

ロジガード株式会社

2025年6月期第3四半期 決算説明資料



サマリー（25年6月期 第3四半期の業績指標） P2

01 25年6月期 第3四半期 事業環境 P3 - P4

02 25年6月期 第3四半期 施策振り返り P5 - P17

03 25年6月期 第3四半期 決算概要 P18 - P21

04 お知らせ P22 - P24

#ããZABU

P25 - P37

サマリー (25年6月期 第3四半期の業績指標)

連続増収

売上高
1,634百万円

前年同期比：+11.3%

経常利益
359百万円

前年同期比：+41.8%

当期純利益
265百万円

前年同期比：+44.1%

連続増加

アカウント数
1,816件

前年同期比：+5.4%

過去最高

2025年3月
MRR※
145百万円

前年同期比：+9.9%

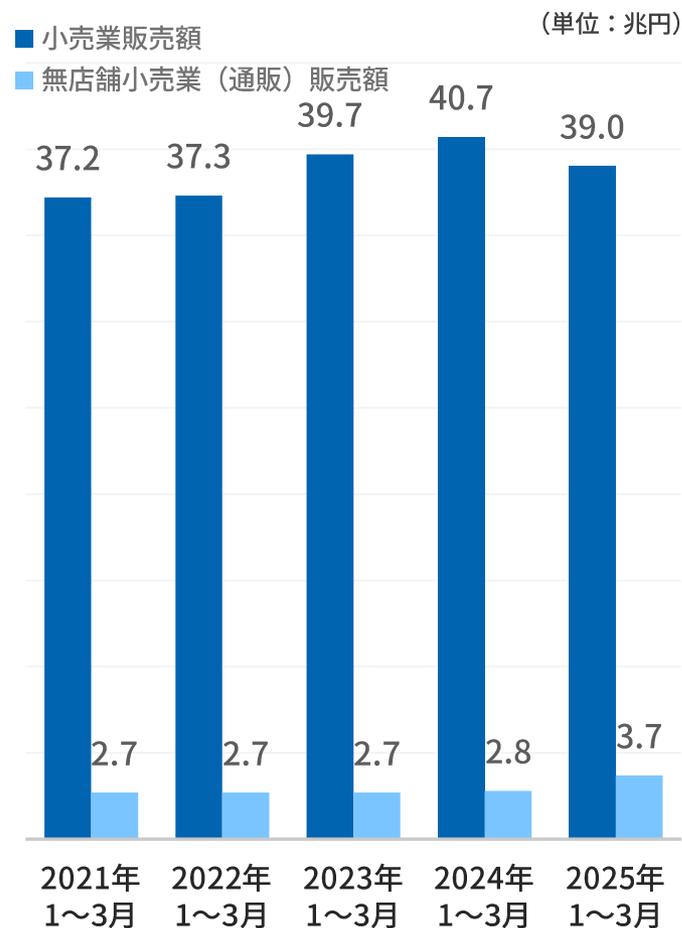
※MRR…Monthly Recurring Revenueの略で毎月継続的に得られる収入のこと

01 25年6月期 第3四半期 事業環境

25.6期 第3四半期の事業環境

- ▶ **世界情勢**：前期に引き続き、ウクライナ・中東地域の緊張状態は継続。物価上昇の継続が消費者マインドの下振れ等を通じて個人消費に及ぼす影響やアメリカの政策動向による影響が、国内経済の先行き背景に不透明な影響を与えている。
- ▶ **国内経済**：円安進行による輸入品価格の高騰、本格化する人手不足等を背景にインフレが継続。インバウンドや再開発需要は景気を押し上げたほか、関税引き上げや利上げ前の駆け込み需要はプラスに働いたが食品や原材料の高騰が景気抑制の要因となった。
右のグラフの通り、小売業全体販売額は前年より減少に転じている。
- ▶ **物流業界**：慢性的な人手不足の解消に向け、作業生産性の向上に寄与する技術導入を図り、「2024年問題」への対応を継続。
加えて、DXによる生産性向上が求められる中、IT人材の不足・既存システムのレガシー化に直面している企業の、クラウドWMSへのリプレイスニーズが増加。

小売業全体販売額と 内、無店舗小売業（通販）販売額

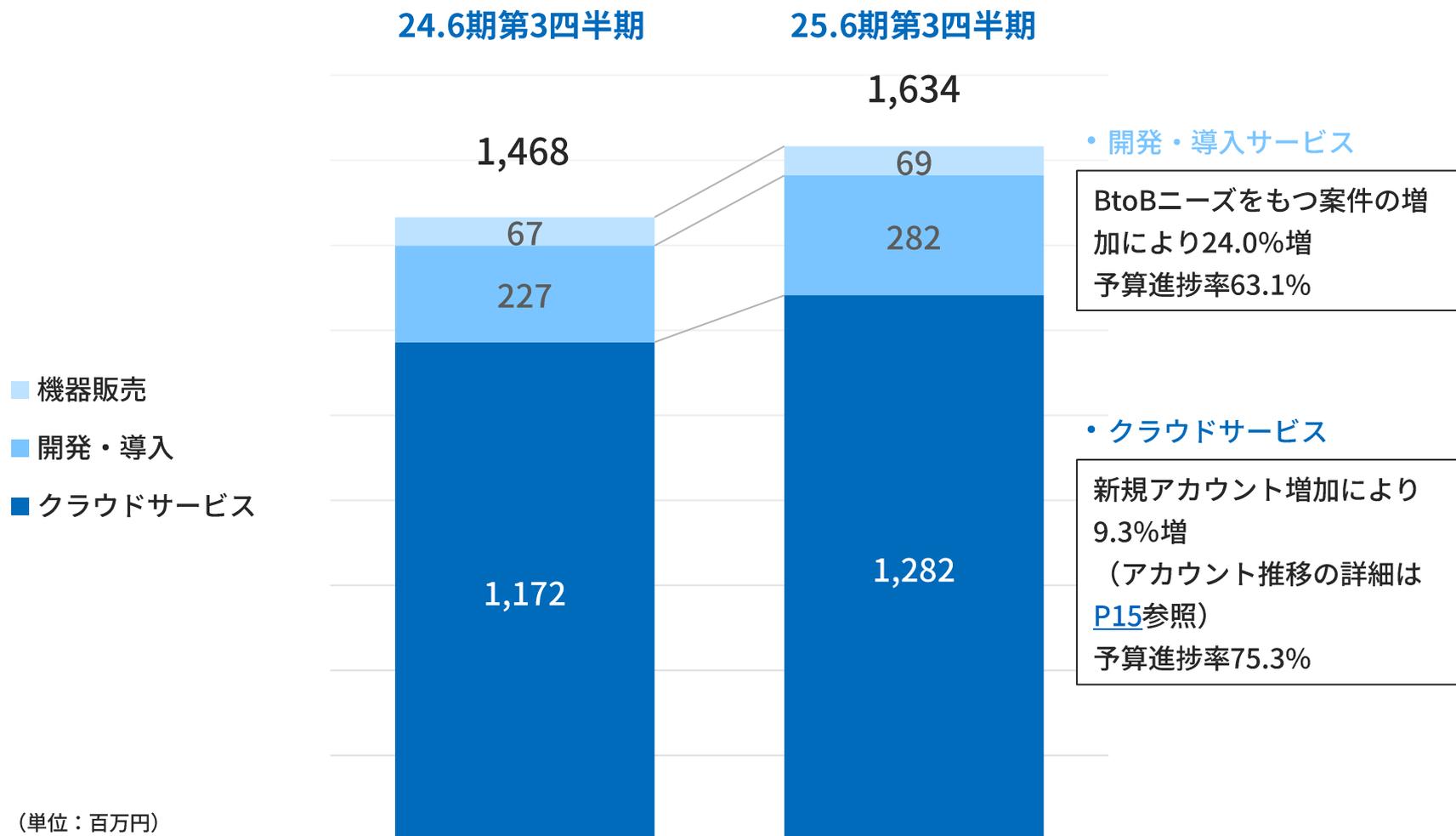


出所：経済産業省HP「商業動態統計 業種別商業販売額」

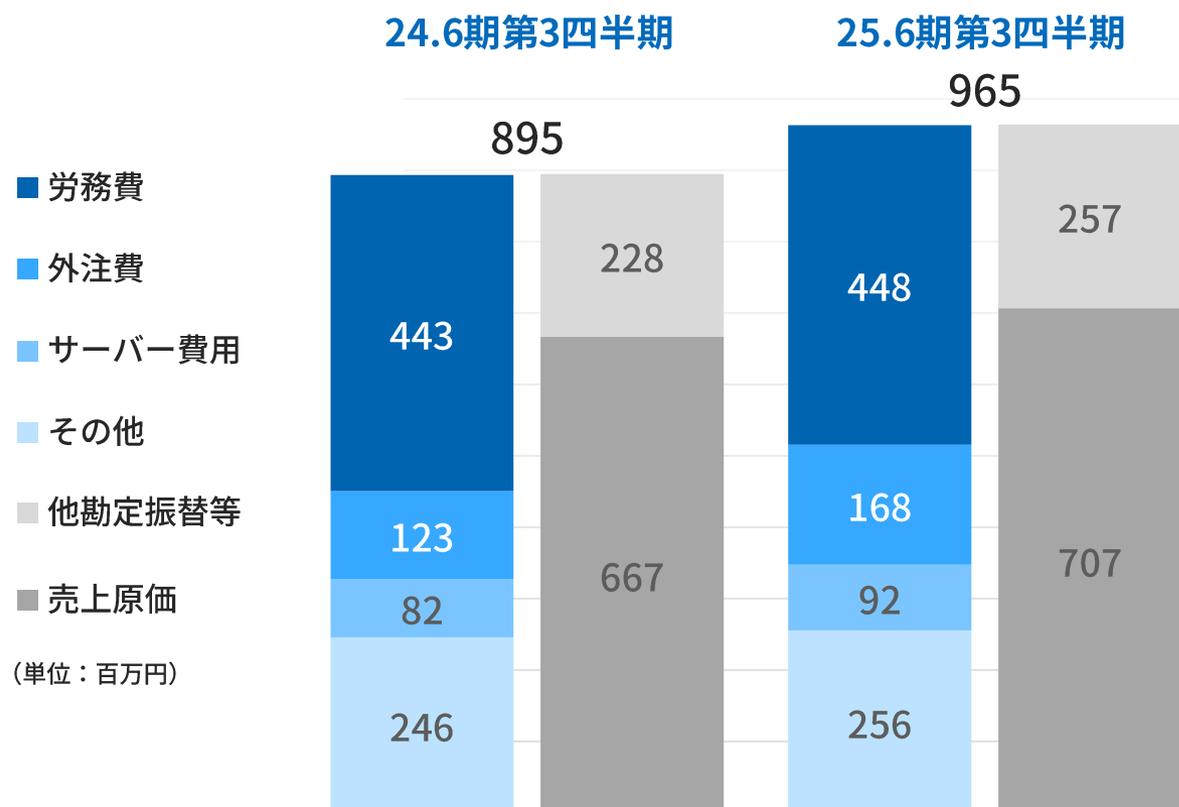
02 25年6月期 第3四半期 施策振り返り

売上高増減の明細

クラウドサービス売上の増加が牽引となり、売上高全体では前年同期比11.3%増加
予算進捗率は73.8%



主な売上原価等の増減の状況



- ・ 労務費**
 人材増強により賃金は9.5%増加したが、その他の項目が減少したため、トータルで1.0%増加
- ・ 外注費**
 受注納品や製品開発投資の拡大により36.0%増（下記「主な他勘定振替の状況」参照）
- ・ 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への投資により12.0%増加
- ・ その他**
 前期にオフィス増床を行ない、賃借料が増加
 ソフトウェア資産の積み上げによる減価償却費の増加など

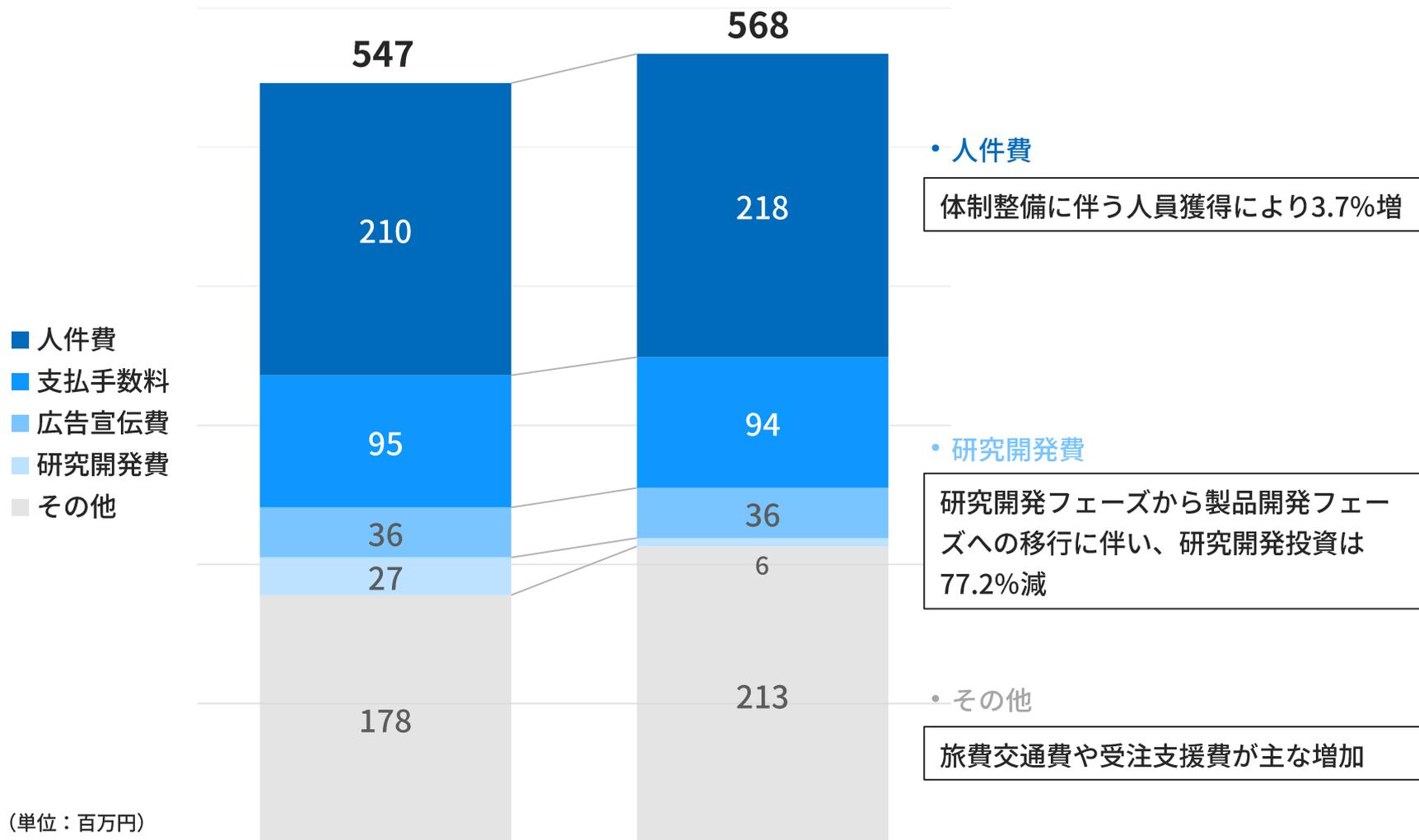
主な他勘定振替の状況

	24.6期第3四半期	25.6期第3四半期	増減
製品開発投資 (B/S)	136	160	23
研究開発 (販管費)	27	6	-20
合計	164	167	2

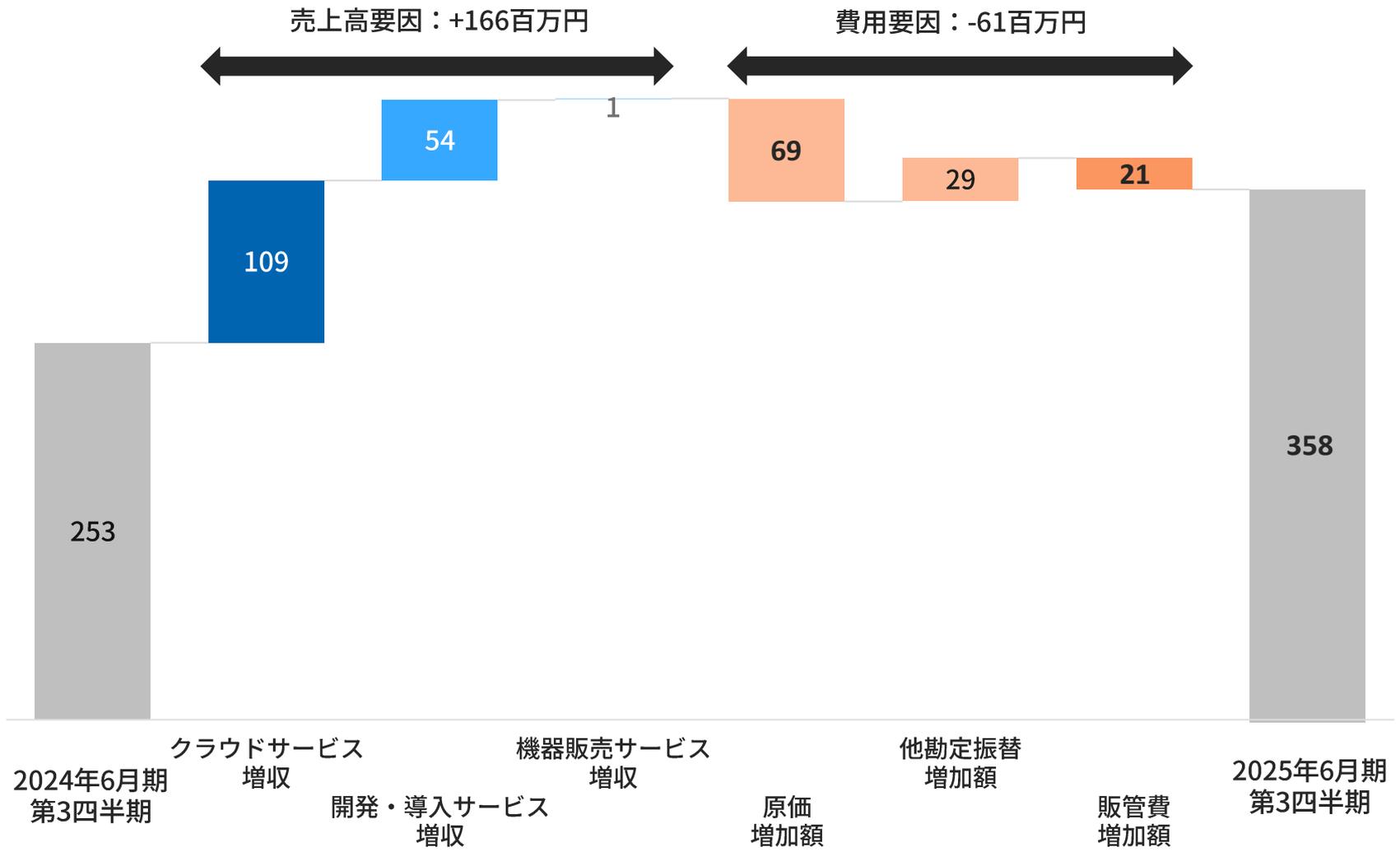
主な販売管理費増減の状況

24.6期第3四半期

25.6期第3四半期



営業利益 前期比増減要因



(単位：百万円)

※23.6期Q3から個別決算に移行したため、前期個別決算と比較

製品施策の実施状況

25.6期第3四半期の取り組み

01

BtoBに広がる WMSニーズ

- ▶ 株式会社エクシーズジャパン様の導入事例
WMSと基幹システムの自動連携で、在庫調整作業を8割削減



- ▶ 株式会社ウッディーハウス様の導入事例
店舗とEC、倉庫の連携でオムニチャンネルを実現



02

労働力不足を補う 自動化トレンド

- ▶ AI物流ロボット連携



- ▶ RFID※1オプション機能化



- ▶ 他社製品アプリとの自動連携で省力化



03

進む店舗のスマート化と オンラインとの融合 (OMO※2対応)



- ▶ フォロー発注機能を追加
店舗から自社倉庫へのシームレスな在庫発注を支援



- ▶ 高機能クラウドPOSレジ
「スマレジ」との自動連携

販売プロモーション活動



様々な展示会に出展

流通・小売業界が抱える課題を解決するソリューションをブースにて紹介。

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



「物流課題の解決」をキーワードにセミナーへ登壇

<https://www.logizard.co.jp/news/2025/03/webinar-navitime-2025.html>



<https://www.logizard.co.jp/news/2025/01/excel-seminar-osaka.html>



ホワイトペーパー・コラムにて情報発信

物流の最新トピックスを提供しています。

<https://www.logizard.co.jp/news/2025/03/cases01.html>

<https://www.logizard-zero.com/columns/>



今後の方針

積極的にセミナー開催やWeb広告・情報発信による認知度向上を進めていきます。

株主様・投資家様もご参加可能ですので是非ご参加ください！

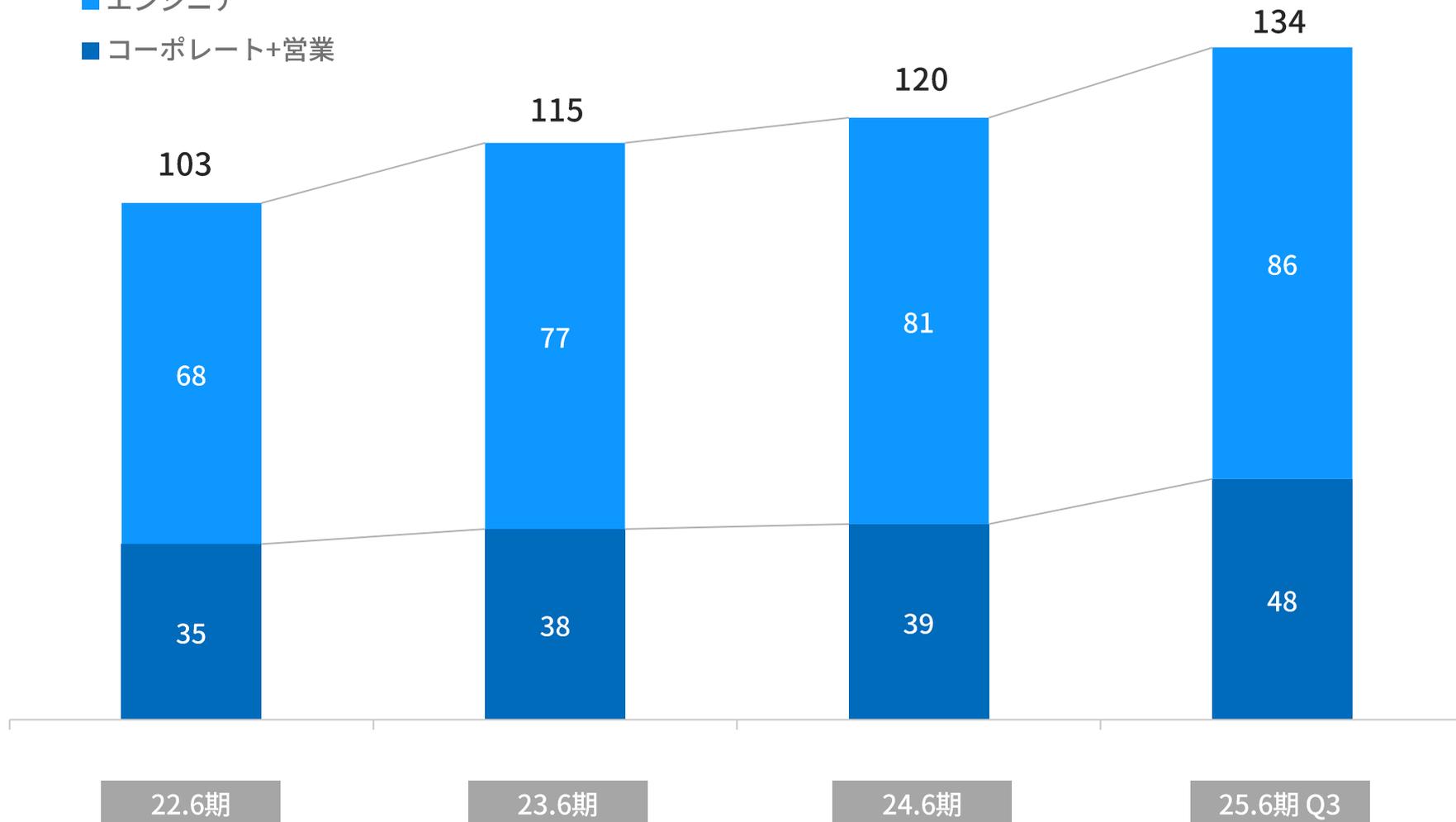
<https://www.logizard.co.jp/seminars/>



人員計画の進捗

(単位：人)

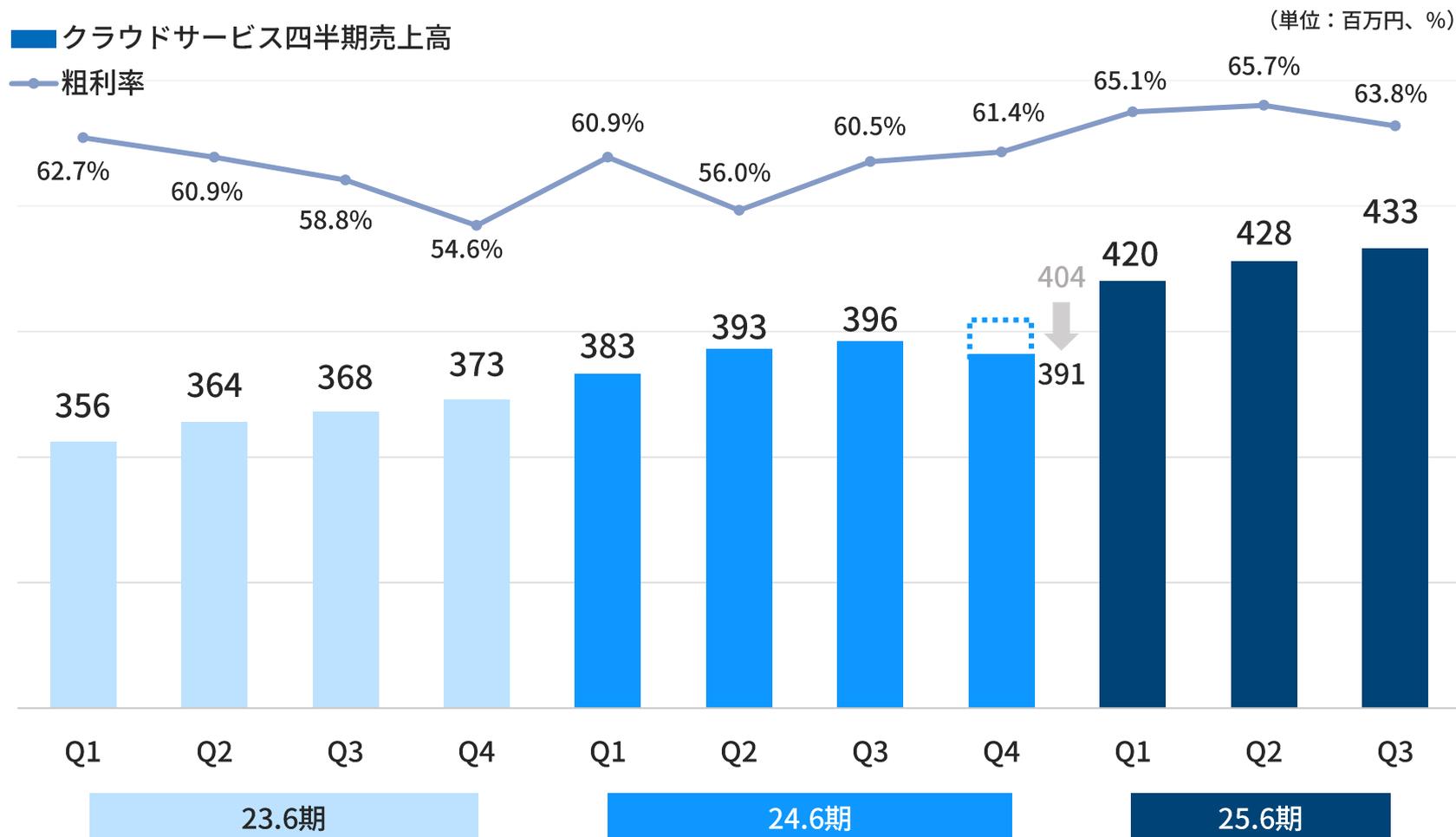
- エンジニア
- コーポレート+営業



クラウドサービス売上高推移

人材コスト増を吸収して粗利率は前年同期比3.3パーセンテージポイント上昇。

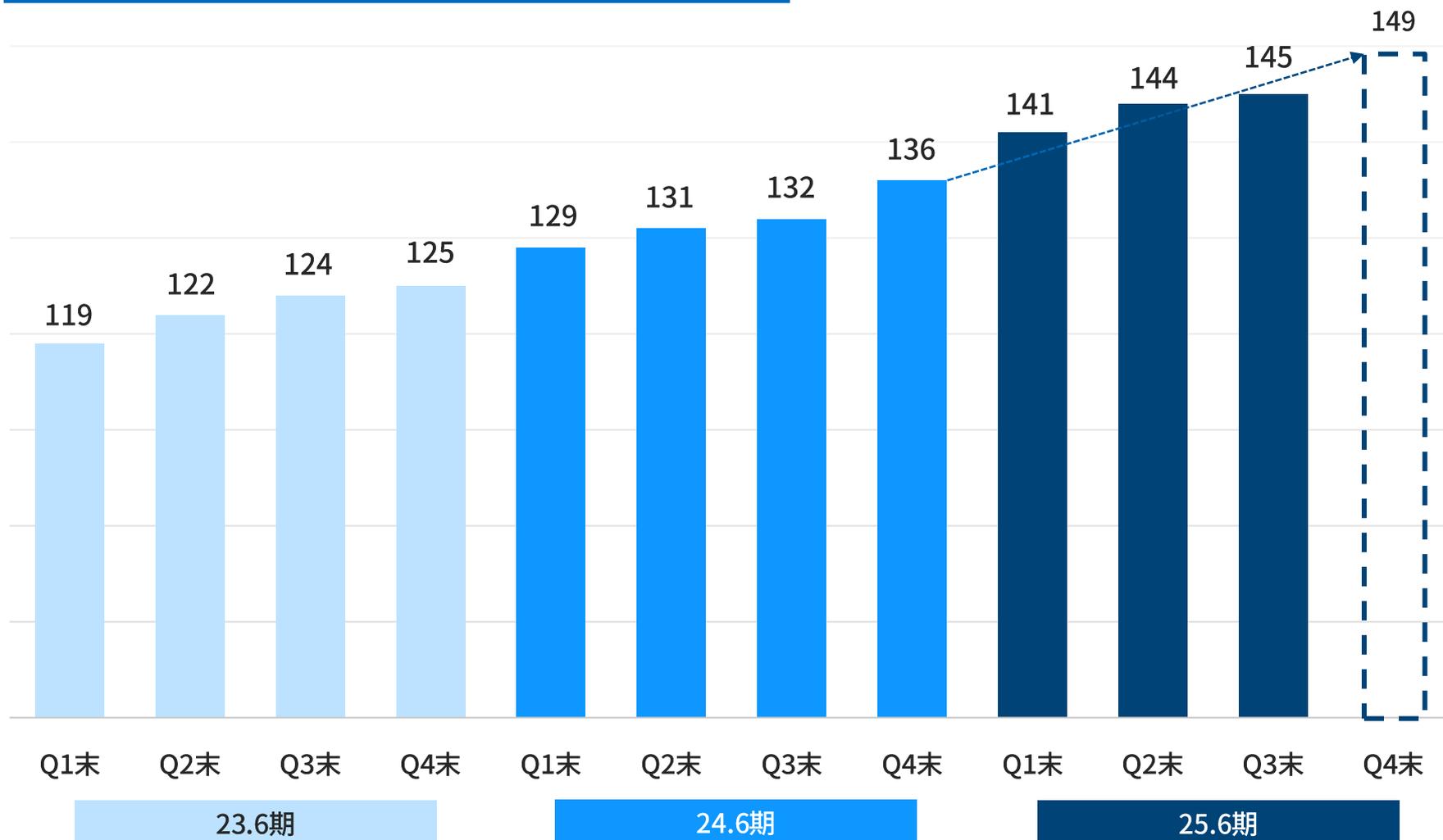
※24.6期Q4は一部ユーザーに対して、障害発生による補償が13百万円発生し、一時的な減少となっている。



MRR※の推移

(単位：百万円)

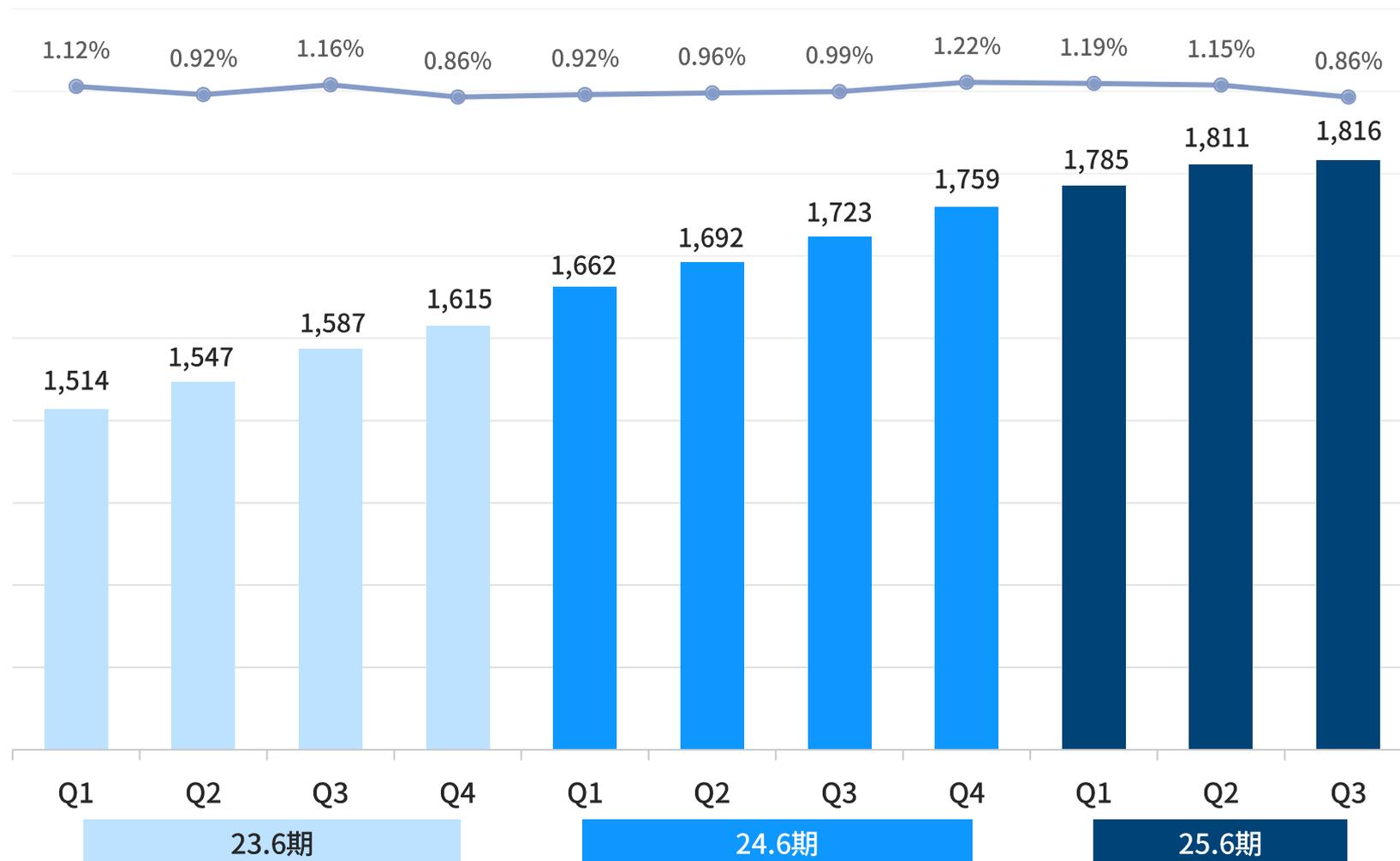
積み上げ目標12.5百万円に対し、72.3%を達成



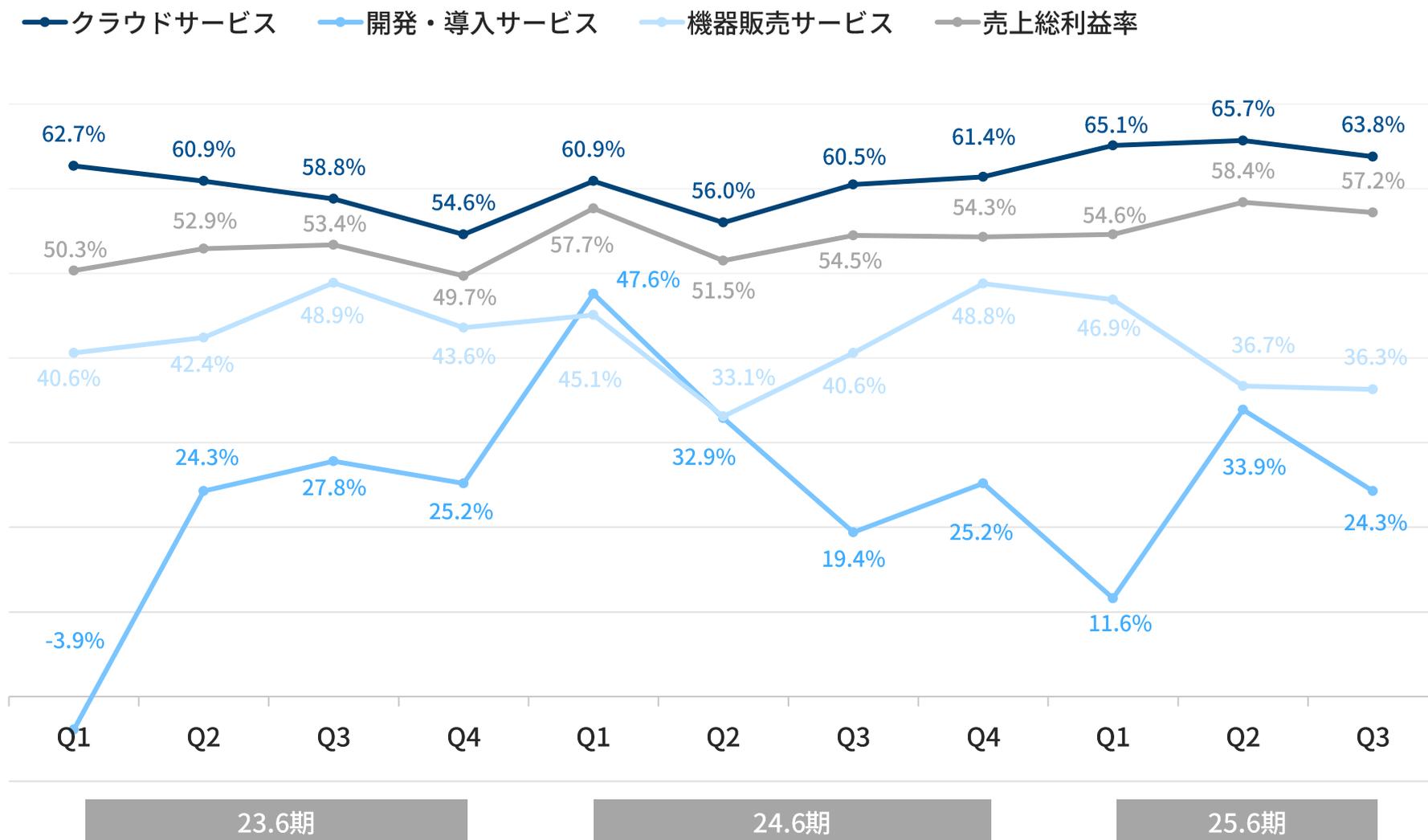
アカウント^{※1}数とチャーンレート^{※2}の推移

外部要因の影響で投資への足踏み状態が見られた

(単位：件)



サービス別粗利率の推移

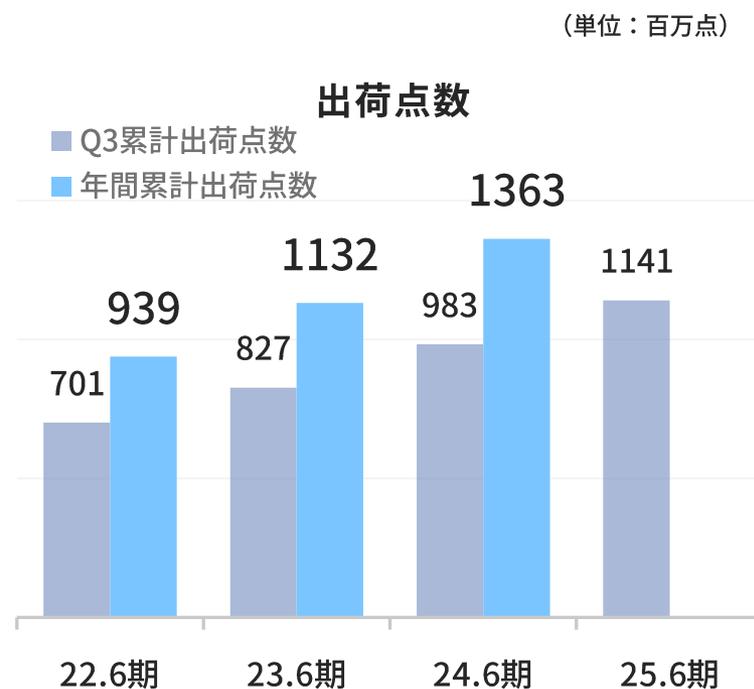
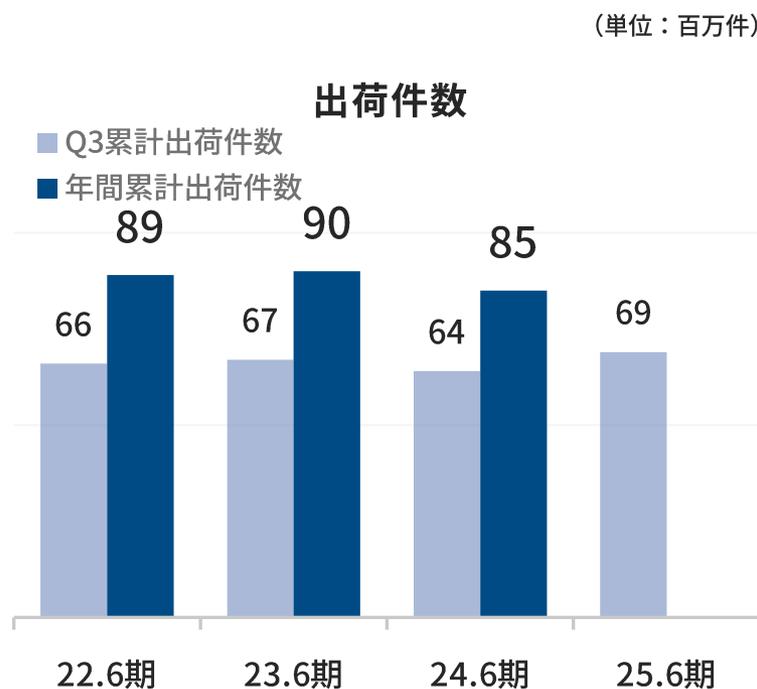


弊社システムからの出荷件数と出荷点数

出荷件数は前年比7.8%の増加。

出荷商品点数ベースでは前年比16.1%の増加。

1出荷あたりの商品点数の顕著な増加トレンドは継続している。



03 25年6月期 第3四半期 決算概要

損益の状況

(単位：百万円、%)

勘定科目	24.6期第3四半期		25.6期第3四半期		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	1,468	100.0%	1,634	100.0%	166	11.3%
クラウドサービス	1,172	79.9%	1,282	78.5%	109	9.3%
開発・導入サービス	227	15.5%	282	17.3%	54	24.0%
機器販売サービス	67	4.6%	69	4.3%	1	2.9%
売上原価	667	45.4%	707	43.3%	39	6.0%
売上総利益	801	54.6%	927	56.7%	126	15.8%
販売費及び一般管理費	547	37.3%	568	34.8%	21	3.9%
営業利益	253	17.3%	358	21.9%	104	41.3%
経常利益	253	17.3%	359	22.0%	105	41.8%
当期純利益	184	12.6%	265	16.3%	81	44.1%

※売上高、売上原価、販売費及び一般管理費の詳細はP6～P8を参照ください。

$$\text{※増減率 (\%)} = \frac{\text{増減額 (B-A)}}{\text{24.6期第3四半期 金額 (A)}} \times 100$$

通期予算に対する進捗率

(単位：百万円、%)

勘定科目	25.6期第3四半期実績		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	1,634	100.0%	2,214	100.0%	73.8%
クラウドサービス	1,282	78.5%	1,702	76.9%	75.3%
開発・導入サービス	282	17.3%	447	20.2%	63.1%
機器販売サービス	69	4.3%	64	2.9%	107.6%
売上原価	707	43.3%	1,048	47.3%	67.5%
売上総利益	927	56.7%	1,166	52.7%	79.5%
販売費及び一般管理費	568	34.8%	765	34.6%	74.3%
営業利益	358	21.9%	400	18.1%	89.5%
経常利益	359	22.0%	400	18.1%	89.8%
当期純利益	265	16.3%	281	12.7%	94.6%

$$\text{※予算進捗率 (\%)} = \frac{\text{25.6期第3四半期 実績 金額 (A)}}{\text{期初通期予算 金額 (B)}} \times 100$$

貸借対照表の状況

(単位：百万円)

勘定科目	24.6期末	25.6期 Q3末	増減額
流動資産	1,860	1,945	84
固定資産	396	492	96
有形固定資産	65	63	-1
無形固定資産	254	350	95
投資その他資産	76	77	1
資産合計	2,256	2,437	181

流動資産増加要因

売上増加による売掛金、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	24.6期末	25.6期 Q3末	増減額
流動負債	331	278	-53
固定負債	0	0	0
負債合計	331	278	-53
純資産	1,924	2,159	234
株主資本	1,924	2,159	234
その他の包括利益 累計額	0	0	0
負債純資産合計	2,256	2,437	181

流動負債減少要因

未払賞与の支払いより、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る利益剰余金の増加

04 お知らせ

業績やIRニュースをご提供しています。

IR情報ページでご覧いただける主な情報

- ▶ IRニュース
開示した最新情報を掲載。
- ▶ 経営情報
トップメッセージや会社概要を掲載。
- ▶ 業績・財務情報
過去4年間の主要な経営指標の推移を掲載。
- ▶ IRライブラリ
決算発表関連資料、有価証券報告書等のIR資料を掲載。
- ▶ IRカレンダー
決算の開示予定や株主総会の日程を掲載。

IRに関するお問い合わせは[こちら](#) ▶



IRサイト：<https://www.logizard.co.jp/ir/>

弊社IRのご紹介

四半期ごとにオンライン説明会
半期ごとに参加いただける対面型の
説明会を開催しています。



画像をクリックいただくと、前回開催の説明会内容をご覧になれます。



弊社YouTube
チャンネル

▶ 説明会の内容は、順次、YouTubeにアップしております。
また、過去の開催内容も掲載しております。



弊社IRに関する
お問い合わせフォーム

▶ 説明会への参加申し込みは、IRに関するお問い合わせフォームに
説明会参加希望の旨をご記入ください。

Appendix

会社概要

会社名	ロジガード株式会社 (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
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※
従業員数	120名※
認証	 プライバシーマーク登録番号 第21004458号  ICMS-SR0338 / JIS Q 27001  Cloud-SR0338 / JIP-ISMS517 ※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

東証グロース
証券コード 4391

※2024年6月30日現在



ロジガードZERO クラウドWMS（倉庫在庫管理システム）

倉庫の入荷から出荷、在庫管理の一連の業務を支援。

BtoC物流はもちろん、BtoB物流など幅広い業態・商材を管理できる柔軟性があり、周辺システムとの豊富な連携実績、導入まで最短1か月のスピード感、365日電話対応のサポート体制が好評。

<https://www.logizard-zero.com/>



ロジガードZERO STORE

クラウド店舗在庫管理システム

複数店舗の在庫一元管理が可能。

倉庫連携はもちろん、スマレジ・Shopify等の周辺システムと連携し、OMO（Online Marges with Offline）の実現が可能。

<https://www.logizard-zero.com/store/>



ロジガードOCE オムニチャネルエンジン

クラウドオムニチャネル支援ツール

リアルタイムな在庫一元化が可能。

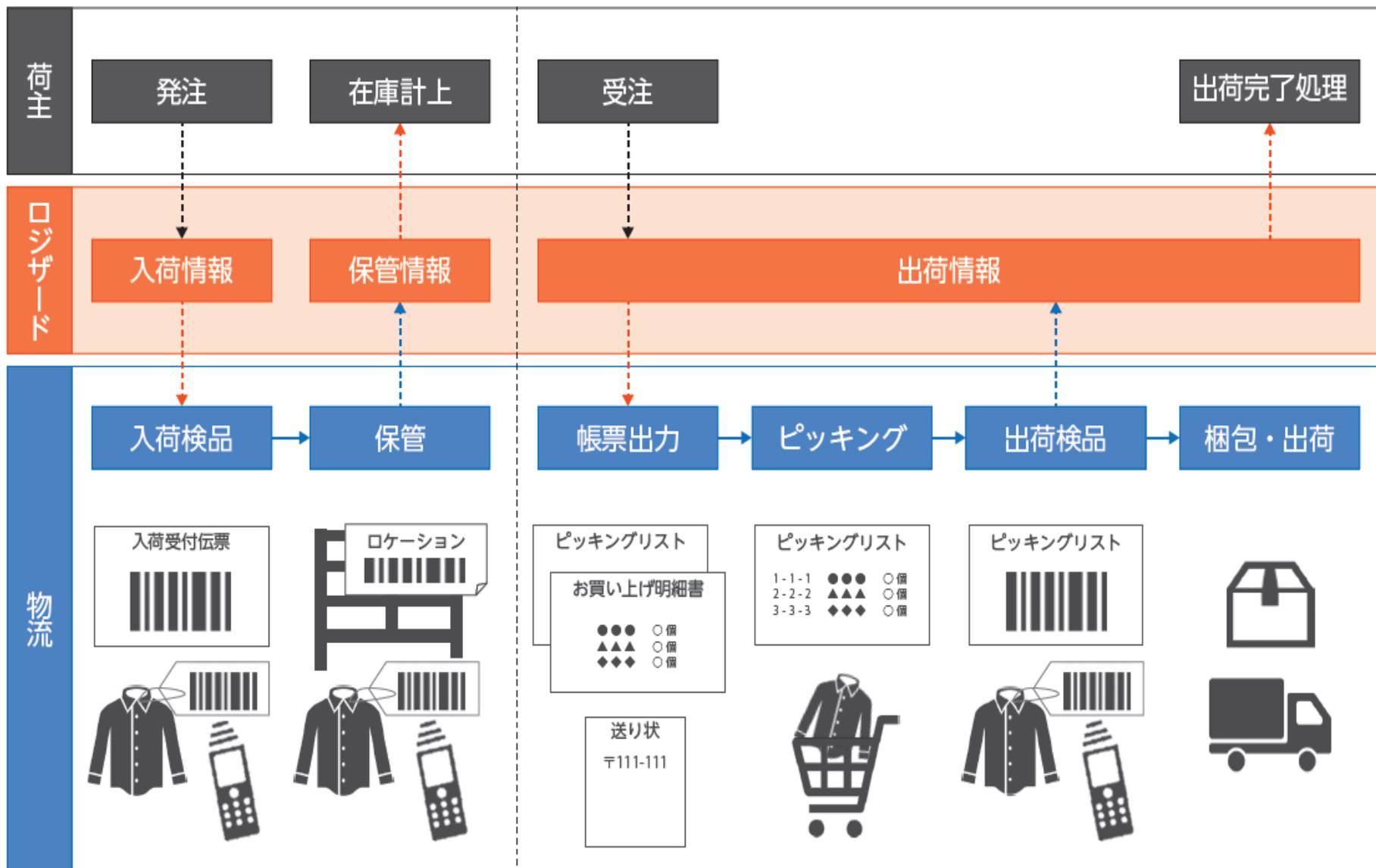
最適な引当アルゴリズムを構築し、購入チャネルと受け渡し方法に応じた最適な物流をシステムで支援。API対応を前提とした基盤を実装し、既存の多様なシステムと連携可能。

<https://www.logizard-zero.com/oce/>



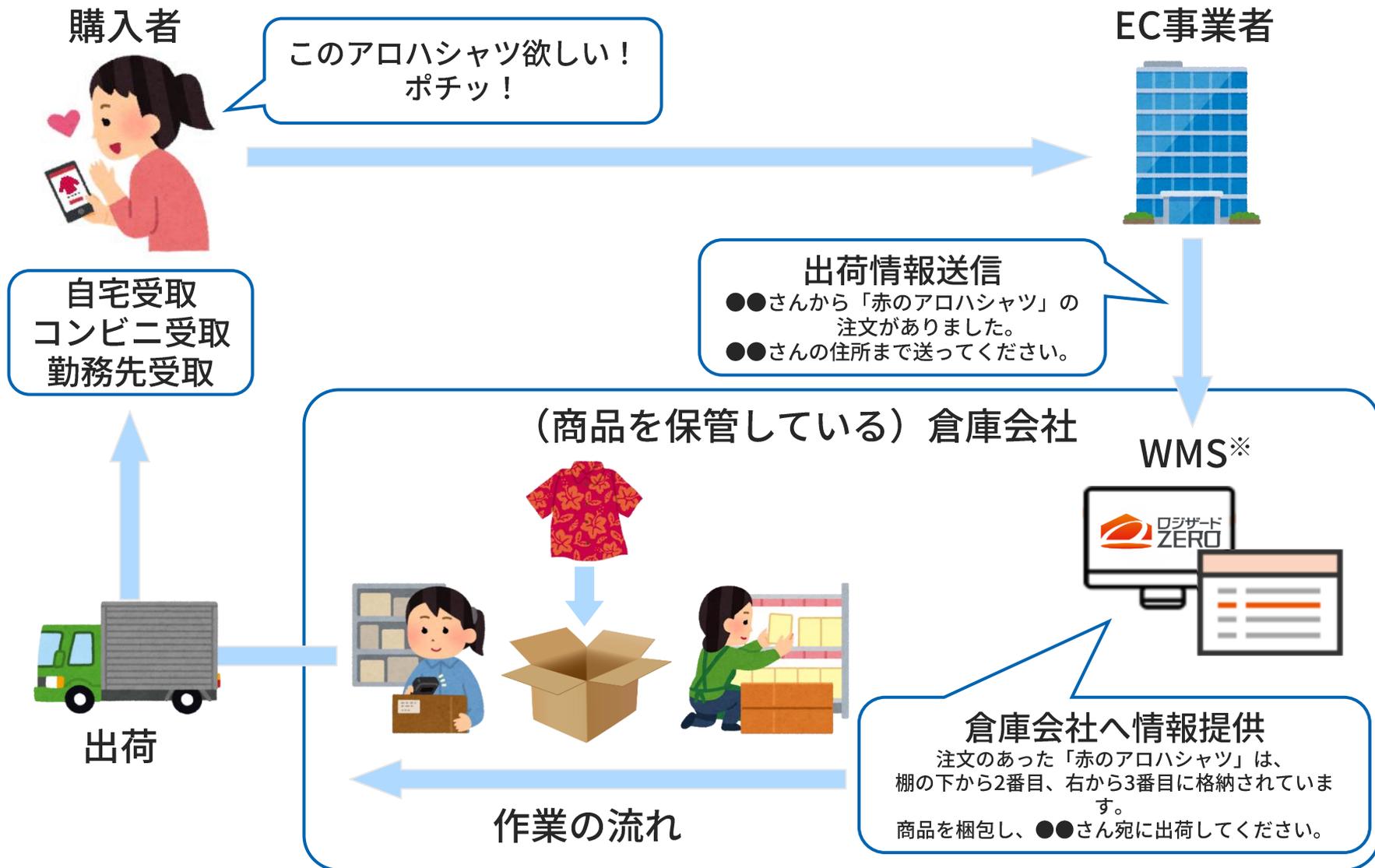
倉庫在庫管理システム「ロジガードZERO」

事業の内容



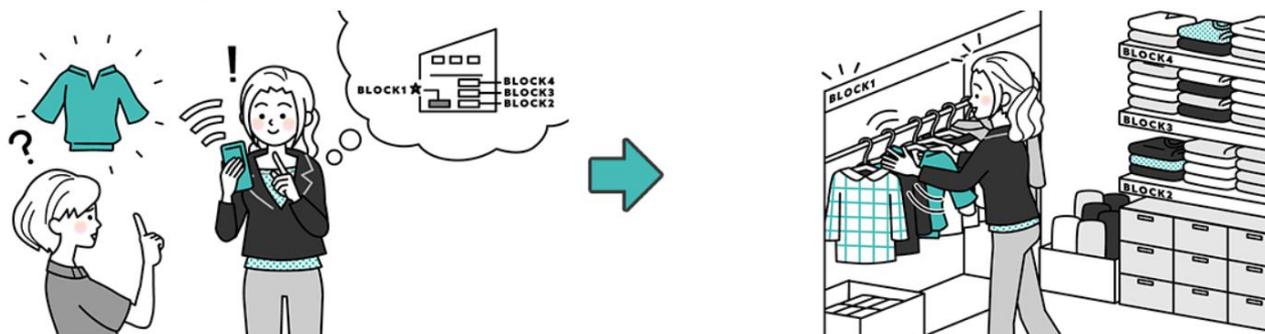
「ロジガードZERO」の利用例

事業の内容



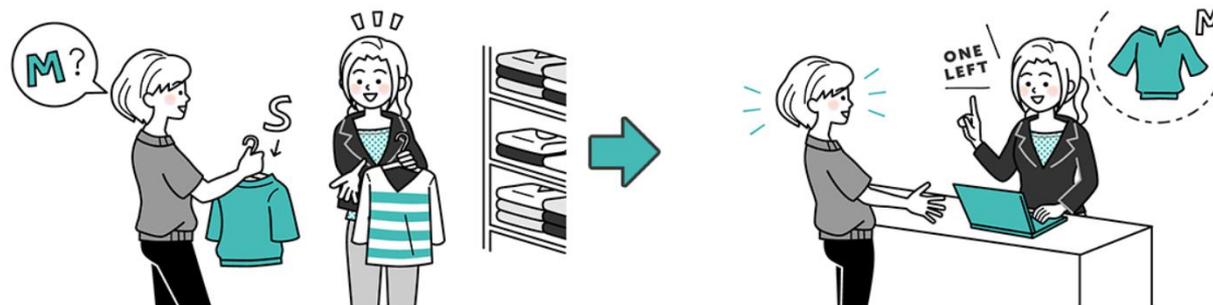
お客様を待たせない！
店舗内のどこに商品があるのか、すぐに分かる

店舗スタッフの方は、お客様をお待たせせずに在庫確認ができます。

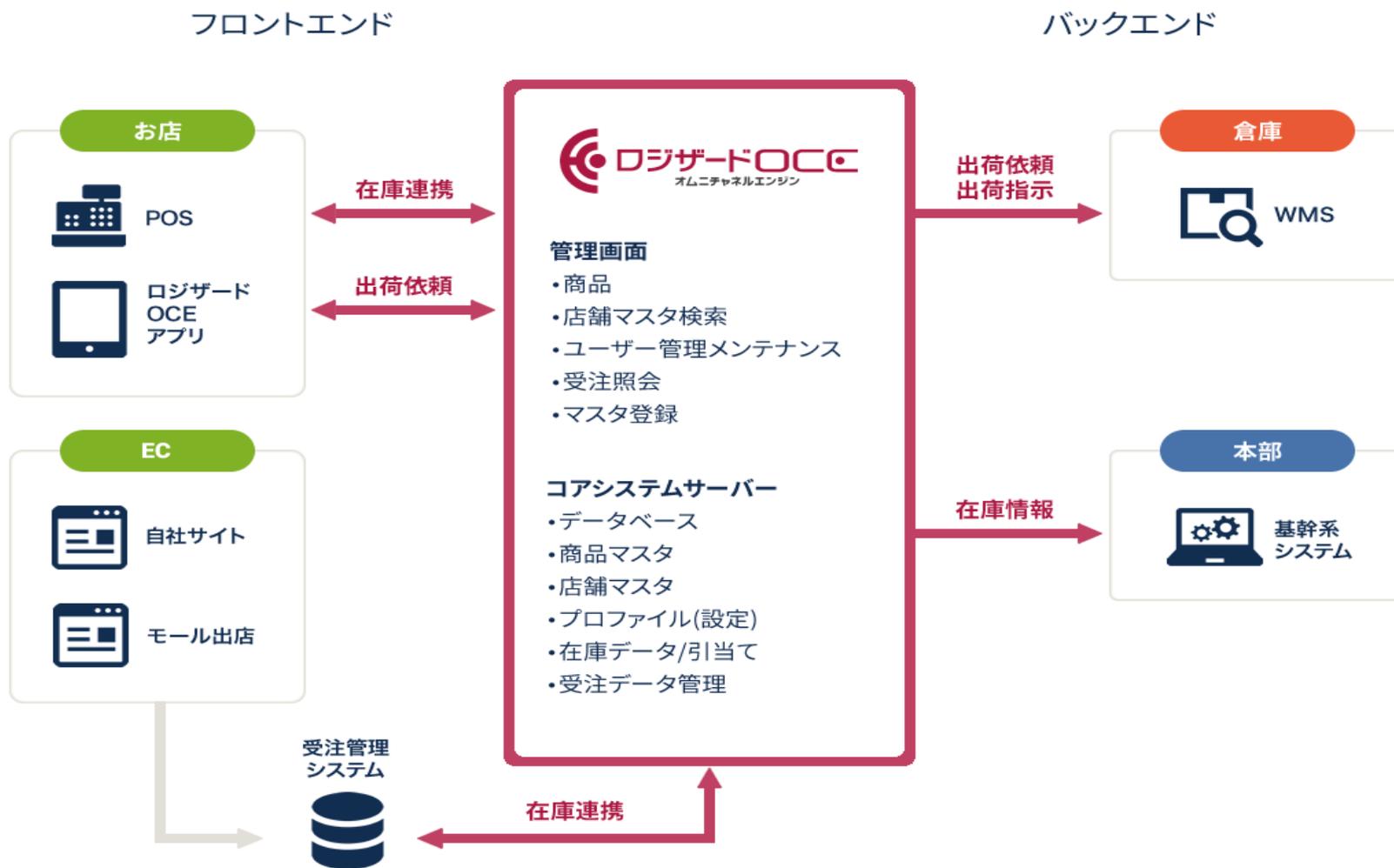


在庫が倉庫にあるのか、他店舗にあるのかすぐに確認できる

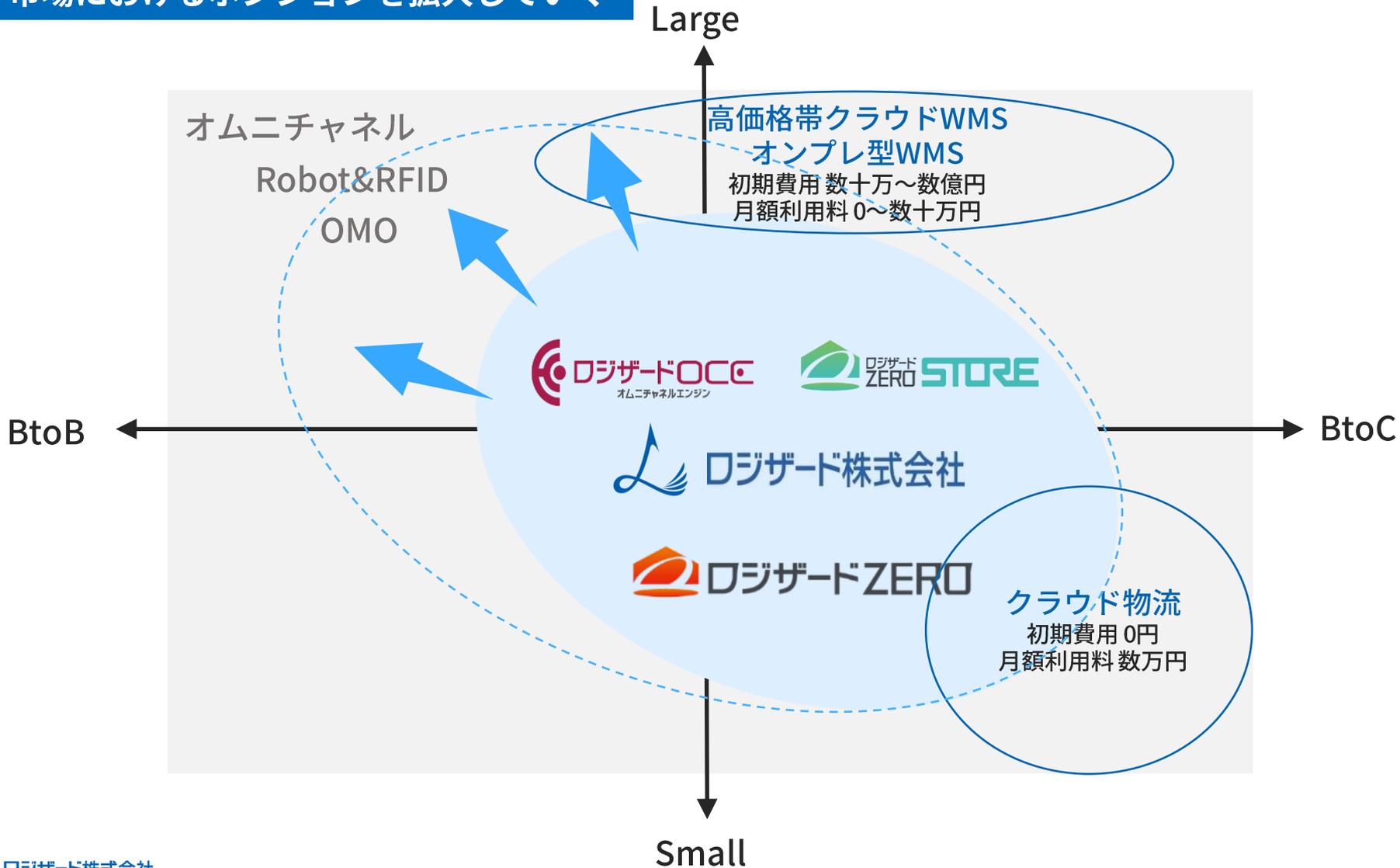
ロジガードZEROと連携させることで、「取り寄せ」「他店舗へのご案内」に加えて倉庫にあるEC用在庫と一元管理により「ECで購入」のご提案もできます。



- ▶ スマホ等でバックヤード在庫照会を可能とし、販売員が接客に専念できる環境を提供します。
- ▶ リアルタイムで在庫管理ができるため、在庫補充がスムーズになり、販売機会ロスを低減します。
- ▶ ロジガードZEROと連携することで、店舗販売とネットショップとを連携させることができます。



市場におけるポジションを拡大していく



売上構造

(単位：百万円)

クラウドサービス売上 (全体売上の79.1%)

弊社システムサービスの提供
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



月額利用料⇒サブスクリプションモデル

開発・導入サービス売上 (全体売上の16.0%)

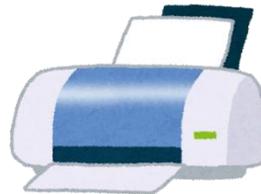
お客様からの要望に基づく
カスタマイズ
クラウドサービスの導入支援



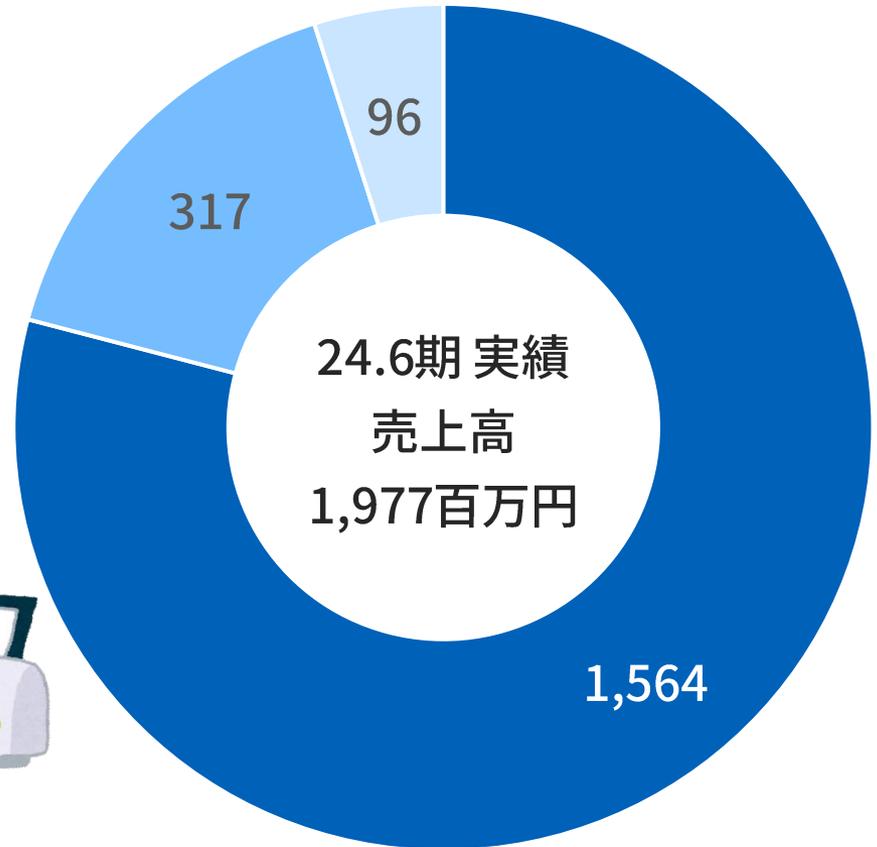
スポットでの売上

機器販売サービス売上 (全体売上の4.9%)

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

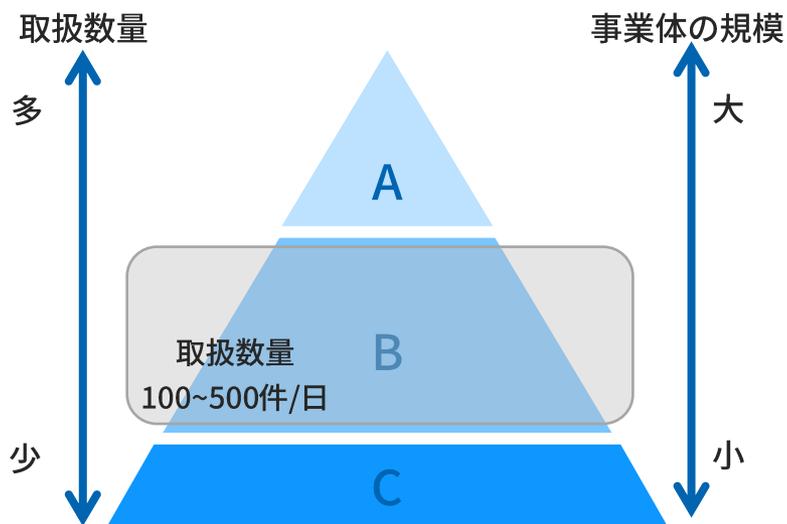


スポットでの売上



取扱数量や事業体の規模による製品ニーズを分析
 ロジガードの特徴を活かしたソリューションを提供

EC企業・3PL企業のターゲット規模



各層のニーズ

	システムのニーズ	開発ニーズ (コスト、期間)	費用
A	◎	○	○
B	○	×	○
C	△	×	×

契約の種類

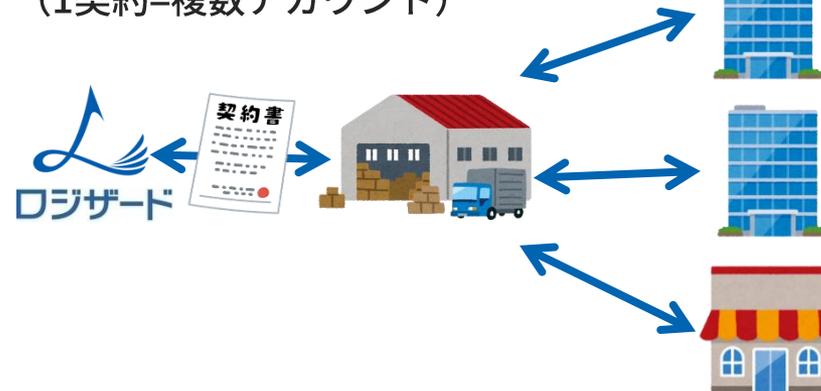
荷主企業との直契約

(1契約=1アカウント)



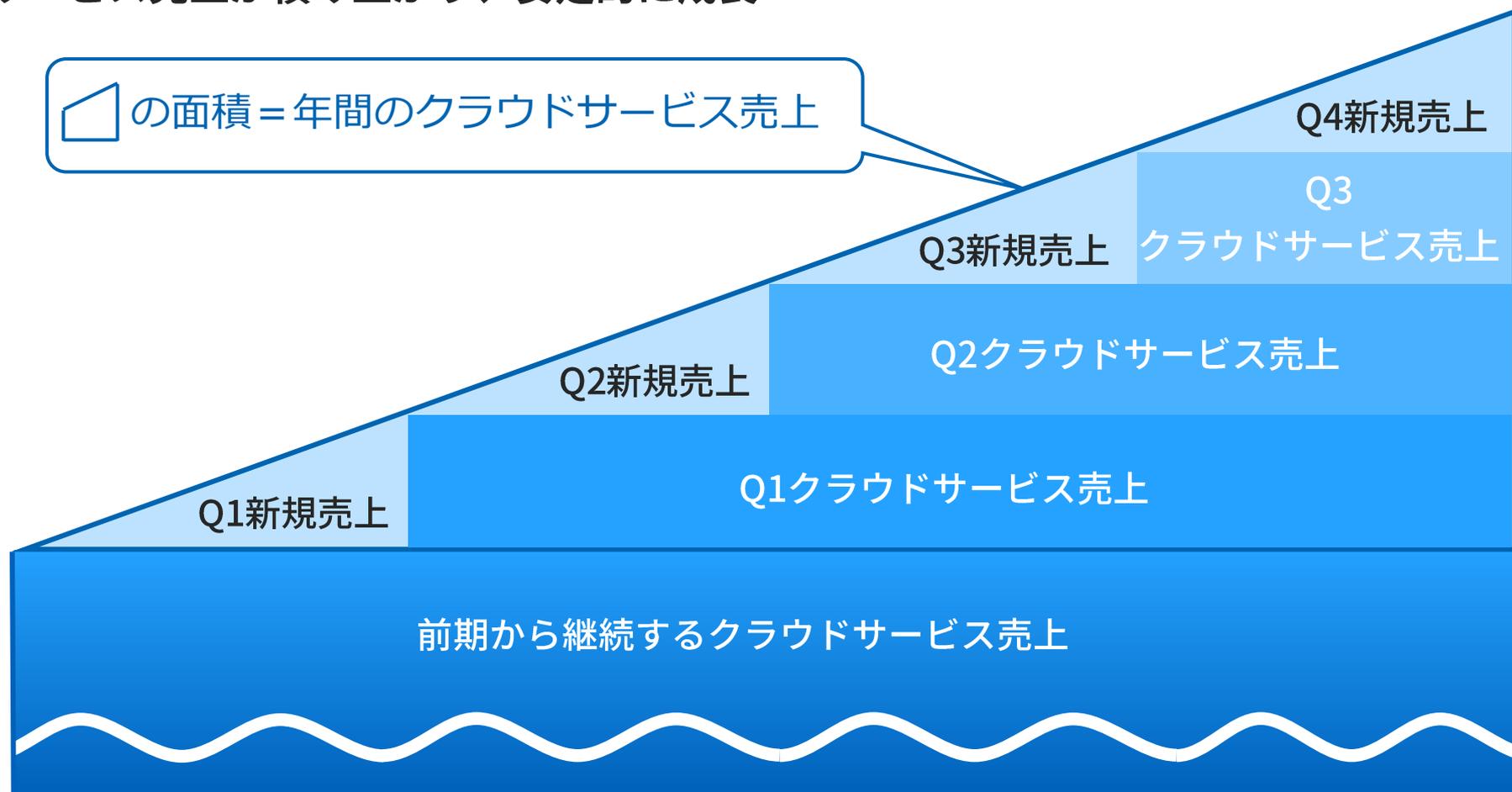
倉庫・3PL企業経由の契約

(1契約=複数アカウント)



サブスクリプションモデル

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



稼働までのスピードを優先し、
確実な稼働を実現
最短1ヶ月で納品

時流ニーズの機能標準化
(月額利用料化)を拡大
カスタマイズ開発は最小限で導入

短納期

 **ロジガードZERO**

リーズナブル

 **ロジガード株式会社**

 **ロジガード ZERO STORE**

 **ロジガードOCC**
オムニチャネルエンジン

高サービス

スピード導入へのコンサルティング

365日対応の運用サポートサービス

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



弊社HP