスの提供

運営代行サービスをはじめとした高付加価値サービスを提供する。

高付加
価値
サービス

賃借率の向上

マテハン機器の導入等により、保管効率の最適化を図る。

賃借率
向上

生産性の向上

自動化設備の導入等など、生産性の向上により人員配置の最適化を図る。

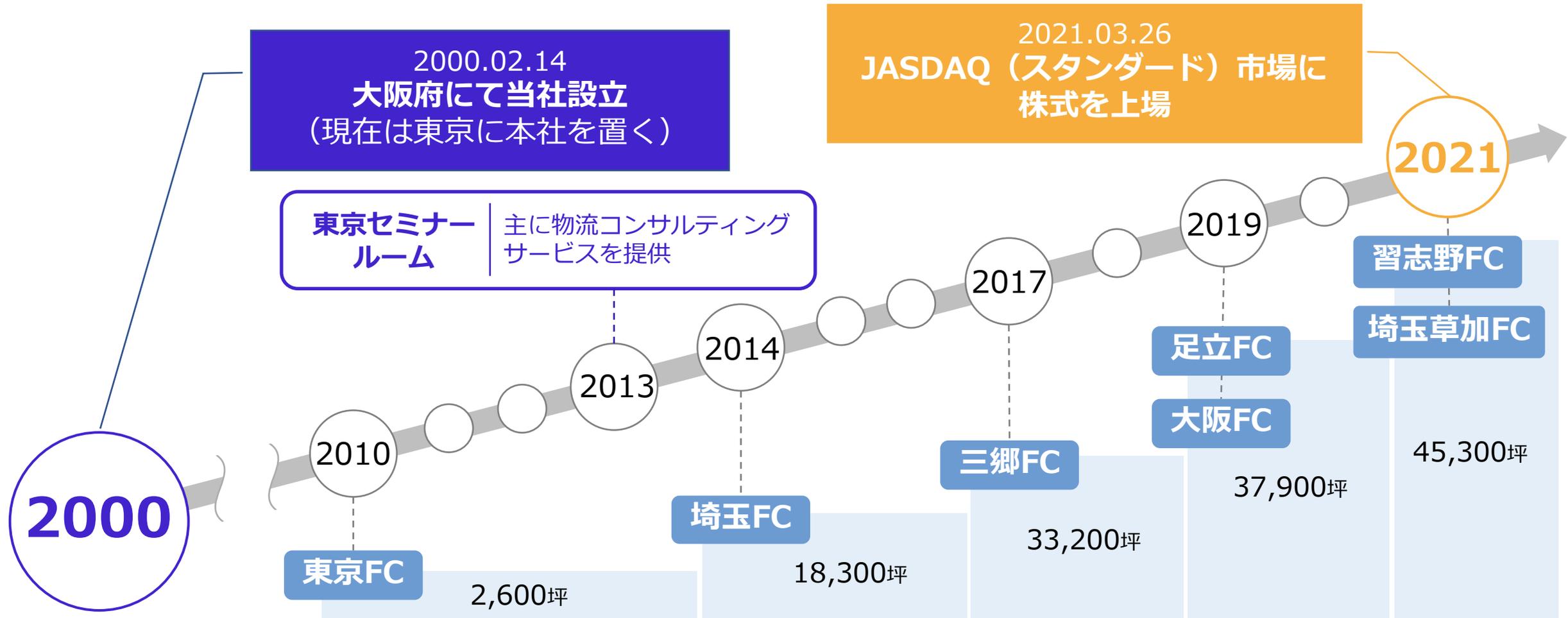
生産性
向上

利益増

3. APPENDIX (参考資料)

会社名	株式会社イー・ロジット
設立	2000年2月14日
代表者	代表取締役社長 角井 亮一
従業員数	181名（平均臨時雇用者：838名）※2021年12月31日現在
資本金	521,556,000円 ※2021年12月31日現在
本社所在地	東京都千代田区神田練塀町68番地 ムラタヤビル5F
事業内容	インターネット通販事業者の物流代行及び 物流業務コンサルティング
証券取引所	東京証券取引所JASDAQスタンダード（証券コード：9327）
認証取得	ISO27001【ISMS】情報セキュリティマネジメントシステム プライバシーマーク（Pマーク）

通販物流事業及び物流業務のコンサルティングを行うことを目的として当社設立
関東・関西を中心に物流サービスを行うフルフィルメントセンター（FC）を全7拠点展開



Vision

変化を先取りし、人々の感動体験を進化させ続ける

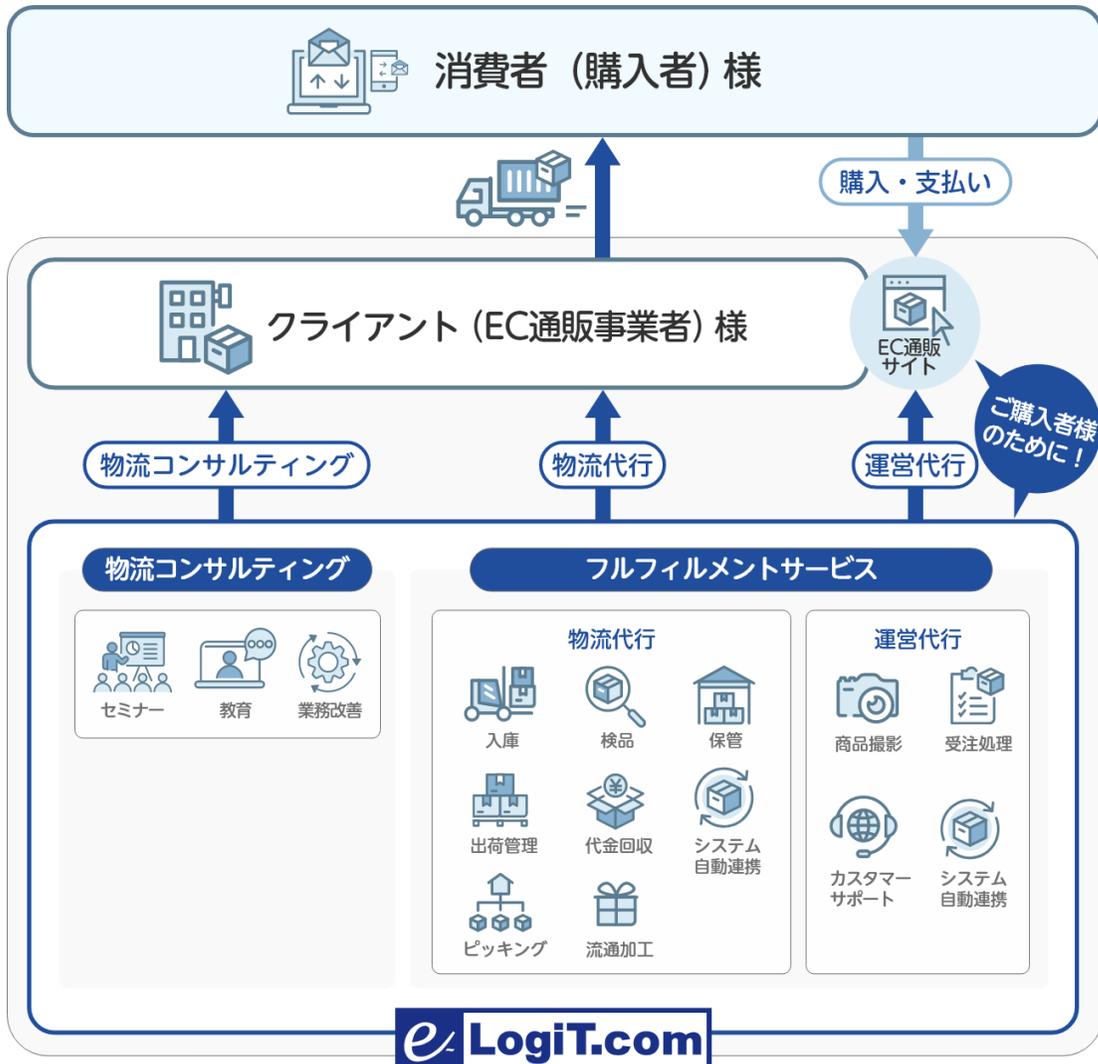
Mission

- ・ グローバルな視点から流通を俯瞰する
- ・ 誰よりもその先のお客さまに役立つソリューションを探求する
- ・ 通販/小売物流のプロフェッショナル集団を目指す
- ・ 最先端テクノロジーを活用することにより、

高付加価値を実現する、「感動創造」No.1企業をめざす！

Value

- ・ 常にその先のお客さまのために考え行動し、信頼される存在となる
- ・ 圧倒的な提案力で荷主さまと共に成功を創る
- ・ 新しい目で、常に学び、自分自身を向上させ続ける
- ・ すぐ・まずやってみる、そして全員でやりきる
- ・ 謙虚で素直な心で仕事を楽しむ



物流業務をアウトソーシングされるEC通販事業者様向け

● 物流代行サービス

商品保管、ピッキング、流通加工、梱包、配送、代金回収等

● 運営代行サービス

EC通販サイトの運営における、商品撮影、受注処理、お問い合わせ対応等のカスタマーサポート



EC通販事業者様や消費者(購入者)様のニーズに対応した
フルフィルメントサービス※をワンストップで提供

※EC通販サイトの構築から受注処理、カスタマーサポート、商品管理、物流代行、配送、代金回収等、EC通販サイトの運営に係わる代行を一括で提供するサービスをいいます。

物流業務を自社運営される企業様向け

セミナー、教育、業務改善等の
物流コンサルティングサービスを提供

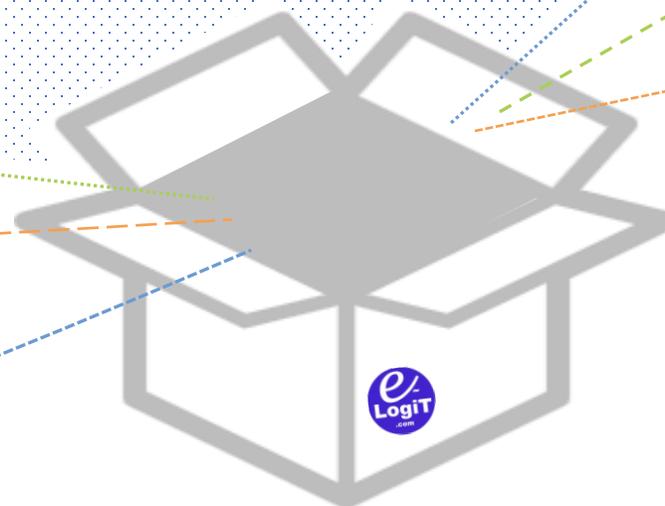
通常、物流はいかにコスト削減できるかがポイントとなりますが、

当社では「**EC通販企業様の売上を伸ばす**」そして

「**商品を購入したお客様がリピートしたくなるサービスの提供**」のため

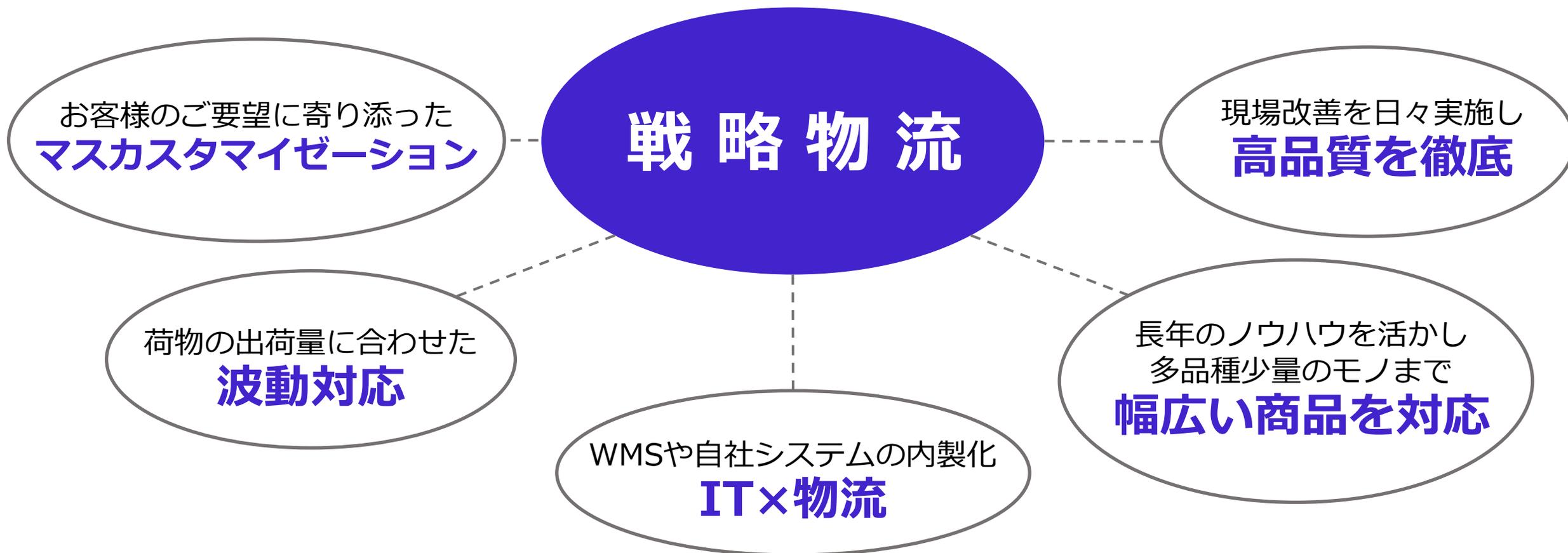
特に **波動対応** と **マスカスタマイゼーション** に

力を入れております。



EC通販物流の売上UPに繋がる物流

物流によるサービスで商品のリピート購入へとお繋ぎします



総延床面積45,300坪のフルフィルメントセンター(FC)を運営

- 当社は5,000坪前後を目安に開設
他社の通販物流センターは1,000~2,000坪程度が多い
- 関東エリアは近隣のFC間の距離を20km以内に開設するドミナント戦略
機動的に商品・スタッフを移動し、EC通販事業者様の繁忙の波に対応 (波動対応)
- 関東・関西の2つのエリアでの稼働により、配送コストの削減やリードタイムの短縮を実施

※2021年6月1日に埼玉草加FCを新規開設しました



大阪FC
(2019年4月/6,400坪)



埼玉FC
(2014年10月/8,900坪)



埼玉草加FC
(2021年6月/7,400坪)



足立FC
(2019年4月/8,400坪)



東京FC
(2010年10月/2,600坪)



習志野FC
(2021年1月/4,700坪)

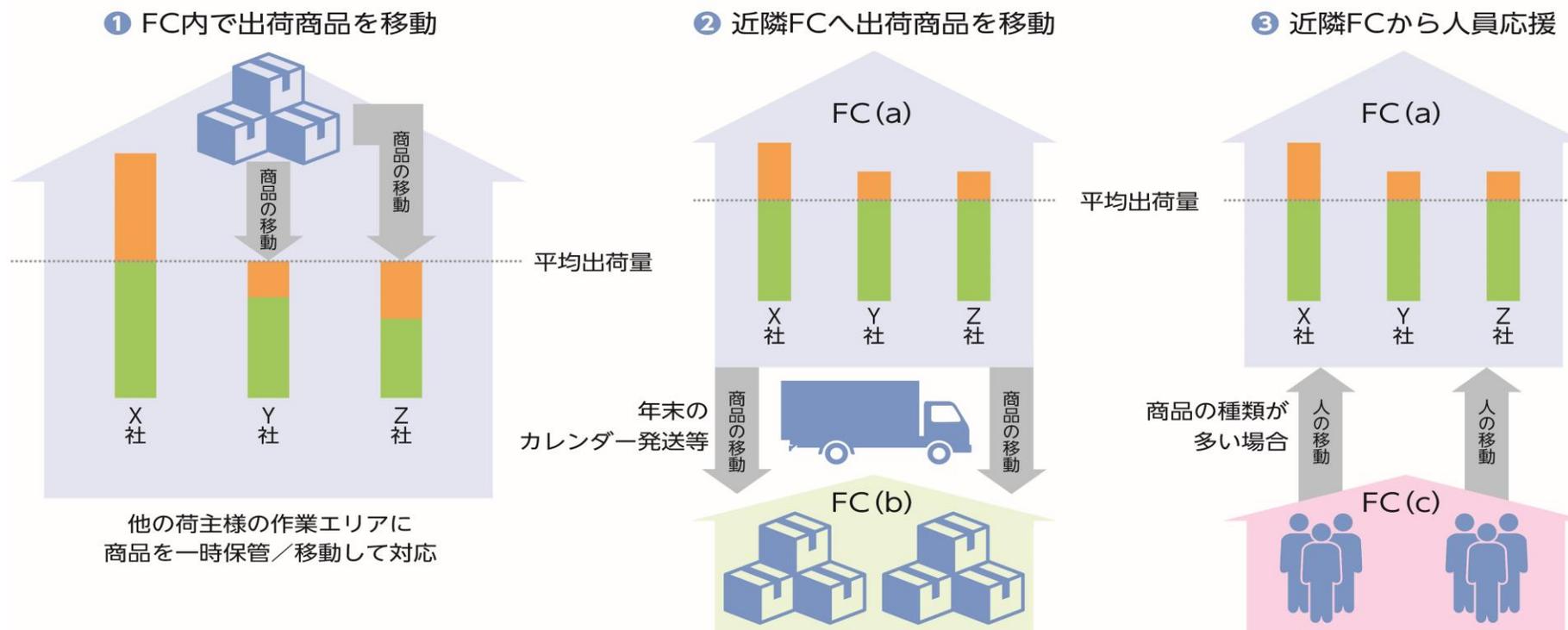


三郷FC
(2017年11月/6,800坪)

※2023年3月期に大阪第2FCを新規開設予定
関西エリアもドミナント展開していきます

大型FCのドミナント展開により、出荷業務を平準化し、 EC通販事業者様の突発的な売上増大に対応 = 波動対応

例) 荷主様X社にて販促キャンペーン実施等により商品出荷量が増加するケース



波動 とは??

出荷量の波のことを指し、お中元・お歳暮・クリスマスのシーズンやセール、キャンペーンなどで一時的に出荷量が増加することをいいます。

イー・ロジットでは、**EC通販企業様のブランドの世界観や価値観**を物流で表現することで、EC通販の独自性に協力しております。
 商品の購入者様のために梱包する資材にこだわったり、手の込んだラッピングを施したり、
商品付加価値を向上する作業を行っております。

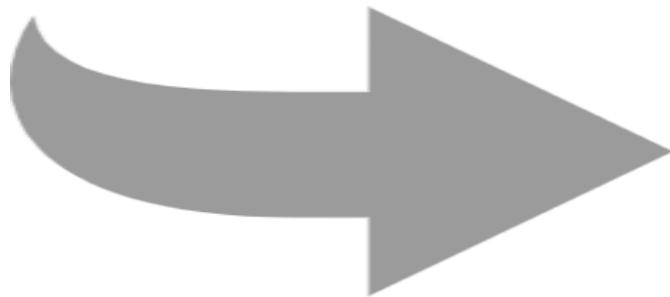
他社は、すべての会社と同じオペレーションを適用

※ プラットフォーマー、ロボティクス導入企業

	入荷	保管	梱包	ラッピング	出荷
X社向け	○	◇	□	☆	▽
Y社向け	○	◇	□	☆	▽
Z社向け	○	◇	□	☆	▽



当社では、各社の独自性を支援しつつ、
 ベースとなる作業は全社統一



	入荷	保管	梱包	ラッピング	出荷
X社向け	○	◇	□	☆	▽
Y社向け	◎	◇	■	☆	▽
Z社向け	○	◆	□■	◎	▽

品質を重視するイー・ロジットは、一般的な茶色い段ボール箱ではなく、基本的にあえて汚れが目立つ**白い段ボール箱**で梱包し、エンドユーザー様へ商品をお届けいたします。そのため、より一層丁寧な作業を心がけております。



※EC通販事業者様のご要望にお応えし、ラッピング対応や梱包資材の変更も可能

IT×物流

●WMS※をオリジナル開発

複数のEC通販事業者様の通販サイトの仕様に合わせた、
通販カートシステムと連携することで、複雑な在庫管理を
システムで管理

●自社のシステム部門で内製化

EC通販事業者様のシステム環境と柔軟に連携
スムーズな立ち上げが可能
新サービス導入の取り組みにも積極的



WMS とは ??

Warehouse Management Systemの略で、倉庫管理システムを意味し、
倉庫内の商品の保管場所、消費期限、入出荷、数量等の情報を管理する
ソフトウェアのことをいいます。

信頼と信用を積み重ね、既存顧客からの紹介も多数
小規模から大規模荷主様まで幅広く対応

1

難易度が高い
多品種少量
に対応

2

様々な商品に対応し
実績とノウハウ
を構築

【商品例】
食品、ワイン、化粧品、アパレル、
玩具、グッズ、カー用品等

3

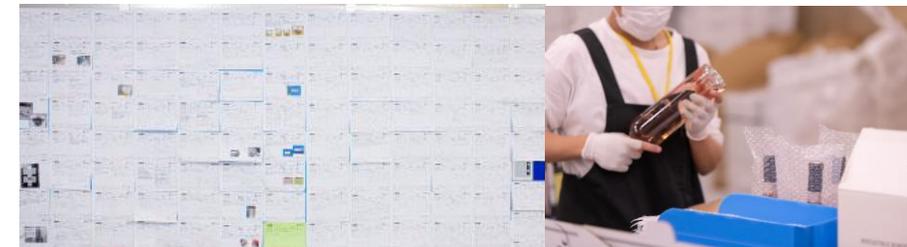
**現場実務・
物流コンサルティング**
と、スパイラルに
ノウハウを深耕

高品質

- 「当たり前」を徹底して**こだわり抜く品質**。
- 誤出荷など問題が発生した際に、原因究明と改善の実施、共有までを必ず行う**徹底した取り組み**。

改善活動

- 様々な工程に**改善提案を積極導入**。
- 現場スタッフから上がってくる改善提案数は年間7,200件以上。
- 社内外に対してサービス提供する物流人材の育成・教育を実施。厚労省のビジネス・キャリア検定試験合格講座も実施し、社内での資格保有者は多数。



FC内に掲示される改善提案書。現場スタッフからの様々な改善提案を取り入れ、作業効率を高めています。

イー・ロジットでは新たに冷凍・冷蔵商品の対応も可能となりました

NEW

冷凍／冷蔵物流×フルフィルメントサービス

① 常温・冷凍・冷蔵の3温度帯にも対応

食品系の物流業務は、他の商材よりもはるかに高度な品質管理が求められます。特に食品系の商材にとって、温度管理はコントロールが難しく、倉庫によっては温度帯で扱える範囲に制限があります。

イー・ロジットでは、常温・冷蔵品・冷凍品の3温度帯に対応が可能なため、幅広い商材を取り扱うことができます。

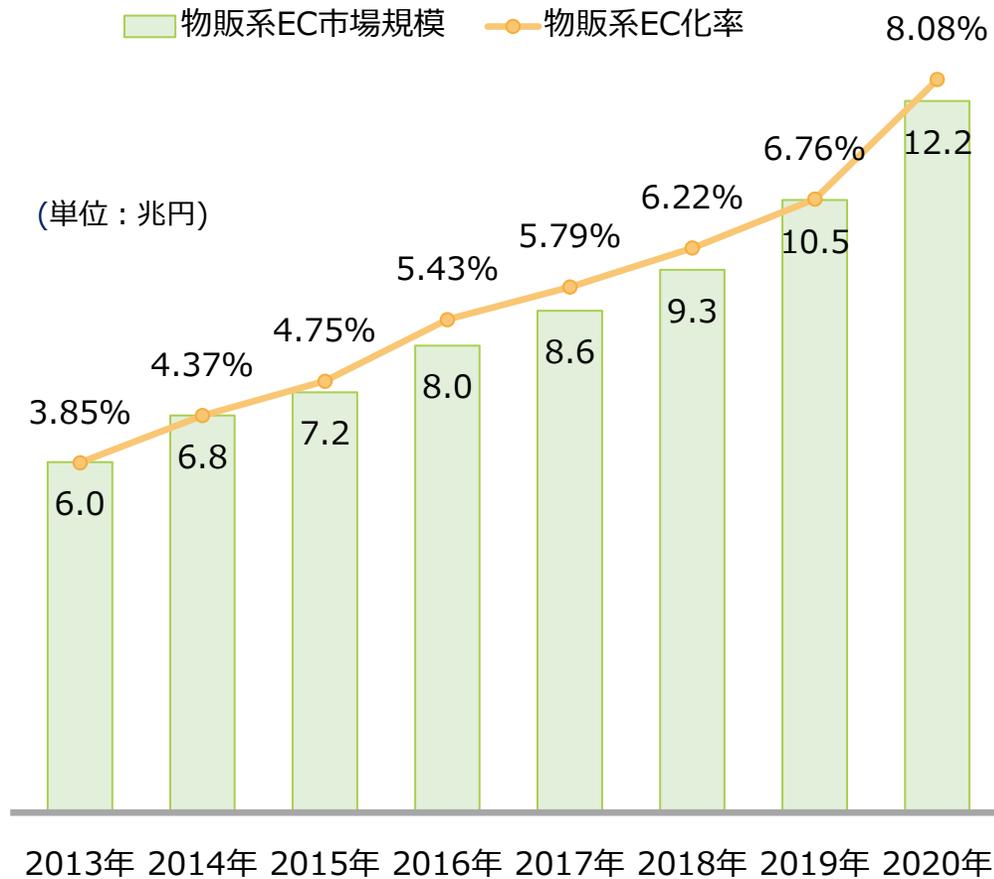
② 自社WMSで賞味期限管理が可能

自社開発のWMS（倉庫管理システム）で賞味期限やロットなどを商品ごとに管理することが可能です。

（納品許容日数の設定、賞味期限別の在庫管理も可能）



日本のBtoC-EC市場における物販系分野の規模の推移



(出典：経済産業省「我が国におけるデータ駆動型社会に係る基盤整備（電子商取引に関する市場調査）」を基に当社作成)

- ◆ 国内のBtoC-EC市場における物販系分野は、2020年の市場規模は12兆2,333億円と2019年(10兆515億円)から21.7%増となり、直近5年間の平均伸び率(8.6%)より急拡大しています。
- ◆ コロナ禍を契機とした消費行動の変容、キャッシュレス決済の普及・拡大、メーカーが自社商材をECサイト上で消費者に直接販売するD2C(Direct to Consumer)の広がりなどにより、EC市場の拡大スピードはさらに加速することが予想されています。

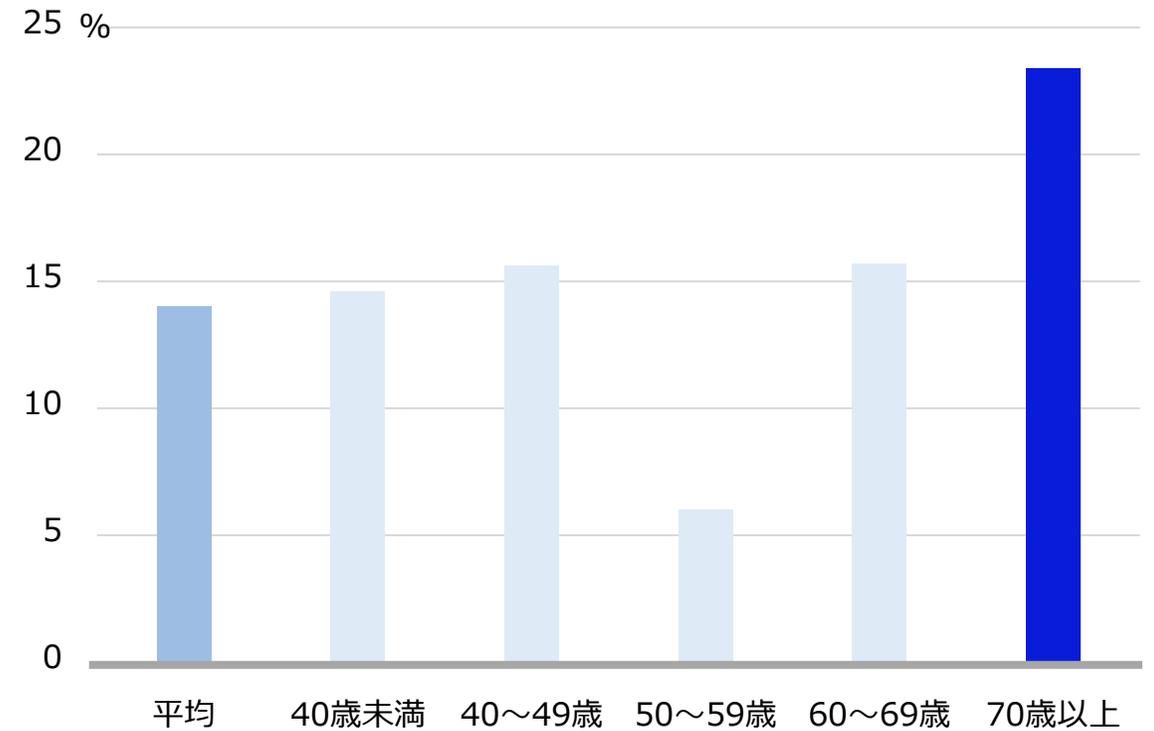
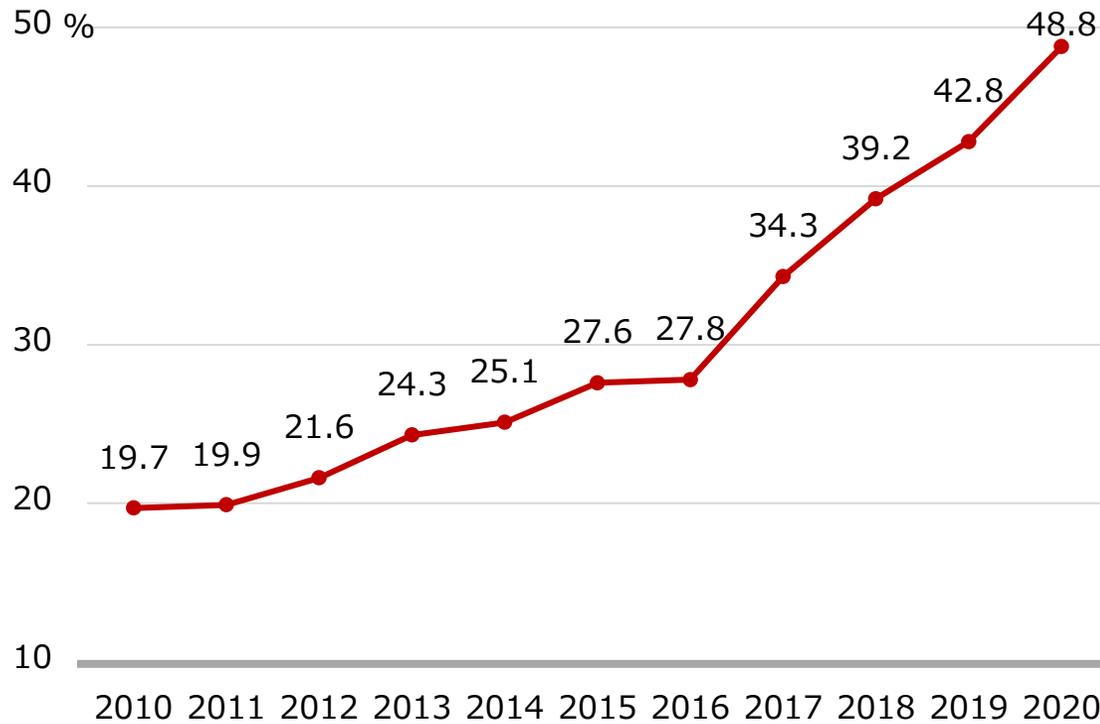
※EC化率とは、商取引市場規模に対する、電子商取引市場規模の割合を指します。

ネットショッピング利用世帯割合の推移 (二人以上の世帯)

世帯主の年齢階級別ネットショッピング支出金額の対前年名目増減率 (二人以上の世帯) - 2020年

コロナ禍でネットショッピングの利用が大きく伸びる

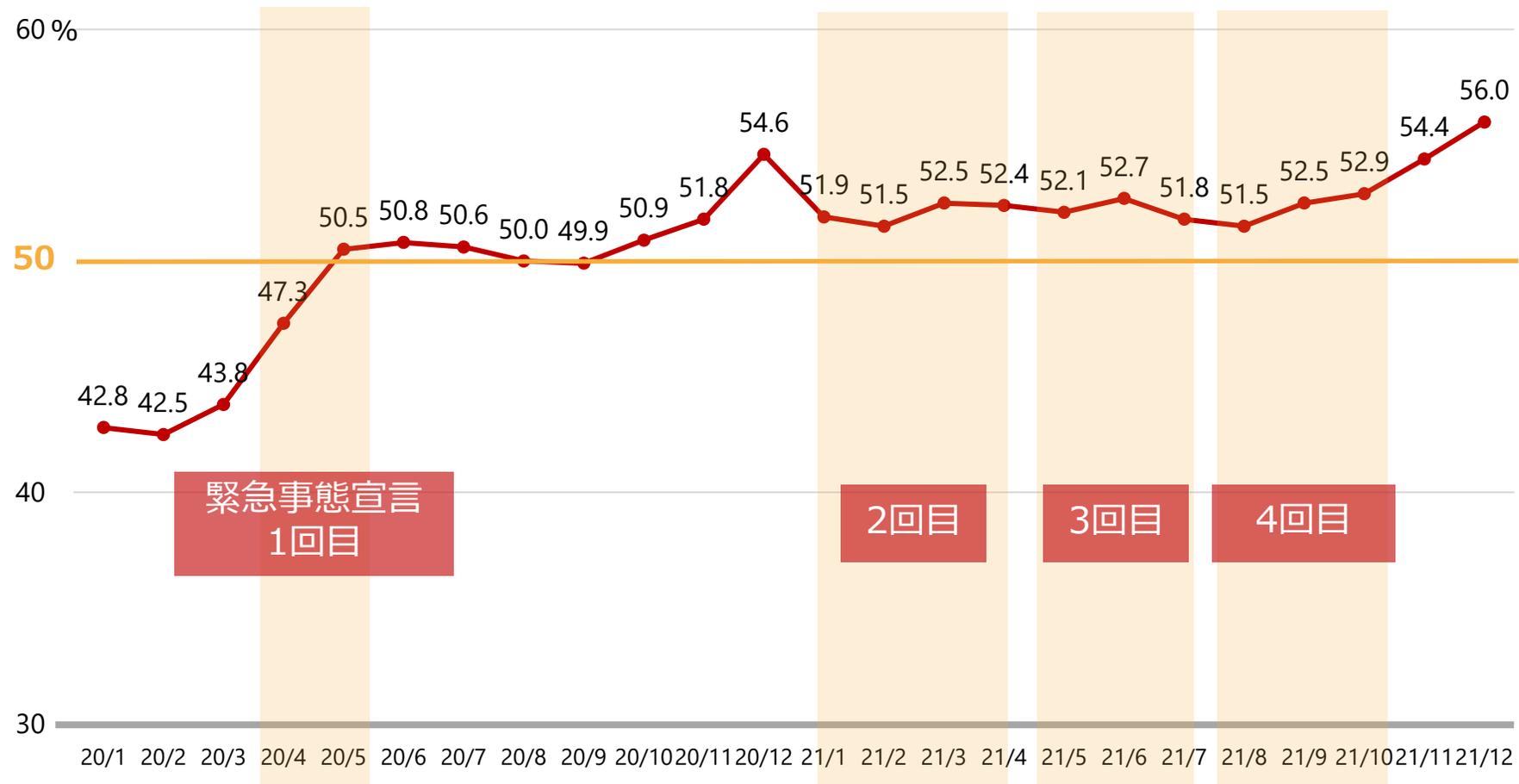
70歳以上でもネットショッピングの利用が伸びている



(出典：総務省「家計消費状況調査」を基に当社作成)

ネットショッピング利用世帯割合の推移 (二人以上の世帯)

1回目の緊急事態宣言解除後も50%超の水準で推移しており、一過性の消費行動ではないことが見て取れる



(出典：総務省「家計消費状況調査」を基に当社作成)

〈方針〉 トップラインの高い成長

当社は、EC市場の拡大スピードはさらに加速することが予想されている事業環境下を、持続的成長のための投資フェーズと捉えており、売上高の高い成長を目指します。これを実現するためにはF Cの新規開設に加え、高付加価値サービスを提供し続ける必要があります。F Cの新規開設や人材育成・採用、営業力の強化等、費用対効果を測りながら継続的に先行投資を実施する方針です。

継続施策

現場力の強化

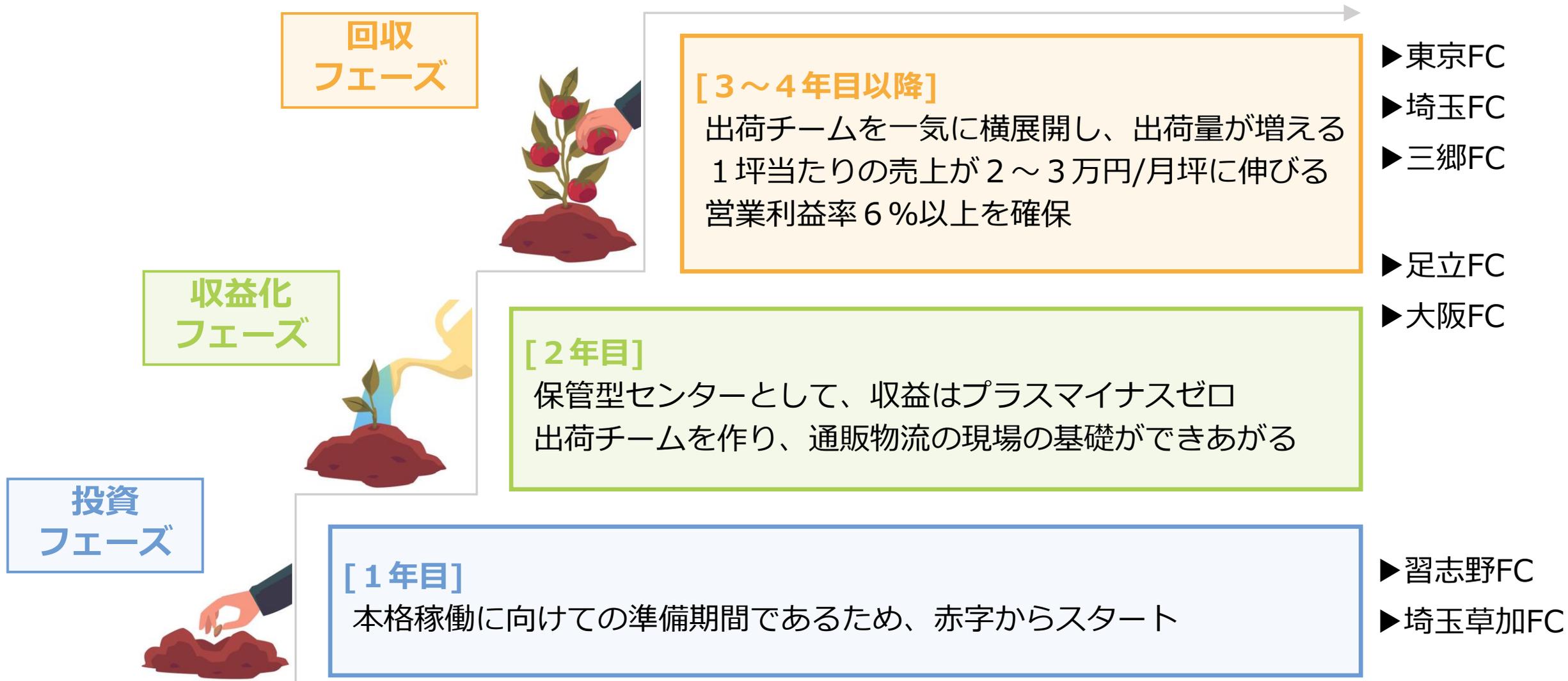
- ・大卒を中心とした新卒採用と教育プログラムの策定
- ・リーダーの経営力アップ

営業力の強化

- ・新規FCの開設
→2021年6月埼玉草加FC開設
- ・PULL型営業に加えPUSH型営業の更なる強化
- ・FC 1坪当たり売上高の更なる拡大
2021年3月期の2.3万円/月坪→3.3万円/月坪まで上昇余力がある
(3.3万円/月坪は2019年3月期の実績値)

既存顧客の売上アップ

- ・FCのドミナント展開による波動対応力の更なる強化
- ・運営代行サービスの拡充による顧客満足度の向上
- ・カスタマージャーニーのブラッシュアップ



顧客ニーズに応える3つの軸を強化し、**増収増益を目指します**

● バリューチェーン展開

フルフィルメントの前工程(WEBマーケティングなど)と後工程(再購入プロモーション)をカバーし、通販事業者が意識するカスタマージャーニーを向上させるソリューションを提供

● 対象顧客・エリアの拡大

- ・ D2Cなどの有望市場を中心にサービスを拡充し、新規顧客を継続的に獲得
- ・ 成長著しいASEAN地域など海外展開も視野

● FCの開設と進化

- ・ 新規顧客の獲得と既存顧客の出荷量拡大に対応するため、新規FCを開設
- ・ 顧客ニーズに合わせてFC運営を進化
- ・ FC運営の効率化と生産性向上

<p>金融・経済ウェブメディア 『ZUU online』</p>	<p>EC物流における波動対応とマスカスタマイゼーションを武器に、オムニチャネル化への対応を進める</p> <p>https://www.e-logit.com/pub/202110201.html</p>
<p>YouTubeチャンネル 『ECの未来』</p>	<p>① ネットショップの物流！ EC・B2C特化型の3PLに預けるメリットとは？</p> <p>② ネットショップの物流！ 顧客ロイヤルティを高めるお届け時の感動体験とは？</p> <p>①  https://www.e-logit.com/pub/20211223a.html</p> <p>②  https://www.e-logit.com/pub/20211229a.html</p>
<p>日経MJ</p>	<p>ECの味方は倉庫が違ふ 在庫シェアや商品撮影・個別包装 スモールブランド支援</p> <p>https://www.e-logit.com/pub/20220105a.html</p>
<p>テレビ朝日 『スーパーJチャンネル』</p>	<p>通販業界"戦国時代"倉庫のヒミツを徹底取材！・・・頼んだ商品がすぐ来るワケ。</p> <p> https://www.e-logit.com/pub/20220126a.html</p>

そのほかのメディア掲載情報は当社HP（ <https://www.e-logit.com/pub/> ）よりご覧ください

【免責事項】

本資料に記載された内容は、本資料作成時点において、一般的に認識されている経済・社会等の情勢並びに当社が合理的と判断した情報に基づいて作成しておりますが、経営環境の変化等の事由により、本資料の記載と異なるリスクや不確実性がありますことを、あらかじめご承知おきください。

【IRに関するお問い合わせ先】

株式会社イー・ロジット

経営企画室 E-mail : ir@e-logit.com

IRサイト <https://www.e-logit.com/ir/>

※お電話でのお問合せにつきましては、お問合せに対するご回答内容に差異や語弊のない適切な対応を行うため、お断りさせていただいておりますので、ご理解ご協力の程お願い申し上げます。