

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

ロジガード

4391 東証グロース市場

企業情報はこちら >>>

2026年10月1日(木)

執筆：客員アナリスト

茂木稜司

FISCO Ltd. Analyst **Ryoji Mogi**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2026年6月期の業績概要	01
2. 2027年6月期の業績見通し	01
3. 中期経営計画の概要	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 事業内容	04
3. 特徴と強み	06
4. 事業環境	07
■ 業績動向	08
1. 2026年6月期の業績概要	08
2. トピックス	10
3. 財務状況と経営指標	11
■ 今後の見通し	12
1. 2027年6月期の業績見通し	12
2. 「Bit Waybill」による新たな取り組み	13
3. ストラソルアーキテクトの取得	14
■ 中長期の成長戦略	15
1. 中期経営計画の概要	15
2. 成長戦略	15
3. 弊社の見方	18
■ 株主還元策	19

要約

2026年6月期は2ケタ増収、当期純利益は過去最高。 主力のクラウドサービスが順調に拡大

ロジザード<4391>は小売業、流通業、メーカー、3PL企業を主要な顧客とし、在庫管理を支援するシステムの販売とそれに付随するサービスを提供している。同社が提供するシステムは、倉庫の在庫管理を支援する「ロジザードZERO」、店舗の在庫管理を支援する「ロジザードZERO-STORE」である。中小規模の企業でも導入しやすいよう、クラウド経由で提供している。主力のクラウドサービスの収益モデルはサブスクリプションモデルである。収益基盤は安定しており、収益性も高い(2026年6月期のクラウドサービスの売上構成比は78.1%)。

1. 2026年6月期の業績概要

2026年6月期の業績は、売上高が前期比11.9%増の2,436百万円、営業利益が同0.8%減の404百万円、経常利益が同0.3%減の408百万円、当期純利益が同6.7%増の302百万円となった。主力のクラウドサービス(WMS※1)が堅調に拡大したほか、上期に遅れが生じていた開発・導入サービスが第4四半期にかけて大きく巻き返し、2ケタ増収となった。当初は採用強化や人件費増加を背景に増収減益を見込んでいたものの、産休・育休取得者による人件費抑制効果などもあり、営業利益は前期並みの水準を維持し、当期純利益は過去最高を更新した。MRR※2は168百万円(前年同期比13.2%増)となり、第2四半期以降、過去最高の伸び率を継続した。成長をけん引したのはBtoBシフト戦略であり、BtoC案件と比較して規模・単価の大きいBtoB案件の増加に加え、外部システムとの連携機能などによる顧客単価上昇が寄与した。一方、利益面では人材採用、セキュリティ強化、新サービス開発などへの先行投資を継続しており、第4四半期には採用強化やクラウド利用料増加により粗利率がやや低下した。同社は成長に応じて投資を継続する方針であり、利益率は一方向に改善するのではなく、投資と成長を繰り返しながら中長期的に拡大していく考えだ。BtoB領域の拡大や開発・導入サービスの回復に加え、将来成長に向けた積極投資を行いながら高水準の利益を維持した点を弊社では高く評価している。

※1 Warehouse Management Systemの略。倉庫管理システムのこと。

※2 Monthly Recurring Revenueの略。毎月継続的に得られる収入のこと。

2. 2027年6月期の業績見通し

2027年6月期の業績は、売上高が前期比15.3%増の2,808百万円、営業利益が同0.0%減の404百万円、経常利益が同0.7%減の405百万円、当期純利益が同4.6%減の288百万円を見込んでいる。主力のWMS事業は、BtoB案件の拡大やMRRの積み上がりを背景に引き続き増収増益を予想しているが、新規事業「Bit Waybill(ビットウェイビル)」への先行投資を本格化するため、全社ベースでは利益横ばいの見通しとなっている。「Bit Waybill」では、開発投資に伴う減価償却費が継続的に発生するほか、市場開拓や利用企業獲得に向けた販促費用なども先行して計上される。このため、事業立ち上げ当初は収益よりも費用が先行し、既存事業の利益成長が新規事業への投資負担によって相殺される構図となる。同社は2027年6月期から2029年6月期までの3年間を投資フェーズと位置付け、市場形成と利用者基盤の拡大を優先する。一方、取扱件数の増加に応じて売上高は段階的に拡大し、一定規模に達した段階で収益が費用を上回る収益構造を想定している。「ロジザードZERO」も過去に先行投資期間を経て成長軌道に乗った実績があり、「Bit Waybill」についても同様に中長期的な収益貢献が期待できると弊社では見ている。

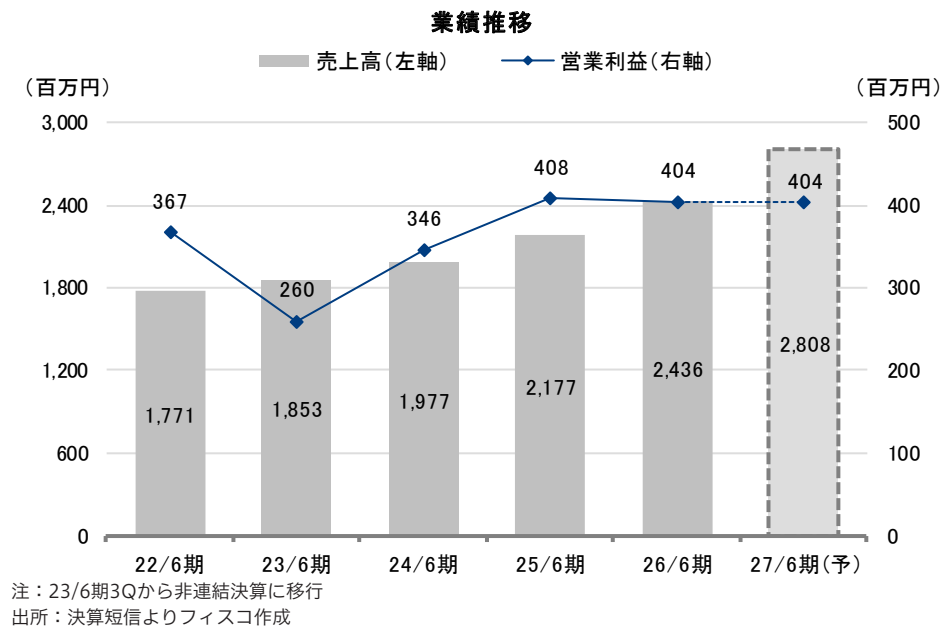
要約

3. 中期経営計画の概要

同社は「時流×ハイタッチサービス」を基本成長戦略に掲げ、業績の拡大と企業価値の向上を目指している。具体的には、物流DXや自動化・省力化へのニーズが高まるなか、「BtoB領域への取り組み強化」「未来を見据えた共創型での新規サービス開発」「積極的な人材採用」の3点を成長の柱と位置付けている。特に、競争が激化するBtoC市場でシェアを維持しつつ、引き合いが活況なBtoB領域へ事業軸を拡大させることで、収益基盤のさらなる強化を図る。さらに次期中期経営計画を視野に入れた新規サービスの市場投入によって売上成長スピードの加速を図る。これらを支える基盤として、人員の拡充と社内人事制度のさらなる整備も推進する。各種の施策を通じて、最終年度となる2028年6月期には、売上高で3,113百万円（2025年6月期比43.0%増）、営業利益で539百万円（同31.8%増）を目指す。また、人員に関しては2028年6月期までに177名まで増員する計画だ。

Key Points

- ・ 2026年6月期はクラウドサービスの堅調な拡大により、2ケタ増収、当期純利益は過去最高を更新
- ・ 2027年6月期は新サービスの立ち上げによる先行投資で減益予想も、引き続き2ケタ増収を見込む
- ・ 2028年6月期に売上高3,113百万円、営業利益539百万円を目指す



会社概要

創業以来、WMSをクラウド経由で顧客に提供

1. 会社概要

同社は2001年、WMSの開発・販売を目的として埼玉県にて創業した。社名のロジザードはLogistics (物流) と Wizard (魔法使い) をつなぎ合わせた造語であり、「物流を魔法のように革新的に効率化して、業界や社会に貢献したい」という思いが込められている。創業以来、「顧客の出荷は絶対」「顧客と荷受人に迷惑をかけることがあってはならない」という精神の下、積極的なIT投資がコスト面で難しい中小企業を中心に物流業務の精度と効率性の向上に貢献してきた。

代表取締役社長の金澤茂則(かなざわしげのり)氏がアパレル業界の出身であることから、アパレル業界向けWMS「ロジザードPLUS」(2023年1月にサービス提供終了)を主力サービスとして事業を開始した。その後、現場のニーズを反映することで対象領域を拡大し、現在では幅広い業種の顧客にクラウド経由でサービスを提供している。

今後はコロナ禍を経て出現してきた新たなニーズを的確に捉え、将来の業績拡大につなげる方針である。具体的には、物流DXや自動化・省力化へのニーズが高まるなか、「BtoB領域への取り組み強化」「未来を見据えた共創型での新規サービス開発」「積極的な人材採用」という3つの成長戦略に取り込む。その実現に向け、製品開発や人材採用・育成への先行投資を行い、中長期的な業績拡大と企業価値の向上に向けた事業基盤のさらなる堅牢化を図る。

沿革

年月	概要
2001年 7月	埼玉県蕨市において倉庫在庫管理システムの開発、販売を目的とする会社として、(有)ロジザードを設立 倉庫在庫管理システム「ロジザード PLUS」の販売開始
2002年 9月	店舗在庫管理システム「RB-Manager」販売開始
2005年 8月	ロジザード(株)(旧 創歩人コミュニケーションズ(株))を吸収合併し、商号をロジザード(株)へ変更
2006年 7月	秋田県秋田市に秋田開発センターを開設
2008年 1月	大阪府大阪市北区に大阪営業所を開設(現在は大阪府大阪市中央区に移転)
2009年 8月	秋田県横手市に横手開発センターを開設
2009年 9月	店舗在庫管理システム「POSびたRBM」販売開始
2012年 9月	「ロジザード PLUS」の新バージョン「ロジザード ZERO」の販売開始
2018年 4月	プライバシーマーク認証取得
2018年 7月	東京証券取引所マザーズ市場に株式を上場
2019年 5月	「POSびたRBM」の新バージョン「ロジザードZERO-STORE」を販売開始
2019年12月	情報セキュリティマネジメントシステム(ISMS)認証取得
2021年 1月	情報セキュリティマネジメントシステム(ISMS)クラウドセキュリティ認証取得
2022年 4月	東京証券取引所の市場の区分見直しにより、グロース市場に移行
2023年 2月	龍騎士供応鏈科技(上海)有限公司の清算が完了
2026年 8月	業務・ITコンサルティングソリューション構築支援を手掛ける(株)ストラソルアーキテクトをM&Aにより取得

出所：有価証券報告書等よりフィスコ作成

クラウドサービスを主軸に、 導入支援、機器販売と3つのサービスを展開

2. 事業内容

同社の事業は、クラウド経由でWMSを提供する「クラウドサービス」、クラウドサービスの利用顧客に対してシステムの導入支援・サポートを行う「開発・導入サービス」、バーコードラベルを作成する専用プリンターなど倉庫作業に必要な機器の販売を行う「機器販売サービス」の3つに大別される。2026年6月期末のサービス別の売上構成比は、クラウドサービスが78.1%、開発・導入サービスが18.3%、機器販売サービスが3.6%となっている。主力であるクラウドサービスは顧客から月額利用料を徴収するサブスクリプションモデルである。一度導入した後は自動的かつ定期的に収益が発生するため利益率が高く、安定した収益基盤となっている。一方、開発・導入サービス、機器販売サービスに関しては、顧客からの発注を受け、納品した際に収益が発生するビジネスモデルとなっている。

(1) 倉庫管理システム (WMS) 「ロジザードZERO」

小売業、流通業、3PL企業を顧客として倉庫内に保管されている商品（在庫）の数を正確に把握するとともに、倉庫内作業の効率化を実現するシステムである。商品の入荷から出荷、返品、庫内での棚移動まですべての商品の動きをバーコードで管理することで、「正確な在庫管理」「誤出荷の防止」「倉庫内作業の効率化（標準化）」を実現している。

主な機能は、物流現場の効率化・省力化を実現するためのマテハン・物流ロボットとの連携機能、賞味期限など有効期限を管理する商品管理機能のほか、リピート通販の正確性・効率性を向上させる同梱物管理機能、保管場所や商品から在庫照会が可能な在庫・状況照会機能、ログインパスワード管理などができるセキュリティ対応機能、店舗在庫管理システム「ロジザードZERO-STORE」との連携による店舗在庫管理機能など、多岐にわたる。バーコードを読み取るハンディターミナルはオプションとしてレンタルしており、バッテリーの無償交換、故障機の即日交換などにも対応している。そのほか、固定式のバーコードリーダーなどもオプションとして提供しており、顧客の利便性を向上させるために適宜オプション機能を追加し、製品強化を図っている。

同サービスの強みは、専任チームによる手厚いサポート、最短1ヶ月でのスピード導入、そして外部システムとの高い親和性にある。最小限のカスタマイズで様々な外部システムと連携できるため、顧客は低コスト・短期間でサービスを導入できる。特に、荷主からの短納期要請に応える必要がある3PL事業者にとって、指定日までに確実に稼働できる同社の実装力は強力な訴求ポイントとなっている。2025年4月に、YE DIGITAL<2354>の倉庫自動化システム「MMLogiStation」との連携強化を開始するなど、外部連携による利便性向上を継続的に進めている。

具体的な活用シーンとしては、EC注文に基づくピッキング作業が挙げられる。システムが対象商品の正確な保管場所（棚番号等）と配送先を即座に指示することで、正確かつ迅速な出荷作業を可能にしている。

会社概要

(2) 店舗在庫管理システム「ロジザードZERO-STORE」

「ロジザードZERO-STORE」は、店舗における在庫管理の効率化を実現するシステムである。主な機能は、在庫管理、POSレジ（他社製品との連携でオプション提供）、分析ツールの3点である。分析ツールは、店舗での売上を自動で集計・分析し、販売戦略の立案を支援する。

在庫管理及びPOSレジについては、管理者（本部）と事業所（店舗）それぞれに最適化した機能を提供している。本部向けには各店舗の在庫・売上・棚卸データを一元管理することで全体最適化を図れる機能を提供する一方、店舗向けではスマートフォンを用いた売上・在庫登録機能、リアルタイムで他店舗在庫を照会する機能を提供する。これにより、接客時における消費者への迅速な対応と店舗業務の効率化が両立する。具体的な活用シーンとしては、消費者から商品の在庫に関する問い合わせがあった際に、スマートフォンでの在庫の確認、在庫がある場合にはバックヤードの棚位置まで特定できる。

POSレジは、タブレット端末を利用した精算業務支援サービスとの連携により提供している。基本的なレジ機能に加えて、値引きなどの単価変更、領収書印刷、店舗売上データの本部送信といった機能を備えている。レシートプリンターやハンディターミナルといった周辺機器との連携も可能で、汎用性の高さが特徴である。高価な専用POSレジを必要とせず、タブレット端末で安価に導入できるため、中小規模企業における導入ハードルも低い。2023年9月には高機能クラウドPOSレジ「スマレジ」との連携を開始した。また、短期間での導入や充実したサポート体制なども、ほかのサービスと同様に顧客から支持される要因の1つとなっている。

(3) 料金体系と販売チャネル

料金体系については、主力サービスである「ロジザードZERO」では月額固定制または従量制を、周辺サービスの「ロジザードZERO-STORE」では月額固定制を採用しており、顧客や荷主のビジネス特性に応じて選択できるようになっている。外部システムとの連携については、連携パートナーが提供するアプリの活用により、追加開発を伴わず、オプション料のみで迅速なシステム連携が可能である。クラウドサービスによる安定収益を基盤としつつ、オプション提供を通じたアップセルも可能な収益モデルである。

販売チャネルには、同社による直接販売、パートナーを通しての営業活動がある。パートナーは、「ロジザード」シリーズと連携したシステムを開発・販売する連携パートナーと、代理店などの販売パートナーに分かれている。連携パートナーには、GMOメイクショップ（株）といったEC支援システムや受注管理システムなどを開発する企業がある。2026年6月期中間期には、オービックビジネスコンサルタント<4733>とも提携し、オービックビジネスコンサルタントが有する全国約3,000社に及ぶ二次代理店網を通じた販路の拡大を実現している。

顧客獲得の手法については、展示会やWeb広告に加え、イントロダクションパートナーと称する紹介制度など、独自の仕組みを導入している。特にセミナーや展示会は、既存顧客への情報提供の機会として開放しており、顧客接点の創出に寄与している。また、WMSの導入実績を背景に、Webサイト経由での引き合いも多い。

加えて、倉庫需要への対応として、物流倉庫会社を無料で紹介する「ロジザード・マッチン」を提供している。これは潜在顧客との接点を早期に確保する取り組みであり、将来的な顧客獲得に資する施策であると弊社では評価している。

短納期・低価格・高サービスを強みに、 低解約率とMRRの着実な積み上げを実現

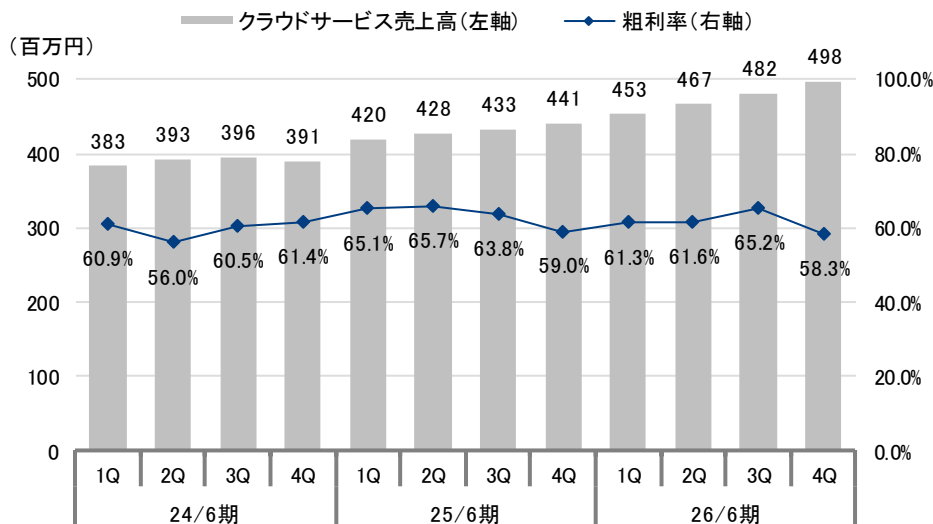
3. 特徴と強み

同社のプロダクト面の強みは、短納期・低価格・高サービスに大別できる。商品の特性、管理要件、出荷先特性を顧客へのヒアリングによつて的確に把握する能力と、システムの高い汎用性によつて、短納期・低価格での導入が可能となっている。さらに、顧客が中小規模の企業の場合には専門のシステムエンジニアがいないケースも多く、同社による365日対応の運用サポートサービスが顧客のIT化を支援している。

また、サブスクリプションモデルによる収益の安定性と高い収益率も同社の特徴と言える。主力であるクラウドサービス売上高は右肩上がり成長を続けており、2026年6月期第4四半期には498百万円に達した。粗利率についても、2025年6月期第2四半期の65.7%をピークに、足元の2026年6月期第4四半期でも58.3%と高い水準を維持している。

特に、重要指標であるMRRは、新規アカウントの獲得と既存顧客の利用量拡大により着実に積み上がっている。2026年6月期第4四半期には168百万円に達し、過去最高の伸びを記録した。顧客のニーズを的確に捉え、ブラッシュアップを継続することが解約率の低下に寄与している。今後も既存顧客の解約率を低位安定させながら新規顧客を積み増すことにより、業績は堅調に拡大するものと弊社は考えている。

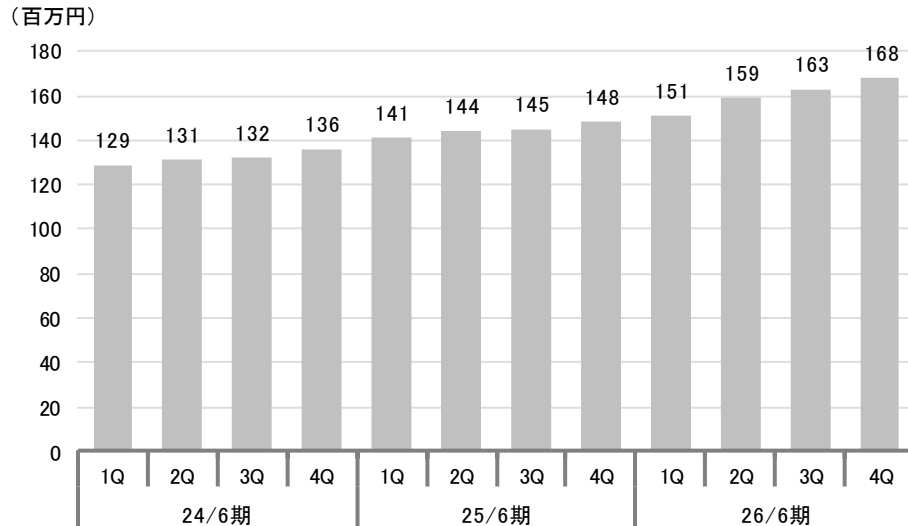
クラウドサービス売上高と粗利率の推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

会社概要

MRRの推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

4. 事業環境

同社を取り巻く事業環境は大きな転換点を迎えている。EC市場の拡大や物流需要の増加が続く一方で、ドライバー不足やいわゆる2024年問題、荷待ち・荷役時間の長時間化などの構造的課題が深刻化しており、将来的な輸送力不足への懸念が高まっている。こうした状況を受け、政府は2026年3月に「総合物流施策大綱（2026～2030年度）」を閣議決定し、2026年度から2030年度までを物流革新に向けた集中改革期間と位置付けた。物流の持続可能性確保に向けた構造改革が本格化することで、物流業界全体において業務効率化やデジタル化への投資需要が一段と高まるものと考えられる。

特に日本では人口減少が進行しており、物流事業者が人員増強のみで需要拡大に対応することは現実的ではない。そのため、今後は自動化・省人化による生産性向上が不可欠となる。総合物流施策大綱においても、自動化技術の導入促進、物流標準化、モーダルシフト、フィジカルインターネットの実現、企業横断的なデータ活用、荷主と物流事業者の連携強化などが重点施策として掲げられている。これらはいずれもDXやAI活用との親和性が高く、物流現場におけるデジタル基盤整備の重要性は今後さらに高まる見通しである。

また、物流効率化を実現するうえでは、従来の車両や拠点単位の最適化ではなく、「貨物起点」で物流全体を最適化する発想が求められている。貨物ごとの情報を可視化し、荷主、倉庫、配送事業者などサプライチェーン全体で共有・活用することで、限られた輸送リソースを最大限活用することが可能となる。このような環境下において、物流現場の業務データを集約・管理するWMSの重要性は一層高まっている。

同社は25年以上にわたり物流現場向けクラウドWMSを提供しており、その過程で膨大な物流データと運用ノウハウを蓄積してきた。従来、WMSは倉庫業務を効率化するためのシステムとして位置付けられてきたが、物流業界全体でデータ活用の重要性が高まるなか、その役割は単なる業務システムから物流データの集約・活用基盤へと進化しつつある。同社が推進する共通デジタル荷札「Bit Waybill」構想も、こうした市場環境の変化を背景としている。

会社概要

物流業界における構造改革の進展は一過性の需要ではなく、中長期的な成長テーマであると弊社では考えている。物流効率化やデータ活用は、荷主・倉庫・配送事業者のすべてに共通する課題であり、その解決には業務プロセスを支えるシステム基盤が不可欠である。物流DXの進展とともに、同社が有する顧客基盤、物流データ、運用ノウハウの価値はさらに高まる可能性があり、同社を取り巻く事業環境は引き続き良好に推移するものと弊社では考えている。

業績動向

BtoB領域の受注・納品が順調に進捗し、 2026年6月期の売上高と当期純利益は過去最高

1. 2026年6月期の業績概要

2026年6月期の業績は、売上高が前期比11.9%増の2,436百万円、営業利益が同0.8%減の404百万円、経常利益が同0.3%減の408百万円、当期純利益が同6.7%増の302百万円となった。売上高は主力のクラウドサービスが堅調に拡大したことに加え、開発・導入サービスが下期に大きく巻き返したことで2ケタ増収となった。営業利益は人材採用やセキュリティ、製品開発などへの先行投資により前期比で微減となったものの、産休・育休取得者による人件費減少効果が想定以上であったことなども寄与し、期初見通しを大幅に上回った。当期純利益は人員増加による法人税の控除もあり過去最高を更新しており、成長投資を継続しながら利益水準を維持した点を弊社では評価している。

MRRは168百万円（前年同期比13.2%増）となり、第2四半期から過去最高の伸び率を継続した。BtoB案件の増加に伴う顧客単価の上昇に加え、自動化・省人化に寄与する外部システムとの自動連携などのオプション機能の追加が料金の積み上げにつながっており、ストック収益の成長力が一段と高まった。なお、2026年6月期からはKPIとしてアカウント数の開示を行わず、クラウドサービス売上高及びMRRの推移を開示する方針に変更している。BtoB案件では従来のBtoC案件と比較して案件規模や獲得スピード、単価水準が異なるため、アカウント数の増加とクラウドサービス売上高やMRRの増加が必ずしも連動しなくなっていることが背景にあり、事業ポートフォリオの質的变化を踏まえれば、収益規模を直接的に示す指標を重視する開示方針への変更は合理的であると弊社では考えている。

業績動向

サービス別では、主力のクラウドサービス売上高が前期比10.3%増の1,901百万円となった。BtoB案件の受注拡大による新規アカウントの増加に加え、物流現場における人手不足を背景とした自動化・省人化ニーズを取り込み、外部システムとの自動連携機能などのオプション追加によって顧客単価が上昇したことが成長をけん引した。2026年6月単月のクラウドサービス売上高は過去最高を更新し、下期にかけて成長が加速したことも確認できる。一方、粗利率は第4四半期における人材採用の先行投資やクラウド環境利用料の増加により一定の影響を受けた。開発・導入サービスの売上高は同22.1%増の446百万円と大幅な増収となり、第3四半期時点で66.1%だった通期予算進捗率が第4四半期末には96.4%まで改善した。中規模案件の受注・納品が順調に進み、上期の未達分を大きく巻き返したことが主因である。さらに、大規模案件では開発前段階の要件定義から受注する案件も増加しており、これまで蓄積してきた物流現場に関する知見や実績を生かした上流工程からの関与が進展している。機器販売サービスの売上高も堅調に推移し、同1.0%増の88百万円、通期予算に対する進捗率は129.9%となった。主力のクラウドサービスだけでなく、開発・導入サービスや機器販売サービスも含めて各事業が伸長したことで、全体として安定した売上拡大を実現した。

売上原価は同9.8%増加し、労務費は人材増強により同5.7%増、外注費は同31.2%増となった。サーバー費はアカウント増加に伴う容量追加やセキュリティ強化投資により同28.1%増加し、その他原価もソフトウェア資産の積み上げに伴う減価償却費の増加などにより同13.7%増加した。販管費も同21.0%増加し、人件費は人材増強及び体制整備により同44.6%増、支払手数料は採用費の増加により同20.5%増、広告宣伝費は販促活動及びIR強化により同47.0%増となった。研究開発費も新サービスに向けた研究開発により同3.6%増加しており、将来の成長に向けた投資を継続している。こうしたコスト増加を伴う先行投資を実施しながら営業利益を404百万円と高水準に維持できたことから、2026年6月期は、BtoB領域の拡大や新サービス開発、人材・セキュリティへの投資により、今後の成長基盤を強化した1年であると弊社では見ている。

2026年6月期業績

(単位：百万円)

	25/6期		26/6期		前期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	2,177	-	2,436	-	259	11.9%
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%

出所：決算短信よりフィスコ作成

中規模案件が着実に積み上がる中、 大規模案件の上流工程からの受注も増加

2. トピックス

(1) 出荷件数・出荷点数ともにボリュームが拡大

物流現場における取扱規模が着実に拡大した。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倍に相当する規模となった。また、出荷件数は1億1,000万件と前年同期比29%増加し、日本国内の年間宅配件数の約2.2%に相当する水準まで拡大した。こうした物流取扱量の増加は、同社クラウドサービスの利用拡大と顧客基盤の成長を反映しており、クラウドサービス事業の継続的な売上成長を支える重要な指標であると弊社では考えている。

(2) 積み重ねてきた営業活動が結実

2026年6月期の業績拡大の背景には、長年にわたり継続してきた営業活動の成果がある。顧客ごとの細かいニーズに対応する地道な提案活動を積み重ねた結果、中規模案件の受注が増加し、上期の未達分を大きく補うことができた。また、これまで蓄積してきた物流領域での知見や実績が評価され、大規模案件においてはシステム開発前段階である要件定義工程から参画する案件が増加した。上流工程から関与することで顧客との関係性が強化されるとともに、将来的な大型案件受注につながる可能性も高まっている。さらに、顧客課題の解決につながるオプション機能の継続的な提案や実装によって顧客単価の向上も進展しており、営業活動と製品開発の相乗効果が着実に成果へ結び付いている。

(3) サービス認知と販路拡大に向けた取り組み

同社はサービス認知向上と販路拡大を目的として、全国約5,000社への物流機器レンタル事業を展開する日建リース工業(株)との販売店契約を締結した。日建リース工業が保有する物流事業者及び荷主企業との広範なネットワークを活用することで、新たな顧客接点の創出を図る。同社のクラウドWMSをはじめとする物流DXソリューションと日建リース工業の顧客基盤を組み合わせることで、物流現場における課題解決を支援し、市場機会のさらなる拡大を目指している。

(4) 製品開発における進捗状況

製品開発面では、「顧客価値の向上」と「事業基盤の強化」を軸として多面的な取り組みを推進した。顧客価値向上の面では、倉庫作業の可視化を支援する「LzTimer(人員・工数管理)」を無償オプションとして提供開始したほか、「ロジザードZERO庫内分析」の新機能提供を開始した。事業基盤強化では、遠隔地に代替クラウド環境を構築することでBCP体制を強化し、自然災害やサイバー攻撃への対応力を高めた。また、IPS※導入による不正アクセス対策やシステム連携基盤の安定化も進めた。成長に向けた取り組みとしては、外部サービスとのデータ連携強化やシリアル・パレット管理機能の拡張を実施し、対応可能な業務領域を広げた。さらに、将来のBtoB案件拡大を見据えた新機能開発も進めている。AI活用についても積極的に推進しており、プログラミングAIによる開発生産性向上や、テスト工程でのAI活用による品質向上、社内オペレーションの効率化などを進めている。

※ Intrusion Prevention Systemの略。ネットワークやサーバーへの不正なアクセスや攻撃を自動で検知し、即座に通信を遮断するセキュリティシステム。

(5) 人員計画における進捗状況

人材採用では、採用サイトの刷新や採用コンセプト・採用手法の再構築が奏功し、応募者数は計画比2.6倍に増加し、通期目標を大きく上回った。同社では、「応募者数の拡大」と「採用要件の精度向上」を主要KPIとして位置付け、採用エージェントとの連携強化や各部門との要件擦り合わせを通じて、求める人材とのマッチング精度向上にも取り組んでいる。こうした活動を通じて、採用成功要因の言語化や母集団形成ノウハウの蓄積が進み、今後の採用活動の再現性向上につながる基盤が整備された。第4四半期に予定していた一部採用は2027年6月期入社となったものの、通期では15名の増員を実現した。今後は組織設計を起点とした採用戦略の高度化や職種別の採用要因分析を進めるほか、定着率や内定承諾率などの各種指標を継続的にモニタリングしながら改善施策を積み上げることで、持続的な人材確保体制の構築を目指す。

自己資本比率は83.7%と高水準。流動比率・固定比率も健全

3. 財務状況と経営指標

2026年6月期末の財務状況を見ると、総資産は前期末比353百万円増の2,929百万円となった。このうち流動資産は、同99百万円増の2,148百万円となった。これは開発案件の増加により売掛金が増加したことが主因である。固定資産は781百万円と同253百万円増加した。これは製品開発の増強に伴い無形固定資産、特にソフトウェアが増加したことによる。「ロジザードZERO」の基本機能及びバージョンアップ機能追加を実施したことが背景にあり、将来の競争力強化に向けた開発投資の積極化が読み取れる。

負債合計は476百万円と同76百万円増加した。流動負債は473百万円と同74百万円増加しており、賞与の増加による未払費用の増加や、「Bit Waybill」の開発に係る外注費の増加に伴い買掛金が増加したことが主因である。一方、固定負債は2百万円と同2百万円増加した。これはリース契約による長期リース債務を計上したことによる。純資産は2,453百万円と同276百万円増加した。当期純利益の計上により利益剰余金が増加したことが主因である。

経営指標を見ると、流動比率が453.3%（前期末比59.1ポイント低下）、固定比率が31.8%（同7.5ポイント上昇）と、依然として流動比率、固定比率ともに健全な数値であり、長短の資金繰りに問題はない。自己資本比率も83.7%（同0.8ポイント低下）と高水準を維持している。財務の健全性、資金の流動性に配慮しながら企業経営を行っていることが財務諸表から見て取れる。

業績動向

貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	25/6期	26/6期	増減額
流動資産	2,048	2,148	99
現金及び預金	1,707	1,733	26
固定資産	528	781	253
総資産	2,576	2,929	353
負債合計	399	476	76
流動負債	399	473	74
純資産	2,176	2,453	276
利益剰余金	1,680	1,914	234
負債純資産合計	2,576	2,929	353
<主要経営指標>			
自己資本比率	84.5%	83.7%	-0.8pp
流動比率	512.4%	453.3%	-59.1pp
固定比率	24.3%	31.8%	7.5pp

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

WMS事業は引き続き好調に推移、 「Bit Waybill」の立ち上げにより先行投資局面へ

1. 2027年6月期の業績見通し

2027年6月期の業績は、売上高が前期比15.3%増の2,808百万円、営業利益が同0.0%減の404百万円、経常利益が同0.7%減の405百万円、当期純利益が同4.6%減の288百万円を見込んでいる。主力のWMS事業については、BtoB案件の拡大やMRRの積み上がりを背景に引き続き増収増益を予想しているものの、新規事業である「Bit Waybill」への先行投資を積極化するため、全社ベースでは利益水準がおおむね横ばいとなる見通しである。

「Bit Waybill」では、サービス開発に伴う事業投資がリリース後に減価償却費として継続的に発生するほか、市場開拓や利用企業獲得に向けたプロモーション費用などの販管費も先行して計上される。このため、事業立ち上げ初期は収益よりも費用が先行する構造となり、既存事業の利益成長が新規事業への投資負担によって相殺される形となる。

同社では2027年6月期から2029年6月期までの3年間で「Bit Waybill」の投資フェーズと位置付けており、短期的な利益最大化よりも市場形成と利用者基盤の拡大を優先する方針だ。一方で、取扱件数の増加に伴い売上高は段階的に拡大し、一定規模に達した段階で収益が費用を上回る構造を想定している。「ロジザードZERO」やその前身サービスも同様に先行投資期間を経て成長軌道に乗った経緯があり、「Bit Waybill」についても同様の成長プロセスを描いていくのではないかと弊社では見ている。

今後の見通し

2027年6月期業績見通し

(単位：百万円)

	26/6期		27/6期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	2,436	-	2,808	-	371	15.3%
営業利益	404	16.6%	404	14.4%	-0	-0.0%
経常利益	408	16.8%	405	14.4%	-3	-0.7%
当期純利益	302	12.4%	288	10.3%	-14	-4.6%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 「Bit Waybill」による新たな取り組み

同社が2026年秋の提供開始を予定する「Bit Waybill」は、共通物流データ基盤であり、貨物ごとに共通IDとなるBWB番号を発行し、物流に関わる企業間で貨物情報を共有する仕組みである。従来の物流では、倉庫事業者や運送会社などが個別のシステムで貨物情報を管理しており、企業をまたいだ情報連携が難しいという課題があった。「Bit Waybill」では、基本的にパレット単位の貨物に対して共通IDを付与し、ブロックチェーン技術を活用して貨物情報を管理することで、物流企業間で同一貨物の情報を共有できる環境の構築を目指している。

同社が「Bit Waybill」を展開する背景には、物流業界における輸送力不足への対応と物流効率化の必要性がある。物流業務では、荷物を複数の運送会社がリレー形式で輸送したり、複数企業が共同で配送したりすることで、限られた輸送リソースを有効活用できる余地がある。一方、企業ごとに貨物情報が分断されていれば、荷物を引き継ぐ際の情報連携が障壁となる。「Bit Waybill」は、貨物に共通のIDを付与することで、倉庫、荷主、運送会社など異なる企業が同一の貨物情報を共有できる状態を作り、共同配送や幹線輸送の効率化を支えることをねらっている。さらに中長期的には、貨物を複数の事業者が効率的にリレー輸送する「フィジカルインターネット」の実現に向けたデータ基盤となることを目指している。

同社にとっての最大の強みは、既存のWMS事業を通じて物流現場のデータと顧客基盤を有している点である。同社は倉庫側のシステムを提供する立場にあり、年間1億1,000万件以上の貨物を出荷できる基盤を持つことから、「Bit Waybill」を利用する貨物の起点を押さえている。同社経営陣も、この「荷物を送り出す側」にいたことを「Bit Waybill」展開における重要なポジションと捉えており、既に複数の運送会社とサービスへの参加について協議を進めている。加えて、自社の「ロジザードZERO」に限定せず、競合するWMSベンダーにも参加を働きかけることで、特定企業のサービスに閉じない共通基盤として普及させる方針だ。Hacobuやハコベルなどの物流DXサービスについても、競合する対象というより、「Bit Waybill」の基盤上で貨物を取り扱うアプリケーション提供者として参加を促す考えであり、複数のサービスを横断して輸送力を共有できるエコシステムの形成を目指している。

一方、「Bit Waybill」がネットワーク効果を持つサービスであることを踏まえると、初期段階でいかに参加企業を増やすかが普及のカギとなる。同社は、第1にBWB番号を利用するWMSや配送関連サービスなどのアプリケーションを増やすこと、第2に実際に貨物を取り扱う運送会社や荷主企業を増やすことの2点を主要な課題として挙げている。特に、参加企業が増えることで共同配送などの具体的なユースケースが生まれ、その効果が確認できれば、成功事例を契機として参加企業がさらに増加するという自律的なネットワーク拡大を想定している。同社によれば、全国約6万社のトラック運送事業者のうち5%程度が参加すれば事業として成立し、その後は成功事例の伝播によって利用率が高まる可能性があるとの見方である。

もっとも、「Bit Waybill」は現時点ではローンチ前であり、具体的な料金体系や利用実績はまだ確定していない。同社は収益モデルについて、定額課金よりもBWB番号の利用量に応じた従量課金に近い形を想定しているものの、詳細はサービス開始時に公表する方針である。また、2026年秋のサービス開始に向けて現在は最終テスト段階にあるため、具体的な開始日は現時点で確定していない。したがって、当面は売上・利益への寄与そのものよりも、参加するWMS・配送サービスの数、利用企業数、BWB番号の発番件数など、ネットワークの形成状況を確認することが重要となる。同社も今後は「Bit Waybill」単独での情報開示を行い、BWB番号の発番件数など何らかのKPIを提示する方針を示している。

弊社では、「Bit Waybill」は単なる新規サービスというより、同社が従来のWMSベンダーから総合物流DXベンダーへ事業領域を拡張するための中核的な取り組みと捉えている。既存WMS事業が「倉庫内の物流データ」を集約する役割を担うのに対し、「Bit Waybill」はそのデータを倉庫から輸送、配送へと広げ、企業間で共有するための基盤となる可能性がある。特に、同社自身が大量の貨物を送り出す立場にあり、既存WMS事業を起点として運送会社や他社WMSを巻き込める点は、ゼロからネットワークを構築するサービスと比較した際の優位性になり得ると考える。一方で、ネットワーク型事業の性質上、初期段階では利用者の獲得とユースケースの創出が重要であり、今後はサービス開始後にどの程度の企業・サービスを接続し、実際の物流効率化につながる事例を創出できるかが、「Bit Waybill」の事業性を見極めるうえでの重要なポイントとなろう。

3. ストラソルアーキテクトの取得

同社は2026年8月に物流・サプライチェーン領域のコンサルティング会社である(株)ストラソルアーキテクトを子会社化した。近年はBtoB案件の大型化に伴い、システム導入前の構想策定や業務改革支援など、要件定義以前の上流工程に対する顧客ニーズが高まっている。しかし従来の同社はコンサルティング機能を十分に保有しておらず、案件によっては外部パートナーへの委託や受注機会の逸失が発生していた。

ストラソルアーキテクトは、高度な業務設計能力やプロジェクトマネジメント力に加え、サプライチェーン領域における深い知見、生産・物流分野での実務経験、さらにはITグランドデザイン策定や業務プロセス再設計(BPR)に関するノウハウを有している。同社はストラソルアーキテクトをグループ内の「上流コンサルティング機能の中核」と位置付けており、顧客の物流課題や事業戦略に深く踏み込む「戦略的フロントエンド」としての役割を期待している。

今回のM&Aにより、顧客の物流戦略や経営課題の整理といった上流工程から、システム開発、導入、運用までを一貫して支援できる体制が整うことになる。従来のような機能適合(フィット&ギャップ)を中心とした提案にとどまらず、顧客の将来像を見据えた「あるべき姿(To-Be)」を提案することで、大規模・複雑化する物流DX案件の受注確度向上とプロジェクトROIの最大化を目指す。特にBtoB案件では、上流工程の受注が大規模な初期開発案件へ発展するケースが多いことから、本件は単なる事業規模拡大ではなく、同社がこれまで持ち得なかった機能を獲得し、大型案件獲得能力を高める戦略的投資と位置付けられる。

同社はこれまで「物流実務」を支援するWMSベンダーとして成長してきたが、今回のM&Aを通じて事業領域を「物流戦略」へと拡張し、物流現場の効率化にとどまらず、サプライチェーン全体の課題解決を支援する企業への進化を目指している。将来的には“物流の未来を支えるインフラ企業”として、顧客企業の物流戦略から実行までを包括的に支援する体制を構築し、中長期的な企業価値向上につなげる考えだ。

■ 中長期の成長戦略

2028年6月期に売上高3,113百万円、営業利益539百万円を目指す

1. 中期経営計画の概要

同社は、製品開発及び人材への積極的な投資を通じて、事業規模の拡張と業績拡大の加速を目的とした中期経営計画を推進している。「時流×ハイタッチサービス」を基本成長戦略に掲げ、業績の拡大と企業価値の向上を図る基本方針に変わりはない。ここでいう「ハイタッチ」とは、顧客との密接な1対1のコミュニケーションを通じて課題や要望を緻密に汲み取り、個々のニーズに最適化された支援を提供するサービスを指す。最終年度である2028年6月期には売上高3,113百万円(2025年6月期比43.0%増)、営業利益539百万円(同31.8%増)、MRR209百万円(同40.5%増)を目標に据える。

売上高については、クラウドサービスをけん引役として、BtoB領域への取り組み強化を通じたMRRの安定成長に取り組む。また、次期中期経営計画を視野に入れた新規サービスの市場投入を現期中期経営計画期間中に実施し、多様な顧客ニーズに対応することで受託開発売上の伸長と成長スピードの加速を図る。営業利益については、既存WMS事業の収益基盤の強さが継続しており、BtoB領域の拡大やMRRの積み上がりを背景に収益成長が続く見通しである。MRRについては、従来のBtoC企業からの案件に加え、BtoB領域案件の獲得により、堅調な積み上げを見込んでいる。

中期経営計画の方向性は、外部環境の変化を反映した適切な内容となっている。クラウドサービスによる高収益かつ安定した収益基盤の確立、BtoB案件の増加に伴う顧客単価の上昇が見込めることなどから、中長期的な成長が期待される。

2. 成長戦略

各成長戦略の進捗を見ると、BtoB領域への取り組み強化、未来を見据えた共創型での新規サービス開発、積極的な人材採用が着実に進展している。物流業界全体でDX需要が高まる環境下において、同社は既存事業の競争優位性を活かしながら新たな成長領域への展開を進めており、中期的な成長に向けた基盤整備は順調に進んでいると弊社では評価している。

(1) BtoB領域への取り組み強化

物流業界では2024年問題や人手不足への対応が重要課題となっており、企業の物流DX需要は一段と高まっている。同社はこれまで培ってきた物流ノウハウを活用し、BtoB領域向けソリューションの展開を加速している。2026年6月期は営業活動の強化によってBtoB案件の受注が拡大した。これに伴い顧客単価が向上し、MRRは前年同期比13.2%増と過去最高を更新した。また、製品開発面でもBtoB案件への対応力強化を進め、大規模かつ複雑な物流ニーズに対応できる体制を整備した。加えて、オービックビジネスコンサルタントや日建リース工業などとのパートナー戦略を推進し、新たな案件獲得につなげている。自社単独では接点を持ちにくい顧客層へのアプローチが可能となり、営業効率の向上にも寄与している。今後は流通・小売業中心の顧客基盤からさらに対象業界を拡大する。また、BtoB案件は大型化・長期化する傾向があるため、プロジェクトマネジメント人材の育成を強化し、案件遂行能力の向上を図る考えである。

BtoB領域への取り組み強化

主な進捗・成果	次のステップ
- 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。 - 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。 - 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。	- 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。 - 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。

出所：「事業計画及び成長可能性に関する資料」より掲載

(2) 未来を見据えた共創型での新規サービス開発

同社は既存事業の成長に加え、新たな事業機会の創出にも取り組んでいる。対象領域の拡大、研究開発、戦略的提携やM&Aを通じて、サプライチェーン全体を支える存在への進化を目指している。具体的な成果として、ぶらっとホーム(株)との共同研究により、ブロックチェーン技術を活用した共通デジタル荷札「Bit Waybill」の提供計画を発表した。物流業界全体でデータ連携の重要性が高まる中、業界横断的な情報共有基盤としての活用が期待される取り組みである。また、M&A及び投資活動を推進する専門部署を新設し、新規事業機会の創出と案件推進体制の整備を進めている。これにより、自社開発だけでは実現が難しい領域についても事業機会の拡大を図る方針だ。今後は「Bit Waybill」の提供開始に伴い、初期導入企業への定着支援を進めるとともに、参加企業の拡大に向けた営業活動を強化する。また、M&Aや提携を活用しながらサービス領域やノウハウを拡充し、物流全体を支える総合ソリューション企業への発展を目指している。

ロジザード | 2026年10月1日 (木)
4391 東証グロース市場 | <https://www.logizard.co.jp/ir/>

中長期の成長戦略

未来を見据えた共創型での新規サービス開発

主な進捗・成果	次のステップ
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。 	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。

出所：「事業計画及び成長可能性に関する資料」より掲載

(3) 積極的な人材採用

同社の強みであるハイタッチサービスを継続的に提供するためには、人材の確保と育成が不可欠である。このため中期経営計画では積極的な採用投資を継続し、2028年6月期には177名体制の構築を目標としている。2026年6月期は計画上の目標人数152名に対し、採用活動そのものは順調に進捗したものの、一部人材の入社時期が2027年6月期へずれ込んだことから147名で着地した。ただし、採用基盤の整備は大きく前進している。採用プロセスや採用チャネルの見直し、採用サイトの刷新、データ活用による改善活動を進めた結果、応募者数は計画比2.6倍を達成した。これにより、将来的な採用活動の再現性向上に向けた基盤が整備された。2027年6月期は167名体制の実現を目標とし、前期に構築した採用基盤を活用しながら、必要な人材を量・質の両面で確保していく方針だ。また、採用後の立ち上げ支援やエンゲージメント向上施策も強化し、人材の定着と戦力化を進める考えである。

積極的な人材採用

主な進捗・成果	次のステップ
1. 目標152名に対し、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。	1. 今期は目標通り167人をを目指す。 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。

出所：「事業計画及び成長可能性に関する資料」より掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

3. 弊社の見方

2026年6月期は中期経営計画初年度として、売上高及びクラウドサービス売上高がおおむね計画水準で推移したことに加え、営業利益とMRRは予想を上回る結果となった。BtoB案件の拡大に伴う顧客単価の上昇や、自動化・省人化ニーズを背景としたオプションサービスの利用拡大が成長をけん引しており、同社が目指すストック収益拡大型の成長モデルは順調に機能していると評価できる。

弊社が特に注目しているのは、同社の競争優位性が単なるSaaSモデルではなく、高収益なサブスクリプション型収益とハイタッチサービスを組み合わせた独自の事業構造にある点である。売上高の約8割をクラウドサービスが占めることで安定した収益基盤を確保し、その利益を365日有人サポートや導入支援といった人的サービスへ再投資することで、低解約率と高い顧客満足度を実現している。この好循環は新規案件獲得にも寄与しており、物流業界における同社のポジションを強固なものにしている。

中期経営計画の重点施策であるBtoB領域の拡大についても着実な成果が見られる。従来の流通・小売向け案件に加え、物流2024年問題やレガシーシステム刷新需要を背景としてBtoB領域からの引き合いが増加しており、MRR拡大の主要因となっている。さらに、パートナー戦略の推進や製品開発におけるBtoB対応強化により、大規模かつ複雑な物流ニーズへの対応力も向上している。今後はプロジェクトの大型化や長期化に対応するための人材育成が課題となるものの、市場環境を踏まえればBtoB領域は引き続き同社の成長ドライバーとして機能する可能性が高いと考える。

一方で、同社の将来的な企業価値向上を考えるうえで重要なのは、既存のWMS事業の成長だけでなく、その先に描く事業構想である。同社は物流SaaS企業から総合物流DXベンダーへの進化を掲げており、M&Aや戦略投資を活用しながらサービス領域の拡大を進める方針を明確にしている。既にM&A及び投資を専門的に推進する部署を新設しており、単一プロダクト企業から物流課題全体を解決する企業への変革に向けた準備が進んでいる。

また、共通デジタル荷札「Bit Waybill」は、中長期的な成長ポテンシャルを評価するうえで注目すべき取り組みである。物流業界ではフィジカルインターネットの実現に向けて貨物情報の標準化やデータ連携の重要性が高まっており、「Bit Waybill」はその基盤となる可能性を有している。同社は2027年6月期から2029年6月期を投資フェーズと位置付け、2030年6月期の事業採算化を目指している。2027年6月期は「Bit Waybill」関連事業で75百万円の営業損失を見込む一方、既存WMS事業では479百万円の営業利益を予想しており、既存事業が創出するキャッシュフローを活用して新規事業へ投資する構図となっている。短期的には利益成長を抑制する要因となるが、将来的に物流データ基盤としての地位を確立できれば、事業価値は大きく変化する可能性がある。

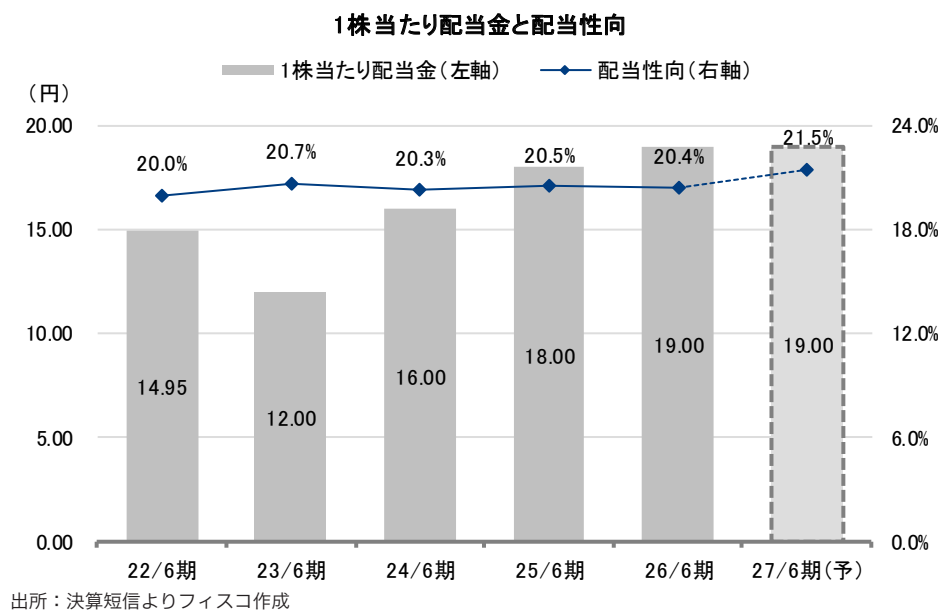
同社の中期経営計画は単なる売上・利益の拡大を目指すものではなく、物流SaaS企業から物流データ基盤を担う物流インフラ企業への進化を目指す変革計画として位置付けられる。足元ではBtoB市場開拓とストック収益拡大が順調に進捗しており、既存事業の収益力も高い水準を維持している。今後は「Bit Waybill」を中心とした共通物流データ基盤事業の立ち上がりで、M&Aを活用した事業領域拡大が中長期的な企業価値向上の重要なポイントになると弊社では考えている。

株主還元策

2027年6月期の配当は、前期と同額の1株当たり19.00円を予定

事業基盤の拡大により、人材や製品への投資などによる事業成長を図りながらも安定的な収益を確保できる見通しが立ったことから、2022年6月期から配当を実施している。過去の配当実績は、2022年6月期が1株当たり14.95円、2023年6月期が同12.00円、2024年6月期は同16.00円、2025年6月期は同18.00円、2026年6月期は同19.00円となった。2027年6月期は同19.00円の配当を予想している。

同社は企業価値をさらに高めるために継続的な株主還元を行う方針で、財政状態や内部留保の状態を勘案しながら、配当性向20%とすることを基本方針に掲げている。成長投資を継続しつつ株主還元も強化しており、事業拡大と資本効率向上の両立を意識した経営姿勢であると弊社では見ている。



重要事項 (ディスクレーマー)

株式会社フィスコ(以下「フィスコ」という)は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受け、企業から報酬を受け取って作成されています。本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは強く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062東京都港区南青山5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443 (IRコンサルティング事業本部)

メールアドレス：support@fisco.co.jp