

# 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1四半期  
決算説明資料

- ✓ 1. 21.6期 第1四半期施策振り返り ……[P3](#)
- ✓ 2. 21.6期 第1四半期決算概要 ……[P14](#)
- ✓ 3. 21.6期 事業展開 ……[P20](#)
- ✓ 4. 中期経営計画 環境認識と施策 ……[P27](#)
- ✓ 5. 事業概況 ……[P33](#)



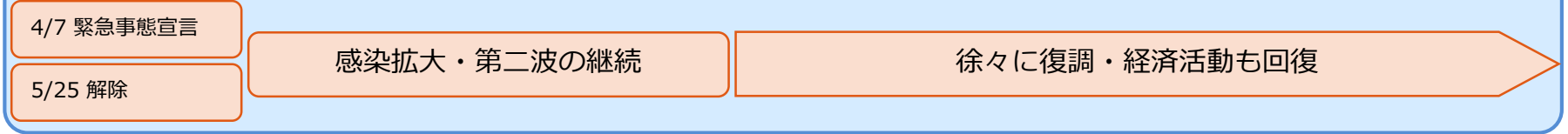
# 1. 21.6期第1四半期施策振り返り

# 20.6～21.6期の見通しの前提

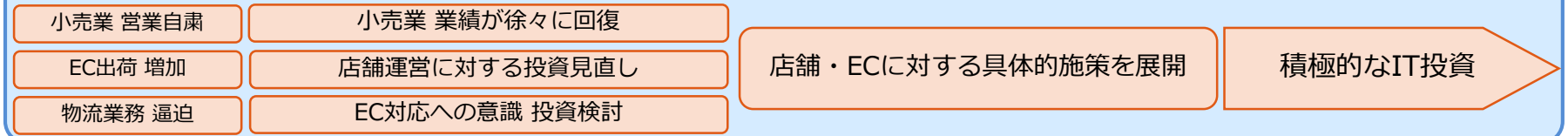
2020年4月      2020年7月      2020年9月      2021年7月

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

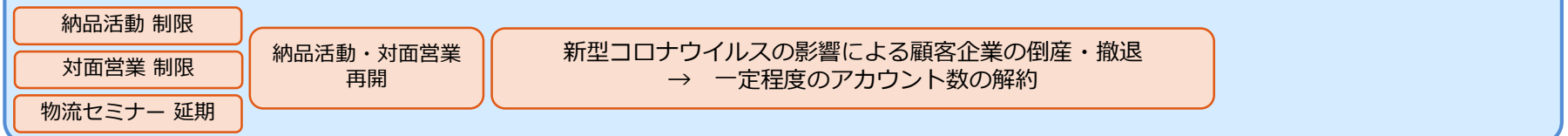
## 新型コロナウイルスの状況



## 顧客の影響

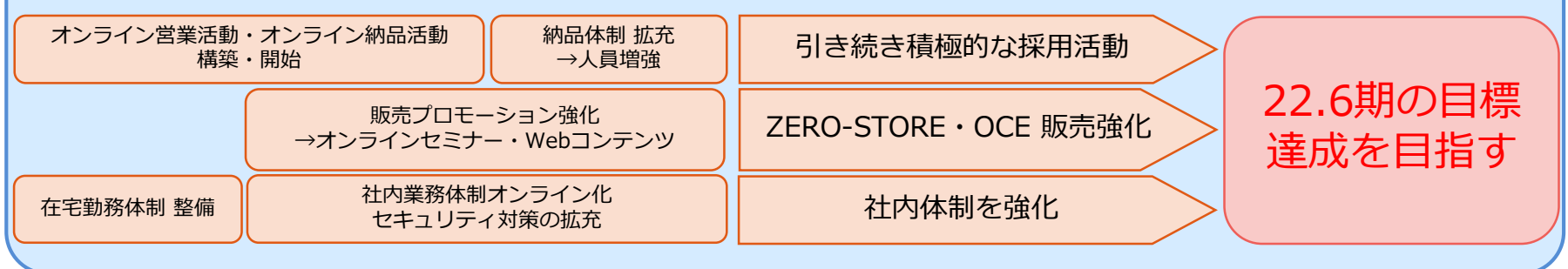


## 当社の影響



## 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



- ✓ クラウドサービスは、新規アカウント積上げ順調で通期予算より前倒しで推移。
- ✓ 開発導入サービスは、コロナ禍で後ろ倒し。引き合いは順調にあり、Q2以降での導入活動により期初予定の水準達成に向け、押し進める。
- ✓ 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。Q2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 Q1	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	387	3	0.8%	24.2%
クラウドサービス	307	32	11.9%	25.7%
開発・導入サービス	52	-27	-34.1%	15.3%
機器販売サービス	27	-2	-7.4%	44.6%
売上原価	183	-15	-7.7%	20.7%
販売費及び一般管理費	132	6	4.8%	23.2%
営業利益	71	12	20.8%	48.1%

# 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Q1実施

Geek+社のAGV<sup>※</sup>と  
標準連携

21.6期Q2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

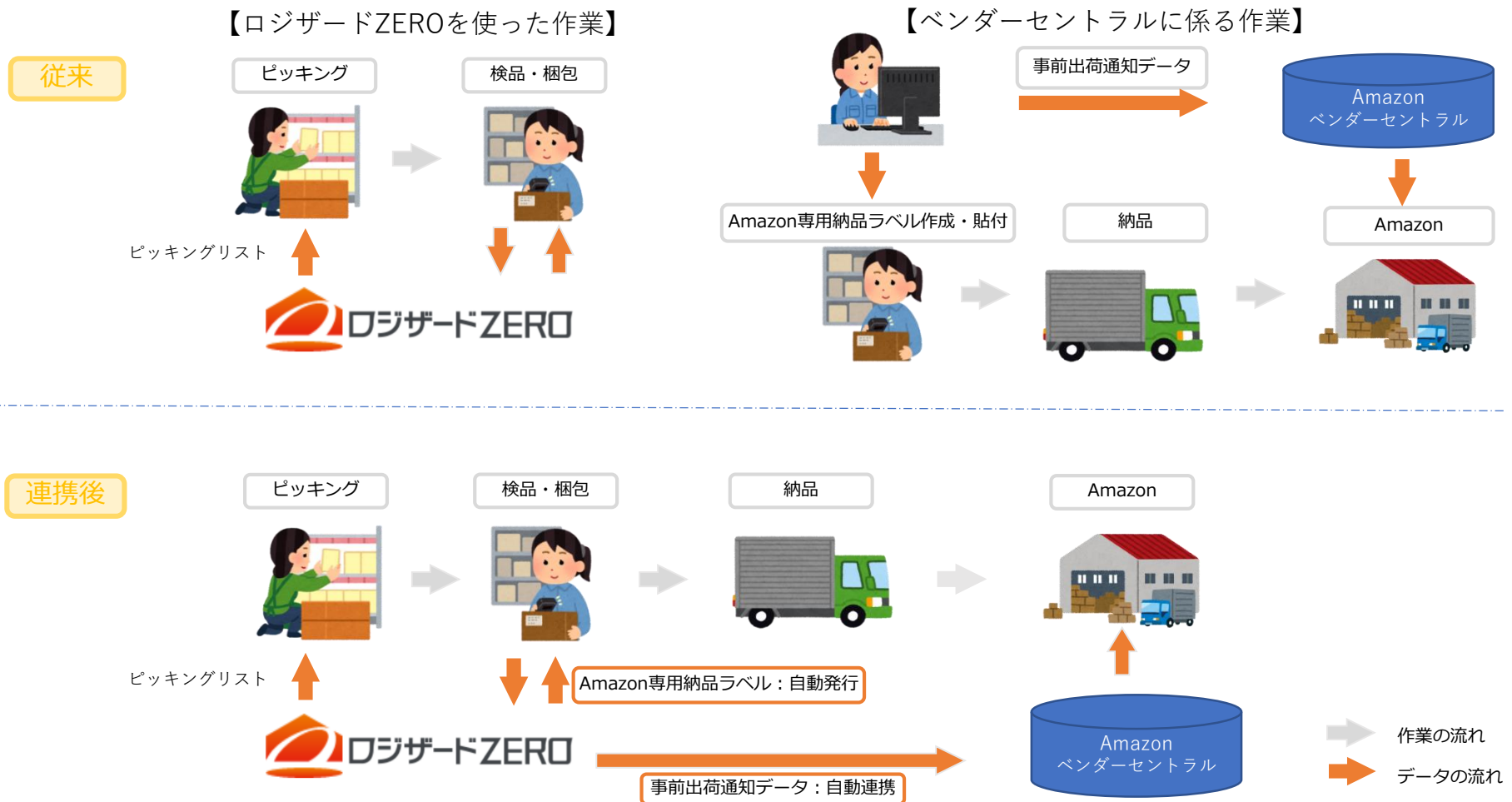
他社製品との  
API連携

製品の機能拡充

その他etc.

# 新たなECトレンドへの対応

## 「ロジガードZERO」がAmazonベンダーセントラル向け 出荷支援機能をリリース



## 【コロナ禍の新たな取組み】

- ✓ 代替する新たな取組として、Youtube等での情報発信を開始。

当日200名超の視聴者が参加したパネルディスカッションライブ配信

<https://www.logizard-zero.com/columns/panel-discussion2020.html>



ロジザード  
パネルディスカッション  
2020 **オンライン LIVE**

オムニチャネルコンサルタント  
遠見 光次郎氏

ファッション流通コンサルタント  
齊藤 孝浩氏

ロジザード株式会社  
代表取締役社長 金澤 茂則

EC・店舗、物流はどう変わる？  
どう変える？

小売り・物流の変化から、今後どうなっていくのかを  
ディスカッションテーマにします。



物流初心者向け  
物流業界応援！限定企画 オンライン開催  
定員 100名  
ロジザード物流研修会2020



2020.7.16 (木) 13:30~  
2020.7.21 (火) 13:30~

小売りの物流の現状と人材  
クラウドサービスの基本  
物流の基本  
WMSの基本



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

プログラム

前半	後半
toC向けのWMSとは？	toC向けの営業とは？
●ロジザード正3000名説明 ●toC・toB競合の違い ●3PL稼働人事例	●toC案件の営業、見積りの作り方 ●民主管理物流サービスについて



- ✓ 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。

各回とも当初の定員数を拡大して開催。

<https://www.logizard.co.jp/seminars/>



## 【コロナ禍の新たな取組み】

✓ 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/2020/08/wp-logisticsrobot01.html>
- ② <https://www.logizard.co.jp/news/2020/08/wp-omnichannel01.html>



## 【今後の取組み】

- ✓ テーマ別のセミナーは随時開催予定。直近では、11月19日に開催。
- ✓ ホワイトペーパーによる情報発信。
- ✓ 物流ロボット見学会等

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



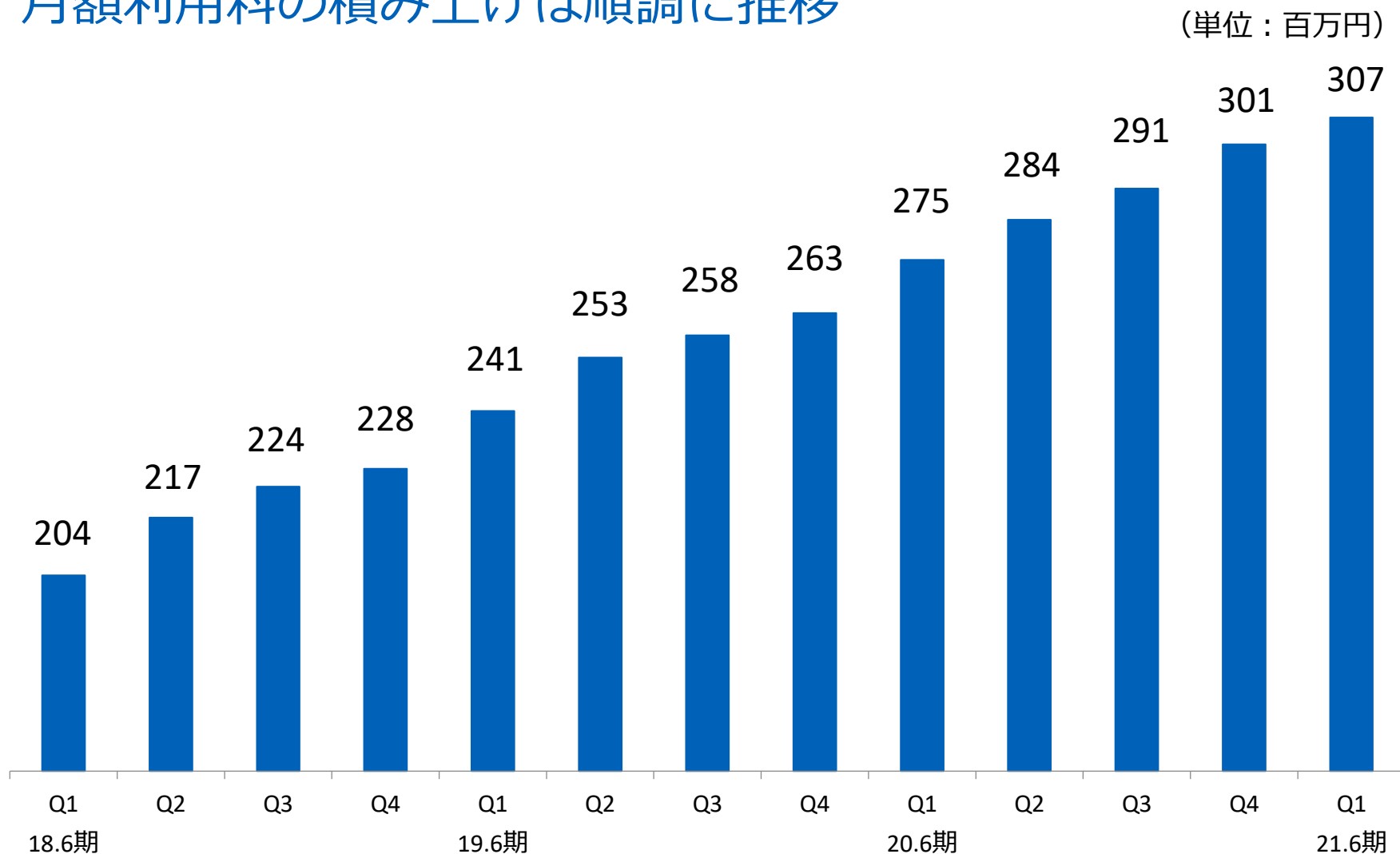
## 【ロジガード・マッチン】

- ✓ 完全無料の物流倉庫紹介サービス「ロジガード・マッチン」が好評。  
(当社サービスご利用の倉庫会社へ無償紹介を積極的に実施。)



- ✓ コロナ禍でEC事業へシフト化する中、荷主企業からの倉庫紹介要請が大幅に増加。
- ✓ 引き続き、広告活動を実施し、更なるリードの獲得を目指す。
- ✓ また、関連業務のオートメーション化のためのシステム投資を検討。

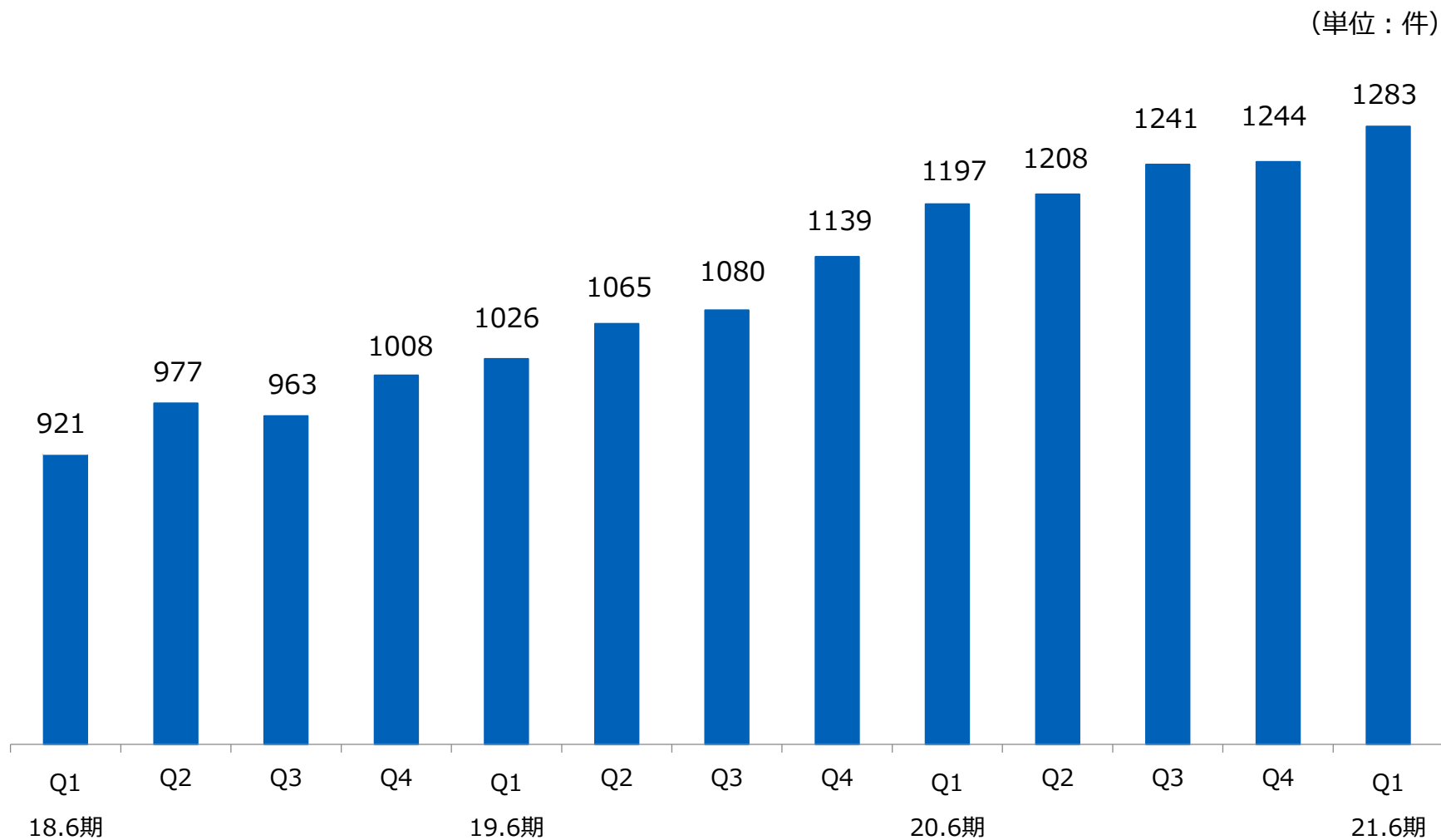
## 月額利用料の積み上げは順調に推移



\* 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

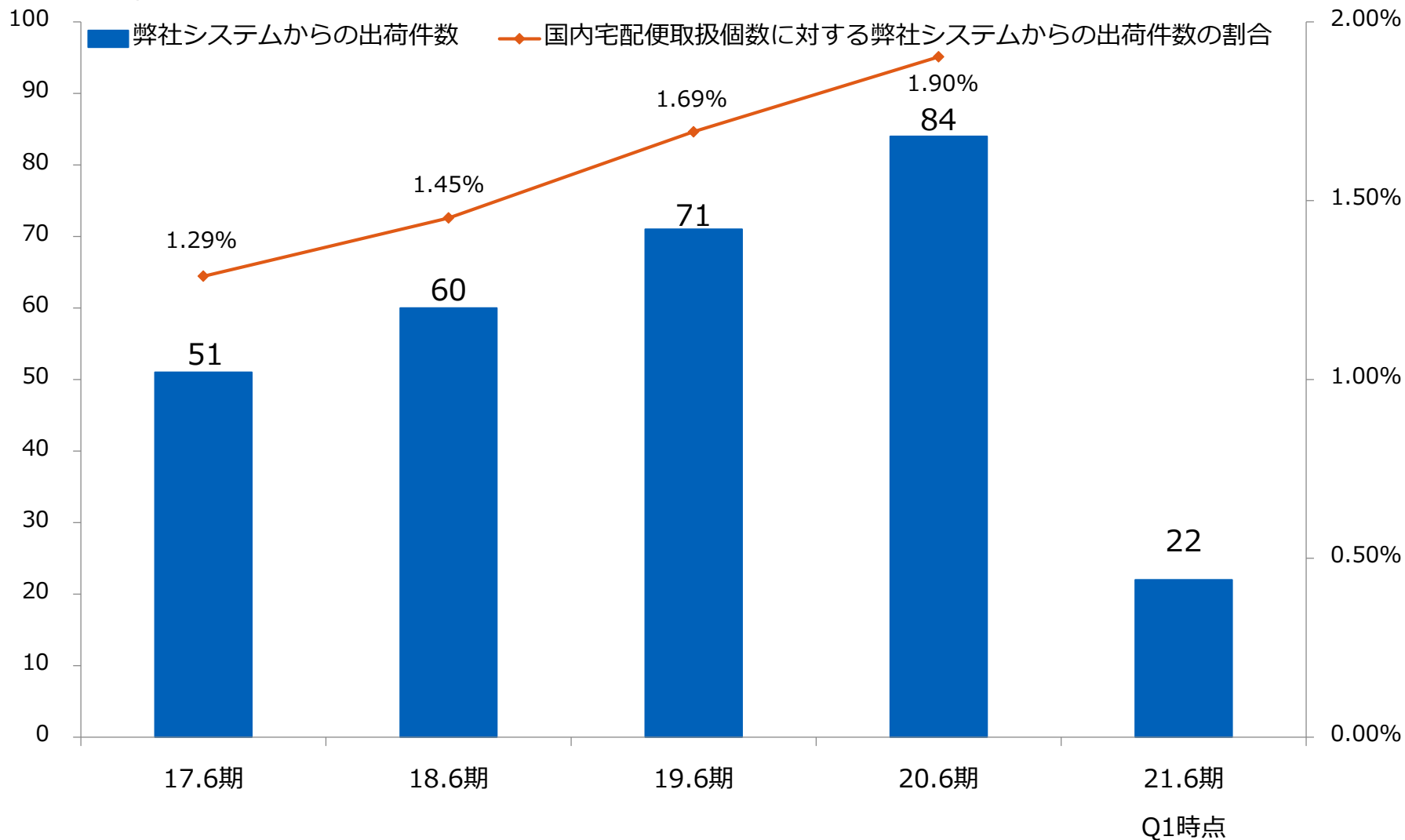
新規アカウントの積み上げにより、順調な増加を達成。



# 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1四半期決算概要

# 通期予想に対する達成率

- ✓ クラウドサービスは、計画を上回り進捗。  
(Q1終了時点で通期予算に対して既に25%を達成)
- ✓ 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。Q2以降での導入活動により期初予定の水準達成に向け、押し進める。
- ✓ 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。
- ✓ 結果的に、当期純利益は48.8%の達成。

(単位：百万円、%)

	21.6期Q1実績		21.6期通期予想		達成率
	金額	構成比	金額	構成比	
売上高	387	100.0%	1,601	100.0%	24.2%
クラウドサービス	307	83.7%	1,195	74.6%	25.7%
開発・導入サービス	52	14.3%	345	21.5%	15.3%
機器販売サービス	27	7.4%	61	3.8%	44.6%
売上原価	183	47.2%	881	55.0%	20.7%
売上総利益	204	52.7%	719	44.9%	28.4%
販売費及び一般管理費	132	34.2%	570	35.6%	23.2%
営業利益	71	18.4%	148	9.2%	48.1%
経常利益	71	18.5%	148	9.2%	48.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	49	12.6%	100	6.2%	48.8%

# 損益の状況

- ✓ クラウドサービスは、計画を上回り積み上げ。（前年同期比約11.9%増）
- ✓ 開発・導入サービスは、引き合いは順調だが、新型コロナウイルスの影響で案件が後ろ倒しに。前年同期比では34.1%減。
- ✓ 旅費交通費は減少、人員増加に伴い人件費は増加。

（単位：百万円、%）

	20.6期Q1		21.6期Q1		増減	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
売上高	384	100.0%	387	100.0%	3	0.8%
クラウドサービス	275	71.5%	307	83.7%	32	11.9%
開発・導入サービス	80	20.8%	52	14.3%	-27	-34.1%
機器販売サービス	29	7.6%	27	7.4%	-2	-7.4%
売上原価	198	51.6%	183	47.2%	-15	-7.7%
売上総利益	186	48.4%	204	52.7%	18	9.9%
販売費及び一般管理費	126	32.9%	132	34.2%	6	4.8%
営業利益	59	15.4%	71	18.4%	12	20.8%
経常利益	59	15.4%	71	18.5%	12	21.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	37	9.7%	49	12.6%	11	31.3%



# 財政の状況

(単位：百万円)

	20.6期末	21.6期 Q1末	増減額		20.6期末	21.6期 Q1末	増減額
流動資産	1,196	1,201	4	流動負債	232	183	-48
固定資産	266	263	-2	固定負債	0	0	0
有形固定資産	20	19	-1	負債合計	232	183	-48
無形固定資産	210	208	-1	純資産	1,230	1,280	50
投資その他資産	35	34	0	株主資本	1,232	1,282	49
				その他の包括利益 累計額	-2	-1	0
資産合計	1,463	1,464	1	負債純資産合計	1,463	1,464	1

## 流動資産増加要因

- ✓ 売上増加に伴う資金の回収による増加
- ✓ 開発・導入作業の増加による仕掛品の増加

## 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

## 純資産増加要因

- ✓ 親会社株主に帰属する当期純利益金の増加

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

- ✓ 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、原価削減効果を発揮。
- ✓ 開発・導入サービスは、オンラインでの導入活動が進み、粗利率が改善。

(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	通期	Q1
売上	80	84	60	35	260	52	123	27
売上原価	48	55	44	23	172	27	91	18
粗利	31	28	15	12	88	24	32	8
粗利率(%)	39.1	34.2	25.9	35.4	34.0	46.9	26.0	32.6

# 人員の拡充状況

	21.6期計画	Q1の実績	備考
SE	4名	3名	更に11月入社1名就業済み
PG	4名	0名	12月入社で1名決定済み
製品企画	1名	0名	
計	9名	3名	

## 【実績】

- ✓ SE職では7月に1名、8月に2名獲得。Q2に入った11月に1名が入社済み。
- ✓ PG職も、12月入社で1名決定済み。
- ✓ 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

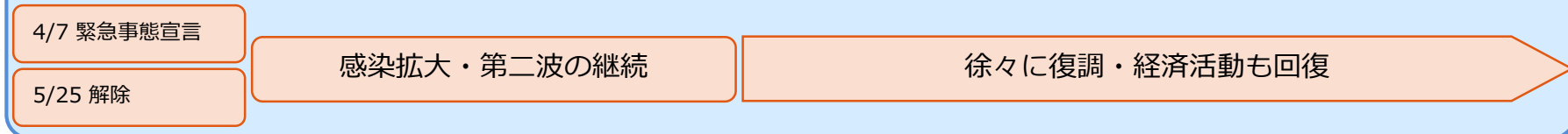
A worker wearing a white long-sleeved shirt, a blue safety harness, and a blue hard hat is shown from the side, looking down at a handheld device. The background is a blurred construction site with a grid of rebar or formwork.

## 3. 21.6期 事業展開

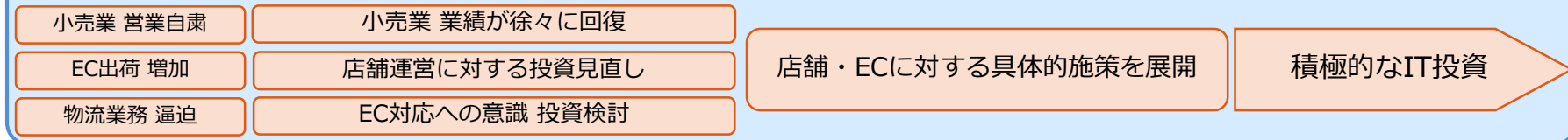
# 20.6～21.6期の見通しの前提



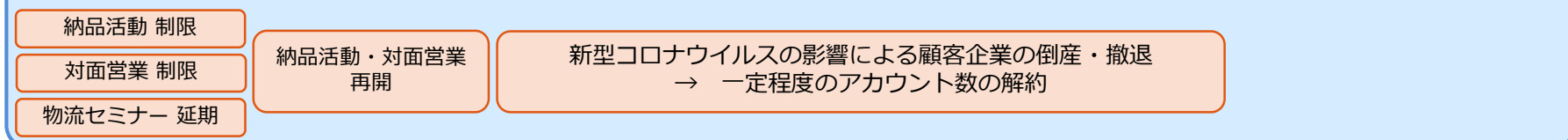
## 新型コロナウイルスの状況



## 顧客の影響

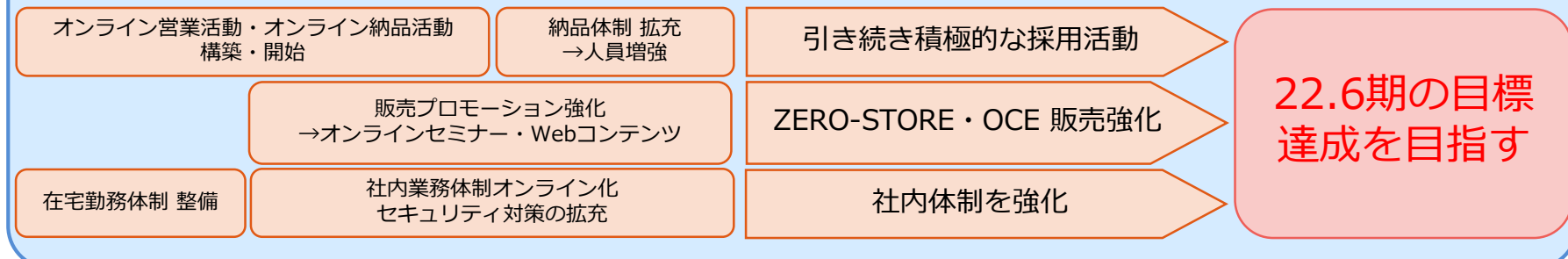


## 当社の影響



## 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



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

# 2021年6月期事業見通し

## 中期経営計画2期目の遂行にあたり、コロナ禍影響を織込 3期目（22.6期）の実現に向け、施策は継続

- ✓ クラウドサービス売上は20.6期Q4～21.6上期の新規案件積上げ停滞の影響を織り込む。
- ✓ Store・OCEは顧客ニーズの回復に一定期間を要すると見込む。
- ✓ 原価は、22.6期に向けて従前施策を進めるが、短期的なECニーズの高まりに応え、Zeroの機能拡充、他社製品連携を積極的に進める。販管費は、オンライン化推進へ投資。

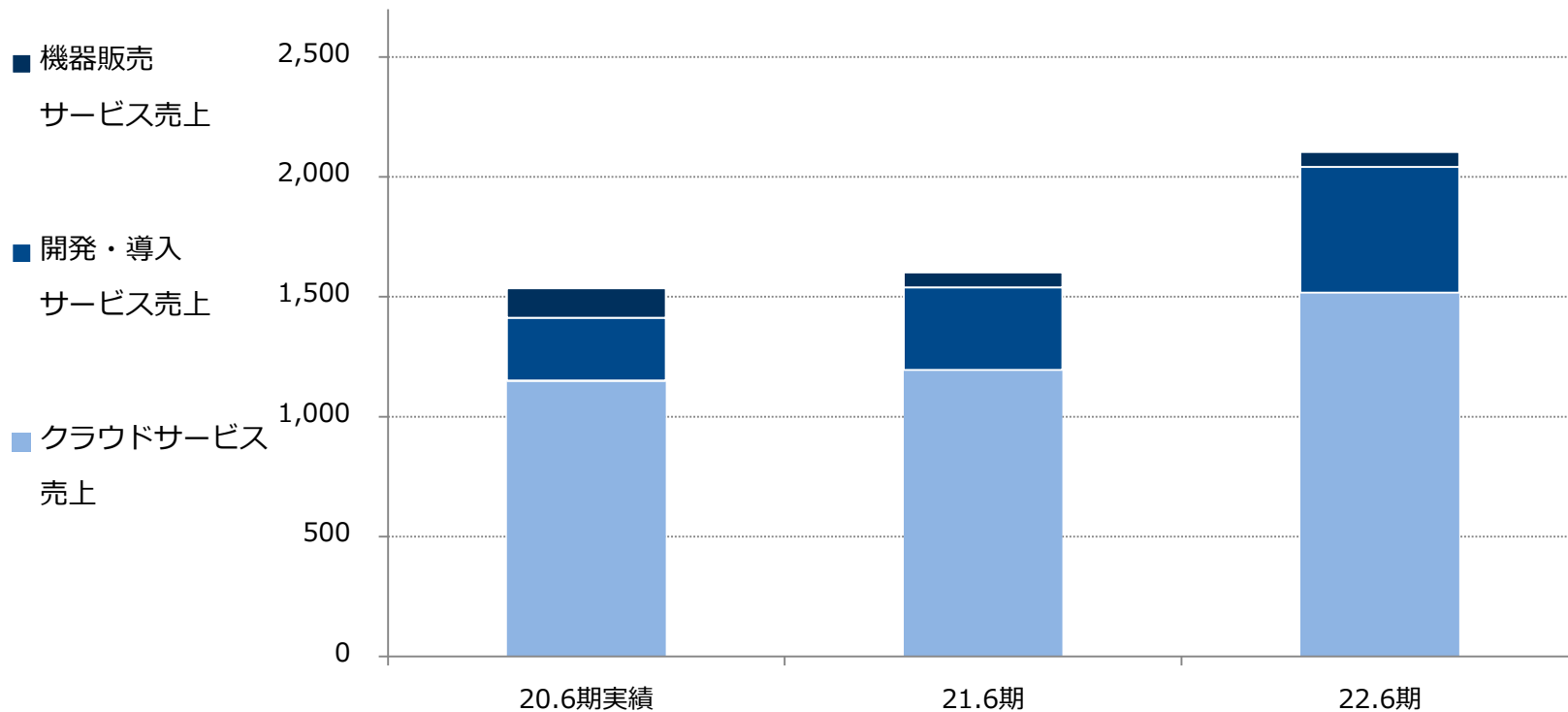
(単位：百万円、%)

	21.6期見直し後		前期設定時		増減
	金額	構成比	金額	構成比	
売上高	1,601	100.0%	1,840	100.0%	-239
クラウドサービス	1,195	74.6%	1,294	70.3%	-99
開発・導入サービス	345	21.5%	483	26.2%	-137
機器販売サービス	61	3.8%	63	3.4%	-1
売上原価	881	55.0%	916	49.7%	-34
売上総利益	719	44.9%	924	50.2%	-204
販売費及び一般管理費	570	35.6%	582	31.6%	-11
営業利益	148	9.2%	341	18.5%	-192
経常利益	148	9.2%	341	18.5%	-192
親会社株主に帰属する 当期純利益	100	6.2%	237	12.9%	-137



# 中期経営計画 サービス別売上計画

(単位：百万円、%)

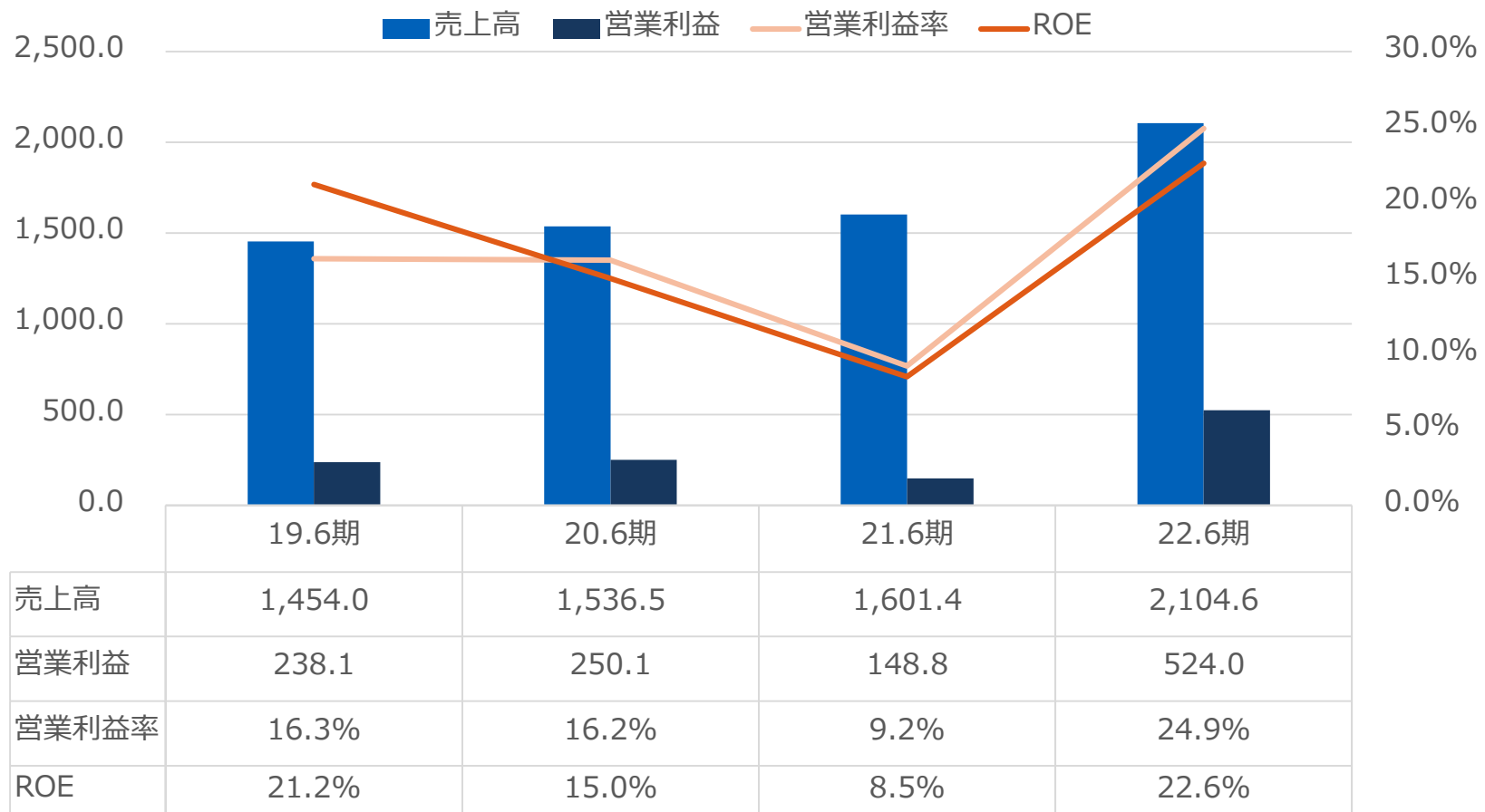


	20.6期実績	21.6期	22.6期
クラウドサービス売上	1,150	1,195	1,517
開発・導入サービス	262	345	524
機器販売サービス	123	61	63

# 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、%)



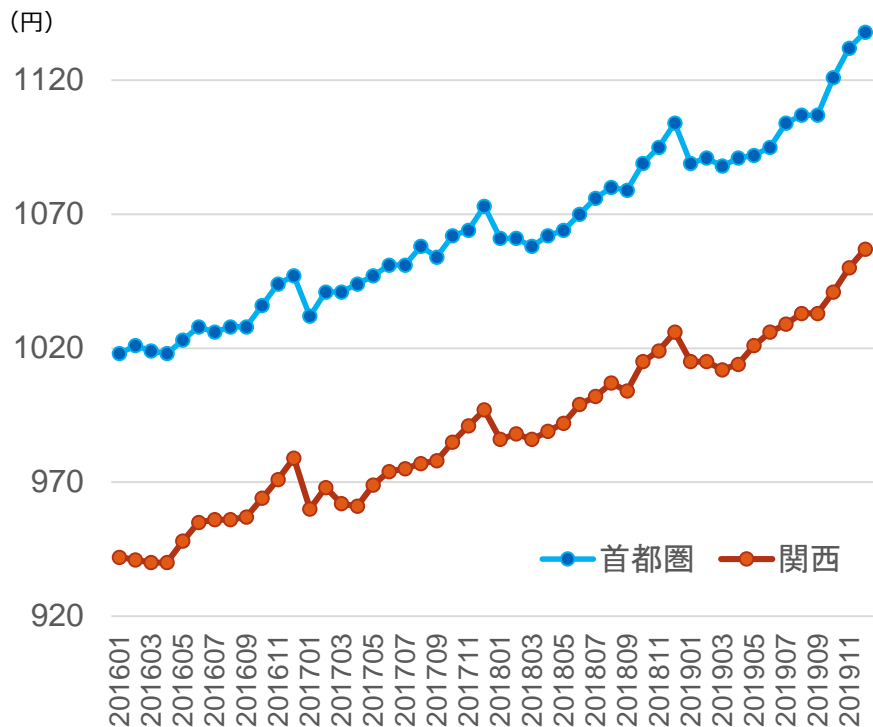
※ROEを求める際の分母である株主資本は期初・期末の単純平均で算出しております。



## 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

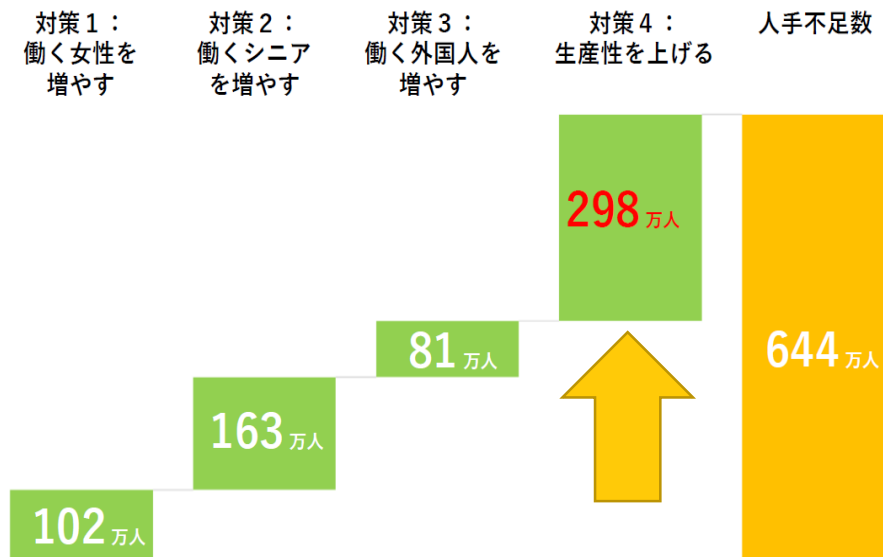
## 人手不足による賃金コストの上昇



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

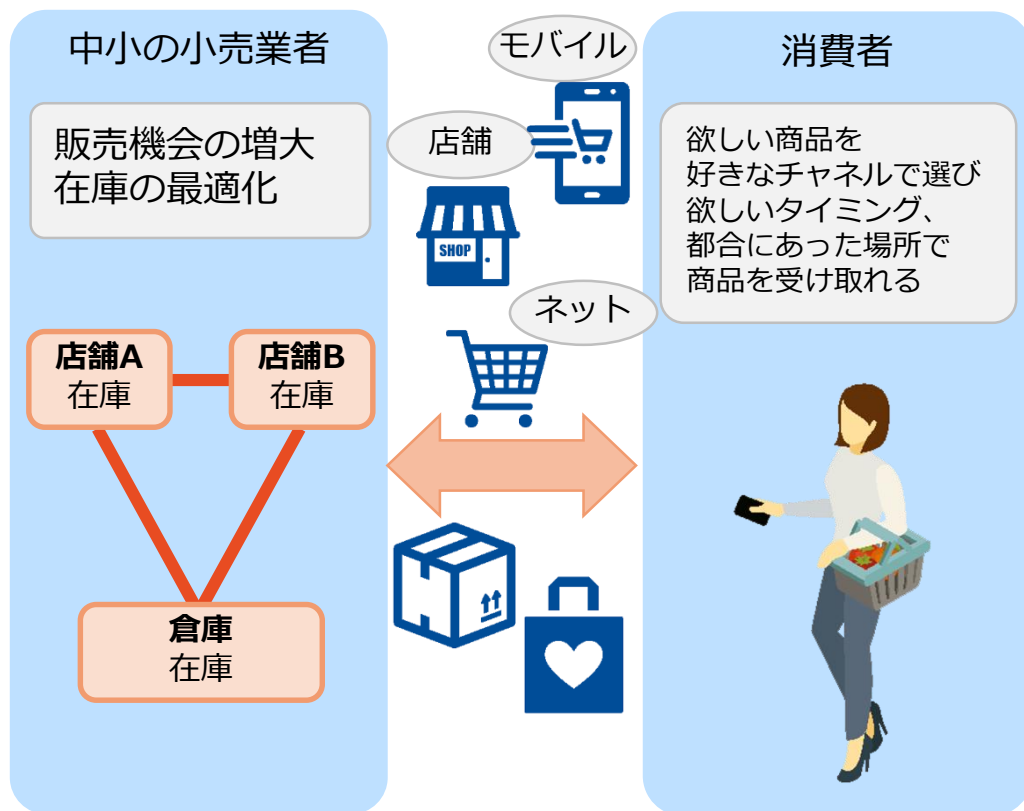
644万人の人手不足をどう埋めるか？



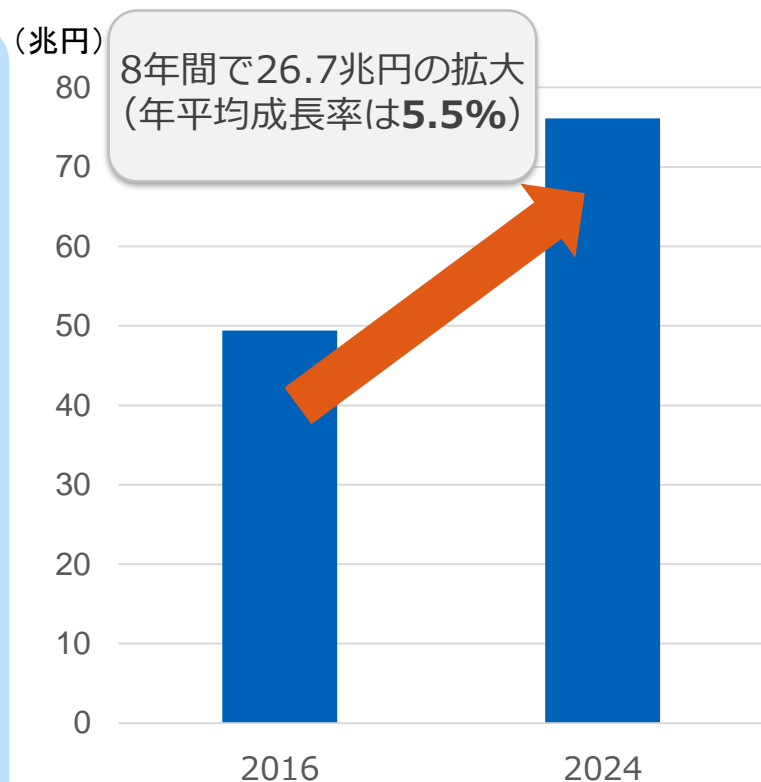
出典：パーソル総合研究所・中央大学「労働市場の未来推計2030」

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」

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

NP後払い

新たなECトレンド  
への対応

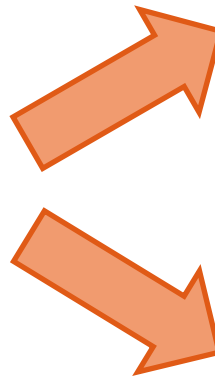
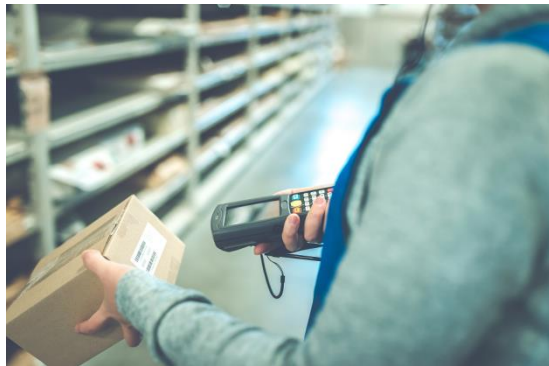
他社製品との  
API連携

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

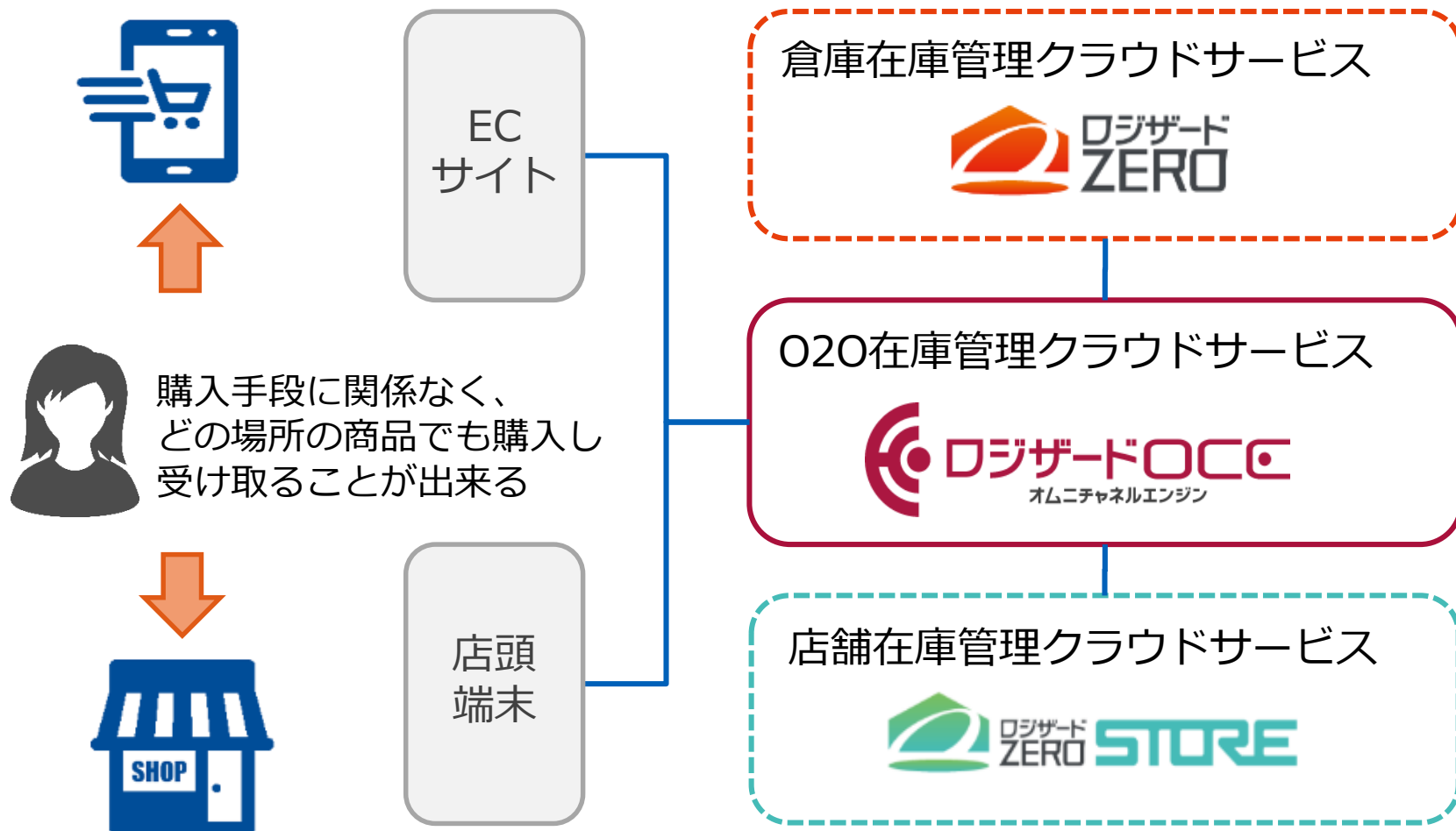
従来のバーコード活用に加え、



## 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





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-PC 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



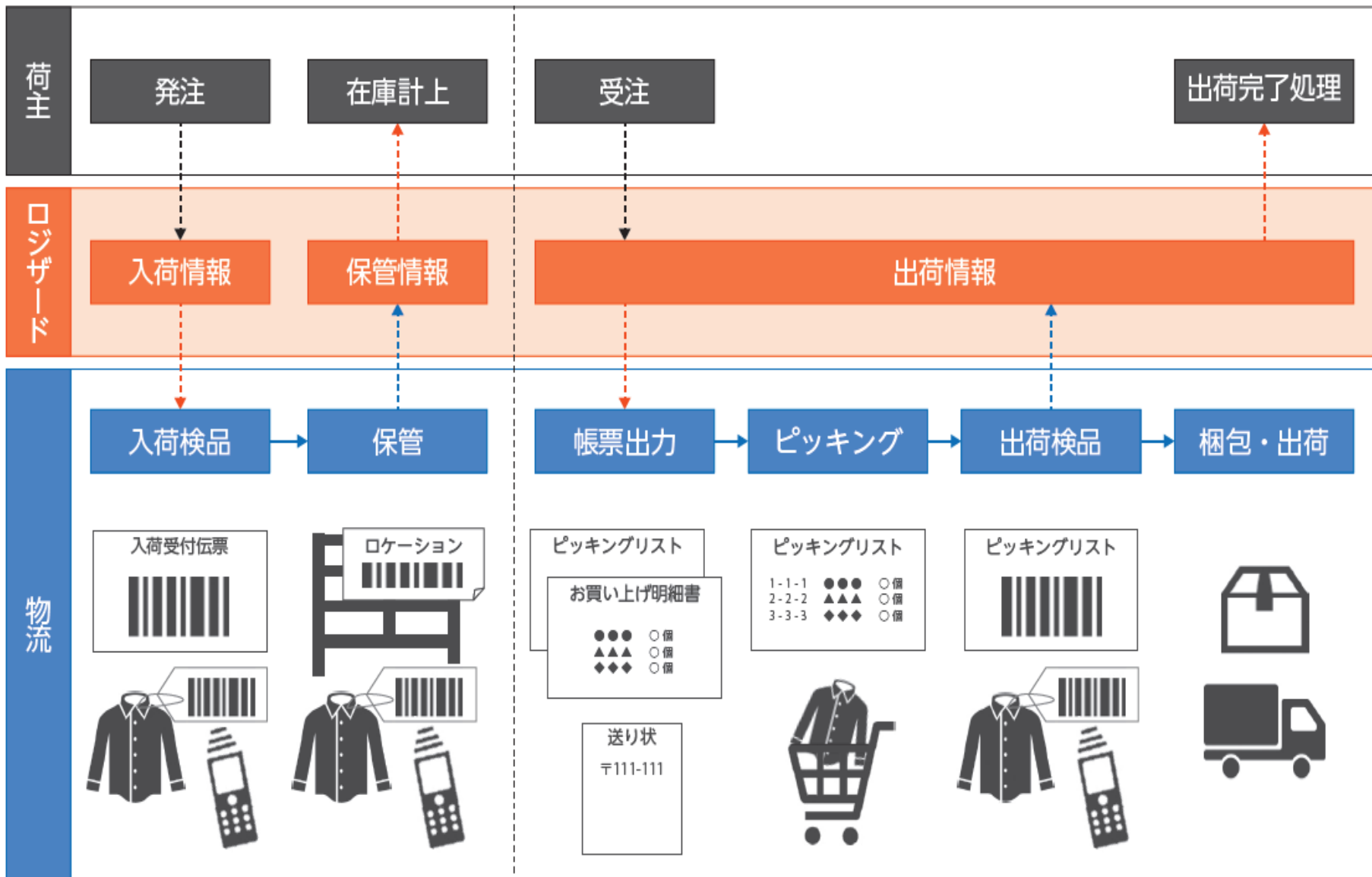
### 当社のクラウドサービスについて

商材の流れ

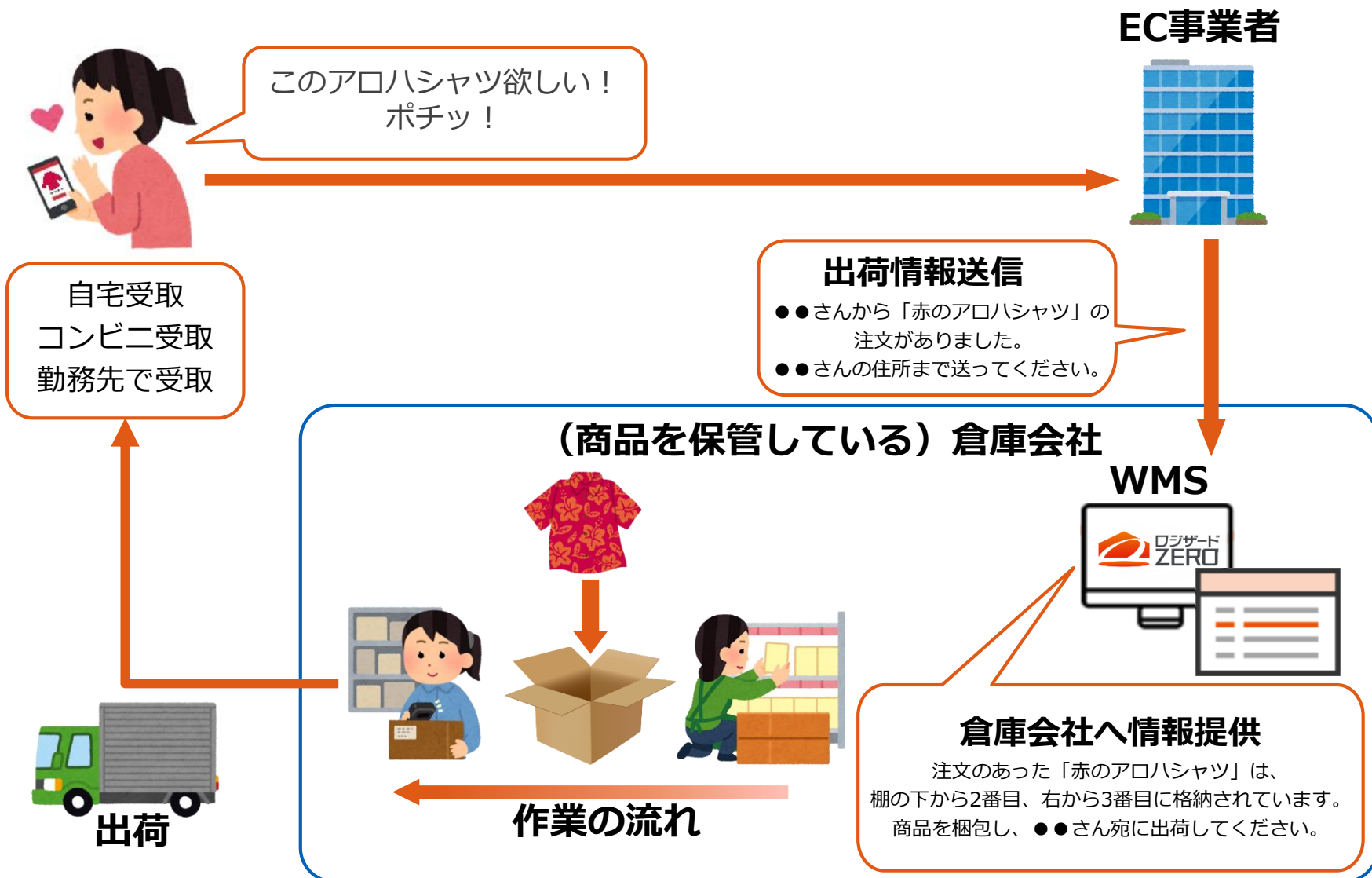


※O2O…Online to Offlineの略

# 倉庫在庫管理システム「ロジガードZERO」

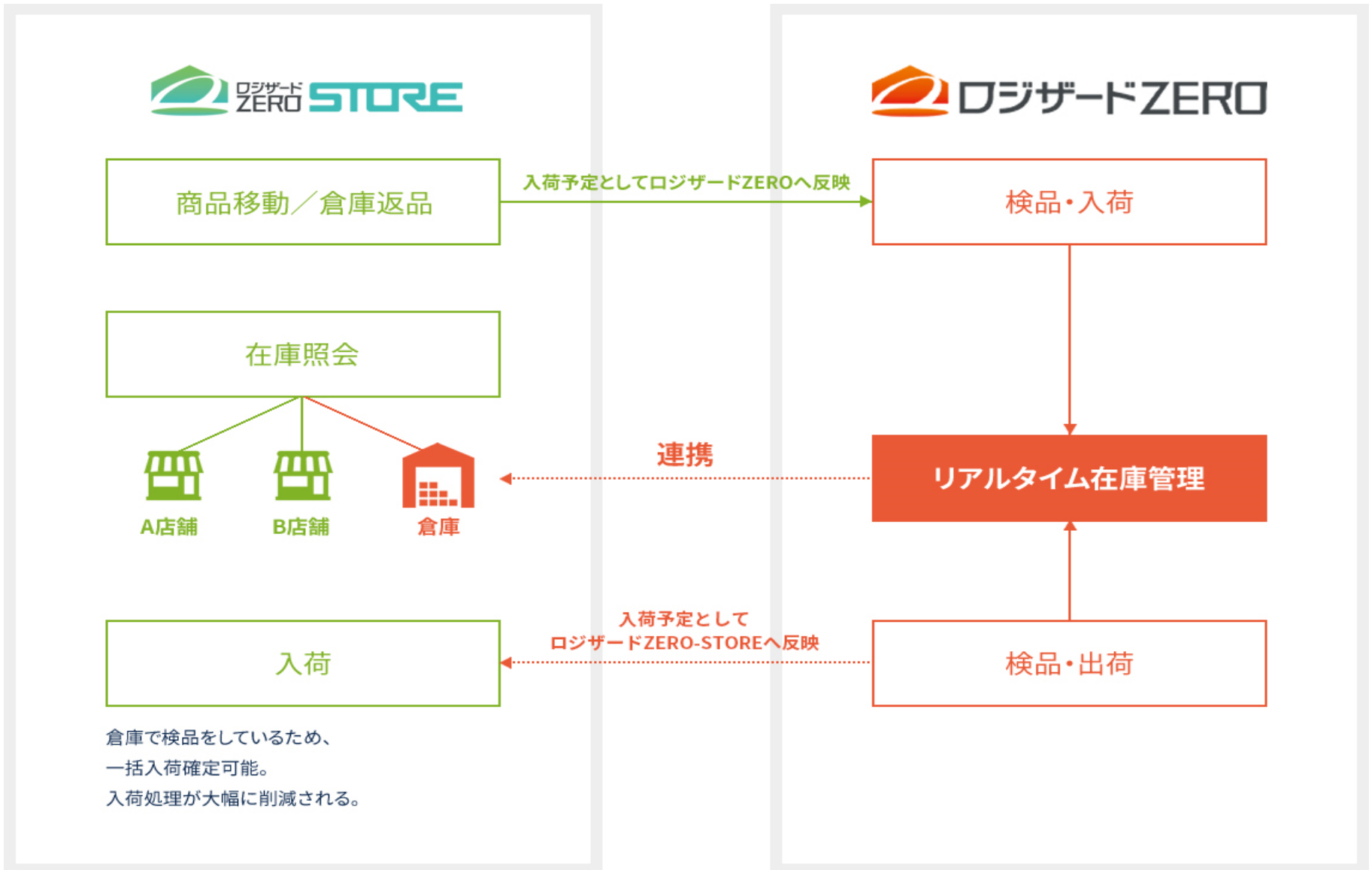


# 「ロジガードZERO」の利用例



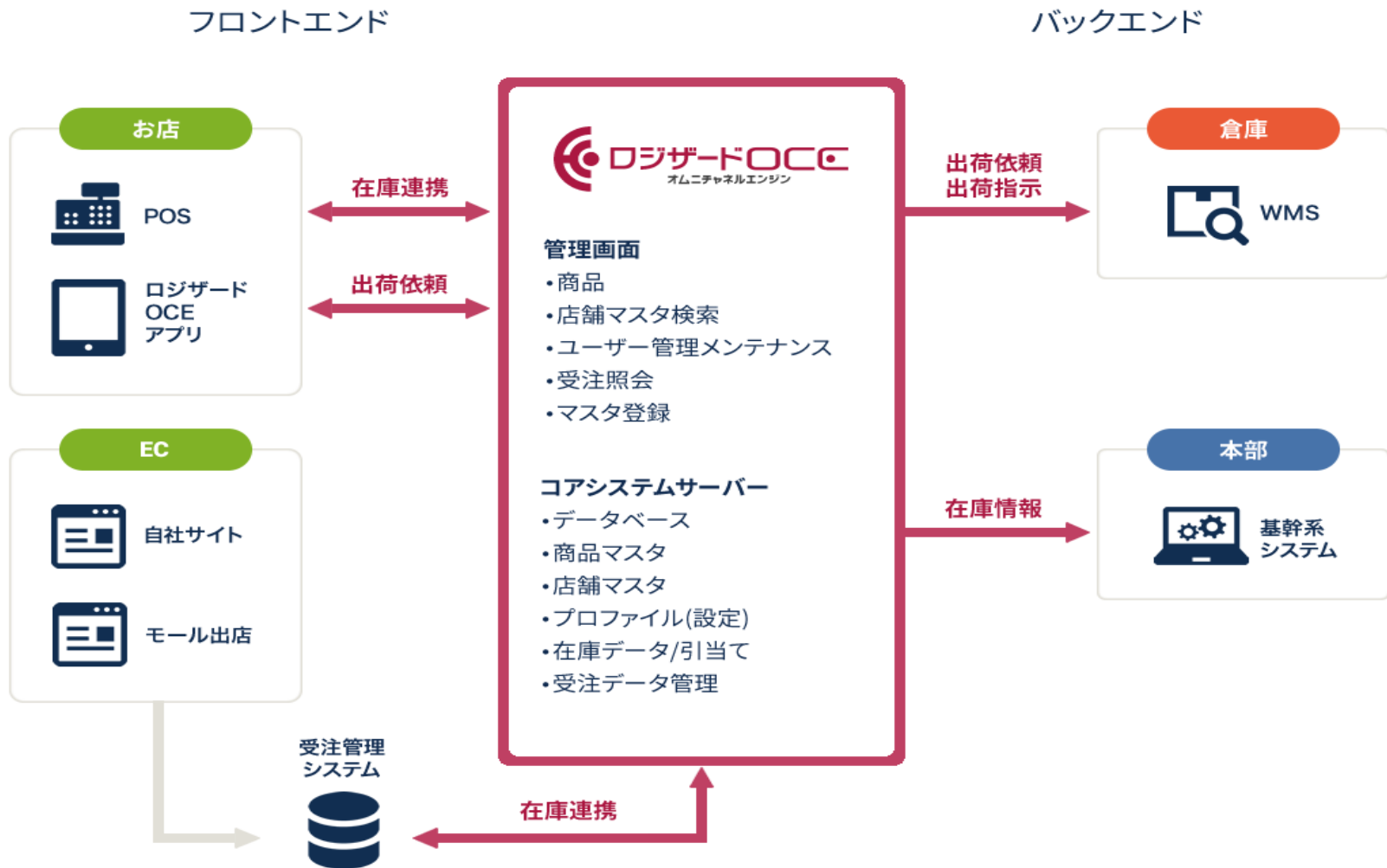
※WMS … Warehouse Management System (倉庫在庫管理システム) の略。

# 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

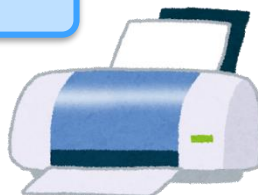
## 開発・導入サービス売上 (全体売上の約17%)



- ✓ 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

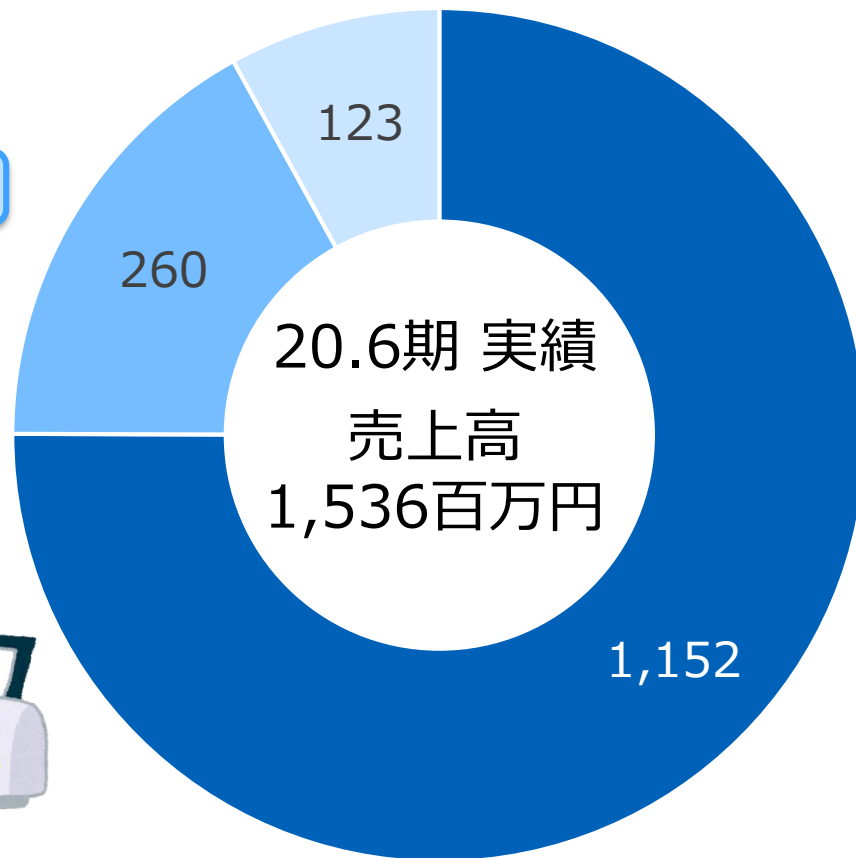
## 機器販売サービス売上 (全体売上の約8%)



- ✓ 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

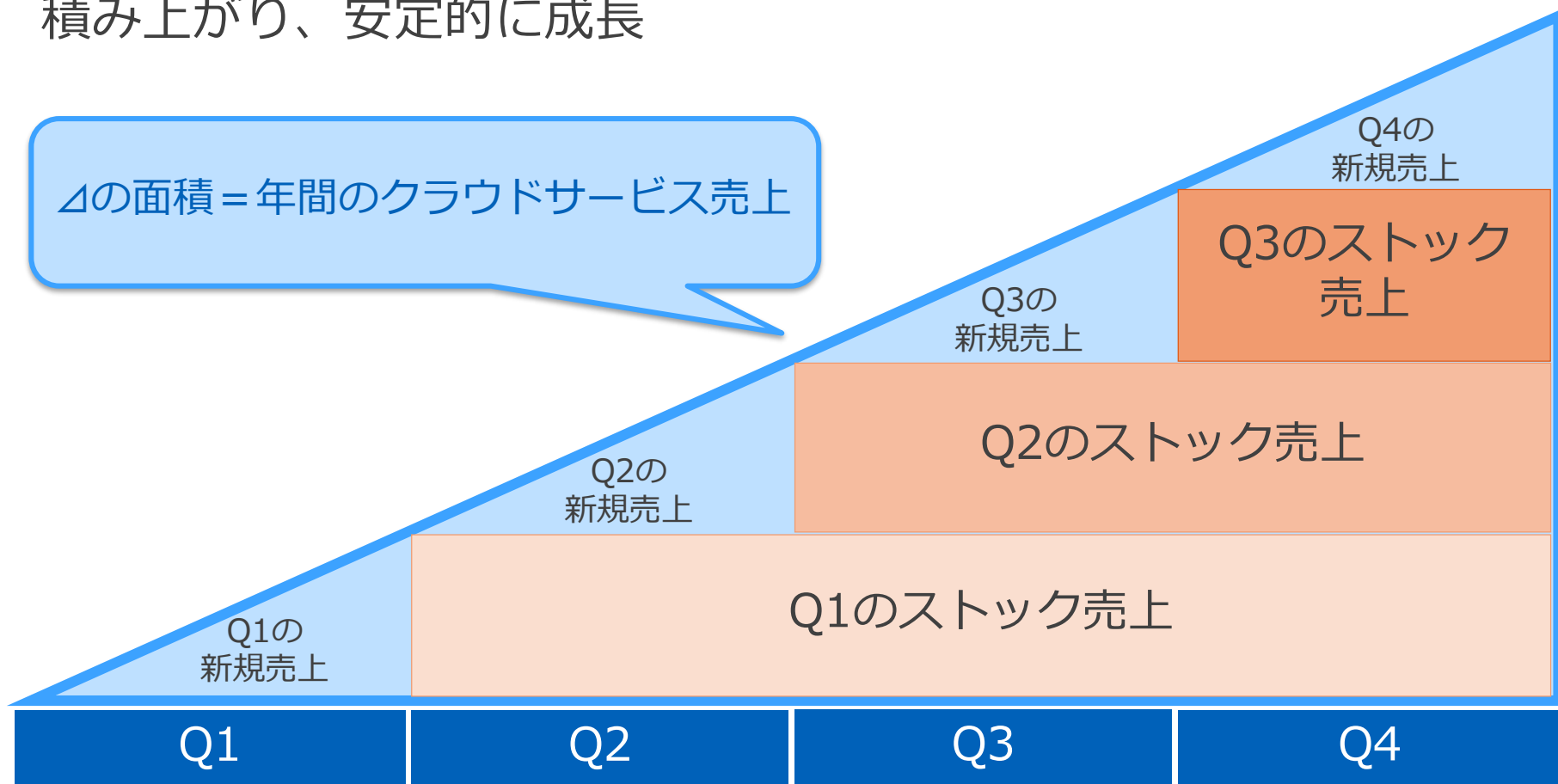
スポットでの売上

(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

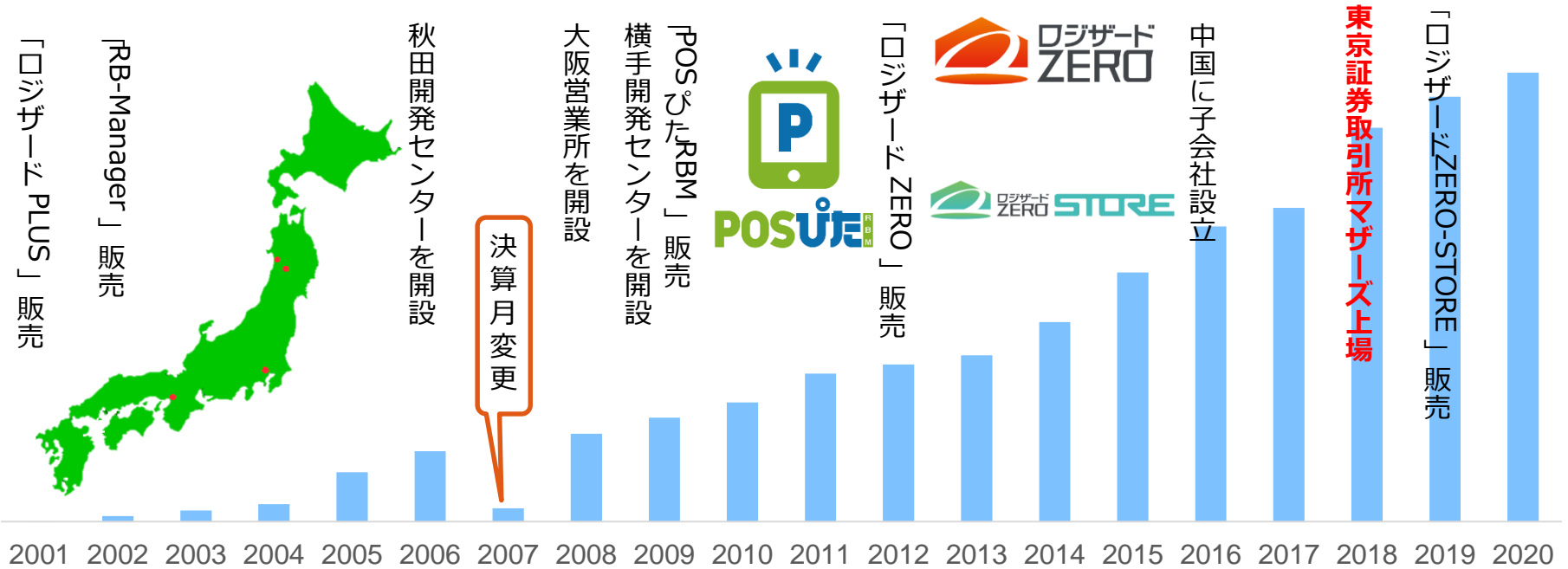




# 当社の軌跡

## 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

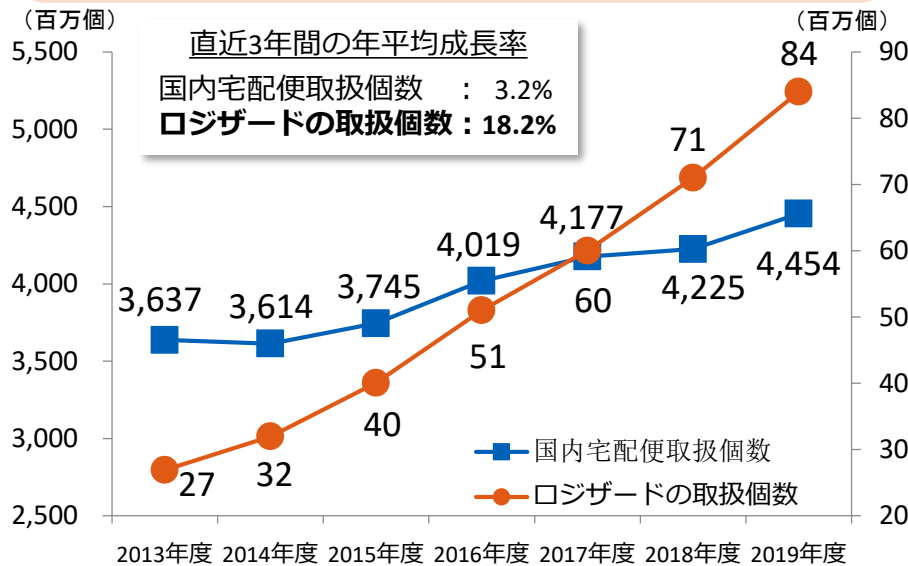
荷主企業の直接獲得 ( BtoB, BtoC )

倉庫・3PL企業  
経由の荷主獲得

海外の倉庫・3PL企業

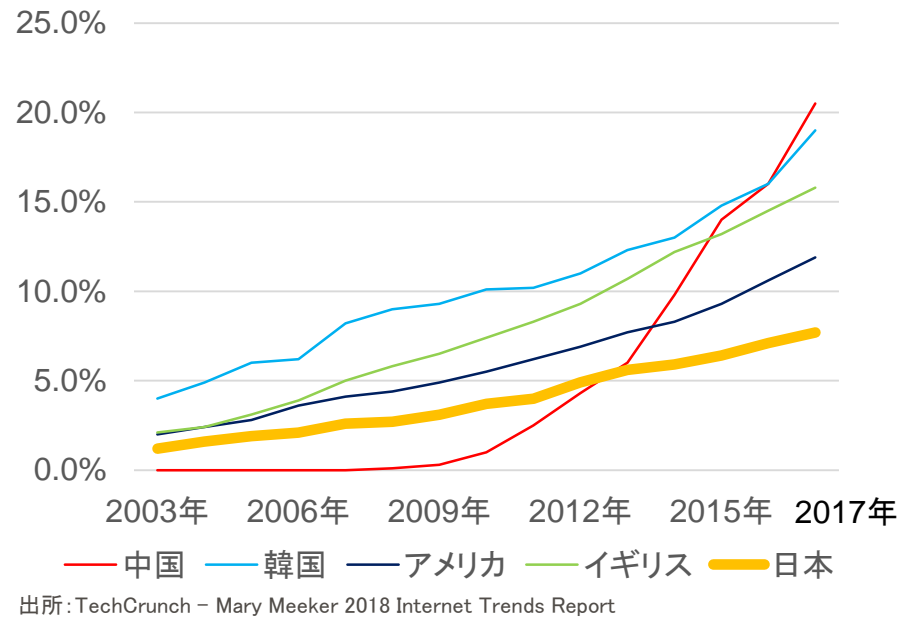
## EC市場や宅配便の伸びを上回る成長

### 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

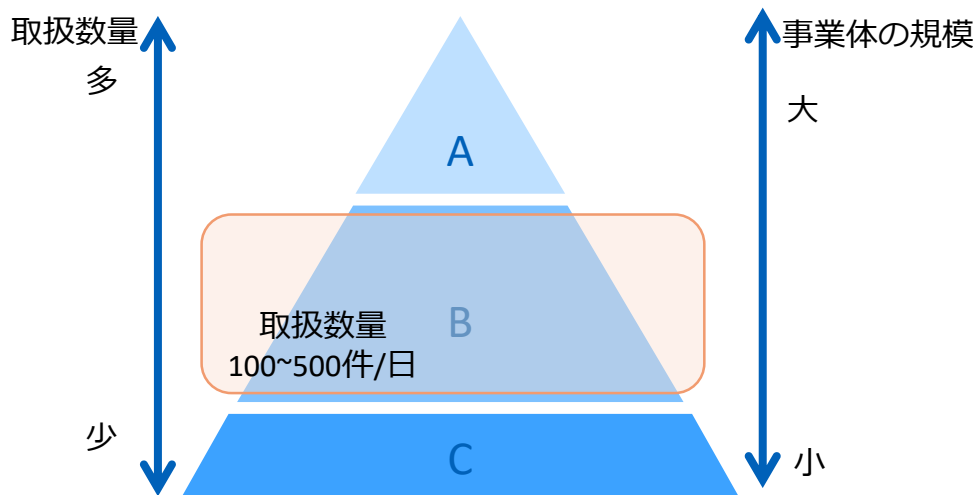


2017年における日本のEC化率は10%未満であり  
先進国のEC化率水準を見ると市場はさらなる拡大が予想される

# 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

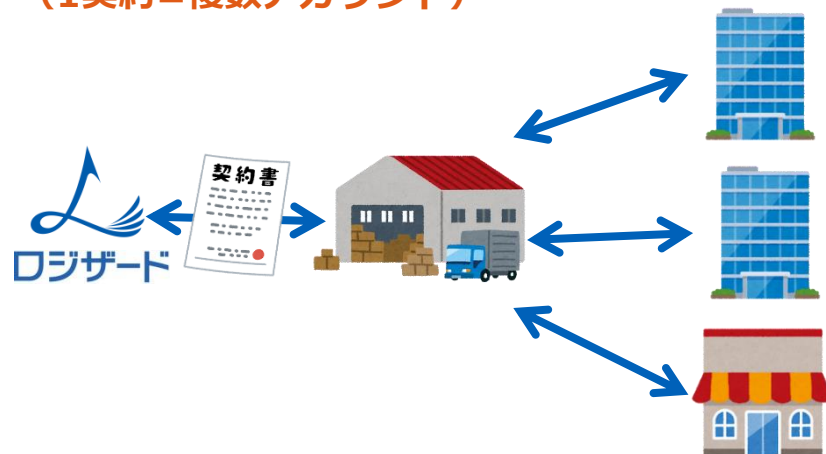
	システムのニーズ	開発ニーズ (コスト、期間)	費用
A	◎	○	○
B	○	×	○
C	△	×	×

## 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



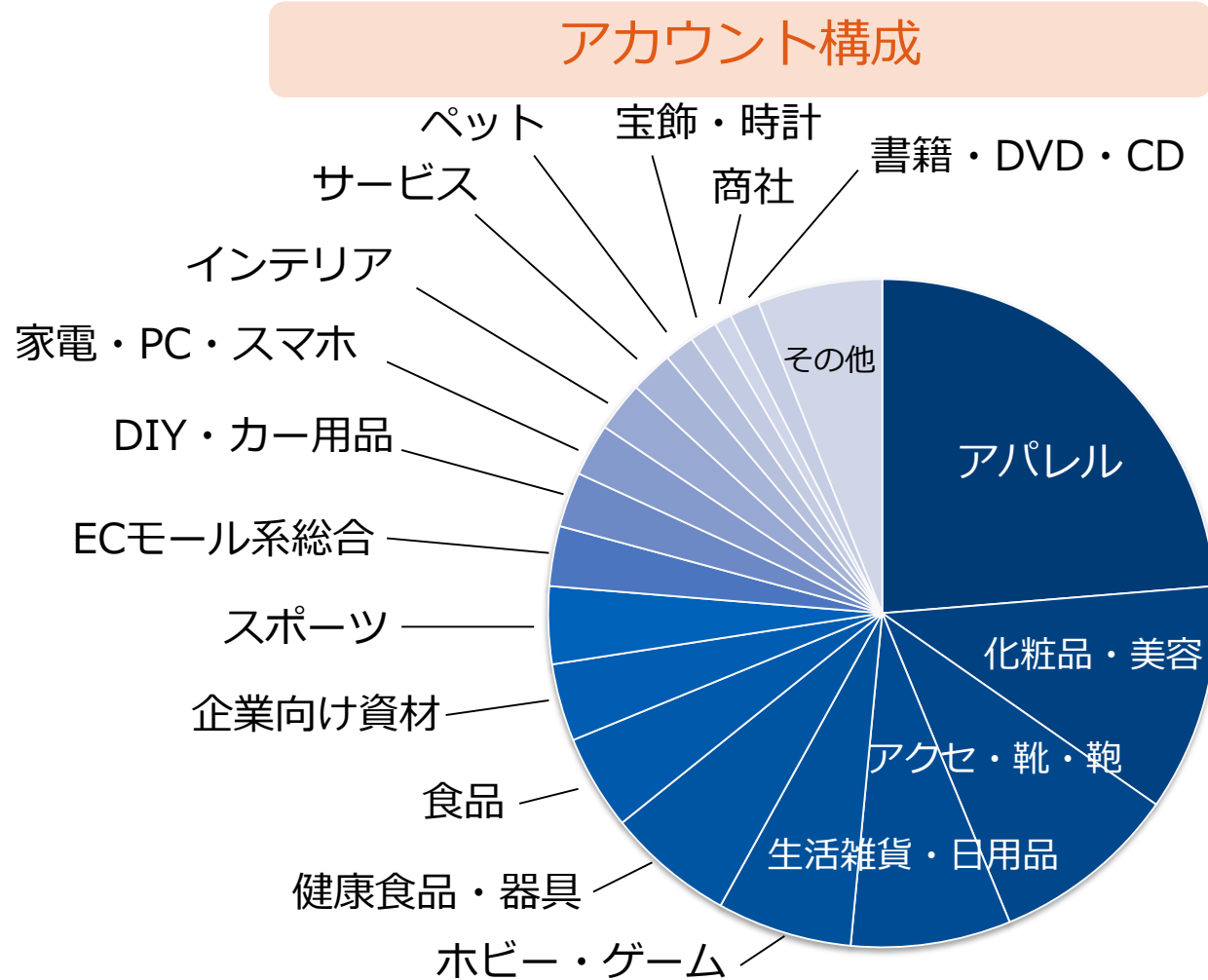
高サービス

**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 has a dark blue header with the text 'IR information' and 'IR情報' below it. The main content area is divided into two columns. The left column is titled 'IRニュース' (IR News) and lists several news items with dates and brief descriptions. The right column is titled 'IR情報' (IR Information) and contains a list of links for various sections: IRニュース, 経営情報, 業績・財務情報, IRライブラリ, 株式情報, IRカレンダー, FAQ, 電子公告, ディスクロージャーポリシー, 免責事項, and IRに関するお問い合わせ. At the bottom of the page, there is a red button labeled 'IR NEWS一覧へ' (Go to IR News list).

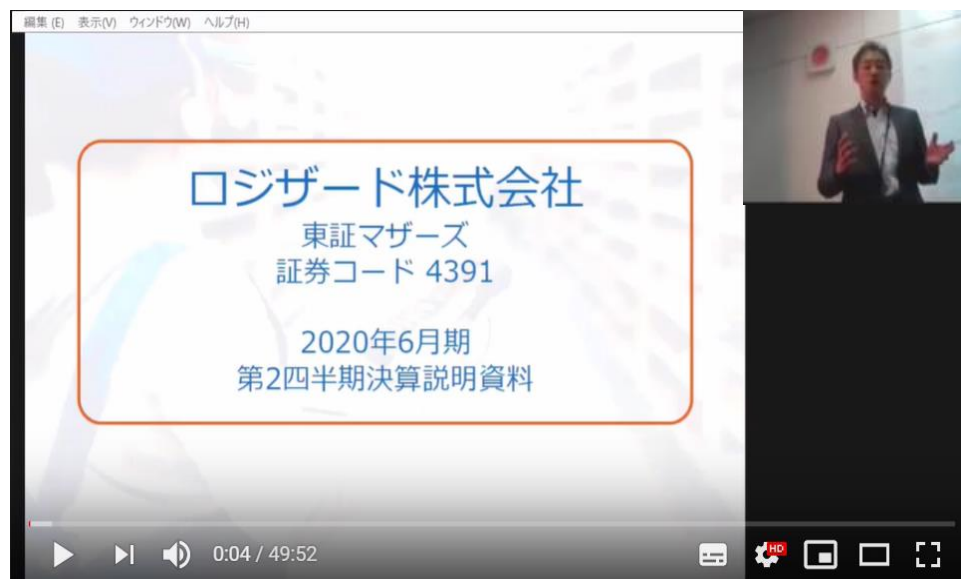
IRニュース	
2020/03/02	IR資料 2020年2月18日(火)に開催いたしましたアナリスト向け決算説明会の書き起こし記事を掲載いたします。(SCRIPTS Asia社 提供) (2MB)
2020/02/26	IR資料 個人投資家向け決算説明会 中止のお知らせ (80KB)
2020/02/18	IR資料 2020年2月14日(金)に開催いたしました個人投資家様向けオンライン決算説明会の動画を公開いたします。📺
2020/02/17	IR資料 2020年2月13日(木)に開催いたしましたアナリスト様向けオンライン決算説明会の動画を公開いたします。📺
2020/02/13	法定開示 四半期報告書-第20期第2四半期(令和1年10月1日-令和1年12月31日) (113KB)

IR NEWS一覧へ

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