三菱ロジスネクスト株式会社

2023 年度 決算説明会

2024 年 5 月 29 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]	2023 年度 決算説明会
[決算期]	2024 年度　通期
[日程]	2024 年 5 月 29 日
[時間]	15:30 – 16:27 （合計：57 分、登壇：37 分、質疑応答：20 分）
[開催場所]	インターネット配信
[登壇者]	4 名 代表取締役会長　御子神　隆（以下、御子神） 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）

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2023 年度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まして、誠にありがとうございます。

さて、本日でございますが、2023 年度決算概要と、長期経営ビジョン 2035 及び『LT26』サマリー、2024 年度業績予想について、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いたします。代表取締役会長、御子神隆。

御子神：御子神でございます。よろしくお願いいたします。

司会：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。

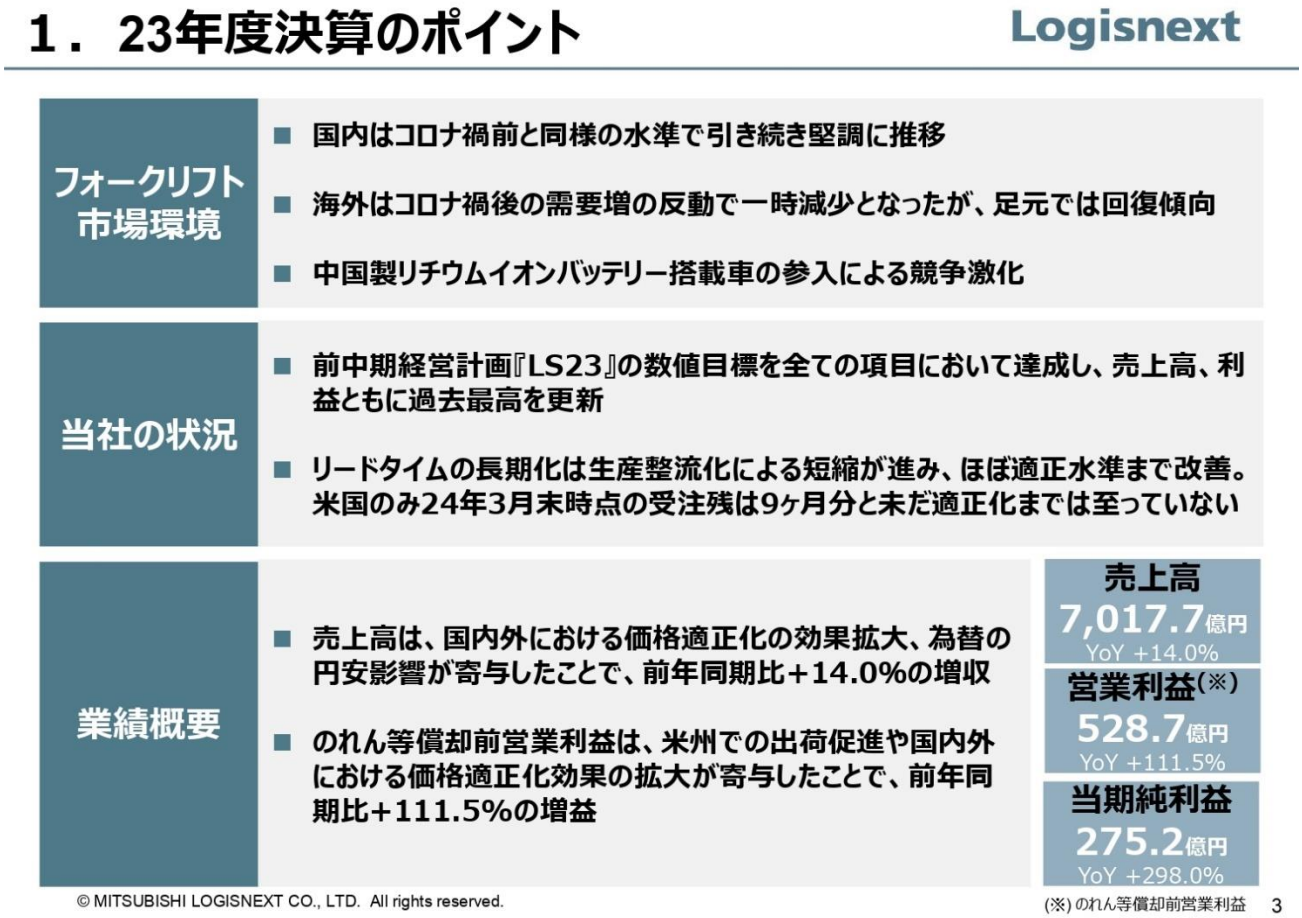
司会：以上でございます。

本日の進行でございますが、2023 年度決算概要につきましては、CFO、経営戦略室長の宇野から、長期経営ビジョン 2035 及び『LT26』サマリーと、2024 年度業績予想については、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、2023 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 2023 年度決算の説明会にご参加を賜り、誠にありがとうございます。

さっそくではございますが、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。



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、堅調に推移していると言えます。海外は、コロナ後の急激な需要増の反動による減少から、総じて回復傾向にあるものと見ております。

足元で特徴的なのは、中国製バッテリーフォークリフトが、中国製のリチウムイオンバッテリーを搭載して、アジア市場をはじめ、世界各市場に参入してきており、競争上の大きな脅威となってきている点です。

かかる中での当社の状況です。2021 年度から 2023 年度の 3 カ年を対象とした前中期経営計画、『LS23』は、財務目標値の全てを達成し、売上高、営業利益、経常利益、当期純利益いずれも過去最高を更新することができました。

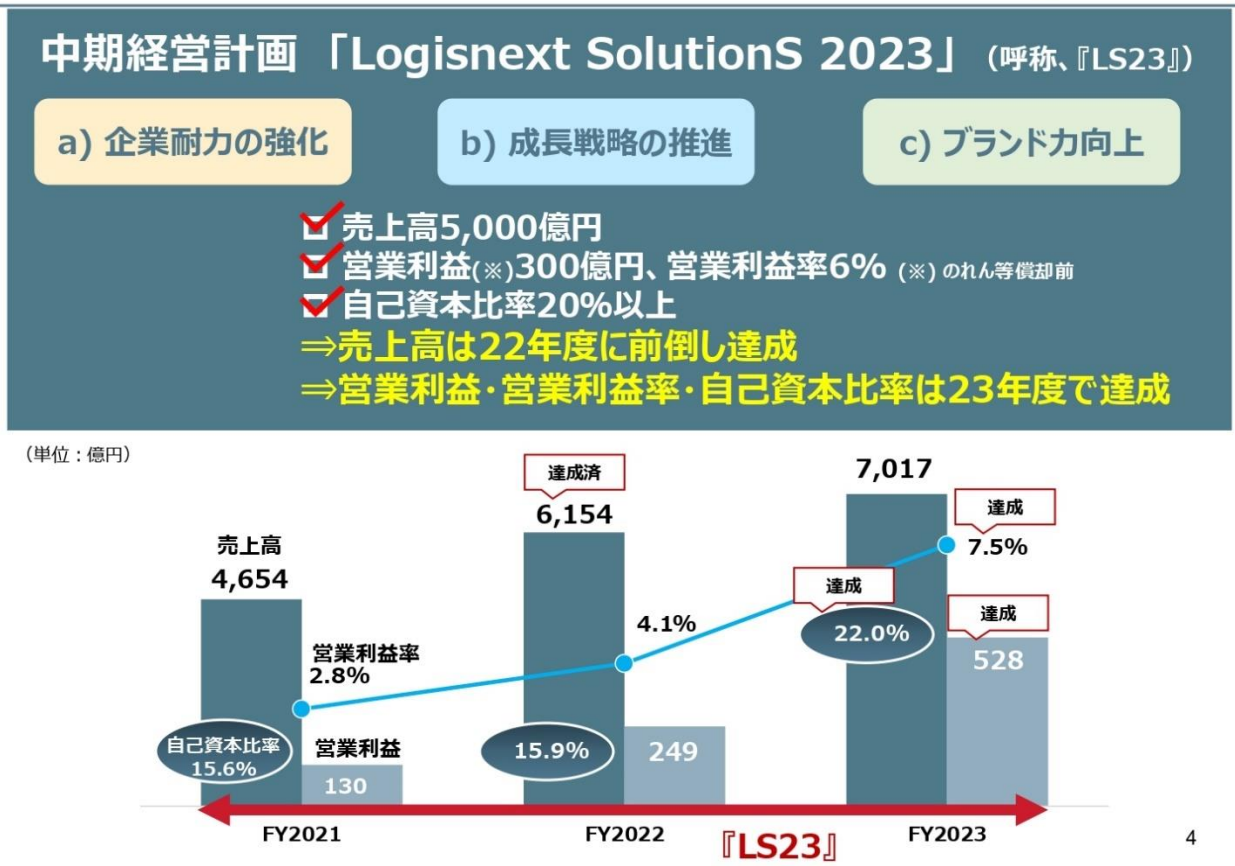
2023 年度には、生産の整流化が進んだことで、期初に抱えた大きな受注残を取り崩し、生産出荷を進めることができました。米国で、まだ多くの受注残を抱えてはおりますが、他地域においてはリードタイムの短縮が実現できました。

業績概要のところですが、このように生産・出荷を進めることで、国内外において、価格適正化の効果が寄与し、為替の円安効果も相まって、売上高は前年比で 14%増、7,017 億 7,000 万円を計上することができました。

同様に、のれん等償却前営業利益も前年比プラス 111.5%、528 億 7,000 万円となり、当期純利益は前年比プラス 298%、約 4 倍の 275 億 2,000 万円となりました。

2．中期経営計画『LS23』振り返り

Logisnext



続きまして 4 ページ、中期経営計画、『LS23』振り返りをご覧ください。

前のページで、前中期経営計画、『LS23』は財務目標値の全てを達成、と申し上げました。

このページ下に示すグラフにありますとおり、売上高、営業利益額だけでなく、営業利益率の目標として掲げた 6%に対して、実績は 7.5%。また、自己資本比率は目標を 20%以上としておりましたが、こちらに対しても実績で 22%と、いずれも達成しました。

3．決算ハイライト

Logisnext

（単位：億円）

	FY22	FY23	前年同期比増減	
売上高	6,154.2	**7,017.7**	**+863.4**	**+14.0%**
営業利益（のれん等償却前） （営業利益率）	249.9 (4.1%)	**528.7** **(7.5%)**	**+278.8**	**+111.5%**
のれん等償却	102.8	**102.7**	**—**	**—**
営業利益 （営業利益率）	147.0 (2.4%)	**426.0** **(6.1%)**	**+278.9**	**+189.6%**
経常利益 （経常利益率）	116.4 (1.9%)	**374.7** **(5.3%)**	**+258.3**	**+221.8%**
親会社株主に帰属する 当期純利益 （当期純利益率）	69.1 (1.1%)	**275.2** **(3.9%)**	**+206.0**	**+298.0%**
自己資本比率	15.9%	**22.0%**		
ROE	10.0%	**28.6%**		
為替レート				
USD	135.47円	**144.62円**		
EUR	140.97円	**156.80円**		
CNY	19.75円	**20.14円**		

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

5 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、ご説明いたします。

売上高は 7,017 億 7,000 万円で、前年比 863 億 4,000 万円の増収。

のれん等償却前営業利益は 528 億 7,000 万円で、前年度比 278 億 8,000 万円の増益です。同営業利益率は、7.5%となりました。

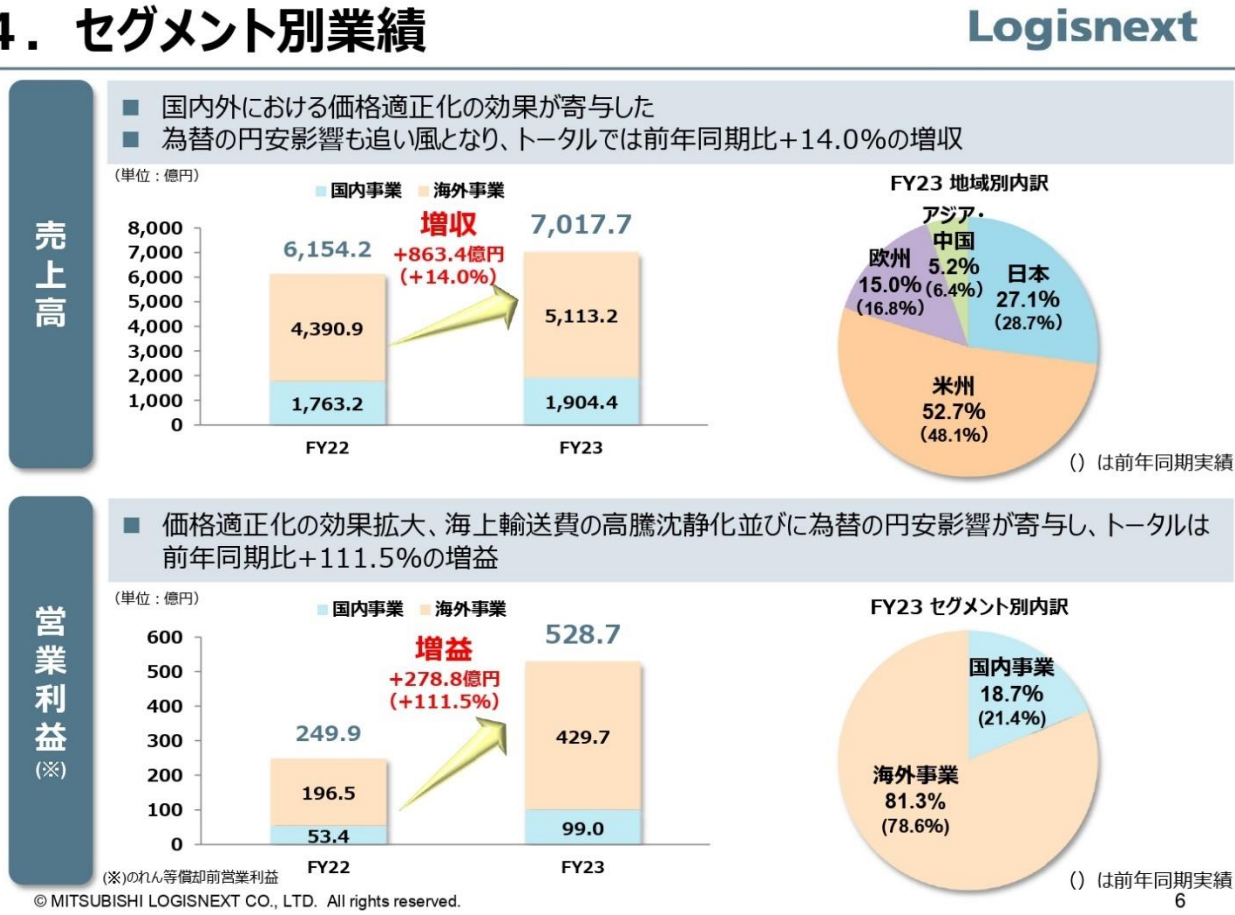
のれん等償却後の制度会計上の営業利益、また経常利益もご覧いただくとおりですが、営業利益で 426 億、経常利益では 374 億円、また当期純利益は 275 億円となりました。

なお、2023 年度におきまして、中国安徽省合肥にございました製造子会社の清算を決議したことで、評価性引当額の取り崩しなどによる税金費用の減少も、当期純利益の持ち上げの要因となっております。

一番下に、為替レートを示しております。為替レートは、ドルで、前年度比 9 円強の円安となりました。当社グループは、米ドル、ユーロ、中国元、タイバーツなど、多通貨でのオペレーションとなっておりますが、現時点での為替感応度についてあえて米ドルに収斂させて説明いたします。

為替感応度は、1 ドル 1 円で、売上高の反応としましては 35 億円前後の増収、営業利益としては 4～4.5 億円前後の増益となると認識しております。

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。



6 ページ、7 ページで、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、ご説明をいたします。ご理解いただきたく存じます。

6 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、売上高はプラス 14%増収となりました。青色で示す国内事業でプラス 8%、ベージュ色で示した海外事業の増収はプラス 16.4%です。

国内・海外ともに、生産整流化により、生産・出荷が進んだ結果、および価格適正化の効果が寄与した結果の増収ですが、特に米州で増収が顕著なものとなりました。

米州での増収は、前年度比プラス 25%となります。

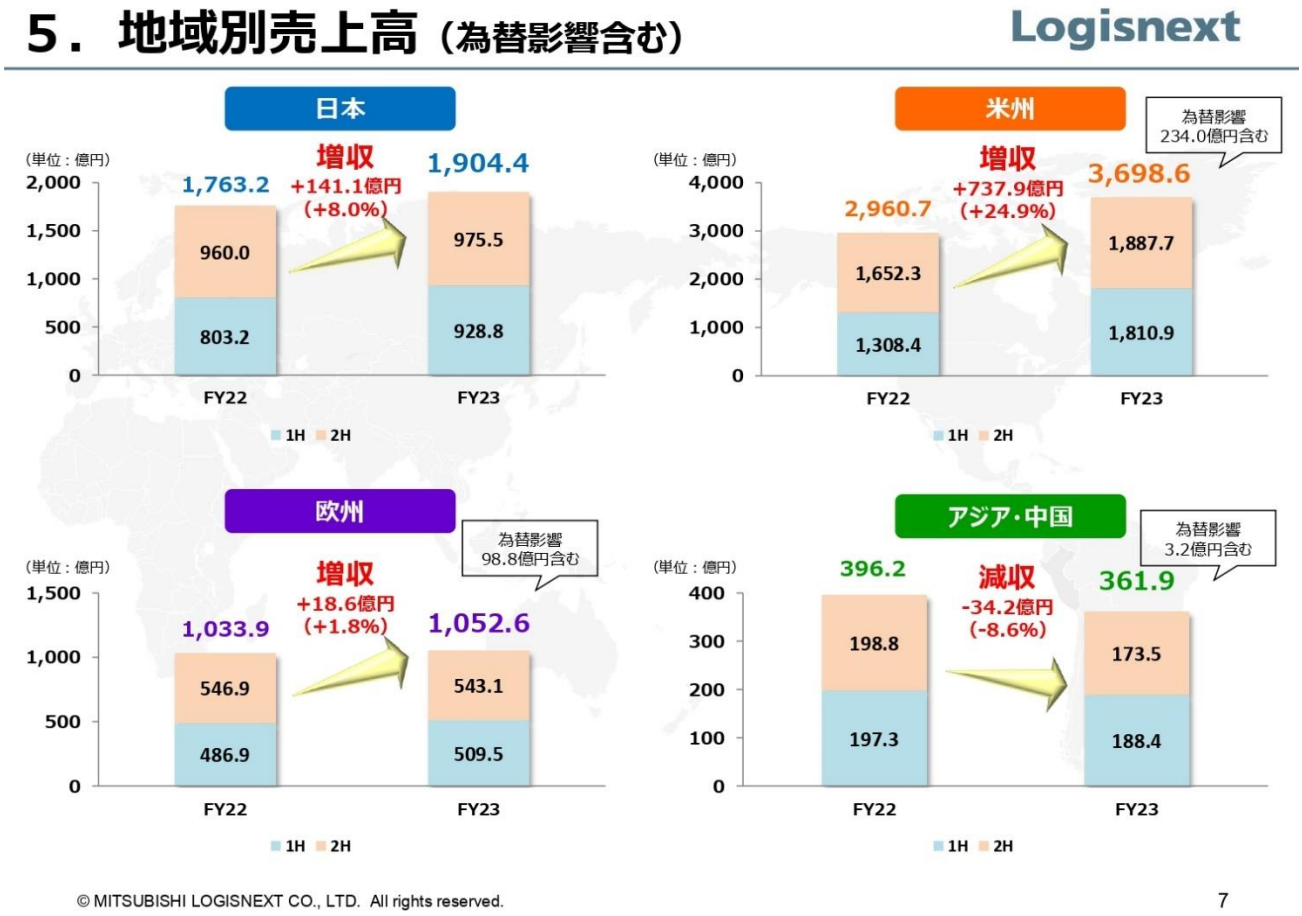
この結果、右のパイチャートが示しますとおり、全体の売上高に占める米州の割合が、前年度の 48.1%から 52.7%と過半を占めるまでとなりました。

下段の営業利益はプラス 111.5%、増益額 278 億 8,000 万となりました。

国内事業で 46 億円の増益、海外事業で 233 億円の増益と、いずれも大幅増益となっております。

国内事業は、円安や海上輸送費の高騰沈静化を追い風に、特に日本からの輸出の部門で増益となりました。

海外事業では、米州で大きく売上高を伸ばすことができたことに加え、米州、欧州、また他地域における販売価格の適正化の伸長により、大きな増益となったものです。



7 ページをご覧ください。

ここでは、売上高を地域別で、かつ青色で示す上期、ベージュ色で示す下期に分けて、前年同期比を示しております。

日本は、先ほど、営業利益に関して輸出事業が寄与と説明いたしましたが、売上高については、対前年比、特に上期において、国内市場向けの出荷が増加しました。

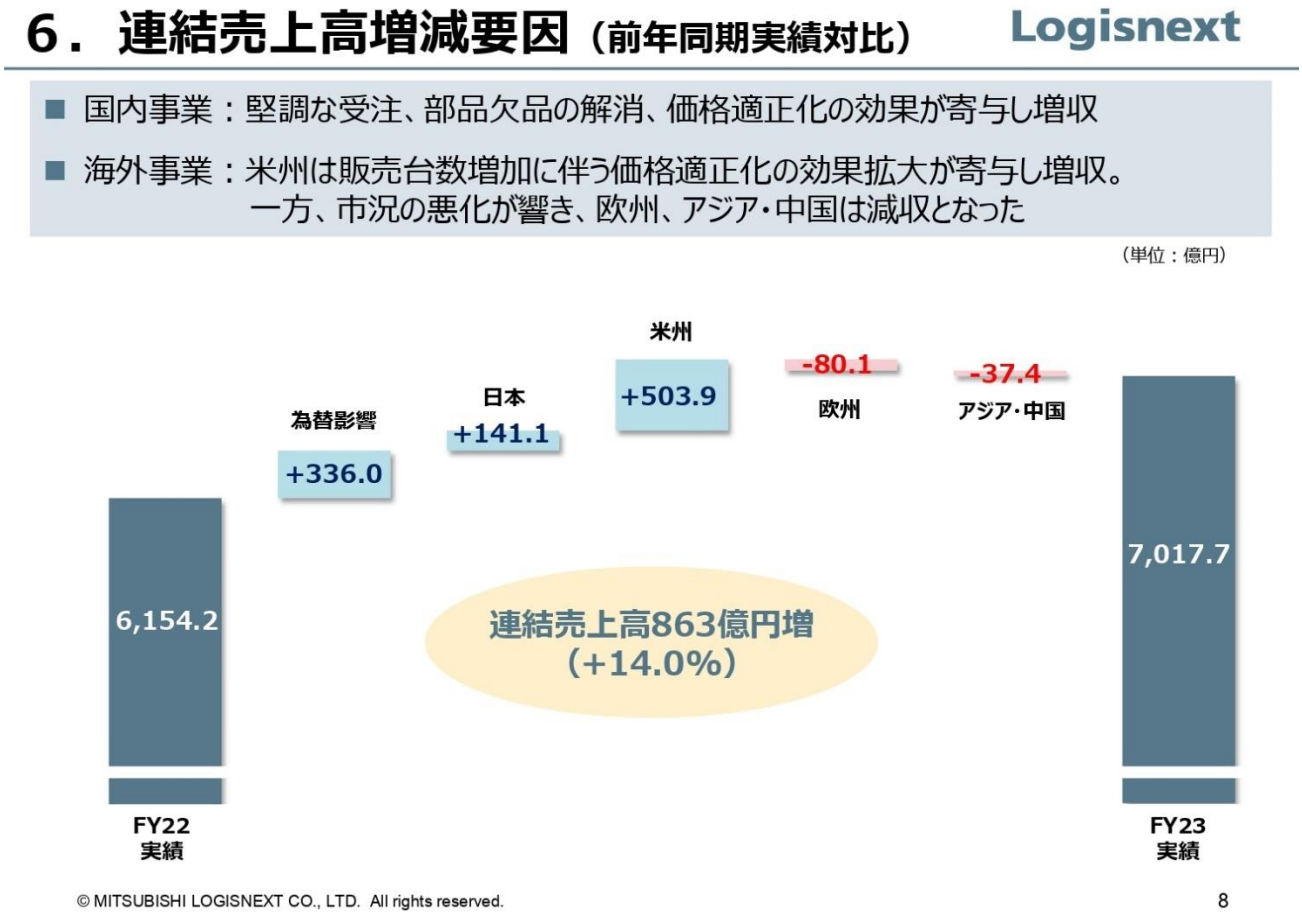
しかし、残念ながら日本においては、海外市場からは少し遅れて、今なお部材の値上げが進行中です。そこに円安インフレも加わり、国内市場向け増収の利益貢献は、23 年度において十分ではありませんでした。

米州の増収につきましては、先ほども 6 ページでご説明したとおり、豊富な受注残を背景に、生産・出荷が順調に実施できたこと、およびその結果、価格適正化効果が大きく寄与したことによるものです。

一方、左下の欧州をご覧いただきますと、前年同期比で 18 億 6,000 万円の増収ではありますが、吹き出しに記載のとおり、為替影響がプラス 98 億 8,000 万円ございますので、実質前年比で減収

となっております。ロシアによるウクライナ侵攻の影響、またドイツ経済の変調など、景気後退の影響を受けた結果です。

アジア・中国も、いずれの地域においても景気の減速、また中国経済の変調の影響に加え、中国のフォークリフトメーカーの製品がそれぞれの市場で存在感を増してきており、減収となっております。



8 ページをご覧ください。

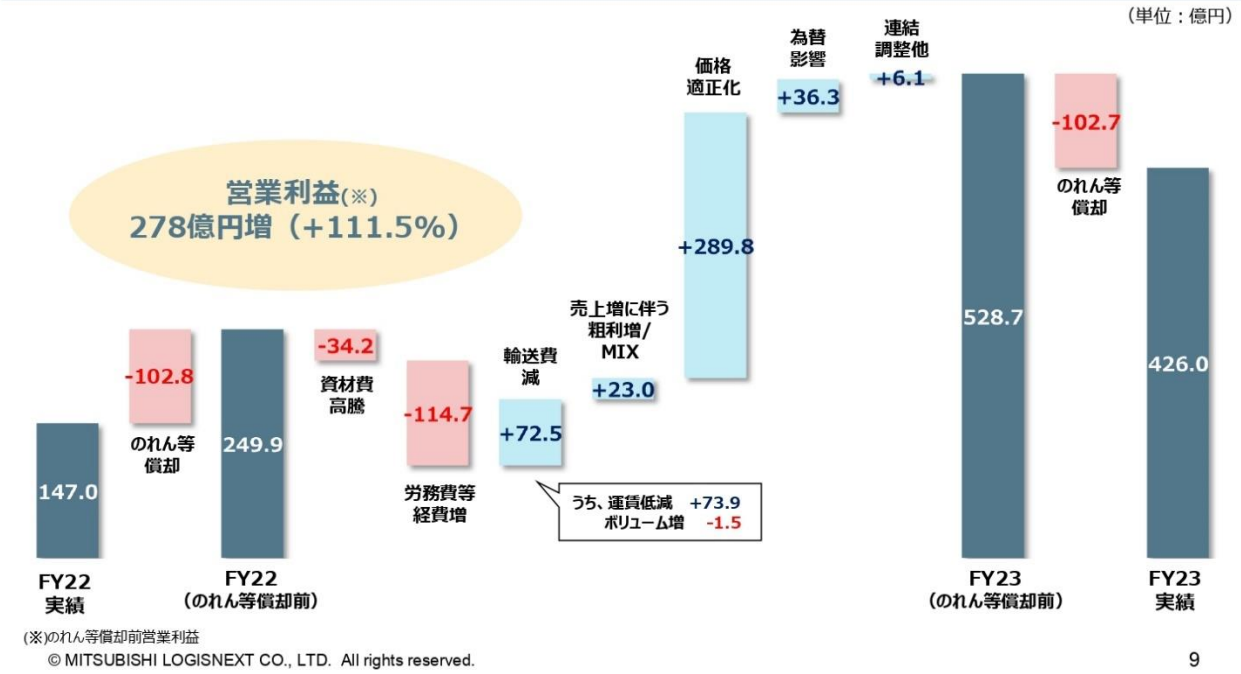
ここでは、売上高の増加がどの地域で生じたかを、為替影響を抜き出した上で、ウォーターフォールチャートで示しております。

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

前年同期比の増収プラス 14%ですが、この 14%のうち米州における増収の寄与がプラス 8%分を占めております。ほかに為替影響でプラス 5%分、そして日本における増収がプラス 2%分、それぞれ寄与したものです。

7．連結営業利益(※)増減要因（前年同期実績対比） Logisnext

- 資材費は日本で高止まり続く。賃上げ対応に伴う人件費増等のインフレ影響により経費増加
- 価格適正化の効果、海上輸送費の高騰沈静化、為替の円安影響が大きく寄与し、前年同期比+111.5%の増益



(※)のれん等償却前営業利益

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

9

9 ページをご覧ください。

ここでは、営業利益の対前年度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り組み、つまり減益要因をどのようにカバーし、増益につなげたかを示しました。

左から順に見ていただきますと、資材費高騰影響、労務費・経費のインフレ影響などで、150 億円弱の減益要因となっております。資材費の高騰は、主に日本で生じたものです。一方、労務費・経費の増加は、全世界で、インフレおよび活動量の増加に合わせ、増加したものです。ここから、海上輸送費を中心とする輸送費の好転、売上増による粗利の積み上げと続きまして、価格適正化の寄与が 290 億円近くにのぼることがわかります。

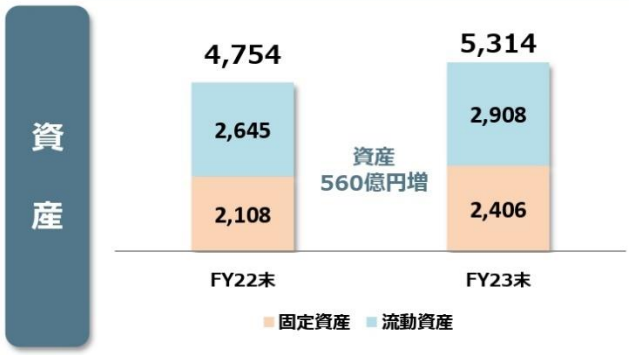
コロナ禍での資材費高騰、インフレに対し、価格適正化取り組みを進めてまいりましたが、リードタイムの長期化により、十分な成果を手取れてこなかったのが、2023 年度に生産・出荷を促進できたことで、大きな効果を実現させることができました。

最後に為替の円安影響等が加わり、営業利益は 250 億円から 529 億円と、278 億円の増益となったものです。

8．連結貸借対照表

Logisnext

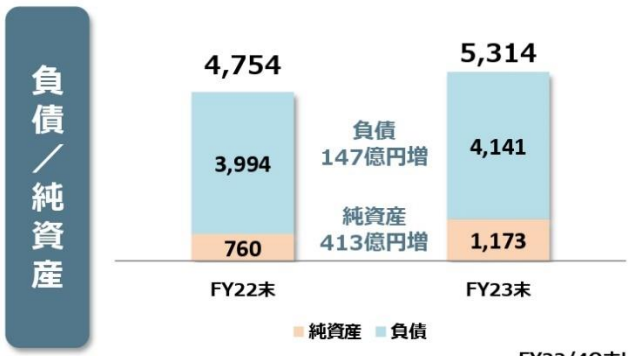
■ 純利益の獲得による利益剰余金増及び為替換算調整勘定の増加により純資産が増加。自己資本比率は22.0%に改善し、LS23の目標を達成した



（単位：億円）

項目	FY22末	FY23末	増減
流動資産	2,645	2,908	+262
（有形固定資産）	1,489	1,791	+302
（無形固定資産）	411	338	-73
（投資その他）	208	276	+68
固定資産計	2,108	2,406	+297
資産合計	4,754	5,314	+560

流動資産：増
為替の換算影響、現預金、棚卸資産の増加等
固定資産：増
為替の換算影響、有形固定資産の増加等



項目	FY22末	FY23末	増減
流動負債	2,087	2,133	+46
固定負債	1,906	2,007	+100
負債合計	3,994	4,141	+147
純資産計	760	1,173	+413
負債･純資産合計	4,754	5,314	+560

負債：増
為替の換算影響、その他金融負債の増加等
純資産：増
利益剰余金、為替換算調整勘定の増加

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

FY22/4Q末レート：USD＝133.53円 EUR＝145.72円 CNY＝19.42円
FY23/4Q末レート：USD＝151.41円 EUR＝163.24円 CNY＝20.83円

10

10 ページでは、貸借対照表の主要な変動をご説明いたします。

2021 年度、2022 年度と、サプライチェーン混乱から、全世界で製造拠点を中心に、棚卸資産を大きく増加させました。

2023 年度におきましても、在庫の増加傾向はございましたが、その額は決して大きくはなく、かつ在庫の増加は、製造拠点における生産在庫の増加から、販売拠点の販売在庫の増加へと問題が移行してきております。

貸借対照表の総資産の増加 560 億円のうち、円安による換算増が 412 億円ございます。

この他には、レンタル用車両資産の増加、生産効率化および生産能力拡大を目的とする工場投資を進めたことで、総資産が増加したものです。

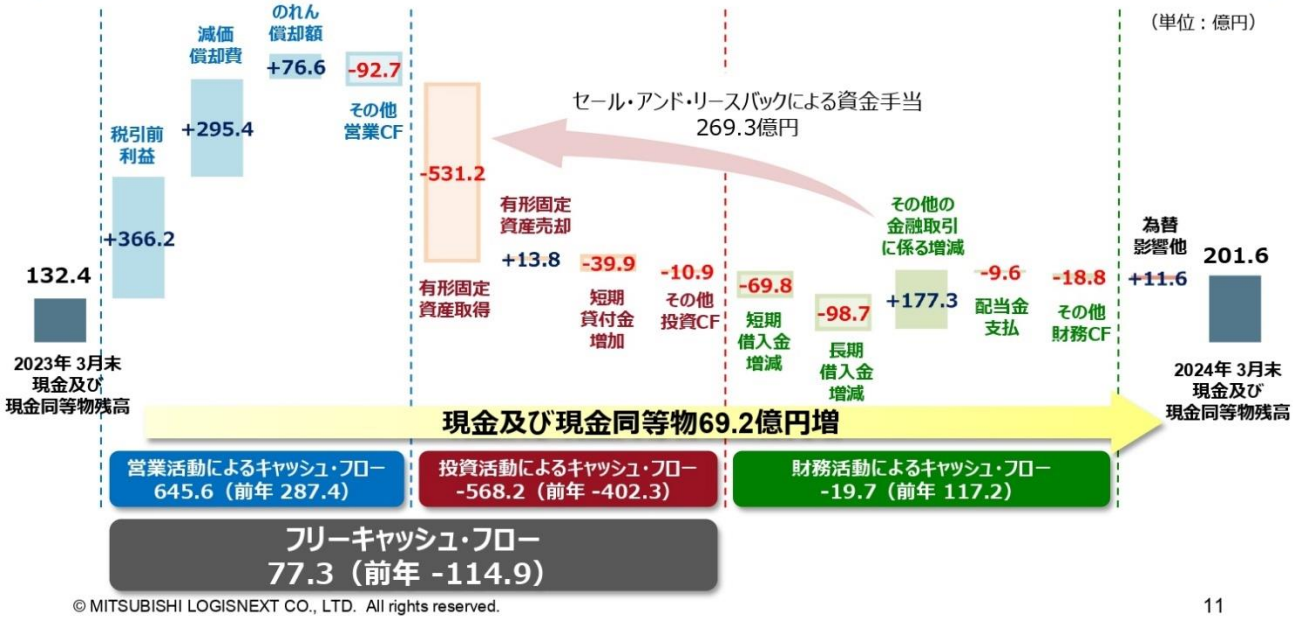
純資産につきましては、資料上段のコメント記載のとおり、利益剰余金の増加が 265 億円ございました。また、為替換算調整勘定の増加も 140 億円あり、純資産が 413 億円増加しました。

その結果、自己資本比率が、前年度末 15.9%から 23 年度末 22.0%へと改善しました。

9．キャッシュ・フローの状況

Logisnext

- 営業C/Fは税引前利益が増加したことにより645.6億円を確保
- 投資C/Fは短期貸付金回収から当期は預入に転じたこと（影響額-119.6億円）や有形固定資産の取得による支出の増加により、-568.2億円
- フリーC/Fは営業C/Fの改善により77.3億円と、前年同期比で＋192.2億円



© MITSUBISHI LOGISNEXT CO., LTD. All rights reserved.
11

11 ページでは、キャッシュ・フローの状況についてご説明いたします。

営業活動によるキャッシュ・フローは、下の図、左側の青色のエリアに示しますとおり、645 億 6,000 万円の収入となりました。これは、前年度比で＋358 億円の増加となります。前年度からの大きな良化は、主に税引前利益の増益によるものです。

その右側、赤色で示すエリア、投資活動によるキャッシュ・フローは、レンタル用のフォークリフト投資を増加させたこと、および前年度には短期貸付金の引き出し、すなわち収入だったものが、当期には預け入れと収入から支出へ転じたことで、支出が前年同期比で 166 億円増加し、568 億円の投資活動による支出となりました。

その結果、フリーキャッシュ・フローは 77 億円の収入となり、前年度の 115 億円の支出から 192 億円の良化となりました。

なお、投資活動のキャッシュ・フローでご説明した短期貸付金の前期引き出し、当期預け入れの影響により支出で 120 億円の増加影響となっておりますので、それを除外すれば、フリーキャッシ

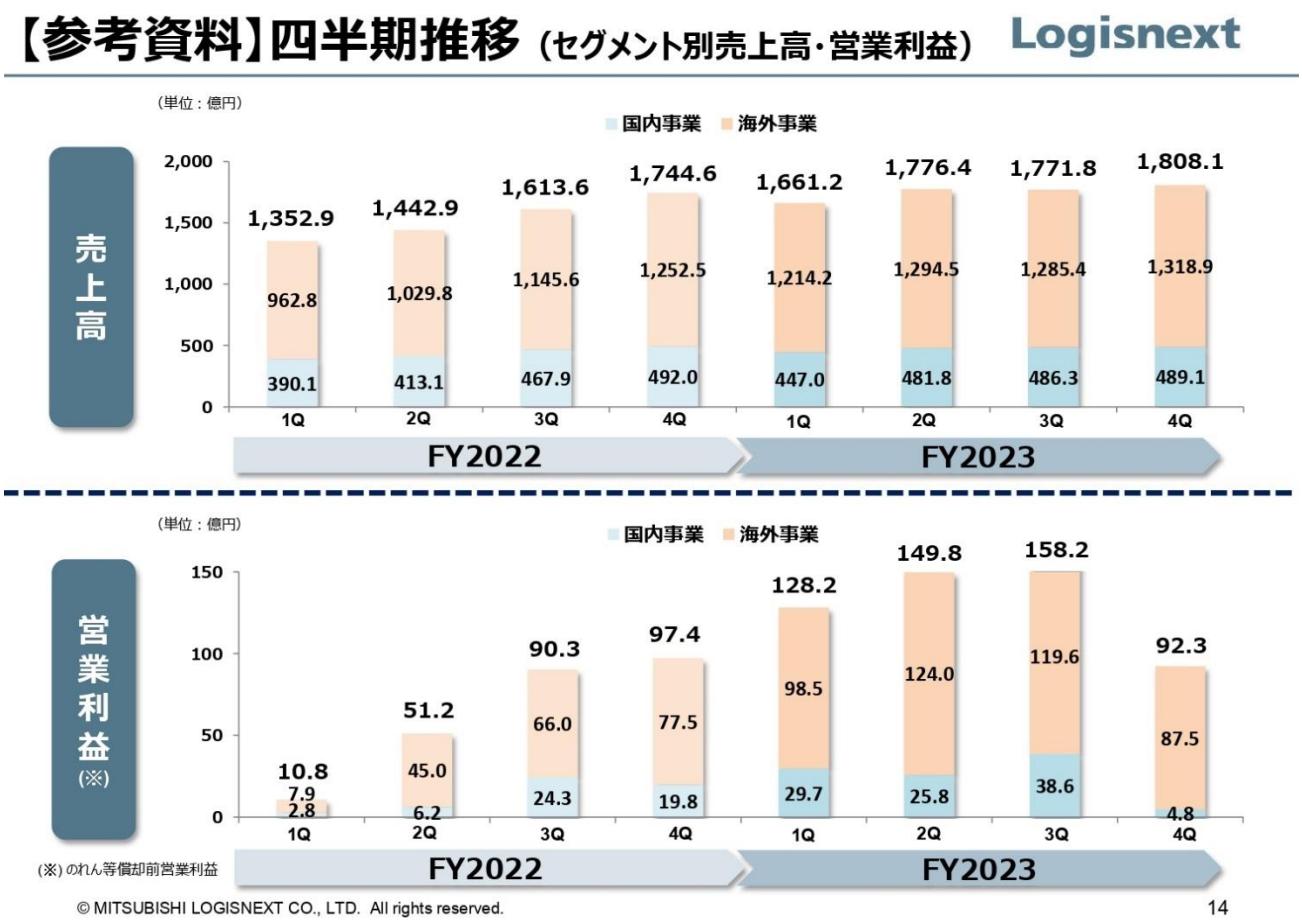
ュ・フローは前年度比で 312 億円の良化となり、会計上の利益の増加以上にキャッシュ・フローを改善することができたということです。

図の中の、右から左へと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 269 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において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、2023 年度の決算概要に関するご説明でした。



最後に、参考資料の中から、14 ページをご説明申し上げたいと存じます。

14 ページでは四半期単位、すなわち 3 カ月ごとの売上高と営業利益の推移を示しております。

2023 年度におきましては、上段のグラフで示す売上高は、第 1 四半期から第 4 四半期まで安定的に推移いたしましたが、下段のグラフで示す営業利益は第 4 四半期に大きく落ち込む結果となりました。

これは、例年以上に期末に経費の集中計上が全世界で見られたことのほか、製造拠点における生産量の低下による利益率の悪化があったこと、また、将来を見据えた人員や在庫の最適化のための一時費用が計上されたこと、加えて日本における給与・賞与水準の引き上げに伴う期末の賞与引当金の追加計上によるものです。

以上をもちまして、私からの決算概要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、長期経営ビジョン 2035 及び『LT26』サマリーと、2024 年度業績予想の説明に移ります。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。

先ほど宇野からも申し上げましたとおり、23 年度は売上高、利益とも前年度を大きく上回り、過去最高となりました。また、前中期経営計画の『LS23』においても、全ての数値目標を達成することができました。

17 ページからは、今年の 3 月に中期経営計画説明会にてご説明しました長期経営ビジョン 2035、及びそこからのバックキャストで作成した新中期経営計画、『LT26』のサマリーについてご説明をいたします。



18 ページでは、スライド上段にて、長期経営ビジョンを示しております。

当社は、企業理念「世界のあらゆる物流シーンで、お客様にソリューションを提供し続け、未来創りに貢献する」のもと、新たにパーパスとして「パイオニア精神とテクノロジの力で物流の安全、自動化、脱炭素を実現し、世界の人々を笑顔にする」を定めました。

このパーパスの実現のために、2035 年に向け、さらなる成長を遂げることを目標としております。

2035 年の事業規模、数値目標としては、売上高 1 兆円、ソリューション事業売上高 2,000 億円、バッテリー車比率 90%以上を掲げ、これらの達成を目指していくこととしました。

スライド下段をご覧ください。

長期経営ビジョンからバックキャストで策定した中期経営計画である 「Logisnext Transform 2026」、『LT26』の基本戦略を示しています。

基本戦略は大きく三つあり、一つ目は既存領域である産業車両領域での成長、二つ目は物流ソリューション事業の飛躍、三つ目は企業体質改善の継続と事業構造改革への挑戦としています。

2．『LT26』財務目標値／非財務目標値

Logisnext

財務目標値	FY26	FY35
売上高	7,000億円	1兆円
営業利益（のれん等償却前）	560億円	—
営業利益率（のれん等償却前）	8.0%	—
自己資本比率	30%以上	—
ROE	20%以上	—

『LT26』計画レート：　USD=130.00円 EUR=140.00円

非財務目標値		指標	FY26	FY35/FY40
脱炭素	Scope1,2	排出量削減率（対FY17）	-33%	2040：C/N
	Scope3-⑪	排出量削減率（対FY17）	-29%	-75%［電気車比率90%以上］
自動化･自律化		ソリューション事業売上額	600億円	2,000億円

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

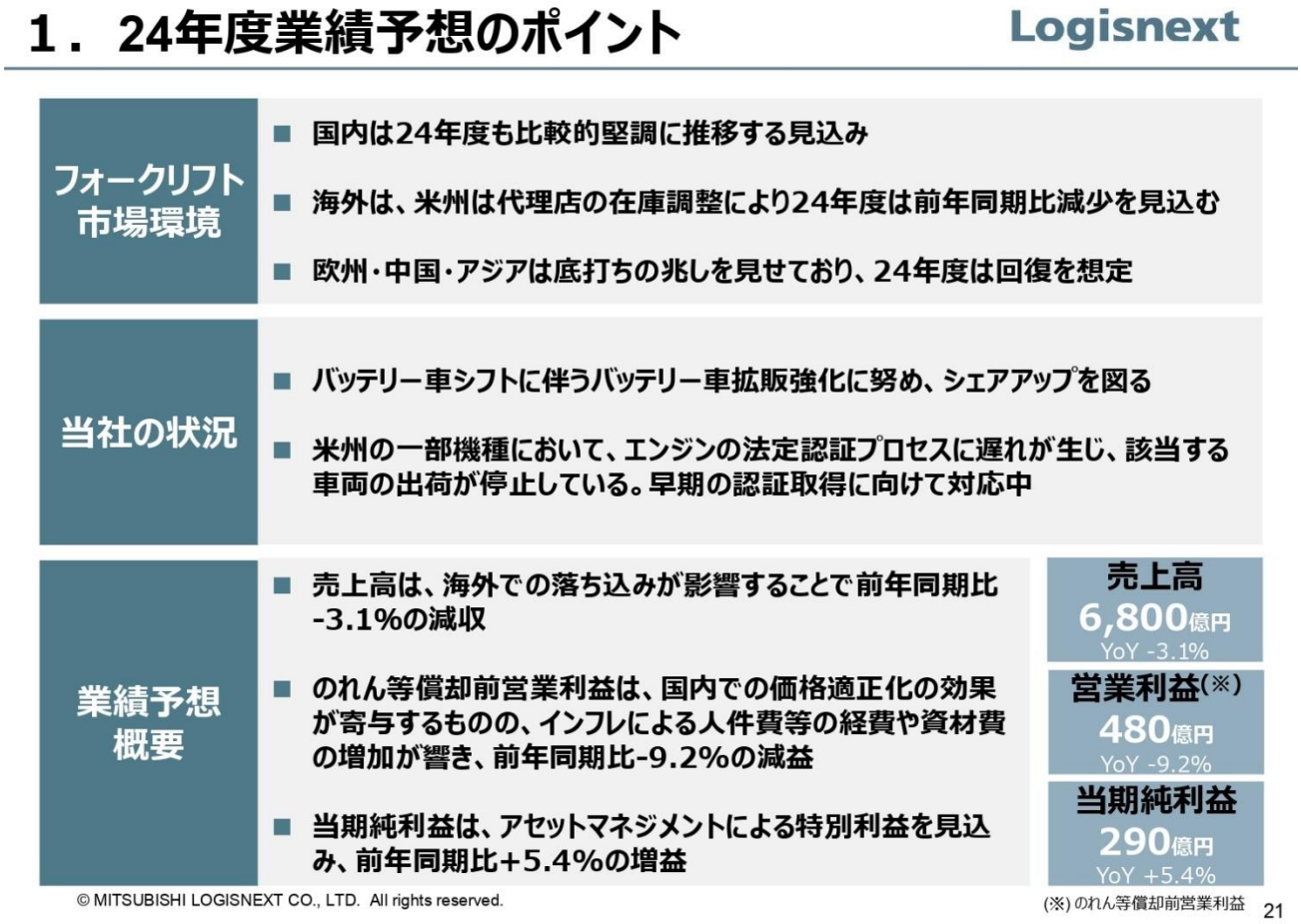
19

19 ページでは、『LT26』の財務目標値、および非財務目標値を示しております。

財務目標値としては、『LT26』最終年度となる 26 年度において、売上高 7,000 億円、営業利益 560 億円、営業利益率 8%、自己資本比率 30%以上、さらに資本コストを意識した経営の実現に向け、ROE を目標値に加え、株主資本コスト 10%を上回る ROE20%以上と目標設定いたしました。

非財務目標としては、脱炭素、自動化・自律化などの領域で、それぞれ表に記載のとおりの目標設定としております。また、一部は 35 年度、40 年度の長期の目標値も記載しておりますので、ご参考までにご覧ください。

20 ページからは、『LT26』初年度となる 2024 年度の業績予想についてご説明をいたします。



21 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 年度のフォークリフト市場環境です。

国内は、比較的堅調に推移する見込みです。海外は、米州において代理店の在庫調整により、前年同期比で減少を見込むものの、欧州・中国・アジアでは底打ちの兆しを見せていることから、24 年度はある程度回復していくのではと想定しています。

そのような市場環境の中、当社としては、バッテリー車シフトに伴う拡販強化に努め、シェアアップを図ってまいります。

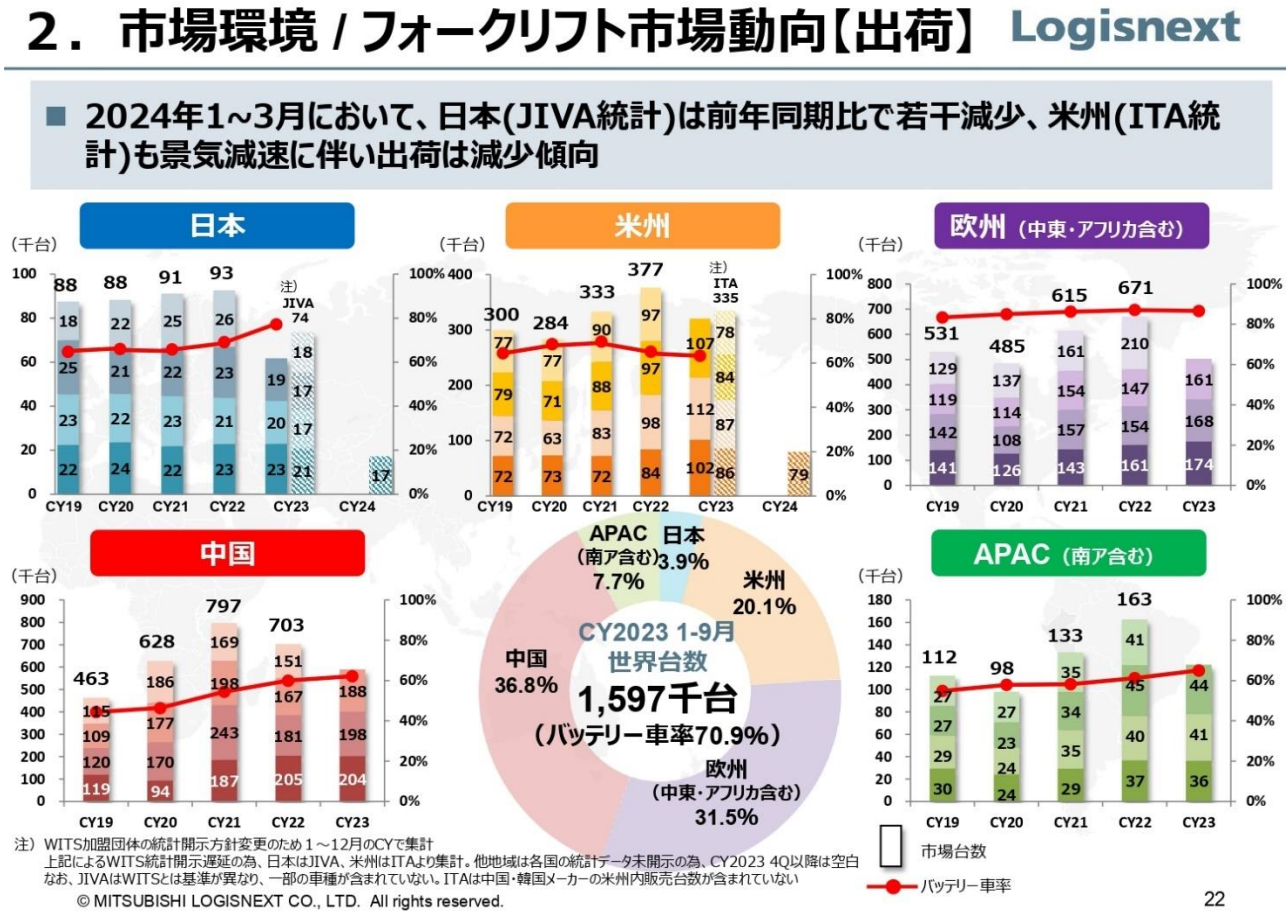
なお米国において、モデルイヤー2024 の米国法定エンジン認証の取得が遅れており、一部機種の出荷を 5 月中旬から停止しています。こちらに関しては、後ほどのスライドで詳細にご説明をさせていただきます。

続いて、24 年度の業績予想につきましては、売上高 6,800 億円、のれん等償却前営業利益 480 億円、当期純利益 290 億円としました。

売上高は、前年同期比マイナス 3.1%の減収を見込みます。これは、特に米国で 23 年度において積み上がった注残の削減を進めたことの反動によるものです。

のれん等償却前営業利益は、国内での価格適正化の効果が寄与するものの、インフレによる人件費等の経費や資材費の増加が響き、前年同期比マイナス 9.2%の減益となります。

当期純利益については、土地の売却による特別利益が見込まれますので、前年同期比プラス 5.4%の増益としております。



22 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2023 年第 3 四半期、1～9 月までのデータとなっております。

棒グラフは、各地域の 6 年間の出荷台数の推移を、中央の円グラフは 2023 年 1～9 月の出荷台数を、地域別に比率で表しております。

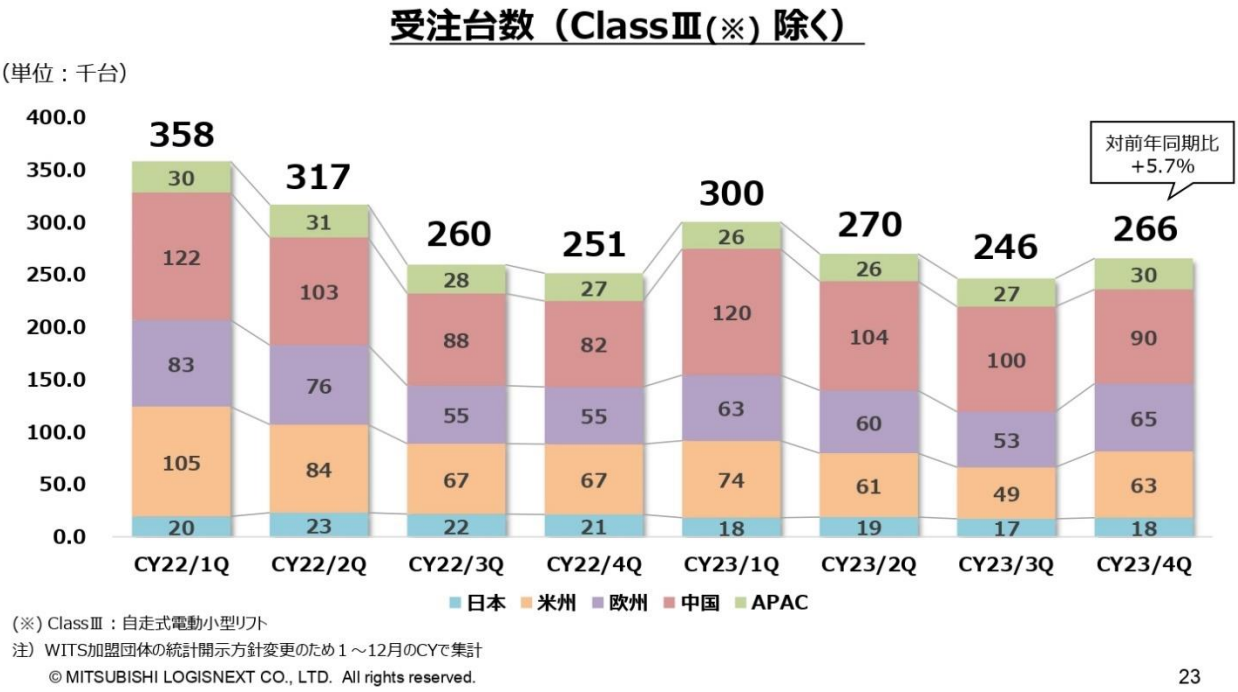
なお、日本・米州については、地域ごとの業界団体である JIVA や ITA の統計データが開示されているため、ご参考として、2023 年通期と 2024 年 1～3 月については、JIVA、ITA のデータを、薄い色の棒グラフで表示しております。

2024 年 1～3 月の市場台数は、世界経済の不透明感が強まる中、日本は前年より若干減少しており、米国も景気減速に伴い出荷は減少傾向であることがおわかりいただけると思います。

3．市場環境 / フォークリフト市場動向【受注】 Logisnext

■ 前年同期比では欧州・中国・アジアにおいて市場が回復傾向で底打ちの兆しを見せている

■ 前四半期比では中国を除く地域で需要が増加



(※) 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

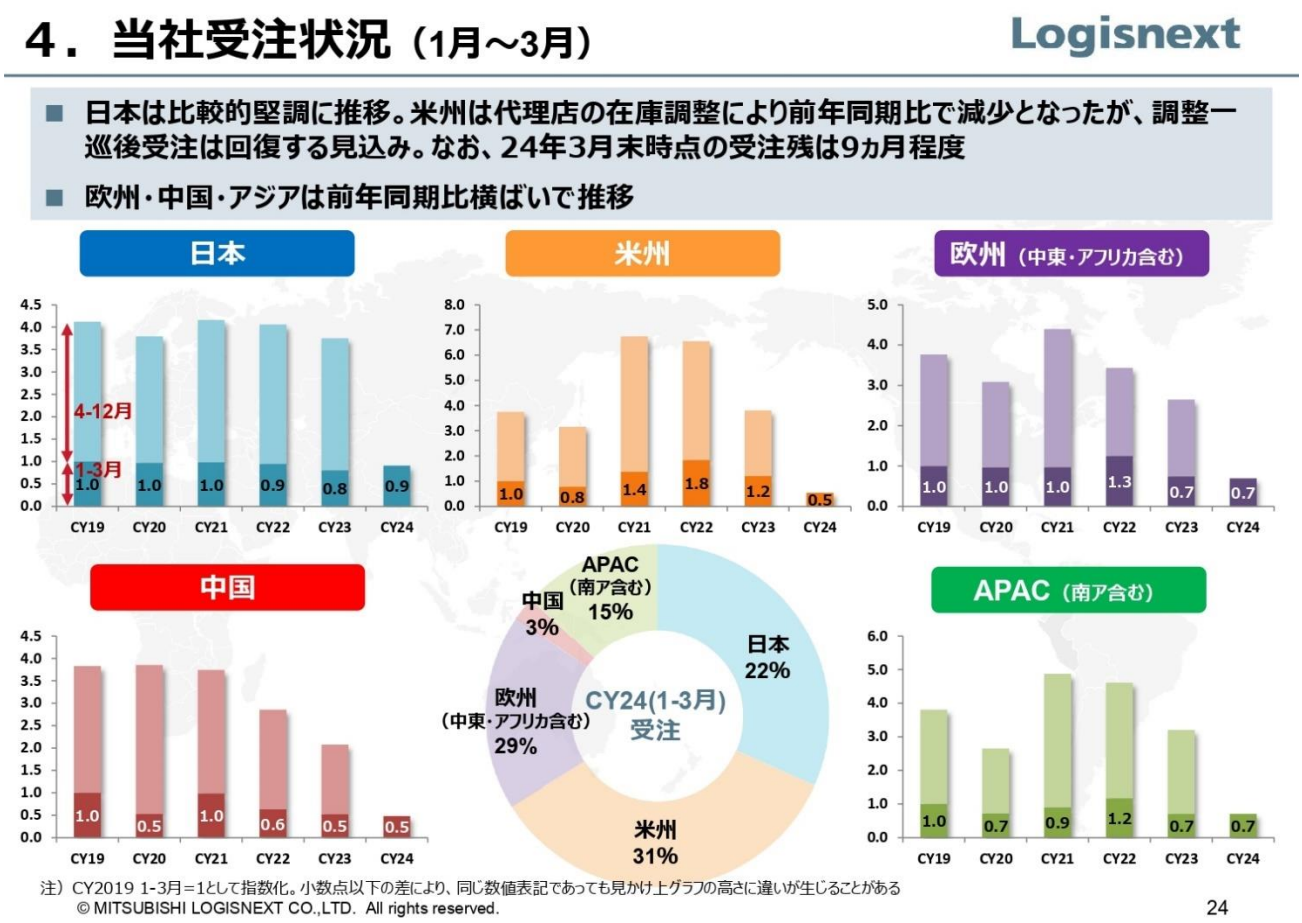
© MITSUBISHI LOGISNEXT CO., LTD. All rights reserved.

23

23 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。

2023 年第 4 四半期の受注台数は、対前年同期で見ると、欧州・中国・アジアにおいて回復傾向となっており、6%程度の増加となりました。

前四半期の 23 年第 3 四半期と比較しても、中国を除く全地域で需要が増加しており、米州の動きが鈍く感じておりますが、他の地域においては、ある程度底打ちの兆しを見せてきているのではないかと考えております。



続きまして、24 ページでは、当期を含む 6 年間の当社の受注台数を、2019 年 1～3 月の実績を 1 とした指数で棒グラフに示しております。

そして、中央の円グラフは、2024 年 1～3 月における当社の受注台数を、地域別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て、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。

当社の受注の大半を占める日本・米州ですが、日本では比較的堅調に推移している一方で、米州では代理店の在庫調整により、前年同期比で受注が大きく減少となりました。しかし、調整一巡後は、受注は回復するものと見込んでおります。また、米州では、かなりの削減が進んだものの 24 年 3 月末時点の受注残は依然 9 カ月程度と高い水準にあります。

欧州・中国・アジアについては、前年同期比横ばいで推移しており、市場と同様に、当社の受注にも底打ちの兆しが見えてきております。

5．米州でのフォークリフト一部機種出荷停止の件 Logisnext

- 米州において前年から24年米国法定エンジン認証の手続きを進めてきたが、認証プロセスに遅れが出ており、5月中旬から一部の機種の出荷を停止している*1
- 米国環境当局*2から認証を取得次第、出荷を再開する予定
- 出荷停止により、米国での1Q業績は大きく落ち込むことが予想されるが、2Q以降で挽回の見込み。なお、本影響については24年度業績予想には織り込み済み
- 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

*1: 当社の子会社、グローバルコンポーネントテクノロジー社製のエンジンについて認証取得が遅れている
*2: アメリカ合衆国環境保護庁（United States Environmental Protection Agency）

	FY23実績	FY24 1Q影響
当該機種販売台数	約27,000台	**約4,400台**

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

続きまして、25 ページでは、米州でのフォークリフト一部機種出荷停止の件につき、詳細をご説明いたします。

まず、本件の背景としまして、米州において、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ており、現時点で認証が取得できておりません。

そのため、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す。米国当局から認証を取得次第、出荷を再開いたします。

この出荷停止による影響ですが、早期の認証取得に向けて対応を進めており、このため、米国の第 1 四半期業績は大きく落ち込むことが予想されますが、第 2 四半期以降で挽回する見込みです。

なお、24 年度の業績予想には、現時点で想定できる影響について織り込み済みとなっておりますが、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

Logisnext

（単位：億円）	FY23実績	FY24業績予想	前年同期比増減	
販売台数	110千台	**104千台**	**-6千台**	**－**
売上高	7,017.7	**6,800**	**-217.7**	**-3.1%**
営業利益（のれん等償却前） （営業利益率）	528.7 (7.5%)	**480** **(7.1%)**	**-48.7**	**-9.2%**
のれん等償却	102.7	**100**	**－**	**－**
営業利益 （営業利益率）	426.0 (6.1%)	**380** **(5.6%)**	**-46.0**	**-10.8%**
経常利益 （経常利益率）	374.7 (5.3%)	**330** **(4.9%)**	**-44.7**	**-12.0%**
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%)**	**+14.7**	**+5.4%**
自己資本比率	22.0%	**25%**	**－**	**－**
ROE	28.6%	**20%以上**	**－**	**－**
1株あたり配当	20円	**24円**	**+4円**	**－**
為替レート				
USD	144.6円	**145.0円**		
EUR	156.8円	**155.0円**		
CNY	20.1円	**20.0円**		

26

26 ページでは、5 月 8 日に公表した 24 年度の業績予想について示しています。

2 列目の FY24 業績予想の列をご覧ください。

販売台数については、前年度の米州の受注残解消による出荷台数増の反動もあることから、前年同期比でマイナス 6,000 台となる 10 万 4,000 台を計画しています。

冒頭でも申し上げましたとおり、売上高は 6,800 億円、のれん等償却前営業利益は 480 億円、当期純利益は 290 億円を計画しています。

想定為替レートは、米ドル、ユーロ、中国元、いずれも 23 年度並みの設定です。

また、自己資本比率は 25%へと改善、ROE は、当期純利益は増益となる一方で、財務体質改善によるレバレッジの低下が見込まれますので、前年からは低下の 20%以上としています。

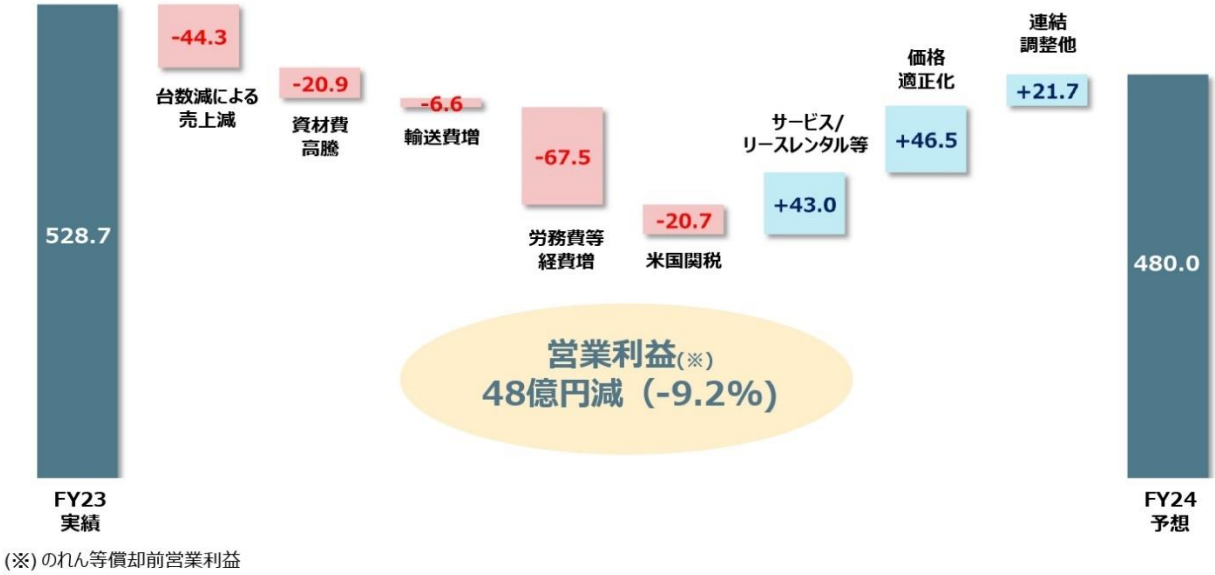
配当につきましては、DOE2%を目安とした安定配当方針を前提としておりますので、4 円増配の 1 株あたり 24 円とさせていただきます。

7．24年度業績予想　営業利益(※)増減要因

Logisnext

■ 国内での価格適正化の効果が寄与するものの、インフレによる人件費等の経費や資材費の増加が響き、前年同期比-9.2%の減益

（単位：億円）



(※) のれん等償却前営業利益

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

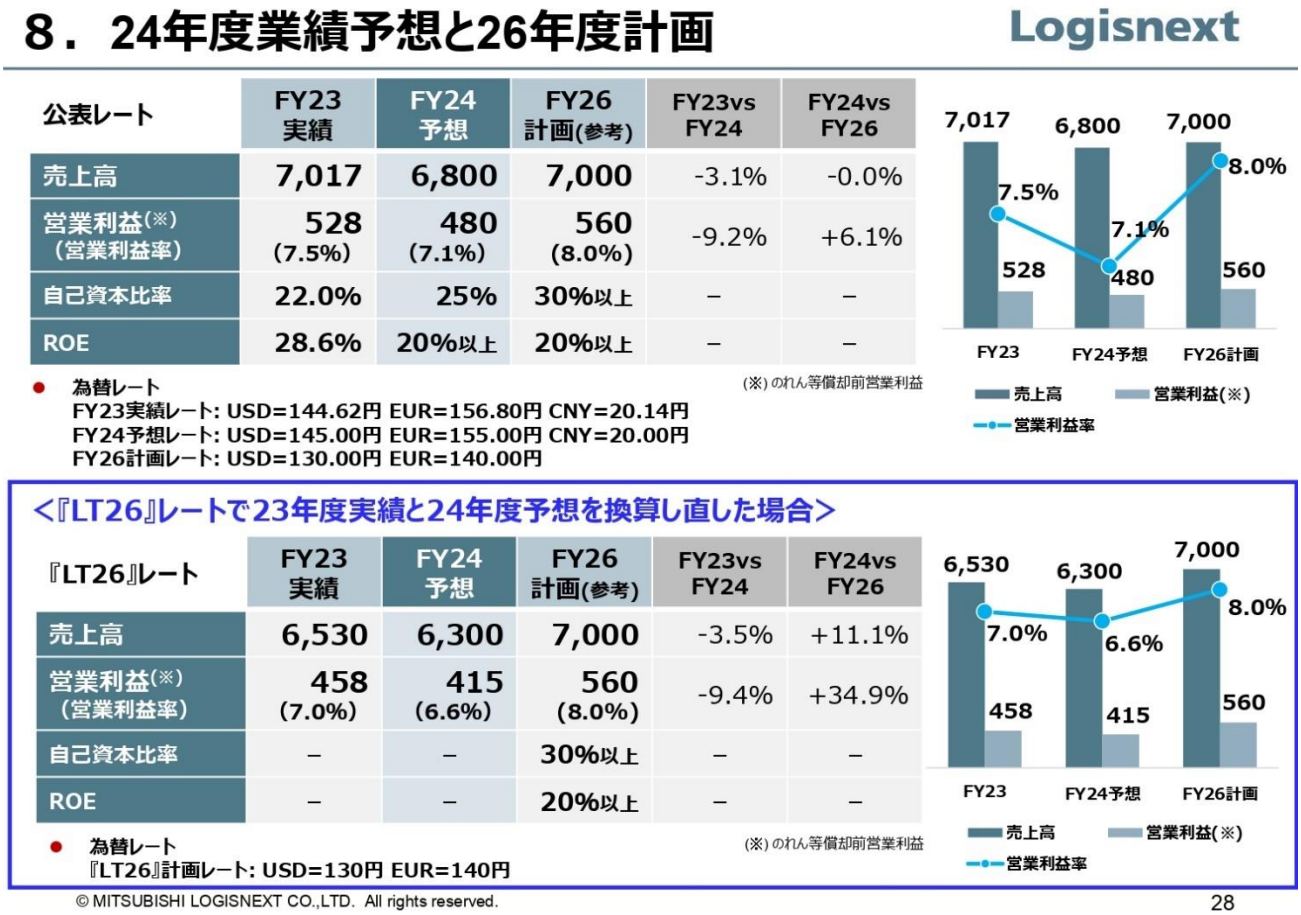
27

27 ページでは、24 年度ののれん等償却前営業利益について、23 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。

プラス要因として、アフターサービスやリース・レンタル事業等での増益、主に国内での価格適正化効果の寄与を見込んでおります。

一方で、マイナス要因として、米州を中心とした台数減による売上減少や、インフレ継続による人件費等の経費増、賃上げ、円安影響を受けての日本を中心とした資材費の高騰などが響くことで、24 年度のれん等償却前営業利益は、23 年度実績に比べてマイナス 48 億円の 480 億円を見込んでいます。

なお、為替については、前のページでお示ししたとおり、24 年度の想定レートが 1 ドル 145 円と、23 年度実績の 144.6 円とほぼ横ばいで設定しておりますので、ほとんど影響は出ないかたちとなっております。



28 ページでは、23 年度実績と 24 年度業績予想、中期経営計画、『LT26』での 26 年度目標を、横に並べて比較しております。

スライド上段では、当社が公表したままの数字を示しています。

ご承知のとおり、当社は海外事業の比率が大きいため、為替レートによる影響が大きく、apple-to-apple の比較になっておりません。そのため、apple-to-apple での比較が可能になるように、スライドの下段では、『LT26』の計画レートであるドル 130 円、ユーロ 140 円で、23 年度実績と 24 年度予想を換算し直したものをお示しさせていただきました。

公表レートベースでは、26 年度にかけて売上は横ばいとなっており、成長を見込んでいないように見えますが、『LT26』レートで換算し直した数字で比較ください。

為替の前提を合わせると、24 年度はいったん売上・利益とも若干落ち込むものの、26 年度は、対 24 年度比で、売上高プラス 11.1%、営業利益プラス 34.9%と、大きく伸びる計画としていることがおわかりいただけるかと思います。

まずは 24 年度新中期経営計画、『LT26』を良いかたちでスタートできるよう、引き続き取り組んでまいります。

以上をもちまして、説明を終了させていただきます。

ご清聴ありがとうございました。

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らせていただきます。

＜質問者 1＞

質問者 1：一般乗用車では、これまでの急速な EV 需要の高まりが、昨今になって、減速感が見られるようになったと思いますが、フォークリフトではそのような状況になっていないのでしょうか。フォークリフトでのリチウムイオンバッテリー車の需要や市況について、お話をおうかがいできれば幸いです。

間野：確かに新聞紙上等で見ますと、自動車については、EV の伸びに若干の一服感が出ているといった話は私も認識しておりますが、自動車と違うのは、フォークリフトはすでに電気化がかなり進んでおり、使用環境もある程度限定されるということで、電気車にとってのインフラや技術がかなり確立されていると見ています。そういう意味では、減速するというよりは、電気化はこのまま進んでいくのではないかと。そして、われわれとしても進めていくという方針で変わりはないと考えています。

海外を見ましても、リチウム電池を搭載した電気車の比率はかなり増えてきておりますので、このあたりも進んでいくとわれわれは見ております。このあたりにしっかりキャッチアップし、マーケットを牽引できるように、開発等を進めていきたいというのが、われわれの今のポジションと考えています。

質問者 1：ありがとうございます。その中で、自動車業界では、バッテリー不足ということから各社リチウムイオン電池の増産にいろいろ動いていると思います。そういった中で、御社が目標に掲げている売上の 90%以上というチャレンジングな目標を掲げる中で、バッテリーの調達において懸念されている事項などはございませんでしょうか。

間野：リチウムイオン電池の調達ですが、確かにわれわれは産業用ということで、必ずしも自動車ほどボリュームがまとまっていないということがあります。サプライヤーも、現状で見るとやはり中国のサプライヤーがマーケットを席巻しておりますので、いろいろ評価、コンタクトしながら今調達先の開拓を進めているところです。現在は、需給面で逼迫しているなどといったことは特に感じていませんが、どれだけ安定した調達ができるかという視点で、やはりサプライヤーの評価・見極めが非常に重要になってくると思いますので、今そのあたりに取り組んでいるところです。

＜質問者 2＞

質問者 2：1 点目の質問が、米州でのフォークリフトの出荷停止の件について、もう少し確認をさせてください。第 2 四半期以降挽回の見込みということは、認証取得は第 1 四半期の期間内に取得できる見込みが概ね見えているということでしょうか。もし相違があるのであれば、だいたいどの時期をめどに、どういった見通しをお持ちなのか教えてください。

併せて、御社のところで、このエンジンのサプライチェーンを改めて確認したいと思っています。グローバルコンポーネントテクノロジーのところのエンジンもあれば、私の理解では三菱重工製のエンジンを使っていらっしゃると思いますので、どの製品をどれぐらい調達しているのかなど、現状のエンジンの調達動向について、併せて整理をいただけると助かります。

間野：まず、米国でのエンジン車の出荷停止の問題ですが、現在当局と鋭意交渉中ということで、われわれの方から勝手に見通しを申し上げるわけにもいきませんので、今は当局と適切にコミュニケーションをとりながら、認証の取得に向けて鋭意進めているというところで、回答とさせていただきたいと思います。

2 点目の、エンジンのサプライチェーンですが、基本的には、ガソリンエンジンはグローバルコンポーネントテクノロジー、GCT が供給しています。ディーゼルエンジンについては、三菱重工製のディーゼルエンジンを使っています。そのほかにも、少量機種でいくつか他社のエンジンを使っておりますが、メインは GCT と三菱重工のエンジンで、GCT がガソリン、三菱重工がディーゼルということで整理できると考えております。

質問者 2：もう一つの質問が、24 年度の業績予想の営業利益の増減要因について確認させてください。27 ページの資料を拝見しますと、米国関税ということで△20 億円強をご計画されていますが、これがどういった関税を見込んでいるのか、通期なのか半期なのか、今後何か申請することで関税の負担が減少する可能性があるのかどうか、これらについて教えていただけますでしょうか。

宇野：米国関税につきましては、301 条において、中国からの製品の輸入に対して、現在特別な関税がかかっております。然れども、フォークリフト用の生産部品につきましては、これまで特別に対象除外という減免措置をいただいておりました。その減免措置が 2024 年 5 月末をもって失効するということで、中国から輸入されるフォークリフト生産用部材に特別な関税がかかることを、業績予想としては織り込んでおります。ただ、米国通商代表部から、この減免措置をさらにもう 1 年延長しますという声明が直近で出されておりますので、かなりの額が回避できる可能性があるということで、現在試算を進めているところです。

質問者 2：確認ですが、中国から輸入される生産部品というのはカウンターウェイトですか。

宇野：カウンターウェイトに対するものが、比率としては非常に高くなっております。

質問者 2：最後の 3 点目ですが、2023 年度実績について教えてください。9 ページの営業利益増減の中で、売上高増に伴う粗利益増・MIX による利益増が、通期で 23 億円になっていますが、第 3 四半期に御社が発表している資料での増益額から引き算をすると、第 4 四半期単期で大きくマイナスになっているのではないかと思います。この点について、なぜかというのを少しご説明いただければと。最近の御社の開示は情報量も豊富になってきており、製品やアフターサービス、リース・レンタル等のカテゴリー別の開示もありますから、そのあたりも絡めてご説明いただけると大変助かります。

宇野：こちらは、欧州などで特に顕著だったのですが、第 4 四半期は、生産台数が思いのほか伸びなかった部分がございまして、そういう意味では固定費のいわゆる回収漏れというところから、粗利を稼ぐ力が減じてしまった点は否定できません。全世界で見ますと、23 年度はそういった各地域の不振を米国の好調でカバーしてきたという部分が見られたのですが、その米国におきましても、本日説明しましたとおり、第 4 四半期では代理店の在庫調整による出荷抑制がありましたので、他地域の生産台数の落ち込みをカバーするに至らなかった、というのが、まず新車の生産・販売の面のご説明となります。

加えて、米国では Equipment Depot（EQD）という販売代理店を連結子会社化して、直販に取り組んでおりますが、EQD のアフターサービスまたはリース・レンタル、さらには中古車の販売といったところで、第 4 四半期では想定より利益率が低下するという状況がございました。本来は年間を通して売上増に伴う粗利増、あるいは製品 MIX による粗利増を期待できたと思いますが、これまでご説明した要因により第 4 四半期は少し落ち込みがあったということです。

＜質問者 3＞

質問者 3：1 点目は、今の米国のところで、バックオーダーが 9 カ月ほど積み上がっている一方で、代理店で在庫調整が必要な状況、ということについてもう少しきちんと理解したいので、今米国で起こっていることがどういうことで、今後どれぐらいのタイミングで受注の回復が見込めるのか、現時点で見えていることについてコメントいただければと思います。

間野：バックオーダーは、着々と減ってはいるものの、前期末の時点で依然 9 カ月程度残っている状況です。この 2 年間ほどはサプライチェーンの混乱等もあり、代理店がかなり前倒しで発注をかけていたという側面もありました。23 年度は整斉と生産、出荷を進め、ここまでバックオーダーを減らしてきましたが、さらに正常値である 4～5 カ月に戻すことができれば、ある程度巡航速度ということになると思います。

一方で、米国の場合、リテールはまだそれほど落ちていません。したがって、リテールの顧客からの引き合いは引き続き堅調だろうということで、代理店がかなり前倒しで発注をかけていた分が受注残として残っているということです。これが堅調なリテールに支えられて粛々と出荷、解消していけば、ここは正常化すると見ております。ただ、ここ数カ月程度は、この在庫調整の局面は継続すると見ていますので、われわれの工場ベースのオーダーが回復してくるのは、今年度の下期以降になるのではないかと考えております。

質問者 3：2 点目は価格適正化の効果ですが、過去 2 年間、300 億円弱ぐらいの水準で寄与しておりますが、24 年度は 50 億円弱に留まるとのご説明がありました。米国の受注残の状況などを考えると、もっと出てもおかしくない気もするのですが、効果がここまで縮小することについての背景を教えていただければと思います。あと、オポチュニティがあるかどうかについても教えてください。

宇野：米国に関して申し上げますと、バックオーダーはまだ 9 カ月ほどあるとは申し上げましたが、価格適正化を最後に実施した以降でのオーダーが残っておりますので、価格適正化の効果は、既にフルに寄与している状況です。米国においては 23 年度中に値上げは行っておりませんので、適正化効果は前期までにほぼフルで寄与しているとお考えください。

むしろ、この直近で価格適正化を行っているのは日本市場となります。日本においては、資材費の高騰、また賃上げに対するサプライヤーからの仕入値の適正化、値上げ交渉がまだまだ続くと想定しています。日本においては、昨年度も価格適正化取り組みを行っており、今期においてはその分が損益に影響してくると想定しています。

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いたします。

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］