

ロジガード株式会社

事業計画及び成長可能性に関する資料

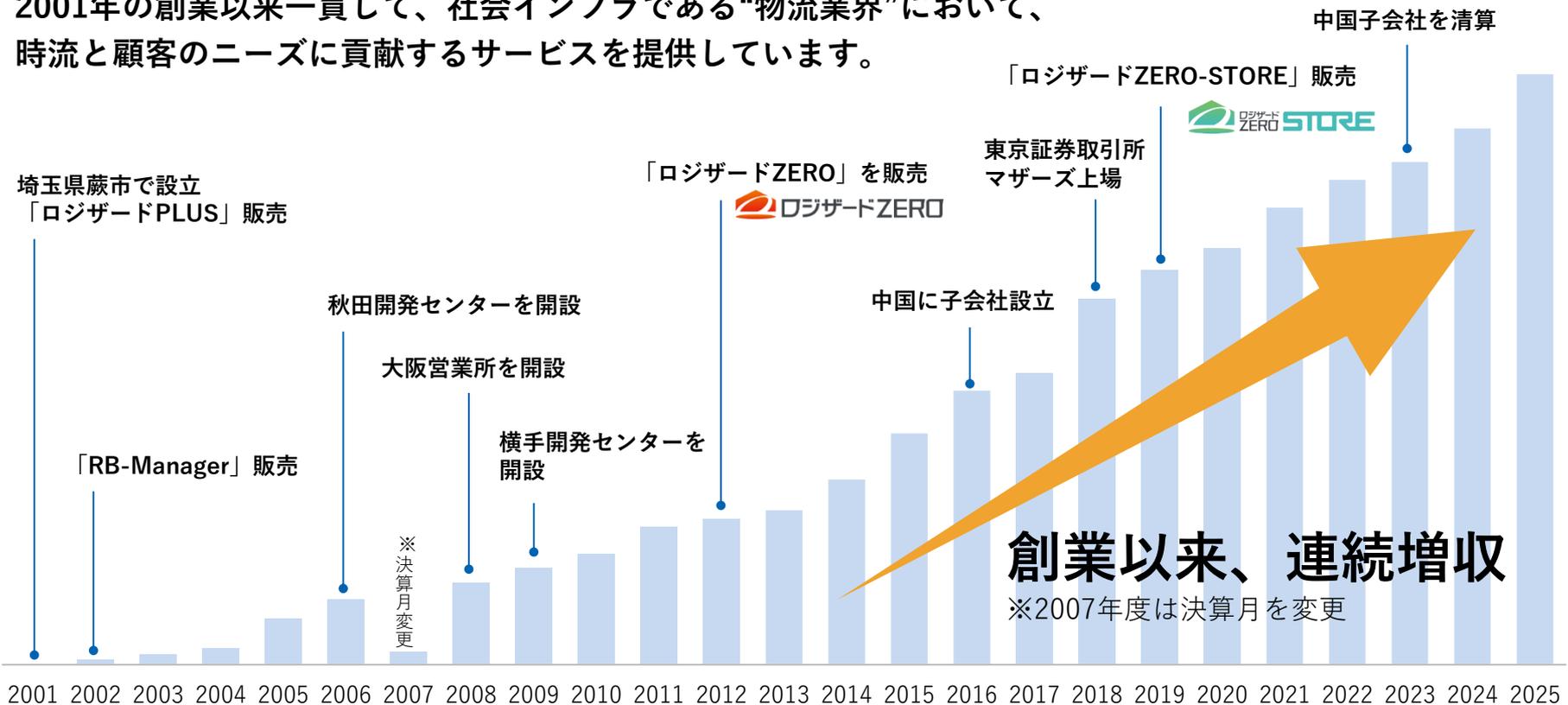
2025年8月15日

出荷絶対

出荷を止めることは、お客様のビジネスを止めること
その先にある“動き続ける社会”を支えるために —

当社の軌跡

2001年の創業以来一貫して、社会インフラである“物流業界”において、時流と顧客のニーズに貢献するサービスを提供しています。



※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

01	中期経営計画における業績目標	P5
02	事業概要	P11
03	競争力の源泉	P19
04	成長戦略	P25
05	前中期経営計画の振り返り	P34
06	会社概要	P39
07	リスク情報	P41
08	参考資料	P44

01

中期経営計画における 業績目標

2028年6月期の目標値

製品開発および人材への積極的な投資を行い、事業の拡大と業績を加速。
最終年度2028年6月期には売上高31.1億円、営業利益5.3億円を目指します。
MRRは2028年6月で2.09億円を目指します。

売上高

31.1億円

(2025年6月期比 +43.0%)

営業利益

5.3億円

(2025年6月期比 +31.8%)

MRR※

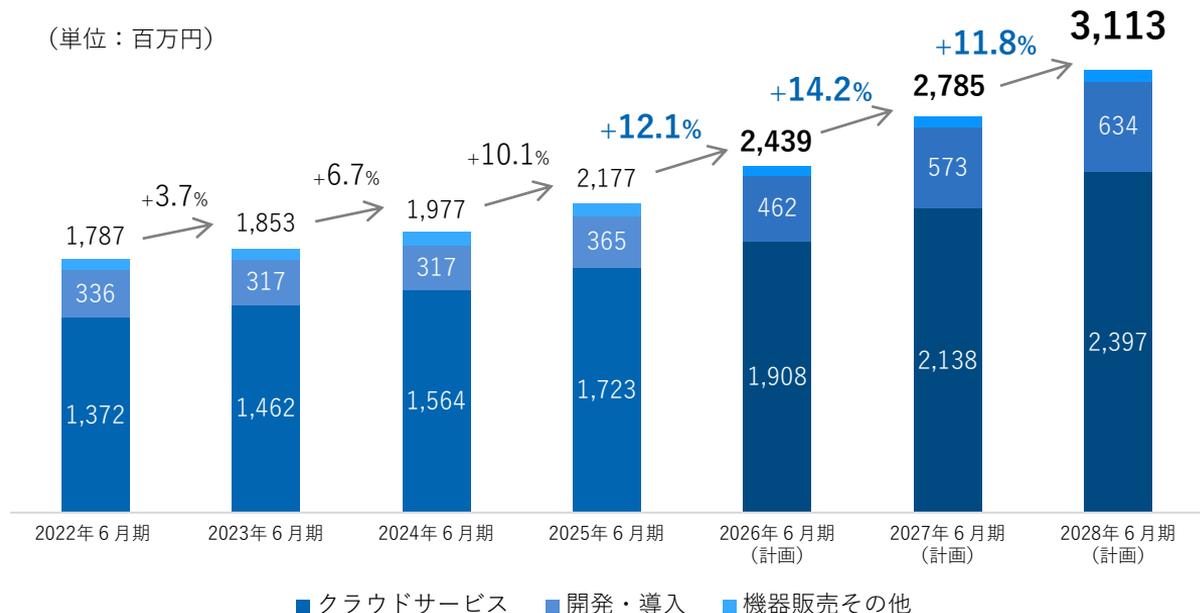
2.09億円

(2025年6月比+40.5%)

※MRR…Monthly Recurring Revenue の略で、
毎月継続的に得られる収入のこと。
目標の2.09億円は2028年6月時点の数値。

2028年6月期の目標値：売上高

クラウドサービス売上：BtoB企業への取り組み強化によりMRRを安定的に拡大させる。次期中計に向け新規サービスのローンチを行う。
開発売上：顧客の多様なニーズに対応するため、開発売上の増加を見込む。
以上により売上成長スピードを加速させる。



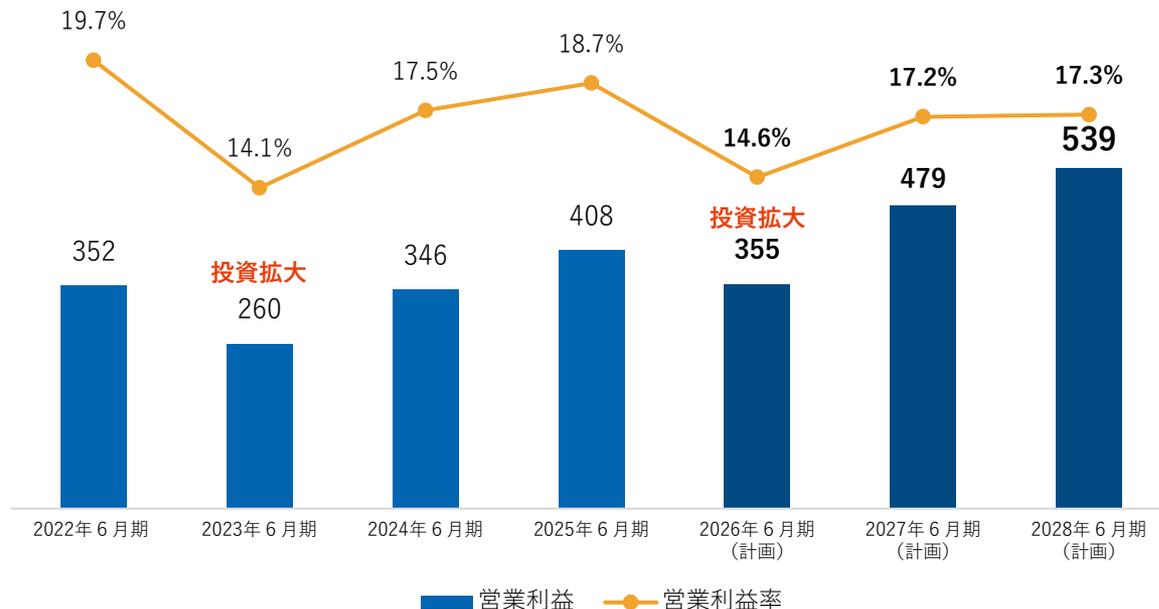
※22.6期は連結、23.6期Q3から個別決算に移行したため、23.6期以降は単体での表示

2028年6月期の目標値：営業利益

2026年は、2023年と同様に人材採用投資を加速するため減益を予想。

人材の成長・戦力化によって増収を実現し利益率を改善、2028年6月期は5.3億円を計画。

(単位：百万円)

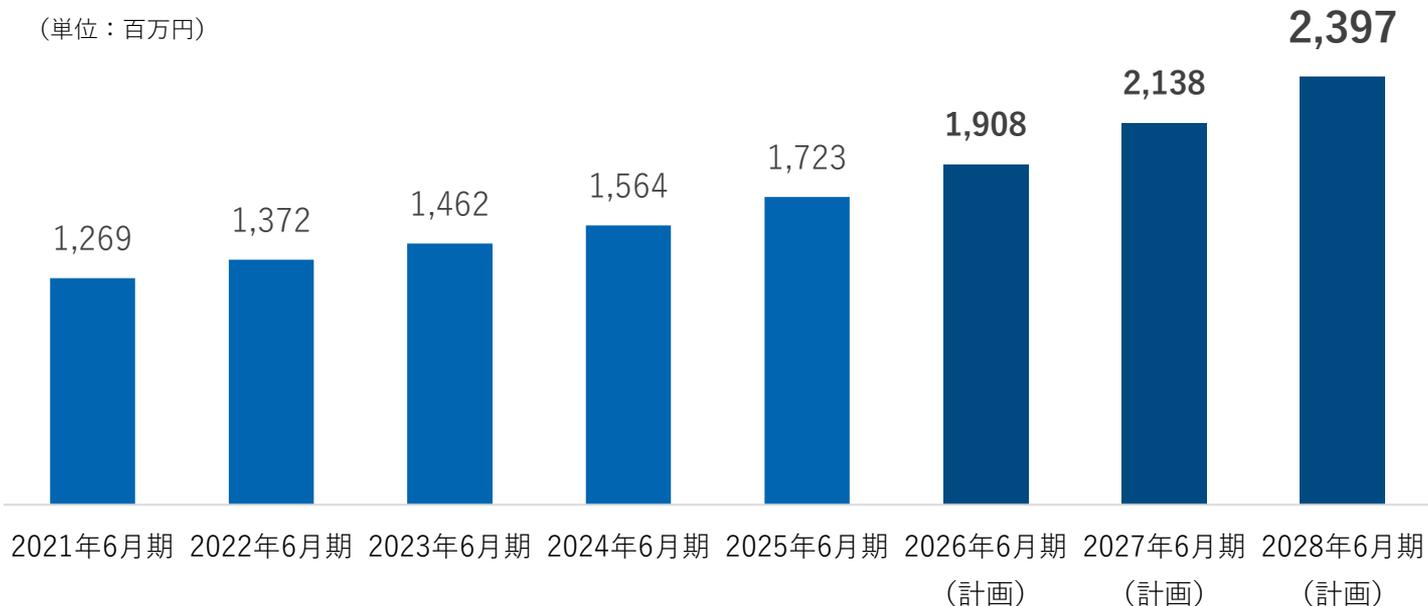


※22.6期は連結、23.6期Q3から個別決算に移行したため、23.6期以降は単体での表示

クラウドサービス売上高の推移

BtoB企業への取り組み強化によりMRRを安定的に拡大させる。

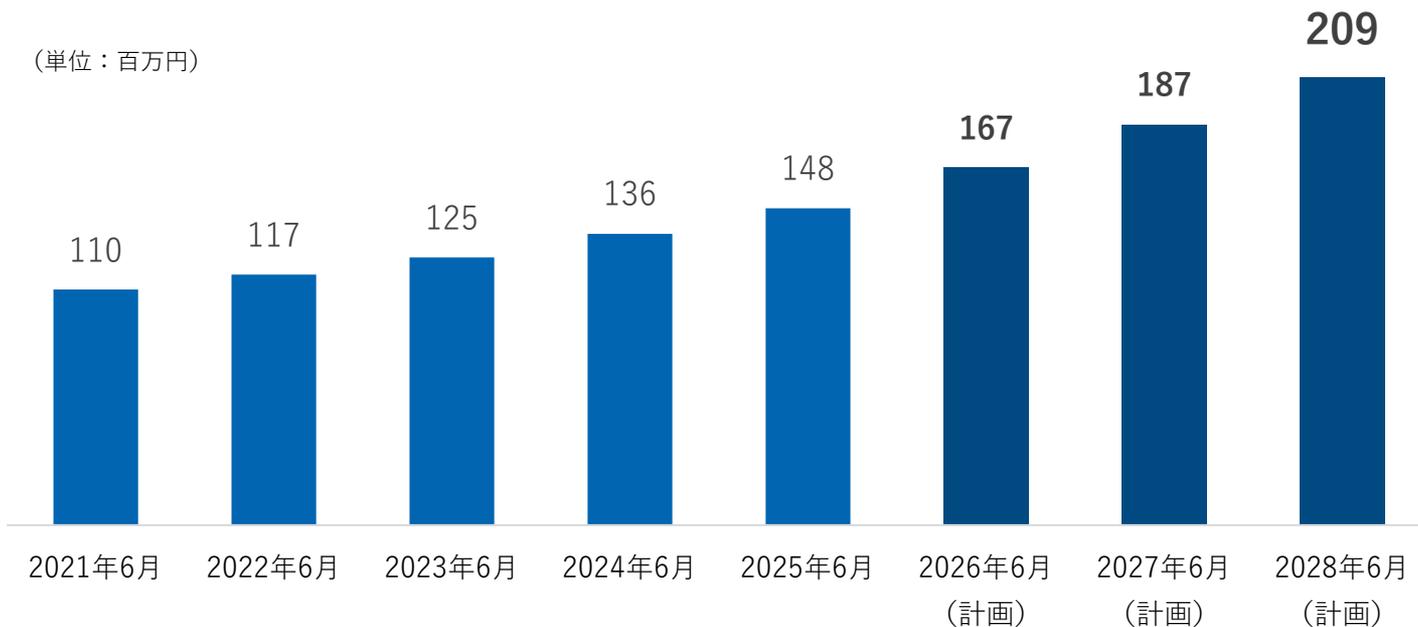
今中計での収益寄与は限定的ながら、将来の収益源になる新規サービスのローンチを行う。



※21.6期、22.6期は連結、23.6期Q3から個別決算に移行したため、23.6期以降は単体での表示

2028年6月期の目標値：MRR※

今中計では、従来のBtoC企業からの案件獲得に加え、BtoB企業への取り組み強化によりMRRを堅調に積み上げる。また、追加された人材が戦力となり、受注体制が拡大されることによるMRRの積み上げ量の向上を見込み、2028年6月には209百万円を計画。



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

※21.6期、22.6期は連結、23.6期Q3から個別決算に移行したため、23.6期以降は単体での表示

02 事業概要

1

サブスクモデル+ハイタッチサービスによる

安定した成長

2

クラウド+稼働実績による

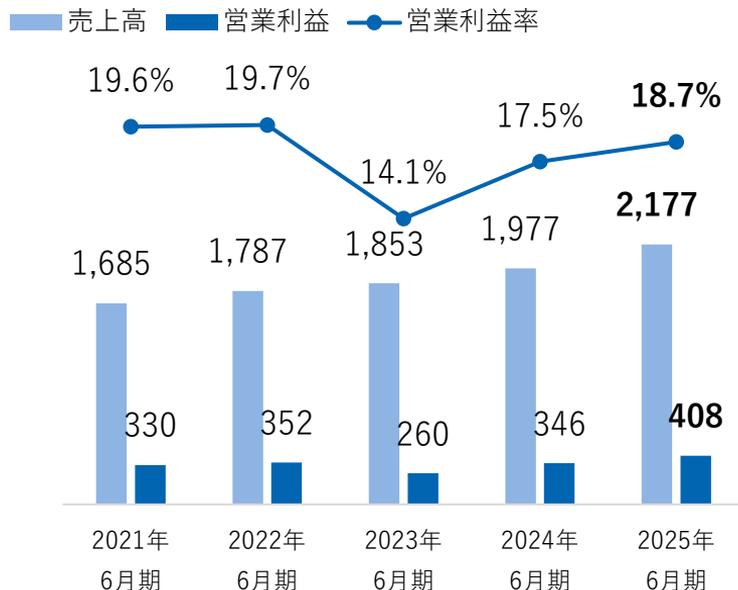
高い利益率

直近5年間の売上高・営業利益・チャーンレート

サブスクによる収益モデルと、ハイタッチサービスによる低いチャーンレートにより、安定した売上を実現。
2023年6月期は投資を加速し一時的に減益となるも、その後は増収により利益・利益率ともに回復。

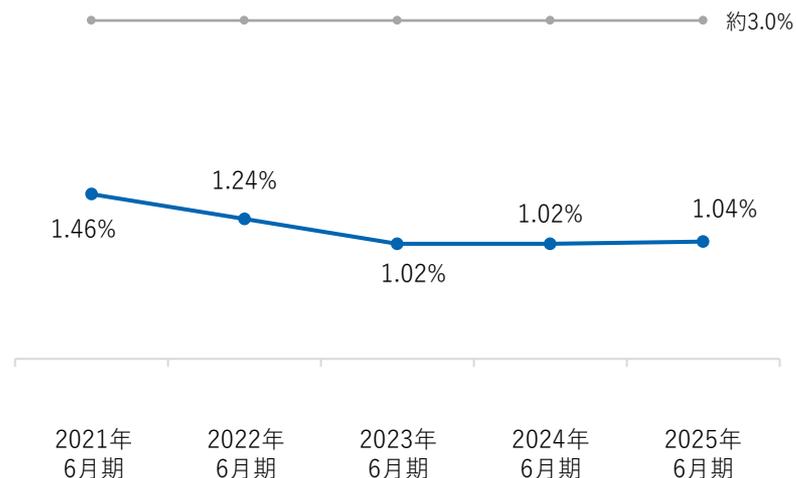
売上高・営業利益

(単位：百万円)



チャーンレート※

※BtoB向けSaaSにおけるチャーンレートの業界平均 (当社調べ)

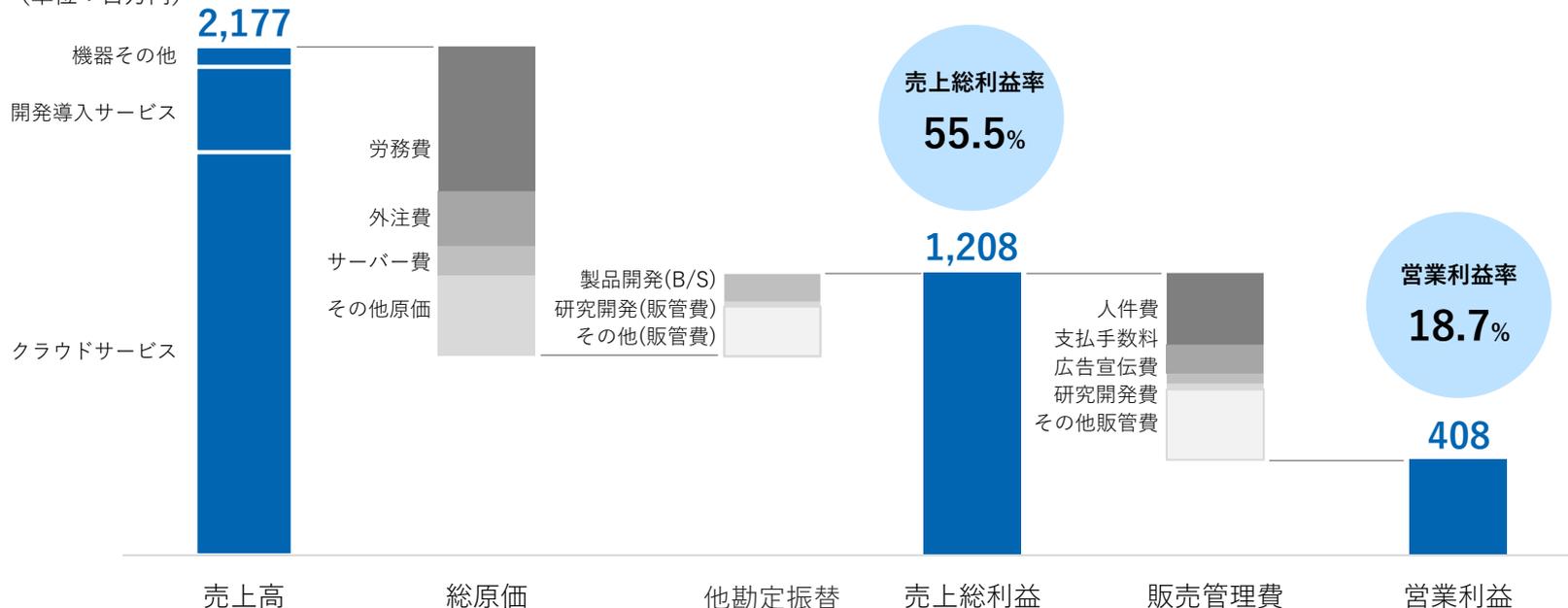


※ 「対象月に解約したアカウント数」 ÷ 「対象月の前月末で契約中のアカウント数」で算出した値を月次解約率とし、月次解約率の年平均を表記
※21.6期、22.6期は連結、23.6期Q3から個別決算に移行したため、23.6期以降は単体での表示

費用構造

売上の80%を占める利益率の高いクラウドサービスにより高収益が実現できている。
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、ハイタッチサービスが更なる案件の獲得と低チャーンレートにつながっている。

(単位：百万円)



在庫管理を起点とした物流課題を解決するクラウドサービス

物がつくられてから販売されるまでのモノの流れをクラウドサービスで幅広くカバー。
時流に合ったクラウド型モデルとして評価されている。

倉庫管理システム



トップシェア・稼働数No.1
最も選ばれているクラウドWMS

[詳細はこちら](#) 



店舗在庫管理システム



リアル店舗における
在庫管理に特化したクラウドシステム

[詳細はこちら](#) 



オムニチャネル支援ツール



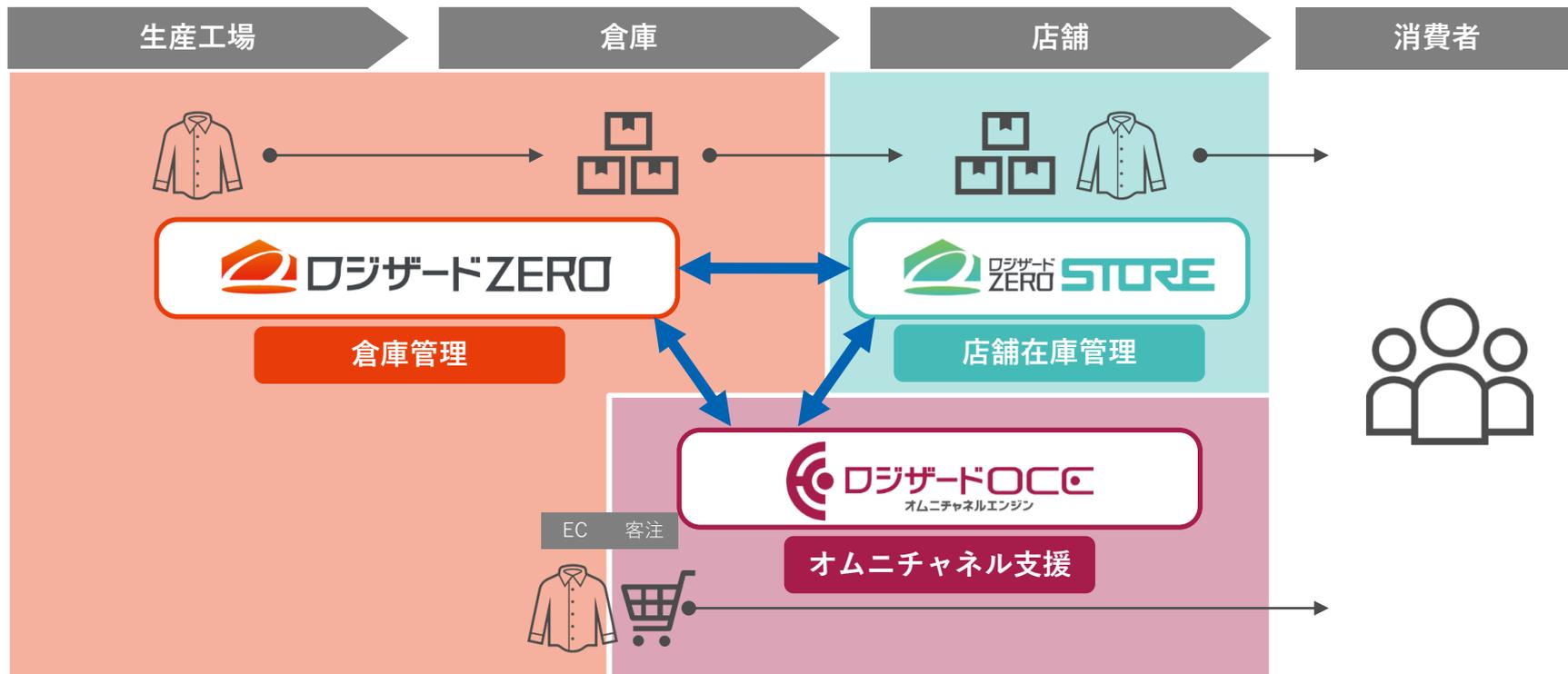
ECへの対応を大きく効率化する
オムニチャネル支援ツール

[詳細はこちら](#) 



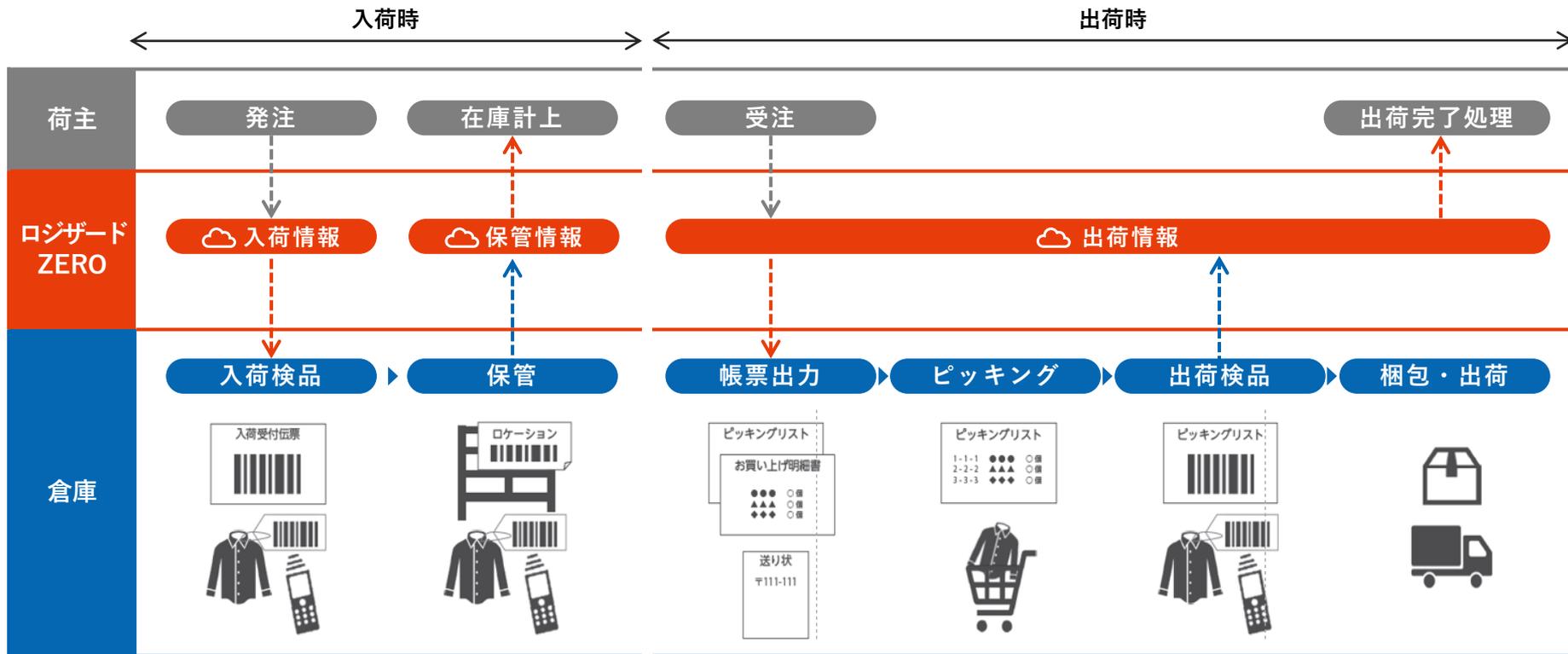
生産工場から消費者まで、モノの流れを管理

モノが作られてから消費者に届くまでの流れを担うサービスを展開。
人々の生活に必要不可欠な「モノの流れ」を、クラウドサービスによって支えている。



倉庫管理システム「ロジガードZERO」

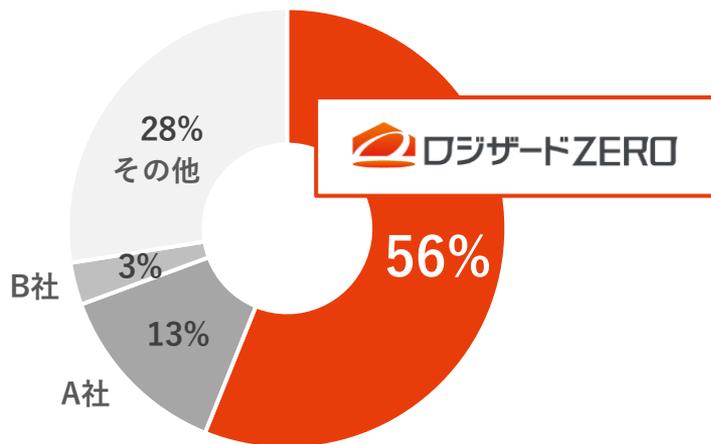
倉庫管理システム（WMS）「ロジガードZERO」は、ロジガードの中核サービスとして、倉庫管理に特化した標準機能と、顧客ニーズに合わせたカスタマイズ開発、ハイタッチサービスによる顧客支援を提供。



クラウド型倉庫管理システム（WMS）において稼働数業界No.1を獲得

ロジガードZEROは、クラウド型倉庫管理システム（WMS）において稼働数業界No.1を獲得。
積み重ねてきた信頼と実績が、当社の事業基盤の安定性と成長を支えている。

クラウド型倉庫管理システム（WMS） 稼働数 No.1



出典「LOGISTICS TODAY」クラウド型WMSの導入に関する実態調査（2023）

国内最大の物流ニュースサイト「LOGISTICS TODAY」発表
クラウド型倉庫管理システムに関する調査にて
継続してランキング上位を獲得

- 2020年
第1回主要クラウドWMSアクティブ導入拠点数調査 **第1位**
- 2021年
WMS（倉庫管理システム）に関する実態調査 **第1位**
- 2023年
クラウド型WMSの導入に関する実態調査 **第1位**
- 2024年
WMS関心度ランキング **第2位**

03 競争力の源泉

1

“出荷絶対”を支えるハイタッチサービス

2

“時流”に合った顧客目線でのサービス戦略

3

安定成長を支えるサブスクモデル

“出荷絶対”を支えるハイタッチサービス

出荷の遅れ＝ビジネスの停止。物流現場で“絶対に止められない”出荷業務を支えるため、「ハイタッチサービス」で導入から運用まで伴走。

提案力

✓ 20年超の知見に基づく課題解決力

顧客の課題解決のために「出荷を実現するために何をやるべきか」を的確に見極め、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、現場課題に適した豊富な標準機能を実装しており、標準機能をできるだけ活用して“まずは現場が動く”導入しやすさを実現。



対応力

✓ 導入後のサポート体制

365日有人でのサポート体制を構築。有事の際にも、出荷を止めないことを最優先に、顧客に寄り添うバックアップを実施

✓ 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。現場の運用に即したシステム構築により長期的な業務変化にも耐えうる拡張性を提供

確かな提案と臨機応変な対応で“絶対に止められない出荷”を支えることで
顧客に安心・安全を提供しています。

“時流”に合った顧客目線でのサービス戦略

人手不足の深刻化や物流DXへの加速といった業界の“時流”を的確に捉え、顧客目線でソリューションを提供。顧客目線を重視したアプローチこそが、ロジザードの持続的な競争優位性となっている。

現場のリアルな課題に有効なテクノロジー連携

他社システムと連携

➡ 他社アプリケーションとのデータ連携の自動化により、利便性を向上

Aladdin Office

cart

sa fie

販売代理 仕入・在庫管理システム
商蔵奉行クラウド

Logi board

一括読み取りが可能な 認識技術と連携 (RFID等)

➡ 棚卸作業・在庫照合を効率化し、ミスと時間を削減



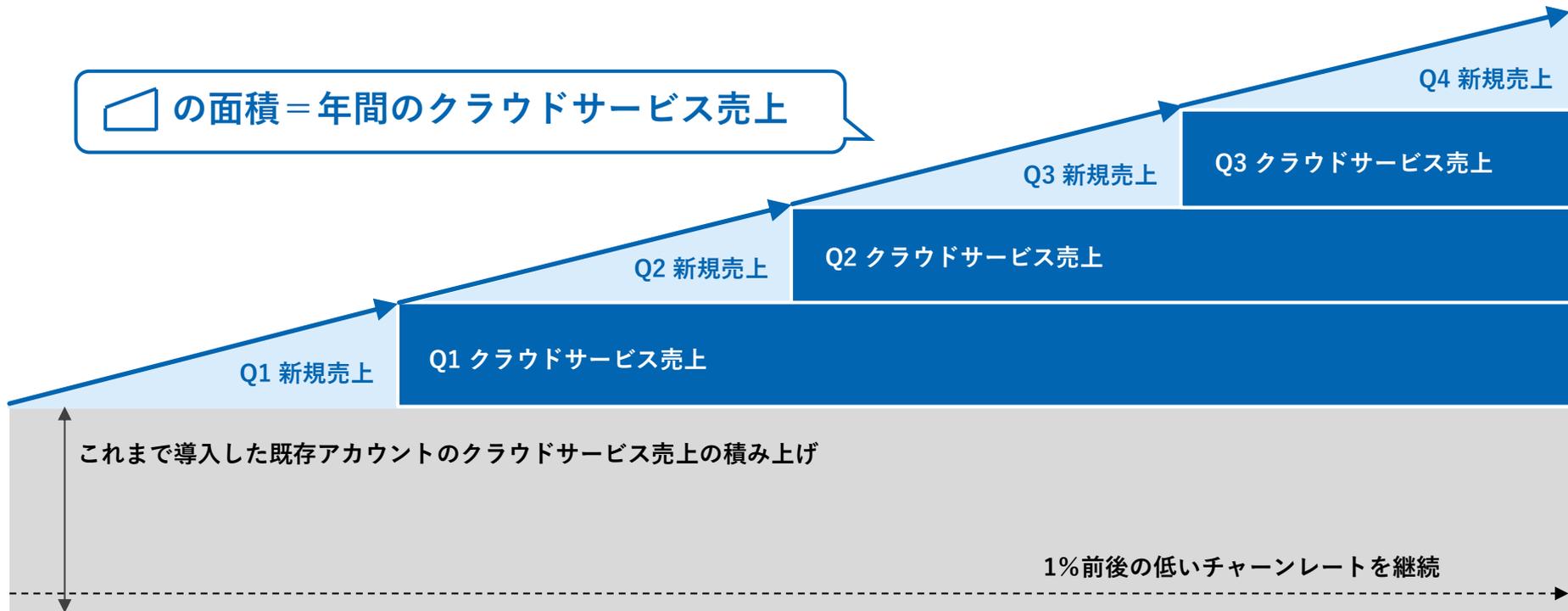
ロボット技術と標準連携

➡ ピッキングの省力化で
人手不足対応・作業スピード向上



サブスクリプションモデルによる安定成長

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。
チャーンレートの低さも安定成長に寄与。



利益率の高いクラウドサービスが売上高の8割を占めている

粗利率が約60%のクラウドサービス売上が売上高全体の8割を占めている。

低いチャーンレートもあり、安定的な収益基盤となり、ハイタッチサービス、新サービス開発のための原資となっている。

クラウドサービス

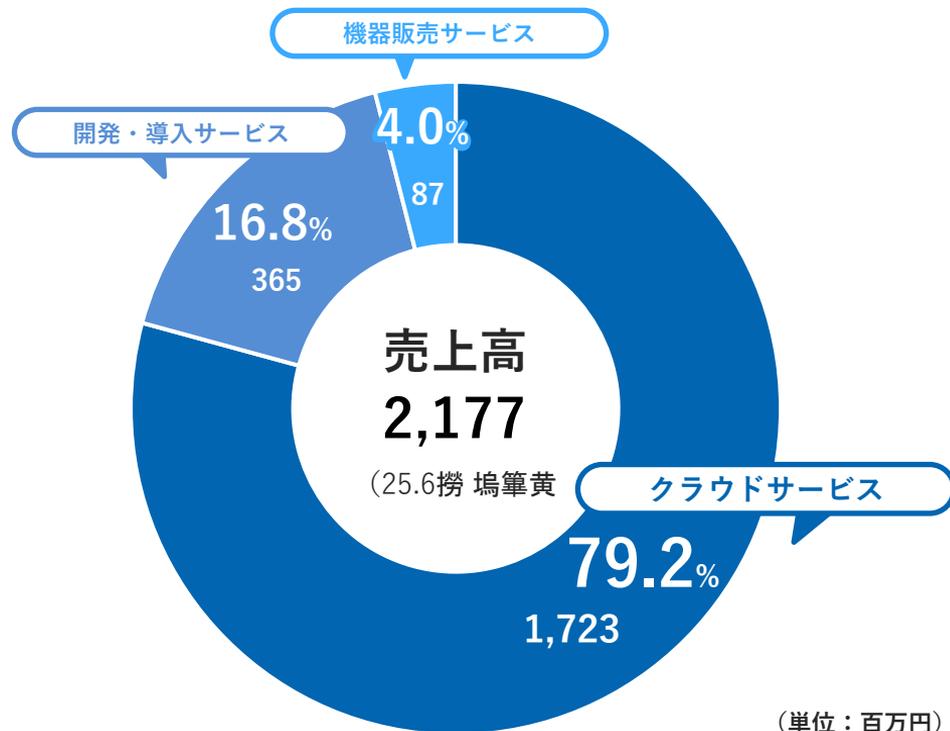
サブスクモデルを採用。弊社システムサービスの提供や、システムで利用する機器端末のレンタル、サポートの提供に関わる月額利用料による売上。

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。



(単位：百万円)

04 成長戦略

「時流」 × 「ハイタッチサービス」の基本成長戦略をベースに、以下の展開を行う。

1

BtoB企業への取り組み強化

事業環境が変化し、ニーズが拡大するBtoB企業の課題解決に貢献

2

共創型モデルによるアプリケーションプラットフォームの提供

当社が準備するプラットフォームに外部ベンダーの参加も受け、物流データを有効活用できるようにし、顧客利便性を高めていく

3

ハイタッチサービスを推進するための人材投資

業務効率を上げるために組織・体制整備を行うとともに、AIを業務に活用し各人の作業効率を高める

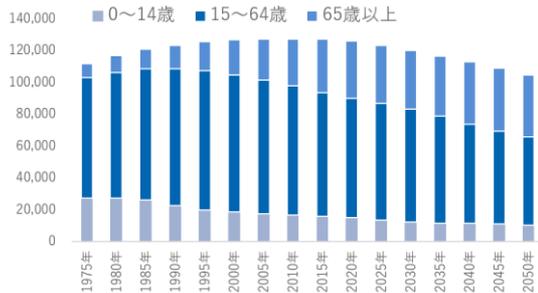
BtoB：変化する顧客企業の事業環境

人口減少に伴い、労働力が不足。また、需給のひっ迫により賃金が上昇している。
企業には、省人化・自動化の対応が求められるとともに、生産性向上に向けた業務効率化のためのDXが必要となっている。
しかし、レガシーシステム（老朽化したシステム）が企業のDXを妨げる大きな要因となっている。

人口減少に伴う 労働力不足時代の到来

労働人口は1995年をピークに減少し、若年層も減少が見込まれるため、持続的な事業運営に向けた対策が急務である。

人口推移（単位：千人）

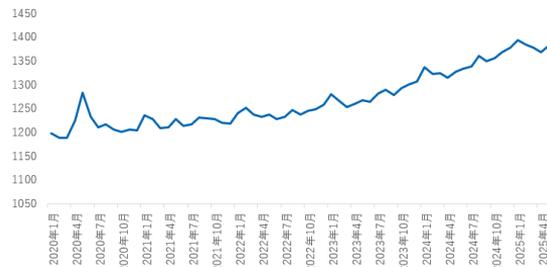


出典：1975年から2020年の数値は総務省の国勢調査、2025年から2050年の推計値は国立社会保障・人口問題研究所の日本の将来推計人口の出生中位、死亡中位の推計

人件費、倉庫賃料など固定費の上昇 コストアップへの対応が必須

人手不足の深刻化に伴う人件費、物価上昇に伴う倉庫賃料、輸送費の増加など、今後も増え続けるコストに対し、対策を講じる必要がある。

パートタイム時給の推移（単位：円）

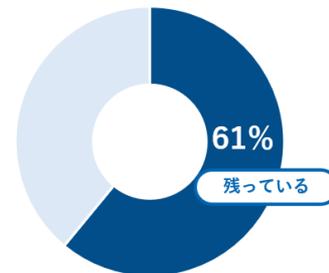


出典：厚生労働省「毎月勤労統計調査」

効率化するためのDXを阻む レガシーシステム（2025年の崖）

古い技術の使用や対応できるエンジニアの不足により、老朽化したシステムが企業のDXを妨げている。

レガシーシステムの残存状況：
効率化のためのDX化推進の必要性



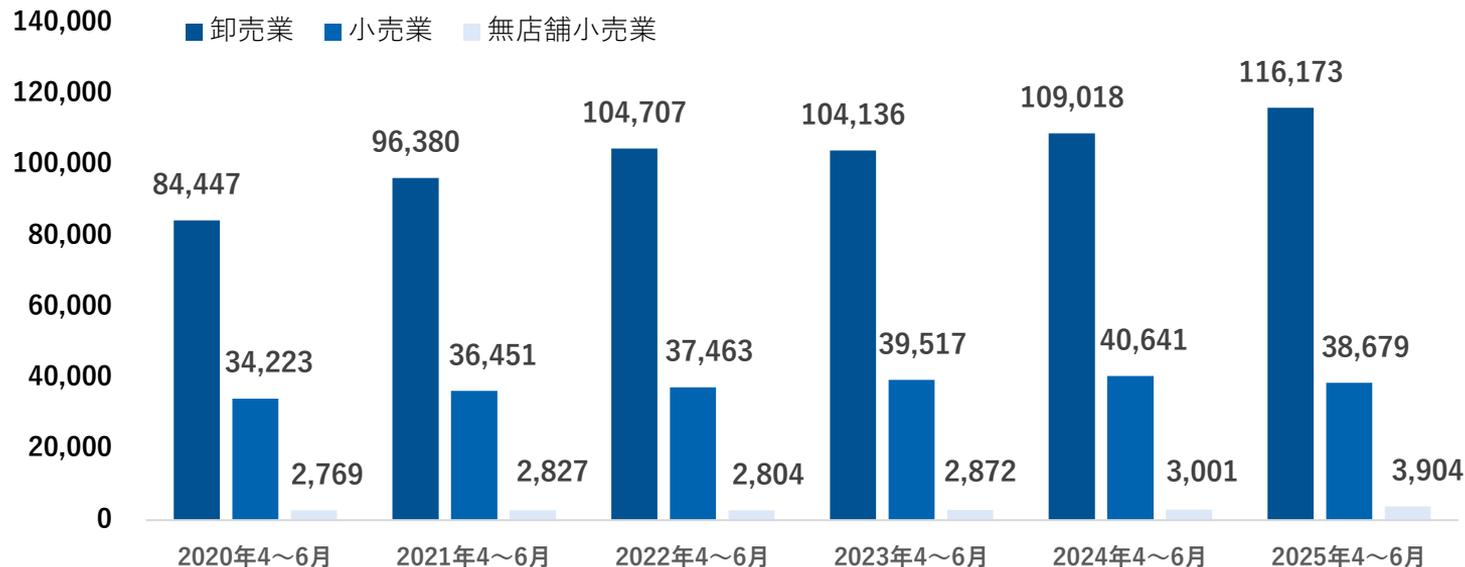
出典：経済産業省「DXの現在地とレガシーシステム脱却に向けて」

BtoB：変化する顧客企業の事業環境

小売業の販売額が昨年より微減となっており、企業間取引である卸売業の販売額が拡大している。
無店舗小売業の伸びは、消費者の購買チャネルの多様化とテクノロジーの進展を反映し、着実に伸びている。

卸売業、小売業、無店舗小売業（通販）販売額の推移

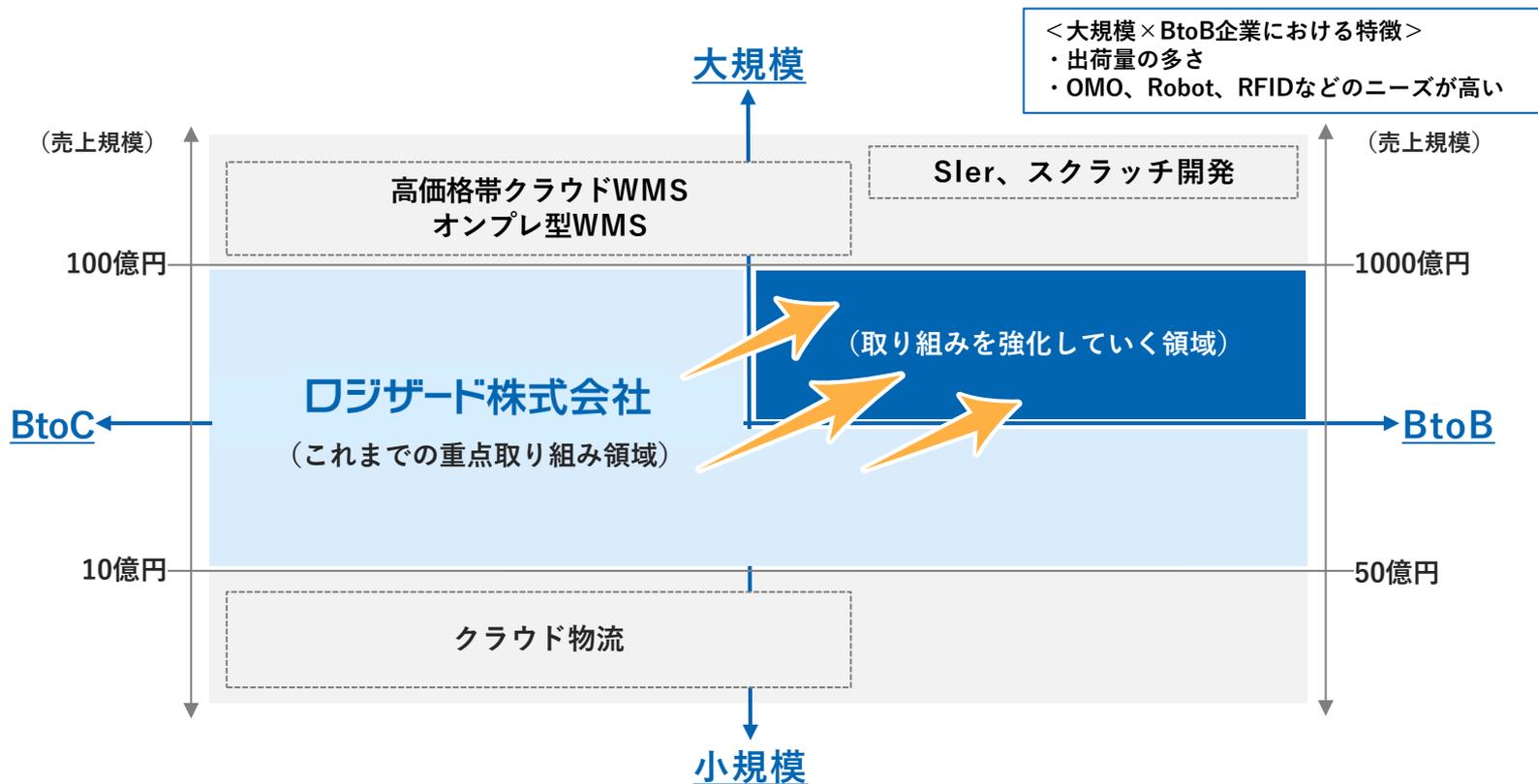
(単位：10億円)



出典：経済産業省「商業動態統計 業種別商業販売額」

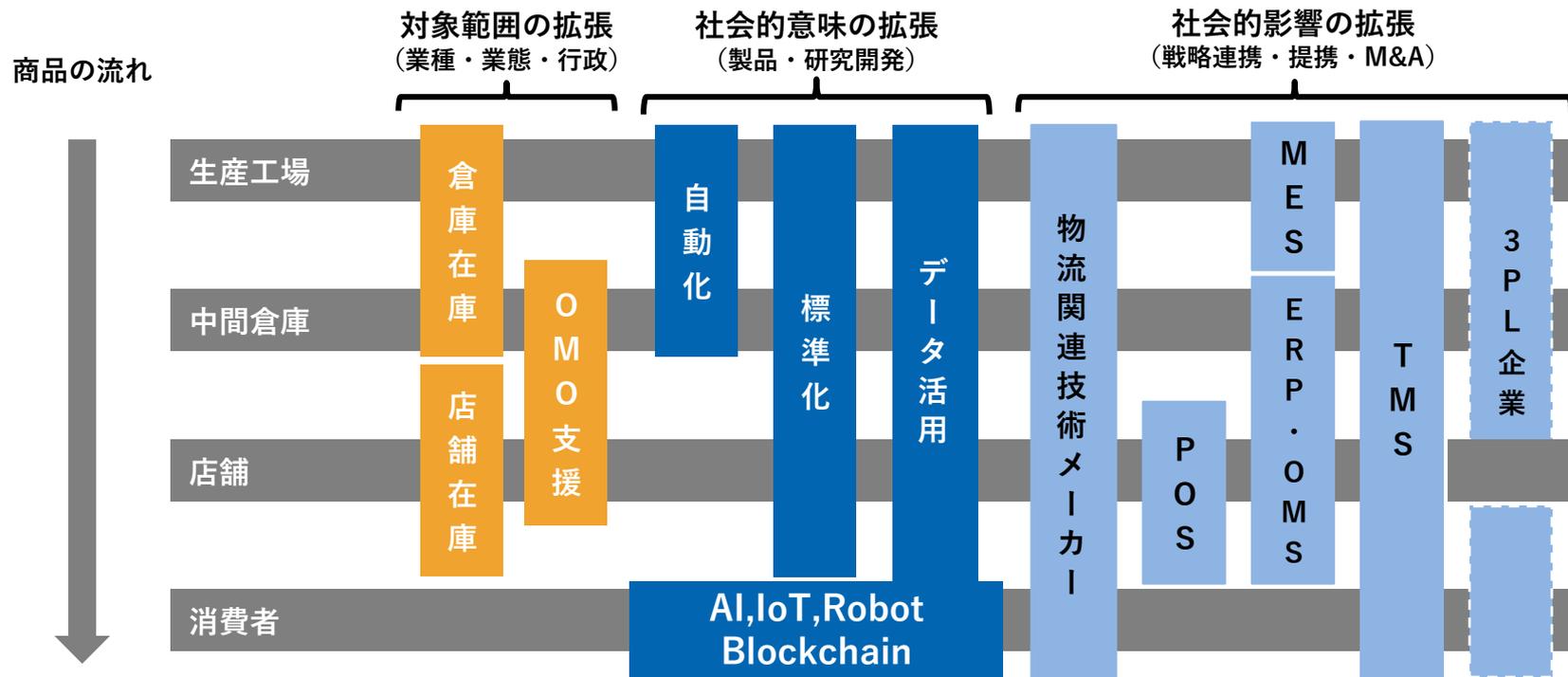
BtoB： BtoB企業への取り組み強化

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。



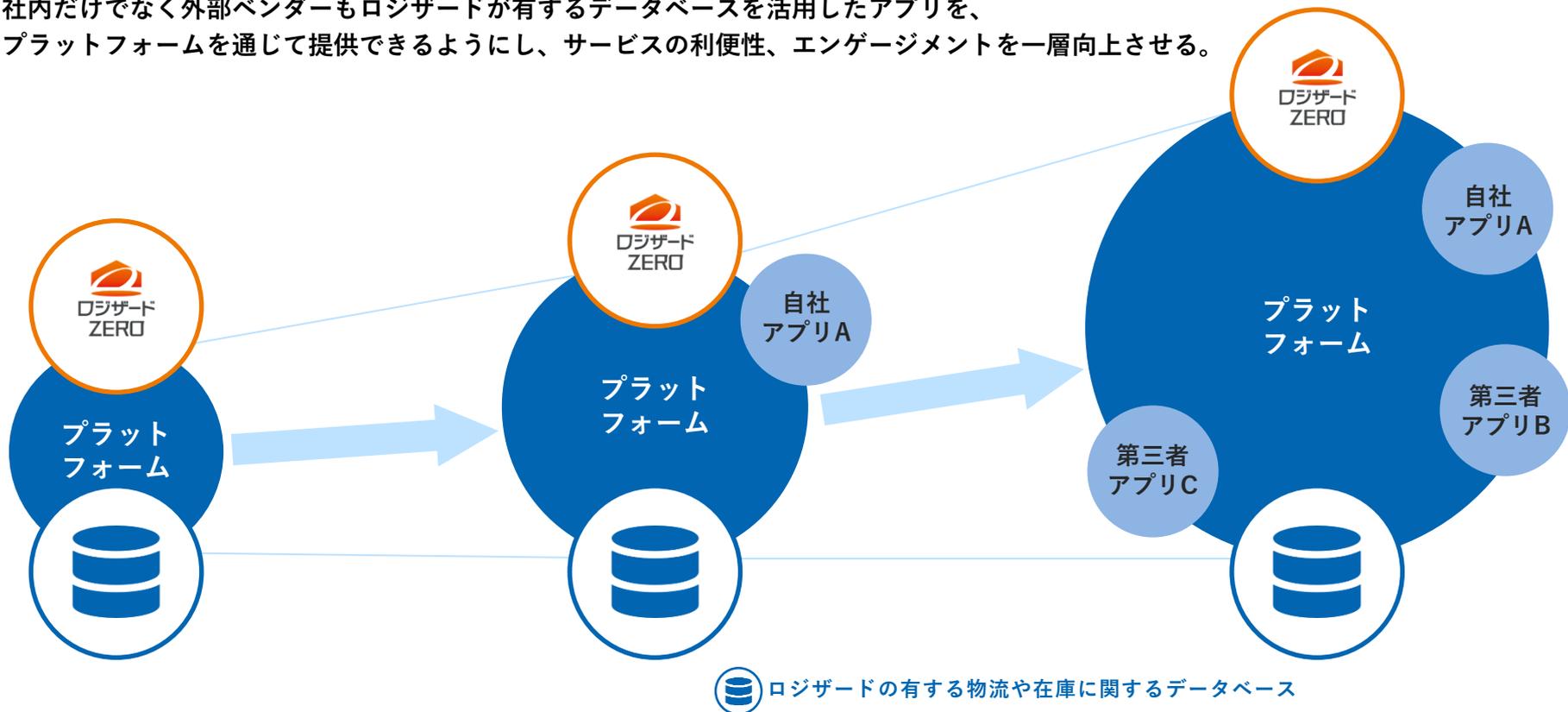
共創型：未来を見据えた新規サービスの開発

「対象範囲」「社会的意味」「社会的影響」の3つの領域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。



共創型：共創型モデルによるアプリケーションプラットフォームの進化

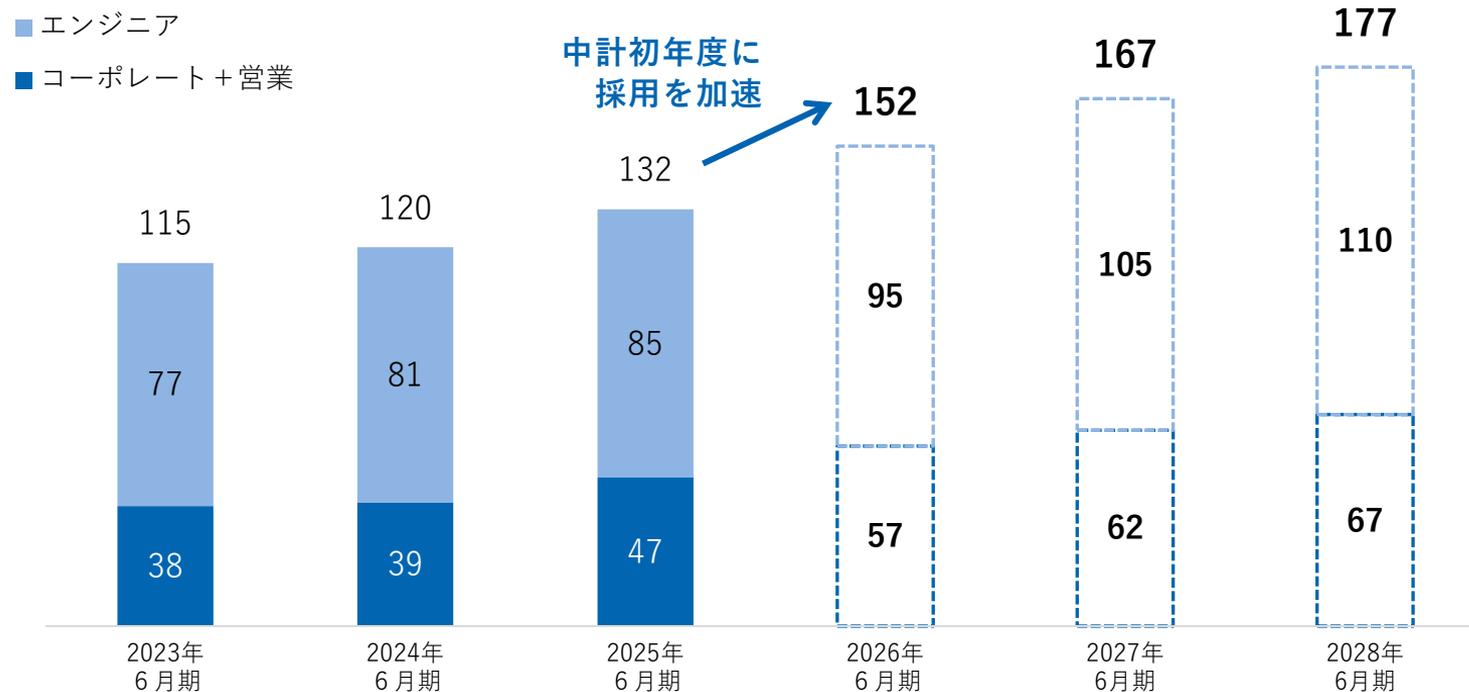
生成AIによって誰もが簡単にアプリを作れる時代に対応し、ロジガードZEROを中心としたアプリケーションプラットフォームを構築。社内だけでなく外部ベンダーもロジガードが有するデータベースを活用したアプリを、プラットフォームを通じて提供できるようにし、サービスの利便性、エンゲージメントを一層向上させる。



ハイタッチ：積極的な人材採用

当社の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。

そのため採用には継続して投資を行い、2028年6月期には177人（2025年6月期比+45人）を計画する。



事業運営力を向上するための組織改革

拡充した人員が更に効率的に業務にあたるよう2つの組織を新設。
生産性向上を実現し、各自の業務に集中できる環境を整えて、案件獲得・売上高の増加につなげる。

業務プロセス改革室を新設

- 業務DXにより業務効率を上げる
- 全社の工数を頻度高く分析し、データをもとに業務改善を推進

契約事務課を新設

- 契約事務を集中的に処理を行い、フロント業務の負荷軽減を図る
- 集中処理による処理精度向上を担う
- 業務フローを確立し、DX化を推進

個人、組織の業務効率を向上し、更なる案件獲得に注力する

05 前中期経営計画の振り返り

3か年の振り返り：業績

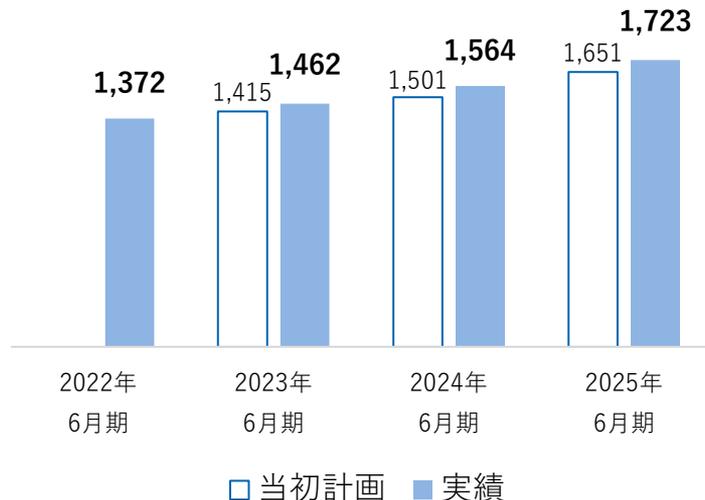
クラウドサービス売上高、営業利益ともに3期連続で当初計画を上回る着地。

営業利益については、売上、特にクラウドサービスが想定を超過したことなどから想定より早く回復。

24.6期以降も計画を上回るペースで回復。

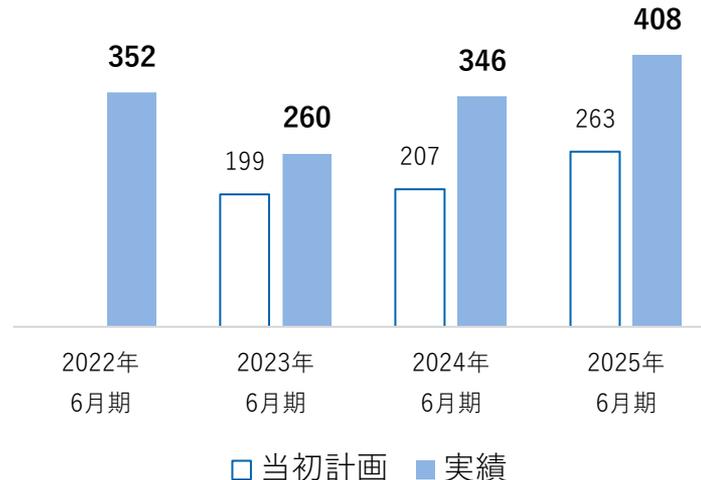
クラウドサービス売上高

(単位：百万円)



営業利益

(単位：百万円)



※22.6期は連結、23.6期Q3から個別決算に移行したため、23.6期以降は単体での表示

3か年の振り返り：施策と成果

戦略	施策	主な成果
時流対応戦略 Withコロナの新常態向け物流ニーズ獲得への先行投資	1.OMO対応	<ul style="list-style-type: none">• ロジガードZERO-STOREの機能追加（ネット注文の店舗受取・店舗出荷機能・在庫フォロー発注機能）• 周辺アプリケーション（スマレジ等）との自動連携
	2.人手不足解決のための省力化と自動化	<ul style="list-style-type: none">• 物流ロボットの標準連携先を拡充• RFIDのオプション機能実装• 他社アプリケーションとの自動連携を多数追加
	3.新たな物流トレンドへの対応	<ul style="list-style-type: none">• システムリプレイスやDXニーズの物流トレンドに対応• BtoB物流機能を追加し、BtoB向けクラウドWMSニーズに対応
人材戦略 将来の成長を担う人材の積極採用と早期育成への投資	1.人材の獲得	<ul style="list-style-type: none">• 2025年6月期末で132名（2022年6月期末比+27名）と、当初計画をやや下回っての着地
	2.人材の育成	<ul style="list-style-type: none">• HRの専門人員を配置• 採用後の教育カリキュラムを整備
	3.体制の整備	<ul style="list-style-type: none">• 納品と製品開発が同時に可能な体制整備• 福利厚生の充実• 長期的成長を目指せる人事制度の整備• オフィスの拡張

イオンリテール社LULUTI事業 概要

イオン内のリアル店舗およびWebサイトを通じて、
ドレスやフォーマルウェアのレンタルサービスを展開



[インタビュー記事はこちら](#) ㊄



■ サービス導入の背景

- 2,000点を超える商品を目視で確認していたためヒューマンエラーが多く発生
- リアル店舗と倉庫の在庫情報やクリーニング工場のステータスなどを一元管理できず、多店舗展開の妨げに

■ 導入後の成果

- アナログ運用で問題だった、発送間違いなどの**ヒューマンエラーが8割減少**
- 目視による確認や拠点の在庫・ステータスの確認作業が大幅に削減され、**一連の作業に要する時間が10%短縮**
- オペレーションの標準化で、大学生アルバイトやパート、**新人でも手順をすぐに習得し即戦力に**
- 新規2店舗をスムーズに開店、**多店舗展開が可能に**

業務の効率化・標準化により「多店舗展開」を強力にサポート。
「レンタル事業のプラットフォーマー」を目指すイオンリテール社の事業に大きく貢献した。

ベッドアンドマットレス社 概要

「良い眠りを売る店」をコンセプトに、
ベッドとマットレスに特化して販売を行う専門店



[インタビュー記事はこちら](#) ㊦



サービス導入の背景

- アナログでの商品管理による棚卸差異や誤出荷の問題
- 実店舗で試してECで購入する「ショールーミング型」の購買の促進

導入後の成果

- 生産性やコストなど目標としていた数値を全て達成し、**出荷のキャパシティが500%以上向上**
- 倉庫在庫、店舗在庫の双方を精度高く管理し「おすすめしたい商品が店舗にない」「欲しい商品の在庫がない」といった**機会損失が減少し、販売機会や売上が増加**
- 導入前に問題になっていた倉庫、店舗での棚卸差異が減少し、**顧客満足度が向上**

「ロジガードZERO」導入後「ロジガードZERO-STORE」まで拡張し、自社ECとの連携を実現。お客様に寄り添う伴走型のハイタッチサービスにより、単なる業務効率化にとどまらず、販売機会の創出と顧客満足度の向上を実現した。

06 会社概要

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
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	303百万円※
従業員	132名※
認証	 <small>21004458</small> プライバシーマーク登録番号 第21004458号  <small>ICMS-SR0328 / JIS Q 27001</small> ※日本国内のみ  <small>Cloud-SR0328 / JIP-IGMS017</small> ※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

※2025年6月30日現在

07 リスク情報

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：技術革新 新技術の開発やそれらを利用した新サービスの導入が相次いで行われており、AIを始めとするIT技術やインターネット関連技術の環境の変化への対応が遅れる可能性	小	中	新技術及び新サービスの開発を継続的に行なうとともに、優秀な人材の育成・確保などによる対応
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
事業内容及び経営成績の変動：受注開発の成否 カスタマイズ案件の納入後の不具合の発生、顧客からの開発案件の仕様変更・追加要求の発生等、工数の追加、開発途上の不測事態等により採算が悪化する可能性	中	中	適正な見積りやプロジェクト管理の徹底を図り、効率的なシステム構築及び開発などによる対応
事業内容及び経営成績の変動：ソフトウェアの瑕疵 販売するソフトウェアに重大な瑕疵や不具合が発生した場合には、修正に時間を要し、その間当社の製品サービス等の提供ができなくなり、また、損害賠償の請求が発生する可能性	大	低	クラウドサービスを提供する際に、高品質を確保するため、開発部門において検査体制を構築し、十分な品質検査を実施。また、ソフトウェアの瑕疵や不具合などが発生した場合には、顧客に告知し、直ちに修正したものを提供できる体制などによる対応

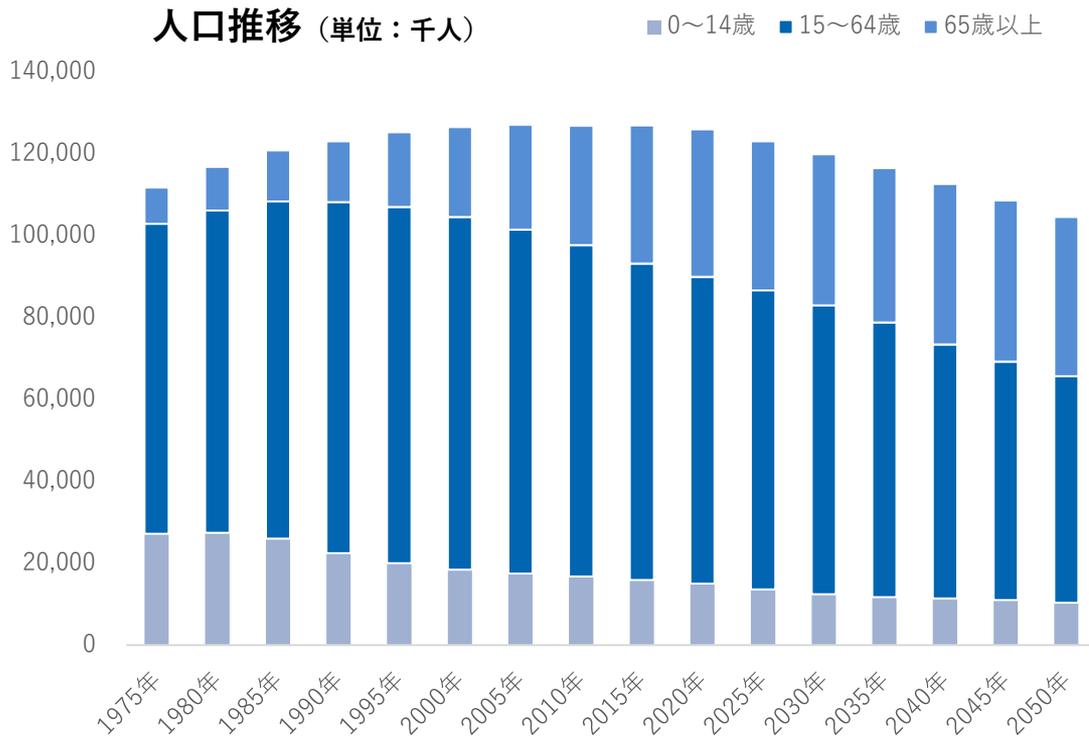
リスク情報 (2/2)

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	中	低	障害の発生に備え24時間監視体制、並びにシステムの安定稼働を確保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：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
関連法規：個人情報の保護 取引先及び荷主等の個人情報、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	小	低	「個人情報保護法」が定める個人情報取扱事業者として、個人情報保護法上の義務を遵守。また、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整備し、従業員に対する個人情報保護に関する意識の向上を図り、個人情報の漏洩に対し防止策を講じることなどによる対応
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	小	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

※リスク情報の詳細については、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

08 參考資料

差し迫った人手不足



労働人口の対象となる15～64歳の人口は1995年の87百万人をピークに減少の一途。65歳以上の高齢者はほぼ横ばいで推移する一方、15歳未満は減少が見込まれている。

2020年 75.1百万人
2025年 73.1百万人
2030年 67.2百万人
・
・
2050年 55.4百万人

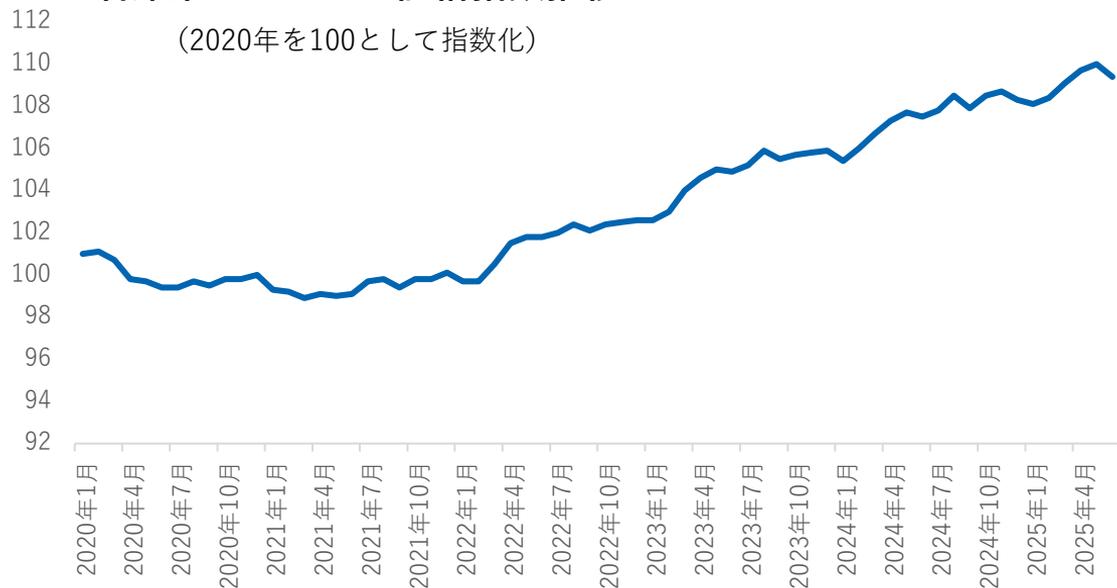
出典：1975年から2020年の数値は総務省の国勢調査、
2025年から2050年の推計値は国立社会保障・人口問題研究所の日本の将来推計人口の出生中位、死亡中位の推計

倉庫サービス価格の推移

倉庫業に係るサービス価格指数は、2022年2月まで若干の低下・横這いであったが、その後上昇に転じ、足元では2022年比、10%上昇している。

倉庫業のサービス価格指数推移

(2020年を100として指数化)

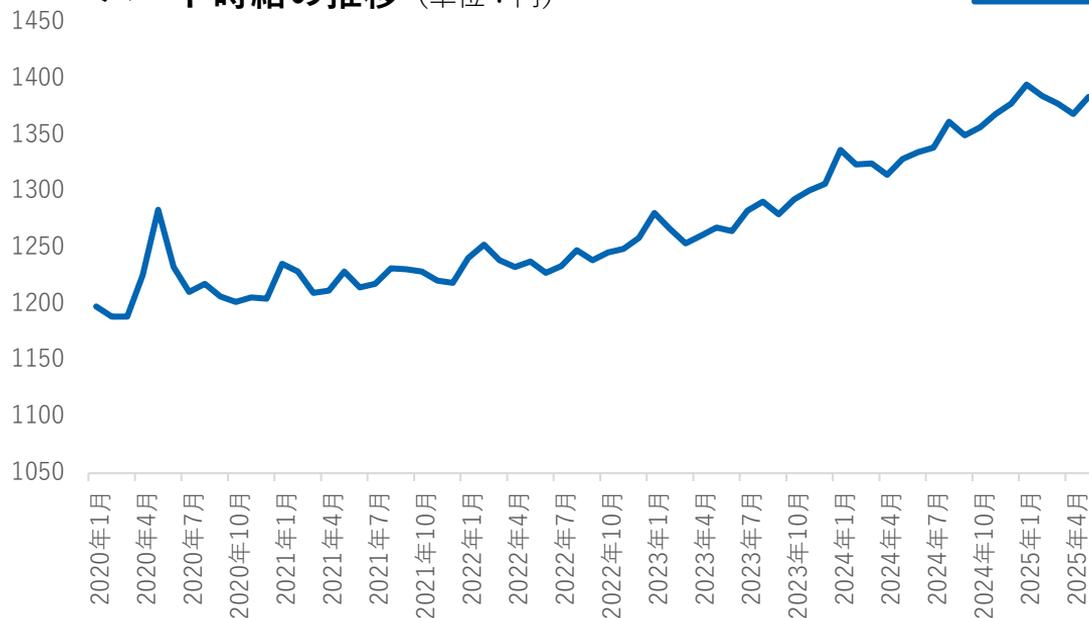


出典：日銀：時系列統計データ検索サイト
倉庫・運輸付帯サービスの2020年基準 企業向けサービス価格指数

上昇するパート賃料

倉庫内作業の担い手であるパートタイマー労働者の時給は2020年1月の1,198円から上昇が続いており、足元では1,380円前後となっている。

パート時給の推移 (単位：円)



出典：厚生労働省 毎月勤労統計調査

危機 ITシステム「2025年の崖」

効率化が求められる物流業界において、それを阻むのがITシステムの「2025年の崖」である。企業には、レガシーシステム(古くから使われているシステム)から脱却しDX化を推進することが求められている。

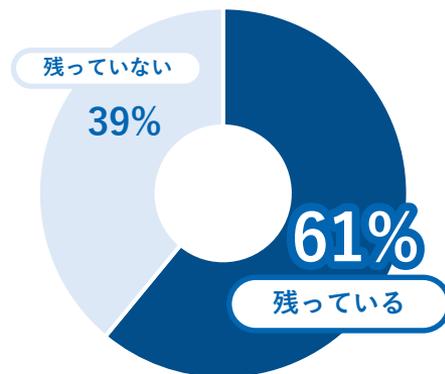
「2025年の崖」とは…

経済産業省の「DXレポート」において示された、企業で古くから使われている老朽化システムの限界が顕在化する危機を指す言葉。

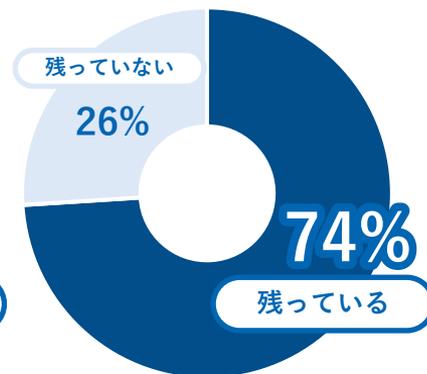
何も対応しない場合…

- 爆発的に増加するデータを活用しきれず、デジタル競争の敗者に
- 多くの技術的負債を抱え、業務基盤そのものの維持・継承が困難に
- サイバーセキュリティや事故・災害によるシステムトラブルやデータ減失・流出等のリスクの高まり

レガシーシステムの残存状況
(全産業分野)



レガシーシステムの残存状況
(大企業)



出典：経済産業省『DXの現在地とレガシーシステム脱却に向けて』

競争力強化のためにはDX化が不可欠であり、レガシーシステムのリプレイス対応を迫られている。

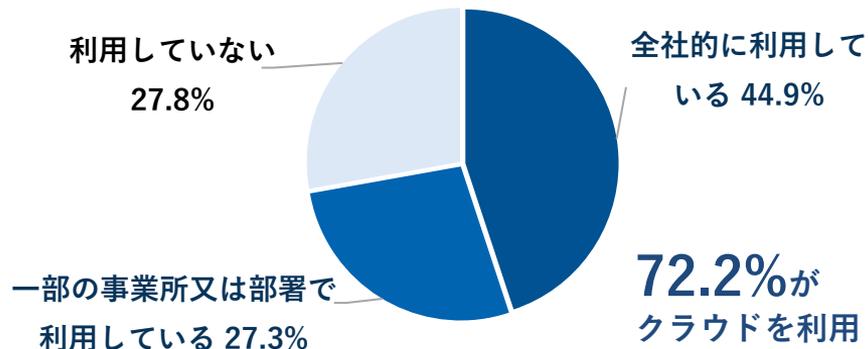
DX化の手段として導入が進む「クラウドサービス」

クラウドサービスは既存システムに依存せず、比較的容易に導入できるため、国内企業ではクラウドサービスの利用が進んでいる。DX化が遅れている物流業界の課題解決にも貢献する。

クラウドサービスのメリット

- 1 既存のシステムに依存しない
- 2 導入コストが低く導入期間も短い
- 3 サーバーの柔軟な拡張が可能

■ 企業におけるクラウドサービスの利用状況



出典：経済産業省『情報通信白書 令和5年版』

物流業界においてもクラウドサービスによって市場の課題を解決することが可能になる。

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。

2025年6月期の進捗状況につきましては、「2025年6月期通期 決算説明資料」をご参照ください。

次回の「事業計画及び成長可能性に関する資料」の開示は、2026年6月期 通期の決算開示日（2026年8月中旬予定）を予定しております。また、KPI等の進捗状況につきましては、別途四半期ごとに開示いたします。

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



弊社HP