



2022年11月15日

各 位

株式会社イー・ロジット

東証スタンダード市場 証券コード：9327

**2023年3月期 第2四半期
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2四半期決算説明動画

<https://youtu.be/9NZt3J3CoRQ>

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 経営管理部 広報IR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2四半期 決算説明資料

—2022年11月14日—



こんにちは。株式会社イー・ロジット 代表取締役社長 角井亮一と申します。

本日もよろしくお願いいたします。

最近の E コマースですが、先日 Amazon さんが第 3 四半期の決算発表をしましたが、ウォールストリートの期待を外してしまったことがございました。それを見て感じることは、コロナ中、コロナ後の E コマースというものが、すごく不透明で、誰も読めない状態に入っている、ということでございます。

当社は、今回、良い決算を出しますが、この先どういうことが起こるのかわからない、と思いつつ経営をしていきたいと考えております。

では、これから、決算発表についての話をさせていただきたいと思います。

1. 2023年3月期 第2四半期 決算概要
2. 2023年3月期 業績予想
3. 来期以降の計画と施策
4. APPENDIX (参考資料)

第2四半期の決算発表でございます。

話の流れといたしまして、まず、第2四半期の決算概要の発表をさせていただきます。次に、今期2023年3月期の業績予想の話させていただきます。

次に、来期以降の計画と施策をお話しさせていただいて、本日の動画を終わりにしたいと思います。

1. 2023年3月期 第2四半期 決算概要

まず一つ目の、第2四半期の決算概要になります。

- 前年同期比で増収増益
- 新規顧客の獲得と稼働が順調に推移
- Vプランの取り組みにより利益体質へ改善

ダイジェストで申しますと、前年同期比で【増収増益】となりました。これが一つ目です。二つ目として、【新規顧客の獲得と稼働が順調】に推移している、というところがございます。

三つ目ですが、Vプランの取り組みによって、【利益体質への改善】が進んでいるということになります。

売上高	65.38 億円 前年同期比 +14.2%	営業利益	0.2 百万円 前年同期比 +100百万円
経常利益	6 百万円 前年同期比 +101百万円	四半期純利益	0.3 百万円 前年同期比 +168百万円

2Q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、前年同期比で814百万円(14.2%)増収
- 利益面は、増収効果に加え、Vプランの取り組みにより粗利率が1.2ポイント改善
- 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により、営業利益・経常利益・四半期純利益ともに増加

こちらが数字になります。

売上高が 65 億円と、前年同期比で 14% 増となっております。

営業利益は、前年同期比で 1 億円のプラスとなりまして、20 万円の着地となっております。

経常利益は、前年同期比で 1 億 100 万円プラスとなりまして、600 万円となりました。

四半期純利益は、前年同期比で 1 億 6800 万円プラスとなりまして、30 万円となっております。

ということで、当社の売上は、昨対で順調に伸びております。また、利益は V プランの進捗により、およそ 1 億円のプラスになってきております。

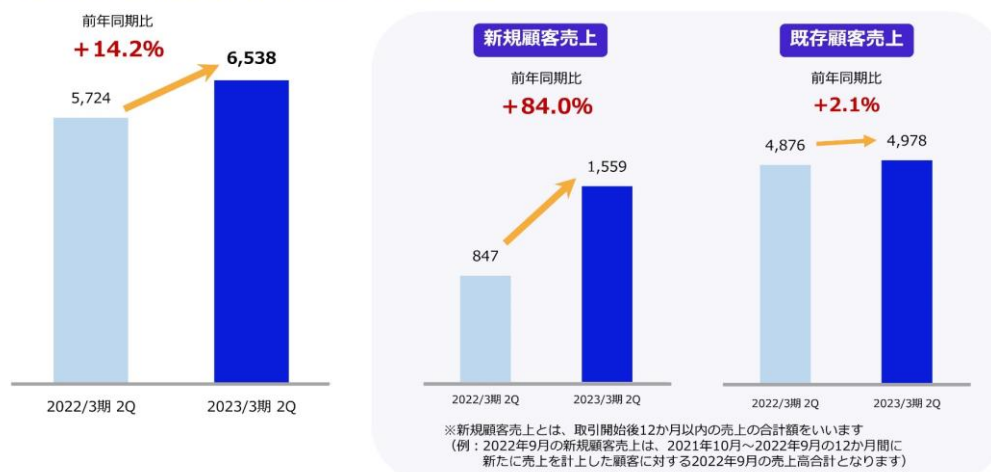
そのほかに関しましては、新規顧客の獲得が順調に進んでおりまして、プラスになっております。

新規顧客の獲得に関しましては、これから月次で発表したいと考えております。昨年に対して何パーセント新規顧客の獲得稼働が増えたかの数字を、毎月発表する予定となっております。

なお、今回に関しましては、この動画発表の日と同日に、4 月から 9 月まで、毎月どのように新規獲得が順調に進んだかがわかる表を発表しますので、ぜひご覧ください。

新規顧客の獲得および稼働が順調に推移

(単位：百万円)



© e-LogiT co.,ltd.

4

続きまして、売上の増加要因になります。

既存のお客さまも伸びておりますが、新規のお客さまがかなり伸びております。前年同期比で84%増(1.84倍)となっております。

これだけ売上が伸びていると、そろそろフルフィルメントセンターを作らなくてはいいのではないかとと思われる方がいらっしゃると思います。

新規FC開設

2022年11月1日、大阪第2フルフィルメントセンターを計画通り開設いたしました

大阪府大阪市に8箇所目となる

延床面積9,400坪 のFCを開設いたしました。

これにより当社FCは

総延床面積59,000坪 となります。



10月5日にプレスリリースを
配信いたしました。

[こちら](#)からご覧ください。



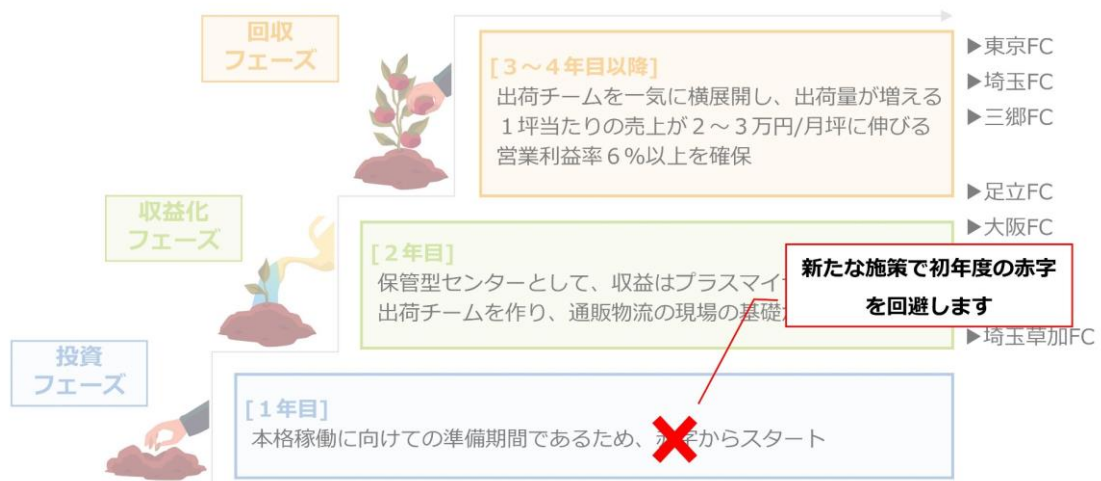
外観



倉庫内

プレスリリースを出しておりますが、この11月1日より新しいフルフィルメントセンターを大阪に開設いたしました。延べ床面積 9,400 坪で、これをもちまして当社の持っているフルフィルメントセンターの面積は 59,000 坪となっております。

プレスリリースについては、こちらにあります QR コードを読み取っていただければ見ることができますので、よろしくお願いいたします。



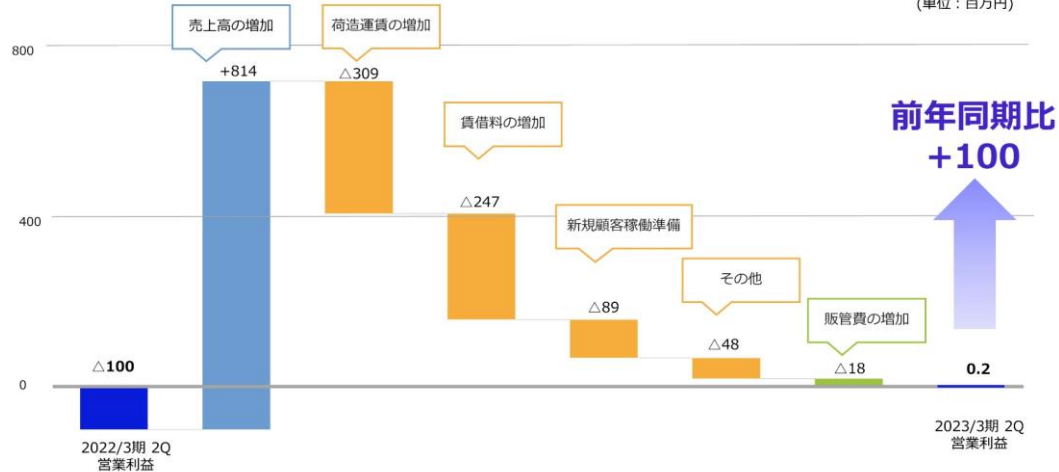
新しいフルフィルメントセンター(FC)を作るということは、収益が悪くなるのではないかと感じられるかと思います。それは、当社が上場の時から、成長ステップの3段階の、初年度は空きスペースがあり赤字スタートです、という話をしていることによると思います。そこについては、ご安心いただければと思います。

昨年発表しましたVプランの賃借率の向上という取り組みがどんどん進んでおりまして、実際に新設するFCの初年度はマイナススタートではなく、ほぼトントンの状態でスタートすることができているからでございます。ですので、新しいFCを作ったということは、当社の売上が伸び、利益が積み上がる、とお考えいただければと思います。

営業利益の増減分析

増収効果に加え、Vプランの取り組みにより黒字化

(単位：百万円)



こちらは、営業利益の増減分析になります。

損益計算書

前年同期比で814百万円(14.2%)の増収
営業利益・経常利益・四半期純利益ともに黒字で着地

(単位：百万円)

	2022年3月期 2Q	2023年3月期 2Q	前年同期比	
			増減	増減率
売上高	5,724	6,538	+814	+14.2%
売上原価	5,446	6,140	+694	+12.8%
売上総利益	278	397	+119	+42.9%
販売管理費	378	397	+18	+5.0%
営業利益	△100	0	+100	—
経常利益	△94	6	+101	—
四半期純利益	△168	0	+168	—

続きまして、損益計算書になります。

先ほど、ハイライトでお話ししたとおりでございます。利益は、前年同期比で1億円を積み増しております。

貸借対照表

財務基盤は引き続き健全な状態を維持

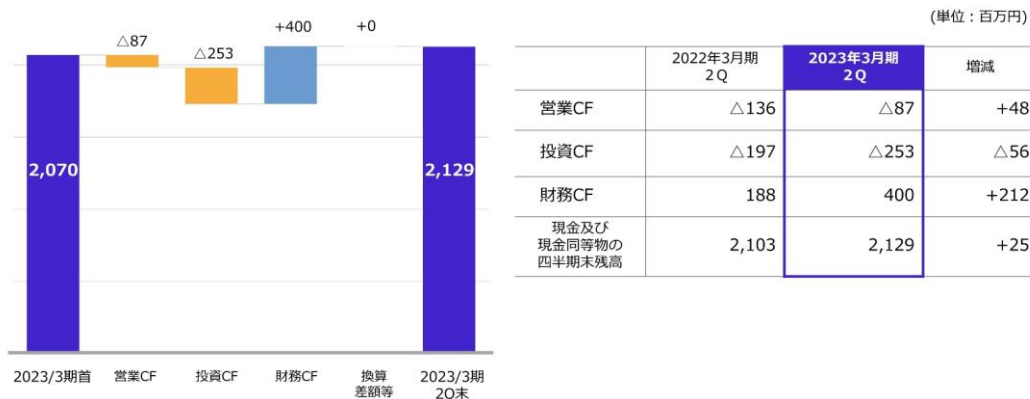
(単位：百万円)

	2022年3月期	2023年3月期 2Q	前期末対比 増減	主な増減要因
資産合計	5,239	5,523	+283	
流動資産	3,519	3,604	+84	現金及び預金、売掛金の増加
固定資産	1,720	1,919	+199	差入保証金の増加
負債合計	3,472	3,740	+268	
流動負債	2,762	2,690	△71	1年内返済予定の長期借入金の増加、未払金の減少
固定負債	709	1,049	+339	長期借入金の増加
純資産合計	1,767	1,782	+15	資本金、資本剰余金、その他有価証券評価差額金の増加
負債・純資産合計	5,239	5,523	+283	
有利子負債比率	41.1%	63.0%	+21.9pt	長期借入金の増加
自己資本比率	33.7%	32.2%	△1.5pt	

続きまして、貸借対照表になります。

順調に現金を積み増しております。一つ、よく数字を見られる方が気になるところで申しますと、有利子負債が増えております。こちらは、当社の財務戦略といたしまして、借入先のリスクヘッジとしてより多くのソースからお金を借りる戦略のもと進んでおり、このような数字になっております。

トップラインの高い成長に向けて、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四半期末残高は増加

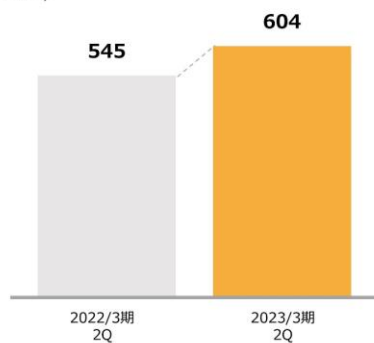


続きまして、キャッシュ・フローになります。

先ほどお話ししたとおり、現金が着実に積み上がっております。

(参考) 流通総額

(単位：億円)



当社は『変化を先取りし、人々の感動体験を進化させ続ける』
をビジョンとし、商品の配送先である
消費者様に“感動体験”をお届けする物流サービスを提供しています。
そのため、流通総額も参考指標としています。

前年同期比
10.9%増



当社フルフィルメントサービスにより出荷し、
消費者様にお届けした商品の売上金額（当社調べ）

こちらは参考になりますが、流通総額が前年同期比で 10.9%伸びております。

2. 2023年3月期 業績予想

続きまして、今期 2023 年 3 月期通期の業績予想にまいりたいと思います。

2023年3月期 業績予想

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	—	—

業績予想は据え置きといたしました。先ほどお話ししたように、E コマースは不透明な状況だと感じております。強気な発信をせず、弱気な発信をせず、実際にこの先 E コマースの市場がどう移っていくかをじっくり見て、それに対応する経営の戦略・作戦を組んで、着実に数字を残していきたいと考えております。

さらに、利益向上ということで、V プランをさらに進捗することを考えております。

3. 来期以降の計画と施策

© e-LogiT co.,ltd. 15



イー・ロジットは
『変化を先取りし、
人々の感動体験を進化させ続ける』
をビジョンとし、会社を設立した2000年から、
EC通販の物流代行サービスと
物流コンサルティングサービスを中心に、
戦略物流思考で多彩なサービスを展開しています。

来期以降の戦略ですが、当社のビジョンにありますように、「変化を先取りし、人々の感動体験を進化させ続ける」ことを進めていきたいと考えています。当社の直接のお客様、Eコマースのお客様の先にいる実際の購入者の方が感動を覚えるようなサービスを提供していくことを極めていきたいと考えています。ですので、波動対応もしくはマスカスタマイゼーション、ラッピングなども進化させ続けたいと考えております。

営業力の強化

マーケティング専門部署を新設し、
既存顧客のマーケティングを支援する体制を構築



当社のコアコンピタンスである

「EC通販企業様の売上を伸ばす」

「商品を購入したお客様がリピート
したくなるサービスの提供」

をさらに強化するとともに、
売上・出荷量拡大を目指します

売上UP!!
リピート率UP!!

FC運営の強化

- FCごとの特徴を生かす
- リーダーの経営力を上げる

Vプランの継続

高付加価値サービス ↑

生産性向上 ↑

賃借率向上 ↑

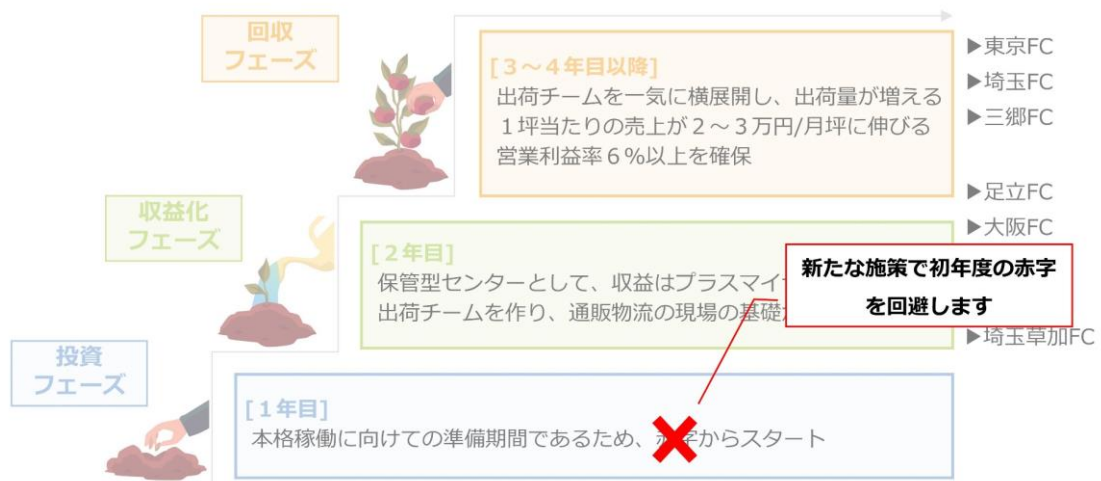
今期の主要な取り組みですが、営業力の強化ということで、マーケティング課を新設しております。当社自身のお客様を獲得するだけでなく、当社のお客様であるEコマースのお客様に対して、お客様(商品の購入者)を獲得するためのノウハウ提供も行っていくというところでございます。

二つ目になりますが、FC運営の強化ということで、それぞれFCが金太郎飴のようになっていますが、いろいろなお客様がでてきましたので、一つ一つのFCが特徴を持つていくことを進めてまいります。さらに、リーダークラス以上のメンバーの経営力を上げていくことがあります。数字が読める、数字をどうすれば上げることができるかということも考える力をつけていく、というところになります。

最後に、Vプランの継続ですが、こちらは非常に大事なものになってきます。高付加価値サービスを提供する、生産性を上げていく、それから賃借率を上げていく、こちらはすでにかかなりの成果を出しておりますが、それをもう一段、計画以上に進めてまいりたいと考えています。

こちらが主要な施策になります。

(旧) FC開設後の成長モデル

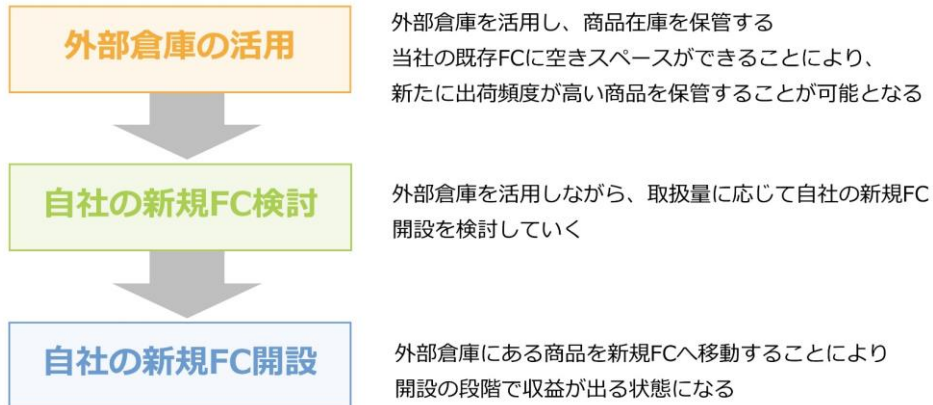


あらためてもう一度、成長ステップの3段階の話をしたと思いますが、当社が何度も繰り返し言ったので、FCを作ると赤字スタートだという認識となっていて大変申し訳ないのですが、こちらはVプランによって変わっております。

FCの開設をすると同時に、赤字スタートでなく、ほぼトントンでスタートしていくところまでもってきているのが、こちらの成長モデルになります。ですので、成長ステップの3段階は残っていますが、1年目の数字が大きく変わるというところをご理解いただければと思います。

(新) Vプラン「賃借率の向上」

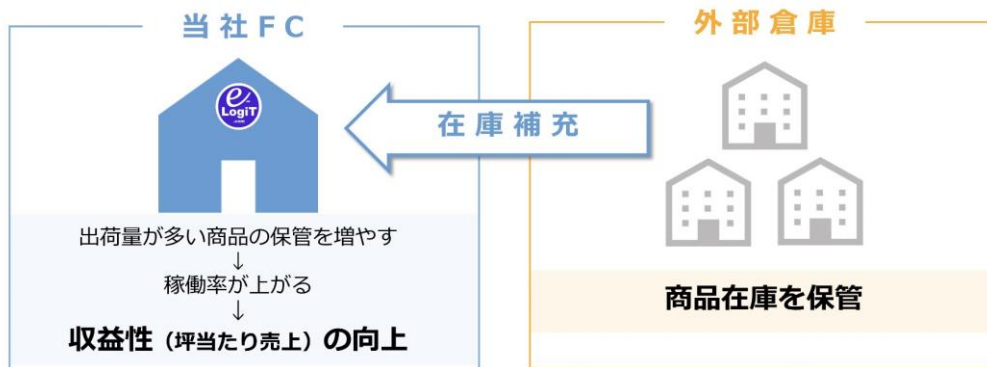
Vプランの施策により、新規FCを開設した場合も早期に利益回収が可能となります



賃借率が向上するため、初年度より収益が発生

賃借率の向上をどのようにするかと申しますと、いろいろなお客様、稼働する商品、備蓄する商品があるのですが、当社のFC内では回転する商品だけを持っておき、外部倉庫を協力会社様と一緒にやりまして、あまり動かない商品もしくはストックをする商品を保管していただくようにしております。ですので、現在 59,000 坪のFCがありますが、保管面積は実はそれ以上の面積を持っているというのが現在でございます。さらに、自社の新しいFCを作るときには、協力会社様に保管している在庫も含めて移動させることで、基本的にはFCが最初から黒字でスタートするということになります。

外部倉庫を活用することにより出荷量を増やして、より一層の収益向上を図っていきます

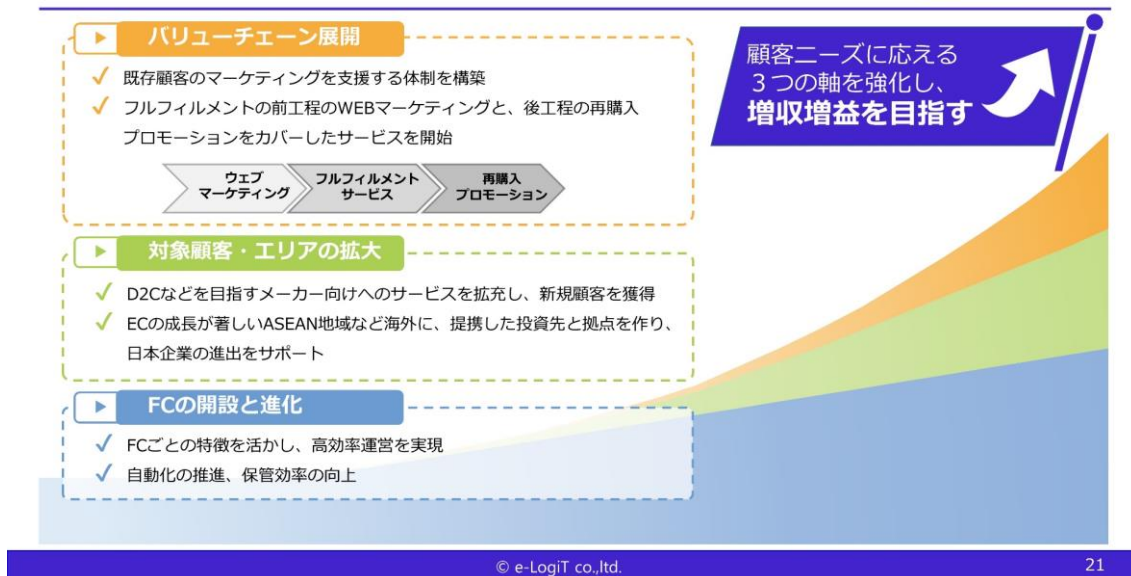


POINT!

外部倉庫を活用することにより、既存FCで出荷量の多い商品の割合を増やし、

『**出荷型倉庫（当社FC）**』と『**保管型倉庫（外部倉庫）**』に役割を明確化する

ということで、当社のFCと外部の協力企業様の倉庫の役割分担をすることにより、当社のFCの運営の仕方や、当社の持っているFCにおける坪当たりの売上をマキシマイズしていくことをやっていこうと考えております。



中期的なものになります。

バリューチェーンの展開というものがありますが、今期の施策としてあるマーケティング課の新設はその一環でございます。実際に商品を買うときのマーケティング、買って商品が届いた後にもう一回買うためのマーケティングなど様々ありますが、やはりカスタマージャーニーというものをしっかり当社のほうで提供できるようにしていく、直接的・間接的に提供していくところでございます。

二つ目ですが、今、Eコマースはいろいろな業種業態が出てきています。みなさまもお聞きになっていると思いますが、D2Cというものがあります。このD2Cですが、メーカーさんとか卸さんとか、それまで直接的にECでお客様に販売することができなかったですが、今の時代は、そこから直接、流通を飛び越えて販売することもできる環境になってまいりました。D2Cのお客様の獲得も進めてまいりたいと思います。

さらに、オムニチャネルというものがございまして。いわゆるリアルの小売りさんが、実際に店舗だけでなく、インターネットを通じて商品を販売していくということです。小売りにあたっては、実際その会社様が行う通販でも行っていますし、場合によってはUber Eatsなどを使って商品を販売していくことも行っています。そういったお客様の取り込みを順次進めていくことを考えています。

また、エリアですが、東南アジアを中心に広げていくということで、当社がタイに出資している会社様も順調に伸びており、プレゼンスを高めている最中であります。

FCの開設と進化ですが、それぞれFCの特徴をもって、それを活かしていくことをやっています。また、自動化の推進、保管効率の向上も中期で進めていきたいと考えています。

- 営業力の強化
- FC運営の強化
- Vプランの継続

引き続き通期黒字化を目指します

当社は、今期、営業力の強化、FC 運営の強化、V プランの継続、この3つを重点的に取り組むことによって、当社が発表している今期の見通しを確実に達成していくことを行ってまいりたいと思います。

引き続き、当社の取り組みをご支援いただけると幸いです。

以上、株式会社イー・ロジットの 2023 年 3 月期の上半期の決算発表を終わらせていただきます。

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

経営管理部 広報IR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。