

Logisnext

三菱ロジスネクスト株式会社

三菱ロジスネクスト株式会社

2024 年度第 2 四半期決算説明会

2024 年 11 月 27 日

イベント概要

[企業名]	三菱ロジスネクスト株式会社
[企業 ID]	7105
[イベント言語]	JPN
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	2024 年度第 2 四半期決算説明会
[決算期]	2024 年度第 2 四半期
[日程]	2024 年 11 月 27 日
[時間]	15:30 – 16:43 (合計：73 分、登壇：42 分、質疑応答：31 分)
[開催場所]	インターネット配信
[登壇者]	4 名 代表取締役社長 間野 裕一 (以下、間野) 取締役 上席執行役員 CFO 経営戦略室長 宇野 隆俊 (以下、宇野) 執行役員 財務本部長 大井 淳一 (以下、大井) 執行役員 技術本部長 杉浦 広之 (以下、杉浦)

登壇

司会：お待たせいたしました。定刻になりましたので、ただいまから、三菱ロジスネクストの2024年度第2四半期の決算説明会を開始させていただきます。ご多忙のところ、弊社の決算説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。

さて、本日でございますが、2024年度第2四半期決算概要と、中期経営計画『LT26』進捗状況について、ご説明をさせていただきたいと存じます。

それでは、本日の出席者をご紹介します。代表取締役社長、間野裕一。

間野：間野でございます。よろしくお願いいたします。

司会：取締役 CFO 経営戦略室長、宇野隆俊。

宇野：宇野でございます。よろしくお願いいたします。

司会：財務本部長、大井淳一。

大井：大井でございます。よろしくお願いいたします。

司会：技術本部長、杉浦広之。

杉浦：杉浦でございます。よろしくお願いいたします。

司会：以上でございます。

本日の進行でございますが、2024年度第2四半期決算概要については、CFO 経営戦略室長の宇野より、中期経営計画『LT26』進捗状況については、代表取締役社長の間野よりご説明をいたします。

それでは、2024年度第2四半期決算概要の説明に移ります。宇野 CFO、よろしくお願いいたします。

宇野：三菱ロジスネクスト、宇野でございます。本日は弊社2024年度第2四半期決算の説明会にご参加賜り、誠にありがとうございます。

早速ではございますが、本日の資料前半の決算概要につき、私からご説明を申し上げます。

1. 24年度第2四半期決算のポイント

フォークリフト 市場環境	<ul style="list-style-type: none">■ 国内の需要は引き続き安定的・堅調に推移■ 米州は代理店在庫の調整局面が徐々に解消に向かいつつあるものの、想定よりも長引いている。一方、欧州・アジア・中国の需要は伸び悩んでいる状況									
当社の状況	<ul style="list-style-type: none">■ 課題であったリードタイムを正常化させ、価格適正化による収益性の改善も進めながら、安心・安全、自動化・自律化、脱炭素といった物流機器市場のニーズの高まりにも応えている■ 北米におけるエンジン認証遅延による一部機種の出荷停止については、当局との調整の結果、主力機種の出荷を再開して引き続き挽回に努めている									
業績概要	<ul style="list-style-type: none">■ 売上高は、価格適正化効果や為替の円安影響があったものの、北米でのエンジン認証遅延による影響に加えて、代理店における在庫調整もあり、前年同期比で減収■ のれん等償却前営業利益は、米州での売上減少影響等により、前年同期比で減益■ 中間純利益は、土地の売却益があったものの、前年同期の税効果計上等による税金費用減少の反動と、当期の中国販売子会社の譲渡に伴う売却損計上により、前年同期比で減益 <table border="1" data-bbox="1177 730 1412 1111"><tr><td>売上高</td></tr><tr><td>3,285.4億円</td></tr><tr><td>YoY -4.4%</td></tr><tr><td>営業利益(※)</td></tr><tr><td>207.4億円</td></tr><tr><td>YoY -25.4%</td></tr><tr><td>中間純利益</td></tr><tr><td>99.7億円</td></tr><tr><td>YoY -39.8%</td></tr></table>	売上高	3,285.4億円	YoY -4.4%	営業利益(※)	207.4億円	YoY -25.4%	中間純利益	99.7億円	YoY -39.8%
売上高										
3,285.4億円										
YoY -4.4%										
営業利益(※)										
207.4億円										
YoY -25.4%										
中間純利益										
99.7億円										
YoY -39.8%										

© MITSUBISHI LOGISNEXT CO., LTD. All rights reserved.

(※)のれん等償却前営業利益 3

では、まず資料の3ページ目をご覧ください。弊社を取り巻く市場環境です。

国内の物流機器市場は、変わらず堅調に推移していると言えます。

海外は総じて低調。特に、当社にとり最重要市場の一つである米国において代理店の在庫調整局面が想定以上に長引いており、当社受注も期待を下回る水準にございます。

かかる中での当社の状況です。前回の決算説明会で皆様にご説明のとおり、コロナ禍でのサプライチェーン混乱からのリードタイムの正常化および価格適正化を進め、前年度決算においては収益力が改善した姿をお見せできたところでした。引き続き、今年度から3カ年新中期経営計画「Logisnext Transform 2026」、略称『LT26』の下、安心・安全、自動化・自律化、脱炭素といった物流機器市場のニーズにしっかりと応えする取組みを進めております。

しかしながら、当上期は新たに北米におけるエンジン認証の遅れ、およびそれによる一部機種の出荷停止という課題が生じました。既に主力機種については出荷を再開しておりますが、上期中の出荷停止からの売上の落ち込み、ならびに本件に関連して発生した一時費用の挽回に、鋭意取り組んでいるところです。

こうした中での上期業績でございますが、売上高は価格適正化効果や為替の円安影響があったものの、北米でのエンジン認証遅延による一部機種の出荷停止、代理店在庫調整局面の長期化が響き、前年同期比△4.4%の3,285億4,000万円となりました。

同様に、のれん等償却前営業利益は米州での売上減少等により前年同期比△25.4%の207億4,000万円となり、中間純利益は前年同期比△39.8%の99億7,000万円となりました。

なお、上期において、特別利益に遊休不動産の売却益58億円を、特別損失に中国販売子会社の持分譲渡に関わる損失23億円を計上いたしました。

2. 決算ハイライト

Logisnext

(単位：億円)

	FY23 2Q	FY24 2Q	前年同期比増減	
売上高	3,437.7	3,285.4	-152.2	-4.4%
営業利益 <small>(のれん等償却前)</small> (営業利益率)	278.1 8.1%	207.4 6.3%	-70.7	-25.4%
のれん等償却	50.7	52.9	—	—
営業利益 (営業利益率)	227.3 6.6%	154.4 4.7%	-72.9	-32.1%
経常利益 (経常利益率)	210.6 6.1%	123.3 3.8%	-87.2	-41.4%
親会社株主に帰属する 中間純利益 (中間純利益率)	165.6 4.8%	99.7 3.0%	-65.8	-39.8%
自己資本比率	22.0%*1	22.9%		
ROE	28.6%*1	17.0%*2		
<small>*1 FY23通期の数値 *2 年換算して算出</small>				
為替レート				
USD	141.00円	152.61円		
EUR	153.39円	165.92円		
CNY	19.75円	21.15円		

© MITSUBISHI LOGISNEXT CO., LTD. All rights reserved.

4

4 ページの決算ハイライトをご覧ください。改めて、主要財務値につき、前年同期比でご説明いたします。

売上高は 3,285 億 4,000 万円で、前年同期比 152 億 2,000 万円の減収でございます。のれん等償却前営業利益は 207 億 4,000 万円で、70 億 7,000 万円の減益です。同営業利益率は 6.3% となり、前年同期 8.1%、前年通期での 7.5% から、それぞれ 1.8%、1.2% の低下となりました。

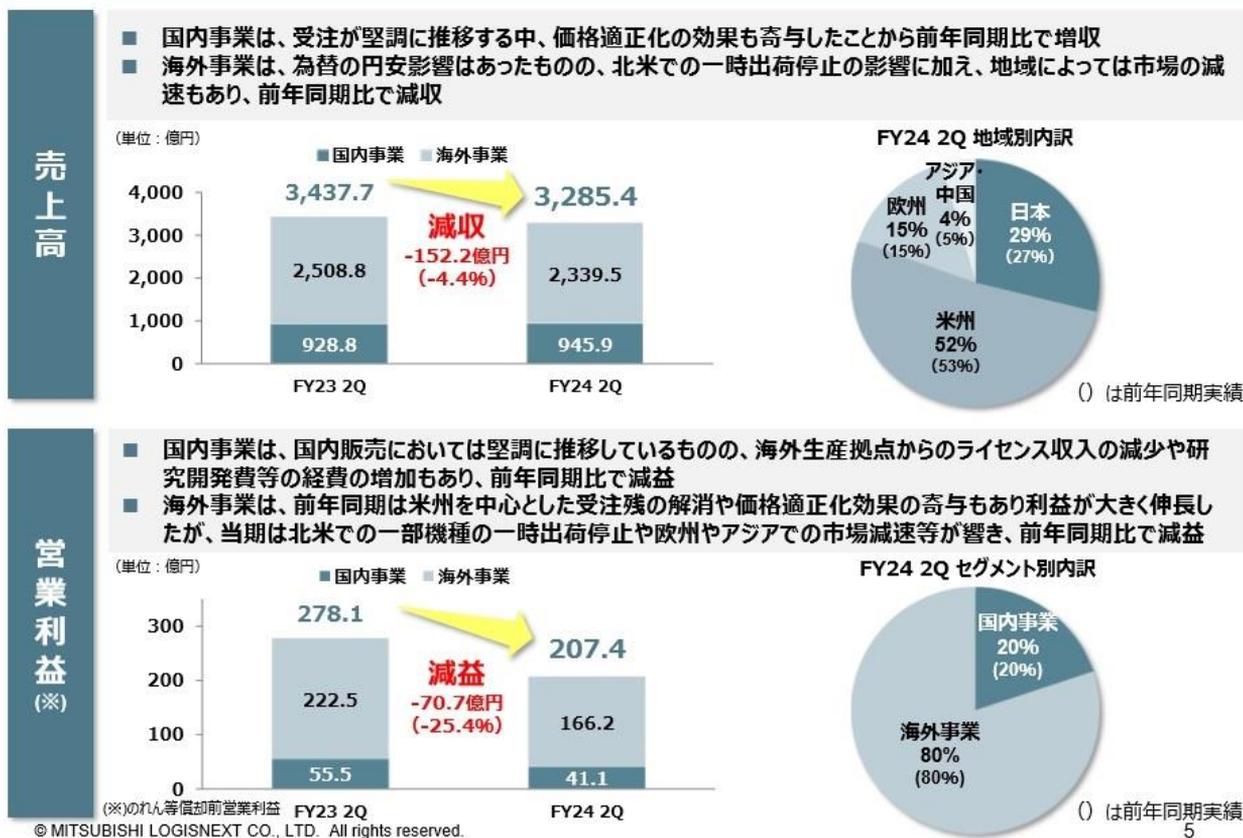
のれん等償却後の制度会計上の営業利益以下も、ご覧いただきますとおり、いずれの利益項目も前年同期から減益となりました。

現中計『LT26』で 26 年度に 30% 以上と目標設定した自己資本比率は 22.9% に、同じく 20% 以上と目標設定した ROE は 17% となりました。

なお、為替レートはドルで前年度比 11.6 円の円安となりました。当社グループにとり円安は、主に日本からの輸出に関わる取引への影響、ならびに在外子会社の換算による影響を通じて、業績に対して有利に働くものでございます。

それでは以降の資料で、売上高と営業利益につき、もう少し詳しく説明してまいりたいと思います。5 ページ、6 ページでは、セグメント別業績、地域別売上高をご説明します。なお、このページ以降、のれん等償却前営業利益のことを営業利益と呼びご説明を申し上げますことをご理解いただきたく存じます。

3. セグメント別業績



国内事業は、日本市場向けでは増益ながら、日本からの輸出部門で減益となったものです。これは北米向け生産用部品の輸出の減少、海外生産拠点からのライセンス収入の減少、ならびに試験研究費などの経費の増加によるものです。

海外事業では、米州、欧州、他地域における減収、これがそのまま営業利益の減益に表れたことに加え、北米のエンジン認証遅延への対応費用が発生したことから、大幅減益となりました。

4. 地域別売上高 (為替影響含む)

Logisnext



© MITSUBISHI LOGISNEXT CO., LTD. All rights reserved.

6

6 ページです。ここでは売上高を地域別で、かつ、棒グラフ下側に示す第 1 四半期単期、上側に示す第 2 四半期単期と分けて、前年同期比を示しております。

米州、欧州、アジア・中国、それぞれ売上増減への為替影響額を記載しております。為替影響額を除いて前年同期比較しますと、米州で△13.2%、欧州で△10.7%、アジア・中国では△23.6%と、いずれも二桁%の大きな減収となりました。

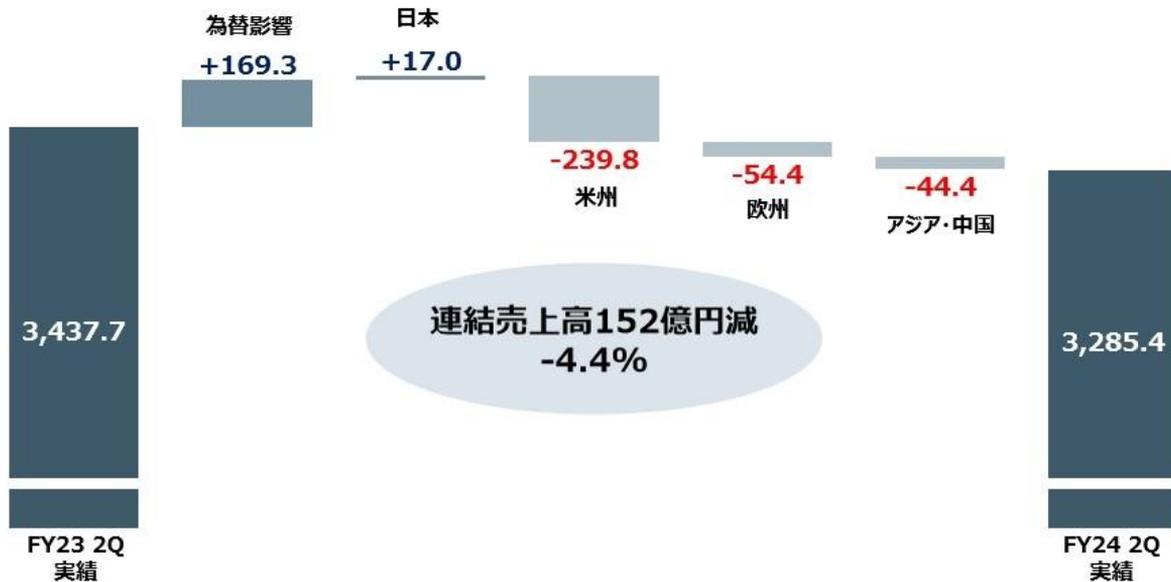
米州は、これまでご説明してまいりましたとおり、エンジン認証の遅れの問題、また代理店在庫の問題、こちらが影響したものでございます。

欧州およびアジアに関しましては、市況低迷影響に加えて、最近の中国メーカー製品の市場への流入、こちらが大きく影響しての結果と理解しております。

5. 連結売上高増減要因 (前年同期実績対比)

- 日本は堅調に推移し前年同期比で増収。海外は、円安進行による為替影響が寄与したものの、前年同期比では北米での一時出荷停止や、欧州・アジアでの市場減速もあり、全ての地域で減収

(単位：億円)



© MITSUBISHI LOGISNEXT CO., LTD. All rights reserved.

7

7ページをご覧ください。ここでは、売上高の増減がどの地域で生じたかを為替影響を抜き出した上で、ウォーターフォールチャートで示しています。

チャート上部に簡単な説明がございます。国内事業、海外事業、いずれもここまでご説明してまいりましたとおりの状況かと存じます。

前年同期比の減収、△4.4%、金額で△152億円に対しまして、米州における減収だけで△7%の影響、金額で△240億円の影響となっております。当上期の当社業績に与える影響の大きさをご理解いただけるかと存じます。

6. 連結営業利益^(※)増減要因 (前年同期実績対比) Logisnext

- 価格適正化の効果、為替の円安影響が寄与したものの、北米での一時出荷停止や代理店の在庫調整の長期化、欧州・アジアの市場減速に伴う売上減少、経費増等が響き、前年同期比で減益
- 米州エンジン認証問題への対応費用や、一時出荷停止による操業度の低下が響いた

(単位：億円)



(※)のれん等償却前営業利益

© MITSUBISHI LOGISNEXT CO., LTD. All rights reserved.

8

8 ページをお願いします。ここでは、営業利益の対前年同期比増減を要因別で示しております。

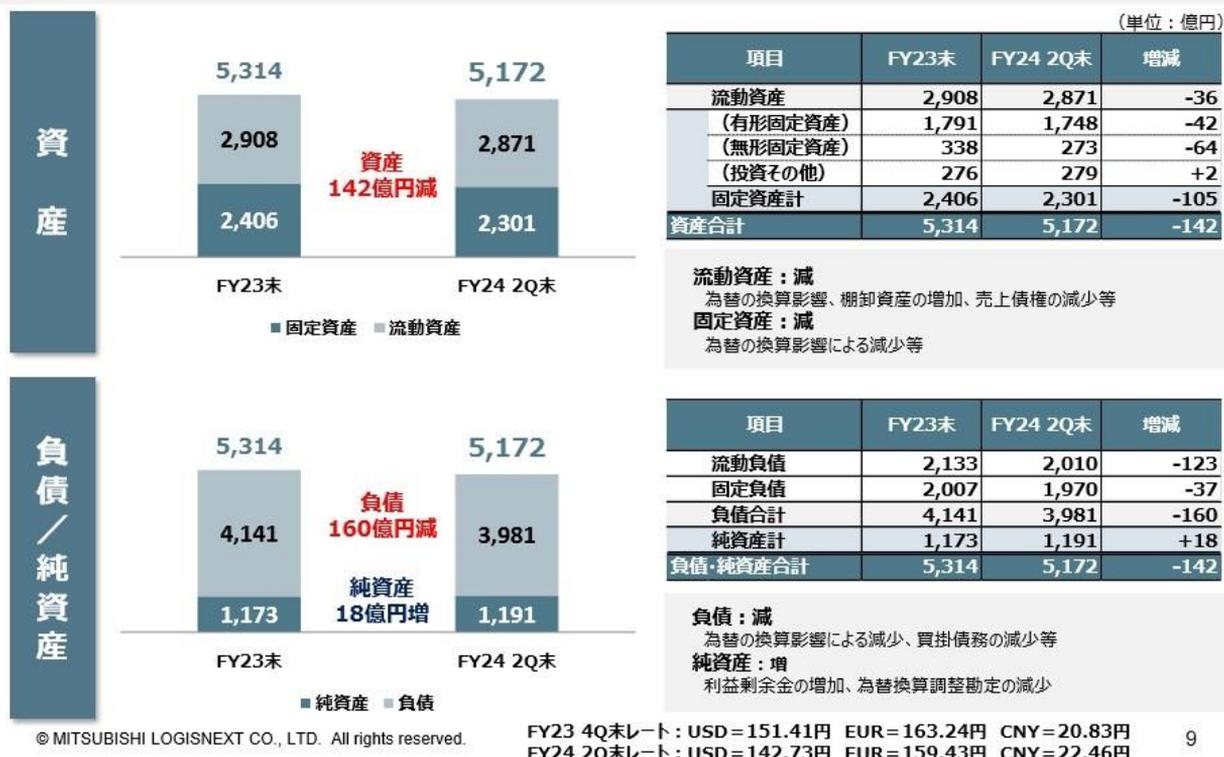
まず、左側から順に減益要因を示し、それに対して右側の取組み要因でどのように挽回を図ったかを示しております。

左から順に見ていきますと、まずエンジン認証遅延による出荷停止影響と関連費用の発生で 67 億円の減益影響となっております。海外事業の売上減少により、さらに 54 億円の減益。その他減益要因としては、操業/MIX の悪化、経費の増加がございました。

そこから価格適正化効果の手取り、また為替の円安寄与と、増益要因取組みがございましたものの、営業利益は 207 億円にとどまり、前年同期比 70 億円の減益となったものです。

7. 連結貸借対照表

- 為替相場が中間期末時点では一転円高になったことで為替換算調整勘定の減少があったものの、中間純利益の獲得による利益剰余金の増加があったことで、自己資本比率は22.9%と若干良化



9 ページです。貸借対照表の主要な変動をご説明いたします。

前期末から9月末にかけて為替が円高に転じ、在外子会社のバランスシートの換算円貨額が減少したことで、総資産は142億円の減少となりました。

純資産について見ますと、為替換算調整勘定が62億円減少する一方で、中間純利益の獲得により利益剰余金を78億円増加させたことで、自己資本が18億円増加。自己資本比率は22.9%と、前期末の22%から若干の良化となりました。

先ほども申し上げましたが、現中期経営計画『LT26』において設定した目標値、自己資本比率30%にはまだ及ばないことから、一層の財務体質改善に取り組んでまいります。

8. キャッシュ・フローの状況

- 営業C/Fは税引前利益の減益、運転資本の悪化により159.6億円と前年同期より悪化
- 投資C/Fは土地の売却があったことで-227.8億円と前年同期より好転
- フリーC/Fは営業C/Fの悪化により-68.1億円



© MITSUBISHI LOGISNEXT CO., LTD. All rights reserved.

10

10 ページはキャッシュ・フローの状況の説明です。

営業活動によるキャッシュ・フローは、下の図に示しますとおり、159億6,000万円の収入となりました。これは前年同期比ではマイナス69億6,000万円の減収となります。会計上の利益の減益に加え、運転資本の悪化などにより減収となったものです。

投資活動によるキャッシュ・フローは、有形固定資産取得に係る支出は前年同期比20億円の減少、また遊休不動産の売却収入が57億円あったことで、前年同期比43億円の支出の減少となりました。

なお、投資活動によるキャッシュ・フローに含まれる短期貸付金増加、こちらは三菱重工業キャッシュ・プーリングへの預け入れが投資活動の支出と計上されるものであり、実質は預金の増加と見ております。

その他投資キャッシュ・フロー22.6億円の支出、この中には中国販売子会社の出資持分全額の譲渡に関わる支出16億円が含まれております。

図の中の右から左へ伸ばしたピンク色の矢印をご覧ください。これは設備投資支出に含まれるレンタル用フォークリフトに係る投資支出をセール・アンド・リースバックで 89 億円、資金調達していることを説明しております。

当社グループでは、レンタル事業の売上と費用が損益計算書上は期間対応するのと同様、セール・アンド・リースバックの活用によって、レンタル用資産の取得のための支出とレンタル事業から得られる収入を資金的にも期間対応させることで、レンタル事業を持続的に拡大させていくことを目指しております。

以上、2024 年度第 2 四半期の決算概要に関するご説明でした。

資料 11 ページ以降は、参考資料として主な経営指標、四半期推移情報、株価の推移を掲載しておりますので、またこちらをご覧くださいと思います。

以上をもちまして、私からの決算概況のご説明を終わらせていただきます。

司会：それでは引き続き、中期経営計画『LT26』進捗状況の説明に移ります。間野社長、よろしくお願いたします。

間野：社長の間野でございます。先ほど宇野から説明申し上げましたとおり、上期は北米のエンジン認証問題によるエンジン車出荷遅延の影響と、同じく北米での代理店の在庫調整が予想以上に長期化したこともあり、売上・利益とも前年同期を下回る結果となりました。

下期は、認証問題による出荷遅延については一定程度挽回することを見込んでおりますが、代理店の在庫調整は今期いっぱい継続すると思われまます。また、景気の先行き不透明感から、フォークリフト市場の回復は国内を除いて後ろ倒しになると見ており、当社の業績も今年度は一旦落ち込む形を想定しております。

次のページから、今回の決算発表で下方修正した業績予想につき、その背景や要因について説明をさせていただいた上で、我々の中期経営計画『LT26』で掲げている各施策の取組み状況についてご説明をさせていただきます。

1. 24年度業績予想のポイント

<p>フォークリフト 市場環境</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 国内は24年度も比較的堅調に推移する見込み ■ 米州は代理店の在庫調整局面が想定より長引いていることに加えて、米国大統領選挙後の動静や地政学的リスクの長期化等による景気の先行き不透明感から、エンドユーザー向け需要も減少しており、24年度は前年同期比で受注が落ち込む見込み ■ 欧州は当初予想通り24年度中の回復を見込むものの、アジア・中国は当初予想の24年度中の回復より後ろ倒しとなる見込み 	
<p>当社の状況</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 米州の一部機種において、エンジン認証遅延により5月以降出荷停止となっていたが、主力機種については7月以降順次出荷を再開。残りの機種については、新型エンジンへの切り替えを進めることとした。新型エンジンの認証手続きは順調に推移しているが、本格的な出荷は第4四半期以降へずれ込む見込み ■ 『LT26』取り組みとして、バッテリー車市場拡大を見据えた製品投入や、物流ソリューションの強化に繋がる施策等を推進中 	
<p>業績予想 概要</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 売上高は、国内市場が堅調に推移したものの、北米における一部機種の出荷停止の影響や代理店在庫調整が想定以上に長引いたことにより期初予想比減収 ■ のれん等償却前営業利益は、売上高の減少に加え、北米の認証取得に係る一時費用、操業・工数悪化等による影響を、価格適正化の効果や経費抑制でカバーしきれなかったことにより、期初予想比減益 ■ 当期純利益は、営業利益の減少に加え、中国販売子会社の譲渡損等が響き、期初予想比減益 	<p>売上高 6,700億円 期初予想比 -1.5%</p> <p>営業利益(※) 370億円 期初予想比 -22.9%</p> <p>当期純利益 180億円 期初予想比 -37.9%</p>

© MITSUBISHI LOGISNEXT CO., LTD. All rights reserved.

(※) のれん等償却前営業利益 16

16 ページでは、24 年度業績予想のポイントにつきご説明をさせていただきます。

まず、24 年度の市場環境ですが、国内は比較的堅調に推移する見込みです。

一方、海外ですが、米州においては代理店の在庫調整が想定より長引いていることに加え、米国大統領選挙後の動静や地政学的リスクの長期化等による景気の先行き不透明感から、エンドユーザー向け需要も減少しており、24 年度は前年同期比で受注が落ち込む見込みです。

欧州は 24 年度中の回復を見込んでおりますが、停滞感は拭えず、アジア・中国は当初予想の 24 年度中の回復より後ろ倒しになるものと想定をしております。

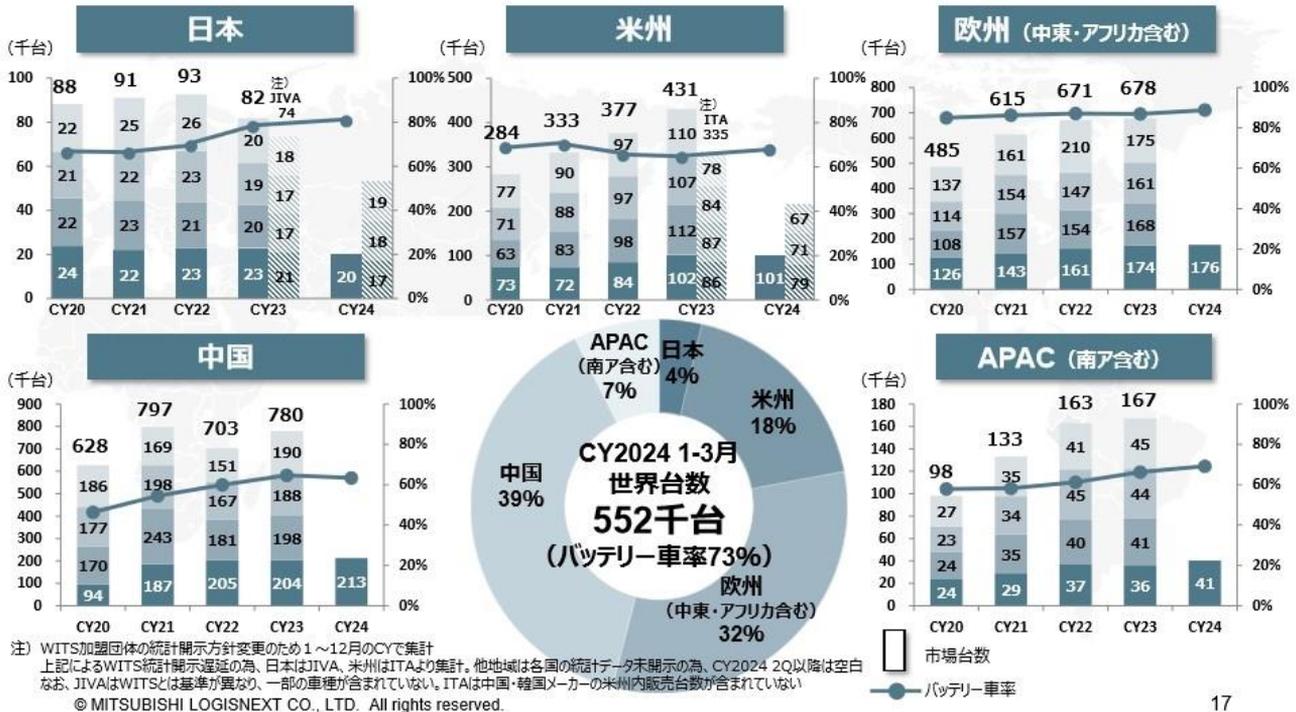
このような市場環境の中、当社は、北米でのエンジン認証遅延問題については 7 月以降、主力機種の出荷を順次再開しており、残りの機種については新型エンジンへの切り替えを進めています。新型エンジンの認証手続きは順調に推移していますが、本格的な出荷は第 4 四半期にずれ込むと見ております。こちらに関しては後のスライドで詳細に説明をいたします。

一方、『LT26』で掲げた取組みは意欲的に推進をしております。こちら後スライドで詳細につき説明をさせていただきます。

2024年度の業績予想につきましては、11月5日に公表したとおり、売上高、利益項目を下方修正し、売上高 6,700 億円、のれん等償却前営業利益 370 億円、当期純利益 180 億円としました。詳しくは後のスライドでご説明をいたします。

2. 市場環境 / フォークリフト市場動向【出荷】 Logisnext

■ 2024年1~9月において、日本(JIVA統計)は前年同期比で若干減少、米州(ITA統計)は景気減速及び、代理店の在庫調整により出荷は減少傾向



17 ページでは、フォークリフト市場の出荷台数の実績を示しています。

世界産業車両統計、WITS のデータは、加盟団体の統計開示方針変更で、出荷は 6 カ月遅れのカレンダーイヤー2024 年 1 月から 3 月までのデータとなっております。

棒グラフは各地域 5 年間の出荷台数の推移を、中央の円グラフは 2024 年 1 月から 3 月の出荷台数を地域別比率で表しております。

なお、日本、米州については、地域ごとの業界団体である JIVA や ITA の統計データが開示されているため、ご参考として 2023 年通期と 2024 年 1 月から 9 月のデータを薄い色の棒グラフで表示しています。

2024 年 1 月から 9 月の市場台数は、日本は前年より若干減少しておりますが、これはトヨタのエンジン車出荷停止が大きく影響しており、市場そのものは堅調に推移しております。

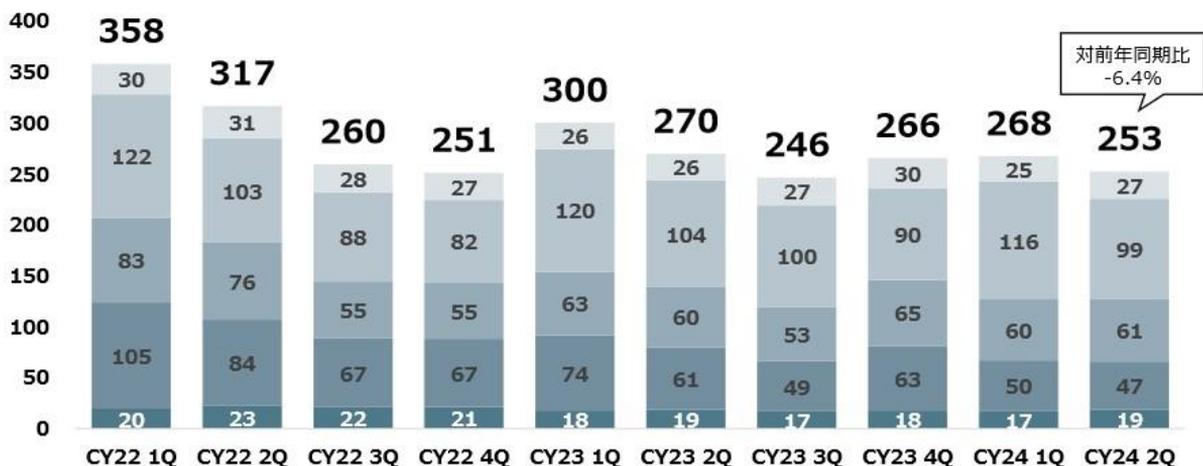
一方、米州は景気停滞および代理店の在庫調整の長期化により、出荷は減少傾向にあります。

3. 市場環境 / フォークリフト市場動向【受注】 Logisnext

- 市場が一部地域において底打ちの兆しを見せていたが、直近では米州・中国の景気不透明感から弱含みに推移し、前年同期比で-6.4%
- 米州においては、代理店の在庫調整が徐々に収束に向かうことで来期以降受注の回復を見込む

(単位：千台)

受注台数 (ClassⅢ(※) 除く)



(※) ClassⅢ：自走式電動小型リフト

注) WITS加盟団体の統計開示方針変更のため1~12月のCYで集計

© MITSUBISHI LOGISNEXT CO., LTD. All rights reserved.

18

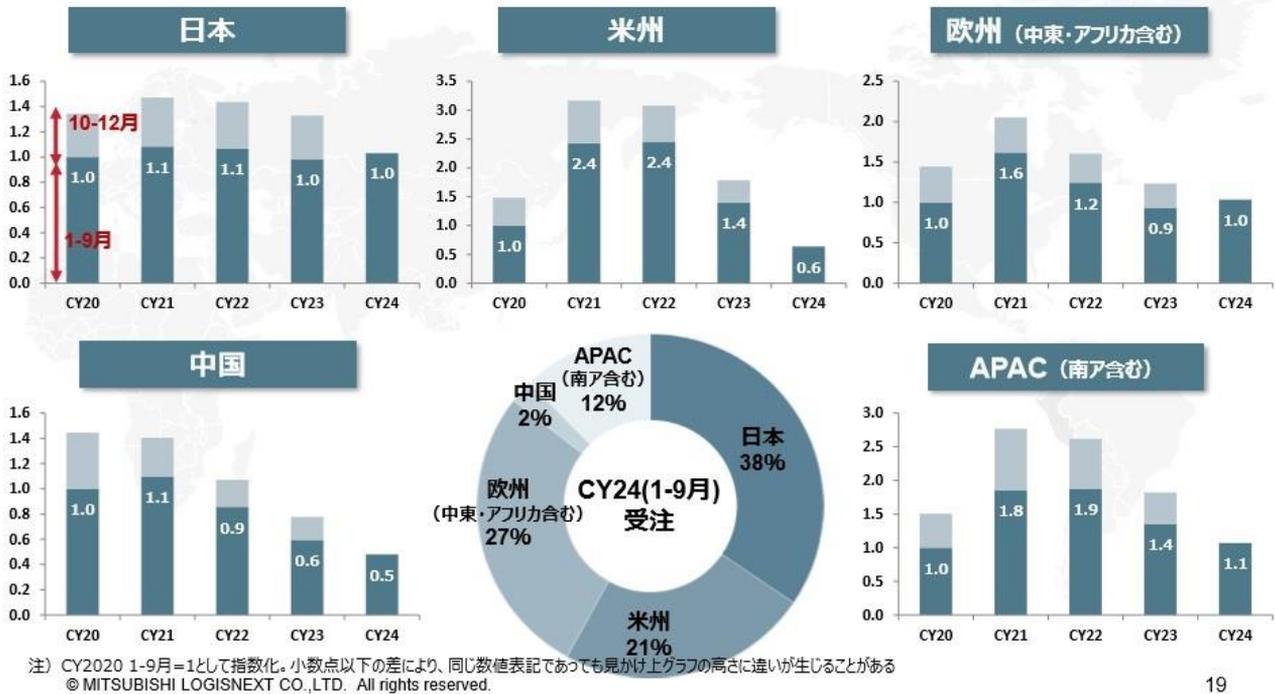
18 ページでは、世界のフォークリフト市場の受注台数の実績について、ClassⅢと呼ばれる自走式電動小型リフトを除いた四半期ごとの推移を棒グラフで表しています。受注台数についても、前のページと同じくカレンダーイヤーで集計をしております。

2024 年第 2 四半期（4~6 月）の受注台数は、対前年同期で見ると、米州・中国の景気不透明感から弱含みに推移し、6.4%の減少となりました。

米州においては、24 年に入り前年同期比で受注が大きく減少していることが見て取れますが、長期化している代理店の在庫調整が収束に向かうことで、来期以降の受注は回復していくと見ております。

4. 当社受注状況（指数表示）

- 日本は比較的堅調に推移。海外は、欧州で底打ち感が見えるものの、特に米州において代理店の在庫調整による新規受注の落ち込みもあり、前年同期比で減少



19 ページでは、当期を含む過去 5 年間の当社の受注台数を、2020 年 1 月から 9 月の実績を 1 として指数化した棒グラフで示しております。中央の円グラフでは、2024 年 1 月から 9 月における当社の受注台数を地域別の比率で表しております。このページも市場の数字と合わせ、カレンダーイヤーでの集計となっておりますので、ご承知おき願います。

当社の受注の過半を占めるのは日本、米州となりますが、日本では比較的堅調に推移している一方で、米州は代理店の在庫調整により前年同期比で大きく減少となりました。しかしながら、リテール需要の回復、代理店在庫調整の一巡後には回復を見込んでおります。

欧州、アジアについては、景気には底打ち感が見えるものの、中国勢フォークリフトの進出が顕著となってきており、今期の受注は前年同期比で微減を見込んでおります。

5. 北米でのフォークリフト一部機種出荷停止の件 Logisnext

- 北米の一部機種において、エンジン認証遅延により5月以降出荷停止となっていたが、出荷停止となっていた主力機種（該当機種の6～7割相当）については当局*1との調整の結果、7月以降順次出荷を再開
- 残りの機種（該当機種の3～4割相当）については、新型エンジンへの切り替えを進めることとしたが、新型エンジン搭載車の本格的な出荷は第4四半期以降になると想定しており、今期については当初の想定より出荷台数が落ち込むこととなる
- 新型エンジンの25年認証手続きは順調に推移しており、一部機種出荷停止の影響は今年度のみにと留まると想定している
- 本件に関し、今後開示すべき事項が生じた場合は、速やかに開示する

	FY24 上期実績
エンジン認証未取得による影響台数	約3,200台

© MITSUBISHI LOGISNEXT CO.,LTD. All rights reserved.

*1: アメリカ合衆国環境保護庁 (United States Environmental Protection Agency)
20

続きまして 20 ページでは、北米でのフォークリフト一部機種出荷停止の件につき、詳細をご説明します。

まず、本件の背景です。北米において昨年から 24 年米国法定エンジン認証取得の手続きを進めてまいりましたが、米国当局の認証プロセスに遅れが出たことで認証を取得することができず、5月中旬から当該エンジンを搭載した一部機種の出荷を停止しておりました。その後、米国当局との調整の結果、当該機種の 6～7 割を占める主力機種につき 7 月以降順次出荷を再開したことについては開示済の第 1 四半期決算説明資料でも説明をさせていただいた通りです。

残りの機種につきましては新型エンジンへの切り替えを進めておりますが、この新型エンジン搭載車の本格的な出荷は第 4 四半期以降になると想定しており、今期については当初想定していたより出荷台数が落ち込むこととなる見込みです。

なお、このエンジン認証未取得による影響台数は、当初、第 1 四半期末の時点では 4,000 台程度を見込んでおりましたが、主力機種の出荷再開もあり、24 年度上期末時点で約 3,200 台まで減少しております。

なお、新型エンジンの25年認証において問題が出ることは現時点では想定しておらず、一部機種出荷停止の影響は今年度のみにとどまると想定をしております。

今後、本件に関し開示すべき事項が生じた場合は、速やかに開示することといたします。

6. 24年度業績予想（修正）

(単位：億円)	FY23実績	FY24期初予想 (2024.5公表)	FY24修正予想 (2024.11公表)	期初予想 VS 修正予想増減	
販売台数	110千台	104千台	92千台	-12千台	-
売上高	7,017.7	6,800	6,700	-100	-1.5%
営業利益 (のれん等償却前) (営業利益率)	528.7 (7.5%)	480 (7.1%)	370 (5.5%)	-110	-22.9%
のれん等償却	102.7	100	100	-	-
営業利益 (営業利益率)	426.0 (6.1%)	380 (5.6%)	270 (4.0%)	-110	-28.9%
経常利益 (経常利益率)	374.7 (5.3%)	330 (4.9%)	210 (3.1%)	-120	-36.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益 (当期純利益率)	275.2 (3.9%)	290 (4.3%)	180 (2.7%)	-110	-37.9%
自己資本比率	22.0%	25%	25%	-	-
ROE	28.6%	20%以上	14.8%	-	-
1株あたり配当	20円	24円	24円	-	-
為替レート					
USD	144.6円	145.0円	145.0円 *1	*1 FY24下期計画レート	
EUR	156.8円	155.0円	155.0円 *1		

© MITSUBISHI LOGISNEXT CO.,LTD. All rights reserved.

21

21 ページでは、11月5日に公表した24年度の業績予想修正についてご説明をいたします。

表では1列目に23年度業績を、2列目に5月8日に公表した期初予想を、3列目に11月5日に公表した修正予想を示しており、その右側に期初予想と修正予想の増減を示しています。

販売台数については、北米のエンジン認証遅延の影響や米州の代理店在庫調整が想定より長引いていることに加え、欧州、アジア・中国でも受注減少が見込まれることから、期初予想比△1万2,000台となる9万2,000台を計画しております。

冒頭の24年度業績予想のポイントでも申しあげましたとおり、売上高は6,700億円、のれん等償却前営業利益は370億円、当期純利益は180億円に下方修正させていただきました。

下期の想定為替レートは、米ドルは145円、ユーロは155円で推移すると想定しています。上期実績は米ドル152.61円ですので、通期の想定レートは上下の平均である148.80円ということになります。

また、自己資本比率は25%と据置き予想です。

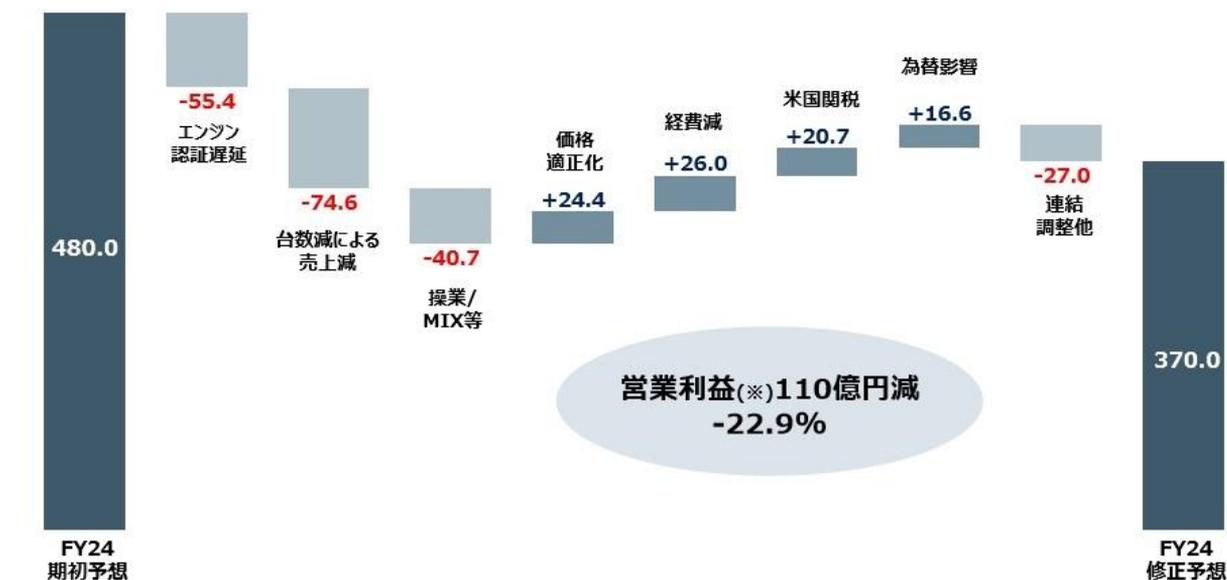
ROE は、当初純利益を下方修正したことにより、期初予想の 20%以上から 14.8%に低下する見込みです。

配当につきましては、自己資本配当率、DOE 2%を目安とした安定配当方針を前提としておりますので、期初予想どおりの 1 株当たり 24 円に据置きとさせていただきます。

7. 24年度業績予想（修正）営業利益^(※)増減要因 Logisnext

- 北米での一部機種の出荷停止・代理店在庫調整の長期化による売上減、エンジン認証取得に係る一時費用、操業・工数悪化等による影響を、価格適正化や経費抑制でカバーしきれず、期初予想比で減益

(単位：億円)



(※) のれん等償却前営業利益

© MITSUBISHI LOGISNEXT CO.,LTD. All rights reserved.

22

22 ページでは、24 年度修正予想したのれん等償却前営業利益について、期初予想対比での増減要因をウォーターフォールチャートで示しています。

マイナス要因として、北米での一部機種の出荷停止、代理店在庫調整の長期化による売上減、エンジン認証取得に係る一時費用、操業・工数悪化等を見込みます。これらのマイナス影響をプラス要因である価格適正化や経費抑制でカバーできず、期初予想比では 110 億円減の 370 億円を見込んでおります。

エンジン認証遅延については、主力機種の出荷再開による挽回で販売台数減による影響はある程度抑制される一方で、新型エンジン搭載車の本格出荷の第 4 四半期へのずれ込み、一時費用や操業・工数の悪化が膨らむことで、期初予想と比較して大きく利益を減じる要因となっております。

台数減による売上減は、主に米州での代理店の在庫調整の想定以上の長期化により米州子会社での出荷が落ち込むことによるものです。それに伴う操業の悪化や日本からの生産用部品の輸出の減少、また欧州での Class III 増加によるプロダクト MIX の悪化も、期初予想から利益を減じる要因となりました。

中期経営計画(FY24~FY26)

～ 私たちがお客様の物流シーンを変える、社会を変える、私たちも変わる ～

“Logisnext Transform 2026” (呼称、『LT26』)

基本戦略

産業車両領域での成長

- AI人検知システム 受注好調
- バッテリー車市場拡大を見据えた製品投入
- 国内向けLiB搭載バッテリー車 ラインアップ拡充

物流ソリューション事業の飛躍

- トラックへの荷積み自動化を実現
- 三菱重工業・キリングroupとの協業
- 顧客接点を活かしたビジネスパートナーとの協業活動
- Easy Layout Tool (ELT) によるソリューション提案の最適化
- MLFI^{*1}製無人搬送車ACT デザイン・機能において高評価獲得

企業体質改善の継続と事業構造改革への挑戦

- 欧州工場再編 進捗状況
- 中国販売子会社の持分譲渡
- 『LT26』非財務目標に対する取り組み

*1 MLFI: Mitsubishi Logisnext Europe Oy 23

23 ページからは、当社の中期経営計画『LT26』の取り組み内容について説明をいたします。

最終年の 2026 年度において売上高 7,000 億円、営業利益 560 億円、自己資本比率 30%以上、ROE20%以上の財務目標を設定いたしました。

その実現に向け、『LT26』では三つの基本戦略、産業車両領域での成長、物流ソリューション事業の飛躍、企業体質改善の継続と事業構造改革への挑戦を掲げ、これら基本戦略に則った様々な取り組みを推進しております。

次のページより、各基本戦略の下に箇条書きで記載している項目について紹介をさせていただきます。

安心・安全

AI人検知システム 受注好調

- 物流現場のあらゆるシーンでお客様の安心・安全をサポートする、レグラス社製のAIカメラである **OmniEye®**と、**回生ブレーキ制御***を組み合わせた**AI人検知システム**の受注が好調
- 今後も高まる安心・安全ニーズに対し、高付加価値製品の提供を推進する



※バッテリー車は回生ブレーキ仕様、エンジン車は“回生ブレーキ”ではなく、エンジンブレーキが作動する“速度制限仕様”となっている

© MITSUBISHI LOGISNEXT CO.,LTD. All rights reserved.

24

24 ページでは、基本戦略の一つ目の柱である産業車両領域での成長における取組みとしてお客様から高い評価をいただいている、AI人検知システムについてご紹介します。

なお、各ページの左上に示している丸いマークは、当社が取り組むべき物流機器を取り巻くニーズである安心・安全、自動化・自律化、脱炭素の三つのうち該当するマークを表示しており、このページでは安心・安全に関する内容をご説明しております。

昨今、国内外では安心・安全に対するニーズが高まっており、『LT26』においても安心・安全機能による高付加価値製品の提供を施策として掲げております。

今回ご紹介するAI人検知システムは、レグラス社製のAIカメラであるOmniEye®と回生ブレーキ制御を組み合わせたもので、AIによる人検知で見えにくいところをカバーし、人検知後はレッド、イエローゾーンの2段階で危険を察知、周知できる仕組みとなっております。

このシステムはバッテリー車・エンジン車ともに取付け可能で、足元での引合い、受注も好調を継続しており、今後も更なる販売促進を図っていきたいと考えております。

脱炭素

バッテリー車市場拡大を見据えた製品投入

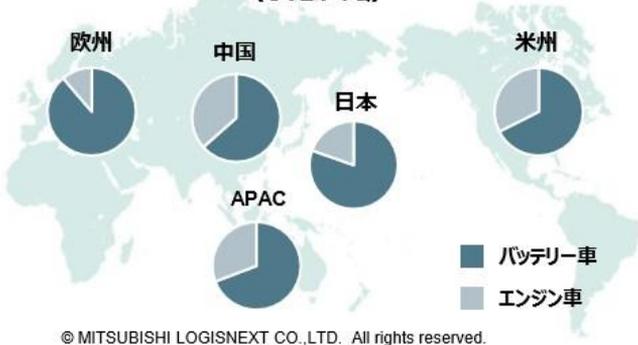
- 環境意識の高い顧客ニーズに応えるためバッテリー車ラインナップの拡充を推進、**中大型バッテリー車、エンジン車代替として次世代小型LiB搭載車を開発中**
- 新興国および先進国でも需要拡大基調の**低コストLiB搭載車を開発中**

脱炭素

国内向けLiB搭載バッテリー車ラインナップ拡充

- 脱炭素社会への移行に伴うバッテリー車シフトへ向け、**既存バッテリー車にLiB仕様を追加**
- LiB搭載により急速充電での作業効率改善及び、補水等のメンテナンス不要で運用コスト・環境リスク低減を可能とし、脱炭素社会の実現へ貢献する

フォークリフト市場におけるバッテリー車比率 (CY24-1Q)



ALESIS
Li-ION

カウンターバランスタイプ
バッテリーフォークリフト



PLATTER
Li-ION

リーチタイプ
バッテリーフォークリフト

25

25 ページでは、同じく産業車両領域での成長における取組みとして、2 点ご説明をさせていただきます。

まずスライド左側の、バッテリー車市場拡大を見据えた製品投入についてです。

スライド下段の円グラフでフォークリフト市場におけるバッテリー車比率を示していますが、脱炭素化の加速を背景に、全世界で 6 割を超え、7 割に迫ろうとしております。バッテリー車のシフトが進む中で、我々は低価格帯から高性能車まで多様な顧客ニーズに応えていく必要があると考えております。

現在、中大型のバッテリー車、エンジン車代替としての次世代小型リチウムイオンバッテリー (LiB) 搭載車を開発している他、昨今、中国勢フォークリフトの進出により需要が高まっている低コスト LiB 搭載車についても、『LT26』期間での製品投入に向け開発を進めております。

続いて、スライド右側に移りますが、国内においてもバッテリー車へのシフトが進む中で LiB 搭載車のラインナップ拡充をしており、既にスライド下段の画像のとおり、カウンターバランスタイプのバッテリー車、リーチタイプのバッテリー車の機種において、販売を開始しております。

1 1. Topics 3 - 物流ソリューション事業の飛躍 Logisnext

自動化・自律化

トラックへの荷積み自動化を実現

- 2022年より鴻池運輸株式会社と共同で実施していた無人フォークリフトを活用したトラックへの荷積み自動化システムの実証実験を完了し、2024年3月から実運用を開始
- 大型トラック1台に対し15分以内での積み込みを可能とし、物流の2024年問題対応に貢献



積み込みの様子①



積み込みの様子②



積み込み後のトラック



綺麗に積み込まれたパレット

- 所定の駐車スペースに停められたトラックに、AGF2台で積載を行う自動化システムを構築し、変化する積載位置に応じてAGFが自らの判断で最適に稼働

© MITSUBISHI LOGISNEXT CO.,LTD. All rights reserved.

26

26 ページでは、基本戦略の二つ目の柱である、物流ソリューション事業の飛躍における取組みについてご紹介をいたします。

物流・運送業界を取り巻く 2024 年問題に対し、当社は 2022 年より鴻池運輸株式会社様と共同で無人フォークリフトを活用したトラックへの荷積み自動化の実証実験を実施しておりましたが、当初の計画どおり 2024 年 3 月に完了し、実運用を開始いたしました。

この自動化システムにより、大型トラック 1 台に対し 15 分以内での積み込みを可能とし、有人フォークリフト作業と同等の精度と時間でトラックへの荷積みを行うことができます。

それでは、ここで無人フォークリフトによるトラック荷積み自動化の様子を動画をご覧ください。

1 2. Topics 4 - 物流ソリューション事業の飛躍 Logisnext

自動化・自律化

三菱重工業・キリングroupとの協業 「自動ピッキングソリューション」を初受注

- 2022年11月より実施していた三菱重工業・キリングroupの共同実証を通じ、キリングgroupから、ΣSynX*1による「自動ピッキングソリューション」を初受注
- キリングgroup海老名物流センターに導入した後、2024年12月に本格稼働を開始する予定



キリングgroupロジスティクス
東日本支社湘南支店
海老名物流センター外観



共同実証の様子

*1 ΣSynX(シグマシンクス) :さまざまな機械システムを同調・協調させる三菱重工業の標準プラットフォームであり、機械システムの知能化により最適運用を実現するデジタル・テクノロジーを集約したもの

© MITSUBISHI LOGISNEXT CO.,LTD. All rights reserved.

自動化・自律化

顧客接点を活かした ビジネスパートナーとの協業活動

- 当社が強みとする顧客接点を最大限に活かした“つなぐ力・解決する力”の強化に向け、ビジネスパートナーとの積極的な協業を実施中
- ビジネスパートナーの製品を当社の販売網に取り込むことで、幅広いソリューション提案が可能となり、お客様が抱える人手不足という社会課題の解決に貢献

ラピュタロボティクス(株)

- 自動フォークリフト「ラピュタAFL」(右図)の国内販売協業を開始



Gaussy(株)

- 倉庫産業DXの実現をめざすGaussyとの資本提携契約を締結
- 倉庫ロボットの取り扱い拡大により、物流課題の解決に貢献



(株)eve autonomy

- 屋外対応型の無人搬送ソリューション「eve auto®」に関する販売協業を開始
- 屋内外両方の自動搬送ソリューションをワンストップで提供



27

27 ページにおいても、同じく物流ソリューション事業の飛躍における取組みについてご説明をいたします。

まず、スライド左側の、三菱重工業・キリングgroup様との協業についてです。三菱重工グループとキリングgroup様は、物流オペレーターにとって負荷の高い荷役作業が求められる飲料倉庫に三菱重工グループの自動ピッキングソリューションを導入することを目的に、2022年11月から共同実証を開始しておりました。

今回この実証実験を通じて自動ピッキングシステムの運用プロセスが確立でき、物流現場への実効性が検証されたことから、キリングgroup様より自動ピッキングソリューションを初受注いたしました。今後はキリングgroup様の海老名物流センターに導入した後、2024年12月に本格稼働を開始する予定です。

続いて、スライド右側の顧客接点を活かしたビジネスパートナーとの協業活動についてご説明をいたします。

当社では、我々の強みである顧客接点を最大限に活かした、つなぐ力・解決する力の強化に向け、ビジネスパートナーとの積極的な協業を実施しております。

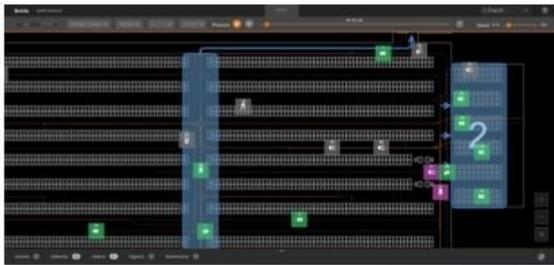
例えば、ラピュタロボティクス社、Gaussy 社、eve autonomy 社などと協業を開始しており、幅広いソリューション提案による人手不足の課題解決に貢献していきたいと考えております。

1 3. Topics 5 - 物流ソリューション事業の飛躍 Logisnext

自動化・自律化

Easy Layout Tool (ELT) によるソリューション提案の最適化

- 物流ソリューションの販売での見積もり提供において、高精度な計算でソリューションの自動シミュレーションを行うELTシステムを欧州で開発
- ELTの活用により、従来経験豊富な技術者しかできなかった複雑なソリューションの見積もりを営業担当者でも簡単にシミュレーションが可能となり、ソリューション提案の最適化を実現。今後は全世界での展開を目指す



ELTによるシミュレーション画面

© MITSUBISHI LOGISNEXT CO.,LTD. All rights reserved.

自動化・自律化

MLFI^{*1}製無人搬送車ACTがデザイン・機能において高評価獲得

- 協働することをコンセプトにMLFIで設計されたACTは、2023年3月から受注を開始し、欧州をはじめ北米、アジアで販売中
- 24年4月にはプロダクトデザインが評価され、ドイツの「レッドドット・デザイン賞」、「iFデザイン賞」を受賞する等、世界的に有名な賞で高い評価を獲得。また、24年9月には機能性が評価され、イギリスの「The Archies Award」を受賞



AGV機種 ACT

ACTの特長

- 機動力に優れており限られたスペースでも重い荷物を効率よく搬送することが可能
- 360度監視システムや専用タッチスクリーンなど、安全で実用的な機能が数多く備わっている

*1 MLFI: Mitsubishi Logisnext Europe Oy【フィンランド製造開発拠点】²⁸

28 ページにおいても、引き続き、物流ソリューション事業の飛躍における取組みについてご説明をいたします。

まずスライド左側の、Easy Layout Tool によるソリューション提案の最適化についてです。

Easy Layout Tool とは、物流ソリューション販売での見積もり提供において活躍が期待できる、ソリューション提案の自動シミュレーションを行うシステムのことです。

今回、このシステムを欧州で開発し、実際に活用することで、従来、経験豊富な技術者しかできなかった複雑なソリューションの見積もりを営業担当者でも簡単にできるように、ソリューション提案の最適化を実現することができました。今後は全世界での展開を目指し、物流ソリューション事業強化に向けて取り組んでまいります。

続いて、スライド右側では、人機協調のコンセプトを実現すべく、フィンランドの当社子会社で開発した無人搬送車 ACT についてご紹介いたします。

この機種は 2023 年 3 月から受注を開始し、欧州をはじめ北米、アジアで販売しています。機動力に優れており、限られたスペースでも重い荷物を効率よく搬送することが可能なことや、360 度監視システムや専用タッチスクリーンなど、安全で実用的な機能が数多く備わっています。

ドイツの「レッドドット・デザイン賞」、「iF デザイン賞」、イギリスの「The Archies Award」の受賞など、デザイン性・機能性において高い評価を獲得しています。今後さらに拡大する物流ソリューションの需要に対応すべく、同機種の販売強化に努めてまいります。

欧州工場再編 進捗状況

- 23年8月にプレスリリースした欧州拠点のMLSE*1工場閉鎖については計画通りに進捗中で、**24年12月にMLFI*2工場への生産集約完了予定**
- MLSE主力機種のMLFIへの技術・生産移管等大きな問題なく進捗中



*1 MLSE: Mitsubishi Logisnext Europe AB
【スウェーデン製造開発拠点】

*2 MLFI: Mitsubishi Logisnext Europe Oy
【フィンランド製造開発拠点】

左図：MLSE外観

欧州工場再編の背景

欧州に3工場(フィンランド、スウェーデン、スペイン)を有しており、固定費削減・生産効率改善が課題であったため、その中で所在地が近く、生産機種が類似しているMLFI/MLSEの2工場を統合し、設備・人員を集約することを決定

© MITSUBISHI LOGISNEXT CO.,LTD. All rights reserved.

中国販売子会社の持分譲渡

- 中国市場はローカルメーカーの台頭等により事業環境が大きく変化
- 中国国内販売事業再編による経営資源の選択と集中を図るため、当社が持つ**NIX*3の持分(100%)を取引関係にあるFLS*4へ譲渡**することを決定し、持分譲渡契約を締結
- 本持分譲渡後においても**FLSより中国国内向けにニチュブランド製品の販売を継続**する

譲渡の概要

相手先名称	佛朗斯(香港)有限公司 (FLS)
相手先の事業内容	物流機器及び部品販売
資本金	40 百万元
持分譲渡実行日	2024 年 8 月 31 日

*3 NIX: 力至優叉車(上海)有限公司【中国販売会社】

*4 FLS: 佛朗斯(香港)有限公司

29 ページでは、基本戦略の三つ目の柱である、企業体質改善の継続と事業構造改革への挑戦における取組みについて、二つご説明をいたします。

まずスライド左側の、欧州工場再編の進捗状況についてです。

従来、欧州にはフィンランド、スウェーデン、スペインに3工場を有していましたが、固定費削減、生産効率改善が課題であったため、その中で所在地が近く、生産機種が類似しているフィンランドとスウェーデンの2工場を統合し、設備・人員を集約することとしていました。

スウェーデン工場の主力機種のフィンランド工場への技術・生産移管等、順調に進んでおり、計画どおり本年12月にスウェーデン工場閉鎖完了を予定しております。

続いて、スライド右側の、中国販売子会社の持分譲渡についてです。

昨今、中国市場においてはローカルメーカーの台頭により事業環境が大きく変化していることから、中国国内販売事業再編による経営資源の選択と集中を図るため、当社が持つ販売子会社の持分を我々の代理店でもある佛朗斯(FLS)社へ譲渡することを決定し、8月31日付で持分譲渡を実施しました。

持分譲渡後も FLS 社を通じて中国国内向けにニチュブランド製品の販売を継続することで、事業の維持・継続に努めてまいります。

脱炭素

『LT26』非財務目標に対する取り組み

- 『LT26』の非財務目標値達成を目指し、各指標に対する改善を進めている
- 働きがい改革を推進し、くるみんマークやえるぼしマーク、健康経営優良法人等の認定を取得

		指標	FY2023実績	『LT26』目標	取り組み
脱炭素	Scope1,2	排出量削減率*1	-26%	-33%	-
	Scope3-⑩	排出量削減率*1	-11%	-29%	
働きがい	エンゲージメント・モチベーション	仕事のモチベーション 活性職場数	偏差値48 15職場	偏差値52 32職場	<ul style="list-style-type: none"> くるみんマーク認定 えるぼしマーク（2段階目）認定 「健康経営優良法人2024（大規模法人部門）」の認定
	働き方改革	有給休暇取得率	78.9%	80%	
	女性活躍推進	女性管理職比率 男性育休取得率	3.9%*2 68.6%	5% 60%	
	多様性の確保（採用）	女性採用比率 キャリア採用比率	23%*2 59.5%	30% 40%	

*1 対2017年の排出量削減率

*2 女性管理職比率・女性採用比率については2024年4月1日付データ

くるみんマーク

- 次世代育成支援対策推進法に基づき、仕事と育児の両立支援に関して一定の基準を満たした企業に与えられる証
- 2023年7月7日付で「子育てサポート企業」として厚生労働省からくるみんマークの認定を取得



© MITSUBISHI LOGISNEXT CO., LTD. All rights reserved.

えるぼしマーク

- 「女性の職業生活に関する法律」（女性活躍推進法）に基づき、女性活躍推進の取り組みが優良な企業に与えられる認定
- 2024年8月5日付でえるぼしマーク(2段階目)の認定を取得



健康経営優良法人

- 経済産業省と日本健康会議が選定する、特に優良な健康経営を実践している法人を顕彰する制度
- 2024年3月11日付で「健康経営優良法人2024（大規模法人部門）」の認定を取得



30

最後に、『LT26』で掲げた非財務目標に対する取組みについてご紹介いたします。

スライド中段に示しております表では、脱炭素、働きがいに関連した非財務目標の各項目について、23年度実績と『LT26』における目標値を示しております。

特に働きがいの目標達成への取組みにおいては、くるみんマーク、えるぼしマークの第2段階、健康経営優良法人の三つの認定を取得するなど、働きがい改革を進めております。『LT26』目標達成に向け、引き続き、各指標に対する改善を進めてまいります。

以上をもちまして中期経営計画の説明を終了します。ご清聴ありがとうございました。

司会：ありがとうございました。これで資料の説明を終了させていただきます。

質疑応答

司会：続きまして、ただいまから質疑応答の時間に移ります。

<質問者 1>

質問者 1：

ご説明の中で、現在グローバルでのバッテリー車比率が 6 割から 7 割というお話があったと思いますが、これは 24 年度の 1Q においてグローバルで御社、競合を含めて販売されたフォークリフトのバッテリー車比率が 6 割から 7 割だったということによろしいでしょうか。

間野：はい、その理解で正しいです。

質問者 1：そのようなグローバル環境の中で、御社は 2035 年までにバッテリー車比率 90%という目標を掲げられていると思いますが、今年度の販売は比率的にはどのような状況だったのでしょうか。

間野：現在、我々はマーケットからは少しビハインドしておりまして、大体 55%程度がバッテリー車の販売比率となります。今後 3 年の中計期間で 65%までは引き上げていきたいと考えております。

質問者 1：ありがとうございます。

前期決算のご説明の際に、エンジン車での認証試験の遅れによる影響をお話ししていただきましたが、バッテリー車でのそういった認証はエンジン車より厳しいのでしょうか。それとも今後厳しくなっていくことが予測されるものなのでしょうか。

バッテリー車が普及していく中で、認証に対する遅れが発生した場合のリスクをどう分析されているのか、伺いたく存じます。

杉浦：基本的にはバッテリー車に関しては、各国・各地域の規格に対応することは必要で、それぞれコンポーネントレベルあるいは車両レベルで対応させていただいています。

ただし、当局への認証は基本的には必要ございません。バッテリー車に限らずエンジン車でも、例えば北米であれば UL 規格（アメリカ保険業者安全試験所（Underwriters Laboratories Inc.: UL）が策定する製品の安全性や性能に関する規格）などの認証は動力源に限らず必要なもので、これは

全ての機種において取得していますが、排気ガスの認証は、バッテリー車に関しては基本的には必要ございません。

質問者 1：今後そういった規制が厳しくなっていく可能性はあるのでしょうか。御社の現時点での予想、業界動向を見てどう分析されているのか、所感的なもので結構ですでお伺いできればありがたいです。

杉浦：対環境という視点でも、産業車両に限らず、地球環境を守るという視点で厳しい方向に規格は進んでいくものと考えております。当然ながら、それに対応していくべく頑張ったいと思っています。

質問者 1：御社は、一部エンジンは子会社を通じて調達され、バッテリーに関しては外部の電池メーカーから調達されていると思います。環境負荷の規制などが発生した場合は調達面で御社の企業努力を発揮するという認識でよろしいでしょうか。

杉浦：そのご認識で合っております。特に電池に関して言えば、我々は外部のメーカーから購入しています。その際に、協力して各国規格、それから認証等に対応する形としており、共同で連携して対応している状況でございます。

質問者 1：ありがとうございました。

<質問者 2>

質問者 2：北米市場の足元の需要が落ち込んでいることについて、もう少し詳細を教えてくださいませんか。恐らく Class I などでの落ち込みが大きく利益の落ち込みに影響していると思います。

しかし、1Q 末時点でも受注残がかなり積み上がっていたとも聞いておりましたので、クラス別でそれぞれ需要の変化がどうあるのか、なぜ今回下方修正されたのか、そして 24 年度後半もしくは 25 年度に受注がどのように回復していく見込みなのかを、認証の問題を除いたマーケットの環境を踏まえてどう見ているのかを教えてください。

間野：北米の状況ですが、我々は北米の収益率が高いので、やはり台数が 1 台減ると利益へのインパクトも大きいのが実情でございます。

北米は、マーケット自体がそれほど大きく冷え込んでいるとは、我々はあまり見ていません。ただ、現地からは、大統領選挙が終わるまでは様子見、投資も様子見というお客様がかなり多いとい

う話は聞いておりました。そのため今後それなりに投資意欲は回復してくるのではと考えています。

リテールはそれほど冷え込んではいないとは思いますが、やはり過去2年に出荷ができない時期もあり、かなり前倒して受注を頂いていました。これが出荷されるようになって、パイプラインも含めてディーラーに在庫がかなり溜まっているという状況ですので、これを今モニターしています。

当初の見通しは、上期中には正常化すると見ていたのですが、モニターしているとなかなか正常値までは減りきっておりません。ただ、毎月着々と減ってきておりますので、このペースでいけば年度内には正常な在庫状況に戻るであろうと見ています。そのため来年度以降、受注は巡航速度に戻ってくるのではと考えております。

クラス別に見ると、エンジン車が出せなかった時期があったことで、注残が一時的には溜まっておりますが、それほどエンジン車・バッテリー車で大きな差はないのかなと考えております。

宇野：今、間野から説明をさせていただきましたが、我々の期初の想定以上に代理店在庫の解消に時間を要しております。その結果、我々製造会社側に入ってくる注文が想定より少なくなっている中、やはり生産・出荷を進めることで、想定よりも早くメーカーとしての注残は減ってきている状況でございます。

そうした中で今回、期初から、米州だけではなくて他地域、欧州も同様に、台数、売上について下方修正をした数字を今回皆様にご提示、ご説明させていただいた次第でございます。

質問者2：今の代理店の在庫は現状どれぐらいのレベルでしょうか。年度末までに在庫調整が終わることの根拠について教えてください。

間野：毎月、我々は代理店の在庫をモニターしています。これを見ると、今年度の第1四半期、特に第2四半期からは確実に減ってきているのが目に見えてわかりますので、現状の減少ペースが継続すると年度内には正常値になっていくだろうということでもあります。

今手元に在庫状況の推移を示すグラフがないのでお見せすることはできないのですが、我々はそのようにモニターして予測しているとご理解いただければと思います。

質問者2：メーカーサイドの受注残は、米州ではほぼ正常化しているということですか。

宇野：他地域に比べるとまだ多い状況でございます。ただ、これは米州だけではないですが、日本からのノックダウンパーツなど非常にリードタイムの長い生産用部材もございまして、元々少し長めの注残を必要とする地域ではございます。

質問者 2：そうすると、代理店の在庫の話や注残が減っているという話をお伺いすると、価格の心配が出てくるのですが、今のところ価格が下がるという局面ではまだなくて、どこかで受注残が戻ってくれば再び今までのコストアップ分の値上げをすることができるという見方でよろしいですか。それとも、これから値上げするには少し難しい環境になってきているのでしょうか。

間野：ことアメリカに関して言いますと、基本的にはマーケットの動きによって価格を改定することはかなり一般的なプラクティスとして行われていますので、そこはできると思います。

ただ、今の足元を見ると、やはりディーラーの在庫を解消していかなければいけない。これは言い換えるとリテールの販売を活性化していかなければいけないということです。期間限定での価格のアクション等々は適宜行っておりますが、全体的に言うと、コスト、市場の動向によって値段は適正化するということは今後もしていけるとは思っています。

質問者 2：ありがとうございました。

<質問者 3>

質問者 3：スライドの 28 ページについてお尋ねします。物流ソリューション事業の飛躍ということで、ELT と ACT についてご説明があるのですが、国内ですと無人搬送機、プラットナーオートが展開されていると思います。ACT が日本で展開される可能性はあるのでしょうか。

杉浦：ACT は欧州で開発されたのですが、その特長は、いわゆる狭い通路、狭い地域で活動、自動搬送できるといったコンセプトで、既設の棚や既設のレイアウトでも動けるといえるものです。

一方、我々日本側でも同様の機種はいろいろとあるのですが、今後これを技術的な面も含めて相互に活用する可能性は模索していきたいと思っています。現状はまだ日本のマーケットへの展開は考えていませんけれども、今後展開していく可能性は十分出てくると思っております。

質問者 3：もう 1 点、ELT については今後、世界全体での展開を目指すということですが、こちらも今後、日本も含めて展開をされるのでしょうか。

杉浦：この Easy Layout Tool に関しては、実は既に日本でも展開済みです。運用ということと言うと、まだ浸透しているとはまでは言えないのですが、既に営業ツールとして活用させていただいております。

質問者 3：ありがとうございます。

<質問者 4>

質問者 4： 来年度にかけて一過性と言える内容を教えていただければと思っております。土地の売却益や、欧州の工場再編、エンジンの認証遅延といったところで、何かご整理いただけるところがありましたら教えていただけますでしょうか。

宇野： 資料の 22 ページの期初予想からの変化のところで説明させていただきます。

エンジン認証遅延の問題は基本的には今年度中に決着をさせることで、一過性のもの、来期への持込みはないと考えております。台数減影響につきましては、北米のマーケットの見方、来期回復の度合いはまだわかりませんが、先ほど間野からも説明しました通り、来期に向けて米州代理店在庫の正常化も進むだろうと想定しておりますし、リテールの市況環境も大きく冷え込んでいる状況ではないと感じておりますので、来期に向けては正常化してくる部分かと考えております。

そういう意味では、関税は少し気になるところです。今は対中国の関税政策において、フォークリフトの生産用の部材については免税措置をいただいている部品が多くございますので、それがなくなる、さらに関税率が高くなるといった影響というのは来期懸念されるところかと思っております。

土地の売却は、今年度限りでございます。あと、欧州のスウェーデン工場を閉鎖し、今年度 12 月までにフィンランド工場に生産移管するという取り組みをしております。その間、両製造拠点に人員を配置して、固定費を両方で計上してというところがございますので、そういった影響は来期に向けて好転していくと想定しています。いくらとは申し上げられませんが、欧州地域においては二桁億円での良化は期待できると思っております。

質問者 4： 現在アメリカの既存工場で用地を取得して電動化の投資をされていると思いますが、そういった内製化に向けた取り組みは既に進行中という認識でよろしいでしょうか。

宇野： アメリカでの生産・製造工場設備への投資は車両の組立てのところでございます。やはり中国のサプライヤーからの部材の輸入をその他フィリピン、ベトナム、インド、タイ、他地域のサプライヤーからの調達に少し分散していくといった取組みは、直ちに全量というわけにはいきませんが、徐々に確実に進めているところです。

質問者 4： ありがとうございます。

<質問者 5>

質問者 5：上期実績でエンジン認証未取得の影響台数が 3,200 台というお話があったと思います。これは今年度で終わるということでしたが、通期では何台ぐらいの影響があるのでしょうか。

宇野：20 ページで、エンジン認証未取得による影響台数が上期で 3,200 台とご説明はさせていただきました。

基本的には下期に挽回をしていこうということでございますが、一つ目の項目で書いておりますとおり、出荷再開しておりますのが元々の主力機種である 6 割から 7 割相当でございます。残りの機種については新エンジンへの切り替えとなりますが、これは第 4 四半期以降に出荷していくと想定しておりますので、やはり通期での影響というのは残ります。

3,200 台から増えていくということではなく、3,200 台は出荷を再開した主力機種が中心でございますので、下期に挽回されることになり、エンジン認証問題による通期台数影響は 1,000 台を下回るレベルにとどまると想定しております。

質問者 5：それともう一つ、バッテリー車比率の話で、現状 55%程度が 26 年度には 65%まで引き上げられるとのことですが、この 26 年度における AI 人検知システム搭載モデルの比率は、どのくらいになると想定されていますか。

間野：間野でございます。AI 人検知システムは、大々的に宣伝はしておりますが、55%や 65%のうちのマジョリティーになるという想定はしておりません。現在、日本国内中心にやっておりますので、数百台のレベルとなります。

ただ、こういった取り組みによって需要喚起は間違いなくできると思いますので、そういった効果を狙っているとご理解いただければと思います。

質問者 5：AI 搭載機種が今後増えていくと思うのですが、フォークリフトへの AI 導入のロードマップはお持ちでしょうか。

杉浦：具体的な装置・技術は差し控えますが、技術開発のロードマップをもとに既に作成しております。それをもとにいろいろと付加価値の高いものを提供していきたいと考えています。今回の AI 人検知はその中の一つとお考えいただければと思います。

質問者 5：今後の搭載モデルのリリース時期や、どういう機能を今後付加していくなど、何か具体的にお話しいただけるものはありますか。

杉浦：現時点では、お客様の環境の安全機能を中心にいろいろと考えておりますが、具体的にはかなり広範囲になることもあるので、今お答えすることは少し難しいかと思っております。いろいろと今後ご紹介させていただければと思っております。

質問者 5：最後にもう 1 点、中長期ビジョンの 1 兆円に向けてのお話があったと思いますが、中計初年度の今期に下方修正したことで中長期ビジョンに何か変更点はあるのでしょうか。

間野：今年度上期はエンジン認証問題等々ありまして、いろいろ火消しに追われているところもありますが、現時点では 2035 年に 1 兆円という目標は全く変えるつもりはございません、

質問者 5：そうですか。それ以外の方針も特に今のところ変更点はないのでしょうか。

間野：昨年 2035 年ビジョンを作ったところですので、これに向かって我々は一生懸命やってくスタンスを貫いていきたいと考えております。

質問者 5：ありがとうございました。

司会：それでは、これをもちまして三菱ロジスネクストの決算説明会を終了させていただきます。

本日はお忙しい中ご参加いただきまして、誠にありがとうございました。

[了]