

2023年3月期 決算説明資料

2023年5月15日

株式会社イー・ロジック
東証スタンダード(9327)



目次

- 1. 2023年3月期 通期 決算概要**
- 2. 2024年3月期 業績予想**
- 3. 今後の取り組み**
- 4. APPENDIX (参考資料)**

1. 2023年3月期 通期 決算概要

2023年3月期 決算ハイライト

売上高

12,825 百万円
前期比 +5.1%

営業利益

△288 百万円
前期比 △92百万円

経常利益

△281 百万円
前期比 △90百万円

当期純利益

△565 百万円
前期比 △223百万円

- 売上高は、既存顧客の出荷数量の減少と新規顧客獲得の計画未達により、当初の計画を下回った
- 利益面は、新規顧客獲得に伴う売上の増加を見越してFCを新設したが、新型コロナウイルス禍でのEC需要の一巡によるマーケットの停滞等により、計画通りに売上が伸びなかったことに伴い固定費率が増加
- 業績動向を踏まえて、2023年2月14日に下方修正を開示

損益計算書

- 前期比で617百万円(5.1%)の増収
- 利益面では、経費コントロールによって収益確保に努めたものの、マイナスで着地

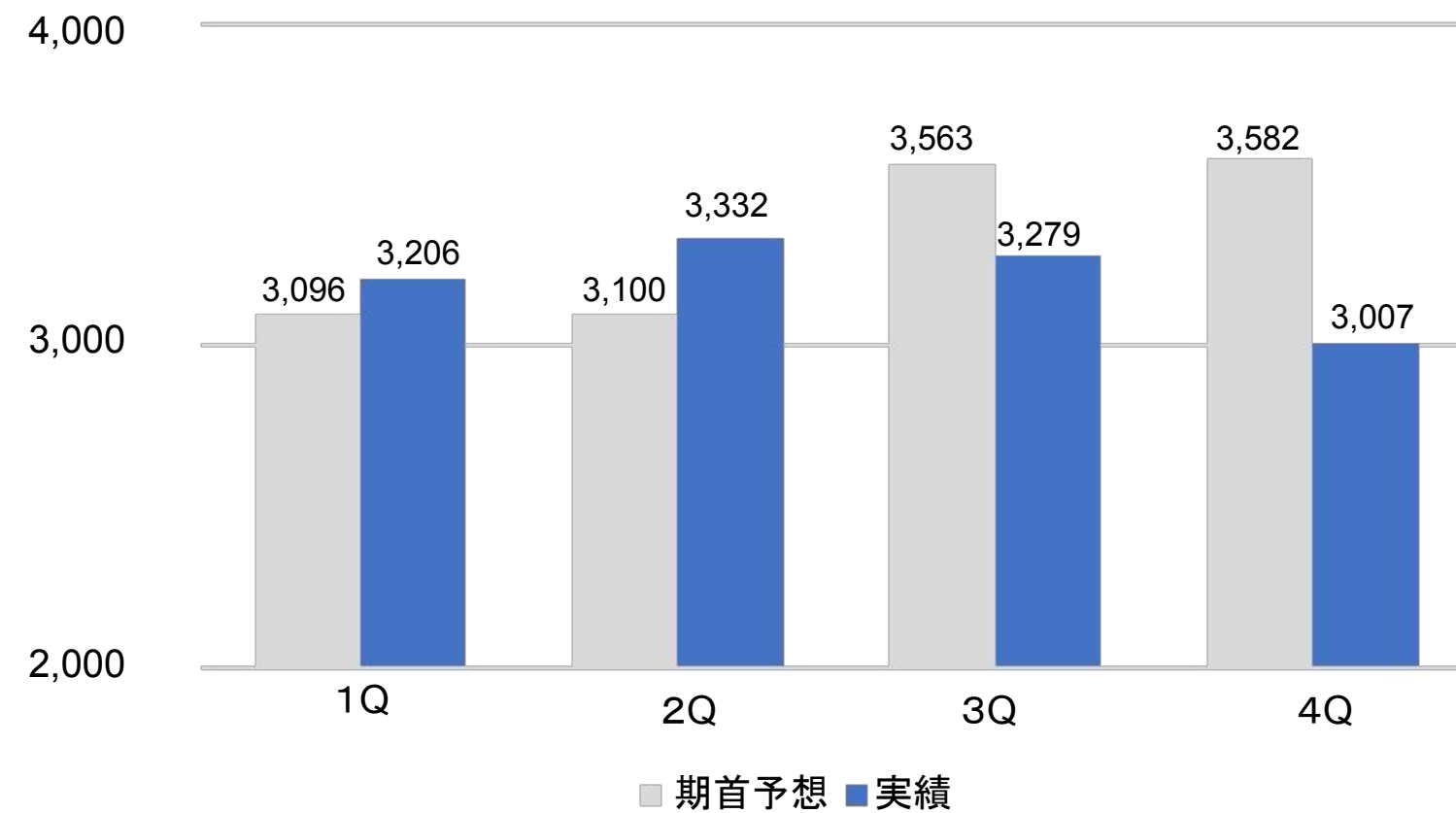
(単位:百万円)

	2022年3月期	2023年3月期	前期比	
			増減	増減率
売上高	12,208	12,825	+617	+5.1%
売上原価	11,637	12,269	+631	+5.4%
売上総利益	571	556	△14	△2.6%
販売費及び一般管理費	766	844	+77	+10.1%
営業利益	△195	△288	△92	—
経常利益	△190	△281	△90	—
当期純利益	△342	△565	△223	—

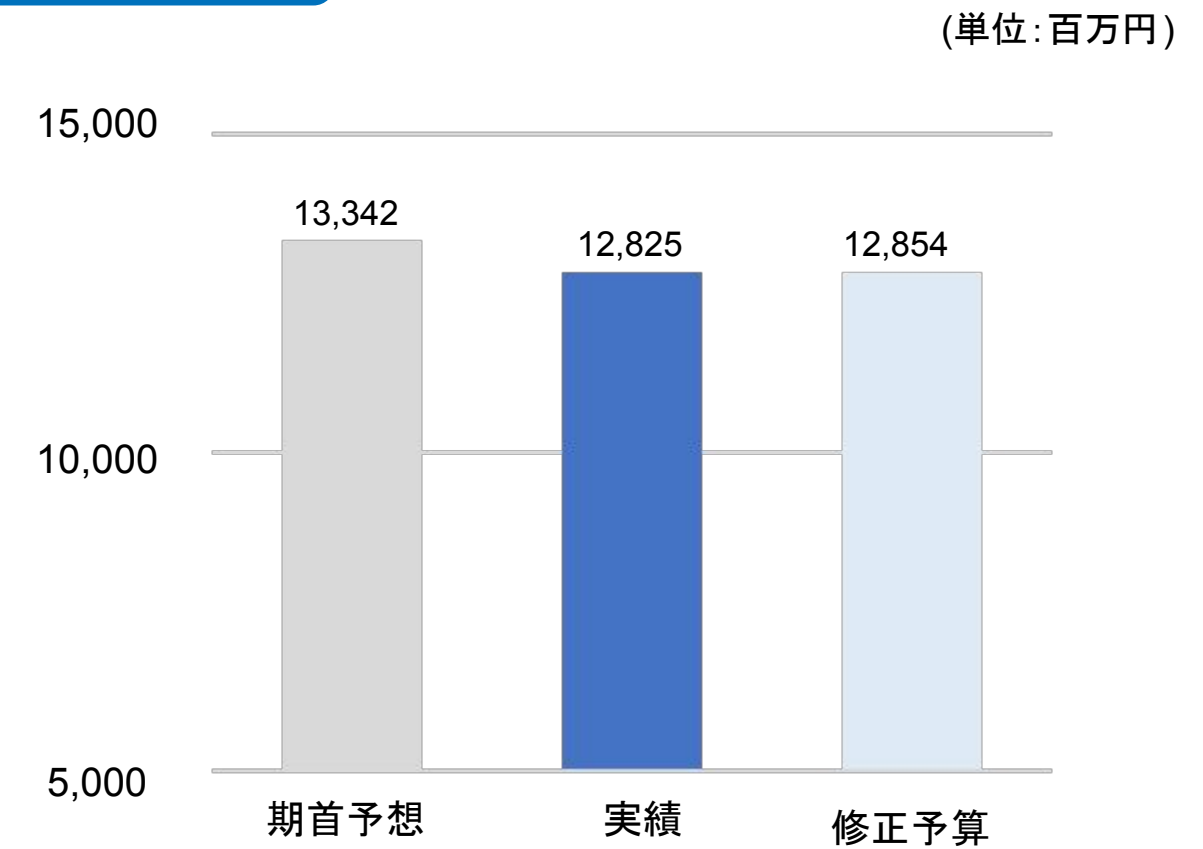
売上高

- 既存顧客の出荷数量の減少と新規顧客獲得の計画未達により、当初の計画を下回る
- 業績動向を踏まえ、業績予想を下方修正(2023年2月14日開示)

四半期推移

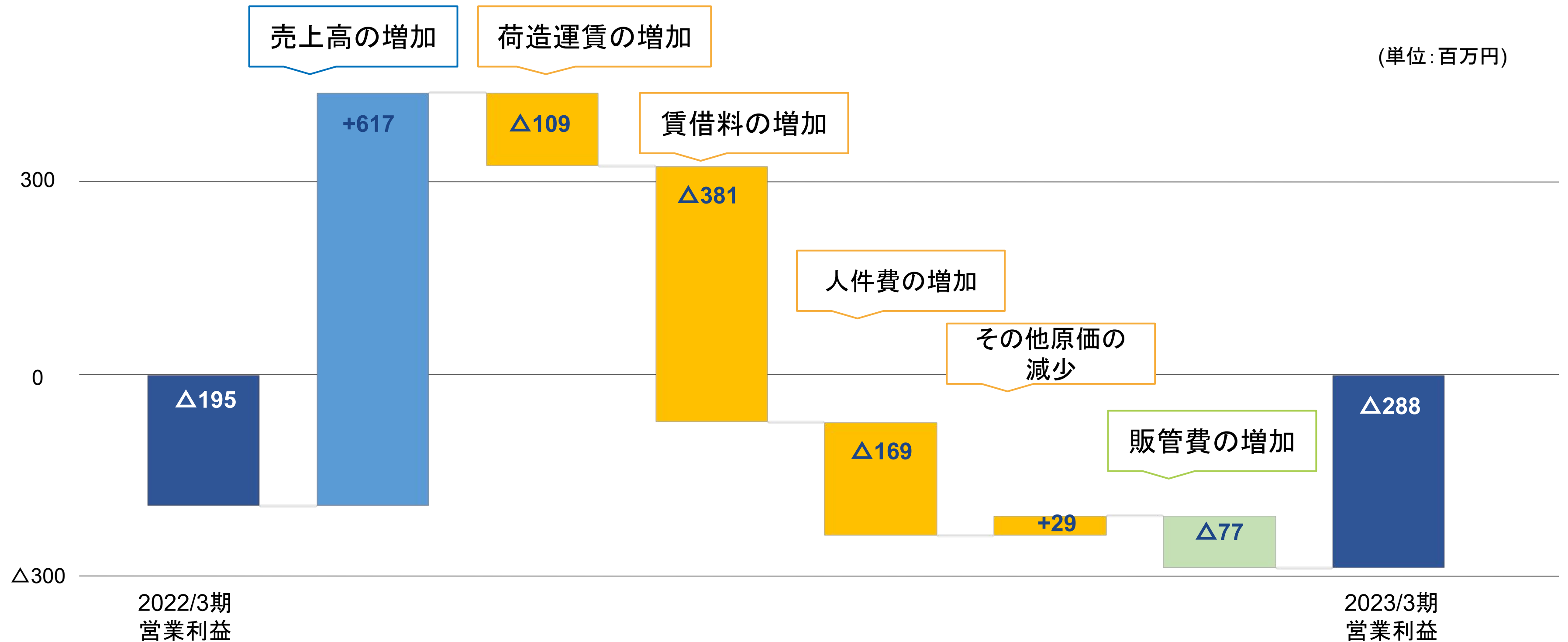


通期



営業利益 増減分析

- 経費コントロールによって収益確保に努めたものの、費用の増加を吸収できずマイナスで着地

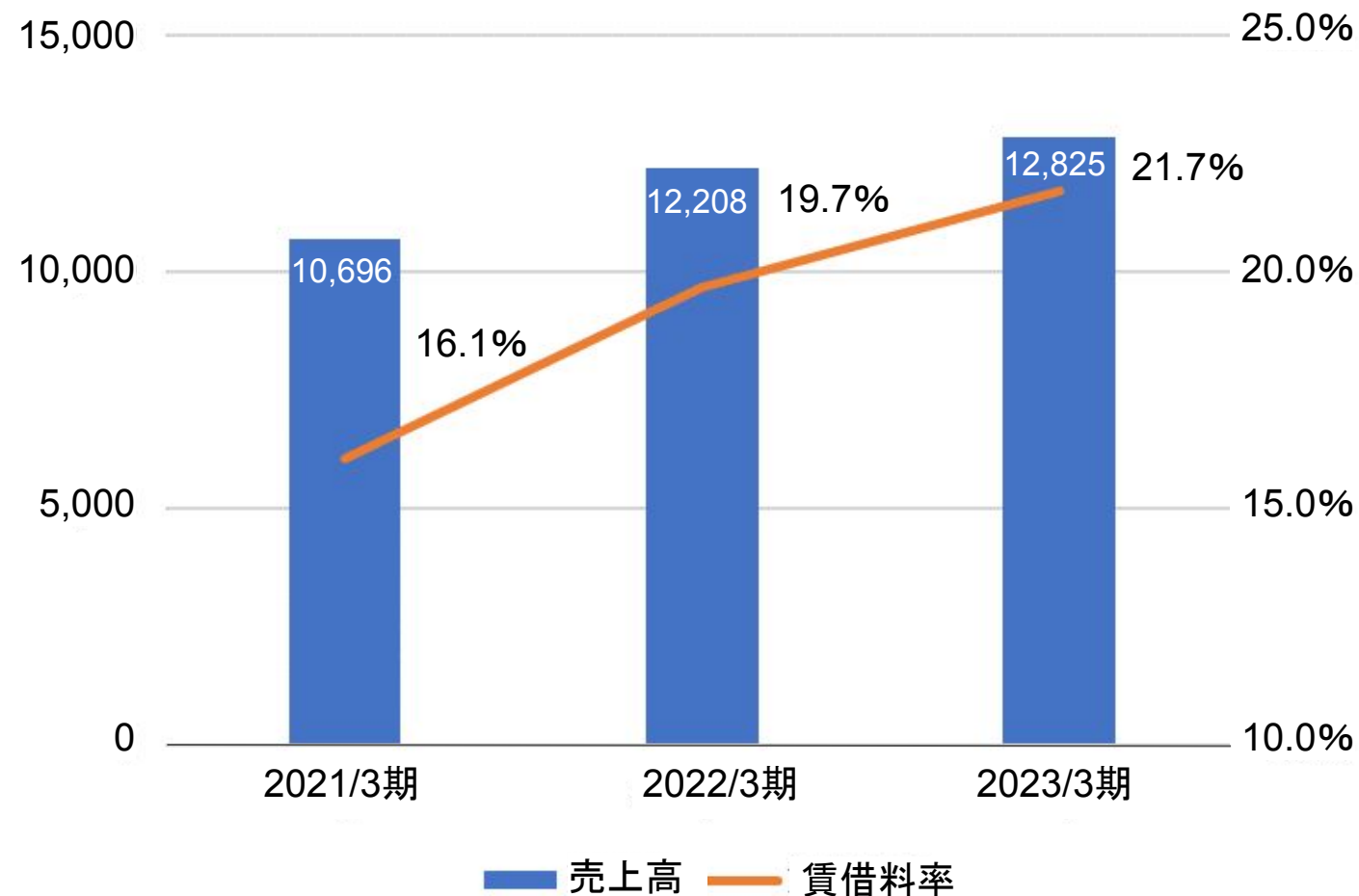


利益の減少要因 賃借料率の上昇

- 売上高が計画を下回ったため、新規FC開設に伴い増加した賃借料を吸収できず、賃借料率が上昇

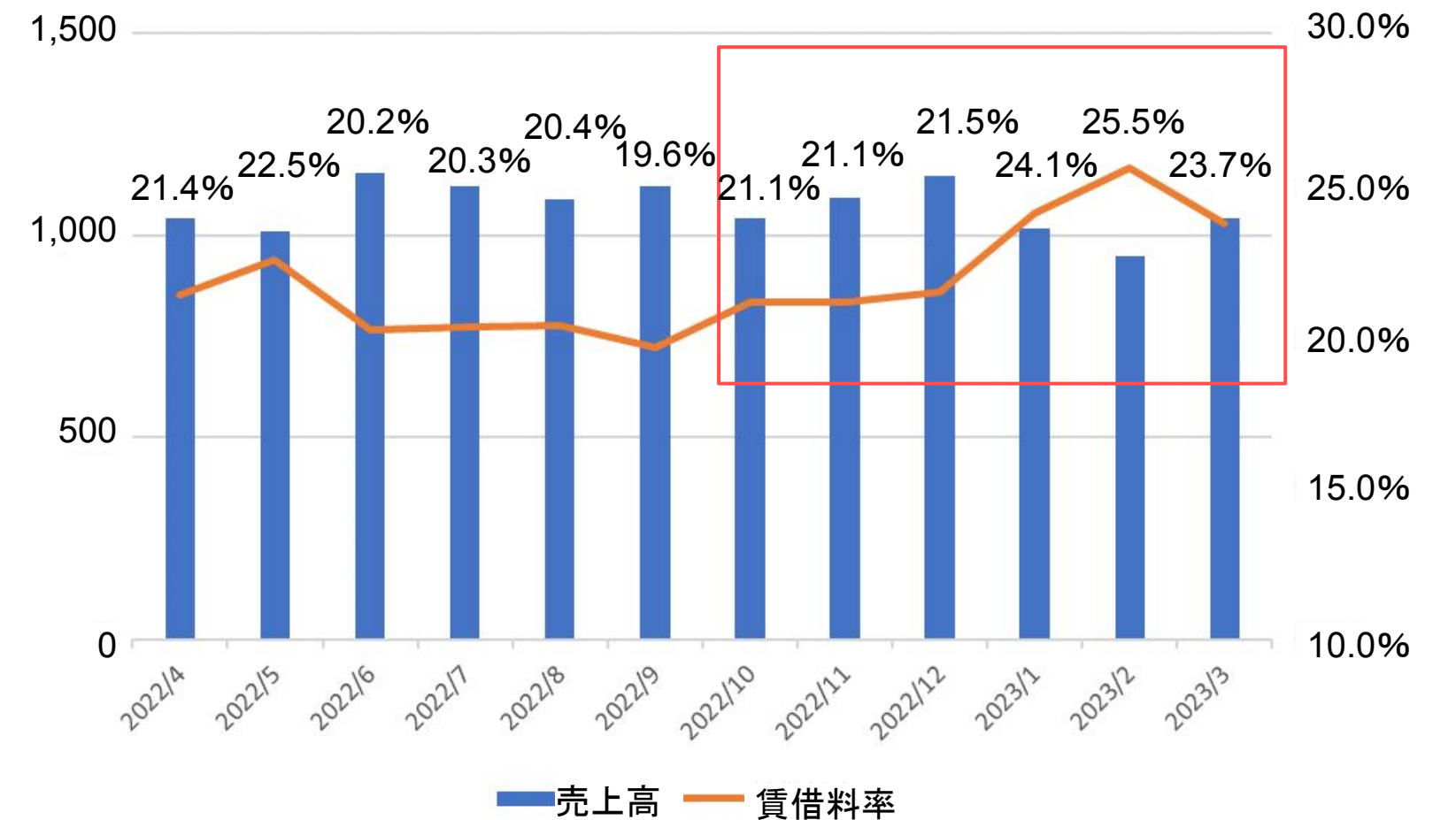
- 10月以降の売上高が計画を下回り、特に最繁期の12月の売上高が伸び悩む
- 売上高の落ち込みに伴い、第4四半期の賃借料率上昇が顕著に

推移(年)



推移(月)

(単位:百万円)

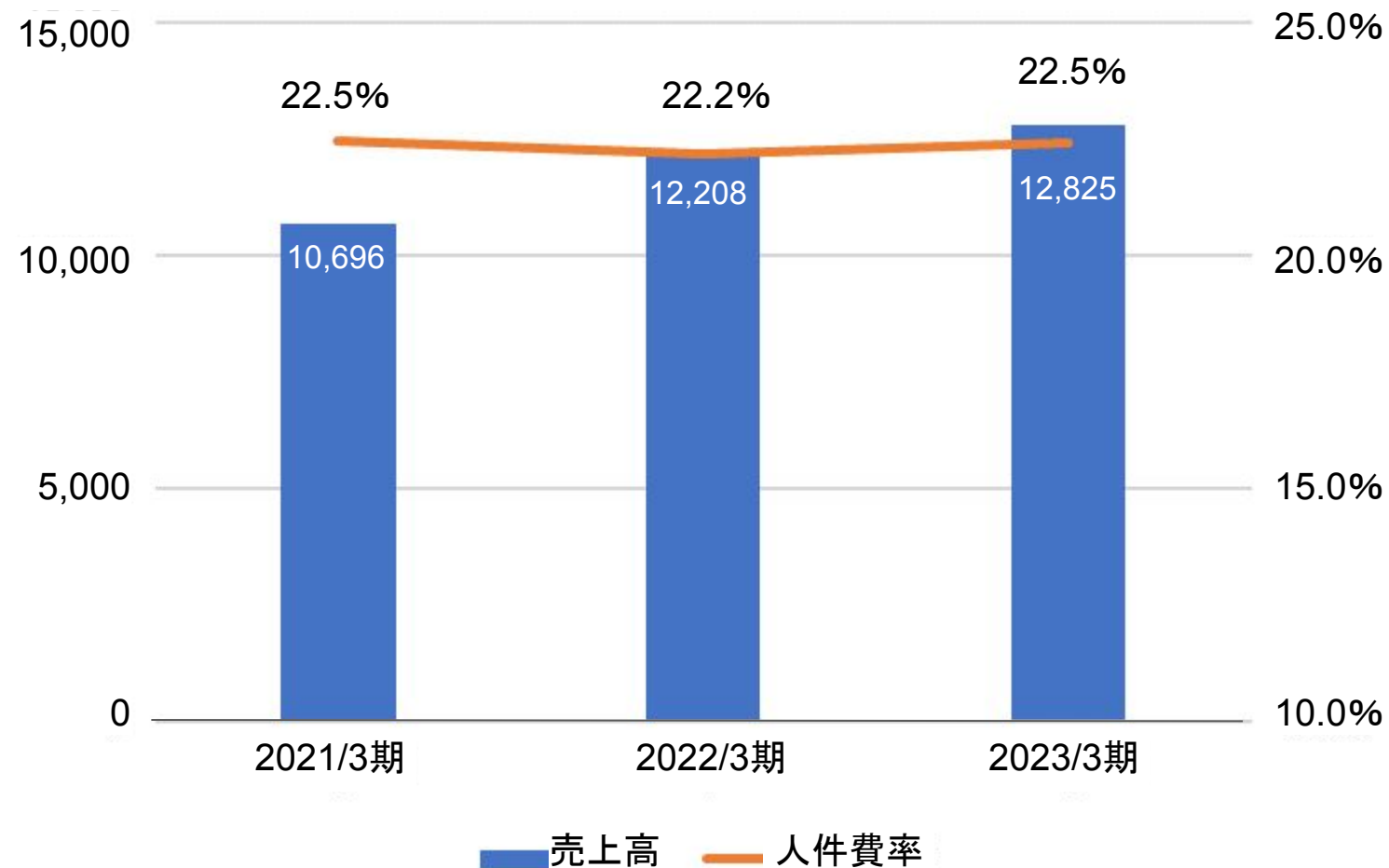


利益の減少要因 人件費率の上昇

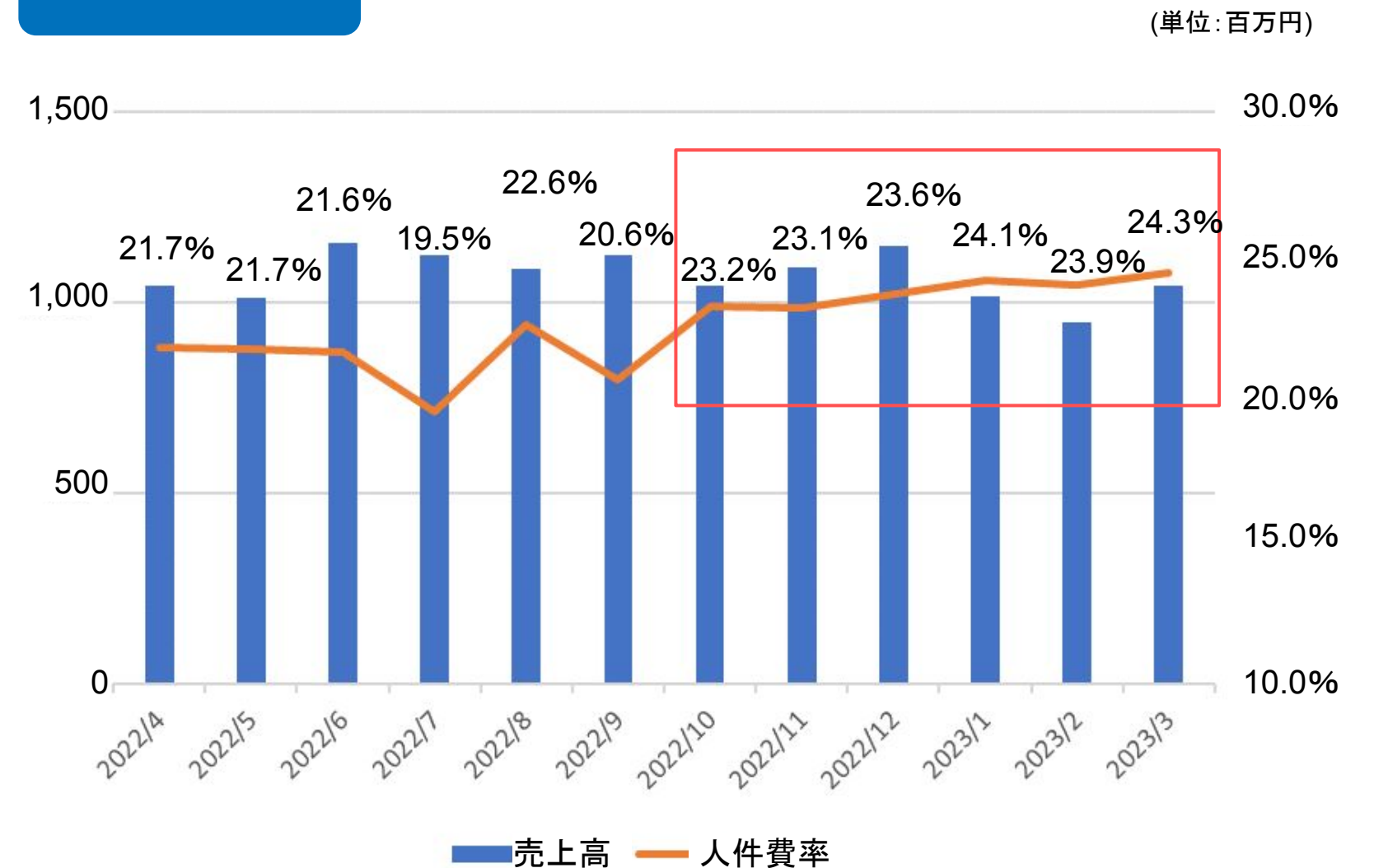
- 人件費が期首計画を上回ったが、人件費率については昨年と同水準を維持

- 10月以降の売上高が計画を下回り、売上計画の達成を前提として確保していた作業スタッフ等の人件費を吸収できず、人件費率が上昇

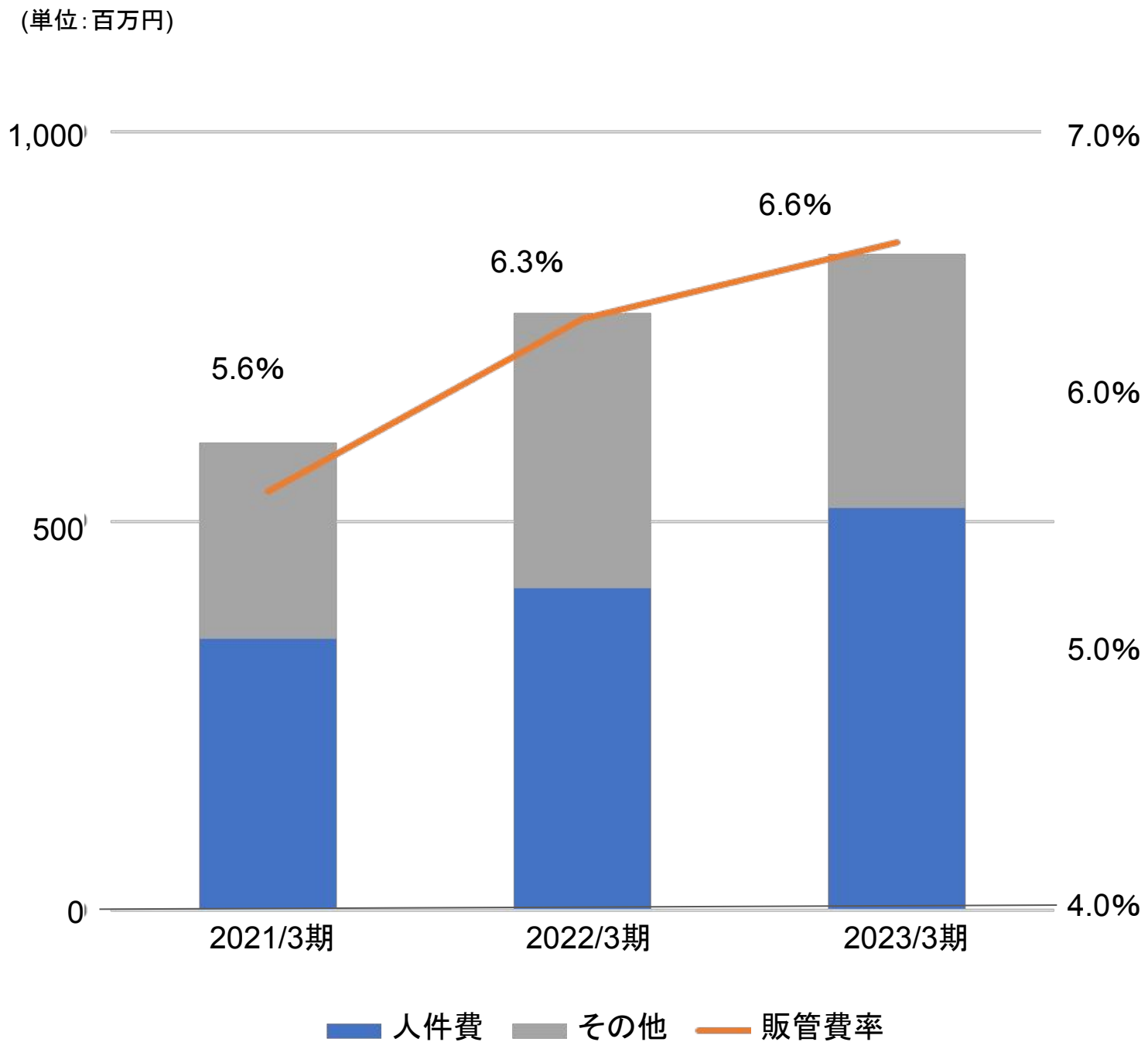
推移(年)



推移(月)



販売費及び一般管理費



- 売上高が計画を下回り、販管費率が上昇
- 人件費の増加
 - ・体制強化に向けた、積極的な人材採用
 - ・組織変更に伴い、当期の期中に一部の部署が原価から販管費に異動
- 業務効率改善に向けた、営業支援システム費用等の増加

特別損失

- 東京FCの閉鎖等に伴い、移転費用/原状回復費用26百万円を計上
- 稼働率が低下しているFCについて、減損損失222百万円を計上

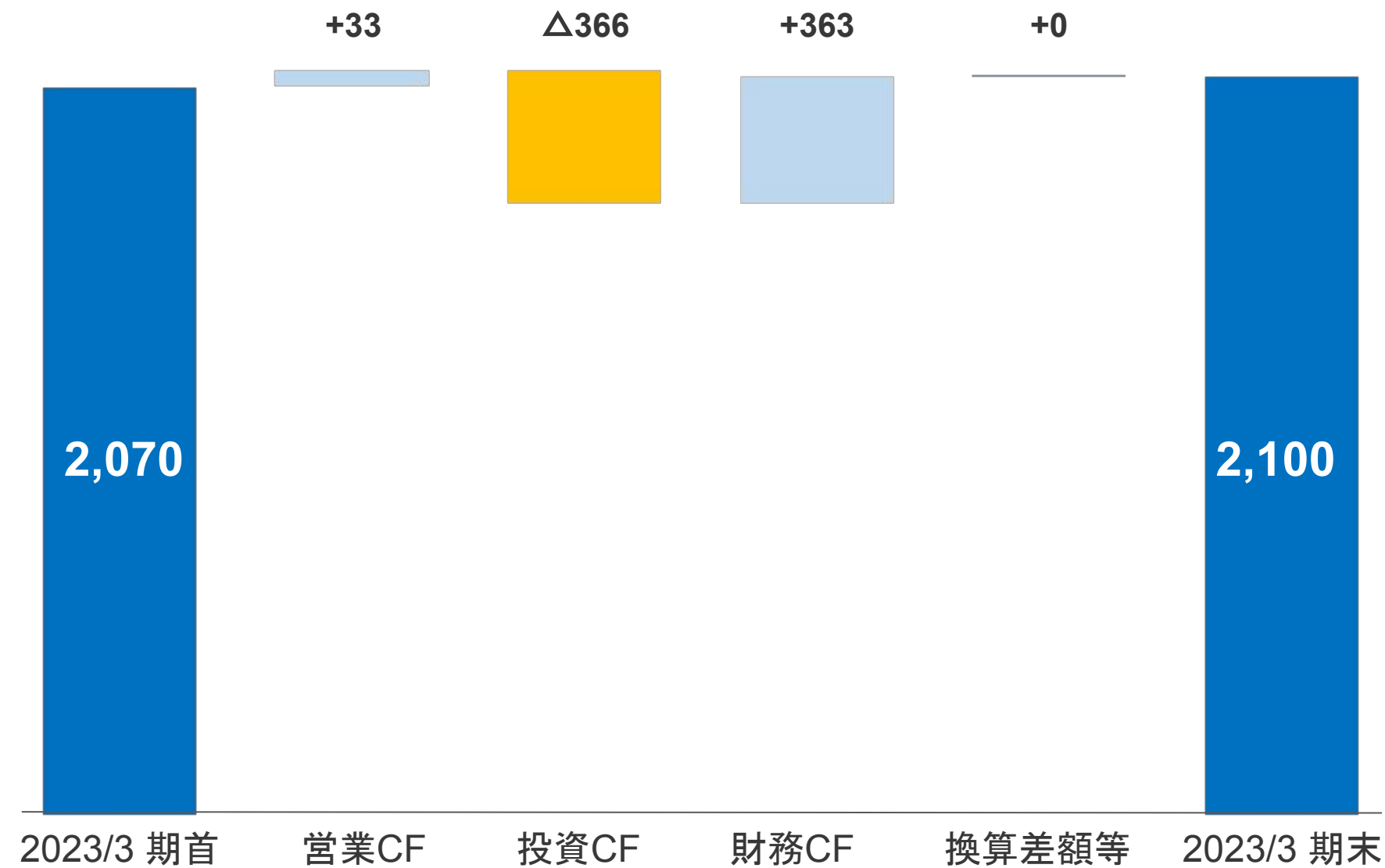
貸借対照表

(単位:百万円)

	2022年3月期	2023年3月期	前期末比 増減	主な増減要因
資産合計	5,239	5,297	+58	
流動資産	3,519	3,449	△69	売掛金の減少
固定資産	1,720	1,848	+128	差入保証金の増加
負債合計	3,472	4,079	+607	
流動負債	2,762	2,841	+79	買掛金の減少、1年内返済予定の長期借入金及び前受金の増加
固定負債	709	1,238	+528	長期借入金、資産除去債務の増加
純資産合計	1,767	1,218	△549	利益剰余金の減少
負債・純資産合計	5,239	5,297	+58	
有利子負債比率	41.1%	89.8%	+48.7pt	長期借入金の増加
自己資本比率	33.7%	22.9%	△10.9pt	

キャッシュ・フロー計算書

- 生産性の向上及び組織体制強化に向けた、積極的な先行投資を実施
- 手元資金を拡充し、現金及び現金同等物の期末残高は増加



(単位:百万円)

	2022年3月期	2023年3月期	増減
営業CF	△27	33	+61
投資CF	△352	△366	△13
財務CF	201	363	+161
現金及び現金同等物の期末残高	2,070	2,100	+30

2. 2024年3月期 業績予想

2024年3月期 業績予想

(単位:百万円)

	2023年3月期 実績	2024年3月期 計画	前期対比	
			増減額	増減率
売上高	12,825	12,200	△625	△4.9%
営業利益	△288	△500	△211	—
経常利益	△281	△510	△228	—
当期純利益	△565	△550	+15	—
1株当たり当期純利益(円)	△161.81	△157.26	—	—

3. 今後の取り組み

今後の方向性

- **固定費削減による損益分岐点の押し下げ**
- **フルフィルメントセンター(FC)の坪当たり売上額の増加による
限界利益(売上ー変動費)の向上**
- **ポジショニングの変更: サービス付加価値の向上および競合との
差別化**

改善施策(サマリ)

1. FC統廃合による固定費の削減
2. FC稼働率の向上
 - a. 稼働時間の増加
 - b. 自動化による出荷キャパシティの向上
 - c. 外部倉庫(パートナー)の活用
3. アライアンス強化による総合提案力の強化
4. 組織改革
5. DX推進

1. FC統廃合による固定費の削減

- 東京FC閉鎖に伴う固定費削減効果
 - 2024年3月期で約7,300万円(2023年9月末で賃貸借契約終了)
 - 2025年3月期以降は通期で約14,500万円の固定費削減
- 坪当たり売上高の上昇(新規案件獲得含む)

	年平均床面積	月間 坪当たり売上高
2023年3月期(実)	約59,000坪	約17,500円
2024年3月期(予)	約56,500坪	約20,200円
増減率	△4%	12%

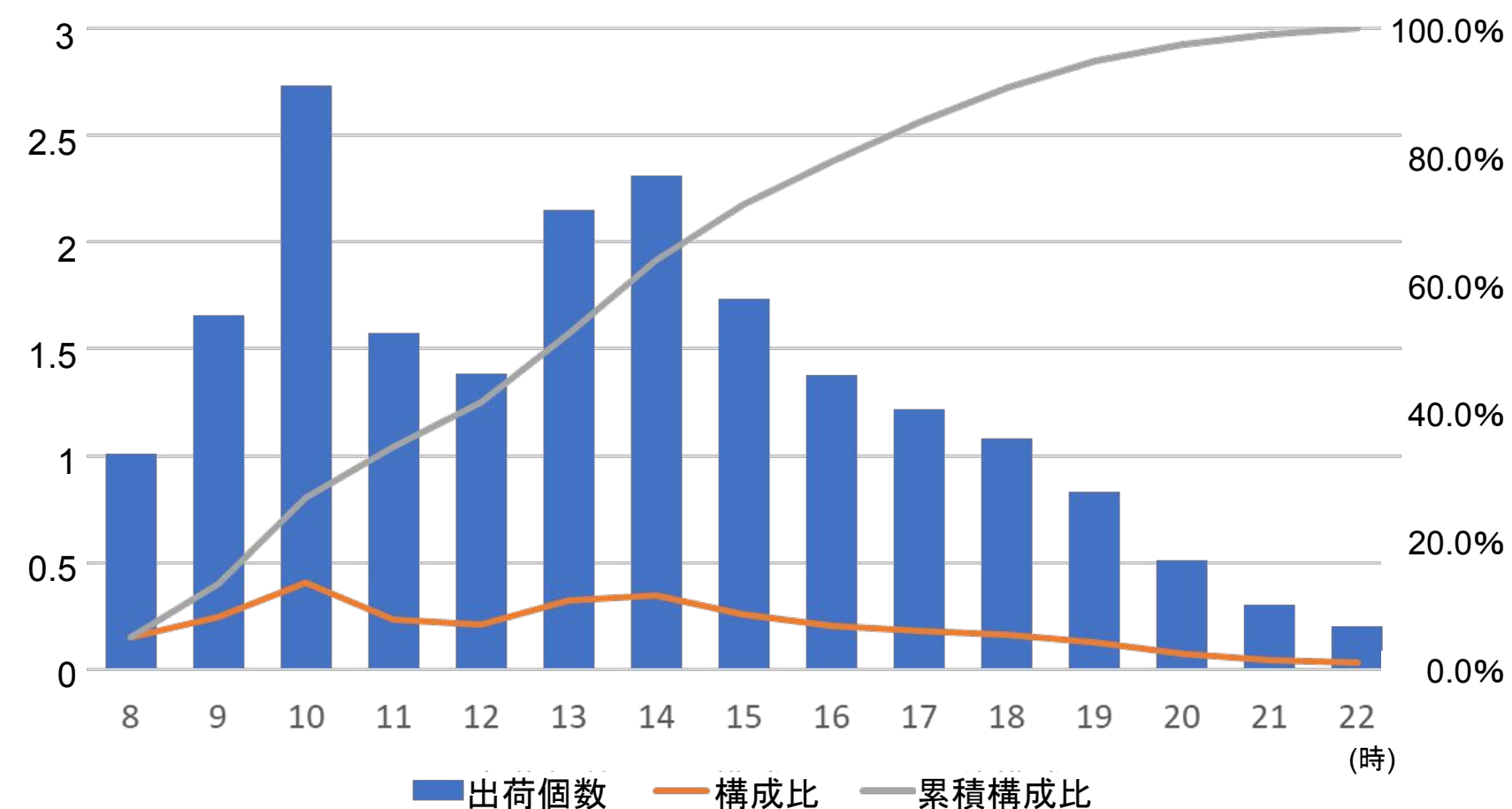
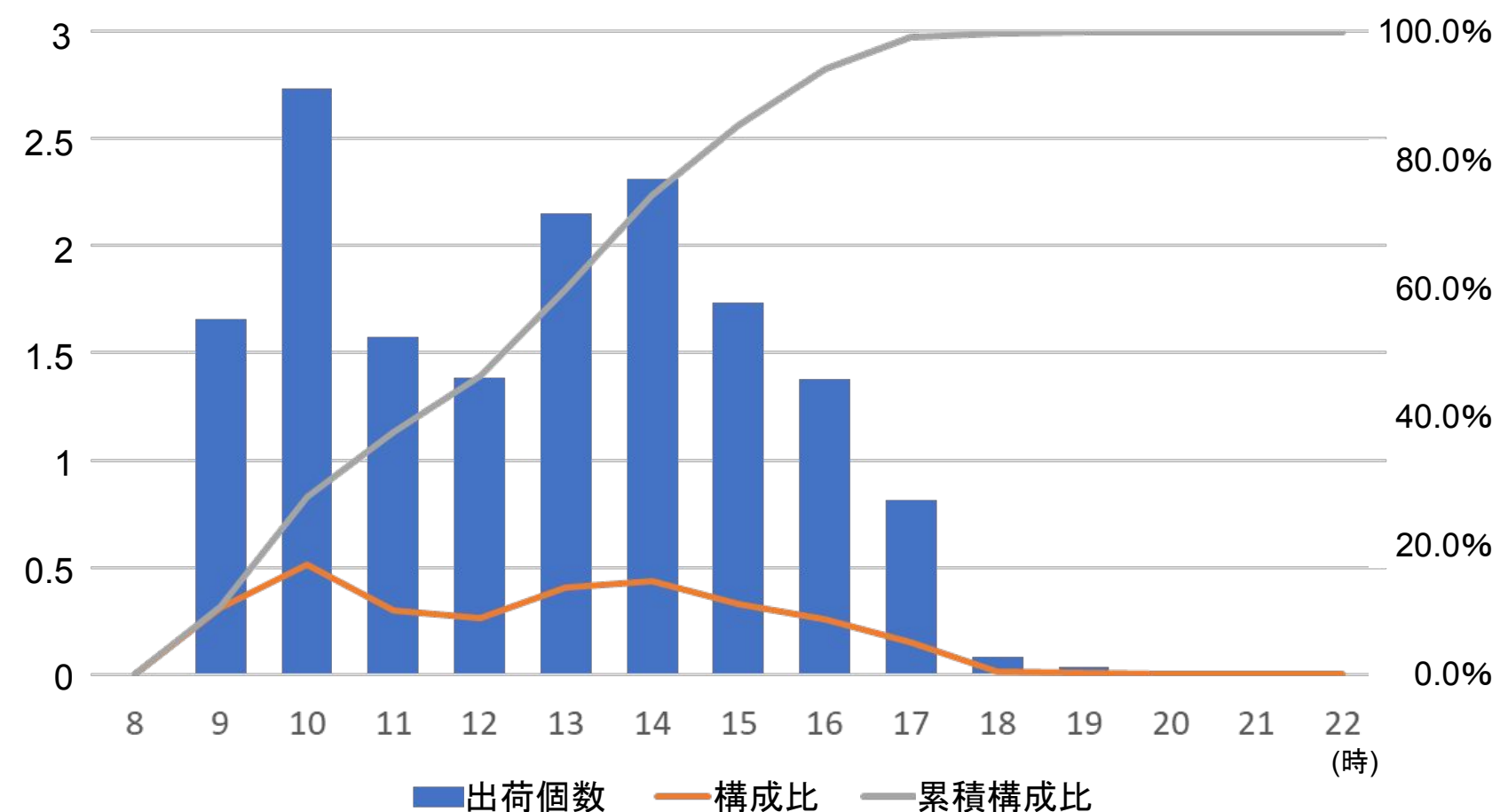
2. FC稼働率の向上 a. 稼働時間の増加

FCの稼働時間を延長することにより、床面積当たり出荷個数の増加

⇒ FCの総延床面積が減少しても、稼働率の向上により出荷個数の維持・増加へ

将来的には深夜帯の出荷も視野に入れて、オペレーションを再構築

(単位:百万個)



2. FC稼働率の向上 b. 自動化による出荷キャパシティの向上

東大発 AI・ロボティクスベンチャー RENATUS ROBOTICS Inc.と資本提携を実施

(ご参考)2023年5月15日付開示「RENATUS ROBOTICS Inc.との資本提携に関するお知らせ」

RENATUS ROBOTICS社が提供する、「ワンストップ梱包」が可能な自動倉庫システム『RENATUS(レナトス)』の将来的な導入を視野に、当社FCの自動化による省人化および生産性・稼働率の向上を目指す

- ・ロジスティクスオートメーション課を新設

労働人口確保と生産性向上を目指し、ヒトの作業を軽減するため、機械を中心にした物流作業の自動化を実現

- ・2024年3月期より、段階的に荷主混合オペレーションを立ち上げ



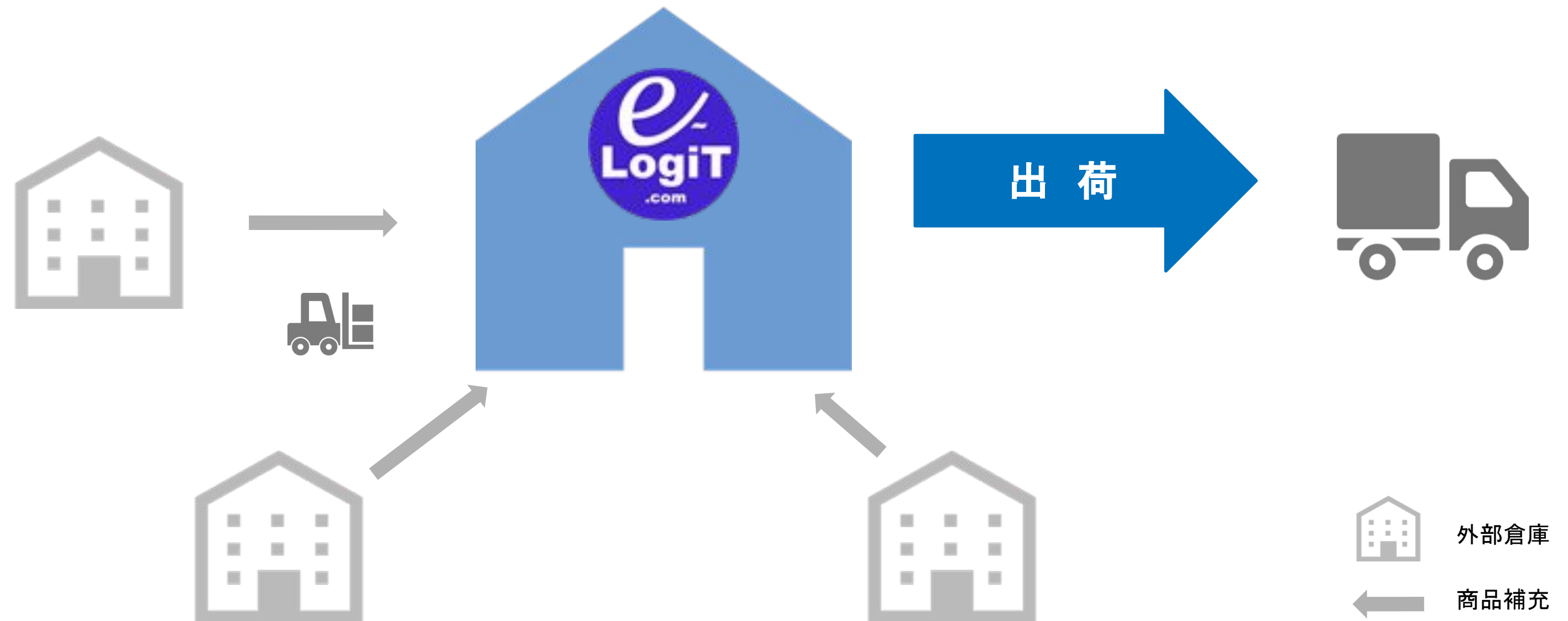
自動倉庫システム『RENATUS』イメージ画像

2. FC稼働率の向上 c. 外部倉庫(パートナー)の活用

回転率の低い商品の保管に、コストが低い外部倉庫を活用

⇒ 当社FCにおける商品保管比率が下がり、出荷作業の稼働率が向上

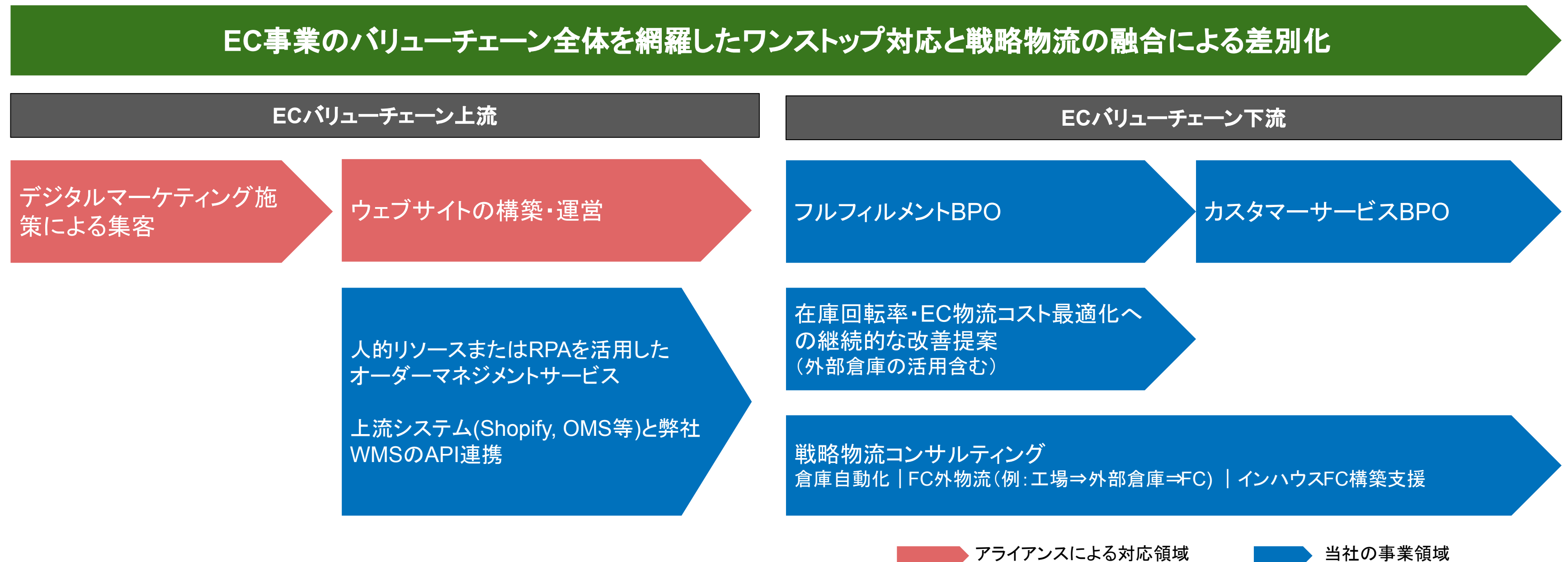
⇒ 出荷個数の増加、収益性の向上へ



3. アライアンス強化による総合提案力の強化

- パートナー企業との連携強化により、Eコマースの上流から下流まで、ワンストップでの対応が可能に
- 物流コンサルティング専門部署の設立により物流コンサルティング機能を強化し、クライアント毎に最適なオペレーションを提案

⇒ 総合提案力の強化による差別化により、価格競争から高付加価値サービスの提供へ



4. 組織改革

- **総合提案力強化に向けた組織体系へ改革**
 - CX向上部 プロジェクトマネジメント課：受注から稼働開始まで、スムーズな立ち上げを支援
 - 運営部 品質管理チーム：高いレベルの物流品質管理と業務の平準化、最適化により生産性を向上
- **人材獲得に向け、より柔軟な就業形態へ人事制度を変更**
 - フルフレックス、リモートワーク、時短正社員など、一人ひとりのライフスタイルに合わせて柔軟に働ける環境を整えることにより、優秀な人材の獲得及び定着率の向上を目指す

クライアント

運営部

- 品質の担保と改善
- 業務の平準化、最適化
- SLA指標達成に向けたオペレーション改善

戦略営業部

- 契約、請求関連のご対応
- 問い合わせ窓口
- SLA指標達成に向けたご提案

CX向上部

- 稼働開始までの立ち上げを担うプロジェクトマネジメント
- 当社システム(WMS)の開発と提供
- 社内DXの推進
- 自動化を推進するロジスティクスオートメーション課の新設

5. DX推進

- クラウドビッグデータを基盤に、WMSなどの社内システムにある貴重な情報資産を活用したBIレポートの導入
- DXサポート課の新設により、ビッグデータを用いた多角的な分析を社内外で推進
データドリブンな意思決定を行うカルチャーの構築および個々の課題分析能力の向上
- 対売上高物流コスト比率や在庫回転率の把握など、旧来の物流代行業ではなく、顧客企業と伴走し、顧客企業のEC事業の成功を支援する真のBPOパートナーとして、常に顧客企業視点での課題の把握および改善提案を実施



ビッグデータ



BIレポートによる分析

データ管理

各種データ集計
(在庫の状況、入出荷の状況 など)



分析

在庫状況
在庫回転率
出荷の傾向
対売上物流コスト などの分析



クライアント企業目線での、総合的な改善を提案

人的資本に関する取り組み

1. 企業理念の浸透とエンゲージメント強化

- a. 存在意義(パーパス)と働き方(バリュー・コンピテンシー)の再定義

『私たちは、常に顧客視点で変化を先取りし、社会インフラとして成長し続ける
Eコマースの進化に貢献します』

- b. 目標管理制度の廃止、バリューベース人事評価とジョブ型(ジョブディスクリプション)の導入

- c. 従業員満足度(ES)調査の月次実施による定点観測と課題の早期把握

- 1. トータルESスコア:現状 64% ⇒ 社内目標 80%

- d. 社内コミュニケーションの強化

- 1. 月次面談(1on1)のルール・サイクルの導入

- 2. 全社員向け月次報告会などによる情報の可視化と、オープンコミュニケーションの推進

人的資本に関する取り組み

2. ダイバーシティ推進と人事制度改革

- a. 正社員女性比率:現状 39% ⇒ 社内目標 50%
- b. 管理職女性比率:現状 24% ⇒ 社内目標 40%
- c. 柔軟かつダイナミックな人事システム
 - ・フルリモートを含めたりリモートワークの推進
 - ・フルフレックス制度の導入
 - ・スペシャリスト枠の導入
 - ・時短制正社員の導入
 - ・管理職社内公募制度の導入

人的資本に関する取り組み

3. 人材の育成・人材への投資

- a. セミナー外販部門による社内研修プログラムの導入
- b. 若手社員(新卒入社から3年未満)対象研修プログラムの導入
- c. FCセンター長・副センター長を含むマネジメント向け研修プログラムの開始
- d. ハイレベル管理職の社内公募開始
- e. 積極的な登用による昇給・昇格 (対前年比:正社員平均給与 +10% / 管理職人数 +60%)

4. APPENDIX (参考資料)

会社概要

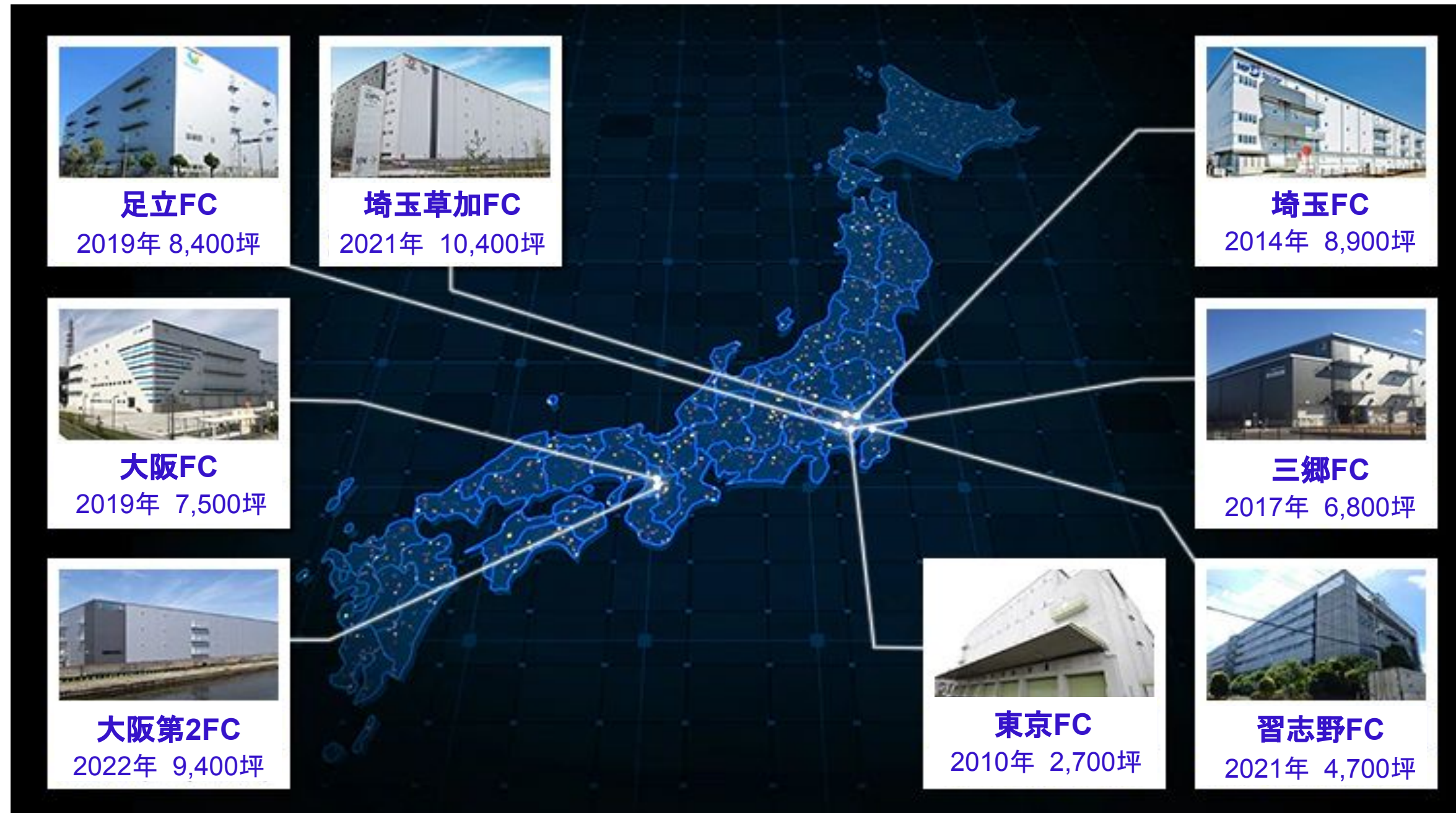
- 会社名 ▶ 株式会社イー・ロジット
- 設立 ▶ 2000年2月14日
- 代表者 ▶ 代表取締役社長CEO 角井 亮一
- 従業員数 ▶ 222名(平均臨時雇用者:806名)
- 資本金 ▶ 525,767,200円
- 本社所在地 ▶ 東京都千代田区神田練塀町68番地 ムラタヤビル5階
- 証券取引所 ▶ 東京証券取引所 スタンダード市場(証券コード:9327)
- 事業内容 ▶ BPO事業
 - ①通販物流アウトソーシング
 - ②物流コンサルティング
 - ③物流システム構築支援



(2023年3月31日現在)

フルフィルメントセンター(FC)

総延床面積 59,000坪、全8拠点(関東:6拠点 関西:2拠点)を運営



※2023年9月末に、東京FCを閉鎖予定

免責事項・お問い合わせ

【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

経営管理部 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。ご理解ご協力の程お願い申し上げます。