



2022年8月18日

各 位

会 社 名 ロジザード株式会社
代 表 者 名 代表取締役社長 金澤 茂則
(コード番号：4391 東証グロース)
問 合 せ 先 取締役管理部長 三浦 英彦
(TEL. 03-5643-6228)

(訂正) 「事業計画及び成長可能性に関する資料」の一部訂正について

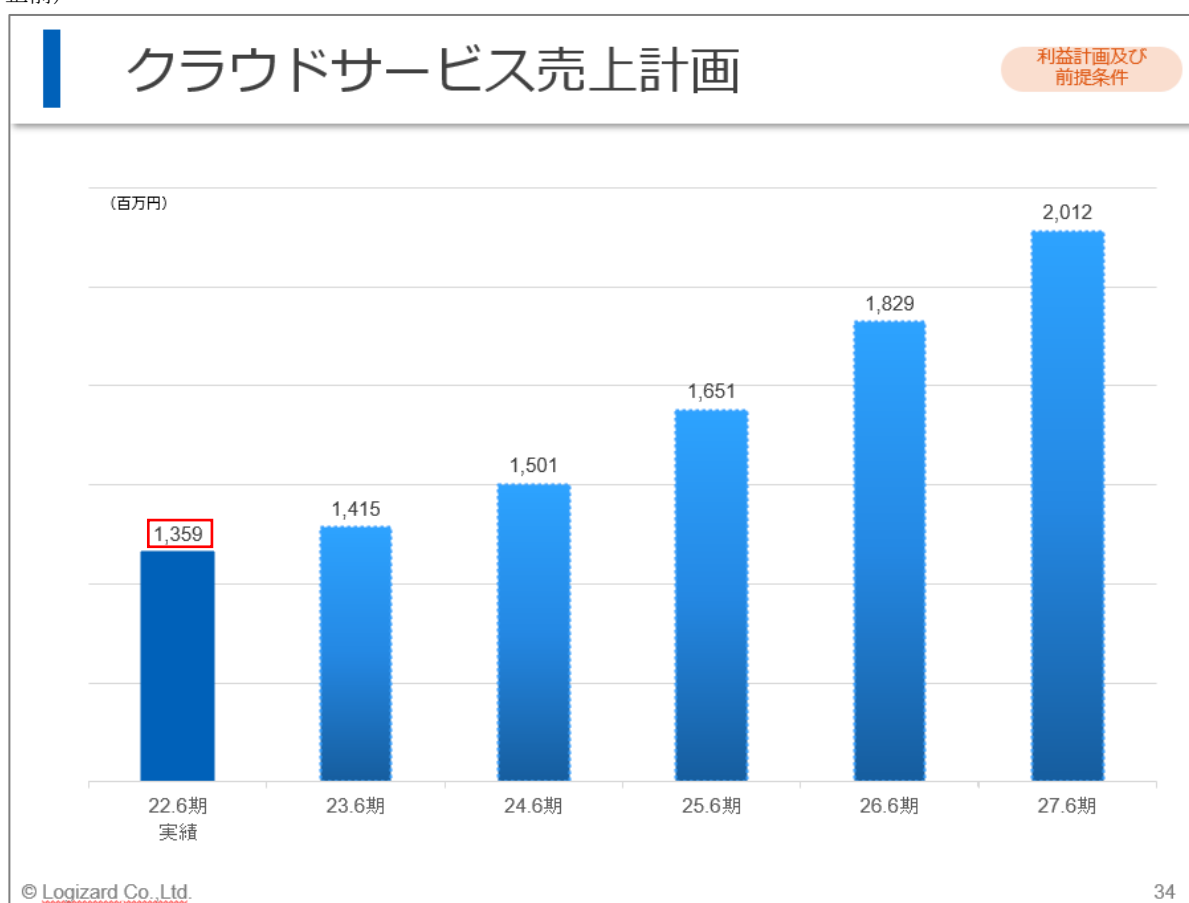
2022年8月12日(金)に発表致しました「事業計画及び成長可能性に関する資料」に、一部訂正すべき事項がございました。

下記のとおり訂正いたします。訂正箇所には赤枠を付して表示しております。

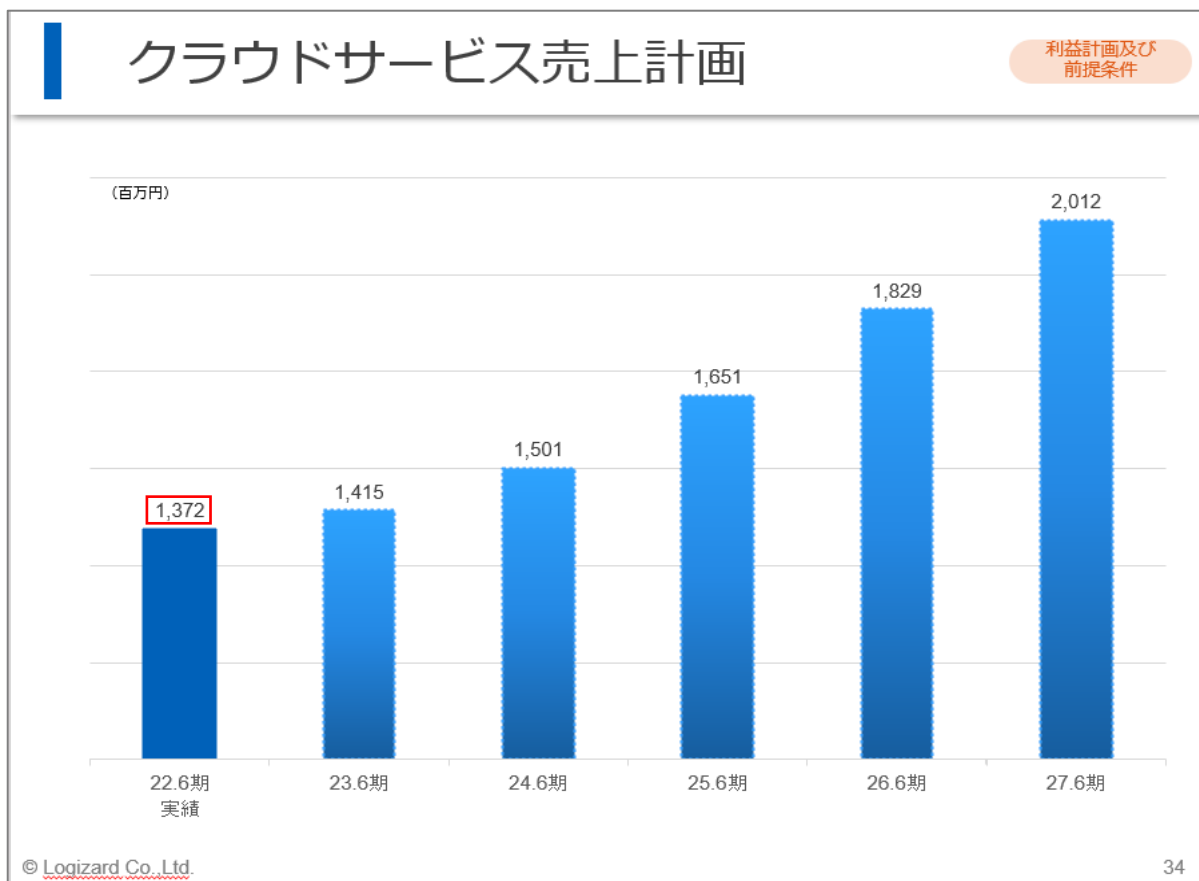
記

訂正箇所：資料第34ページ「クラウドサービス売上計画」

(訂正前)

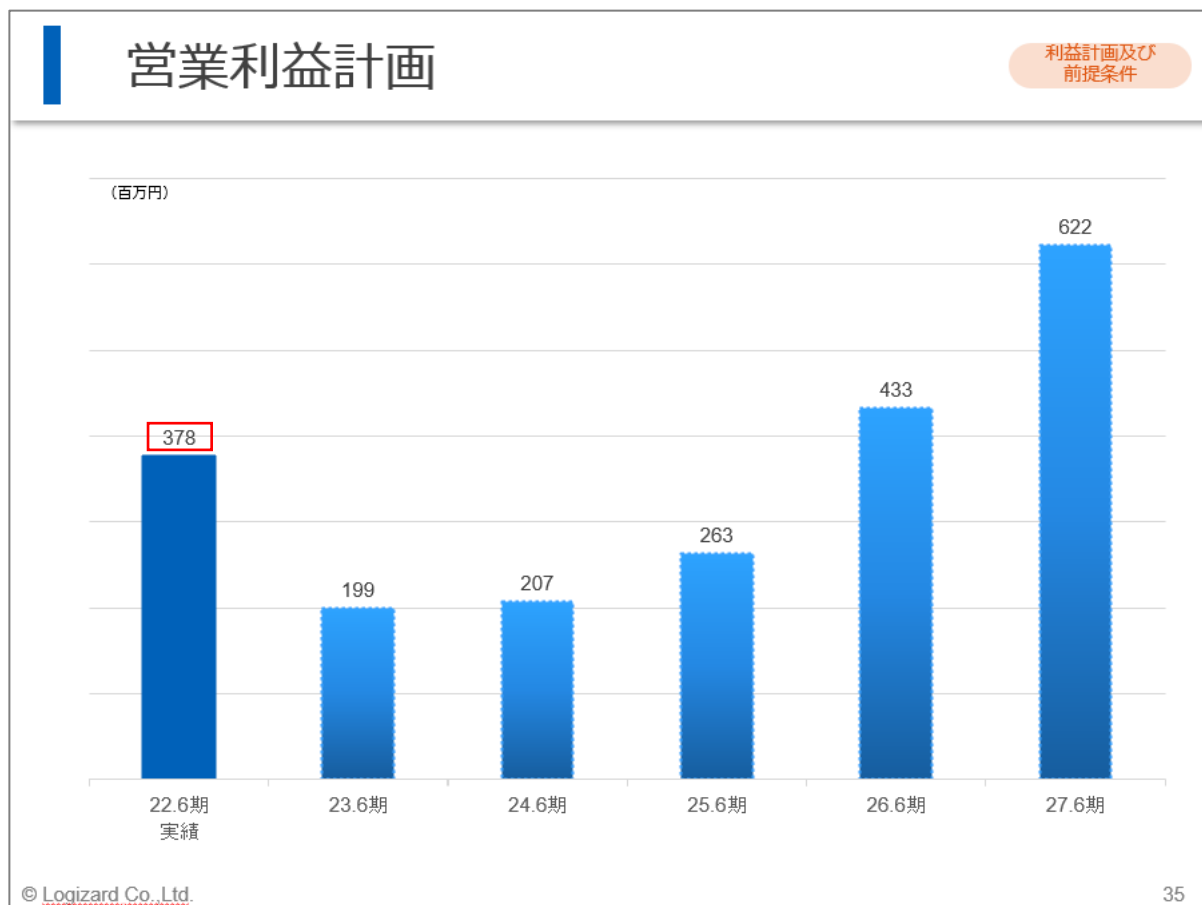


(訂正後)

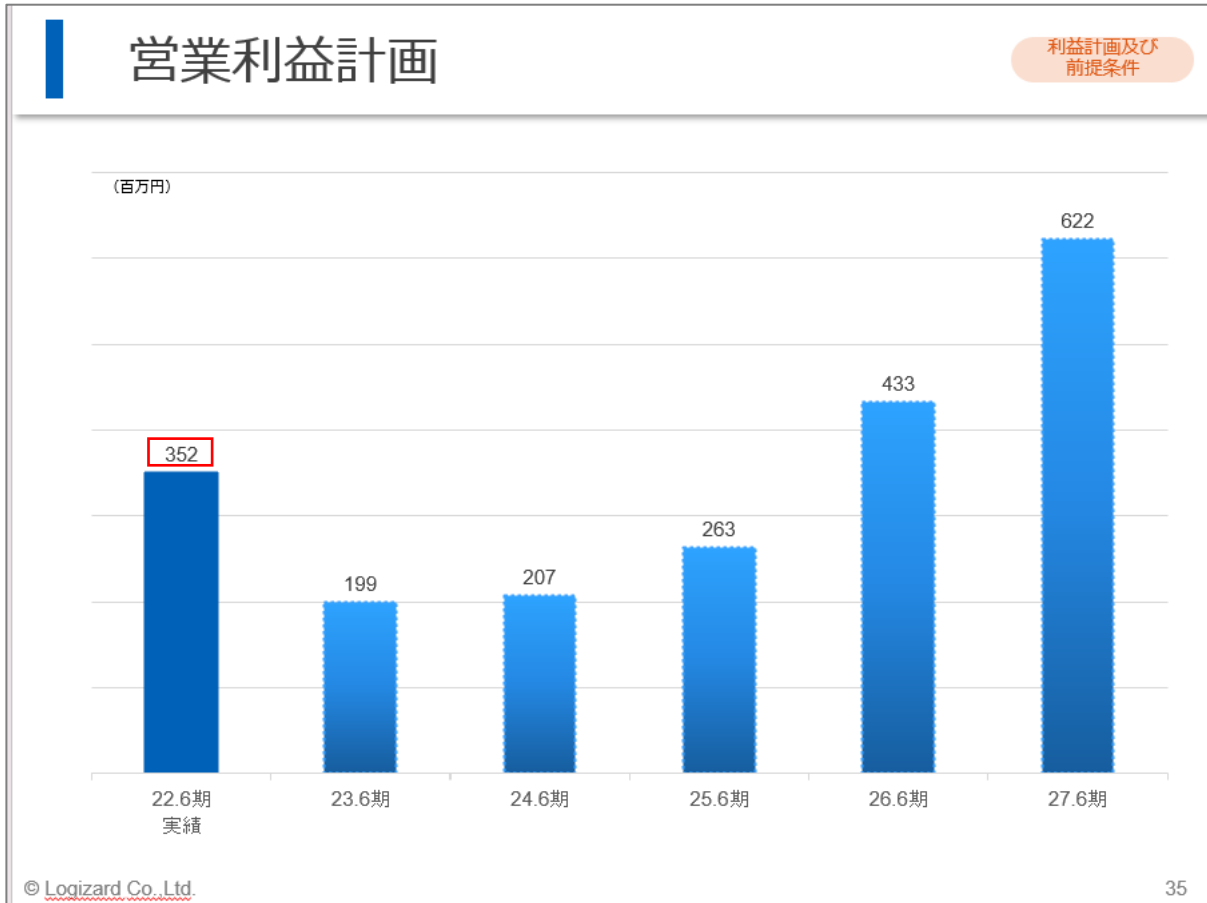


訂正箇所：資料第35ページ「営業利益計画」

(訂正前)



(訂正後)



以上

ロジガード株式会社

東証グロース

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 ……[P44](#)

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 | 301百万円※ |
| 従業員数 | 105名 (連結) ※ |
| 認証 |  プライバシーマーク登録番号 第21004458号  ICMS-SR0336 / JIS Q 27001 ※日本国内のみ  Cloud-SR0336 / JIP-ISMS517 ※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

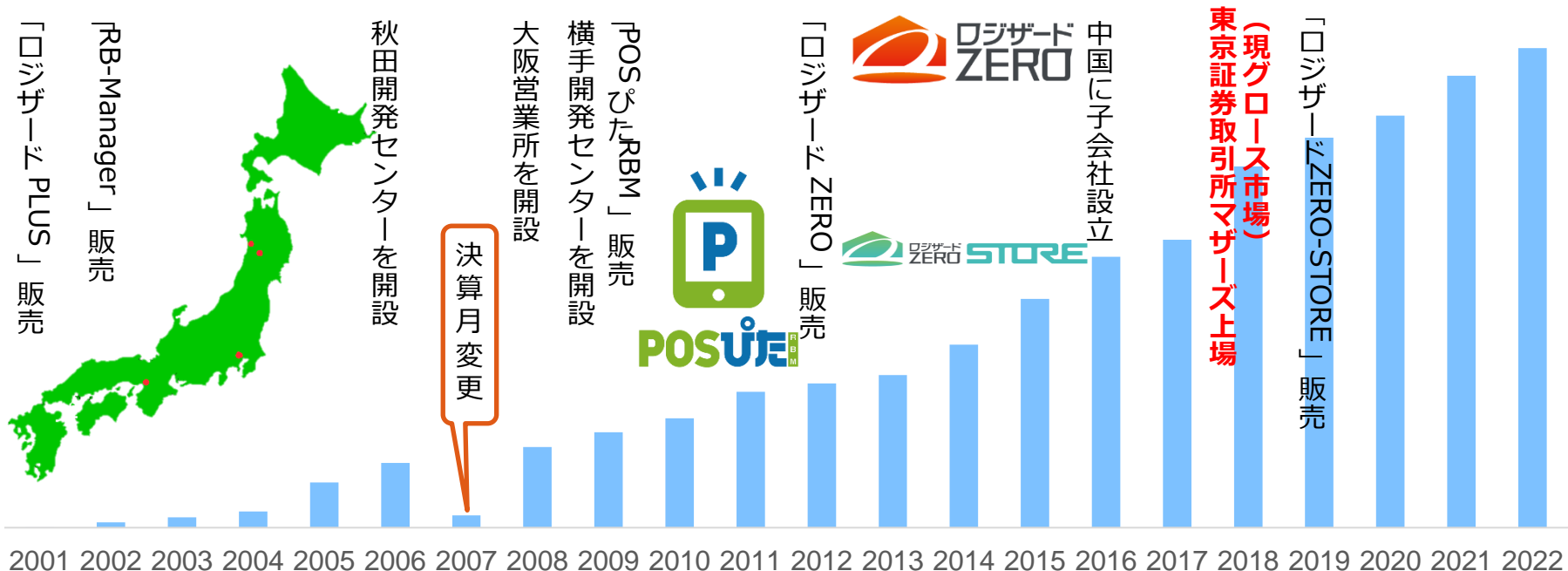
東証グロース
証券コード 4391

※2022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 |
| ■ OMO[※] 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

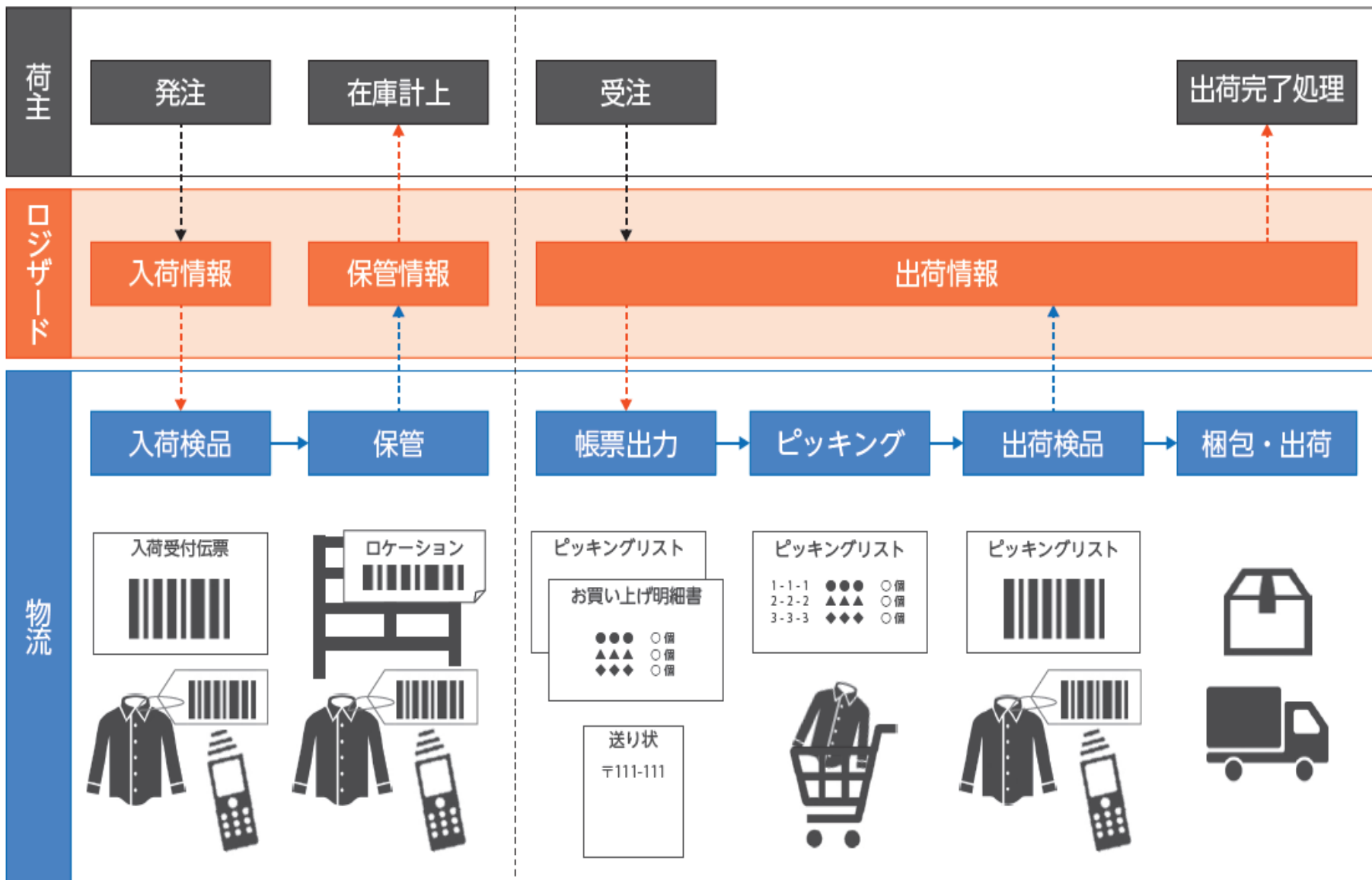
商材の流れ



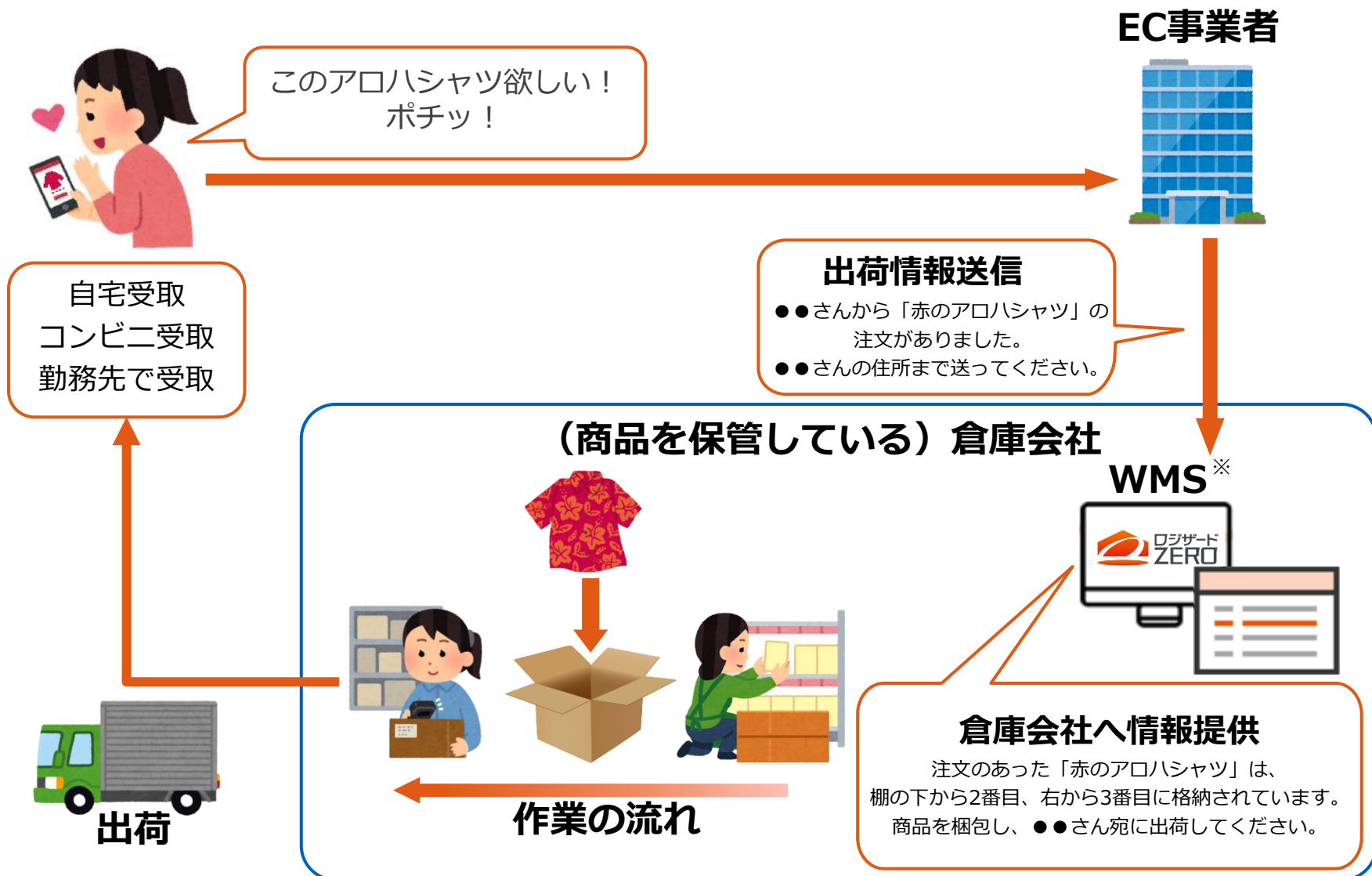
※OMO…Online Merges with Offlineの略

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

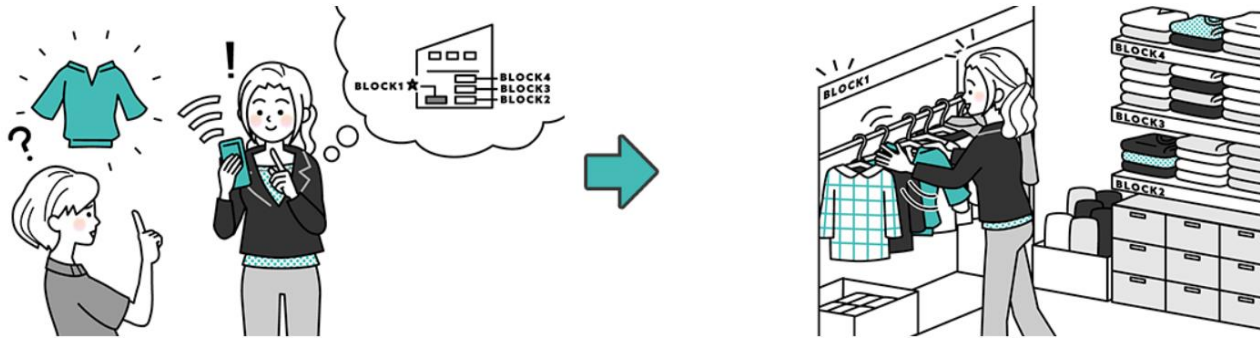


※WMS … Warehouse Management System (倉庫在庫管理システム) の略。

店舗在庫管理システム「ロジガードZERO-STORE」

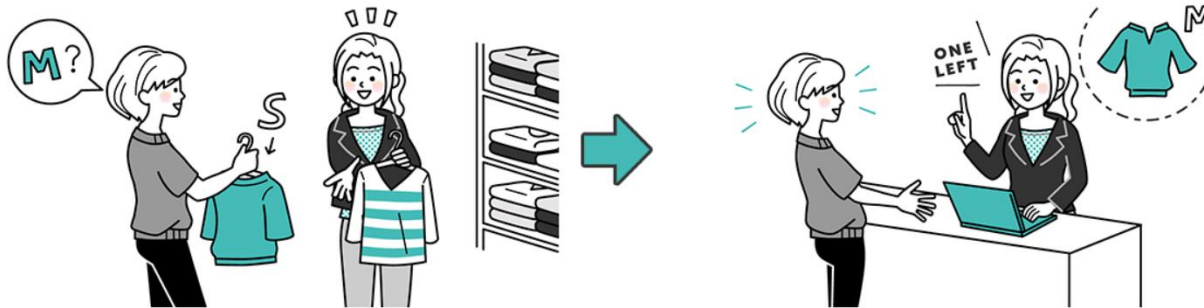
事業の内容

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に在庫確認ができます。



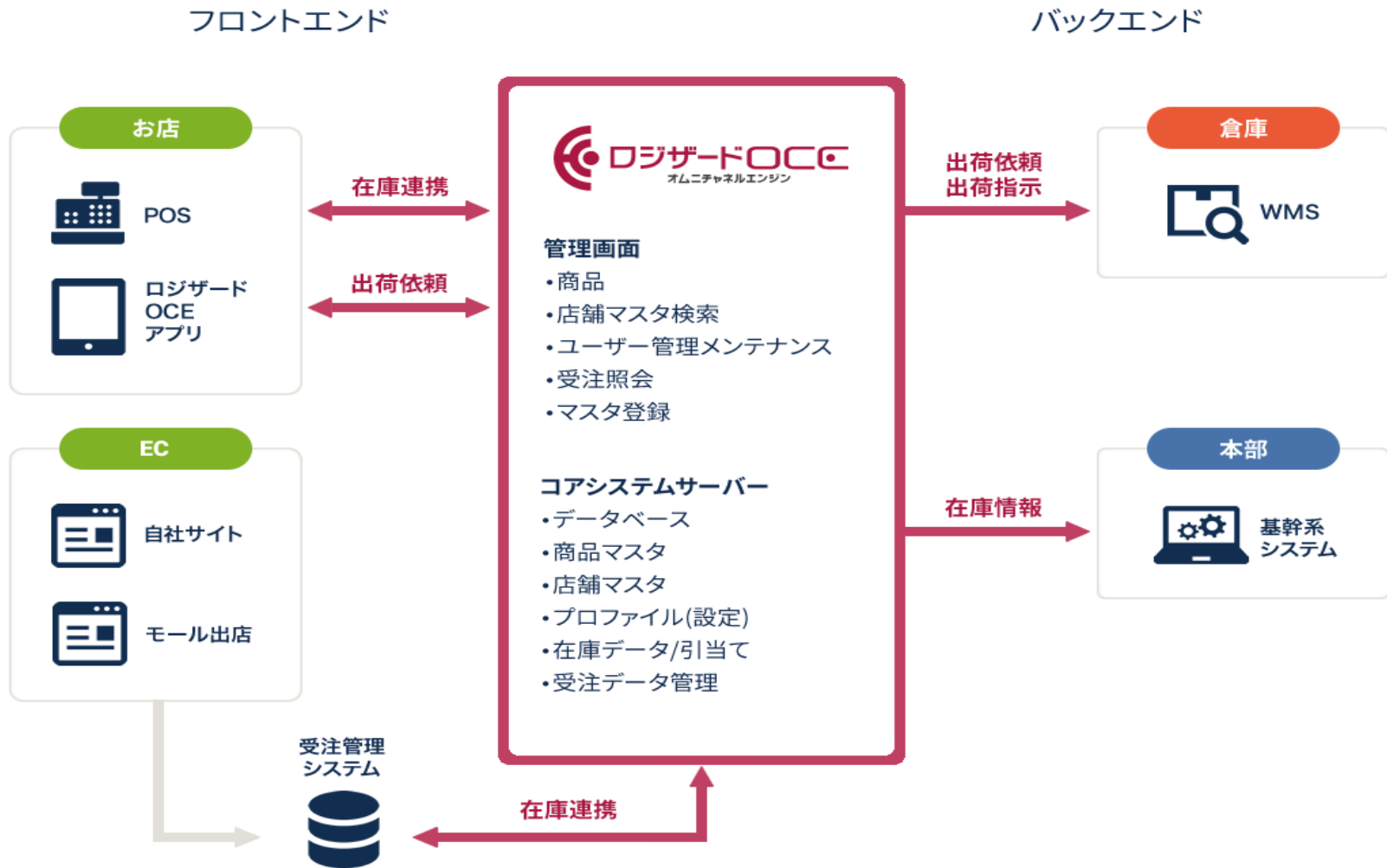
在庫が倉庫にあるのか、他店舗にあるのかすぐに確認できる
Logizard-ZEROと連携させる事で、「取り寄せ」「他店舗のご案内」に加えて倉庫にあるEC用在庫と一元管理により「ECで購入」のご提案もできます。

- 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。

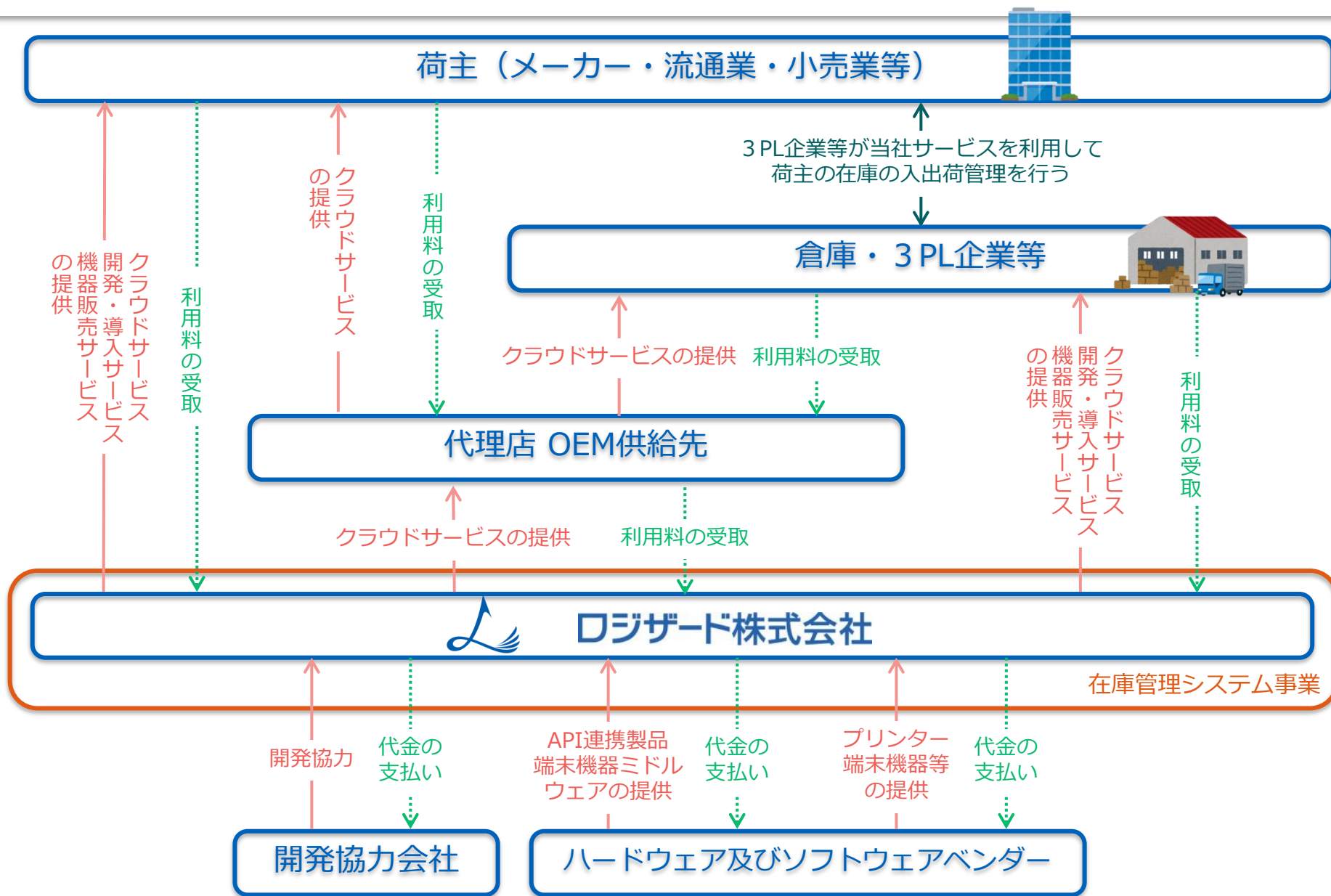


オムニチャネル支援システム「ロジガードOCE」

事業の内容



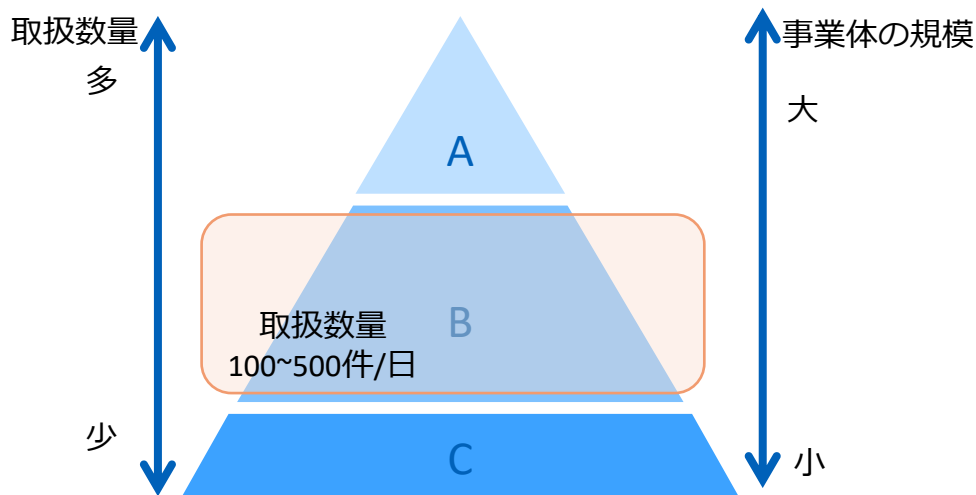
キャッシュフロー獲得の流れ



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

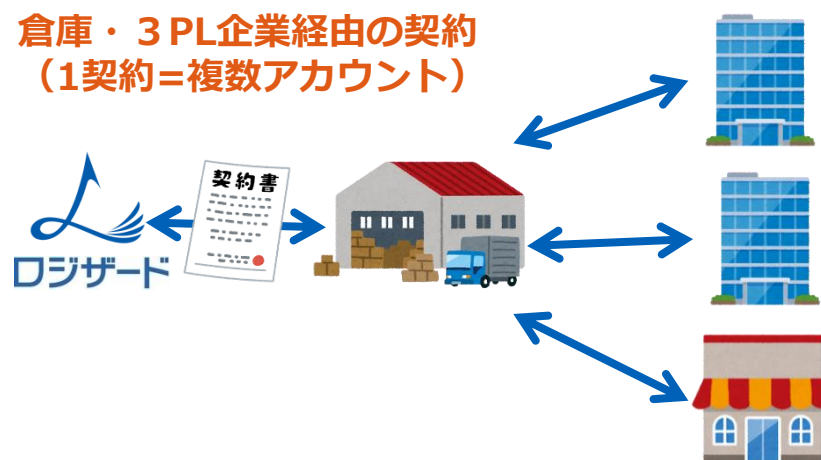
| | システムのニーズ | 開発ニーズ (コスト、期間) | 費用 |
|---|----------|-------------------|----|
| A | ◎ | ○ | ○ |
| B | ○ | × | ○ |
| C | △ | × | × |

契約の種類

荷主企業との直契約
(1契約=1アカウント)



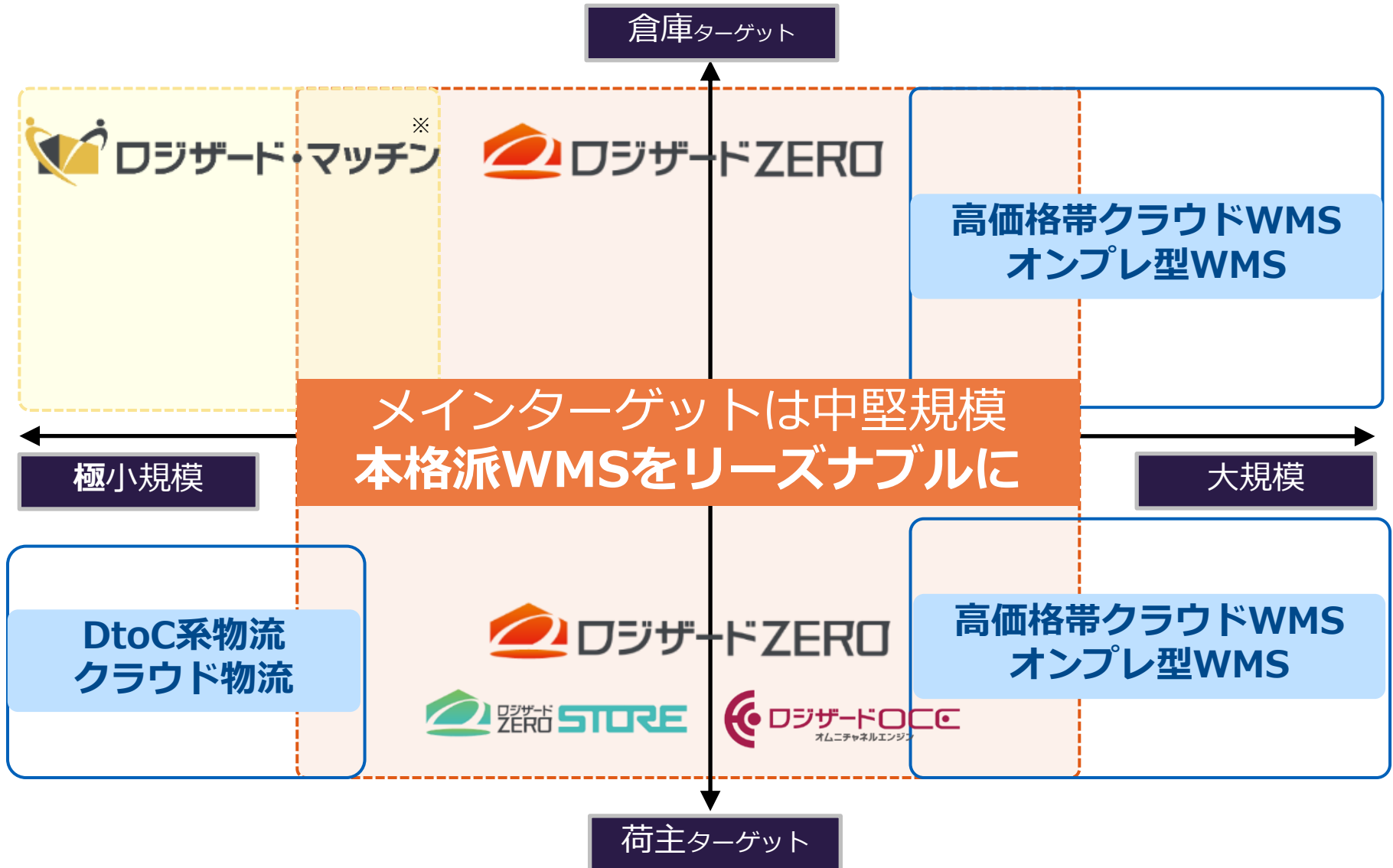
倉庫・3PL企業経由の契約
(1契約=複数アカウント)



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76.8%)



- ▶ 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

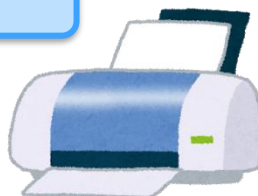
開発・導入サービス売上 (全体売上の18.8%)



- ▶ 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

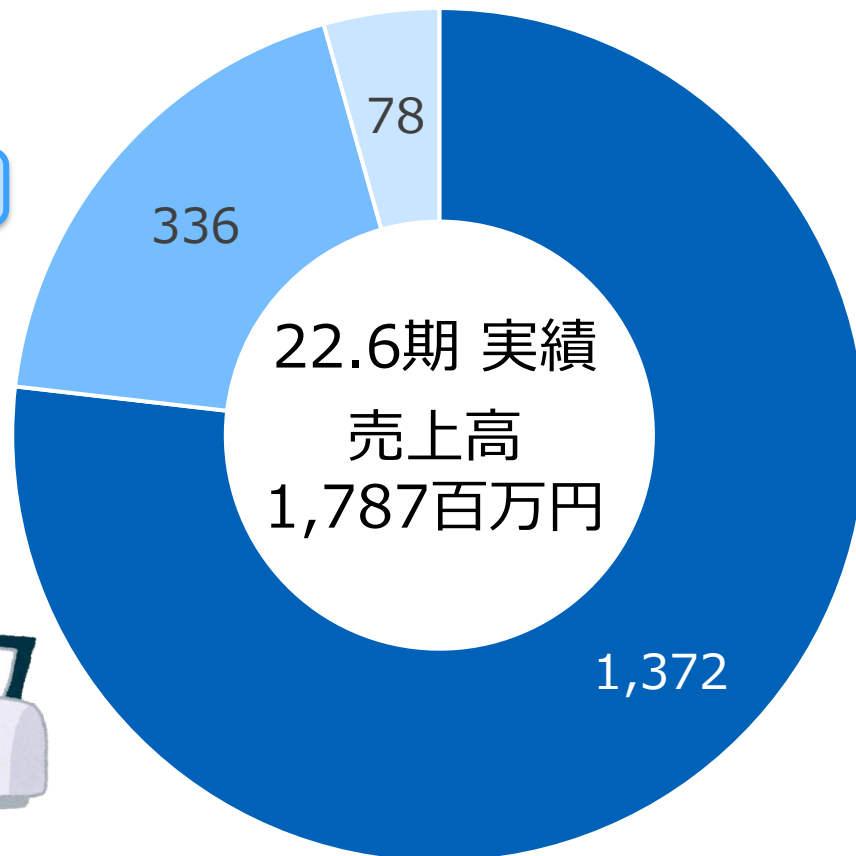
機器販売サービス売上 (全体売上の4.4%)



- ▶ 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

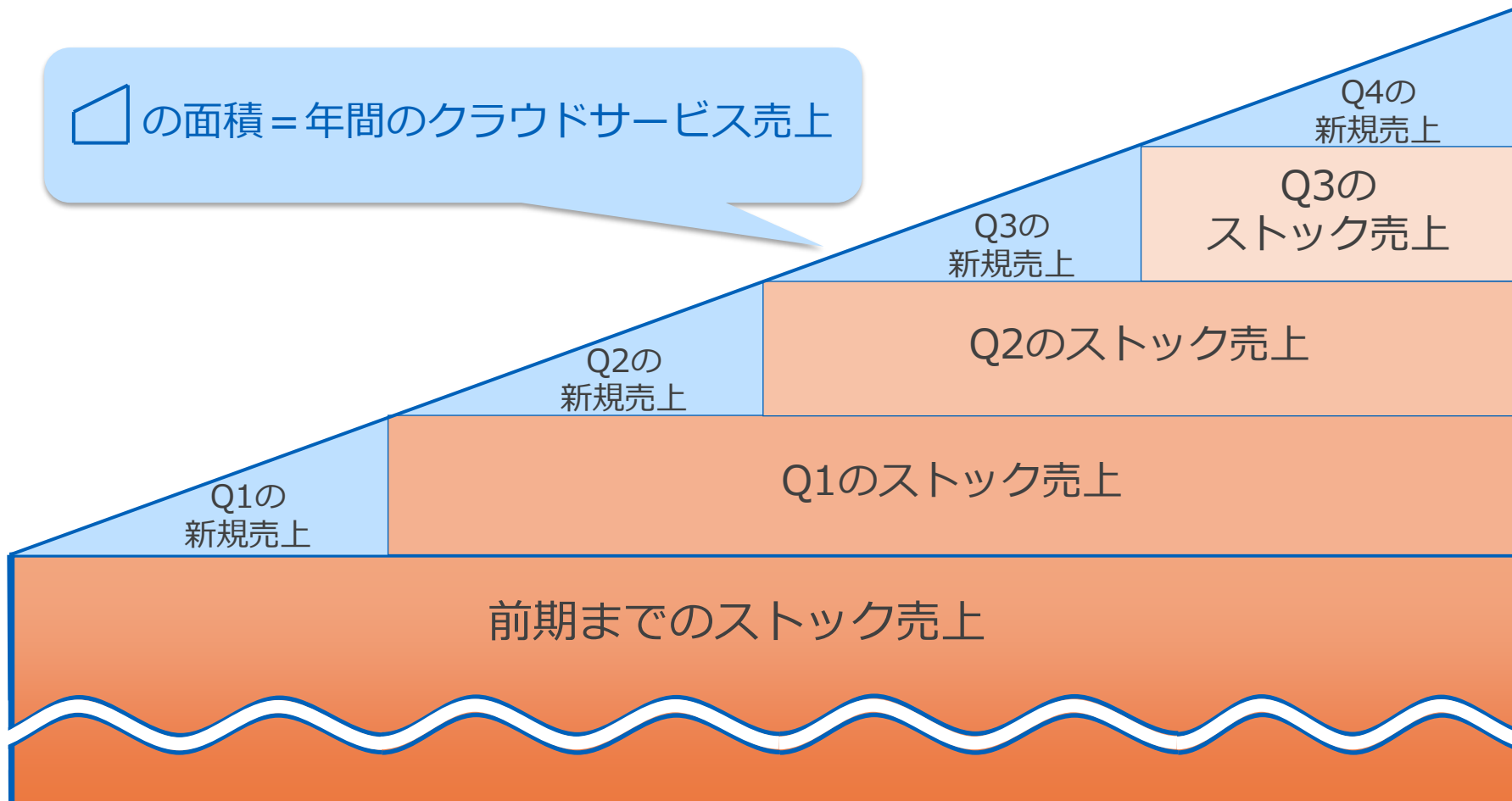
(単位：百万円)



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



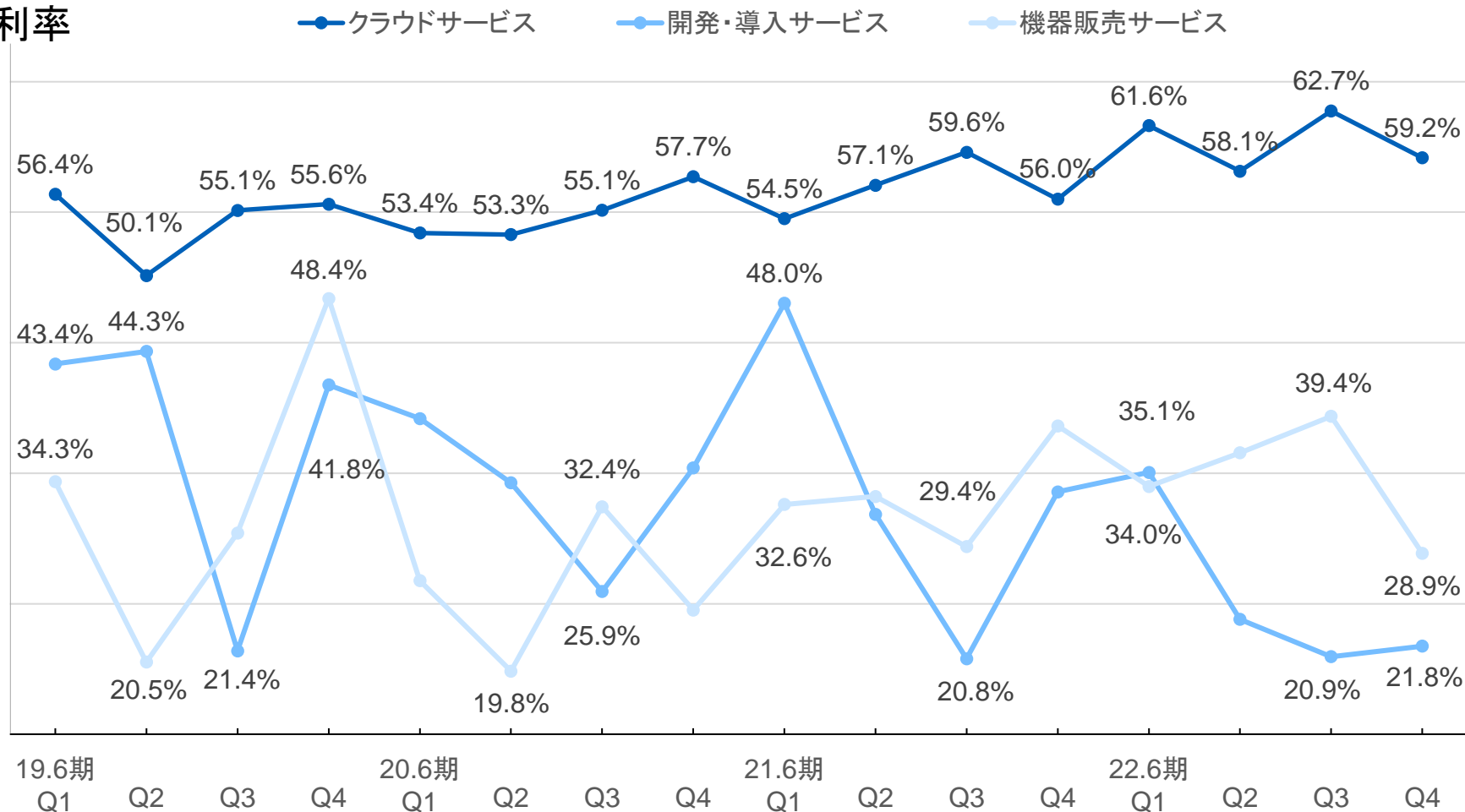
サービス別粗利率の推移

事業の内容

収益構造

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

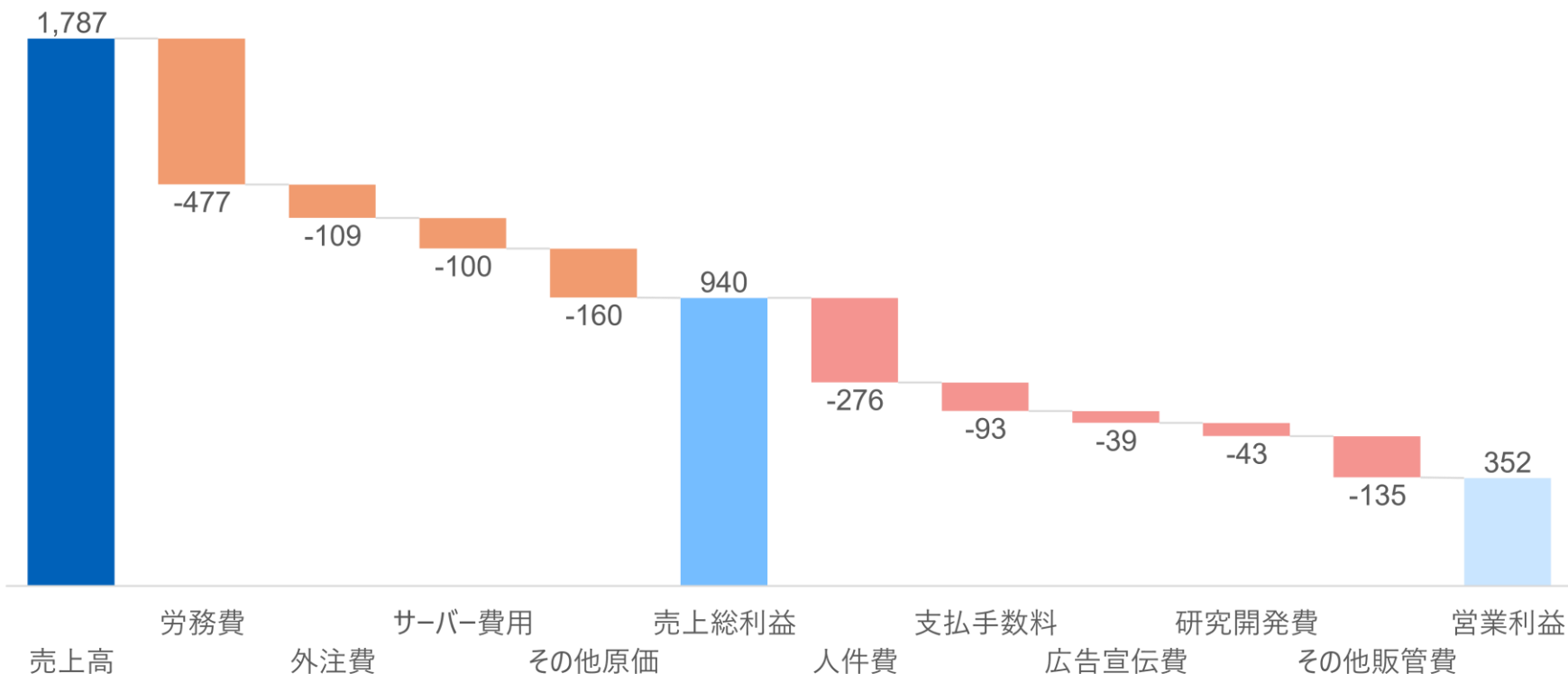
粗利率



- 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

22.6期通期実績

(単位：百万円)



※主な内訳

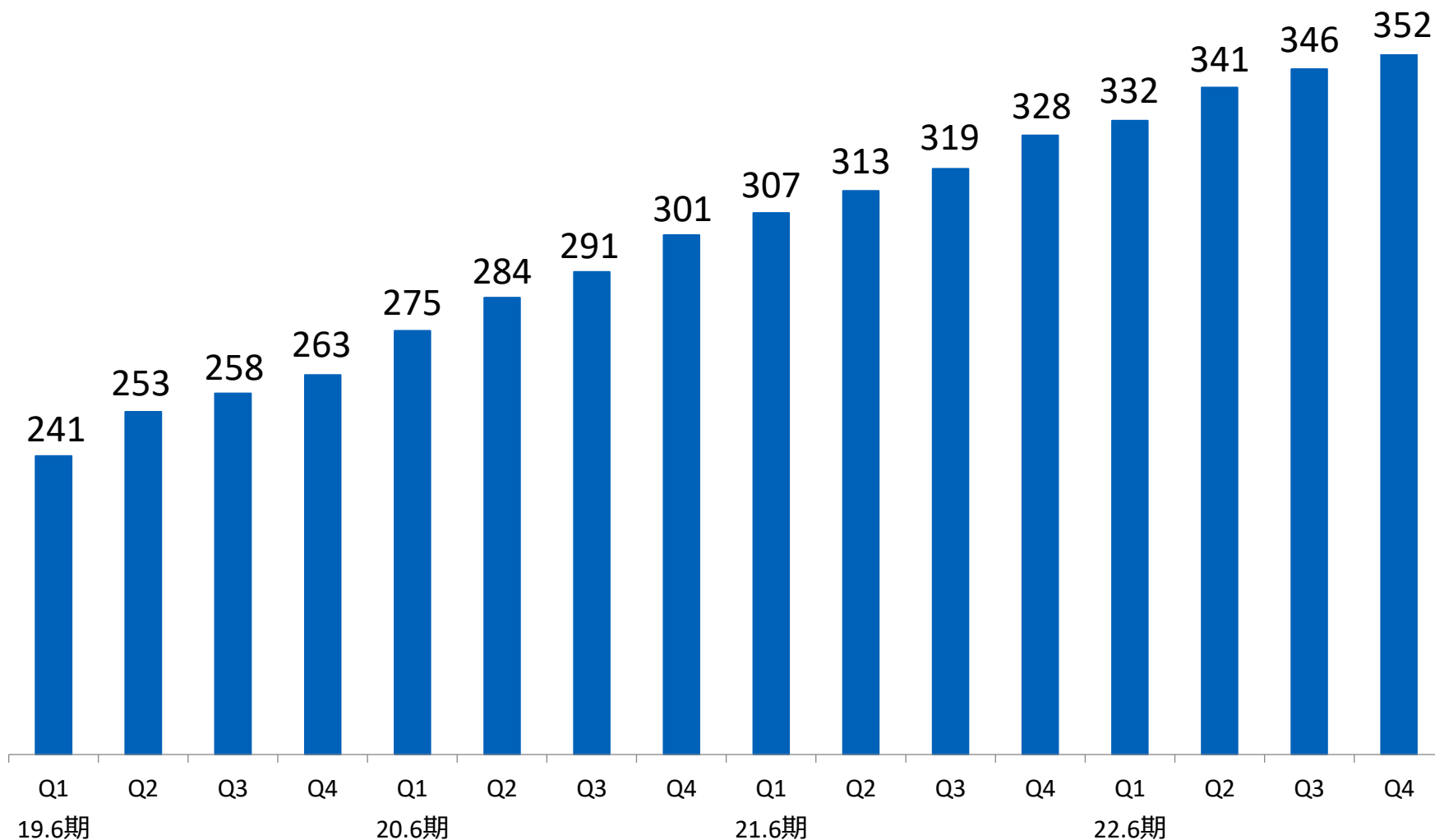
- ・労務費 …原価部門の人件費
- ・支払手数料…採用費、監査報酬など

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

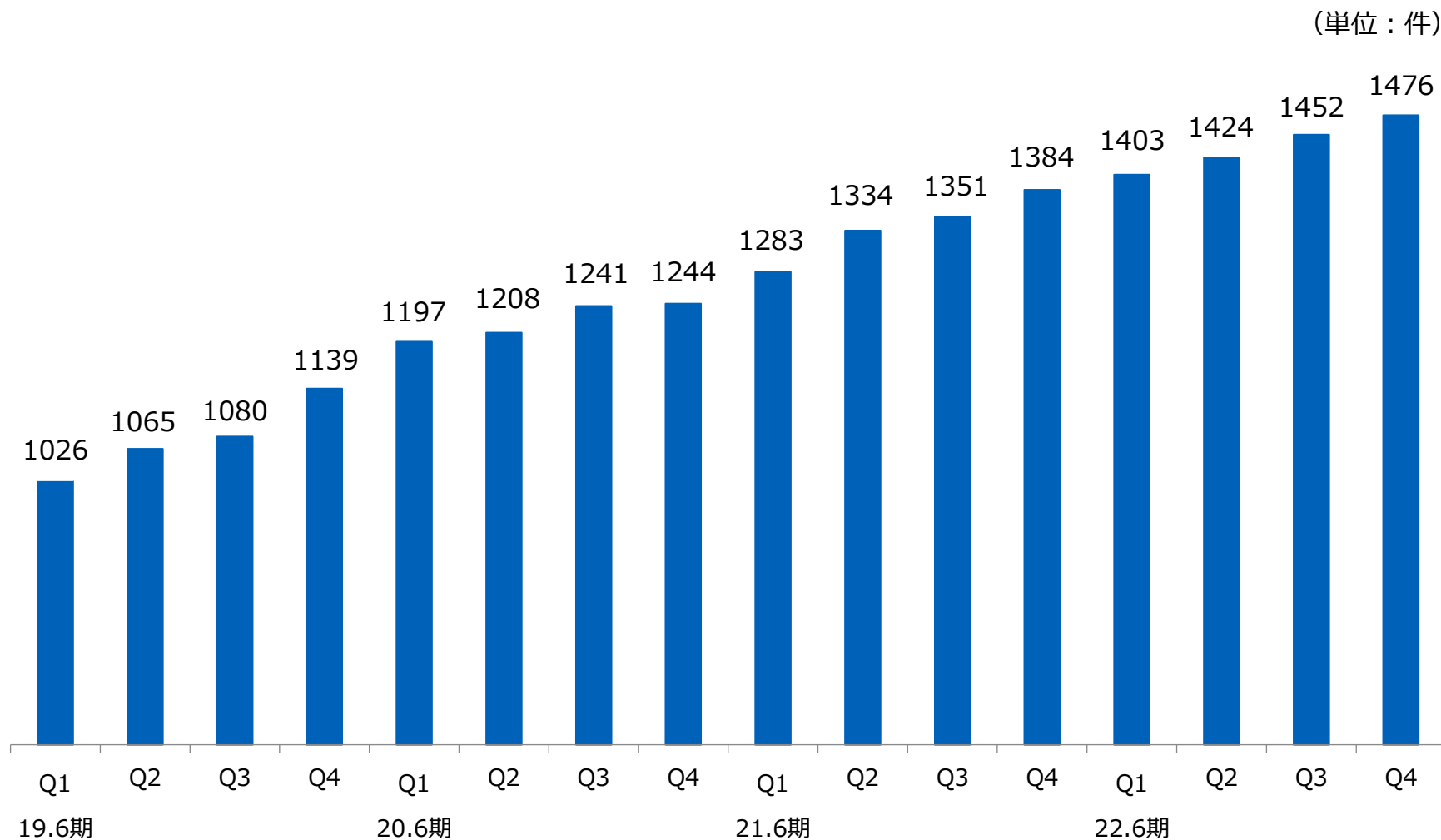
(単位：百万円)



* 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

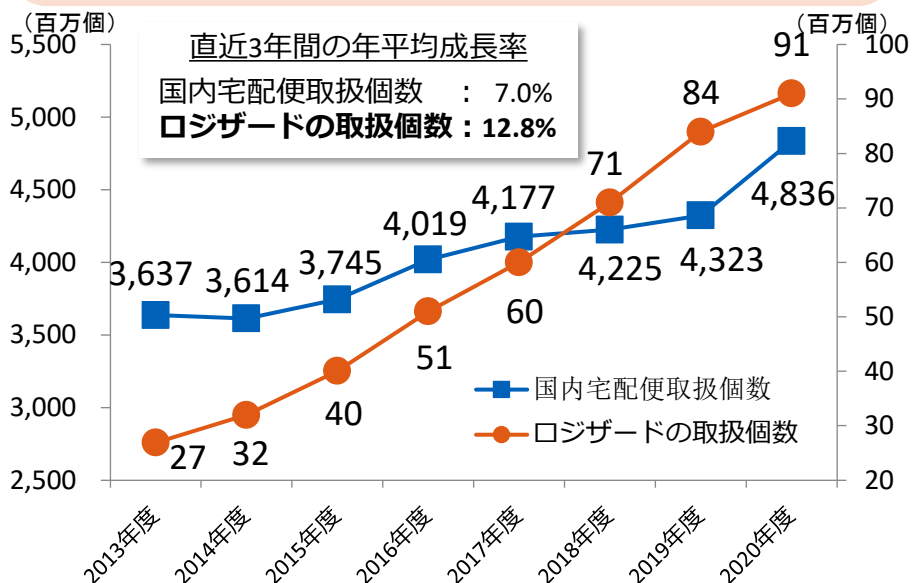


A worker in a white uniform and blue cap is using a handheld device on a construction site. The background shows a blurred view of a building under construction.

3. 市場環境

EC市場や宅配便の伸びを上回る成長

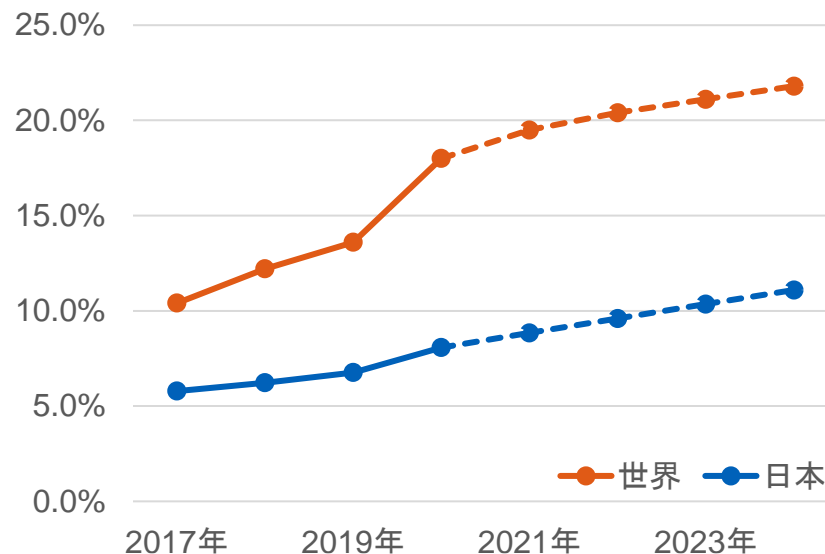
国内宅配便取扱個数（左軸）と ロジザードの取扱個数（右軸）



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

世界と日本のEC化率

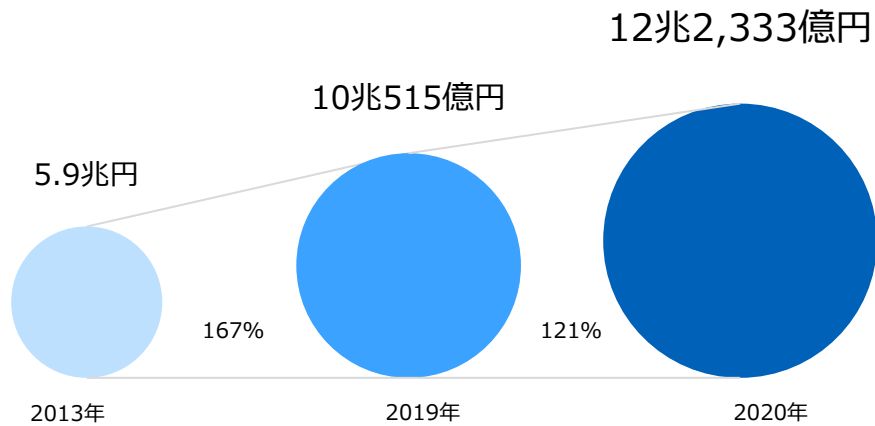


出所: 経済産業省「令和2年度 電子商取引に関する市場調査」
ニッセイ基礎研究所「EC化率シナリオ」

日本のEC化率は2020年で8.08%であり
世界のEC化率と比べ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

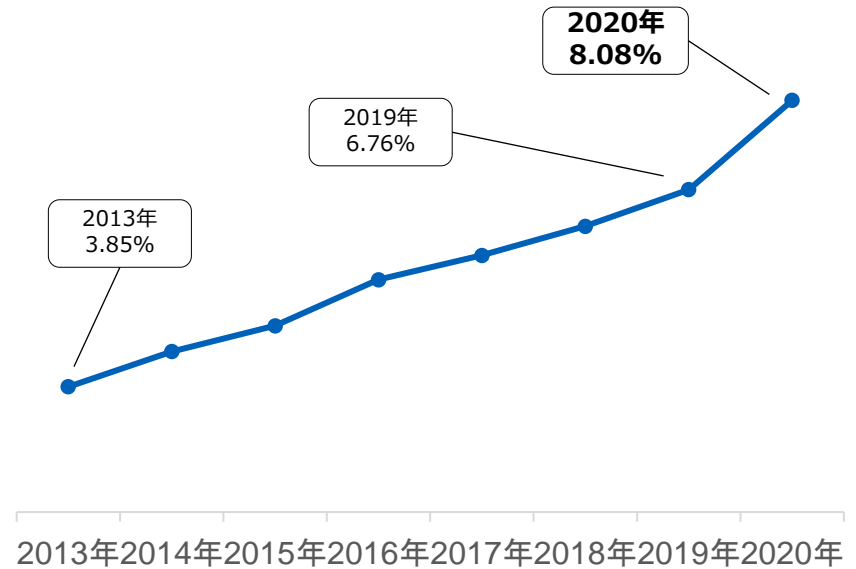
2013年の5.9兆円から2020年の12.2兆円と倍増
特に2020年度は前年比21%の高い伸び



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

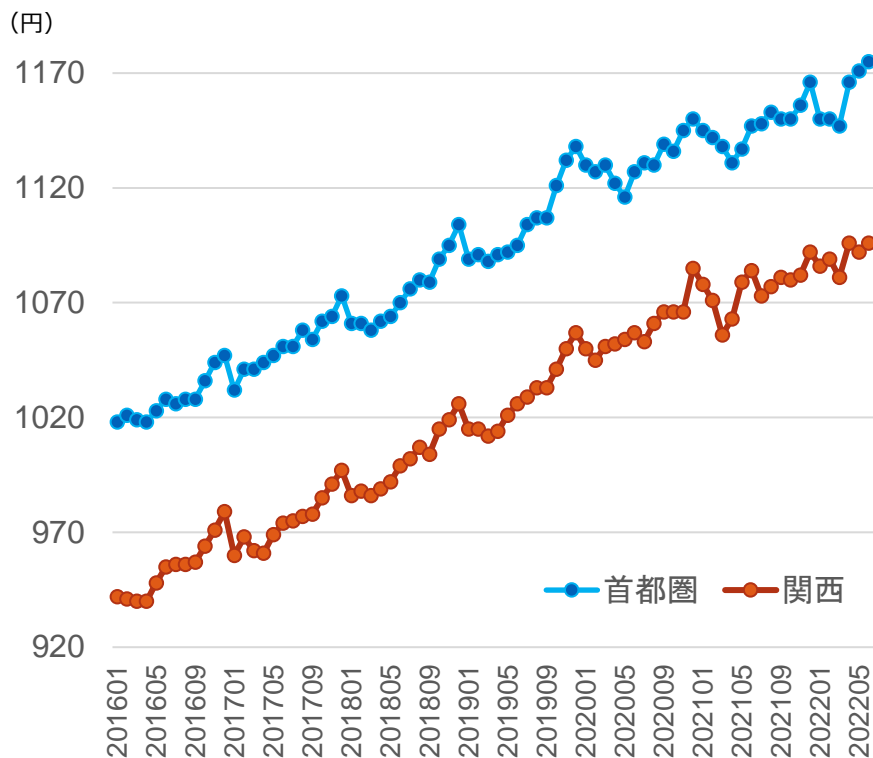
2013年の3.85%から2020年の8.08%と4%以上の伸び
上記同様に2020年度は前年比1.3%の高い伸び



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

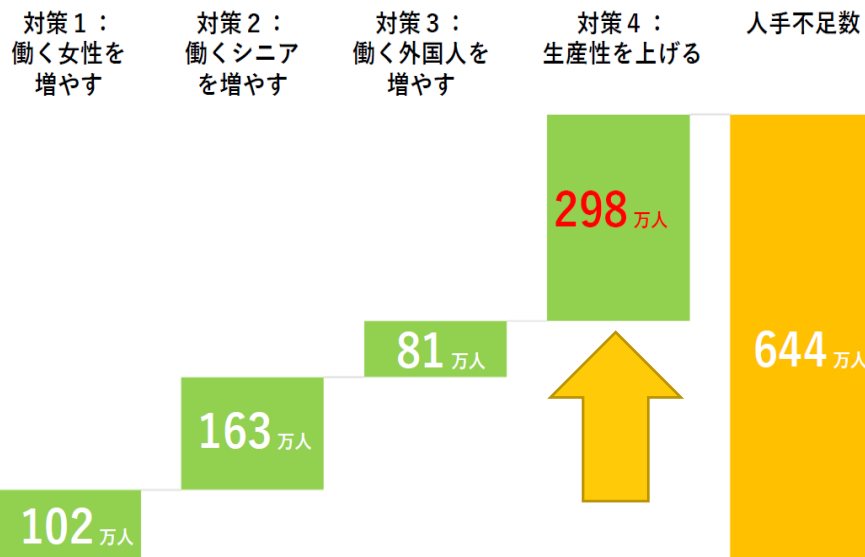
人手不足による賃金コストの上昇



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

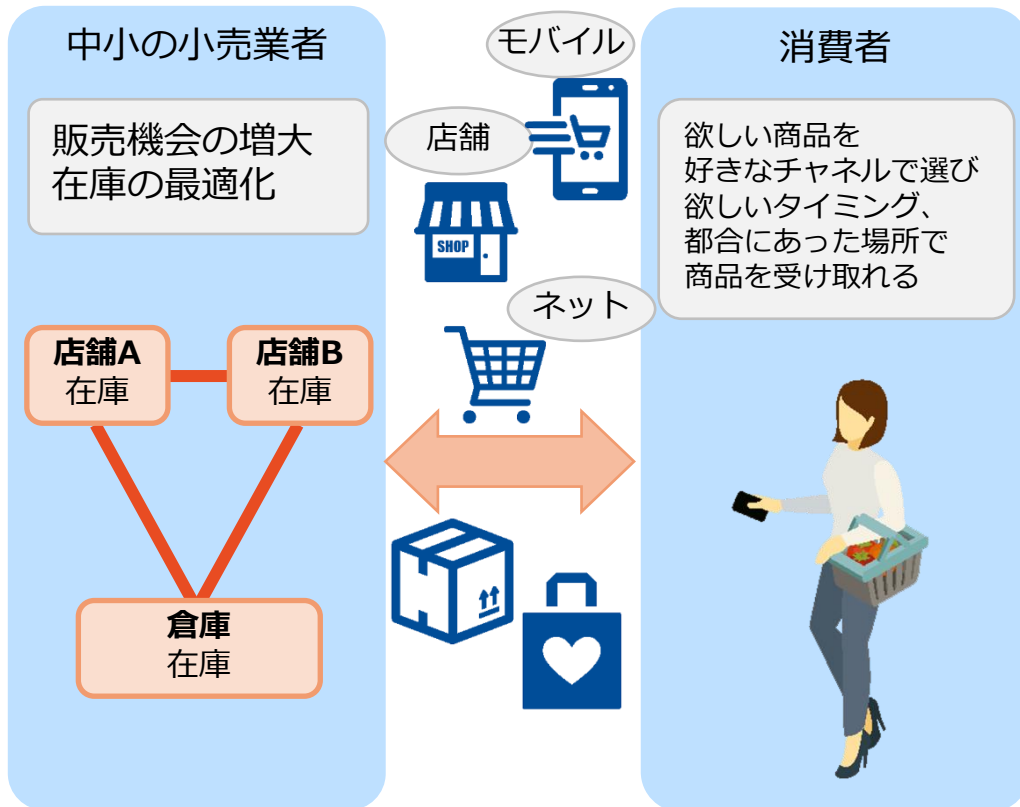
644万人の人手不足をどう埋めるか？



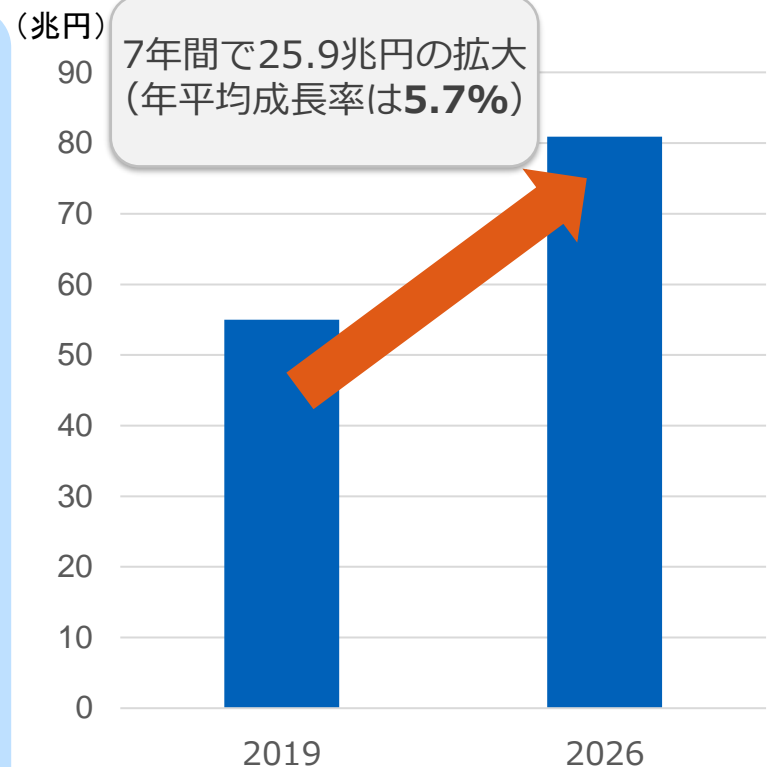
出典：パーソル総合研究所・中央大学「労働市場の未来推計2030」

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、OMOシステムの必要性が見込まれる。
OMO市場は年5.7%の成長が続く見込み

OMO (Online Merges with Offline) とは



OMO市場規模



出典：野村総合研究所「ITナビゲーター2021年版」

A worker in a white uniform and blue cap is using a handheld device on a construction site. The background shows a building under construction with a grid of windows.

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



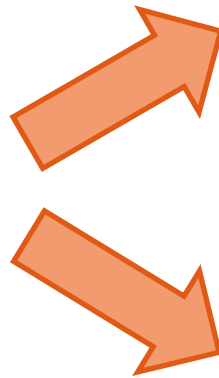
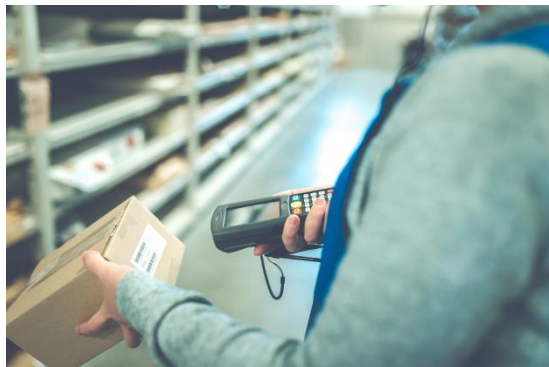
高サービス

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 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 structures.

5. 事業計画

基本成長戦略

時流（製品）×ハイタッチサービス（人）

本計画の時流対応戦略

Withコロナの新常態向け物流ニーズ獲得への
先行投資

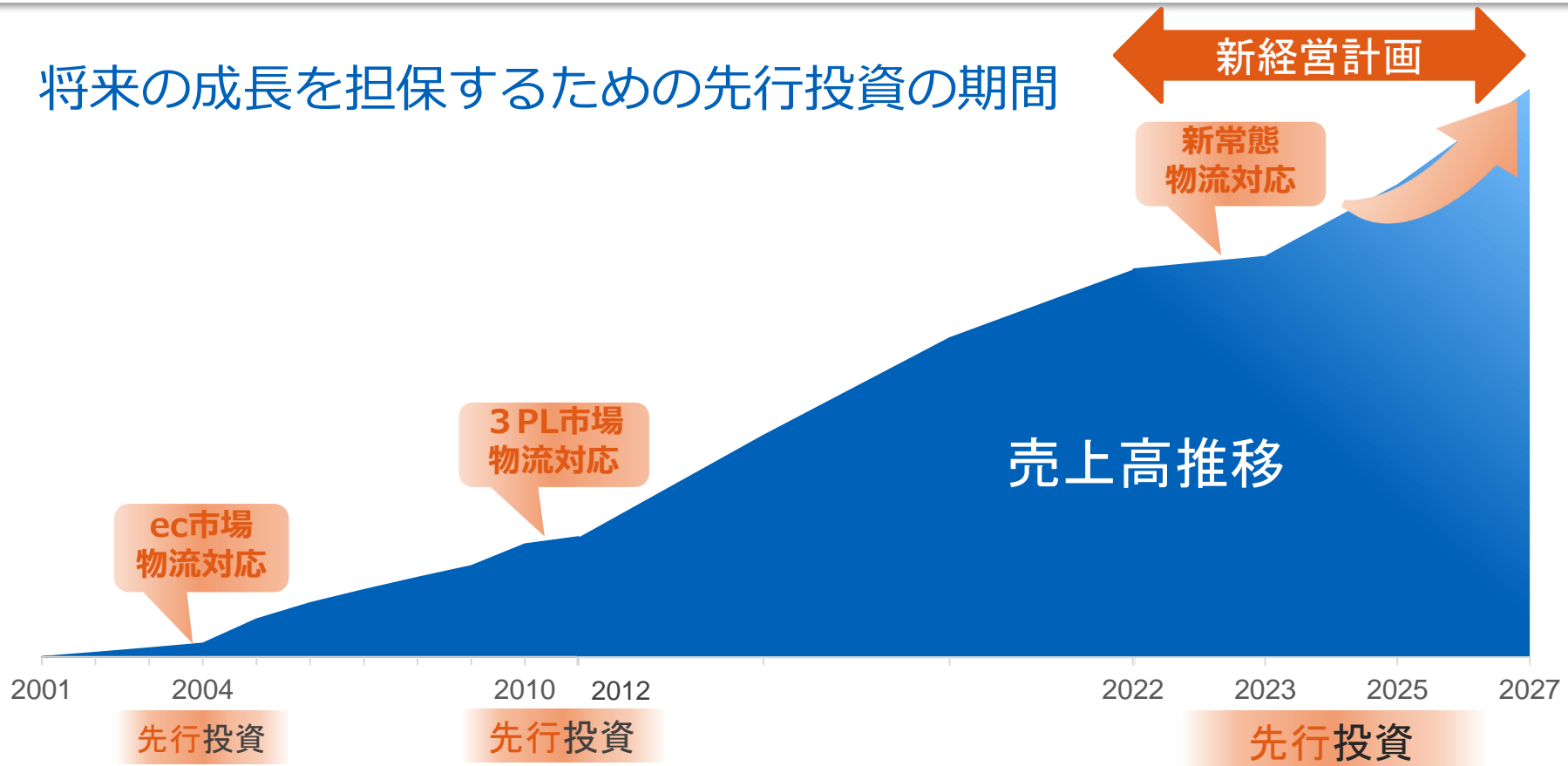
本計画の人材戦略

将来の成長を担う人材の積極採用と、早期育成
への投資

新経営計画の位置づけ

成長戦略

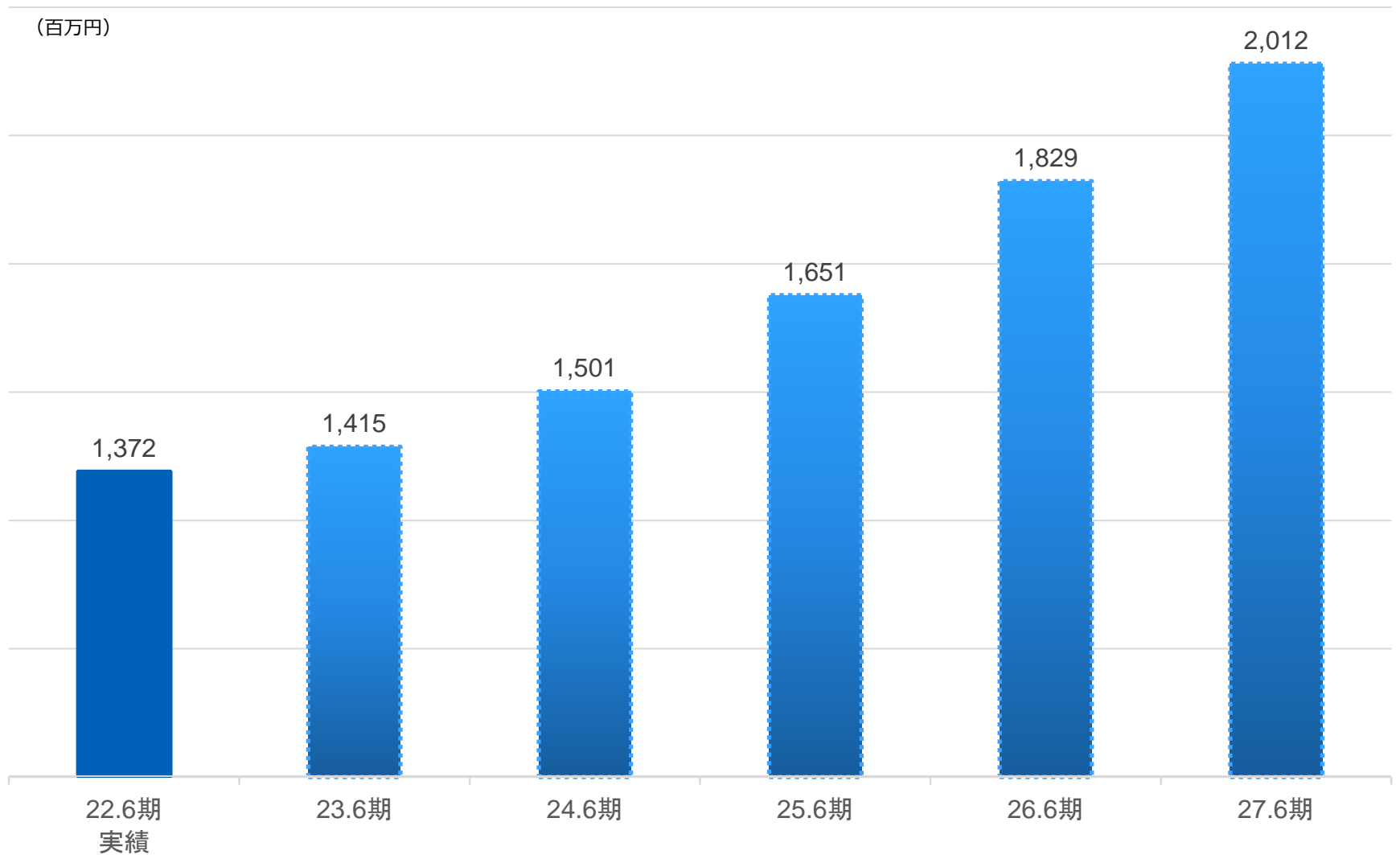
将来の成長を担保するための先行投資の期間



- 今までの成長の背景は、時流変化への積極的な先行投資を伴っている。
- コロナ禍を経た新常態に対応する物流ニーズの変化を早期にキャッチアップすることでさらなる成長を目指す。
- 先行投資は、当該期の損益計算書（PL）に影響するため、減益を見込む。

クラウドサービス売上計画

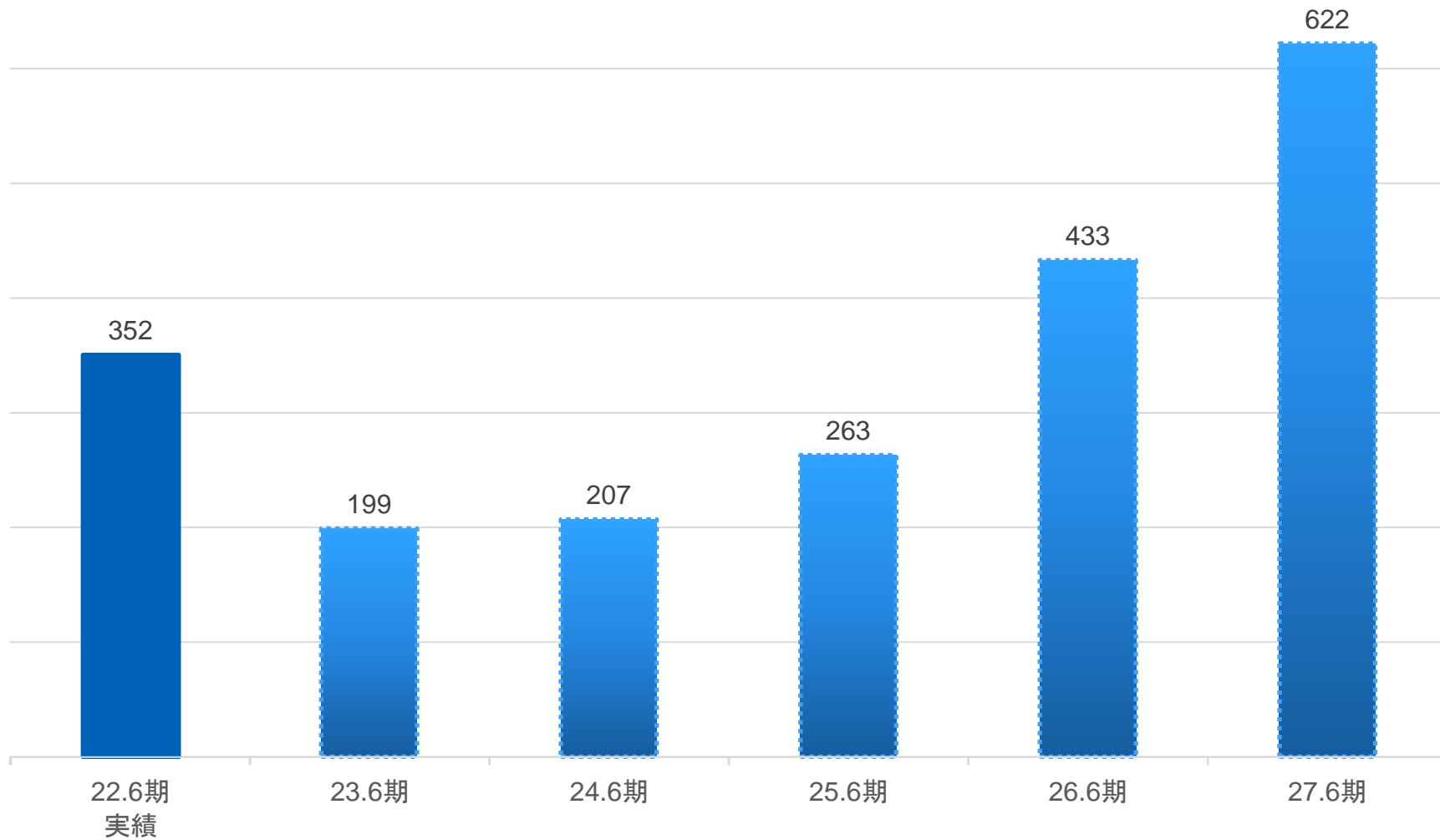
利益計画及び
前提条件



営業利益計画

利益計画及び
前提条件

(百万円)



22期

23.6~27.6期

I. OMO対応 (Online Merges with Offline)



II. 人手不足解決のための省力化と自動化



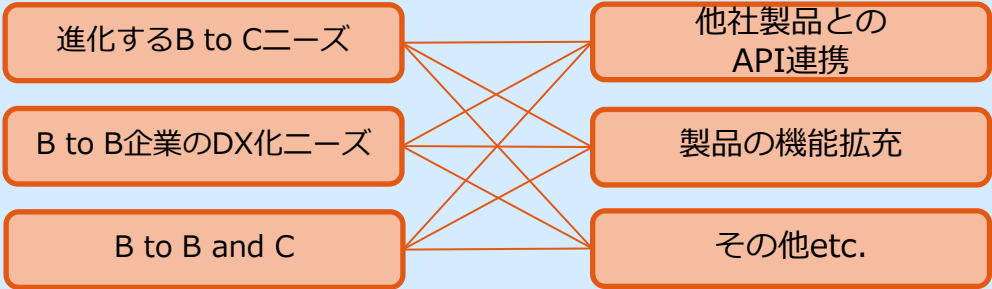
- AI物流ロボット連携
- RFIDオプション機能化

連携する物流ロボット
対象拡張

自動化倉庫へ

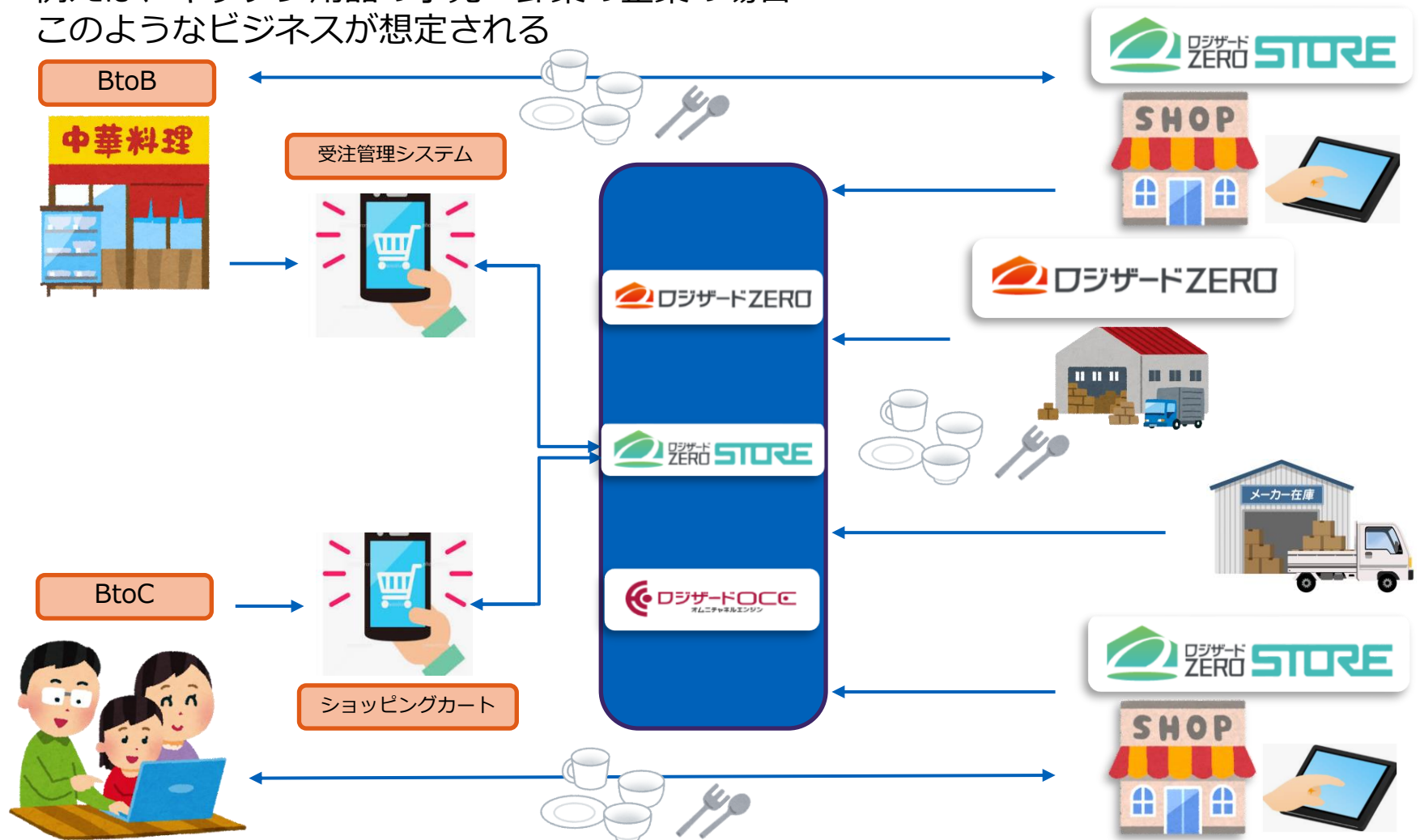
III. 新たな物流トレンドへの対応

- 自動連携実績
- cart
 - アライム 東海リポート 東海B2B
 - サブスストア
 - radial
 - multibook
 - ApiaRevo
 - Okawa Express
 - ロジマッチ
 - ecforce
 - MODD
 - Smart Cat イージー出荷



➤ OMO (Online Merges with Offline) の概要

例えば、キッチン用品の小売・卸業の企業の場合
このようなビジネスが想定される



▶ 新たな物流トレンドへの対応

倉庫・3PL会社をメインターゲットに据え、倉庫・3PL会社の新たなニーズに応え、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

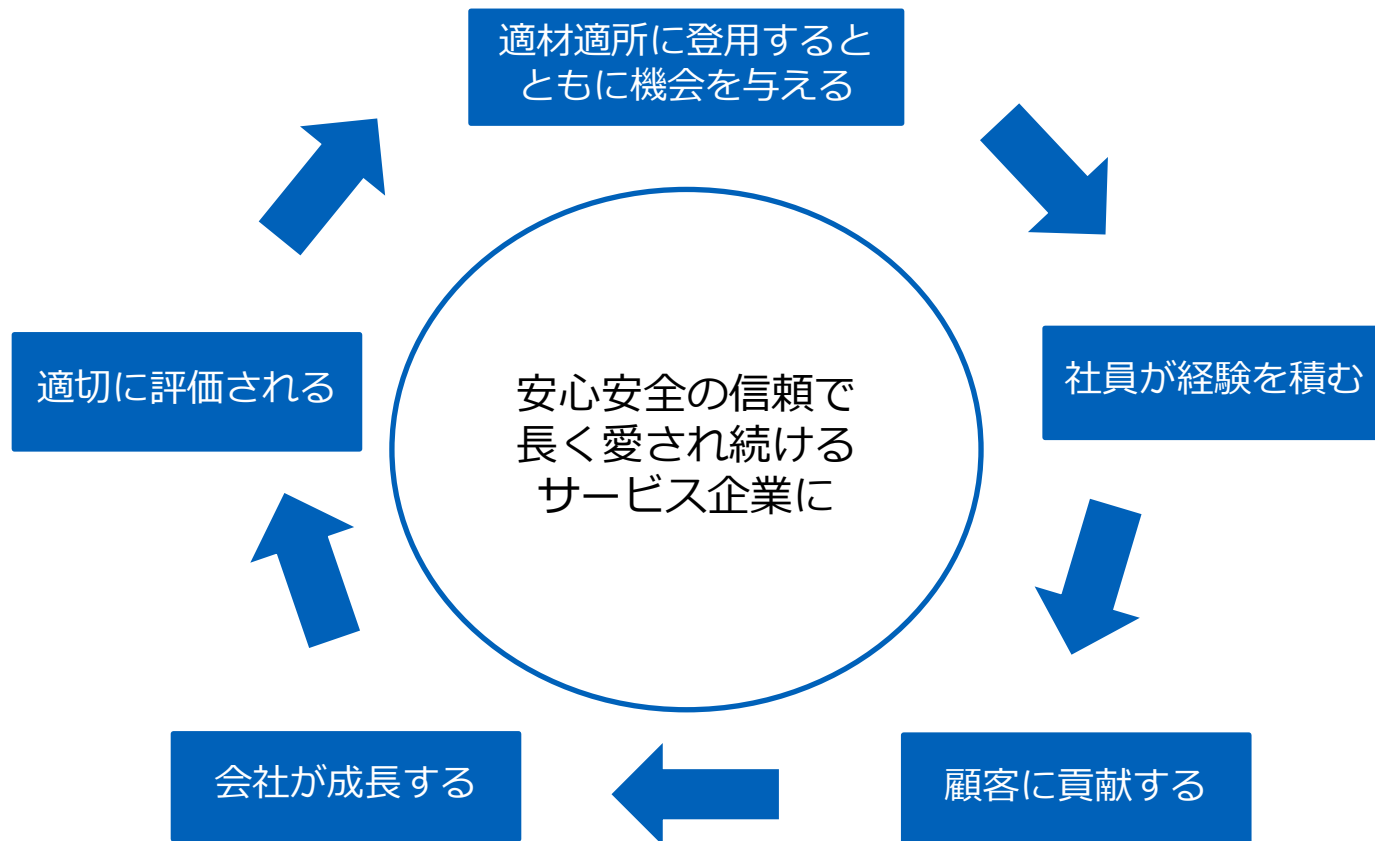


製品の機能拡充

▶ DX・UXを重視した製品コンセプトの転換

新コンセプトWMSは研究開発は継続しながらも技術基盤の整理を経て、実製品に本格的な実装フェーズへ

ロジガードの強みは、ハイタッチで安心安全の付加価値。
「顔の見えるクラウドサービス」



本計画内で社員数150%

HRの専門人員を配置し、育成体制を整備。
福利厚生を充実させるほか、株式報酬制度により、
当社の成長を社員と分かち合う仕組みを導入し
一層の定着化を図る。



➤ 広告宣伝

顧客のリード獲得は、オンライン・オフラインでセミナー開催とWeb広告宣伝を行なう。（＝積極採用）

ロジザード 物流ロボットセミナー2022
coordination with LOGISTICS TODAY

2022.5.24(火) 14:00～ **ウェビナー開催 / 視聴無料**

**物流ロボットの導入本格化、
付度なしの徹底分析!**

ロジザード株式会社 代表取締役社長 金澤 茂則
LOGISTICS TODAY株式会社 代表取締役社長 赤澤 裕介氏
三菱倉庫株式会社 倉庫事業部長 加藤 栄一氏
株式会社テクノファクトリー 取締役CEO 加藤 大和氏

ロジザード株式会社 LOGISTICS TODAY 三菱倉庫 Geek+

物流業界の“最先端”かつ“生産性向上”、“環境改善”に繋がる
製品・技術・サービスが一堂に集結する総合展示会

第3回 関西物流展
KANSAI LOGIX 2022

会期 2022年6月22日(水)・23日(木)・24日(金)
10:00～17:00(最終日24日のみ16:00まで)

会場 インテックス大阪

主催 関西物流展実行委員会

後援 経済産業省 近畿経済産業局、国土交通省 近畿運輸局
大阪府・大阪市・堺市、公益社団法人関西経済連合会
大阪商工会議所、一般社団法人大阪卸商連合会

年末の繁忙期までに在庫管理を見直したい、
物流サービスを導入検討中の方必見!

**自社に合う!
物流サービスセミナー**

物流サービスとのミスマッチを防ぐポイントを解説!

Zoomウェビナー開催

開催日 2021年11月16日(火)
時刻 17:00～18:00

ロジザード株式会社
取締役営業部長
亀田 尚克



※「第3回関西物流展」セミナーの様子

➤ 23期上期で終了予定

新規受注案件とリソースコントロールしながら対応を進める。



サービス終了：2023年1月

期末配当（初配）を実施予定

- 事業基盤の拡大により、今後も人材や製品への投資等事業成長を図りながらも安定的な収益を確保できる見通しである事から、必要な内部留保とのバランスを図りながら実施する。
- 配当性向は20%を目安とする。

当期末の配当金

- 1株あたり 14円95銭

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：受注開発 の成否 | 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。
- ✓ 2022年6月期の進捗状況につきましては、「2022年6月期通期 決算説明資料」をご参照ください。
- ✓ 次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示は、2023年6月期 通期の決算開示日（2023年8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、別途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