

ロジガード株式会社

2026年6月期第2四半期
決算説明資料

2026年2月13日



01. 26年6月期 第2四半期 業績ハイライト
02. 26年6月期 第2四半期 事業環境
03. 26年6月期 第2四半期 施策振り返り
04. 26年6月期 第2四半期 決算概要
05. APPENDIX

01. 26年6月期 第2四半期 業績ハイライト

26年6月期 第2四半期 業績サマリー

MRRが過去最高額を達成。

予算進捗率が第1四半期から42.5ポイントアップし、大きな成果をあげることができた。
売上高、営業利益、当期純利益については、概ね計画通りに進捗している。

売上高

1,157 百万円

(前年同期比 +4.6%)

予算進捗率 47.4%

営業利益

174 百万円

(前年同期比 -33.4%)

予算進捗率 49.1%

当期純利益

125 百万円

(前年同期比 -35.7%)

予算進捗率 48.3%

MRR*

159 百万円

(前年同期比 +10.3%)

予算進捗率 59.3%

※中期経営計画に掲げているBtoB領域への取り組み強化に伴い、今期からアカウント数の開示は行わない方針です。BtoB案件は従来のBtoC案件の獲得スピードや単価が異なり、アカウント数の増加率とクラウドサービス売上やMRRの増加率が乖離するため、株主様・投資家様におかれましては、当社の成長率についてはクラウドサービス売上高の推移およびMRRの推移にてご確認ください。

MRR*の推移

第1四半期から **42.5** ポイントアップし、過去最高の伸びを記録



MRRは前年同期比**10.3%**増加
通期予算進捗率**59.3%**

通期予算進捗率が第1四半期の16.8%から
第2四半期は59.3%へと伸長

出荷件数増加に伴う従量課金分の伸長に加え、
中堅企業を中心にBtoB企業での導入が堅調に拡大
している。これにより、従来とは異なるユーザー層
が取り込まれ、MRRの拡大が進み、高い伸びと
なった。

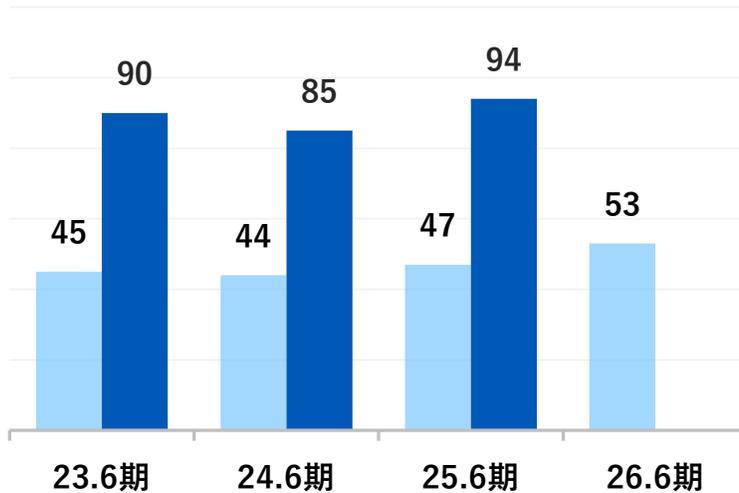
こうした需要の広がり、今後もMRRの伸びを後
押しすることを期待している。

弊社システムからの出荷件数ならびに出荷点数

出荷件数

■ 第2四半期出荷件数
■ 年間累計出荷件数

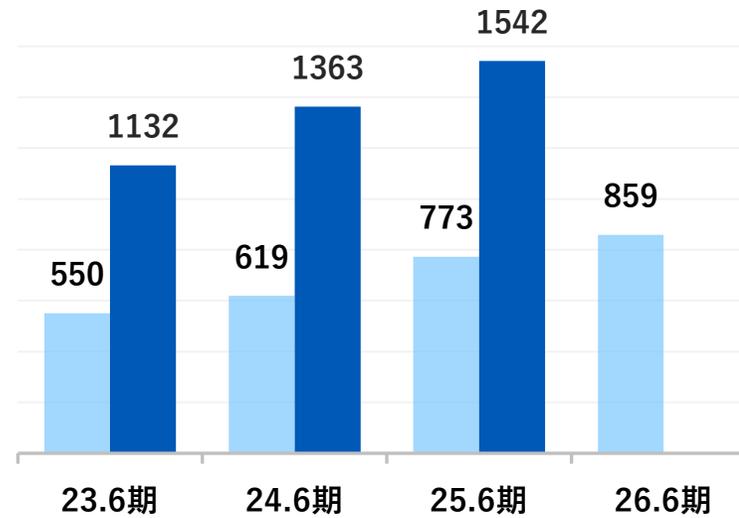
(単位：百万件)



出荷点数

■ 第2四半期出荷点数
■ 年間累計出荷点数

(単位：百万点)



出荷件数、出荷点数ともに増加

出荷件数は前年比12.9%の増加。
出荷点数は前年比11.1%の増加。

第2四半期は季節性のイベントに伴うEC注文の増加と、新規受注に伴う稼働現場数の拡大により、出荷件数および出荷点数双方が増加している。

2028年6月期の目標値（参考） ※詳細はP46以降参照

製品開発および人材への積極的な投資を行い、事業の拡大と業績を加速。
最終年度2028年6月期には売上高31.1億円、営業利益5.3億円を目指します。
MRRは2028年6月で2.09億円を目指します。

売上高

31.1億円

(2025年6月期比 +43.0%)

営業利益

5.3億円

(2025年6月期比 +31.8%)

MRR※

2.09億円

(2025年6月比+40.5%)

02. 26年6月期 第2四半期 事業環境

市場環境の変化と当社の注力領域

高市政権による政策環境の変化：政策動向を追い風とした物流DXの加速

高市政権の発足による物流政策の転換

- ・ 経済安全保障を軸とした サプライチェーン強靱化を重視
- ・ 「日本成長戦略本部」を設置し、成長分野への重点投資を明確化
- ・ 物流・港湾を国家競争力を支えるインフラと位置づけ

重点投資対象17分野と物流業界への影響

物流効率化法改正とも連動し、現場レベルでのDX対応が不可欠に

- ・ 重点投資対象17分野の一つに港湾ロジスティクスを選定
- ・ 港湾・周辺倉庫・国内物流を一体で高度化
- ・ デジタル化・可視化・効率化を前提とした物流構造への転換

政策×現場課題の要となる 倉庫管理システム（WMS）

- ・ 在庫・作業・進捗データの可視化
- ・ 荷待ち時間の削減・物流KPI管理など、制度への対応を支える基盤としてWMS需要が期待される
- ・ 倉庫DXはロジスティクス強化を現場で成立させる中核要素

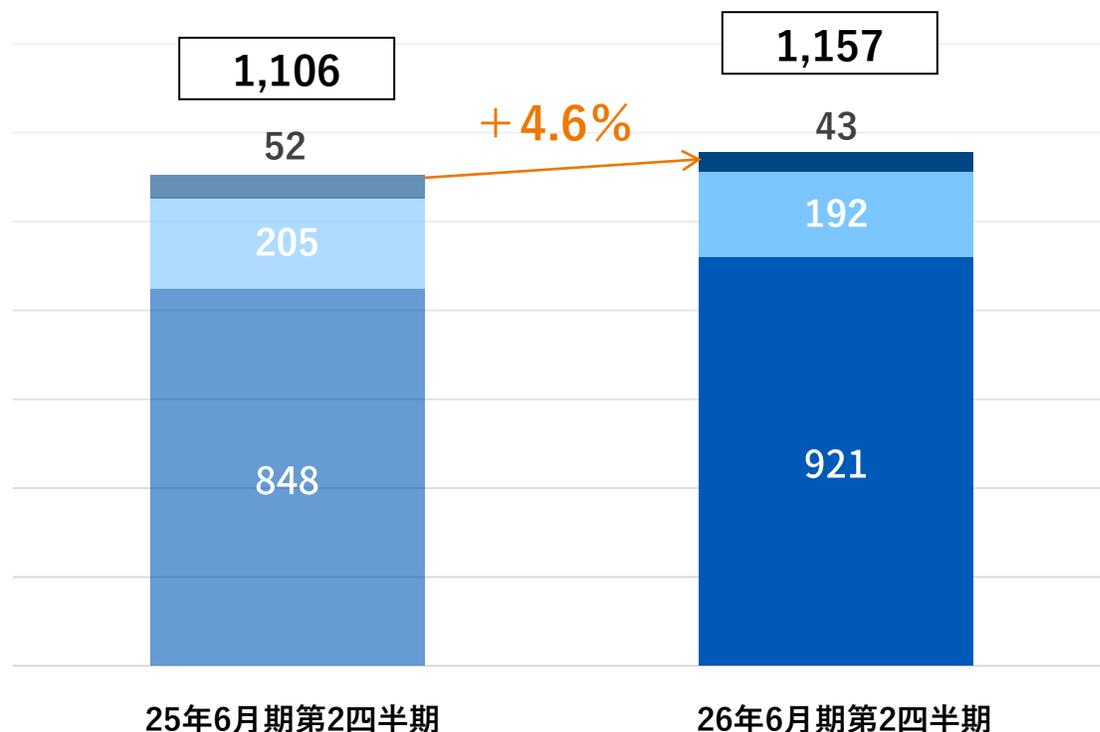
変化を追い風と捉え
事業成長につなげていく

03. 26年6月期 第2四半期 施策の振り返り

売上高増減の明細

■クラウドサービス ■開発・導入 ■機器販売

(単位：百万円)



クラウドサービス売上は前年同期比**8.5%増加**
売上高全体では前年同期比**4.6%増加**

- クラウドサービス
新規アカウントの獲得が好調に進んだことにより、前年同期比で**8.5%増加**

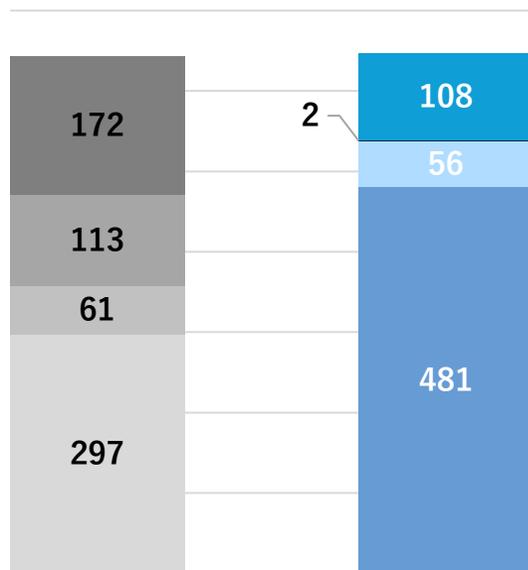
- 開発・導入サービス
BtoB企業においては、意思決定の長期化によりプロジェクト開始時期に遅れがあったものの、第2四半期において大型案件の要件定義が増え、軌道に乗り始めている。この流れを定着・加速させるためにも、BtoB案件の機能開発を促進させていく。また、主力としてきた既存顧客業界の成長鈍化により、追加開発が限定的になっていることが影響し、前年同期比で6.4%減となった。

- 機器販売
前期にあった大型機器販売が今期は無かった事により、16.6%減

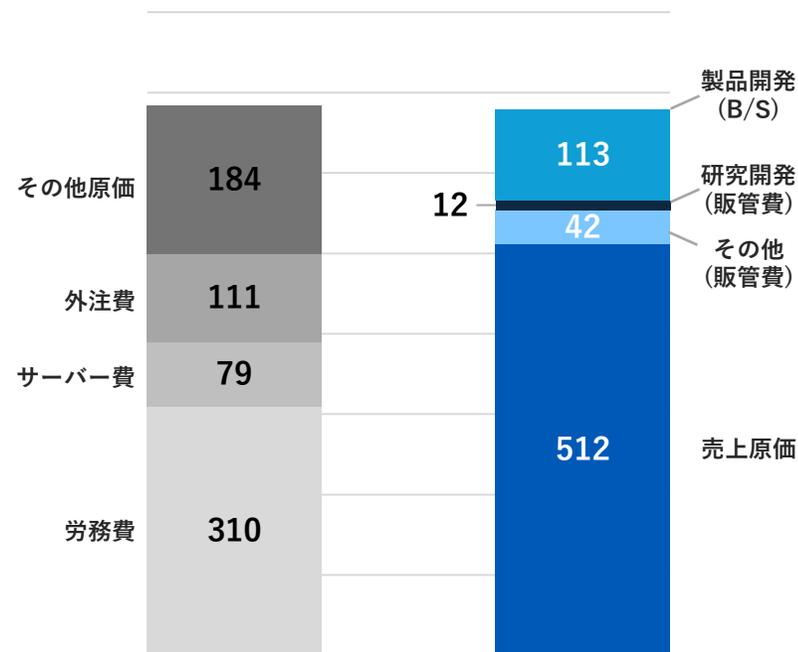
主な売上原価等の増減の状況

第1四半期同様、積極的な人材獲得とセキュリティ強化投資により、売上原価は前年同期比6.6%増

(単位：百万円)



25年6月期第2四半期



26年6月期第2四半期

- ・ 労務費
人材増強により前年同期比4.2%増加

- ・ 外注費
前年同期比2.0%減のほぼ横ばいで推移

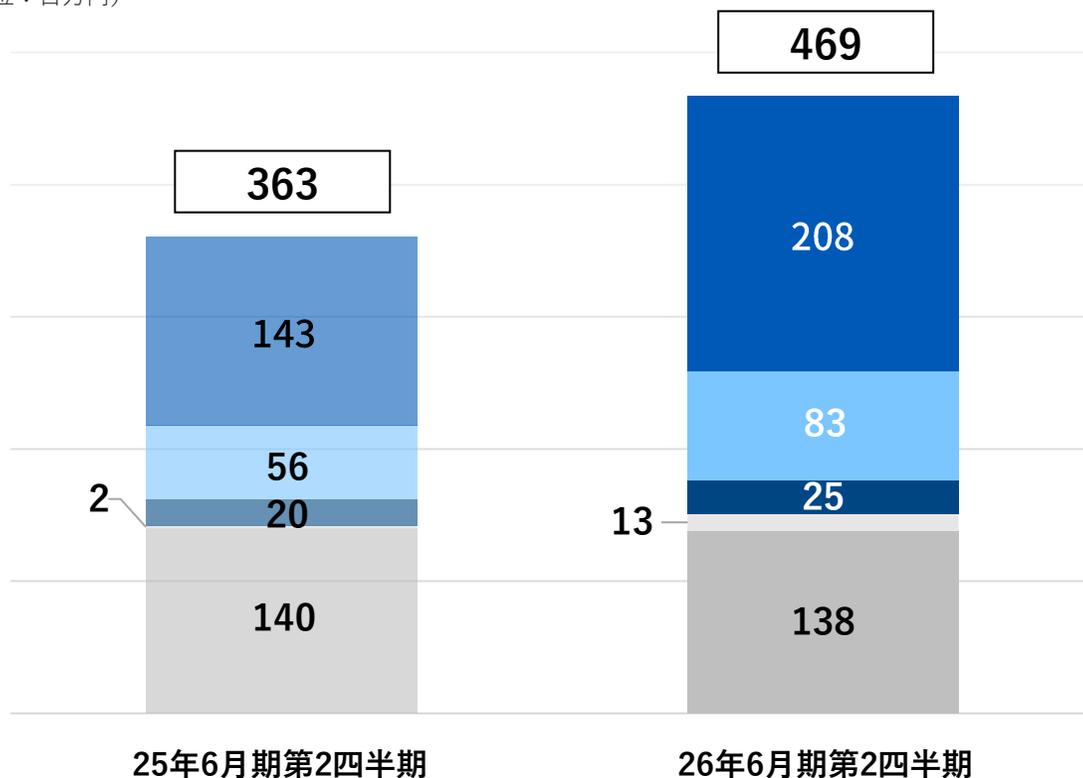
- ・ サーバー費用
アカウント増加に伴うサーバー容量の追加やセキュリティ強化投資により、前年同期比29.5%増加

- ・ その他原価
ソフトウェア資産の積み上げによる減価償却費の増加等により前年同期比7.0%増加

主な販売管理費増減の状況

■人件費 ■支払手数料 ■広告宣伝費 ■研究開発費 ■その他

(単位：百万円)

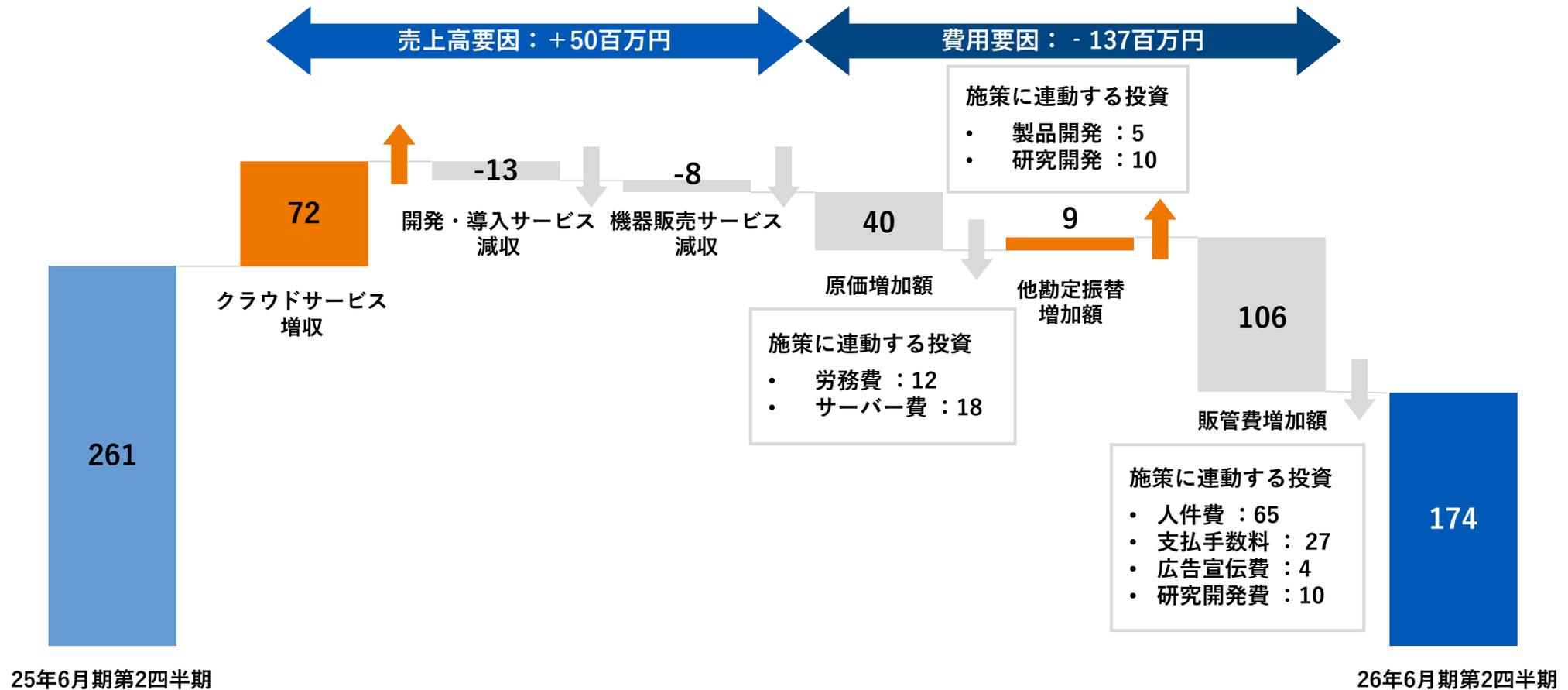


人材獲得に向けた採用費等により 販売管理費は前年同期比29.2%増

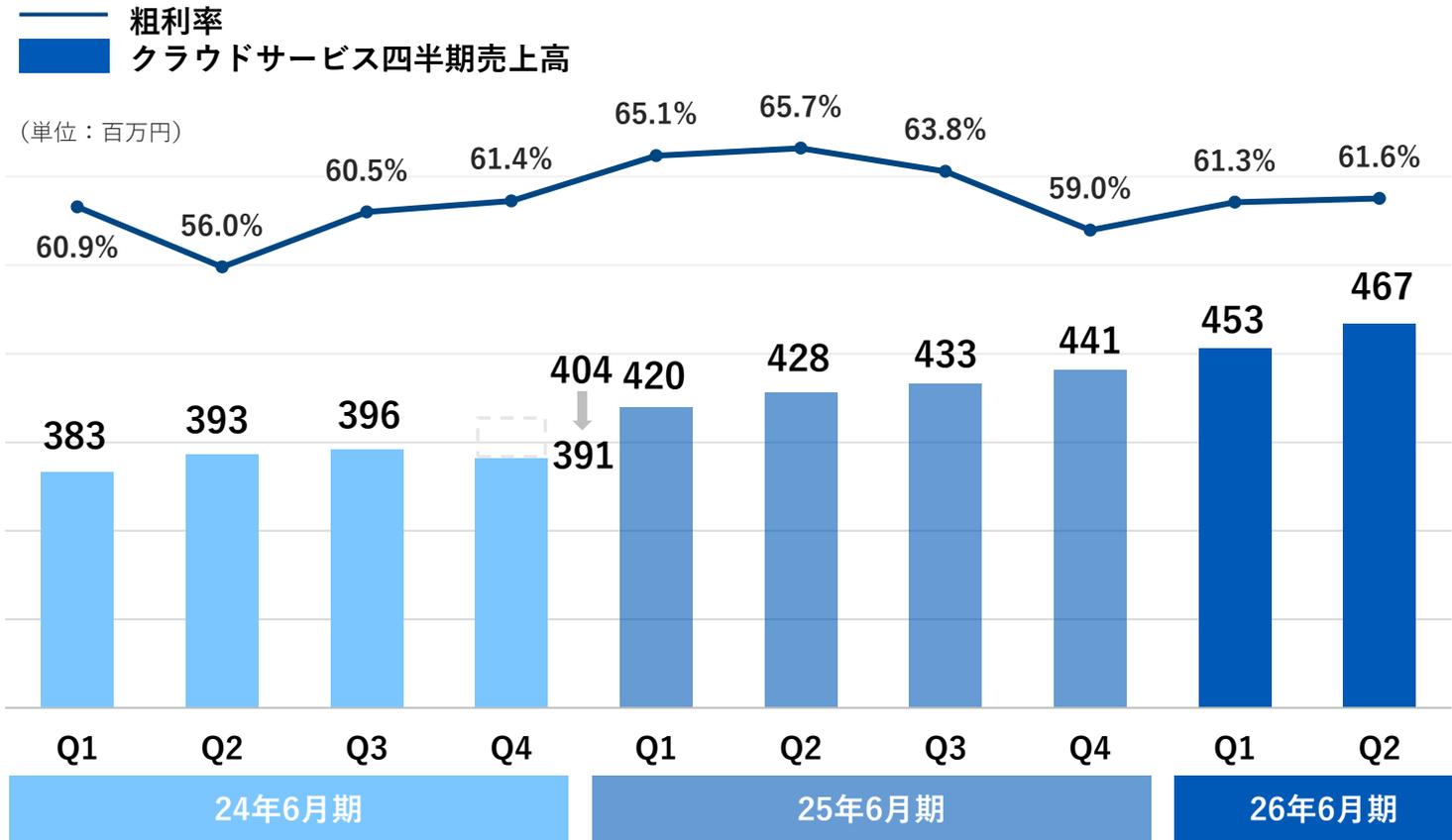
- 人件費
人材増強に加え、体制整備に伴う増加により前年同期比45.4%増加
- 支払手数料
採用費の増加により前年同期比48.2%増
- 広告宣伝費
販促活動ならびにIR強化のため、前年同期比24.2%増加
- 研究開発費
新サービスに向けた研究開発により前年同期比403.6%増加

営業利益 前期比増減要因

第1四半期同様、人材ならびにセキュリティ投資により、営業利益は33.4%減



クラウドサービス売上高推移



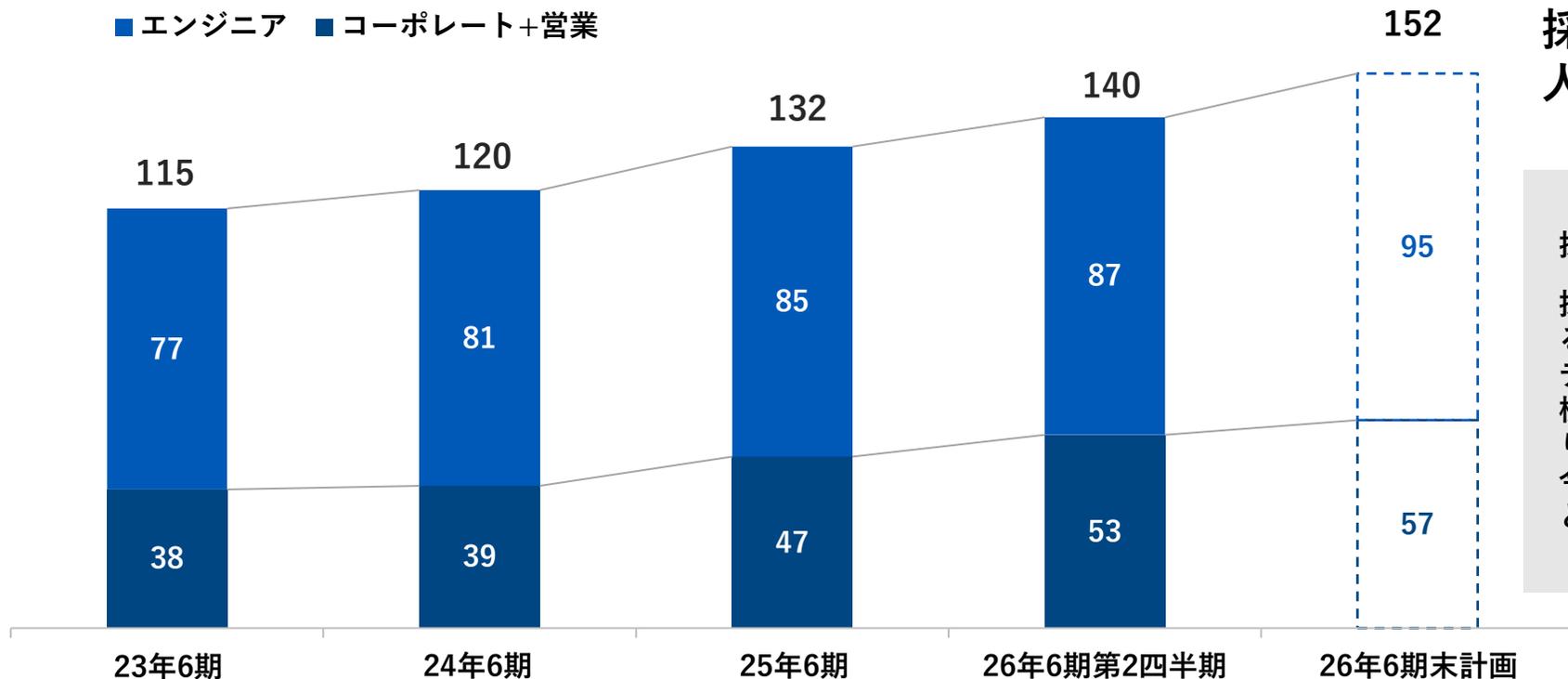
クラウドサービス売上は
前年同期比8.5%増加、
通期予算進捗率48.3%

クラウドサービス売上高は堅調な伸び。
粗利率は新規人材の投入により前期末に一旦低下
したが、投入した人材が戦力化するに伴い回復。

中期経営計画における人員計画の進捗

(単位：人)

■ エンジニア ■ コーポレート+営業



採用手法の再構築により 人材確保に道筋

採用プロセスおよび手法を見直し

採用チャンネルの情報整理と発信の強化を進めるとともに、応募から選考通過までの採用データを可視化し、チャンネル別の分析と施策検討を行ったことで、採用活動の効率化により目標達成への道筋をつけることができた。今後この流れを鈍化させず、変化を加えることで上回る成果につなげていきたい。

生成AIを活用した業務効率化への取り組み

社内データを活用した生成AIの利用に向け、ローカルLLMを用意
実業務を見据えた先進的なAI活用基盤を構築

■ 取り組みと背景

社内にAIサーバーを構築

- 生成AIの業務活用を見据え、実行環境を構築
- 業務への活用可否を検証するためにデータをセキュアに扱うことができる環境を用意

仕様駆動型の生成AI活用も試行

- 現在は実地検証フェーズだが、仕様や要件をもとに、生成AIを活用したコーディングを開始
- 今後、開発・業務の効率化が期待される

■ クラウド型生成AIではなく 自社環境を選択

- 共用クラウド環境の利用にあたってはデータの取り扱いに注意が必要
- 自社サーバー上でAIを動かすことで、外部に情報を出さずに活用することが可能
- セキュリティを担保できることで、安全な環境でのAI活用を実現

■ 活用領域

社内データを活かした業務効率化

- サービス・製品マニュアルを取り込み
→ 社内向けに「問い合わせ対応AI」として活用
- 過去のカスタマーサポート履歴を学習
→ 類似質問・課題への対応スピード向上
- 社内文書・業務マニュアルを集約
→ 業務上の疑問や確認事項を迅速に参照できる環境を整備

サービス認知と販路拡大に向けた取り組み

パートナー戦略を成長モデルとして推進し、新たな案件獲得へ
株式会社オービックビジネスコンサルタントと「BSP（Bugyo Solution Partner Program）契約」を締結



株式会社オービックビジネスコンサルタント
"業務のDX化"をキーワードに『勘定奉行クラウド』をはじめとする『奉行クラウド』『奉行クラウドEdge』を主力として、お客様のニーズに沿って業務スタイルに変化をもたらす商品を開発・販売。累計82万を超える導入実績を誇り、従来のシステムをクラウドに転換する「UP to クラウド」を推進し、業務の効率化・生産性の向上を支援。
<https://www.obc.co.jp/>

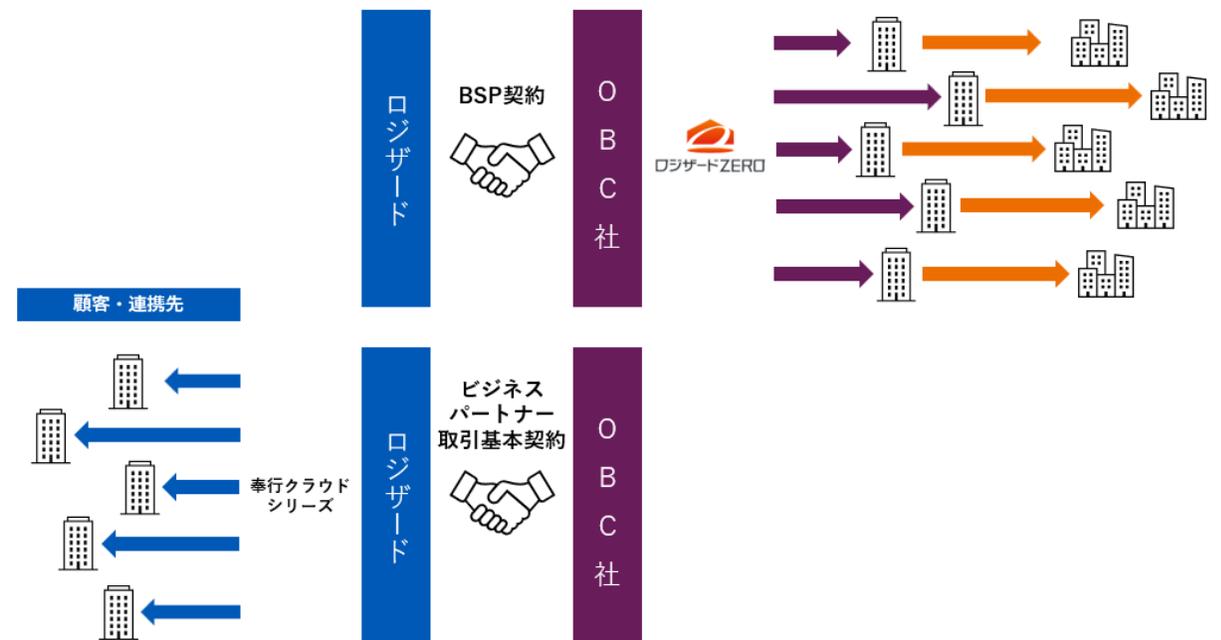
ソリューションビジネスの新しい市場開拓を行い、 双方でビジネスの発展を支援

本契約により、オービックビジネスコンサルタント社（OBC）が有する
全国で約3000社におよぶ二次代理店網を通じ、当社の主力製品
「ロジガードZERO」の販路を開拓している。

また、同社とビジネスパートナー取引基本契約を結び、同社製品である
「奉行クラウドシリーズ」を当社が販売できる契約を締結し、
双方で販売を支援する取り組みを行っている。

今後は同様の取り組みを広げることで拡販体制を整備し、
案件獲得に向けた活動をさらに加速していく。

ロジガード株式会社



受注拡大に向けた営業活動の進捗と今後の方針

事業環境の変化を踏まえた営業モデルの進化 SaaSを起点に、より高付加価値な提案領域へ

BtoB領域における案件獲得を見据えた顧客・市場の変化

顧客ニーズの高度化・個別化に伴い、大型案件を中心に、これまで以上に業務理解、個別対応を伴う提案が求められる局面が増加。

この変化を踏まえ、現在は営業活動の内容および提案範囲の見直しに着手している。

	従来	BtoB領域における営業手法
対象案件	<ul style="list-style-type: none">標準プロダクト導入が前提中小～中堅企業中心	<ul style="list-style-type: none">個社固有の業務・要件による個別開発が前提中堅～大企業向け大型案件
提案内容	<ul style="list-style-type: none">機能・ユースケース提示による適合性判断導入効果・活用イメージの提示	<ul style="list-style-type: none">業務要件整理を起点とした個別提案システム構成・開発計画の策定
案件進行	<ul style="list-style-type: none">短期での意思決定営業プロセスの標準化が可能	<ul style="list-style-type: none">中長期の検討プロセス案件ごとの個別対応が必要
受注要件	<ul style="list-style-type: none">機能適合性、価格、導入実績運用・サポートへの安心感	<ul style="list-style-type: none">業務理解力、技術力、体制への信頼過去実績および担当者の関係性
営業特性	<ul style="list-style-type: none">プロダクト主導型再現性・スケーラビリティが高い	<ul style="list-style-type: none">人材主導型案件ごとの個別最適が必要

足元での進展と今後の展望

- 営業アプローチの高度化により、上流工程への関与機会が徐々に増加
- 複数の大型案件において、要件定義が進行中



提案領域の拡張を通じ、中長期的な成長ならびに、受注機会の創出を目指す

製品開発における進捗状況

**堅実な技術基盤を軸に、
信頼性と安定稼働を深化させ、
UX向上とBtoB領域に向けた開発を推進。**

第1四半期では信頼性・安定稼働を中心に取り組みを進めてきたが、第2四半期はその基盤をさらに深化させつつ、ユーザー視点での使いやすさの向上や顧客ニーズに応える機能開発にも注力した。

また、今後の事業拡大を見据え、BtoB領域に向けた新たな機能開発にも着手しており、既存価値の強化と新たな価値創出の両立を図る。

ロジガードZERO-LINK（連携基盤）

急激な出荷件数の増加があった場合でも、安定稼働ができる体制と仕組みを強化。お客様の出荷を妨げないための追加改修を随時実施。

BtoB領域に向けた開発

BtoB特有の管理機能など、ニーズを踏まえた必要機能の構築を進めている。今後、本領域への本格展開を見据え、さらなる機能拡張を行う予定である。

ロジガード株式会社

ロジガードZERO

• 検索条件保存機能/画面表示選択機能

詳細検索条件を事前に登録し、登録済み条件を呼び出して検索を実行可能とする。あわせて、画面に表示する検索項目をユーザーが選択・カスタマイズできるようにし、操作効率を向上。

• ハンディ画面機能表示順設定

ハンディメニューの機能数が増加に加え、ユーザーごとに使用機能が異なるため、使用するハンディ機能メニューの表示位置および表示順を任意で設定可能とした。

• 固定ロケーション表示機能

商品毎決められた置き場がある場合、置き場に合わせたロケーション表示をお客様がわかりやすいよう任意の文字列で登録できるようにし、作業の高速化、管理の効率化を支援。

• 入荷看板発行機能

入荷検品情報をもとに入荷明細単位で情報を出力可能な帳票として、出力した帳票は、商品または格納先に貼付・保管することで、入荷看板として使用可能。

• ピッキング検品機能

従来は紙に出力したバーコードをハンディターミナルで読み取りピッキングを実施していたが、本機能により、ピッキング先をハンディターミナルに表示し、ハンディターミナル単体でのピッキング検品を実現。

• ハンディ入荷分納登録

分納で納品される商品の分納予定登録について、従来はPCから対応していたが、本機能によりハンディターミナルからの登録を可能とした。

「SOC2 Type2」報告書を新たに取得

クラウドWMS「ロジガードZERO」において、
「SOC2 Type1」に続き、「SOC2 Type2」報告書を取得。

SOC2 Type2は単発の取り組みではなく、継続的な運用と改善を前提とした枠組みです。本監査では内部統制の設計に加え、それらが一定期間にわたり適切に運用されているかどうか評価されます。

当社では情報セキュリティを一時的な対策ではなく、継続的に運用することを重視し、組織的かつ再現性のある体制のもと、サービスの提供および運用に取り組んでいます。

今回の監査結果を踏まえ、今後も内部統制の見直しおよび運用改善を継続的に行いながら、皆さまに安心いただける、信頼性の高いサービスの提供に努めてまいります。

関連プレスリリース：<https://www.logizard.co.jp/news/2026/02/zero-soc2-type2.html>

■ SOC2とは

米国公認会計士協会（AICPA）が定める「Trustサービス規準」に基づき実施される監査により、組織の内部統制について評価された内容をまとめた保証報告書です。

SOC2は必須項目である「セキュリティ」に加え、「可用性」「処理の整合性（インテグリティ）」「機密性」「プライバシー」の計5つのカテゴリーで構成されています。

■ Type1 と Type2 の違い

Type1レポート

ある特定の日において、情報セキュリティに関する内部統制が適切に設計・整備されているかどうかについて評価を受けた報告書です。

Type2レポート

一定の期間にわたり、情報セキュリティに関する内部統制が適切に設計・整備され、かつ有効に運用されているかどうかについて評価を受けた報告書です。

事業成長に向けた新たな取り組み

持続的成長を支える、M&A・投資推進体制の整備
戦略と実行を内製化し、再現性ある成長と企業価値向上を目指す。

M&A・投資を中長期の成長戦略の一環として位置づけ、
専任部門を新設し、専門人材を採用。

案件の選定から実行、統合プロセスまでを一貫して担う体制を整備することで、
M&Aや投資を一過性ではない、再現性ある成長手段としていく。

これにより、外部環境の変化に左右されにくい成長基盤の構築と、
資本効率を意識した戦略的な投資判断を行っていく。

共創による成長機会の創出と中長期的価値向上

M&A・投資を通じて参画する企業との共創を推進し、既存事業の強化および
新たな成長機会の創出を目指す。

中長期的には、事業ポートフォリオの拡張と競争優位性の確立を通じ、
業界全体の持続的な成長と発展を支えていく。

製品・研究開発

自動化や標準化、データ活用、AI、IoT、ロボット、ブ
ロックチェーンなど、先端技術を活用した新サービスの
研究開発と製品化を推進

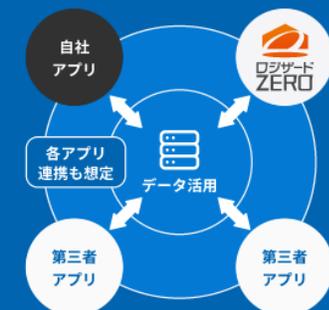
戦略的連携・提携・M&A

物流関連技術メーカーをはじめ、POS、MES、ERP、
OMS、TMSなどのシステム事業者、3PL企業との戦略
的連携・提携・M&Aにより、新たな事業を提供

共創型プラットフォームの提供

ロジガードが蓄積してきた物流データを共創型
プラットフォームを通じて提供し、新たな価値を創出

新規サービス創出



04. 26年6月期 第2四半期 決算概要

損益の状況

勘定科目	25.6期第2四半期		26.6期第2四半期		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	1,106	100.0%	1,157	100.0%	50	4.6%
クラウドサービス	848	76.7%	921	79.6%	72	8.5%
開発・導入サービス	205	18.6%	192	16.6%	-13	-6.4%
機器販売サービス	52	4.8%	43	3.8%	-8	-16.6%
売上原価	481	43.5%	512	44.3%	31	6.6%
売上総利益	625	56.5%	644	55.7%	18	3.0%
販売費及び一般管理費	363	32.9%	469	40.6%	106	29.2%
営業利益	261	23.7%	174	15.1%	-87	-33.4%
経常利益	262	23.7%	176	15.2%	-86	-32.9%
当期純利益	194	17.6%	125	10.8%	-69	-35.7%

通期予算に対する進捗率

勘定科目	26.6期第2四半期実績		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	1,157	100.0%	2,439	100.0%	47.4%
クラウドサービス	921	79.6%	1,908	78.2%	48.3%
開発・導入サービス	192	16.6%	462	19.0%	41.6%
機器販売サービス	43	3.8%	68	2.8%	64.2%
売上原価	512	44.3%	1,030	42.3%	49.8%
売上総利益	644	55.7%	1,409	57.8%	45.7%
販売費及び一般管理費	469	40.6%	1,053	43.2%	44.6%
営業利益	174	15.1%	355	14.6%	49.1%
経常利益	176	15.2%	356	14.6%	49.4%
当期純利益	125	10.8%	258	10.6%	48.3%

貸借対照表の状況

勘定科目	25.6期末	26.6期 Q2末	増減額
流動資産	2,048	1,966	-81
固定資産	528	606	78
有形固定資産	62	72	10
無形固定資産	381	439	57
投資その他資産	83	94	10
資産合計	2,576	2,573	-3

- **流動資産減少要因**：売上増加による売掛金が増加した一方、賞与及び配当金の支払いにより現金及び預金が増加
- **固定資産増加要因**：製品開発の増強に伴い無形固定資産（ソフトウェア）が増加

勘定科目	25.6期末	26.6期 Q2末	増減額
流動負債	399	291	-108
固定負債	0	5	5
負債合計	399	297	-102
純資産	2,176	2,275	98
株主資本	2,176	2,275	98
その他の包括利益 累計額	0	0	0
負債純資産合計	2,576	2,573	-3

- **流動負債減少要因**：未払賞与の支払いにより未払費用が減少
- **固定負債増加要因**：リース契約による長期リース債務が増加
- **純資産増加要因**：中間純利益の計上により利益剰余金が増加

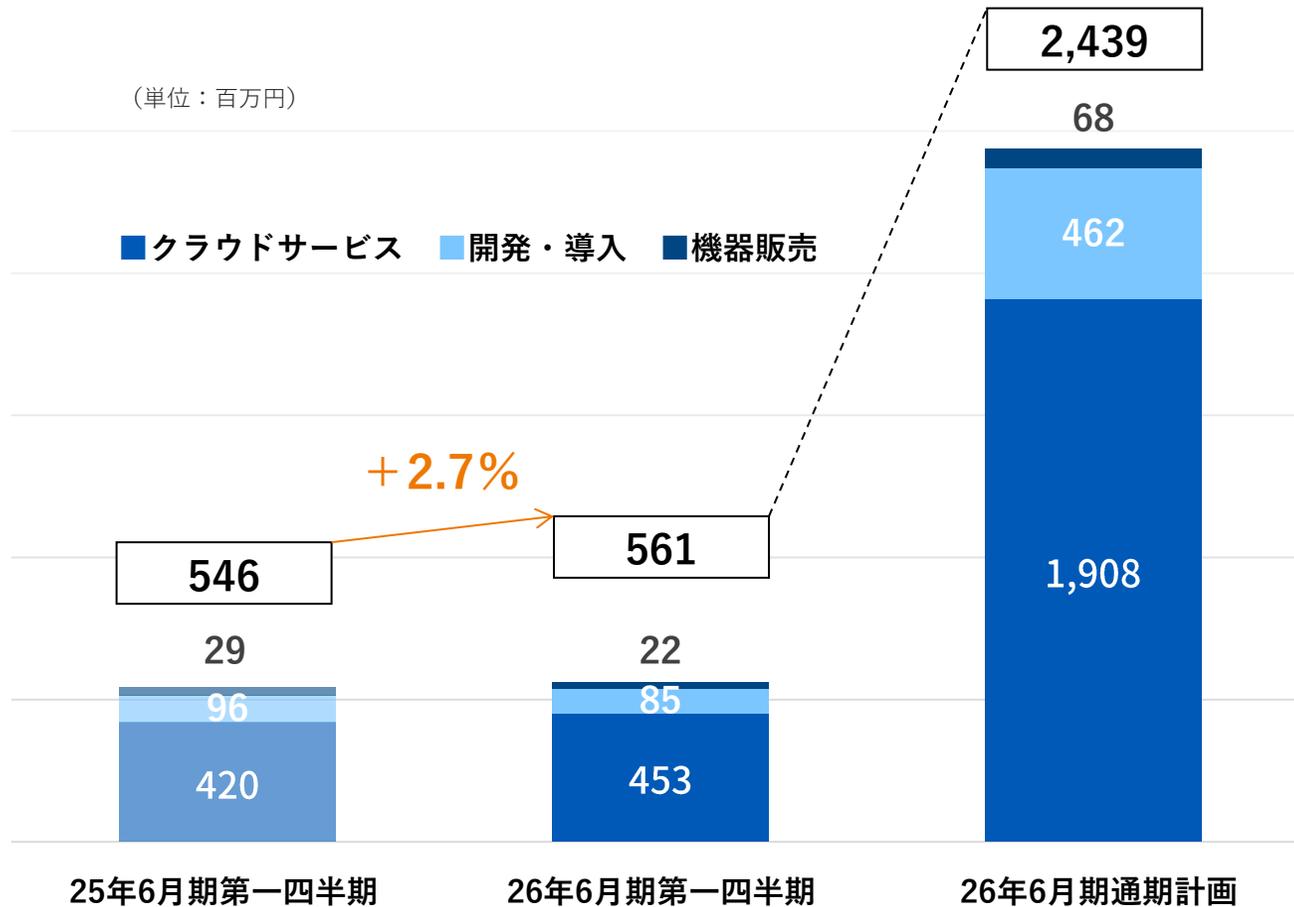
05. APPENDIX

26年6月期 第1四半期 施策の振り返り

業績増減の要因分析（売上・コスト・利益）

26年6月期 第1四半期：売上高増減の明細

(単位：百万円)



クラウドサービス売上の増加が牽引
売上高全体では前年同期比**2.7%増加**
通期予算進捗率は23.0%

- クラウドサービス
新規アカウント増加により**8.0%増**

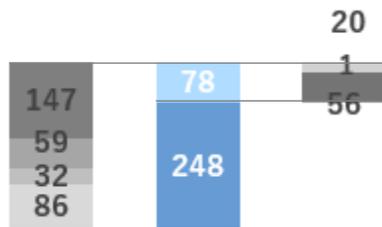
- 開発・導入サービス
受注・開発時期のずれにより前年同期比11.6%減
大型案件集中による前年の一時的な高水準が前年比較に影響

- 機器販売
通期予算進捗率**32.2%**で堅調に推移

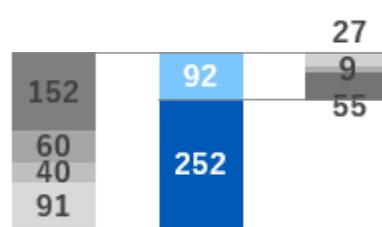
26年6月期 第1四半期：主な売上原価等の増減の状況

積極的な人材獲得とセキュリティ強化投資により、売上原価は前年同期比1.6%増

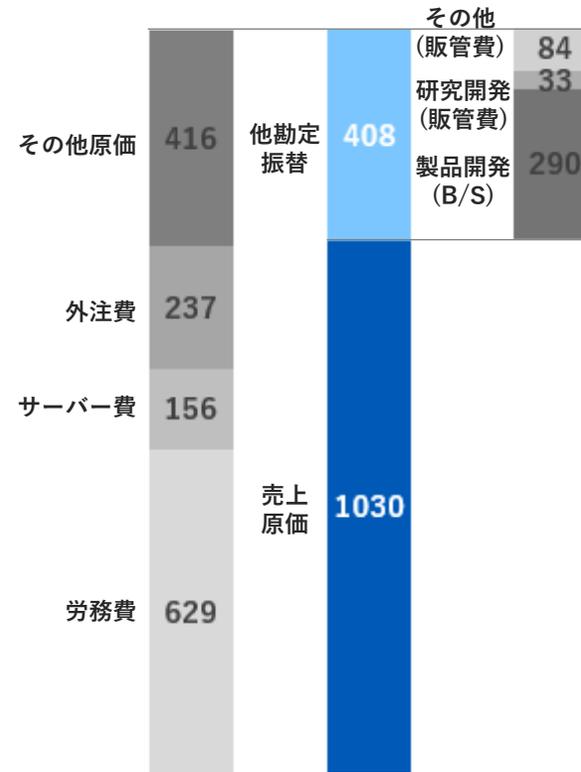
(単位：百万円)



25年6月期第一四半期



26年6月期第一四半期



26年6月期通期計画

- ・ 労務費
人材増強により前年同期比3.0%増加

- ・ 外注費
前年同期比0.9%増でほぼ横ばいで推移

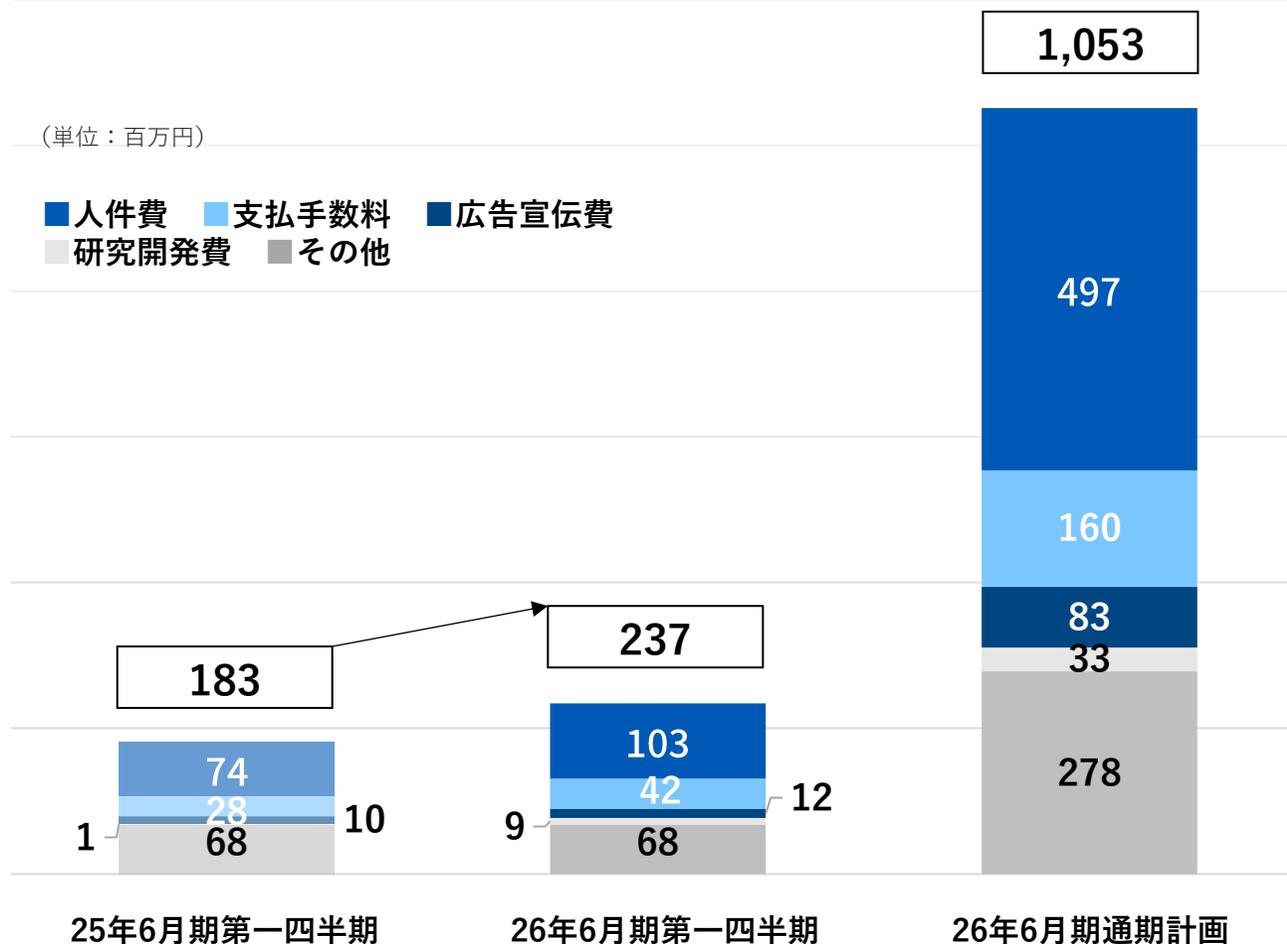
- ・ サーバー費用
アカウント増加に伴うサーバー容量の追加やセキュリティ強化投資により、前年同期比24.8%増加

- ・ その他原価
ソフトウェア資産の積み上げによる減価償却費の増加等により前年同期比5.8%増加

26年6月期 第1四半期：主な販売管理費増減の状況

(単位：百万円)

■人件費 ■支払手数料 ■広告宣伝費
■研究開発費 ■その他

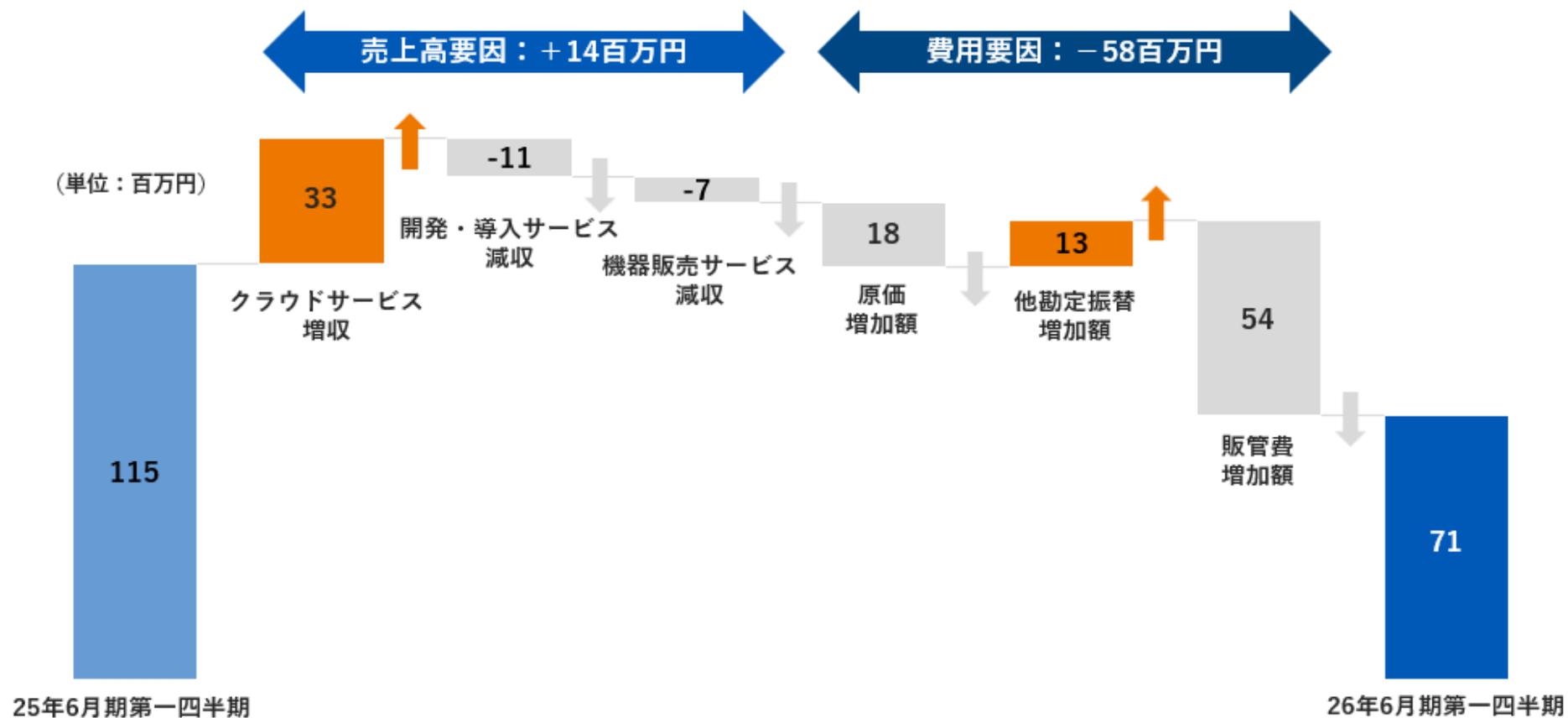


人材獲得に向けた採用費等により 販売管理費は前年同期比29.6%増

- 人件費**
 人材増強に加え、体制整備に伴う増加により前年同期比40.0%増加
- 支払手数料**
 採用費の増加により前年同期比49.8%増
- 広告宣伝費**
 販促活動ならびにIR強化のため、前年同期比20.6%増加
- 研究開発費**
 新サービスに向けた研究開発により前年同期比729.3%増加

26年6月期 第1四半期：営業利益 前期比増減要因

人材ならびにセキュリティ投資により、営業利益は37.7%減



※全文は[こちら](#)よりご覧ください。



抜粋版

ロジガード株式会社

事業計画及び成長可能性に関する資料

2025年8月15日

ロジガード株式会社（東証グロース：4391）

会社概要

会社名	ロジガード株式会社（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
上場	2018年7月4日（東証グロース 4391）
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	303百万円※
従業員	132名※
認証	 プライバシーマーク登録番号 第21004458号  ICMS-SR0338 / JIS Q 27001 ※日本国内のみ  Cloud-SR0328 / JIP-ISM5617 ※日本国内（システム統括部）のみ
URL	https://www.logizard.co.jp/



代表取締役社長 金澤 茂則

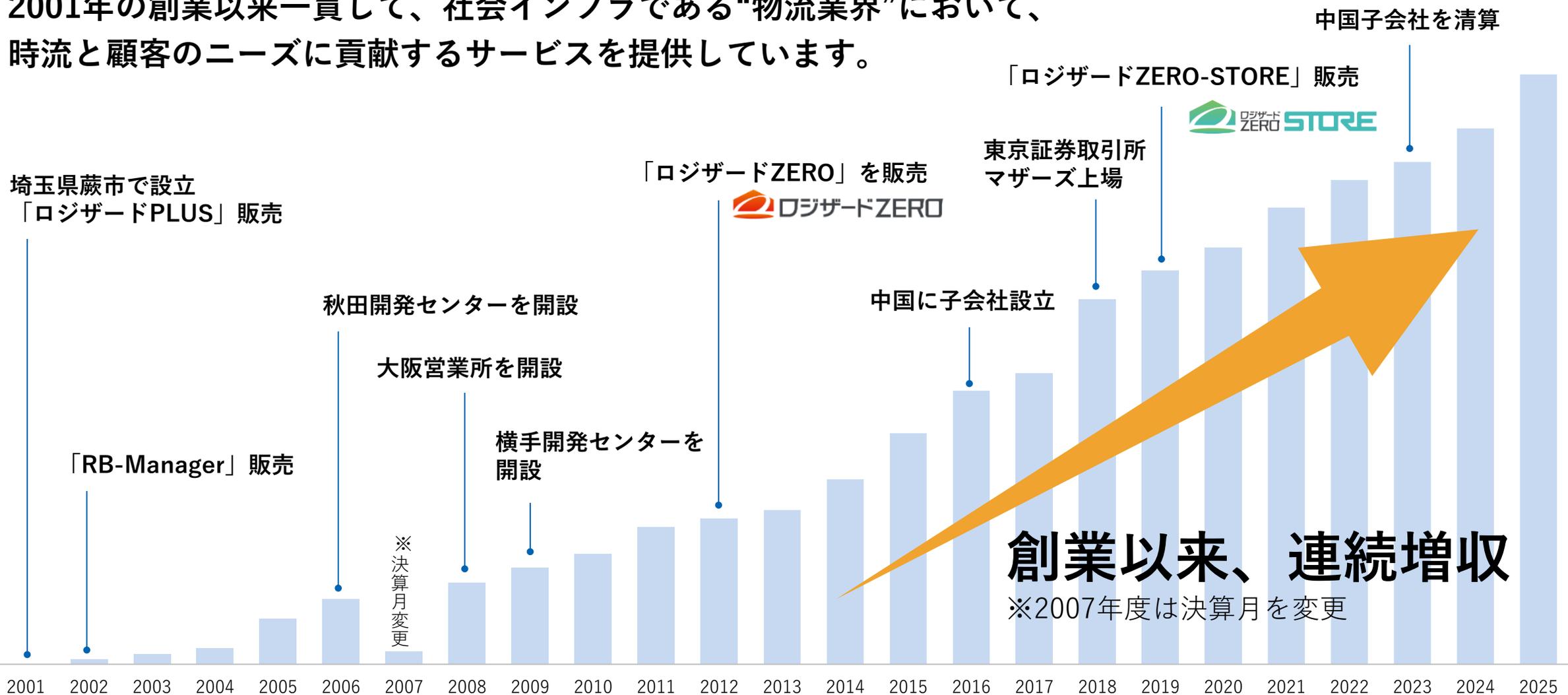
※2025年6月30日現在

出荷絶対

出荷を止めることは、お客様のビジネスを止めること
その先にある“動き続ける社会”を支えるために —

当社の軌跡

2001年の創業以来一貫して、社会インフラである“物流業界”において、時流と顧客のニーズに貢献するサービスを提供しています。



※グラフは各年度の売上高、2015年度までは単体、2016~2022年度は連結、2023年度以降は単体

在庫管理を起点とした物流課題を解決するクラウドサービス

物がつくられてから販売されるまでのモノの流れをクラウドサービスで幅広くカバー。
時流に合ったクラウド型モデルとして評価されている。

倉庫管理システム



トップシェア・稼働数No.1
最も選ばれているクラウドWMS

[詳細はこちら](#)



店舗在庫管理システム



リアル店舗における
在庫管理に特化したクラウドシステム

[詳細はこちら](#)



オムニチャネル支援ツール



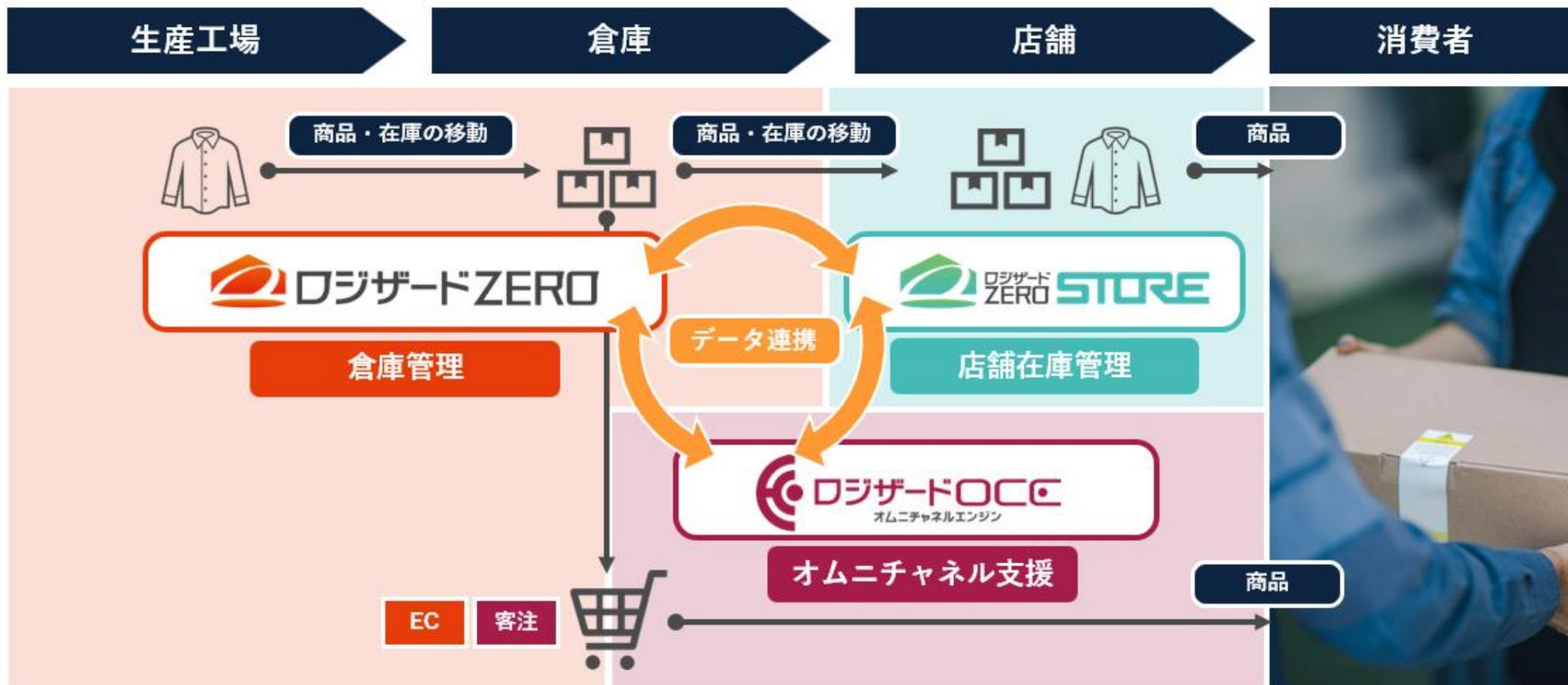
ECへの対応を大きく効率化する
オムニチャネル支援ツール

[詳細はこちら](#)



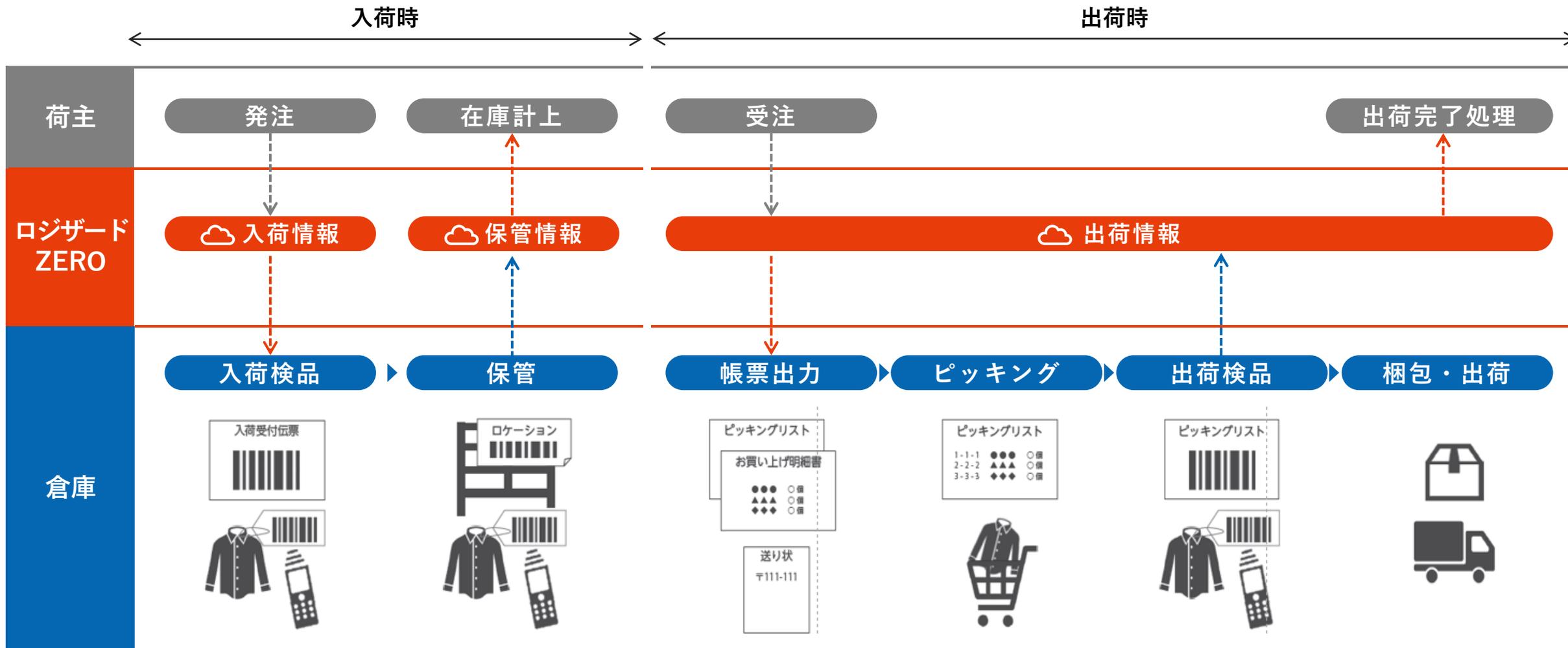
生産工場から消費者まで、モノの流れを管理

モノが作られてから消費者に届くまでの流れを担うサービスを展開。
人々の生活に必要不可欠な「モノの流れ」を、クラウドサービスによって支えている。



倉庫管理システム「ロジガードZERO」

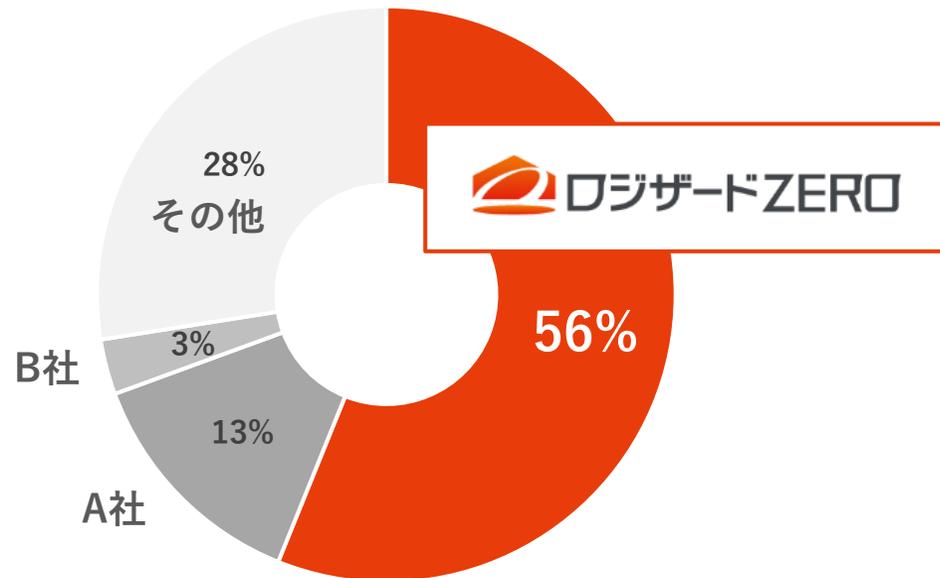
倉庫管理システム（WMS）「ロジガードZERO」は、ロジガードの中核サービスとして、倉庫管理に特化した標準機能と、顧客ニーズに合わせたカスタマイズ開発、ハイタッチサービスによる顧客支援を提供。



クラウド型倉庫管理システム（WMS）において稼働数業界No.1を獲得

ロジガードZEROは、クラウド型倉庫管理システム（WMS）において稼働数業界No.1を獲得。
積み重ねてきた信頼と実績が、当社の事業基盤の安定性と成長を支えている。

クラウド型倉庫管理システム（WMS） 稼働数 No.1



出典「LOGISTICS TODAY」クラウド型WMSの導入に関する実態調査（2023）

国内最大の物流ニュースサイト「LOGISTICS TODAY」発表
クラウド型倉庫管理システムに関する調査にて
継続してランキング上位を獲得

- 2020年
第1回主要クラウドWMSアクティブ導入拠点数調査 **第1位**
- 2021年
WMS（倉庫管理システム）に関する実態調査 **第1位**
- 2023年
クラウド型WMSの導入に関する実態調査 **第1位**
- 2024年
WMS関心度ランキング **第1位**

1

“出荷絶対”を支えるハイタッチサービス

2

“時流”に合った顧客目線でのサービス戦略

3

安定成長を支えるサブスクモデル

“出荷絶対”を支えるハイタッチサービス

出荷の遅れ＝ビジネスの停止。物流現場で“絶対に止められない”出荷業務を支えるため、「ハイタッチサービス」で導入から運用まで伴走。

提案力



対応力

- ✓ **20年超の知見に基づく課題解決力**
顧客の課題解決のために「出荷を実現するために何をやるべきか」を的確に見極め、最適解を提案
- ✓ **現場稼働を最優先した導入メソッド**
長年物流現場に関わってきた知見を基に、現場課題に適した豊富な標準機能を実装しており、標準機能をできるだけ活用して“まずは現場が動く”導入しやすさを実現。

- ✓ **導入後のサポート体制**
365日有人でのサポート体制を構築。有事の際にも、出荷を止めないことを最優先に、顧客に寄り添うバックアップを実施
- ✓ **柔軟な開発・拡張性**
外部システムやサービスとの連携、要望に応じた個別機能開発にも柔軟に対応。現場の運用に即したシステム構築により長期的な業務変化にも耐えうる拡張性を提供

確かな提案と臨機応変な対応で“絶対に止められない出荷”を支えることで
顧客に安心・安全を提供しています。

“時流”に合った顧客目線でのサービス戦略

人手不足の深刻化や物流DXへの加速といった業界の“時流”を的確に捉え、顧客目線でソリューションを提供。顧客目線を重視したアプローチこそが、ロジガードの持続的な競争優位性となっている。

現場のリアルな課題に有効なテクノロジー連携

他社システムと連携

→ 他社アプリケーションとのデータ連携の自動化により、利便性を向上

Aladdin Office

cart

safie

販売管理 仕入・在庫管理システム
商蔵奉行クラウド

Logiboard

一括読み取りが可能な認識技術と連携 (RFID等)

→ 棚卸作業・在庫照合を効率化し、ミスと時間を削減



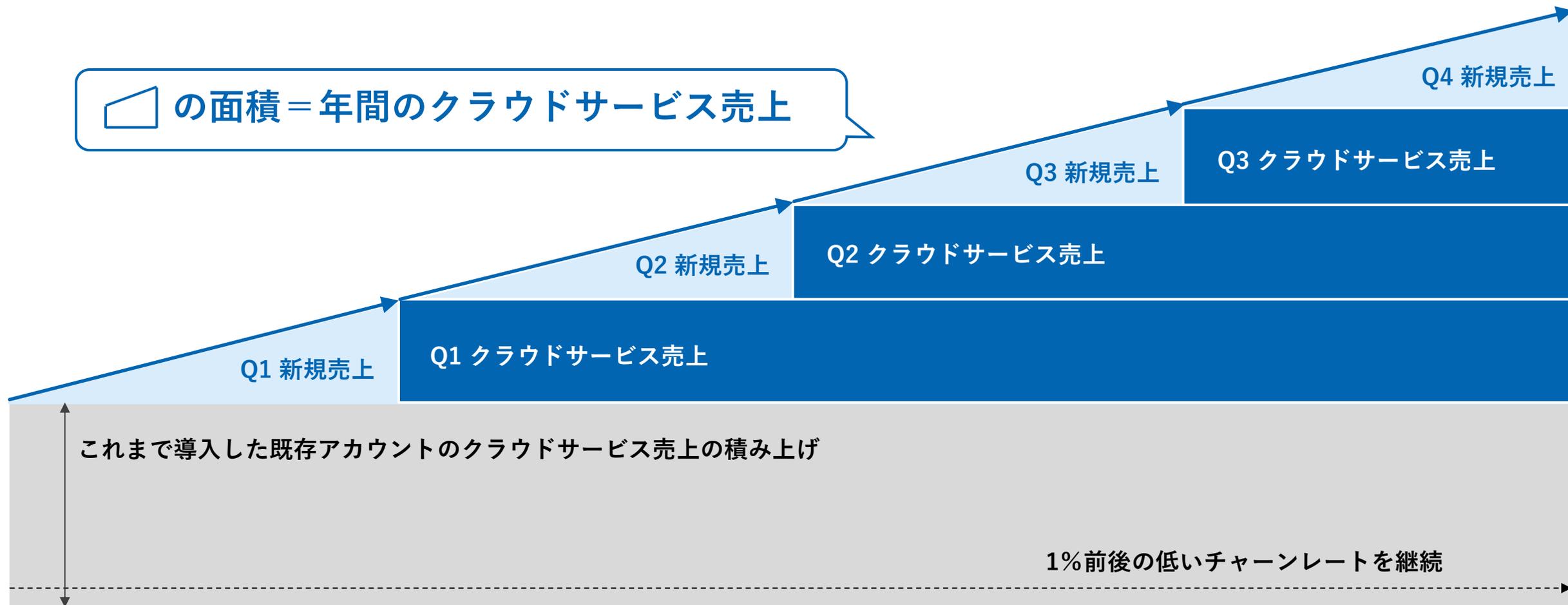
ロボット技術と標準連携

→ ピッキングの省力化で
人手不足対応・作業スピード向上



サブスクリプションモデルによる安定成長

既存アカウントのクラウドサービス売上に、新規アカウントのクラウドサービス売上が積み上がり、安定的に成長。
チャーンレートの低さも安定成長に寄与。



利益率の高いクラウドサービスが売上高の8割を占めている

粗利率が約60%のクラウドサービス売上が売上高全体の8割を占めている。

低いチャーンレートもあり、安定的な収益基盤となり、ハイタッチサービス、新サービス開発のための原資となっている。

クラウドサービス

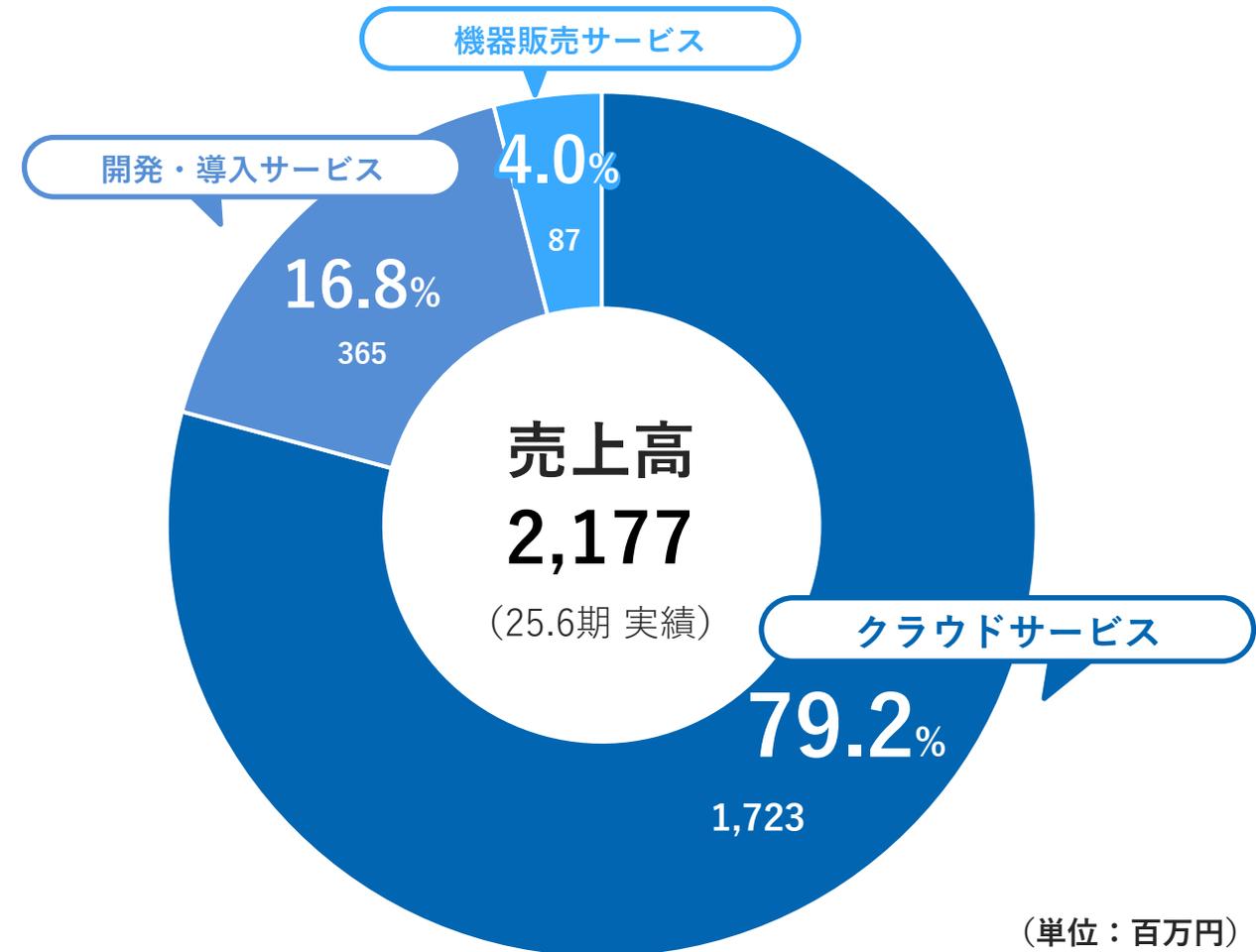
サブスクモデルを採用。弊社システムサービスの提供や、システムで利用する機器端末のレンタル、サポートの提供に関わる月額利用料による売上。

開発・導入サービス

お客様からの要望に基づくカスタマイズや、クラウドサービスの導入支援による売上。

機器販売サービス

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）の販売による売上。



2028年6月期の目標値

製品開発および人材への積極的な投資を行い、事業の拡大と業績を加速。
最終年度2028年6月期には売上高31.1億円、営業利益5.3億円を目指します。
MRRは2028年6月で2.09億円を目指します。

売上高

31.1億円

(2025年6月期比 +43.0%)

営業利益

5.3億円

(2025年6月期比 +31.8%)

MRR※

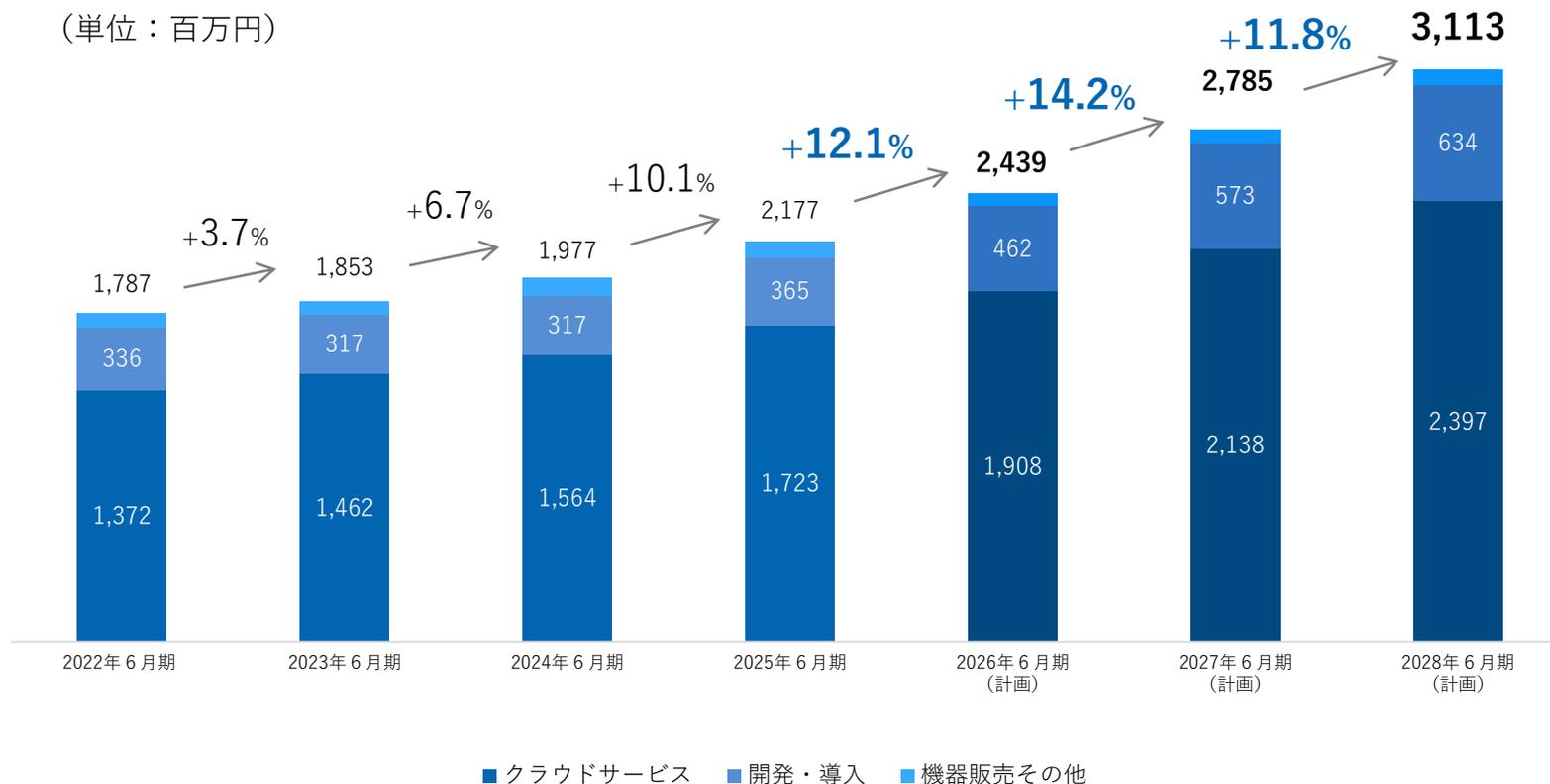
2.09億円

(2025年6月比+40.5%)

※MRR…Monthly Recurring Revenue の略で、
毎月継続的に得られる収入のこと。
目標の2.09億円は2028年6月時点の数値。

2028年6月期の目標値：売上高

クラウドサービス売上：BtoB企業への取り組み強化によりMRRを安定的に拡大させる。次期中計に向け新規サービスのローンチを行う。
開発売上：顧客の多様なニーズに対応するため、開発売上の増加を見込む。
以上により売上成長スピードを加速させる。

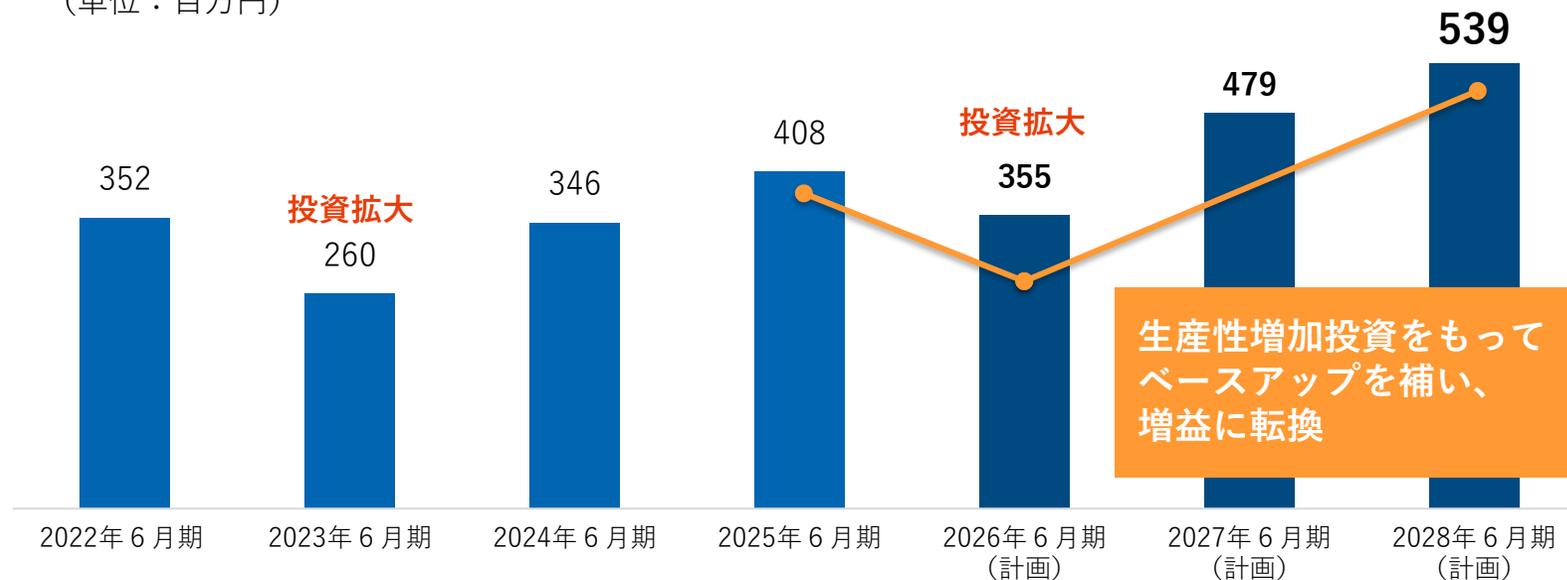


※22.6期は連結、23.6期Q3から個別決算に移行したため、23.6期以降は単体での表示

2028年6月期の目標値：営業利益

2026年は、2023年と同様に人材採用投資を加速するため減益を予想。
人材の成長・戦力化によって増収を実現し利益率を改善、2028年6月期は5.3億円を計画。

(単位：百万円)



<投資内訳>

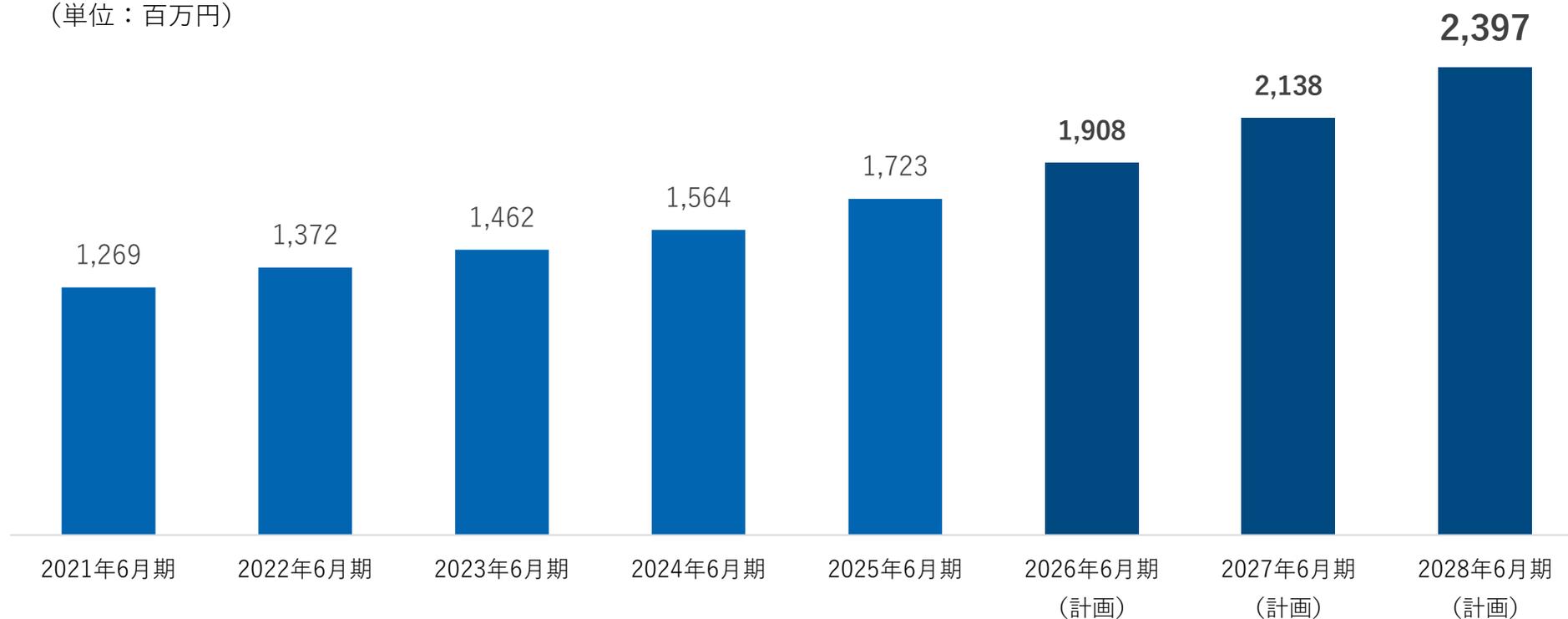
- ・ DXなど生産性増加投資
- ・ セキュリティ投資
- ・ IR投資
- ・ ベースアップ (採用など)

※22.6期は連結、23.6期Q3から個別決算に移行したため、23.6期以降は単体での表示

クラウドサービス売上高の推移

BtoB企業への取り組み強化によりMRRを安定的に拡大させる。
今中計での収益寄与は限定的ながら、将来の収益源になる新規サービスのローンチを行う。

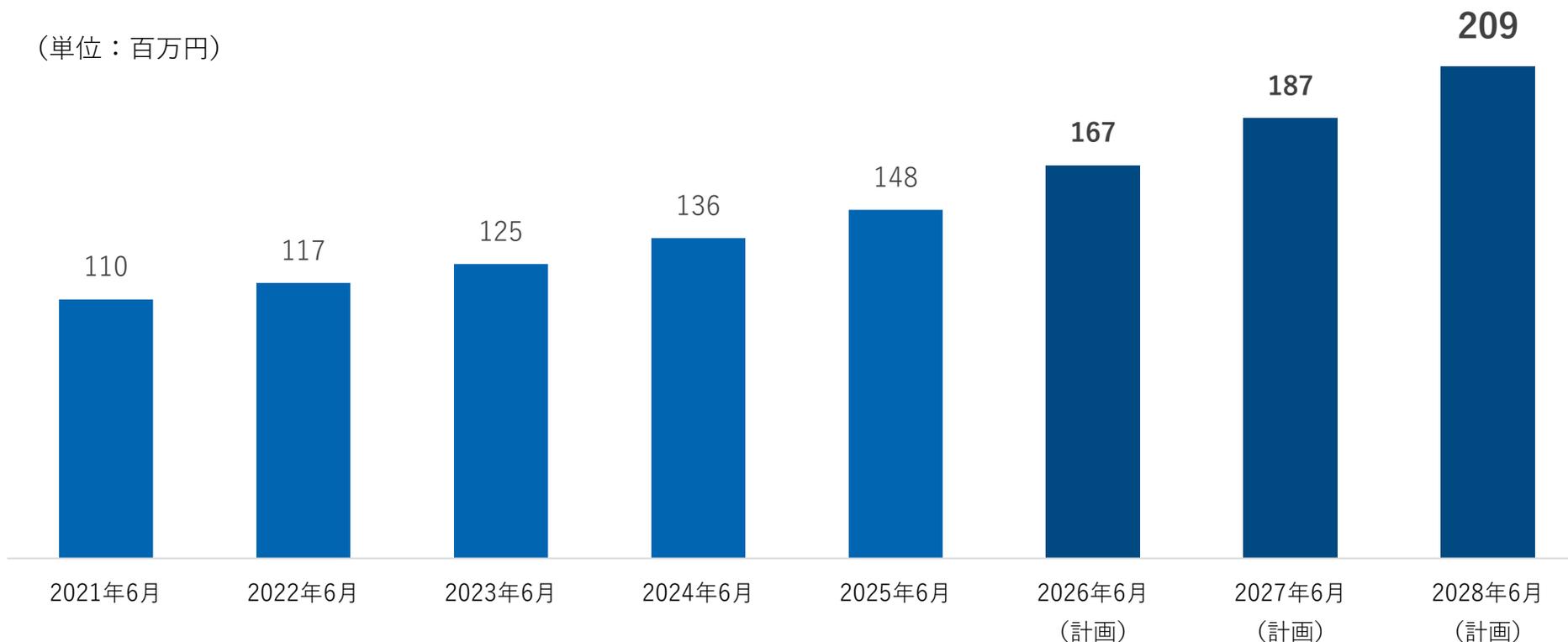
(単位：百万円)



※21.6期、22.6期は連結、23.6期Q3から個別決算に移行したため、23.6期以降は単体での表示

2028年6月期の目標値：MRR※

今中計では、従来のBtoC企業からの案件獲得に加え、BtoB企業への取り組み強化によりMRRを堅調に積み上げる。また、追加された人材が戦力となり、受注体制が拡大されることによるMRRの積み上げ量の向上を見込み、2028年6月には209百万円を計画。



※MRR…Monthly Recurring Revenue の略で毎月継続的に得られる収入のこと
※21.6期、22.6期は連結、23.6期Q3から個別決算に移行したため、23.6期以降は単体での表示

「時流」 × 「ハイタッチサービス」の基本成長戦略をベースに、以下の展開を行う。

1

BtoB企業への取り組み強化

事業環境が変化し、ニーズが拡大するBtoB企業の課題解決に貢献

2

共創型モデルによるアプリケーションプラットフォームの提供

当社が準備するプラットフォームに外部ベンダーの参加も受け、物流データを有効活用できるようにし、顧客利便性を高めていく

3

ハイタッチサービスを推進するための人材投資

業務効率を上げるために組織・体制整備を行うとともに、AIを業務に活用し各人の作業効率を高める

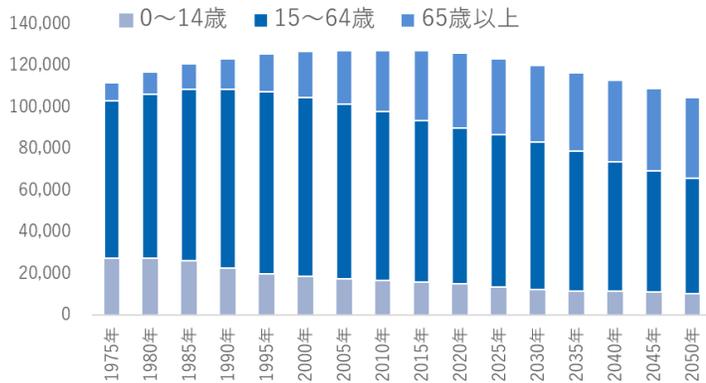
BtoB：変化する顧客企業の事業環境

人口減少に伴い、労働力が不足。また、需給のひっ迫により賃金が上昇している。
企業には、省人化・自動化の対応が求められるとともに、生産性向上に向けた業務効率化のためのDXが必要となっている。
しかし、レガシーシステム（老朽化したシステム）が企業のDXを妨げる大きな要因となっている。

人口減少に伴う 労働力不足時代の到来

労働人口は1995年をピークに減少し、若年層も減少が見込まれるため、持続的な事業運営に向けた対策が急務である。

人口推移（単位：千人）

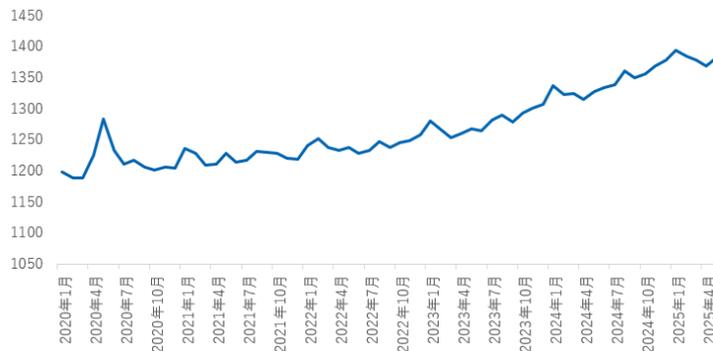


出典：1975年から2020年の数値は総務省の国勢調査、
2025年から2050年の推計値は国立社会保障・人口問題研究所の
日本の将来推計人口の出生中位、死亡中位の推計

人件費、倉庫賃料など固定費の上昇 コストアップへの対応が必須

人手不足の深刻化に伴う人件費、物価上昇に伴う倉庫賃料、輸送費の増加など、今後も増え続けるコストに対し、対策を講じる必要がある。

パートタイム時給の推移（単位：円）

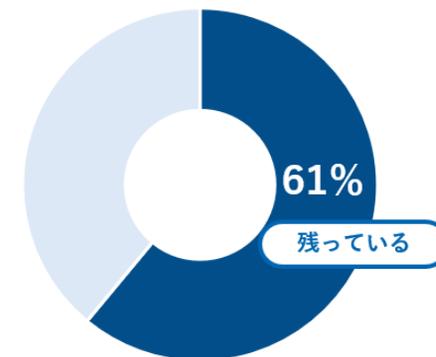


出典：厚生労働省「毎月勤労統計調査」

効率化するためのDXを阻む レガシーシステム（2025年の崖）

古い技術の使用や対応できるエンジニアの不足により、老朽化したシステムが企業のDXを妨げている。

レガシーシステムの残存状況：
効率化のためのDX化推進の必要性



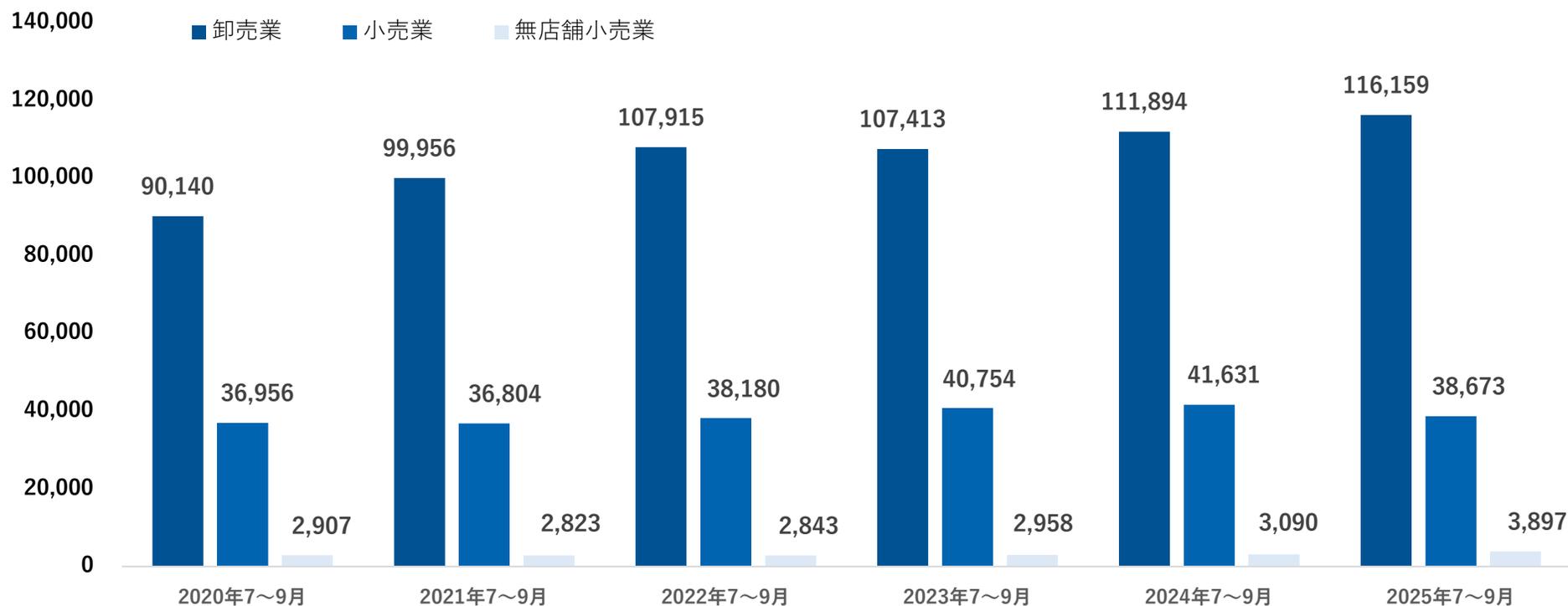
出典：経済産業省「DXの現在地とレガシーシステム脱却に向けて」

BtoB：変化する顧客企業の事業環境

小売業の販売額が昨年より微減となっており、企業間取引である卸売業の販売額が拡大している。
無店舗小売業の伸びは、消費者の購買チャネルの多様化とテクノロジーの進展を反映し、着実に伸びている。

卸売業、小売業、無店舗小売業（通販）販売額の推移

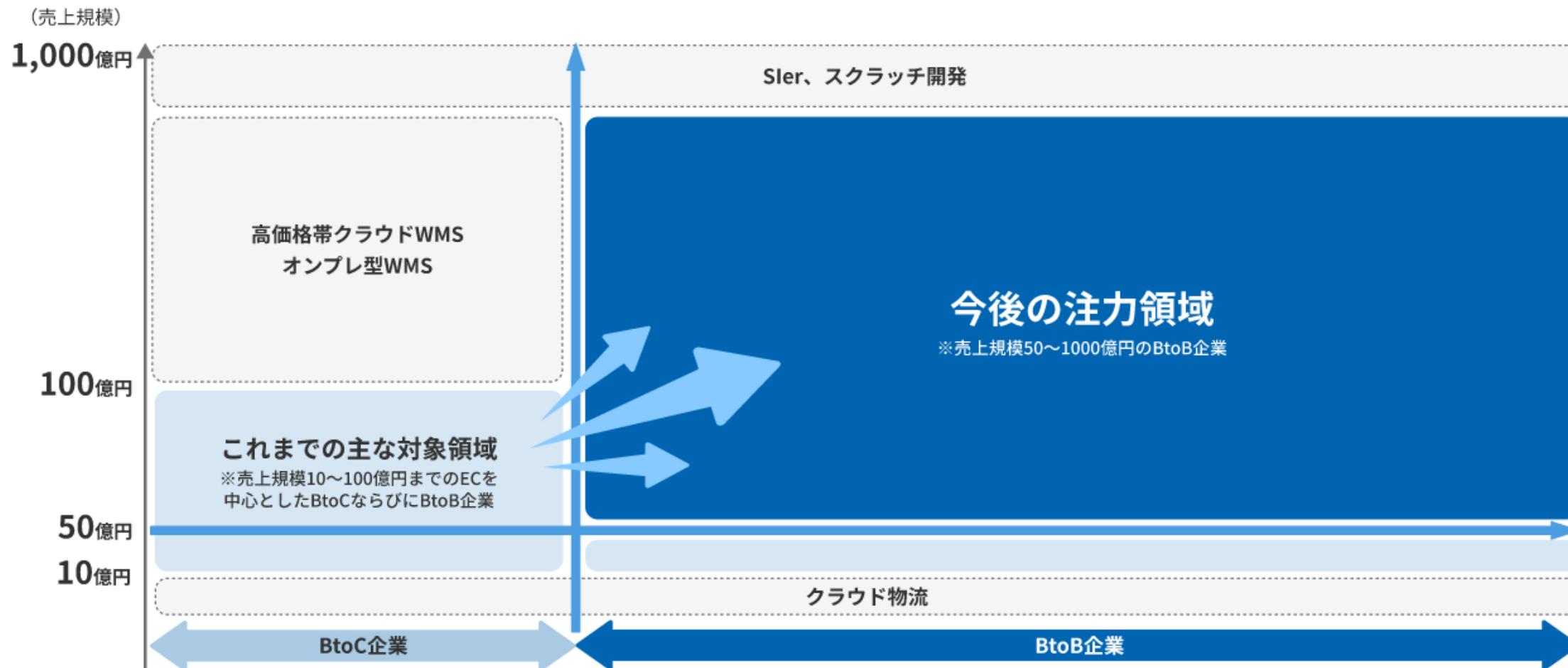
(単位：10億円)



出典：経済産業省「商業動態統計 業種別商業販売額」

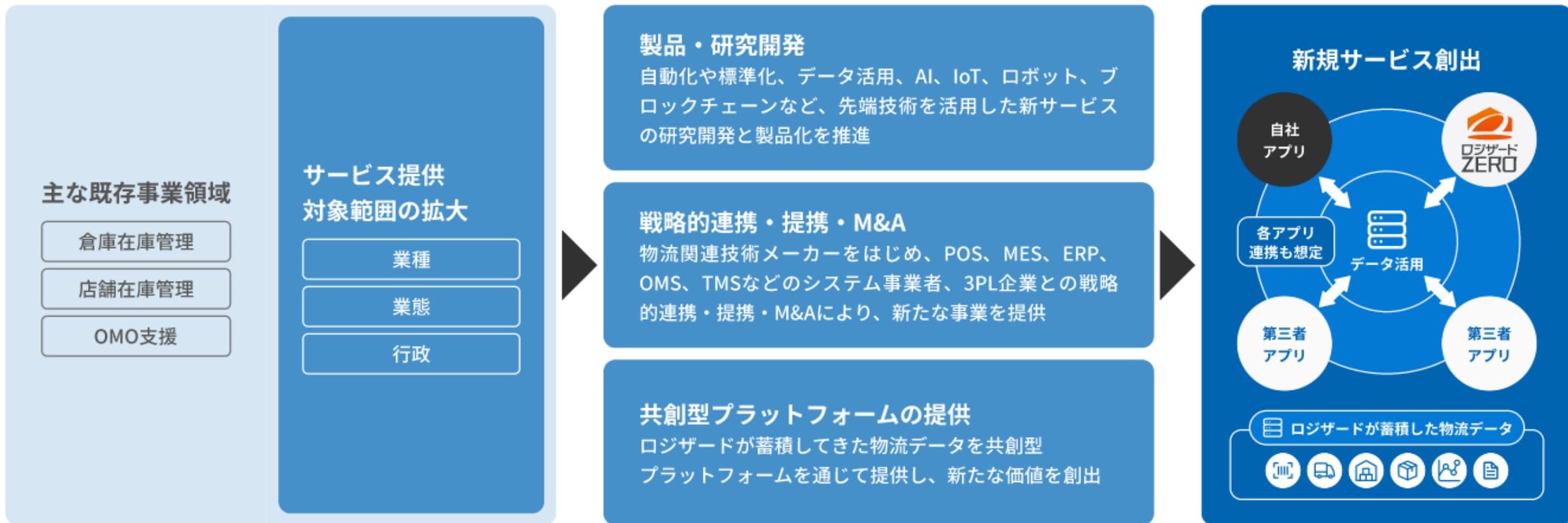
BtoB： BtoB企業への取り組み強化

これまで培ってきた知見を活用し、
物流2024年問題や、レガシーシステムの課題に直面しているBtoB&C企業へのサービス展開を加速する。



共創型：未来を見据えた新規サービスの開発

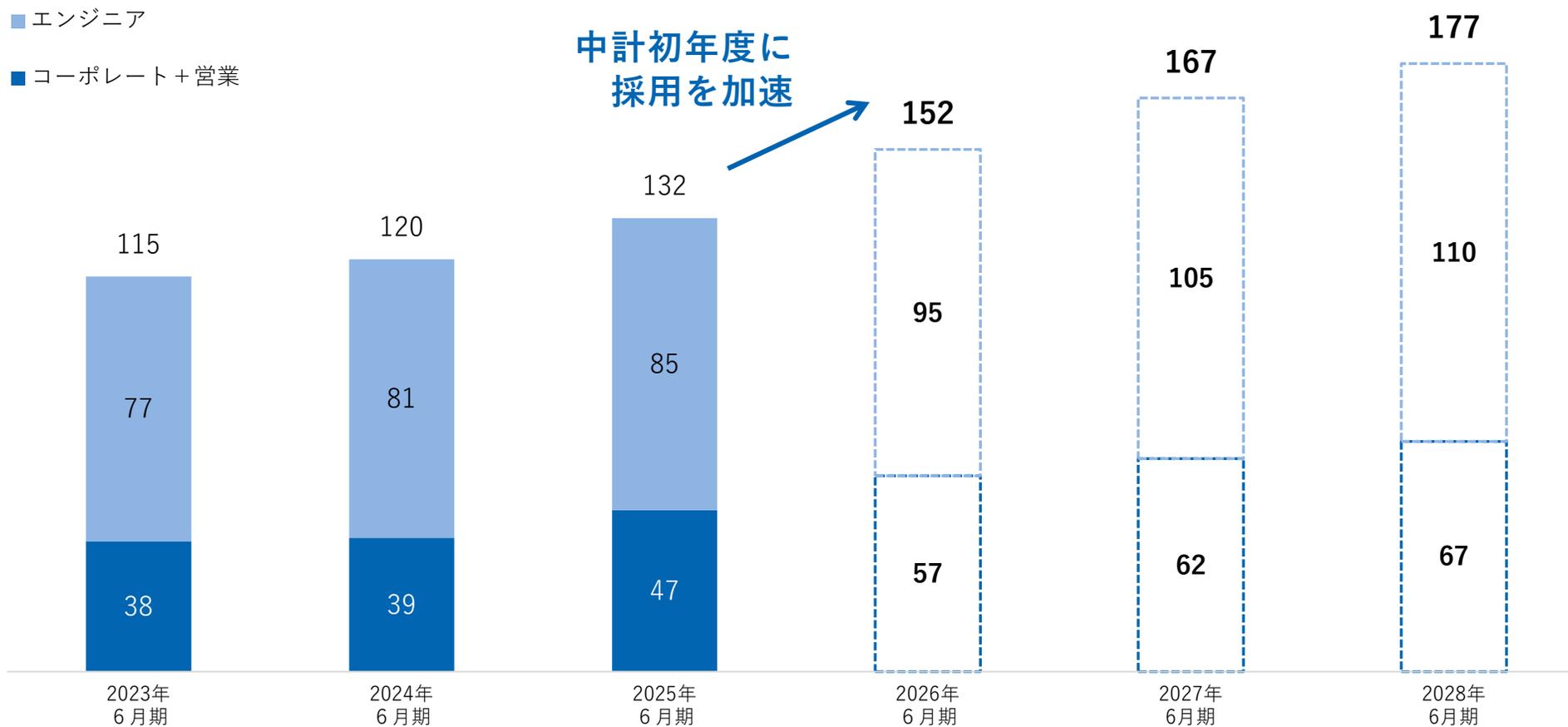
「サービス提供対象範囲の拡大」を初手に「製品・研究開発」「戦略的連携・提携・M&A」「共創型プラットフォームの提供」と、3つの領域の拡張により新規サービスの創出を進め、サプライチェーンにおいてなくてはならない存在を目指す。



ハイタッチ：積極的な人材採用

当社のハイタッチサービスをさらに展開するためには人材が必要不可欠である。

そのため採用には継続して投資を行い、2028年6月期には177人（2025年6月期比+45人）を計画する。



事業運営力を向上するための組織改革

拡充した人員が更に効率的に業務にあたるよう2つの組織を新設。
生産性向上を実現し、各自の業務に集中できる環境を整えて、案件獲得・売上高の増加につなげる。

業務プロセス改革室を新設

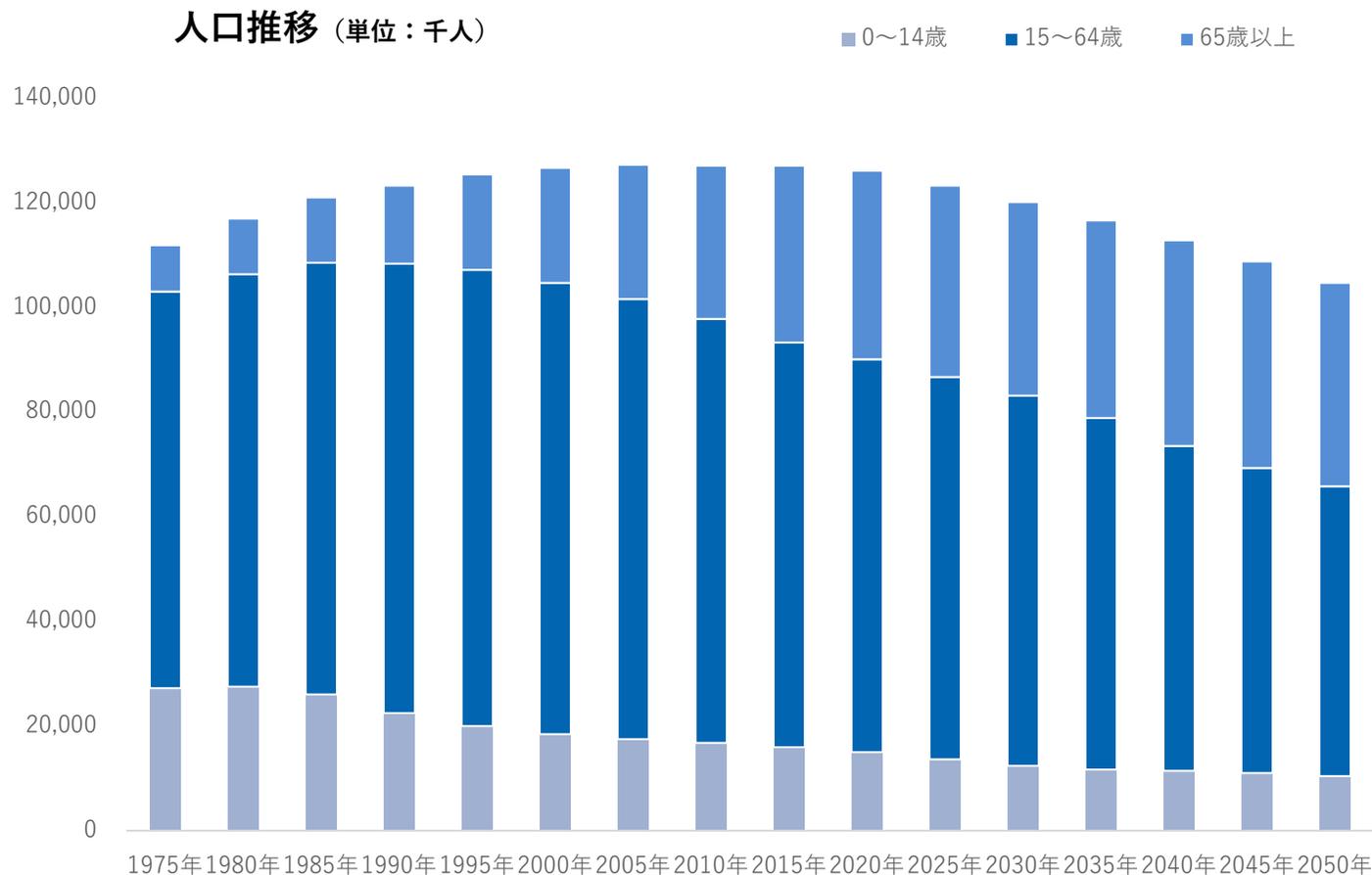
- 業務DXにより業務効率を上げる
- 全社の工数を頻度高く分析し、データをもとに業務改善を推進

契約事務課を新設

- 契約事務を集中的に処理を行い、フロント業務の負荷軽減を図る
- 集中処理による処理精度向上を担う
- 業務フローを確立し、DX化を推進

個人、組織の業務効率を向上し、更なる案件獲得に注力する

差し迫った人手不足



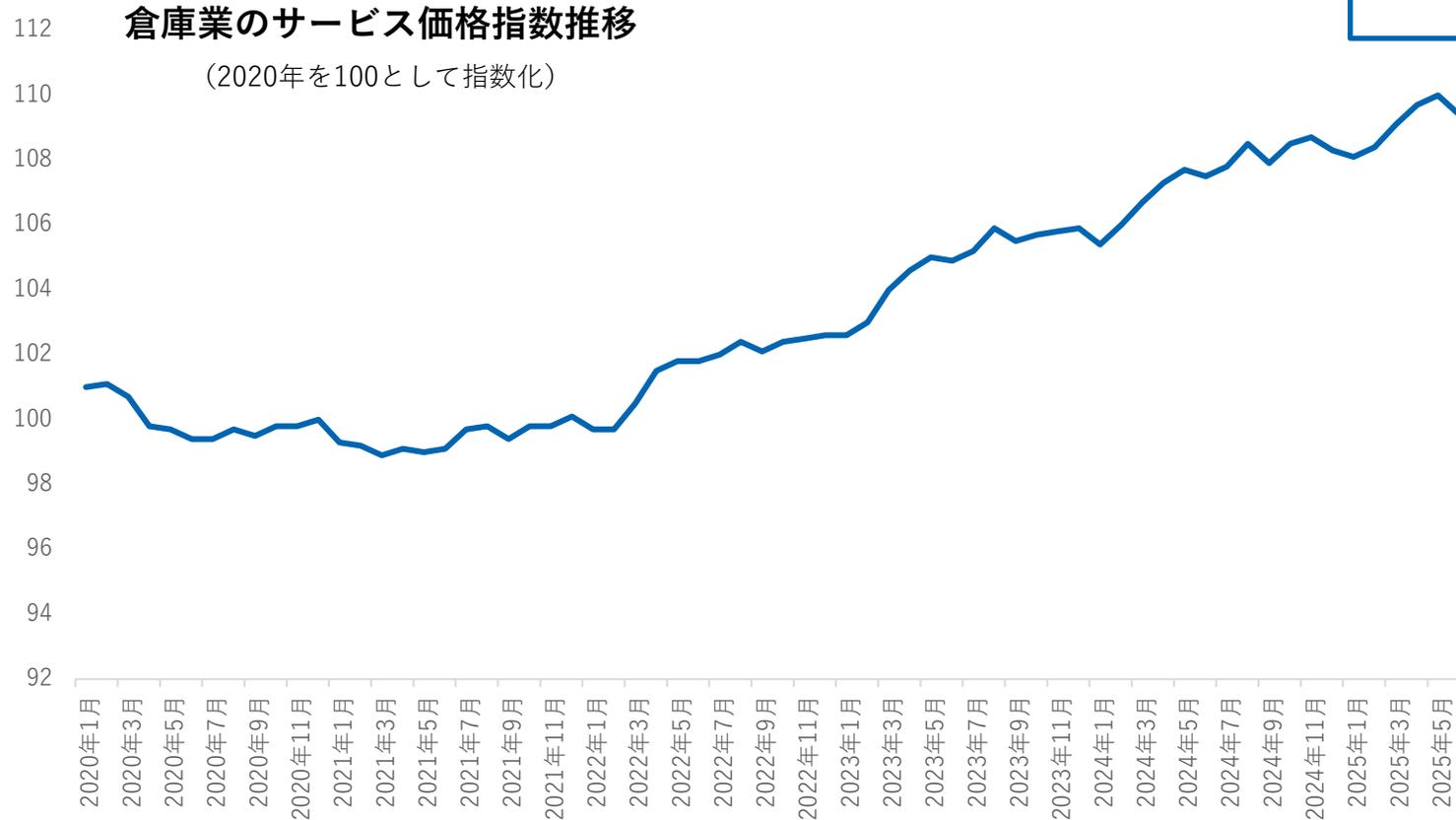
労働人口の対象となる15～64歳の人口は1995年の87百万人をピークに減少の一途。65歳以上の高齢者はほぼ横ばいで推移する一方、15歳未満は減少が見込まれている。

2020年 75.1百万人
2025年 73.1百万人
2030年 67.2百万人
・
・
2050年 55.4百万人

出典：1975年から2020年の数値は総務省の国勢調査、
2025年から2050年の推計値は国立社会保障・人口問題研究所の日本の将来推計人口の出生中位、死亡中位の推計

倉庫サービス価格の推移

倉庫業に係るサービス価格指数は、2022年2月まで若干の低下・横這いであったが、その後上昇に転じ、足元では2022年比、10%上昇している。

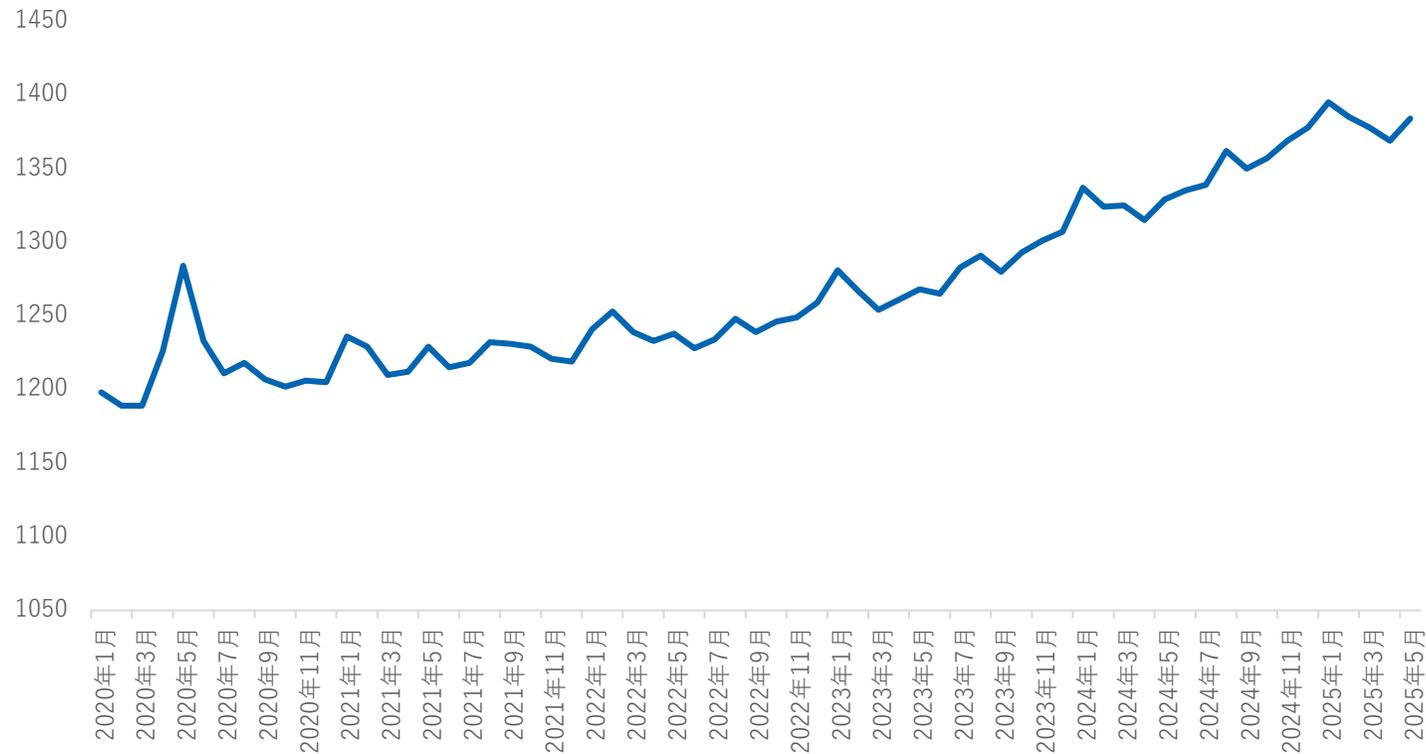


出典：日銀：時系列統計データ検索サイト
倉庫・運輸付帯サービスの2020年基準 企業向けサービス価格指数

上昇するパート賃料

倉庫内作業の担い手であるパートタイマー労働者の時給は2020年1月の1,198円から上昇が続いており、足元では1,380円前後となっている。

パート時給の推移 (単位：円)



出典：厚生労働省 毎月勤労統計調査

危機 ITシステム「2025年の崖」

効率化が求められる物流業界において、それを阻むのがITシステムの「2025年の崖」である。企業には、レガシーシステム(古くから使われているシステム)から脱却しDX化を推進することが求められている。

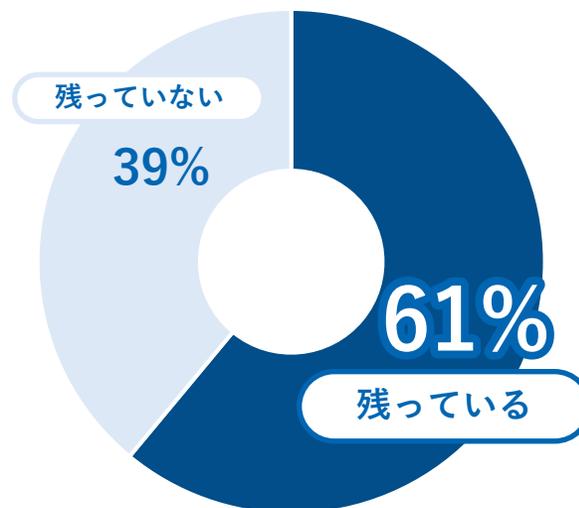
「2025年の崖」とは…

経済産業省の「DXレポート」において示された、企業で古くから使われている老朽化システムの限界が顕在化する危機を指す言葉。

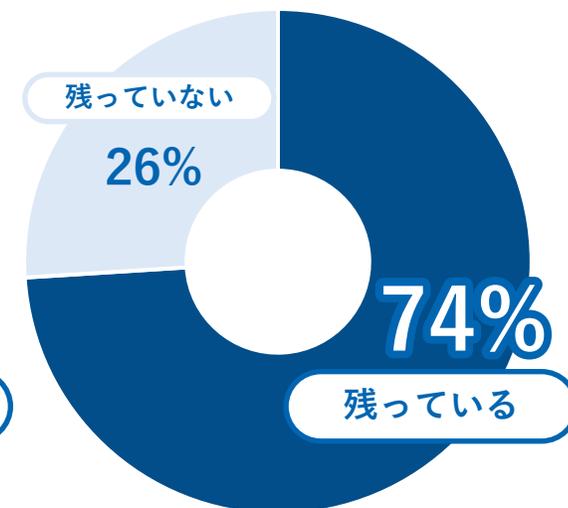
何も対応しない場合…

- 爆発的に増加するデータを活用できず、デジタル競争の敗者に
- 多くの技術的負債を抱え、業務基盤そのものの維持・継承が困難に
- サイバーセキュリティや事故・災害によるシステムトラブルやデータ減失・流出等のリスクの高まり

レガシーシステムの残存状況
(全産業分野)



レガシーシステムの残存状況
(大企業)



出典：経済産業省『DXの現在地とレガシーシステム脱却に向けて』

競争力強化のためにはDX化が不可欠であり、レガシーシステムのリプレイス対応を迫られている。

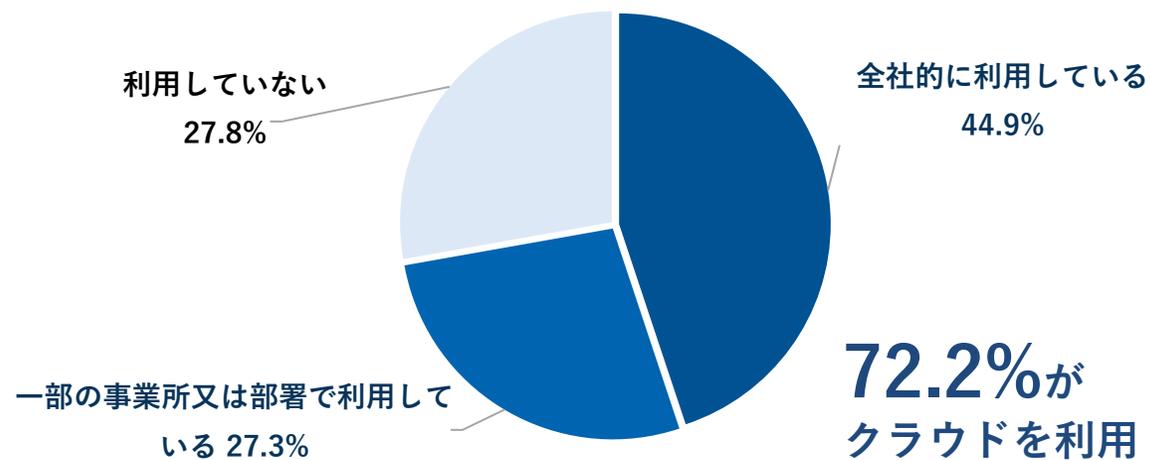
DX化の手段として導入が進む「クラウドサービス」

クラウドサービスは既存システムに依存せず、比較的容易に導入できるため、国内企業ではクラウドサービスの利用が進んでいる。DX化が遅れている物流業界の課題解決にも貢献する。

クラウドサービスのメリット

- 1 既存のシステムに依存しない
- 2 導入コストが低く導入期間も短い
- 3 サーバーの柔軟な拡張が可能

■ 企業におけるクラウドサービスの利用状況



出典：経済産業省『情報通信白書 令和5年版』

物流業界においてもクラウドサービスによって市場の課題を解決することが可能になる。

IR情報について

■ 当社IRサイト

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

当社の経営方針や財務情報、IR資料など、株主・投資家の皆さまに向けた情報を掲載しています。



■ IRライブラリ

<https://www.logizard.co.jp/ir/library/>

本決算説明会資料をはじめ、当社の業績や経営情報をまとめた各種IR資料（決算資料・報告書など）をご覧いただけます。



■ YouTube

<https://www.youtube.com/@IR-rb1mq>

これまで開催した決算説明会や個人投資家説明会などの動画を配信しております。



■ note

https://note.com/logizard_4391

決算資料や開示資料だけではお伝えきれない、当社のカルチャーや事業についてコラム形式で掲載。



■ X

https://x.com/logizard_ir

決算情報や事業の取り組みなど、投資家の皆さまに向けた情報を随時お届けします。



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

