



2022年8月19日

各 位

株式会社イー・ロジット
東証スタンダード 証券コード：9327

2023年3月期 第1四半期 決算説明動画・書き起こし公開のご案内

当社は、投資家の皆さまに対するIR活動の一環として、決算説明動画と書き起こしを公開いたしましたので、お知らせいたします。

機関投資家・アナリスト及び報道関係者の方々をはじめ、広く皆さまにご高覧いただきたく存じます。

- 2023年3月期 第1四半期決算説明動画

<https://youtu.be/15Nx9qSPboM>

- 2023年3月期 第1四半期決算説明動画書き起こし

<https://bit.ly/3Qz7E2v>

決算短信・説明資料等は下記のページよりご確認ください。

<https://www.e-logit.com/ir/library/>

【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

※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。

以上

2023年3月期
第1四半期
決算説明資料

—2022年8月19日—

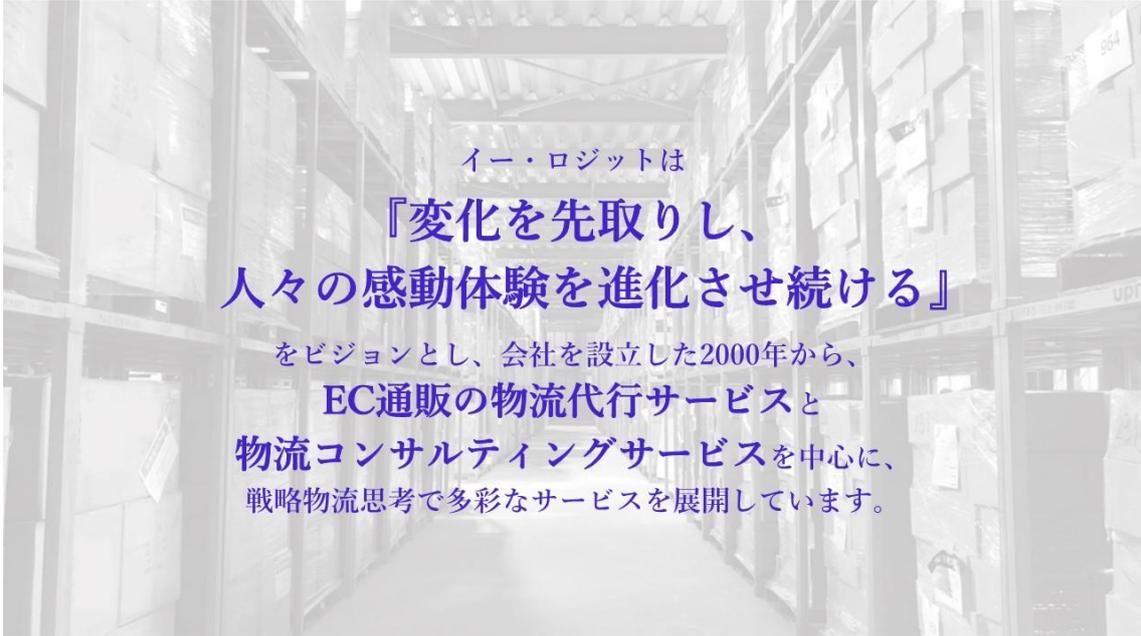


株式会社イー・ロジット
(証券コード：9327)

皆さま、こんにちは。

株式会社イー・ロジット 代表取締役社長の角井亮一と申します。

今回は、2023年3月期第1四半期の決算発表をさせていただきます。



当社のビジョンは、『変化を先取りし、人々の感動体験を進化させ続ける』となっております。消費者の行動の変化を先取りし、Eコマースの商品を買う方、小売りの商品を買う方の感動体験を進化させ続けることを考えて日々活動しております。

当社の設立は2000年になりますが、EC通販の物流代行サービスを行うということで設立いたしました。同時に、物流コンサルティングサービスを行い、戦略的思考で多彩なサービスを展開しています。

- 前年同期比13.8%増収、各段階利益は営業利益・経常利益・四半期純利益とも増益
- 新規顧客の獲得と稼働が概ね計画通り推移
- Vプランの取り組みにより利益体質へ改善

今回説明させていただく内容は、大きく2つございます。一つ目は、2023年3月期第1四半期決算概要でございます。二つ目は、今期・来期以降の計画と施策になります。

まず、第1四半期の決算概要をお話させていただきます。サマリーといたしましては、大きく3点ございます。

売上は前年同期比で13.8%増収となりました。各段階利益は、営業利益・経常利益・四半期純利益ともに増益となりました。

次に、新規顧客の獲得と稼働については概ね計画通りに推移いたしました。

最後に、Vプランの取り組みにより利益体質への改善が進んでおります。

売上高	32.06億円 前年同期比 +13.8%	営業利益	9百万円 前年同期は△41百万円
経常利益	14百万円 前年同期は△39百万円	四半期純利益	8百万円 前年同期は△27百万円

1Qの振り返り

- 売上高は、新規顧客の獲得と稼働が概ね計画通り推移したことなどから、前期1Qに比べ3.8億円増収。
- 利益面は、増収効果に加え、Vプランの取り組みによる粗利率の向上、新規顧客の稼働準備に伴う費用の増加抑制に努めたことなどから、営業利益・経常利益・四半期純利益とも増益。

では、実際の数字について申しますと、売上高は前年同期比で13.8%増の32億円となりました。営業利益は900万円、経常利益は1,400万円、四半期純利益は800万円となりました。利益に関しましては、増収効果に加えまして、Vプランの取り組みによる粗利率の向上、新規顧客の稼働準備に伴う費用の増加抑制に努めました結果、利益が向上いたしました。経常利益に関しましては、前年同期はマイナスの3,900万円となりまして、前期と比べますと大きく増益となっております。条件は、昨年も今年も同様に多くの新卒採用をしております。一つだけ異なるのは、昨年6月に埼玉草加FCを開設しております。そういったことを勘案いたしましても、昨年よりも利益を獲得する力がついているということが言えると思います。

損益計算書

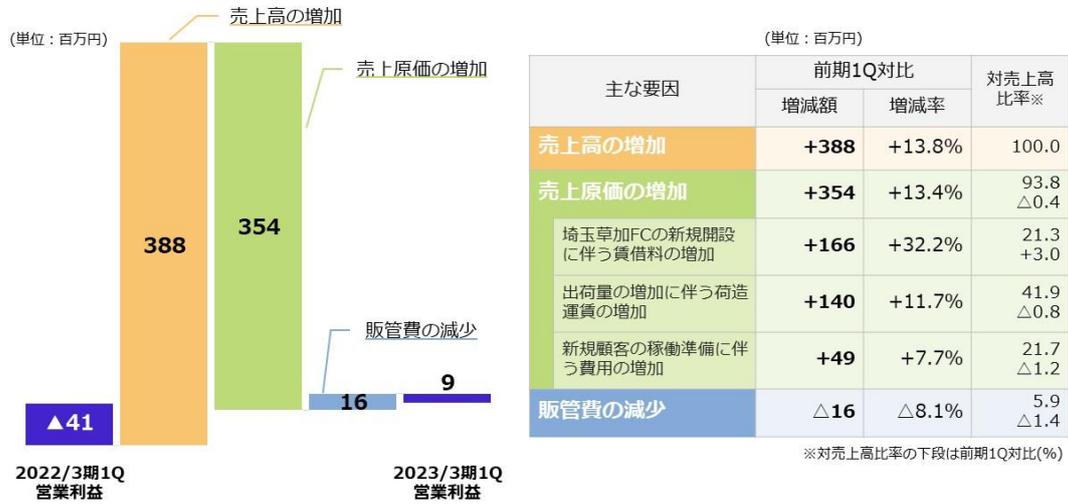
前期1Q対比で3.8億円の増収

各段階利益は、営業利益・経常利益・四半期純利益とも増益で着地

(単位：百万円)	2022年3月期 1Q実績	2023年3月期 1Q実績	前期1Q対比	
			増減額	増減率
売上高	2,817	3,206	+388	+13.8%
売上原価	2,653	3,008	+354	+13.4%
売上総利益	163	198	+34	+21.0%
販売管理費	205	189	△16	△8.1%
営業利益	△41	9	+51	—
経常利益	△39	14	+54	—
四半期純利益	△27	8	+36	—

前年同期比の比較がこちらです。先ほどお話したように、利益がマイナスからプラスになり、売上も2桁成長となりました。

営業利益の増減分析



それぞれの内容に関しましても、着実に効果が出ていることが見て取れると思います。賃借料の増加、荷造運賃の増加、新規顧客の稼働準備に伴う費用の増加の3点についてご覧いただきますと、賃借料については埼玉草加FCが追加になりましたのでプラスになっていますが、それ以外のものに関しましては、昨年対比で、対売上高比率がマイナスになっているという状況になります。さらに販管費も減少しております。

貸借対照表

財務基盤は引き続き健全な状態を維持

(単位：百万円)	2022年3月期 実績	2023年3月期 1Q実績	前期末対比 増減額	主な増減要因
資産合計	5,239	5,182	△56	
流動資産	3,519	3,494	△24	売掛金の増加 現金及び預金の減少
固定資産	1,720	1,687	△32	貸倒懸念債権等の減少
負債合計	3,472	3,397	△74	
流動負債	2,762	2,723	△38	賞与引当金の増加 未払金の減少
固定負債	709	673	△36	長期借入金等の減少
純資産合計	1,767	1,784	+17	利益剰余金等の増加
負債・純資産合計	5,239	5,182	△56	
有利子負債比率	41.1%	38.7%	△2.4pt	
自己資本比率	33.7%	34.4%	+0.7pt	

貸借対照表ですが、こちらにございますように、財務基盤は引き続き健全な状態を維持しております。

以上、今期第1四半期の報告になります。

今期計画（2023年3月期 通期業績計画）

通期予想は据え置きとし、引き続きEC通販物流事業の売上をさらに伸ばしていくとともに、利益率向上のための取り組みを強化し、通期経常利益 1 億円超を目指します。

(単位：百万円)	2022年3月期 実績	2023年3月期 計画	前期対比	
			増減額	増減率
売上高	12,208	13,342	+1,133	+9.3%
売上総利益	571	892	+321	+56.2%
営業利益	△195	101	+296	—
経常利益	△190	102	+292	—
当期純利益	△342	71	+413	—
1株当たり当期純利益	△98.80	20.41	—	—

次に、今期および来期以降の計画と施策についてお話をさせていただきたいと思えます。

まずは、こちらが今期の計画となります。今期の通期予想は据え置きといたします。まだ第1四半期が終わったばかりですのでそのようにさせていただきます。

引き続き EC 通販物流事業の売上を伸ばしていき、さらに利益率向上のための取り組みを強化し、通期で経常利益 1 億円以上を目指してまいります。



続いて、今期の主要施策となります。大きく3つございます。

まず一つ目が、営業力の強化でございます。マーケティング専門部署を新設し、お客様（通販事業者様）のマーケティングを支援する体制を構築いたします。イー・ロジットとしての新規顧客獲得はもちろん、イー・ロジットのお客様となった企業様のマーケティング力を強化することによって、お客様自身の売上が伸びていくという体制を作ってまいりたいと思います。

二つ目は、FC運営の強化を図ってまいりたいと思います。イー・ロジットはFCを沢山持っておりますが、それぞれのFCが持つ特徴を活かすことを行ってまいります。次に、リーダーの経営力も上げていきます。FCごとに沢山のリーダーがおりますが、1人1人の計数管理を含めた経営力を上げていくことでFC運営の強化を図ってまいります。

最後の三つ目ですが、Vプランの継続でございます。高付加価値のサービスを提供する、生産性を向上させる、賃借率を向上させる、この3つについて強化してまいります。

Vプランに関しましては、昨年11月に発表させていただきました。この目的はイー・ロジットの収益率（利益率）を上げていくということになります。そのために高付加価値サービスを提供し、生産性を上げ、賃借率を上げるということを行ってまいりました。

実際、この施策に関しましては着実に成果を上げておまして、大きな数字となって表れております。



次に来期以降の主要施策と成長戦略でございます。こちらも3つの施策になります。

一つ目はバリューチェーン展開ということで、これまでイー・ロジットはフルフィルメントサービスを中心に行ってまいりましたが、さらにWEBマーケティングやリピートを促すようなプロモーションなどを行っていきたくて考えております。先ほどお話ししました、今期の主要施策に入っております、マーケティング部署の開設というのは、こちらの施策の一環となっております。

二つ目は、対象顧客やエリアを拡大していきます。イー・ロジットのお客様はネット通販専業のお客様が多くいらっしゃいますが、いわゆるメーカー企業のお客様も続々と増えております。いわゆるD2Cという形で、一般的な小売店では購入できないようなものを、ネット通販にてオリジナリティーがあるものを販売していくという物流を支援していくことも行っております。また、Eコマースの成長が著しいASEAN地域を中心にイー・ロジットの投資先に対して経営支援を行い、彼らの売り上げを高めていくことを行っています。さらに、イー・ロジットのお客様（EC通販事業者様）が海外進出する際に困らないような体制作りを行っております。

三つ目は、FCの開設と進化でございます。FCごとの特徴を活かして、高効率の運営を実現してまいります。特徴によっては自動化を推進し、保管効率を向上させるFCも作ってまいりたいと考えております。

この3つの施策によって、お客様（EC通販事業者様）の売上を伸ばしていき、イー・ロジット自身も増収増益を目指していきたくて考えております。

以上をもちまして、今期および来期以降の施策についてお話をさせていただきました。

コストコでEC事業の急成長を牽引した谷辻昌也氏が常務執行役員COOに就任しました



谷辻 昌也 氏

【コメント】

2年以上に渡るコロナ禍の影響で、日本市場におけるBtoC物販系分野のEC化比率は、コロナ禍以前と比較し増加傾向にありますが、経産省の調査によると2020年で全体としてまだ8%強に留まっています。実際には、多くのメーカー様や小売事業者様がオンラインでの売上比率の向上を目指しておりますが、リアル店舗での販売をメインの商流としていた事業者様にとって、ECウェブサイト、フルフィルメント、カスタマーサポートという必要な機能の全てを自前で構築するのは容易ではありません。私は、実際に事業者側において自社単独でのEC事業の立ち上げを通じて、その悩みや生みの苦しみを経験しました。

私は事業者側での自らの経験を活かして、EC事業のフルフィルメントアウトソーシングに強みを持つイー・ロジットのビジネスモデルに磨きをかけることにより、顧客企業様のEC事業の構築と運営における負担を軽減し、顧客企業様の成功・発展に貢献していきたいと考えております。ぜひ、これからのイー・ロジットの更なる成長にご期待ください。

最近ですが、当社に新しい経営陣が入りましたので、説明させていただきます。

谷辻 昌也（たにつじ まさや）と申します。谷辻自身はコストコ（会員制倉庫型店）にてEコマースの立ち上げおよびその成長を支えたメンバーでございます。彼が率いたEコマース事業は大きく売上を伸ばしました。こちらに彼のコメントがありますが、実際に事業者側で自社での物流現場の立ち上げ等も行っておりまして、かなり苦労したということを知っております。そういった方々のためにも、彼の知見およびスキル、経験を当社イー・ロジットのサービスに加え、より多くのEコマースのお客様やリアル小売りのお客様、メーカーのお客様といった様々な企業様がEコマースの物流を行う際に、イー・ロジットがフルフィルメントおよびマーケティングで支援できる体制を作ってまいりたいと思います。

イー・ロジットはEコマースの物流を中心に行ってまいりましたが、昨年よりお話ししているとおり、オムニチャネルをお手伝いする会社でもありたいと考えております。その体制を着実に作っていくことがイー・ロジットのミッションであります。そして、活動を通してより多くのお客様（エンドユーザー様）が商品を買った際に「ここで買って良かったね」と思ってもらえるようなサービスを提供したいと考えております。

以上をもちまして、2023年3月期第1四半期の決算発表を終わりにしたいと思います。

皆さま、ご清聴ありがとうございました。

【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。