

証券コード：4391

ロジザード株式会社

事業計画及び成長可能性に関する資料

2026年8月12日



会社概要

About Us

物流を通じて恩恵を受ける自身を含めたすべての人のために、テクノロジーを活用した新たなアイデアを創出することで、物流を持続可能な産業にする。

01 物流インフラの維持と発展に貢献

デジタル技術とデータ活用を通じて、社会基盤である物流インフラの維持と発展に寄与するとともに、近隣諸国、さらには世界への価値提供を目指してまいります。

02 革新的な物流ソリューションの提供

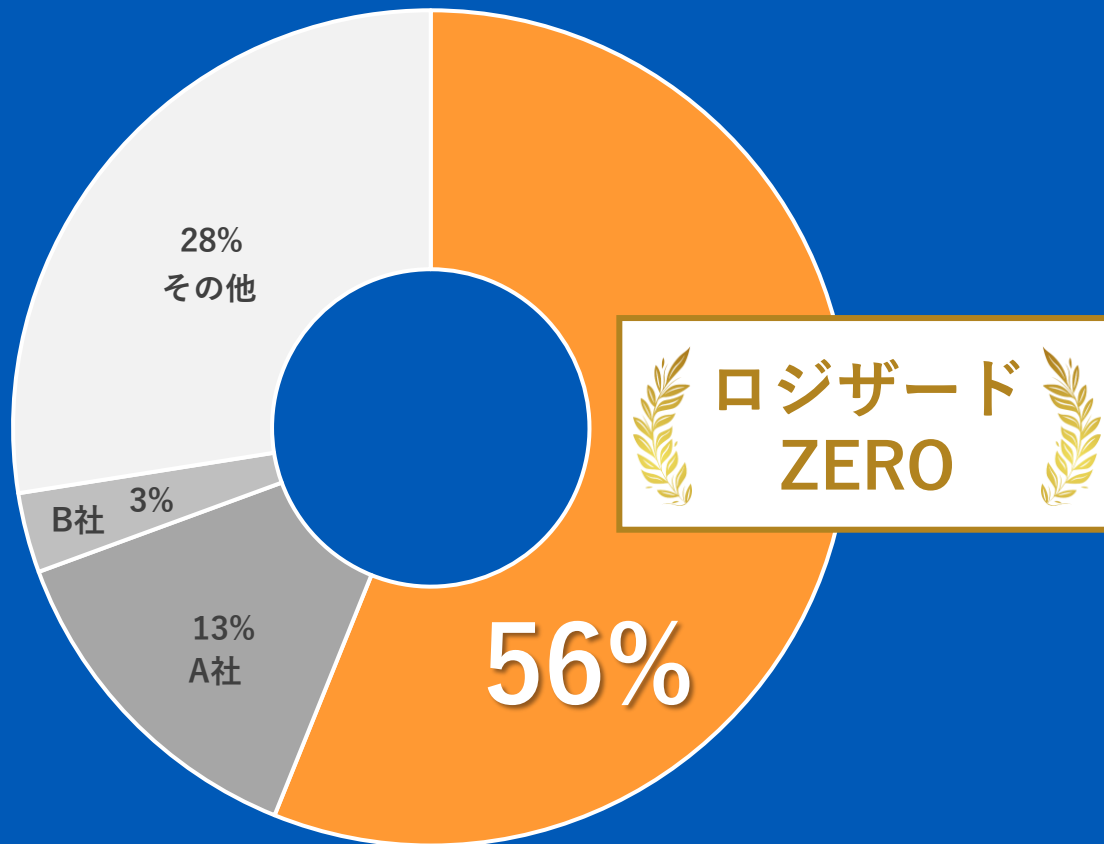
デジタル技術を活用して生み出した革新的な物流・在庫管理機能を、あらゆる供給者と需要者に安心・安全な形で提供し、物流の付加価値向上と公正な取引環境の実現に貢献してまいります。

03 持続可能な社会にむけた協働

当社はロジスティクスの視点から、さまざまな事業やサービスの設計者、行政機関と積極的に協働し、持続可能な社会の実現に向け、取り組みを続けてまいります。

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

物流をデータでつなぐ『WMS（倉庫管理システム）』

入出荷・在庫・作業実績などの物流データをリアルタイムでつなぎ、「モノ」を届けるために欠かせない物流の中核システム

WMSがないと（現場の課題）



商品が見つからない
どこに何があるかわからず
探すのに時間がかかる



誤出荷・出荷漏れが発生
違う商品を送ってしまう、
送り忘れが起きる



在庫数が合わない
手作業や目視管理でミスが
多く、欠品や過剰在庫に



作業が非効率・コスト増
ムリ・ムダ・ムラが発生し
人件費や時間が増加



顧客満足度の低下
配送遅延やミスが増え、
信頼を失う原因に

WMS（倉庫管理システム）が物流の“司令塔”に

リアルタイムで情報をつなぎ、最適な判断と指示を行う



現場のすべての動きをつなぎ、全体を最適にコントロール

WMSがあると（得られる効果）



作業スピードの向上
探す・迷う時間をなくし、
スピーディーに作業が完了



出荷精度の向上
ご出荷や出荷漏れを防ぎ、
正確にお届け



在庫精度の向上・適正在庫の実現
在庫を正確に把握し、欠品や過剰
在庫を防止、在庫コストを最適化



コスト削減・生産性向上
作業のムダを削減し、人件費や
物流コストを削減



顧客満足度・信頼の向上
正確・迅速な配送で、お客様の
信頼と満足度の向上につなげる



正しく早く・無駄なく
荷物を届ける

現在、約2,000の現場で当社WMSが稼働中



株式会社サドウェーブ



株式会社ムービング



株式会社ベッドアンドマットレス



コーナン商事株式会社



株式会社アストロ



株式会社SODA



株式会社カネコ



株式会社三栄コーポレーション



株式会社Grand Prix



イオンリテール株式会社



SBSロジコム株式会社



株式会社エクシースジャパン



株式会社ウッドイーハウス



株式会社三鷹倉庫



水岩運送株式会社



ジーエフ株式会社



株式会社M X ロジスティクス



株式会社イー・エヌ



株式会社ひなた



株式会社エクシード



コアブレイン株式会社



株式会社物研



アルコロジスティクス株式会社



CSロジネット株式会社



株式会社パスクリエ



司企業株式会社



株式会社西京物流サービス



gf.P株式会社



株式会社S-PAL



株式会社アムロ



株式会社2020



順町運送株式会社



株式会社大黒 (Support BB)



株式会社ユナイテッドイースト



株式会社M・Kロジ



株式会社池田商店



株式会社クボタ産業



株式会社ブレン



三省製薬株式会社



三菱倉庫株式会社



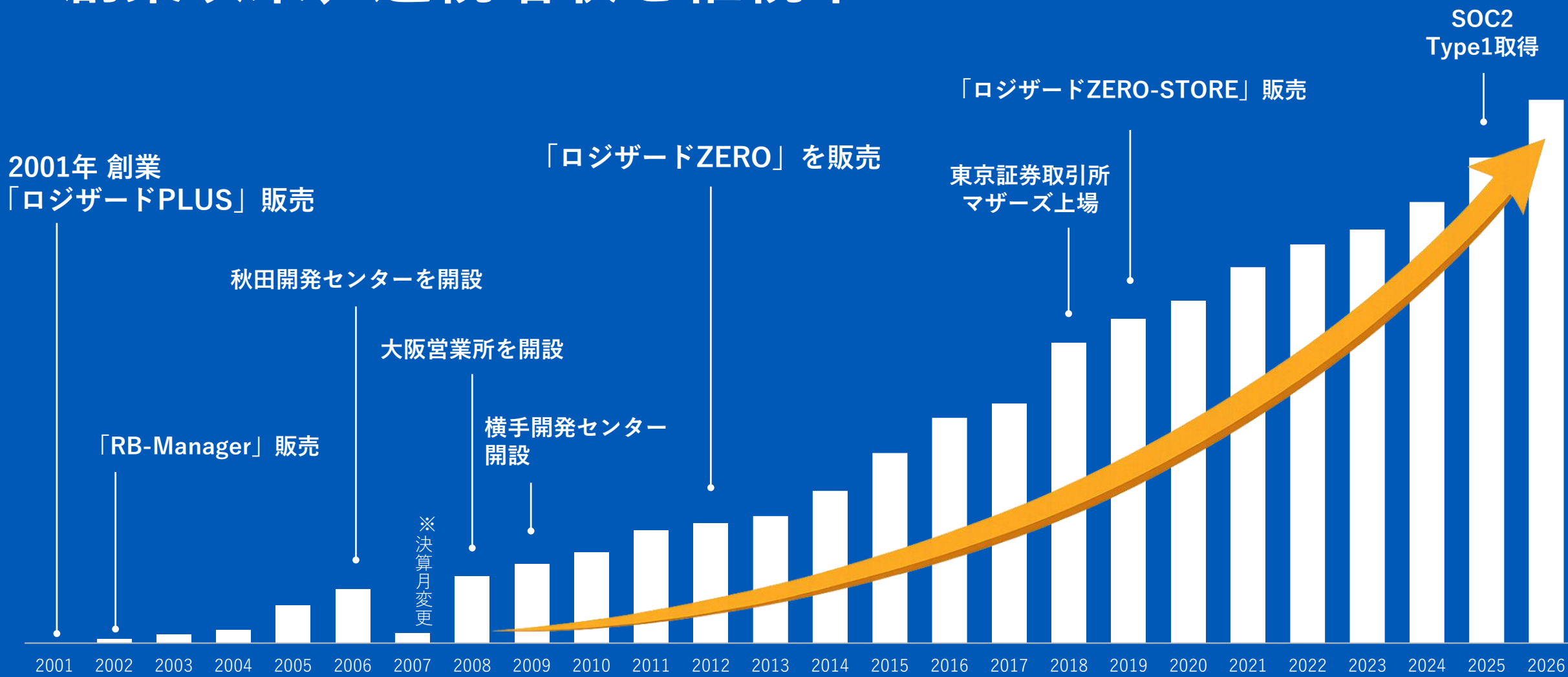
株式会社清長



株式会社キムラタン



創業以来、連続増収を継続中



ロジガード株式会社

証券コード：4391

※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

Logizard Co., Ltd. All Rights Reserved.

物流業界のサステナブルな未来を目指し、新たな取り組みを5月20日に発表

ブロックチェーン活用で、フィジカルインターネット実現へ

共通デジタル荷札 「Bit Waybill®」

今秋提供開始予定

紹介動画



プレスリリース：<https://www.logizard.co.jp/news/2026/05/bitwaybill/>

ロジザード株式会社

Logizard Co., Ltd. All Rights Reserved.

証券コード：4391

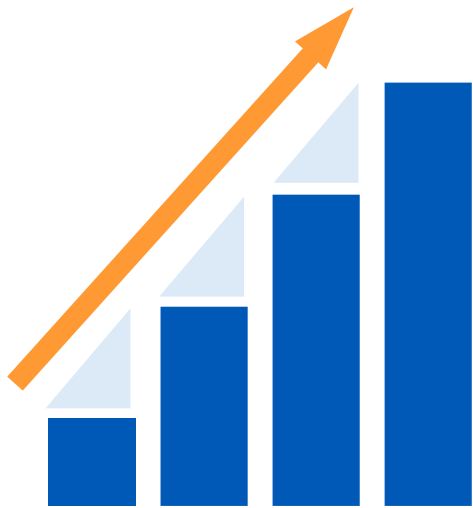
既存事業におけるビジネスモデルと優位性

Business Model & Competitive Advantage

優位性：収益モデル×サービスモデル

収益モデルとサービスモデルの両輪で
安定的な収益と顧客の信頼を獲得

サブスクモデル



ハイタッチサービス

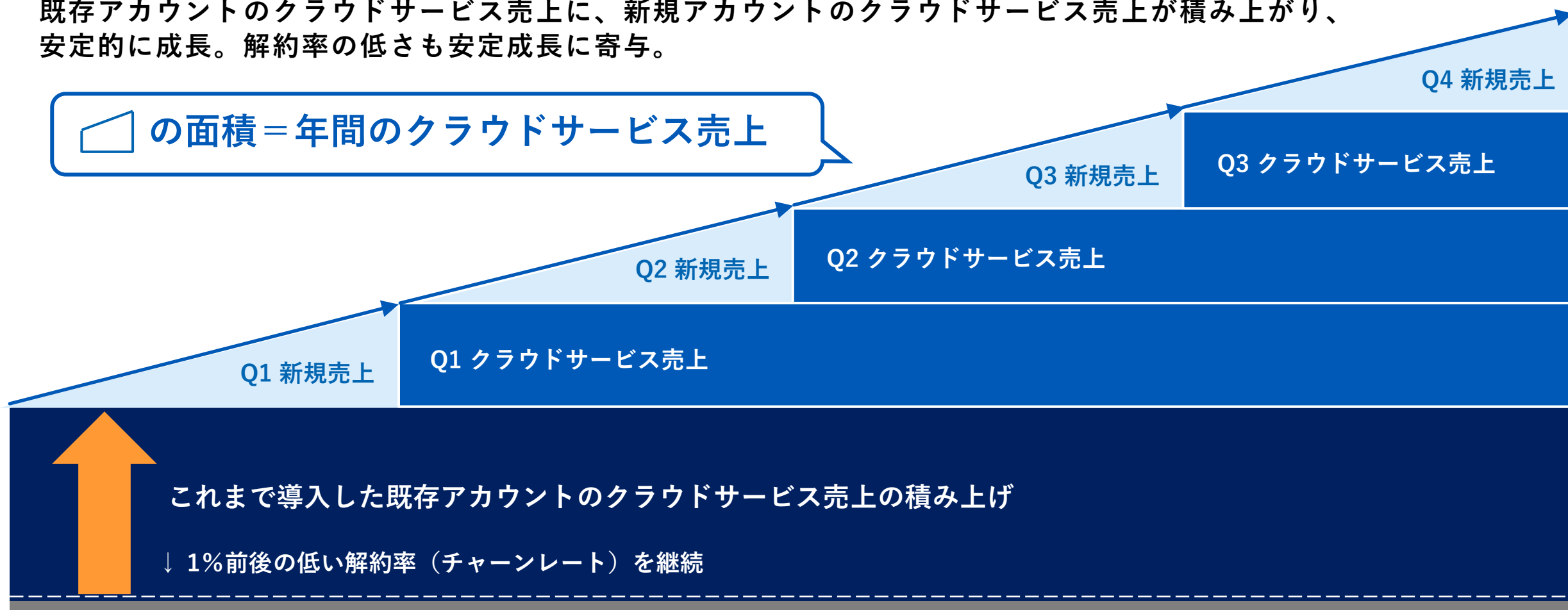


高収益、連続増収を実現するサブスクによる安定成長

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。解約率の低さも安定成長に寄与。



の面積＝年間のクラウドサービス売上



売上の8割を高収益なクラウドサービスが占める事業構造

クラウドサービス

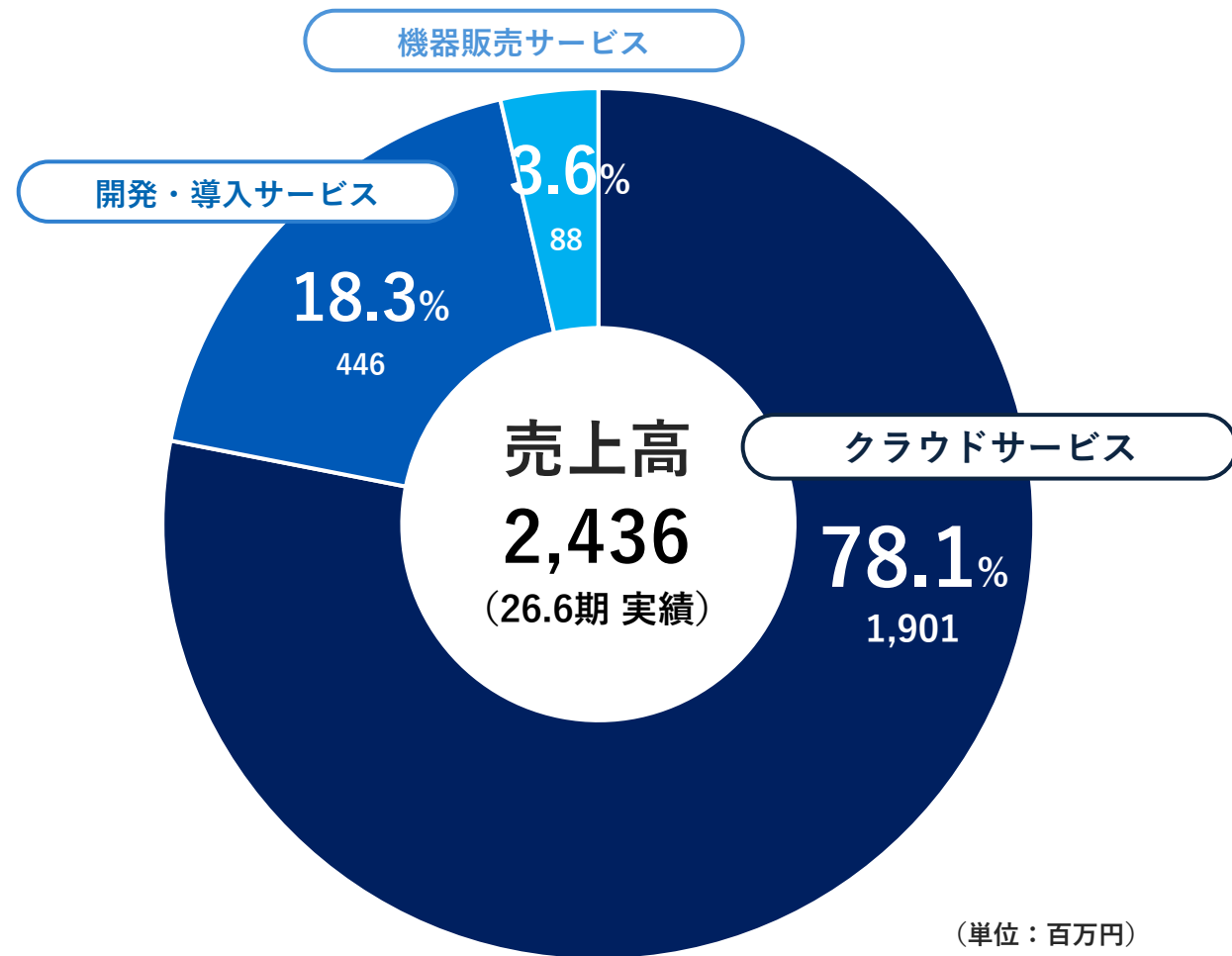
サブスクモデルを採用。弊社システムサービスの提供や、システムで利用する機器端末のレンタル、サポートの提供に関わる月額利用料による売上。

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。

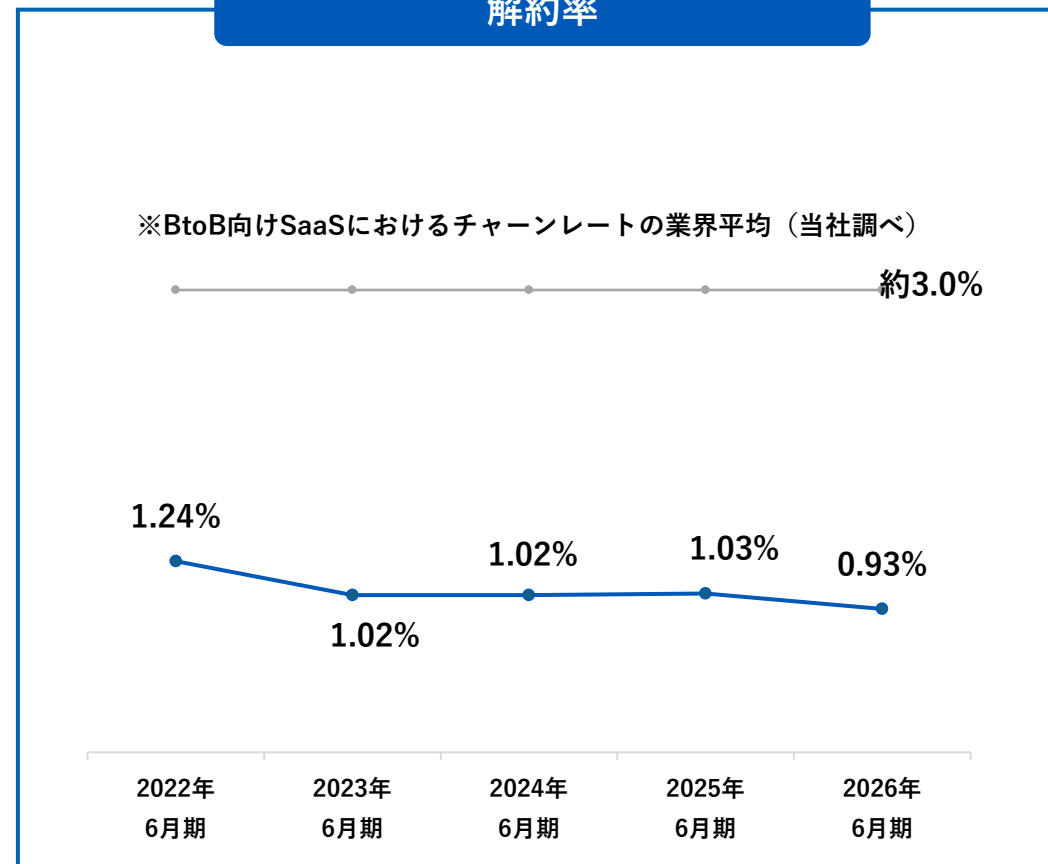


参考：直近5年間の売上高・営業利益・チャーンレートの推移

売上高・営業利益



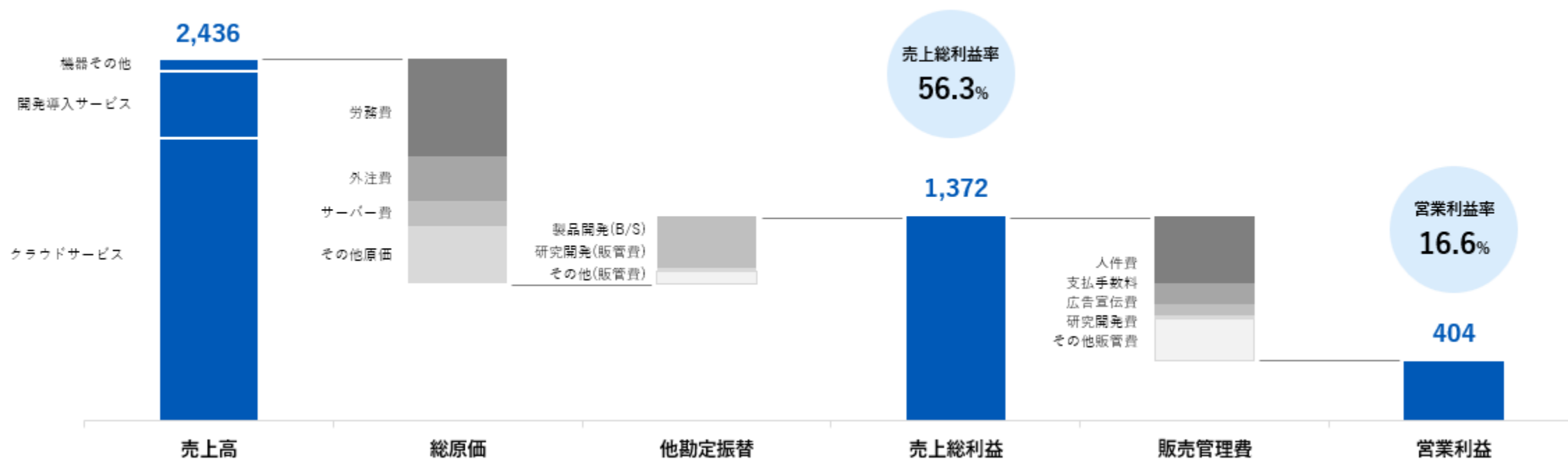
解約率



費用構造

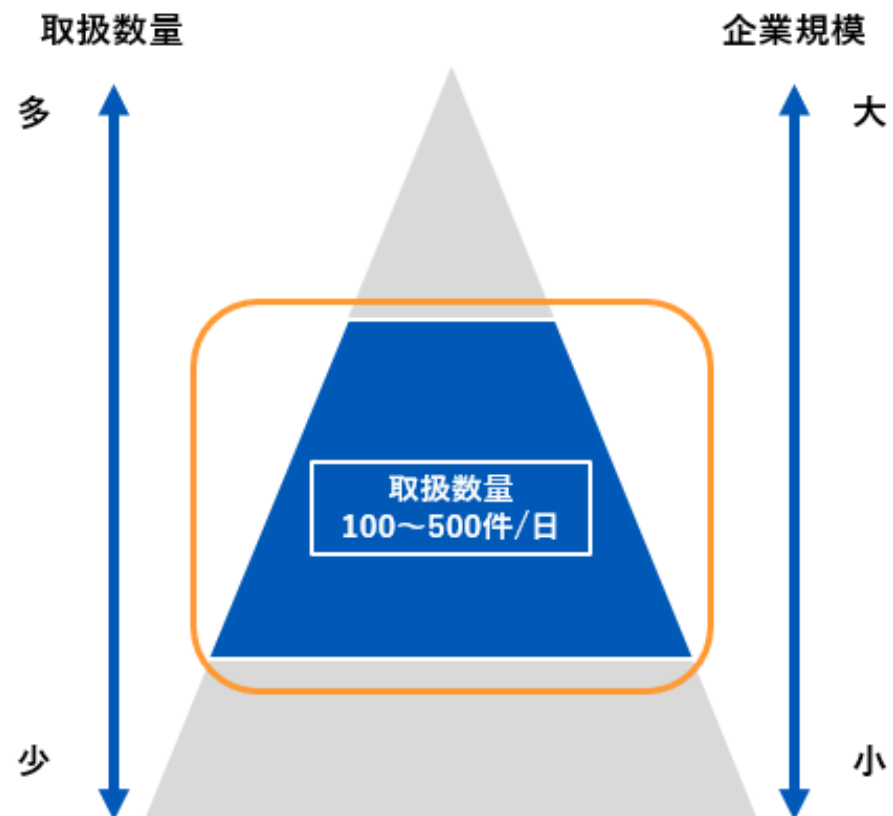
高利益率のクラウドサービスが売上の80%を占めることで高収益を確保。そのため、ハイタッチサービスを提供する人件費をカバーできており、これにより更なる案件の獲得と低解約率につながっている。

(単位：百万円)



ユーザー層と契約形態

EC企業・3PL企業のターゲット規模

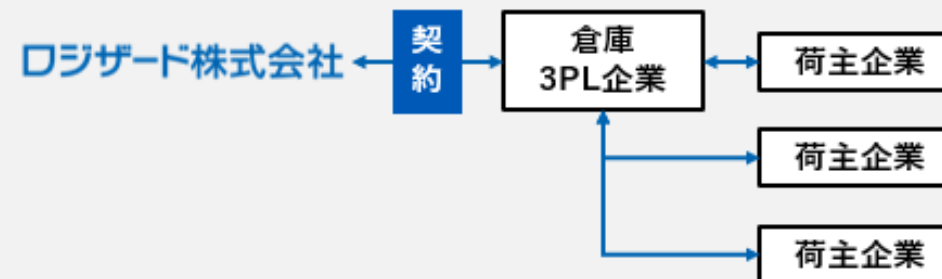


契約形態

1. 荷主企業との直契約（1契約＝1アカウント）



2. 倉庫・3PL企業経由の契約（1契約＝複数アカウント）



低解約率を支える、顧客に寄り添う“ハイタッチサービス”

ハイタッチサービス

顧客に対して人的リソースを惜しまず、きめ細かなサポートを提供

※高単価×低解約率

ロータッチサービス

顧客対応を効率化し、メールやオンラインでの標準的サポートを中心に提供

テックタッチサービス

Webサイトやチャットボットなどを活用し、セルフサービスや自動化で顧客を支援

※低単価×高解約率

顧客の出荷業務を止めない、ロジザードの“ハイタッチサービス”

出荷業務を“絶対に止めない”ため 確かな提案と臨機応変な対応で安心・安全を提供

提案力



対応力

- ✓ 20年超の知見に基づく課題解決力
「出荷を実現するために何をやるべきか」
を的確に見極め、顧客の課題に最適解を提案。
- ✓ 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、
現場課題に適した導入支援を実施。

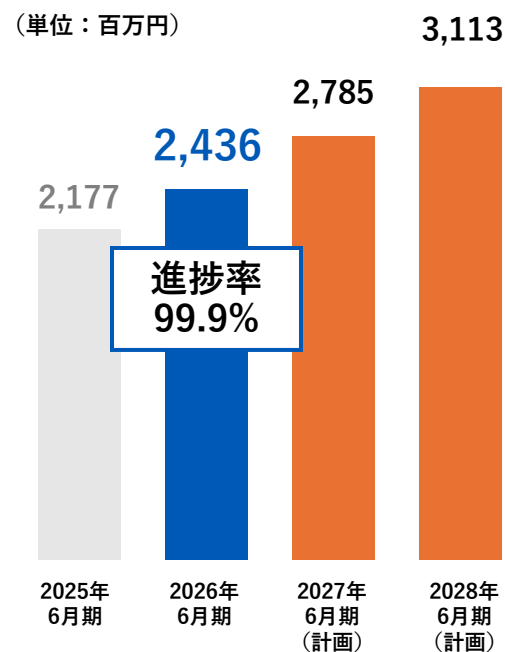
- ✓ 導入後のサポート体制
365日有人サポート体制を構築。
有事でも出荷を止めないための伴走支援を実施。
- ✓ 柔軟な開発・拡張性
外部システムやサービスとの連携、
要望に応じた個別機能開発にも柔軟に対応。

2026年－2028年 中期経営計画の進捗状況について

中期経営計画（2026－2028年度）における業績目標と進捗状況

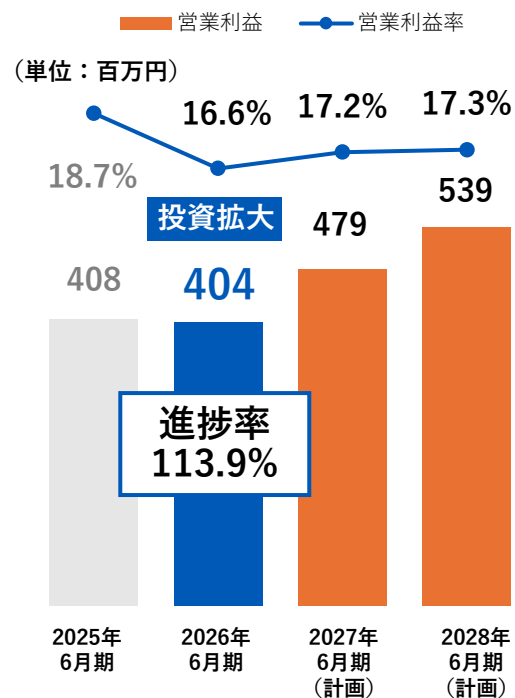
売上高およびクラウドサービス売上高はほぼ計画水準、営業利益、MRRについては計画を若干上回る進捗となっています。

売上高



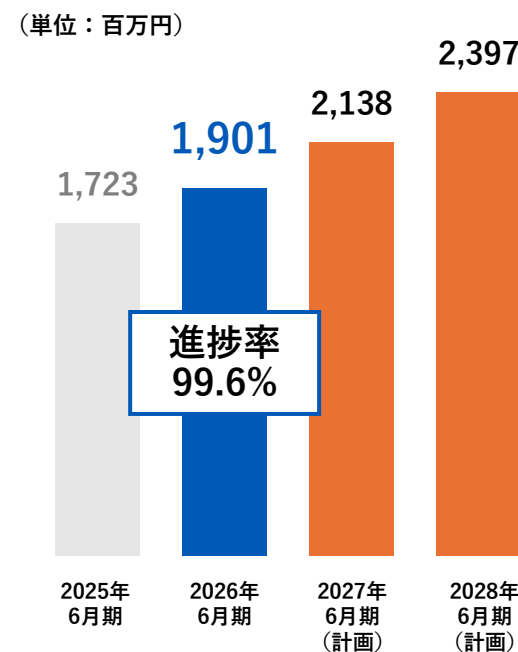
目標	実績	進捗率
2,439	2,436	99.9%

営業利益



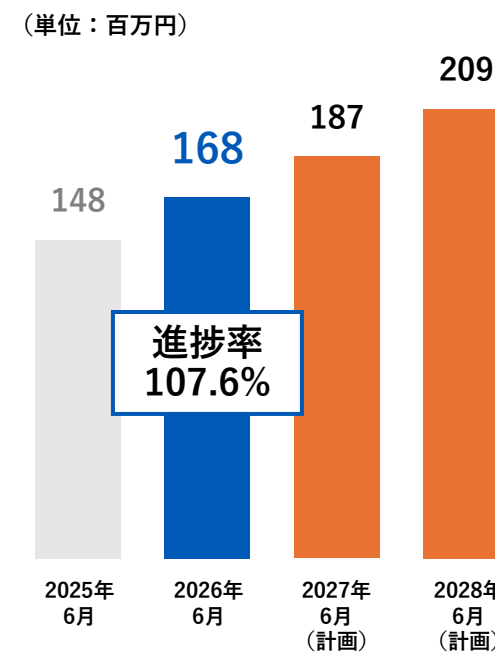
目標	実績	進捗率
355	404	113.9%

クラウドサービス売上高



目標	実績	進捗率
1,908	1,901	99.6%

MRR*



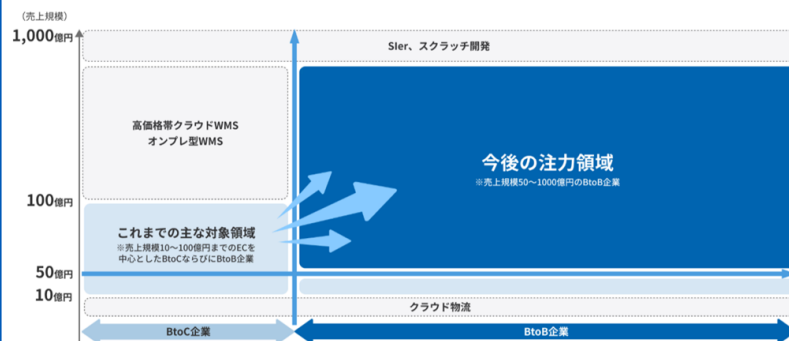
目標	実績	進捗率
167	168	107.6%

中期経営計画（2026－2028年度）における成長戦略と進捗状況

01. BtoB領域への取り組み強化

成長戦略と計画

BtoB企業からの引き合いが増加。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。



主な進捗・成果

1. 営業活動の強化により受注が拡大。BtoB案件が増えたことにより、MRRが前年同期比13.2%増となり、過去最高額を更新。
2. 製品開発におけるBtoB対応強化により、大規模・複雑な物流ニーズに対応。
3. 株式会社オービックビジネスコンサルタント、日建リース工業株式会社をはじめとしたパートナー戦略を成長モデルとして推進し、案件獲得を推進。

次のステップ

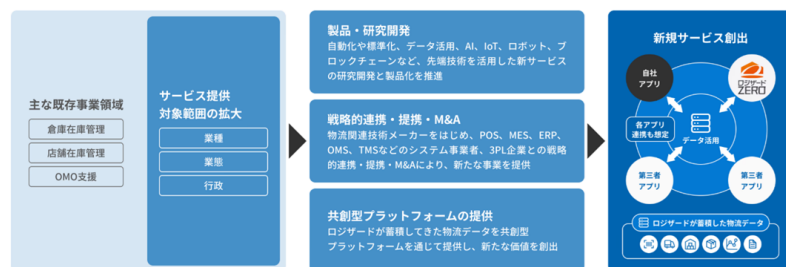
1. 現在は流通小売を中心とした顧客群となっているが、今後は対象領域を広げていく。
2. 複雑かつ長期化するBtoB案件に対応するため、プロジェクトマネジメントを担う人材の育成を強化することで、案件遂行力を向上させ、事業成長につなげる。

中期経営計画（2026－2028年度）における成長戦略と進捗状況

02. 未来を見据えた共創型での新規サービス開発

成長戦略と計画

「対象範囲」「製品・研究開発」「戦略的連携・提携・M&A」の3つの領域の拡張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。



主な進捗・成果

1. ぷらっとホーム社との共同研究により、ブロックチェーンを活用した共通デジタル荷札「Bit Waybill」を今秋より提供開始する計画を発表。
2. 提供領域の拡大を目的に、M&Aおよび投資を推進する専門部署を新設、案件創出と推進に取り組んでいる。



次のステップ

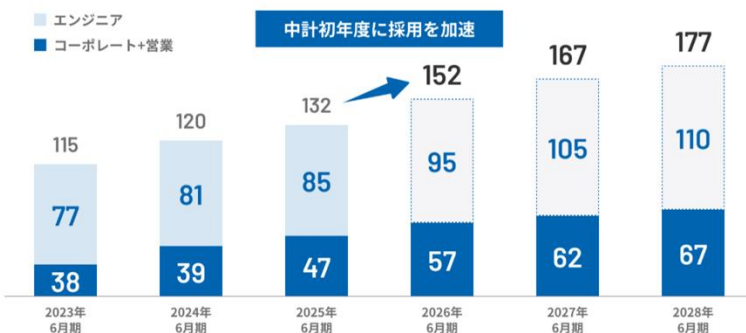
1. 共通デジタル荷札「Bit Waybill」の提供開始に伴い、初期ユーザーへの導入を着実に進めるため、導入・運用フローを整備し、活用定着に向けた支援を実施する。また、参加企業の拡大に向けて営業活動を強化する。
2. 物流現場への深い理解に基づく総合提案力を強化するため、単なるSaaSベンダーから物流全体を支える総合企業を目指す。M&A等を通じてサービス領域やノウハウを拡充し、顧客課題の解決力を高める。

中期経営計画（2026－2028年度）における成長戦略と進捗状況

03. 積極的な人材採用

成長戦略と計画

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ため、継続して採用に投資を行い、2028年6月期には177人（2025年6月期比＋45人）を計画。



主な進捗・成果

1. 目標152人に対し、採用数は達成したが、入社時期のずれにより147人で着地。
2. 採用プロセスおよび採用チャネルの見直しや採用サイト刷新、データ活用を推進し、採用活動の効率化基盤を構築。
3. 応募者数は計画比2.6倍を獲得。

次のステップ

1. 今期は目標通り167人を目指す。
2. 前期に構築した採用基盤をもとに採用手法を確立し、事業計画達成に必要な人材を量・質の両面から確保する。
3. 採用チャネルと情報発信を強化するとともに、入社後の立ち上げ支援やエンゲージメント向上を推進する。

市場環境

Market Environment

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）

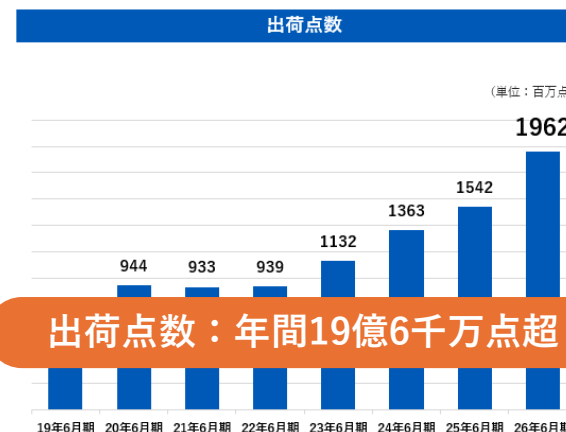
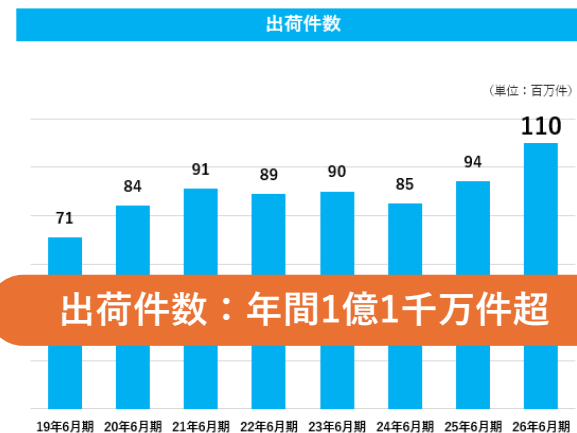
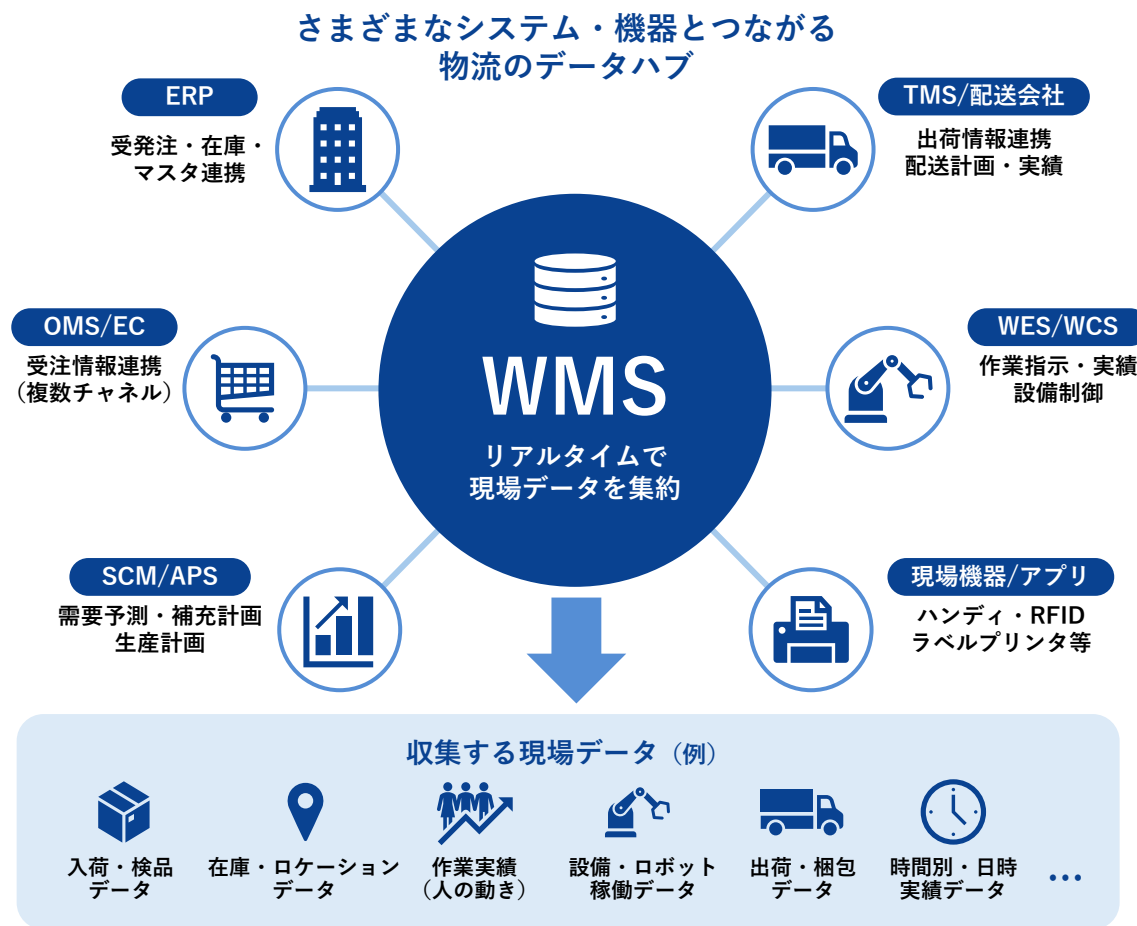
- 必要なトラック台数の算出**
貨物量・納期・条件から必要な車両台数を算出
- 最適な配車・割当計画**
最適な車両・ドライバーを貨物に割り当て
- 最適ルート・配送順序**
時間指定・渋滞・待機を考慮した最適ルートと配送順を決定
- 積載・積合せの最適化**
積載率を最大化する積合せ・荷姿・配置を決定
- 納期遵守・リスク予測**
遅延・渋滞・天候リスクを予測し、早期に対策を提示
- 例外・異常の検知と提案**
遅延や非効率の兆候を検知し、改善アクションを提案

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

NEXT GROWTH

次なる成長に向けて

これからのロジザードは
物流SaaSの枠を超え、物流DXを支える存在へ



中期経営計画の実現とその先に目指す姿

FY2026-2028における中期経営計画について

ロジザードは、FY2026-2028を対象に「BtoB事業の拡大」「共創による新サービス創出」「人材投資による体制強化」を軸とした中期経営計画を推進します。在庫管理を起点に、物流の未来を止めない。持続的な成長と企業価値の向上を目指します。

01. BtoB領域への取り組み強化

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。

02. 未来を見据えた共創型での新規サービス開発

「対象範囲」「製品・研究開発」「戦略的連携・提携・M&A」の3つの領域の拡張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。

03. 積極的な人材採用

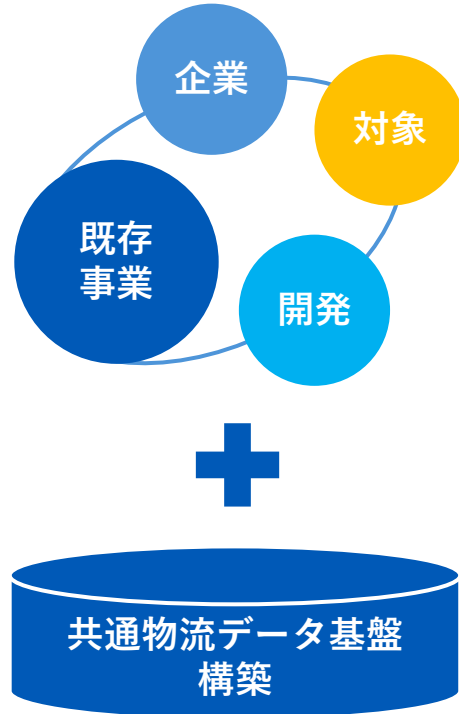
ハイタッチサービスをさらに展開するためには人材が必要不可欠であるため、継続して採用に投資を行う。

継続実施により、
事業成長へつなげる

物流SaaS企業から物流DXを支える企業へ

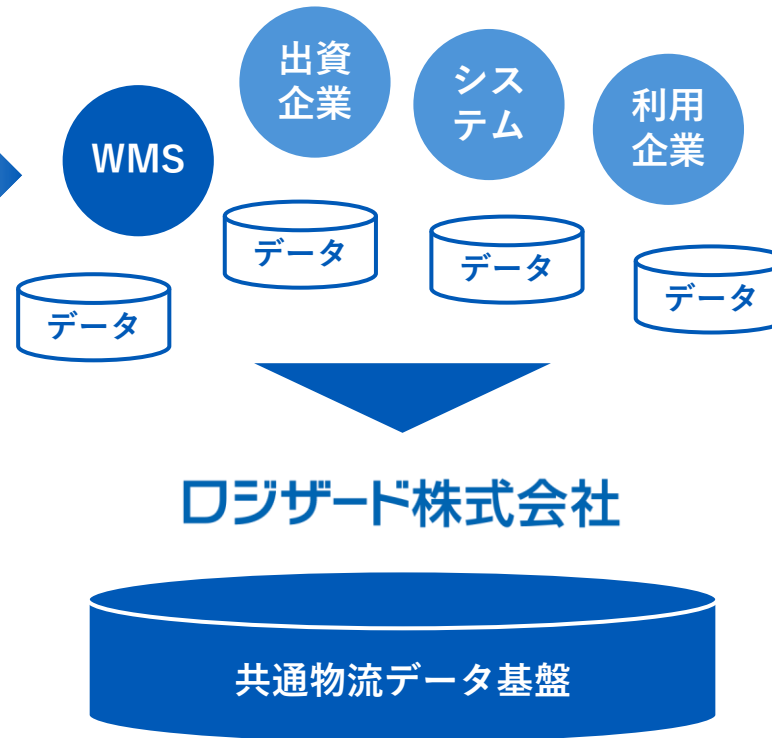
1. 事業拡大の基盤構築

既存領域を起点として
M&Aや投資も含め
事業・サービス・対象の拡大



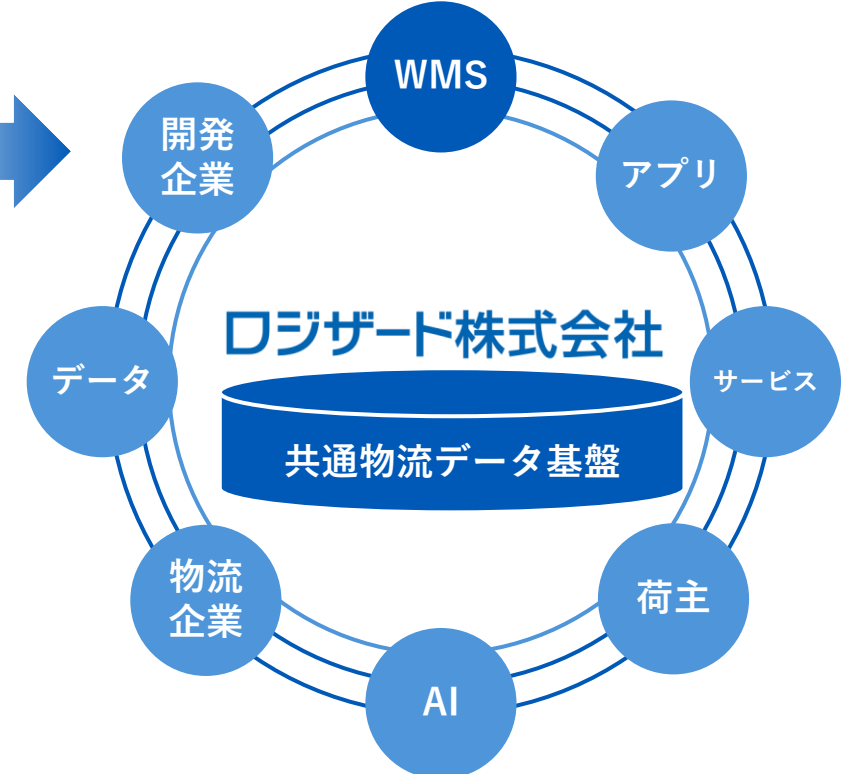
2. 物流データのハブ機能へ

貨物データを起点とした物流データ基盤の
構築で物流データが集まるハブ機能へ



3. 物流インフラ企業へ

総合物流DXベンダーとして、
企業・データ・サービスが集う
エコシステムを構築する物流インフラ企業へ



総合物流DXベンダーへの進化

今ある課題、そしてこれからの未来も支えるため、SaaSベンダーから物流全体を支えられる総合企業へ進化するため、M&Aや投資による事業の拡大を視野に、物流に関わるあらゆる課題解決を担う企業体への進化を目指す。

これまで

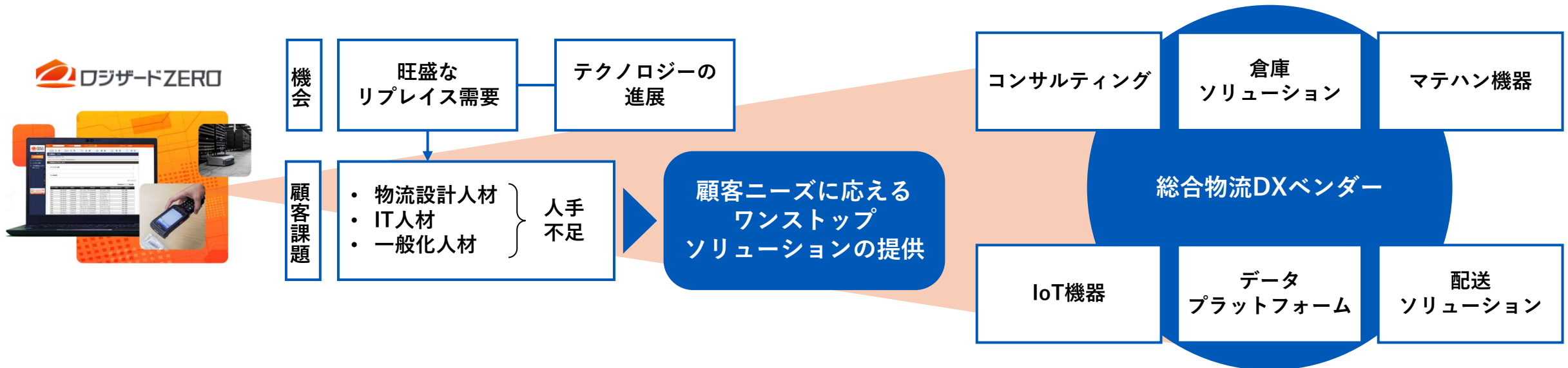
知見を伴ったワンストップでの総合提案力

物流OSを刷新する企業体としての総合力

SaaSシステムの提供

ビジネス機会と顧客課題

物流課題を包括的に解決する事業への拡大



これまで蓄積してきた物流データを起点に、物流データのハブとなる企業へ

これまで25年間で蓄積してきた物流データを起点に、共通物流データ基盤の構築と機能・サービス・パートナー連携を拡大し、物流データのハブとなる企業へ

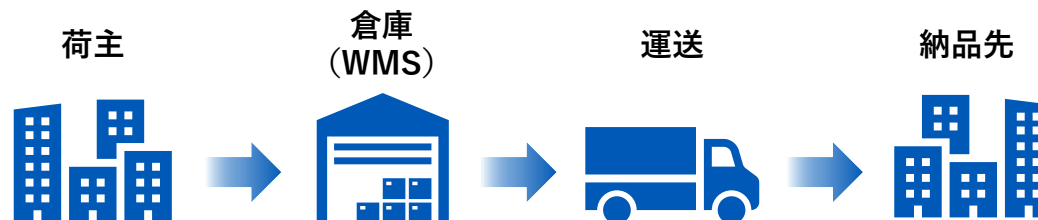
既存のWMS事業



25年間蓄積してきた
物流データ

需要データ（受注・出荷）/在庫データ
入荷データ/ロケーションデータ
作業データ/商品データ配送データ
倉庫運営データ/外部連携データ等

貨物データを起点に物流をつなぐ“Bit Waybill”



共通デジタル荷札 Bit Waybill
貨物ごとに共通IDを発行し、企業をまたいで情報をつなぐ

共通物流データ基盤

事業領域の拡張



フィジカルインターネット市場を想定したBit Waybillの活用市場規模予測

共通デジタル荷札「Bit Waybill」の仕組み

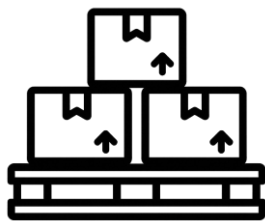
貨物ごとに共通IDを発行



発行・付与

貨物

パレット単位での
発行を想定※



1貨物 = 1パレット = 1BWB番号発行

営業トラック台数・ドライバー数から推計した
Bit Waybill事業における市場規模

年間パレット輸送数 = 年間BWB番号発行最大数

約26億件

営業用トラック台数（※1）とドライバー人数（※2）の
年間稼働予測から、積載可能パレット数を算出

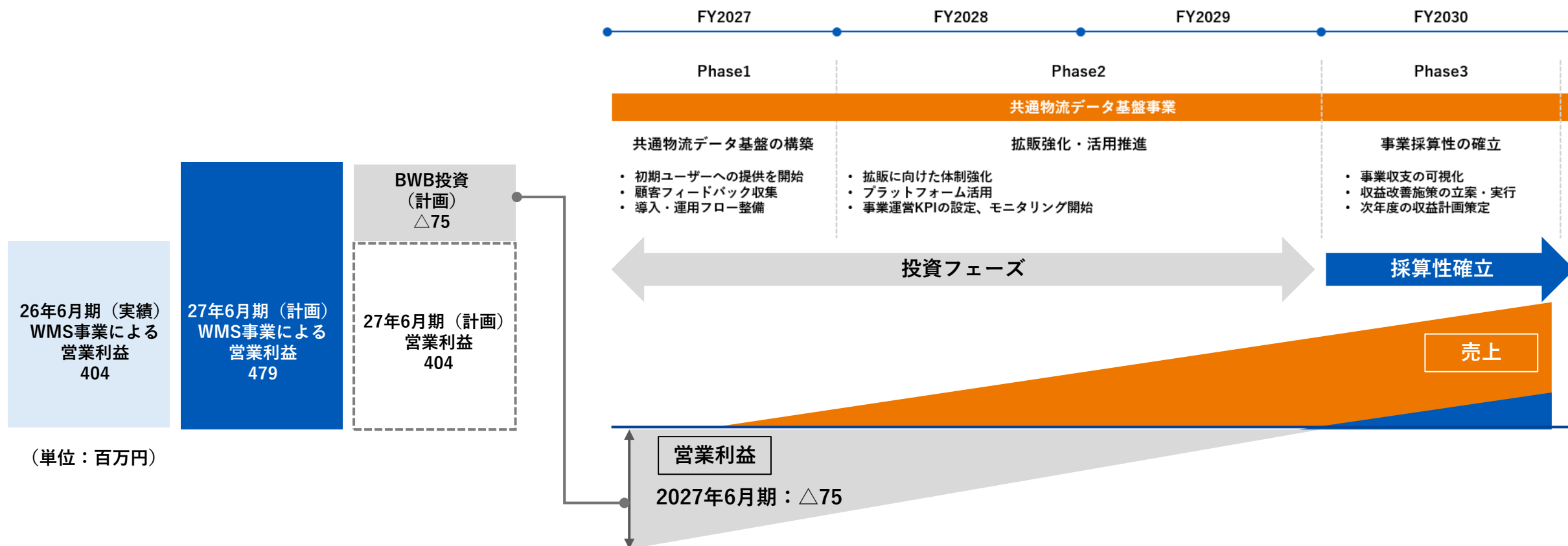
※1.一般貨物自動車の保有数（特殊車両・軽貨物を除く）

※2.ドライバー人数は約86万人

出展：全日本トラック協会「日本のトラック輸送産業現状と課題 2025」

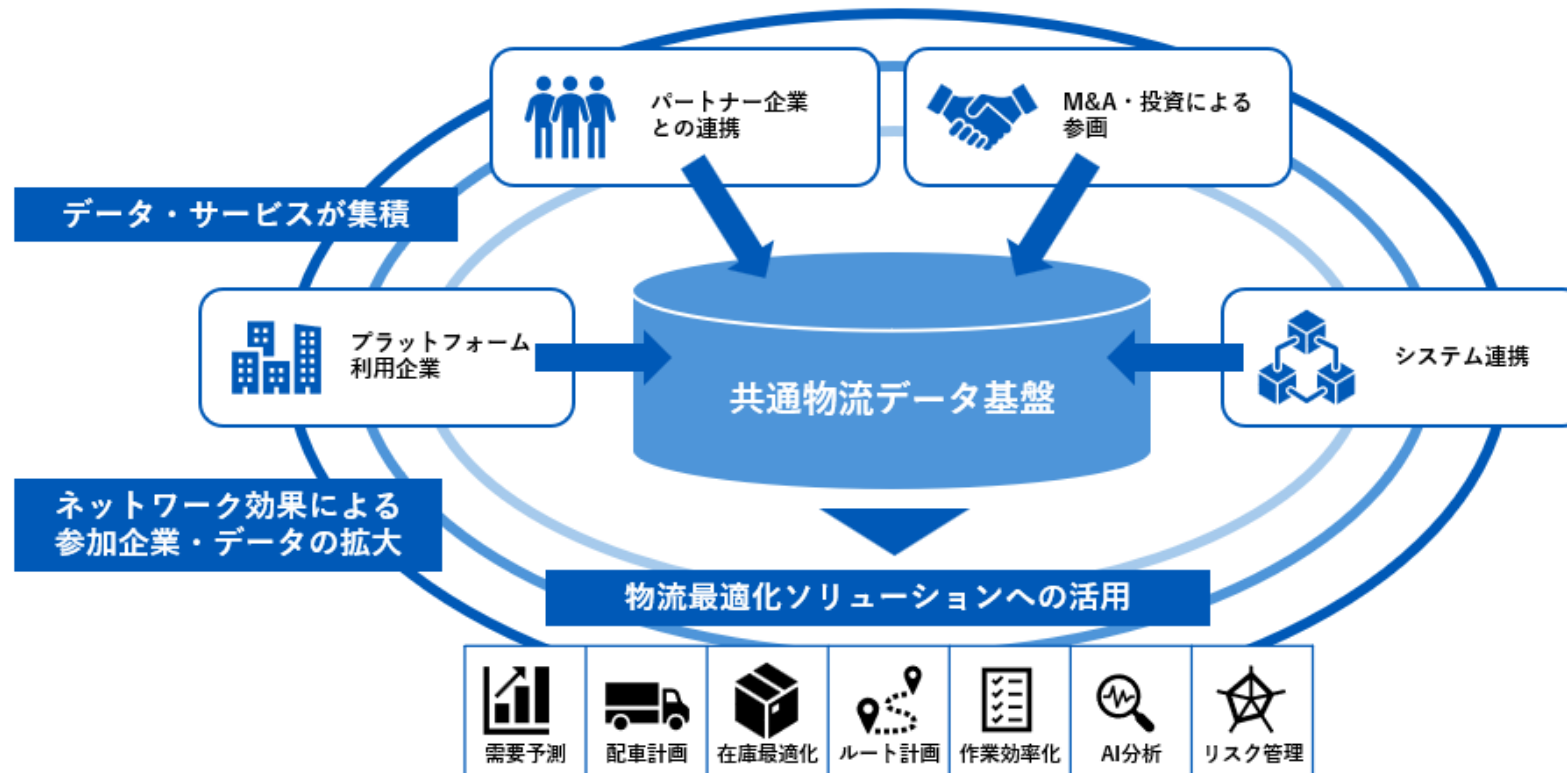
Bit Waybill事業を含む今後の業績について

2027年6月期も、既存事業（WMS事業）の営業利益は2026～2028年度における中期経営計画の目標水準である479百万円を見込む。2026年秋にサービス開始予定の共通物流データ基盤事業は、2027年度から2029年度を投資フェーズと位置付け、2030年度の事業採算化を目指す計画。2027年度は△75百万円の営業利益予定し、結果として、2027年度の営業利益は2026年度と同水準の404百万円を見込む。



多様な企業・データ・サービスが集う物流エコシステムの構築で、物流インフラ企業を目指して

物流データの見える化と共同利用を実現することで、人手不足への対応・レジリエンス強化・生産性向上を実現。
物流業界の課題解決に向け、荷主・倉庫・配送を含む全員参加の「物流効率化」をエコシステムの構築で支援。

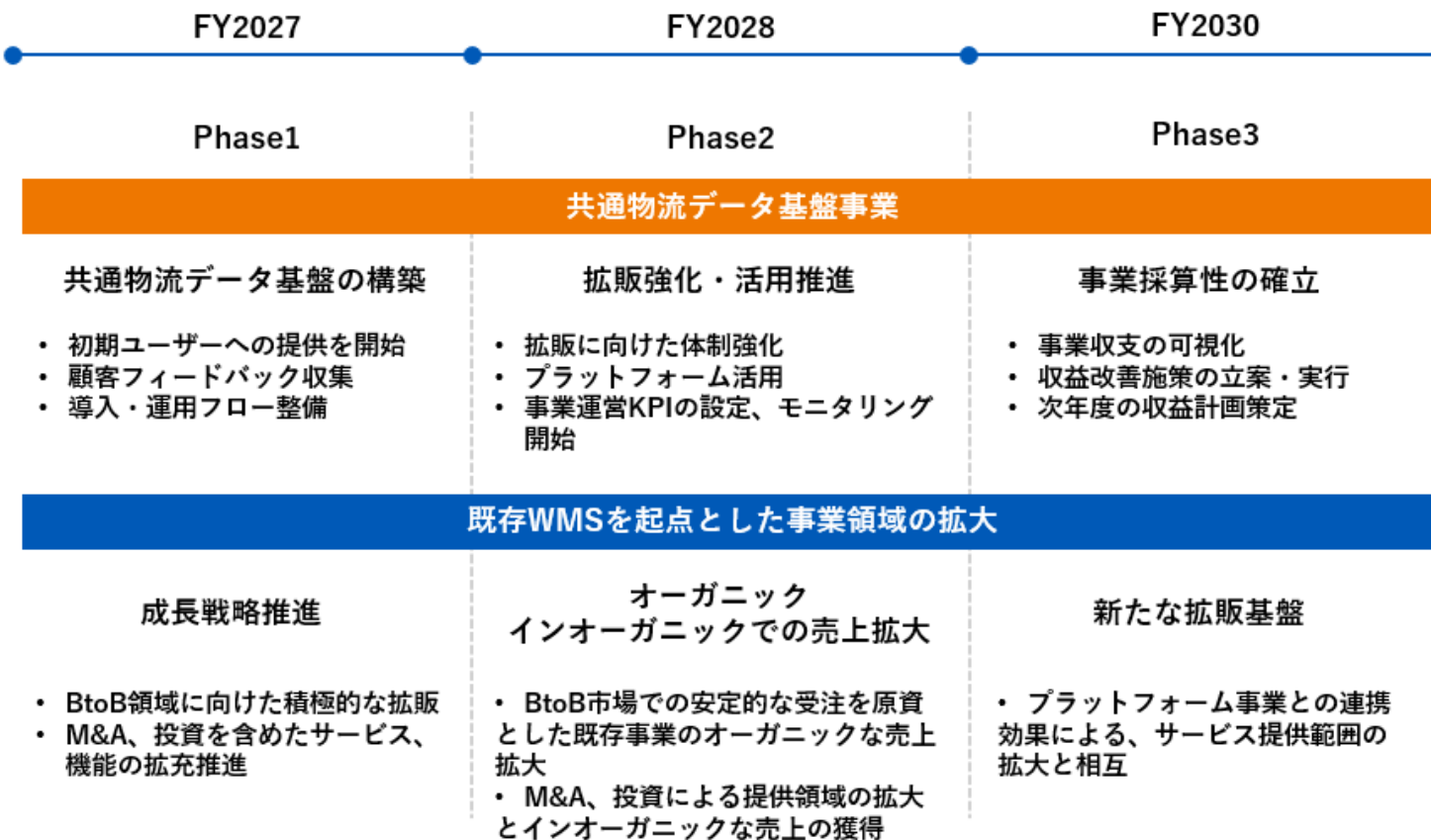


物流をつなぐデジタル基盤
荷主・倉庫・配送会社など、物流関連企業がつながり連携できる共通基盤を構築

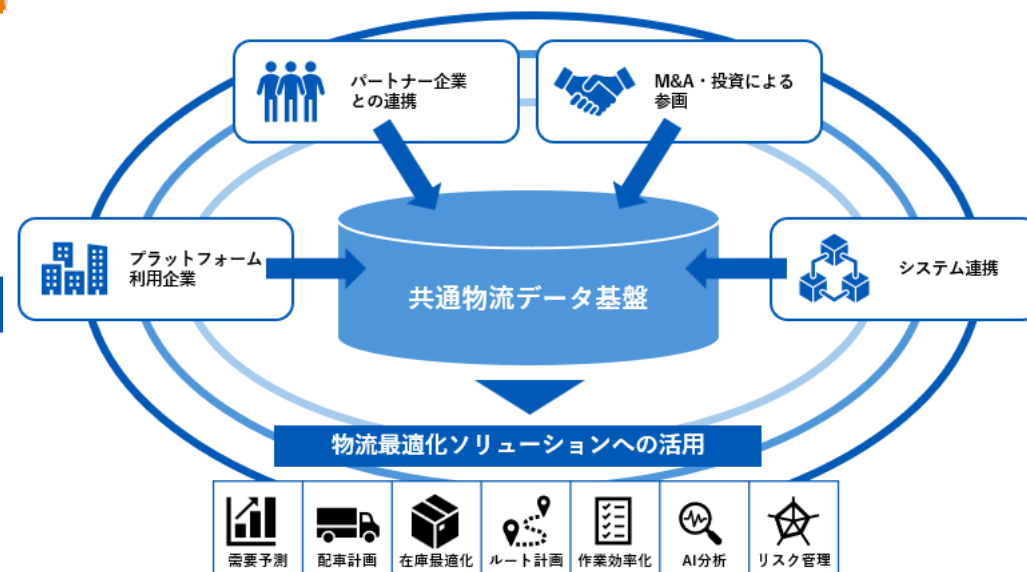
フィジカルインターネットを現実にリアルタイムでモノの流れを可視化し繋ぐことで、物流の全体最適化と物流ネットワークの高度化に貢献

社会と暮らしを支えるインフラ企業へ持続可能で強靱な物流の実現を支援し、社会・経済の発展を支える存在へ

目指す姿に向けた成長ロードマップ

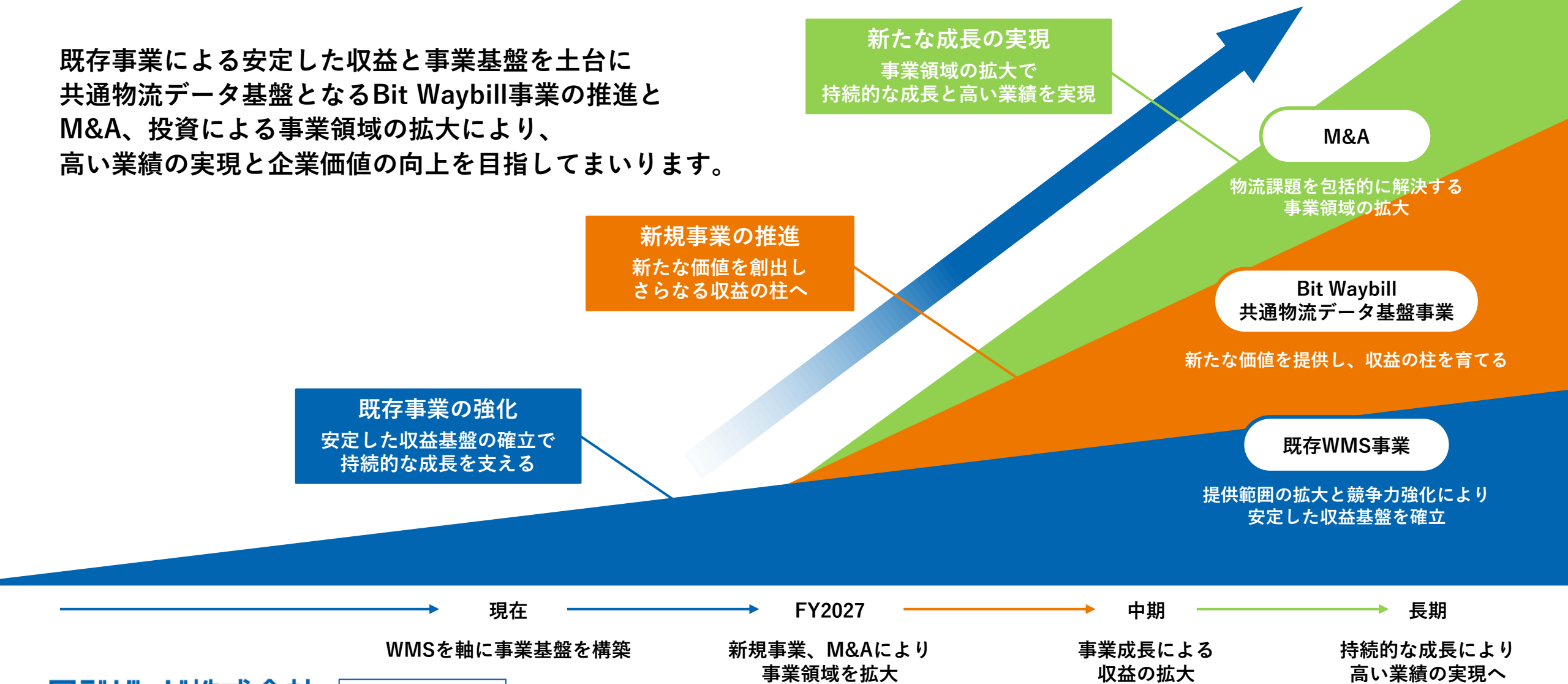


物流エコシステムの構築で 物流インフラ企業へ



成長戦略の着実な遂行により事業と業績を拡大し、企業価値向上へ

既存事業による安定した収益と事業基盤を土台に
共通物流データ基盤となるBit Waybill事業の推進と
M&A、投資による事業領域の拡大により、
高い業績の実現と企業価値の向上を目指してまいります。



Corporate Value Enhancement 企業価値向上に向けた取り組み

主要経営指標等の推移

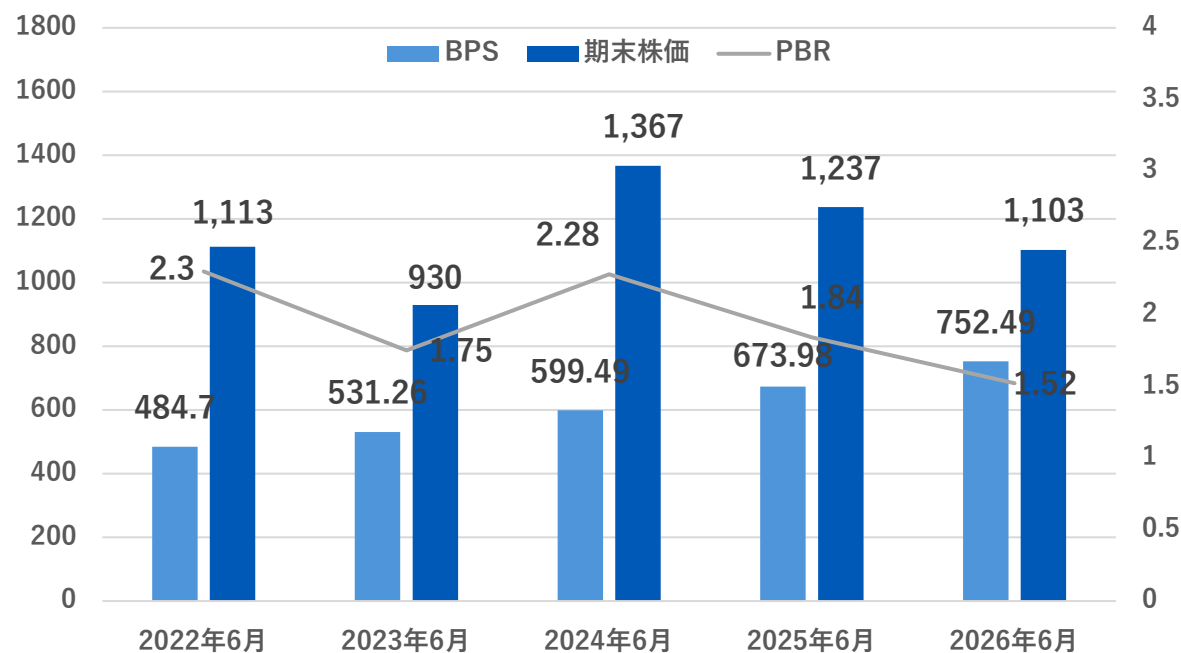
売上・利益は概ね順調に成長し、ROEも業界中央値※を上回る水準を維持している一方、PBRや株価は低下傾向となっています。

	2022年6月	2023年6月	2024年6月	2025年6月	2026年6月
売上高（百万円）	1,771	1,853	1,977	2,177	2,436
売上総利益（百万円）	940	954	1,077	1,208	1,372
営業利益（百万円）	367	260	346	408	404
経常利益（百万円）	367	260	346	409	408
当期純利益（百万円）	236	184	252	283	302
ROE（％）	16.7	11.4	14.0	13.8	13.1
PBR（倍）	2.30	1.75	2.28	1.84	1.52
期末株価（円）	1,113	930	1,367	1,237	1,103

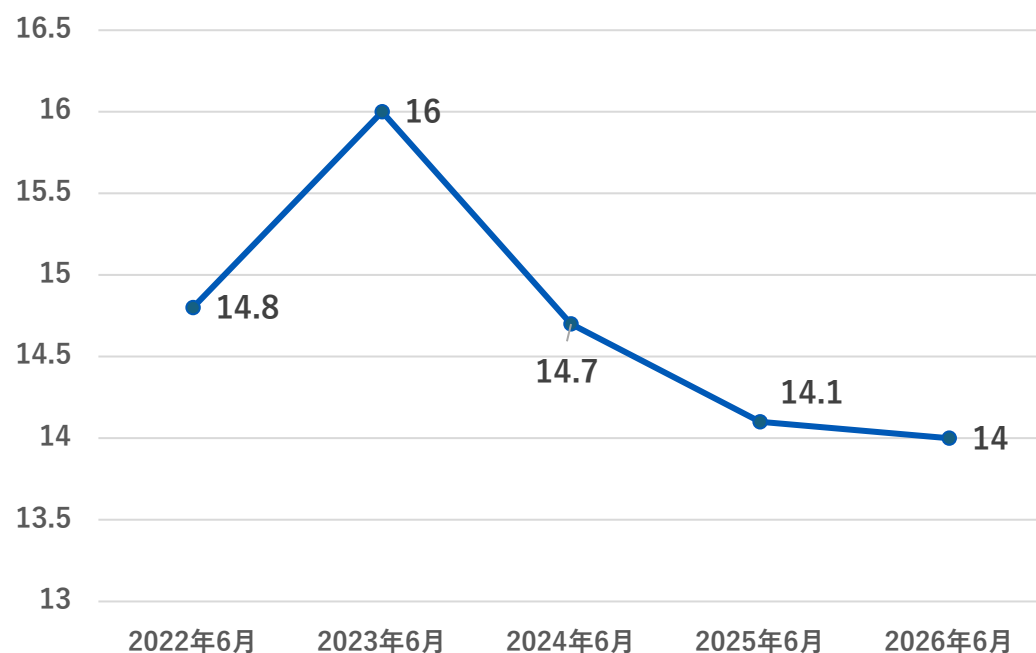
現状分析・評価

BPSは継続的に増加し、企業価値は向上している一方、PER・PBR・株価は低下傾向となっており、財務基盤や収益力への懸念というより、市場が将来成長性への期待を以前より低く見られている可能性を示していると考えています。

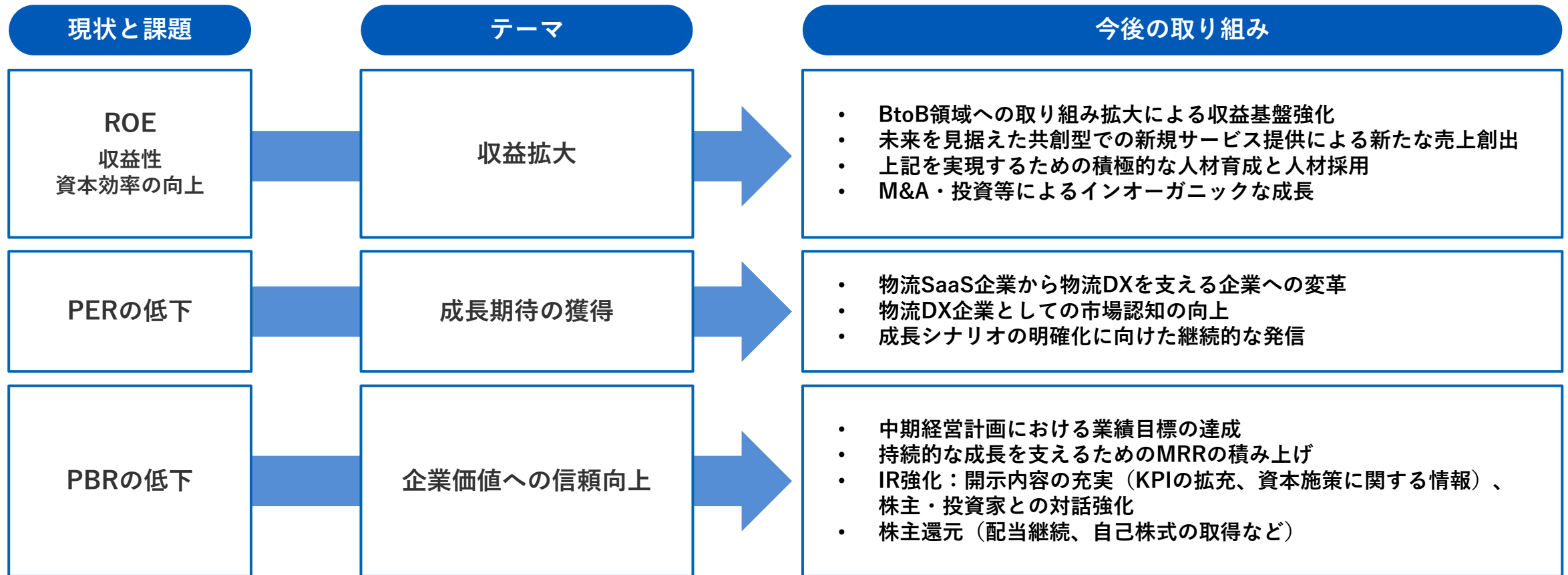
BPS・株価・PBRの推移



PERの推移



市場評価を踏まえた当社の現状と課題、および今後の取り組み



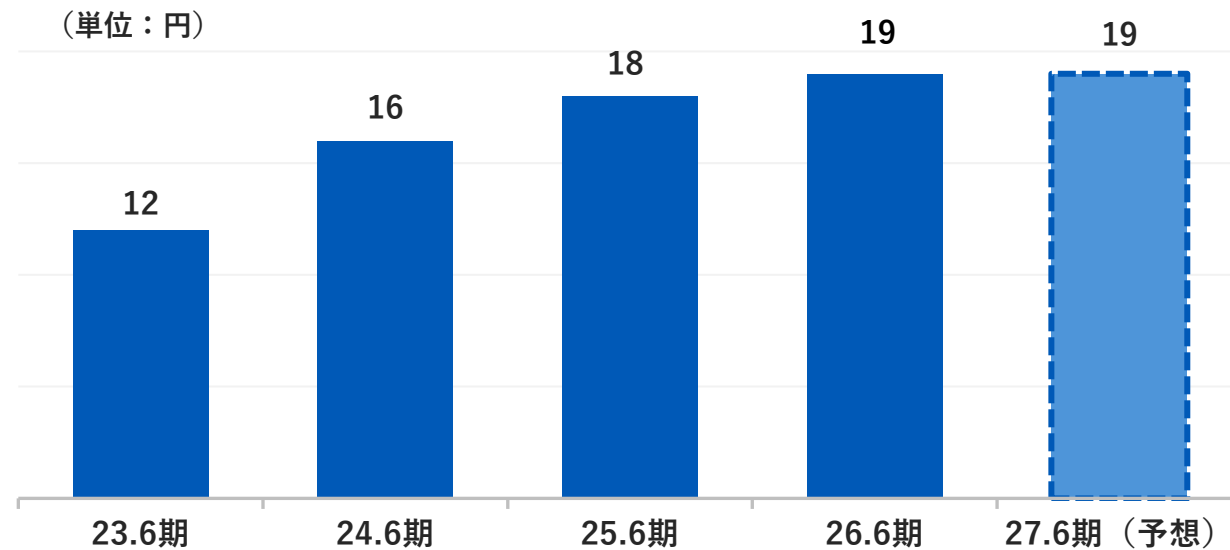
収益拡大と成長戦略の実現により、市場からの成長期待を高め、
PER・PBRの改善を通じて、株価および時価総額の拡大を目指します。

株主還元方針

今後も継続して期末配当を実施予定。配当性向は20%を目安とし実施予定。

【26年6月期】 配当性向20.4%、19円を実施

【27年6月期】 配当性向21.5%（予想）、19円（予想）



APPENDIX

参考資料

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

その他関連情報

ロジガード株式会社 公式チャネル一覧

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

決算等に関する詳細については、当社IRライブラリーよりご確認ください



決算短信

証券取引所を通じて開示した、四半期・通期の決算短信を掲載しています。

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



決算説明資料

決算説明会で使用したスライドや要点資料を掲載しています。

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



有価証券報告書等

有価証券報告書・四半期報告書などの法定開示資料を掲載しています。

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

リスク情報（1/2）

主要なリスク	影響度	発生頻度	リスク対応策
事業内容及び経営成績の変動：AI技術への対応 AI技術の進展に対応できず、顧客ニーズに即したサービスの提供や新たな付加価値の創出が遅れた場合、競争力低下や業績に影響を及ぼす可能性、またAIを活用した競合サービスの普及や技術革新により、当社サービスの一部が代替され、収益機会が減少する可能性、加えて生成結果の誤り（ハルシネーション）による誤情報の提供や、第三者の知的財産権を侵害するリスクが顕在化した場合、顧客からの信用低下、損害賠償請求その他の法的責任が生じ、当社の事業、業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性	中	中	サービスの付加価値向上や業務効率化を目的としてAIの活用を推進することなどによる対応
事業内容及び経営成績の変動：人材の獲得・育成 人材の採用又は社内の人材教育が計画通りに進まない場合や、当社の業務について重要な役割を担う人材が社外に流出する可能性	小	中	社内での人材育成に努めつつ、積極的に優秀な人材の育成・採用等を進め、社員のエンゲージメントの向上と組織の活性化及び定着化を図ることなどによる対応
事業内容及び経営成績の変動：競合他社による影響 資金力、ブランド力を有する大手企業をはじめとする競合他社の参入による価格競争の激化、および、顧客訴求力のより高いサービス提供が行われる可能性	小	中	在庫管理システムと物流サービスを顧客ニーズに合ったクラウドサービスで提供することで顧客満足度を高めることなどによる対応

リスク情報 (2/2)

主要なリスク	影響度	発生頻度	リスク対応策
事業内容及び経営成績の変動：システム障害 一時的なアクセス集中によるサーバー負荷の増加、ハードウェア及びソフトウェアの不具合、サイバー攻撃、その他の人的ミスが発生による事故または自然災害等により、システム障害が生じる可能性	小	中	24時間監視体制の構築、システムの冗長化、バックアップの実施、障害発生時の復旧体制の整備等により、システムの安定稼働及び早期復旧するための対策などによる対応
事業内容及び経営成績の変動：サイバー攻撃 不正アクセス、コンピュータウイルス、ランサムウェア等のサイバー攻撃により、システムの停止、情報漏えい、データの改ざん又は消失等が発生する可能性	小	中	アクセス制御、ネットワーク及びエンドポイントのセキュリティ対策、脆弱性管理、セキュリティ監視、従業員教育等の各種情報セキュリティ対策を実施し、被害の防止及び低減などによる対応
関連法規：情報漏洩 顧客情報、取引先情報、個人情報、営業秘密その他の機密情報等が、外部からの不正アクセス、システム運用における人的過失、従業員の故意等による個人情報の漏洩、消失、不正利用が発生した場合、信用の失墜を招き、更には損害賠償の対象になる可能性	中	中	「個人情報保護法」をはじめとする関係法令を遵守するとともに、プライバシーマークを取得し、「個人情報保護方針」に沿って、個人情報保護マネジメントシステムを運用し、情報セキュリティに関する各種規程の整備、アクセス権限の管理、システム上の技術的対策、従業員に対する教育・研修等を実施し、情報資産の適切な管理及び情報漏洩の防止などによる対応
その他：新規事業について 市場性や採算性などを検討した上でサービスの事業運営を行っていく予定であるが、その立ち上げには先行投資として人的資本投資や研究開発又は設備投資等が発生する可能性がある。また、市場環境の変化や不測の事態により計画が実現できない場合は、当社の業績に影響を及ぼす可能性	大	低	今後も顧客のより広い事業ニーズへの対応と収益源の多様化を実現するために、積極的に新規サービスに取り組んでいくことなどによる対応

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

