

三菱ロジスネクスト株式会社

2024 年 3 月期第 2 四半期 決算説明会

2023 年 11 月 30 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 3 月期第 2 四半期 決算説明会
[決算期]	2023 年度　第 2 四半期
[日程]	2023 年 11 月 30 日
[時間]	15:30 – 16:42 （合計：72 分、登壇：50 分、質疑応答：22 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 執行役員 CFO 経営戦略室長	宇野　隆俊（以下、宇野）
参事 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、ただ今から三菱ロジスネクストの 2024 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 3 月期第 2 四半期決算概要と中期経営計画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。よろしくお願いします。

司会：以上でございます。本日の進行でございますが、2024 年 3 月期第 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、中期経営計画進捗状況については、代表取締役社長の間野よりご説明いたします。それでは、2024 年 3 月期第 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。

1．決算概況

Logisnext

市場環境

- 世界経済は、インフレ率の鈍化は見られるも依然として高い水準にあるために各国中央銀行による金融引き締め策は維持されており、また、ロシアによるウクライナ侵攻も長期化して収束が見通せない状況の中で、その成長は益々鈍化・減速している。コロナ禍からの急激な回復局面で引き起こされた輸送費の高騰は収まったものの、インフレ下においては、人件費の高騰だけでなく燃料費、部品費など広範囲でのコスト高を引き起こし、国内外でその影響が大きくなっている
- 物流機器市場は、国内においてはコロナ禍前と同様の水準で推移。海外においては、米州は景気の減速感もあり需要減少傾向にありながらも、安定した物流ニーズの下、前年度に引き続きコロナ禍前を上回る需要を維持。欧州はインフレ影響もあり、一時の反動需要からは縮小したのち景気停滞が長期化している。アジアはインフレ・利上げの影響から若干弱含みに推移。一方、中国は、ゼロコロナ政策の解除により回復基調にはあるものの、不動産市場の悪化もあり、市場期待までに及ばない状況にある
- 当社においては、様々な部品供給の遅れによるリードタイムの長期化は解消傾向にはあるが、コスト高の状況は継続している。グループ全体としては充分な受注高を確保しつつ、国内、海外において欠品解消による生産整流化、出荷の促進を推し進め、それに伴って価格適正化の効果も拡大させてきている

連結業績概要

- 売上高は、日本、米州での販売台数増に加え、価格適正化の効果、為替の円安影響が寄与したことで、前年比+23.0%の増収
- のれん等償却前営業利益は、コスト高の影響を受けながらも、計画を上回るペースでの米州を中心とした出荷促進と価格適正化の効果拡大が寄与したことで、前年比+347.3%の増益

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

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 3 月期第 2 四半期決算の説明会にご参加を賜りありがとうございます。早速ではございますが、本日の資料前半の決算概要につき、私からご説明を申し上げます。

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。世界経済は引き続き欧米での金融引き締め、ロシアによるウクライナ侵攻の影響から、成長の鈍化、減速状態が続いております。当上期に海上輸送費は急激に沈静化いたしましたが、人件費を含む幅広いインフレ状況にあると認識しております。

こうした中、国内の物流機器市場は堅調に推移していると言えますが、海外では需要減少傾向にございます。コロナ禍前を上回る水準が維持されているものの、前年度第 2 四半期以降、低調な推移となっており、回復局面がまだ見えてきていない状況でございます。

当社におきましては、堅調な日本と十分な受注残を抱える米州で、生産整流化による出荷の促進を推し進め、売上の確保に努めてまいりました。その結果、国内・海外において価格適正化の効果も拡大させてきております。

かかる状況下での弊社の連結業績概要でございます。売上高は、対前年同期比で日本・米州の生産販売の増加に加え、価格適正化の効果、為替の円安影響が寄与したことで、プラス 23%の増収となりました。のれん等償却前営業利益は、特に米州での出荷促進による売上高増収、および価格適正化効果の寄与により、前年同期比プラス 347.3%の増益となりました。

2．決算ハイライト

Logisnext

（単位：億円）

損益計算書	FY2022/2Q(※)	FY2023/2Q	前年同期比増減	
売上高	2,795.9	3,437.7	+641.7	+23.0%
営業利益（のれん等償却前） （営業利益率）	62.1 （2.2%）	278.1 （8.1%）	+215.9	+347.3%
のれん等償却	52.5	50.7	—	—
営業利益 （営業利益率）	9.6 （0.3%）	227.3 （6.6%）	+217.7	+2,259.3%
経常利益 （経常利益率）	9.0 （0.3%）	210.6 （6.1%）	+201.5	+2,214.7%
親会社株主に帰属する当期純利益 （当期純利益率）	-14.2 —	165.6 （4.8%）	+179.8	—

(※) 前連結会計年度中に適用していたEQDの企業結合に係る暫定的な処理に関し、前連結会計年度末において、暫定的な処理の確定を実施したため、2023年3月期第2四半期の各数値（のれん等）について確定の内容を反映させている

FY2022/2Q実績レート：USD＝133.97円 EUR＝138.73円 CNY＝19.88円
FY2022/4Q実績レート：USD＝135.47円 EUR＝140.97円 CNY＝19.75円
FY2023/2Q実績レート：USD＝141.00円 EUR＝153.39円 CNY＝19.75円

貸借対照表	FY2022/4Q	FY2023/2Q	前期末比増減	
総資産	4,754.3	5,198.9	+444.6	+9.4%
総負債	3,994.0	4,164.9	+170.8	+4.3%
純資産	760.2	1,034.0	+273.7	+36.0%

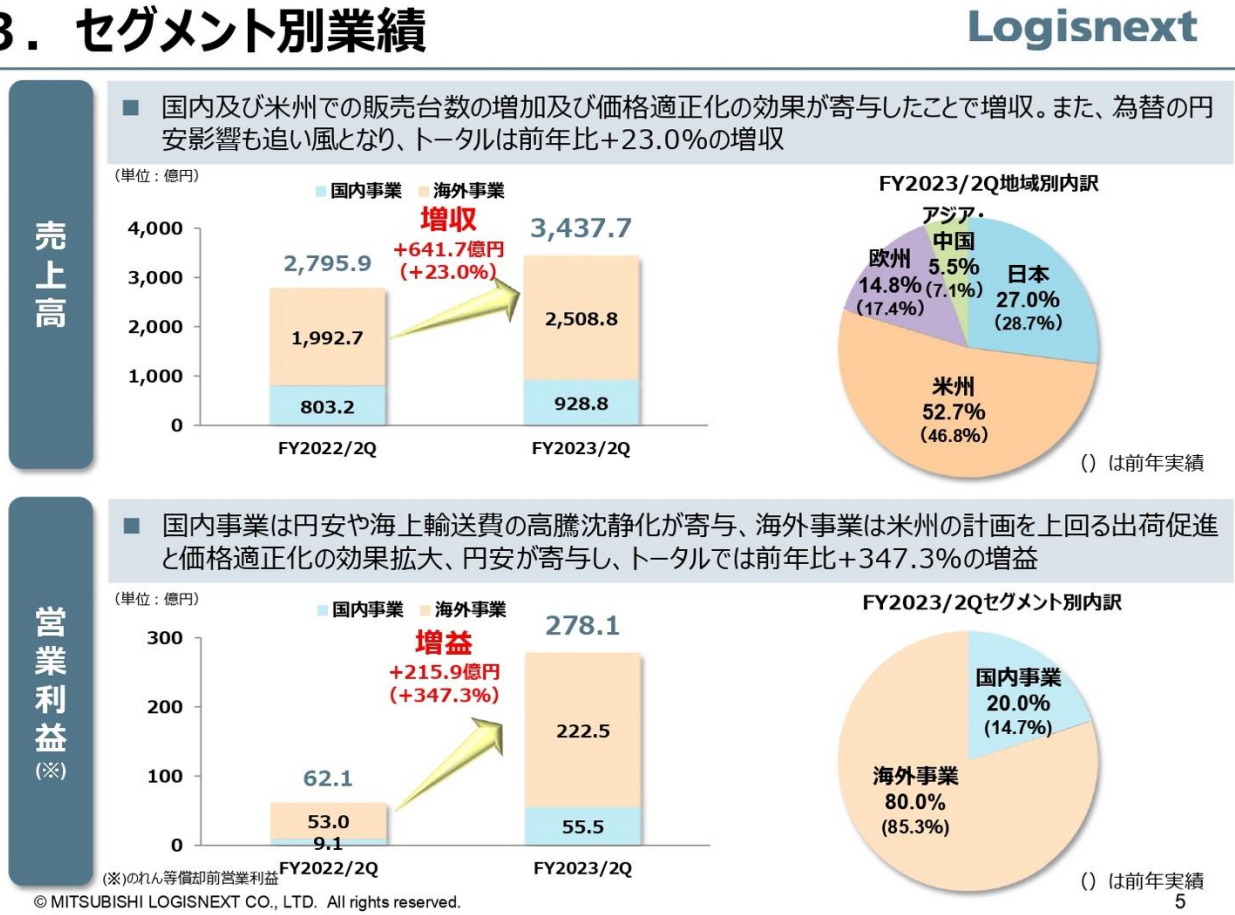
© MITSUBISHI LOGISNEXT CO., LTD. All rights reserved.

4

続きまして、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ご説明いたします。売上高は 3,437 億 7 千万円、のれん等償却前営業利益は 278 億 1 千万円、のれん等償却後の制度会計上の営業利益は 227 億 3 千万円、経常利益は 210 億 6 千万円、四半期純利益は 165 億 6 千万円となり、売上高ならびに全ての利益項目で第 2 四半期としては過去最高の結果となりました。生産・出荷が順調に進み、価格適正化効果の享受、円安の寄与、収益力の向上に結びついた結果でございます。

のれん等償却前営業利益率は 8.1%となり、今年度に最終年度を迎える現在の中期経営計画で目指した営業利益率 6%を上回る結果となりました。四半期純利益につきましては、7 月 20 日に適時開示いたしました中国子会社の清算決議により、繰延税金資産の評価性引当額の取り崩し、すなわち税金費用の減少が生じておりまして、大幅増益の理由の一つとなりました。

下の表は、貸借対照表ですが、こちらにつきましては後ほど 9 ページにおいてご説明いたします。



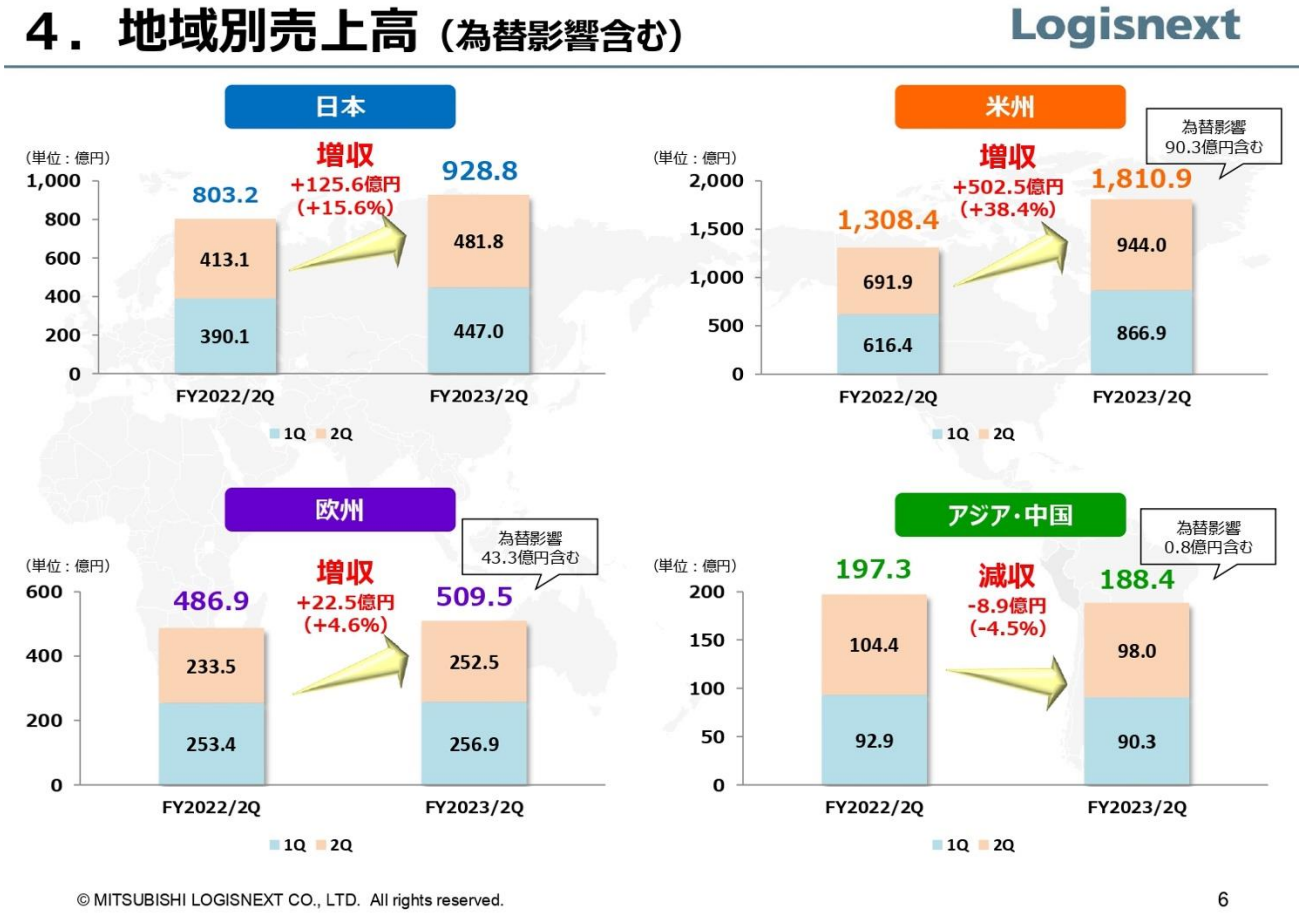
それでは、以降の資料で、売上高と営業利益につき、詳しく説明してまいりたいと思います。5 ページ、6 ページは、セグメント別、地域別の状況のご説明です。なお、このページ以降、のれん等償却前営業利益のことを営業利益と呼び、ご説明申し上げますことをご理解いただきたく存じます。

5 ページをご覧ください。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、売上高はプラス 23%の増収となりました。青色で示す国内事業でプラス 15.6%、ベージュ色で示す海外事業の増収がプラス 25.9%と、いずれも大きなものとなりました。

国内・海外ともに、生産整流化に努めた結果ではありますが、特に米州で増収が顕著なものとなりました。これは昨年度上期において、半導体不足を原因とするガソリンエンジンのエンジンコントロールユニットの供給不足により、生産出荷が順調に行えなかったのに対し、昨年度下期からその供給が一気に進み、大幅に販売台数を伸ばすことができたことによるものです。ここに円安による換算影響も加わり、米州の売上は前年同期比でプラス 38.4%の増収。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、前年同期 46.8%から 52.7%となりました。

下段の営業利益は、プラス 347.3%、215 億 9 千万円の増益となりました。国内事業が約 46 億円の増益、海外事業が約 170 億円の増益と、いずれも大幅増益となりました。国内事業は、円安や海外輸送費の沈静化を追い風に、特に日本からの輸出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適正化の浸透により、大きな増益となりました。



6 ページは売上高を地域別で、かつ、青色で示す第 1 四半期単期、ベージュ色で示す第 2 四半期単期に分けて前年同期比を示したものです。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、国内市場向けの出荷が順調に進んだことが増収に寄与しております。しかし、残念ながら日本においては、海外に遅れて今なお部材の値上げが進行中で、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 5 ページのところ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 22.5 億円の増収ではありますが、吹き出しに記載のとおり、為替換算影響が 43 億円ございますので、実質は前年同期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影響、ドイツ経済の変調と景気後退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減速、中国経済変調の影響に加え、中国のフォークリフトメーカーの製品が存在感を増してきており、減収となっております。

5．連結売上高増減要因（前年同期実績対比）

Logisnext

- 国内事業：部品欠品が解消傾向に向かい、価格適正化の効果も寄与したことで増収
- 海外事業：計画を上回るペースで米州の販売台数が増加したことで価格適正化の効果が拡大、為替の円安影響が寄与。欧州、アジア・中国は減収となった

（単位：億円）



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

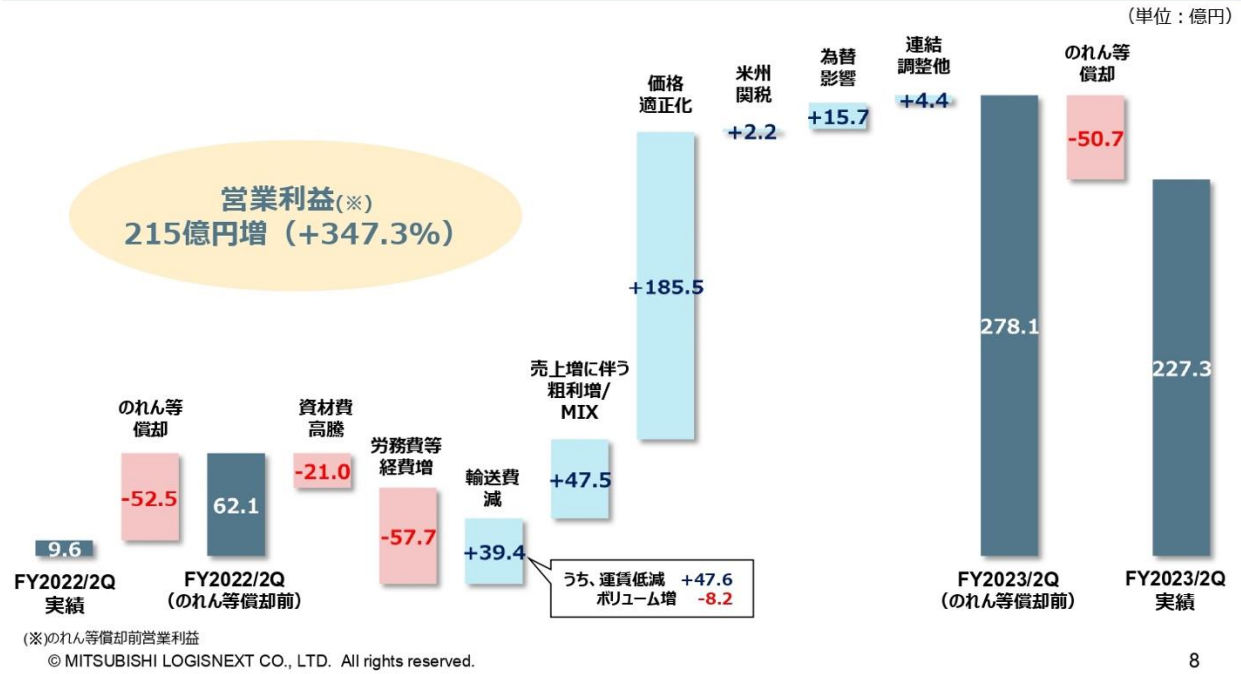
7

続きまして、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、為替影響を取り除いた上で、ウォーターフォールチャート式で示しております。チャート上部に簡単な説明がございます。

国内・海外いずれも、ここまでご説明してまいりましたとおりの状況かと存じます。前年同期比の増収プラス 23%のうち、米州の寄与がプラス 15%分、為替がプラス 5%分、国内事業がプラス 4%分、それぞれ寄与したものでございます。

6．連結営業利益(※)増減要因（前年同期実績対比）Logisnext

- 資材費は円安の影響もあり主に日本で悪化。人件費等のインフレ影響も続く
- 売上高の増加、価格適正化の効果、海上輸送費の高騰沈静化が大きく寄与し、前年比+347.3%の増益



© MITSUBISHI LOGISNEXT CO., LTD. All rights reserved.
8

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要因でどのようにカバーし、増益につなげてきたかを示しました。

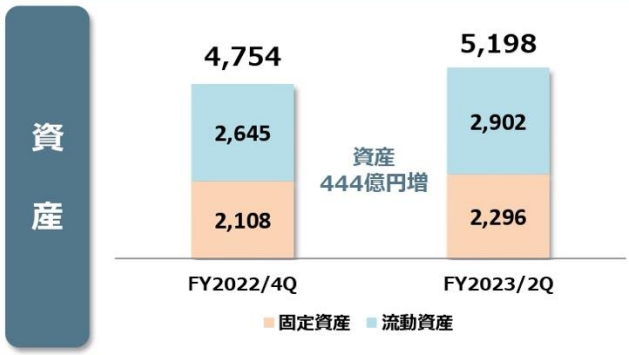
左から順に見ていただきますと、資材費、労務費等のインフレ影響で 80 億円弱の減益要因となっております。前年度第 2 四半期でのご説明においては、輸送費の高騰も含め、ここで 230 億円の減益要因と示しておりましたので、それとの比較においても、インフレ状況が依然続いてはいるものの、その緩和が大きなものであることが分かります。

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、当上期の増益の最大の要因となる価格適正化の寄与が 185 億円にも上ることが分かります。そこに円安影響等が加わり、62 億円から 278 億円への営業利益 215 億円の増益となったものでございます。

7．連結貸借対照表

Logisnext

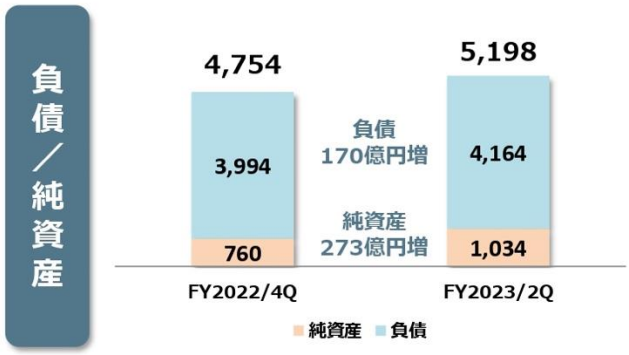
■ 増益による利益剰余金増及び為替換算調整勘定の増加により純資産が増加。自己資本比率は15.9%→19.8%に改善



（単位：億円）

項目	FY2022/4Q	FY2023/2Q	増減
流動資産	2,645	2,902	+256
（有形固定資産）	1,489	1,660	+171
（無形固定資産）	411	388	-22
（投資その他）	208	247	+39
固定資産計	2,108	2,296	+187
資産合計	4,754	5,198	+444

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
為替の換算影響及有形固定資産の増加等



項目	FY2022/4Q	FY2023/2Q	増減
流動負債	2,087	2,135	+48
固定負債	1,906	2,029	+122
負債合計	3,994	4,164	+170
純資産計	760	1,034	+273
負債･純資産合計	4,754	5,198	+444

負債：増
為替の換算影響等
純資産：増
利益剰余金及び為替換算調整勘定の増加

© MITSUBISHI LOGISNEXT CO., LTD. All rights reserved.
9

9 ページで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。当第 2 四半期におきましても、在庫が前期末から増加してはおりますが、その額は決して大きくなく、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在庫増加に問題は移行してきております。

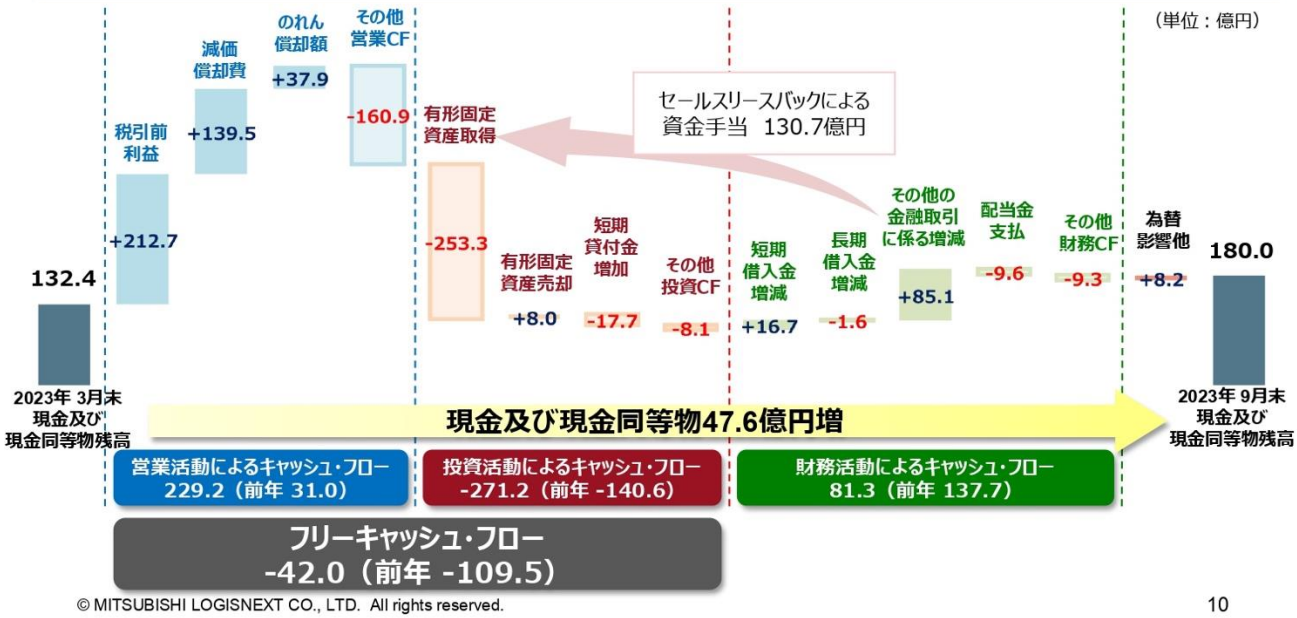
貸借対照表の資産・負債の増加は、円安による換算増を除けば、特に目立ったものはございません。資料の上段に記載のとおり、この第 2 四半期においては、利益剰余金の増加が 156 億円ございました。為替換算調整勘定の増加も 117 億円あり、その結果、純資産が 273 億円増加し、自己資本比率が 19.8%に改善した点が目立つ事項でございます。

先ほども触れました、当期を最終年度とする現行中期経営計画において、財務体質の改善のいったんの目標として、自己資本比率 20%超の達成を目標と定めております。為替相場次第ではあるものの、下期も純利益を積み上げることで、その達成が見えてきた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は運転資本が悪化したものの、税引前利益が増加したことにより前年比＋198.1億円
- 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-125.3億円）や有形固定資産の取得による支出の増加により前年比-130.6億円
- フリーC/Fは営業C/Fの改善により前年比＋67.5億円（上記の短期貸付金の影響を加味すれば前年比+192.8億円）

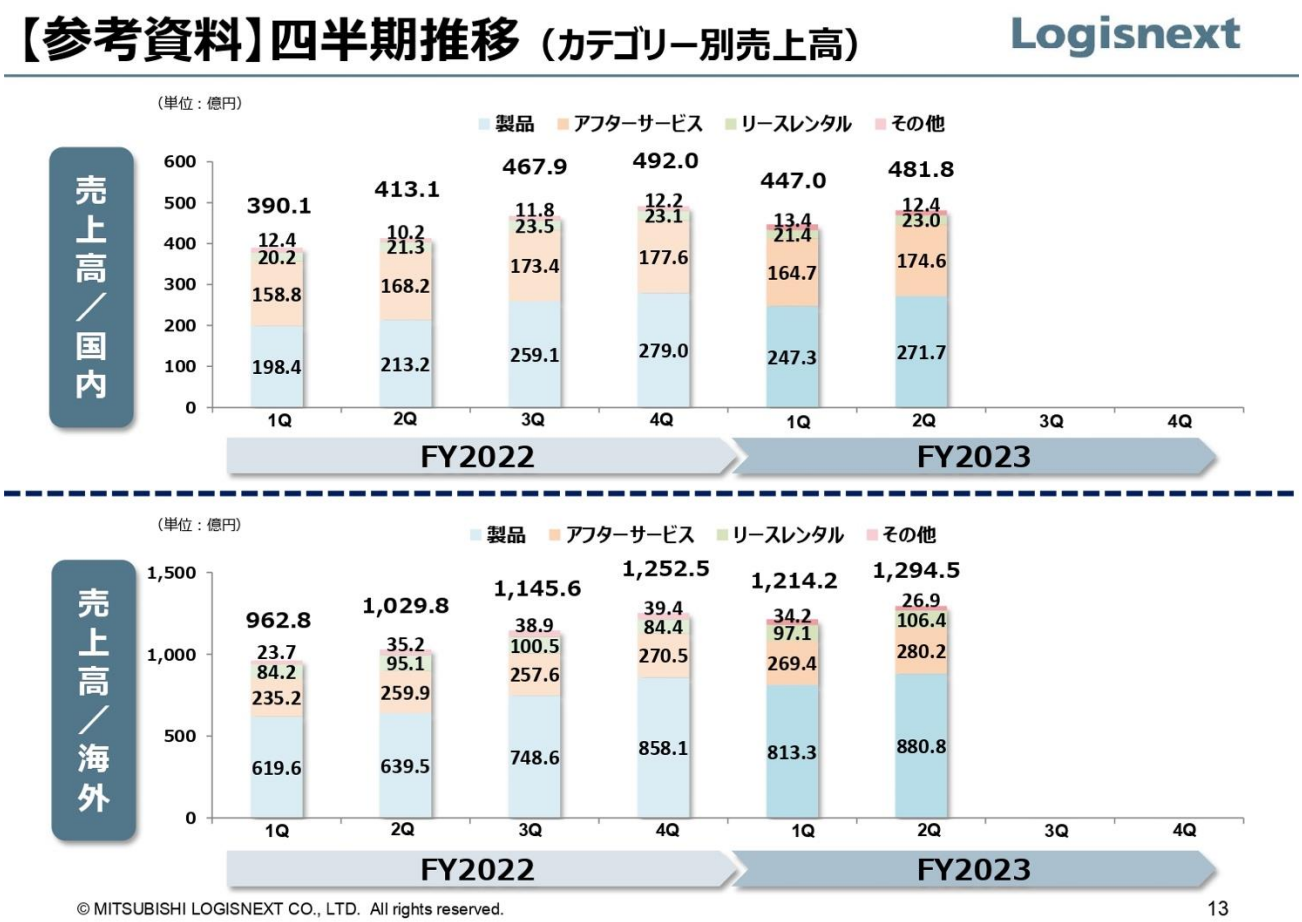


© MITSUBISHI LOGISNEXT CO., LTD. All rights reserved.
10

10 ページはキャッシュ・フローの状況でございます。営業活動によるキャッシュ・フローは、前年度比プラス 198 億円の 229 億円の収入を確保いたしました。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、および前年度同期には短期貸付金の引き出しだったものが、当第 2 四半期では預け入れ、すなわち収入から支出へと転じたことで、前年同期比で支出が 131 億円増加し、271 億円の支出となりました。

その結果、フリーキャッシュ・フローは、前年度の 110 億円の支出から 42 億円の支出へと 68 億円の良化となりました。なお、短期貸付金の引き出しと預け入れの影響を除外すれば、フリーキャッシュ・フローは前年同期比で 190 億円超の良化となり、会計上の利益の増加をしっかりとキャッシュ・フローとしても取り込めていることとなります。

図の中のピンク色の矢印をご覧ください。これは設備投資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 131 億円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、当第 2 四半期決算概要に関するご説明でしたが、最後に参考資料の中から、13 ページ目をご覧ください。

ここでは前年度からの四半期単期ごとのカテゴリー別の売上高を示しております。当社の売上は、新車をお客様に販売する売上、お客様へ販売ではなくリースレンタルでご提供する売上、それぞれお客様がお使いの期間において、点検サービスや修理部品交換をご提供するアフターサービス収入、さらには中古車の売却収入から構成されております。

上段の国内の売上高におきましては、前年度上期から当年度上期売上高が 15.6%伸びたのですが、特に青色で示す製品の売上、すなわち新車販売収入が大きく伸びていることが分かります。下段の海外の売上高におきましても同様で、国内・海外ともに、アフターサービス収入も順調に伸ばしている一方で、当期の売上高増収において、全世界でサプライチェーンの混乱が収束へと進み、生産整流化の進展の結果、新車販売の増加が業績の伸びをけん引したことを示しております。

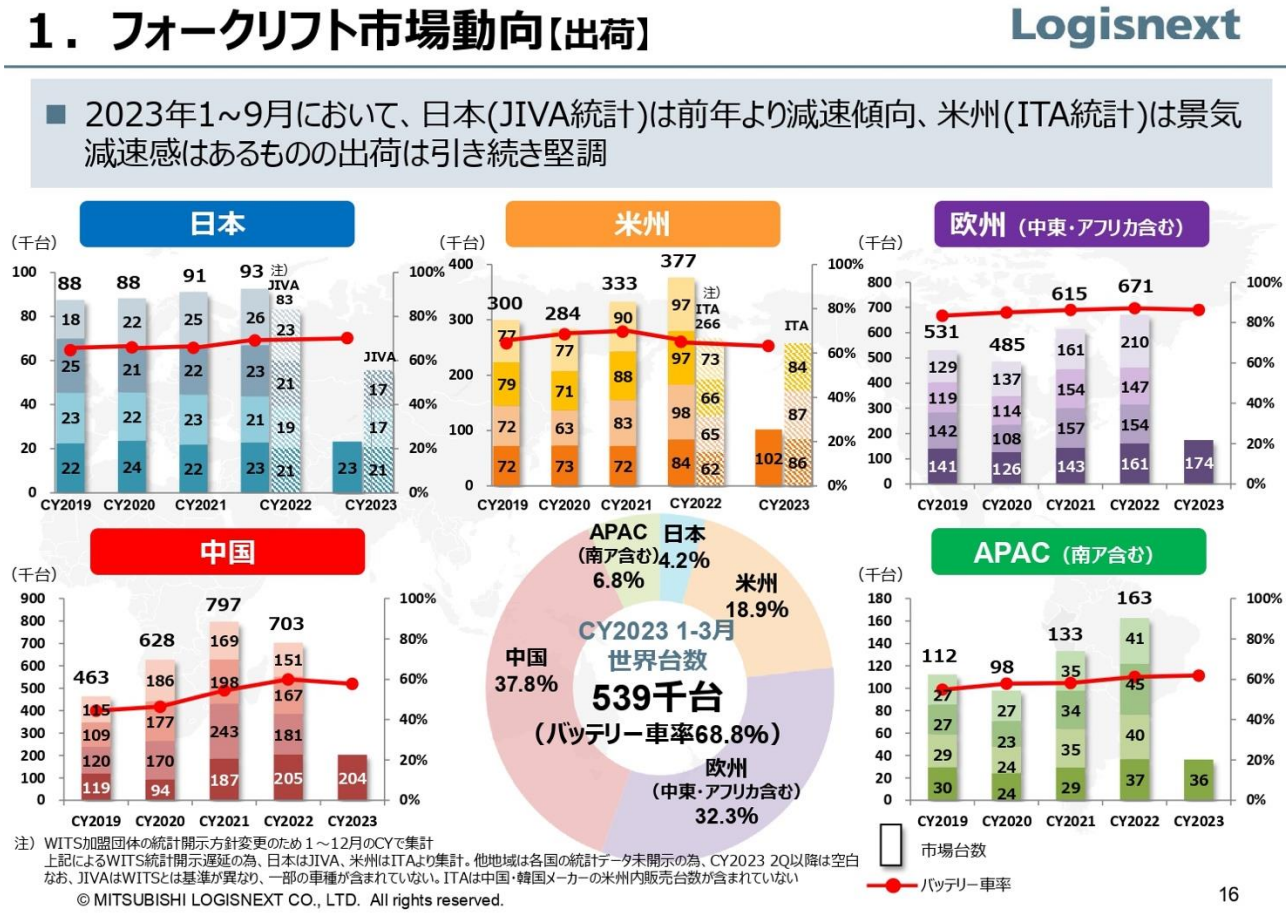
以上をもちまして、私からの決算概要のご説明を終わらせていただきます。

司会：それでは、引き続き中期経営計画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。先ほど宇野からも申し上げましたとおり、2023 年度上期は、売上高、利益とも前年を大きく上回り、過去最高となりました。

世界経済はインフレが継続する中で、中東情勢の悪化も加わり、依然として先行き不透明な状況となっておりますが、当社は十分な受注残を確保しつつ、国内・海外のいずれにおいても部品不足が解消したことで、生産の整流化、出荷の促進を進めることができたということであります。それに伴い、価格適正化効果も拡大してきているという状態であります。

また、今年度は我々が LS23 と呼んでおります当社中期経営計画の最終年度となりますが、LS23 の目標値は全て達成する見通しです。本日は、先日の決算発表で上方修正させていただいた今年度の業績見通し、および LS23 最終年度の進捗状況につき説明をさせていただきます。



16 ページのフォークリフト市場の出荷台数の実績をご覧ください。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 1 四半期までのデータとなっております。

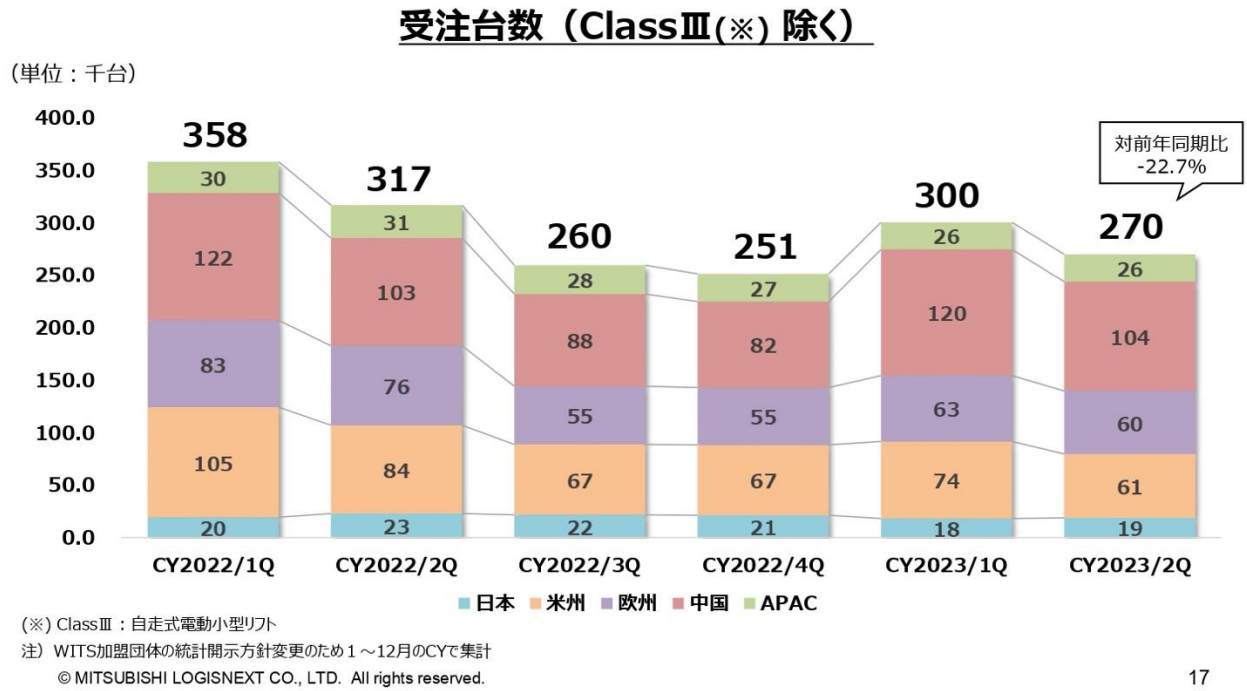
棒グラフは各地域の過去 5 年間の出荷台数の推移を、中央の円グラフは 2023 年 1 月から 3 月の出荷台数を地域別の比率で表しております。なお、日本と米州につきましては、地域ごとの統計データが開示されているため、それぞれ日本は JIVA、米州は ITA の 2022 年と 2023 年 1 月から 9 月のデータを薄い色の棒グラフで表示しています。

左下に記載しております注釈のとおり、JIVA、ITA は WITS とは集計基準が異なっておりますので、あくまで参考としての数字となりますが、1 月から 9 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速傾向になっている一方で、米州は前年を上回るペースで出荷が進んでいることがお分かりいただけると思います。

2．フォークリフト市場動向【受注】（四半期推移）

Logisnext

■ 世界的な景気減速により、前年比で中国を除く全地域の受注は減少しているが、依然としてコロナ禍前を上回る需要で推移している



(※) 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.

17

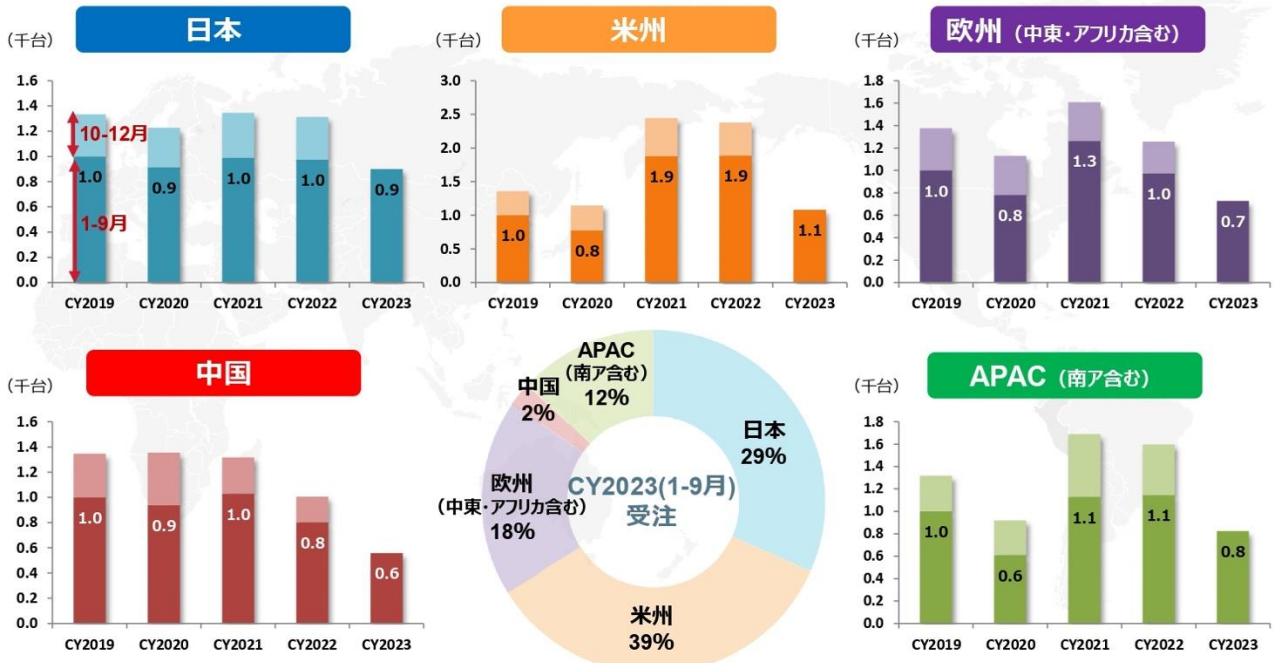
17 ページでは、世界のフォークリフト市場の受注台数の実績について、ClassIII と呼ばれる自走式電動小型リフトを除いた四半期ごとの推移を棒グラフで表しております。また、受注台数につきましても、前のページと同じく、カレンダーイヤーで集計しております。

2023 年第 2 四半期の受注台数は、中国を除く全地域において落ち込んでおり、前年同期比で 15%程度の減少となりました。欧米諸国の金融引き締めによる市況の悪化や、ロシアによるウクライナ侵攻が長期化し、収束が見通せない中、世界経済の減速懸念が高まったことが響き、フォークリフトの受注は厳しい状況となっております。しかしながら、依然としてコロナ禍前の 2019 年よりは高い水準で推移しているという状態であります。

3．当社受注状況（1月～9月）

Logisnext

■ 日本は比較的堅調に推移。その他地域は世界的な景気減速により前年比大幅に減少しているが、米州は依然としてコロナ禍前を上回る



注）CY2019 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

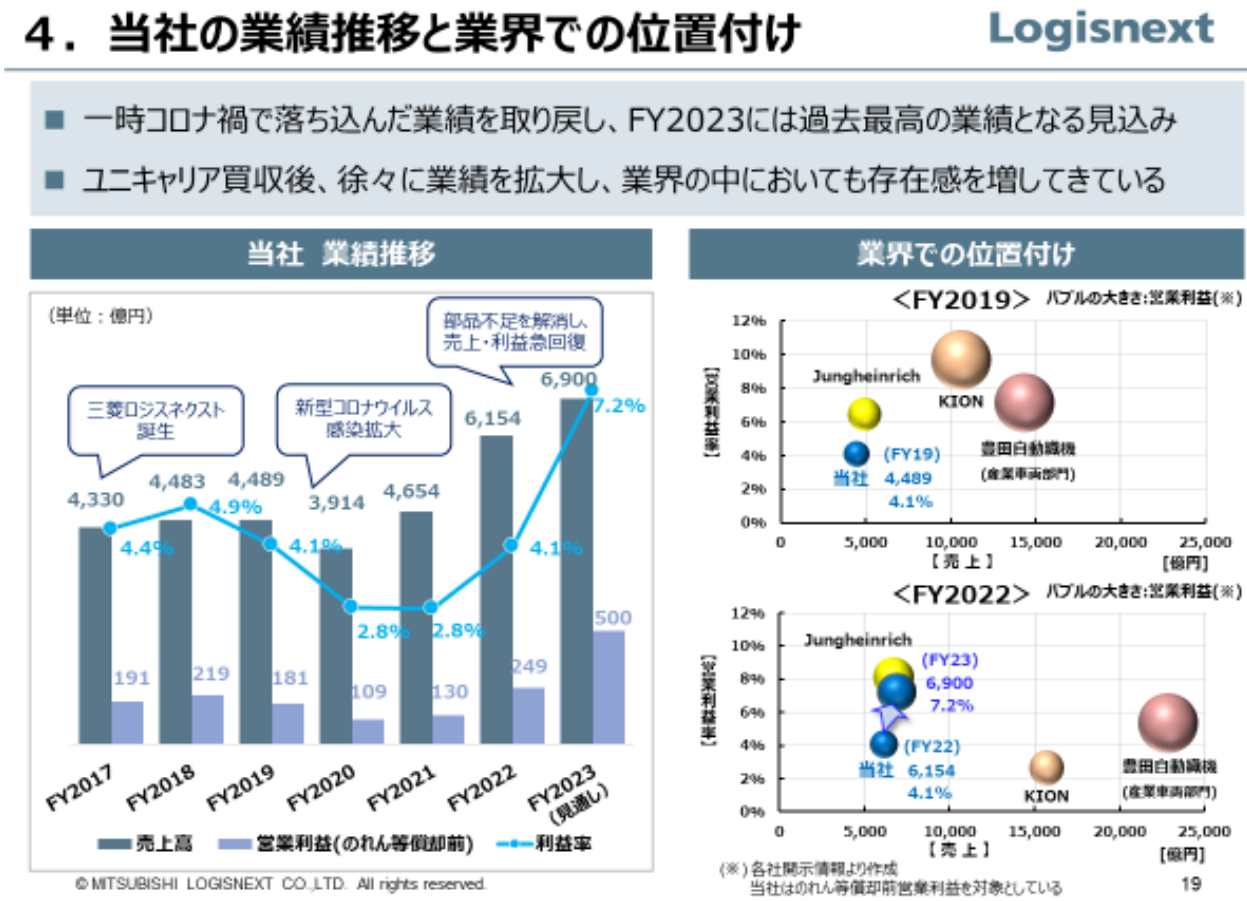
© MITSUBISHI LOGISNEXT CO.,LTD. All rights reserved.

18

続きまして、18 ページでは、当期を含む 5 年間の当社の受注台数を 2019 年 1 月から 9 月の実績を 1 とした指数で棒グラフに示しております。今回から、前ページまでの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、ご承知おきをお願いします。

中央の円グラフは、2023 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。当社の受注の大半を占める日本・米州において、日本では比較的堅調に推移している一方で、米州では前年比で大幅に減少しておりますが、依然としてコロナ禍前を上回る水準で推移していることがお分かりいただけるかと思います。

欧州に関しては、ウクライナの地政学的リスクの継続、中国に関しては不動産市場の急速な悪化、アジアは中国の景気悪化の影響が波及しており、大きく前年比で数字を落としており、コロナ禍前も下回る状況となっております。欧州・中国・アジアについては、底打ちが見通せない状況で、当面厳しい状況が続くと見ております。

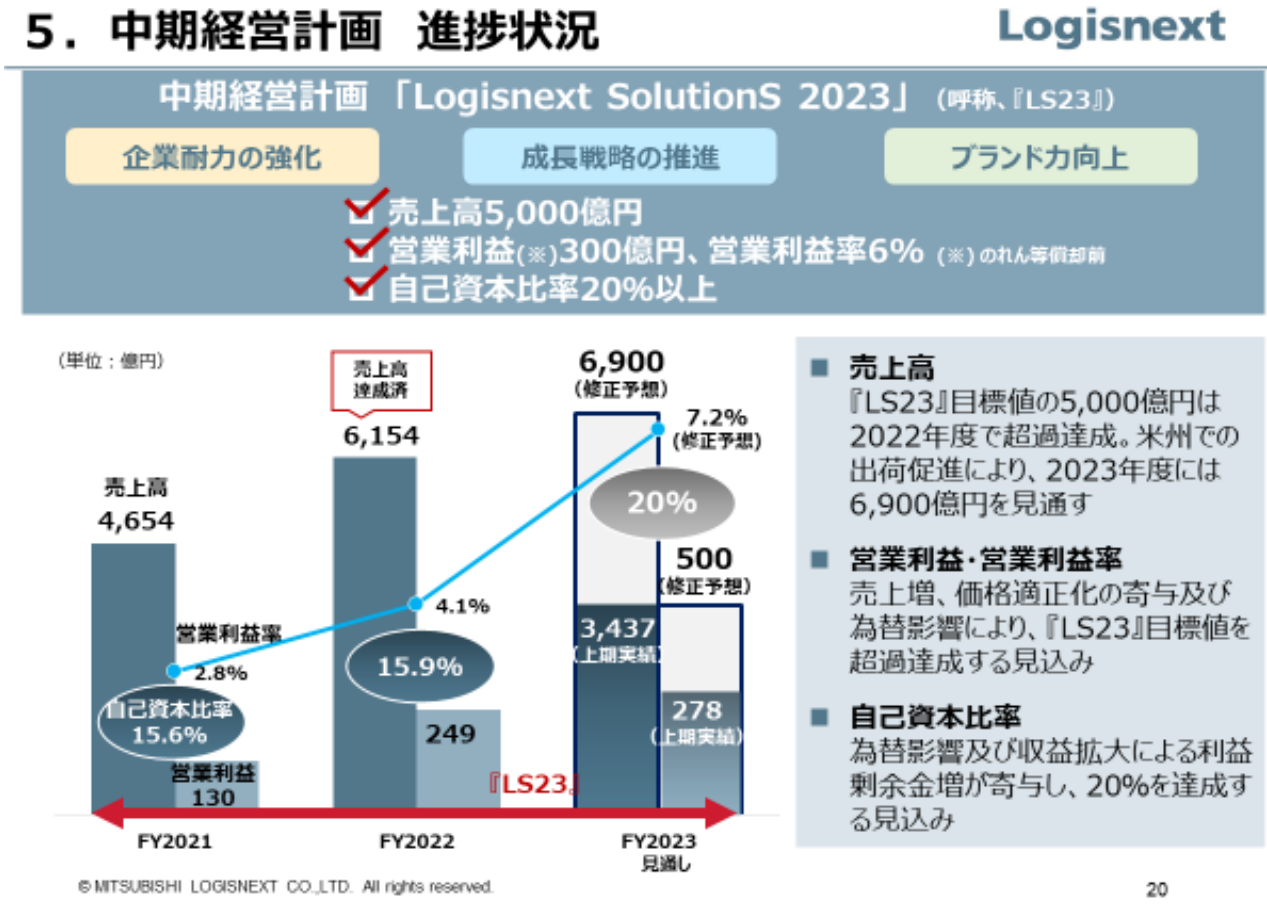


19 ページでは、旧ユニキャリア社を買収後の当社の業績の推移と、業界での位置付けの変化について説明させていただきます。スライドの左側は、2017 年度以降の当社業績につき、棒グラフで売上高と営業利益、折れ線グラフで営業利益率を示しています。右側は、2019 年度および 2022 年度の競合各社の業界での位置付けを、縦軸を営業利益率、横軸を売上高、バブルの大きさを営業利益額として示しております。

当社業績につきましては、2017 年度の三菱ロジスネクスト発足後、業績を順調に伸ばしておりましたが、2019 年に米中貿易摩擦の影響で減速した後、2020 年初頭からの世界的な新型コロナウイルス感染拡大により、受注が急減、業績が落ち込みました。

その後、経済活動再開を受け、受注は改善しましたが、サプライチェーンの混乱や半導体等の部品不足、資材費高騰などに見舞われ、業績の回復につなげることができませんでした。しかしながら、2022 年度後半以降、生産整流化や価格適正化が進んだことで業績が一気に改善し、今年度は通期でも過去最高の業績を見込んでおります。

業界における当社の位置付けですが、売上高は上位 2 社には及ばない状況ではありますが、営業利益率はこの数年で大きく改善しており、業界での存在感は確実に高まっております。



20 ページでは、当社の中期経営計画 LS23 の進捗状況について説明いたします。LS23 では、三つの基本戦略、企業耐力の強化、成長戦略の推進、ブランド力向上を掲げ、売上高 5,000 億円、のれん等償却前営業利益 300 億円、営業利益率 6%、自己資本比率 20%以上を目標としておりました。

売上高はご承知のとおり、2022 年度に既に目標を超過達成しており、2023 年度の業績予想は 6,900 億円と、目標を大きく上回る数字を見込んでおります。のれん等償却前営業利益につきましては、売上増や価格適正化の寄与、および為替影響により、LS23 目標値を大きく上回る 500 億円を見込んでおり、営業利益率も 7.2%になる見込みです。自己資本比率につきましても、LS23 目標値の 20%を達成するという見込みにしております。

6．FY2023業績見通し

Logisnext

- 世界的な景気減速懸念から市場環境の悪化を想定するが、価格適正化の効果が計画を上振れることに加え、為替の円安進行が寄与し、期初予想を大幅に上回る見込み
- 売上高、全利益項目で過去最高を見込む

（単位：億円）	FY2023業績予想（2023年5月公表）	FY2023業績修正（2023年11月公表）	期初予想比増減	
販売台数	115千台	115千台	－	－
売上高	6,300.0	6,900.0	+600.0	+9.5%
営業利益（のれん等償却前）（営業利益率）	350.0（5.6%）	500.0（7.2%）	+150.0	+42.9%
のれん等償却	100.0	100.0	－	－
営業利益（営業利益率）	250.0（4.0%）	400.0（5.8%）	+150.0	+60.0%
経常利益（経常利益率）	230.0（3.7%）	360.0（5.2%）	+130.0	+56.5%
親会社株主に帰属する当期純利益（当期純利益率）	130.0（2.1%）	230.0（3.3%）	+100.0	+76.9%
1株あたり配当	16円	19円	+3円	－

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

FY2023期初計画レート：USD=130円 EUR=140円 CNY=20.0円
FY2023下期計画レート：USD=140円 EUR=150円 CNY=19.7円

21

21 ページでは、11 月 6 日に公表しました 2023 年度の業績見通しについて説明いたします。2 列目の FY2023 業績修正の列をご覧ください。

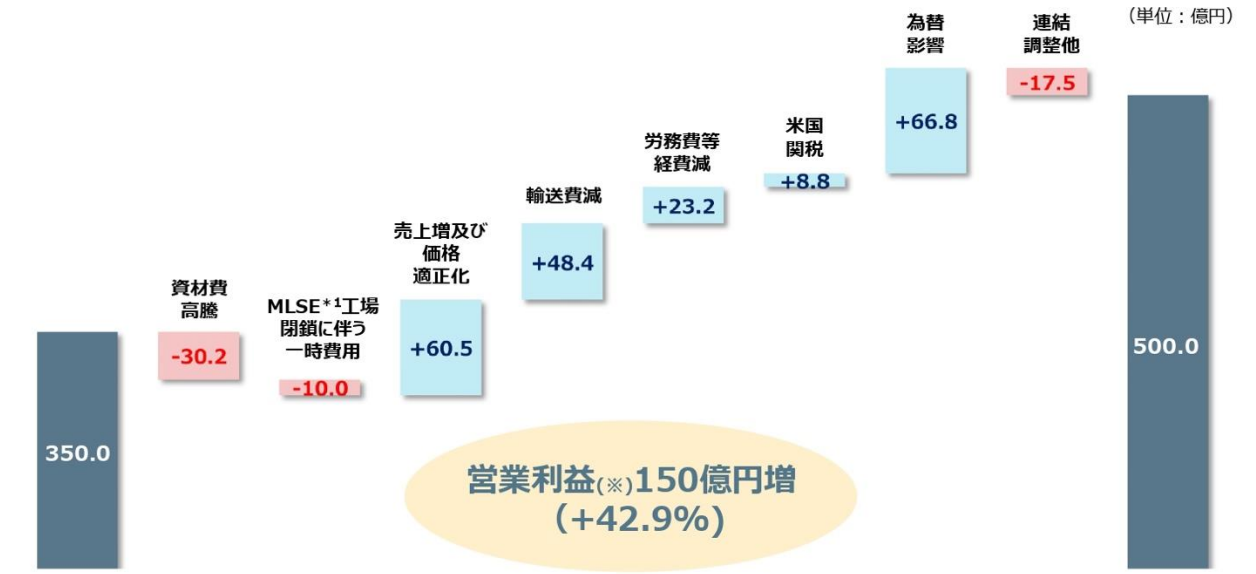
販売台数は、期初予想の 11 万 5 千台を据え置いております。売上高は、期初予想から 600 億円上積みの 6,900 億円、のれん等償却前の営業利益は 150 億円上積みの 500 億円、当期純利益は 100 億円上積みの 230 億円に修正し、全ての項目で期初予想を大きく上回る過去最高の業績となる見込みであります。

配当につきましては、23 年度末の純資産が当初予想より増加することが見込まれますので、DOE、株主資本配当率 2%程度を想定し、3 円増配の 1 株当たり 19 円とさせていただきます。

7．通期見通し 営業利益(※)増減要因

Logisnext

■ 日本での価格適正化及び米州での出荷促進による価格適正化の刈り取り加速と、輸送費の改善、為替の円安進行により期初予想比で+150億円の500億円を見込む



(※) のれん等償却前営業利益

*1 MLSE社: Mitsubishi Logisnext Europe AB

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

22

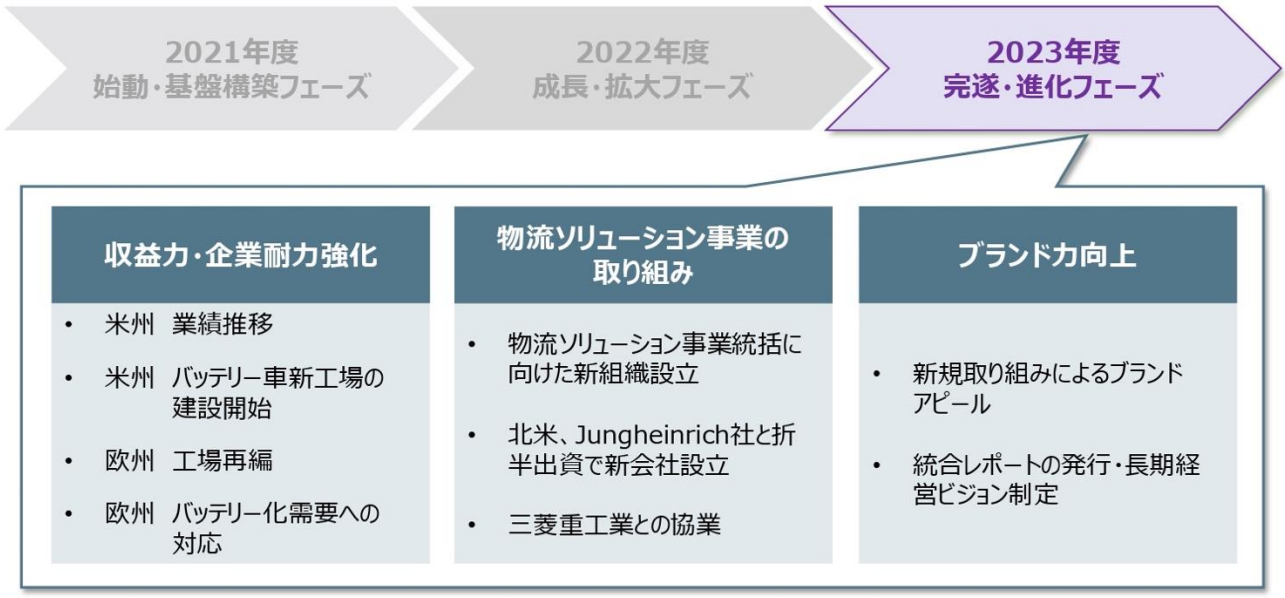
22 ページでは、先ほどお示しした 2023 年度修正予想における、のれん等償却前営業利益につきまして、対期初予想での増減要因をウォーターフォールチャートで説明しております。まずマイナス要因といたしましては、円安等の影響で日本での資材費の高騰を 30 億円見込んでおります。また、後ほど詳細について説明しますが、スウェーデン工場閉鎖に伴う一時費用を 10 億円ほど織り込んでいます。

一方、プラス要因としましては、米州で計画を上回るペースで生産整流化が進んだことで、売上高が増加し、価格適正化の刈り取りが加速しているということ、また輸送費がピークアウトし、足元で沈静化していること、さらに当初の想定為替レートより円安が進行していること、これらを織り込んでおります。その結果、2023 年度のれん等償却前営業利益は、期初予想比プラス 150 億円の 500 億円を見込んでいます。

8．『LS23』取り組み内容

Logisnext

- 2023年度は完遂・進化フェーズとして、あらゆる打ち手で収益力の向上を実現
- 安心・安全な物流ソリューションの提供、自動化への取り組みを推進中



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

23

23 ページからは、LS23 の取り組み内容についてご紹介いたします。2023 年度は完遂・進化フェーズとして、あらゆる打ち手で収益力の向上を実現するとともに、安心・安全な物流ソリューションの提供、物流の自動化への取り組みを推進しています。

具体的な政策としては、スライドの下半分をご覧ください。一つ目は、収益力・企業耐力強化に向けた米州と欧州事業での取り組みについて。二つ目は、物流ソリューション事業の取り組みとして、事業の統括を目的とした新組織の設立や、北米における Jungheinrich 社と折半出資での新会社の設立、親会社である三菱重工業との協業について。三つ目は、ブランド力向上として、新規取り組みによるブランド認知度向上や統合レポートの発行、長期経営ビジョン 2035 についてとなります。

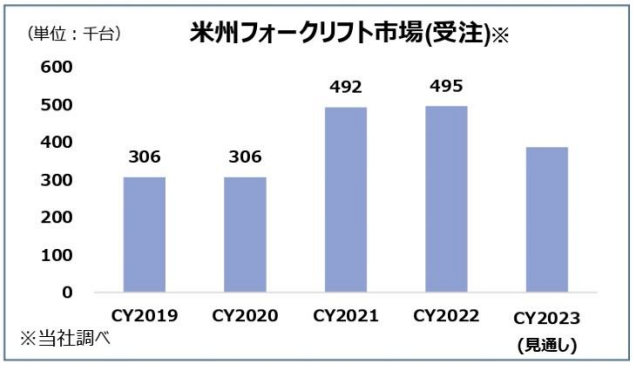
次のページより、これらの三つの取り組みにつき、順に説明させていただきます。

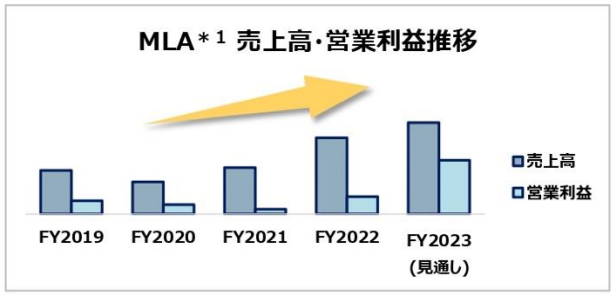
9．収益力強化 – 米州 業績推移

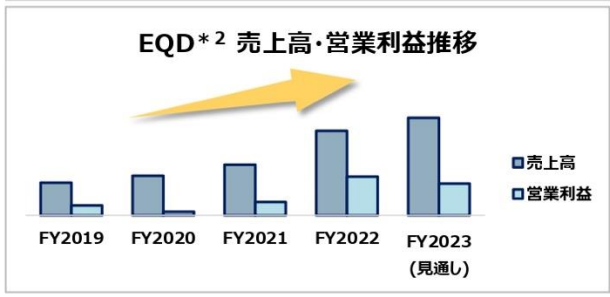
Logisnext

- 景況感悪化により足元の受注は厳しいが、コロナ禍前の水準を維持
- 生産整流化を進めることで、前期に引き続き今期も業績を伸ばす見込み

米州 年度推移（2019-2023）







- コロナ禍からの回復局面において拡大した受注は落ち着いてきている
- 価格適正化の取り組みや生産整流化により、2022年度から業績を回復

*1 MLA社: Mitsubishi Logisnext Americas Inc.
*2 EQD社: Equipment Depot, Inc.

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

24

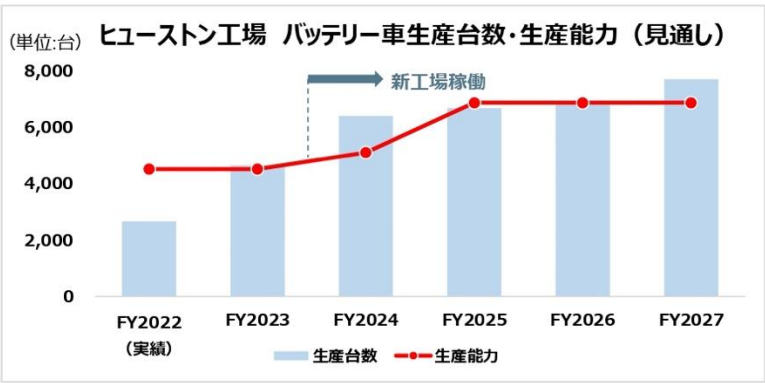
24 ページでは、収益力強化に大きく寄与している米州の業績推移について説明いたします。左側に、米州フォークリフト市場の受注動向、右側に、工場機能を持つ MLA 社、販売サービスを行う EQD 社の売上高、営業利益の推移をグラフにて示しています。

受注動向につきましては、コロナ禍からの回復局面において、急拡大した需要が落ち着いてきていることに加え、金融引き締めなどの影響で市況が悪化してきており、足元の受注は厳しい状況となっていますが、コロナ禍前の水準は依然として維持する見通しであります。

当社の米州子会社の業績ですが、MLA では、期初計画を上回るペースでの生産整流化が進んでおり、前年度に引き続き業績を拡大できるとみております。一方、EQD においては、新車販売の増加で売上高は増加するものの、前年度に比較してレンタル事業の稼働率が落ち着くということもあり、本年度の営業利益は若干減少する見通しとなっております。

１０．収益力強化 – 米州 バッテリー車新工場の建設開始 Logisnext

- 脱炭素化・バッテリー化需要に向け、MLAヒューストン工場にバッテリー車新工場を建設開始
- 工場内集約・新工場建設により生産効率を改善し、米州市場でのバッテリー車拡販を図る



- 2023年度の生産台数は2022年度に対し+74%。2024年度以降も大幅増加を見込む
- 将来の需要増に対応するため、2024年度以降、生産能力増強を計画
- 新工場稼働は2024年を予定



バッテリー車新工場 鍬入れ式



対象機種

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

25

25 ページでは、米州でのバッテリー車新工場の建設開始について説明いたします。MLA ヒューストン工場では、脱炭素化、バッテリー化需要の増加に対応するため、バッテリー車新工場の建設を開始しました。スライド中段のグラフは、2022 年度から 27 年度までのバッテリー車の生産台数、生産能力の見通しについて示しております。

新工場の稼働は 2024 年を予定しており、2025 年からは十分な生産能力を確保できる見込みであります。新工場の建設により、工場レイアウトの再編を行い、生産効率を改善、米国市場におけるバッテリー車の拡販を目指してまいります。

１１．企業耐力強化 – 欧州 工場再編

Logisnext

- 経営効率化の推進策として、欧州拠点MLE*1傘下のMLSE*2の工場機能を閉鎖し、MLFI*3を中心に生産移管・集約することを決定
- 工場機能閉鎖及び生産集約は、2024年12月完了の予定

欧州拠点



MLFI生産集約の目的

- 固定費削減・生産効率改善の実行・実現
- 環境変化に揺らぐことのない耐力強化

- MLFIは、欧州3工場の中で最大の生産能力を持つ基幹工場
- MLSEとのロケーションが近く、生産機種も類似していることから工場機能の統合が可能

*1 MLE社: Mitsubishi Logisnext Europe B.V.
*2 MLSE社: Mitsubishi Logisnext Europe AB
*3 MLFI社: Mitsubishi Logisnext Europe Oy
*4 MLSP社: Mitsubishi Logisnext Europe S.A.

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

26

26 ページでは、企業耐力の強化について説明させていただきます。欧州では、経営効率化推進策としまして、拠点である MLE 傘下の MLSE スウェーデンの工場機能を閉鎖し、MLFI フィンランドを中心に生産移管、集約することを決定しました。

今回の生産移管の目的ですが、リソースの集約による固定費の削減と、生産効率改善を実行・実現することで、環境変化に揺らぐことない企業耐力強化を実現するというところになります。集約先の MLFI ですが、欧州 3 工場の中で最大の生産量能力を持つ基幹工場でありまして、MLSE とのロケーションも近く、生産している製品も類似しているということで、2 工場の統合が可能であると判断いたしました。MLSE の工場機能閉鎖および生産集約は 2024 年 12 月を予定しておりますが、その後も MLFI 工場全体のさらなる合理化、生産効率改善を進めていきたいと考えております。

１２．収益力強化 – 欧州 バッテリー化需要への対応

Logisnext

- 2021年4月より欧州市場へ投入した中型バッテリーフォークリフト「EDiA XL」の販売好調
- エンジン車からの代替需要にも対応している「EDiA XL」の更なる拡販により、加速するバッテリー化需要への対応、脱炭素社会への貢献を図る

ポイント

- **脱炭素社会の実現へ貢献**
  2021年4月より「EDiA XL」を市場投入。
  2022年度の販売台数は前年比の約3倍と、欧州での販売順調
- **エンジン車からの代替需要に対応**
  登坂時や加速時に一時的に駆動力を上げるソフトウェア「オートブースト」機能を備え、パワーが必要なエンジン車の使用環境下にも対応
- **デザイン賞受賞**
  モダンなデザインや優れたパフォーマンス性などが高く評価され、2023年にドイツの国際的なデザイン賞である「レッドドットデザイン賞」を受賞



レッドドットデザイン賞受賞

The Archies FINALIST

reddot winner 2023

該当するSDGs項目

エネルギーをみんなに そしてクリーンに

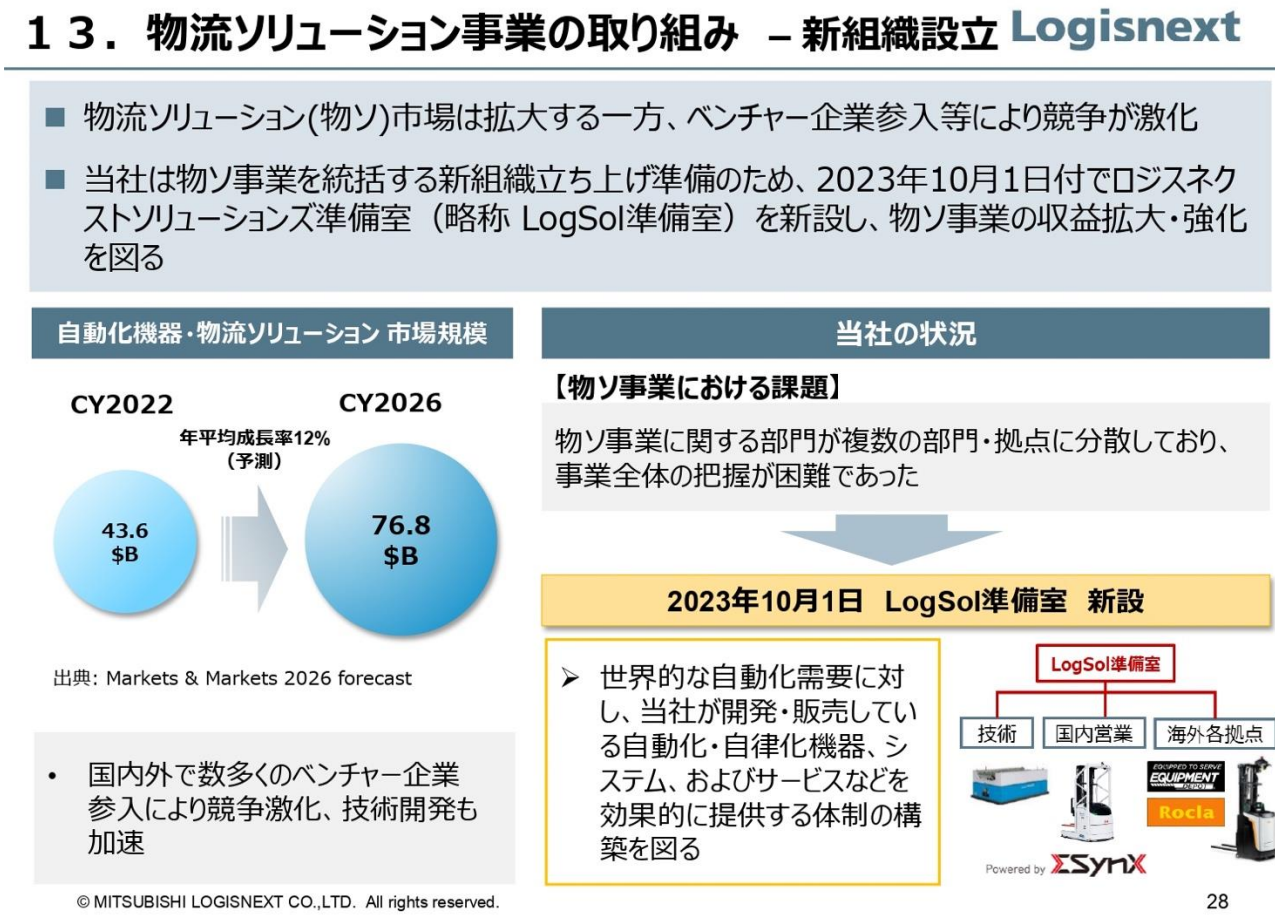
気候変動に具体的な対策を

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

27

27 ページでは、欧州でのバッテリー化需要への対応について説明いたします。欧州では、高機能中型バッテリーフォークリフト、EDiA XL を 2021 年 4 月から市場に投入しました。2022 年度の販売台数は、前年比の約 3 倍と大幅に増加し、欧州での販売を順調に伸ばしています。

この製品の特徴ですが、市場投入により脱炭素社会の実現へ貢献できること、登坂時や加速時に一時的に駆動力を上げるソフトウエア、オートブースト機能を搭載し、パワーが必要なエンジン車の使用環境にも対応できるということ。また、ドイツの国際的なデザイン賞であるレッドドットデザイン賞を受賞しており、そのデザイン性を市場からも高く評価されているところが特徴として挙げられると考えております。EDiA XL は欧州域外にも展開する計画で、今後も加速するバッテリー化需要に対し、さらなる拡販を目指していきたいと考えております。



28 ページでは、物流ソリューション事業の取り組みとして、新組織の設立についてご説明いたします。左側の円グラフは、自動化機器・物流ソリューション市場規模の大きさを示しており、市場は 2022 年から 26 年にかけて、年平均成長率 12%で拡大していくことが予想されております。当社の物流ソリューション事業には追い風である一方で、国内外で数多くのベンチャー企業参入により競争が激化、技術開発も加速していくことが想定されています。

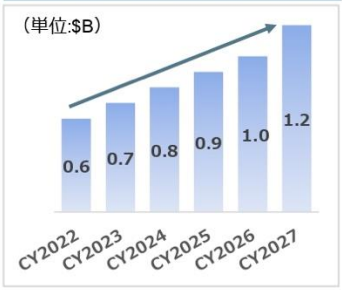
このような事業環境下で、当社は物流ソリューション事業体制を見直し、グローバルに統括する新組織の立ち上げに向けた準備室、我々は LogSol（ログソル）準備室と呼んでおりますが、こちらを 2023 年 10 月 1 日付で設立いたしました。

新組織の役割は右下に図を載せておりますが、現在、別々の組織となっている技術、営業、海外拠点における物流ソリューション事業を横串で統括しまして、グローバル視点で収益の把握やリソースの配分、また戦略方針を決める体制づくり、このようなことが役割となっていくと考えております。これにより、世界的な自動化需要に対し、物流ソリューションを効果的に提供する体制を構築し、事業の強化、収益拡大につなげていきたいと考えております。

１４．物流ソリューション事業の取り組み　– 新会社設立 Logisnext

- 北米では協業関係にあるJungheinrich社とMLAG*1は折半出資によりRocrich AGV Solutions LCC. (略称Rocrich) を設立。2023年9月より営業を開始
- 自動化需要拡大を鑑み、両社の技術と当社販売網を生かした物流ソリューションを提供

米国　AGV市場規模

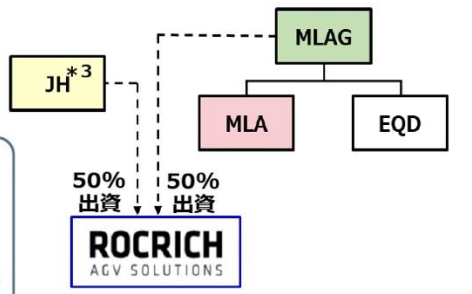


出典: AT Kearney

Rocrich社とは

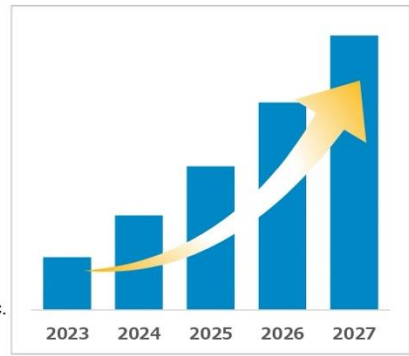
- JungheinrichとRocla*2の両ブランドを総合的に取り扱い、標準仕様から特別仕様まで幅広い種類のAGFやAGVを提供
- 営業人員増による対応力強化を計画

【米州　組織図】



*1 MLAG: Mitsubishi Logisnext Americas Group Inc.
*2 Rocla: 当社グループ独自ブランド
*3 JH: Jungheinrich

【Rocrich社　業績見通し】



【Rocrich社　製品】



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

29

29 ページでは、物流ソリューション事業の取り組みとして、北米での新会社設立について説明します。MLA グループは、北米で協業関係にある Jungheinrich 社と折半出資で、Rocrich、AGV Solutions LCC、略称 Rocrich を設立しまして、2023 年 9 月より営業を開始しております。

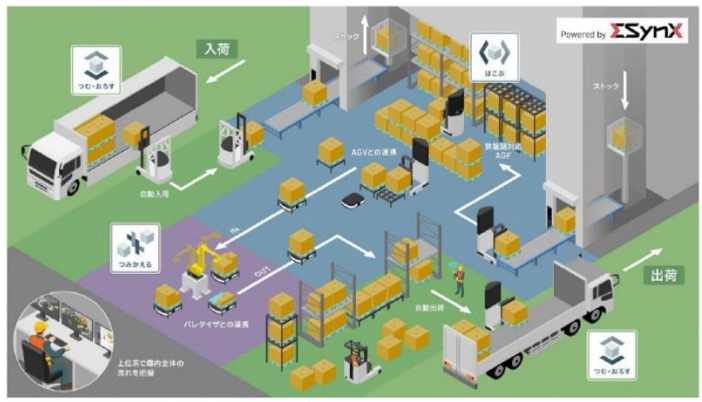
スライドの左側に、米州における AGV 市場規模の推移をグラフで示していますが、今後の AGV 市場は、2022 年の 6 億ドルから 2027 年の 12 億ドルと、5 年間で倍増し、急拡大することが見込まれています。昨今の自動化需要の伸びを鑑み、Rocrich 社では、Rocla と Jungheinrich の両ブランドを総合的に取り扱い、標準仕様から特別仕様まで、幅広い種類の AGF や AGV をお客様のニーズに合わせて提供してまいります。そして、両社の技術と当社販売網を生かした物流ソリューションを提供し、業績拡大を目指していきたいと考えております。

１５．物流ソリューション事業の取り組み　– 三菱重工業との協業Logisnext

- 「国際物流総合展2023 第3回INNOVATION EXPO」（9/13-15開催）に三菱重工業と共同出展し、新型無人フォークリフトによる物流オペレーションを実演
- “人と機械が調和した未来の物流” を目指し、物流現場にフレキシブルに調和できる高い生産性・安全性を備えた新たな物流ソリューションを提案



INNOVATION EXPOでの実演の様子



三菱重工グループが描く未来の物流知能化ソリューション



【DECCO】
- 三菱重工業と当社で共同開発中のΣSynX(※)を搭載した次世代AGFのコンセプトカー
- AIを活用した安全対人コミュニケーションやコンパクトな車体でその場での旋回が可能



【AGF-X】
- 当社既存機種をベースに三菱重工業と共同開発中の自律型無人フォークリフト
- LiDAR SLAM(※)誘導方式とΣSynXを搭載することで、柔軟で効率的なオペレーションや、熟練オペレーターのようなスムーズな荷役動作を実現

(※) 三菱重工業が掲げる、物流機器の自律化・知能化ソリューションコンセプト「ΣSynX（シグマシンクス）」
(※) SLAMとは、移動体の自己位置推定と環境地図作成を同時に行う技術の総称のこと。LiDARとは、レーザーセンサー（距離センサー）を主に使用する方法のSLAM技術のこと

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

30

30 ページでは、物流ソリューション事業の取り組みとして、三菱重工業との協業についてご紹介いたします。当社は 9 月 13 日から 15 日に開催されました、国際物流総合展 2023 第 3 回 INNOVATION EXPO で三菱重工業と共同出展いたしまして、ΣSynX（シグマシンクス）を搭載した新型無人フォークリフト AGF-X と DECCO の 2 種類による物流オペレーションを初めて実演をさせていただきました。

ここで皆様にイメージしやすいよう、実際に国際物流展で披露した AGF-X のデモンストレーションの様子の動画をご覧いただき、我々が目指している物流ソリューション事業への理解を深めていただければと思います。それでは動画を再生します。

映像：三菱重工、そして三菱ロジスネクストが提供に向けて開発を進めているΣSynX 搭載、次世代インテリジェント無人フォークリフト、AGF-X。AGF-X は、走行ルート上に障害物があっても、物の位置や姿勢を正確に検知し、自動で回避、最高速度 9 キロを実現。これは熟練オペレーターに匹敵する速度です。

そして、旋回もこのようにほとんど減速することなく、軽やかに行います。そして、皆様、どうぞご覧ください。AGF-X はこのように、ネステナーへの対応も可能となっています。さまざまな物

流環境に適用できる柔軟性、そして導入から稼働までの容易性、さらに熟練オペレーターに匹敵する走行を実現する作業能力で、これからの物流現場に寄与したいと私たちは考え、この AGF-X を開発いたしました。

間野：いかがでしたでしょうか。当社は、三菱重工グループが描く、人と機械が調和した未来の物流を目指した、物流現場にフレキシブルに調和できる高い生産性、安全性を備えた新たな物流ソリューションを提案し、物流業界の発展へ貢献してまいります。

１６．ブランド力向上 – 新規取り組みによるブランドアピール Logisnext

■ FY23より実施した“スポーツ協賛”や“社会貢献活動”などの新たな取り組みを通じて
「ブランド力向上」を図り、SNSを活用した情報展開で幅広い年代層へのアプローチを実践

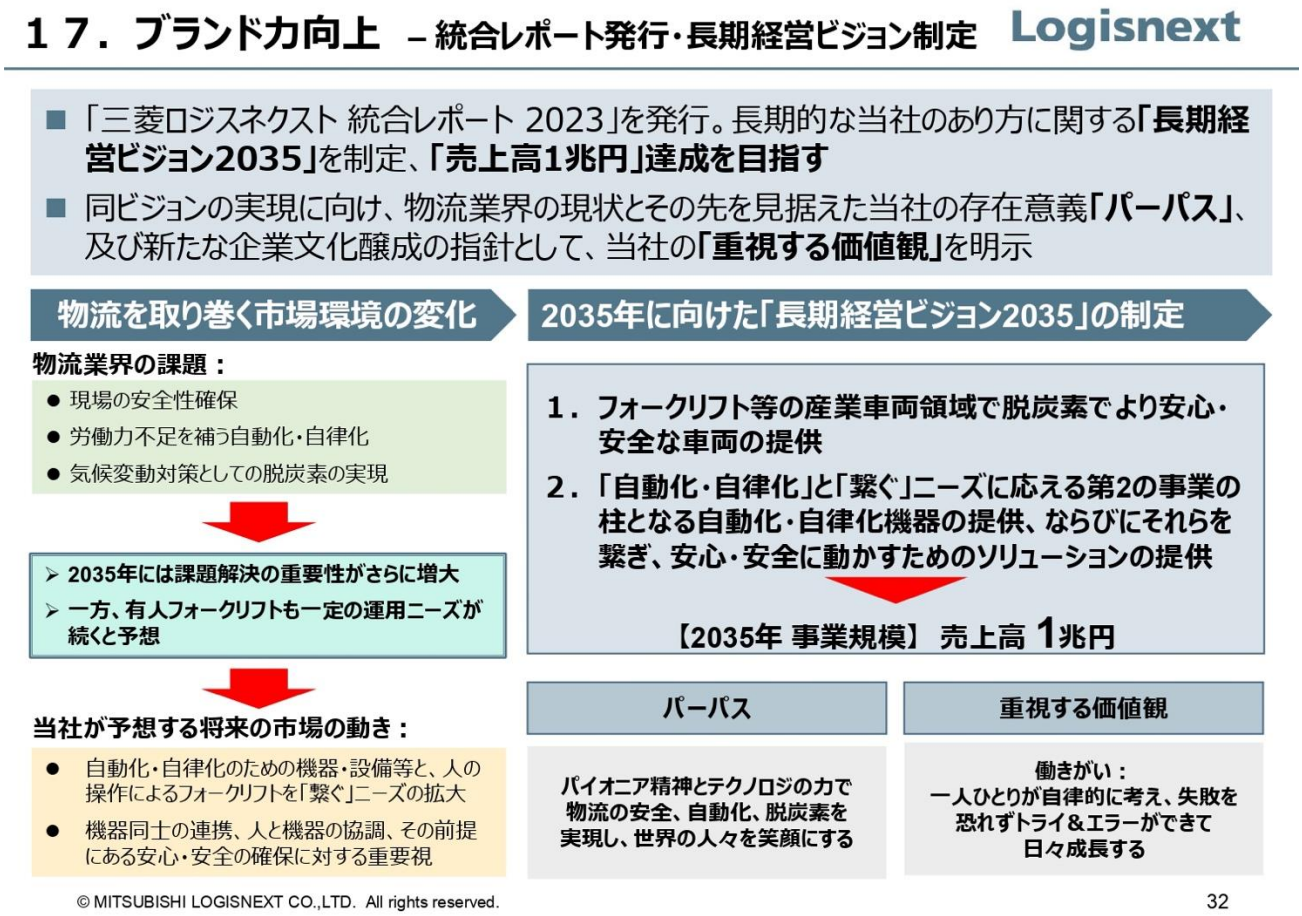


© MITSUBISHI LOGISNEXT CO.,LTD. All rights reserved.
31

31 ページでは、当社のブランド力向上のための新たな取り組みについてご紹介いたします。当社では、社会の一員として、多方面のステークホルダーとの連携による次世代育成や、地域連携、社会貢献などの施策により、社員エンゲージメントや当社認知度の向上を図っております。

具体例としましては、今年度はプロバスケットボールチームの京都ハンナリーズ、および滋賀レイクスに協賛し、社員参加の活動などを通じて各地元でのスポーツ振興、次世代育成への貢献、社員エンゲージメントの向上への取り組みを開始いたしました。

その他にもさまざま施策に取り組み、その成果を SNS などの活用も含めて継続的に情報発信することで、当社のブランド力向上を進めております。



最後に、32 ページでは、当社の今年度版統合レポートの発行と、当社グループの長期経営ビジョンについて紹介しております。当社は昨年度から、それまでの SDGs レポートを刷新し、統合レポートを発行しておりますが、今年度版の主要トピックとして、当社グループの長期的な事業のあり方を明確にした長期経営ビジョン 2035 を織り込みました。

そのポイントとしまして、当社は現状多くの課題を抱える物流業界のさらなる変化を予想した上で、注力すべき二つの成長戦略を示し、その戦略に沿った事業展開により、2035 年に売上高 1 兆円を目指すことを明らかにしております。

また、今回新たに当社の社会における存在意義、パーパスと、重視する価値観も定義しております。統合レポートは当社ホームページに掲載公開しておりますので、ぜひご覧いただきたくよろしくお願いいたします。

以上をもちまして、2024 年 3 月期第 2 四半期の決算概要、ならびに中期経営計画の進捗状況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。これで資料の説明を終了させていただきます。

質疑応答

司会 ：続きまして、ただいまから質疑応答の時間に移ります。

＜質問者 1＞

質問者 1：二つお願いします。一つは、受注残について確認させていただければと思います。有価証券報告書ベースだと、23 年 3 月末の時点で、3,400 億円強の受注残があったかと思います。おそらくこの上期というのは受注が落ちる中で、受注残の売上がかなり計上されたと理解をしているのですが、9 月末の受注残がどのぐらいの数字になっているのか。

それと、先ほど足元では少し受注が減速しているということでしたので、この下期にどれぐらい受注残の売上計上が進んで、受注残が 3 月末にどのぐらいの水準なるのか、そのままの数字は難しいかもしれませんが、イメージだけでも教えていただければと思います。

宇野 ：では、まず一つ目のご質問に回答させていただきます。金額ではなく、注残の月数的なところで回答させていただきますと、私たちは大体どの工場でも安定的な生産をするためには 3.5 カ月から 4 カ月ぐらいの注残を抱えて事業の運営に当たるのが理想的であると思っております。

そうした中、アメリカは 21 年度、22 年度と非常に多くのお客様からのオーダーをいただきながらも、生産が少し不順調ということで、23 年度末、この段階でまだ 1.5 年分ぐらいの注文残高を抱えておりました。それを今、出荷を積極的に進めておりまして、この 9 月末で 1 年分ぐらいの注文残高に縮小できたところでございます。

年度末に向けて、アメリカにおいては、いささか景気懸念がございますが、この今 9 月末で 1 年分の注残となっているものが、年度末に向けて、7～8 カ月といったところまでの縮小にとどまるのではないかと思っております。

他地域でございますけども、日本はかなり需要のほうも堅調に進んでおりまして、日本を含む他の地域ではこの 9 月末には 3 カ月から 4 カ月分ぐらいの注文残高に現時点で収まっている状況でございます。

これが年度末に向けて維持されていくと思っておりますが、一番心配しているのは、欧州がなかなか景気低迷、これはもう総合的に全業種においてということではないかと思いますけども、欧州の

景気停滞が他地域に比べますと深刻と考えていますので、欧州の状況は心配しているところでございます。

質問者 1：ありがとうございます。そうすると、アメリカについてもまだ年度末で通常に比べて高い水準の受注残がありますので、受注の先行きがどうなるかは分かりませんけれども、来期の上期ぐらいまでは、ある程度生産のめどが立つという感じでしょうか。

宇野 ：はい。そのようにご理解いただければよろしいかと思っています。

質問者 1：二つ目は、もう少し長い中長期の話になりますが、現中計では、かなり収益力向上が進んだと理解しております。次期中計においては、より成長戦略というところに軸足を移すのかという点について確認させていただければと思います。

先ほどご説明があったような、ソリューション事業への取り組みですとか、こういったところにもう少しリソースを振り向けていって、よりトップラインの成長を目指されるのかというところで、次期中計について今お考えになっていらっしゃることをお伺いできますでしょうか。

間野：間野でございます。今おっしゃっていただいたとおり、次期中計は当然、今の収益力を維持することはやっていかなければいけないのですが、やはり成長戦略に軸足を置いていきたいと考えています。一つは、プレゼンの中でもお話しした物流ソリューション事業になります。お客様の興味はかなりあるという手ごたえは感じているのですが、なかなかまだ実受注につながらない部分もありますので、世界的にもう少し倍、さらに倍みたいな形で、次の中計では数値目標を置いて伸ばしていきたいと考えております。

また、既存のビジネスでも、やはり将来の脱炭素に向けて電気化を進めていくということで、この辺りの商品開発にはリソースをつぎ込んでいきたいと考えております。

質問者 1：ありがとうございました。以上です。

＜質問者 2＞

質問者 2：アメリカでの状況について、市場環境と御社でどういう違いがあるのか、いくつか教えてください。非常に利益が拡大してきていて、業界の利益率を見ると、業界での御社の順位も上がってきているように見えます。まず一つ目が、受注残が大きいとご説明がありましたが、アメリカの FED などのデータを見ると、業界全体では大きく受注残が動いていないように見えるのですが、これはやはり、御社が生産できて、短期でお客さんの受注に応えられることによって、何かメリットを受けているということがあり得るのか。

例えば価格の反映が早く進んでいるとか、お客さんのニーズに応えられて新商品とか新しい機能が追加できているというようなことが起きているのか。それとも別にそこは大きく変わらず、単純に数量が増えて収益改善がしているのかについてお伺いしたい。

二つ目が、クラス別に見たときに、米国の状況で何か違いがあって御社の利益率が改善できている背景があるのかどうかという、足元の状況についてです。

三つ目が、もう少し長い目で見て、今アメリカの労務費上昇や、人手不足というところで、自動化のニーズというのは中長期で見れば確実に増えていると思います。一方で、短期的には、Amazonの設備投資減とか実際新規受注が減っているので、短期のトレンドは減っているように見えます。中長期の流れと足元の受注のレベルで考えたときに、ここから新規受注がもう 1 回再び大きな成長に向かうタイミングとか、もしくはそういう兆しが見えるのか。

そうなったときに、フォークリフトがもう 1 回、過去最高の台数を新規受注で超えるような状況を考えているのか。あるいは大きく一気にソリューションビジネスみたいなところに展開していくようなことを考えているのか。中長期、またアメリカが成長するときに、どのような形でフォークリフト、ソリューションを含めてどういう成長の姿を見ているのかについて教えてください。

間野 ：まずアメリカの利益率がアップしていることについてですが、これは、我々だけが出荷が進んでいるとはあまり見ておりません。業界全体でも、やはり出荷自体は進んでいるのではと見ています。

ただ、特徴的なこととして、現地からも色々聞いているのですが、利益率が良くなっているのは、各社ともに注残がかなり溜まっていたのだと思いますが、ここへ来て販売店に在庫がかなり溜まっているということで、業界としてかなりキャンセルが出ていると聞いております。

ただ、我々の統計を見ると、キャンセルの比率が非常に少ないという特徴があります。会社によっては、かなりキャンセルしているところがあるらしいと、業界団体のミーティングでも話が出ていましたので、その辺りがアメリカで我々がうまくいっている状況なのではと考えています。

2 点目の今後のアメリカのマーケットの読みということで、我々は、Jungheinrich と合弁会社を作りましたが、自動化のニーズはかなり高まっていると見ています。引き合いもかなりいただいていますので自動化の方向に移行していくことは間違いないと思いますが、それで急にフォークリフトがなくなるということではないと見ております。フォークリフトの需要は引き続き自動化と有人フォークリフトということで、今後、人機協調がしばらく主流になってくるのではと見ておりますので、有人と無人とのミックスでソリューションを提供していくことになると思います。

ただ、有人のフォークリフトは、やはり電気車に間違いなくシフトしていきますので、我々の力の入れどころとしては、アメリカでも特にウェアハウス機器の Class II と呼ばれているところにリソースを投入して、プレゼンス・マーケットシェアを上げていく方針で進めております。

質問者 2：ありがとうございます。1 点目のところで、キャンセルが発生していないということですが、どういう戦略を取ることで御社はうまくマネージできているのでしょうか。

間野：やはり我々のアメリカの最大の強みというのは、非常に強い独立系のディーラーを我々は持っておりますが、このディーラー網が非常に強いということです。この辺りの長年のリレーションシップ、信頼関係と、ディーラーとのコミュニケーションを我々は密にずっとやってきておりますので、そういった理由で我々は他社に比べてキャンセル率が低いのではと、これはあくまでも我々の見方ですけど、やはりディーラー網とディーラーとのリレーションというところが他社との差別化になっているのではないかと考えております。

質問者 2：キャンセルが主に発生しているのは、例えば ClassⅢで大きく発生しているということではなく、全てのクラスでそういう話が出ているということですね。

間野 ：はい。これは特別にどこの Class とは聞いておりません。アメリカの ITA も最近キャンセルについてはかなり注目しているようで、統計を別出しにするといった活動をしているようなので、引き続き注視していきたいと思います。特に ClassⅢがキャンセルされているという話は出てきておりません。

質問者 2：分かりました。ありがとうございます。

＜質問者 3＞

質問者 3：私も物流ソリューションのところを伺いたいと思っております。Jungheinrich と AGV の合同会社を作られたと 29 ページにありまして、この Rocla のホームページを拝見しましたが、かなり面白いと思いました。

物流ソリューションと言いますと、人手不足が深刻な EC のウェアハウスといったところが取り上げられがちですけれども、やはり御社は製造業でもロジスティクスといいますか、物の持ち運びというところで、かなり深刻な課題が発生しているところを捉えられているように見えます。

特に、自動車の製造ラインを動かすような AGV も出ておりますけれども、ここの物流ソリューションに取り組むに当たって、今後おそらく先行している競合他社とは違った方向で攻めていかれる

と感じているのですが、方向性として他社とどのようなエッジを効かせた差別化を図っていくのかという点についてお話しいただけますでしょうか。

間野：ご指摘いただいたとおりで、我々は物流センターというよりは、やはりインダストリアルなところに強みを持っていると考えております。今回、Jungheinrich と Rocla と一緒に合弁会社を始めましたが、これは得意とするセグメントがそれぞれ違っておりまして、Jungheinrich は先ほどおっしゃっていただいた、例えば自動車のラインなどに非常に強みを持っているのですが、Rocla は、ロールものや、製紙、タイヤなど、変わったところに強みを持っています。非常にコンプリメンタリーな関係にあるということで、一緒にやってもコンフリクトはないだろうと、リソースがうまく共同で使えるだろうということで始めた次第です。

まだ始めて 2 カ月ほどで、今後どういう顧客層を開拓していけるかというところはありますが、インダストリアルなところを中心に、どちらかというと、ヘビーデューティーなところを我々は攻めていきたいと考えております。

質問者 3：おそらく三菱重工業がコンセントリック社を買収して、かなりエナジーインテンシブというか、ヘビーデューティーなところを攻められるのだろうというところは感じたのですが、かなり電力消費が激しいような業界向けが多いのかなとも感じております。この方向感、ただの物流倉庫とは違うというところを、何か補足、フォローアップいただけないでしょうか。

間野：コンセントリック社は、自動化とは少し違う意味でシナジーが出るのではと、検討を始めています。やはり電気化がフォークリフトの業界でも進んでいきますが、そこで活用できる部分もあるということで、シナジーを出していきたいと考えております。

まだどんなシナジーが出るかというところはこれからになりますけど、色々な可能性が電気化と自動化というところであると思いますので、どういうふうに組み立てていくかというのを今後しっかり考えていくべきだと思っております。

質問者 3：唯一無二のフォークリフトプレーヤーとして今後も楽しみにしております。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、ご質問もないようでございますので、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］