



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

2022 年 3 月期第 2 四半期 決算説明会

2021 年 11 月 9 日

[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

久保 隆 （以下、久保）

執行役員 CFO 財務本部長兼 財務企画部長

宇野 隆俊（以下、宇野）

参事経営戦略室長

湯浅 勝敏（以下、湯浅）

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2022年3月期第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、2022年3月期第2四半期決算概要と経営計画の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。2022年3月期第2四半期決算概要についてはCFO、財務本部長の宇野より、経営計画の進捗状況については、代表取締役社長、久保よりご説明させていただきます。それでは、2022年3月期第2四半期決算概要の説明に移らせていただきます。宇野本部長、よろしくお願いいたします。

宇野：はい。改めまして三菱ロジスネクスト、宇野でございます。本日は弊社決算説明会ご参加を賜り誠にありがとうございます。

市場環境

- 世界経済はコロナ禍からの復調傾向が継続。
- 海外の物流機器市場は、先行して回復を示していた中国、昨年9月頃からは欧米、アジアで力強い伸長をみせている。日本においては復調傾向は緩やかではあるものの、コロナ禍前の水準にまで回復しつつある。
- 一方で、依然として急激な経済回復の影響での資材費並びに輸送運賃の高騰、サプライチェーンの混乱が続いており、生産およびコスト面に大きく影響を及ぼしている。

連結業績概要

- フォークリフト市場の伸長により受注は好調であるものの、需要に応える生産・出荷体制ができておらず、納期順守が喫緊の課題。
- 売上高は、海外拠点の力強い市場の回復により前年比+16.5%の増収。
- 営業利益は、資材費や輸送運賃が高騰しているものの、売上の回復により前年比+45.2%の増益（のれん等償却前）。

弊社を取り巻く市場環境ですが、国内・海外それぞれ状況は違いますが、共にコロナ禍からの回復を見せる展開となっております。前回 2021 年 3 月期の決算説明会でも申し上げましたが、特に欧米の回復、大変に力強いものがございます。

一方、この上期に顕著なものとなったのが、長引く資材費高騰、輸送費高騰影響、および供給制約、サプライチェーンの混乱でございます。部材の欠品、輸送の遅れで計画通りに製品が作れない、作れてもコストが上がってしまう。また、その出荷も計画どおりに進むことができないと。そうした状況に、他の製造業各社様同様、当社も現在対処を迫られているところでございます。

かかる状況下での弊社の連結業績の概要でございます。市場の伸長を背景に、受注は好調ながらも、売上高は受注どおりの伸びとはならず、前年同期比でプラス 16.5%増収となりました。のれん等償却前営業利益は 45.2%プラスの増益。また、のれん等償却後の制度会計上の営業利益も、前年同期の 4.6 億円の赤字から 15.6 億円への黒字転換となったものでございます。

2. 決算ハイライト

Logisnext

(単位：億円)

損益計算書	FY2020/2Q	FY2021/2Q	前年同期比増減	
売上高	1,854.6	2,160.9	+306.3	+16.5%
営業利益 (のれん等償却前) (営業利益率)	43.4 (2.3%)	63.1 (2.9%)	+19.6	+45.2%
のれん等償却	48.0	47.5	—	—
営業利益 (営業利益率)	△4.6 (△0.2%)	15.6 (0.7%)	+20.2	—
経常利益 (経常利益率)	△7.0 (△0.4%)	14.3 (0.7%)	+21.4	—
親会社株主に帰属する 当期純利益 (当期純利益率)	△19.6 (△1.1%)	0.3 (0.0%)	+19.9	—

FY2020/2Q実績レート：USD = 106.92円 EUR = 121.30円 CNY = 15.26円
FY2020/4Q実績レート：USD = 106.06円 EUR = 123.70円 CNY = 15.67円
FY2021/2Q実績レート：USD = 109.80円 EUR = 130.88円 CNY = 16.99円

貸借対照表	FY2020/2Q	FY2021/2Q	前期比増減	
総資産	3,635	3,656	+21	+0.6%
総負債	3,080	3,093	+14	+0.4%
純資産	555	563	+8	+1.4%

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

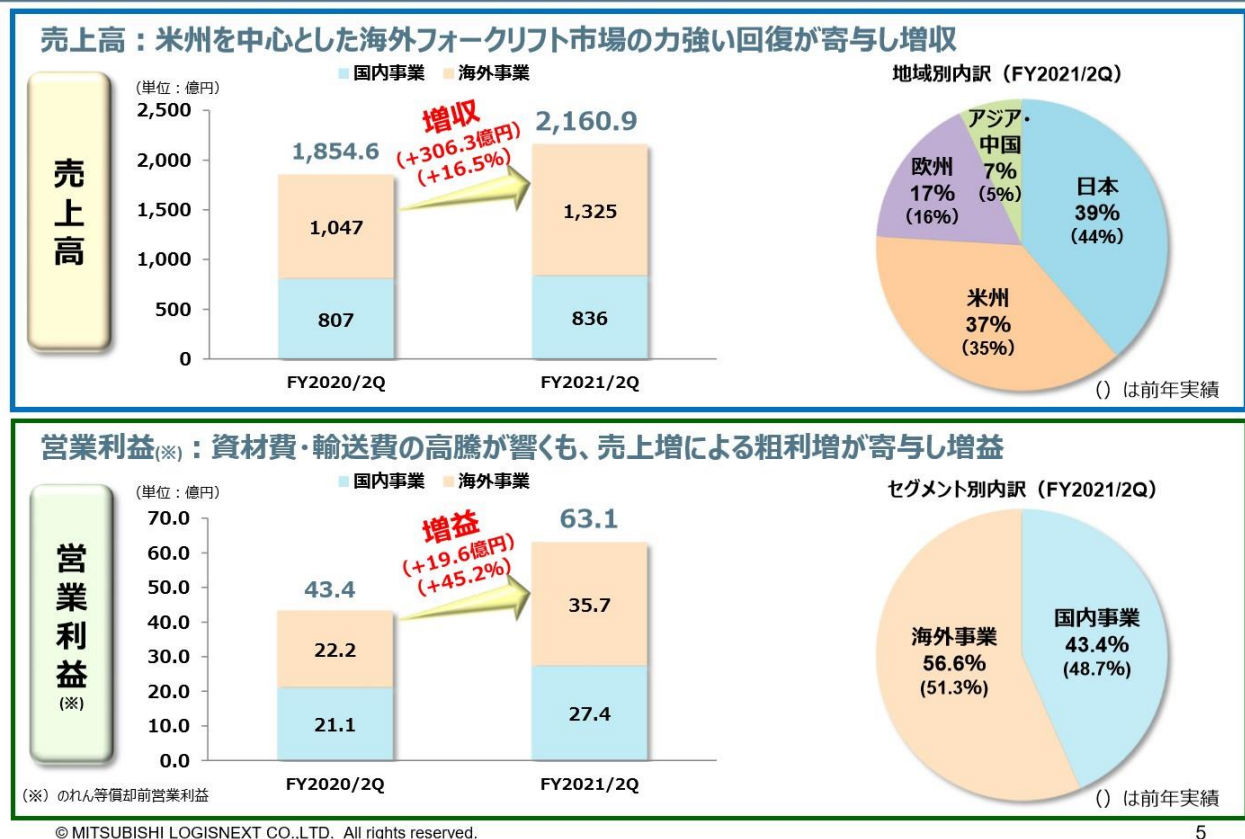
4

決算ハイライトのページをご覧ください。売上高、改めて申し上げますと、2,160 億 9,000 万円。のれん等償却前の営業利益、こちらが 63.1 億円。のれん等償却後の制度会計上の営業利益、こちらが 15.6 億円となりました。

売上高でございますが、上半期としては過去最高の売上高となりました。しかし 2019 年 7 月に買収しました連結子会社、Equipment Depot 社の業績を含んでいるのか含んでいないのかで非常に大きな差が出ておりまして、実質的には、この上期の業績、売上高も、18 年度上期、19 年度上期の水準にはまだ戻し切れていないと評価をしております。

経常損益項目、特別損益項目におきましては、当上期特筆すべき事項はございません。結果、当期純利益、最終損益でございますが、わずかながらではございますが 0.3 億円の黒字を計上することができました。

3. セグメント別業績



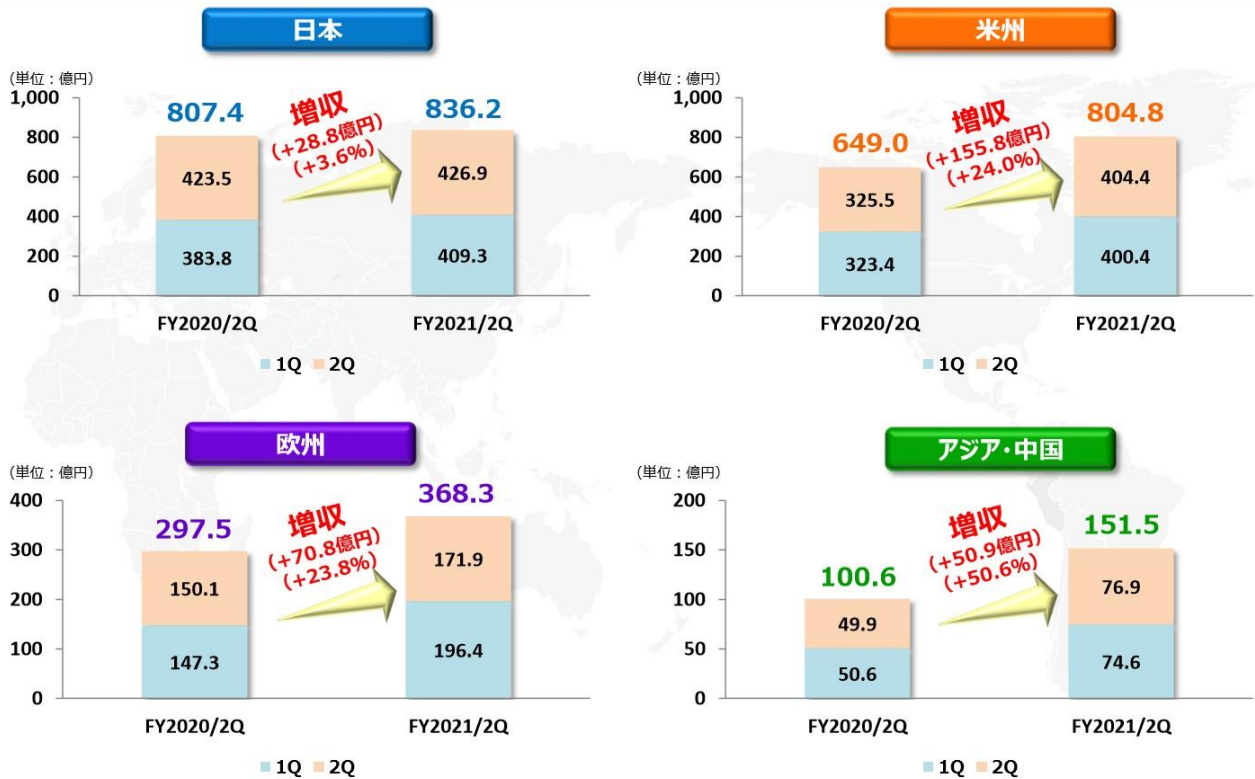
セグメント別、また地域別の状況についてご説明申し上げます。なおこのページ以降、のれん等償却前営業利益のことを単に営業利益と呼び、ご説明を申し上げますこと、ご理解いただきたいと思います。

ご覧いただいております5ページですが、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。上の段の図で示しておりますとおり、売上高は16.5%の増収ですが、国内事業での増収が29億円、3.6%プラスでございます。海外事業の増収が278億円、26.5%のプラスとなっております。

また、下段、営業利益でございます。全体では45.2%の増益。国内事業では、この青いほうですね、国内事業の増益は29.4%プラス、海外事業は60.3%のプラスとなっております。売上高、営業利益いずれも、市場の力強い回復を受けた海外事業での伸びが非常に顕著なものとなっております。

4. 地域別売上高（為替影響含む）

Logisnext



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

6

地域別で売上高を示しております。各、青色で示す第1四半期の3カ月、ベージュ色で示す第2四半期3カ月に分けて前年同期比を示しております。米州・欧州をご覧くださいと、前年同期比いずれも24%内外の増収となっております。アジア・中国は、金額規模こそ米州・欧州に劣りますが、増収の幅といたしましては51%と大きな増収を達成いたしました。

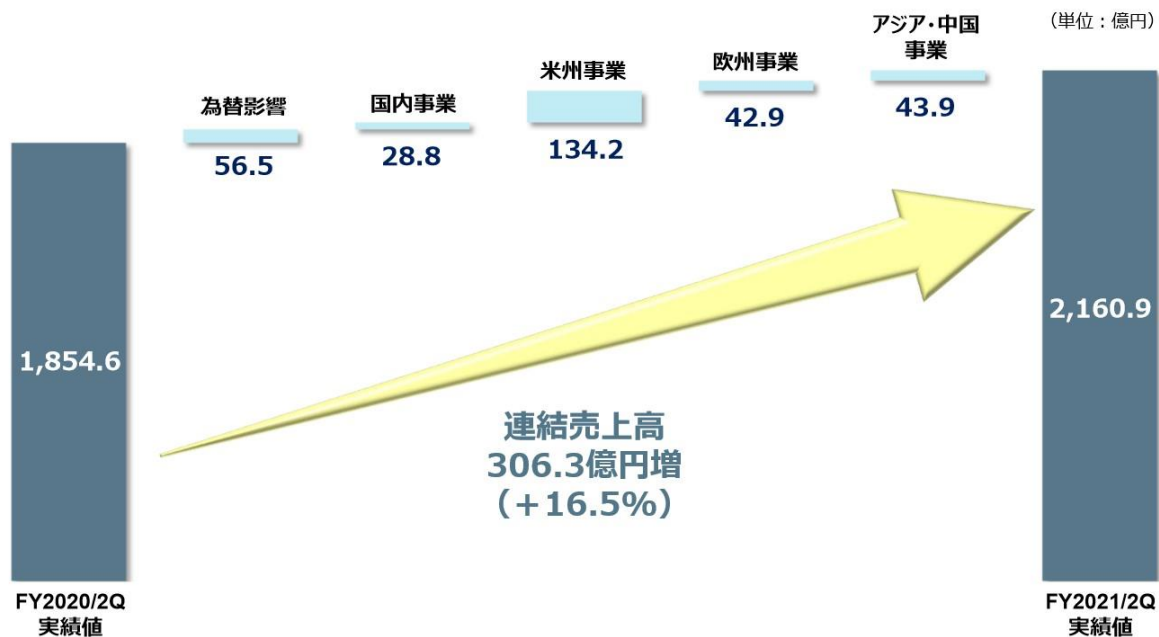
こちら、逆の言い方をすれば、米州・欧州、アジア・中国、海外は、前年同期においてコロナ禍でそれだけ落ち込みが非常に大きかったということを示しているものでもございます。また、このデータでは、米州と欧州の当期の第1四半期3カ月から第2四半期3カ月への、すなわち当期の青色からベージュ色への売上高の増減を見ていただきたいと思います。

米州は4億円、微増でございます。欧州は、マイナス24億円強というところの減収となっております。これは第2四半期に入って、冒頭で申し上げましたサプライチェーン混乱、また供給制約。こちらが生産・出荷に大きく影響を及ぼしたということを示している数字となっております。

5. 連結売上高増減要因（前年同期実績対比）

Logisnext

海外市場の力強い回復により前年比+16.5%の増収。受注は大幅に改善するも、サプライチェーン混乱による生産・出荷遅延によりそのまま売上増に繋がっていない。また、アジア等では新型コロナ感染拡大により足下で回復傾向に陰りが出ている。



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

7

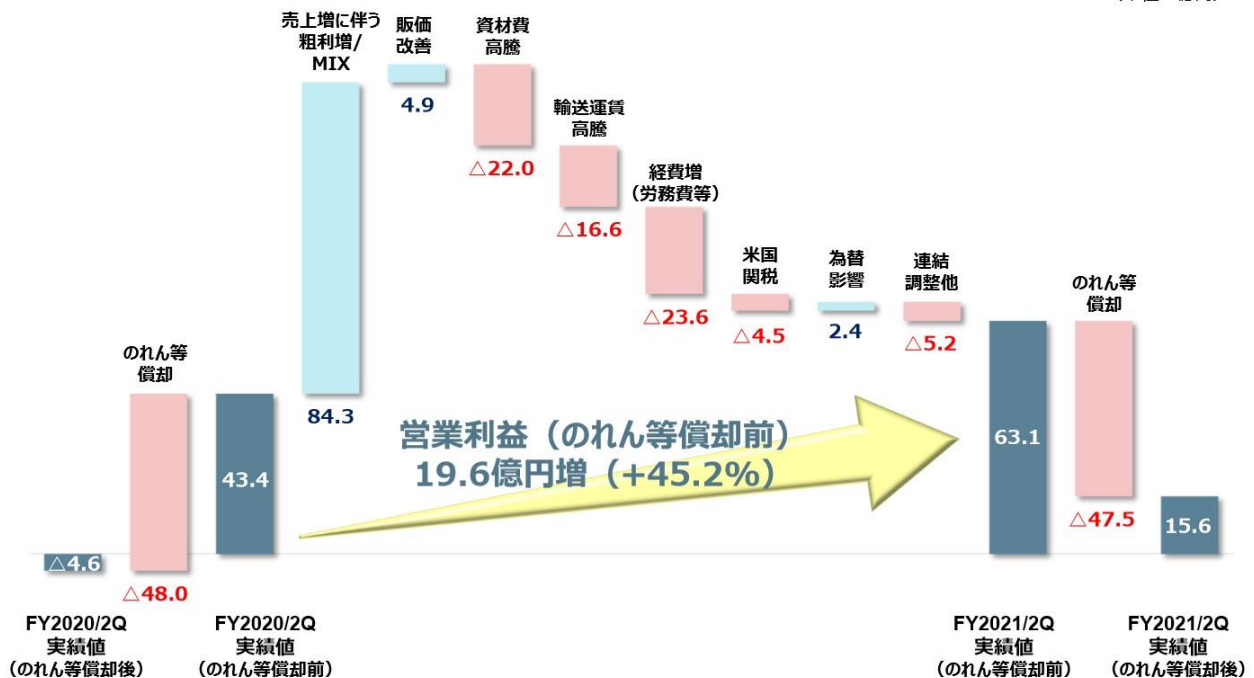
7 ページは、売上高の増加がどの地域で生じたかを、為替影響を取り除きウォーターフォールチャートで示したものです。海外の各地域とも、市場の回復ほどには増収を実現できておらず、受注増を生産・出荷の増加につなぐこと、これが下期の最重要課題となっております。

また、受注の状況につきましても、足元、第2四半期に入ってから状況としまして、コロナ禍からの反動需要の平常化や、また地域ごとで状況は折々変わるものの、コロナ感染再拡大影響といったところ、スポットでは観察されているところでございます。

6. 連結営業利益増減要因（前年同期実績対比） Logisnext

想定以上の資材費・輸送費の高騰が響いているものの、売上の増加が寄与。
のれん等償却前営業利益は前年比+45.2%の増益。

（単位：億円）



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

8

8 ページは、この上期、前年同期対比のかたちで営業利益の増加を要因別に示したものでございます。前ページ、7 ページでご覧いただきました売上、こちらの 306 億円の増加に伴う粗利の増加が 84 億円、84.3 億円。これに対して、若干の販価改善、4.9 億円という数字がございます。

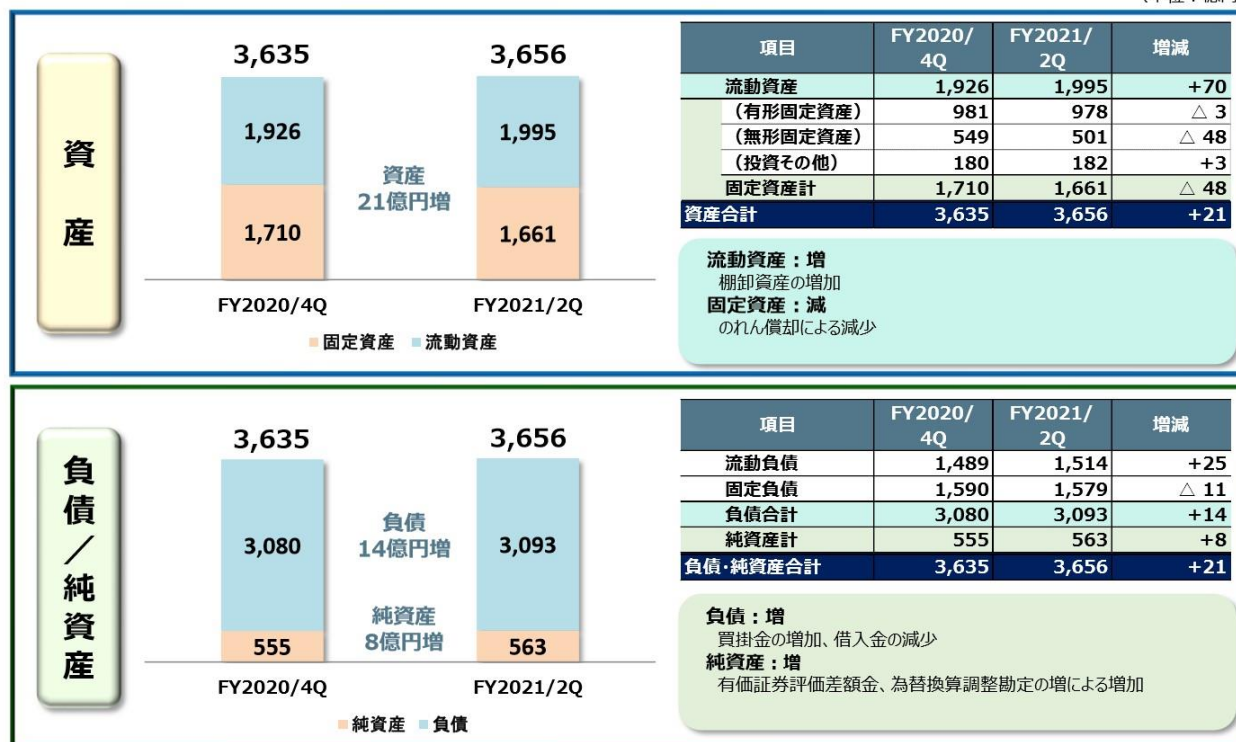
販価への転嫁寄与というのは上期ございましたが、この後、赤い下向きの棒グラフが示します資材費高騰影響、輸送費高騰影響、すなわち変動費の悪化。さらに下期の増加に向けた対応としての人員増。および企業活動量の増加による経費増というところがございまして、最終的には黄色の矢印で示しますとおり、前年同期比 20 億円弱の増益にとどまったというものでございます。

7. 連結貸借対照表

Logisnext

棚卸資産・買掛金等運転資本の増加により総資産、総負債は共に増加。

(単位：億円)



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

9

貸借対照表でございます。貸借対照表の主要な変動といたしまして、売上が増加する中で、サプライチェーン混乱の影響を受けて、製造拠点を中心に棚卸資産、すなわち在庫が増えております。前年度末から 115 億円ほど増加させております。のれん資産の償却が進んだものの、その結果、総資産は前年度末に対しまして 21 億円の増加となったものでございます。

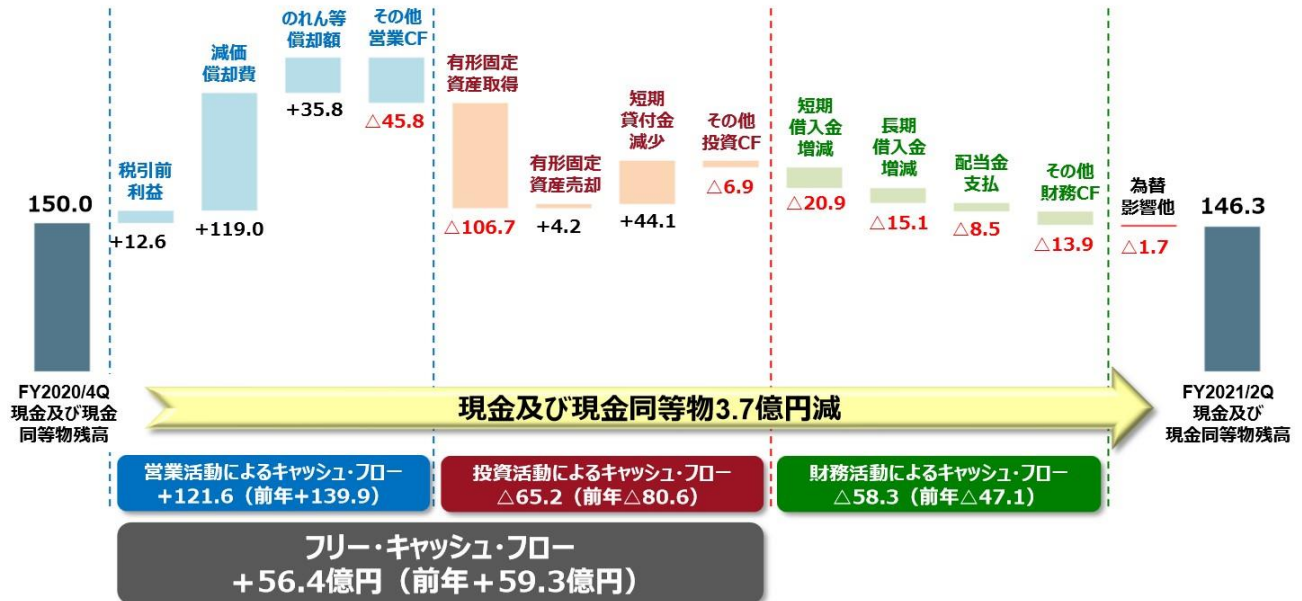
弊社の課題である自己資本比率、こちらは 2021 年 3 月期末と同水準の約 15%にとどまっているところでございます。

8. キャッシュ・フローの状況

Logisnext

営業C/Fは△18.3億円減少（前年同期140億円）。サプライチェーン混乱に起因する生産・出荷遅延による棚卸資産の増加等、運転資本の悪化が響いた。
フリーC/Fは営業C/Fの悪化により僅かに前年より悪化した（△2.9億円）。

（単位：億円）



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

10

こちらでキャッシュ・フローの状況をご説明したいと思います。営業活動によるキャッシュ・フローは、前年度比で18.3億円の減少となりました。が、投資活動によるキャッシュ・フローで、短期貸付金の減少による収入がありましたことから、フリーキャッシュ・フローとしましては前年同期と同水準の56.4億円の収入となっております。資料に記載のとおり、わずかながら悪化ということですが、前年と同期水準というところでございます。

今触れました短期貸付金の減少ですが、ウォーターフォールチャートのちょうど真ん中あたりで示している44.1億円の収入でございます。こちらは、親会社の三菱重工業のキャッシュプーリングへの預入、これを引き出した収入を意味しております。すなわち余剰資金の現預金増減というものに類するものでございますので、この要因を除いて前年との比較というのを実質的なところでいうことでいたしますと、前年に対し30億ほど実質フリーキャッシュ・フローが減っております。

こちらは、利益を稼いだ一方で、またその他貸借対照表項目改善に努めてはいるものの、やはり先ほど申し上げました在庫増加の影響、これを受けて悪化したものと認識をしております。下期の生産・出荷の増加により、下期にはしっかりとフリーキャッシュ・フローを好転させる予定であります。

9. 2022年3月期通期業績見通し

Logisnext

経済活動の本格的な再開が進む中、全世界で大きく回復傾向が表れており、フォークリフト市場も当初の想定以上に回復してきていることを考慮し、2021年10月29日に通期連結業績予想の修正を実施。

業績修正の主な理由

- ・ 2Qまでの実績（当初想定と比較しての売上の増加）及び足元の受注状況。
- ・ 期初の想定を大きく超える資材費、輸送費の高騰による変動費の増加。

（単位：億円）

項目	FY2020/2Q (実績)	FY2020/4Q (実績)	FY2021/2Q (実績)	FY2021/4Q (10月29日付修正予想)	業績予想 (2021年5月公表)
販売台数	39千台	85千台	48千台	115千台	102千台
売上高	1,854.6	3,915.0	2,160.9	4,700.0	4,300.0
営業利益 (のれん等償却前) (営業利益率)	43.4 (2.3%)	109.9 (2.8%)	63.1 (2.9%)	140.0 (3.0%)	140.0 (3.3%)
のれん等償却	48.0	93.9	47.5	90.0	90.0
営業利益 (のれん等償却後) (営業利益率)	△4.6 (△0.2%)	15.9 (0.4%)	15.6 (0.7%)	50.0 (1.1%)	50.0 (1.2%)
経常利益 (経常利益率)	△7.0 (△0.4%)	20.1 (0.5%)	14.3 (0.7%)	40.0 (0.9%)	40.0 (0.9%)
親会社株主に帰属する 当期純利益 (当期純利益率)	△19.6 (△1.1%)	△26.8 (△0.7%)	0.3 (0.0%)	10.0 (0.2%)	10.0 (0.2%)
1株あたり配当	—	8円	—	8円	8円

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

FY2021/4Q修正計画レート：USD=110円 EUR=130円 CNY=17円

11

こちらが、先日10月29日、決算短信と併せて公表いたしました2022年3月期、今期の修正通期業績予想でございます。一番右に5月に公表いたしました業績予想、その左隣、赤枠で囲ったところが今回修正で公表いたしました予想値でございます。好調な受注状況を受けまして、また下期には、上期苦しんだサプライチェーン混乱から、生産の整流化、改善を何とか実現して、売上高を期初に公表いたしました4,300億円から4,700億円へと、400億円の上積みを目指すものでございます。こちらは通期の売上といたしましては、上期の実績同様、過去最高の売上高となるものでございます。

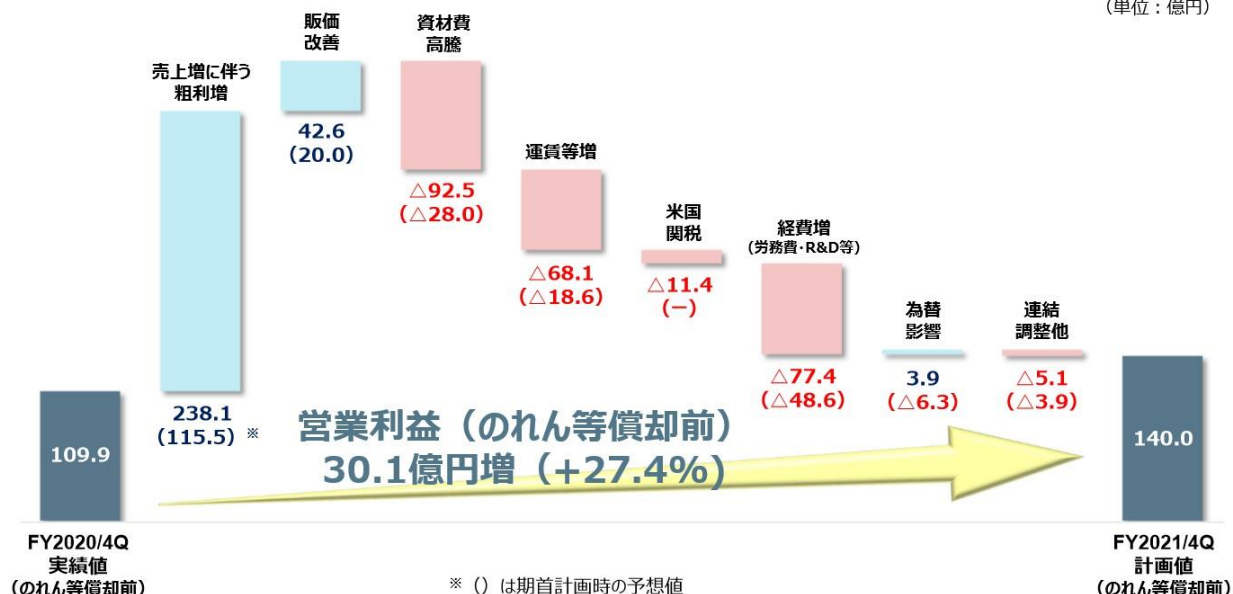
一方、営業利益をはじめとする利益項目は、期初公表値から据え置き、また配当予想も8円と据え置きといたしました。本日繰り返し言及をしております資材費高騰影響、輸送費高騰影響、これが、この利益項目につきましては据え置きとなる主要原因でございます。詳しくは次のページで見てくださいと思います。

10. 通期見通し 営業利益増減要因

Logisnext

フォークリフト市場は当初の想定以上に回復しており受注環境は好調。売上の増加を見込む一方で、サプライチェーンの混乱に起因する**生産・出荷遅延に解消の遅れ**があり、**資材費、物流費の高騰による変動費の悪化**が大きく響いている。値上げの効果も後ズレが見込まれることから営業利益は当初予想を据え置いた。

(単位：億円)



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

12

12 ページでは、前期 2021 年 3 月期から当期 2022 年 3 月期への営業利益の増加を要因別で示しております。また、この要因各項目の下にかっこで期初計画時の予想値・想定値を記載しておりますので、期初からの 6 カ月間での良化・悪化の度合いもご理解いただけるかと思います。

ウォーターフォールチャートで示しておりますとおり、売上増加に伴い、粗利で 238 億円の増益が本来であれば期待できる一方で、資材費高騰影響で 93 億円、輸送費増加で 68 億円と、大変に大きなコスト、変動費の悪化というのを見込まざるを得ない状況でございます。

加えて、下期の生産増加に向けた直接員の採用、米州を中心に進めていること、またコロナ禍ながらも企業活動量を回復させておりますことから経費の増加も見込んでおり、増益としましては、期初の公表予想値と同様、前年度比 30 億円にとどまると見込んでいるものでございます。

なお、見ていただいております図中の販価改善 42.6 億というところがございしますが、日本を含め各地域ごとにコスト悪化の販価への転嫁に取り組んでおります。しかしながら、販価改定後の受注が生産・出荷を通じて売上高として実現するには、リードタイムというものがございまして、目下のサプライチェーン混乱、供給制約により、このリードタイムが伸びております。販価改善の効果

は、やっこの第3四半期から一部が寄与を始め、本格的には第4四半期から期待できるというのが目下の状況でございます。

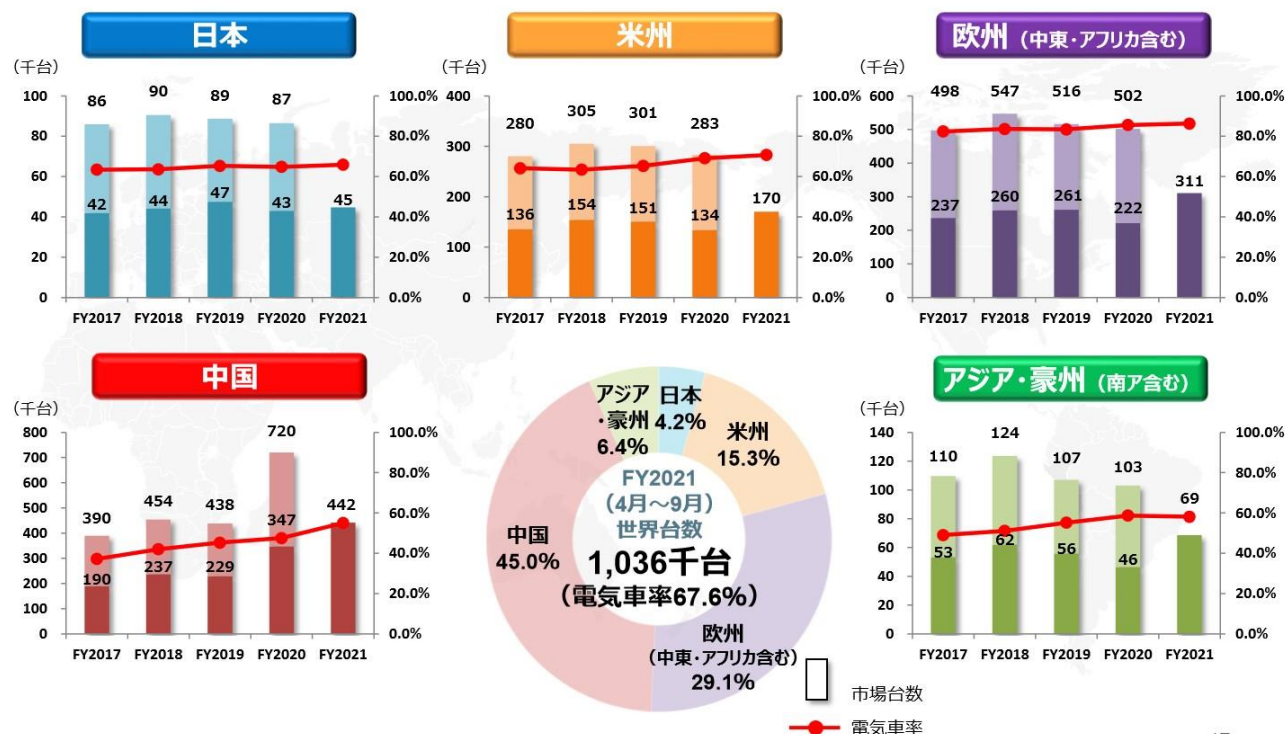
13ページ以降は、ご参考資料として、主な経営資料、また業績四半期推移、それから直近までの株価の推移をお示ししておりますので、こちらのほうはまたご参考としてご覧いただければと存じます。以上をもちまして、私からの決算概況および今期の業績見通しのご説明を終わらせていただきます。

司会：ありがとうございました。それでは引き続き経営計画の進捗状況の説明に移らせていただきます。久保社長、よろしくお願いいたします。

久保：はい。改めまして三菱ロジスネクストの久保でございます。ただいま、弊社CFOの宇野よりご説明申し上げましたとおり、今年度上期は、昨年後半からのグローバルでの市場回復による受注増を追い風に業績上積みを狙いましたが、資材費・輸送費の高騰や、サプライチェーン混乱によります生産遅れの影響を受けまして、前年比増収増益は達成したものの、正直申し上げまして思いのほか伸び悩みました。下期この生産遅れを挽回し、安定させて通期見通しを必達させるべく、グループ一丸、取り組んでまいります。

1. フォークリフト市場動向【出荷】（4月～9月） Logisnext

2021年度2Q迄のフォークリフト市場は堅調な中国市場に加え、欧米、アジア市場の力強い回復により出荷台数は前年比+30.8%の1,036千台。



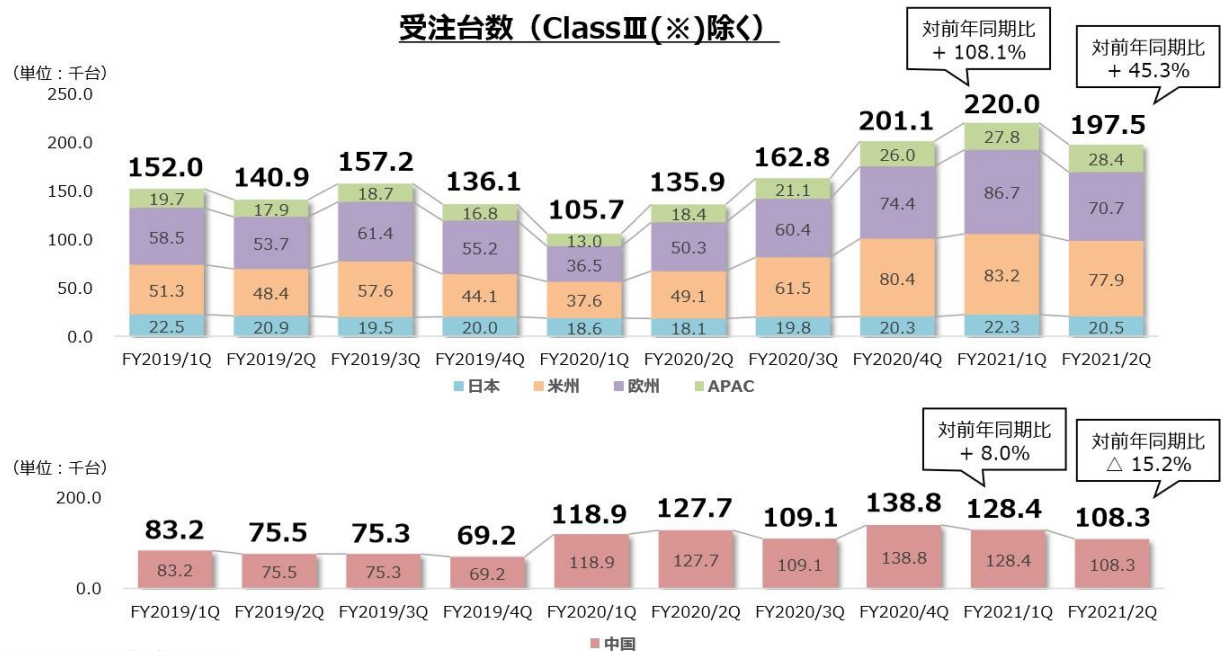
17

それでは第2四半期経営計画の進捗についてご説明申し上げます。まずはグローバルのフォークリフト出荷台数の実績です。以降、西暦は下二桁で読みますのでご承知おきください。各地域別の棒グラフで、おののお各4年の出荷台数を薄い色で、各第2四半期時点と、今年度第2四半期分を濃い色で表しております。赤い折れ線グラフは、右軸のとおり電気車比率の推移となっております。中央の円グラフは、今年度上期の出荷台数を地域別比率で表しております。

コロナ感染拡大からいち早く立ち直りました中国を除きました、日本、米州、欧州、アジアでは、20年度は前年度比でいずれも台数を落とす結果となりましたが、今年度上期のフォークリフト市場は、力強い復調を背景に、日本を除く全ての地域で19年度上期の出荷実績をも上回っております。結果といたしましては、前年同期比で30.8%増の103万6,000台の出荷台数となっております。

2. フォークリフト市場動向【受注】（4月～9月） **Logisnext**

コロナ禍の反動増は落ち着きつつあるものの、依然として強い需要が続いている（対前年同期比+16.0%/306千台・中国市場を除くと同+45.3%の198千台）。



※ClassⅢ：自走式電動小型リフト

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

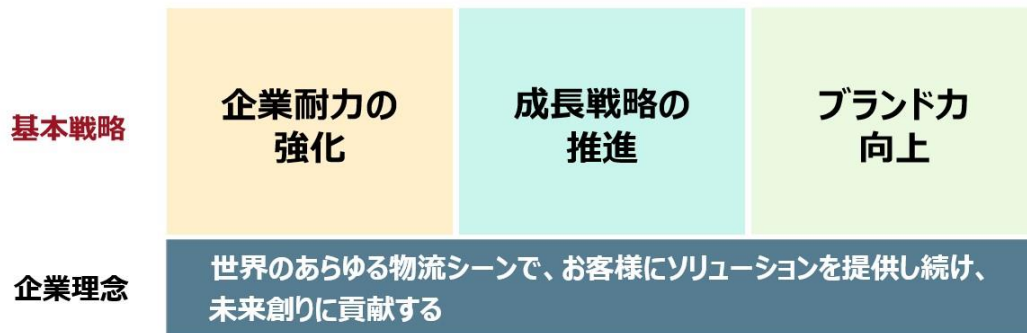
18

このページでは、19年度から今年度第2四半期までの自走式電動小型リフトのClassⅢを除きました、フォークリフト市場の受注実績を四半期ごとに並べて表しております。中国は全世界のコロナ感染拡大影響からいち早く立ち直って、19年度の第4四半期を底に急激に台数を伸ばしていることから、あえてグラフを分けております。上の棒グラフが中国を除きました全世界ベースとなりますが、20年度の第1四半期を底に、緩やかではありますが受注は確実に回復し続けております。

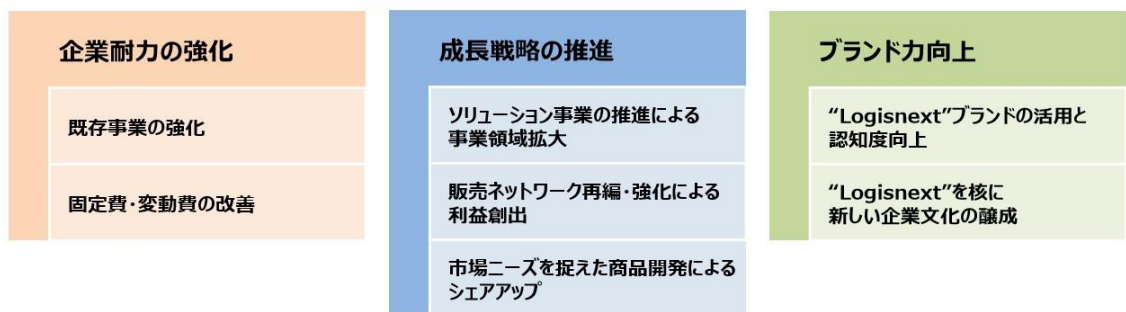
21年度第2四半期は、第1四半期と比較して若干数字を落としており、コロナ禍の反動増は少しずつ落ち着きつつありますが、前年比では45%以上の伸びを示しており、依然として強い需要が続いていることがお分かりいただけると思います。

3. 中期経営計画『Logisnext SolutionS 2023』 **Logisnext**

■ Logisnext SolutionS 2023 (『LS23』)



■ 3つの基本方針



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

19

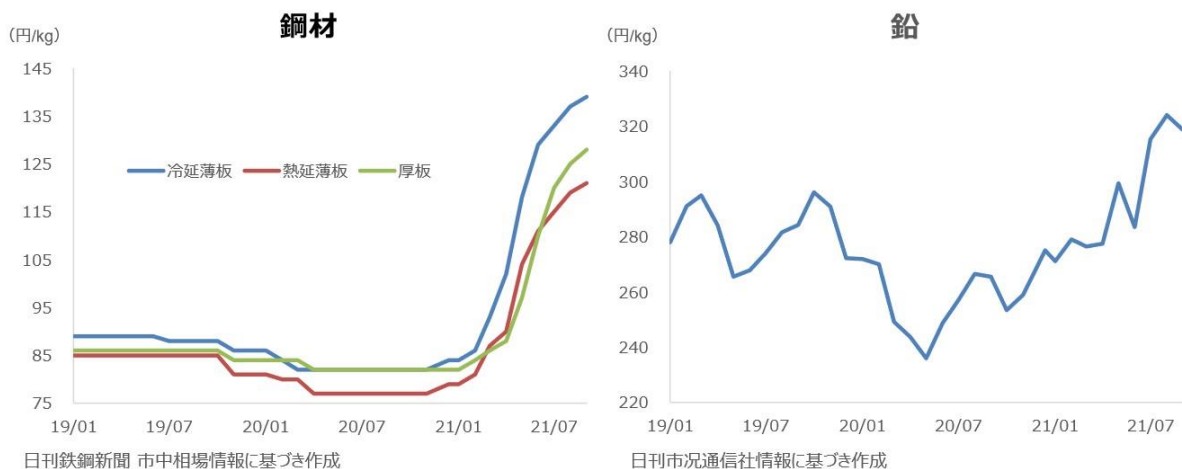
弊社グループの中期経営計画 LS23 の進捗状況についてご説明いたします。私どもは今年度、このLS23の1年目といたしまして、始動・基盤構築フェーズと位置付けております。LS23では三つの基本戦略といたしまして、企業耐力の強化、成長戦略の推進、ブランド力向上を挙げておりまして、その達成のための施策として、ここに挙げました打ち手に取り組んでおります。

4. 企業耐力の強化

■ 資材費高騰への対応

➤ フォークリフト等の販売価格改定

- 原料となる鉄鉱石や石炭の価格高騰を受けた鋼材価格の上昇やコロナ後の景気回復期待による増産などの変化は、資材調達に大きな影響を及ぼしている。
- 当社でも原材料の価格高騰などを受け、世界各地でフォークリフト等の販売価格の値上げを実施。



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

20

次のスライド以降、21 年度、今年度上期に実施いたしました基本戦略への取り組みについてご説明させていただきます。まずは企業耐力の強化の打ち手といたしまして、既存事業の強化の一つですが、急激な勢いで進んでおります資材費高騰への対応についてご説明いたします。

左下のグラフのとおり、フォークリフトの原料となります鋼材価格は、21 年に入ってから急激にその価格を上げております。右下のグラフの鉛の価格も、足元は落ち着きつつありますが、年初と比べますと大幅に上昇しており、コンテナ不足に起因する輸送費の高騰とともに経営の大きな打撃となっております。コストアップ分を吸収すべく可能な限りの企業努力を重ねてまいりましたが、もはや企業の合理化努力では吸収できる範囲を超えているとの判断から、全世界で資材費や輸送費の高騰影響を販価に転嫁させていただいております。

9 月末にプレスリリースいたしました、国内向けのフォークリフトは、11 月より 3%から 5%の販売価格を値上げさせていただきました。また、米州・欧州、アジア・中国においても段階的に販売価格を値上げしております。

先ほど宇野からも説明申し上げました今期の修正後の業績予想の営業利益増減要因の中で、資材費、輸送費の高騰影響がおおむね 160 億円であることに対しまして、販価値上げの寄与額は約 43

億円程度と4分の1程度のカバーでしかすぎません。しかしこれは、値上げが本格的に効いてくるのが今期の第3四半期後半から第4四半期頃になってくることが要因ですので、来期には、資材費、輸送費高騰の利益への下押し分をおおむねカバーできるようになるものと見ております。

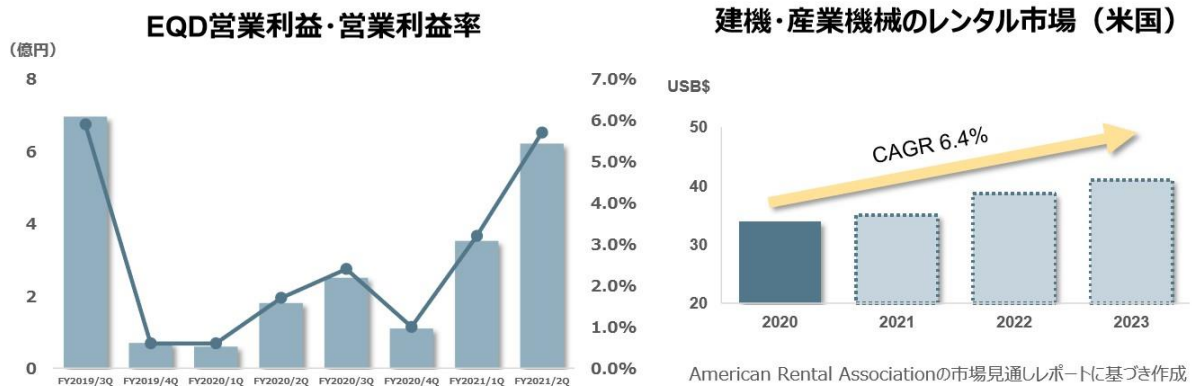
5. 企業耐力の強化 – 既存事業の強化 –

Logisnext

■ EQD事業の拡大

➤ 米国におけるレンタル需要の回復、拡大

- 米国ではコロナ禍からの景気回復に伴い、建設・産業機械のレンタル需要が増加。レンタル機械市場は2022年には2019年を上回り、その後も堅調に推移する見通し。
- 好調な市場環境を背景にEQDは、車体販売、部品・サービス部門だけでなく、レンタル部門も力強い回復をみせ、高稼働の状況。需要動向を見極めながら積極的な投資を推進。



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

21

既存事業の強化の二つ目は、2年前に買収し、当社グループの一員として3年目であります米州EQD社について説明いたします。前期はコロナ感染拡大の影響で大幅に売り上げを落としてしまいましたが、今年度は好調な米州の市況にも支えられ、EQD社の受注は改善しております。残念ながらサプライチェーン混乱による製造子会社での生産遅延が響き、受注増が売上増にリニアには目下つながっておりません。しかしながら左下のグラフにお示ししておりますとおり、収益率の高いレンタル事業やサービス事業の回復とともに収益力は着実に回復していると言えます。

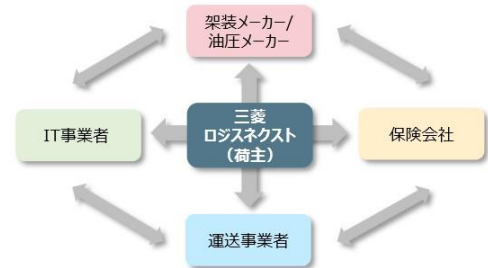
このグラフにも示しておりますが、20年度はコロナ感染拡大の影響もあり、EQD社の業績は買収前から大きく落ち込む結果となりました。特に建設産業機械のレンタル需要が低迷しましたが、米州の景気回復に伴い、今期は大きく増加傾向にあります。右下のグラフのとおり、レンタルの市場は6%以上の年成長率で増加していく見通しです。22年には19年の規模を上回り、その後も堅調に推移すると見ております。この旺盛なレンタル市況の中、EQDのレンタル部門も力強い回復を見せており、目下高稼働が続いております。今後も需要動向を慎重に見極めながら積極的な投資を推進し、この事業を成長させていきたいと考えております。

6. 企業耐力の強化 – 固定費・変動費の改善 – Logisnext

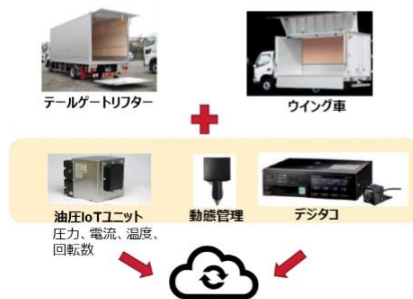
■ 物流高度化

➤ 物流MaaS実証事業

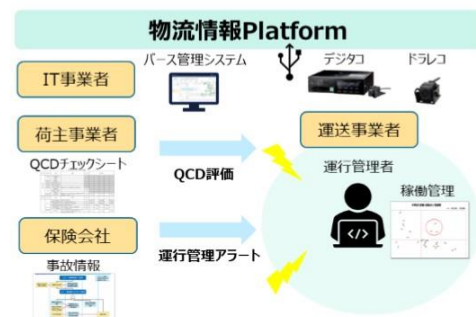
- 荷主が運送事業者・保険会社等と連携し、関係者がメリット（輸送費削減、事故削減、保険金支払減など）を享受する仕組みを構築。
- 更なるQCDD改善を行い、コスト最適化や輸送の効率化を目指す。



架装設備挙動監視による安全性・効率性検証



QCDD改善パッケージサービスの構築・検証



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

22

企業耐力強化の取り組みといたしまして、経済産業省公募事業であります物流 MaaS 実証事業について少々ご説明いたします。当社は、昨年度に引き続きまして経済産業省の選定を受け、保険会社、IT 事業者などと連携し、荷主と運送事業者が一体となって運航品質の改善に取り組むことによりまして、輸送費の削減や事故の削減、それに伴う保険金支払いの減少など、関係者がそれぞれメリットを得られるような仕組みの構築を図っております。

7. 成長戦略の推進 – ソリューション推進 – Logisnext

■ 無人化・省力化

➤ 国内初、冷凍冷蔵倉庫型レーザー誘導方式無人フォークリフトを共同開発

- ・ 冷凍冷蔵庫型のレーザー誘導方式無人フォークリフトを株式会社ニチレイロジグループ本社及び三菱重工業株式会社と共同開発。
- ・ 低温環境下における作業者の負担や、慢性的な人手不足による業務稼働の不安等の課題を解決。



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

23

二つ目の基本戦略の成長戦略の推進に移ります。まずはソリューションの推進について説明いたします。この6月にニュースリリースしたのですが、冷凍冷蔵庫型のレーザー誘導方式、無人フォークリフトをニチレイロジグループ様、ならびに三菱重工業と共同開発いたしました。これはレーザー誘導方式を用いた当社独自のAGFを活用することによりまして、作業者のように柔軟な対応が可能となりまして、低温環境下における作業者の負担や慢性的な人手不足によります業務稼働の不安、懸念の課題を解決させるものとなっております。

今後、三菱重工グループの総合力を結集いたしまして、AIや機械学習を用いた自律化、知能化ソリューションコンセプト、ΣSynXの物流機器への搭載に継続して取り組んでいくことで、さらなる無人化・省力化のニーズに応えていきたいと考えています。

■ 新製品投入

➤ 高効率無人フォークリフト「プラッターオート H タイプ」を新発売

- 8月24日に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 H タイプ」を発売。有人フォークリフトと同等の走行・リフト速度・旋回半径を実現し、物流倉庫に最適な高効率無人フォークリフト。
- 今後も労働力不足に伴う物流現場の自動化、e コマース市場の拡大、物流倉庫での非接触化や自動化などの要望に対応し、市場プレゼンスの拡大を目指す。

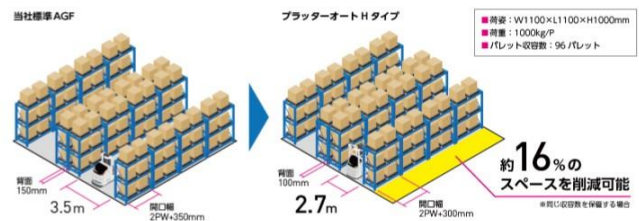
スペース効率 Space Saving

倉庫内エリアの有効活用が可能

直角積付通路幅2.7mでの作業 (W1100×L1100パレットの場合) を実現し、マルチテナント倉庫での柱ピッチに最適なラック配置が可能です。さらにラック最下段の高さも当社標準AGF比-50mmで有人フォークリフトと同じ設定ができます。同じ収容数を保管する場合、当社標準AGF比約16%のスペースセービングにより倉庫内エリアの有効活用が可能となります。



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



24

続きましてソリューション推進に関連した新製品の投入について説明いたします。8月下旬にニュースリリースしたのですが、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 H タイプを日本全国で発売いたしました。このプラッターオート H タイプは、有人フォークリフトと同等の走行、リフト速度や旋回半径を実現しており、物流倉庫への導入に最適なレーザー誘導方式の無人フォークリフトです。

労働力不足に加えまして、現在では e コマース市場の拡大と、コロナ禍で物流倉庫での非接触化・自動化の要望の高まりを背景にいたしまして、流通現場での無人フォークリフトの需要もますます高まっておりますが、私どもはその声に応えていくことで市場プレゼンスの拡大を目指してまいります。

■ AI製品の発売

➤ フォークリフト AI 人検知システム「グッドファインダー」好調

- 三菱重工業株式会社と共同開発製品、フォークリフト AI 人検知システム「グッドファインダー」は9月13日の発売以降、多数の引合を獲得。
- フォークリフトの作業性向上に加え、フォークリフトによる事故の削減とより安全な作業環境の実現に向けて、対応機種拡大など更なる拡販を狙う。



主な特長および機能

- 車両各所に設置した近距離用/遠距離用監視カメラの映像をAIが自動で解析し、人の接近を検知すると警告を発信。
- 検知結果を音（アラーム）と光（LEDインジケーター点灯）でオペレーターに警告。
- 車速に応じて周囲監視と遠方監視のカメラを自動で切替。
- 人検知中は車両の発進を抑える発進抑制機能も装備。

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

25

三つ目のソリューション推進の取り組みといたしまして、AI 製品の発売について説明いたします。三菱重工業と共同開発しましたフォークリフト AI 人検知システム、グッドファインダーは、この9月に発売を開始して以降、多数の引き合いを頂戴しております。フォークリフトの国内事故は、年間約 2,000 件発生しておりまして、特に大型フォークリフトは視界も大きく、ミラーやカメラだけでは十分な効果は得られておりませんでした。

そこで、大型フォークリフトにおいて車両技術を有する私どもと、高い画像処理、検知技術を有します三菱重工業の技術を結集させ、グッドファインダーを開発し、この度製品化いたしました。フォークリフトの作業性向上に加えまして、事故の削減と、より安全な作業環境の実現に向けまして、グッドファインダー対応機種を拡大し、お客様の安全対策にお応えしてまいります。なお、このグッドファインダーは、先週の日本経済新聞にも取り上げていただいております。

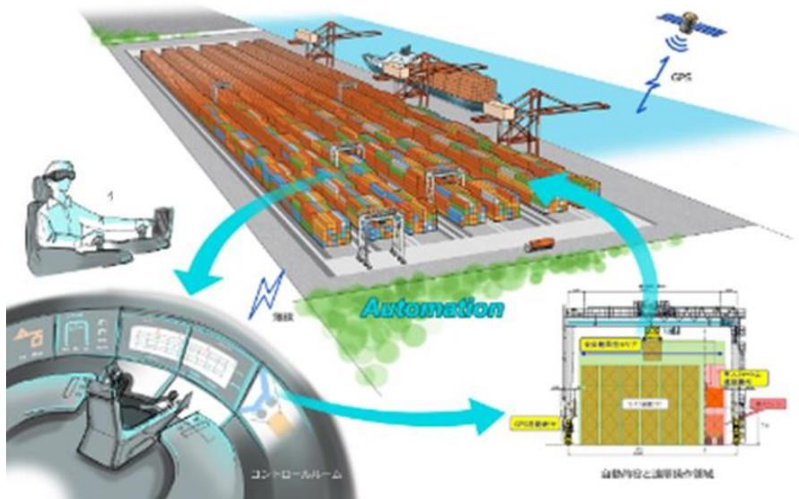
10. 成長戦略の推進 –ソリューション推進– Logisnext

■ AIターミナルの実現に向けて①

➤ 遠隔操作RTG（ハイブリッドタイプ、カーボンニュートル対応型仕様）

- 国際コンテナ戦略港湾の機能強化として『ヒトを支援するAIターミナル』の実現に向けて、遠隔操作RTGの機能強化。

- (1) 港湾労働者の労働環境改善
- (2) 自動運転技術、大容量データ通信技術の向上



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

26

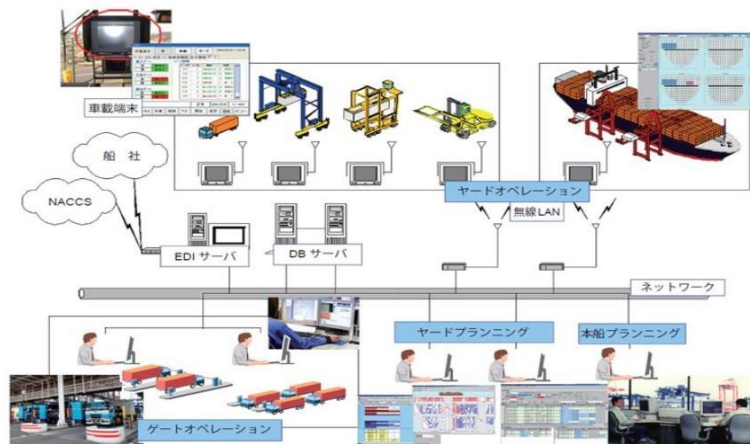
続いてのソリューション推進として港湾関連の取り組みについてご説明します。弊社では港湾商品の主力機種でありますタイヤ式門型クレーン RTG について、国土交通省が進めます AI ターミナルの実現に向けて、遠隔操作仕様の機能強化を図っております。また、脱炭素社会の実現に向けまして、カーボンニュートル対応型の RTG の開発にも取り組んでおります。

1 1. 成長戦略の推進 –ソリューション推進– Logisnext

■ AIターミナルの実現に向けて②

➤ CTMS(コンテナターミナルマネジメントシステム)の機能強化

- 港湾エリアの渋滞解消
 - (1)ETC併用での車番自動読み取り
 - (2)事前予約システムとの連携 (WEB)
 - (3)コンテナ番号自動認識装置
 - (4)バーコード、タッチパネル入力装置 他



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

27

もう一つ港湾関連の取り組みにつきまして説明いたします。弊社では、前のページでもご紹介いたしました AI ターミナルの実現に向けたコンテナターミナルマネジメントシステムの機能強化にも取り組んでおります。これは将来、国土交通省が進めます新港湾情報システム、CONPAS とのデータ連携によりまして、ゲート前のトレーラーの渋滞解消や、コンテナ輸送の効率化、生産性の向上を図り、港湾エリアの渋滞解消としまして、CO2 削減に貢献しようというものです。

■ 脱炭素社会の実現に向けての取り組み

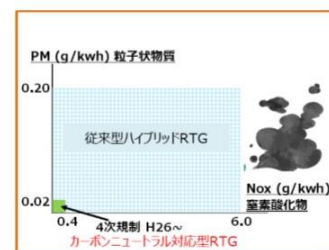
➤ カーボンニュートラルポート（CNP）の形成

- 三菱重工業と協力し港湾におけるCO2排出量削減へ向け、国土交通省が検討を進めているCNPに貢献する。



➤ カーボンニュートラル対応型RTG **HYBRID**

- ・4次排気ガス対策エンジン搭載
- ・将来、水素燃料電池に換装可能



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

28

ブランド力向上、ESG 経営実践の一つといたしまして、脱炭素社会の実現に向けた取り組みについて説明いたします。弊社は国土交通省が形成に向けて検討を進めておりますカーボンニュートラルポートの実現に向けて貢献してまいります。ご覧いただいております資料は、5 月下旬に三菱重工と連名で公表した内容ですが、近い将来、水素燃料電池を搭載した RTG を使用することによって、脱炭素化、気候変動にも対応してまいります。

以上をもちまして、本日の第 2 四半期決算ならびに経営計画進捗についての説明を終了いたします。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。それでは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。

<質問者 1>

質問者 1：この業績を踏まえた上で、今後の投資計画がどう変わるのかということについて教えてください。これから増やしていく方向なんでしょうか？

宇野：設備投資、事業投資と、いろいろな性格の投資があるかと思いますが、弊社の場合、設備投資は、工場設備に対する投資と、あとレンタル用の車両ですね、自社で所有してお客様にレンタルでお貸しするための車両への投資。細分すると二つございます。

お客様へのレンタル用の車両設備への投資というのは、やはり需要の高まりの中、今後通増させていくことを考えております。一方で、工場設備への投資というところでは、増産対応での設備投資も必要になってくるかと思いますが、そこまで大きな投資希望は現時点では考えておりません。お答えになりますでしょうか？

質問者 1：ということは、ほぼ計画通りに金額が推移するということでしょうか？

宇野：そうですね。5月の前年の決算のご説明のときに、設備投資額につきましては241億円ほどというのが当期の計画ですと、ご説明資料の中でも記載をしておりました。順調にいけば、この期初の計画どおりの投資が発生するのかなと考えております。

質問者 1：分かりました。ありがとうございます。

<質問者 2>

質問者 2：お世話になります。二つほどお伺いします。一つは北米の状況についてお聞かせください。エンジン車の苦戦が競合他社であります。御社にプラスの影響はありますでしょうか。また、北米の全体の市場環境を教えてください。というところが1点目です。お願いしてもよろしいでしょうか。

久保：おっしゃるとおり、競合のエンジン車の認証手続きに手間取っているようで、その分の需要が他社のほうにかなり流れているということで、当社にもその影響がもちろん出ておまして受注が増えております。

ただ、宇野の説明にも、それから私も説明申し上げましたように、今、サプライチェーンの混乱によりまして、生産が著しく影響を受けて遅れております。その遅れによりまして、その受注増が売上になかなか追いついてないというところで、せっかくの受注が、なかなか業績につながっていないというのが現状の課題であります。

これをしっかり享受するために、下期、生産の挽回、安定を図って、受注残の適正化を今図ろうということで、取り組みをしておりますが、これがなかなか、まだまだちょっと時間がかかりそうで、納期が長期化しているというのが現状であります。そういったことが現実でありまして、確かに競合の需要が当社にも回ってきているというのは、これは間違いないことであります。今の回答でよろしいでしょうか。

質問者 2：はい、ありがとうございます。もう一つお伺いしたいこととしましては、鋼材価格値上がり、とても飲み込めるものじゃないというお話ありましたけれども。実際に下期どういったかたちで、特にサードクォーター、フォースクォーターで見たときに、どういったかたちで実際にその値上げが浸透していくのか。受注時とのラグ等もあると思いますので、ぜひこちらについてどういったかたちで跳ね返していくのかというところ、お伺いできないでしょうか。

宇野：資材費高騰に対してというところでは、当然大変心苦しいというか恐縮ながら、お客様への販価転嫁というところを、われわれ取り組んでいる、今現在でございます。

日本につきましては、先だって、こちらはニュースリリースも出しておりますけども、希望小売価格の改定をアナウンスさせていただきました。ご推察のとおり、競合他社の動向もしっかりとうかがいながら、われわれも、お客様に受け入れていただける範囲内の価格転嫁を行っているものでございます。

一方、欧州・米州。私たちのこの資材費高騰影響、輸送費高騰影響、非常に厳しい地域でございますが、実はもう、ちょっと詳細はご説明いたしかねるんですけども、複数回、段階を踏んで値上げを順次進めてきております。そういう意味では、初回の値上げ効果というのがこの9月辺りから出てきた。また第2回、第3回の追加値上げ効果が、これから、値上げ後いただいた注文分を生産・出荷する段階から、われわれの損益に寄与してくるというところでございます。

最終的には、これも久保からの説明の中にありましたけども、現時点われわれが見込んでいる資材費高騰影響等、変動費の悪化要因をしっかりとカバーする値上げが、基本的には全世界でとれていると見ております。現時点で考えておりますので、この第4四半期から、また来期から、何とか目指すわれわれにとってのあるべき利益率が確保できるのではないかと想定しております。

質問者 2：はい。承知しました。大変ご丁寧にありがとうございます。

司会： それではこれもちまして、三菱ロジスネクストの第2四半期決算説明会を終了させていただきます。