

ロジガード株式会社

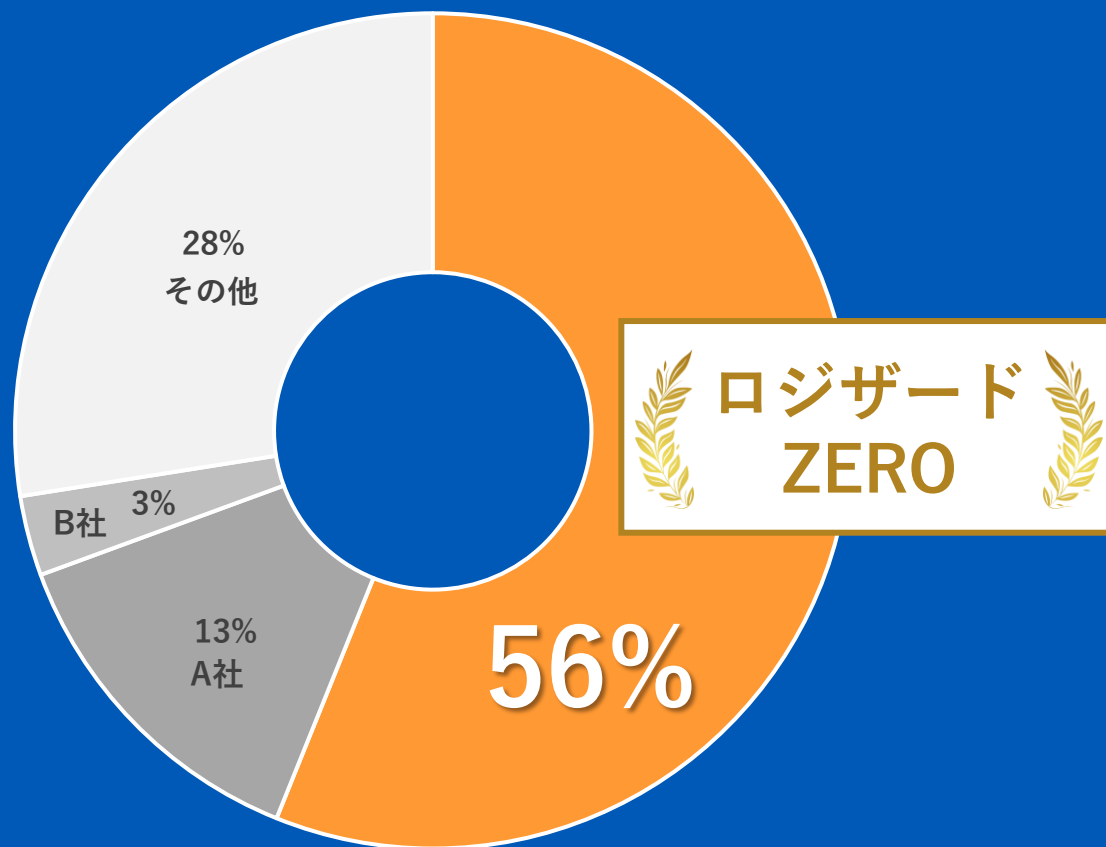
2026年6月期通期 決算説明資料

2026年8月12日



会社名	ロジガード株式会社
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	304百万円（2026年6月30日現在）
従業員	147名（2026年6月30日現在）
URL	https://www.logizard.co.jp/

業界シェアNo.1を誇る クラウド型倉庫管理システム（WMS）を提供



クラウド型WMS稼働数
No.1

WMS関心度ランキング
No.1

ITトレンド
年間ランキング
No.1

- 01. 26年6月期 通期 業績ハイライト
- 02. 26年6月期 通期 事業活動の振り返り
- 03. 市場環境
- 04. 今期の株主還元について
- 05. 26年6月期 通期 決算概要
- 06. APPENDIX

01. 26年6月期 通期 業績ハイライト

BtoB領域の受注納品が順調に進み、
売上高・MRRは過去最高額を更新

人材獲得は計画通りの採用を行なえたが、
想定以上の産休・育休取得者があり、人件費が減少したこと
から営業利益は期初見通しを大幅に上回って着地

採用による人員増加により法人税の控除を受け、
当期純利益は過去最高額で着地

26年6月期 通期 業績サマリー

売上高

2,436百万円

(前年同期比 +11.9%)

予算進捗率 99.9%

営業利益

404百万円

(前年同期比 -0.8%)

予算進捗率 113.9%

当期純利益

302百万円

(前年同期比 +6.7%)

予算進捗率 116.7%

MRR*

168百万円

(前年同期比 +13.2%)

予算進捗率 107.6%

※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の推移およびMRRの推移にてご確認ください。

損益の状況（サマリー）

（単位：百万円）

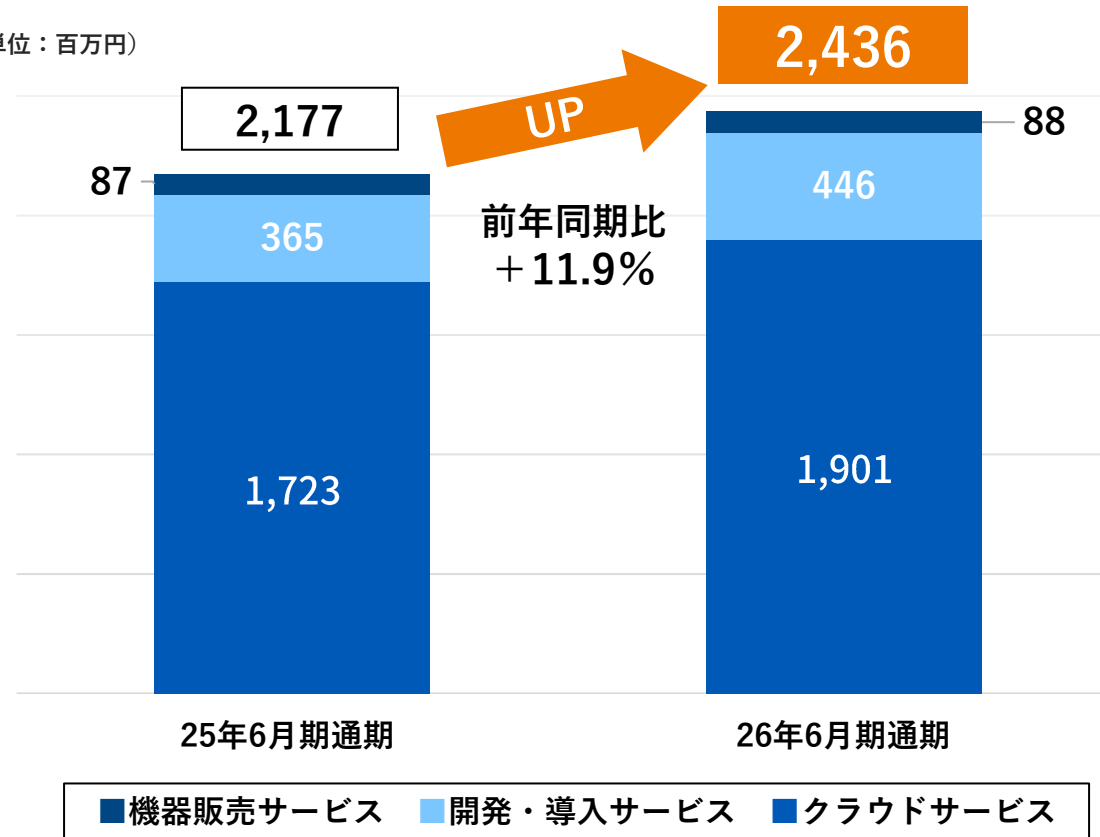
	第4四半期（4-6月）				通期累計（7-6月）			
	25.6期	26.6期	前期比		25.6期	26.6期	前期比	
			増減額	増減率			増減額	増減率
売上高	542	664	121	22.5%	2,177	2,436	259	11.9%
売上総利益	280	364	83	29.8%	1,208	1,372	164	13.6%
販売費及び一般管理費	231	253	22	9.7%	800	967	167	21.0%
営業利益	49	111	61	123.1%	408	404	-3	-0.8%
経常利益	50	111	61	123.1%	409	408	-1	-0.3%
純利益 [※]	17	91	74	430.7%	283	302	18	6.7%

02. 26年6月期 通期 事業活動の振り返り

売上高は前年同期比11.9%増加、開発・導入サービス売上が巻き返し

売上高増減の明細

(単位：百万円)



・ クラウドサービス

BtoB案件の受注増加により顧客単価が上昇。加えて、人手不足による自動化、省人化のニーズが高まり、外部システムとの自動連携など、オプション機能の追加も顧客単価の上昇に寄与した。前年同期比では10.3%増の着地となった。

・ 開発・導入サービス

中規模案件の受注納品が順調に進捗し、上期未達分を大きく巻き返す結果となった。

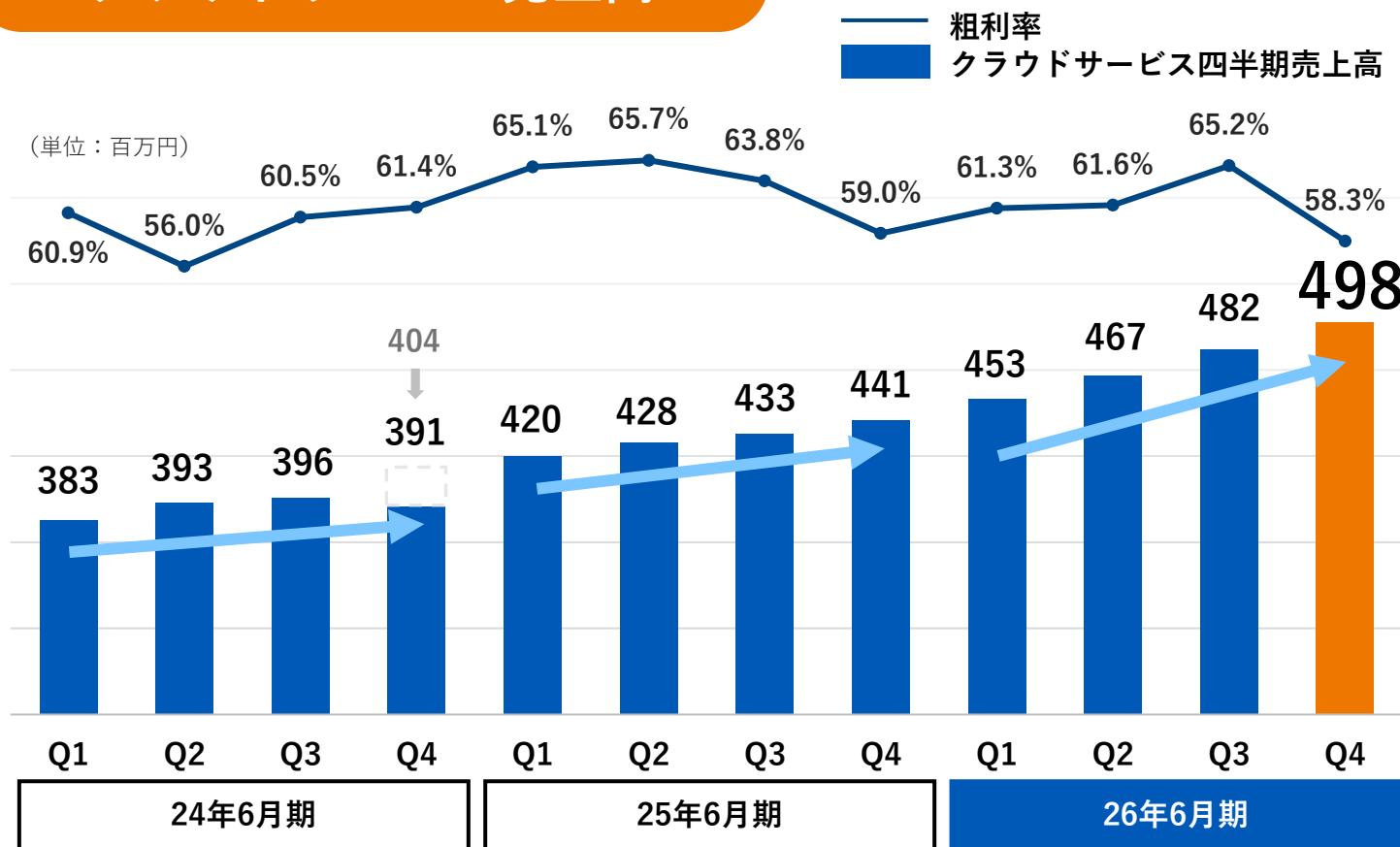
(Q3時点予算進捗率:66.1%→Q4予算進捗率:96.4%)
前年同期比では22.1%増の着地となった。

・ 機器販売サービス

通期予算に対する進捗率は129.9%と堅調。

クラウドサービス売上高は前年同期比10.3%増加、6月売上は過去最高額を更新

クラウドサービス売上高



クラウドサービス売上高は成長が加速
粗利率はQ4での人員採用の先行投資やクラウド環境の利用料増加でコスト増の影響を受けた

売上高の成長要因は、
BtoB案件獲得に伴う新規アカウントの増加や自動化・省人化に寄与する、システムの自動連携等のオプション追加による料金の積み上げが全体的なベースアップにつながっている。

MRRは前年同期比13.2%増加、3四半期連続で過去最高の伸び率を更新

MRR*の推移



MRRは1.68億円で着地
第2四半期から継続して過去最高の伸び率を継続

成長要因は、BtoB案件の増加に伴った顧客単価の上昇に加え、自動化・省人化に寄与する、システムの自動連携等のオプション追加による料金の積み上げがMRRの増加に寄与した。

出荷件数・出荷点数ともにボリュームが拡大、売上成長を牽引

出荷件数および出荷点数はいずれも増加し、取扱規模は着実に拡大。
クラウドサービス事業の売上成長を下支えしている。

出荷点数

通期の出荷点数は19億6,200万点となり、
Amazonが日本国内で当日または翌日に配送した年間商品数*の約**2.5倍**を記録した。

出荷件数

通期の出荷件数は1億1,000万件で前年同期比**29%増**となり、
日本国内の年間宅配件数**の約2.2%の取扱規模まで拡大を果たした。

(出荷件数、出荷点数の推移は[「当社システムからの出荷件数と出荷点数の推移」](#)を参照)

地道に積み重ねてきた営業活動が結実

今期だけに限らず、細かく顧客ニーズをとらえた地道な営業活動が成果として、中規模案件の受注が拡大し、上期未達分を大きくリカバリーした。加えて大規模案件における上流工程からの参画、顧客単価の上昇も、徹底した営業活動により大きく前進。

中規模案件の地道な積み上げ

中規模案件の受注が増加

大規模案件に伴う要件定義の受注増加

大規模案件に発展が見込まれる、要件定義工程の受注が増加

クラウドサービスにおける顧客単価の向上

顧客ニーズを捉えたオプション機能追加により、顧客単価の上昇は継続

成長を牽引する営業体制

今期に限らず、細かくコツコツと顧客ニーズに対応した結果、中規模案件の地道な積み上げが上期未達分のリカバリーにつながった。

上流工程からの受注

これまで蓄積してきた知見と実績が評価され、システムだけでなく、大規模案件において、開発の前段階となる要件定義からの受注が増加。先々の見通しは良好。

継続的な価値提供による成果

顧客課題を解決するオプション機能の実装と提案活動に加え、継続的な取り組みを通じた信頼関係構築が、顧客単価向上に貢献した。

サービス認知と販路拡大に向けた取り組み

全国約5,000社への物流機器レンタルを行なっている
日建リース工業株式会社と販売店契約を締結

 **日建リース工業株式会社**

日建リース工業株式会社

仮設資材レンタルのリーディングカンパニーでありながら、物流業界や介護業界など様々な分野へビジネスを拡大し続けている。

所在地：東京都千代田区神田猿樂町2丁目7番8号 住友水道橋ビル3階

代表者：関山 正勝

設立：1967年11月10日

事業内容：建設用仮設資材・ハウス備品・物流機器・介護用品の総合リース・レンタル、飲食事業 ほか

URL：<https://www.nrg.co.jp/nikkenlease/>

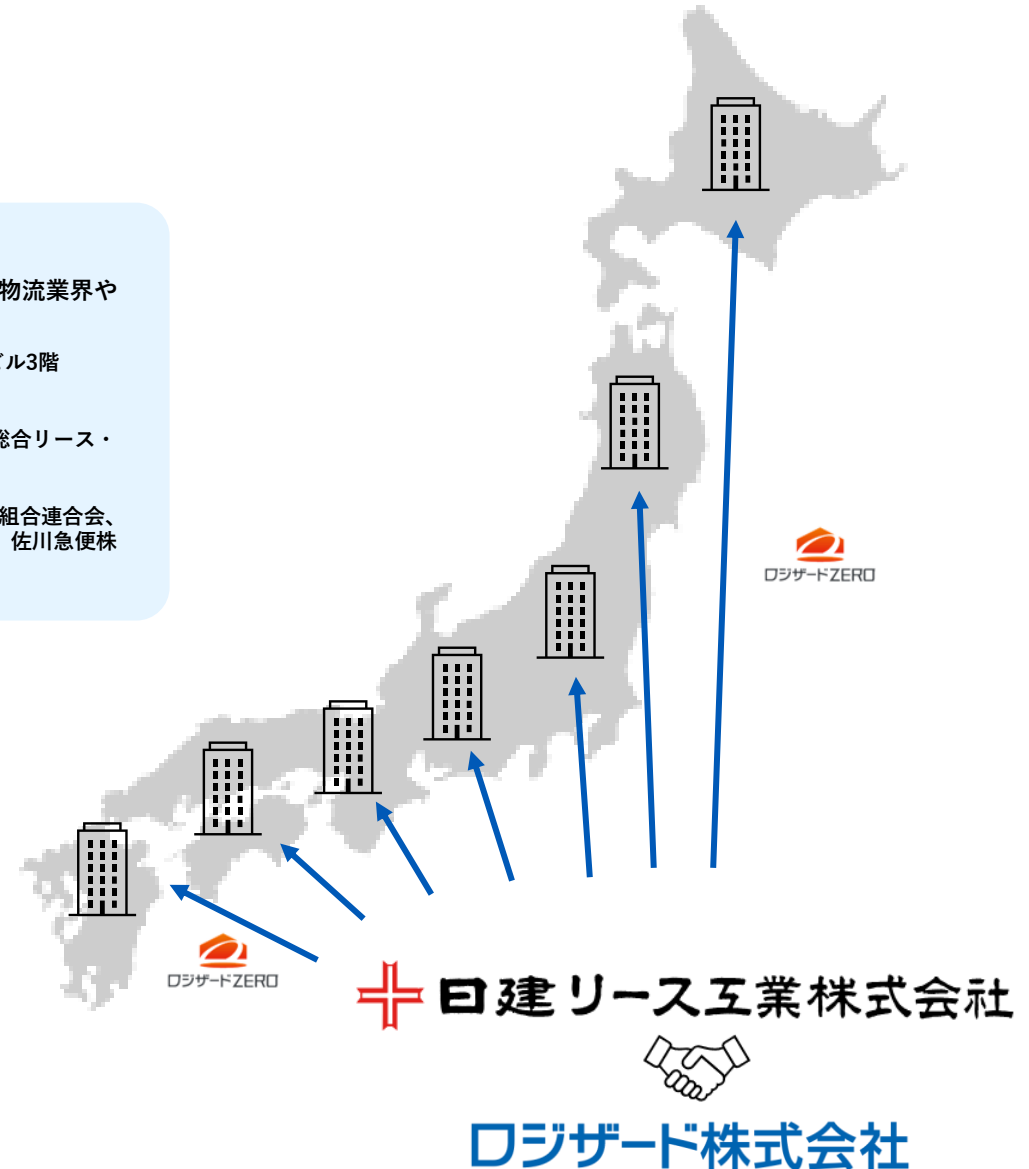
主要取引先：ヤマト運輸株式会社、NX商事株式会社、全国農業協同組合連合会、SBS東芝ロジスティクス株式会社、ロジネクストジャパン株式会社、佐川急便株式会社 等

物流業界向けソリューションを共同展開

日建リース工業株式会社が保有する物流事業者・荷主企業との幅広いネットワークを活用し、新たな顧客接点を創出。

同社の顧客基盤と当社のクラウドWMSをはじめとする物流DXソリューションを組み合わせることで、物流現場の課題解決を支援し、物流市場における事業機会の拡大を推進。

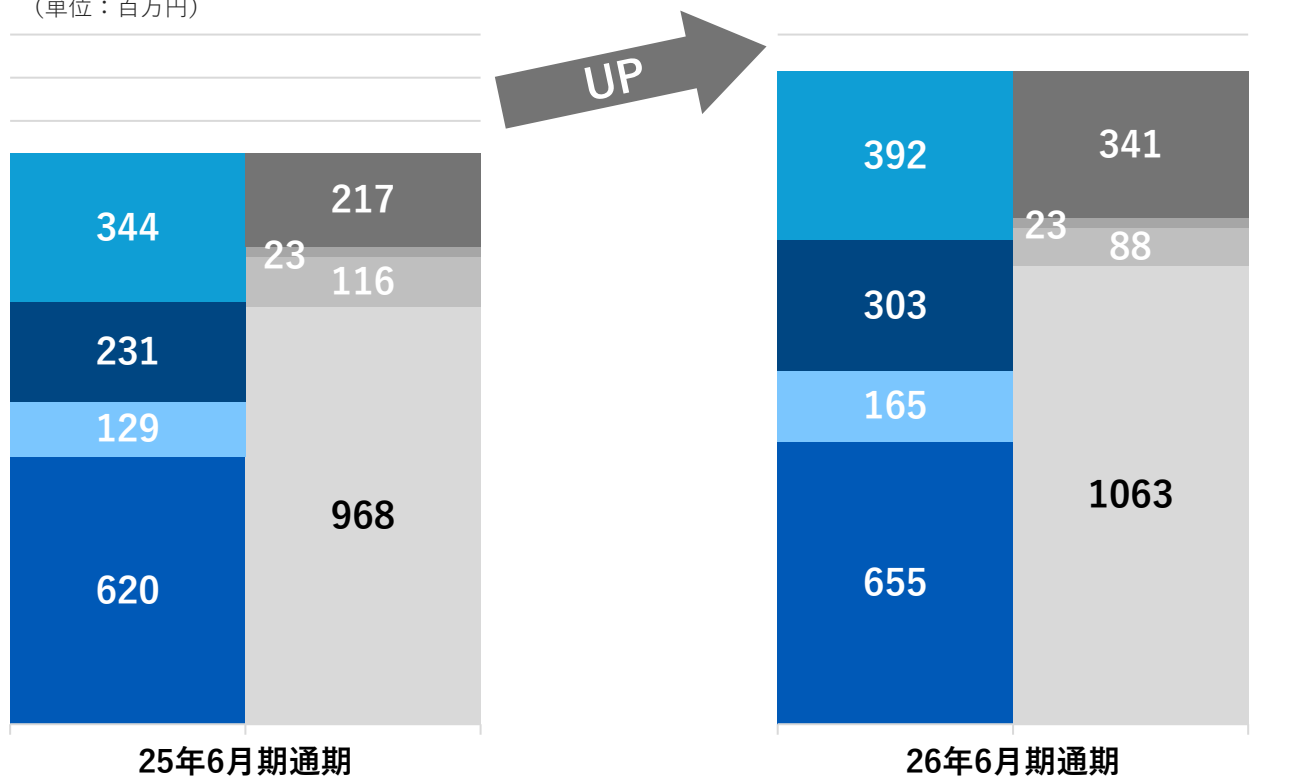
ロジガード株式会社



主な売上原価はセキュリティ及び製品開発投資等強化により前年同期比9.8%増

主な売上原価等の状況

(単位：百万円)



売上原価は前年同期比で9.8%の増加

労務費は人材増強により前年同期比5.7%増加
外注費も前年同期比31.2%増となった。

サーバー費はアカウントの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28.1%増加。

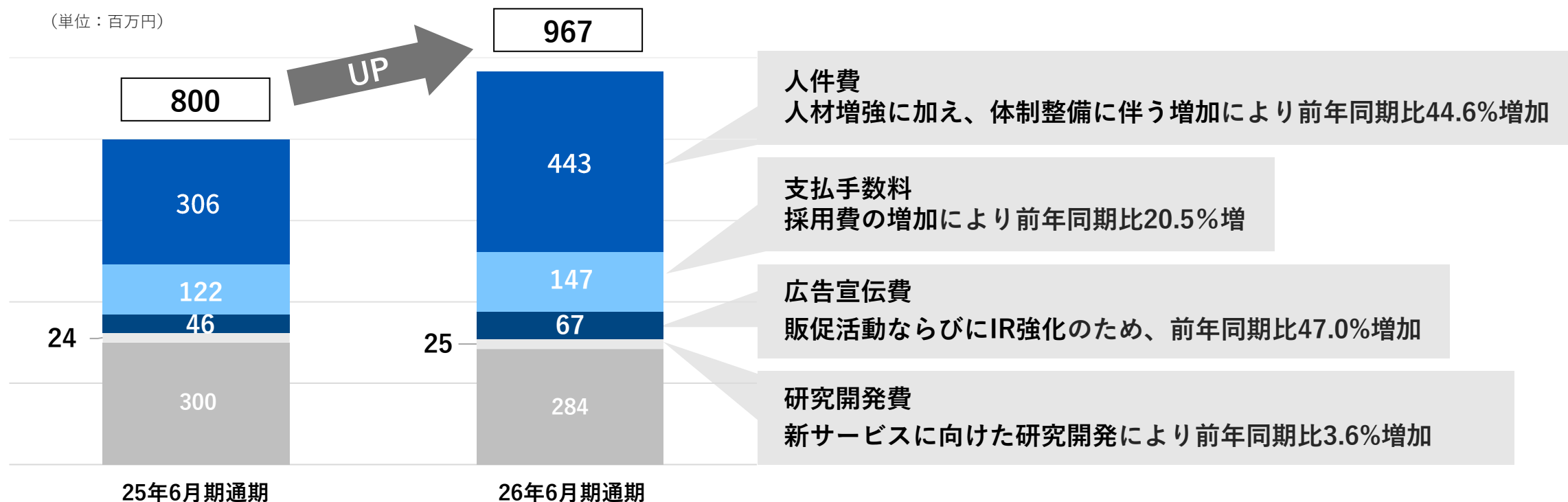
その他原価はソフトウェア資産の積み上げに伴
う減価償却費の増加等により、前年同期比
13.7%増加。

販売管理費は採用強化、人材投資により前年同期比21.0%増

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

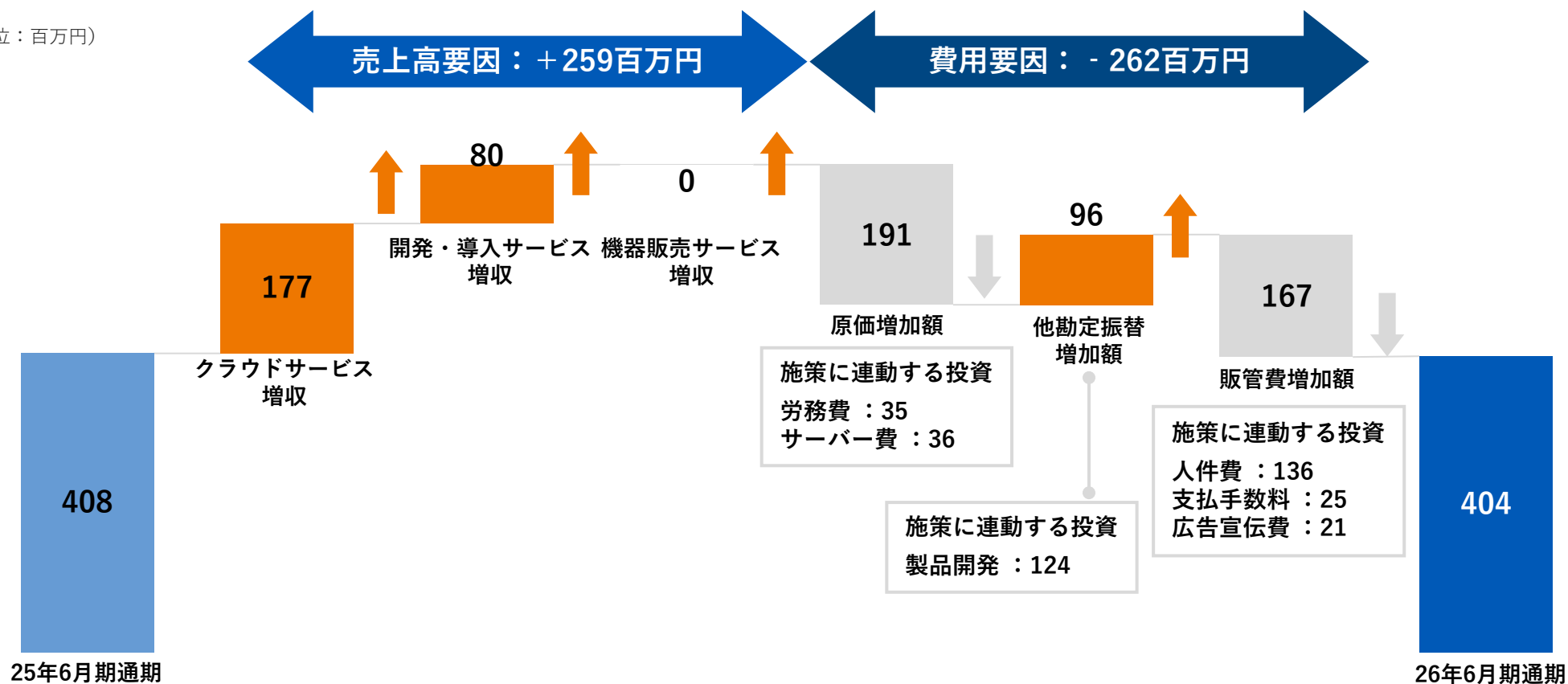
(単位：百万円)



営業利益は人材ならびにセキュリティ投資により0.8%減

営業利益 前期比増減要因

(単位：百万円)



開発により提供価値を向上し、ブランド力を強化

製品開発における進捗状況

「顧客価値の向上」と「事業基盤の強化」を中心に製品価値を高め、競争力を強化

01. 顧客価値の向上

- ・顧客の業務改善や生産性向上に資する倉庫作業の可視化ツール「LzTimer（人員・工数管理）」を無償オプションとして提供開始
- ・高度な作業原価・生産性管理を実現する「ロジガードZERO庫内分析」のオプション機能を提供開始

02. 事業基盤の強化

- ・物理的に離れた拠点に代替クラウド環境を構築し、自然災害やサイバー攻撃からデータを保護するとともに、サービスの早期復旧・継続を可能にするBCP体制を強化
- ・IPSの導入により、不正アクセスを防止しセキュリティを強化
- ・システム連携基盤の安定性・信頼性を強化

03. 成長に向けた拡張

- ・データ連携強化により、外部サービスとの接続価値を拡大
- ・シリアル・パレット管理の拡張で、対応領域を拡大
- ・BtoB案件の今後の拡大を見据えた新たな機能開発を実施

04. AI活用による競争力強化

- ・プログラミングAIの活用により、機能開発の生産性を向上
- ・AIを用いて製品のテストポイントやテストケースをリストアップし、人が判断すべき品質観点に時間を集中させ、品質を向上
- ・社内オペレーションのAI活用により、業務効率化と生産性向上を推進

応募者数は通期目標値2.6倍の実績を達成

人員計画進捗状況

今期は採用ページリニューアルと採用手法の再構築を行ない、母集団形成の強化と採用成功につながる要因の言語化を果たすことができた。

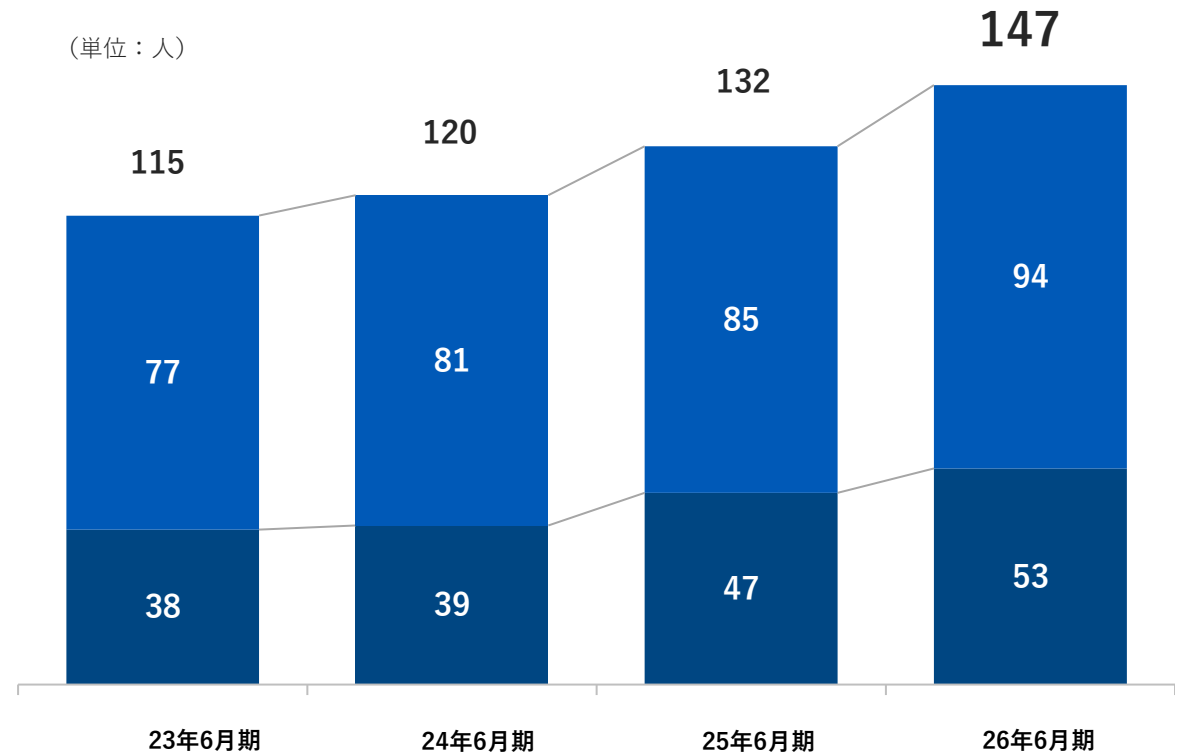
応募者数の通期目標の2.6倍の実績を達成。

第4四半期計画分の人材獲得は来期の入社になった分もあり、今期の人員増は15名の着地。

今後は、組織設計を起点とした採用設計、採用設計の仕組み化、採用できる要因の職種ごとの言語化により採用再現性を確立していく。

■ エンジニア ■ コーポレート+営業

(単位：人)



03. 市場環境

物流の持続可能性確保に向け、政府主導の物流構造改革が始動

背景・課題

ドライバー不足、2024年問題、需要拡大、荷待ち・荷役時間での拘束など、複合的な課題による輸送力不足で物流の持続可能性への危惧

現場改善を前提とした時代から、政府主導で業界構造を変革する時代へ

2026年3月31日「総合物流施策大綱（2026年度～2030年度）」が閣議決定
2026年度から2030年度までを物流革新の「集中改革期間」と位置付け、物流の持続可能性確保に向けた構造改革が本格化

持続可能な物流を実現するための 5つの柱

1 徹底した物流効率化



輸送のムダをなくし、同じ人数でより多く運べる物流へ

主な取組

- ・積載率の向上、空車削減
- ・共同配送の推進
- ・モーダルシフトの推進
- ・中継輸送の拡大 など

2 商慣行の見直し



荷主・物流事業者・消費者が一体となって商慣行を改革

主な取組

- ・納品回数の削減
- ・多頻度小口配送の見直し
- ・リードタイムの延長
- ・再配達削減 など

3 人材確保・労働環境改善



魅力ある職場づくりで多様な人材の確保・定着を実現

主な取組

- ・賃金の向上
- ・労働時間の改善
- ・女性・高齢者の活躍推進
- ・外国人材の活用 など

4 DX・GX・標準化の推進



デジタル技術・標準化により、物流をデータ駆動型へ転換

主な取組

- ・AI・データ活用（配車最適化、需要予測等）
- ・倉庫の自動化・機械化
- ・自動運転の実用化推進
- ・電子伝票・物流標準化の推進 など

5 サプライチェーン強靱化



災害や国際情勢の変化に強いサプライチェーンを構築

主な取組

- ・災害対応力の強化
- ・国際物流の強化・多元化
- ・港湾・空港機能の強化 など

人口減で増員は困難に。構造改革の要は荷主・倉庫・配送を含む全員参加の「物流効率化」

今後取り組むべき施策（総合物流施策大綱2026～2030より抜粋）

- ・ 物流ネットワークの自動化・省人化
- ・ モーダルシフト等の推進
- ・ フィジカルインターネットの実現に向けた取り組みの推進
- ・ 標準仕様パレットの導入促進、物流標準化の拡大
- ・ 企業横断的な輸配送データを活用した最適化・業務効率化
- ・ 荷主・物流事業者間の連携・協働によるデータ連携などの取り組み

工数ではなく効率化で輸送力不足を解決

DX化、AIの利活用

さまざまな物流データをAIで利活用し、DX化、効率化を推進



物流の課題を解くカギは「貨物起点」でのDX戦略

物流は「貨物」を運ぶために存在します。輸送力不足などの課題解決には、車両ではなく貨物に紐づくデータを可視化・連携し、物流全体を最適化することで限られたリソースを最大限活用できます。

貨物に紐づく多様なデータ（例）

	貨物・出荷データ (起点) ・出荷量、重量、容積、荷姿、温度帯 ・出荷日時、納品先、納品希望日時 ・優先度、特記事項 など
	荷主・取引先データ ・出荷パターン、出荷時間帯の傾向 ・積込時間、荷待ち傾向、遅延傾向 ・契約条件、制約事項 など
	車両・設備データ ・車種、積載量、温度帯対応、仕様 ・車両稼働状況、整備・点検情報 ・トレーラーやパレット等の在庫 など
	ドライバー・運行データ ・運転特性、経験年数、得意エリア ・労働時間、休憩時間、勤務制約 ・運行実績、評価、体調情報 など
	走行・位置情報データ ・GPS、デジタコ、走行ルート ・速度、停止、待機、燃費 ・渋滞、通行実績 など
	外部・環境データ ・天候、気温、降雪、災害情報 ・交通情報、工事・規制情報 ・イベント、需要予測データ など

貨物に関わるあらゆるデータを時系列で統合

貨物を起点にデータを統合・分析し、AIが学習



AIが学習すること（暗黙知に近い判断パターン）

- ・どの貨物を、いつ、どこへ、どの順番で運ぶと最も効率的か
- ・どの条件のときに、どの車両・ドライバーを使うのが最適か
- ・待機や遅延が発生しやすい条件と、その回避方法
- ・積載率・走行距離・労働時間・コストのバランス最適化

AIが導き出す判断・計画（例）

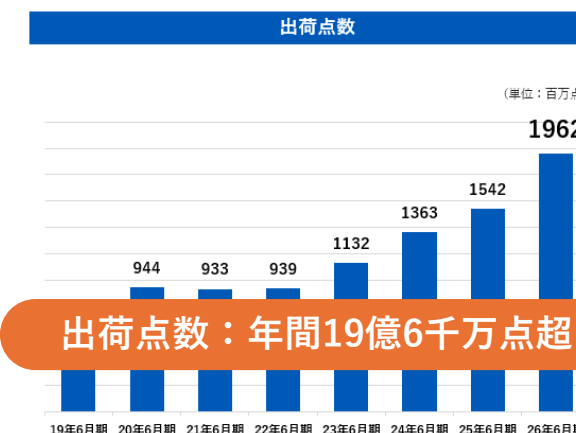
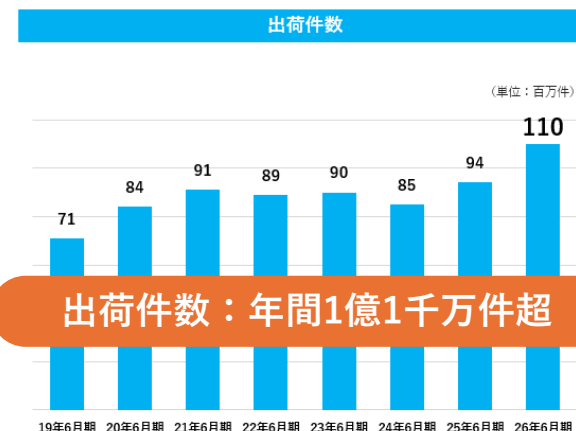
- 必要なトラック台数の算出**
貨物量・納期・条件から必要な車両台数を算出
- 最適な配車・割当計画**
最適な車両・ドライバーを貨物に割り当て
- 最適ルート・配送順序**
時間指定・渋滞・待機を考慮した最適ルートと配送順を決定
- 積載・積合せの最適化**
積載率を最大化する積合せ・荷姿・配置を決定
- 納期遵守・リスク予測**
遅延・渋滞・天候リスクを予測し、早期に対策を提示
- 例外・異常の検知と提案**
遅延や非効率の兆候を検知し、改善アクションを提案

効率化の実現（輸送力不足の改善）

- 必要な車両を最適に確保**
貨物量に基づき必要台数を算出し、過不足のない車両計画を実現
- 積載率の向上**
積合せ最適化により積載率を向上し、1台あたりの運搬効率を最大化
- 走行距離・時間の削減**
最適ルート・配送順序により、走行距離・時間・待機を削減
- ドライバー負担の軽減**
労働時間の平準化と待機削減により、働きやすく定着しやすい環境を実現
- コスト削減**
燃料費・高速代・人件費・車両費など物流コストを総合的に削減
- サービス品質の向上**
納期遵守率の向上と安定配送により、荷主満足度・信頼性を向上

ロジガードがこれまで蓄積してきた物流データをDX時代の新しい基盤資産へ

WMSは物流現場のデータを集約する中枢システム。集積されたデータが、AIでの活用、DX推進を支える基盤資産へ



1,900*を超える物流現場で稼働中

全国各地で導入拡大中!

倉庫業
メーカー・卸事業
通販・EC事業 etc...



ロジガードサービス稼働数

*2025年12月末時点

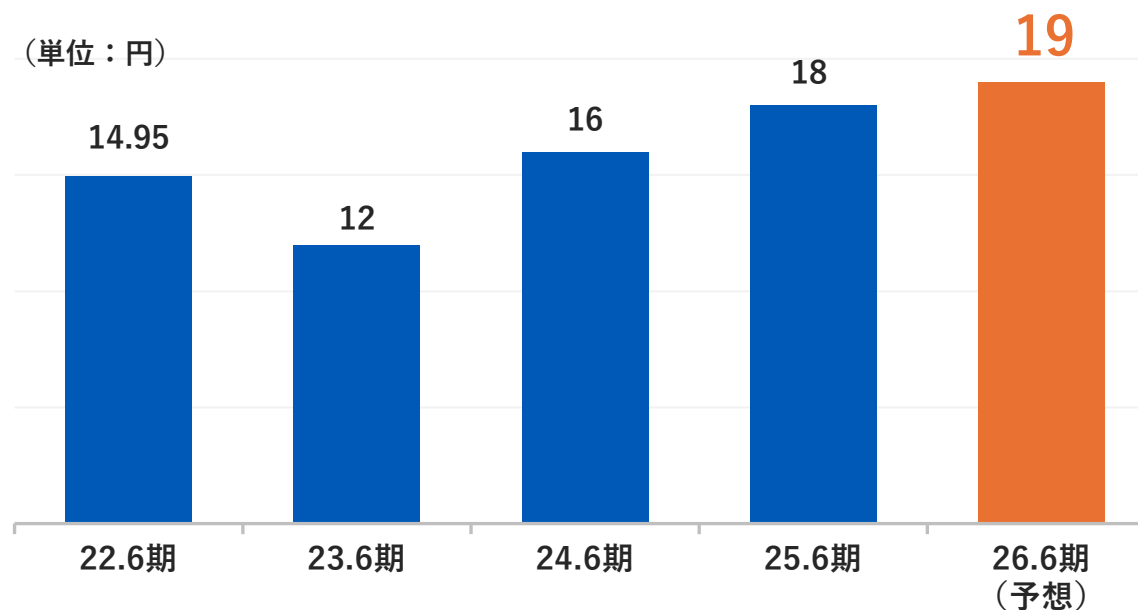
04. 今期の株主還元について

26年6月期における予想配当金は前年より増配の実施予定

今後も継続して期末配当を実施予定

配当性向は20%を目安として1株当たり19円で実施予定。

26年6月期末の予想配当金
1株あたり 19円00銭



05. 26年6月期 通期 決算概要

損益の状況

勘定科目	25.6期通期		26.6期通期		増減	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
売上高	2,177	100.0%	2,436	100.0%	259	11.9%
クラウドサービス	1,723	79.2%	1,901	78.1%	177	10.3%
開発・導入サービス	365	16.8%	446	18.3%	80	22.1%
機器販売サービス	87	4.0%	88	3.6%	0	1.0%
売上原価	968	44.5%	1,063	43.7%	94	9.8%
売上総利益	1,208	55.5%	1,372	56.3%	164	13.6%
販売費及び一般管理費	800	36.8%	967	39.7%	167	21.0%
営業利益	408	18.7%	404	16.6%	-3	-0.8%
経常利益	409	18.8%	408	16.8%	-1	-0.3%
当期純利益	283	13.0%	302	12.4%	18	6.7%

通期予算に対する進捗率

勘定科目	26.6期通期実績		期初通期予算		予算進捗率
	金額	構成比	金額	構成比	
売上高	2,436	100.0%	2,439	100.0%	99.9%
クラウドサービス	1,901	78.1%	1,908	78.2%	99.6%
開発・導入サービス	446	18.3%	462	19.0%	96.4%
機器販売サービス	88	3.6%	68	2.8%	129.9%
売上原価	1,063	43.7%	1,030	42.3%	103.2%
売上総利益	1,372	56.3%	1,409	57.8%	97.4%
販売費及び一般管理費	967	39.7%	1,053	43.2%	91.9%
営業利益	404	16.6%	355	14.6%	113.9%
経常利益	408	16.8%	356	14.6%	114.6%
当期純利益	302	12.4%	258	10.6%	116.7%

貸借対照表の状況

勘定科目	25.6期末	26.6期末	増減額
流動資産	2,048	2,148	99
固定資産	528	781	253
有形固定資産	62	74	11
無形固定資産	381	607	225
投資その他資産	83	99	15
資産合計	2,576	2,929	353

- ・ 流動資産増加要因：開発案件の増加により売掛金が増加
- ・ 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期末	増減額
流動負債	399	473	74
固定負債	0	2	2
負債合計	399	476	76
純資産	2,176	2,453	276
株主資本	2,176	2,453	276
その他の包括利益 累計額	0	0	0
負債純資産合計	2,576	2,929	353

- ・ 流動負債増加要因：賞与の増加による未払費用及びBitWaybill開発に係る外注費の増加により買掛金が増加
- ・ 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：当期純利益の計上により利益剰余金が増加

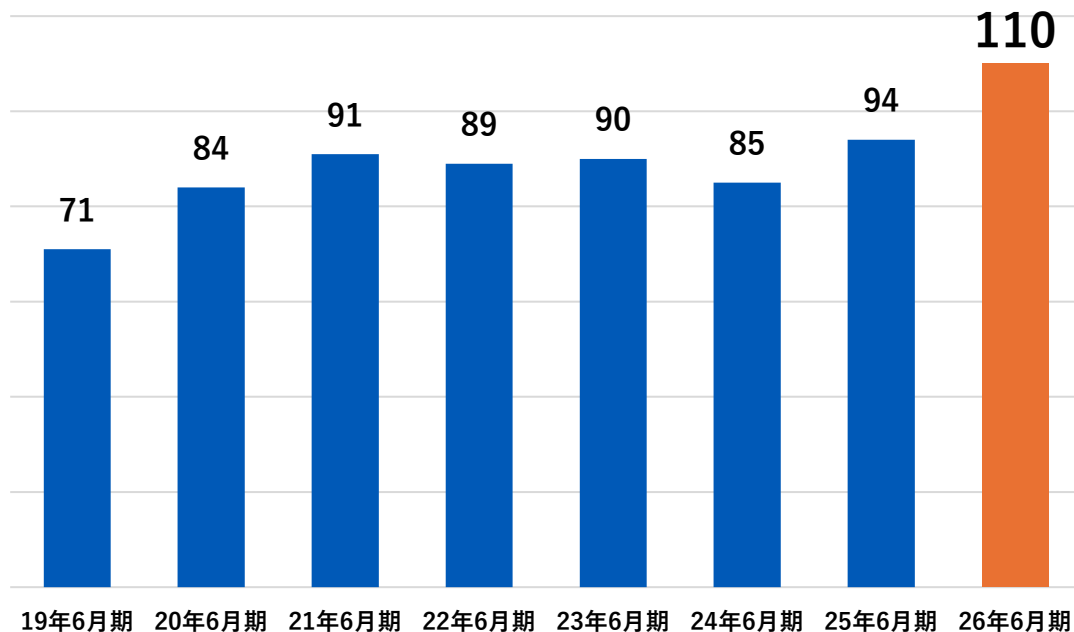
06.APPENDIX

参考：当社システムからの出荷件数と出荷点数の推移

出荷件数

■年間累計出荷件数

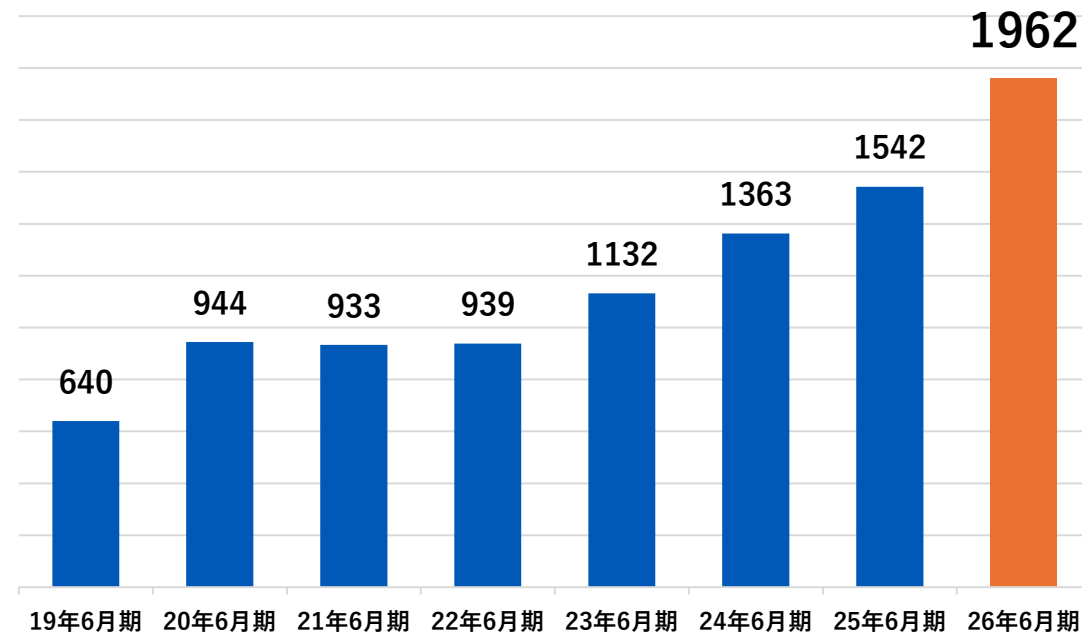
(単位：百万件)



出荷点数

■年間累計出荷件数

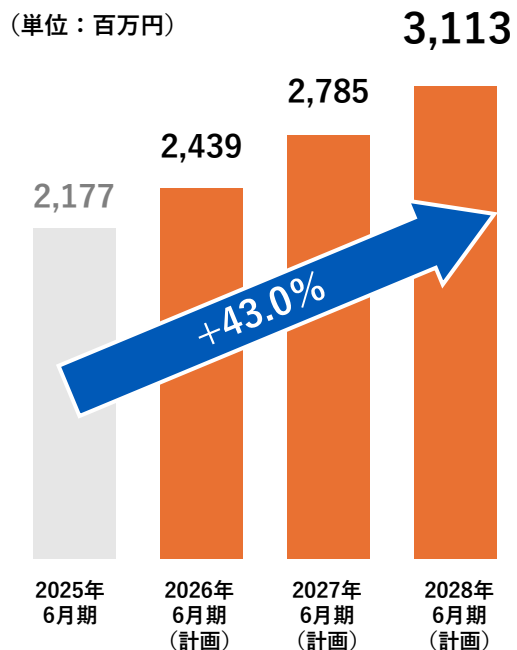
(単位：百万点)



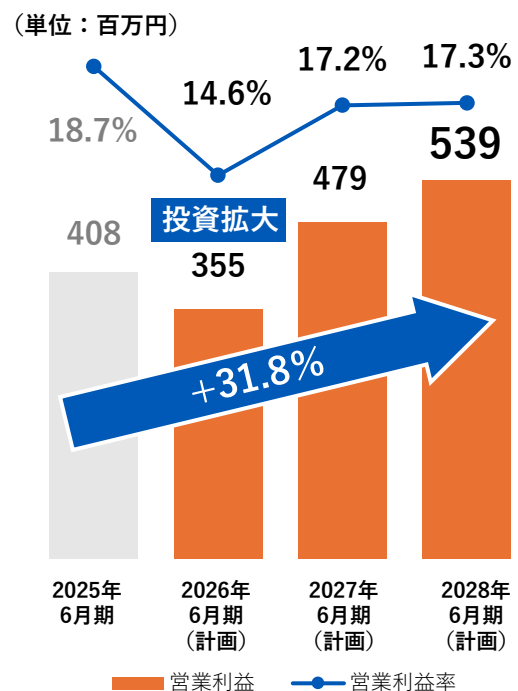
参考：中期経営計画における目標値

※詳細については2025年8月15日発表「事業計画及び成長可能性に関する資料」をご覧ください。

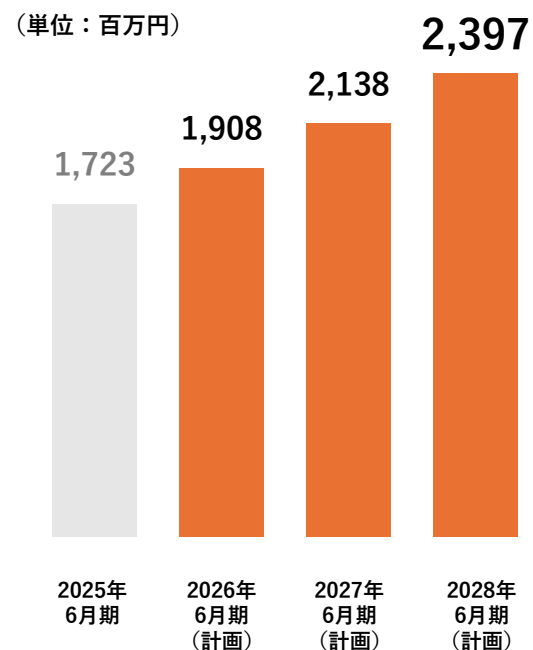
売上高



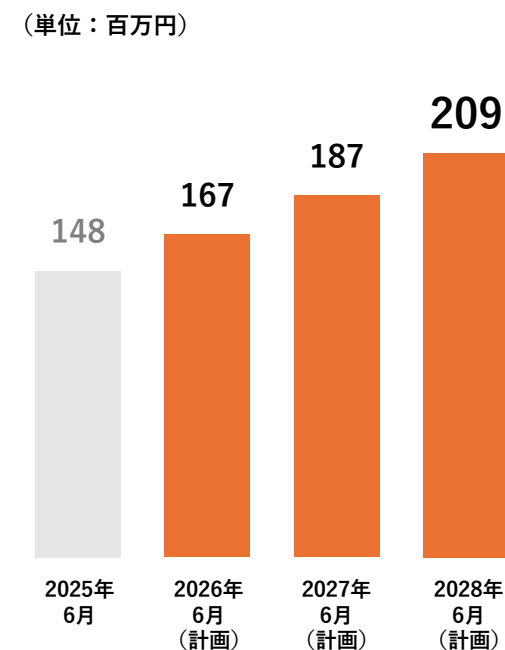
営業利益



クラウドサービス売上高



MRR*



当社のIR活動について

認知の壁を乗り越え、当社の価値を正しくお伝えするため、情報発信を戦略的に設計し、IR活動を推進しています。

主な取り組みと、それぞれの役割

	四半期ごとの決算説明会の開催	業績や戦略の進捗をタイムリーに共有し、継続的な理解の土台を構築
	個人投資家説明会への参加	直接対話を通じて、事業や成長性への理解を深める機会を創出
	コーポレートサイトのリニューアル	情報を整理し、必要な情報へ迅速にアクセスできる環境を整備
	SNSでの発信	日常的な接点を創出し、認知拡大を推進
	動画での情報発信	ビジネスモデルなど、分かりにくい内容を動画の活用でわかりやすく紹介
	メディアを通じた認知活動	第三者視点を通じて信頼性を高め、新たな投資家層へのリーチを拡大

IR活動の目的と目指す姿



当社の公式情報一覧 情報は随時更新しておりますのでぜひご覧ください。

当社の事業、IR情報、最新ニュースなど、各種情報は以下の公式サイト・SNSで発信しています。

01

コーポレートサイト



企業情報、事業内容、ニュース、IR、採用情報など、当社に関する幅広い情報を掲載しております。

URL

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

02

IRサイト



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おります。

URL

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

03

事業紹介



当社の事業や提供するシステムおよびサービスについてご紹介しております。

URL

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

04

YouTube



これまでに開催した決算説明会や個人投資家説明会等の動画を配信しております。

URL

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

05

X (旧Twitter)



最新ニュース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ております。

URL

https://x.com/logizard_ir

06

note



決算資料ではお伝えしきれない、当社のカルチャーや事業についてコラム形式でお届けしております。

URL

https://note.com/logizard_4391

当社紹介動画のご案内

当社ではビジネスモデルや事業紹介についての動画をご用意しております。ぜひ、ご覧ください。



ビジネスモデル

【解約率1%】
ロジザード「出荷絶対」の哲学が生む
究極のサブスクリプションモデル

URL

<https://www.youtube.com/watch?v=TAunxrSEajQ>



中期経営計画

【先行投資で飛躍】
業界トップクラスの倉庫管理システム！
ロジザード新中期経営計画の全貌！

URL

<https://www.youtube.com/watch?v=FaFJI2dhmME>



新サービスの紹介

【Web3が物流を変える】
「物のブロックチェーン」で実現する
共通デジタル荷札Bit Waybill！上場2社
が描くフィジカルインターネット構想

URL

<https://www.youtube.com/watch?v=XUOQ2oKapO4>

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

