三菱ロジスネクスト株式会社

2024 年度 決算説明会

2025 年 6 月 4 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 決算説明会
[決算期]	2024 年度　通期
[日程]	2025 年 6 月 4 日
[ページ数]	37
[時間]	15:30 – 16:33 （合計：63 分、登壇：44 分、質疑応答：19 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 CEO	間野　裕一（以下、間野）
取締役 常務執行役員 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、ただ今から三菱ロジスネクストの 2024 年度通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 年度決算概要」と「2025 年度経営方針」についてご説明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いたします。代表取締役社長 CEO、間野裕一。

間野：間野です。よろしくお願いします。

司会：取締役 CFO、経営戦略室長、宇野隆俊。

宇野：宇野です。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。

杉野：杉浦です。よろしくお願いします。

司会：以上でございます。本日の進行ですが、「2024 年度決算概要」については CFO 経営戦略室長の宇野より、「2025 年度経営方針」については代表取締役社長 CEO の間野よりご説明いたします。ご説明は 45 分程度、午後 4 時 15 分頃までを予定しております。

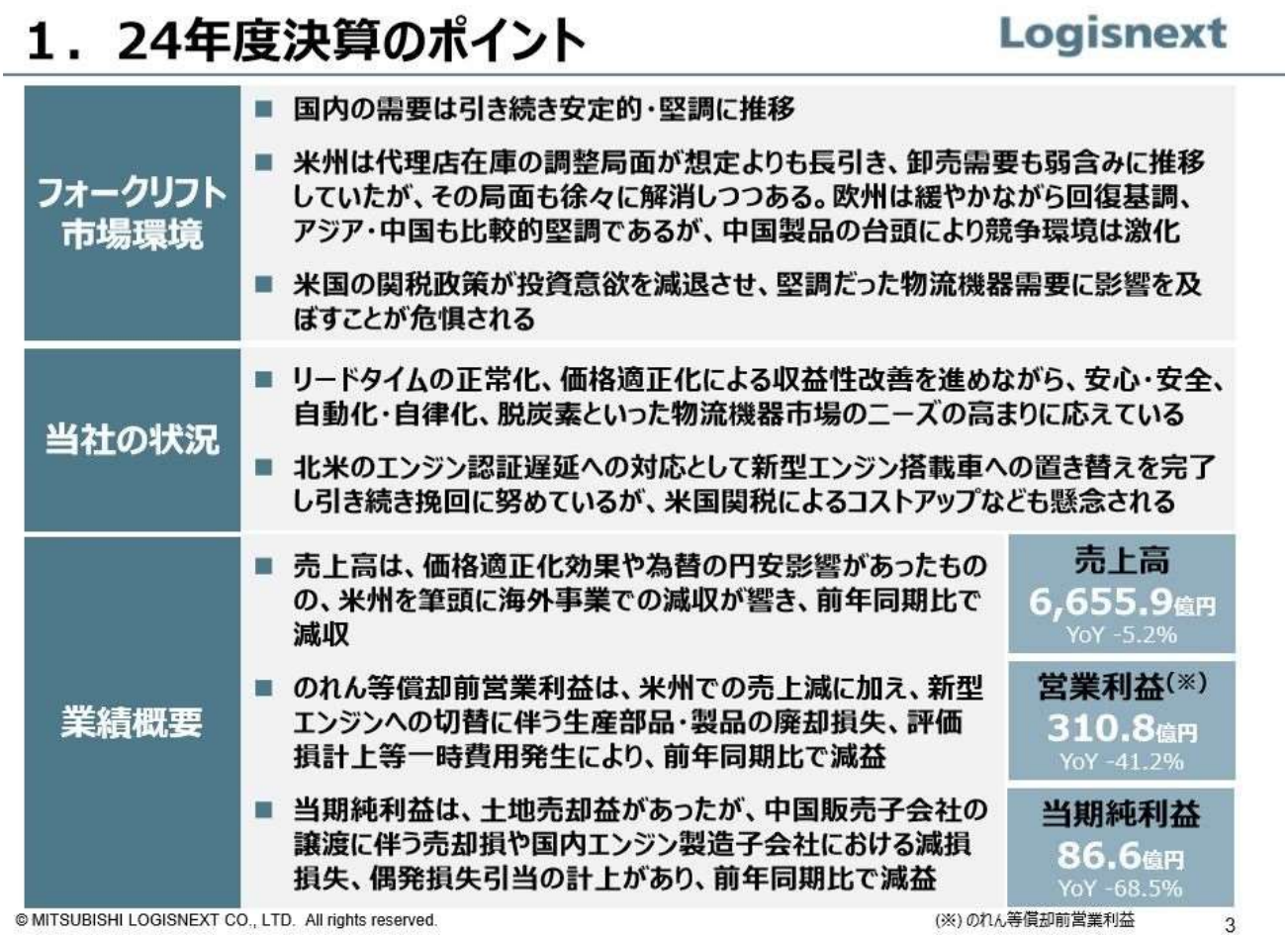
その後、質疑応答の時間を 15 分ほど用意しております。質疑の方法につきましては、後ほど質疑応答に入る時にあらためてご説明させていただきます。

なお、本日の説明会の終了予定時刻は午後 4 時 30 分となっております。本日のご説明については、事前にメールでお知らせした URL にて開示しております、決算説明会のプレゼン用のスライド資料をもとに進めさせていただきたいと思います。また、今回の説明会の模様につきましては、質疑応答の部分も含めましてオンデマンドの動画配信を予定しておりますので、あらかじめご了承ください。

それでは「2024 年度決算概要」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 年度通期決算説明会にご参加を賜り、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、私からご説明申し上げます。



では、まず資料 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。海外につきましては、当社にとり最重要市場である米国において、代理店在庫の調整局面が想定以上に長引き、当社受注も計画を下回る結果となりました。欧州、アジア・中国は回復傾向にございますが、いずれの市場においても中国製品との競争環境がますます厳しいものとなっております。

期末時点の状況につき補足いたしますと、米国の代理店在庫の調整局面は相当程度に解消したと認識しております一方、米国の高関税政策が米国は勿論のこと、他地域におきましても下振れ影響を及ぼすのではないかと懸念しているところでございます。

かかる中での当社の状況です。中間期の決算説明会でもご説明のとおり、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「価格の適正化」を進め、中期経営計画

“Logisnext Transform 2026” 略称『LT26』のもと、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お応えする取り組みを進めております。

しかしながら当期は、北米におけるエンジン認証の遅れ、およびそれに伴う一部機種の出荷停止という課題が生じました。北米の主力機種については、新型エンジンへの切り替えを行い挽回に努めましたが、一時的な費用、損失を計上するに至りました。

米国に関しましては、足元の新たな課題として、関税政策によるコストアップの影響の見定めと対応が挙げられます。こうした中での通期業績ですが、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、米州を筆頭に海外での減収が響き、前年同期比△5.2%の 6,655 億 9 千万円となりました。

同様に、のれん等償却前営業利益は米州での売上減少に加え、新型エンジンへの切り替えに伴う生産用部品および製品の廃却損や評価損の計上など、一時費用の発生により前年同期比△41.2%の 310 億 8 千万円となり、当期純利益は前年同期比△68.5%の 86 億 6 千万円となりました。

当期純利益に関しましては、特別利益に遊休不動産の売却益 87 億円を計上しましたが、中国販売子会社の持分譲渡に関わる損失を 25 億円、エンジン製造子会社での固定資産減損損失 21 億円、偶発損失引当金繰入額 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	FY24	前年同期比増減	
売上高	7,017.7	6,655.9	-361.7	-5.2%
営業利益（のれん等償却前） （営業利益率）	528.7 7.5%	310.8 4.7%	-217.9	-41.2%
のれん等償却	102.7	103.1	—	—
営業利益 （営業利益率）	426.0 6.1%	207.6 3.1%	-218.3	-51.3%
経常利益 （経常利益率）	374.7 5.3%	148.6 2.2%	-226.1	-60.3%
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%	86.6 1.3%	-188.5	-68.5%
自己資本比率	22.0%	24.2%		
ROE	28.6%	7.2%		
為替レート				
USD	144.62円	152.54円		
EUR	156.80円	163.72円		
CNY	20.14円	21.10円		

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

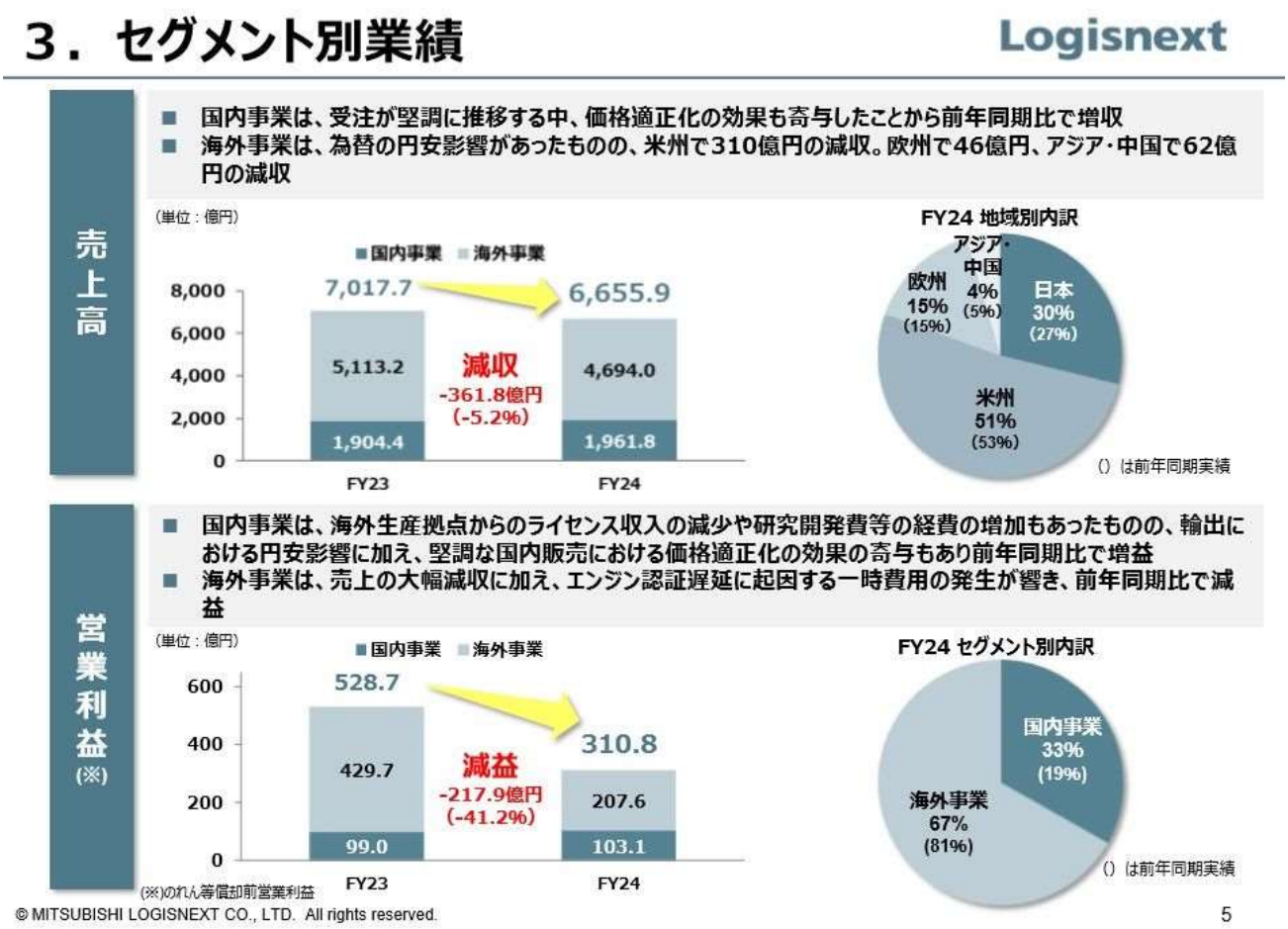
4 ページの決算ハイライトです。あらためて主要財務値につき前年同期比でご説明いたします。

売上高は 6,655 億 9 千万円で前年同期比 361 億 7 千万円の減収、のれん等償却前営業利益は 310 億 8 千万円で 217 億 9 千万円の減益です。同営業利益率は 4.7%となり、前年同期 7.5%から 2.8 ポイント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、ご覧いただいたとおり全ての利益項目が前年同期から減益となりました。

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 24.2%に、同じく 20%以上と目標設定した ROE は 7.2%となりました。なお為替レートは、ドルで前年度比 7.9 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かかる取引への影響、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いたします。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、ご説明申し上げますことをご理解いただきたく存じます。



5 ページでは、売上高と営業利益のセグメント別の状況を示しております。

上段の図で示しておりますとおり、売上高は△5.2%の減収となりました。濃い青色で示す国内事業は＋3.0%です。薄い青色で示す海外事業が減収となり、△8.2%となったものです。

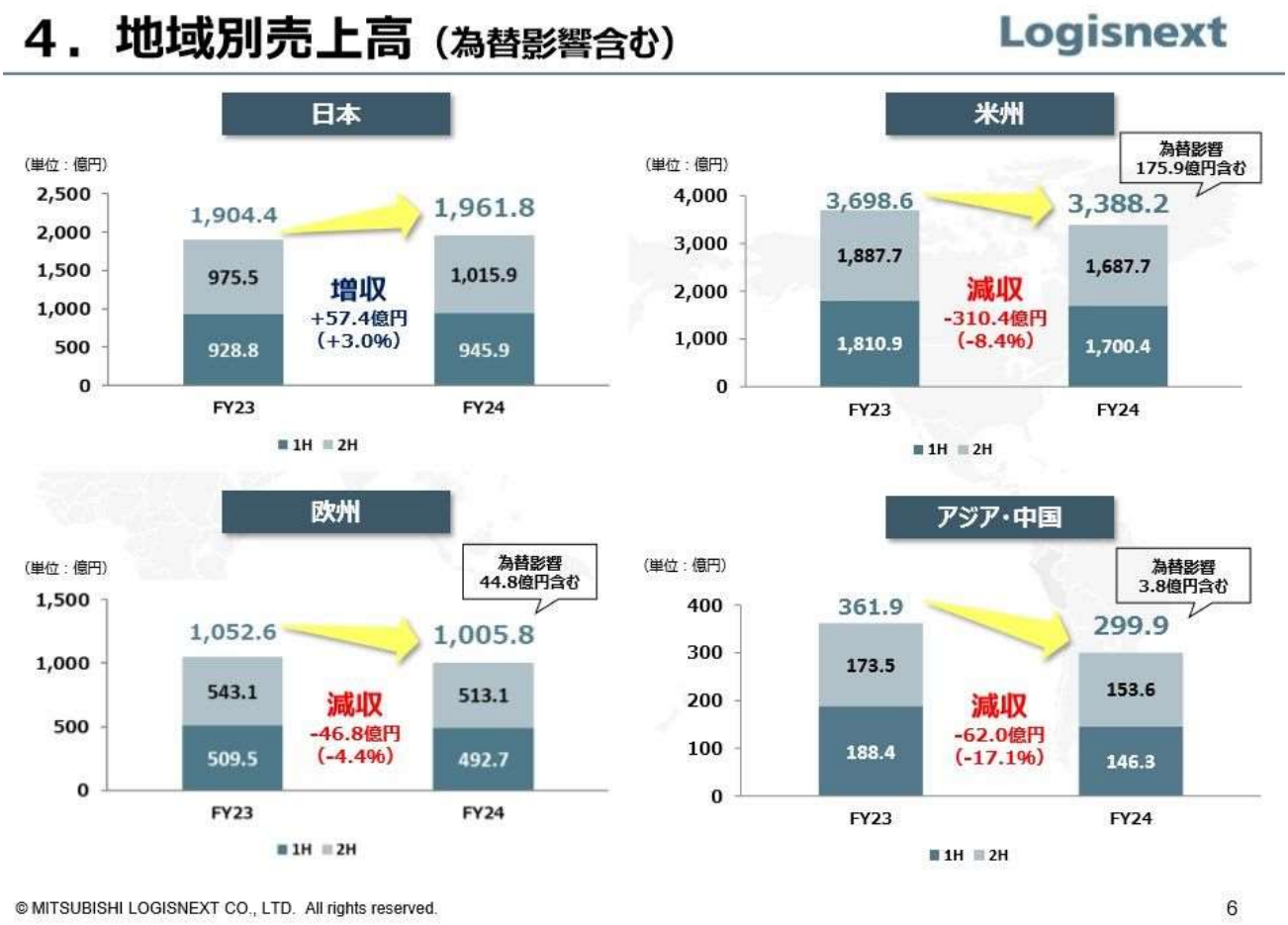
国内事業は受注が堅調に推移する中、価格適正化も寄与しての増収、海外事業は円安の寄与があったものの北米で 310 億円の減収、欧州、アジア・中国でそれぞれ 46 億円、62 億円の減収となったものです。

右のパイチャートで売上高に占める地域ごとの構成比を示しております。全体の売上高に占める米州の割合は、前年同期比で若干低下はしましたが、依然過半を占めております。

下段の営業利益です。営業利益は△41.2%、大幅減益となりました。国内事業は＋4.1%の増益、海外事業で半減を超える 222 億円の減益となりました。

国内事業は、海外生産拠点からのライセンス収入の減少等がありましたが、円安影響に加え、堅調な国内販売における価格適正化の寄与もあり増益となったものです。海外事業では、売上の大幅減収に加え、北米のエンジン認証遅延に起因する一時費用の発生が響き、△52%の大幅減益となりました。

この結果、右のパイチャートに示しますとおり、前年度では海外事業で稼ぐ営業利益が全体の81%に上っておりましたが、当期は 67%にとどまりました。



6 ページでは、売上高を地域別で、かつ棒グラフ下側に示す上期、上側に示す下期と分けて、前年同期比を示しております。

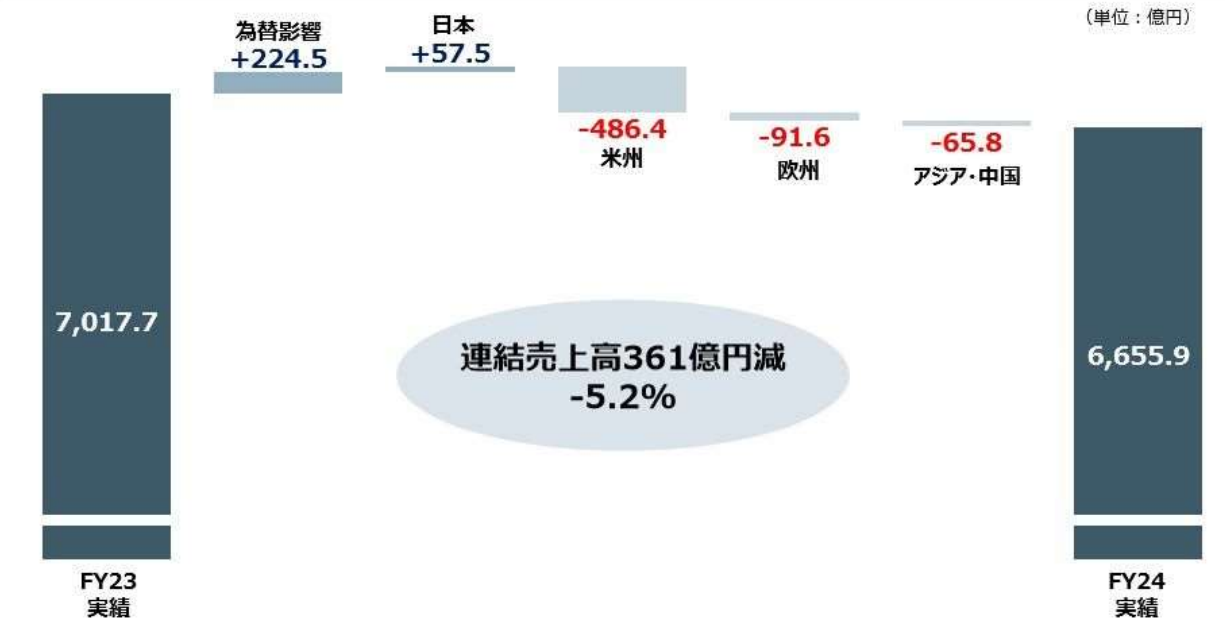
前のページでご説明のとおり、米州、欧州、アジア・中国、それぞれ売上が減収となっておりますが、いずれの地域におきましても為替が増収側に効いております。

図では為替寄与を含む増減率を表示しておりますが、この為替影響額を除いて前年同期と比較しますと、米州では△13.1%、欧州では△8.7%、アジア・中国で△18.2%となります。

5．連結売上高増減要因（前年同期実績対比）

Logisnext

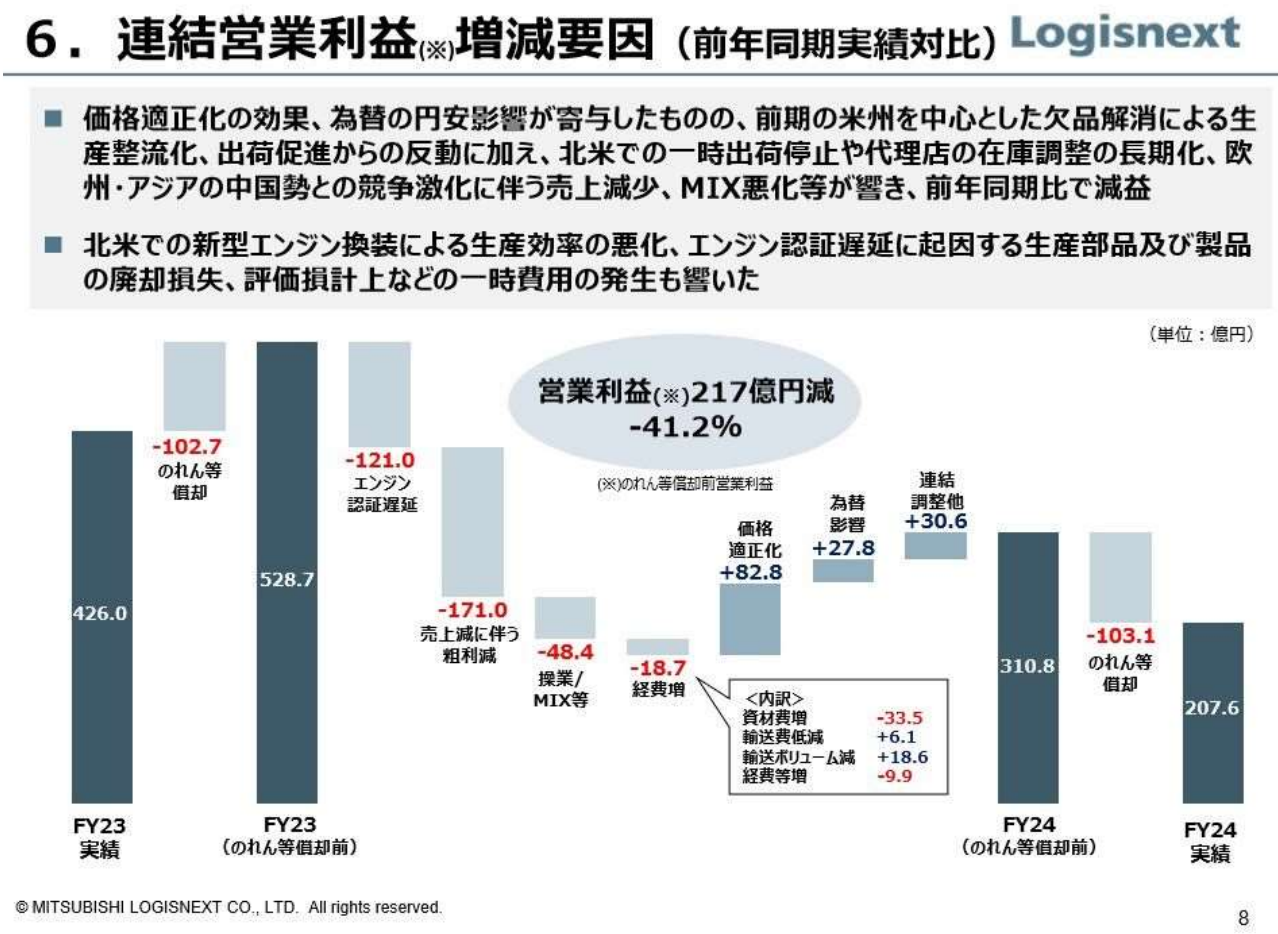
■ 日本は、国内が堅調に推移し前年同期比で増収。海外は、円安による為替影響が寄与したものの、前期の米州を中心とした欠品解消による生産整流化、出荷促進からの反動に加え、北米での代理店在庫の調整の長期化や、欧州・アジアでの中国製品の台頭による競争環境激化もあり、全ての地域で減収



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

7 ページでは、売上高の増加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式に示しています。

米州での減収が大変に大きなものだったことが、あらためてご理解いただけるかと思います。この米州での減収ですが、これまでご説明してまいりましたエンジン認証遅延の影響、代理店在庫調整の長期化による売上減少はございますが、前年度の 23 年度には、コロナ禍からの部品欠品の解消による生産整流化による出荷促進がございました。そこからの反動減も大きな減収要因となっております。



8 ページでは、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、左から順に減益要因を示し、それに対して右側の取り組み要因でどのように挽回を図ったかを示しました。

左から順に見ていただきますと、まずエンジン認証遅延による一時的影響で 121 億円の減益、そして海外事業による売上減少により 171 億円の減益、その他減益要因としては操業/MIX、また経費の増加がございました。

これらの減益要因で 359 億円の減益となっており、そこから価格適正化、為替の円安寄与などが 141 億円ありましたが、営業利益は 311 億円にとどまり、前年同期比で 217 億円の減益となったものです。

なお、エンジン認証遅延による一時影響には、新型エンジンへの換装や切り替えに伴う生産効率の悪化ならびに生産用部品の廃却、製品の評価損計上および各種認証手続き対応費用の発生が含まれております。

7．連結貸借対照表

Logisnext

■ 資産、負債は減少した一方、当期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24.2%と良化

資産



（単位：億円）

項目	FY23	FY24	増減
流動資産	2,908	2,849	-59
（有形固定資産）	1,791	1,769	-22
（無形固定資産）	338	232	-105
（投資その他）	276	270	-6
固定資産計	2,406	2,272	-134
資産合計	5,314	5,121	-193

流動資産：減
為替の換算影響、棚卸資産・売上債権の減少等
固定資産：減
のれん等の償却による減少等

負債／純資産



項目	FY23	FY24	増減
流動負債	2,133	1,936	-197
固定負債	2,007	1,942	-65
負債合計	4,141	3,878	-263
純資産計	1,173	1,243	+69
負債・純資産合計	5,314	5,121	-193

負債：減
為替の換算影響、買掛債務・借入金の減少等
純資産：増
利益剰余金の増加

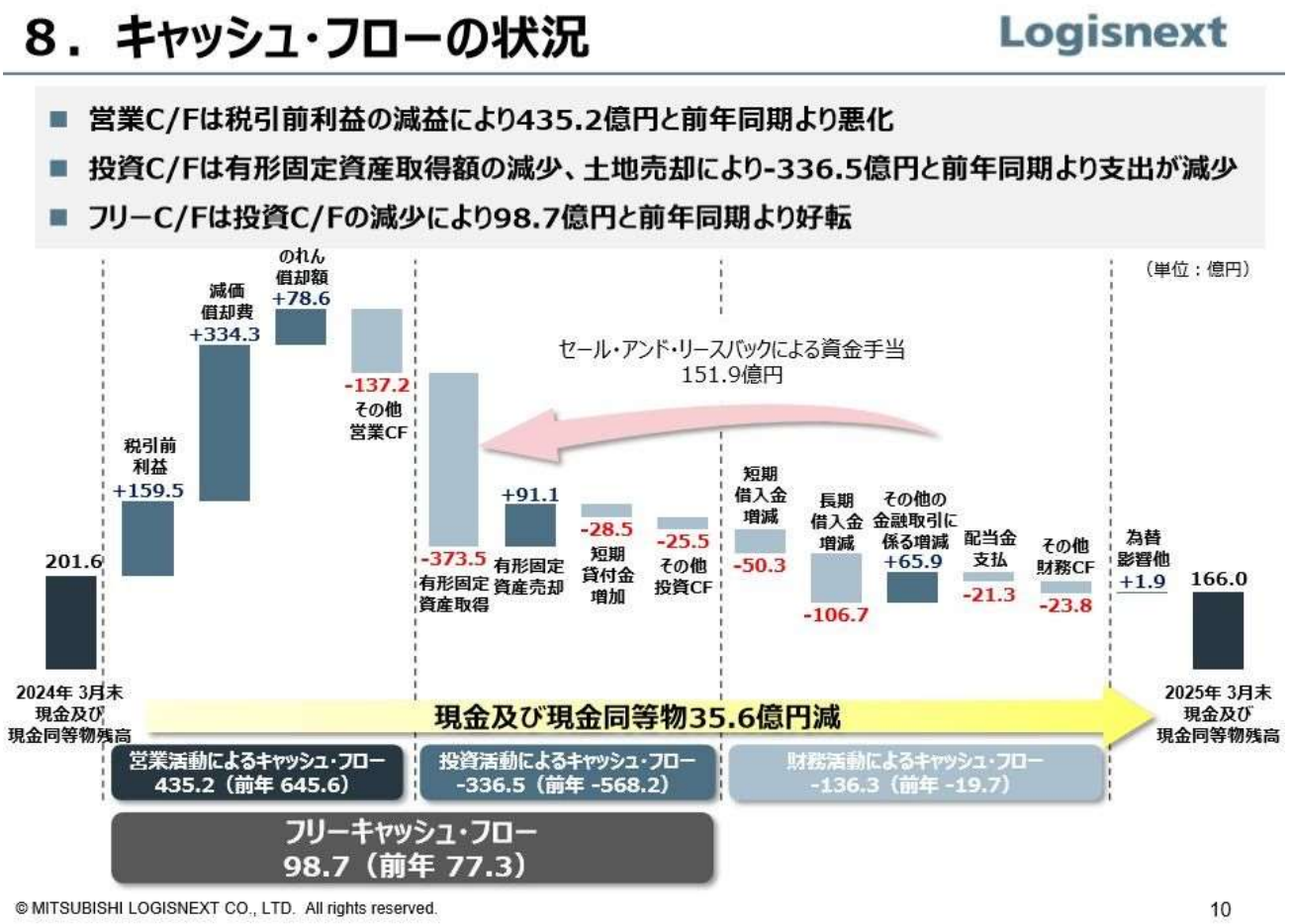
© MITSUBISHI LOGISNEXT CO., LTD. All rights reserved.

FY23 4Q末レート：USD＝151.41円 EUR＝163.24円 CNY＝20.83円
FY24 4Q末レート：USD＝149.52円 EUR＝162.08円 CNY＝20.59円

9 ページ、貸借対照表の主要な変動をご説明いたします。

期末日レートにおいては、前期末から僅かながらの円高となっており、売上債権や棚卸資産、のれん資産の減少があったことから、総資産は 193 億円の減少となりました。純資産は当期純利益の獲得により、利益剰余金を 65 億円増加させたことで自己資本が 70 億円増加し、自己資本比率は 24.2%と、前期末の 22.0%から 2.2 ポイントの良化となりました。

中計『LT26』において設定した目標値、自己資本比率 30%には未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。



10 ページはキャッシュ・フローの状況のご説明です。

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 435 億 2 千万円の収入となりました。これは前年同期比△210 億 4 千万円の減収となります。会計利益の減少がその主要因です。

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かかる支出が前年同期比 158 億円の減少、また遊休不動産の売却収入が 91 億円あったことで、前年同期比 232 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は、三菱重工業のキャッシュ・プーリングへの預入が投資活動の支出と計上されるものであり、実質は預金の増加に当たるものです。

この結果、当期のフリーキャッシュ・フローは 98 億 7 千万円、前年度は 77 億 3 千万円でしたので、21 億円の増加となりました。

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かかる投資支出に対し、セール・アンド・リースバックで 152 億円を資金調達していることを示しております。

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、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」「設備投資と研究開発費」「四半期推移情報」「株価の推移」を掲載しておりますので、またこちらも併せてご覧いただければと思います。

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、2025 年度経営方針の説明に移ります。間野社長、よろしくお願いいたします。

間野：社長の間野でございます。先ほど宇野からご説明申し上げましたとおり、2024 年度は北米でのエンジン認証問題に起因する一時出荷停止影響、代理店の在庫調整が想定以上に長期化したことに加え、欧州、アジアでの中国勢台頭による競争激化が影響し、売上、利益ともに前年度を下回る結果となりました。

次のページから、5 月 9 日の決算発表でお示しした 2025 年度の業績予想について、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り組み状況について、ご説明させていただきます。



17 ページでは、2025 年度業績予想のポイントについてご説明させていただきます。

まず市場環境ですが、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、米州は代理店の在庫調整がようやく一巡し、在庫発注が再開されつつある状況で、今後、需要は回復していく見通しです。

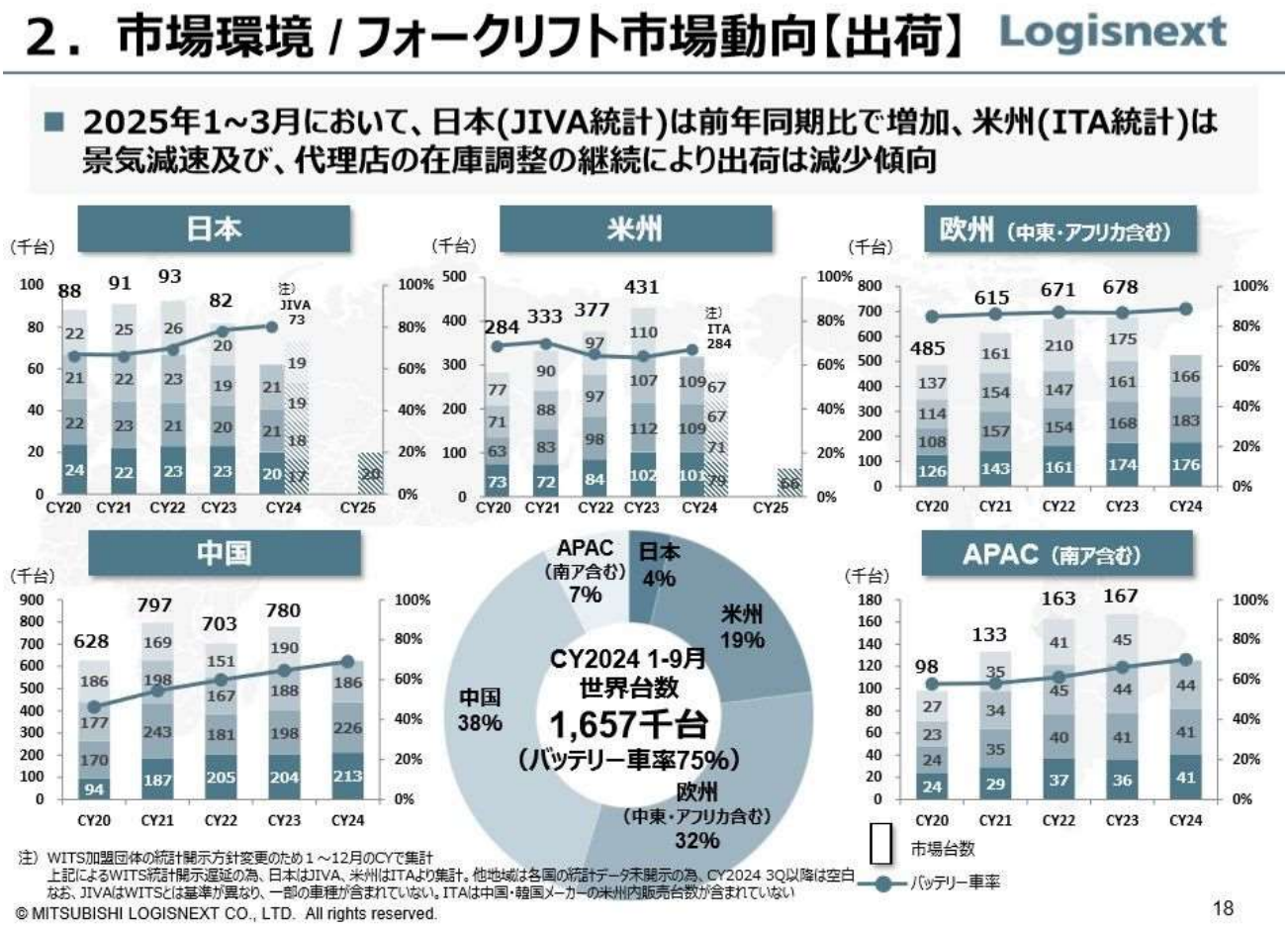
また、欧州・中国・アジア市場においても緩やかな景気回復を見込んでおります。ただし、米国関税を始めとした各国の政策次第では、グローバルでのコストアップが懸念されるとともに、世界各国の経済へも大きな影響を及ぼす恐れがあると考えており、予断を許さない状況にあります。

このような市場環境下における当社の状況ですが、24 年度に生じた北米でのエンジン認証遅延による影響は収束しつつあり、25 年度での影響は限定的です。また、米州代理店の在庫調整も一巡したことで、フォークリフトの受注は回復するものと見込んでおります。

米国関税への対応に関しては、市場への影響も注視しながら、調達先の変更や価格転嫁等を含めた対策を検討しております。

一方、中期経営計画『LT26』で掲げた取り組みは、意欲的に推進をしております。こちらは後のスライドで詳細をご説明させていただきます。

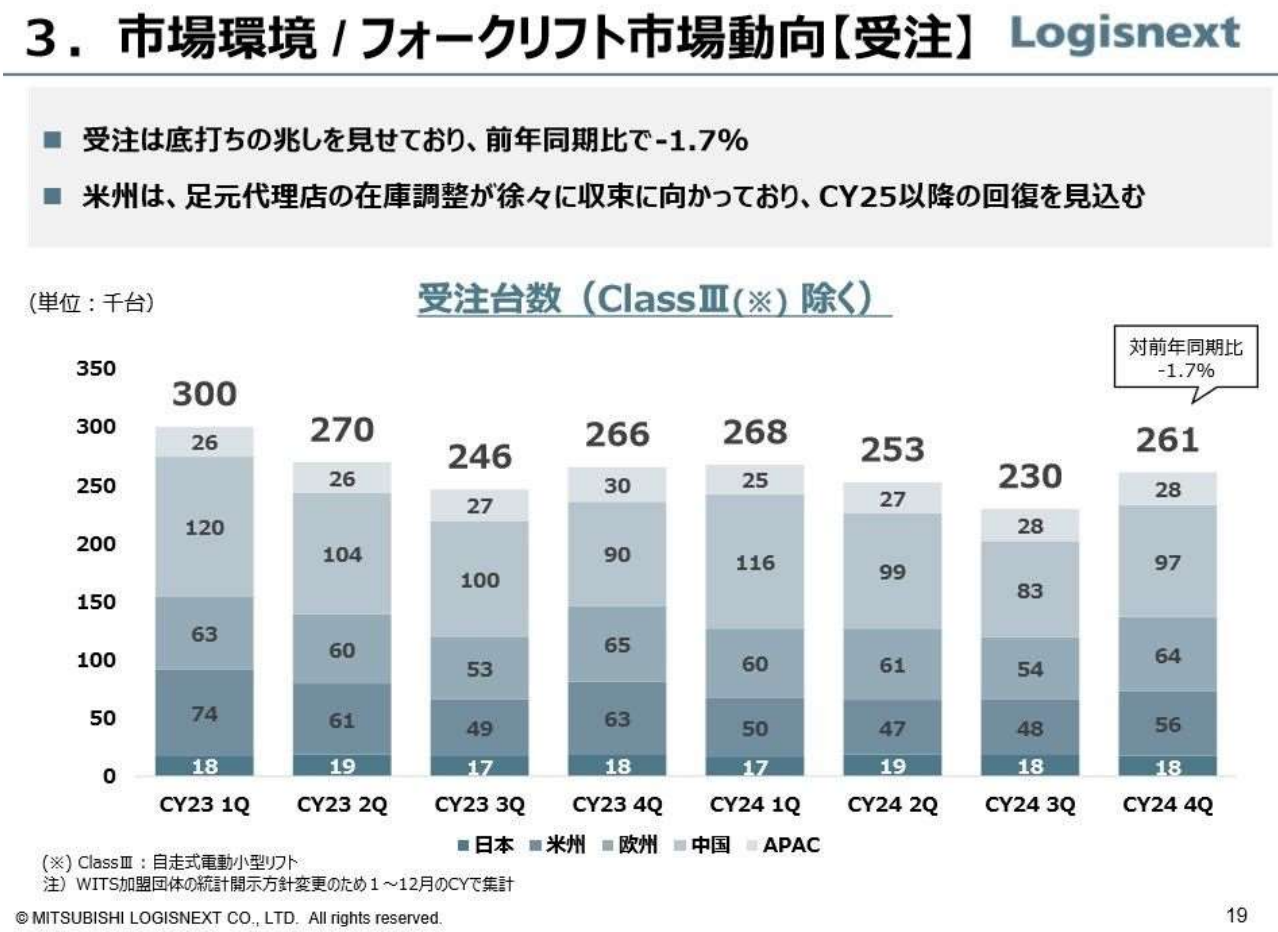
2025 年度の業績予想につきましては、売上高 6,750 億円、のれん等償却前営業利益 420 億円、当期純利益 170 億円としました。こちらも詳しくは後のスライドでご説明いたします。



18 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おります。世界産業車両統計『WITS』の出荷データは、6 カ月遅れの開示となっておりますので、カレンダーイヤー2024 年の第 3 四半期まで、1 月から 9 月のデータを示しております。

棒グラフは各地域の過去 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 9 月の出荷台数を地域別比率で表しております。なお、日本と米州については、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 2024 年通期および 2025 年 1 月から 3 月の最新情報について、薄い色の棒グラフで表示しております。

2025 年 1 月から 3 月の市場台数は、日本では前年同期比で増加しております。一方米州では、景気減速および代理店の在庫調整が継続したことにより、出荷台数は減少傾向となっております。



19 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、Class3 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おります。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しております。

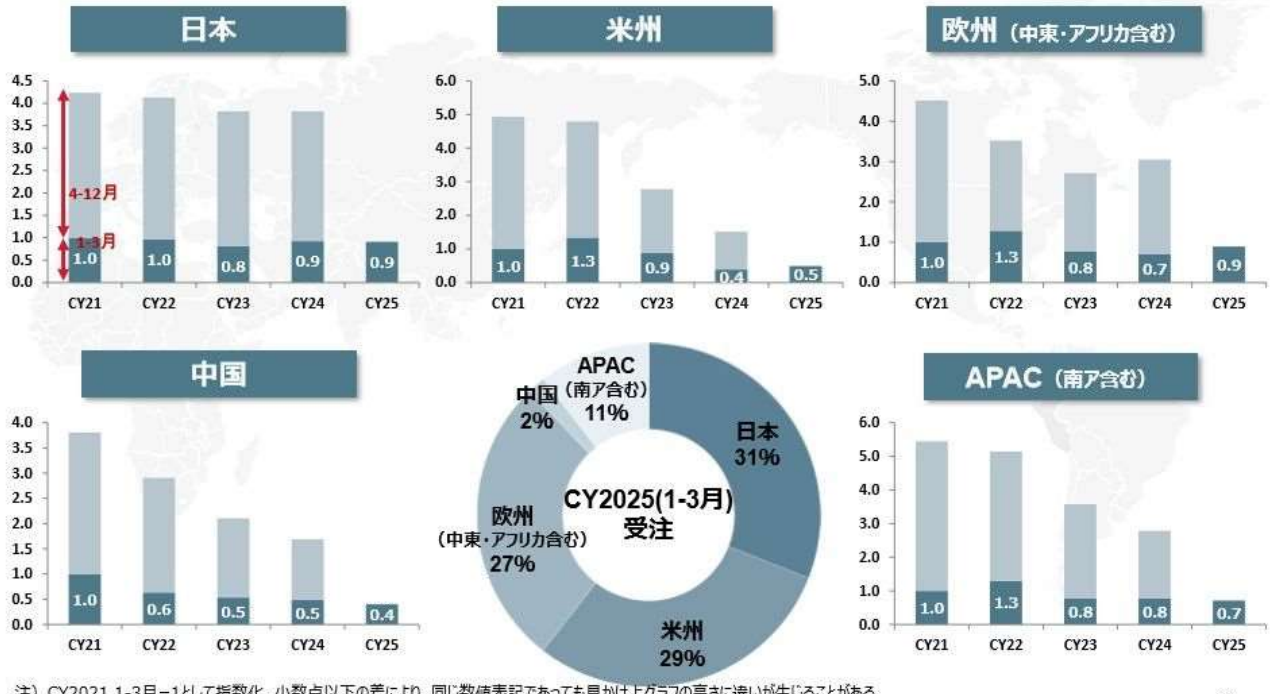
2024 年第 4 四半期の受注台数は、対前年同期で見ると日本は横ばい、中国は増加しておりますが、米州、欧州、アジアを含めた合計では 1.7%の減少となっております。ただ、直近四半期を 24 年第 3 四半期と比較すると日本・アジアは横ばいですが、それ以外の地域は増加しており、ある程度底打ちの兆しが見えます。

特に米州については、足元で代理店の在庫調整がようやく収束に向かってきており、今後受注は回復するものと見込んでおりますが、関税政策の市況への影響を注視する必要があると考えております。

4．当社受注状況（指数表示）

Logisnext

■ 日本は比較的堅調に推移。米州は、足元代理店の在庫調整に目途が立ちつつあり、前年同期比で僅かに増加と底打ち感が出てきている



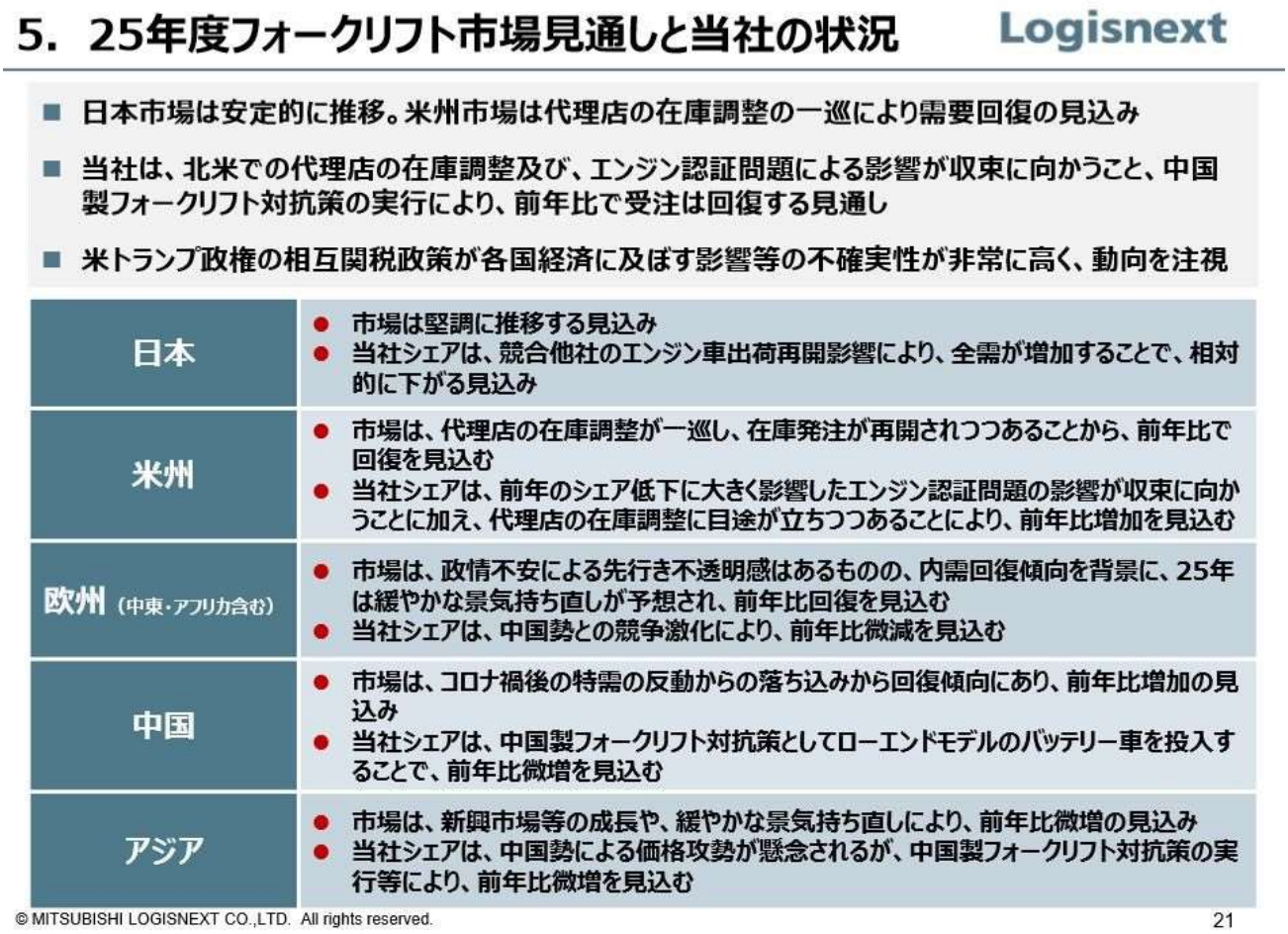
注）CY2021 1-3月=1として指数化。小数点以下の差により、同じ数値表記であっても見かけ上グラフの高さに違いが生じることがある

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

20 ページでは、当期を含む過去 5 年間の当社の受注台数を、2021 年 1 月から 3 月の実績を 1 とした指数で、棒グラフで示しております。中央の円グラフは、2025 年 1 月から 3 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、ご承知おきください。

当社の受注の過半を占めるのは日本と米州となりますが、日本では比較的堅調に推移し、米州は代理店の在庫調整に目処が立ちつつある中在庫発注が再開されつつあり、前年同期比では僅かに増加に転じており、底打ち感が出てきております。

欧州については、受注台数こそ前年同期比で大幅に増加しておりますが、内容としては自走式電動小型リフト（Class3）の割合が大きく増えております。中国勢の進出が顕著となる中、当社の主力であるカウンターバランス式電気車（Class1）の台数は減少傾向にあり、厳しい状況が続いています。



21 ページでは、25 年度のフォークリフト市場の見通しと当社の状況をまとめております。

日本市場は競合他社でエンジン車の出荷が再開されたこともあり、当社のシェアは相対的に低下すると見ておりますが、出荷そのものは安定的に推移すると見ております。

米州市場は代理店の在庫調整の一巡により需要回復を見込んでいます。当社は、北米での代理店の在庫調整およびエンジン認証問題による影響が収束に向かうことで、前年から大きく回復すると見込んでおります。

欧州市場は緩やかに回復するものの、中国勢との競争激化は継続、前年同期比で微減と非常に厳しい状況が継続すると見ております。

中国・アジアでは、市場の回復に加えて中国製フォークリフトへの対抗策が寄与することで、前年比で受注は回復する見通しです。

なお、トランプ政権による関税政策が各国経済に及ぼす影響等の不確実性が非常に高く、引き続き市場動向を注視していく必要があると考えております。

6．米国トランプ政権による相互関税の影響

Logisnext

- 相互関税の影響は、日々状況が変化していることに加えて、不確定要素が高く、一定条件下での織り込みとした
- 中国を除くサプライチェーンを構築することが喫緊の重要課題であり、個々の部品ごとに資材調達国の再選定を基本方針に対策を進める
- 関税による生産コスト悪化分は、生産用部品、輸入車両、補用部品問わず、サーチャージとして製品価格に転嫁することを前提として業績予想を策定
- 関税影響による景況感の悪化、需要動向についての予想は困難であるが、価格転嫁等の影響による需要下振れを鑑み、米州の販売台数については当初計画比10%減少すると想定

米州子会社の資材調達国

調達先	購入比率	主な調達品
現地調達（米国）	50%	油圧シリンダー、カウンターウェイト、鋼板材等
日本	19%	エンジン、トランスミッション、モーター等
中国	13%	カウンターウェイト、鋳物、ハーネス等
ドイツ	7%	鋼材、モーター等
その他	11%	

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

22 ページでは、トランプ政権による関税政策の影響についてご説明をさせていただきます。

相互関税の影響は、日々状況が変化していることに加えて不確定要素が多く、一定条件下での織り込みとさせていただきました。基本方針としては、中国を除くサプライチェーンを構築することが喫緊の課題であり、個々の部品ごとに調達先を再選定することで対策を進めてまいりますが、一定程度の時間を要することとなります。そのため、現時点では関税による生産コスト悪化分は、生産用部品、輸入車両、補用部品を問わずサーチャージとして一時的に価格に転嫁することを考えています。

関税による景況感の悪化、需要動向の予想は困難ですが、価格転嫁等の影響による需要下振れを鑑み、米州の販売台数については当初計画比 10%減少すると想定しております。

7．25年度業績予想

Logisnext

（単位：億円）	FY24業績実績	FY25業績予想	前年同期比増減	
販売台数	92千台	95千台	+3千台	+3.3%
売上高	6,655.9	6,750	+94.1	+1.4%
営業利益（のれん等償却前） （営業利益率）	310.8 (4.7%)	420 (6.2%)	+109.2	+35.1%
のれん等償却	102.0	90	－	－
営業利益 （営業利益率）	207.6 (3.1%)	330 (4.9%)	+122.4	+58.9%
経常利益 （経常利益率）	148.6 (2.2%)	270 (4.0%)	+121.4	+81.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益 （当期純利益率）	86.6 (1.3%)	170 (2.5%)	+83.4	+96.2%
自己資本比率	24.2%	26.1%	－	－
ROE	7.2%	13.5%	－	－
1株あたり配当	24円	24円	－	－
為替レート				
USD	152.5円	145.0円		
EUR	163.7円	155.0円		

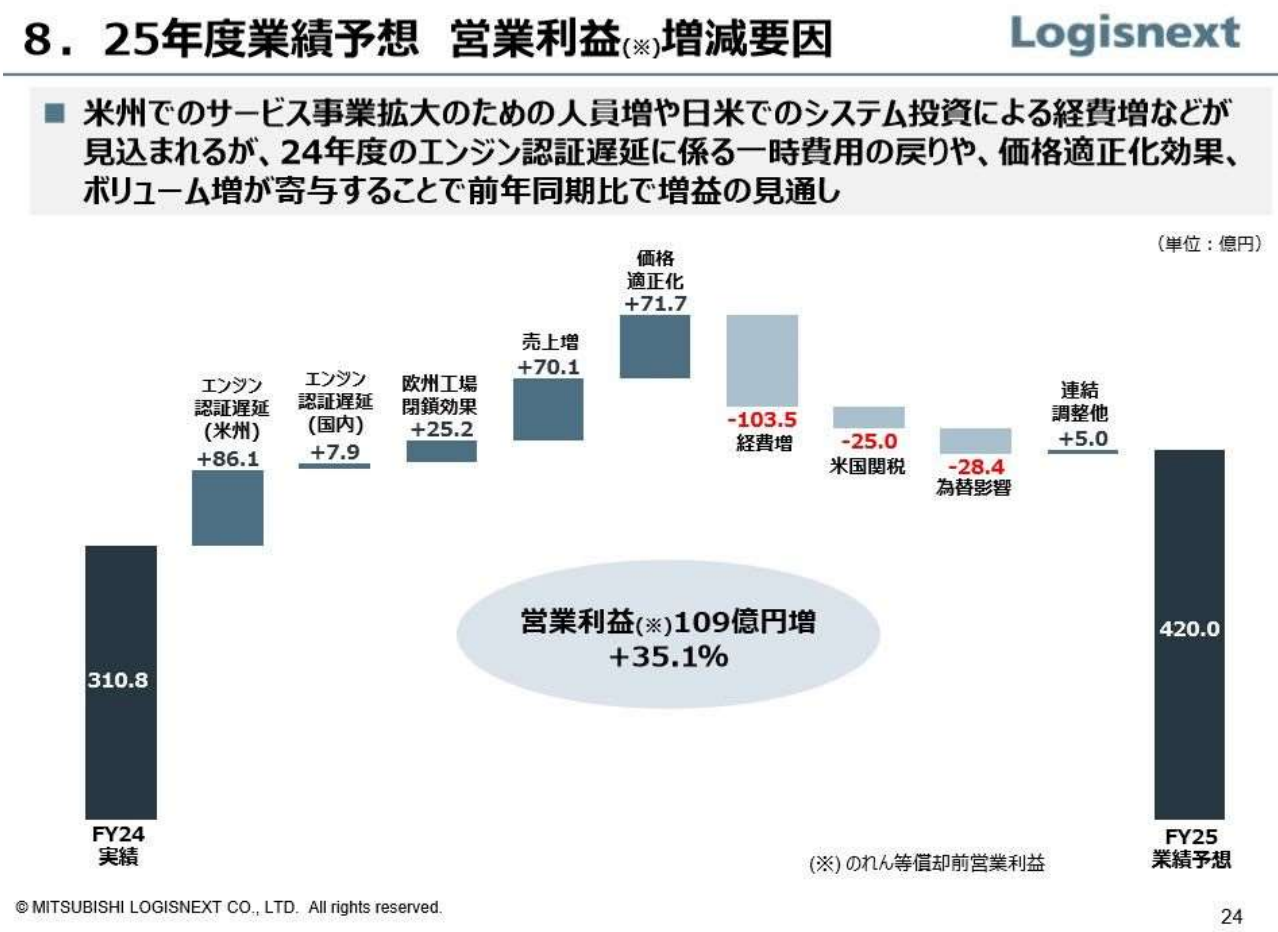
© MITSUBISHI LOGISNEXT CO., LTD. All rights reserved.

23 ページでは、5 月 9 日に公表させていただいた 25 年度の業績予想についてご説明します。2 列目の「FY25 業績予想」の列をご覧ください。

販売台数については、北米での代理店の在庫調整およびエンジン認証問題による影響が収束に向かうこと、中国製フォークリフト対抗策が寄与する一方で、前のページでもご説明しましたとおり、米国関税政策による下振れリスクも織り込み、前年同期比 3 千台増となる 9 万 5 千台を計画しております。

冒頭でも申し上げましたとおり、25 年度の業績予想は売上高 6,750 億円、のれん等償却前営業利益 420 億円、当期純利益 170 億円を計画しております。想定為替レートは 24 年度より円高になると想定し、米ドルは 145 円、ユーロは 155 円としております。

また、自己資本比率は 26%へと改善、ROE は自己資本が増加する一方で、当期純利益が大幅増となることで 13.5%へ改善することを想定しております。配当につきましては、DOE、自己資本配当率 2%を目安とした安定配当方針を前提としており、前年度から据え置きの 1 株当たり 24 円とさせていただきます。

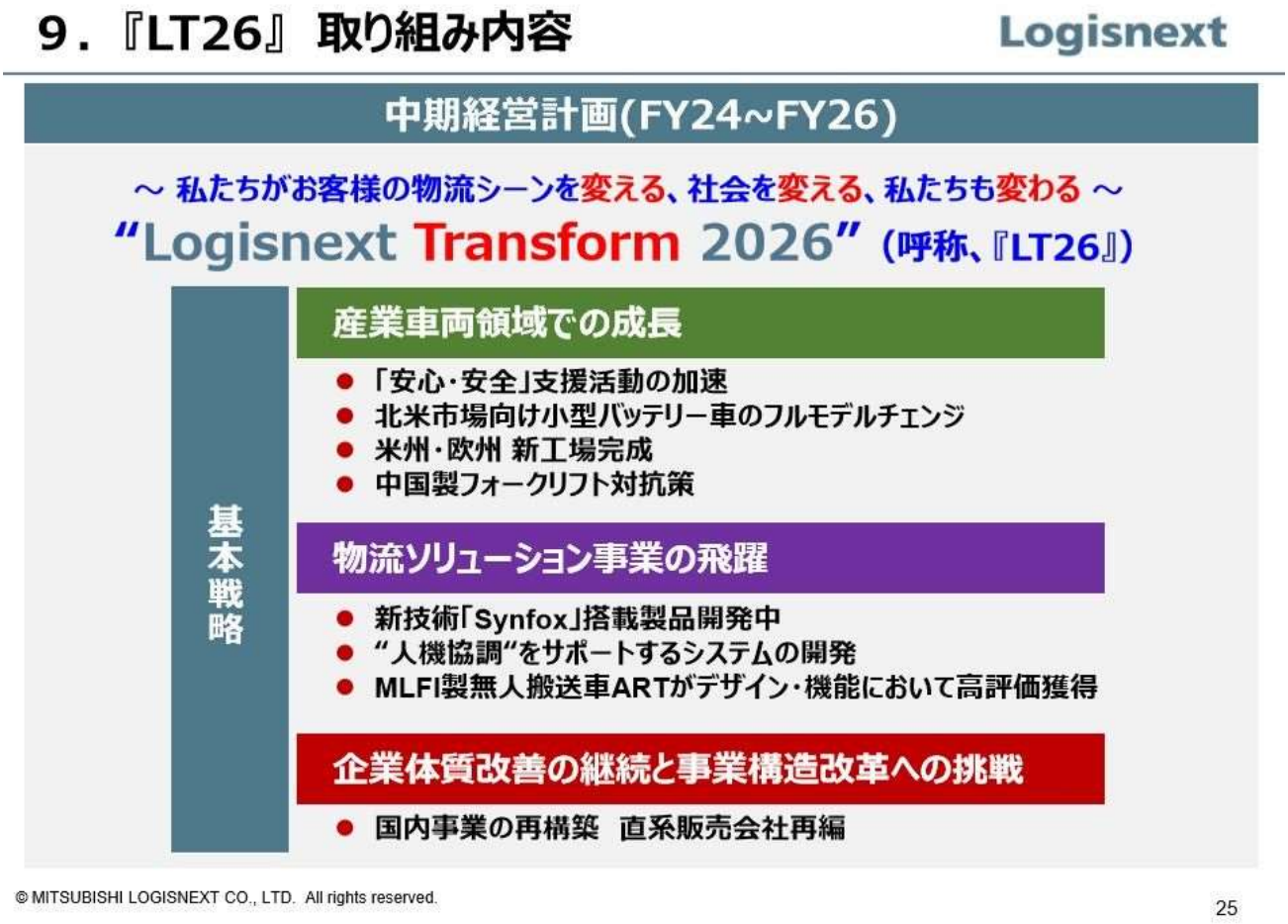


24 ページでは、25 年度業績予想ののれん等償却前営業利益について、24 年度実績対比での増減要因をウォーターフォールチャートで示しています。

マイナス要因としましては、米州でのサービス事業拡大のための人員増や日米でのシステム投資による経費増などを見込んでおります。一方、プラス要因としては、前期のエンジン認証遅延にかかる一時費用が今年度は発生しないこと、日本、米州での価格適正化効果、主に米州での売上回復などが寄与することで、トータルでは前年同期比で 109 億円の増益を見込んでおります。

米国関税影響を△25 億円としておりますのは、前年度まで免税措置を受けていた中国からの輸入部品の免税期限が切れる影響を示しています。相互関税影響は、先ほどご説明のとおり、サーチャージで価格転嫁する前提としております。

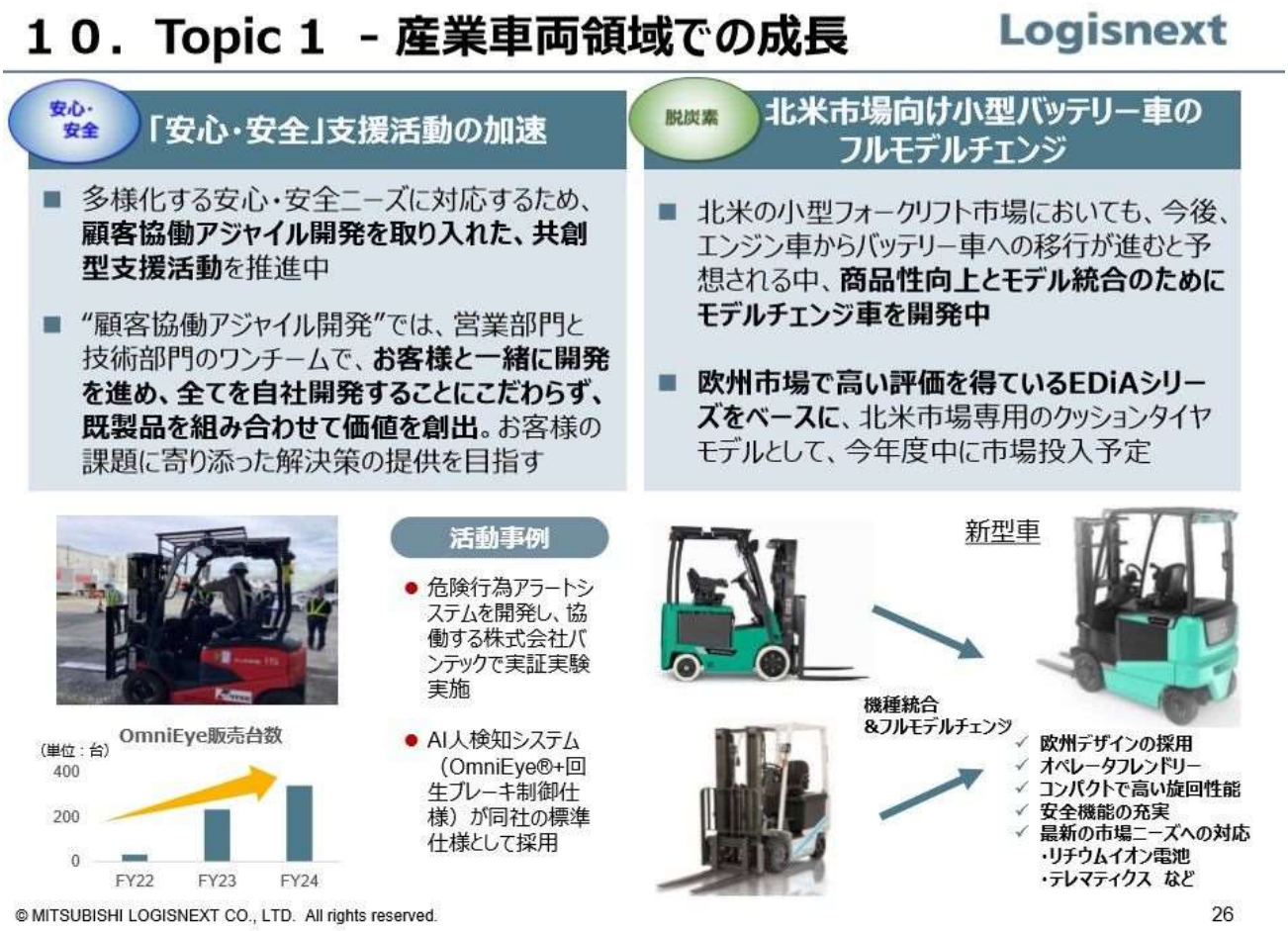
なお、為替については 25 年度の想定レートが 1 ドル 145 円と、24 年度実績の 152.5 円より円高になると想定しておりますので、その分、減益要因として織り込んでおります。



25 ページは、当社の中期経営計画『LT26』の取り組みについてご説明いたします。

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、これら基本戦略にのっとった、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させていただきます。



26 ページは、基本戦略の一つ目の柱である「産業車両領域での成長」についての取り組みをご紹介いたします。まずスライド左側「『安心・安全』支援活動の加速」への取り組みをご紹介します。

多様化する安心・安全ニーズに対応するため、“顧客協働アジャイル開発”を推進中です。“顧客協働アジャイル開発”では、営業部門と技術部門のワンチームでお客様と一緒に開発を進め、自社開発にこだわらず、既存製品を組み合わせて価値を創出、お客様の課題に寄り添った解決策の提供を目指します。

左下の棒グラフに示すとおり、AI 人検知システム『OmniEye』の販売台数は年々増加しております。これは安心・安全に対価を払っていただくお客様が増えてきている証しであると考えております。

続いてスライド右側では、北米市場向け小型バッテリー車のフルモデルチェンジについてご紹介いたします。北米の小型フォークリフト市場においても、今後エンジン車からバッテリー車への移行が進むと予想される中、商品性向上と機種統合のために新製品を開発中です。欧州市場で高い評価

を得ている『EDiA シリーズ』をベースに、北米市場専用のクッションタイヤモデルを開発、今年度中に市場投入する予定です。



27 ページです。スライド左側では、米州のバッテリー車新工場、欧州の新工場についてご紹介をいたします。脱炭素化・電気化需要への対応として、MLA ヒューストン工場にバッテリー車専用の新工場を建設中であり、2025 年度中に稼働を開始する予定です。本工場の完成後、米州市場において、より一層のバッテリー車拡販を図ってまいります。

次に欧州新工場ですが、こちらは塗装能力を増強し、生産性向上を図る目的で MLE フィンランドに新工場を建設いたしました。オープニングセレモニーには、フィンランドの雇用大臣にもご出席いただき、新工場の門出に花を添えていただきました。

スライド右側では、中国製フォークリフトへの対抗策についてご紹介いたします。欧州・アジア市場で存在感を増している中国製フォークリフトへの対抗策として、以前よりコスト競争力のある他社 OEM を実施しておりましたが、このたび中国で低価格帯のバッテリー車を新たに自社開発し、5 月より中国市場で受注を開始しました。バッテリー車の需要拡大に応えるとともに、中国勢を上回る性能とコスト競争力を実現することで、市場でのプレゼンスを高めてまいります。



28 ページは、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り組みをご紹介いたします。

まずスライド左側ですが『ΣSynX』の要素技術を取り込んだ当社の新しい自動化技術『SynfoX』を搭載した自動フォークリフトの開発に取り組んでいます。倉庫内の作業環境を自身でマッピングした走行、床や棚に非定常に置かれたパレットを検出した荷取り、また緊急時などにモード切り替えにより有人フォークリフトとしての運用が可能な新製品の市場投入を目指しています。

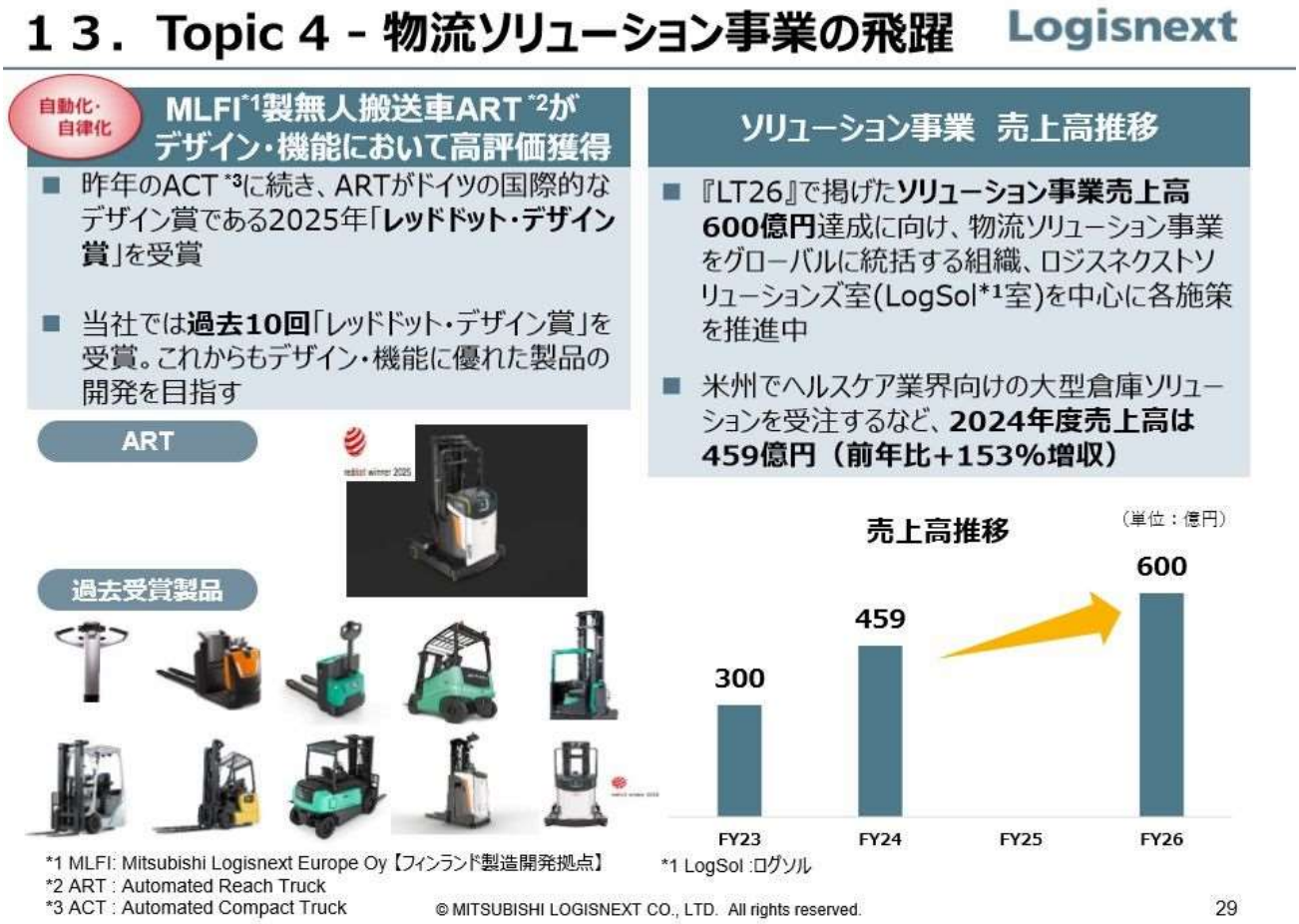
続いて、スライド右側についてです。人機協調をサポートする統合制御システム『ミクストフリートソリューション』の機能向上版を、2024 年 10 月より欧州にて販売開始いたしました。『ミクストフリートソリューション』は、有人フォークリフトと無人機器の作業管理を統合し、人と機械に最適な作業指示を行うことで、現場リソースの効率化を支援する仕組みです。今後もさらなる機能追加、性能向上に向けて開発を推進してまいります。

ここで『鴻池運輸株式会社 安曇野営業所 第 2 倉庫』様の、レーザー誘導型無人フォークリフト『プラッターオート』の導入事例を紹介する動画を用意しておりますので、ぜひご覧ください。

動画（ナレーション）：6 台のレーザー誘導方式無人フォークリフト、AGF の導入により、倉庫の 2 階フロア全体の無人化を実現した鴻池運輸株式会社 安曇野営業所 第 2 倉庫様の導入事例をご紹介いたします。AGF の導入に当たり、鴻池運輸 安曇野営業所 第 2 倉庫様では、様々な状況下でのシミュレーションを実施、最適な導入台数で効率的な運用を可能にするため、作業員が状況に応じて AGF の作業内容や走行ルートを変更できるシンプルなシステムを構築しました。

大量の製品を荷役する必要がある繁忙期には、通常時の動きに加え、現場の状況に合わせた動きを作業員が AGF に指示することで、AGF の処理スピードを上げることができます。三菱ロジスネクストのレーザー誘導方式無人フォークリフト『プラッターオート』の導入により、鴻池運輸株式会社様の各事業所内の倉庫で、初めてフロア全体の無人化を実現、三菱ロジスネクストは、お客様の抱えるさまざまな課題を解決するソリューションをご提案いたします。

間野：いかがでしたでしょうか。動画を見ていただいたとおり鴻池運輸株式会社様では、当社の『プラッターオート』を 6 台導入いただいたことで、初めてフロア全体の無人化を実現されました。今後も当社はお客様の抱える問題を解決することで、ソリューション事業の拡大に努めてまいります。

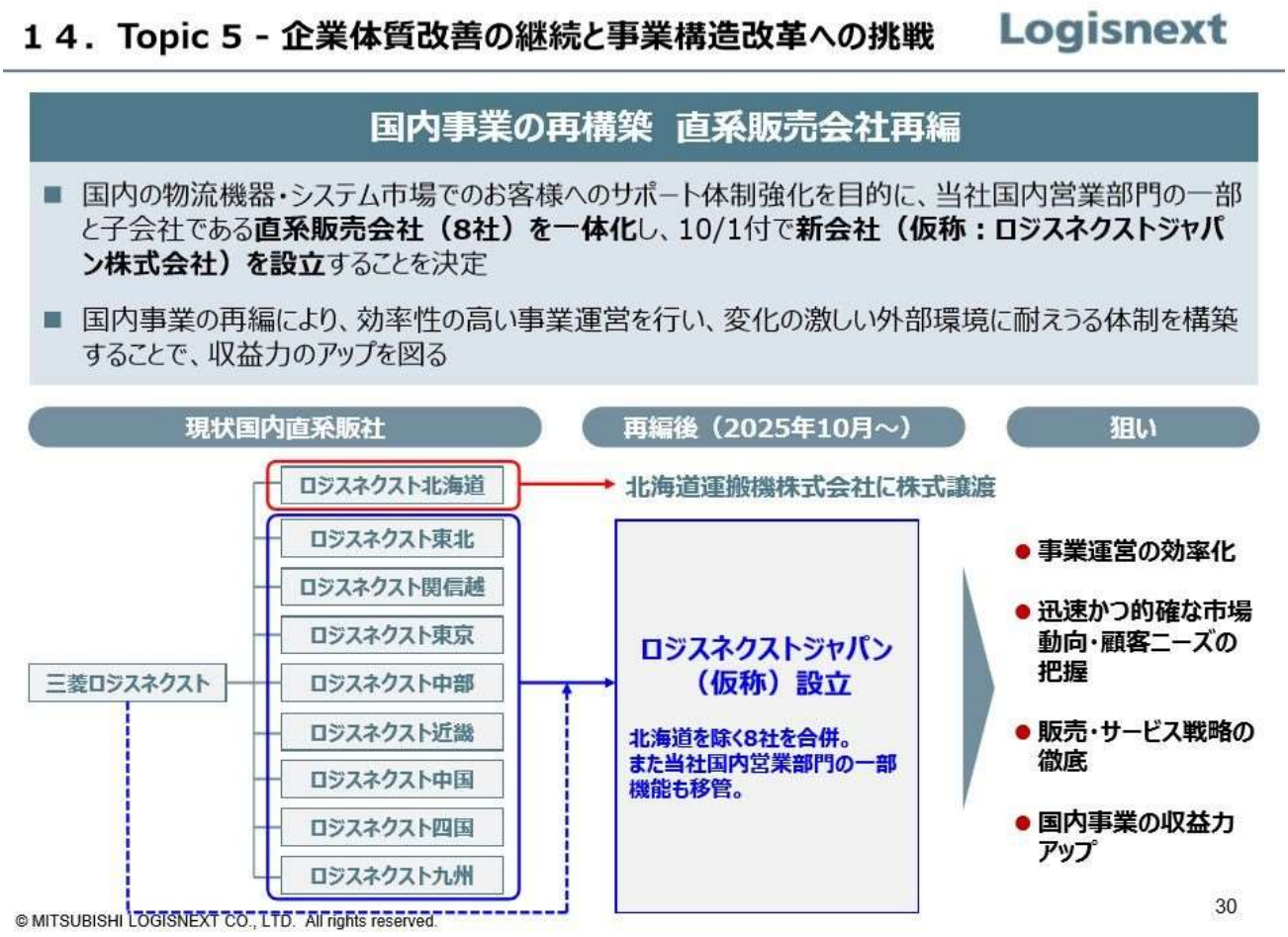


29 ページ、スライド左側では、フィンランドの当社子会社で開発した無人搬送車『ART』が昨年の『ACT』に続き、ドイツの国際的なデザイン賞である「2025 年レッドドット・デザイン賞」を受賞したことをご紹介しています。

当社では、過去 10 回「レッドドット・デザイン賞」を受賞しており、工業デザイン分野において、他社を凌駕する強みを持っていることがお分かりいただけるかと思います。これからもデザイン・機能に優れた製品の開発を目指してまいります。

スライド右側では、今まで説明させていただいた活動での『LT26』で掲げたソリューション事業売上計画についてご説明いたします。

2026 年度売上高 600 億円の達成に向け、物流ソリューション事業をグローバルに統括する組織、ロジスネクストソリューションズ室を中心に各施策を推進中です。2024 年度の売上は、米州でヘルスケア業界向けの大型ソリューションを受注するなど、前年比 1.5 倍の 459 億円となりました。引き続き目標達成に向け、様々な活動を推進してまいります。



30 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」における取り組みをご紹介します。

国内の物流機器・システム市場でのお客様へのサポート体制強化を目的に、当社国内営業部門の一部と子会社である直系販売会社 8 社を一体化し、10 月 1 日付で新会社を設立することとなりました。

ロジスネクスト北海道につきましては、北海道地区で強固な事業基盤を有する『北海道運搬機株式会社』様の傘下で、一層充実した販売サービスの実現を目指します。国内事業の再編により、お客様のより近くで事業を行うとともに、運営の効率化を図り、変化の激しい外部環境に耐え得る体制を構築することで、収益力の向上を図ってまいります。



最後に「大阪・関西万博」への協賛についてご紹介いたします。

当社では、世界中の国々が地球的規模の課題の解決に向け、対話によって「いのち輝く未来社会」を世界とともに創造することを目的とした、テーマウィーク事業に協賛しております。具体的には

「未来のコミュニティとモビリティ」「健康とウェルビーイング」「学びと遊び」「地球の未来と生物多様性」の 4 テーマにかかる企画会議に、若手社員が参加しております。

その他、プログラム参加者と来場者を始め多くの人々が対話し、未来社会の実現に向けた新たな共創を生み出すことを目的とした場である「Team Expo パビリオン」にも出展いたします。当社では、グローバル規模で多様な人材との交流を促進し、課題解決への参画を通じて若手社員の育成とエンゲージメント向上を図り、サステナビリティ経営の一層の高度化を目指しています。

以上、2025 年度経営方針についてご説明させていただきました。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、ただ今から質疑応答の時間に移ります。

＜**質問者 1**＞

質問者 1：米国トランプ政権の相互関税の影響について、もう少し教えていただければと思っています。

今回詳細に資材調達国をご開示いただいていますが、別の国のサプライヤーからの調達は可能なのでしょうか。例えばカウンターウェイトは、ある程度汎用品であると推察しますが、調達先の変更が可能なのかどうかについて教えてください。また米国における御社の競争力は、この米国関税をもって変化があり得るかについて、競合他社と比較してそもそも関税影響は追い風であるのか、向かい風であるのかを含めてご見解があれば教えてください。

間野：まず、調達ソースの変更が可能かどうかについてですが、現在、調達ソースの変更を鋭意進めているところです。既に一部は実現し始めており、例えば先ほど例示いただいたカウンターウェイトは、これまではほとんど中国からのソーシングでしたが、例えばインド等へとソーシングの変更を徐々に進めております。

ただ、新しいサプライヤーの品質監査など色々なプロセスを経るなど、それなりに時間がかかる作業になりますので、なかなか調達先の変更というのはできませんが、既に着手はしているところです。それまでは先ほどご説明させていただいたとおり、価格転嫁等で対応していくということになると考えております。

次に、アメリカでの競争力に変化があるかということですが、基本的には我々はアメリカでは地産地消を実施しており、アッセンブリーはアメリカでほぼ全て完結しております。基本的にはメインの競合他社も当社と同じような構造になっており、コンペティターも大なり小なり価格転嫁等のアクションを始めておりますので、競争力自体に大きな変化はないと考えております。

ただ、業界全体がそのような形で対応すると、やはり需要には影響があると考えておりますので、受注がどの程度維持できるかが今後キーになってくると考えております。

質問者 1：ありがとうございます。
次に、今回の成長戦略において三菱重工業とのシナジーをどのように創出していくのか、ご見解があれば教えていただきたいと思います。

資料 26～29 ページでは、いくつかのトピックにおいての成長戦略、新製品の上市についてご説明いただきましたが、これらの戦略を実行する中で三菱重工業がどのように寄与し、シナジーが発揮されていくのか、何かご紹介いただけるものがあれば教えてください。

杉浦： 28 ページにありますが一番は自動化・自律化の推進、ここでかなり綿密に、強力に連携するかたちで、技術開発、製品開発を進めております。

この動きはもう何年も続いており、さらに今年度中にはこの『SynfoX』の実用化、市場投入を控えておりますので、開発については今まさに佳境に入っているという段階です。これまで以上に市場投入、製品化に向けコラボレーションを進めております。

質問者 1：他の製品で、特に言及いただけることはありますか。

杉浦：研究開発分野で様々な基礎研究さらにシミュレーション解析など、あらゆる分野で引き続きコラボレーションをさせていただいております。

質問者 1：ありがとうございました。

＜質問者 2＞

質問者 2： エンジン認証の遅延の件に関して、今期で米州 86 億円、国内 8 億円の回復を見込んでいるとのことですが、前期は△121 億円の悪化でしたので、今期は悪化した分がすべて戻るとは見込んでいないということかと思います。これは例えば 26 年度以降に残りが戻る見込みであるのか、現状の織り込みはある程度保守的に見込まれているのか、エンジン認証遅延における影響の取り戻しという点で、今期の業績予想の考え方について教えていただきたいと思います。

宇野：ご指摘のとおり、24 年度は損益への悪化影響について△121 億円ほど生じたと認識しておりますが、25 年度においては米州 86 億円、国内 8 億円の計 94 億円が戻ると想定しておりますので、全額戻るということではないということです。
まず、米州に関しましては、既に新型エンジン搭載車両の生産、出荷を実現しておりますので、米州における車両の生産・出荷という観点からは、既に本件の問題については払拭できたと考えております。しかしながら、新型エンジンに切り替えたことで多少のコストアップもあり、その影響から利益面で落ちた分を戻し切れないというのが一つの要因です。

次に、当社のエンジン製造子会社グローバルコンポーネントテクノロジー社の業績が今回のエンジン認証遅延の影響を受け、生産・販売台数を回復できずにいる点があります。以上が 24 年度の悪化分を戻し切れない要因として挙げられます。

質問者 2：米国関税影響の織り込みの考え方について確認させていただけますか。

今年度米国関税による減益要因として△25 億円を織り込まれていますが、サーチャージによる価格転嫁のような対応策も含めてトータル△25 億円という織り込みになっているのでしょうか。また、来年度以降、仮にこのような状況が続いた場合、関税影響は残るにせよ値上げ等の対応策は実際に取られるとは思いますが、そのような対応策を除いたかたちでの関税による純粋なコスト影響について、もし何か提示いただけることがあればお願いいたします。

宇野： 本日の資料では、米国関税で△25 億円の損益悪化見込みとご説明しておりますが、これは通商法 301 条に基づき米国が中国に対して課している追加関税を、バイデン政権下で一部製品について 25 年 5 月末まで免税とするという措置がございました。当社のフォークリフト生産用部品がこの免税対象でしたが、5 月末でその免税措置が失効し、6 月以降は関税が復活することになります。その影響が△25 億円ということです。

現在、非常に話題となっている相互関税、追加関税の影響を表現しているものではございません。

では相互関税等についてどのような対応をするかについてですが、こちらは本日の資料、また間野の説明にもありましたとおり、リストプライスの値上げならびにサーチャージ対応ということで、価格転嫁を想定しております。ただし、あまりにも大きな値上げということになりますと、需要への影響が非常に大きくなってしまうため、今後競合他社の動向も睨みながらの対応ということになるかと思います。

いずれにせよ、値上げならびにサーチャージ対応で、今年度の米州では本来の総需要に対して 10%程度は落ちるのではないかと想定しております。総需要の見込みを 10%落とした分、受注・生産・販売も 10%落ちるだろうと想定し、本日ご説明した業績予想に織り込んでいるということです。

質問者 2：では、相互関税については間接影響は織り込まれている一方で、直接的なコストアップ影響は織り込まれていないということでしょうか。

宇野：そのとおりです。今後相互関税がどうなるか、状況次第で我々もまた状況は変わると考えておりますので、その点はご理解いただきたいと思います。

質問者 2：この直接的なコストアップ影響ですが、日本への関税率が 10%なのか 20%なのか、何か一定の前提をおいて試算されているものはありますか。

宇野 ：日々色々な試算をしておりますが、まず日本からの輸入、EU からの輸入、さらには中国そのものからの輸入、そして当社の米州の生産販売拠点が米州のサプライヤーから購入しているもの

であっても、そのサプライヤーが材料や部品等を中国から調達していれば、当然当社に対して価格転嫁を求めてくるなど、色々なパターン、サプライチェーンの深掘りを進めて、様々な試算をしております。軽々に具体的な数字というところで申し上げづらいという点をご理解いただきたいと思います。

質問者 2：ありがとうございました。

＜質問者 3＞

質問者 3：三菱重工業の社長が伊藤社長に代わられましたが、それによって三菱重工業の戦略についても、新社長の色が出てくると認識しています。そのことで御社とのさらなる事業シナジーや連携について、良い意味でも悪い意味でも変化が出てくると思われますか。

間野：基本的に大きな変化はないと考えていますが、三菱重工業の伊藤社長は、ご存じのとおり研究、技術畑の方です。今までも三菱重工業には色々な要素技術の研究開発分野で協力・支援していただいておりましたが、まさにその分野は特に伊藤社長が明るい分野ですので、その部分はより進歩、進化していけるのではないかと期待しております。

司会 [M]：それでは時間になりましたので、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］