



株式会社イー・ロジット

e-LogiT Triple3 Plan

(2027年3月期 - 2031年3月期)

TABLE OF CONTENTS



P 3

代表取締役からのメッセージ

P 4

これまでの経営の振り返りと、あるべき未来の姿

P 5 ~ 6

ビジョン / イー・ロジットの目指す姿

P 7 ~ 9

Triple3 / 実現方策 / 今後の投資

P 10 ~ 13

事業シナジーの創出

P 14 ~ 24

各事業戦略について

P 25

2026 アクションプラン



当社は上場以来、経営環境の変化や事業構造上の課題に直面し、厳しい局面を経験してまいりました。

十分とは言えない経営判断もあった中で、財務面においても制約を受ける状況が続いたことは、真摯に受け止めております。
こうした状況を踏まえ、当社は将来の成長に向けた基盤を再構築すべく、資金調達を含む経営改革に取り組んでまいりました。

その結果、当社が目指す中長期的な成長ビジョン、それを実現するための戦略の骨格について、投資家の皆様にご説明できる段階に至ったことを大変意義深く感じております。

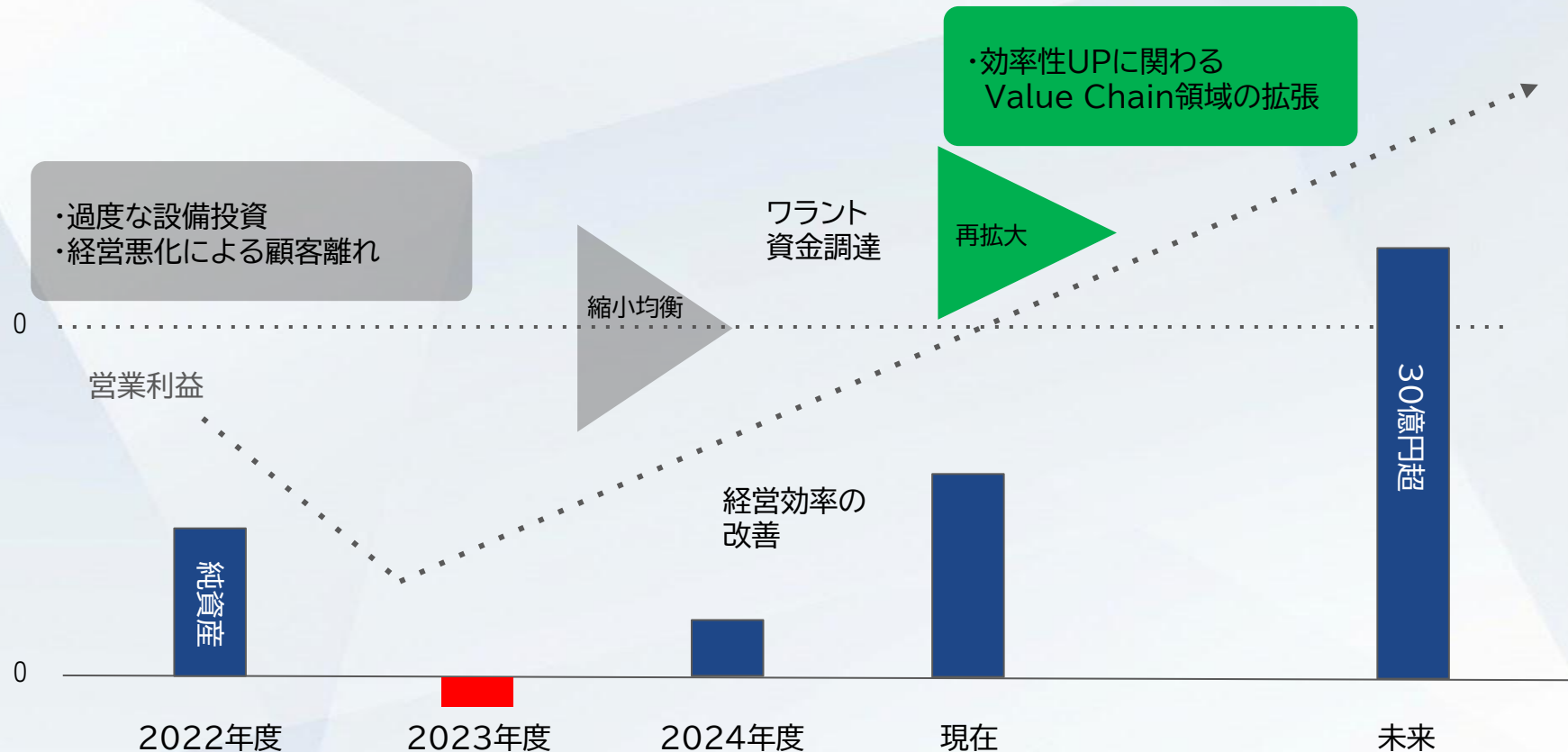
現在は変革の途上にあります。経営陣一同、事業の持続的成長と企業価値の向上に全力で取り組んでまいります。

株主様やお取引先様、関係者の皆様におかれましては、引き続きご理解とご支援を賜りますよう心よりお願い申し上げます。

2026年1月
株式会社イー・ロジット
代表取締役 池田忠史

～過去・現在・未来～

これまでの経営の振り返りと、あるべき未来の姿



ビジョン



流通の未来を

創造する

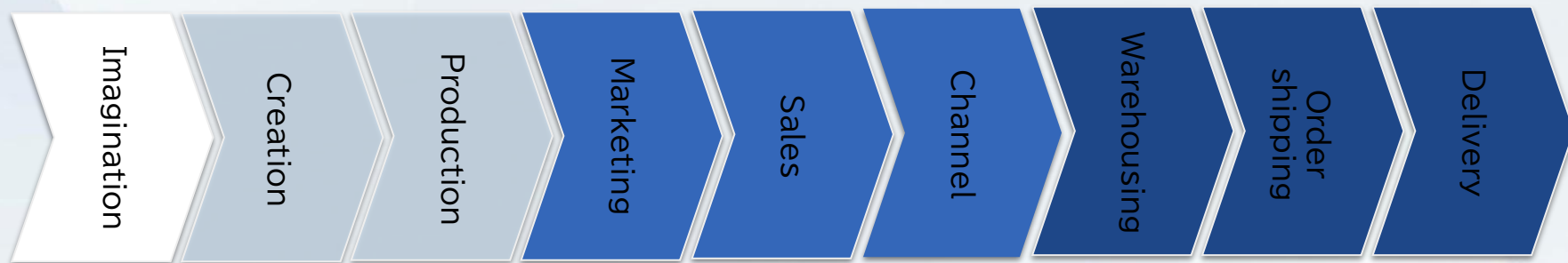
イー・ロジットの目指す姿

“創って、買われ、届ける”を進化させる
サービスプロバイダー

創って

買われ

届ける



Value Chain

Achieving 3 3 3 (Triple 3)

イー・ロジックが目指す3つのTARGET

売上 **300 億円**

営業利益 **30 億円**

時価総額 **300 億円**

フルフィルメントBPO事業を柱に
新たな柱となる事業を創出し
2031年3月期までの達成を目指します

333 (Triple 3) 実現方策 — 事業ドメインの拡張 —

物流BPO事業を基軸に、3つの事業ドメインへ拡張

現在 (2026年 1月)

物流BPO事業の会社

— 自ら売上を創りにくい業態 —

- ・クライアントの売上と当社の売上は、比例関係
- ・売上と人件費も比例関係

②商品流通事業

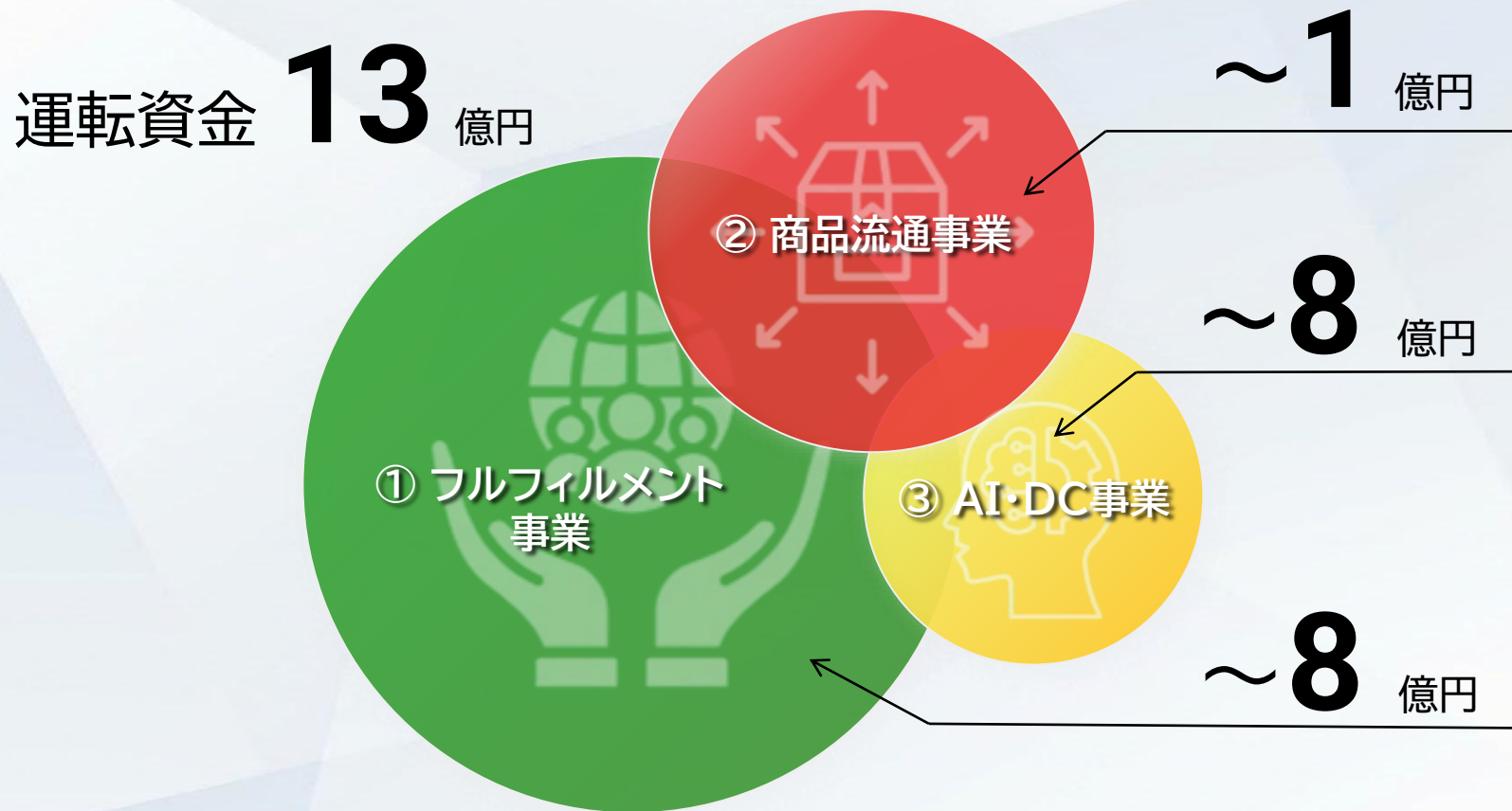


Triple3 実現時 (2031年3月)

フルフィルメントサービスに特化した
流通商社へと進化

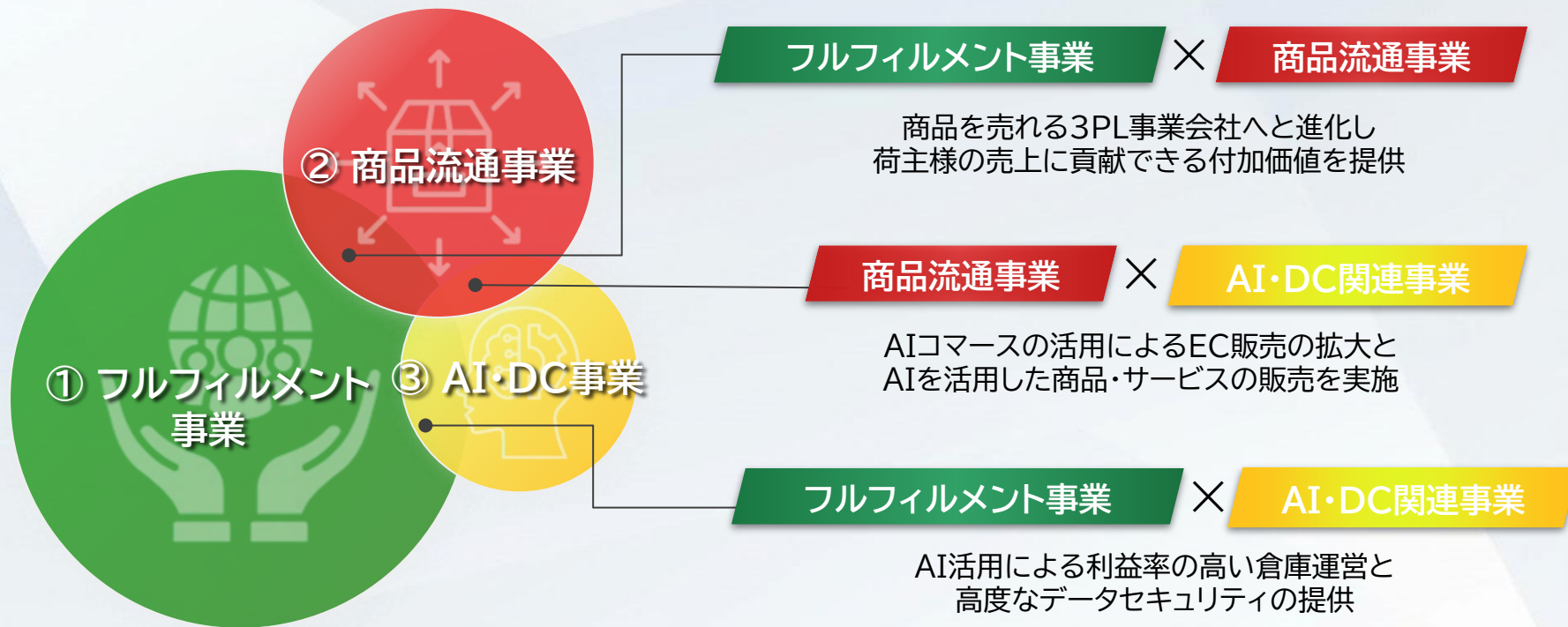
- ・労働集約的業態から「自ら売上を創れる」事業体へ
- ・労働収益性が高い「収益モデルの構築」
- ・AIを活用し「Value Chainの進化を促進」

事業ドメイン拡張に向けた今後の投資



333 (Triple 3) 実現方策 — 事業シナジーの創出 —

各事業のシナジーにより「流通の未来を創造する」



事業シナジーの創出 ① フルフィルメント × 商品流通 の シナジー



フルフィルメント事業

×

商品流通事業

荷主様の売上拡大を支援

荷主様の預かり商品を自ら販売することで、従来の3PL業者との差別化を実現

フルフィルメントコスト競争力の強化

商品販売収益を確保することで、荷主様への物流関連コストの上昇を抑制

自社物流による流通拡大への対応

自社倉庫の強みを活かし、流通規模の拡大に柔軟な対応が可能

事業シナジーの創出 ② 商品流通 × AI・DC関連 のシナジー



商品流通事業

×

AI・DC関連事業

AI活用によるWeb接客の強化

音声AI活用によるカスタマーサポート機能の向上によりWebページの利便性向上を図る

進化系ライブコマースの提供

AIライバーの創造・活用により、ライブコマースの品質向上と配信頻度の増加を図る

AI・DC 関連商材の 他社販売

AI・DC事業を推進する中で、取り扱う商品やシステム・サービスを販売

事業シナジーの創出 ③ フルフィルメント × AI・DC関連 のシナジー



フルフィルメント事業

×

AI・DC関連事業

AI 空調・温度管理による消費電力削減

物流倉庫・データセンター・小売店舗などの温度環境をAIにより管理することで、適正な電力消費量を実現

AI 画像読み取りによる商品判別

従来のJANコード読み取りピッキングから、商品自体を認識したAI画像認識技術を提供

データセキュリティの強化

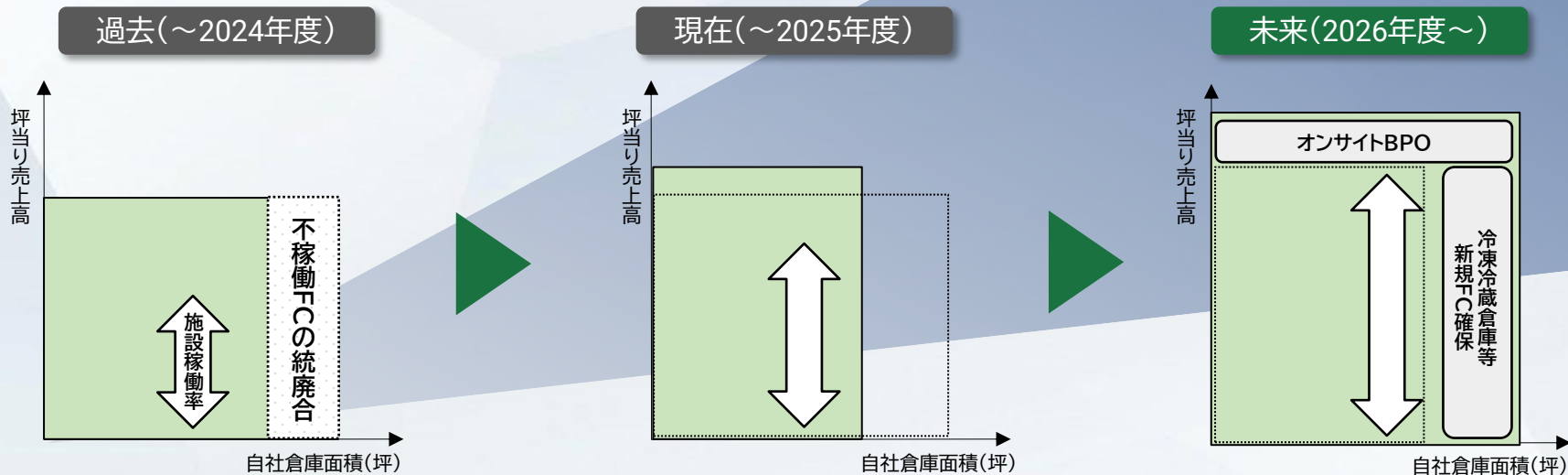
データセンターにおけるセキュリティ強化の新たな技術の商品化を推進

各事業戦略について

- フルフィルメント事業
- 商品流通事業
- AI・DC事業

フルフィルメント事業

利益逡増型の売上拡大を実現させるため、サービスの進化と提供形態の拡大を図る



見通しの甘い過度なFC拡張により
顧客獲得が停滞し空坪が生じたため
不稼働拠点の統廃合を実施

赤字幅の縮小を目指した縮小均衡の
実現により、施設稼働率が向上し
現在は堅実な拡張を目指せる状態に

冷凍冷蔵分野などの自社施設拡張や
他社BPO推進に加え、自動倉庫・AI
活用により生産性を向上を図る。

フルフィルメント事業

成長戦略

サービスの進化



自動倉庫の活用

現在稼働中のレナトスの有効活用
や、新たなマテハン機器の活用



AIを活用した倉庫運営

AI画像検品・ピッキングやデータ
セキュリティの導入

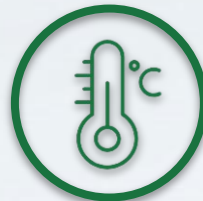


提供形態の拡大



オンサイトBPO・他社協業

他社倉庫におけるオペレーション支援



温度帯の拡大

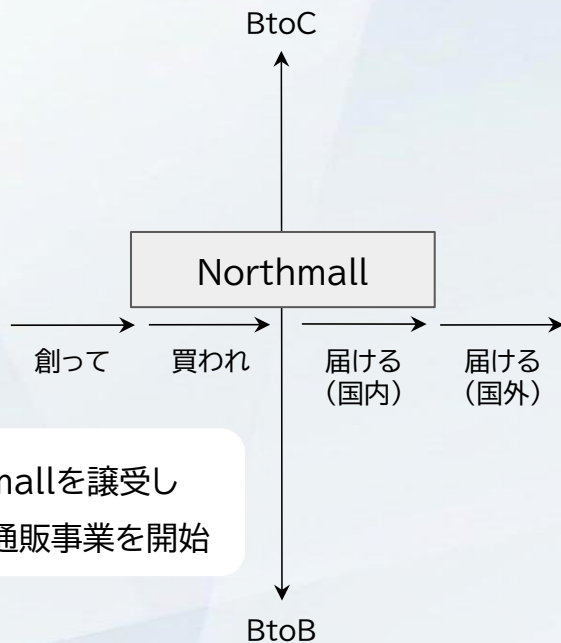
冷蔵・冷凍 倉庫の導入・運用



商品流通事業

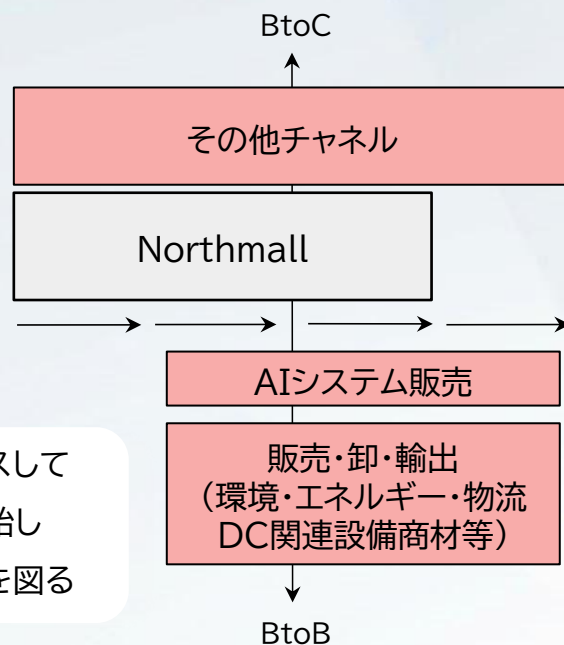
Northmallを軸にしたチャネル拡大と、最小リソースでの利益の最大化を狙う

現在(～2025年度)



Northmallを譲受し
カタログ・通販事業を開始

未来(2026年度～)



既存事業にプラスして
新規事業を開始し
販売領域の拡大を図る

商品流通事業

Northmall

Northmall（旧 Otto / オットー）は、レディースファッションを中心に、アパレルアイテムや雑貨などを集めたカタログ・通販サイト。食品やスイーツ、化粧品、雑貨やインテリアなども販売



会員数
90万人

メルマガ
登録者数
16万人

カタログ
郵送部数

7万部/月
※ファッションと食品の
カタログ同時発刊月の実績



フォロワー
2.8万人



会員数
1.5万人

商品流通事業

- ー 健康関連サプリメントのOEMによる開発を実施
- ー TVショッピングでも人気のストレッチ パテ ファンデーション の 製造権利を取得



NMN
海外での販売予定
(2026年2月 予定)

ストレッチパテファンデ
TVショッピングに出品予定
(2026年4月 予定)



ライブコマースでも
販売予定

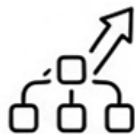
AI・DC事業

増資した資金をもとにAI・DC関連設備事業への投資を実施

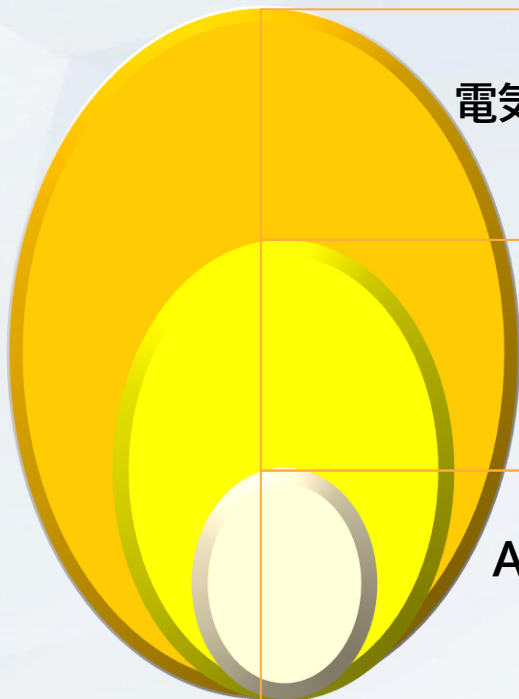
投資検討分野



投資収益の確保



AIサービスを活用した
Value Chainの進化に貢献



電気エネルギー
layer

- ・分散型蓄電装置の
保有、運用、SPCによる参画
- ・冷却、空調管理装置流通

DC
layer

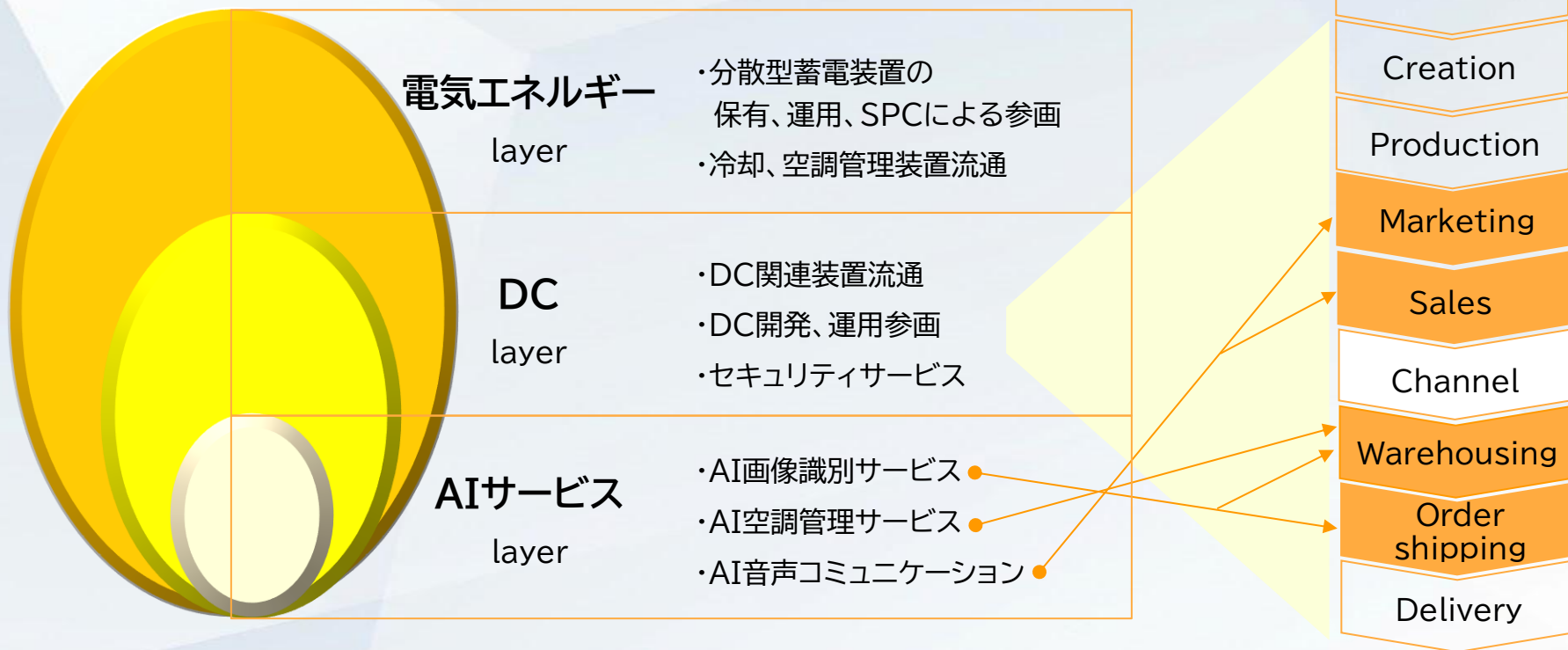
- ・DC関連装置流通
- ・DC開発、運用参画
- ・セキュリティサービス

AIサービス
layer

- ・AI画像識別サービス
- ・AI空調管理サービス
- ・AI音声コミュニケーション

AI・DC事業

DC及び、AIサービスの提供により、流通バリューチェーンの進化を促進



AI・DC事業

ー 電力・エネルギー関連

AI・DCの供給には、その前提となる豊富な電力確保が必須であり、蓄電装置を始めとしたエネルギーソリューション分野への投資も検討

① 分散型蓄電装置の保有・運用、SPC等による参画



具現化
進行度



電力会社からの許諾を受けた8M相当の分散型蓄電装置を取得し、電力の安定供給を提供することで、約20年間の安定的な投資収益の獲得を目指す。

蓄電した電力の売電や電力料金のアービトラージ等の収益が安定的に見込めますが、売電価格は長期的には低減していくことが危惧される。

金融投資的な側面で見ると、投資金額は3～4年での回収を見込む。

② 冷却・空調管理装置流通



具現化
進行度



物流倉庫にも活用できる冷蔵冷凍ミニコンテナの冷却機能をDC内の冷却技術として援用の可能性を模索。また、エアコン等の空調機器の冷却機能の向上や長寿命化を実現する技術や装置の提供を計画。

当社の商品流通事業とのシナジーが高く、将来的には年間数十億以上の規模の商流を見込む。

AI・DC事業

ー DC(データセンター)関連

AIの普及に伴い、国内のDC不足が喫緊の課題。有力事業者との提携により、安全で迅速な情報流通の基盤となるDC事業への投資を検討

③ DC関連装置流通



GPUサーバー等、DC構築に必要な各種装置の流通への参画を検討。
DC内のサーバーの保有を行い、活用に応じた収益確保のビジネスモデルの構築も模索。

④ DC開発・運用参画



現在開発中の分散型AI・DCへSPC等の形態により参画を検討。
金融投資的な側面で見ると、投資金額は3～4年での回収を見込む。

⑤ セキュリティサービス



昨今、大手流通企業へのサイバー攻撃による情報漏洩が多発。
ウィルスからの完全な防御は難しく、罹患しても発症させないセキュリティ対策“INT-R”技術の保有者と共同での商品化を検討。

AI・DC事業

— AIサービス関連

“創って、買われ、届ける” 流通バリューチェーンを進化させるAIサービスの提供を検討

⑥ AI画像識別サービス



具現化
進行度



物流倉庫での出荷の際の対象商品認識をバーコードでなく、商品画像で直接認識させるシステムを共同開発し現在テスト中。
将来的には外販を計画。

⑦ AI空調管理サービス



具現化
進行度



店舗やDC等の空調管理を外気温や人の動き等をAiが捉えて学習を重ね自動調整することで、30%程度の電力消費量が抑制できるシステムの外販を計画。

⑧ AI音声コミュニケーション



具現化
進行度



自社通販「Northmall」で、特定の商品の説明等を音声AIが行うサービスの活用を予定。
また、将来的にはAIライブコマースを実施する予定。

2026 アクションプラン

26/1

/3

/6

/9

/12

フルファ
ルメント

[オンサイトBPO] サービス本格化

[冷凍冷蔵・定温物流] 施設・設備確保

[冷凍冷蔵・定温物流] 本格稼働

他物流事業者との提携

商品流通

[Northmall] 食品取扱本格化(食品カタログ作成)

[Northmall] 越境EC開始

[Northmall] カatalog・EC以外の販路の拡大(ライブコマース・TVショッピング等)

[Northmall] AI音声CS活用開始

[Northmall] 自社商品制作・販売

[BtoB] 環境・エネルギー・物流・DC関係設備商材等の販売開始

AI・DC

[AI画像識別] ピッキングシステム開発・POC実施

[AI画像識別] 自社導入・他社販売開始

[AI空調管理] システム構築・試験導入

[AI空調管理] 本格販売開始

AI・DC関連事業者との業務提携

DC/分散型蓄電装置への投資検討

[セキュリティ] データセキュリティ技術の実証実験的活用

[セキュリティ] 他社販売開始