

ロジガード株式会社

2026年6月期第3四半期
決算説明資料

2026年5月15日



01. 26年6月期 第3四半期 業績ハイライト
02. 26年6月期 第3四半期 事業活動の振り返り
03. 事業環境と当社のポジション
04. 今期の株主還元について
05. 26年6月期 第3四半期 決算概要
06. APPENDIX

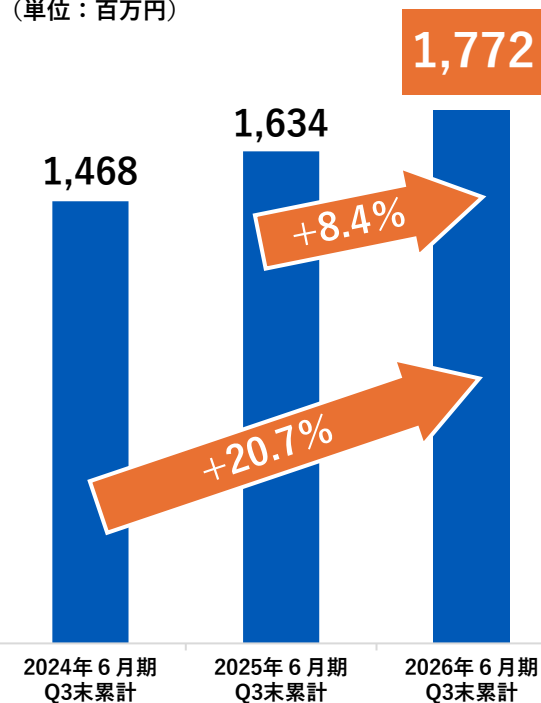
01. 26年6月期 第3四半期 業績ハイライト

26年6月期 第3四半期 業績サマリー

BtoB領域の受注が順調に進んでおり、売上に大きく貢献。あわせてMRRも前年同期比および数値としても過去最高となった。また、中期経営計画のとおり、人材やセキュリティへの先行投資により営業利益および当期純利益は減益となっている。

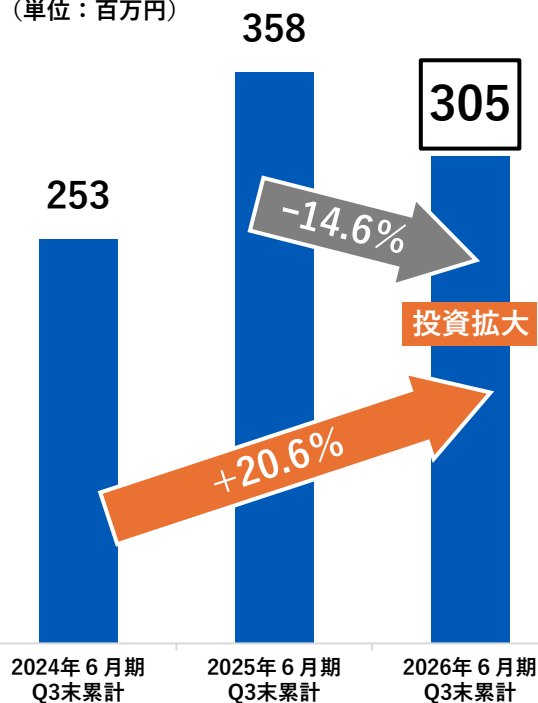
売上高

(単位：百万円)



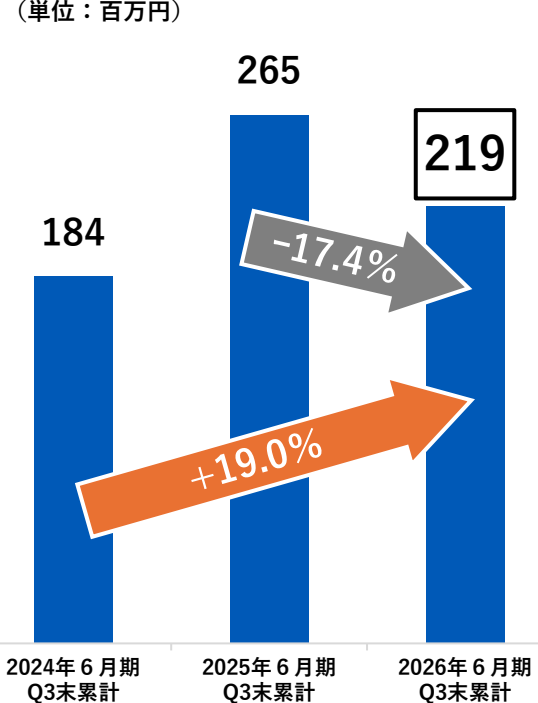
営業利益

(単位：百万円)



当期純利益

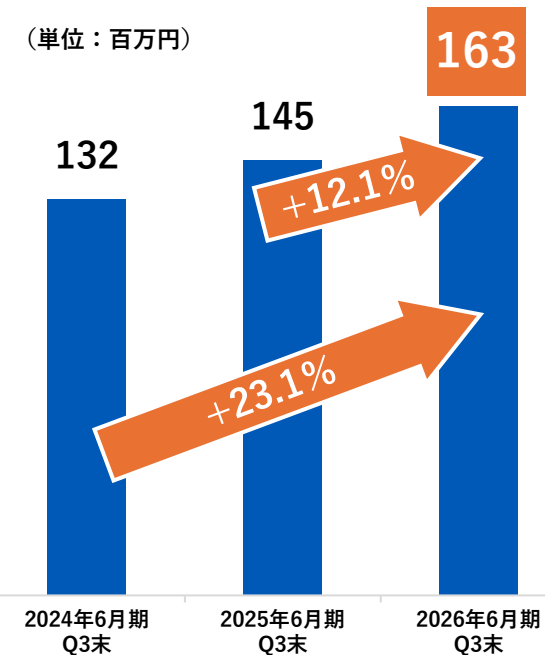
(単位：百万円)



MRR*

※MRR…Monthly Recurring Revenueの略で毎月継続的に得られる収入のこと

(単位：百万円)



損益の状況（サマリー）

（単位：百万円）

	第3四半期（1-3月）				第3四半期累計（7-3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	527	614	87	16.5%	1,634	1,772	137	8.4%
売上総利益	301	370	69	22.9%	927	1,015	88	9.5%
販売費及び一般管理費	205	239	34	16.6%	568	709	140	24.7%
営業利益	96	131	34	36.3%	358	305	-52	-14.6%
経常利益	97	132	35	36.5%	359	308	-50	-14.1%
純利益 [※]	71	94	23	32.2%	265	219	-46	-17.4%

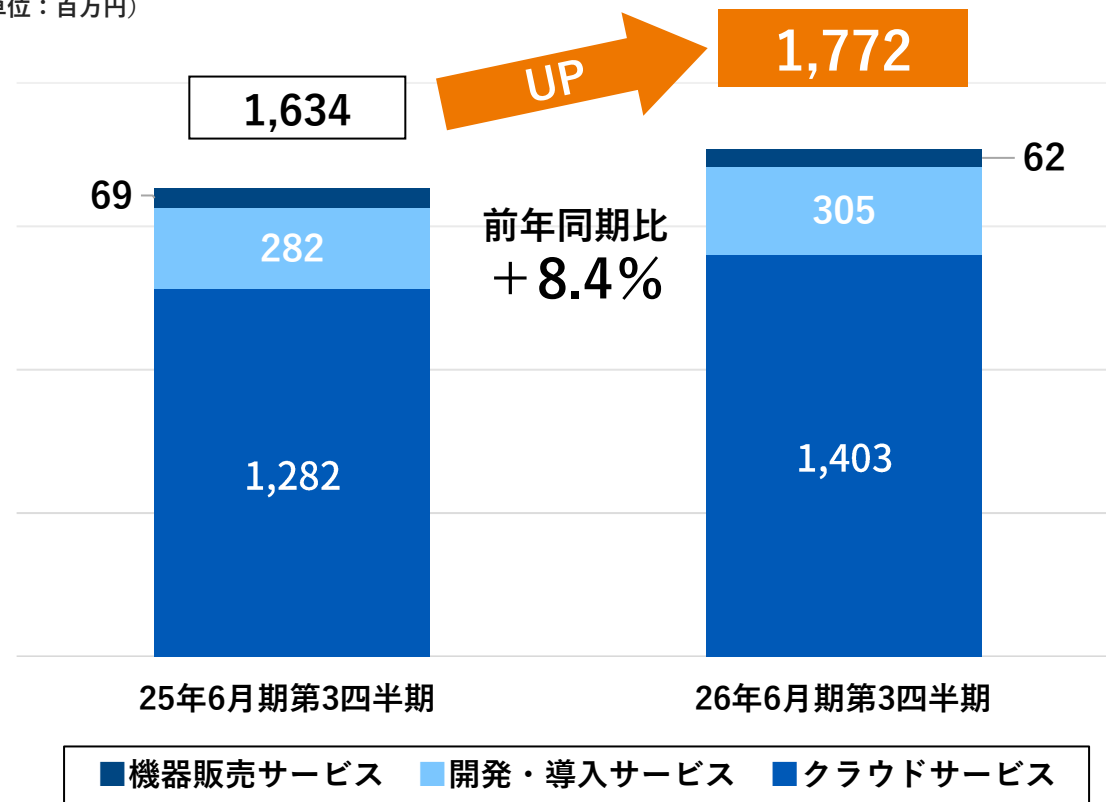
ロジガード株式会社 ※第3四半期（1-3月）は四半期純利益、第3四半期累計（7-3月）は当期純利益となります。

02. 26年6月期 第3四半期 事業活動の振り返り

売上高は前年同期比8.4%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

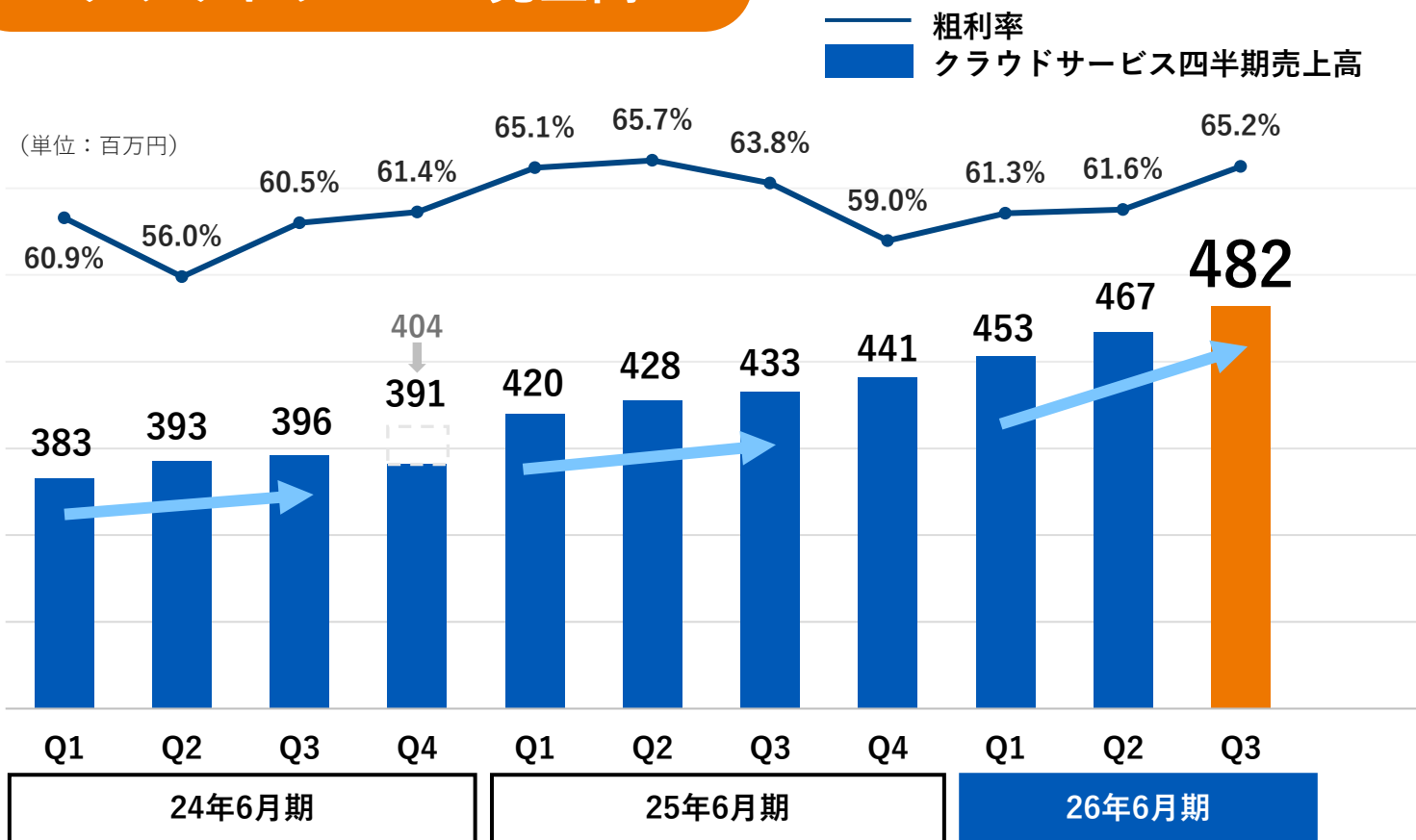
(単位：百万円)



- ・ **クラウドサービス**
BtoB領域の受注増加に加え、人手不足と物流需要の拡大による自動化、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が増えたことで顧客単価が上がり、クラウドサービスの売上高は前年同期比で9.4%増加した。
- ・ **開発・導入サービス**
受注済み案件の開発進捗に伴い、開発・導入サービスの売上が本格化。上期未達分の解消までにはいたっていないものの、第3四半期は売上が大きく伸長し、前年同期比で8.3%増となった。
- ・ **機器販売サービス**
前年同期比は9.9%減だが、通期予算に対する進捗率は91.9%と堅調。

クラウドサービス売上高は前年同期比9.4%増加、3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・粗利率ともに成長が加速

昨今の物流課題に伴い、自動化・省人化の需要に応えるため、システムの自動連携等を求める声が多く、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。

また、BtoB案件獲得に伴う新規アカウントの増加や、大規模案件においても高い継続利用率を維持できていることも理由となっている。

MRRは前年同期比12.1%増加、第2四半期に続き過去最高の伸び率を継続

MRR*の推移



MRRは1.63億円で着地
第2四半期に続き、第3四半期も力強く成長
成長要因としては、BtoB案件の増加に伴う
積み上げに加え、従量課金分の伸長がある。
特にイベント型通販領域のお客様が好調に
推移し、従量課金売上の増加に寄与する
結果となった。

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

第3四半期までの出荷点数は13億100万点となり、
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**1.67倍**を記録した。

出荷件数

第3四半期までの出荷件数は8000万件で前年同期比**15%増**となり、
通期では1億件（日本国内の年間宅配件数**の約2%）を超える着地が見えてきた。

（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）

営業活動の強化により受注が拡大、成長軌道へ前進

BtoB領域の受注が拡大し、売上に大きく貢献したことに加え、大規模案件における上流工程からの参画、地道な積み上げによる顧客単価の向上など、徹底した営業活動により大きく前進

BtoB領域での受注拡大

注力領域であるBtoBにおいて
体制強化により受注が拡大

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相次ぎ決定

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
の提案により、顧客単価が上昇

成長を牽引する営業体制

- ・ 業務要件に踏み込んだ提案精度の向上
- ・ 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

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。

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の提案
- ・ 継続的な取り組みを通じた信頼関係構築
- ・ 今期に限らず、コツコツとした活動
これらが功を奏し、顧客単価向上に貢献。

導入効果が生む、見込み客獲得の好循環 —BtoB、新たな業種を開拓—

新たな拡販領域の具体的な効果や事例を発信することで、サービス価値を明確化。
成果が関心を生み、見込み客の獲得に貢献。BtoBおよび新たな業種からの引き合いが大幅に増加。

大規模リプレイス事例 ～マドラス株式会社～

- クラウド型WMSに刷新し3割以上のコストダウンに成功
- 入出庫にかかる作業時間が20%短縮
- 作業工程の標準化と柔軟性で、成長戦略を描くための土台に進化
- 物流領域が可視化され、迅速な経営判断ができる体制に



メーカー・卸業 | ロジガードZERO 通販事業

億を越すリプレイス費用とブラックボックス化したレガシーシステムを刷新。コスト削減と作業時間短縮を実現した老舗メーカー・マドラス様のロジガードZERO導入事例

マドラス株式会社
取締役本部長 岩田 敏彦様
取締役マーケティング部 部長 奥山 純一様

北陸・東海 関東・甲信越

海外拠点導入事例 ～株式会社エーモン～

- ベトナム語対応UIで現地スタッフが母国語で使用可能
- ロジガードZERO導入で入力ミス、在庫差異が減少
- 在庫管理、履歴管理が大幅に改善し、日々の作業効率と追跡性が向上



東南アジア・東アジア | Logizard ZERO・e倉庫 (海外) | メーカー・卸業

ベトナム語のUI対応がピンチを救った! 製造業の海外拠点におけるクラウドWMS「ロジガードZERO」活用法

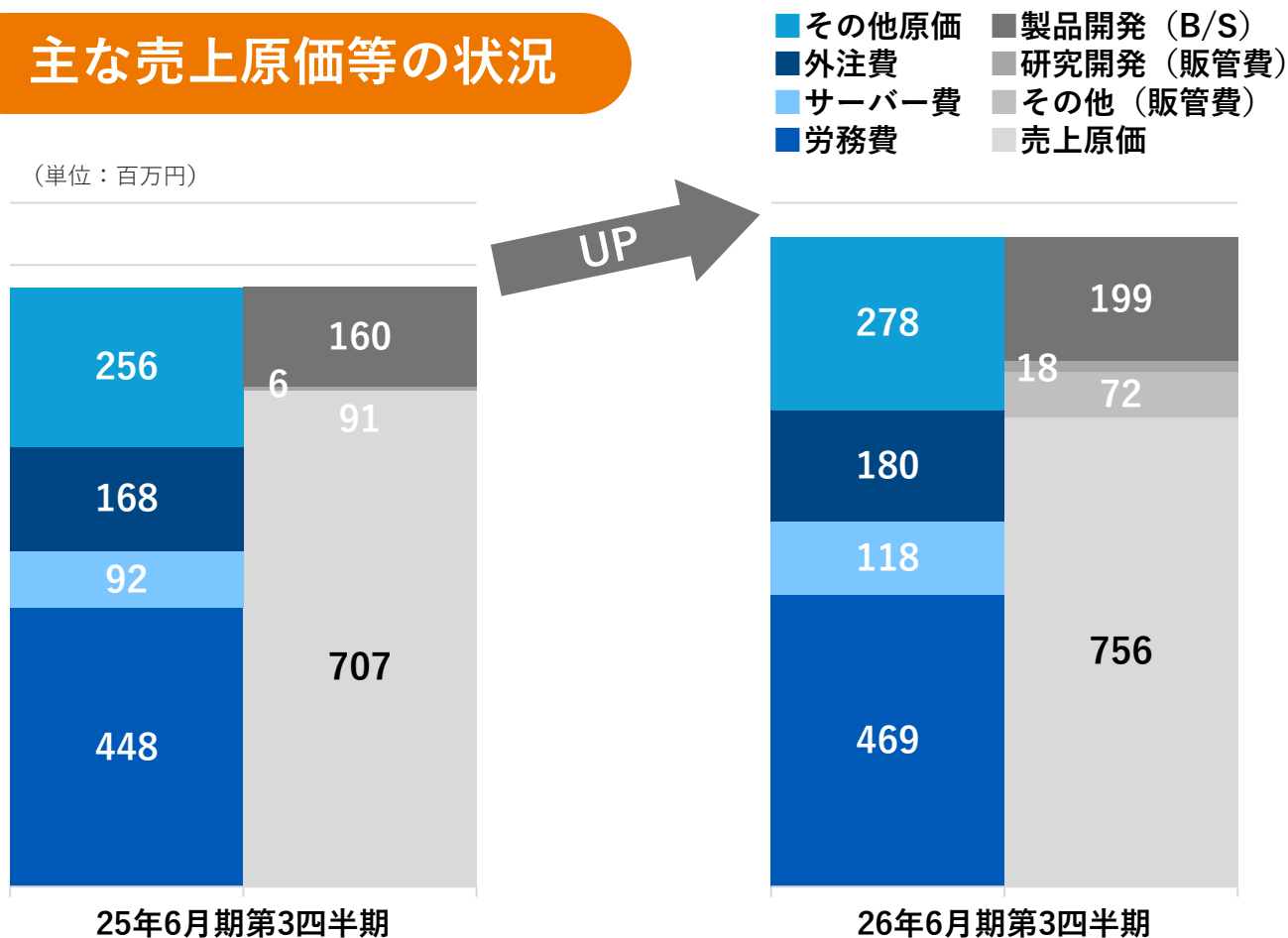
株式会社エーモン
AMON VIETNAM
General Director 寺尾 悠貴様

海外

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7.0%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7.0%の増加

労務費は人材増強により前年同期比4.7%増加
外注費も前年同期比7.5%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28.3%増加。

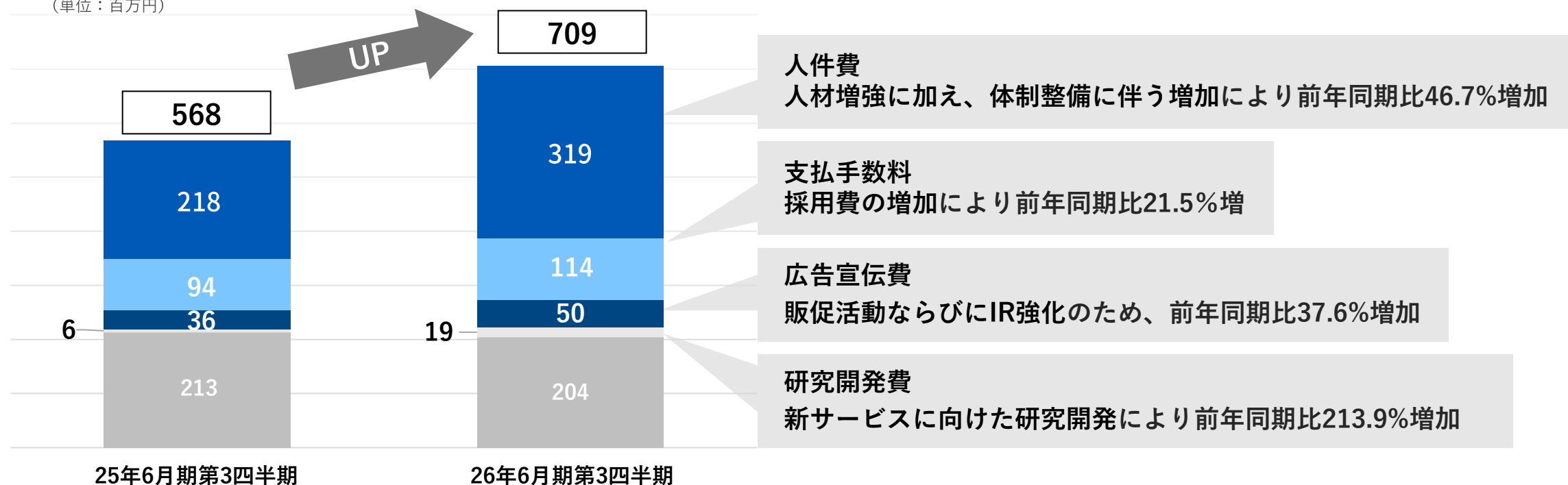
その他原価はソフトウェア資産の積み上げに伴う減価償却費の増加等により、前年同期比8.6%増加。

販売管理費は採用強化、人材投資により前年同期比24.7%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

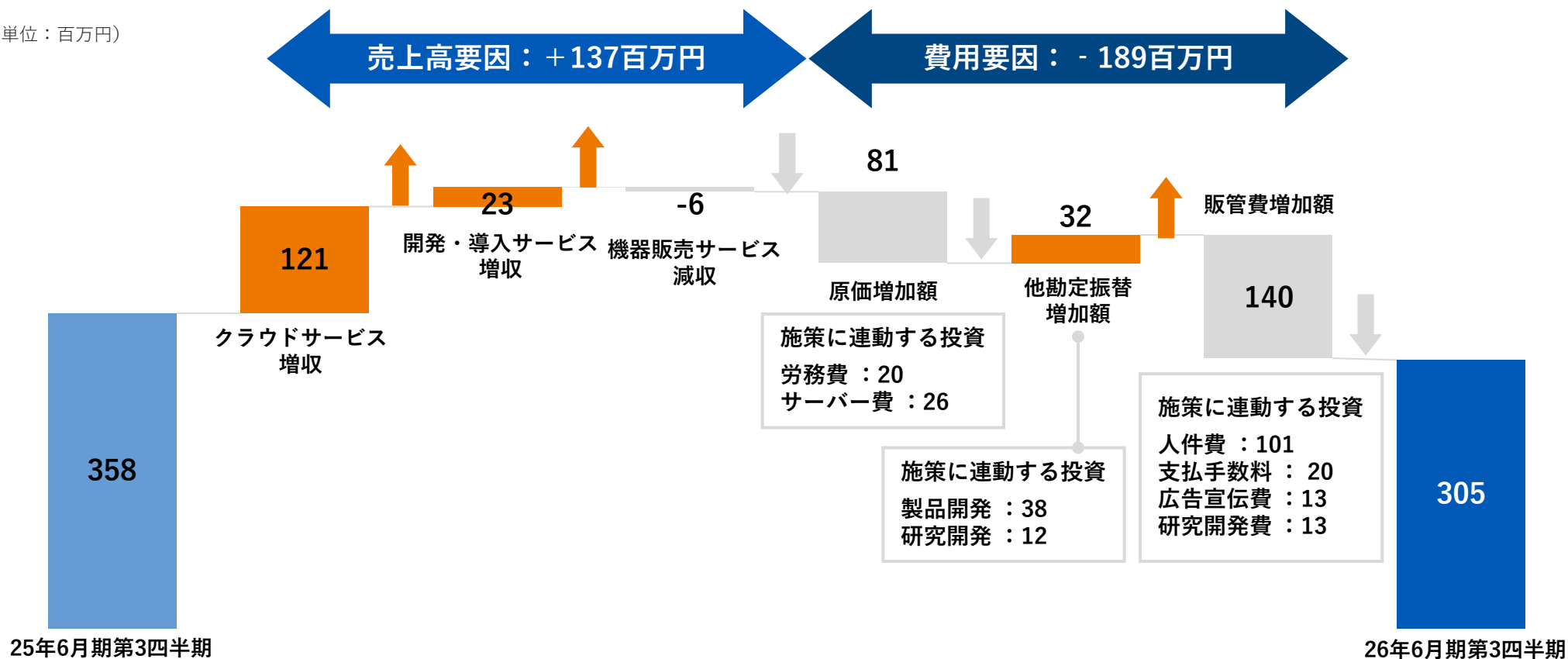
(単位：百万円)



営業利益は人材ならびにセキュリティ投資により14.6%減

営業利益 前期比増減要因

(単位：百万円)



開発で提供価値を高め、成長を加速させる

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」を両輪に物流プラットフォームとしての成長を加速

01. 顧客価値の向上

- ・ 個品単位のシリアル管理により、高度なトレーサビリティを実現
- ・ UI/UX改善により、現場オペレーションの効率を向上
- ・ BtoB対応強化により、大規模・複雑な物流ニーズに対応

02. 事業基盤の強化

- ・ 連携基盤の高度化により、安定性・可用性を大幅に向上
- ・ 自動リトライ・並列処理により、運用負荷と障害影響を低減
- ・ SSO・MFA・SOC2対応により、セキュリティと信頼性を強化

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

- ・ 開発領域でのAI活用により、機能提供スピードと品質向上を推進
- ・ 製品へのAI組み込みを通じて、物流業務高度化と付加価値向上を目指す
- ・ 社内オペレーションへのAI活用により、業務効率化と生産性向上を推進

採用手法の再構築、採用ページのリニューアルで応募者数が増加

人員計画進捗状況



ABOUT | ロジザードについて

物流を止めない。社会を支える。

ロジザードは、クラウド技術で物流の現場を支えるSaaS企業です。私たちのサービスは、倉庫や店舗、ECなどの現場で日々動く“モノの流れ”を、見える化し、正確に、そして止まることなく動かすことを目指しています。

2001年の創業以来、現場の声に耳を傾け、課題解決に真摯に向き合ってきました。そこにあるのは「ITで現場を変えたい」「社会の“当たり前”を支えたい」という一貫した想いです。

物流の裏側を支える仕事は、派手ではありません。けれど、私たちの手がけるシステムが止まると、多くの人の暮らしに影響します。だからこそ、ロジザードは今日も挑戦を続けます。

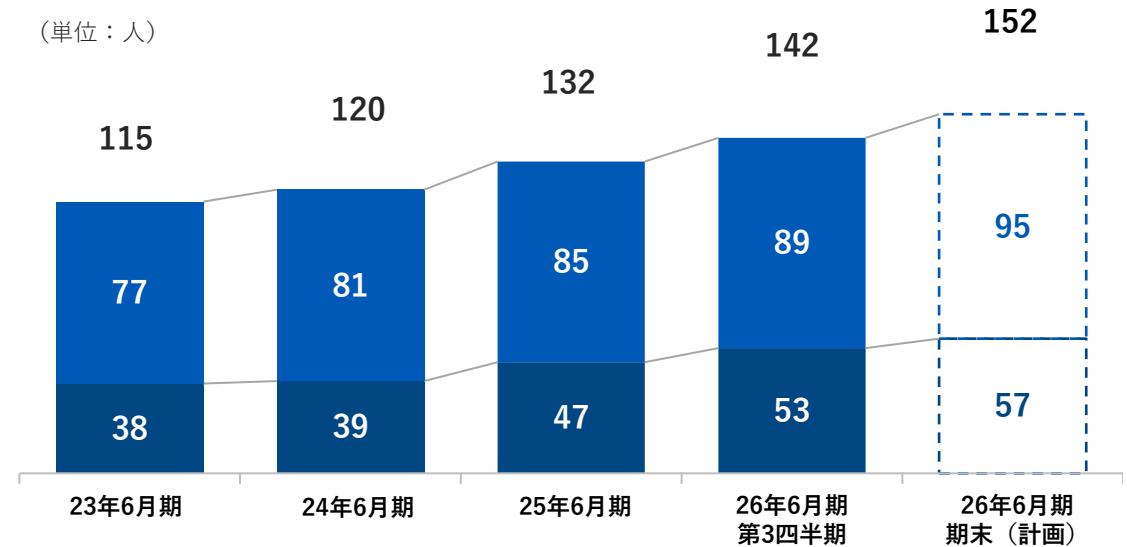
“止めない物流”を、次の標準に。
その想いを共有できる仲間を、私たちは探しています。



2月の採用ページリニューアルと第2四半期での採用手法の再構築を受け、3月の応募者総数はこれまでの月間応募平均数の約2.5倍に増加。採用ページからの直接応募も約4倍に増加した。今後も必要な施策を講じながら、積極的な採用を進めていく。

■ エンジニア ■ コーポレート+営業

(単位：人)



03. 事業環境と当社のポジション

物流を取り巻く構造変化 — 構造的限界を迎える物流業界 —

外部環境

需要増 × 規制強化 × 分断構造が
同時進行

- ・ EC拡大・小口化により需要増加
- ・ ドライバー不足・規制強化により需要に追い付かない状況が発生
- ・ 輸送・倉庫・在庫が分断され、非効率が常態化

持続可能性の限界に直面



構造転換

物流は
「コスト」から「競争力」へ

従来：コスト削減の対象
現在：供給制約のボトルネック
今後：売上・顧客体験を左右する
競争領域へと変化

物流戦略の優劣が、
企業価値を左右する時代へ



解決の方向性

求められるのは「全体最適」

- ・ 個別最適な対応では改善に限界
- ・ 拠点・在庫・輸送の分断の解決が必須
- ・ サプライチェーン全体における最適化が不可欠

部分最適では、もはや解決できない

当社のポジション — 拠点と在庫をつなぎ、物流の全体最適化を担う —

既存事業

在庫を起点とした
クラウド型倉庫管理システムを提供

1. 何がわかるのか？
 - 在庫の可視化（何が・どれだけあるか）
 - 入出庫の可視化（いつ動いたか）
 - ロケーション管理（どこにあるか）
 - 作業実績の可視化（誰がどれくらい処理したか）
2. 何が解決できるのか？
 - 需要予測の補正ができる
 - 入出荷をリアルに把握できる
 - ボトルネックを検知できる

倉庫だけではなく、サプライチェーン全体の
「精度・スピード・コスト構造」が変わる

物流市場における今後の成長要因

物流DX拡大とともに成長（市場成長 × 自社の拡張）

- 物流DX需要の拡大
- 拠点単位からサプライチェーン全体へ展開
- データ活用・機能拡張による付加価値向上
- 新規事業領域への展開による売上への貢献

物流の進化とともに、当社の成長も加速

- 導入拠点数の増加
- 利用企業数の拡大
- MRR向上
- 付加価値向上によるアップセル
- 新規事業領域での売上のアドオン



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。

物流の未来に貢献するために — 総合力で物流業界を支える中核へ —

M&Aおよび投資

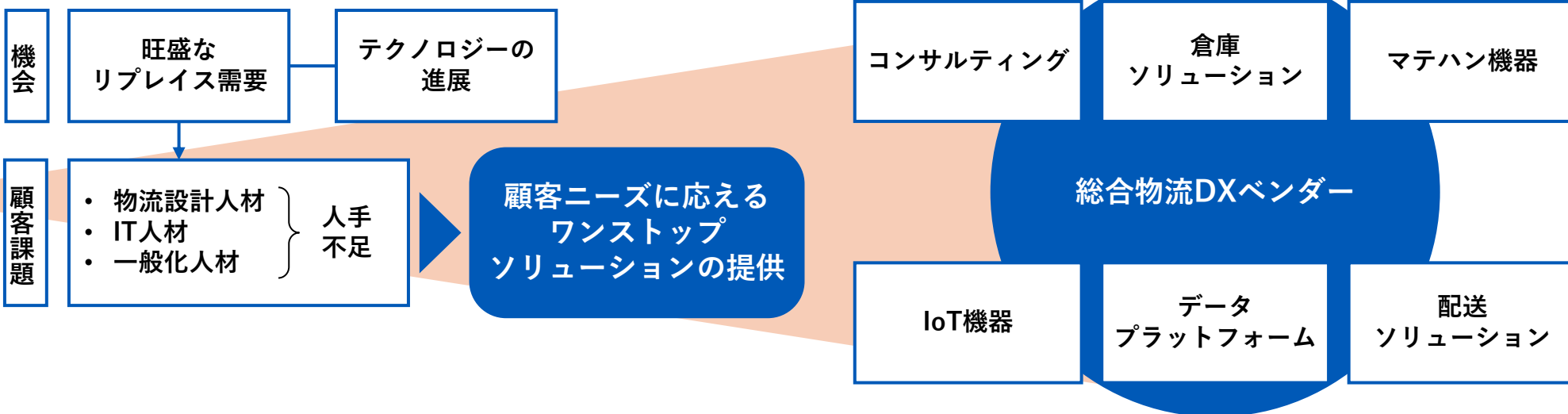
今ある課題、そしてこれからの未来も支えるため、
単なるSaaSベンダーから、物流全体を支えられる総合企業へ

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

WMS
SaaSベンダー



04. 今期の株主還元について

今期の営業利益減益の理由と今後の計画

現中期経営計画では、初年度は成長投資を優先するため、計画的に減益としている。

前中期経営計画期間においても同様に、初年度は投資により減益となったが、次年度以降に回復している。26年6月期も売上高は堅調に推移しており、今回も同様に次年度以降は増益へ転換する見込みである。

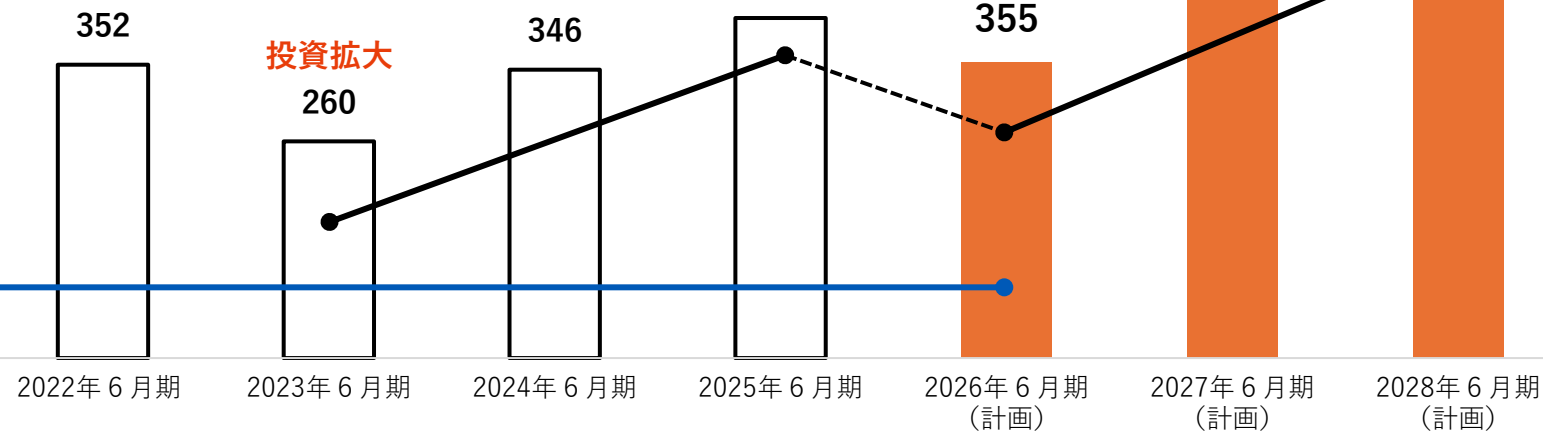
生産性増加投資をもってベースアップを補い、増益に転換

営業利益

<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）

(単位：百万円)



前中期経営計画期間

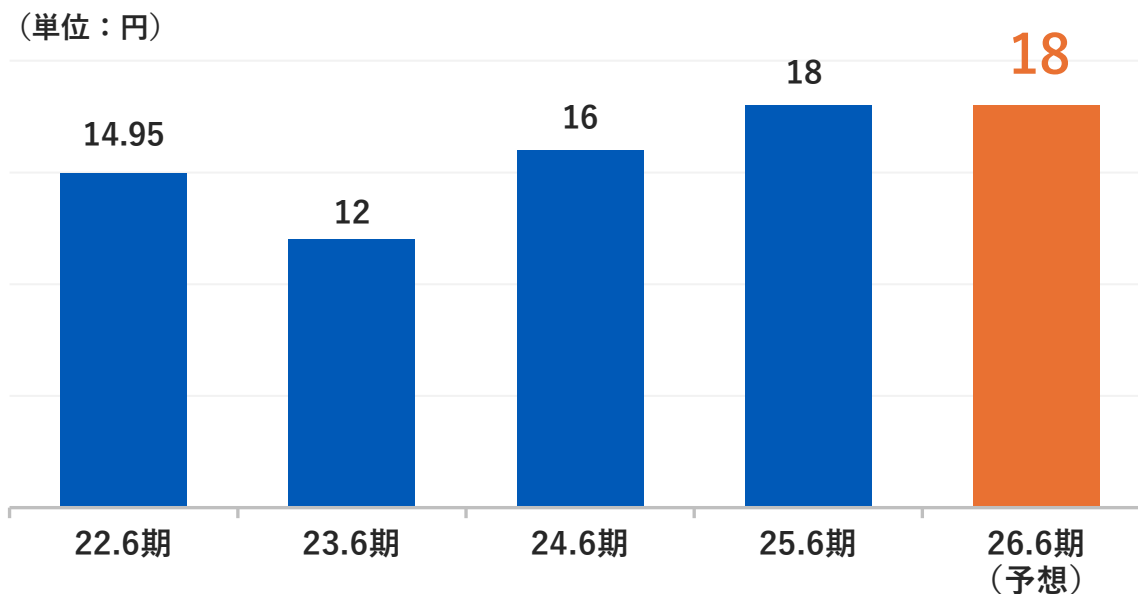
現中期経営計画期間

26年6月期における予想配当金は据え置きで計画

今後も継続して期末配当を実施予定

配当性向は20%を目安としていますが、今期は自社都合による減益のため前年と同額とし、据え置きで計画。

26年6月期末の予想配当金
1株あたり 18円00銭



05. 26年6月期 第3四半期 決算概要

損益の状況

勘定科目	25.6期第3四半期		26.6期第3四半期		増減	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
売上高	1,634	100.0%	1,772	100.0%	137	8.4%
クラウドサービス	1,282	78.5%	1,403	79.2%	121	9.4%
開発・導入サービス	282	17.3%	305	17.3%	23	8.3%
機器販売サービス	69	4.3%	62	3.5%	-6	-9.9%
売上原価	707	43.3%	756	42.7%	49	7.0%
売上総利益	927	56.7%	1,015	57.3%	88	9.5%
販売費及び一般管理費	568	34.8%	709	40.0%	140	24.7%
営業利益	358	21.9%	305	17.3%	-52	-14.6%
経常利益	359	22.0%	308	17.4%	-50	-14.1%
当期純利益	265	16.3%	219	12.4%	-46	-17.4%

通期予算に対する進捗率

勘定科目	26.6期第3四半期実績		期初通期予算		予算進捗率
	金額	構成比	金額	構成比	
売上高	1,772	100.0%	2,439	100.0%	72.6%
クラウドサービス	1,403	79.2%	1,908	78.2%	73.5%
開発・導入サービス	305	17.3%	462	19.0%	66.1%
機器販売サービス	62	3.5%	68	2.8%	91.9%
売上原価	756	42.7%	1,030	42.3%	73.4%
売上総利益	1,015	57.3%	1,409	57.8%	72.1%
販売費及び一般管理費	709	40.0%	1,053	43.2%	67.3%
営業利益	305	17.3%	355	14.6%	86.1%
経常利益	308	17.4%	356	14.6%	86.7%
当期純利益	219	12.4%	258	10.6%	84.8%

貸借対照表の状況

勘定科目	25.6期末	26.6期 Q3末	増減額
流動資産	2,048	1,996	-52
固定資産	528	653	125
有形固定資産	62	69	6
無形固定資産	381	494	113
投資その他資産	83	89	5
資産合計	2,576	2,650	73

- **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 Q3末	増減額
流動負債	399	275	-124
固定負債	0	4	4
負債合計	399	279	-120
純資産	2,176	2,370	194
株主資本	2,176	2,370	194
その他の包括利益 累計額	0	0	0
負債純資産合計	2,576	2,650	73

- **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**：四半期純利益の計上により利益剰余金が増加

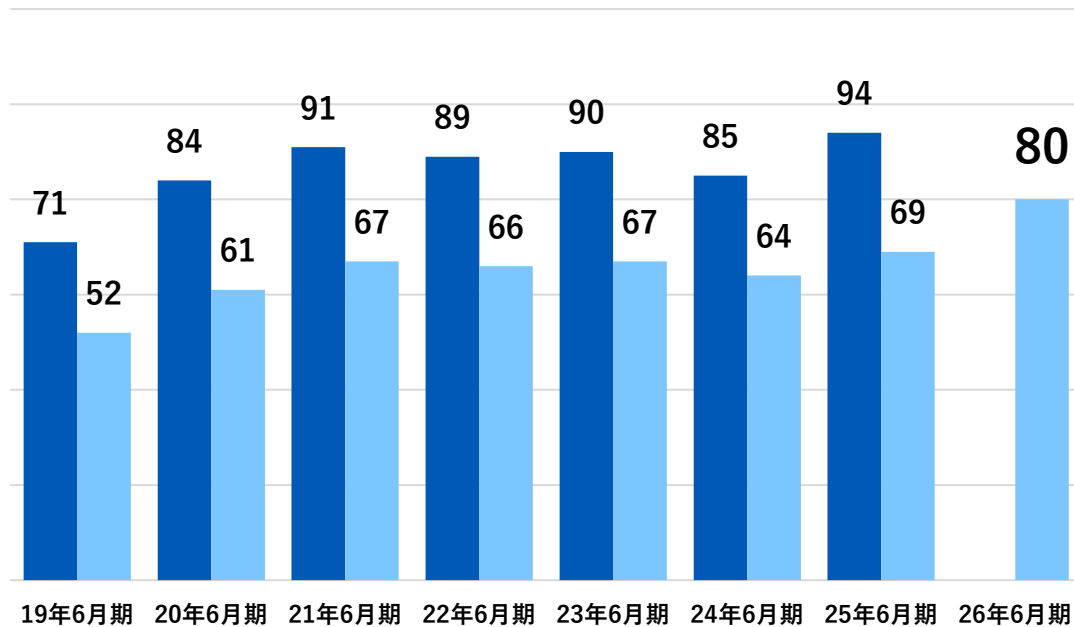
06.APPENDIX

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

■ 第3四半期累計出荷件数
■ 年間累計出荷件数

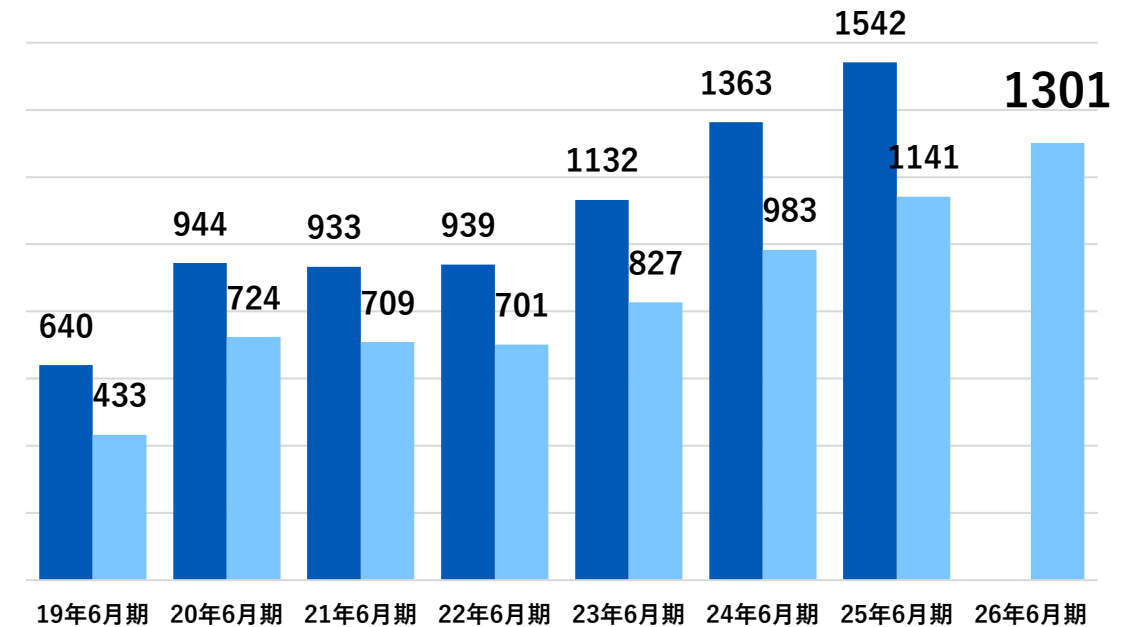
(単位：百万件)



出荷点数

■ 第3四半期累計出荷件数
■ 年間累計出荷件数

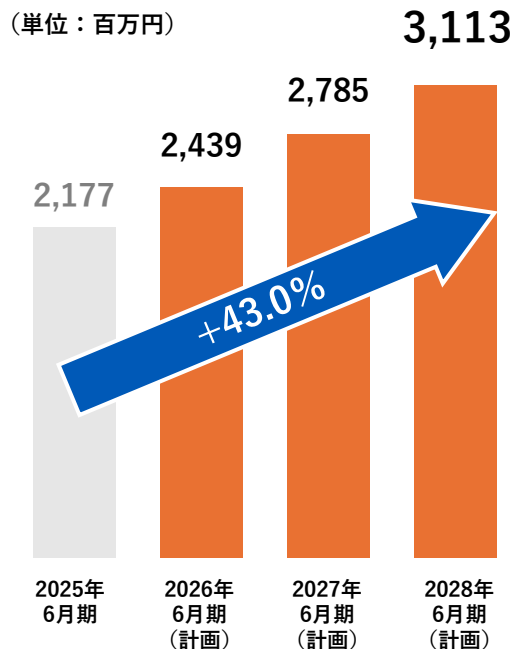
(単位：百万点)



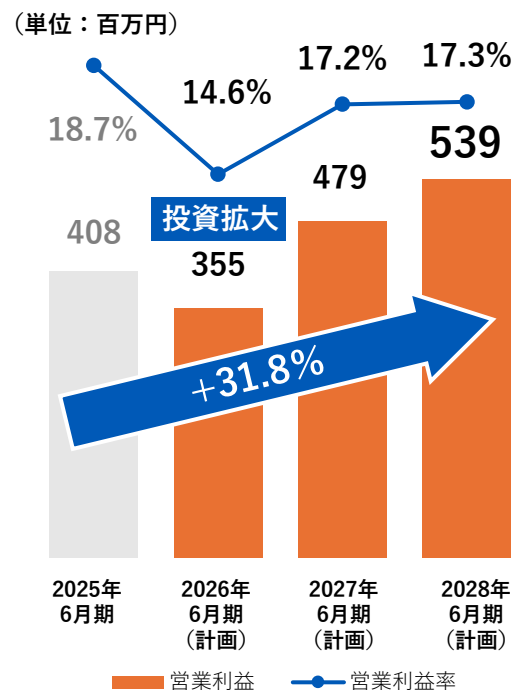
参考：中期経営計画における目標値

※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。

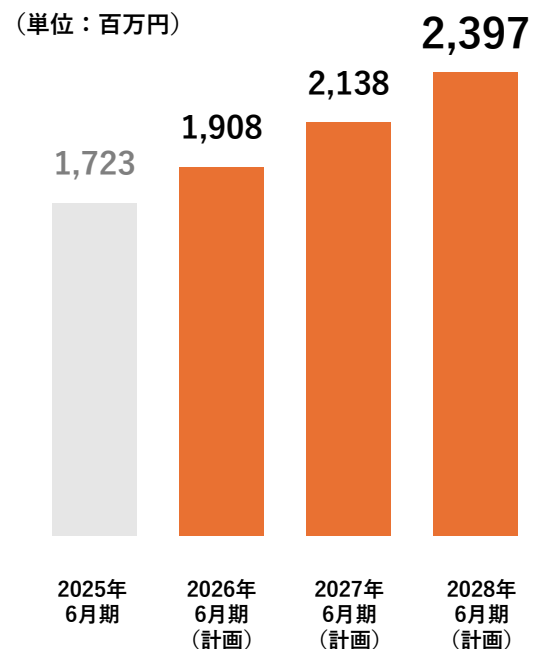
売上高



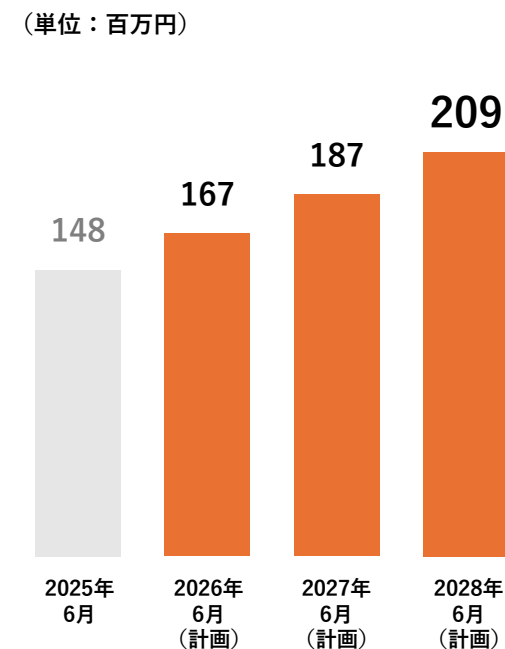
営業利益



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>



サービス紹介

柔軟性と手厚いサポートで安心！
倉庫管理システム「ロジザードZERO」
を解説/ロジザード

URL

<https://www.youtube.com/watch?v=p2LEv40eJAI>

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

