



貴重な資産：配達車

○本社所在地：東京都練馬区大泉町5-7-6
D

○事業概要：軽貨物運送業
○常時使用する従業員：12名
(2026年7月時点)

○現在の売上高：17億円
(2025年8月期)

○法人番号：2011603002438

○Web：https://www.loginexus.jp/

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役
宮川 智晴

「荷物と共に想いを届け、地域の暮らしと経済を支える物流インフラ企業へ」

創業以来、私たちは「荷物と共に想いを届ける」ことを大切に、確かな配送品質とドライバーとの信頼を積み重ねてきました。これからは、培ってきた配送力にDX・人材育成・地域ネットワークを掛け合わせ、地域の物流課題を解決する「ラストワンマイルインフラ企業」へ進化します。100億円への挑戦を通じ、働く人の所得向上と雇用創出、地域企業の成長を支え、物流から地域の未来を創ってまいります。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2032年に売上高100億円達成を目指す

収益構造転換：配送依存型 → 配送×DX×SaaS×PF×M&Aによる複合型物流事業へ

最終像：

配送事業70億円：高付加価値配送・全国展開／**新規事業30億円**：
物流DX 8億円／SaaS 7億円／物流PF 5億円／M&A 10億円／**営業利益率10%以上**：DX・高付加価値化による収益性向上

課題

「需要は拡大する一方、人・収益性・組織基盤が成長制約」
・人材制約：ドライバー不足・採用難、定着・品質維持が課題
・属人経営：配車・営業・管理が個人依存し、規模拡大に限界
・低収益構造：外注費・管理コスト増により、配送量増加が利益成長に直結しにくい
・事業構造：配送収益への依存が高く、100億円にはDX・PF・M&Aによる非連続成長が必要

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

既存配送事業の高度化と、新規事業による非連続成長を両輪で推進

- ① 配送事業高度化（70億円）：AI配車・共同配送・採用強化、高単価配送、直荷主開拓、全国エリア展開
- ② 物流DX・SaaS化（15億円）：自社のAI配車・品質管理・KPI分析ノウハウを外販し、ストック収益化
- ③ 物流PF構築（5億円）：共同配送・空車マッチングを事業化
- ④ M&A（10億円）：エリア・人材・テクノロジーを非連続に獲得
- ⑤ 地域物流インフラ化：自治体連携等を通じ、雇用・所得・地域経済へ波及

実施体制

両利き経営（Exploit × Explore）

- ・深化：既存配送のDX・高付加価値化・全国展開
- ・探索：物流DX・SaaS・PF・M&Aの新規事業化

組織転換

- ・属人型経営 → 機能別組織・事業部制／P&L責任体制
- ・経営企画・DX・品質管理・人事等の専門機能を整備

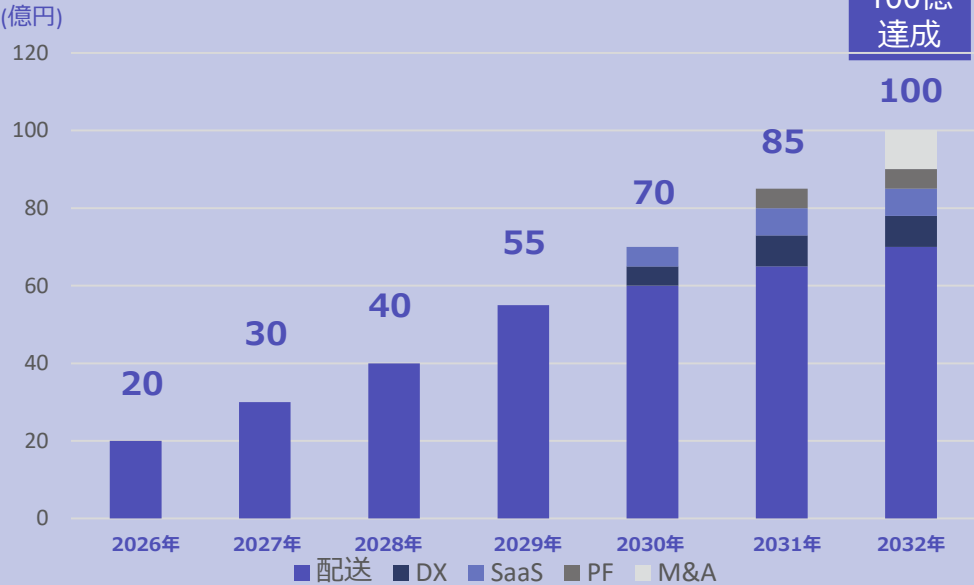
外部連携

- ・荷主・地域配送会社・IT企業・自治体・金融機関との連携
- ・M&A・アライアンスによる地域物流ネットワーク構築

売上高100億円実現のロードマップ／KPI

■戦略コンセプト：

- 「配送会社を100億円にする」のではなく、「配送現場で培った人・オペレーション・データを基盤に、地域物流の構造課題を解決するインフラ企業へ進化した結果として100億円を実現する」



	配送	DX	SaaS	PF	M&A	合計
2026年	20	0	0	0	0	20
2027年	30	0	0	0	0	30
2028年	40	0	0	0	0	40
2029年	55	0	0	0	0	55
2030年	60	5	5	0	0	70
2031年	65	8	7	5	0	85
2032年	70	8	7	5	10	100

■施策別のKPI

KPI	現状(2026年)	2027年	2028年	2029年	2030年	2031年	2032年(100億)	算定根拠
売上高（億円）	20	30	40	55	70	85	100	ロードマップに準拠
配送売上（億円）	20	30	40	55	60	65	70	DX・SaaS比率増加
新規事業売上（億円）	0	0	0	0	10	20	30	DX・PF・M&A
稼働ドライバー数	300	420	560	700	760	830	900	一人当たり売上約780万円で算出
管理者数	5	8	12	18	24	30	35	約25～30名につき管理者1名
拠点数	3	4	6	8	10	12	15	中京・関西・九州へ展開
荷主数	10	13	18	24	32	40	50	大口荷主＋直荷主開拓
AI配車率	0%	40%	70%	90%	95%	100%	100%	全案件へ展開
高単価案件比率	10%	15%	20%	30%	40%	45%	50%	医療・食品・企業専属使
DX導入社数	0	0	0	10	16	20	25	AI配車・品質管理外販
SaaS契約社数	0	0	0	50	70	90	100	KPI分析・ダッシュボード
加盟配送会社数	0	0	0	10	25	40	50	PFネットワーク形成
M&A実施件数	0	0	0	0	0	1	2	地域配送会社買収
共同配送案件数	0	5	10	20	35	50	60	積載率向上施策
直荷主比率	10%	15%	20%	25%	30%	35%	40%	元請依存低減
配送品質 KPI達成率	85%	90%	92%	94%	96%	97%	98%	DX・教育効果
ドライバー定着率	70%	75%	80%	85%	88%	90%	92%	教育・評価制度
営業利益率	3%	4%	5%	6.5%	7.5%	8.8%	10%以上	高付加価値化・DX効果