

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

2025 年度第 2 四半期決算説明会

2025 年 11 月 26 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] 2025 年度第 2 四半期決算説明会

[決算期] 2025 年度第 2 四半期

[日程] 2025 年 11 月 26 日

[時間] 15:30 – 16:19
(合計：49 分、登壇：46 分、質疑応答：無し)

[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）
取締役 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2025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、「2025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 CEO、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：取締役技術本部長、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。本日の進行ですが、「2025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 CEO 間野よりご説明いたします。ご説明は約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。質疑の方法については、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「2025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 2025 年度第 2 四半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。

1. 25年度第2四半期決算のポイント

Logisnext

フォークリフト 市場環境	■ 国内の需要は引き続き安定的・堅調に推移 ■ 米州では、テクノロジー分野においては好調基調ではあるものの、製造業においては関税政策による景気の先行き不透明感からか、活動が低下。これに伴い物流機器需要は減少推移 ■ 欧州の需要は一時減少傾向が見られたものの緩やかに持ち直し、アジアにおいては堅調に推移。中国は景気減速の中にあっても物流機器需要は堅調		
当社の状況	■ 前期に実施した、欧州の一部工場機能閉鎖による生産集約・中国の販売事業再編の効果が寄与。欧州は市場需要の持ち直しもあり緩やかに伸長 ■ 主力である米州においては、米国関税の適用範囲拡大により一層需要が鈍化。大口顧客の発注先延ばしや価格競争激化等もあり、関税によるコストアップを販売価格に転嫁しきれず。米州市場は極めて厳しい事業環境へ		
業績概要	<table> <tr> <td data-bbox="386 947 1165 1321"> ■ 売上高は、欧州・アジアでの増収があったものの、為替の円高影響、米州での減収が響き、前年同期比で減収 ■ のれん等償却前営業利益は、米州におけるエンジン車を中心とした需要減、競争環境の激化、受注確保のための販売コスト増等により、前年同期比で減益 ■ 当期純利益は、前年度において固定資産の売却に伴う特別利益が計上されたことの反動に加え、当年度は国内エンジン製造子会社において北米での認証遅延にかかる偶発損失に備えるための引当金を追加計上したこと等が響き、赤字転落 </td><td data-bbox="1165 947 1394 1321"> 売上高 3,177.4億円 YoY -3.3% 営業利益(※) 122.6億円 YoY -40.9% 当期純損失 -7.1億円 YoY — </td></tr> </table>	■ 売上高は、欧州・アジアでの増収があったものの、為替の円高影響、米州での減収が響き、前年同期比で減収 ■ のれん等償却前営業利益は、米州におけるエンジン車を中心とした需要減、競争環境の激化、受注確保のための販売コスト増等により、前年同期比で減益 ■ 当期純利益は、前年度において固定資産の売却に伴う特別利益が計上されたことの反動に加え、当年度は国内エンジン製造子会社において北米での認証遅延にかかる偶発損失に備えるための引当金を追加計上したこと等が響き、赤字転落	売上高 3,177.4億円 YoY -3.3% 営業利益(※) 122.6億円 YoY -40.9% 当期純損失 -7.1億円 YoY —
■ 売上高は、欧州・アジアでの増収があったものの、為替の円高影響、米州での減収が響き、前年同期比で減収 ■ のれん等償却前営業利益は、米州におけるエンジン車を中心とした需要減、競争環境の激化、受注確保のための販売コスト増等により、前年同期比で減益 ■ 当期純利益は、前年度において固定資産の売却に伴う特別利益が計上されたことの反動に加え、当年度は国内エンジン製造子会社において北米での認証遅延にかかる偶発損失に備えるための引当金を追加計上したこと等が響き、赤字転落	売上高 3,177.4億円 YoY -3.3% 営業利益(※) 122.6億円 YoY -40.9% 当期純損失 -7.1億円 YoY —		

© 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おります。海外につきましては、最重要市場である米国において、関税政策による景気の先行き不透明感から製造業等で活動が低下、商談延期の様子もあり、物流機器需要は減少推移となっております。その他の地域は堅調と言ってよろしいかと存じます。

かかる中での当社の状況です。前期に実施した欧州スウェーデン工場の閉鎖による生産集約、ならびに中国の直販子会社の譲渡による販売事業再編の効果が寄与し、アジアを含む欧州・APAC・中国事業は、市場環境の落ち着きもあり良好に推移しております。しかしながら、主力である米州においては米国関税の適用範囲拡大により一層需要が鈍化、大口顧客代理店の発注の延期、価格競争の激化もあり、関税政策によるコストアップを販売価格に転嫁し切れず、厳しい状況にございます。

こうした中での第2四半期業績ですが、売上高は欧州・アジアでの増収があったものの、為替の対ドル円高影響、米州での減収が響き、前年同期比△3.3%の3,177億4千万円となりました。同様にのれん等償却前営業利益は、米州におけるエンジン車を中心とした需要減少、競争環境の激化、受注確保のための販売コストの増加などにより前年同期比△40.9%、122億6千万円となり、中間純損益は前年同期の純利益99億7千万円から、純損失7億1千万円となりました。

当期純損失に関しましては、前年同期には固定資産の売却による特別利益58億円の計上がありましたが、当中間期は大きな特別利益の計上がなく、特別損失にエンジン製造子会社の製造するガソリンエンジンについて、北米での環境規制当局による認証取得遅延にかかる偶発損失引当金を追加計上したことなどが響き、赤字となったものです。

2. 決算ハイライト

Logisnext

(単位：億円)

	FY24 2Q	FY25 2Q	前年同期比増減	
売上高	3,285.4	3,177.4	-108.0	-3.3%
営業利益 (のれん等償却前) (営業利益率)	207.4 6.3%	122.6 3.9%	-84.8	-40.9%
のれん等償却	52.9	42.2	—	—
営業利益 (営業利益率)	154.4 4.7%	80.3 2.5%	-74.1	-48.0%
経常利益 (経常利益率)	123.3 3.8%	49.9 1.6%	-73.4	-59.5%
親会社株主に帰属する 中間純利益 (当期純利益率)	99.7 3.0%	-7.1 -0.2%	-106.8	—
自己資本比率	24.2%*1	24.0%		
ROE	7.2%*1	-1.2%*2		
為替レート				
USD	152.61円	146.06円		
EUR	165.92円	168.04円		
CNY	21.15円	20.30円		

*1 FY24通期の数値
*2 年換算して算出

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

4

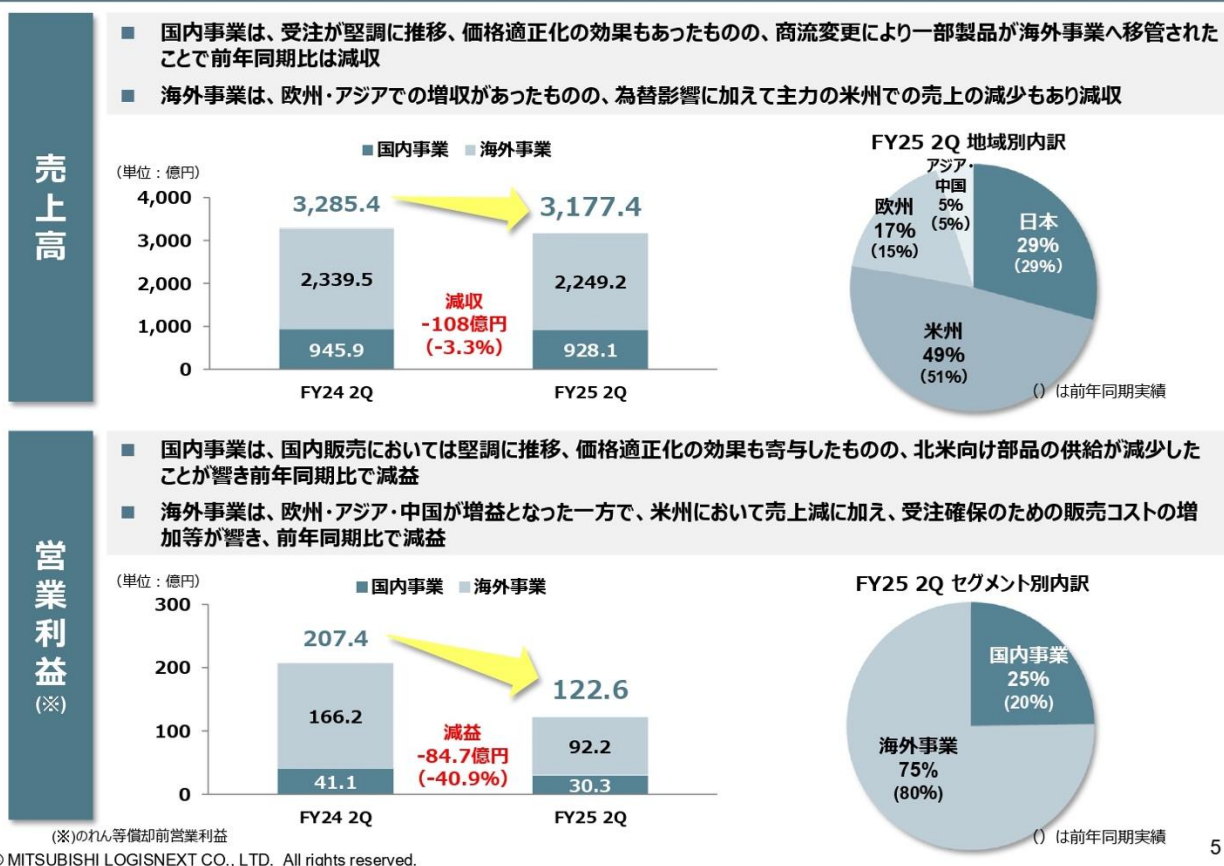
4 ページの決算ハイライトをご覧ください。改めて主要財務値につき前年同期比でご説明いたします。売上高は3,177億4千万円で前年同期比108億円の減収。のれん等償却前営業利益は122億6千万円で84億8千万円の減益です。同営業利益率は3.9%となり、前年同期比6.3%から2.4ポイントの低下となりました。のれん等償却後の制度会計上の営業利益以下も、ご覧いただいたとおり営業利益、経常利益、中間純損益、いずれの項目も前年同期から大幅減益となりました。

中期経営計画『LT26』で26年度に30%以上と目標設定した自己資本比率は24.0%と前年期末からの改善がなく、同じく20%以上と目標設定したROEは、中間純損失の計上により△1.2%となりました。

なお、為替レートはドルで前年度比6.55円の円高となりました。ユーロこそ若干の円安推移ながら、当社グループにとり対ドル円高は、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、業績に対して不利に働くものです。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。

3. セグメント別業績

Logisnext



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△3.3%の減収となりました。濃い青色で示す国内事業は△1.9%、薄い青色で示す海外事業は△3.9%といずれも減収となりました。

国内事業は受注が堅調に推移する中、価格適正化の効果はあったものの、商流変更により一部の日本からの輸出取引が海外事業へ移管されたことで減収となりました。

海外事業は欧州・アジアでの増収がありましたが、為替影響に加えて、主力の米州での売上の減収が響き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低下、欧州の割合が増加となりましたが、依然当社グループの売上の半数を米州が占め、3割が日本、残りが欧州およびアジア・中国という構造に変わりはありません。

下段の営業利益は△40.9%と大幅減益となりました。国内事業で 26.3%の減益、海外事業で 44.5%の減益となりました。

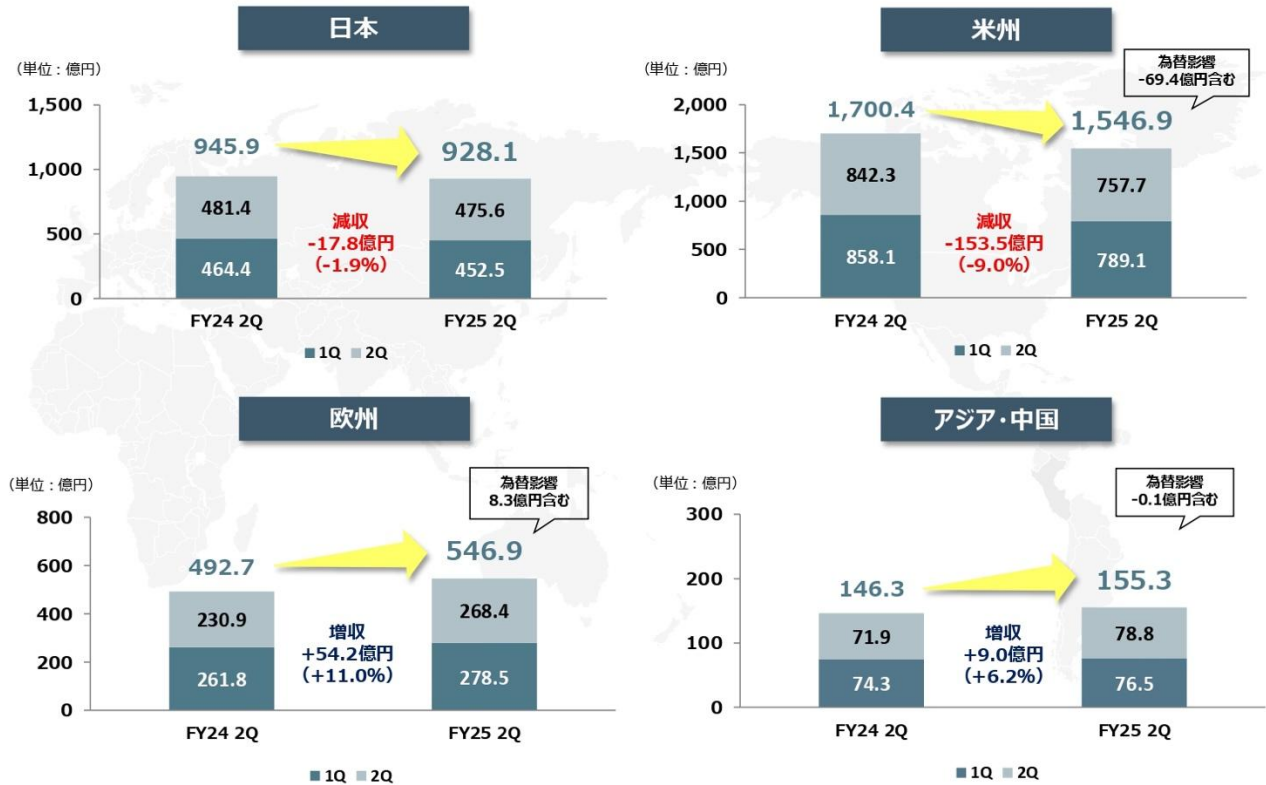
国内事業が堅調な国内販売に対し、日本からの輸出において、米州へのノックダウン部品の販売が減少したことと、ドルの円高推移が響き減益となったものです。

海外事業では、市場が比較的堅調に推移した欧州・アジア・中国が増益となった一方、米州において売上減に加え厳しい市場環境の中、受注確保のための販売コストの増加等が響き減益となりました。

この結果、右のパイチャートに示しますとおり、前年同期では海外事業で稼ぐ営業利益が全体の 80%を占めておりましたが、当期は 75%にとどまりました。

4. 地域別売上高（為替影響含む）

Logisnext



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

6

6 ページをご覧ください。

ここでは売上高を地域別の棒グラフで示しております。濃い青色で下側に示す第1四半期単期、薄い青色で上側に示す第2四半期単期に分けて、前年同期比を示しております。

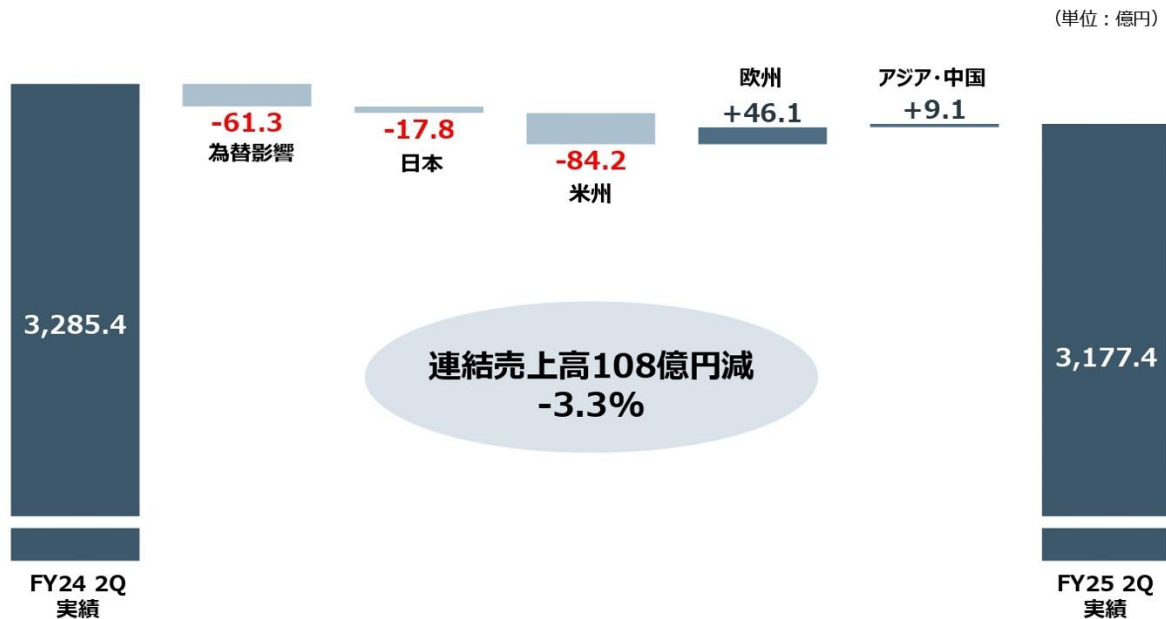
ここまでご説明のとおり、米州における減収が大きなものとなっており、為替影響を含めて9%の減収で、為替影響を除いても4.9%の減収となったものです。

その他の地域では、対ユーロの円安効果も寄与しているものの、欧州が+11%の増収と目立った結果となりました。堅調な受注と、昨年度行ったスウェーデン工場の閉鎖に伴う生産再編が落ち着き、安定的な生産出荷が実現したことが寄与いたしました。

5. 連結売上高増減要因（前年同期実績対比）

Logisnext

- 欧州、アジア・中国は前年同期比で増収だったものの、円高進行による為替影響に加え、日本・米州の減収が響き、前年同期比で減収



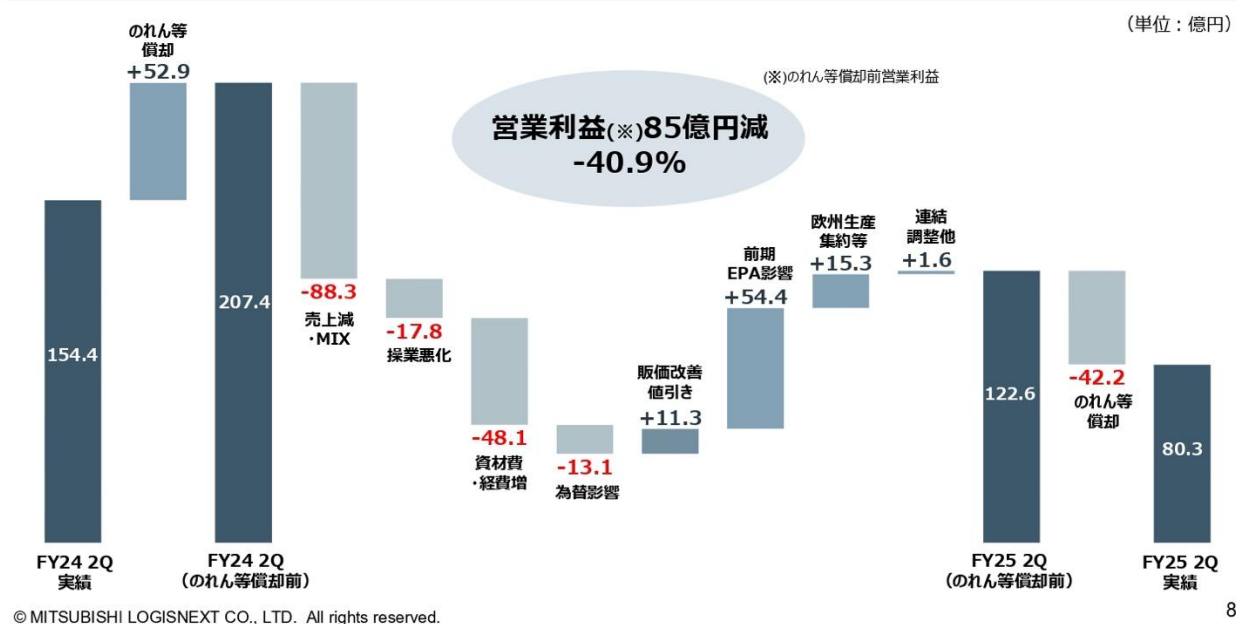
© MITSUBISHI LOGISNEXT CO., LTD. All rights reserved.

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います。繰り返しとなりますが、米州での減収が大変大きなものであったことが示されております。この米州の減収ですが、新車販売の減収だけではなく、米国直販子会社の Equipment Depo 社も含めた部品サービスでの減収、短期レンタル・中古車売上の減収も影響しており、新車需要の後退だけではなく、荷役現場でのフォークリフトをはじめとする物流機器の稼働の低下も要因となつての減収と考えております。

6. 連結営業利益^(※)増減要因（前年同期実績対比）Logisnext

- 主力である米州においては、米国関税の影響により更なる需要鈍化が生じ、大口顧客の発注先延ばしや競争激化等もあり、米国関税等によるコストアップを販売価格に転嫁しきれない状況。その結果、エンジン認証取得遅延で一時的出荷停止のあった前年同期と比較しても、販売台数は低下
- 前期に経営資源の選択と集中を図るために実施した、欧州の一部工場機能閉鎖による生産集約・中国の販売事業再編の効果が寄与。欧州は市場需要の持ち直しもあり前年同期比で増益



8

8 ページをご覧ください。ここでは営業利益の対前年同期比の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や要因で、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、主に米州での米国関税影響からの需要鈍化等を原因とする売上減、および製品 MIX 影響による減益が非常に大きなものとなっていることがお分かりいただけると思います。

ただし、この柱から 5 つ右に前期 EPA 影響 +54.4 億円がございますが、これは前年度上期に大きな減益要因となった、エンジン認証遅延による一時的な減益影響が当期完全に払拭されたことを前提として、営業利益増減分析を行っていることを示しております。

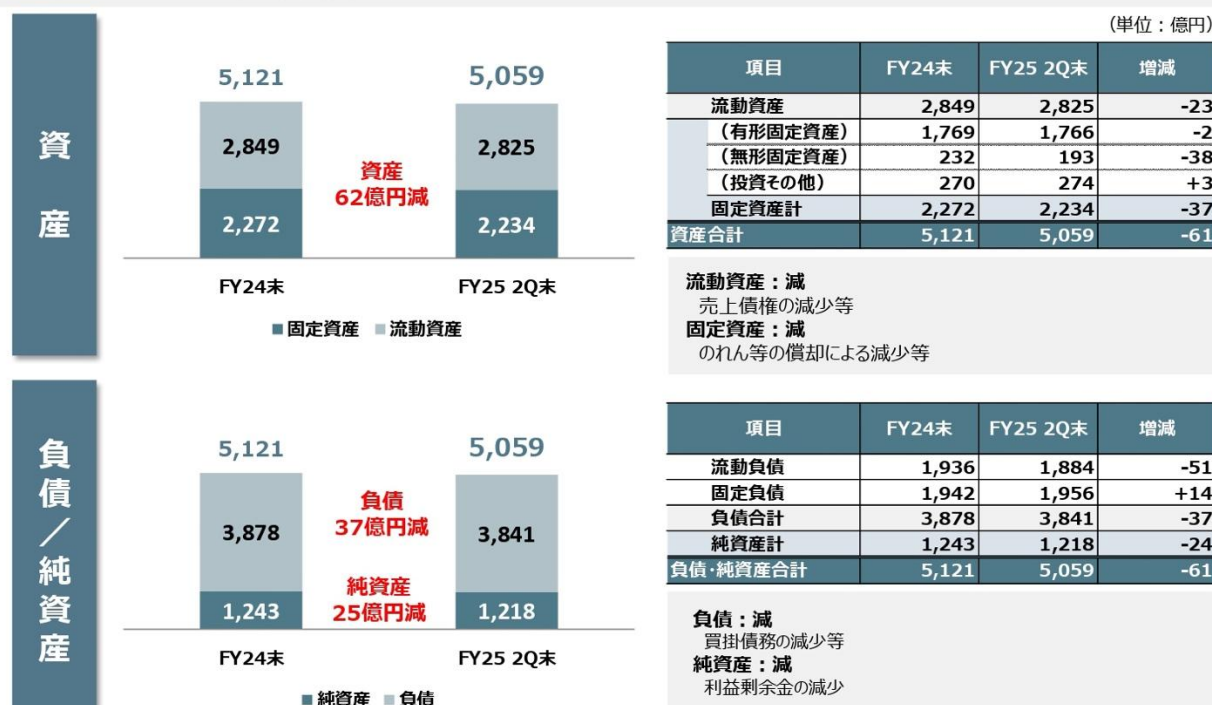
この観点からは、前年度の特別な要因による落ち込みをさらに上回る当年度の販売台数減があったということになります。売上減・MIX の柱から右を見ていただきますと、さらに販売台数減による操業悪化、関税コストや新型エンジン採用によるコストアップ影響など米州を中心とした大きな減益要因が続く、これが各種の収益改善の取り組みでは挽回しきれなかった結果を示しております。なお、欧州生産集約等 +15.3 億円の柱がございます。これは既に触れておりますが、前年度に経

営資源の選択と集中を図るために実行した、欧州スウェーデン工場の閉鎖による生産集約ならびに中国の販売事業再編が寄与したものです。

7. 連結貸借対照表

Logisnext

- 資産、負債は減少したものの、当期純損失による利益剰余金の減少があったことで、自己資本比率は24.0%と前期末よりわずかに悪化



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

FY24 4Q末レート：USD=149.52円 EUR=162.08円 CNY=20.59円
FY25 2Q末レート：USD=148.88円 EUR=174.47円 CNY=20.88円

9

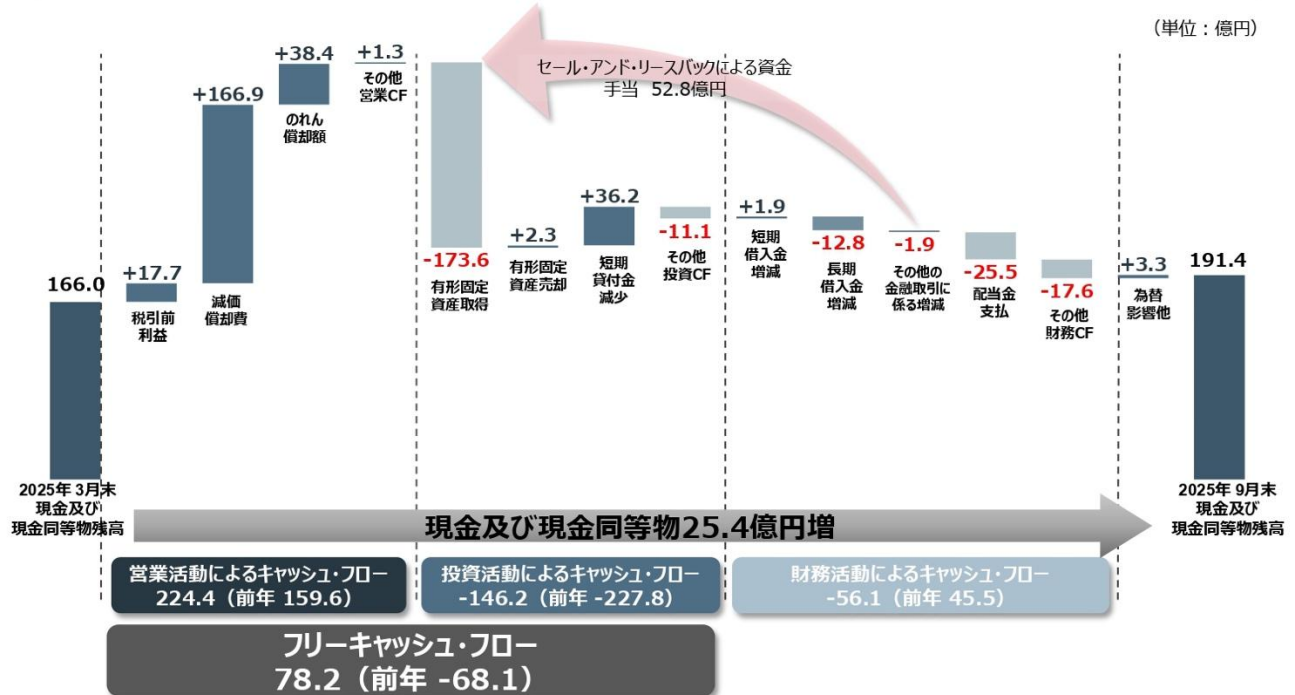
9 ページです。貸借対照表の主要な変動をご説明いたします。当期においては資産、負債の変動に目立ったところはありません。期末日レートにおいては、前期末から対ユーロで円安となっていることで換算による増加があった一方、資産については売上債権、のれん資産の減少があったことから総資産が 62 億円減少、純資産については前年度利益配当が 26 億円あったこともあり、25 億円の減少。結果、自己資本比率は前期末の 24.2%から 24.0%への悪化となりました。

まずはこの下期、運転資本の改善および設備投資の最適化を中心に、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

Logisnext

- 営業C/Fは税引前利益が減少した一方、運転資本が良化に転じたことが寄与、224.4億円と前年同期より良化
- 投資C/Fは有形固定資産取得額の減少、短期貸付金の払い出しにより-146.2億円と前年同期より支出減少
- フリーC/Fは営業C/Fの良化と、投資C/Fの減少により78.2億円と前年同期より好転



© 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、224 億 4 千万円の収入となりました。これは前年同期比 64 億 8 千万円の増収となります。会計利益が減少する一方で、前年同期は運転資本の悪化があったが、当期においては良化に転じたことが増収の主要因です。

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 60 億円の減少、また短期貸付金の減少が 36 億円あったことで、前年同期比 81 億 5 千万円の支出減少となりました。

有形固定資産取得にかかる支出の減少は、主に米国直販子会社 Equipment Depo 社におけるレンタルフリートの適正化取り組みによるものです。

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減少は、三菱重工業キャッシュプーリングからの引出しが投資活動の収入と計上されるものであり、実質は預金の減少に当たるものです。

この結果、当期のフリーキャッシュ・フローは 78 億 2 千万円の収入、前年同期は 68 億 1 千万円の支出でしたので、146 億 3 千万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 52 億 8 千万円を資金調達していることを説明しています。

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、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、2025 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、こちらも併せてご覧いただければと思います。

【参考資料】主な経営指標

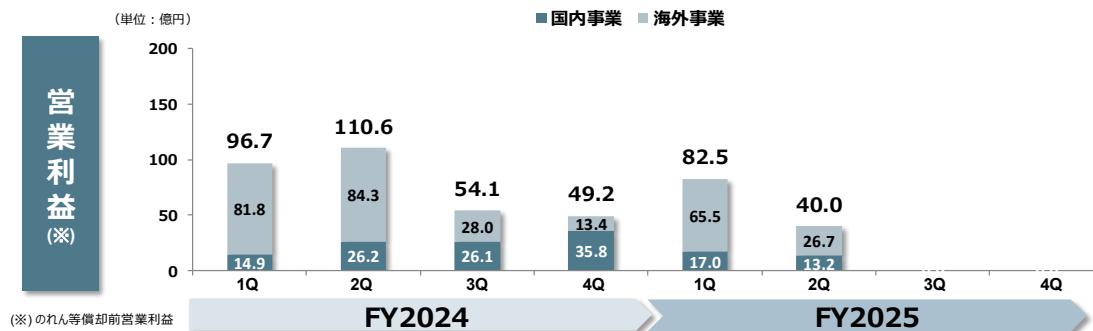
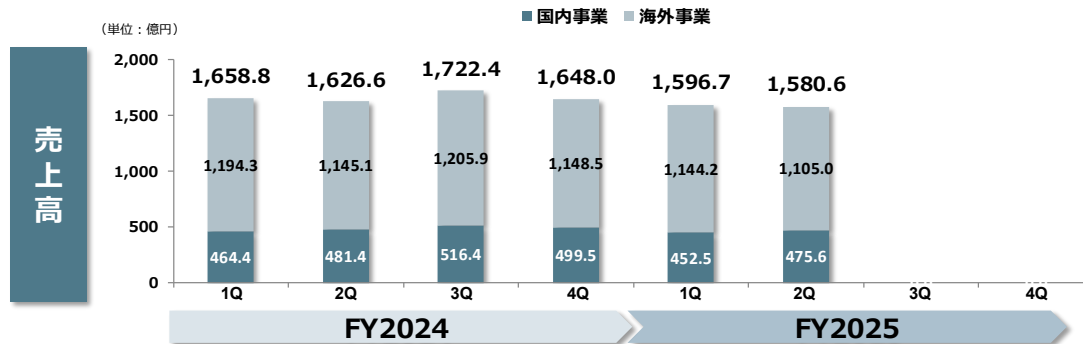
Logisnext

	指標	算式	FY24		FY25 2Q ^{*1}		コメント
				のれん等償却前*2		のれん等償却前*2	
総合	総資本利益率（ROA）	$\frac{\text{当期純利益}}{\text{総資本}}$	1.7%		-0.3%		業績悪化により四半期純利益が減少したことで指標が悪化
	自己資本利益率（ROE）	$\frac{\text{当期純利益}}{\text{自己資本}}$	7.2%		-1.2%		
収益性	売上高営業利益率	$\frac{\text{営業利益}}{\text{売上高}}$	3.1%	4.7%	2.5%	3.9%	米州での売上減等が響き、指標が悪化
	売上高当期純利益率	$\frac{\text{当期純利益}}{\text{売上高}}$	1.3%	2.7%	-0.2%	1.1%	四半期純利益の減少により、指標が悪化
効率性	総資本回転率	$\frac{\text{売上高}}{\text{総資本}}$	1.3回		1.2回		
	売上債権回転率	$\frac{\text{売上高}}{\text{売上債権}}$	7.2回		7.2回		
	棚卸資産回転率	$\frac{\text{売上原価}}{\text{棚卸資産}}$	4.1回		3.9回		
安全性	自己資本比率	$\frac{\text{自己資本}}{\text{総資本}}$	24.2%		24.0%		
	D/Eレシオ	$\frac{\text{有利子負債}}{\text{株主資本}}$	1.9倍		1.9倍		
株式関連	1株あたり利益	$\frac{\text{当期純利益}}{\text{発行済株式数}}$	81.26円		-13.32円		
	株価収益率（PER）	$\frac{\text{株価}}{\text{1株あたり利益}}$	26.2倍		—		株価： 2025年3月末：2,127円 2025年9月末：1,815円
	株価純資産倍率（PBR）	$\frac{\text{株価}}{\text{1株あたり純資産}}$	1.8倍		1.6倍		

*1 PL項目は年換算して算出

*2 参考値

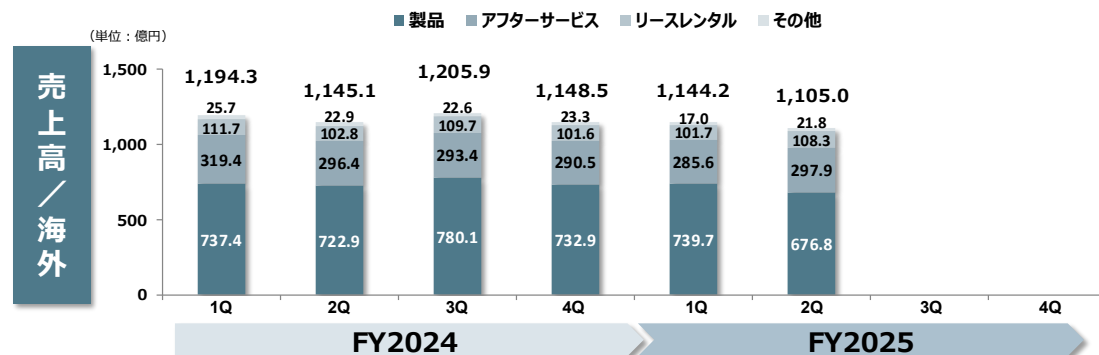
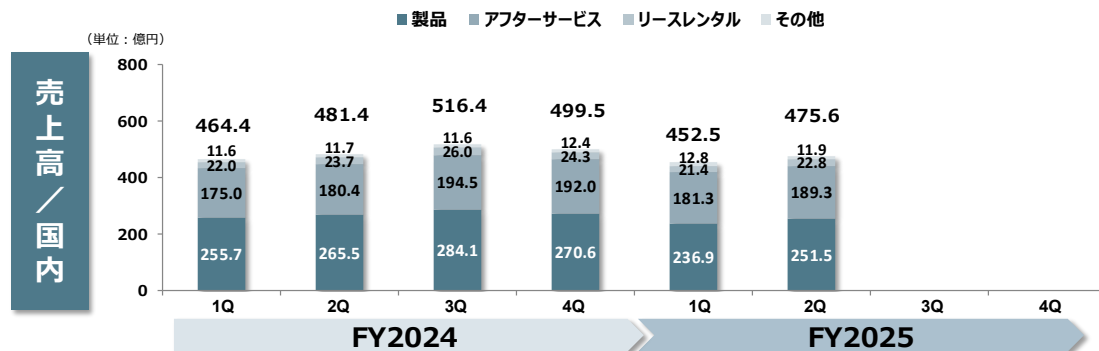
【参考資料】四半期推移 (セグメント別売上高・営業利益) Logisnext



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

12

【参考資料】四半期推移 (カテゴリー別売上高) Logisnext

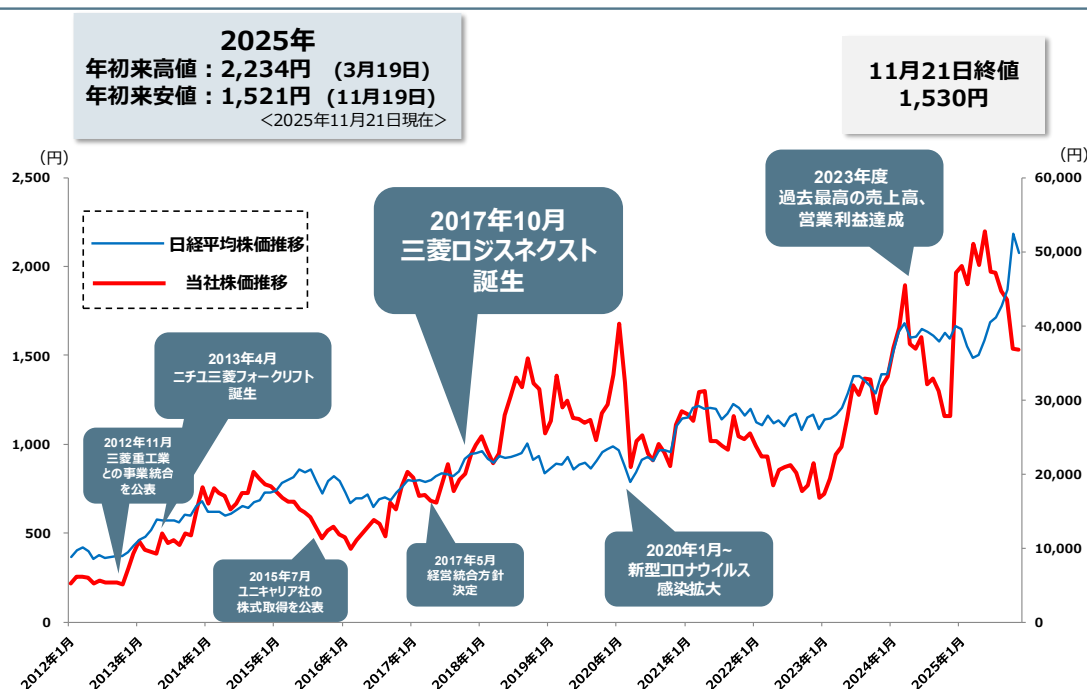


© MITSUBISHI LOGISNEXT CO., LTD. All rights reserved.

13

【参考資料】株価の推移

Logisnext



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

14

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、上期の景気動向は、欧州・中国・アジアについては緩やかに回復傾向であるものの、主力である米州において、米国関税の影響によりさらなる需要鈍化が生じており、顧客の購買意思決定の延期や競争激化等もあり、極めて厳しい事業環境となりました。また日本においても若干の減収となり、全体では前年同期比減収・減益となりました。

下期についても、米国関税の影響による受注の減少傾向は続くものと見ており、経費等の抑制に努めてまいります。今年度の当社の業績については、前年実績、期初予想を下回るものと想定しております。

次のページから、フォークリフトの市場動向や今回の決算発表で下方修正した業績予想につき、その背景や要因をご説明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いたします。

1. 25年度業績予想のポイント

フォークリフト 市場環境	■ 国内は25年度も比較的堅調に推移する見込み ■ 米州においては米国関税232条の適用範囲拡大により、更なる需要鈍化が生じ、大口顧客の発注先延ばしもあり極めて厳しい事業環境となっている ■ 一方、欧州は緩やかな持ち直しを継続、アジア・中国においても物流機器需要は堅調に推移する見込み						
当社の状況	■ 米州は、需要鈍化等により、エンジン認証遅延で一時出荷停止のあった前年同期と比較しても販売台数は低下。加えて、価格攻勢が増す韓国勢との販売競争が激化し、米国関税等によるコストアップを販売価格に転嫁することがますます困難な状況へ ■ 日本、アジアは引き続き堅調。欧州においては販売台数の増加に加え、工場機能の閉鎖を伴う生産集約の効果の刈り取りにより、増益を見込む						
業績予想 概要	<table border="1"> <tr> <td data-bbox="419 786 1177 891"> ■ 売上高は、国内市場、欧州等が堅調に推移すると見込むものの、米州事業の急激かつ想定以上の悪化が響き、期初予想比減収 </td><td data-bbox="1185 786 1396 891"> 売上高 6,350億円 期初予想比 -5.9% </td></tr> <tr> <td data-bbox="419 891 1177 996"> ■ のれん等償却前営業利益は、売上高の減少に加え、北米の競争環境悪化による値引き増、MIX・操業悪化等による影響に加え、関税コストを価格転嫁しきれないことが響き、期初予想比減益 </td><td data-bbox="1185 891 1396 996"> 営業利益(※) 225億円 期初予想比 -46.4% </td></tr> <tr> <td data-bbox="419 996 1177 1120"> ■ 当期純利益は、営業利益の減少に加え、国内エンジン製造子会社において、特別損失として偶発損失引当金を追加計上が響き、期初予想比大幅減益 </td><td data-bbox="1185 996 1396 1120"> 当期純利益 10億円 期初予想比 -94.1% </td></tr> </table>	■ 売上高は、国内市場、欧州等が堅調に推移すると見込むものの、米州事業の急激かつ想定以上の悪化が響き、期初予想比減収	売上高 6,350億円 期初予想比 -5.9%	■ のれん等償却前営業利益は、売上高の減少に加え、北米の競争環境悪化による値引き増、MIX・操業悪化等による影響に加え、関税コストを価格転嫁しきれないことが響き、期初予想比減益	営業利益(※) 225億円 期初予想比 -46.4%	■ 当期純利益は、営業利益の減少に加え、国内エンジン製造子会社において、特別損失として偶発損失引当金を追加計上が響き、期初予想比大幅減益	当期純利益 10億円 期初予想比 -94.1%
■ 売上高は、国内市場、欧州等が堅調に推移すると見込むものの、米州事業の急激かつ想定以上の悪化が響き、期初予想比減収	売上高 6,350億円 期初予想比 -5.9%						
■ のれん等償却前営業利益は、売上高の減少に加え、北米の競争環境悪化による値引き増、MIX・操業悪化等による影響に加え、関税コストを価格転嫁しきれないことが響き、期初予想比減益	営業利益(※) 225億円 期初予想比 -46.4%						
■ 当期純利益は、営業利益の減少に加え、国内エンジン製造子会社において、特別損失として偶発損失引当金を追加計上が響き、期初予想比大幅減益	当期純利益 10億円 期初予想比 -94.1%						

© 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、今回修正いたしました 25 年度業績予想のポイントについてご説明いたします。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、これまでの見方とは変わっておりません。一方海外、特に米州において、米国関税 232 条の適用範囲拡大により、さらなる需要鈍化が生じております。顧客の購買意思決定の延期、代理店の在庫発注の抑制が生じており、事業環境が急速に悪化、極めて厳しい市況となっております。

欧州は緩やかな持ち直しを継続しており、アジア・中国においても物流機器需要は堅調に推移する見込みとなっておりますが、これらもこれまでの想定とは大きく変わっておらず、米州のみが悪化していると認識しております。

このような市場環境下における当社の状況ですが、米州において需要鈍化等が響いており、エンジン認証遅延で一時出荷停止のあった前年同期と比較しましても、販売台数低下と大変厳しい状況です。

加えて、価格攻勢を強める韓国勢との販売競争が激化し、米国関税等によるコストアップを販売価格に転嫁することが非常に困難な状況となっております。

日本、アジアは引き続き堅調に推移し、また欧州においては販売台数の増加に加え、昨年度実施したスウェーデン工場機能の閉鎖に伴う生産集約効果の刈り取りにより増益を見込んでおります。

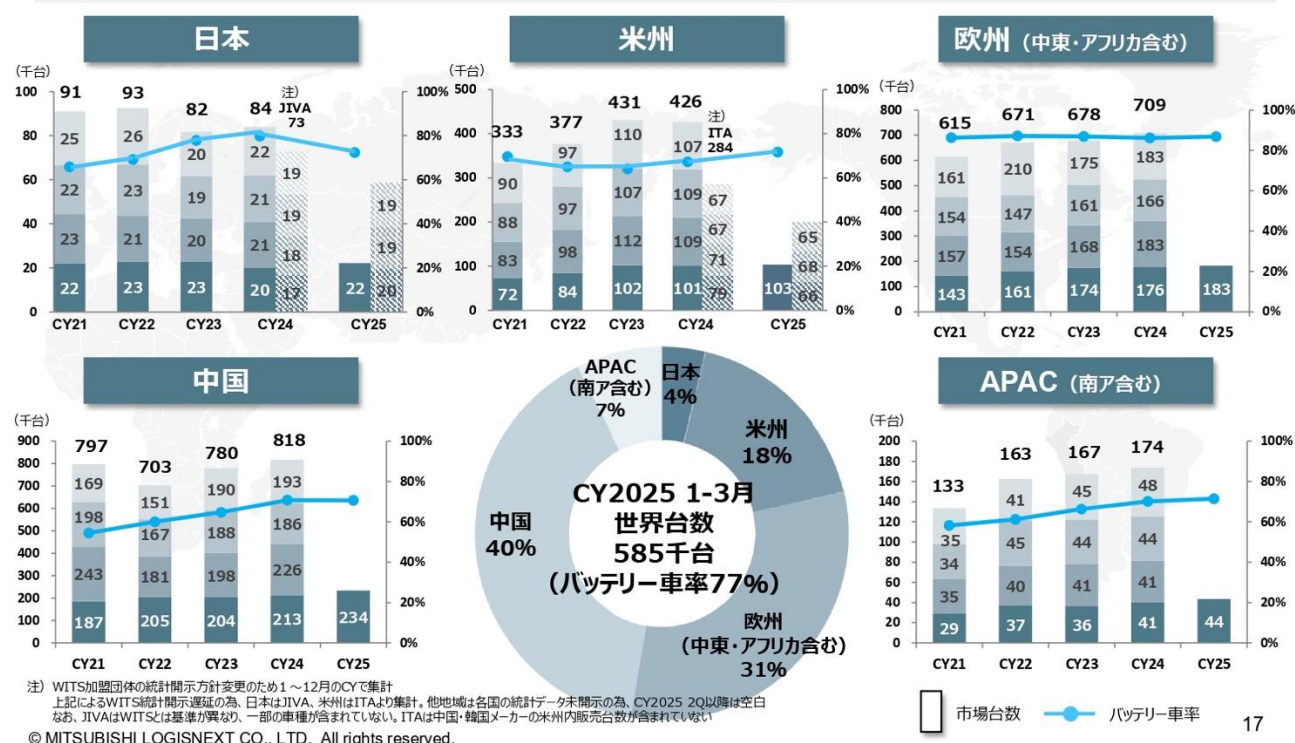
なお『LT26』で掲げた取り組みについては、引き続き意欲的に取り組んでおります。こちらは後のスライドで、詳細につきご説明いたします。

25年度の業績予想につきましては、11月7日に公表したとおり、売上、利益項目を下方修正し、売上高 6,350 億円、のれん等償却前営業利益 225 億円、また当期純利益は、国内エンジン製造子会社における偶発損失引当金の追加計上が響き、10 億円と大幅減益を見込んでおります。こちらも、詳しくは後のスライドでご説明いたします。

2. 市場環境 / フォークリフト市場動向【出荷】

Logisnext

- 2025年1~9月において、日本(JIVA統計)は前年同期比で若干増加、米州(ITA統計)は米国関税影響による需要鈍化が響き出荷が減少傾向



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、2025 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 2025 年 1 月から 3 月の出荷台数を地域別の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

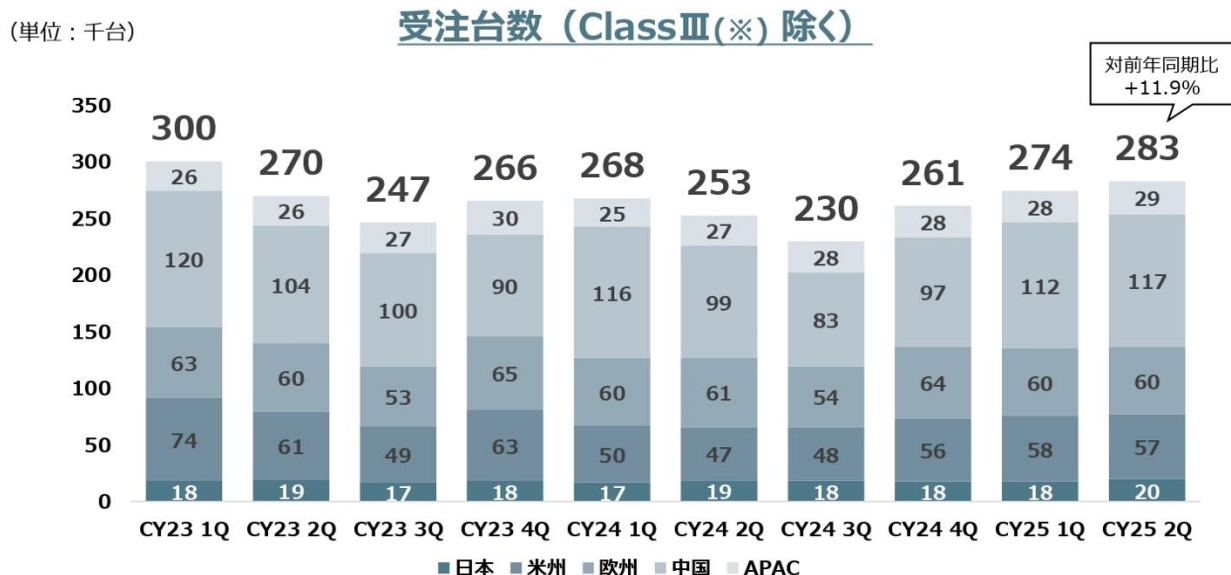
め、ご参考として 2024 年通期と 2025 年 1 月から 9 月のデータを、薄い色の棒グラフで表示しています。

2025 年 1 月から 9 月の市場台数は、日本は微増で堅調に推移している一方、米州は前年同期にあった代理店の在庫調整は収束したものの、米国関税の影響による需要鈍化が響き、出荷は減少しております。

3. 市場環境 / フォークリフト市場動向【受注】

Logisnext

- 受注は底打ちの兆しを見せており、前年同期比で +11.9%
- 米州は、CY25-2Q では駆け込み需要もあったものの、今後関税による物価上昇や、企業の投資マインド悪化等により受注は減速する見込み



(※) 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

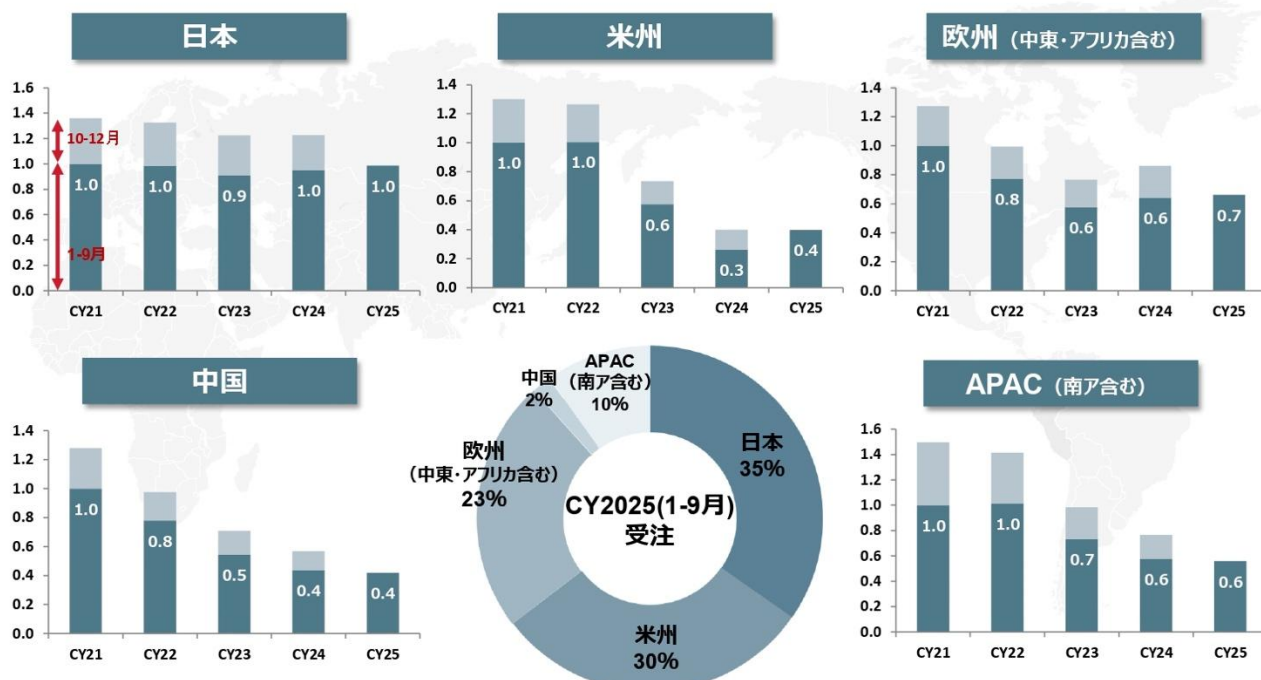
18 ページでは、世界のフォークリフト市場の受注台数の実績について、Class3 と呼ばれる自走式電動小型リフトを除いた、四半期ごとの推移を棒グラフで表しています。受注台数についても、前のページと同じくカレンダーイヤーで集計しております。

2025 年第 2 四半期の受注台数は、対前年同期で 11.9% 増と底打ちの兆しは見せております。米州の 2025 年 4 月から 6 月も、前年同期と比較して受注台数は回復しておりますが、これは主に代理店の在庫調整が一段落したことに加え、米国関税発動前の駆け込み需要による押し上げもあったのではないかと推測しております。今後、関税による物価上昇や、企業、特に製造業の投資マインド悪化等により、受注は減速傾向で推移すると見込んでおります。

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、前期のエンジン認証問題や代理店の在庫調整の反動に加え、関税価格転嫁前の駆け込み需要等もあり若干の持ち直し。但し、年度末に向けて減速傾向



注）CY2021 1-9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.

19

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、2021 年 1 月から 9 月の実績を 1 とした指数の棒グラフで示しております。そして中央の円グラフでは、2025 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。

当社の受注の過半を占めるのは日本、米州となりますが、日本では堅調に推移しております。米州は前期のエンジン認証問題や代理店の在庫調整の反動に加え、関税の価格転嫁前の駆け込み需要等もあり微増となりました。

しかしながら先ほどご説明したとおり、年度末に向けて市況が減速すると想定しており、当社の新規受注も減速傾向になると見ております。

欧州については、市場の緩やかな持ち直しが寄与し、当社受注も微増になると見込んでおります。

中国の景気は減速傾向にあるものの、物流機器市場は堅調に推移しており、受注は前年同期比横ばいで推移。アジアについては、景気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おり、今期の受注は前年同期比横ばいを見込んでおります。

5. 25年度業績予想（修正）

Logisnext

(単位：億円)	FY24実績	FY25期初予想 (2025.5公表)	FY25修正予想 (2025.8公表)	FY25修正予想 (2025.11公表)	期初予想 VS 修正予想増減	
販売台数	92千台	95千台	90千台	87千台	-8千台	-
売上高	6,655.9	6,750	6,500	6,350	-400	-5.9%
営業利益（のれん等償却前） （営業利益率）	310.8 (4.7%)	420 (6.2%)	330 (5.1%)	225 (3.5%)	-195	-46.4%
のれん等償却	102.0	90	90	85	-	-
営業利益 （営業利益率）	207.6 (3.1%)	330 (4.9%)	240 (3.7%)	140 (2.2%)	-190	-57.6%
経常利益 （経常利益率）	148.6 (2.2%)	270 (4.0%)	180 (2.8%)	85 (1.3%)	-185	-68.5%
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%)	110 (1.7%)	10 (0.2%)	-160	-94.1%
自己資本比率	24.2%	26.1%	25.0%	24.0%	-	
ROE	7.2%	13.5%	8.9%	0.8%	-	
1株あたり配当	24円	24円	24円	-	-	

為替レート						
USD	152.54円	145.00円	同左	同左*1		
EUR	163.72円	155.00円	同左	165.00円*1	*1 FY25下期計画レート	

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

20

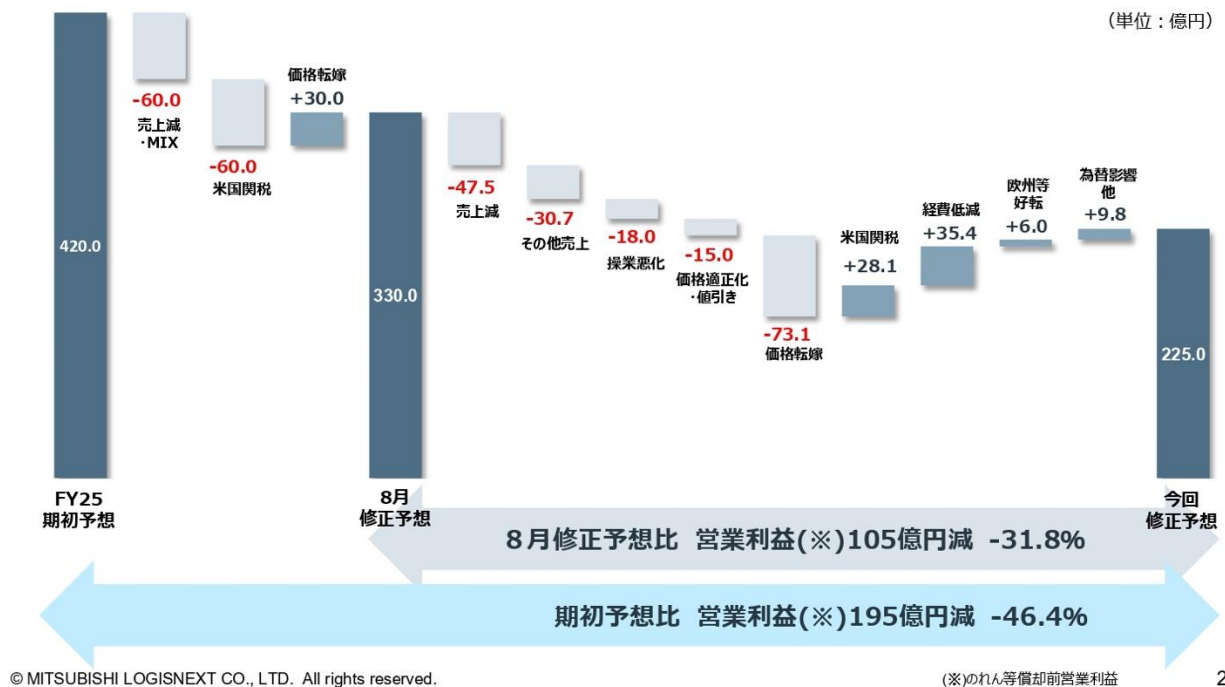
20 ページでは、11 月 7 日に発表しました 25 年度の業績予想の修正についてご説明いたします。表では 1 列目に 24 年度の実績を、2 列目に 5 月に公表した期初の業績予想、3 列目に 8 月の第 1 四半期決算で公表した修正業績予想、4 列目に 11 月の第 2 四半期決算で公表した修正業績予想を示しております。その右側で 5 月の期初予想と今回の修正予想を比較しております。

販売台数については、日本・欧州・アジア・中国では堅調な推移が見込まれる一方、北米での関税影響による需要減少、および競争激化による販売台数が減少することが主因となり、期初予想比でマイナス 8 千台となる 8 万 7 千台を計画しています。冒頭でも申し上げましたとおり、修正後の売上高は 6,350 億円、のれん等償却前営業利益は 225 億円、当期純利益は 10 億円に下方修正いたしました。下期の想定為替レートは 1 ドル 145 円、ユーロは 165 円で推移すると想定しています。また自己資本比率は 24%へ低下する予想です。ROE は当期純利益を下方修正したことにより、期初予想の 13.5%から 0.8%に低下する見込みです。なお配当につきましては、9 月 30 日に公表いたしました「2026 年 3 月期配当予想の修正（無配）及び株主優待制度の廃止に関するお知らせ」に記載のとおり、5 月 9 日に公表いたしました 2026 年 3 月期の配当予想を修正し、2026 年 3 月期の期末配当を行わないことといたしました。

6. 25年度業績予想（修正）

Logisnext

- 米州での関税影響での需要減少による売上減やそれに伴う操業悪化、価格競争激化による価格転嫁減や値引き、販売促進費の増加等による影響を欧州等他地域の好転や経費抑制でカバーしきれず、前回予想比で減益



21

21 ページでは、今回修正予想した 25 年度ののれん等償却前営業利益について、期初予想から 8 月の修正予想、そして今回の修正予想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。

今回の修正の要因は主に米州に起因するもので、他の地域についてはこれまでご説明したとおり、おおむね堅調に推移しております。

8 月修正予想からのマイナス要因としては、北米での米国関税の適用拡大に伴う需要減少による売上減少、操業の悪化、競争激化による関税コストの価格転嫁不足や、受注確保のためのさらなる値引き、販売プロモーション費用の増加等による影響を見込んでおります。

これらのマイナス影響を、欧州を中心とした他地域での好転や経費抑制でカバーし切れず、のれん等償却前営業利益は、8 月修正予想比で 105 億円減益の 225 億円を見込んでおります。

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

- グッドアラート（危険行為アラートシステム）販売開始
- 中国製フォークリフト対抗策
- 電気式カウンター車ラインアップ拡充
- オートメーションデモセンターの開設とバッテリー車新工場の稼働

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の進化
- ビジネスパートナーとの協業

企業体質改善の継続と事業構造改革への挑戦

- 日本および米州における業務とシステムの統合
- 真のグローバル経営体制の構築
- EXPO2025 大阪・関西万博への協賛
- 『LT26』非財務目標に対する取り組み

22 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、のれん等償却前営業利益 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3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ご紹介いたします。

8. Topics 1 - 産業車両領域での成長

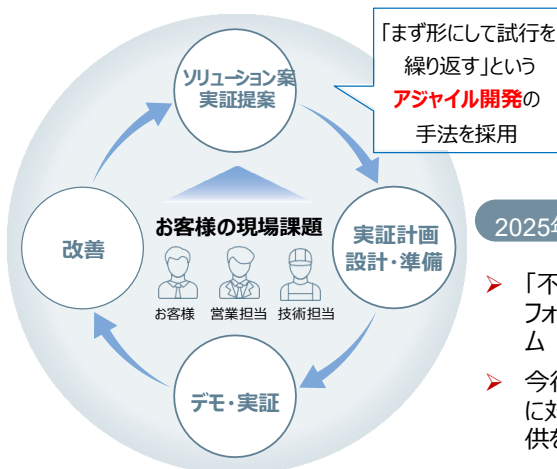
Logisnext

安心・安全

現場の課題に深く寄り添う「LogiS（ロジエス）」活動による課題解決

- 営業・技術がワンチームとなり、お客様と一体となって安心・安全に関する現場課題に取り組む「LogiS（ロジエス）活動」を2023年9月から開始
- お客様の現場で直接声を聞きながら課題解決を試みることで、新しい機能やシステムを開発。こうした成果を汎用機能としてパッケージ化し、今後広く展開

LogiS（ロジエス）活動による課題解決のプロセス



- 2024年6月 OmniEyeのエンジン車(ERSIS)への導入
- 2024年12月・2025年1月 高積み運搬検知の実証実験
- 2025年1月 危険行為ASプレミアムパッケージの導入
- 2025年3月 プラットフォーム端検知システムの実証実験
- 2025年3月 危険行為ASスタンダードパッケージの実証実験

2025年6月 グッドアラート（危険行為アラートシステム）販売開始

- 「不安全・不注意」操作に対し、フォークリフトに装着されたアラーム（スピーカー）で音声を発信
- 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



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

23

23 ページでは、基本戦略の1つ目の柱である「産業車両領域での成長」の取り組みとして、現場の課題に深く寄り添う「LogiS(ロジエス)活動」についてご説明いたします。

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3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。

2023年9月より営業・技術がワンチームとなり、お客様と一体となって「安心・安全」に関する現場課題に取り組む「LogiS(ロジエス)活動」を開始いたしました。お客様の現場で直接声を聞きながら課題解決を試みることで、新しい機能やシステムを開発し、こうした成果を汎用機能としてパッケージ化し、製品化を進めてまいりました。

そして2025年6月には「不安全・不注意」操作に対し、フォークリフトに装着されたアラームで音声を発信する、危険行為アラートシステム『グッドアラート』を販売開始いたしました。『グッドアラート』につきまして、動画をご用意しておりますのでご覧ください。

杉浦：動画内に音声がありませんので、先に動画内容をご説明させていただきます。動画では、4つの事例を連続で流しております。

まず、①爪の下げ忘れに対する注意喚起。次に、②車両発進時にタイヤがまっすぐでないことへの注意喚起。その次に、③パレットから爪を引き抜く際、ステアリングを切ることに対する注意喚起。そして最後に、④人が近づいていることに対する注意喚起、とこの4つの事例を紹介しております。ではお願いします。＜動画再生＞

間野：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してまいります。

9. Topic 2 - 産業車両領域での成長

Logisnext

脱炭素

中国製フォークリフト対抗策

- MLSH *1主導により、ローエンドモデルの2.5t LiB専用車（FBX）を開発
- 5月に中国内で受注を開始。中国メーカーと同等の価格競争力を有しており、今後はAPAC地域での販売拡大も目指していく

初号車出荷の様子



3ブランドを準備



試乗会の様子



*1 MLSH：三菱物捷仕叉車製造（上海）

脱炭素

電気式カウンター車ラインアップ拡充

- 欧州市場向け電気式カウンター車「Evolt」のシリーズ開発・販売地域拡大を目指し、北米専用モデルとして「Evolt Cushion」を開発。2025年度4Qの量産開始に向け生産準備中
- 北米、日本、中国市場をターゲットにエンジン車フレーム、マストをベースとしたバッテリー車開発を推進中

Evolt Cushion



エンジン車ベースのバッテリー車



【北米客先でのPoC車稼働】



【開発中の様子】

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

24

24 ページでは、同じく「産業車両領域での成長」における取り組みとして、2点ご説明させていただきます。まず、スライド左側の中国製フォークリフトへの対抗策についてです。

今後ますます競争激化が予想される中国メーカーへの対抗策として、ローエンドモデルの2.5t リチウムイオンバッテリー専用車（FBX）の開発を進めてまいりました。こちらは中国メーカーと

同等の価格競争力を有し、5月に中国市場で受注を開始し、今後はAPAC地域での販売も目指してまいります。次に、スライド右側の電気式カウンター車ラインアップ拡充についてです。

欧州市場向け電気式カウンター車『Evolt』シリーズの開発・販売地域拡大を目指し、北米専用モデルとして『Evolt Cushion』を開発しました。こちらは2025年度第4四半期での量産開始に向け、生産準備中です。

また北米、日本、中国市場をターゲットに、エンジン車のフレーム、マストをベースとしたバッテリー車の開発を推進中です。

10. Topic 3 - 産業車両領域での成長

Logisnext

自動化・自律化

脱炭素

オートメーションデモセンターの開設とバッテリー車新工場の稼働

- フォークリフトや無人搬送車などの機器を組み合わせた最先端の自動化技術をお客様が「見て、触れて、体感」できる場として各拠点にデモンストレーションセンターを開設
- 2035年のグループ電気車販売比率90%の達成に向けMLAヒューストン^{*1}工場のバッテリー車新工場、MLEフィンランド新工場も稼働開始

価値創造の源泉



- 2022年3月 MLEフィンランド^{*2}にAGVデモンストレーションセンター 開設
- 2023年1月 MLAマレンゴ^{*3}にAGVデモンストレーションセンター 開設
- 2024年11月 本社・京都工場内にオートメーションデモセンターを開設

- 2025年、MLAヒューストン工場に「Customer Experience Demo&Training Center」を建設、2035年のグループ電気車販売比率90%の達成に向け電気車拡販を加速すべく、顧客向けのデモセンター及び代理店向けのトレーニングエリアを開設



【外観】

【内部イメージ図】



- MLAヒューストン工場のバッテリー車新工場
- MLEフィンランド新工場も稼働開始



【MLAヒューストン工場】



【MLEフィンランド工場】

^{*1} ^{*3} MLA : Mitsubishi Logisnext Americas Inc. (^{*1} Houston, ^{*3} Marengo)

^{*2} MLE : Mitsubishi Logisnext Europe Oy (Finland)

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

25

25 ページでは、同じく「産業車両領域での成長」における取り組みとして、オートメーションデモセンターの開設と、バッテリー車新工場の稼働についてご説明させていただきます。

フォークリフトや無人搬送車などの機器を組み合わせた最先端の自動化技術をお客様が「見て、触れて、体感」できる場として、MLE フィンランド、MLA マレンゴ、東京、京都の各所にデモンストレーションセンターの開設を進めてまいりました。

このたび、MLA ヒューストンに新しく顧客向けのデモセンターおよび代理店向けのトレーニングエリアを開設することとなりましたので、ご紹介させていただきます。

こちらでは通常のリーチトラック、オーダーピッカーなどの Class2 車両に加え、ターレットトラックなどの自動化製品、衝突回避などの先進技術을 展示してまいります。

また、MLA ヒューストンのバッテリー車新工場、MLE フィンランド新工場も稼働を開始しており、2035 年の長期経営ビジョンで掲げております、グループ電気車販売比率 90%の達成に向けて、各種投資を実行してまいります。

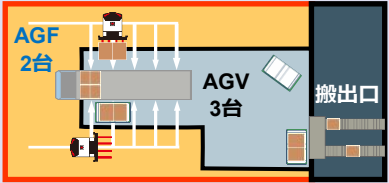
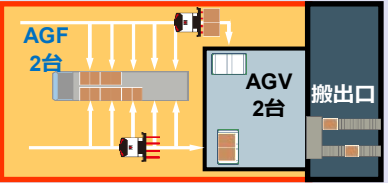
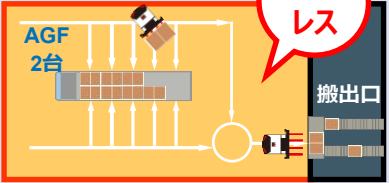
1 1. Topics 4 - 物流ソリューション事業の飛躍 Logisnext

自動化・自律化

トラックへの荷積み自動化の進化

■ 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

■ 実運用後もシステムの改良を継続し、AGFの高性能化による「AGVレス」の実現を含む改修を行うAGF2台+AGV3台から、AGF2台のみで16パレット積載の目標時間 15分以内を達成

CY2023	CY2024	CY2025
フェーズⅠ	フェーズⅡ	フェーズⅢ
AGF2台 + AGV3台	AGF2台 + AGV2台	AGF2台
		

その他にも数社様からトラック荷積み自動化の商談が進行中。機能改善・信頼性向上開発を継続しながら、更なる自動化・自律化を推進していく



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

26

26 ページでは、基本戦略の 2 つ目の柱である「物流ソリューション事業の飛躍」における取り組みとして、「トラックへの荷積み自動化の進化」についてご紹介いたします。

2022 年より鴻池運輸株式会社様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いたしました。そして実運用後もシステムの改良を継続し、AGF の高性能化による「AGV レス」の実現を含む改修

25

を行い、AGF2 台+AGV3 台へのシステムから、AGF2 台のみで 16 パレット積載の目標時間 15 分以内を達成することができました。荷積み自動化の新旧動作比較の様子につきまして、動画を用意しておりますのでご覧ください。＜動画再生＞

杉浦：こちらが無人フォークリフトによる大型トラックへの自動積込みの様子になります。トラック荷積みの待ち時間ですが、この削減のために、無人システムの場合でも有人の作業と同等の積荷時間が求められています。映像向かって左側が本システムを実用化した 2024 年 3 月時点のもので、ご覧のとおり AGF と AGV の連携によって積載を行っているという状況になります。

向かって右側が、継続して改良した結果による AGF のみでの積載の様子になっております。

間野：そのほかにも数社様からトラック荷積み自動化の商談をいただいております。機能改善、信頼性向上開発を継続しながら、さらなる自動化・自律化を推進してまいります。

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

自動化・自律化

ビジネスパートナーとの協業

- 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、また、ビジネスパートナーへ車体を供給することで、売上・収益を拡大

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)の国内販売で協業



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で物流課題の解決に貢献
- AMR引合増に伴い、浮上した課題を連携解決し、成約へ繋げるべく活動中



(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
- 初受注を獲得、今後は屋内外を繋ぐ幅広いソリューション提案を目指す



愛知機械テクノシステム(株)

- 小型AGVと無人けん引車を取り扱うことで品ぞろえを拡充し、両社協業のもと、無人搬送の複合システムによるトータルソリューションを提案
- 2025年6月より販売開始、提携先販路でのAGF拡販による相乗効果を狙う



(株)ハクオウロボティクス

- 当社製ウォーキー型フォークリフトを供給し、ハクオウロボティクス社はそのベース車体に同社開発のソフトを搭載
- 自動フォークリフト「Auto Fork」として販売開始。現場で使いやすく、より簡単に導入できる「Auto Fork」を広く提供することで、物流現場での自動化をサポート



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

27

27 ページでは、同じく「物流ソリューション事業の飛躍」における取り組みとして「ビジネスパートナーとの協業」についてご説明いたします。

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、昨今ビジネスパートナーとの積極的な協業を推進しております。

8 月には、新たに株式会社ハクオウロボティクス様との協業を開始いたしました。当社はウォーキー型フォークリフトを供給し、株式会社ハクオウロボティクス様は、そのベース車体に同社開発のソフトを搭載、自動フォークリフト『Auto Fork』として販売開始いたします。

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になり、またビジネスパートナーへ車体を供給することで、売上・収益の拡大につなげてまいります。

1 3 . Topic 6 - 企業体質改善の継続と事業構造改革への挑戦 **Logisnext**

日本および米州における業務・システム統合の完遂

- 日本および米州では、業務および基幹システムの地域内統合を完遂するべく取り組んでおり、いずれも 2026 年度第二四半期での運用開始を予定

統合の全体像と取り組みの方向性

- 業務および基幹システムの最適化により、迅速な意思決定を支え、企業体質の強化と事業構造改革の推進に寄与します

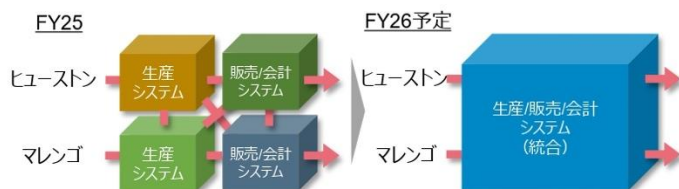


日本および米州の基幹システム統合

- 日本：基幹システム統合の最終段階として、モノづくり系システムを統合



- 米州：二流れにより複雑化している業務の簡素化・統合化を進めると共に、基幹システム群を刷新・統合



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

28

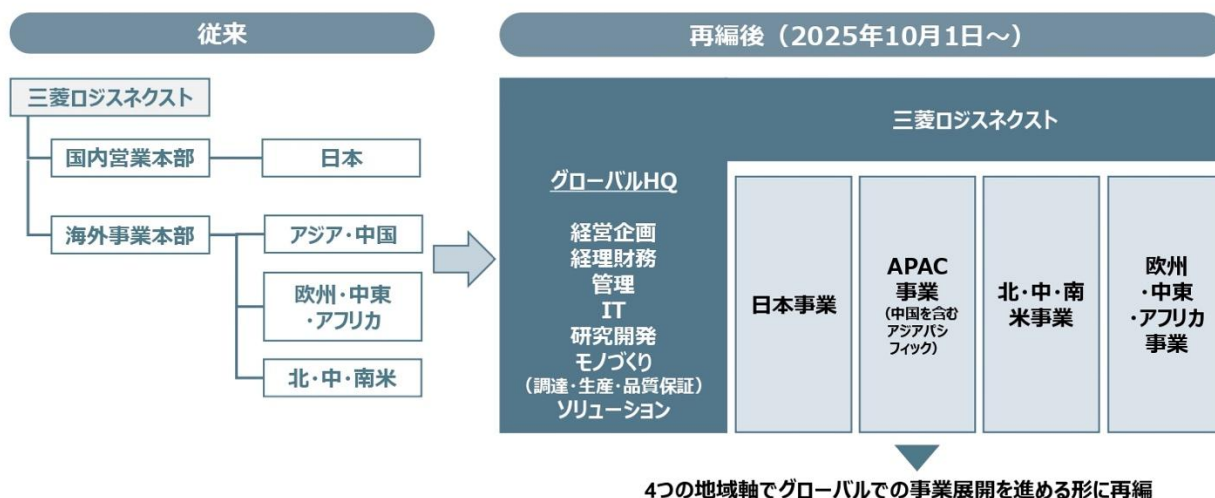
28 ページでは、基本戦略の 3 つ目の柱である「企業体質改善の継続と事業構造改革への挑戦」における取り組みとして、「日本および米州における業務・システム統合の完遂」についてご説明いたします。

当社は、ご既承のとおり 4 社が一体となった生い立ちを持ちますが、日本および米州では未だに拠点により異なる基幹システムを使用しており、それぞれの業務がバラバラで複雑になっていることが課題でした。そこでシステムの統合・刷新を行うことで、業務を統合、標準化・簡素化し、迅速な意思決定を支え、企業体質の強化と事業構造改革を推進してまいります。いずれも 2026 年度第 2 四半期での運用開始を予定しております。

1 4. Topic 7 - 企業体質改善の継続と事業構造改革への挑戦 Logisnext

真のグローバル経営体制の構築

- 10/1付で海外事業を「中国を含むアジアパシフィック」「北・中・南米」「欧州・中東・アフリカ」の大きく 3 つに区分し、「日本」事業も横並びの一地域として加えた「**4つの地域事業軸**」に明確化
- 一部組織（経営戦略室・財務本部）にはグローバルHQ機能を設置、各地域事業運営に横串を刺す
- 2026年4月には**グローバルHQに全機能軸を設置**しマトリックス・グローバル組織への完全移行を目指す



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

29

29 ページでは、同じく「企業体質の改善の継続と事業構造改革への挑戦」における取り組みとして、「真のグローバル経営体制の構築」についてご説明いたします。

われわれは既に日本国外の売上が 7 割を超えるグローバル企業となっておりますが、事業運営は従来どおり、日本中心の組織体制で行っていました。このたび、10 月 1 日付で海外事業を「中国を含むアジアパシフィック」「北・中・南米」「欧州・中東・アフリカ」の大きく 3 つに区分し、「日本事業」もグローバル事業の中の 1 事業セグメントと位置づけ「4 つの地域事業軸」として明確化しました。

すでに経営戦略室、財務本部にはグローバル HQ 機能を設置し、各地域事業運営に横串を刺す体制にしましたが、2026 年 4 月にはグローバル HQ に全機能軸を設置し、4 つの地域事業軸×グローバル HQ 機能軸による、マトリックス・グローバル組織への完全移行を目指してまいります。

1 5. Topic 8 – EXPO2025 大阪・関西万博への協賛 (総括) **Logisnext**

協賛で得た知見・人脈を活用し、持続可能な未来を提示

- テーマウィーク事業に協賛し、「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テーマに係る企画会議に、若手社員が参加。
- 10月6日～10月8日に開催された、「**Team Expoパビリオン**」に参加。ブース展示やステージ発表を行い、来場者へ持続可能な物流の実現に向けた取り組み事例などを紹介。来場者との交流を通じて、ロジスネクストの認知度向上及び企業パーパスなどを訴求。
- 万博協賛を通じて獲得した知見や形成した人脈を最大限活用し、今後地域貢献活動及びサステナビリティ経営をより一層推進していく。

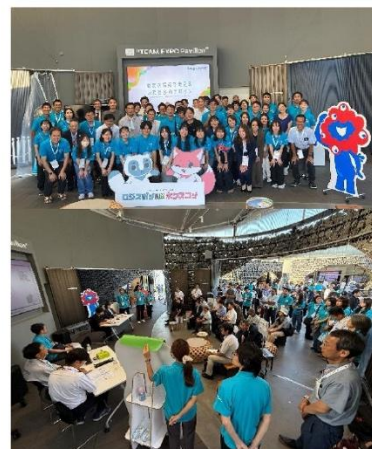
若手社員のプロジェクト参画



社外の人材交流・ビジネス交流



Team EXPOパビリオン



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

30

次に、10月13日に閉幕した「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いたしました。

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いたしました。そのほかプログラム参加者と来場者をはじ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」にも出展いたしました。

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、プラチナ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	FY2024実績	『LT26』目標	取り組み
脱炭素	Scope1,2	排出量削減率 ^{*1}	-33%	-33%	-
	Scope3-⑪	排出量削減率 ^{*1}	-35%	-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50 41職場	偏差値52 32職場	・ プラチナ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2025（大規模法人部門）」の認定
	働き方改革	有給休暇取得率	79.1%	80%	
	女性活躍推進	女性管理職比率 男性育休取得率	4.2 % ^{*2} 65.7%	5% 60%	
	多様性の確保（採用）	女性採用比率 キャリア採用比率	30% ^{*2} 58%	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2025年4月1日付データ

プラチナくるみんマーク

- 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
- 2025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プラチナくるみんマークの認定を取得



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

- 2023年に制定した「健康経営宣言」に基づいた取り組み方針を策定。
- 経済産業省と日本健康会議が運営する「健康経営法人2025（大規模法人）」に2年連続で認定。



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

31

最後に、『LT26』で掲げた「非財務目標に対する取り組み」についてご説明いたします。

スライド中段に示している表では「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、24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」の目標達成の取り組みにおいては、子育てサポート企業として7月に従来の「くるみんマーク」からワンランクアップした「プラチナくるみんマーク」を取得、健康経営優良法人にも2年連続認定されるなど、着実に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らせていただきます。

ご質問のある方お願いいたします。

<質疑無し>

ではご質問も無いようですので、これ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]