



株式会社イー・ロジット

e-LogiT Triple3 Plan

(2027年3月期 - 2031年3月期)

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が、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

3

株式会社イー・ロジット、中期経営計画「トリプルスリー」プランのご説明をご観聴

いただきまして、誠にありがとうございます。代表取締役の池田でございます。

本資料には私のメッセージを掲載しております。ぜひご一読いただければ幸いです。

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、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

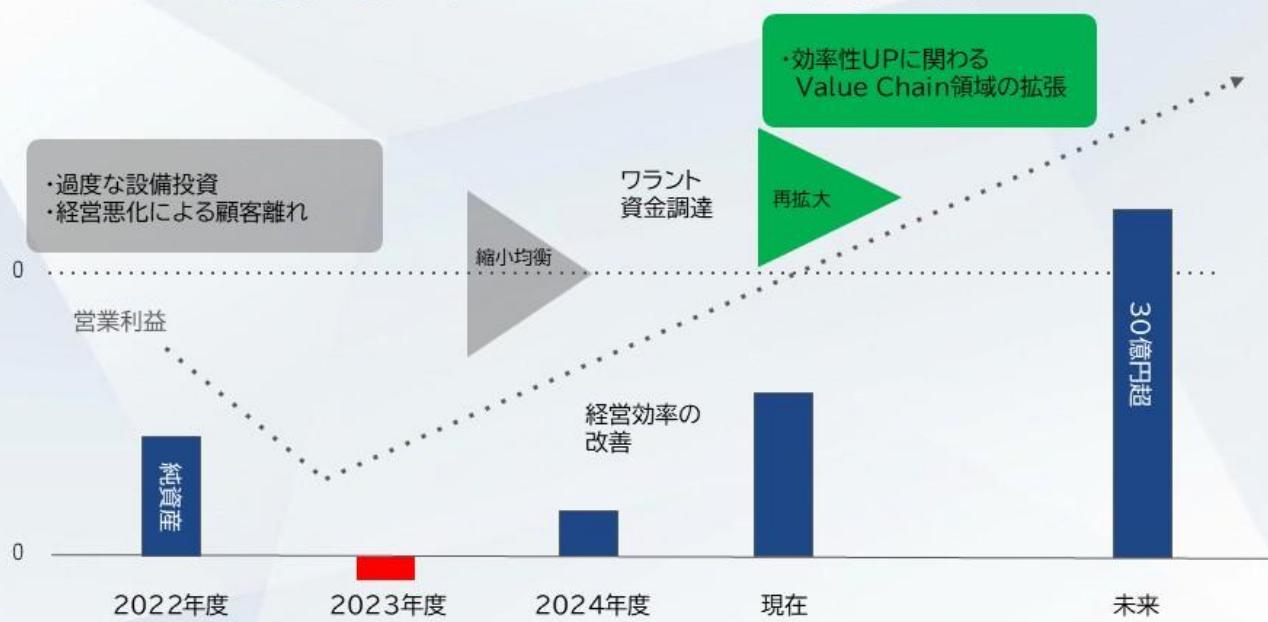
2026 アクションプラン

2

本日お伝えする内容ですが、当社のこれまでの経営の振り返りを行い、その反省を踏まえた当社の今後のるべき姿やビジョンについてご説明差し上げたいと思います。また、各事業の今後の戦略についてもご説明し、最後に 2026 年度のアクションプランについてお示しいたします。

～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



4

当社上場以来、過度な物流センターの拡大や M&A の失敗で、純資産を減少させてきました。 2023 年度には一時的ですが、債務超過に陥った状況になりました。 その後、いわゆる縮小均衡型の経営改善を進めてまいりました。

稼働の少ない物流センターを閉鎖・統合し、結果的にお客様の数を減らすことで赤字幅を減少してまいりました。

現在は、なんとか営業利益でプラスに転じようと努力をしているところでございます。今後は今回の増資で得られる資金を有効に活用して、既存事業の効率性の向上を図るとともに、新たな収益の柱を確立していきたいと考えております。

ビジョン

流通の未来を 創造する

トリプル3策定に伴う、当社のビジョンです。この度、当社の進むべき方向性を示すものとして「流通の未来を創造する」というビジョンを掲げました。

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



6

当社の目指す姿です。現在は流通バリューチェーンにおける川下（かわしも）の物流に従事しておりますが、これからは「創って・買われ・届ける」という流通バリューチェーンの全体を捉え、それを進化させるサービスプロバイダーになっていきたいというふうに考えております。

Achieving 333 (Triple 3)

イー・ロジットが目指す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

7

トリプルスリーという 3 つのチャレンジングな目標について、具体的に御示しいたします。

- 売上高 300 億円
- 営業利益 30 億円
- 時価総額 300 億円

これらを一つひとつ、2031 年 3 月期までの達成を目指してまいります。

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



① フルフィルメント
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」



8

フルフィルメント事業という単独の事業ドメインを、以下の3つに拡大してまいります：

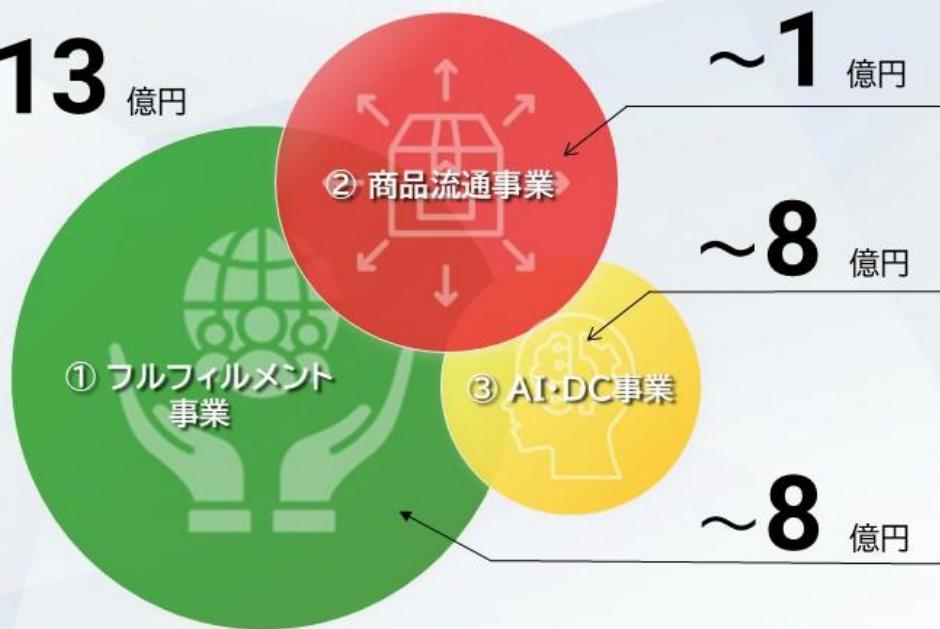
- ・1つ目が、フルフィルメント事業
- ・2つ目が、商品流通事業
- ・3つ目が、AI・データセンター事業

将来的には、フルフィルメントサービスに特化した「流通商社」へと進化することを目指しています。その狙いとしては以下の通りです：

- ・現在の「荷主の売上に依存する受け身の業態」から脱却し、自ら売上を創出できる事業体へと進化させること。
- ・人の労働に依存しない、投資運用的な収益の柱を構築すること。
- ・AIを活用して、「創って・買われ・届ける」という流通バリューチェーンの進化を促進すること。

事業ドメイン拡張に向けた今後の投資

運転資金 **13** 億円



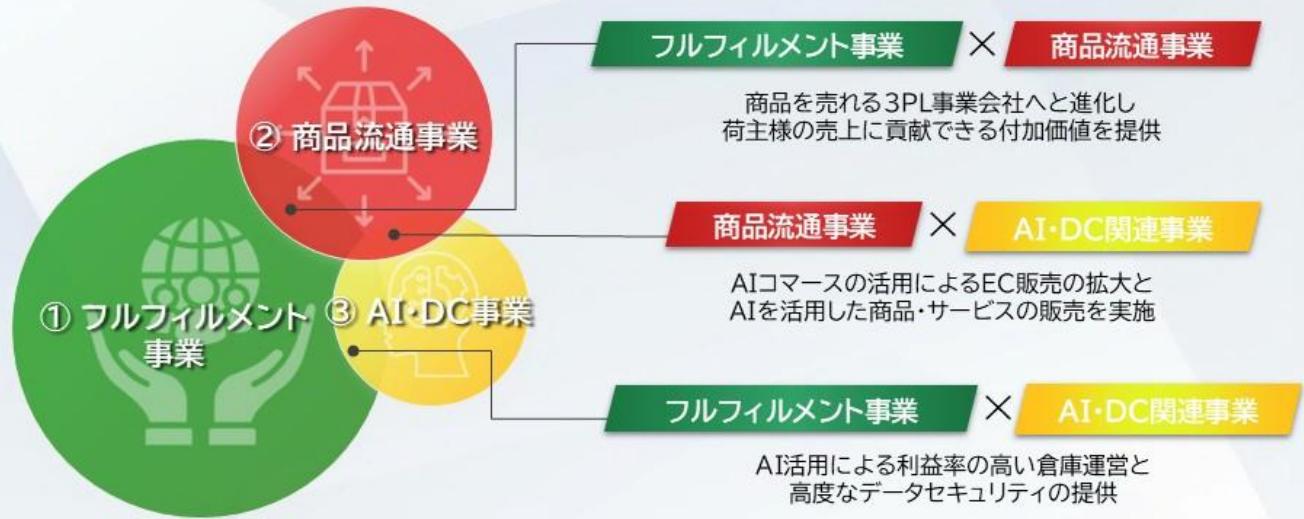
9

事業ドメイン拡大に向けた今後の投資方針は以下の通りです。

- 運転資金：13 億円程度を常時確保します。
- 商品流通事業：最大 1 億円程度の投資を行います。
- AI・データセンター事業：最大 8 億円程度の投資を行います。
- フルフィルメント事業：最大 8 億円程度の投資を今後行ってまいります。

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」



10

トリプルスリーの達成には、この 3 つの事業の間でシナジーを創出していくことが非常に重要だと考えておりまして、フルフィルメント事業、商品流通事業、AI・データセンター事業の間で事業シナジーを創出してまいります。具体的には、次のページ以降でご説明します。

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

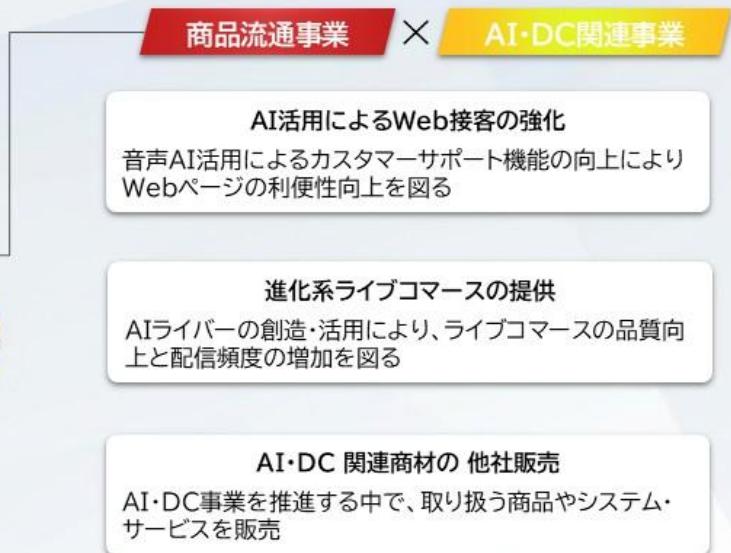
自社倉庫の強みを活かし、流通規模の拡大に柔軟な対応が可能

11

フルフィルメント事業と商品流通事業の両方を行うことで生まれる事業シナジーには、大きく3点ございます。

- まず、荷主様の商品販売のご支援を行い、売上拡大を促進する3PL（サードパーティ・ロジスティクス）会社に進化していくことが可能になります。
- そして、当社自身が荷主様の商品販売に携わることで商品販売収益を得ることができますので、結果的に荷主様の物流関連コストの上昇を抑制でき、コスト競争力の強化が図れます。
- また、当社自身のBtoCやBtoBの商品販売の展開においては、自社でフルフィルメントセンターを運用していることで、流通量の拡大に柔軟に対応することができます。

事業シナジーの創出 ② 商品流通 × AI・DC関連 のシナジー

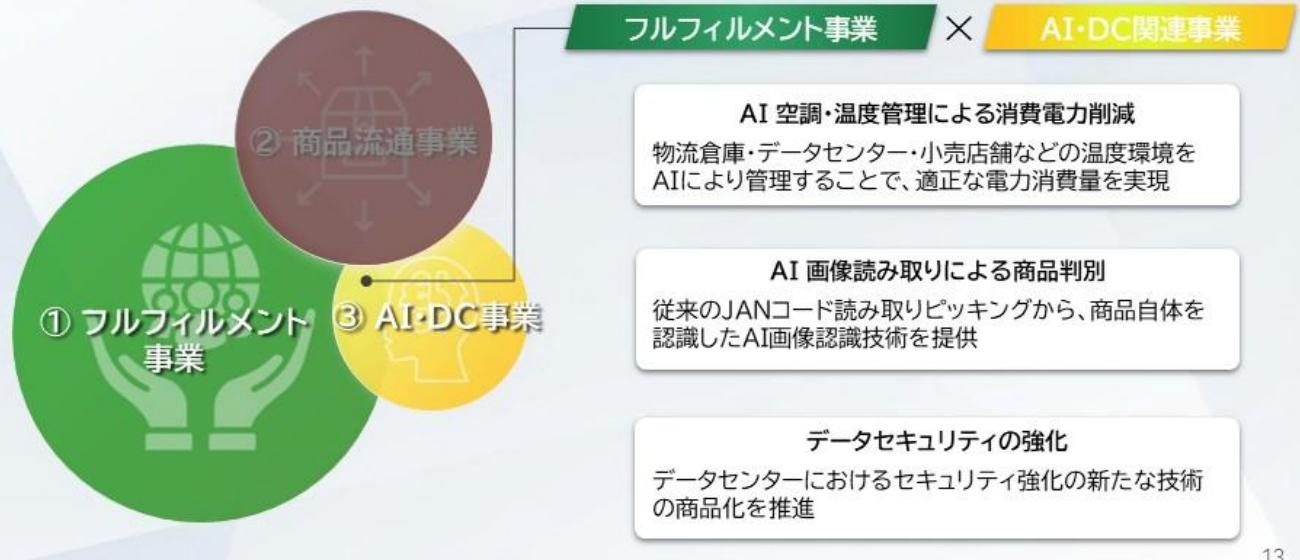


12

商品流通事業と AI・データセンター関連事業の間にもシナジーがございます。

- 例えば、現在の人による電話でのカスタマーサポートに加え、音声 AI を活用した Web 接客を導入し、顧客対応機能を向上させることができます。
- また、現在盛んになっているライブコマースに AI ライバーを活用して参入することも可能となります。
- さらには、AI やデータセンターの関連商材を当社が今後扱っていく中で、それらを他社に販売していくことも検討できます。

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



13

フルフィルメント事業とAI・データセンター事業の合わさる領域のサービスとして、

現在3つ検討しているものがございます。

- 1つ目は、AIを活用して空調や温度管理を行うことによって、消費電力の削減を行うサービスです。
- 2つ目は、AIの画像認識技術を活用し、物流倉庫での商品ピッキングを、従来のジャンコード（JANコード）の読み取りから、商品パッケージの画像自体での商品判別を行うサービスです。
- 3つ目が、データセキュリティ強化に関する新たな技術の提供です。

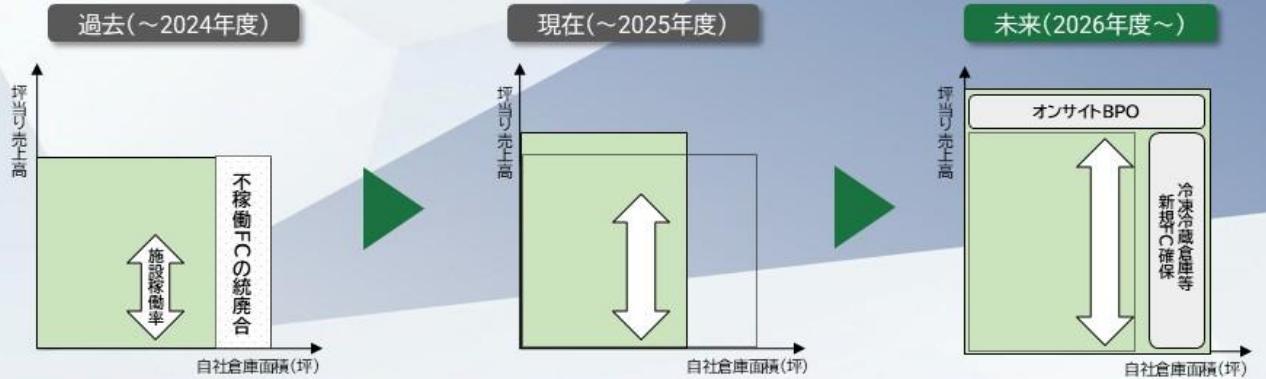
各事業戦略について

- フルフィルメント事業
- 商品流通事業
- AI・DC事業

ここからは各事業戦略について、その概要をご説明します。

フルフィルメント事業

利益遞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。

15

フルフィルメント事業に関してですが、過去に必要以上に物流倉庫を借りて無駄な賃料を払い、収益性を悪化させた経緯がございますが、稼働の少ない物流倉庫を解約・統廃合することで、現在はほぼ満室に近い状態をキープしています。

今後の倉庫の拡張に際しましては、過去の反省を活かし、荷主様を確保した上で、収益性の高い分野での倉庫の拡大を図ってまいります。例えば、冷凍・冷蔵・低温倉庫なども検討してございます。

また、自社で倉庫を借りるのではなく、他社の倉庫に赴いてその業務の一部を担っていくという「オンサイト BPO」という新たな形態を拡大していきたいと考えております。このオンサイト BPO は、一部すでに開始しております。

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



16

フルフィルメント事業では、サービスの進化と提供形態の拡大を行うことで成長を実現してまいります。

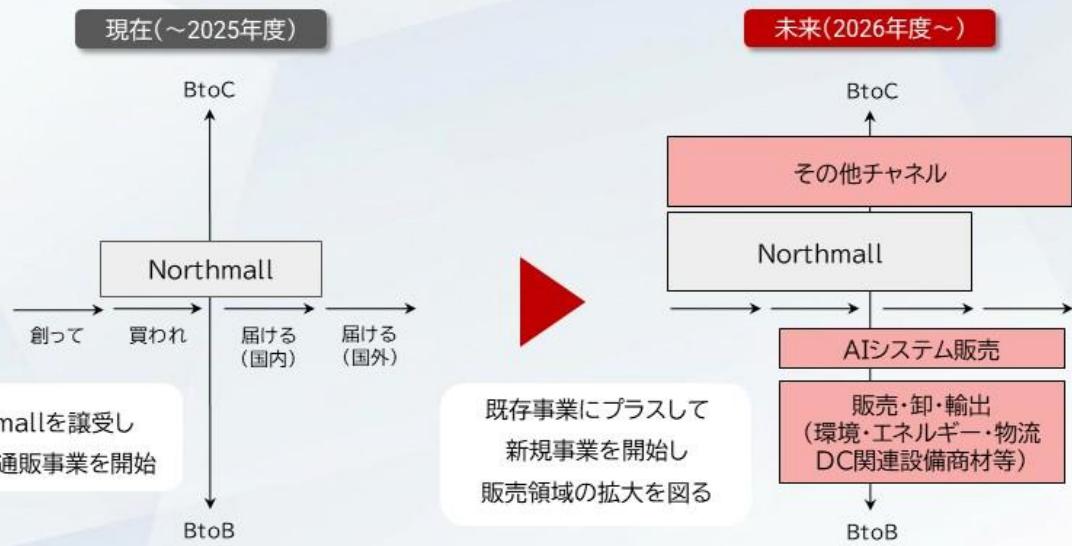
サービスの進化としては、まず自動化の推進です。現在は「RENATUS（レナトス）」という自動倉庫を活用しておりますが、さらにこれを積極的に活用していくことに加え、新たなマテハン機器の導入を検討してまいります。

そして、AI を活用した倉庫運営ということにもトライしていきます。先ほども申し上げました、AI による画像認識ピッキング、データセキュリティなどを導入していきたいと考えております。

提供形態の拡大としては、オンライン BPO や、他の事業者様との協業、冷凍・冷蔵・低温物流の分野への参入を検討してまいります。

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



17

商品流通事業は、現在カタログ通販の「ノースモール」を中心に展開しておりますが、ノースモールの拡大とともに、それ以外の販売チャネルの展開を BtoC（一般消費者向け）を対象に行います。

- 具体的には、ノースモール以外の E コマースプラットフォームの活用や、ライブコマースなどが挙げられます。
- BtoB（企業間取引）の領域では、今後当社が携わっていく AI のシステムや環境・エネルギー、物流、データセンターなどに関連する設備や商材を扱っていきたいと考えております。
- 国内だけでなく、海外に販売することも視野に入れています。

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



18

ノースモールについて、少しご紹介いたします。

- ・もともと、住友商事様がドイツのオットー社と合弁で運営されていた「オットー」というカタログ通販事業を引き継いだものになります。
- ・現在は、会員数 90 万人、メルマガ登録者数 16 万人程度を保有しております。
- ・もともとはアパレルが中心でしたが、食品専門のカタログの配布も今年の 1 月から開始しております。

商品流通事業

- － 健康関連サプリメントのOEMによる開発を実施
- － 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)

LIVE ライブコマースでも
販売予定

19

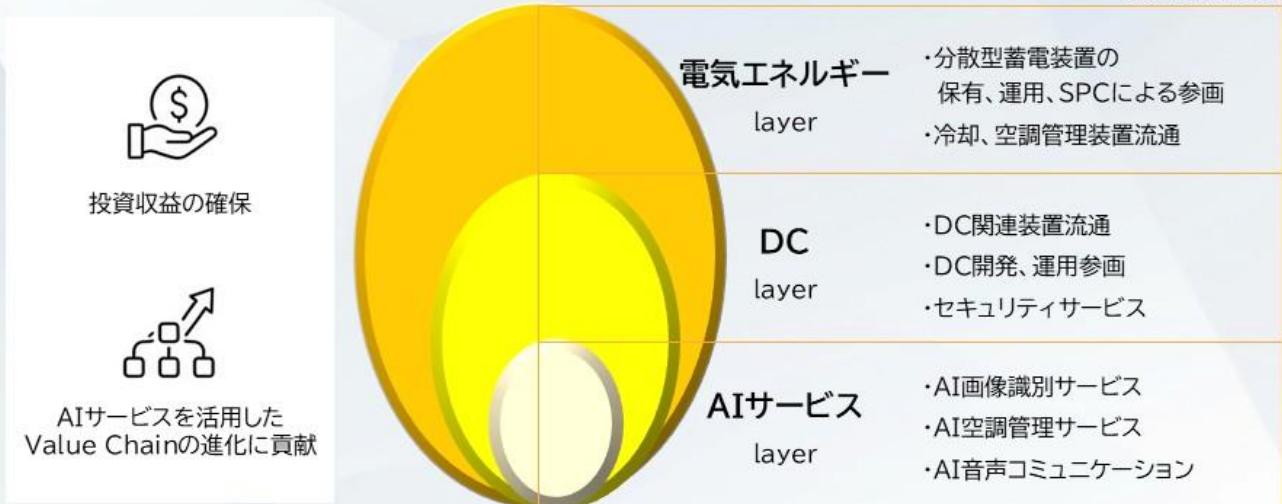
当社自身で商品を作って販売するということも始めております。

- ・ 実際に、今非常に人気のある「NMN (エヌエムエヌ)」の製造販売も開始しております。
- ・ 今後、「ストレッチパテファンデ」という商品の製造販売も開始していく予定でございます。

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



20

3つ目のAIやデータセンターに関連する事業を行う目的は、大きく2つございます。

- 1つ目は、投資収益の確保です。労働集約的でない収益の柱を確保するものです。データセンター等の開発や運用に関わることで、運用益を上げていこうというものです。
- 2つ目は、AIを活用して流通バリューチェーンを進化させていこうということです。投資検討分野としては、電気エネルギーのレイヤー、データセンターのレイヤー、そしてその上にAIサービスのレイヤーがあると認識しております。

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



データセンターおよびAIサービスの提供によって、流通バリューチェーンの進化を促進していきたいと申し上げましたが、この図はバリューチェーンのどのプロセスの進化に貢献できるかということを示しております。

- ・ データセンター・セキュリティサービス：川上（かわみ）から川下（かわしも）まで、この流通バリューチェーンにほぼ全て関わります。
- ・ AI 画像識別サービス：倉庫での出荷・検品作業時に活用できます。
- ・ AI 空調サービス：倉庫保管時に活用できます。
- ・ AI 音声コミュニケーションサービス：マーケティングやセールス、いわゆる「買われる」というプロセスで大きく活用できると考えています。

一つひとつ個別にご説明してまいります。

AI・DC事業

— 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ーの冷却機能を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。

22

電力・エネルギー関連では、分散型蓄電装置を保有運用することで投資収益を上げていくこと。そして、冷凍・冷蔵機能を持ったミニコンテナの提供や、消費電力の低減を実現するAI空調機器の流通販売を検討しています。

AI・DC事業

– 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。

23

データセンター関連ですが、GPUサーバー等のデータセンター関連装置の販売を始め、データセンターの開発や運用に一部参画していくことも検討しています。これらは当社単独ではできませんので、協業先との連携のもとに推進していきたいと考えております。

セキュリティサービスについてですが、昨今、大手流通事業者のサーバー攻撃が頻発しており、流通が中断されたり情報漏洩が引き起こされています。ウィルスを完全に防御するのは究極困難であり、万が一ウィルスに罹患しても発症させないようなセキュリティ技術などを持つ会社との協業により、共同で商品化していくことも検討してまいりたいと考えております。

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。

24

AI 関連サービスですが、現在 3 つのサービスを検討しております。

1 つ目は、AI による画像識別サービスです。商品画像情報そのものを判別してピッキングしていくというもので、現在システムを開発中です。これが完成すると、物流倉庫での検品やピッキングの方法を進化させることができます。

次に、AI による空調管理サービスです。人の動きや外気温をセンサーで感知し、AI がこまめに自動温度調節を行うことで、消費電力を大幅に削減できるサービスの実用化を検討してまいります。

3 つ目は、AI コミュニケーションツールを活用し、当社の通販、ノースモールにおける顧客体験を進化させていきたいというふうに考えております。

2026 アクションプラン

26/1

/3

/6

/9

/12

フルフィルメント

[オンライン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] カタログ・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

25

最後のページになりますが、2026 年度のアクションプランをお示しします。3 つの事業領域において、この 1 年間に検討進めていく内容を示しております。これら一つひとつが具体化できた段階で、また別途、詳しい IR の発表をさせていただきたいと考えておりますので、皆様楽しみにしておいていただければと存じます。

本日は最後までご清聴いただきまして、誠にありがとうございました。今後のイー・ロジットにご期待いただければ幸いでございます。

免責事項・お問い合わせ

【免責事項】

本資料に記載された内容は、本資料作成時点において、一般的に認識されている経済・社会等の情報並びに当社が合理的と判断した情報に基づいて作成しております。

しかしながら、経営環境の変化等の事由により、本資料の記載と異なるリスクや不確実性が生じる可能性がありますことを、あらかじめご承知ください。

【IR に関するお問い合わせ先】

<https://ec-bpo.e-logit.com/contact/>

※お電話でのお問い合わせにつきましては、お問い合わせに対するご回答内容に差異や誤解のない適切な対応を行うため、お断りさせていただいております。

ご理解とご協力の程、お願い申し上げます。