

ロジガード株式会社

2026年6月期通期決算説明および 事業計画および成長可能性に関する事項について

2026年8月12日発表

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%)

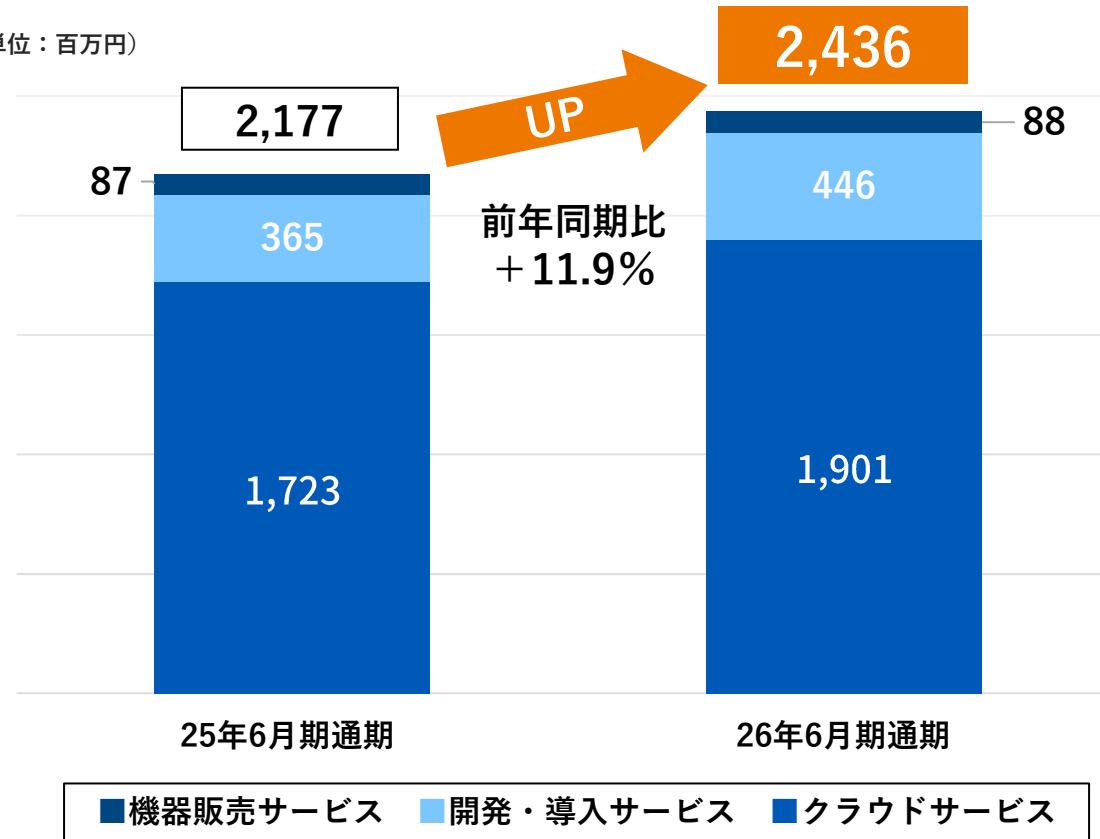
予算進捗率 107.6%

※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高の推移およびMRRの推移にてご確認ください。

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。

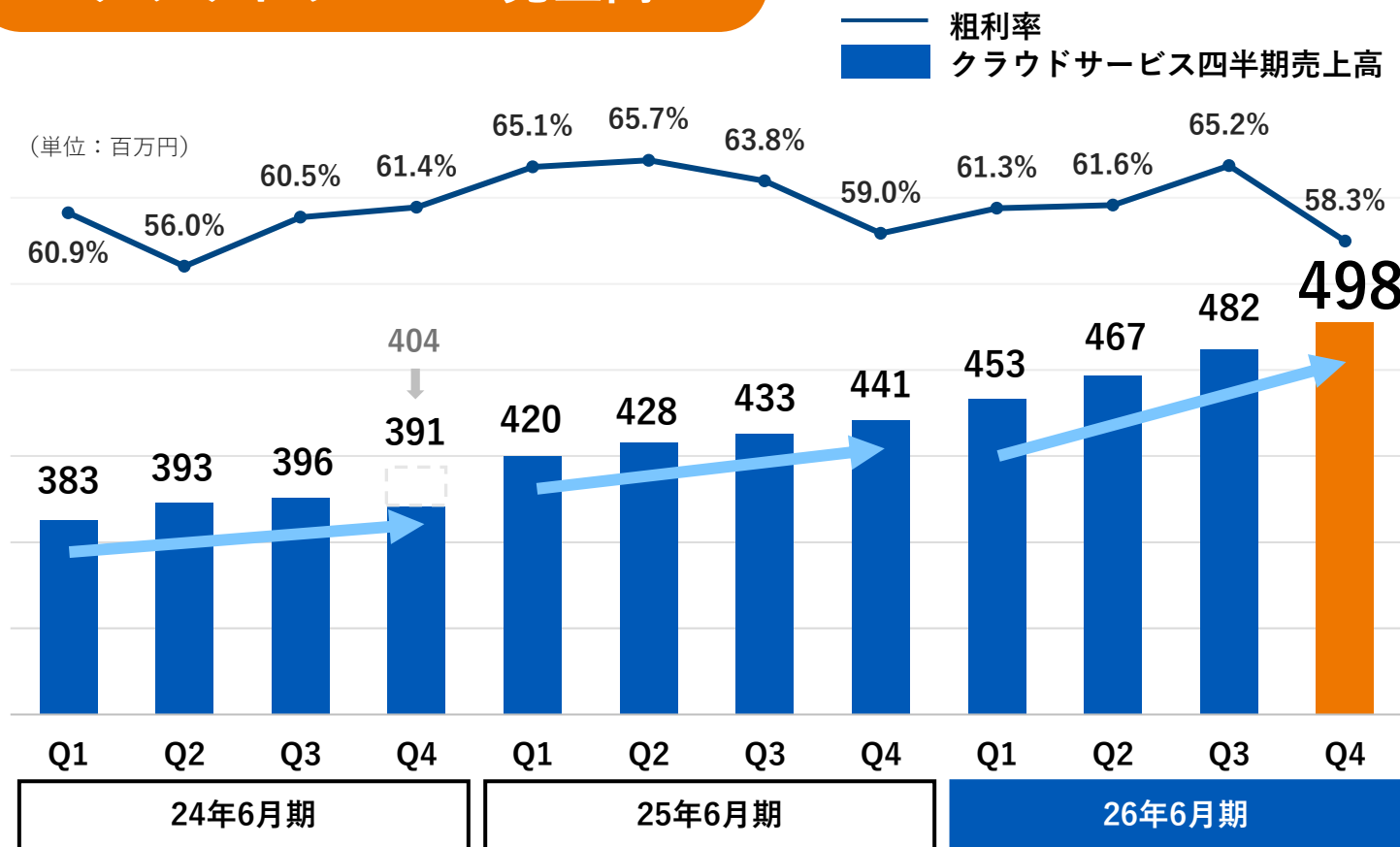
(Q3時点予算進捗率:66.1%→Q4予算進捗率:96.4%)
前年同期比では22.1%増の着地となった。

・ 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/>

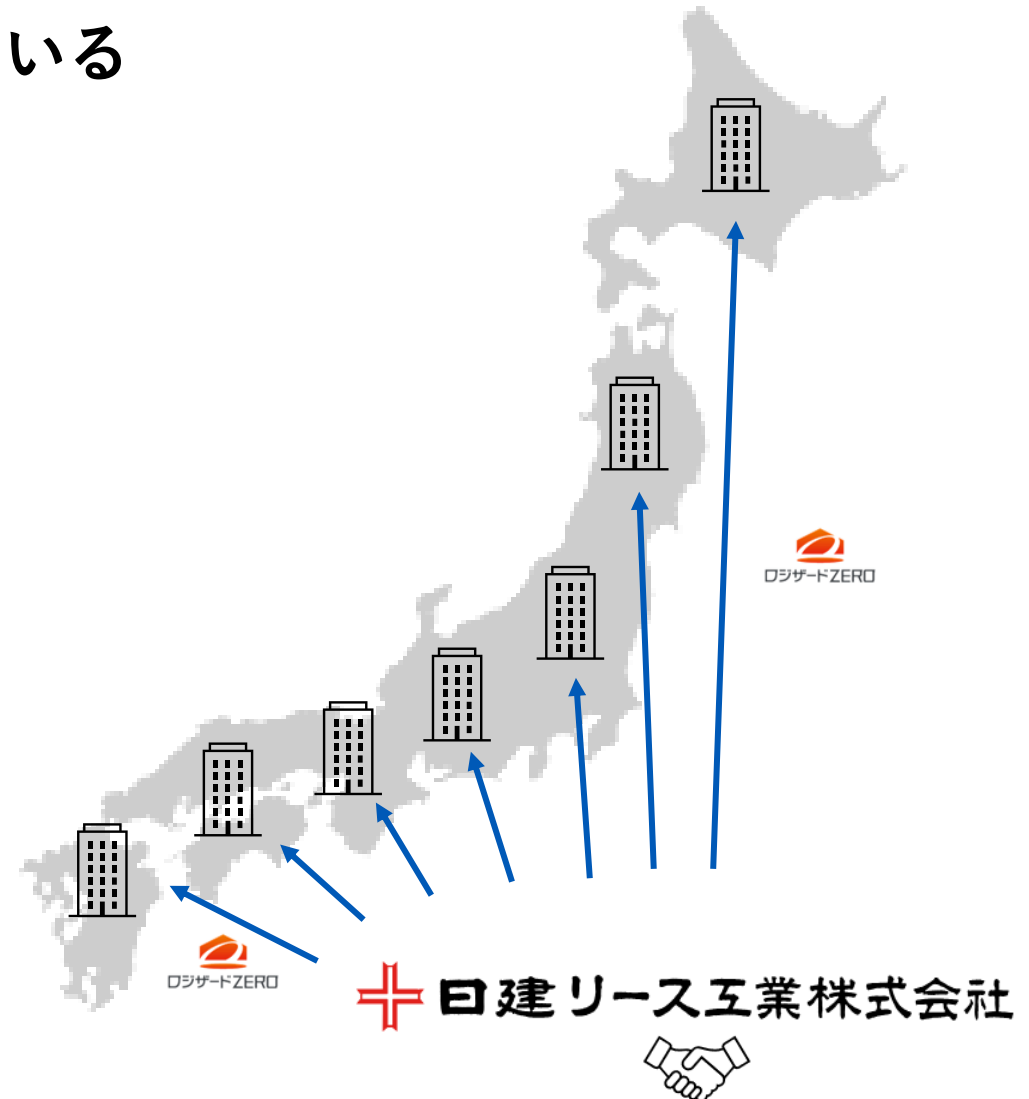
主要取引先：ヤマト運輸株式会社、NX商事株式会社、全国農業協同組合連合会、SBS東芝ロジスティクス株式会社、ロジネクストジャパン株式会社、佐川急便株式会社等

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



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。

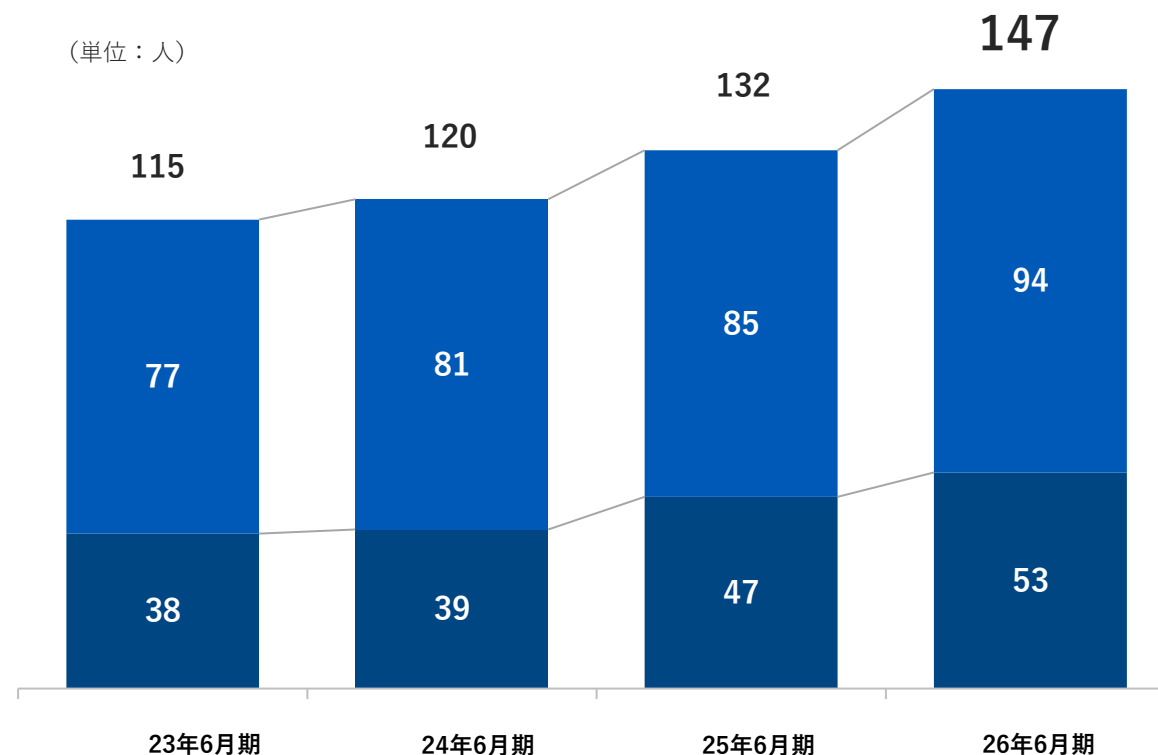
応募者数の通期目標の2.6倍の実績を達成。

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)

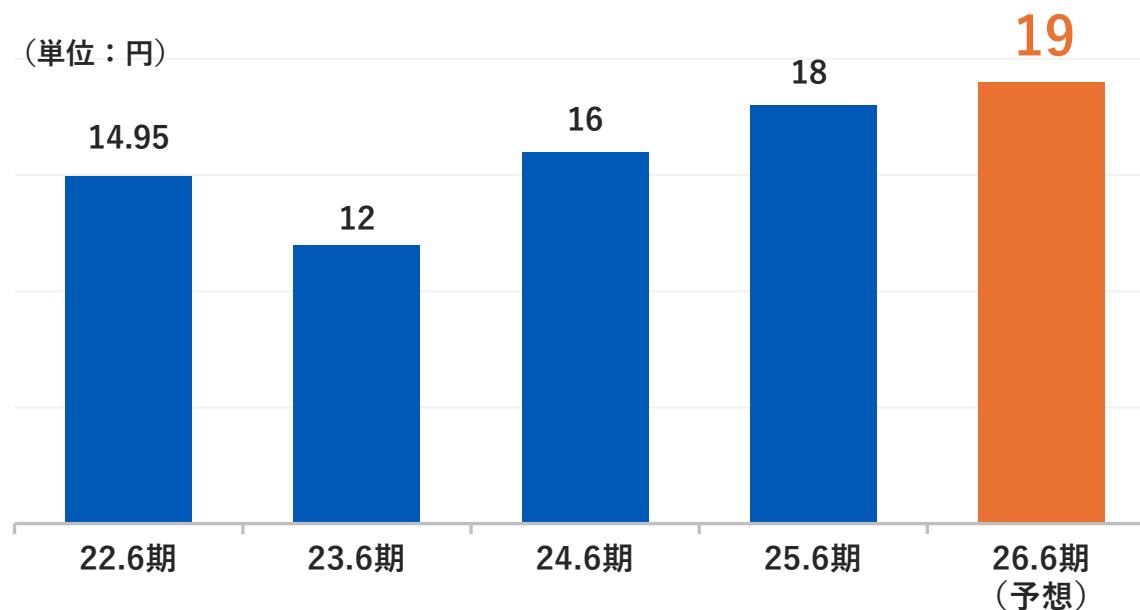


26年6月期における予想配当金は前年より増配の実施予定

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



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

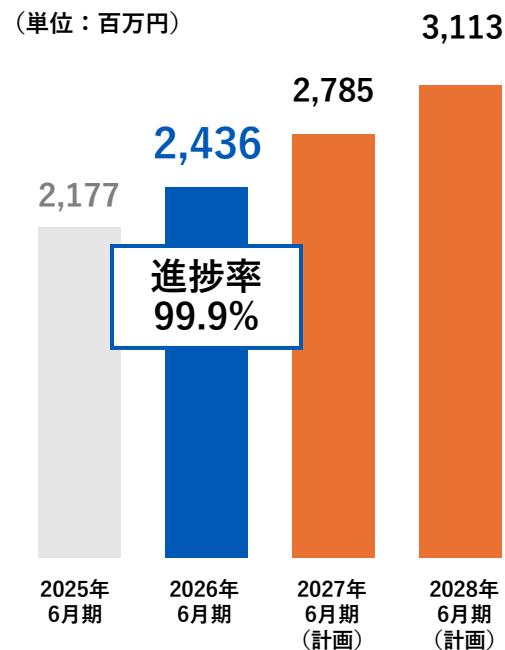
2026年8月12日発表



中期経営計画（2026－2028年度）における業績目標と進捗状況

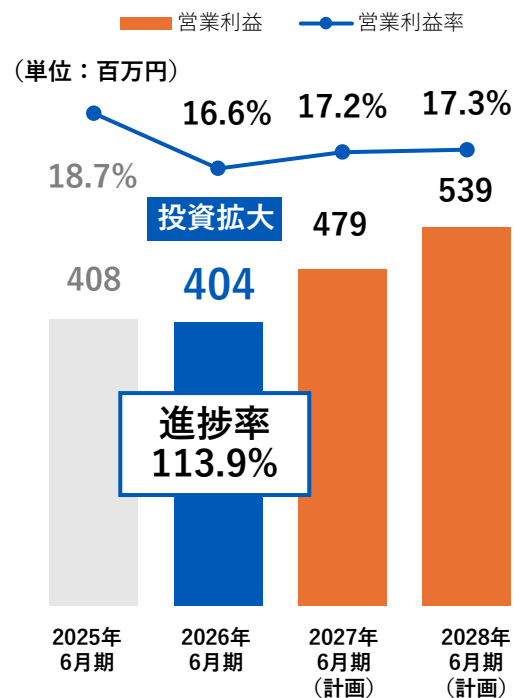
売上高およびクラウドサービス売上高はほぼ計画水準、営業利益、MRRについては計画を若干上回る進捗となっています。

売上高



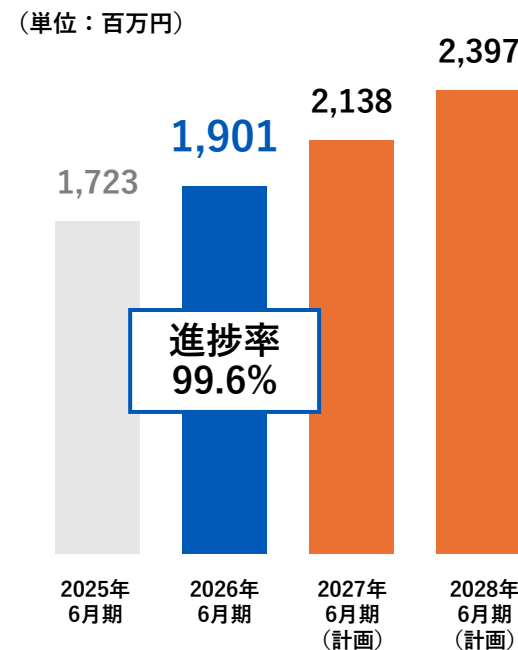
目標	実績	進捗率
2,439	2,436	99.9%

営業利益



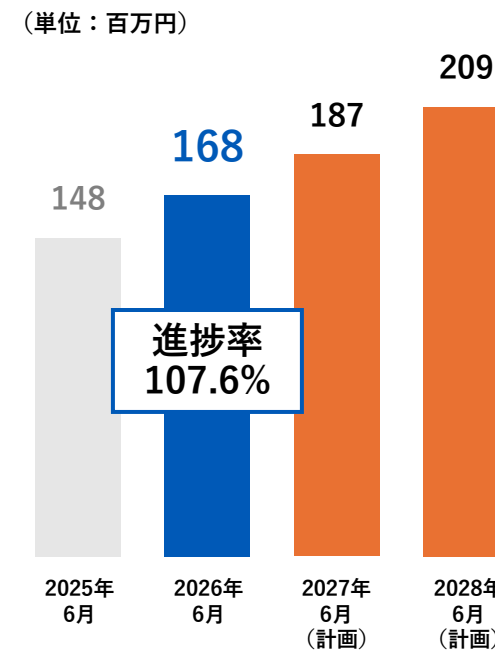
目標	実績	進捗率
355	404	113.9%

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*



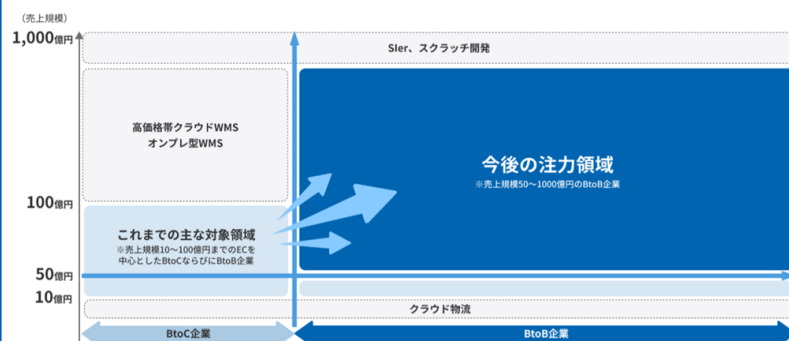
目標	実績	進捗率
167	168	107.6%

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

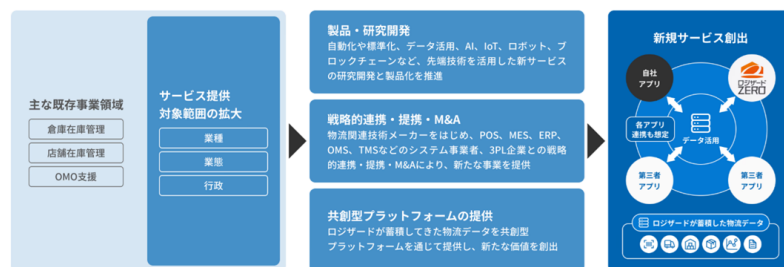
1. 現在は流通小売を中心とした顧客群となっているが、今後は対象領域を広げていく。
2. 複雑かつ長期化するBtoB案件に対応するため、プロジェクトマネジメントを担う人材の育成を強化することで、案件遂行力を向上させ、事業成長につなげる。

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

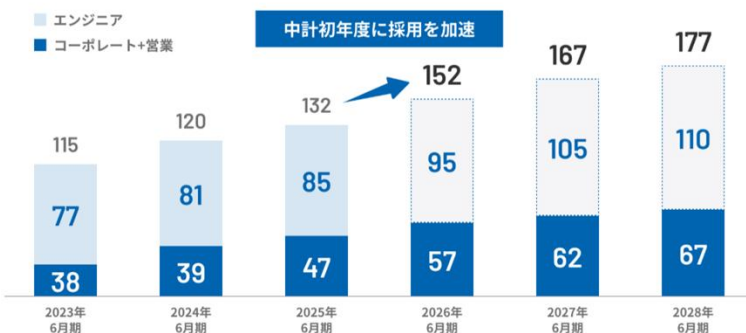
1. 共通デジタル荷札「Bit Waybill」の提供開始に伴い、初期ユーザーへの導入を着実に進めるため、導入・運用フローを整備し、活用定着に向けた支援を実施する。また、参加企業の拡大に向けて営業活動を強化する。
2. 物流現場への深い理解に基づく総合提案力を強化するため、単なるSaaSベンダーから物流全体を支える総合企業を目指す。M&A等を通じてサービス領域やノウハウを拡充し、顧客課題の解決力を高める。

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。

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・輸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）

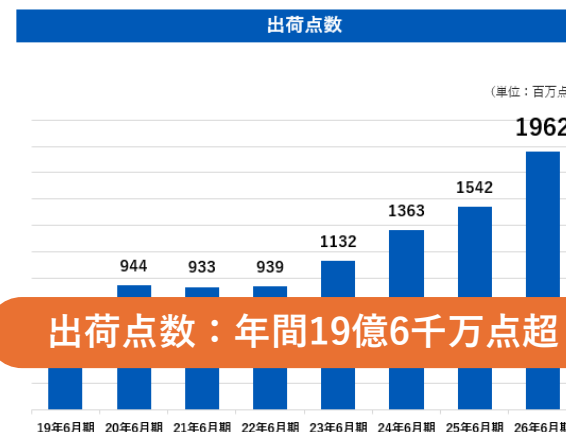
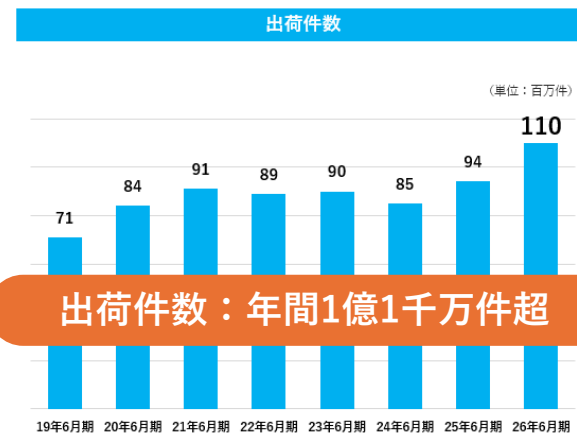
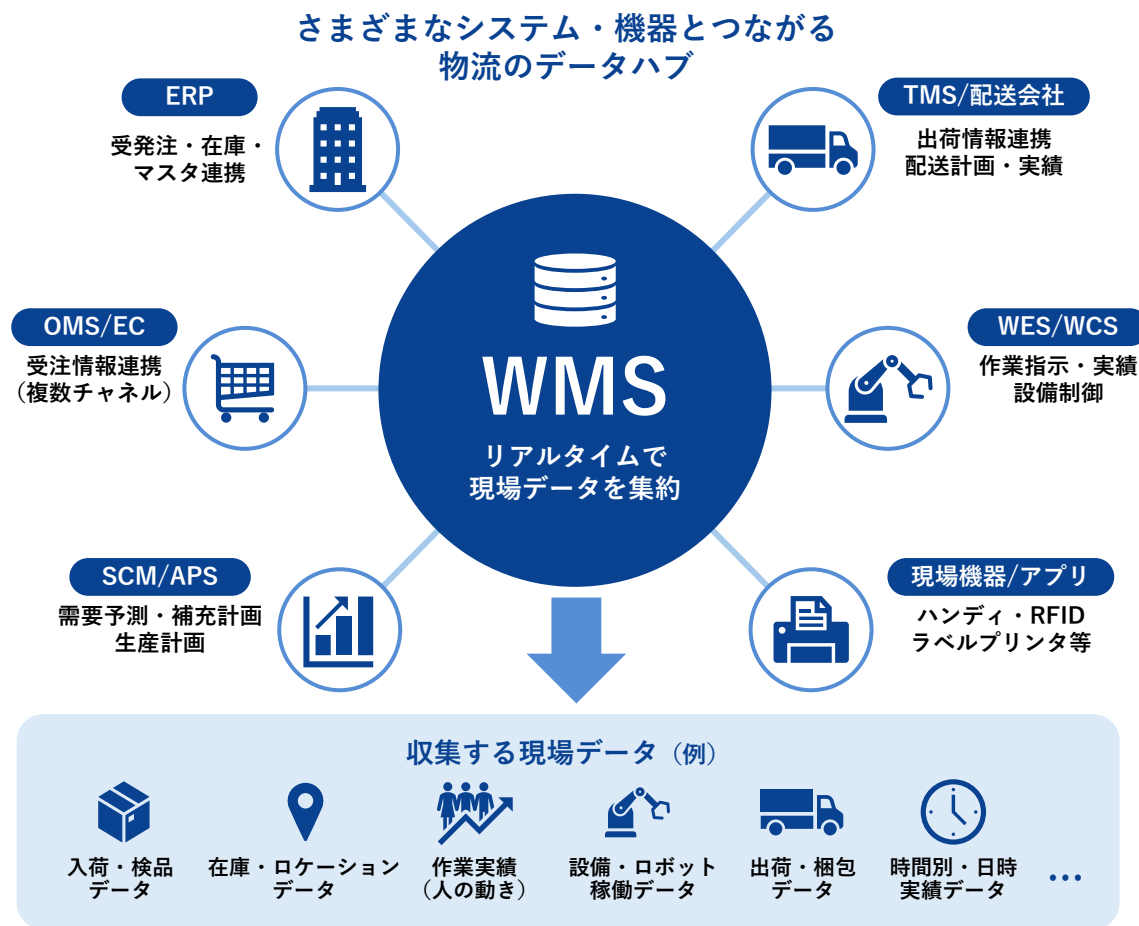
- 必要なトラック台数の算出**
貨物量・納期・条件から必要な車両台数を算出
- 最適な配車・割当計画**
最適な車両・ドライバーを貨物に割り当て
- 最適ルート・配送順序**
時間指定・渋滞・待機を考慮した最適ルートと配送順を決定
- 積載・積合せの最適化**
積載率を最大化する積合せ・荷姿・配置を決定
- 納期遵守・リスク予測**
遅延・渋滞・天候リスクを予測し、早期に対策を提示
- 例外・異常の検知と提案**
遅延や非効率の兆候を検知し、改善アクションを提案

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

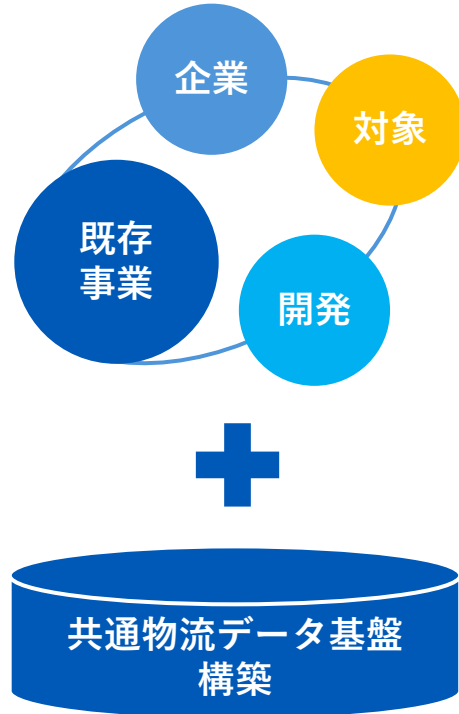
これからのロジザードは
物流SaaSの枠を超え、物流DXを支える存在へ



物流SaaS企業から物流DXを支える企業へ

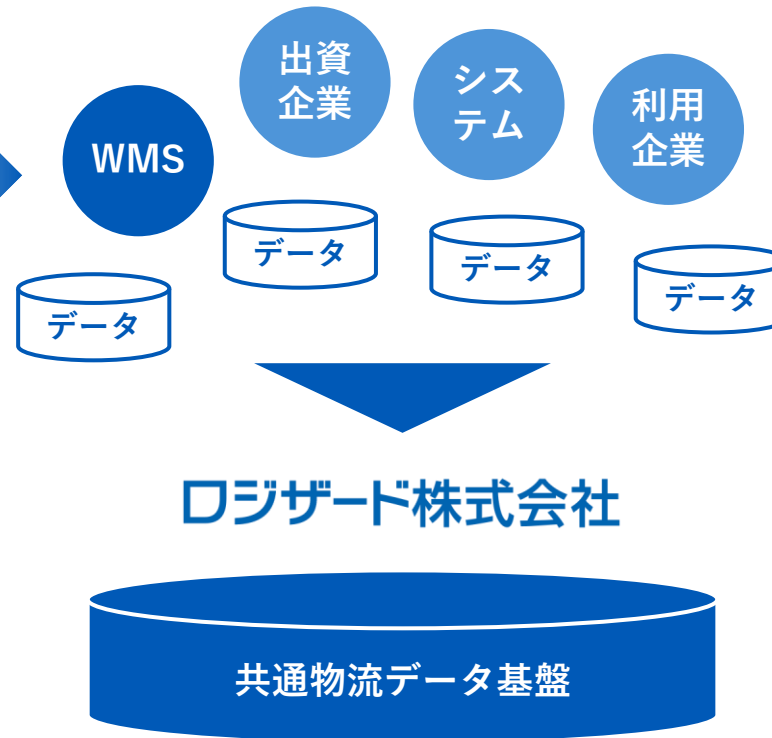
1. 事業拡大の基盤構築

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



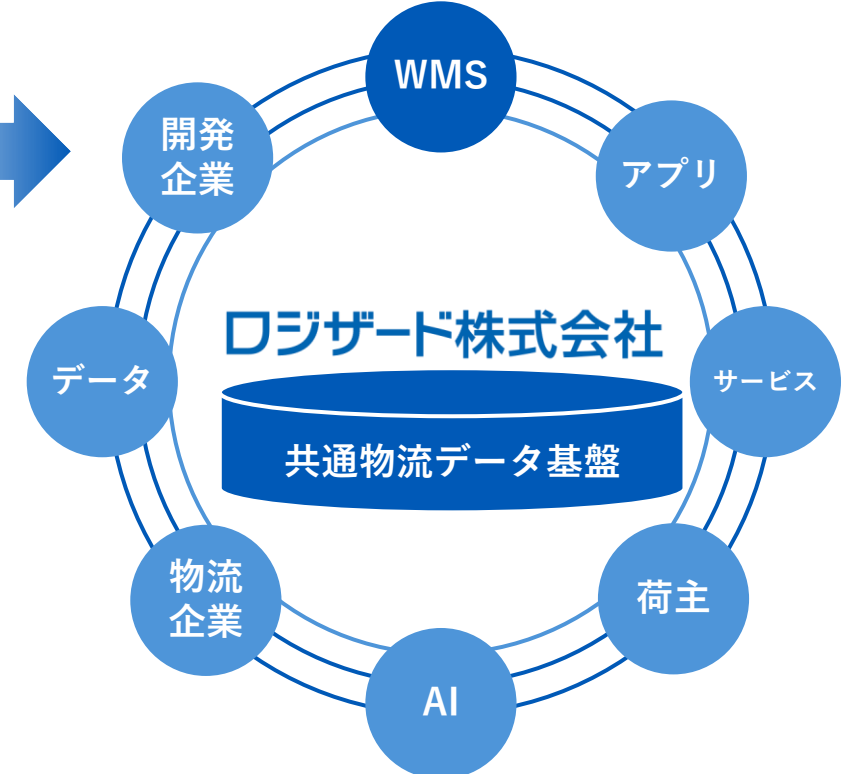
2. 物流データのハブ機能へ

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

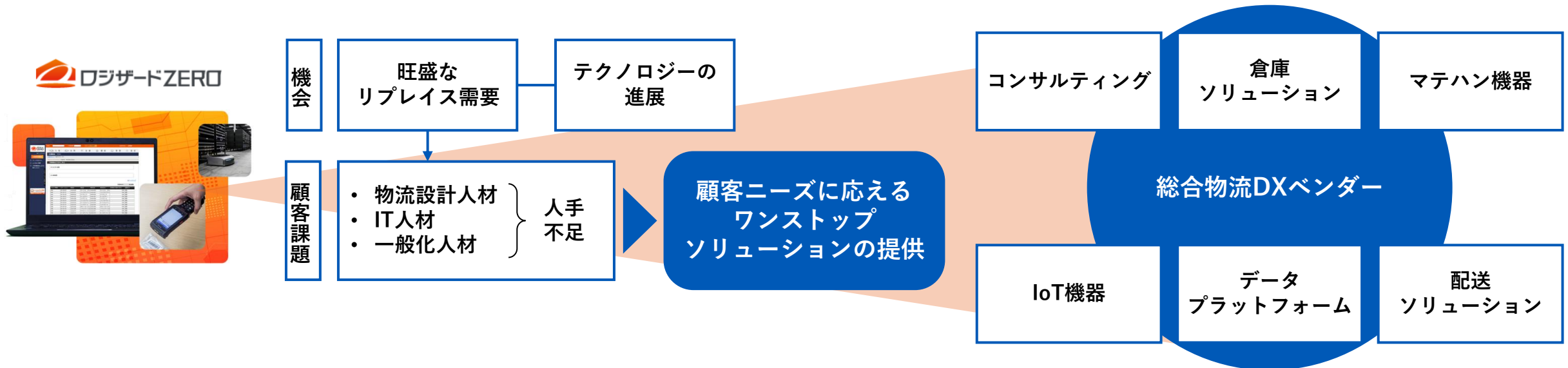
知見を伴ったワンストップでの総合提案力

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

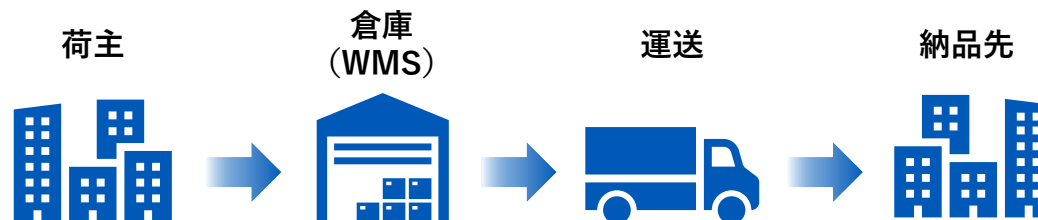
既存のWMS事業



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

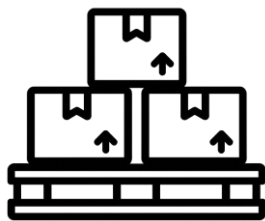


BWB番号

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

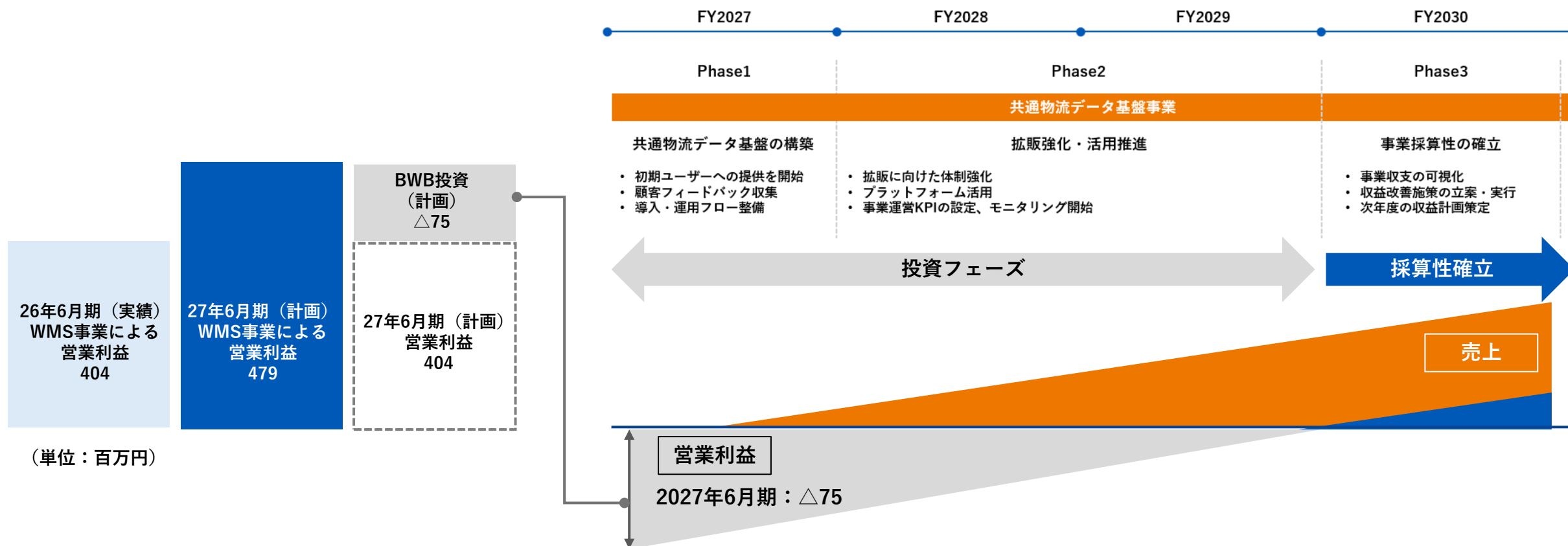
※1.一般貨物自動車の保有数（特殊車両・軽貨物を除く）

※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」

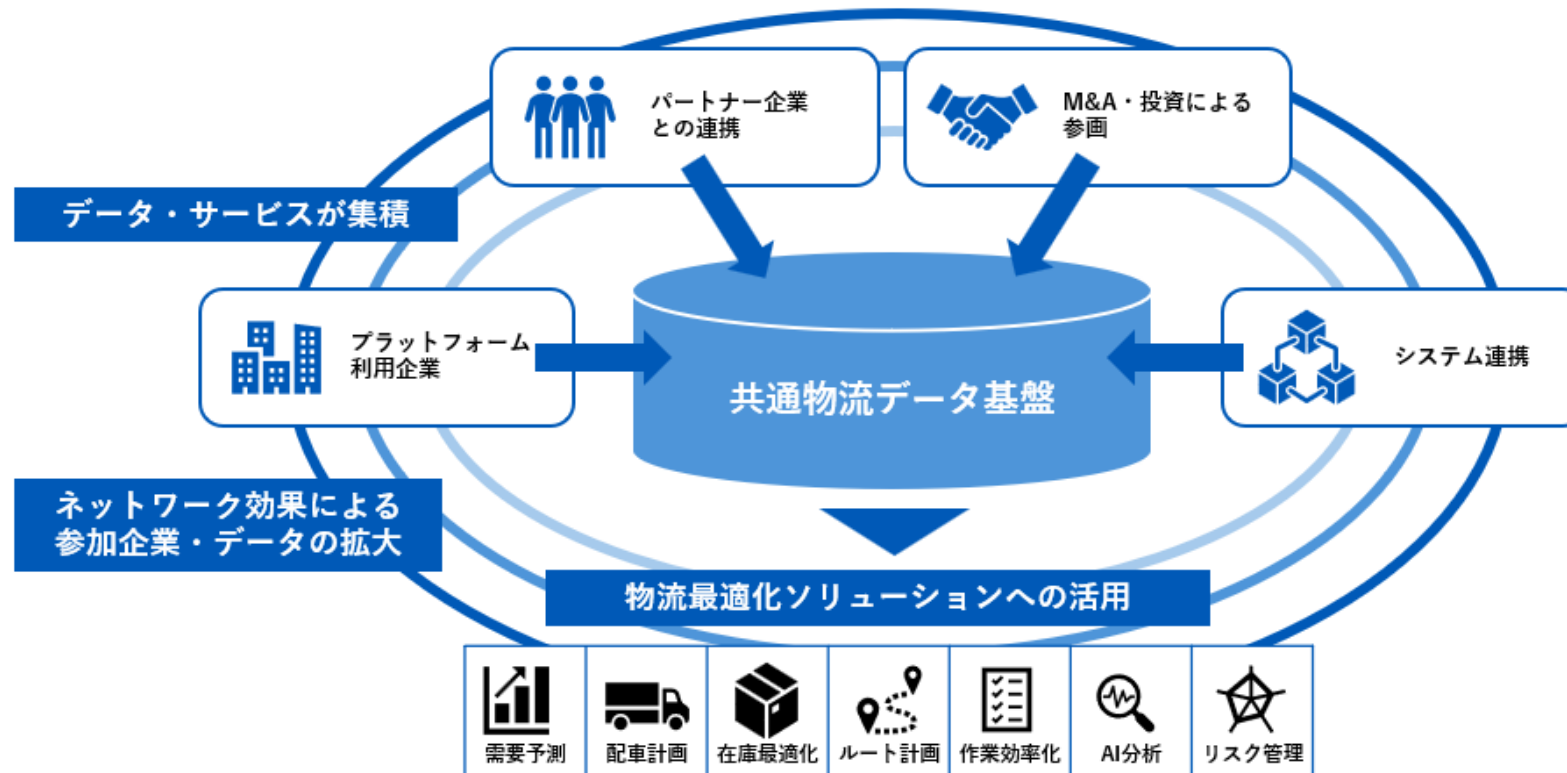
Bit Waybill事業を含む今後の業績について

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。



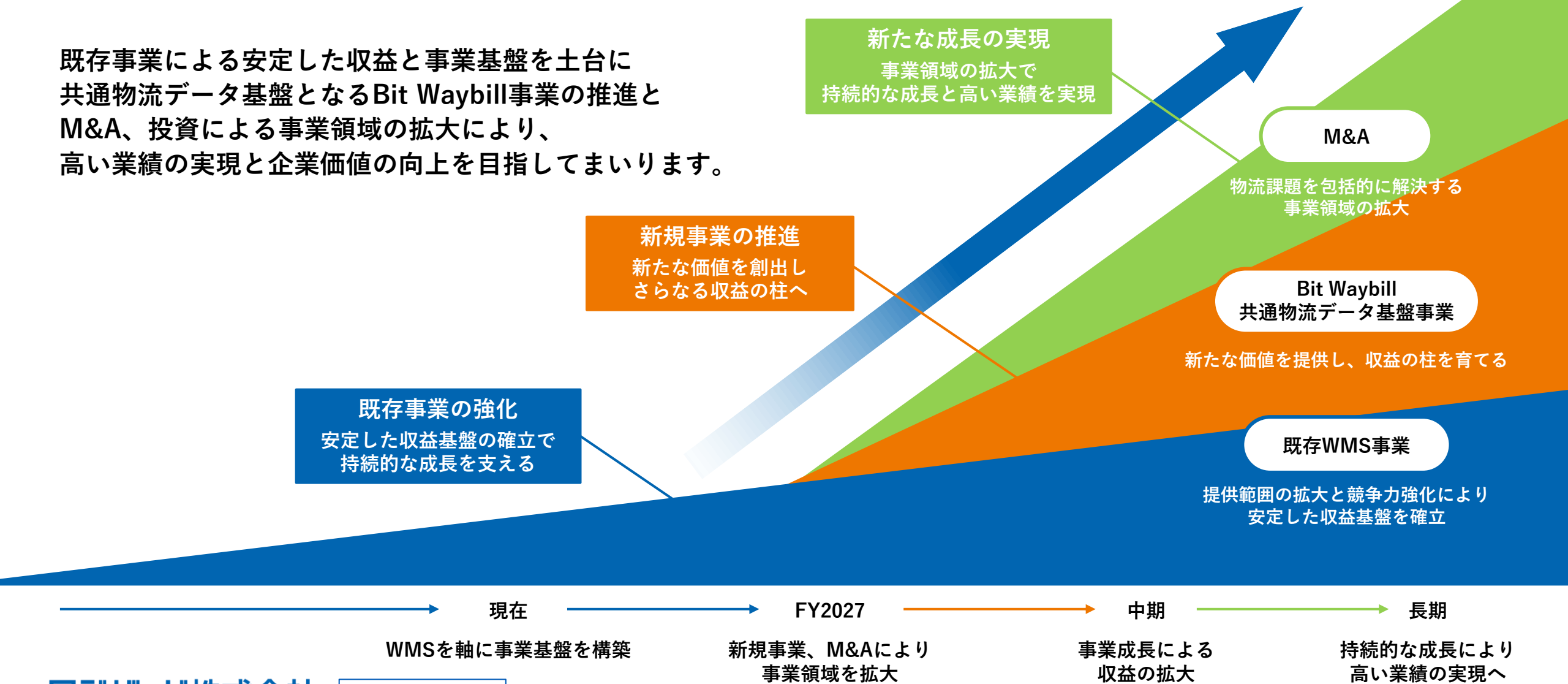
物流をつなぐデジタル基盤
荷主・倉庫・配送会社など、物流関連企業がつながり連携できる共通基盤を構築

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

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。



説明会で皆さまより頂いたご質問について

1. 既存WMS事業に関して

- 新規顧客については10月から値上げを行うが、既存顧客の値上げは行うのか？
- 既存WMS事業はかなり保守的な売上、利益になっているのはなぜか？

2. 大株主であるフューチャー株式会社に関して

- ロジガードの大株主であるフューチャー社がMBOとなるが、ロジガードとの関係は何か変わる予定はあるか。
- 現在、事業等において、フューチャーとの取引関係はあるか。

3. TOB、M&Aについて

- 今後TOBを受ける恐れはないか、もしそうなった場合、どう対応するか？
- BWBの利益貢献タイミングを考えると、M&Aも重要だと考えている。どのような企業を対象と考えているか教えてほしい。

4. Bit Waybill事業について

- サービスのローンチはいつになるか。
- どれくらいの売上を見込んでいるか、また収益モデルはどのように考えているか。
- 収益化に関して、どのようなことが課題となるか。
- どの程度導入されたら、成功ラインと言えるか。
- Bit Waybillが成功するためには、大手物流業者（ヤマト、佐川、郵政など）への導入は必要ではないか。
- 本事業における競合企業はどこがあるか。
- 1社単体ではフィジカルインターネットの実現は難しいと考えるが、業界団体や行政との連携も考えているか。

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

