



ロジガード株式会社

2026年6月期第1四半期 決算説明資料

2025年11月14日

目次

- 01. 26年6月期 第1四半期 業績ハイライト
- 02. 26年6月期 第1四半期 事業環境
- 03. 26年6月期 第1四半期 施策振り返り
- 04. 26年6月期 第1四半期 決算概要
- 05. APPENDIX

01. 26年6月期 第1四半期 業績ハイライト

26年6月期 第1四半期 業績サマリー

クラウドサービスの積み上げは順調に推移

利益に関しては、中期経営計画の通り、積極的な投資を実施したため、前年同期比減
全体を通して、概ね計画通りの進捗となっております。

売上高

561 百万円

(前年同期比 **+2.7%**)

予算進捗率 **23.0%**

営業利益

71 百万円

(前年同期比 **-37.7%**)

予算進捗率 **20.2%**

当期純利益

51 百万円

(前年同期比 **-39.4%**)

予算進捗率 **20.1%**

MRR*

151 百万円

(前年同期比 **+7.5%**)

予算進捗率 **16.8%**

※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。

2028年6月期の目標値（参考）※詳細はP40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

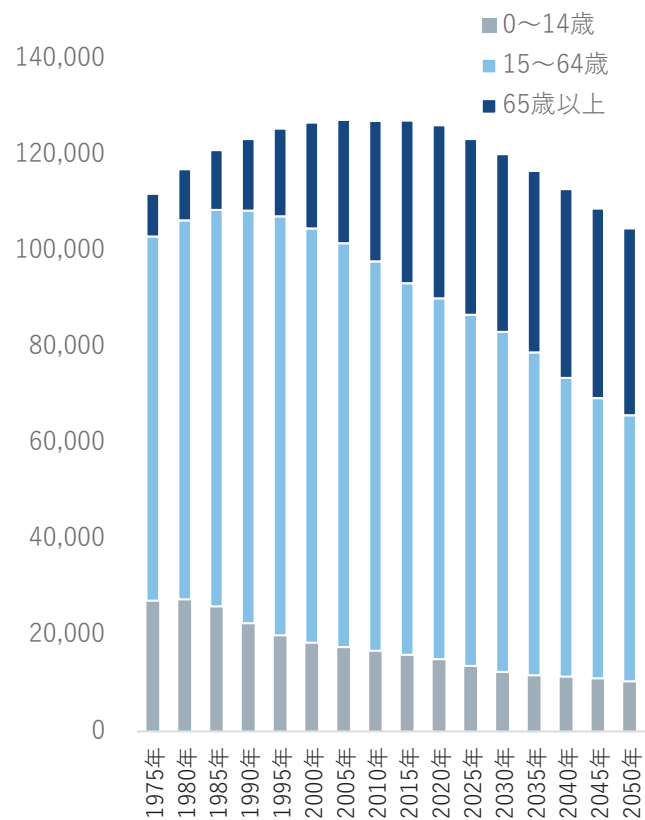
(2025年6月比 +40.5%)

02. 26年6月期 第1四半期 事業環境

市場環境の変化と当社の注力領域

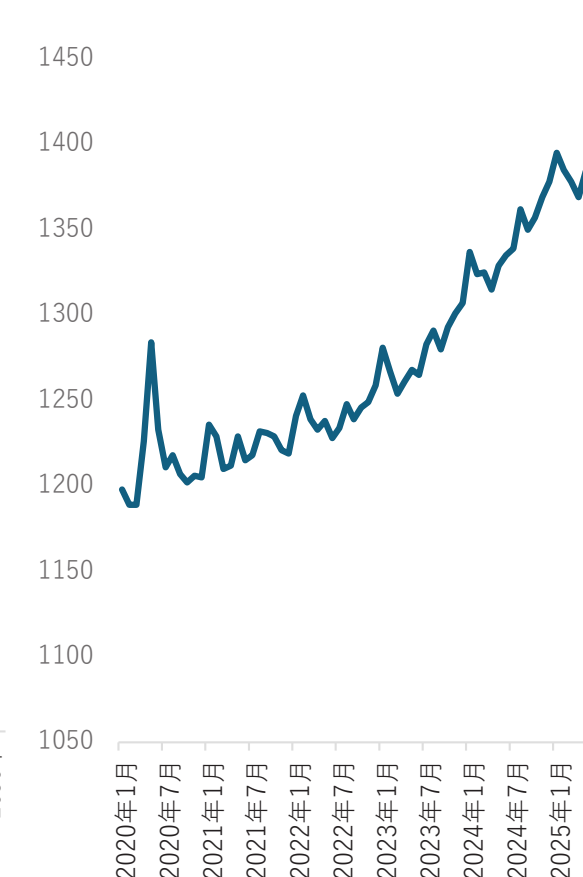
人口推移

(単位：千人)



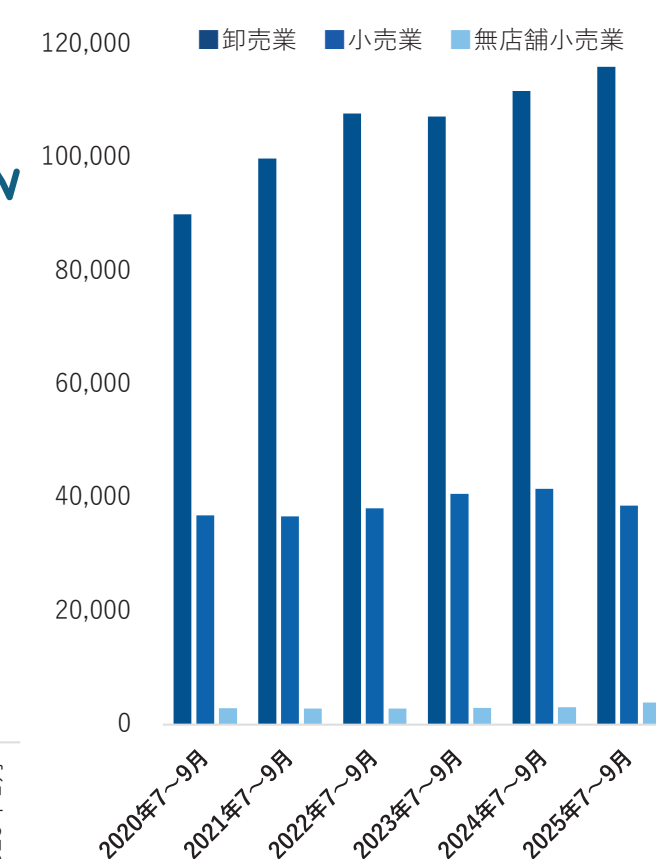
パート時給の推移

(単位：円)



卸売業、小売業、 無店舗小売業（通販） 販売額の推移

(単位：十億円)



市場環境の変化を捉え、 BtoB領域に注力

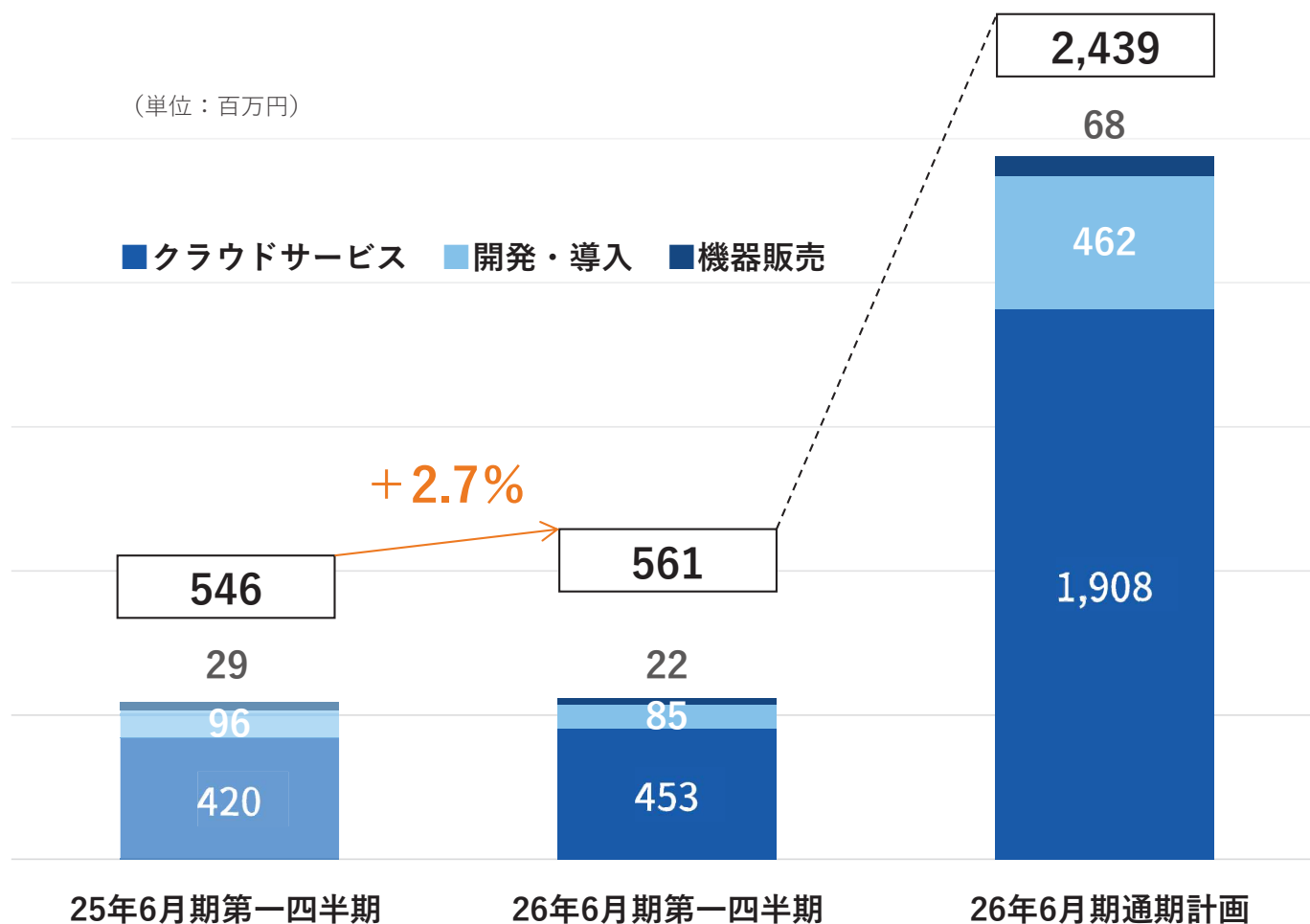
人口減少により労働力不足が深刻化し、賃金上昇が進む中、企業には省人化や業務効率化への対応が求められている。一方で、商流再編やサプライチェーンの効率化が進み、BtoB（企業間取引）市場が拡大するなど、産業構造が変化している。

当社はこうした環境変化を成長機会と捉え、在庫管理やデータ活用を通じて、BtoB領域におけるサービス提供を強化していく。

03. 26年6月期 第1四半期 施策の振り返り

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**

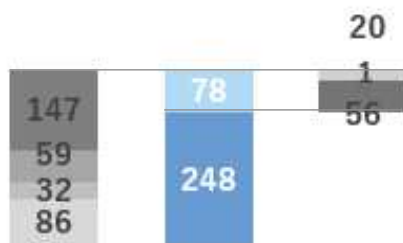
- 開発・導入サービス
受注・開発時期のずれにより前年同期比11.6%減
大型案件集中による前年の一時的な高水準が前年比較に影響

- 機器販売
通期予算進捗率**32.2%**で堅調に推移

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

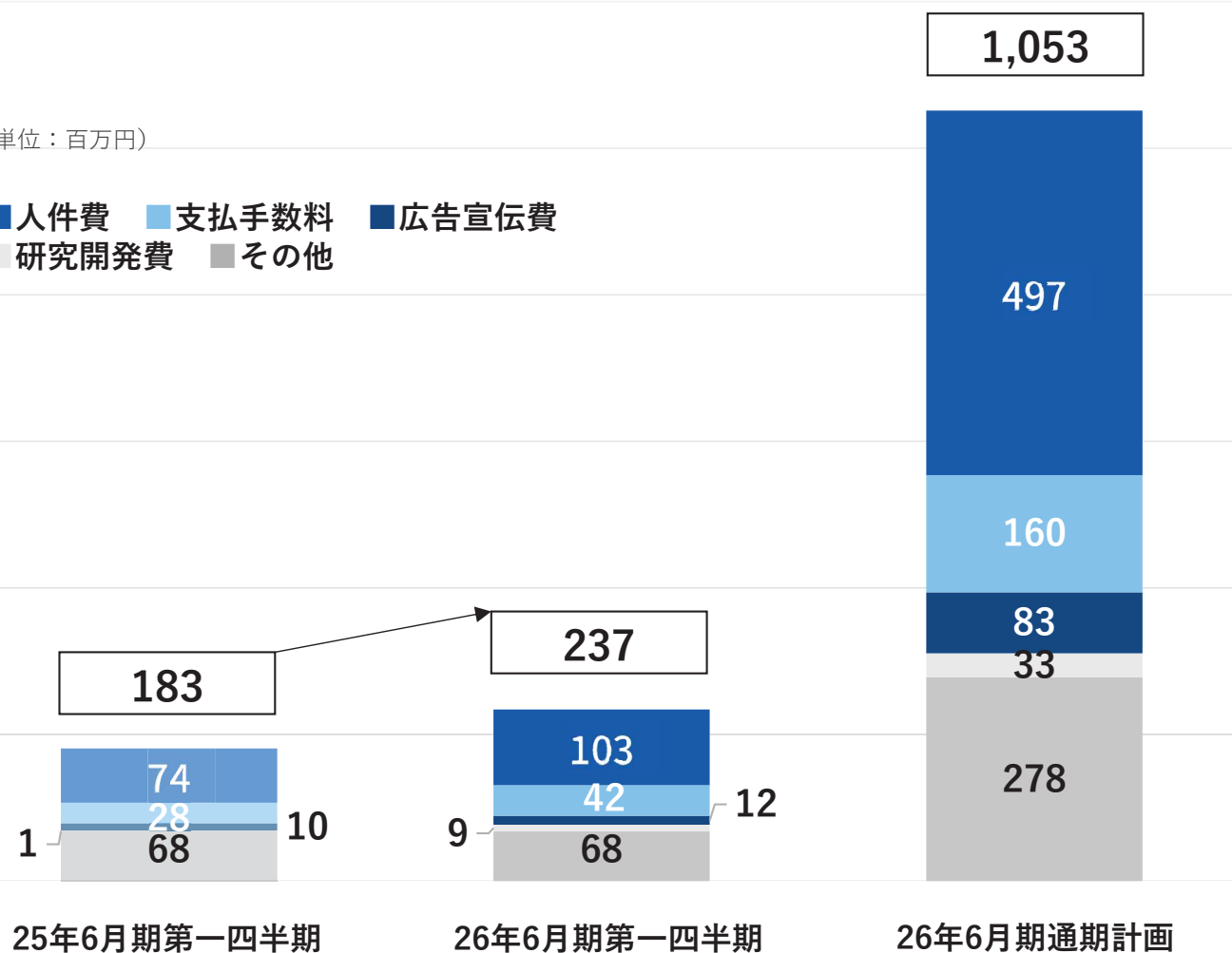
- ・ サーバー費用
アカウント増加に伴うサーバー容量の追加やセキュリティ強化投資により、前年同期比24.8%増加

- ・ 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

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

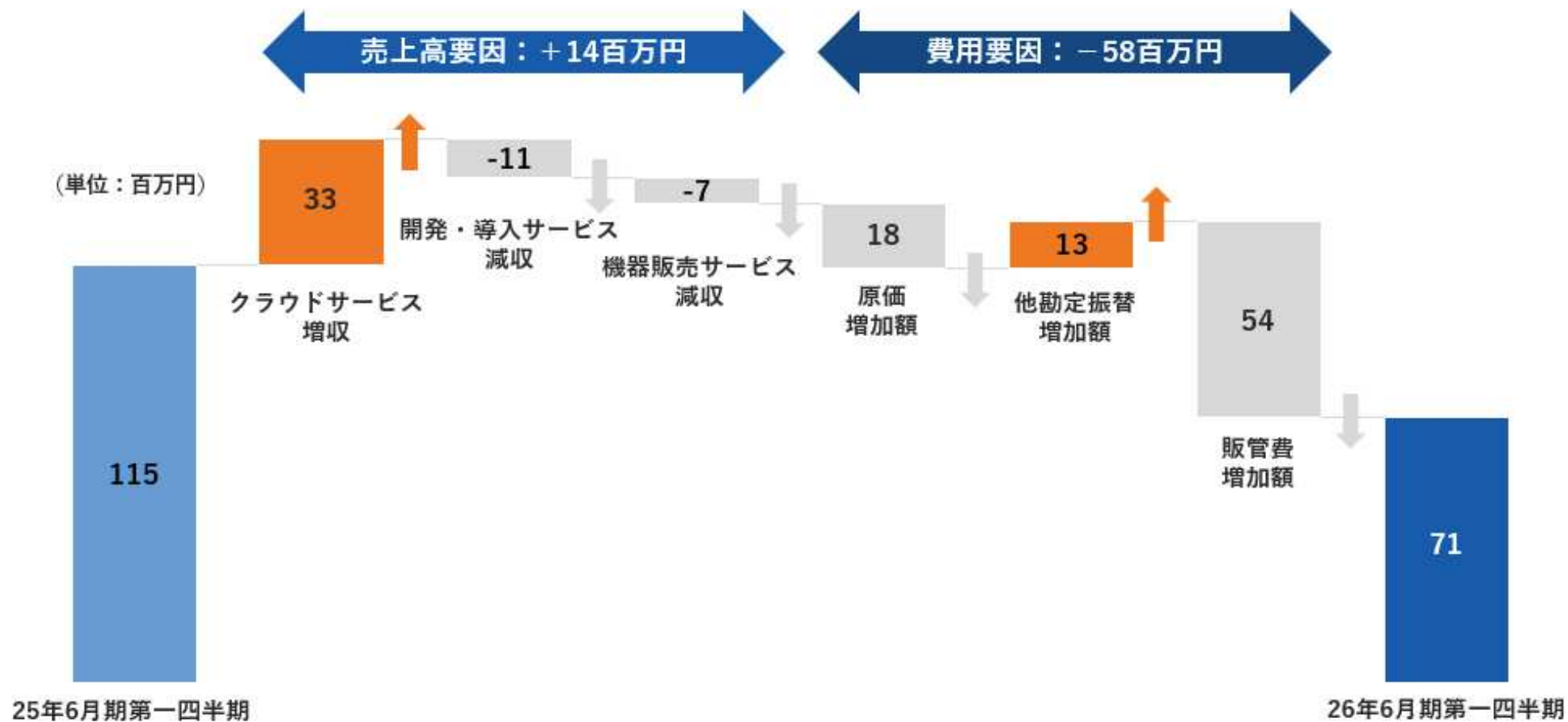


人材獲得に向けた採用費等により
販売管理費は前年同期比29.6%増

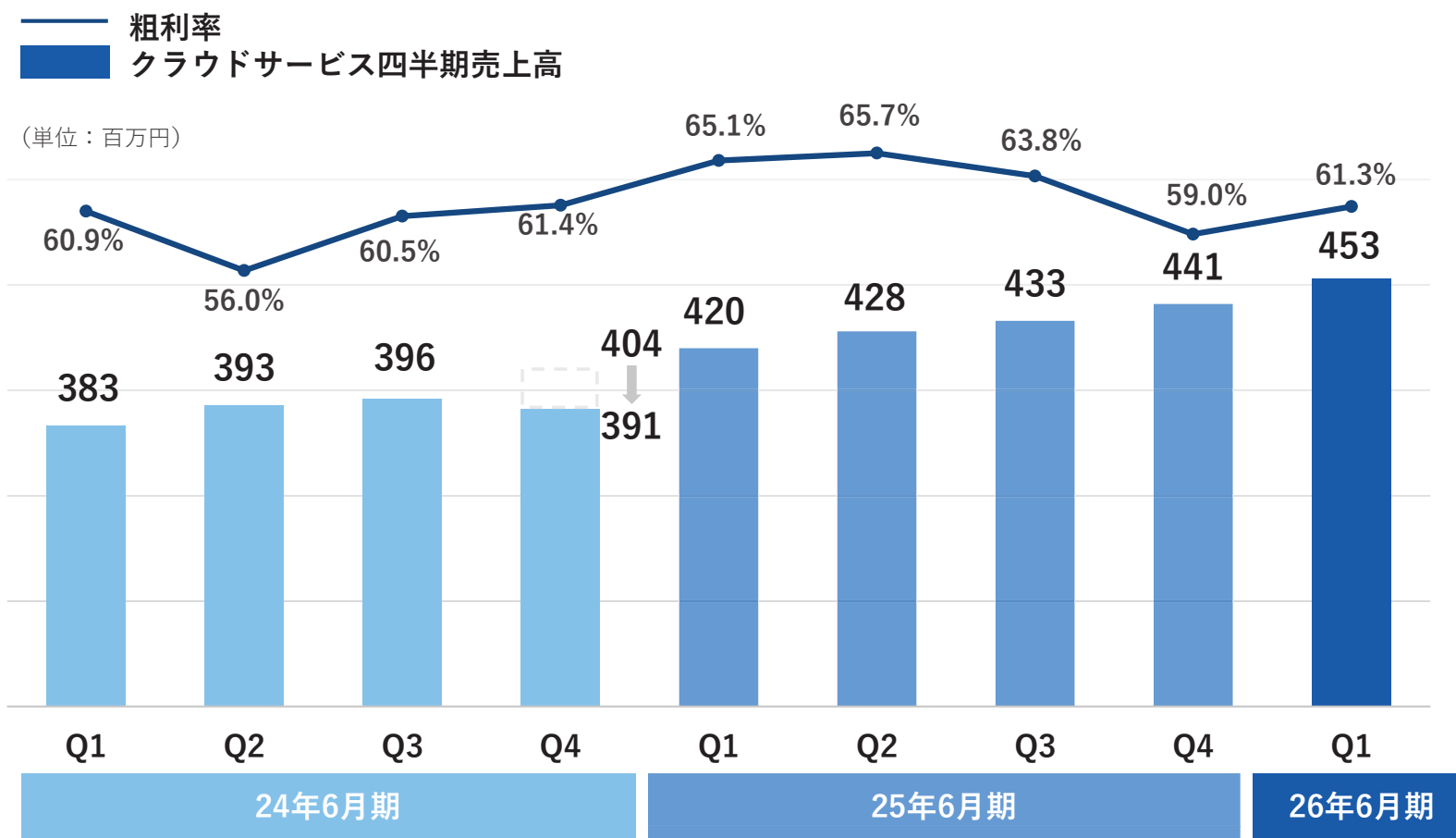
- ・ 人件費
人材増強に加え、体制整備に伴う増加により前年同期比40.0%増加
- ・ 支払手数料
採用費の増加により前年同期比49.8%増
- ・ 広告宣伝費
販促活動ならびにIR強化のため、前年同期比20.6%増加
- ・ 研究開発費
新サービスに向けた研究開発により前年同期比729.3%増加

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



クラウドサービス売上高推移

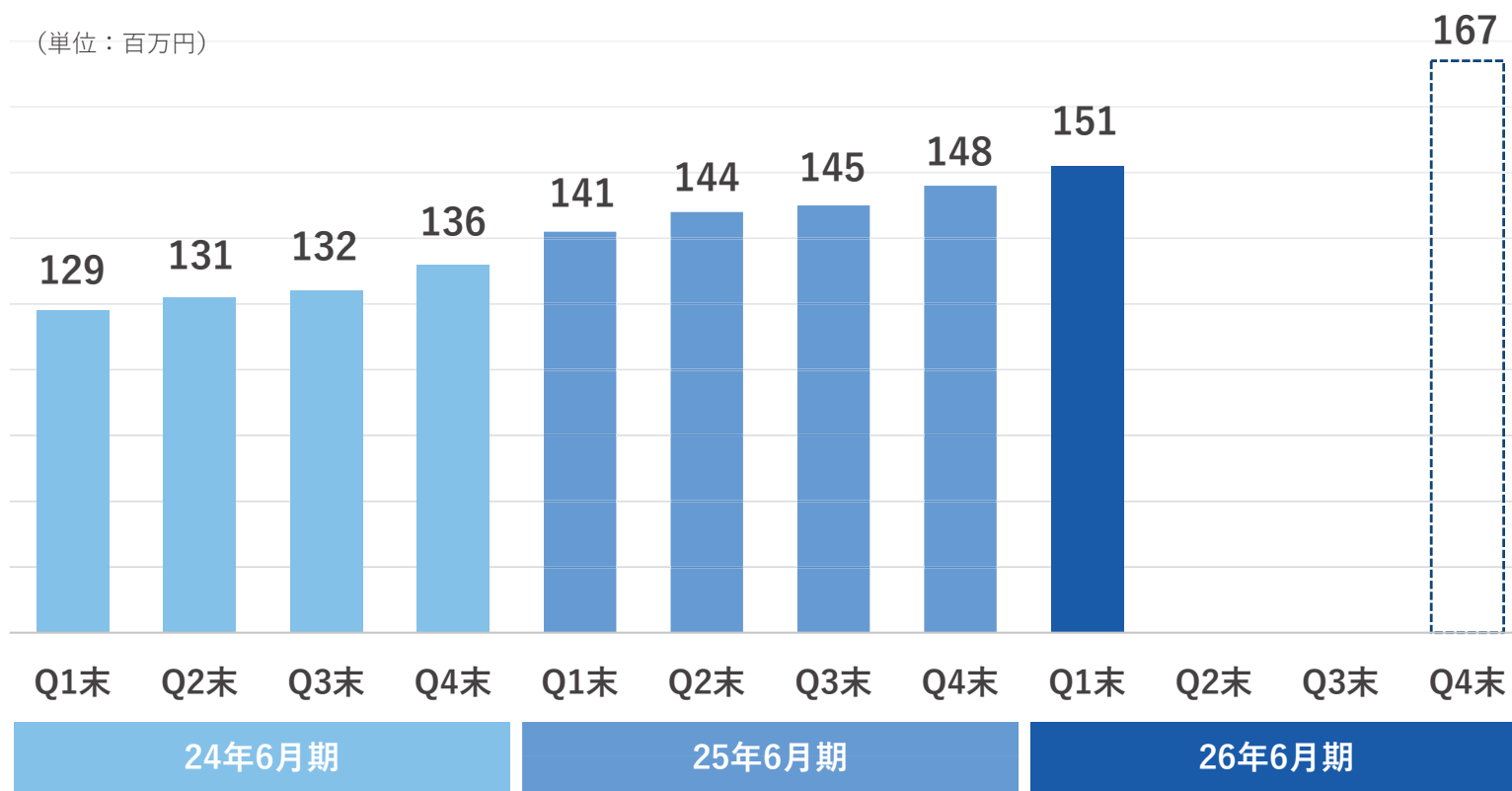


クラウドサービス売上は**前年同期比8.0%増加**、通期予算進捗率**23.8%**

クラウドサービス売上高は堅調に推移。
粗利率については、人材採用の先行投資コスト増で、前年同期比3.8パーセンテージポイント下落。

MRR*の推移

(単位：百万円)



MRRは前年同期比7.5%増加
通期予算進捗率16.8%

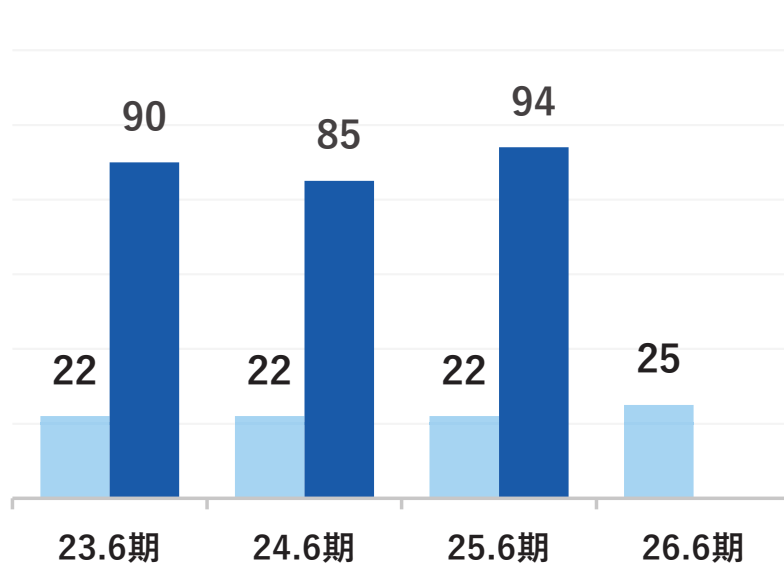
MRRは通期予算に対して堅調に推移。

※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やMRRの推移にてご確認ください。

弊社システムからの出荷件数ならびに出荷点数

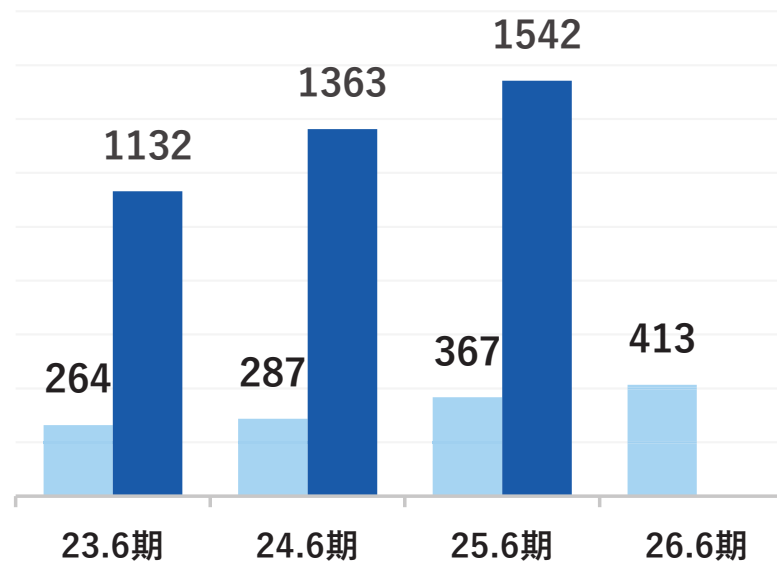
出荷件数

■ 第一四半期出荷件数
■ 年間累計出荷件数 (単位：百万件)



出荷点数

■ 第一四半期出荷点数
■ 年間累計出荷点数 (単位：百万点)



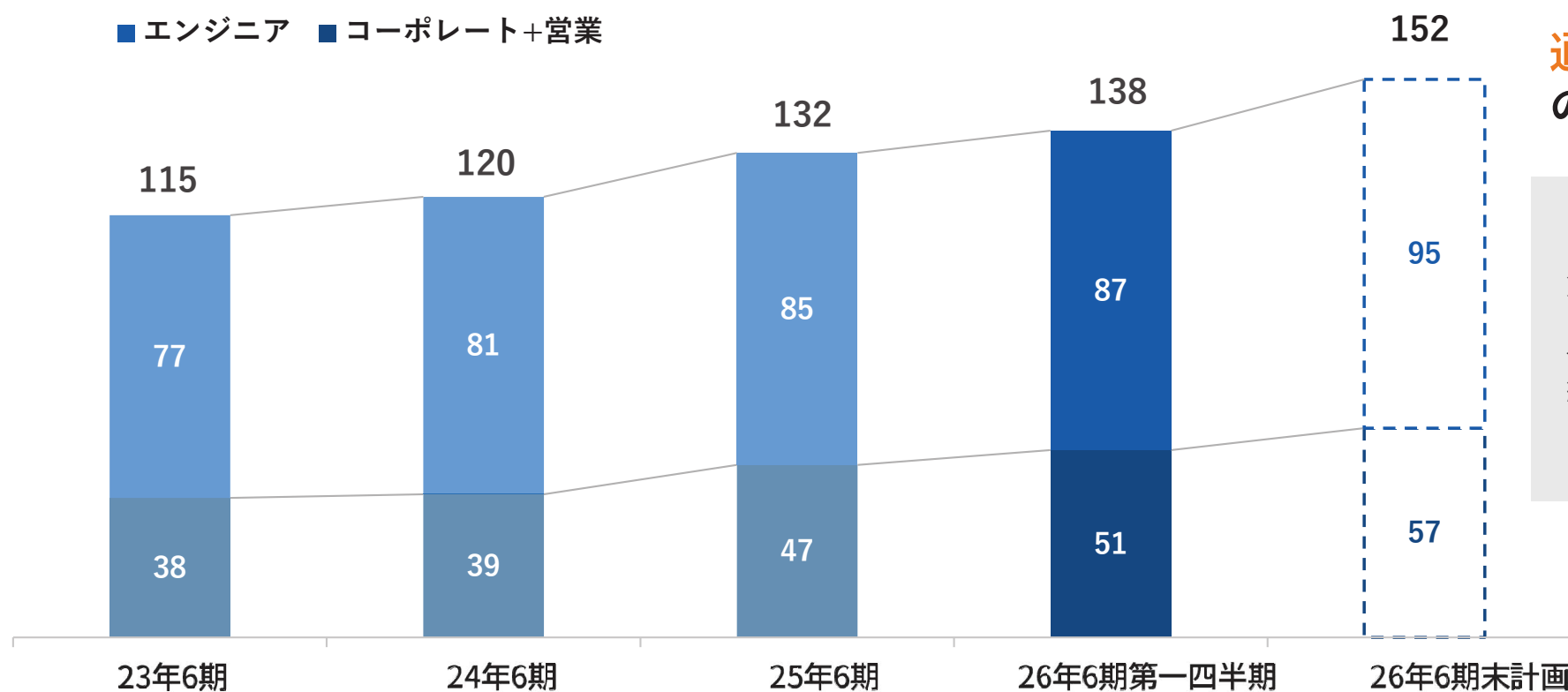
出荷件数、出荷点数ともに増加

出荷件数は前年比15.2%の増加。
出荷商品点数ベースでは前年比12.3%の増加。
BtoB強化の取り組みを機に、出荷件数が拡大傾向となっている。

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



通期計画進捗率30%、人材基盤の強化に向けて採用活動を推進

第一四半期で6名採用、通期計画進捗率では30%となり、順調に人材の獲得が進んでいる。今後も事業成長を支える人材基盤の強化に向け、継続的な採用施策を推進していく。

生成AIを活用した業務効率化への取り組み

100%生成AIを用いたアプリ開発を内製化で実現 今後は新規サービス開発など 様々な領域への生成AIの活用を推進

昨期より生成AIの活用に向けた研究投資を進め、その成果として、26期期首からは社内生産性の可視化と評価改善を目的に、全社員の業務実績をデータ化するアプリケーションを100%生成AIによる内製化で実現し、すでに社内での運用を開始しています。

2Qには、社内にAIサーバーを構築する予定であり、さらなる顧客満足につながるサービス開発や新規サービス開発などに向け、様々な領域への生成AIの活用を進めていきます。



サービス認知と販路拡大に向けた取り組み

パートナー戦略による販路拡大の加速

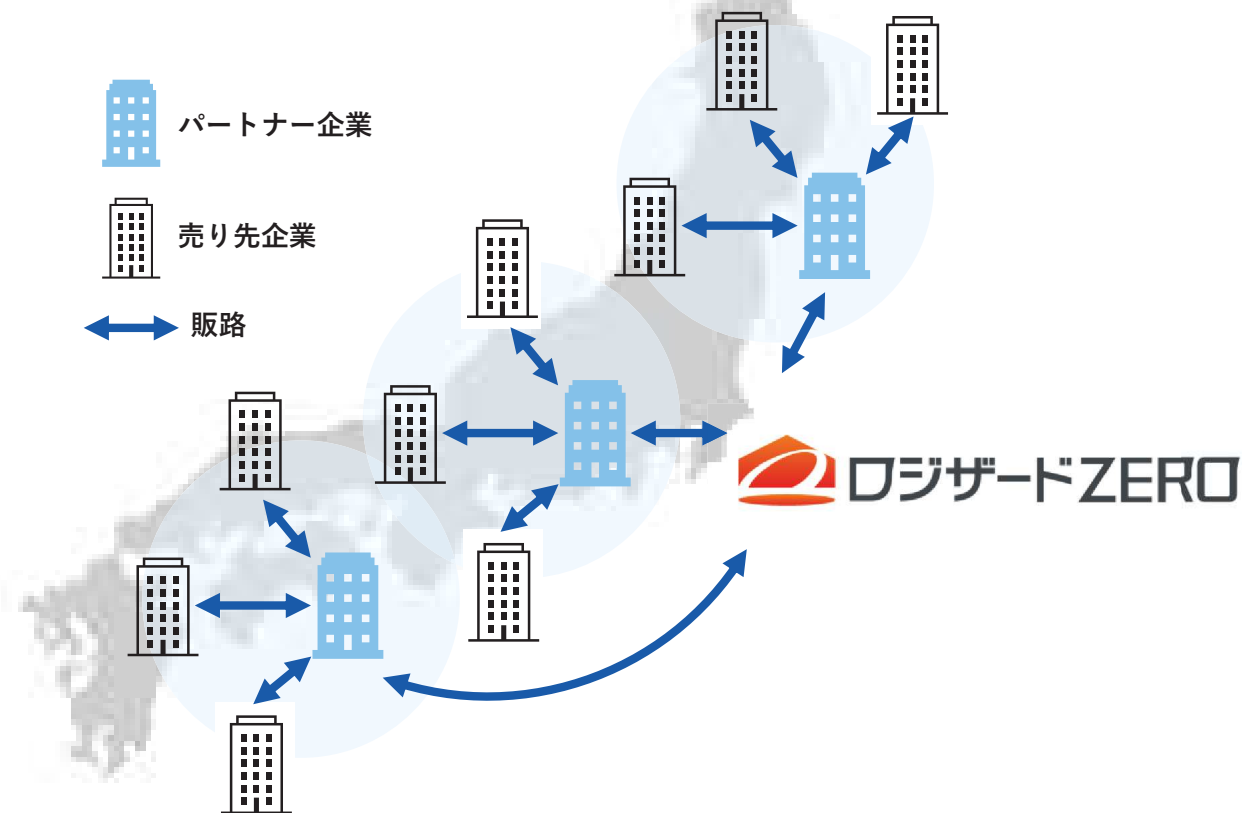
パートナー企業との連携を軸に、販路拡大を加速。大手企業との協業により、新たな売り先を開拓している。これまで十分にリーチできていなかった大都市圏以外の地方エリアを含む、幅広い物流ニーズへも対応を進め、販売基盤の拡充に向けた取り組みを積極的に推進。今後もパートナー戦略を成長ドライバーのひとつとして位置づけ、さらなる拡大を目指していく。

サービス認知拡大に向けた取り組み

イベント出展や導入事例の発信、広告、メディアなどを通じて、サービスの露出機会を拡大。今後も認知拡大に向けた継続的な取り組みを推進していく。

ロジガード株式会社

大都市圏以外の地方エリアにも販路を拡大
販売基盤の拡充に向けパートナー戦略を強化



製品開発における進捗状況

堅実な技術基盤の強化を軸に 「信頼性と安定稼働」に向けた着実な取り組みを推進

本四半期は新機能開発に偏らず、「信頼性と安定稼働」を最優先とした開発体制を継続。セキュリティ強化や運用監視精度の向上を通じて、技術的信頼性を高める取り組みを進めた。

同時に、BtoB向け機能強化と既存ユーザーの利便性向上を両立し、現場改善を通じて大型BtoB案件の獲得にも寄与。
リリース頻度の高さと堅実な改善姿勢により、“現場に根ざしたDX企業”としての信頼醸成を着実に進めている。

ロジガードZERO

「BtoB向け機能強化」と「既存ユーザーの利便性向上」を両立するための開発を実施。現場改善を通じて大型BtoB案件の獲得に寄与

ロジガードZERO-STORE

セキュリティと安定稼働を両立させるため、技術的信頼性ならびに技術的進化を推進

ロジガードZERO-LINK（連携基盤）

セキュリティ強化・顧客主導運用・運用監視精度の向上
信頼性と安定稼働を軸にした開発を実施

製品開発における進捗状況

ロジガードZERO

■ 26年6月期第一四半期における主な開発実績

- 検索条件保存／画面表示選択機能
各画面で検索条件を保存・呼び出し可能。権限単位設定も対応。
→ 操作効率化・現場最適化・視認性向上
- ハンディメニュー表示順変更設定
ロール単位で自由設定可能
→ 作業時間短縮・誤操作防止・教育コスト削減
- 固定ロケーション表示機能
倉庫現場の呼称とシステム表記を一致
→ 現場理解の向上・誤認防止
- 入荷系画面改善
予備項目追加により補助情報を柔軟管理
→ 管理精度・検索性向上
- 値札発行（バーコードPDF出力）改善
→ 外部ツール不要で印刷可能に、業務スピード向上
- 入荷看板発行機能（新規）
→ 入荷進捗の可視化と誤認防止
- ピッキング検品拡張（フロア別ピッキング）
→ 作業分担・効率化・進捗管理精緻化
- ハンディ入荷分納登録
→ 現場で即時登録可能、分納運用精度向上

ロジガードZERO-STORE

■ 26年6月期第一四半期における主な開発実績

- DevSecOps推進
- リリース自動化
- 脆弱性チェック導入
- dockerコンテナ化

ロジガードZERO-LINK（連携基盤）

■ 26年6月期第一四半期における主な開発実績

- UIデザイン刷新
→ 操作性維持しつつ視認性を向上
- ネクストエンジン連携の改修
→ 在庫トレース性向上
- 契約者ログイン管理方式を刷新
→ 紐付け制御
- 顧客自身によるアカウント登録フロー新設
→ メール認証対応

セキュリティ対策について：「SOC2 Type1」報告書を取得

昨今、ランサムウェアによるシステム障害や情報漏えいなど、企業を取り巻くセキュリティリスクが高まっています。当社では「ロジガードZERO」において、国際的なセキュリティ基準であるSOC 2（Type1）認証を取得しました。今後も情報管理体制の強化を継続的に推進していきます。

また、本中期経営計画期間中においてもセキュリティ分野への投資を積極的に実施し、お客様に、より安全で信頼性の高いサービスを提供できる体制を確立してまいります。

関連プレスリリース：<https://www.logizard.co.jp/news/2025/10/zero-soc2-type1.html>

「SOC2（System and Organization Controls）」とは

米国公認会計士協会（AICPA）で定める『Trustサービス規準』に基づき評価された、保証報告書となります。カテゴリーには、必須項目である「セキュリティ」と任意項目となる「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5つのカテゴリーから構成されており、当社では「セキュリティ」のカテゴリーを採用しております。

04. 26年6月期 第1四半期 決算概要

損益の状況

(単位：百万円、%)

勘定科目	25.6期第1四半期		26.6期第1四半期		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	546	100.0%	561	100.0%	14	2.7%
クラウドサービス	420	76.8%	453	80.8%	33	8.0%
開発・導入サービス	96	17.7%	85	15.3%	-11	-11.6%
機器販売サービス	29	5.4%	22	3.9%	-7	-26.0%
売上原価	248	45.4%	252	44.9%	4	1.6%
売上総利益	298	54.6%	309	55.1%	10	3.6%
販売費及び一般管理費	183	33.5%	237	42.3%	54	29.6%
営業利益	115	21.1%	71	12.8%	-43	-37.7%
経常利益	115	21.2%	73	13.0%	-42	-36.8%
当期純利益	85	15.7%	51	9.2%	-33	-39.4%

※増減率 (%) = $\frac{\text{増減額 (B-A)}}{\text{25.6期第1四半期 金額 (A)}} \times 100$

通期予算に対する進捗率

(単位：百万円、%)

勘定科目	26.6期第1四半期実績		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	561	100.0%	2,439	100.0%	23.0%
クラウドサービス	453	80.8%	1,908	78.2%	23.8%
開発・導入サービス	85	15.3%	462	19.0%	18.5%
機器販売サービス	22	3.9%	68	2.8%	32.2%
売上原価	252	44.9%	1,030	42.3%	24.5%
売上総利益	309	55.1%	1,409	57.8%	22.0%
販売費及び一般管理費	237	42.3%	1,053	43.2%	22.5%
営業利益	71	12.8%	355	14.6%	20.2%
経常利益	73	13.0%	356	14.6%	20.5%
当期純利益	51	9.2%	258	10.6%	20.1%

貸借対照表の状況

(単位：百万円、%)

勘定科目	25.6期末	26.6期 Q1末	増減額
流動資産	2,048	1,886	-161
固定資産	528	552	24
有形固定資産	62	61	0
無形固定資産	381	409	28
投資その他資産	83	80	-3
資産合計	2,576	2,439	-137

・ 流動資産減少要因

前期の未払賞与及び未払法人税等の支払いにより現金及び預金が減少

・ 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 Q1末	増減額
流動負債	399	268	-131
固定負債	0	0	0
負債合計	399	268	-131
純資産	2,176	2,171	-5
株主資本	2,176	2,171	-5
その他の包括利益 累計額	0	0	0
負債純資産合計	2,576	2,439	-137

・ 流動負債減少要因

前期の未払賞与の支払いにより未払費用が減少

・ 純資産増加要因

四半期純利益の計上により利益剰余金が増加

05. APPENDIX

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
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  ※日本国内のみ  ※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

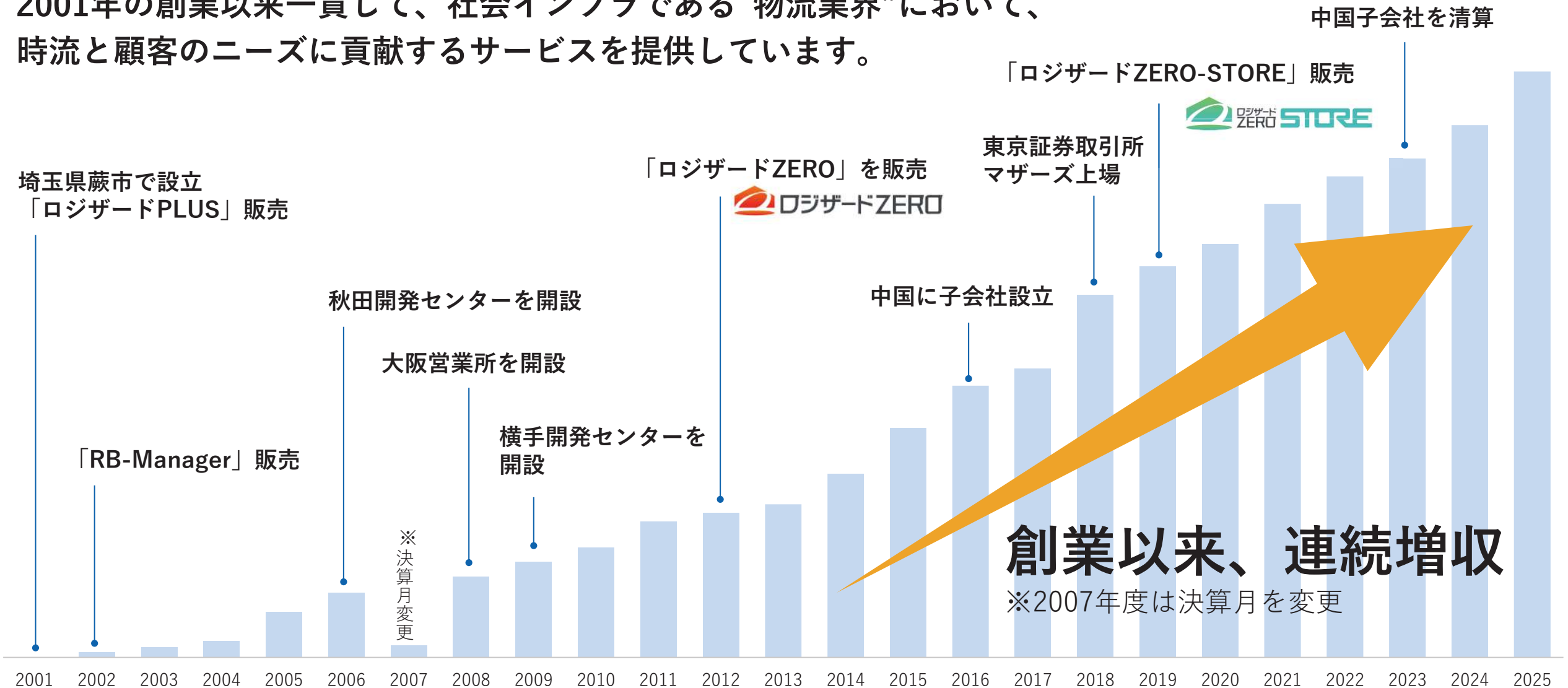
※2025年6月30日現在

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



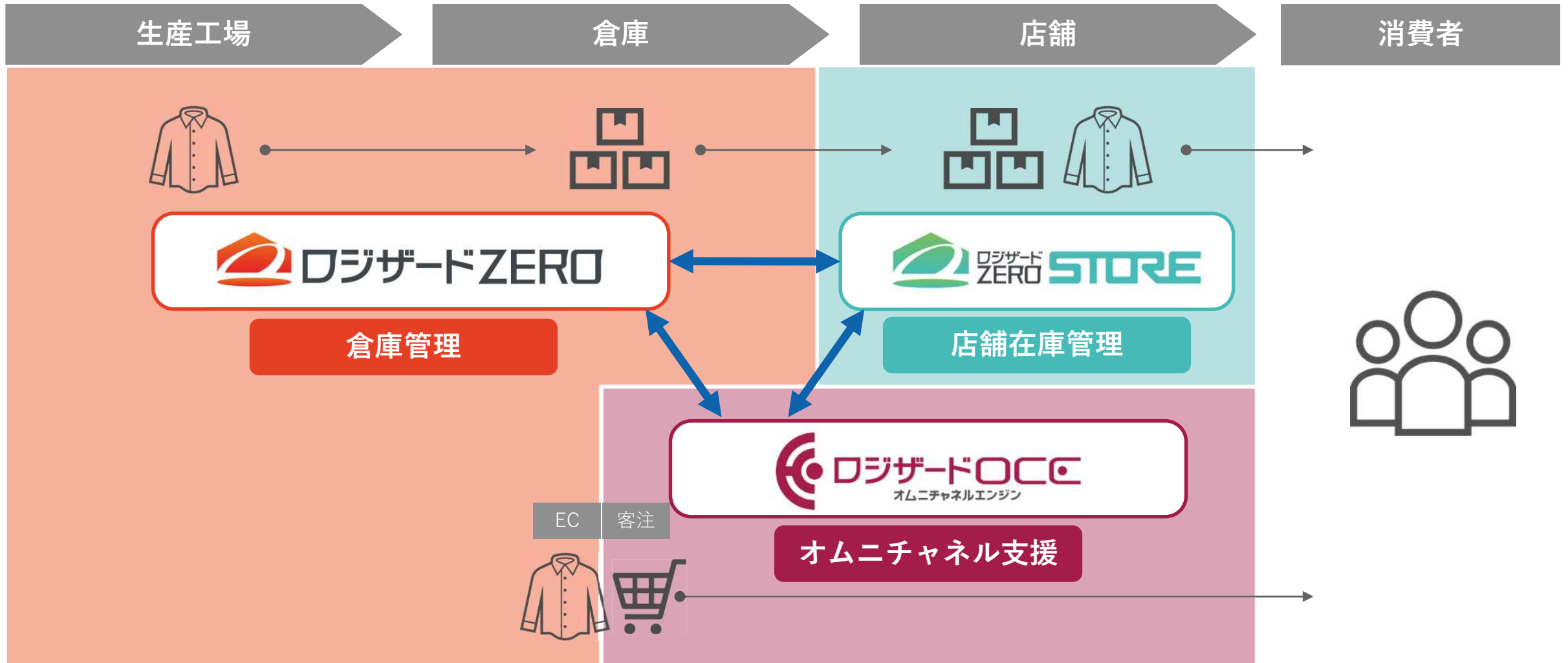
ECへの対応を大きく効率化する
オムニチャネル支援ツール

[詳細はこちら](#) 



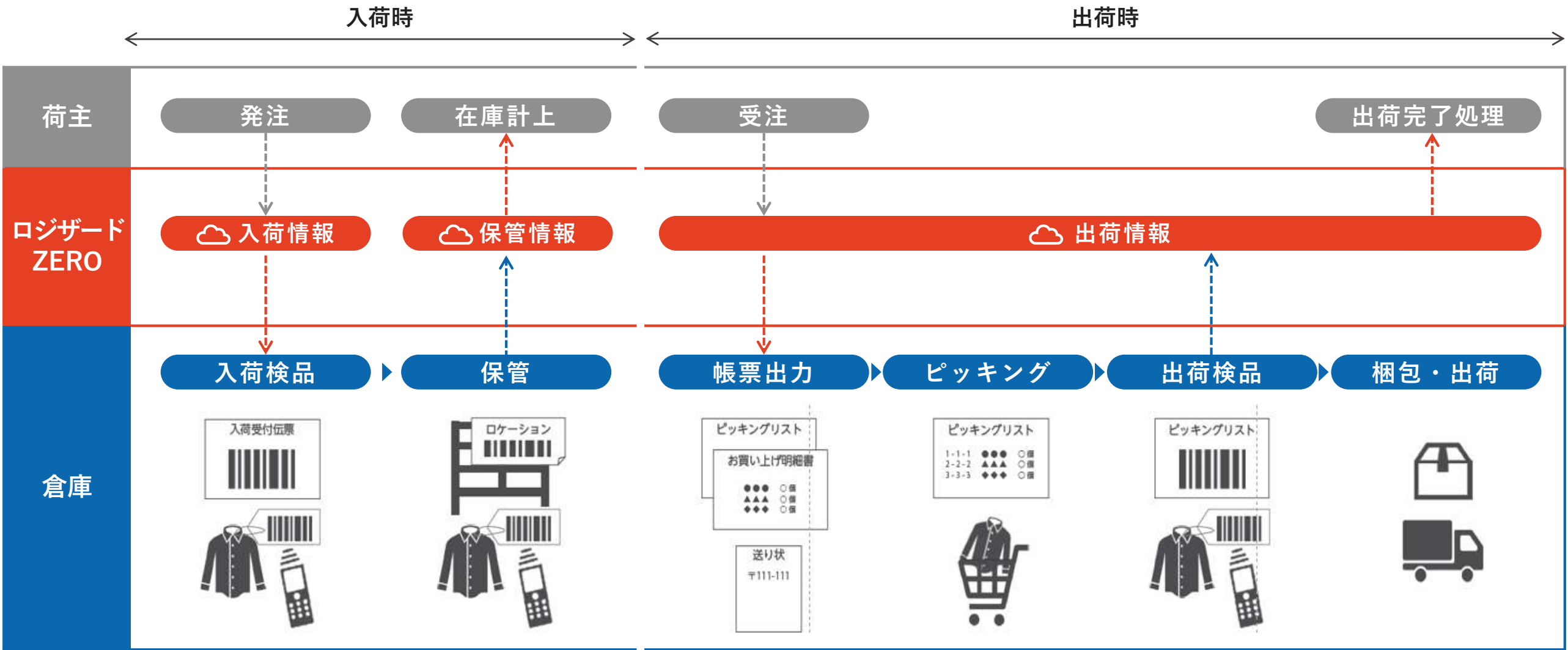
生産工場から消費者まで、モノの流れを管理

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」

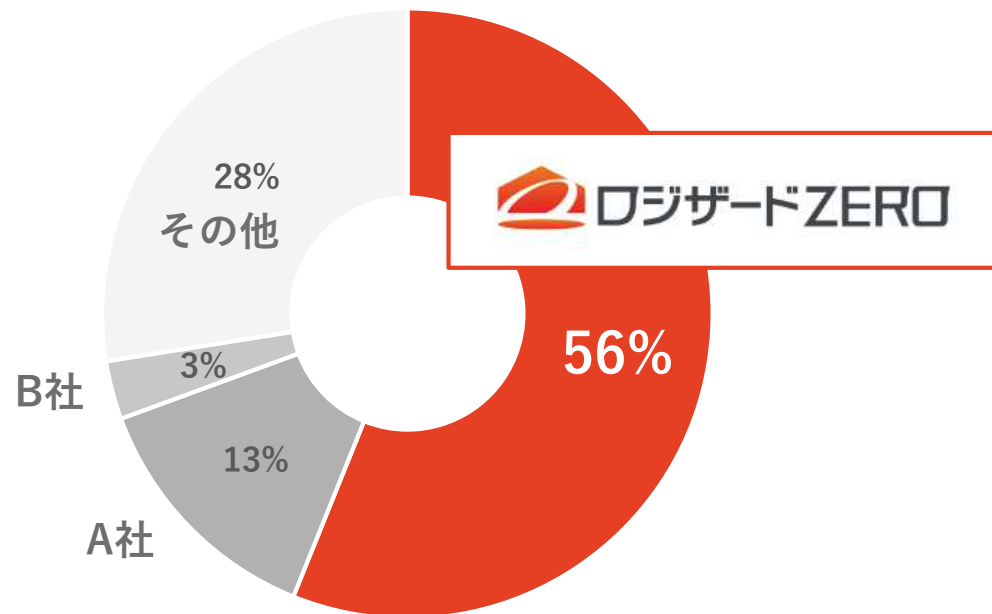
倉庫管理システム（WMS）「ロジガードZERO」は、ロジガードの中核サービスとして、倉庫管理に特化した標準機能と、顧客ニーズに合わせたカスタマイズ開発、ハイタッチサービスによる顧客支援を提供。



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2位**

当社の競争優位性について

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

✓ 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。



対応力

✓ 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、ロジザ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



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



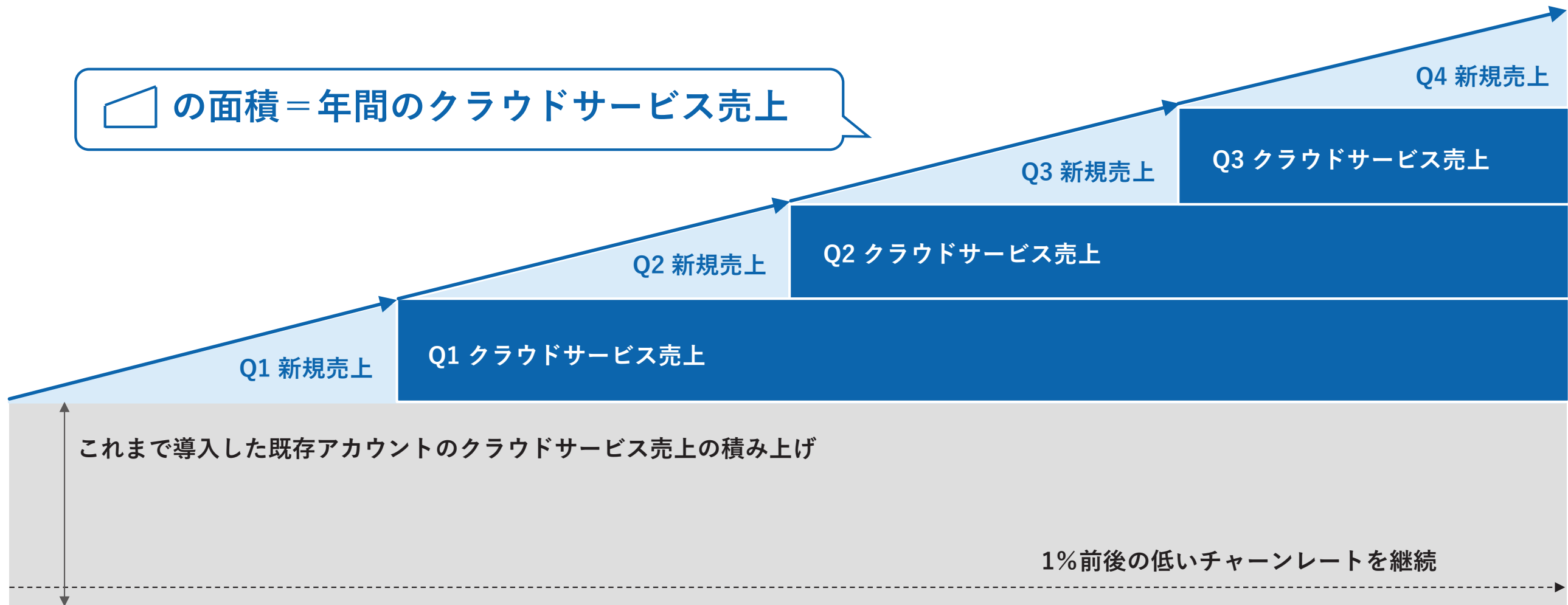
ロボット技術と標準連携

- ➡ 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

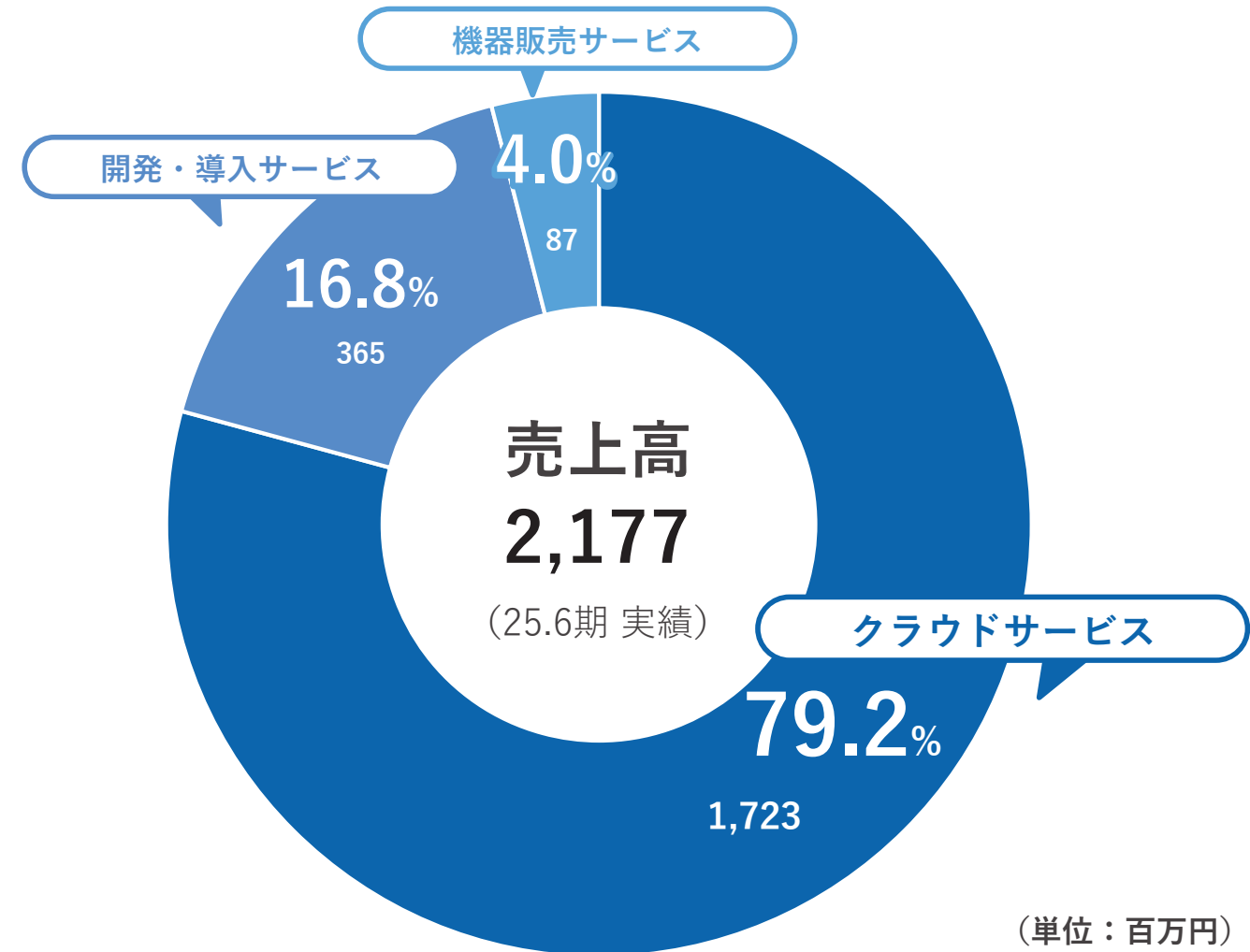
サブスクモデルを採用。弊社システムサービスの提供や、システムで利用する機器端末のレンタル、サポートの提供に関わる月額利用料による売上。

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※

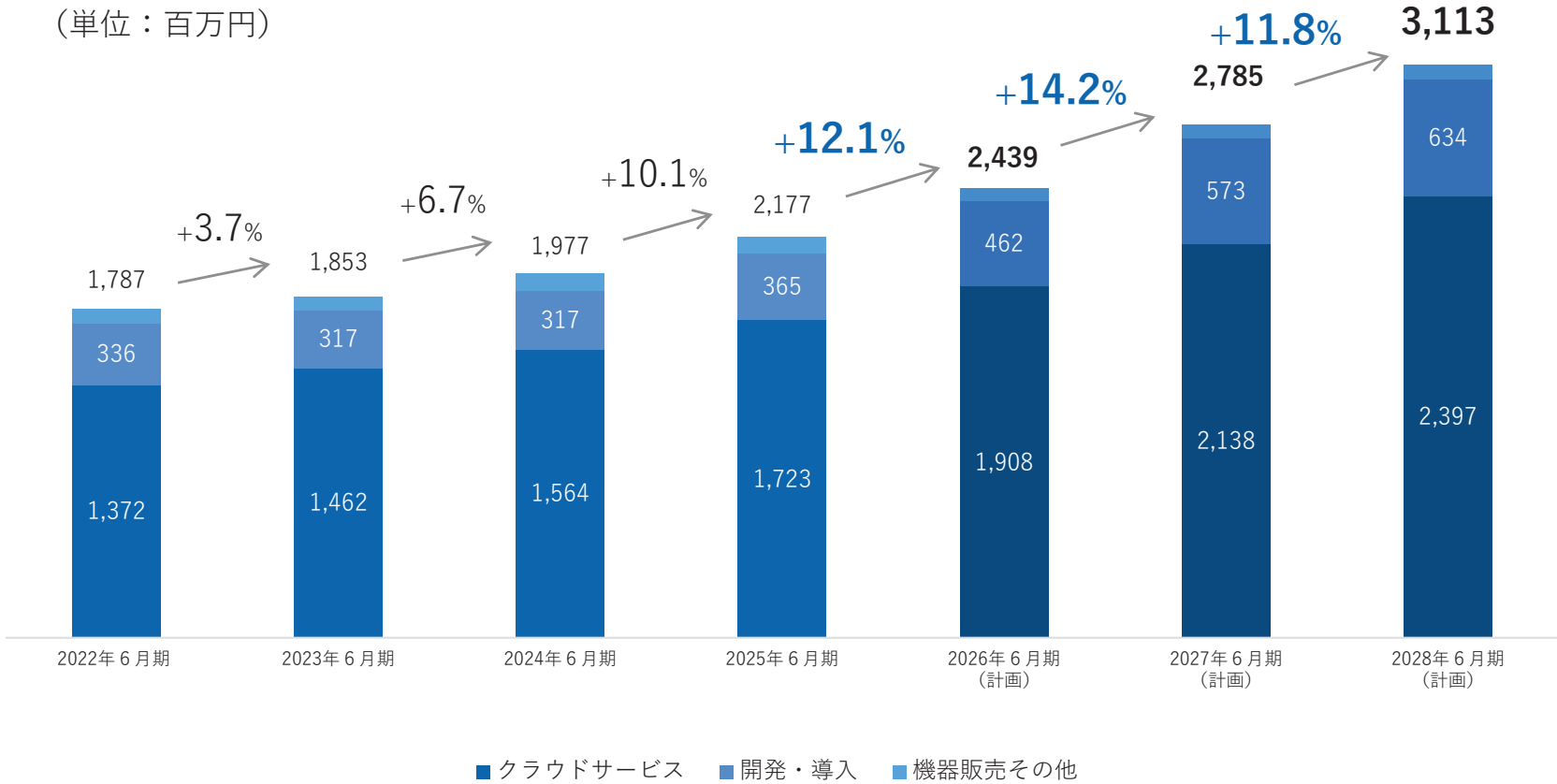
2.09億円

(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。



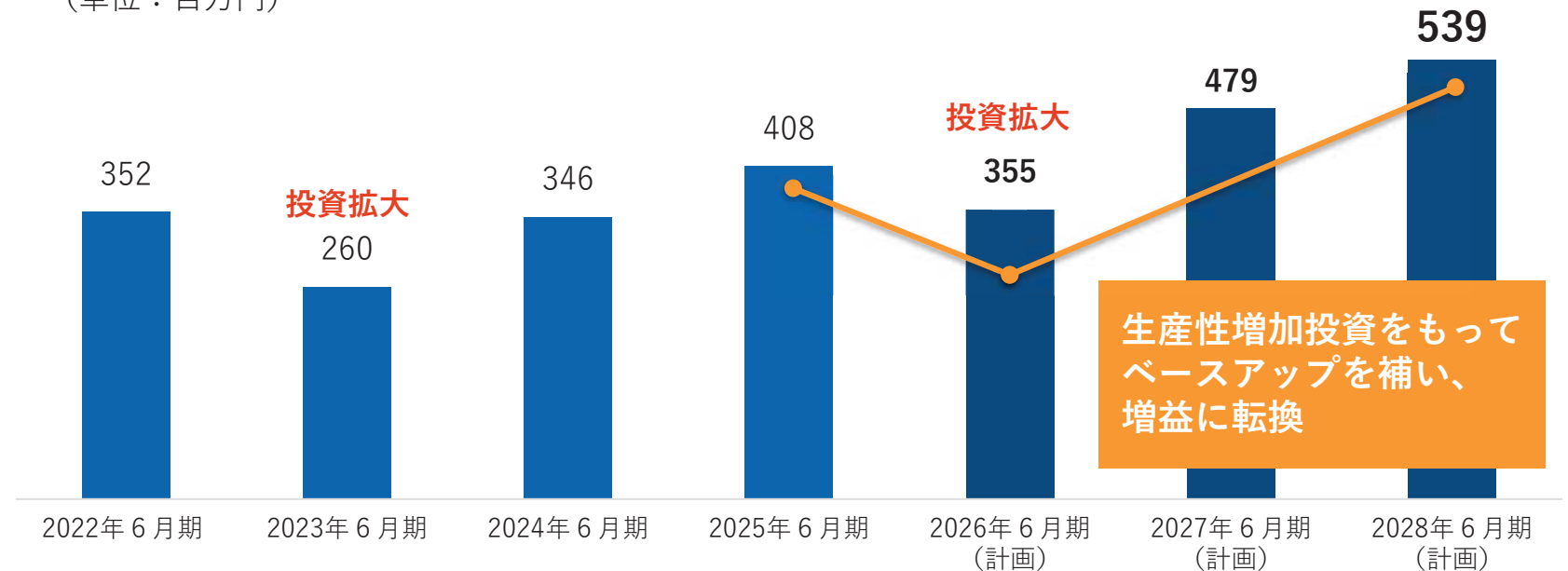
※22.6期は連結、23.6期Q3から個別決算に移行したため、23.6期以降は単体での表示

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)



営業利益

5.3億円

(2025年6月期比 +31.8%)

<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)

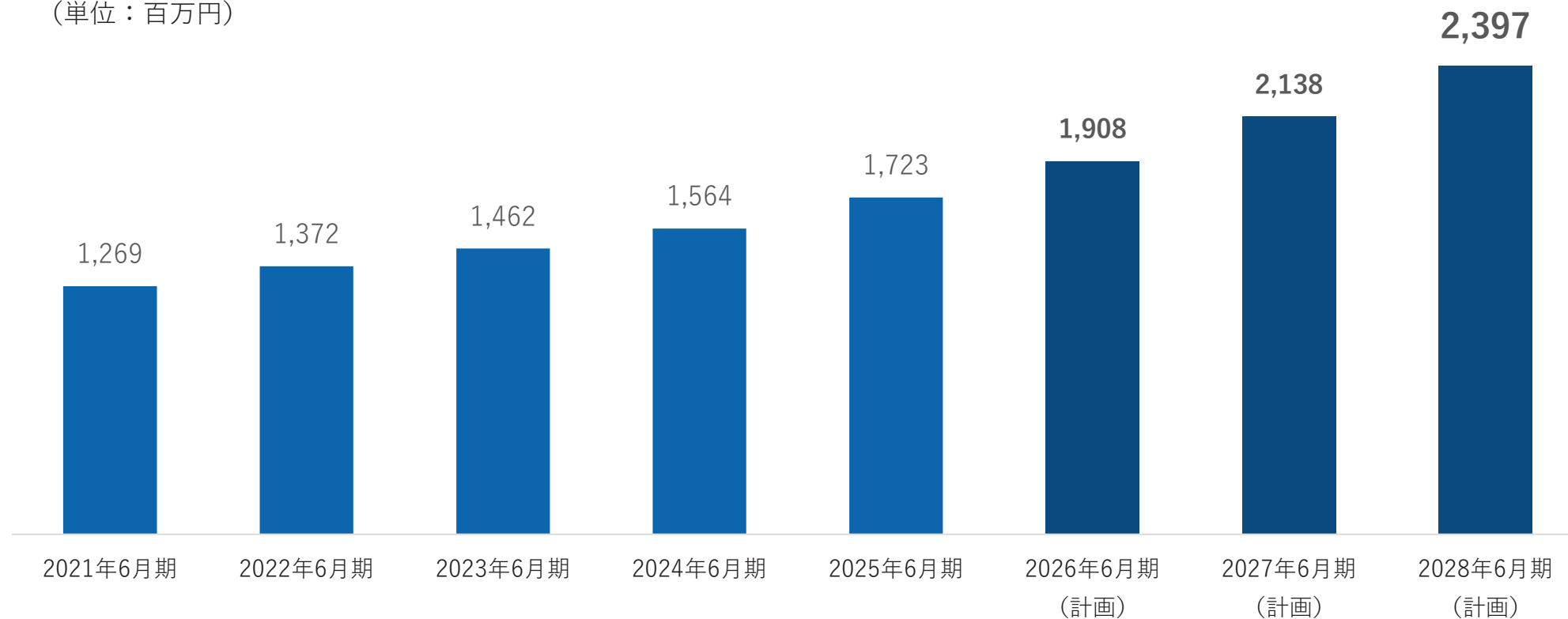
※22.6期は連結、23.6期Q3から個別決算に移行したため、23.6期以降は単体での表示

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。

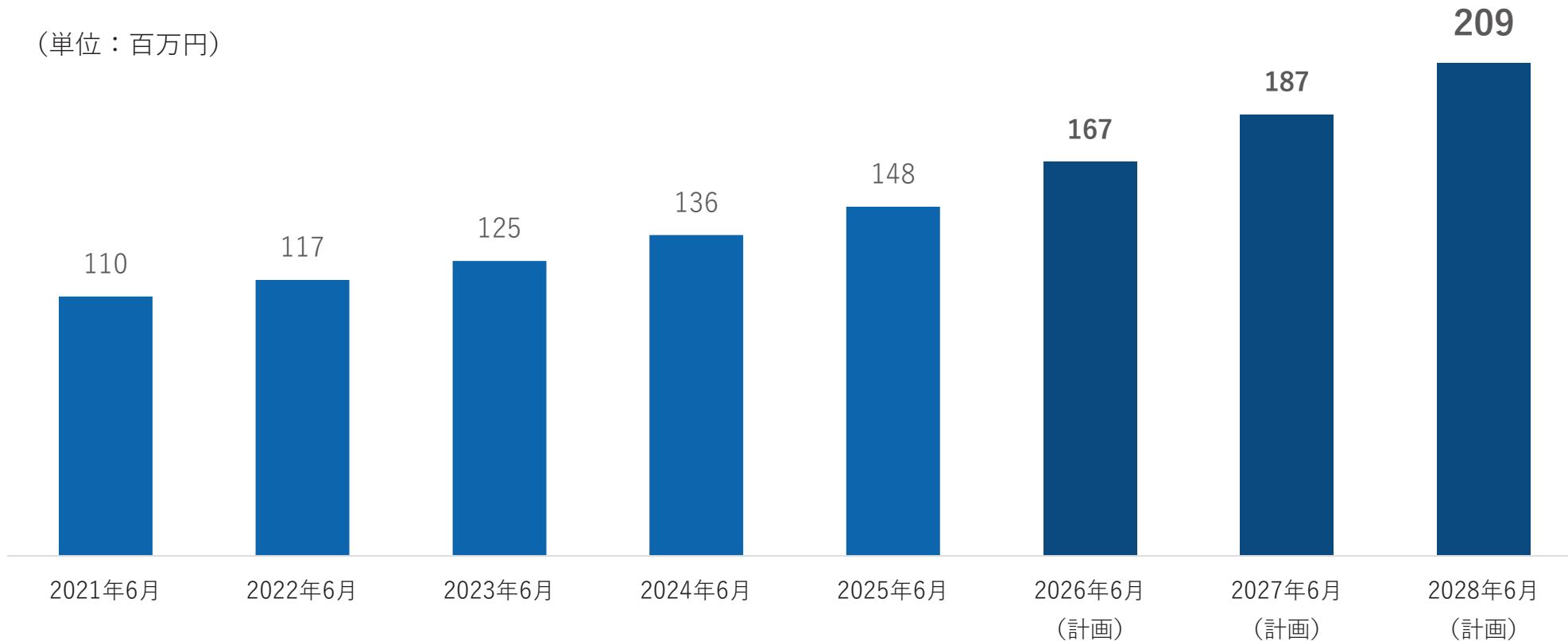
(単位：百万円)



※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

成長戦略サマリー

「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

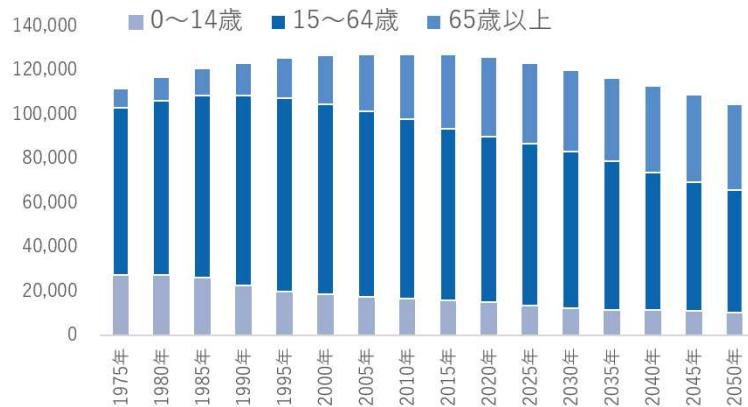
BtoB：変化する顧客企業の事業環境

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）

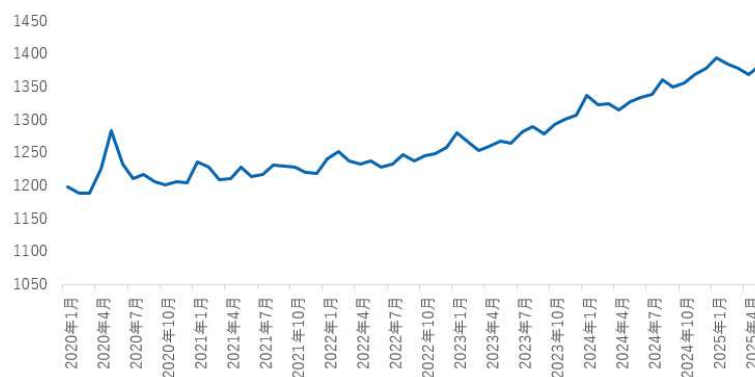


出典：出典：1975年から2020年の数値は総務省の国勢調査、2025年から2050年の推計値は国立社会保障・人口問題研究所の日本の将来推計人口の出生中位、死亡中位の推計

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）

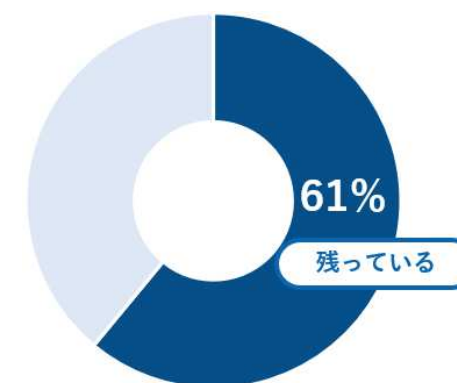


出典：厚生労働省「毎月勤労統計調査」

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



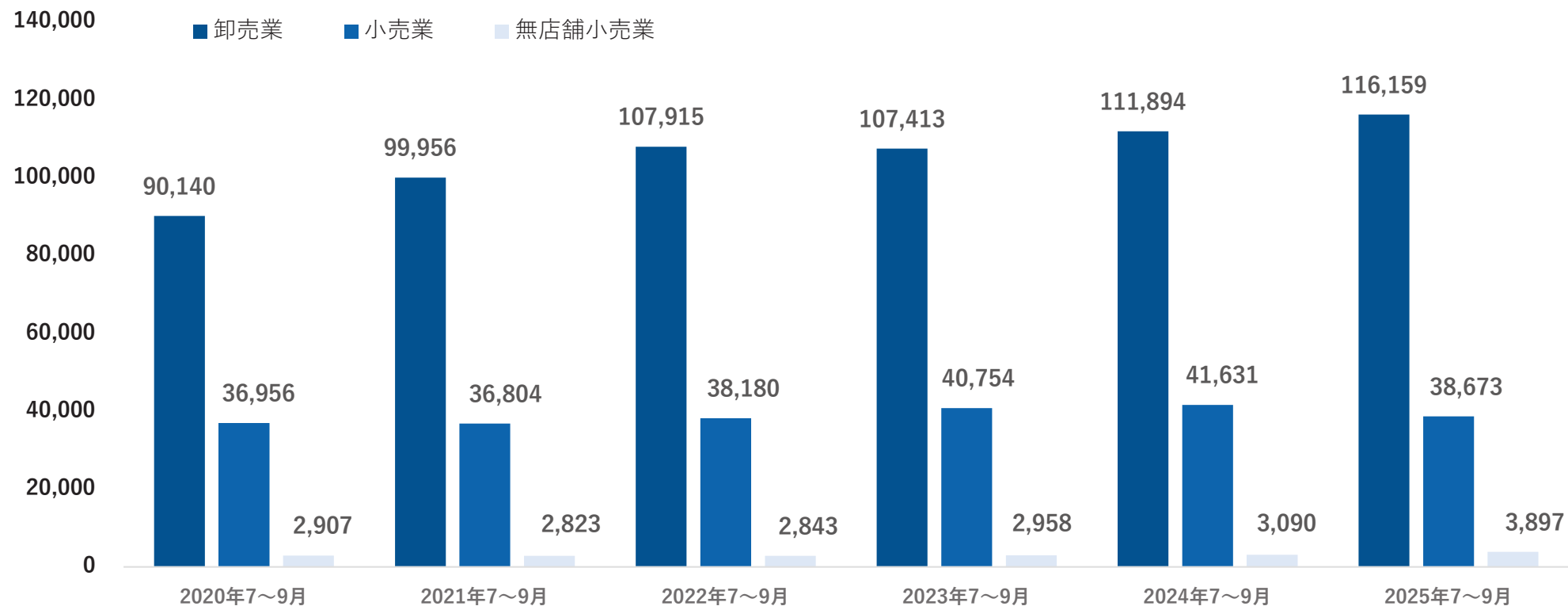
出典：経済産業省「DXの現在地とレガシーシステム脱却に向けて」

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

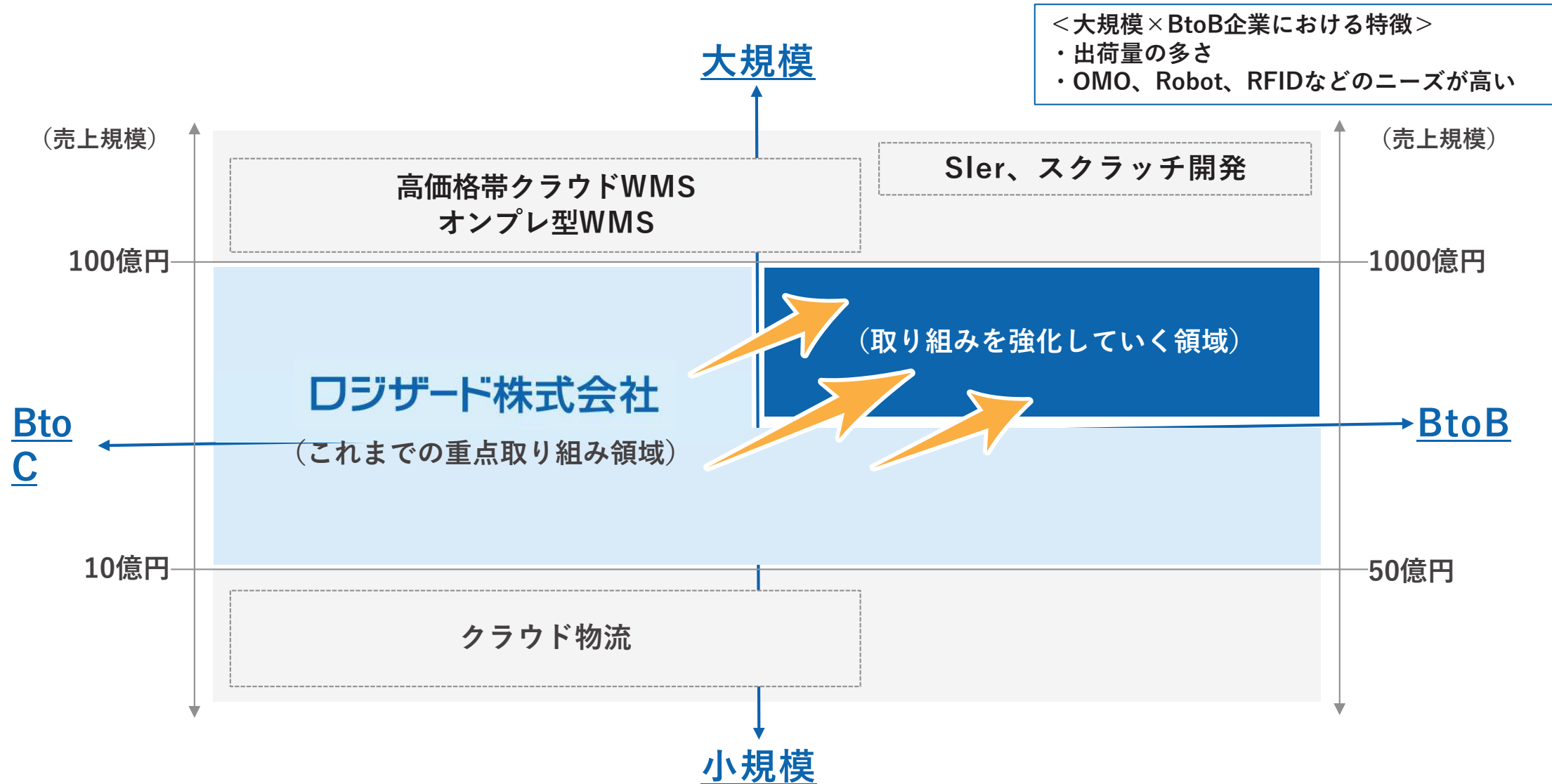
（単位：10億円）



出典：経済産業省「商業動態統計 業種別商業販売額」

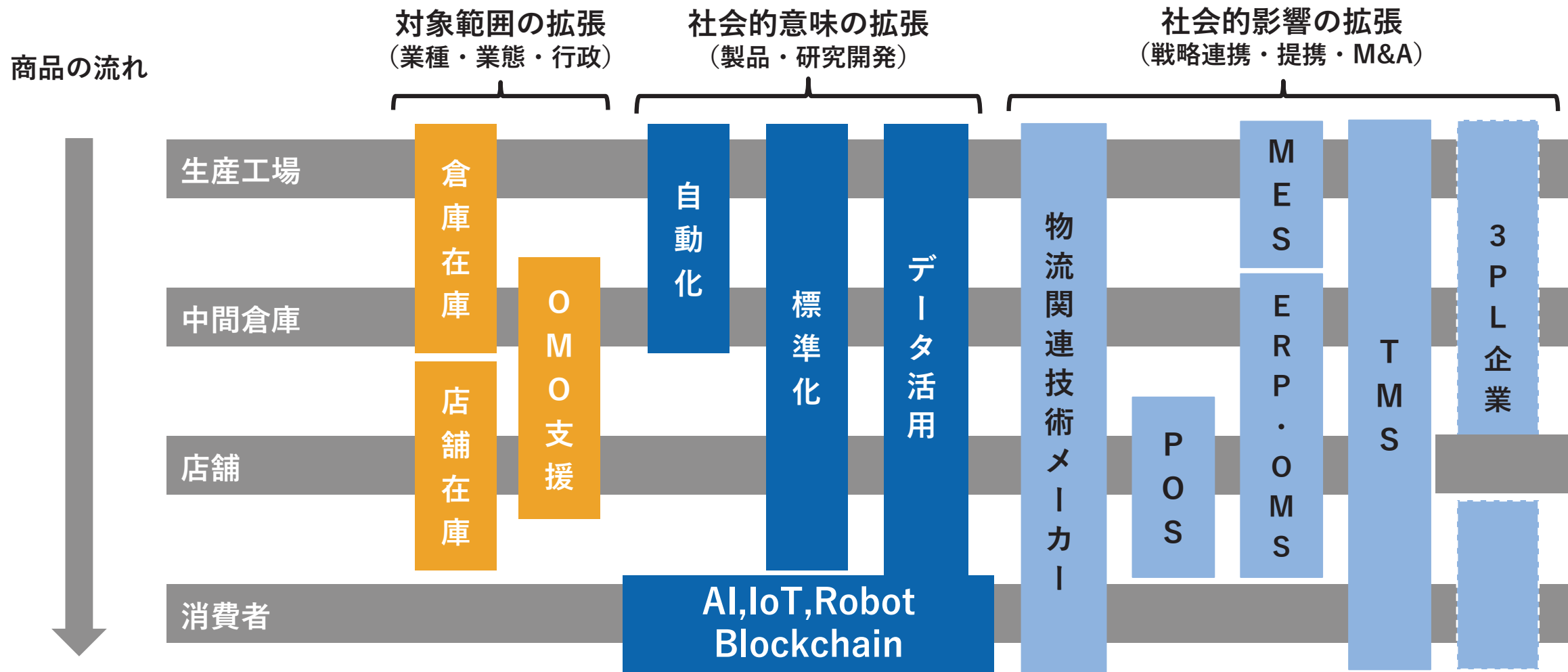
BtoB： BtoB企業への取り組み強化

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。



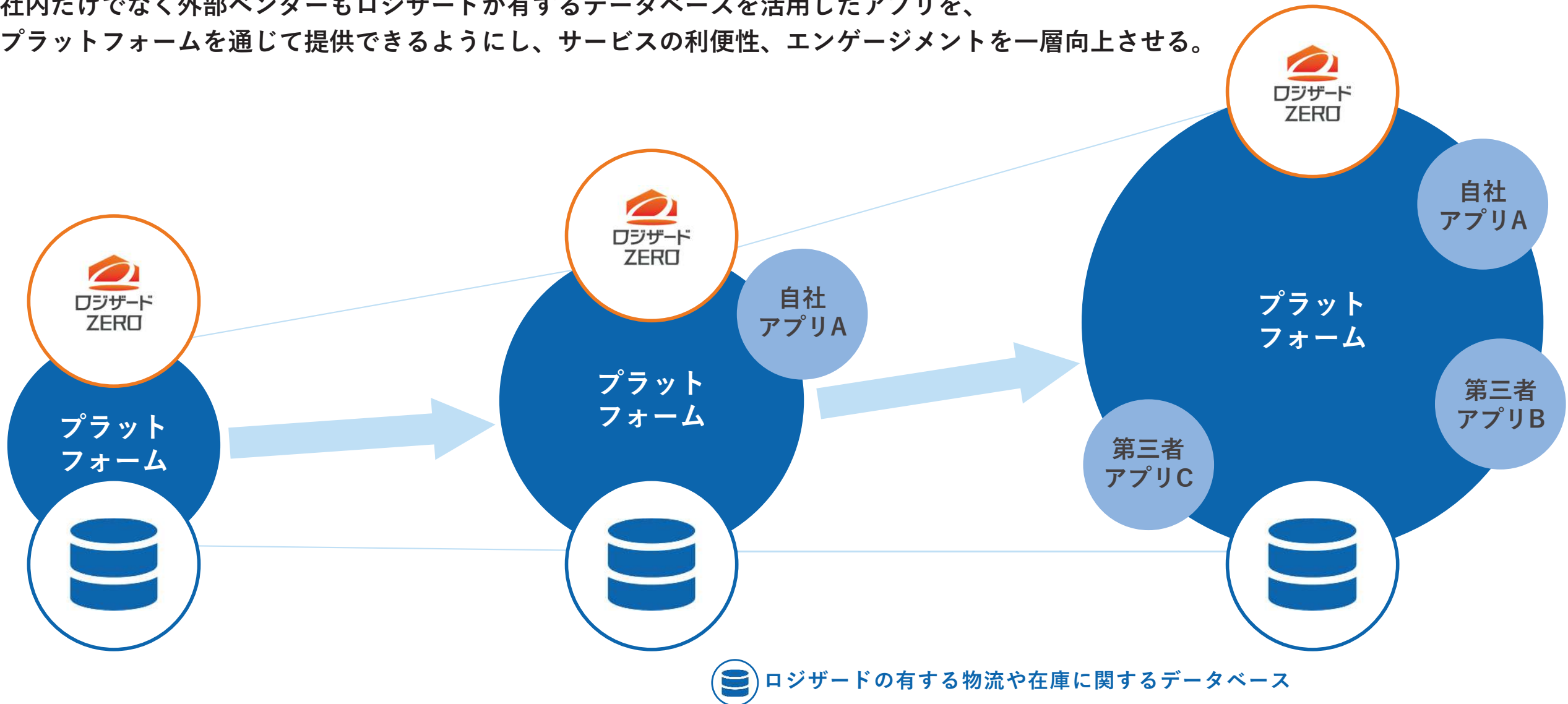
共創型：未来を見据えた新規サービスの開発

「対象範囲」「社会的意味」「社会的影響」の3つの領域で新規サービスの開発を進め、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。



共創型：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進化

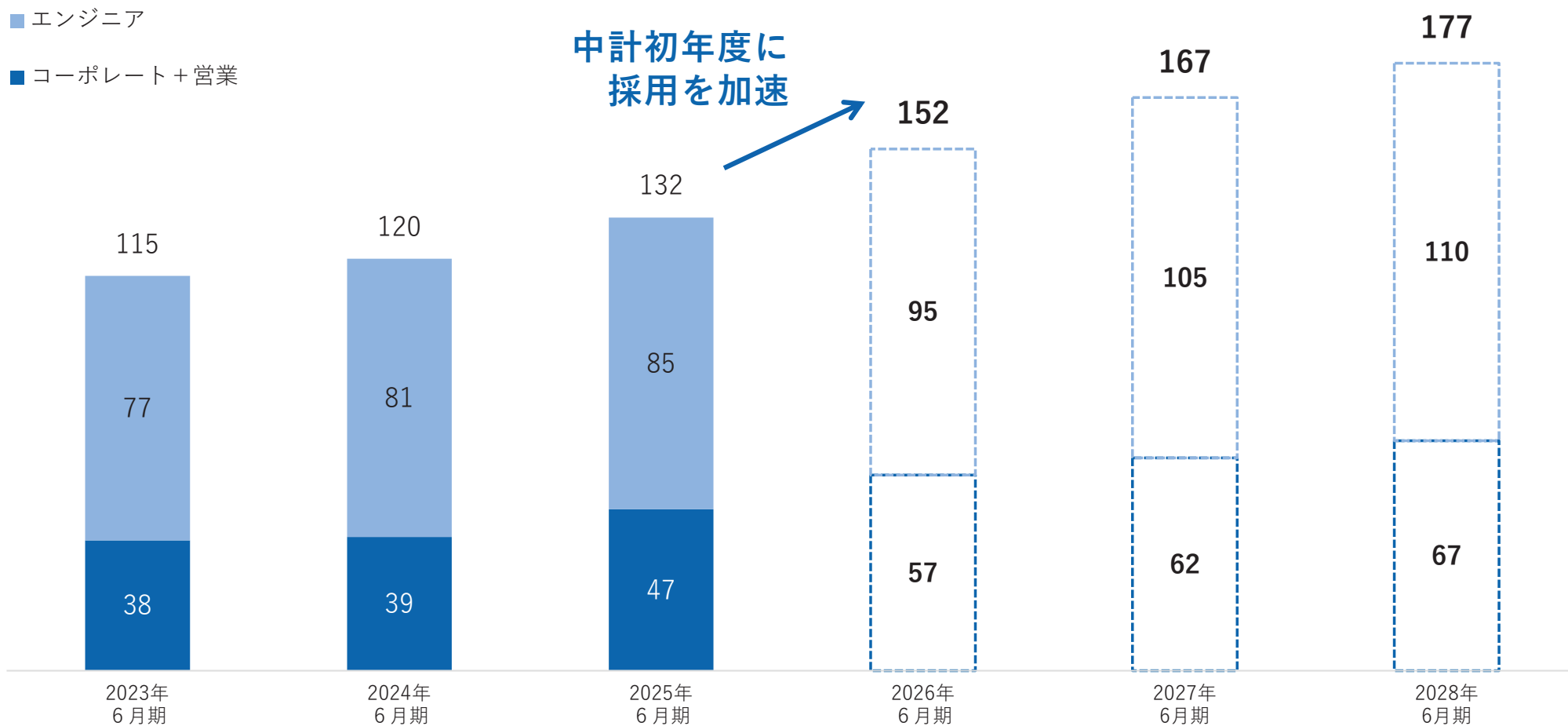
生成AIによって誰もが簡単にアプリを作れる時代に対応し、ロジガードZEROを中心としたアプリケーションプラットフォームを構築。社内だけでなく外部ベンダーもロジガードが有するデータベースを活用したアプリを、プラットフォームを通じて提供できるようにし、サービスの利便性、エンゲージメントを一層向上させる。



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れるよう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

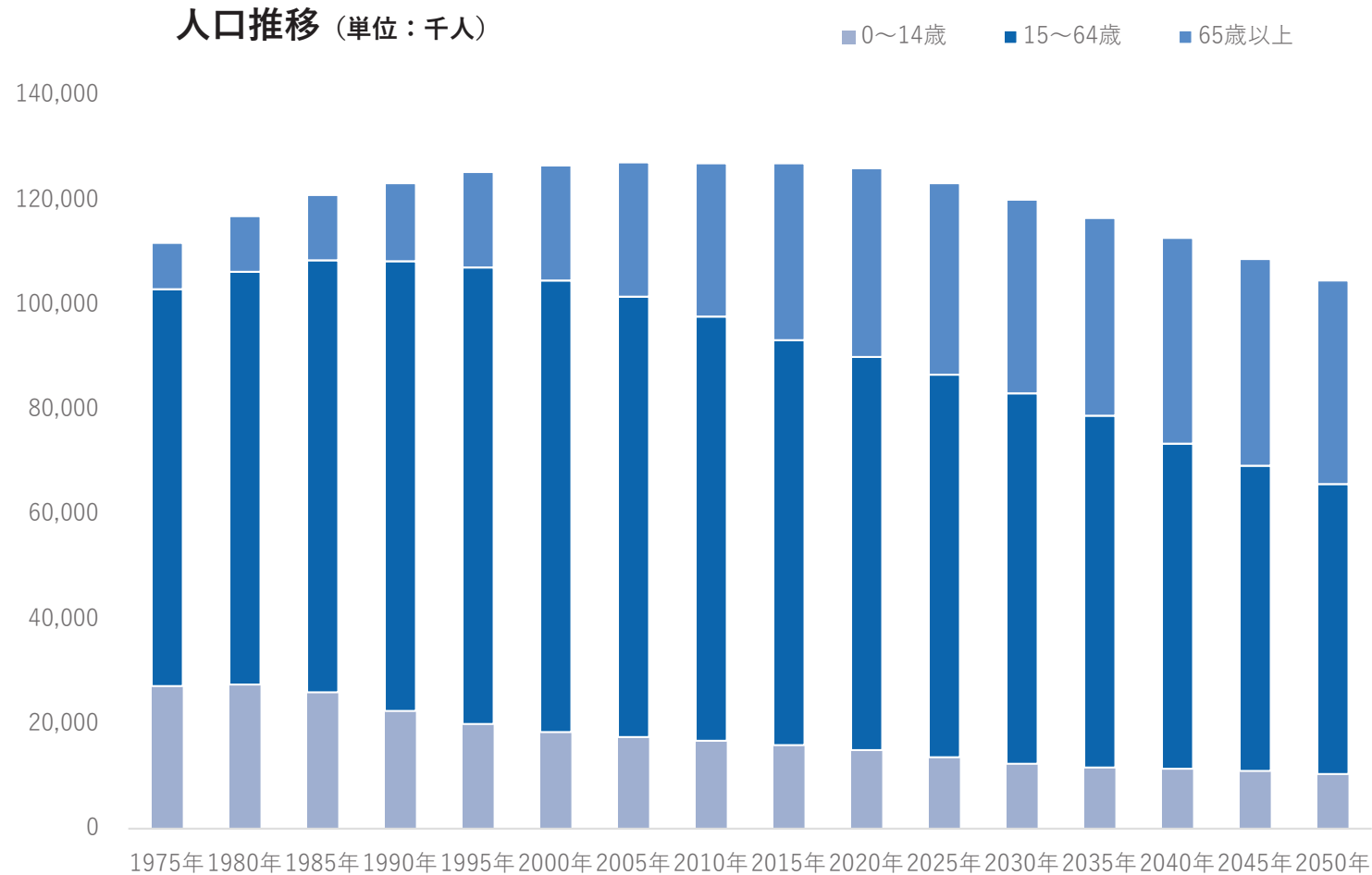
- 業務DXにより業務効率を上げる
- 全社の工数を頻度高く分析し、データをもとに業務改善を推進

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

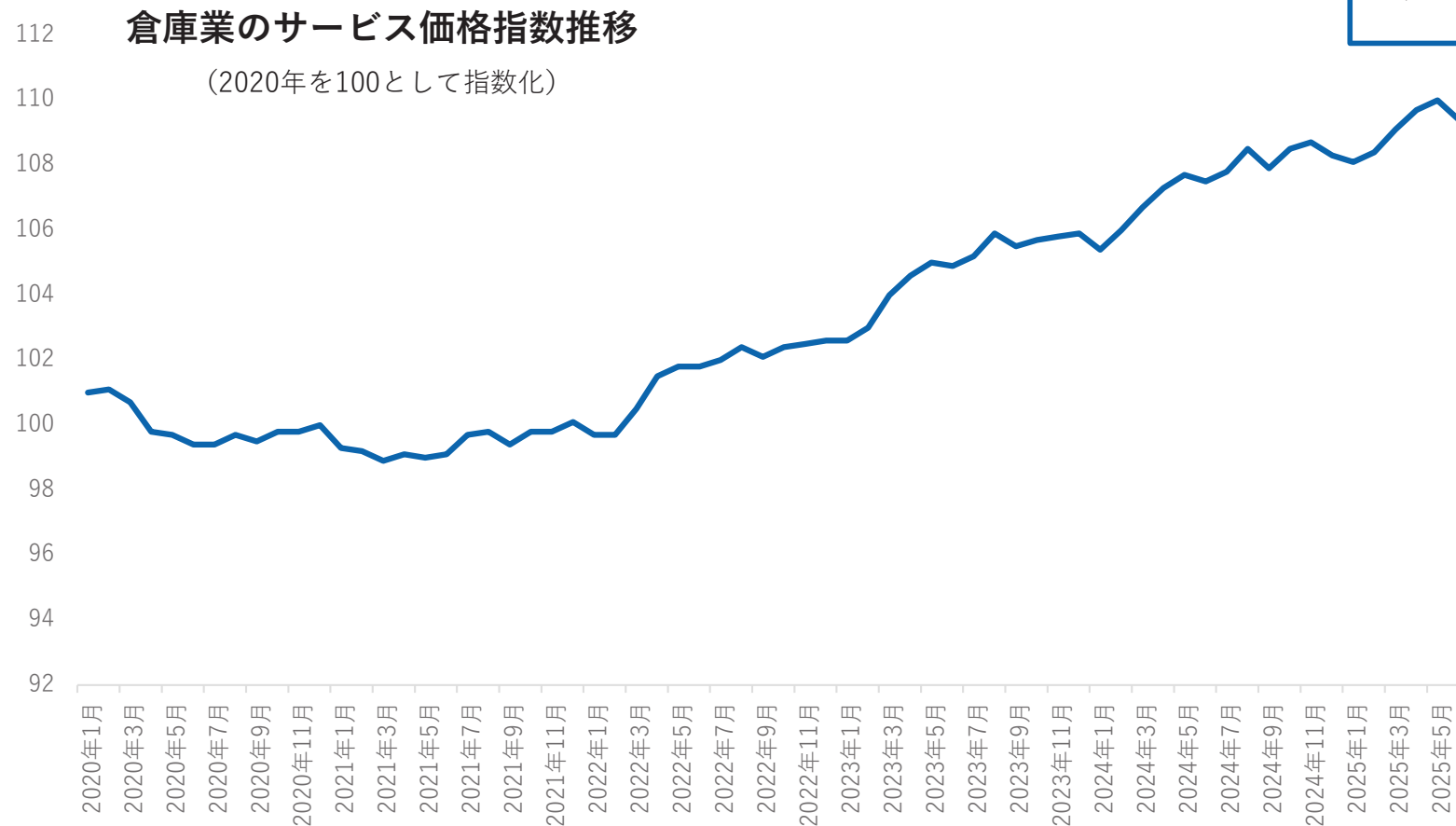


労働人口の対象となる15～64歳の人口は1995年の87百万人をピークに減少の一途。65歳以上の高齢者はほぼ横ばいで推移する一方、15歳未満は減少が見込まれている。

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



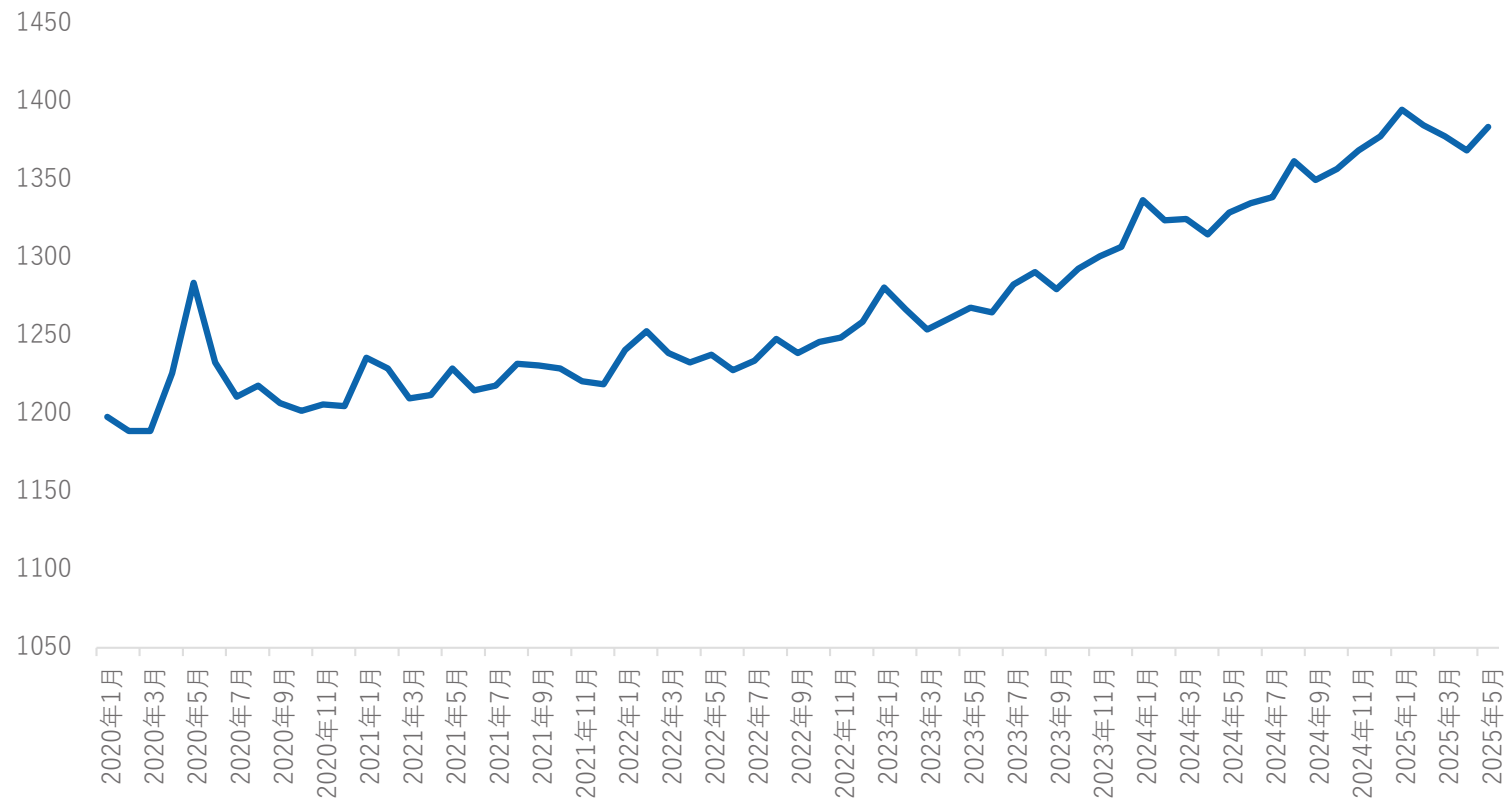
倉庫業に係るサービス価格指数は、2022年2月まで若干の低下・横這いであったが、その後上昇に転じ、足元では2022年比、10%上昇している。

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。

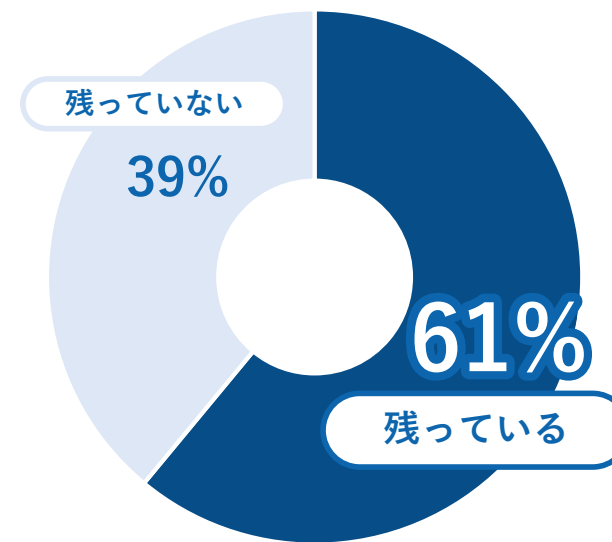
「2025年の崖」とは…

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。

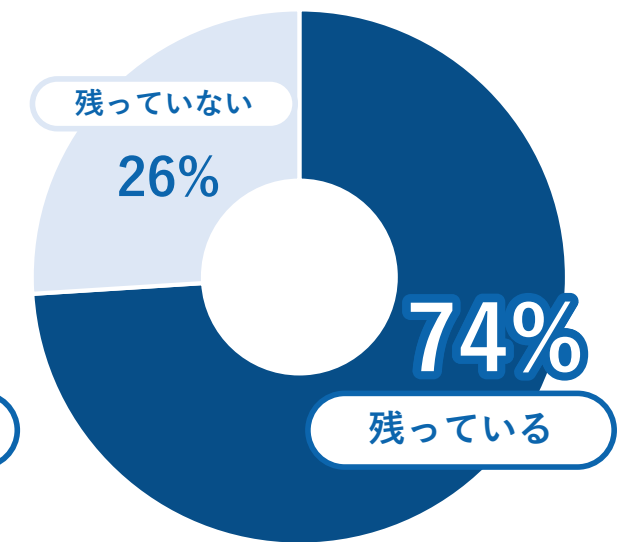
何も対応しない場合…

- 爆発的に増加するデータを活用しきれず、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。

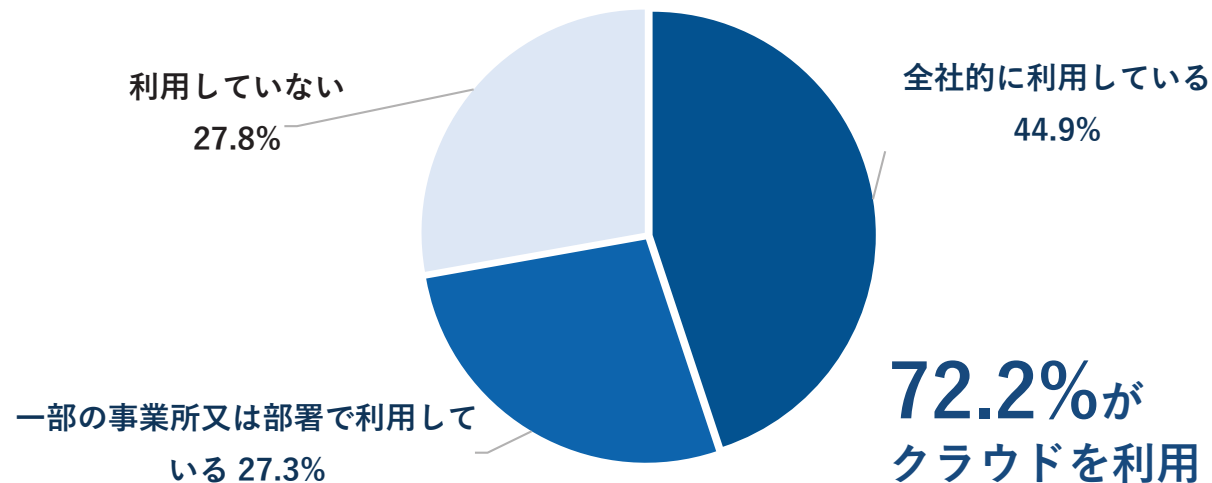
DX化の手段として導入が進む「クラウドサービス」

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

- ロジガード株式会社 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ならびに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

当社の経営方針や事業の理解促進を目的に、情報発信の場として運営しています。



本決算説明会用資料内でご紹介した、「事業計画及び成長可能性に関する資料（2025年8月15日発表）」については下記のリンクまたはQRコードよりご確認ください。

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS09107/196177af/bdc7/44b1/8615/ba61f9e01608/140120250815542813.pdf>



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



ロジザード株式会社