

ロジガード株式会社

2024年6月期通期

決算説明資料



サマリー（24年6月期 通期の業績指標）

P2

01 24年6月期 第4四半期 事業環境

P3 – P4

-24.6期 第4四半期の事業環境

02 24年6月期 通期 施策振り返り

P5 – P21

-売上高増減の明細

-主な売上原価増減の状況

-主な販売管理費増減の状況

-営業利益 前期比増減要因

-製品施策の実施状況

-BtoBに広がるWMSニーズ

-販売プロモーション活動

-受注納品と製品開発が同時に可能な体制への移行

-社員が安心して業務できる制度づくり：新人事制度の構築

-本社オフィスの拡張

-人員計画の進捗

-クラウドサービス売上高推移

-MRRの推移

-アカウント数とチャーンレートの推移

-サービス別粗利率の推移

-弊社システムからの出荷件数と出荷点数

03 24年6月期 通期 決算概要

P22 – P25

-損益の状況

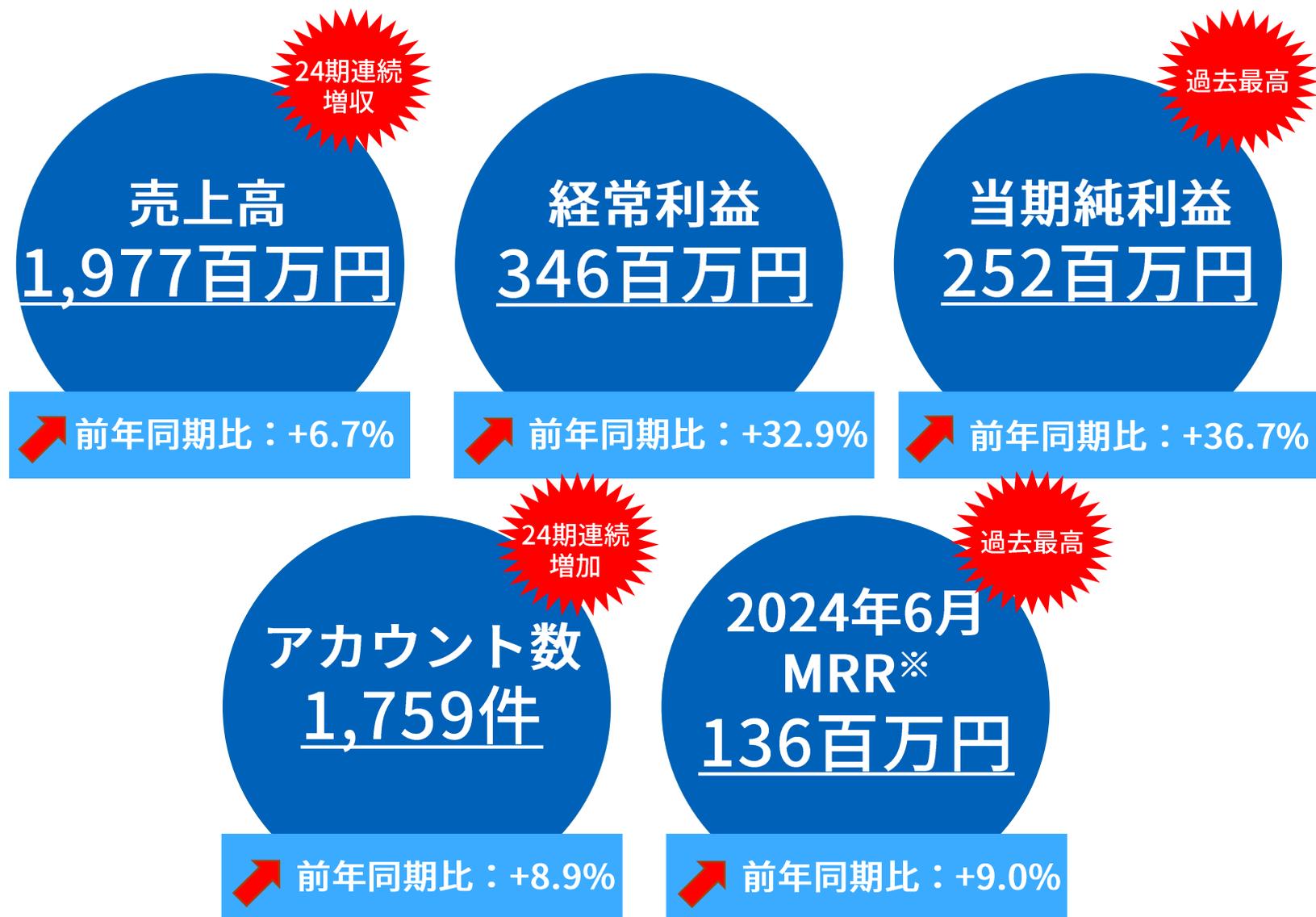
-通期予算に対する進捗率

-貸借対照表の状況

04 お知らせ

P26 – P29

サマリー (24年6月期 通期の業績指標)



※MRR…Monthly Recurring Revenueの略で毎月継続的に得られる収入のこと

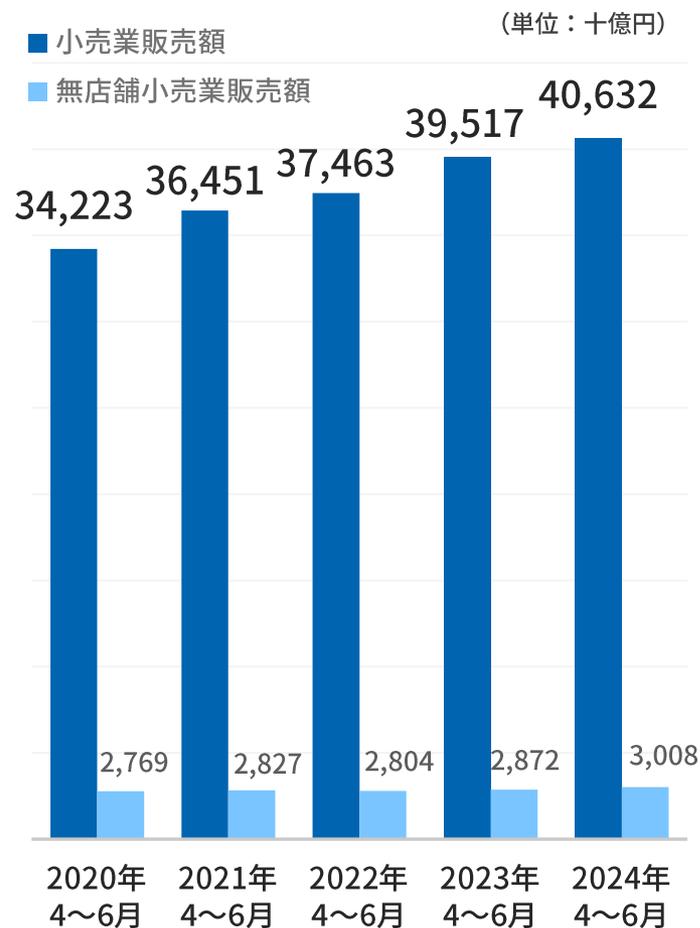
01 24年6月期 第4四半期 事業環境

-24.6期 第4四半期の事業環境

24.6期 第4四半期の事業環境

- ▶ **世界情勢**：前期に引き続き、ウクライナ・中東地域の緊張状態は継続。世界的な金融引き締め、欧米の高い金利水準の継続や中国経済の減速、円安や物価上昇等、国内経済の先行き背景に不透明な影響を与えている。
- ▶ **国内経済**：為替の円安進行による輸入品価格の高騰に加え、本格化する労働力の供給不足等を背景にインフレが進行。
国民の実質賃金は、前年を下回り、呼応するように実質消費支出も低下。
右のグラフの通り、小売業全体販売額は緩やかな上昇がみられる。
- ▶ **物流業界**：大幅な人手不足の解消に向け、人材の確保と作業生産性を増加させるための技術の導入を図り、「2024年問題」への対応を継続。
加えて、「2025年の崖問題」でIT人材の不足や既存のレガシーシステムのリプレイスニーズが高まり、クラウドWMSニーズが増加。

小売業全体販売額と 内、無店舗小売業（通販）販売額



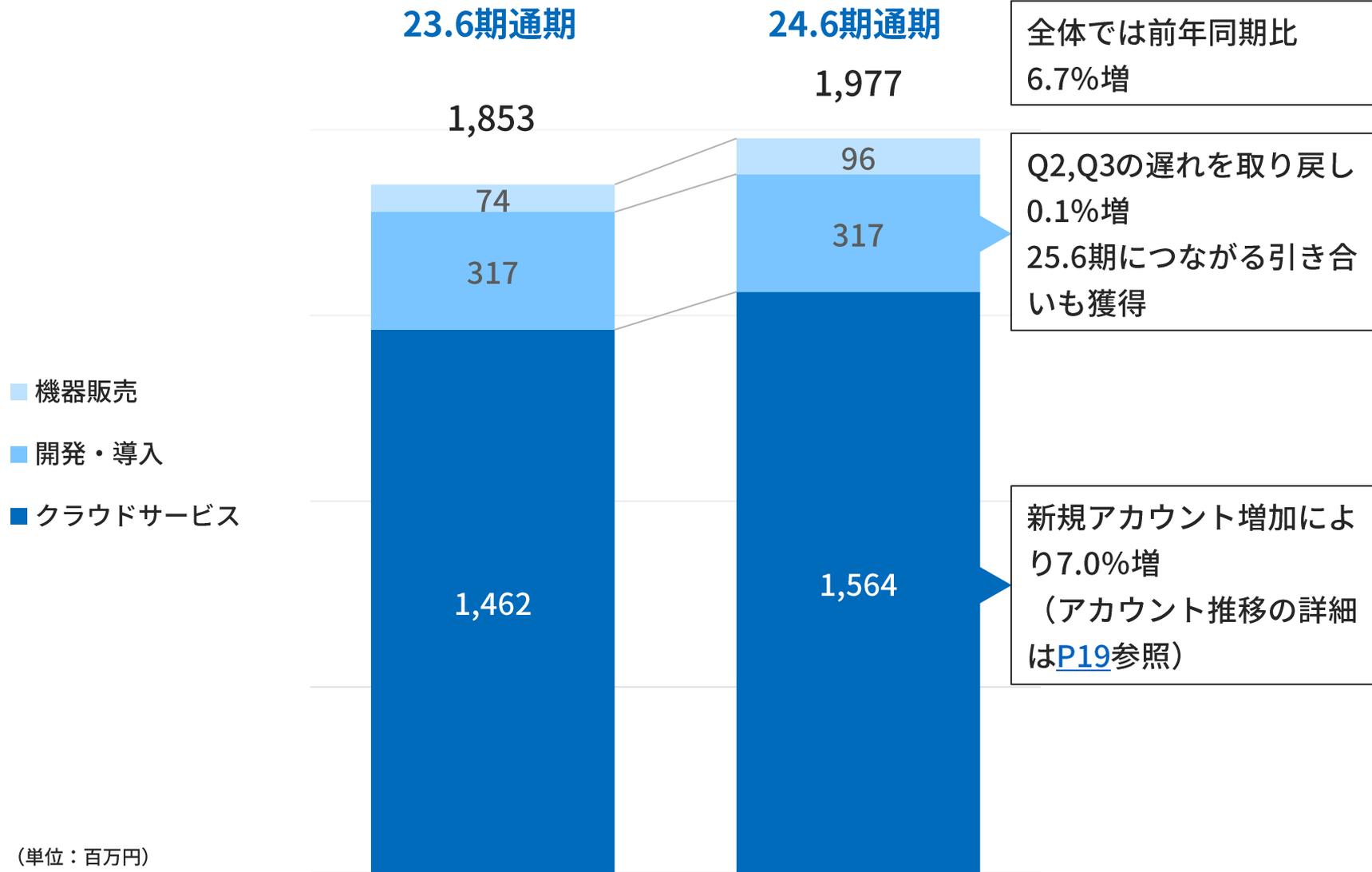
出所：経済産業省HP「商業動態統計 業種別商業販売額」

02

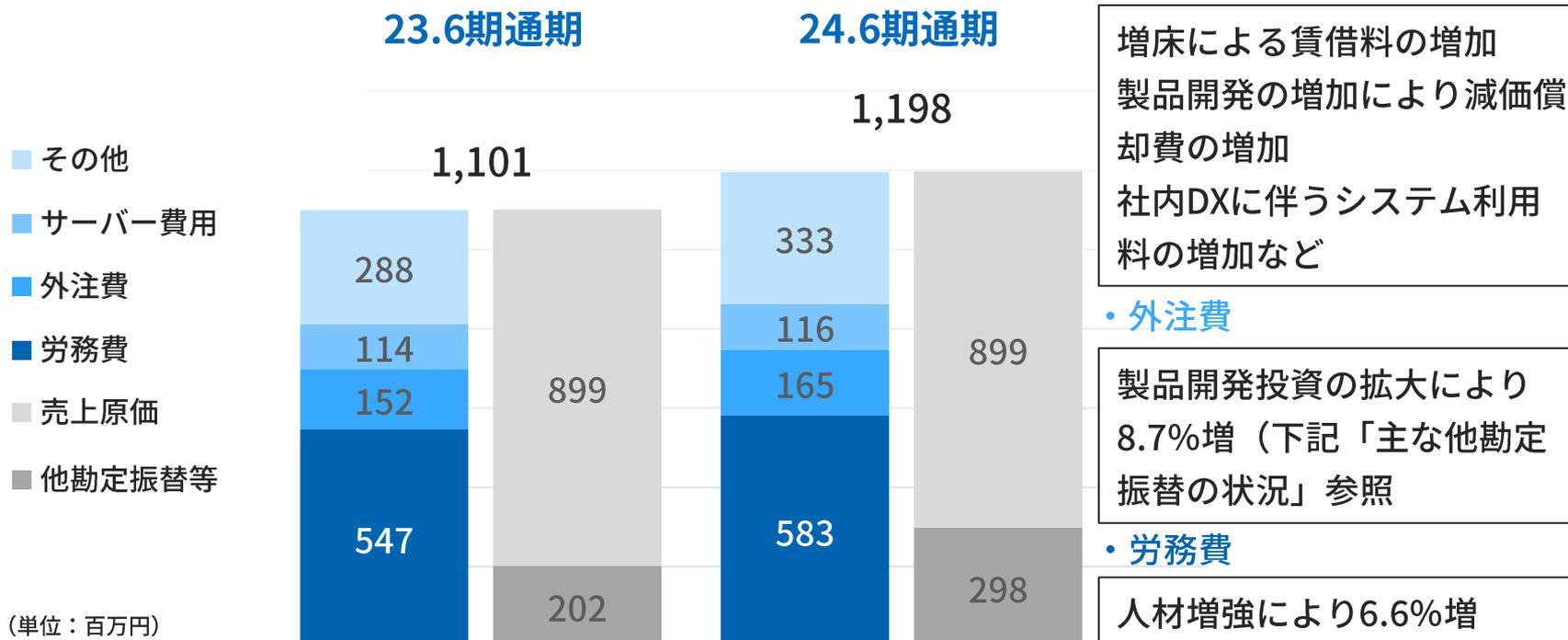
24年6月期 通期 施策振り返り

- 売上高増減の明細
- 主な売上原価増減の状況
- 主な販売管理費増減の状況
- 営業利益 前期比増減要因
- 製品施策の実施状況
- BtoBに広がるWMSニーズ
- 販売プロモーション活動
- 受注納品と製品開発が同時に可能な体制への移行
- 社員が安心して業務できる制度づくり：新人事制度の構築
- 本社オフィスの拡張
- 人員計画の進捗
- クラウドサービス売上高推移
- MRRの推移
- アカウント数とチャーンレートの推移
- サービス別粗利率の推移
- 弊社システムからの出荷件数と出荷点数

売上高増減の明細



主な売上原価増減の状況



主な他勘定振替の状況

24.6期は中期経営計画通り、製品開発へ投資を大幅増加。

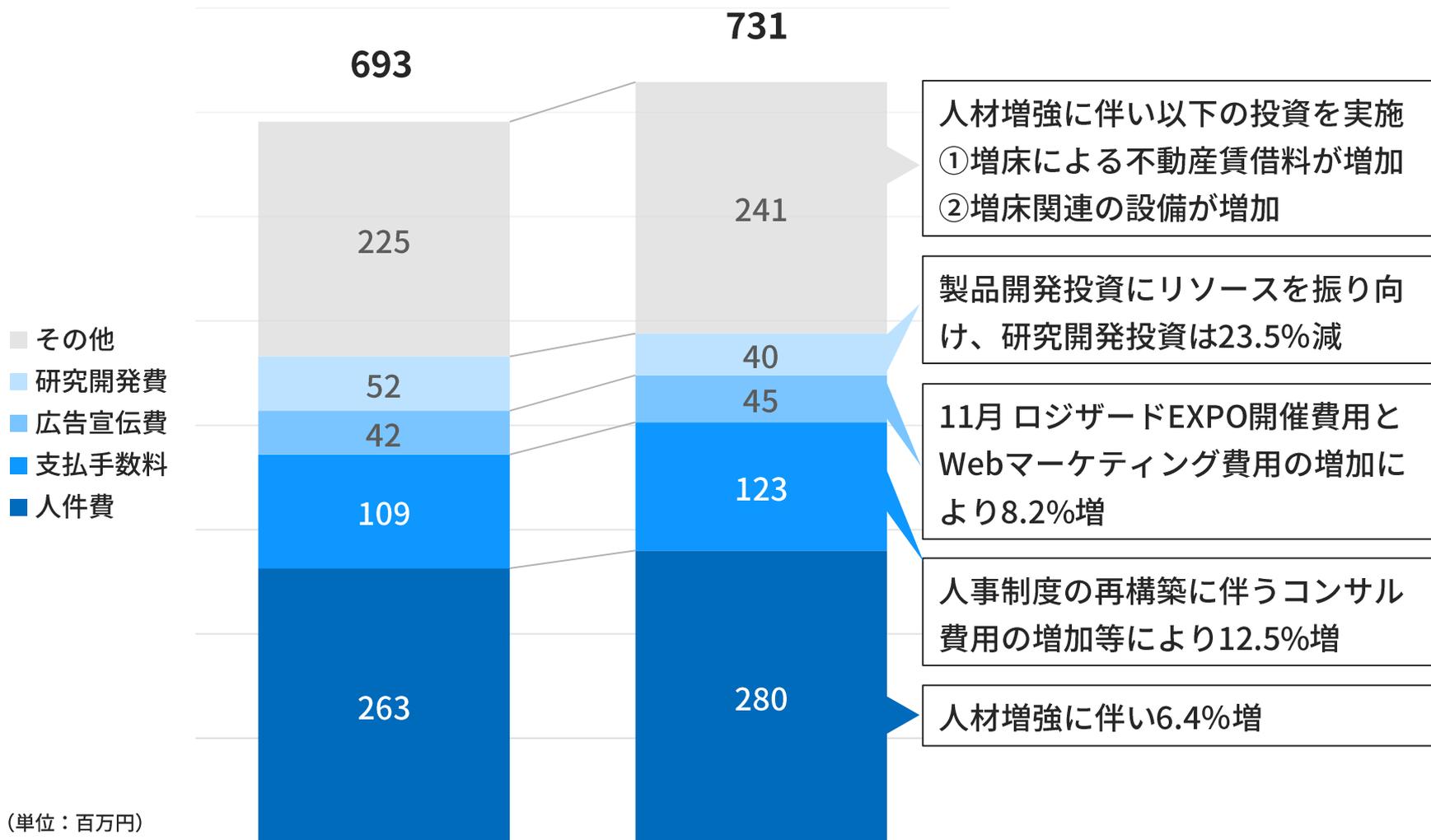
(単位：百万円)

	23.6期通期	24.6期通期	増減
製品開発投資 (B/S)	63	174	110
研究開発 (販管費)	52	40	-12
合計	116	214	98

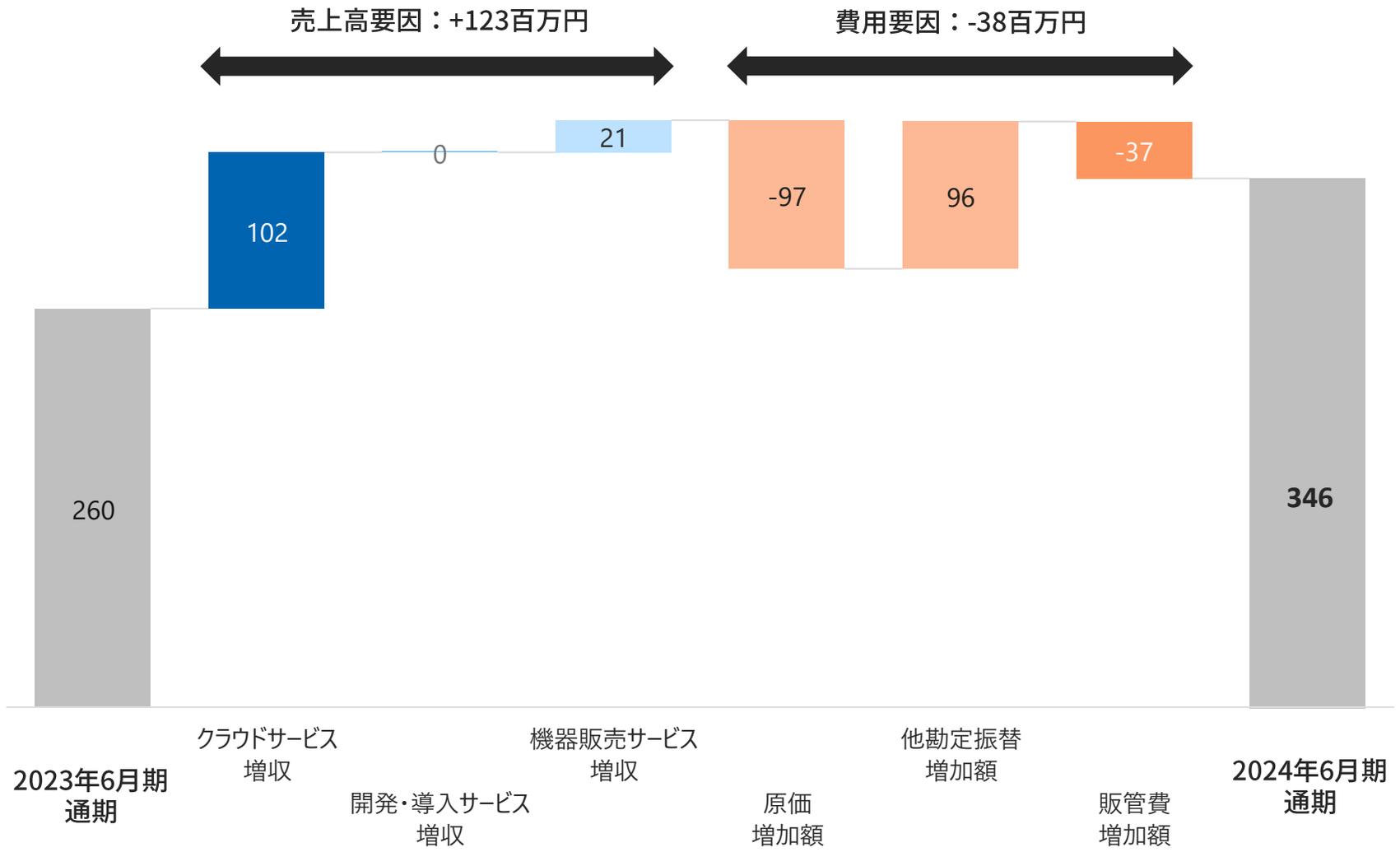
主な販売管理費増減の状況

23.6期通期

24.6期通期



営業利益 前期比増減要因



(単位：百万円)

※23.6期Q3から個別決算に移行したため、前期個別決算と比較

製品施策の実施状況

24.6期の取り組み

01

BtoBに広がる
WMSニーズ

- ▶ 株式会社ベッドアンドマットレス様の導入事例
「ロジガードZERO」の活用で
出荷上限が500%以上アップ



- ▶ 株式会社ムービング様の導入事例
「ロジガードZERO」の活用で
在庫差異率が5年以上0%



02

労働力不足を補う
自動化トレンド

- ▶ AI物流ロボット連携



- ▶ RFID※1オプション機能化



- ▶ 他社製品アプリとの
自動連携で省力化



Quick Loda



03

進む店舗のスマート化と
オンラインとの融合
(OMO※2対応)



- ▶ ネット注文の店舗受取・店
舗出荷機能を追加



- ▶ 高機能クラウドPOSレジ
「スマレジ」との自動連携

BtoBに広がるWMSニーズ

機能追加や製品連携を強化し、他社との差別化を実施

以下、機能の一例を記載

BtoBに特化した基幹システムとの連携



中堅・中小企業向けの販売管理
仕入・在庫管理システム



中小企業向けのクラウドERP



アパレル向け販売・在庫管理システム



アパレルに特化した販売管理システム

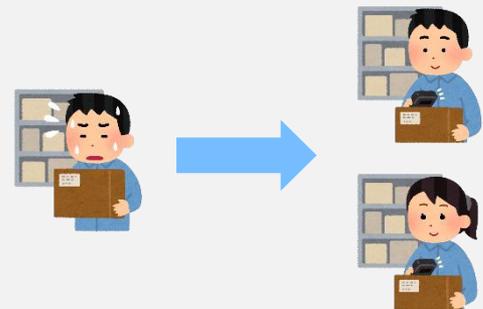


BtoBの受発注業務をEC化する
クラウドサービス

フロア別ピッキング機能

BtoB物流は倉庫の規模が大きく、出荷数が多いのが特徴。

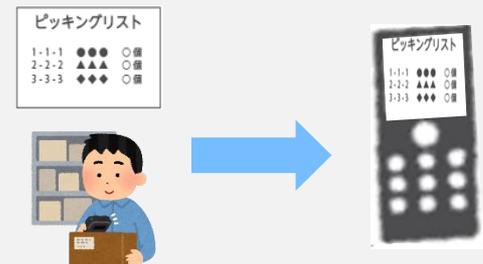
1伝票に対して作業員1人で実施していたピッキング・検品作業を
倉庫のフロア単位等、任意に分割することで、複数人での作業分担
を可能にし、作業効率がアップ



ハンディピッキング検品機能

ピッキングをしながら出荷対象の商品の正誤チェックをすることが
できる為、誤ピッキングを防止。

ピッキングリストの出力が要らず、ペーパーレス化が可能。



販売プロモーション活動



様々な物流展へ出展

人手不足や消費者の購買行動の変化など、流通・小売業界が抱える課題を解決するソリューションをブースにて紹介。

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



卸・小売業様や物流会社様向けにセミナーを開催

<https://www.logizard.co.jp/news/2024/03/zero-safie.html>

<https://www.logizard.co.jp/news/2024/07/seminar-2024butsuryuDX.html>



海外大学との共同企画や地域イベントへの参加

<https://www.logizard.co.jp/news/2024/03/thai-nichi2024-03.html>

<https://www.logizard.co.jp/news/2024/06/startupweekend-akita.html>



今後の方針

積極的にセミナー開催やWeb広告による認知度向上を進めていきます。
株主様・投資家様もご参加可能ですので是非ご参加ください！

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



受注納品と製品開発が同時に可能な体制への移行

23.6期より先行投資的に人員増加を図ってきた事により、納品体制と製品開発体制を明確に分離し、それぞれの機能をより強力に推進していく体制とした。

ソリューション部

受注支援
受注開発
導入支援
カスタマーサポート

新規顧客の獲得、および既存顧客の利用拡大を実現させる。顧客からのニーズを製品サービス部へフィードバックし、機能向上を図っていく。

ハイタッチなサポートで引き続き低い解約率を維持

製品サービス部

製品開発
品質保証
研究開発
インフラ・社内DX

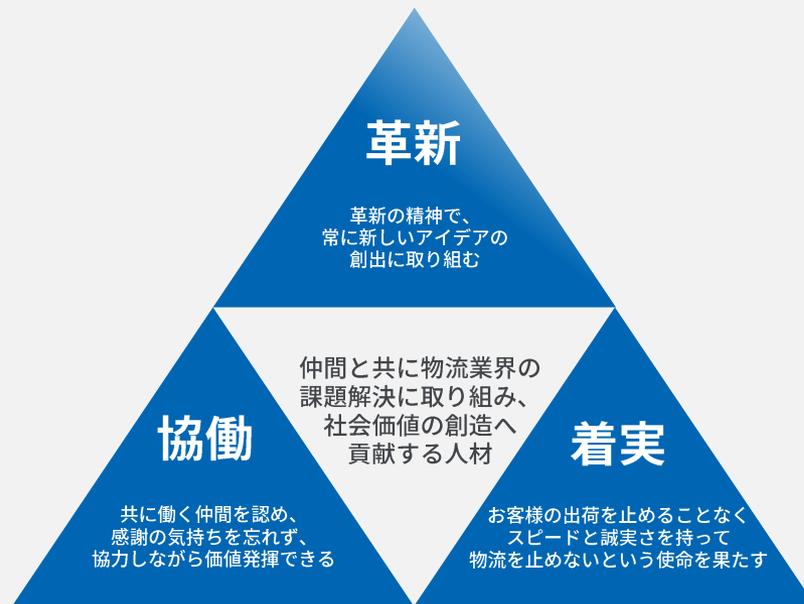
市場テーマに沿った製品開発を迅速に行い、ロジガードのブランド力を高める。新しい技術への対応を行っていく。

社内DX：各経営データの基幹システムへの統合とセキュリティ強化

社員が安心して業務できる制度づくり：新人事制度の構築

社是・社訓を軸に、人材ビジョンを設定し、「仲間と共に物流業界の課題解決に取り組み、社会価値創造へ貢献する人材」を評価し報いる制度とした

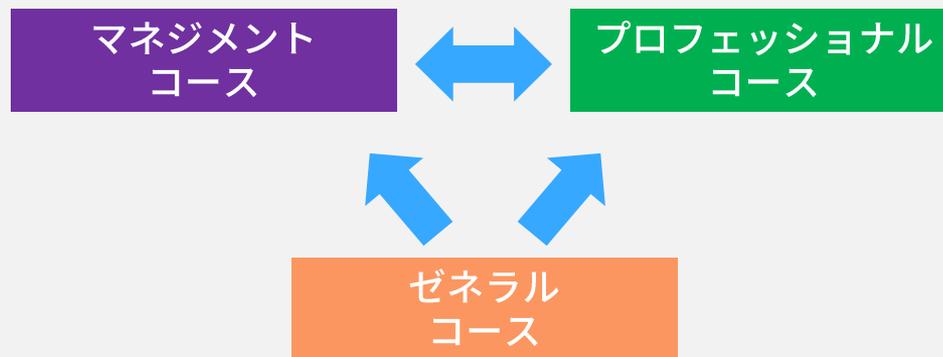
等級制度を整理し、等級毎に「人材ビジョン」に連動した役割を定義。役割の実践により当社の事業・ミッションを遂行していく



↓
各自の能力や強みに応じたキャリア形成が図れるように等級制度を再構築

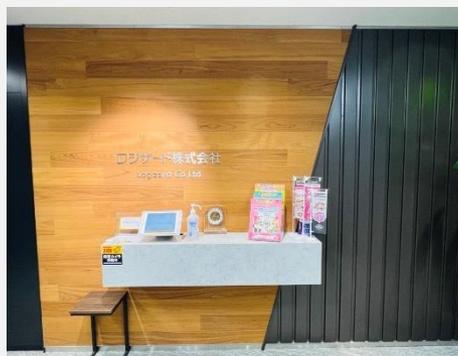
キャリアパスを充実させ、自身の能力・強みを活かしたキャリアプランを実現できる仕組み

多面的な経験の機会提供、適材適所を図るため、「キャリア申告制度」を導入



本社オフィスの拡張

社内の対面コミュニケーションを重視し、本社オフィスを拡張。
新入社員の早期戦略化を図る。

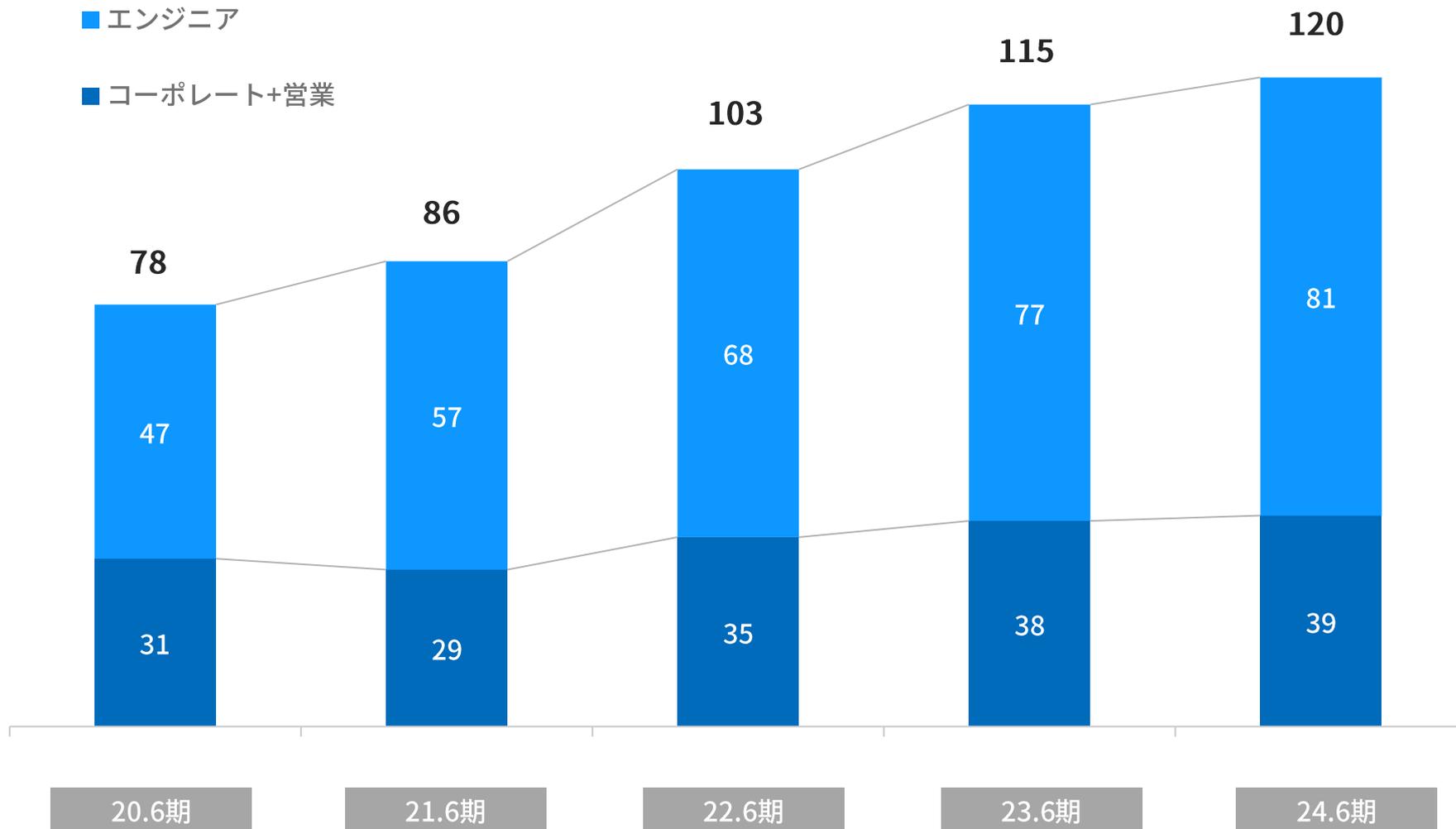


人員計画の進捗

(単位：人)

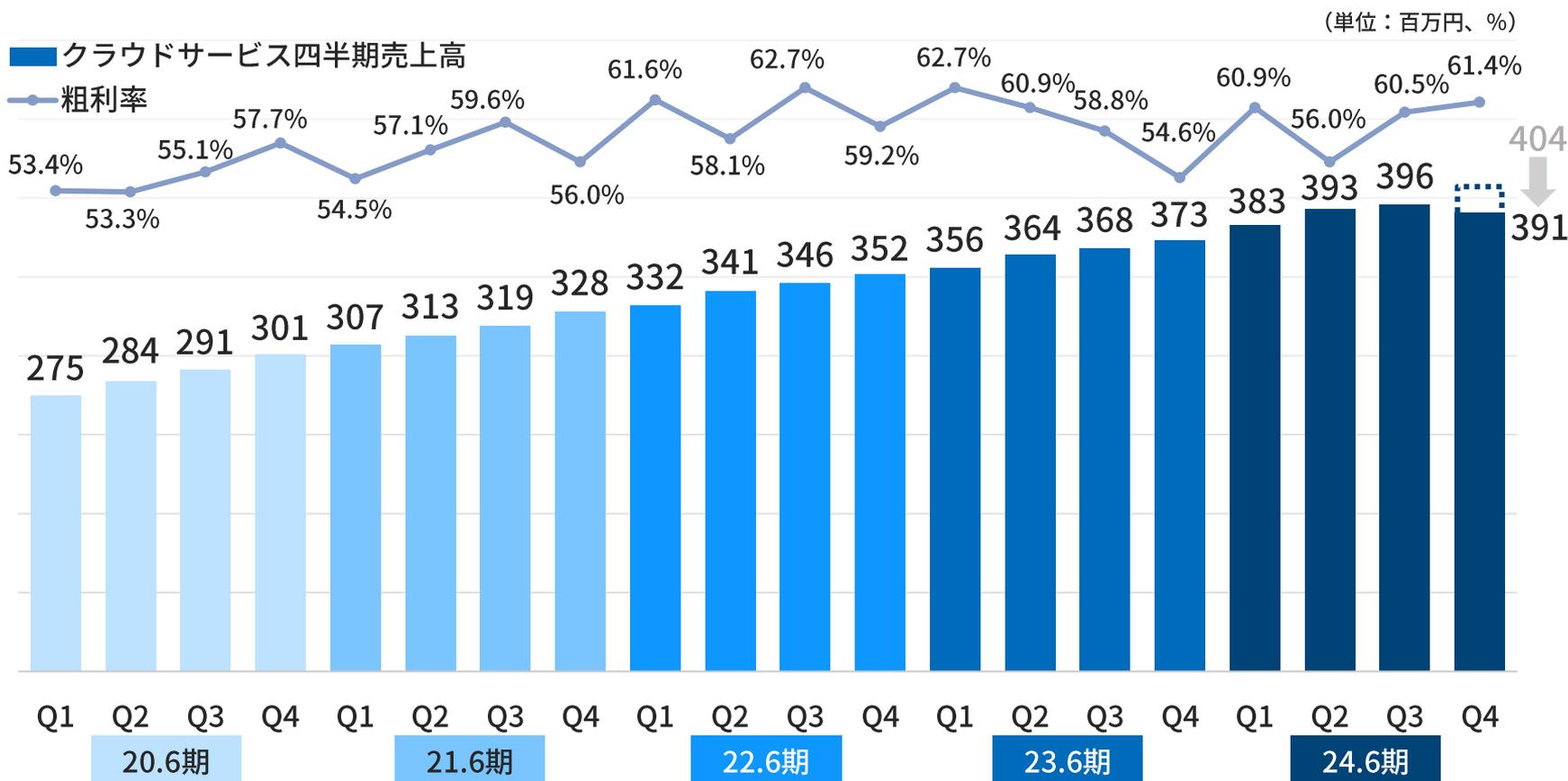
■ エンジニア

■ コーポレート+営業



クラウドサービス売上高推移

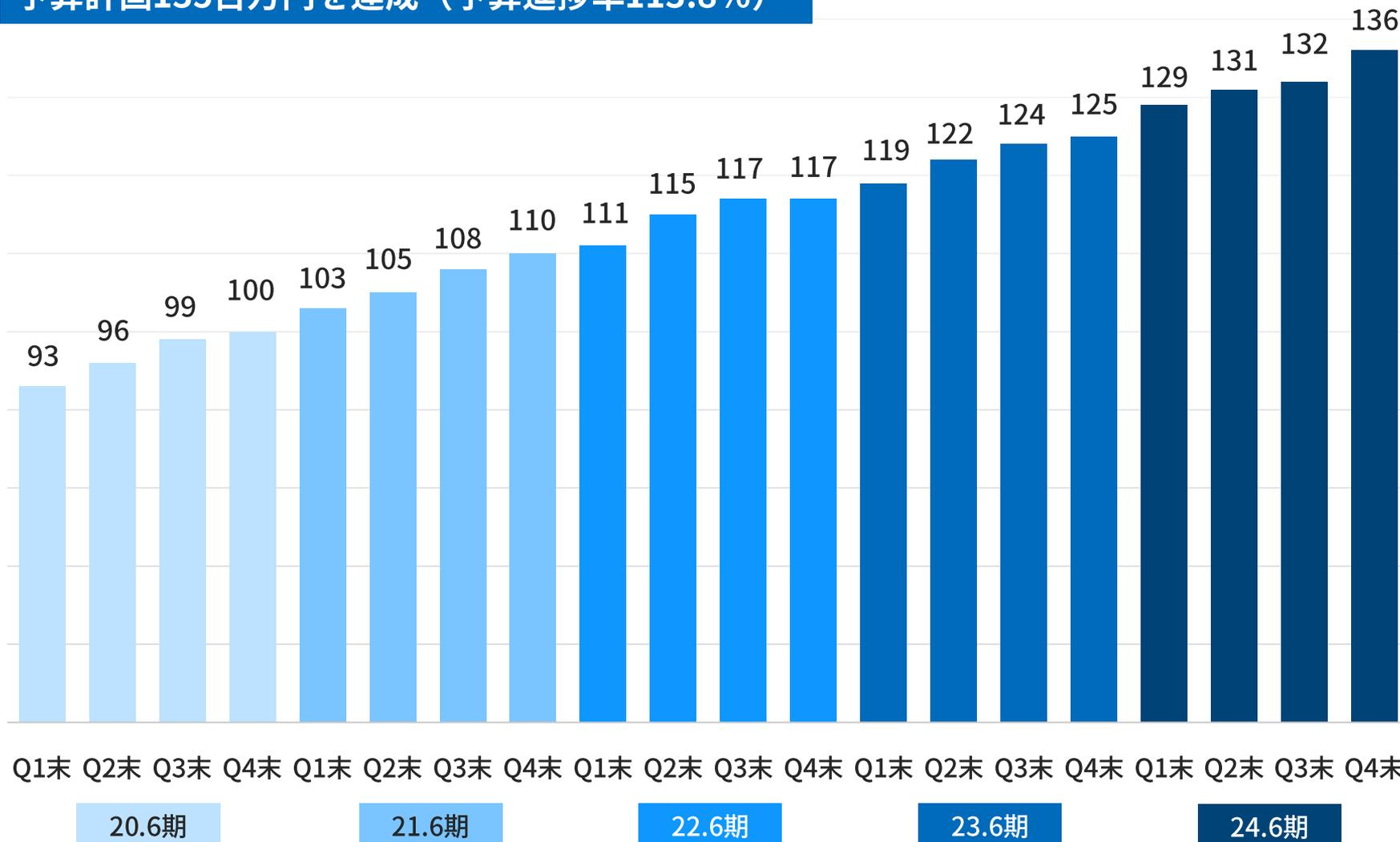
人材コスト増を吸収して粗利率は前年同期比6.8パーセンテージポイント上昇。
 ただ、2024年4月に一部ユーザーに、障害発生による補償が13百万円発生し、一時的な減少となった。



MRR※の推移

(単位：百万円)

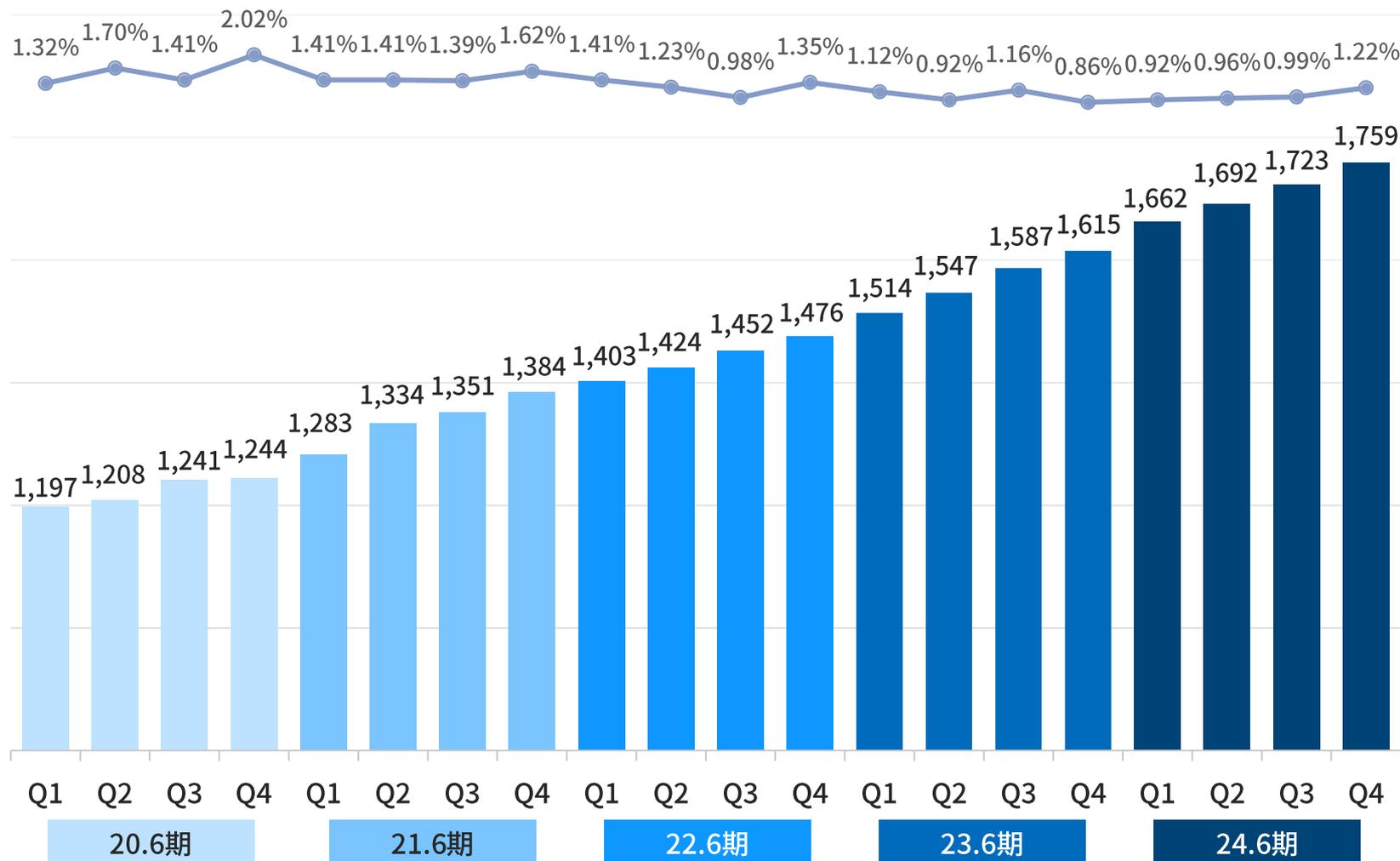
予算計画135百万円を達成（予算進捗率113.8%）



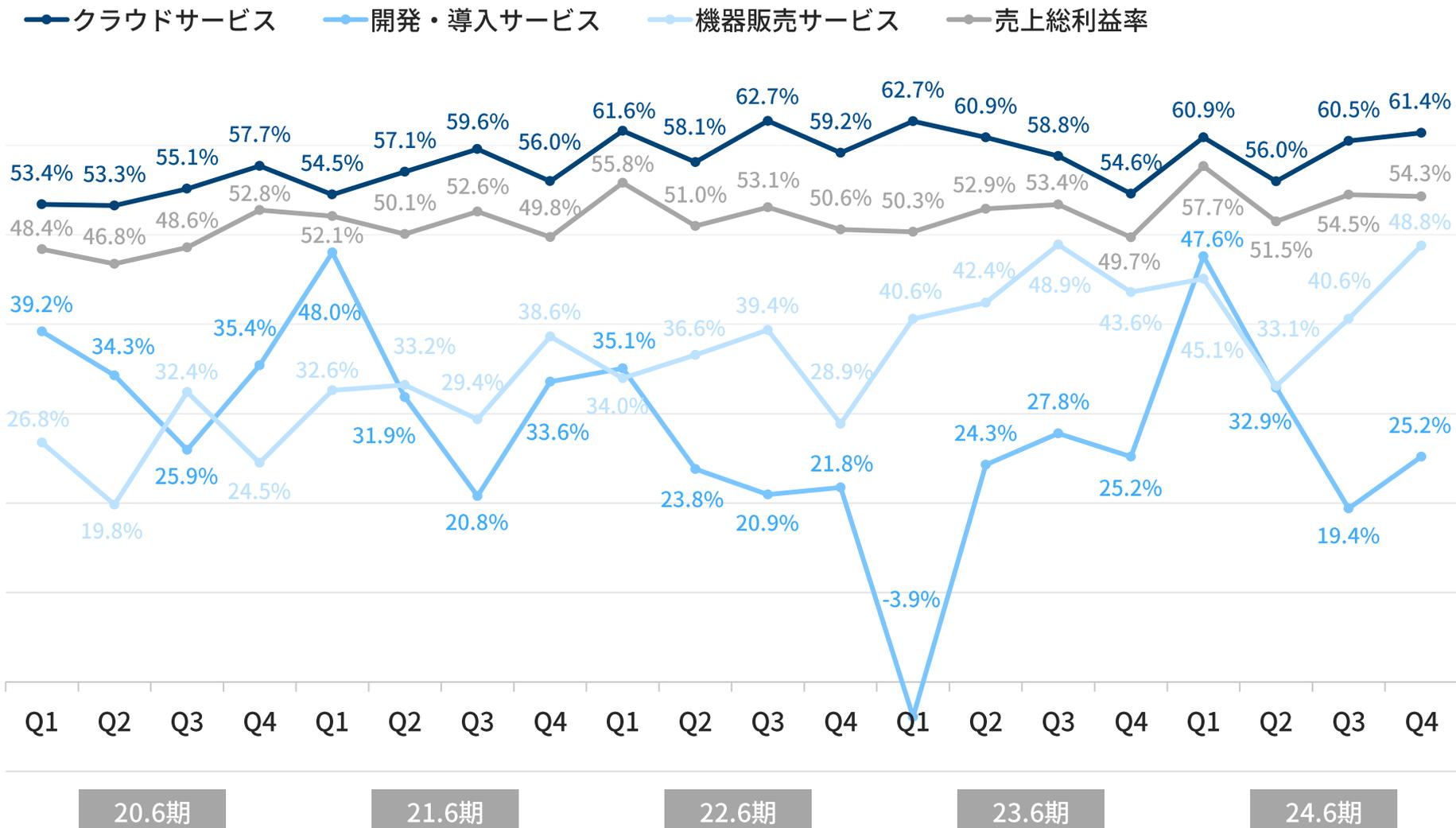
アカウント^{※1}数とチャーンレート^{※2}の推移

中規模以上の荷主を中心に増加

(単位：件)



サービス別粗利率の推移

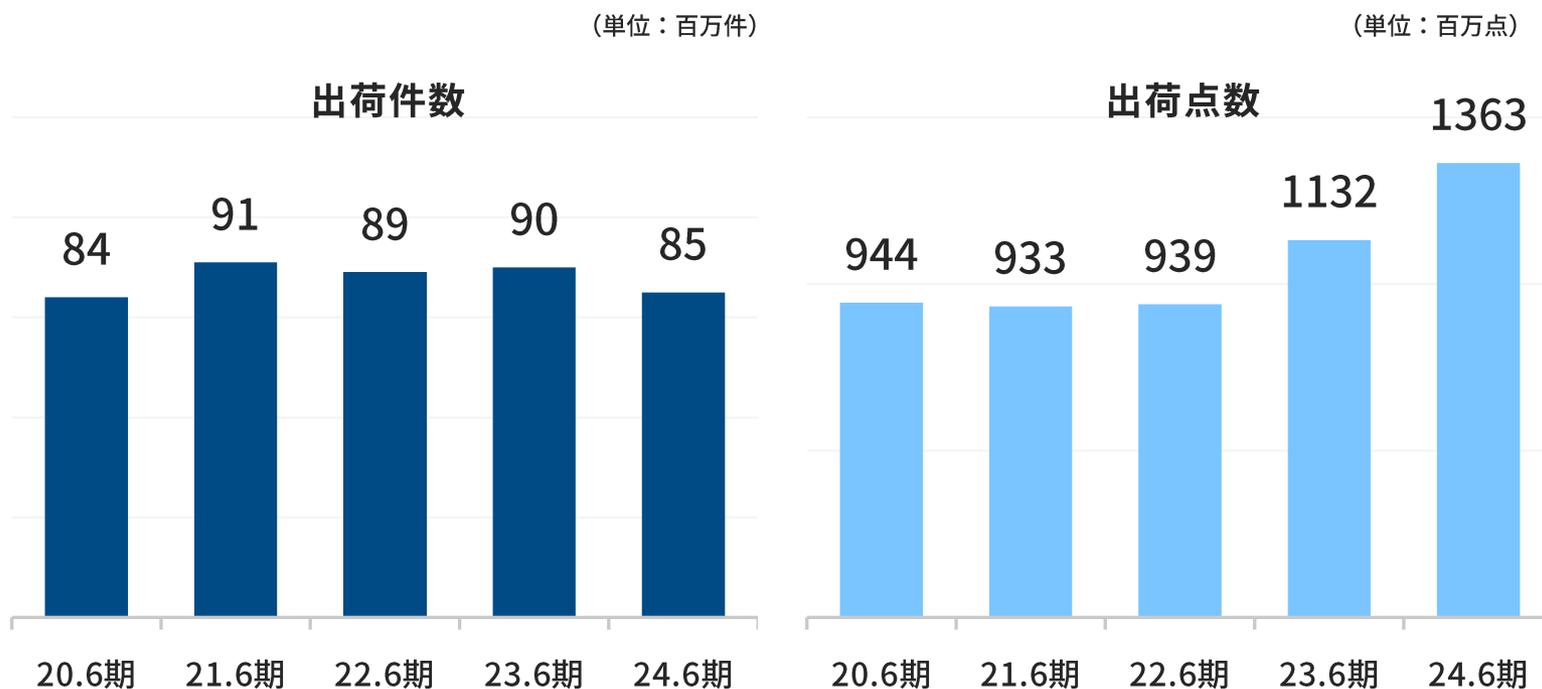


弊社システムからの出荷件数と出荷点数

出荷件数は前年比5.3%の減少。

一方で、出荷商品点数ベースでは前年比20.4%の増加。

1出荷あたりの商品点数の顕著な増加トレンドは継続している。



03

24年6月期 通期 決算概要

- 損益の状況
- 通期予算に対する進捗率
- 貸借対照表の状況

損益の状況

(単位：百万円、%)

※23.6期Q3から個別決算に移行したため、前期個別決算と比較

勘定科目	23.6期通期		24.6期通期		増減	
	金額 (A)	構成比	金額 (B)	構成比	増減額 (B-A)	増減率 [※]
売上高	1,853	100.0%	1,977	100.0%	123	6.7%
クラウドサービス	1,462	78.9%	1,564	79.1%	102	7.0%
開発・導入サービス	317	17.1%	317	16.0%	0	0.1%
機器販売サービス	74	4.0%	96	4.9%	21	28.7%
売上原価	899	48.5%	899	45.5%	0	0.1%
売上総利益	954	51.5%	1,077	54.5%	122	12.9%
販売費及び一般管理費	693	37.4%	731	37.0%	37	5.4%
営業利益	260	14.1%	346	17.5%	85	32.8%
経常利益	260	14.1%	346	17.5%	85	32.9%
当期純利益	184	10.0%	252	12.8%	67	36.7%

※売上高、売上原価、販売費及び一般管理費の詳細はP6～P8を参照ください。

$$\text{※増減率 (\%)} = \frac{\text{増減額 (B-A)}}{\text{23.6期通期 金額 (A)}} \times 100$$

通期予算に対する進捗率

(単位：百万円、%)

勘定科目	24.6期通期実績		期初通期予算		予算進捗率 [※]
	金額 (A)	構成比	金額 (B)	構成比	
売上高	1,977	100.0%	2,024	100.0%	97.7%
クラウドサービス	1,564	79.1%	1,564	77.3%	100.0%
開発・導入サービス	317	16.0%	401	19.8%	79.1%
機器販売サービス	96	4.9%	58	2.9%	163.5%
売上原価	899	45.5%	954	47.2%	94.3%
売上総利益	1,077	54.5%	1,069	52.8%	100.7%
販売費及び一般管理費	731	37.0%	738	36.5%	99.0%
営業利益	346	17.5%	331	16.4%	104.6%
経常利益	346	17.5%	331	16.4%	104.6%
当期純利益	252	12.8%	226	11.2%	111.4%

$$\text{※予算進捗率 (\%)} = \frac{\text{24.6期通期 実績 金額 (A)}}{\text{期初通期予算 金額 (B)}} \times 100$$

貸借対照表の状況

(単位：百万円)

※23.6期Q3から個別決算に移行したため、前期個別決算と比較

勘定科目	23.6期末	24.6期末	増減額
流動資産	1,720	1,860	139
固定資産	244	397	152
有形固定資産	29	65	36
無形固定資産	157	254	97
投資その他資産	57	76	18
資産合計	1,965	2,256	291

流動資産増加要因

売上高の増加により売掛金、現金及び預金が増加

固定資産増加要因

増床に伴い有形固定資産が増加
製品開発に伴い無形固定資産（ソフトウェア）が増加

勘定科目	23.6期末	24.6期末	増減額
流動負債	271	331	60
固定負債	0	0	0
負債合計	271	331	60
純資産	1,693	1,924	230
株主資本	1,693	1,924	230
その他の包括利益 累計額	0	0	0
負債純資産合計	1,965	2,256	291

流動負債増加要因

前期の確定法人税に基づく中間納付が少なかったため、未払法人税等が増加

純資産増加要因

当期純利益の計上による利益剰余金の増加

04 お知らせ

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[こちら](#) ▶



IRサイト：<https://www.logizard.co.jp/ir/>

弊社IRのご紹介

四半期ごとに
オンライン説明会を開催しています。



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YouTube
チャンネル



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。



弊社IRに関する
お問い合わせフォーム



オンラインへの参加申し込みは、IRに関するお問い合わせフォームに
説明会参加希望の旨をご記入ください。

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。

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



弊社HP