

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

2023年3月期 決算説明会

2023年6月1日

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 3 月期 決算説明会		
[決算期]	2023 年度 通期		
[日程]	2023 年 6 月 1 日		
[ページ数]	41		
[時間]	15:30 – 16:35 (合計：65 分、登壇：40 分、質疑応答：25 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2023年3月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、2023年3月期決算概要と2023年度経営方針についてご説明させていただきますと存じます。

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：以上でございます。本日の進行でございますが、2023年3月期決算概要については CFO 経営戦略室長の宇野より、2023年度経営方針については代表取締役社長、間野よりご説明いたします。それでは、2023年3月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、2022年度決算説明会にご参加賜り、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。

市場環境

- 世界経済は、インフレ抑制を目的とした各国中央銀行による利上げや昨年2月以来のロシアによるウクライナ侵攻の影響から停滞、減速状況が続いている。資材費や輸送運賃の高騰、サプライチェーンの混乱も、全体的には改善の兆しが見られるものの、地域によっては依然として継続している
- 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るが物流ニーズは底堅くコロナ禍前を上回る需要が継続。アジアも前年度と同様に高い水準で推移する一方、欧州はコロナ禍前の水準は維持しながらも縮小傾向で推移。中国はゼロコロナ政策の解除により回復基調にあるものの、年度前半の落ち込みを挽回するには至っていない
- 当社においては、部品供給の遅れによるリードタイムの長期化や資材費・輸送費を始めとしたコスト高は続いているが、受注は地域差はあるものの概ね順調。国内、海外において生産、出荷を推進しており、価格適正化の取り組み効果も出てきている

連結業績概要

- 売上高は、米州、欧州を中心とした販売台数増に加え、為替の円安影響が追い風となり、前年比+32.2%の増収
- のれん等償却前営業利益は、米州における好調な受注を背景とした売上高の増加とレンタル事業の好調に加え、価格適正化の取り組みや為替の円安影響が大きく寄与し、前年比+92.1%の増益

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、停滞、減速状況が続いております。資材費・輸送費の高騰およびサプライチェーン混乱も全体的には改善傾向ながら、依然として懸念が払拭されるまでには至っておりません。

こうした中、国内フォークリフト市場は堅調に推移していると言えますが、海外ではコロナ禍前を上回る水準は維持されておりますものの、欧州、中国は縮小傾向、米州、アジアにおきましても、足元では若干の減速感を感じる状況でございます。

当社におきましては、受注は2021年度のようなコロナ禍からの大きな反動こそ落ち着きましたが順調と言えます。下期には国内、海外ともに上期に比べますと生産・出荷を増やすことができ、そのことで価格適正化の効果を得られてきた状況でございます。

かかる状況下での弊社の連結業績概要でございます。米州、欧州での生産、販売の増加、米国販売子会社 Equipment Depot 社、略称 EQD 社の好調に加え、円安の寄与もあり、売上高は前年比プラス 32.2%の増収となりました。のれん等償却前営業利益は売上高の増加に加え、レンタル事業の好調、価格適正化の利益面での寄与、円安効果もあり、前年比プラス 92.1%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	FY2021	FY2022	前年同期比増減	
売上高	4,654.0	6,154.2	+1,500.1	+32.2%
営業利益 (のれん等償却前) (営業利益率)	130.1 (2.8%)	249.9 (4.1%)	+119.8	+92.1%
のれん等償却	94.2	102.8	—	—
営業利益 (営業利益率)	35.9 (0.8%)	147.0 (2.4%)	+111.1	+309.4%
経常利益 (経常利益率)	32.4 (0.7%)	116.4 (1.9%)	+84.0	+259.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益 (当期純利益率)	7.1 (0.2%)	69.1 (1.1%)	+61.9	+864.0%

FY2021実績レート：USD=112.38円 EUR=130.56円 CNY=17.51円
FY2022実績レート：USD=135.47円 EUR=140.97円 CNY=19.75円

貸借対照表	FY2021	FY2022	前期末比増減	
総資産	4,056.0	4,754.3	+698.3	+17.2%
総負債	3,418.6	3,994.0	+575.4	+16.8%
純資産	637.3	760.2	+122.9	+19.3%

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

4

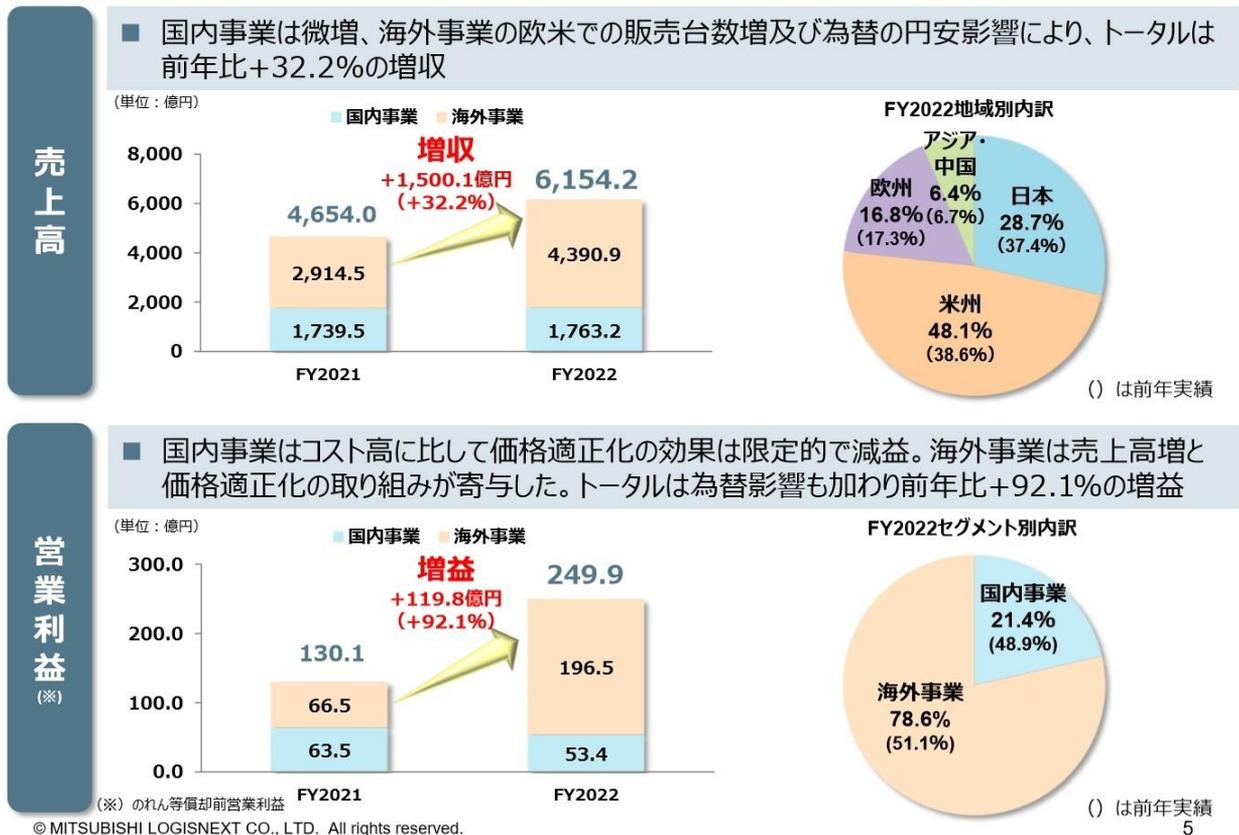
4 ページでは、あらためて主要財務値につきご説明いたします。

売上高は 6,154 億円、のれん等償却前営業利益は 250 億円、のれん等償却後の制度会計上の営業利益は 147 億円と、いずれも過去最高の結果となりました。上期の売上高は 2,796 億円、のれん等償却前営業利益は 62 億円でしたが、下期に生産・出荷を進め、価格適正化効果を楽しみ、収益力の向上が進んだ結果でございます。

経常利益、当期純利益も下期に大きく増益を達成し、それぞれ 116 億円、69 億円と、対前年比ではプラス 259%、プラス 864%と大幅増益となりましたが、残念ながら 2018 年度の計上額には及ばず、経常利益、当期純利益の過去最高値の更新は当進行期、2023 年度の目標となりました。

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をいたします。

3. セグメント別業績



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。当社では、旧ユニキャリア社買収に伴うのれん資産等の計上後、過去業績や他社業績との比較可能性の観点から、のれん等償却前営業利益を重要 KPI としております。

5 ページでは売上高と営業利益のセグメント別の状況を示しております。

上段の図で示しておりますとおり、売上高はプラス 32.2%の増収ですが、青色で示す国内事業はプラス 1.4%、24 億円の増収にとどまりました。

一方、ページ色で示す海外事業の増収がプラス 50.7%、額にして 1,476 億円と大変に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、国内においては上期の生産が順調さを欠く状況にあったことが影響しました。海外での増収は米州が特に顕著でしたが、これは新車販売

の増加だけでなく、米国 EQD 社のレンタル事業や新たに取り組んでいるソリューション事業の好調、円安による換算影響が寄与したものです。

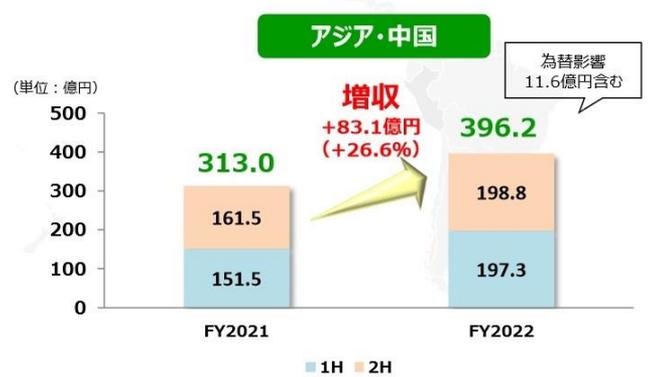
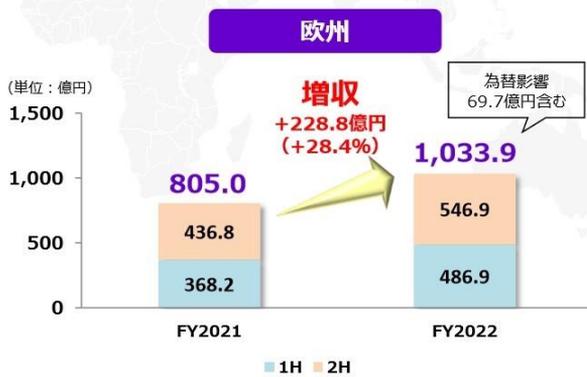
この結果、右のパイチャートに示しますとおり、2021 年度においては日本、米州がそれぞれ全売上高の 40%弱ずつを占めておりましたが、2022 年度では米州の占める割合が 50%近くまで増加し、日本は 30%弱にまで減少いたしました。

下段の営業利益は 92.1%の増益となりました。国内事業が 10 億円の減益、率でマイナス 16%となる一方、海外事業が 130 億円の増益、率でプラス 195%と、売上高同様、海外事業で利益を大きく伸ばしたものです。

2021 年度は、国内よりも海外で資材費・輸送費の高騰影響を大きく受けたのですが、米州、欧州ともに早期に販売価格の適正化に取り組んでおりましたことが、2022 年度に入って生産・出荷を進めた結果、特にこの下期に大きく寄与して大きな増益につながりました。

一方国内は、2021 年度末辺りから 2022 年度第 3 四半期までにかけて、資材費・輸送費の高騰が進み、その結果、販売価格対応も遅れ、今期中におけるその効果は限定的なものとなり、減益を余儀なくされました。

4. 地域別売上高 (為替影響含む)



6 ページ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、前年同期比を示したものです。

海外各地域で大きく増収を達成したこと、特に米州が対ドル円安の影響も含め、際立っての増収となっていることをご確認いただけると存じます。

5. 連結売上高増減要因（前年同期実績対比）

- 国内事業：年度前半の部品欠品による出荷不足をサービス売上増でカバーし微増
- 海外事業：米州を中心とした販売台数の増加、為替の円安影響に加え、EQD^(※)でのレンタル事業の伸長が寄与。欧州、アジアでも売上を伸ばした



(※) EQD社：Equipment Depot, Inc.

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

7

7 ページでは、売上高の増加がどの地域で生じたかを為替影響を取り除いた上で、ウォーターフォールチャートで示しております。

チャート上部に簡単な説明を記載しております。国内、海外いずれもここまで説明してまいりましたとおりの状況かと存じます。前年比増収プラス 32%のうち、米州の寄与がプラス 14%分です。他には為替でプラス 13%分、またその他欧州等でプラス 5%分とそれぞれが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

- 資材費は米州等でピークアウトした一方、日本では高止まり。人件費などインフレ影響も深刻
- 売上高増、価格適正化の取り組み効果、為替の円安影響により前年比+92.1%の増益

(単位：億円)



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

8

8 ページでは、営業利益の対前年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、それに対して右側での取り組み、要因でどのようにカバーし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・輸送費の高騰影響および事業規模の拡大とインフレを原因とする労務費、経費の増加で、コストサイドでトータル 439 億円の減益要因が発生しました。

ここから売上の増加による粗利益の増加でプラス 160 億円、販売価格の適正化でプラス 280 億円、この 2 要因でほぼコストサイドの不利をカバーし、そこに円安影響等が加わり、営業利益で 130 億円から 250 億円への 120 億円の増益につなげた絵姿がよく理解いただけると思います。

7. 連結貸借対照表

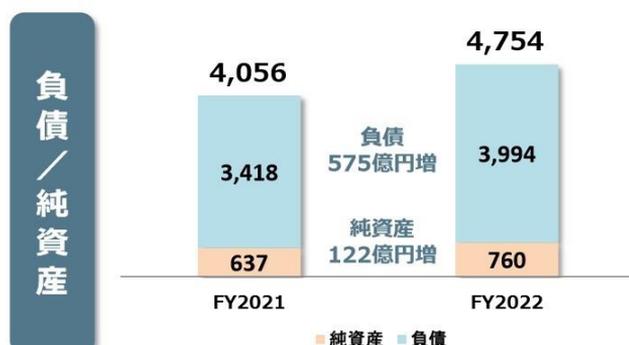
■ 米国新リース会計基準適用によるリース資産の増加及び為替の換算影響で総資産は増加

(単位：億円)



項目	FY2021	FY2022	増減
流動資産	2,375	2,645	+269
(有形固定資産)	1,022	1,489	+466
(無形固定資産)	470	411	-58
(投資その他)	187	208	+20
固定資産計	1,680	2,108	+428
資産合計	4,056	4,754	+698

流動資産：増
為替の換算影響及び売掛債権、棚卸資産の増加等
固定資産：増
米国新リース会計基準適用によるリース資産の増加等



項目	FY2021	FY2022	増減
流動負債	1,807	2,087	+280
固定負債	1,611	1,906	+295
負債合計	3,418	3,994	+575
純資産計	637	760	+122
負債・純資産合計	4,056	4,754	+698

負債：増
為替の換算影響及び米国新リース会計基準適用によるリース債務の増加
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 ページでは、貸借対照表の主要な変動をご説明いたします。

2021 年度は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、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。このことが、フリーキャッシュ・フローを大きく減じる結果ともなっていたものですが、2022 年度も棚卸資産は前年度末比 116 億円増加しております。為替換算で膨らんだ分を除きますとプラス 53 億円、売上高の増加に比して小さな増加にとどまっております。生産、販売数量の増加を考慮した実質ベースでは、生産整流化の取り組みが功を奏し、削減してきたと言えるものです。

2022 年度末の総資産の増加は、主に米国の新リース会計基準の適用による影響と為替換算影響によるものです。金額は、前者の影響が 392 億円、後者の影響が 227 億円でございます。米国新リース会計基準の適用により、従来レンタル用資産をセール・アンド・リースバックによってオフバランス化していたものがオンバランス化される結果となりました。

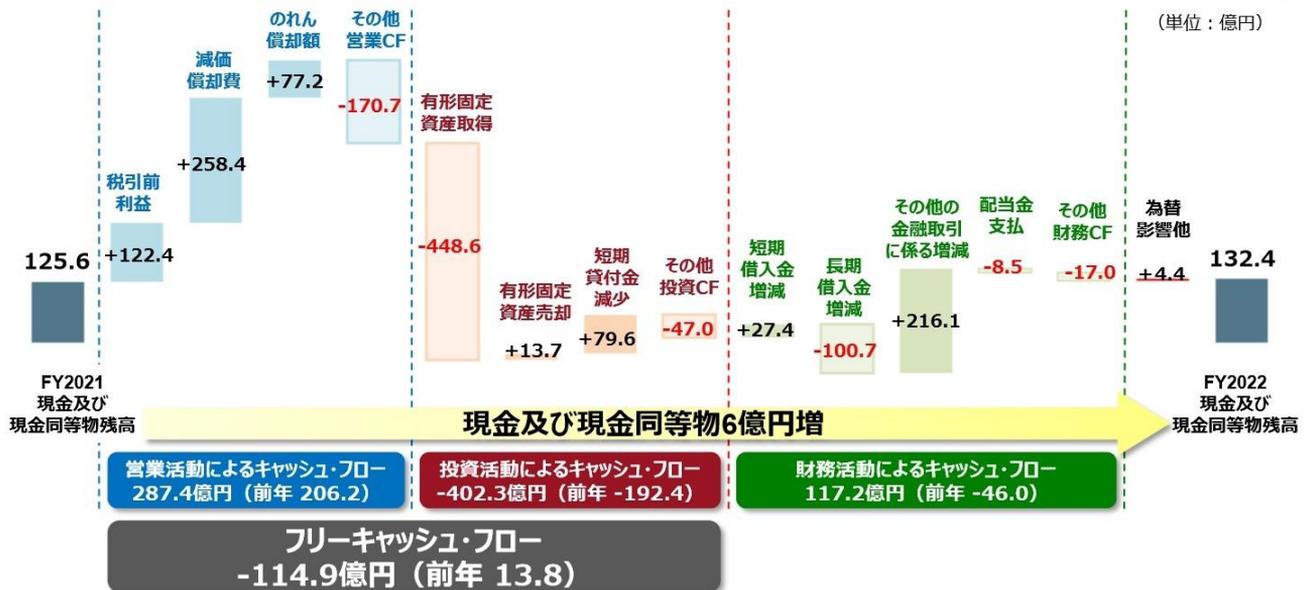
この点、貸借対照表への影響に加え、キャッシュ・フローへの影響も大きいため、次ページ以降であらためて詳しく説明させていただきます。

なお、純利益の獲得と円安影響による為替換算調整勘定の増加により、純資産は 122 億円増加しておりますが、ただ今ご説明した影響による総資産の増加が大きかったため、自己資本比率は前期末の 15.6%から当期末 15.9%への微増にとどまりました。

たればではございますが、2022 年度も 2021 年度同様に新リース会計基準の適用がなかったとすれば自己資本比率は 17.3%となります。課題でございます財務体質の改善も、実質上は進んだものと理解をしております。

8. キャッシュ・フローの状況

- 営業C/Fは287.4億円のプラスを確保
- 投資C/Fは米国の旺盛なレンタル需要を背景としたレンタル用車両への投資拡大により-402.3億円
- フリーC/Fは米国新リース会計基準適用（※次項参照）により、資産売却収入を営業C/Fから財務C/Fに組替したことが影響し-114.9億円



© 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。

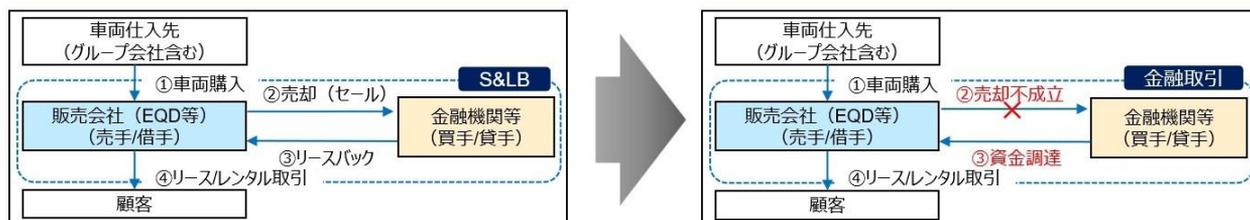
営業活動によるキャッシュ・フローは、前年度比プラス 81 億円の 287 億円の収入を確保いたしました。

投資活動によるキャッシュ・フローは、景気回復、経済社会活動の活発化のもとで、特に米国においてレンタル需要が大きく伸びたことから、レンタル用のフォークリフト投資を増加させたこと。また、北米代理店の買収投資を行ったこと。さらにそれらに加え、新リース会計基準影響により支出額が前年比 210 億円増加し、402 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 14 億円の収入から 115 億円の支出へと転じました。

9. キャッシュ・フローの状況－組替内容詳細

- 2022年度から当社の米州子会社においてUS-GAAPのリースに関する新会計基準「ASC842」を適用
- 基準適用により、米州子会社のセール・アンド・リースバック取引は売却の要件を満たさないこととなったため、これまで営業C/Fに区分していた資産の売却収入を金融取引（財務C/F）として認識することとなった。また、欧州子会社等の同様の取引についても当基準を適用
- 米国新リース会計基準適用の影響を除外すると、フリーC/Fは135.4億円。前年比+121.6億円と大幅改善



(単位：億円)	FY2021	FY2022				前年比		組替内容
		組替前	組替金額		組替後	組替前	組替後	
			営業C/F	投資C/F				
営業C/F	206.2	460.1	-172.7		287.4	+253.9	+81.2	米国新リース会計基準の適用により米州子会社の資産売却収入を財務C/Fに振替
投資C/F	-192.4	-324.7		-77.6	-402.3	-132.3	-209.9	欧州子会社等の同様の取引について財務C/Fに振替
フリーC/F	13.8	135.4	-172.7	-77.6	-114.9	+121.6	-128.7	
財務C/F	-46.0	-133.1	+172.7	+77.6	117.2	-87.1	+163.2	

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

11

続きまして 11 ページで、ここに含まれるリース会計基準影響をあらためてご説明いたします。

このページの上部に記載のとおり、米国の新リース会計基準の適用に際して、セール・アンド・リースバック取引の会計処理の変更、見直しを行いました。

上部記載の 2 項目目で説明しておりますが、セール・アンド・リースバック取引のセールの部分が資産の売却と認められなくなったというものでございます。その結果、従来営業キャッシュ・フローの収入として、あるいは投資キャッシュ・フローの収入としてきた資産の売却収入を財務活動の収入に計上することになりました。

このことによる影響額を下表にまとめております。表の一番左が 2021 年度のキャッシュ・フローで、その右の組替前が 2022 年度会計処理の変更がなかった場合のキャッシュ・フローを示しています。その右の組替金額が今回の会計処理変更の影響額です。

この組替金額の欄に記載がありますとおり、営業キャッシュ・フローから 173 億円の収入が財務キャッシュ・フローへと振り替わり、投資キャッシュ・フローから 78 億円の収入が財務キャッシュ・フローへ振り替わりとなりました。

この結果、組替前と組替後の欄の下から2行目に示しますとおり、2022年度のフリーキャッシュ・フローは、組替前の135億円の収入が115億円の支出となったものでございます。

なお、今回の会計処理の変更と見直しが最終的に固まったのが、期末決算においてございました。そのため、2022年度の第1四半期から第3四半期までの開示済決算値を訂正する事態となってしまいました。ご迷惑をお掛けしましたこと、この場を借りておわび申し上げます。

【参考資料】主な経営指標

	指標	算式	FY2021		FY2022		コメント
				のれん等償却前(※1)		のれん等償却前(※1)	
総合	総資本利益率 (ROA)	$\frac{\text{当期純利益}}{\text{総資本}}$	0.2%	2.2%	1.6%	3.3%	売上高の大幅増加、価格適正化の取り組み効果、為替の円安影響による業績回復に伴い、各指数が良化。
	自己資本利益率 (ROE)	$\frac{\text{当期純利益}}{\text{自己資本}}$	1.2%	8.6%	10.0%	12.6%	
収益性	売上高営業利益率	$\frac{\text{営業利益}}{\text{売上高}}$	0.8%	2.8%	2.4%	4.1%	
	売上高当期純利益率	$\frac{\text{当期純利益}}{\text{売上高}}$	0.2%	2.1%	1.1%	2.7%	
効率性	総資本回転率	$\frac{\text{売上高}}{\text{総資本}}$	1.2回		1.4回		
	売上債権回転率	$\frac{\text{売上高}}{\text{売上債権}}$	6.0回		6.8回		
	棚卸資産回転率	$\frac{\text{売上原価}}{\text{棚卸資産}}$	4.6回		4.7回		
安全性	自己資本比率	$\frac{\text{自己資本}}{\text{総資本}}$	15.6%		15.9%		
	D/Eレシオ	$\frac{\text{有利子負債}}{\text{株主資本}}$	3.0倍		3.0倍		
株式関連	1株あたり利益	$\frac{\text{当期純利益}}{\text{発行済株式数}}$	6.73円	89.52円	64.82円	155.12円	株価： 2022年3月末：932円 2023年3月末：941円
	株価収益率 (PER)	$\frac{\text{株価}}{\text{1株あたり利益}}$	138.5倍	10.4倍	14.5倍	6.1倍	
	株価純資産倍率 (PBR)	$\frac{\text{株価}}{\text{1株あたり純資産}}$	1.6倍		1.3倍		

(※1) 参考値

12 ページは ROA、ROE をはじめとする各種財務指標でございます。

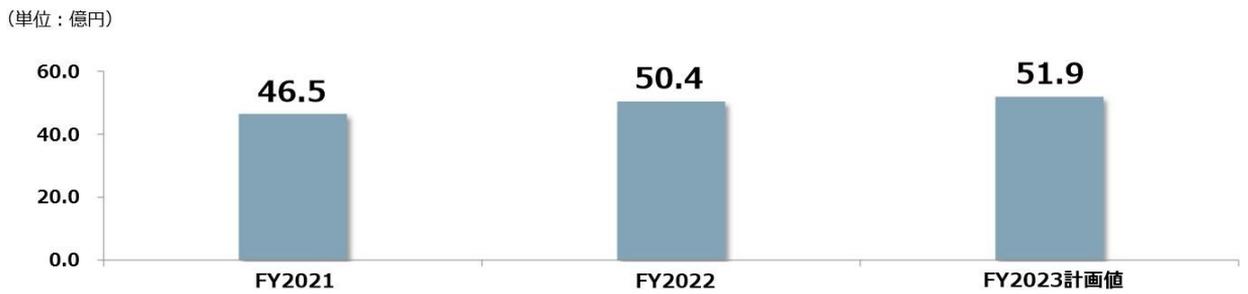
収益性、効率性の指標は依然として低水準かもしれませんが、改善傾向を示しております。財務の安全性に課題が残るものと認識しており、引き続き改善に努めてまいります。

■ 設備投資額

■ 2022年度のリースレンタル投資が2021年度比で大きく増加したことには米国新リース会計基準適用の影響を含む



■ 研究開発費



参考資料のところ、まず 13 ページでございます。設備投資/研究開発費の状況を示しております。

【参考資料】四半期推移（事業別売上高・営業利益）



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

14

14 ページでは、売上と営業利益を四半期ごとの3カ月ごとの推移で示しているものでございます。

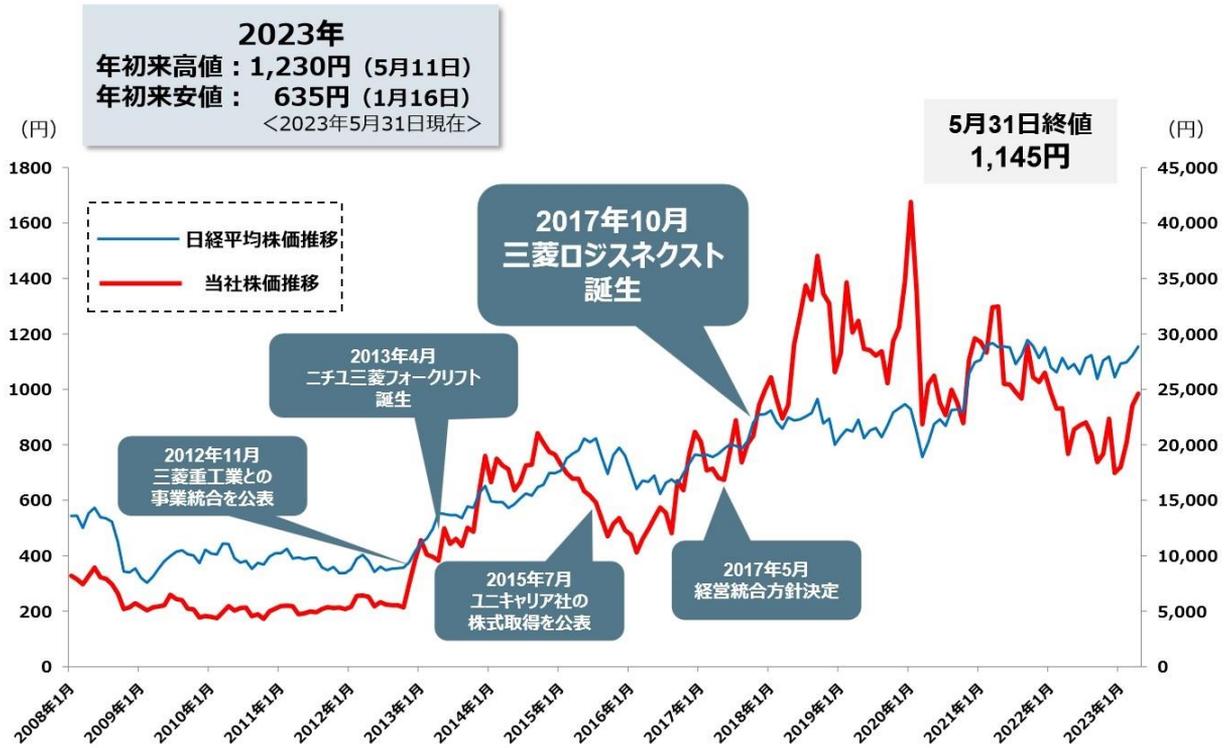
こちらの営業利益のところを少し見ていただきますと、2021年度の第4四半期3カ月間、それから2022年度の第1四半期3カ月間、この2期にわたり、非常に資材費高騰、輸送費高騰が進む中、販売価格の適正化効果がまだ寄与できておらず、非常にそのギャップに苦しんで利益水準が落ちておりました。

そこから2022年度第2四半期、第3四半期、第4四半期と、特に海外事業を中心に生産出荷を進めることで、販売価格適正化の効果を大きく享受してきた、手取ってきた様がよく見て取れるのではないかと思います。

【参考資料】四半期推移（カテゴリー別売上高）



15 ページは、それぞれカテゴリー別売上高をやはり国内、海外に分けて3カ月ごとの推移を示した表でございます。



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

16

それから最後の16ページが株価の推移で、こちらをご参考までとさせていただきます。

以上をもちまして、私からの決算概況のご説明を終わらせていただきます。

司会：それでは引き続き、2023年度経営方針の説明に移ります。間野社長、よろしくお願いいたします。

間野：社長の間野でございます。

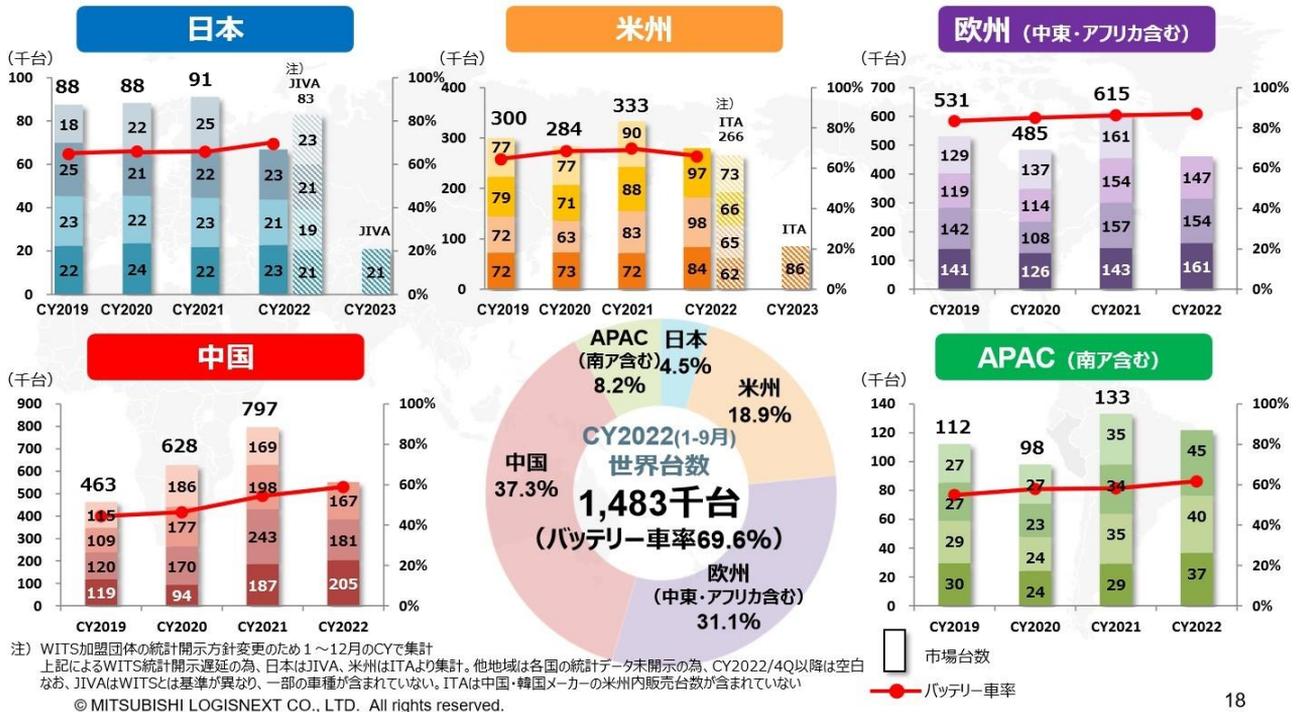
先ほど宇野から申し上げましたとおり、2022年度は海外での販売台数増や為替の円安影響等により、売上高は過去最高となりました。営業利益におきましても、売上高増や価格適正化の取り組み効果が実現してきたことにより、資材費・輸送費の高騰影響をカバーし、前年比で大きく伸ばすことができました。

世界経済の先行きは、インフレや世界中でくすぶり続ける地政学的リスクにより予断を許さない状況が続いておりますが、当社は引き続き部品の確保に努めながら、生産整流化によるさらなる出荷促進に取り組んでまいります。

また、2023年度はわれわれが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。本日はLS23最終年度の業績見通し、中期経営計画の進捗状況についてご説明を申し上げます。

1. フォークリフト市場動向【出荷】

■ 日本(JIVA統計)は前年と同様の水準で推移、米州(ITA統計)は景気減速感はあるものの物流機器市場は堅調を維持しており、前年を上回る需要が継続



まず、18 ページは世界のフォークリフト出荷台数の実績であります。

この世界産業車両統計、WITS と呼ばれておりますが、こちら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 2022 年第 3 四半期までのデータとなっており、1 月から 12 月のカレンダーイヤーで集計をしております。

棒グラフは、各地域の過去 5 年間の出荷台数を、中央の円グラフは 2022 年 1 月から 9 月の出荷台数を地域別比率で表しております。

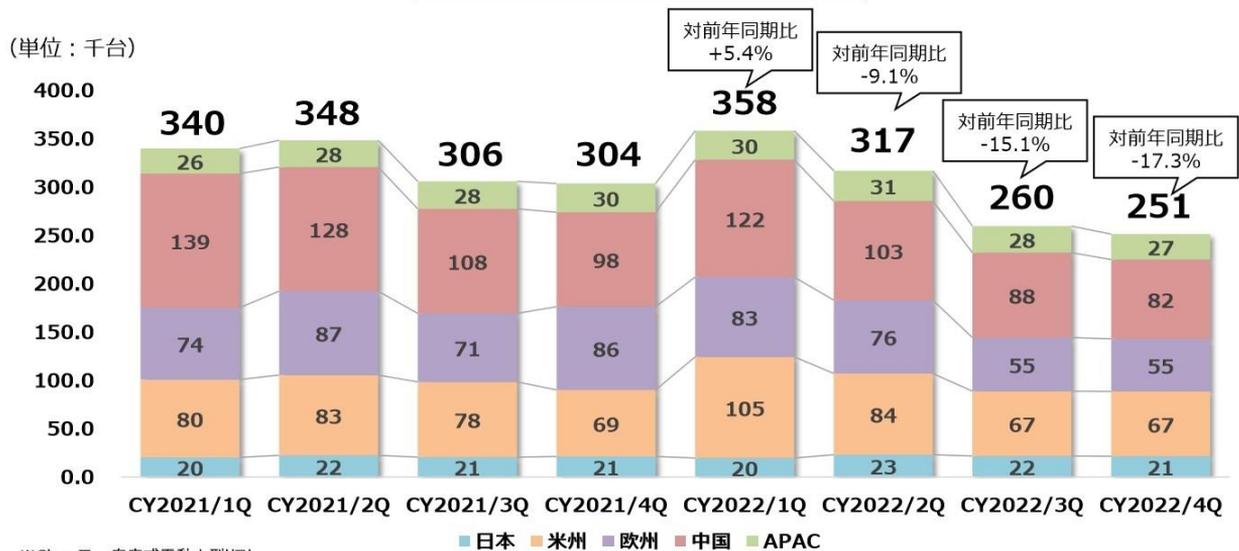
なお、日本、米州につきましては、地域ごとの統計データが開示されているため、それぞれ日本では JIVA、アメリカでは ITA の 2022 年、2023 年 1 月から 3 月のデータを薄い色の棒グラフで表示をしております。

JIVA、ITA は、WITS とは集計の基準が異なりますので、ご参考としての紹介となりますが、1 月から 3 月の市場出荷台数は世界経済の不透明感が強まる中、日本は前年比ほぼ同水準で推移、米州は前年を上回って推移していることがお分かりいただけるかと思ます。

2. フォークリフト市場動向【受注】（四半期推移）

- 前年比で、日本を除く全地域の受注が減少
- コロナ禍前に比べると需要は強いものの、世界的な景気減速により受注は漸減

受注台数（ClassⅢ(※)除く）



※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

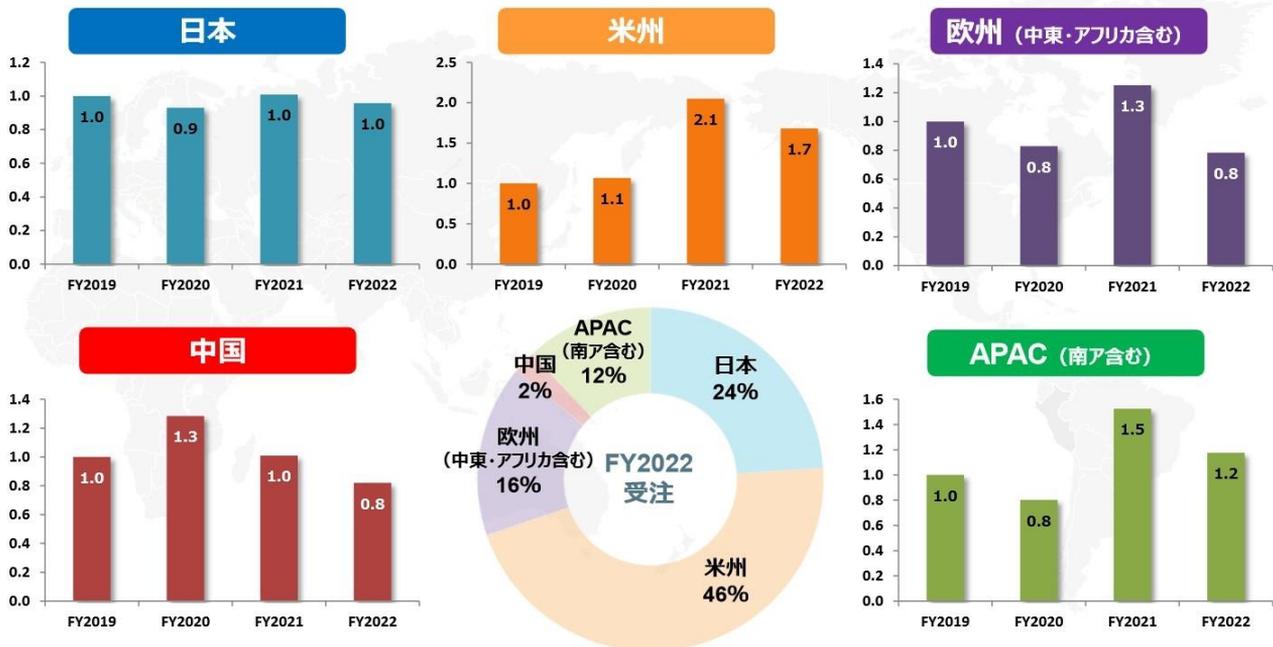
© MITSUBISHI LOGISNEXT CO., LTD. All rights reserved.

19 ページでは、世界のフォークリフト市場の受注台数実績を自走式電動小型リフト、ClassⅢと呼ばれているカテゴリーを除いて、四半期ごとに並べて表示をしているものです。また、この受注台数もカレンダーイヤーで集計しております。

2022 年第 4 四半期の受注台数は、前年比で日本を除く全地域の受注が減少しております。全世界的にコロナ禍前の 2019 年よりは強い需要ではあるものの、欧米諸国の金融引き締めや中国のゼロコロナ政策、ロシアのウクライナ侵攻による地政学的リスク増加により、世界経済の大幅な減速懸念が高まったことで受注は漸減しております。

3. 当社受注状況 (4月~3月)

- コロナ禍前の2019年比では、米州、APACが強く、全体もコロナ禍前の水準を上回っている
- 前年比では、世界的な景気減速により-20%



注) FY2019=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.

続きまして 20 ページでは、過去 3 年間の当社の受注台数について、2019 年の実績を 1 とした指数を棒グラフで示しております。中央の円グラフは、2022 年度の受注台数を地域別比率で表しております。

2022 年度の当社の受注台数は、先ほどご説明した世界市場の受注動向と同様に、米州、アジアパシフィックでは 2019 年のコロナ禍前の水準を上回っており、トータルでも堅調に推移しておりますが、世界的な景気減速懸念の高まりにより前年比では 20%ほど減少をしております。

4. フォークリフト市場見通しと当社の状況

- 市場はコロナ禍前と比較すると引き続き強いが、2022年比では日本・中国を除き減少傾向
- 2022年度の半導体等部品不足による生産、出荷遅延を挽回し、当社の出荷は増加の見込み。尚、米州では1年分程度の受注残があり、直近の市場縮小が業績に与える影響は僅少

	FY2023 市場見通し	当社の状況
日本	コロナ禍前と変わらず横ばいで推移。 2022年比では若干増加の見込み	<ul style="list-style-type: none"> • 2022年度の部品不足によるフォークリフト出荷遅延解消に努める • 価格適正化の取り組み効果は2023年度より本格化
米州	コロナ禍前と比べると強い需要が継続。 直近では金融引き締めによる景気減速により、 2022年比では減少の見込み	<ul style="list-style-type: none"> • 価格適正化の取り組み効果は2022年後半に本格化 • 半導体を確保、1年分程度の受注残の解消を進め生産・出荷を整流化
欧州 (中東・アフリカ含む)	コロナ禍前と同レベルで推移。 ウクライナ情勢による買い控え、各社の値上げ 等で2022年比では微減の見込み	<ul style="list-style-type: none"> • 価格適正化の取り組み効果は2022年度に本格化 • 2022年度に立ち上げた新機種WH車の販売促進等によるシェアアップ
中国	市場は拡大傾向、2022年比でも増加の見込み。 2022年の排ガス4次規制導入により バッテリー化が加速	<ul style="list-style-type: none"> • コロナ政策緩和による行動制限解除を追い風に、小型バッテリー車FB-80拡販によるエンジン車代替需要の取込み
APAC (南ア含む)	コロナ禍からの回復局面により市場は拡大。 経済成長の減速により2022年比では若干 減少の見込み	<ul style="list-style-type: none"> • 生産・出荷を進めリードタイムの標準化に努める

次に 21 ページで、2023 年度の各地域別の市場見通しと当社の状況についてご説明をいたします。

2023 年度の市場につきましては、引き続きコロナ禍前の 2019 年頃と比べると堅調な状況が続くと見ておりますが、2022 年度比では欧米やアジアパシフィックが 2022 年度に大きく市場が拡大した反動と景気の減速が響きまして、いずれも減少傾向になる一方で、日本、中国は増加するなど地域によりまだら模様になるのではないかと想定をしております。

当社としては、2022 年度の半導体等の部品不足が解消することで生産の整流化が進み、出荷が増加すると見込んでおります。

なお、米州では 1 年分程の受注残があり、直近の市場縮小が業績に与える影響は僅少ではないかと考えております。

また、価格適正化取り組みの効果につきましては、米州や欧州、アジアパシフィックでは 2022 年度後半から本格的に実現しており、2023 年度も同様の効果を見込んでおります。日本につきましては、2022 年度後半に実施した値上げの効果が 2023 年度より本格的に実現すると想定をしております。

5. 中期経営計画 進捗状況

Logisnext

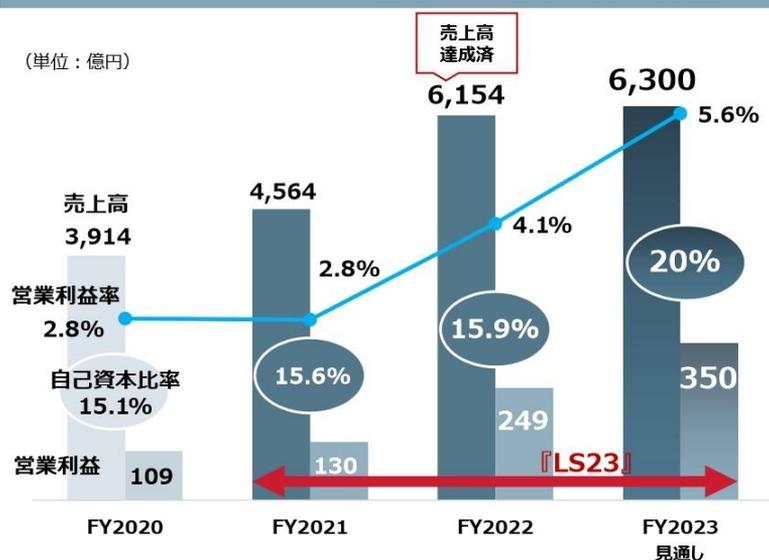
中期経営計画「Logisnext Solutions 2023」(呼称、『LS23』)

企業耐力の強化

成長戦略の推進

ブランド力向上

- 売上高5,000億円
- 営業利益(※)300億円、営業利益率6% (※)のれん等償却前営業利益
- 自己資本比率20%以上



- 『LS23』目標値の売上高5,000億円は2022年度で超過達成
- 2023年度は営業利益の『LS23』目標値達成を見通す

- 豊富な受注残の生産・出荷、価格適正化の取り組み効果により営業利益増加
- フリーC/Fの獲得に努め、自己資本比率についても20%まで改善見込み

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

22

22 ページから、当社の中期経営計画、LS23 の進捗状況についてご説明を申し上げます。

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、最終年度である 2023 年度におきましては、売上高 5,000 億円、のれん等償却前の営業利益 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 5,000 億円につきましては、ご承知のとおり 2022 年度に既に超過達成をしており、さらに 2023 年度は 6,300 億円と前期比で 2%ほどの増収計画をしております。

のれん等償却前の営業利益につきましても、米州等で大きく膨らんだ受注残を解消すべく、生産・出荷を進めることで売上を確保、価格適正化への取り組み効果も期待できることから、LS23 目標値以上の 350 億円を計画しております。

自己資本比率につきましても、出荷を進めることで運転資本を改善するとともに、そこから創出されたフリーキャッシュ・フローを有利子負債の返済に充当することで、LS23 目標値の 20%を達成することができるのではないかと見込んでおります。

6. FY2023業績見通し

- 世界的な景気減速懸念から、市場環境は前年比悪化を見込むが、生産整流化により米州を中心とした受注残の生産・出荷を進め、販売台数は増加を計画
- 売上高、全利益項目で過去最高を見込む

(単位：億円)	FY2022実績	FY2023見通し	前年同期比増減	
販売台数	112千台	115千台	+3.0	+2.7%
売上高	6,154.2	6,300.0	+145.7	+2.4%
営業利益 (のれん等償却前) (営業利益率)	249.9 (4.1%)	350.0 (5.6%)	+100.0	+40.0%
のれん等償却	102.8	100.0	-	-
営業利益 (営業利益率)	147.0 (2.4%)	250.0 (4.0%)	+102.9	+70.0%
経常利益 (経常利益率)	116.4 (1.9%)	230.0 (3.7%)	+113.5	+97.5%
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%)	130.0 (2.1%)	+60.8	+88.0%
1株あたり配当	9円	16円	-	-

FY2023計画レート：USD=130円 EUR=140円 CNY=20円

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

23

23 ページでは、先日 5 月 10 日に公表しました 2023 年度の業績見通しについてご説明をいたします。

先ほど申し上げましたとおり、世界的に景気が減速することでフォークリフト市場につきましても前年比で悪化を見込んでおりますが、当社は生産整流化により米州を中心に受注残の生産・出荷を進めることで、販売台数は 11 万 5,000 台と前年比で 3,000 台ほど増加をすることを見込んでおります。

販売台数の増加に伴い、売上高は前年比を 2.4%上回る 6,300 億円。利益は、のれん等償却後の営業利益が 250 億円、経常利益 230 億円、当期純利益 130 億円と、全ての項目において 2022 年度を大きく上回る見込みとなっております。

なお、当社が重要指標として位置づけているのれん等償却前営業利益につきましても、前年比 100 億円の増益となる 350 億円を予想しております。

配当につきましては、増益に伴い純資産の拡大が予想されますので DOE、株主資本配当率が 2%程度となる 1 株当たり 16 円に増配をさせていただきます。

7. 通期見通し 営業利益^(※)増減要因

- 資材費・輸送費の高騰が落ち着き、前年比で調達環境の良化を見込む
- 世界的なインフレとアフターコロナ下での事業活動の正常化による人件費・経費増が不可避
- 販売台数増に加え、価格適正化の刈り取りで人件費増等の影響をカバーし、+100億円の350億円を見込む



(※) のれん等償却前営業利益

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

24

24 ページでは、先ほどご説明した 2023 年度の業績見通しののれん等償却前営業利益の対前期実績の増減要因につきまして、項目別にウォーターフォールチャートで示しております。

2023 年度は、世界的なインフレとアフターコロナ下での事業活動の正常化による人件費、経費の増および円高による利益の下振れが見込まれます。資材費・輸送費の高騰が落ち着くことや販売台数増による売上増、価格適正化取り組み効果の実現が人件費増等のマイナス影響をカバーすることで、100 億円増の 350 億円ののれん償却前営業利益を想定しております。

8. 『LS23』最終年度に向けて

- 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

2021年度
始動・基盤構築フェーズ

2022年度
成長・拡大フェーズ

2023年度
完遂・進化フェーズ

収益力強化	物流ソリューション事業の取り組み	ブランド力向上
<ul style="list-style-type: none">米州事業の更なる拡大MLA社（※）の受注残解消、EQD社の買収・リースレンタル事業強化の取り組み欧州事業の直販・リースレンタル事業の強化	<ul style="list-style-type: none">米州事業EQ Solutions 強化欧州事業のミックスドフリートソリューションによる差別化戦略三菱重工業等との協業活動	<ul style="list-style-type: none">社員エンゲージメントの向上ステークホルダーの認知度向上リクルート・次世代育成地域連携社会貢献

(※) MLA社：Mitsubishi Logisnext Americas Inc.
© MITSUBISHI LOGISNEXT CO.,LTD. All rights reserved.

25

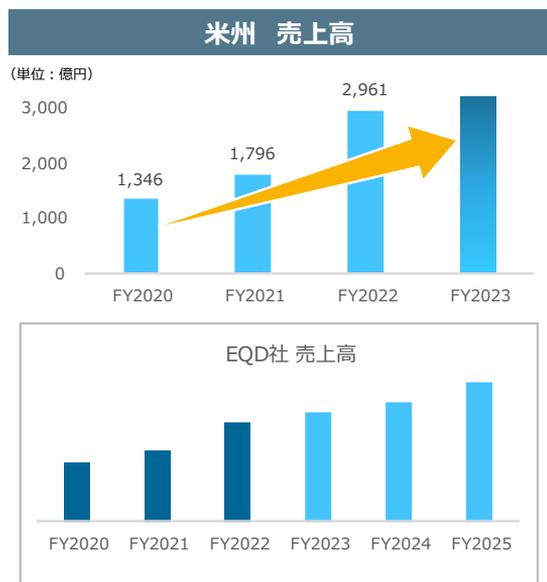
25 ページでは、LS23 最終年度に向けての取り組みをご紹介します。

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、自動化への取り組みを推進してまいります。具体的な施策としては、スライドの下半分をご覧ください。

一つ目は、収益力強化に向けた米州、欧州事業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、米州、欧州、日本における取り組みや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多方面のステークホルダーとの連携などの取り組みについて。次のページより、これら三つの取り組みについての詳細をご説明いたします。

9. 収益力強化—米州

- 2023年度は一層の生産整流化に努めることで、売上高確保を目指す
- 2022年後半から価格適正化の取り組みが本格的に寄与、収益力拡大



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

MLA社

- 半導体の安定供給を進め、1年分程度の受注残を解消
- 景気後退懸念が高まる中、引き続き受注の確保を目指す

EQD社

- 2022年度は過去最高の業績を達成
- 2022年度に買収した Norlift 社（現EQD Northwest 社）は初年度より、収益計画を超過達成
- レンタル市場拡大に応じたレンタル車両の追加投資

26

26 ページでは、収益力強化における米州事業の取り組みについて説明します。

米州事業は、2022 年度の後半から生産の整流化、出荷の促進により、これまで取り組んできた価格適正化の効果が本格的に寄与してきました。それに加え、円安による為替換算影響もあり、業績が大きく改善し、2022 年度の売上は 2,961 億円と大きく増収となりました。2023 年度は一層の生産整流化に努めることで受注残を解消、堅調に売上が推移する見込みです。

製造会社である MLA 社では、好調な米州経済を背景に受注が大きく拡大した一方で、半導体等の部品不足の影響で生産が追いつかずにリードタイムが長期化、受注残が 1 年分程たまっており、受注残の解消、生産の整流化を進めます。

販売会社である EQD 社では、2022 年度はレンタル事業が好調であったことから過去最高の業績を達成しており、昨年 6 月に買収した Norlift 社、現在は EQD Northwest 社と呼んでおりますが、こちらも初年度より買収時に想定していた計画を超過達成することができました。

2023 年度はある程度緩やかな成長になると思いますが、今後も米州はレンタル事業の拡大が見込まれていることから、レンタル車両の追加投資を実施しさらなる成長につなげていきます。

- 海外拠点と連携し、グローバルな物流ソリューション事業の展開を推進
- Σ SynX^(※1)の活用、人機協調による物流ソリューション事業の拡大を目指す

米州	欧州
<p>➢ MLA社</p> <ul style="list-style-type: none"> MLA社代理店網を駆使したMLFI社^(※2)製RoclaブランドAGV等の販売拡大 マレンゴ工場に「Rocla AGV デモンストレーションセンター」を新設 <p>➢ EQD社 EQ Solutions</p> <ul style="list-style-type: none"> 組織拡大・営業教育実施による強化 2022年度の成約金額は過去最大を記録 <p><small>(※1) 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)」 (※2) MLFI社：Mitsubishi Logisnext Europe Oy</small></p> <p><small>© MITSUBISHI LOGISNEXT CO.,LTD. All rights reserved.</small></p>	<ul style="list-style-type: none"> 脱炭素、自動化の先進市場におけるミックスドフリートソリューション（フォークリフトとAGV）による差別化 三菱重工業のΣSynX技術をベースとしたMLFI社での並行開発
	<p style="text-align: center;">日本</p> <ul style="list-style-type: none"> 三菱重工業、他社との共同開発 ΣSynXを活用したAGFによる倉庫内物流の自動化

続いて、27 ページから物流ソリューション事業の取り組みについてご説明をいたします。

当社では、グローバルな物流ソリューション事業の展開に向け、海外拠点と連携を行うとともに、 Σ SynX の活用、人機協調による物流ソリューション事業の拡大を目指しております。

米州の MLA 社では、代理店網を駆使した AGV 等の販売、シカゴのマレンゴ工場に Rocla AGV デモンストレーションセンターを新設するなど、物流ソリューション事業拡大に向けた取り組みを行っております。

EQD 社では、組織の拡大や営業教育の実施により、EQ Solutions の強化に努めたことで、2022 年度の成約金額は過去最大を記録いたしました。

脱炭素、自動化の先進市場である欧州では、フォークリフトと AGV の共存として、ミックスドフリートソリューションによる差別化に取り組んでおります。

ここで私どもが欧州で取り組んでおります、ミックスドフリートソリューションについて動画をご覧ください、人機協調について皆様のご理解を深めていただきたいと思います。

また、日本でも従来から三菱重工業や他社との共同開発、ならびに Σ SynX を活用した AGF による倉庫内物流の自動化に取り組んでいます。

■ 日本：ラピュタロボティクス社との協業

- チューリッヒ工科大学発のベンチャー企業でロボットソリューションの最先端技術を有し、開発・導入・運用支援を行っているラピュタロボティクス株式会社と業務提携・協業を開始。物流業界におけるDXの促進・加速に貢献

Logisnext

三菱ロジスネクスト



当社バッテリーフォークリフト
車体提供



rapyuta robotics



AMR (※) #1実績
ソフトウェア企業



Made in Japan
品質とサポート



2023年4月12日～14日開催
関西物流展
自動フォークリフト デモの様子

- ラピュタロボティクス社の自動制御装置を当社製バッテリーフォークリフト（車体）に搭載し、フォークリフトを自動化

(※) AMR：自律走行搬送ロボット

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

28

次のページからは、三菱重工業や他社との協業活動についてご説明をいたします。

28 ページです。まず一つ目の協業活動として、当社は国内の自動フォークリフト事業に関しまして、チューリッヒ工科大学発のベンチャー企業でロボットソリューションの最先端技術を有し、開発・導入・運用支援を行っているラピュタロボティクス株式会社と業務提携・協業を開始いたしました。

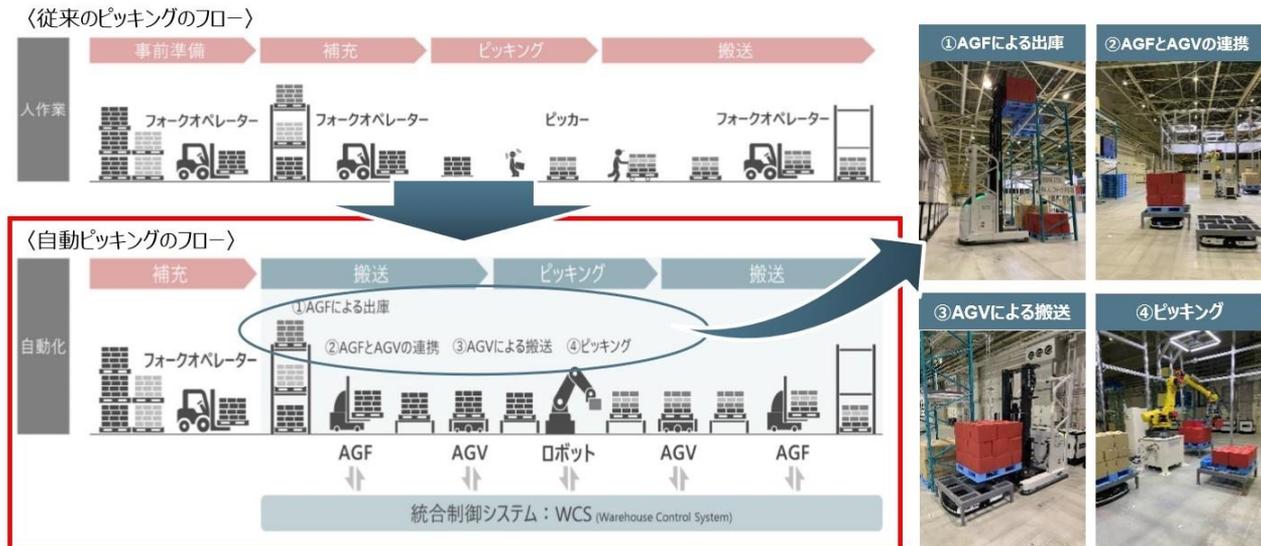
協業の内容は、当社製バッテリーフォークリフトにラピュタロボティクス社の自動制御装置を搭載し、フォークリフトの自動化を可能としたものとなります。4月12日から14日までに開催されました関西物流展におきましても、ラピュタロボティクス社のブースにて自動フォークリフトのデモを実施いたしました。

今後も当社とラピュタロボティクス社は、物流業界におけるさまざまな課題解決に向けて協業し、より良い社会の実現に貢献をまいります。

1 2. 物流ソリューション事業の取り組み③

■ 日本：三菱重工業とキリングroupとの協業

- 三菱重工業、キリンビバレッジ株式会社ならびにキリングroupロジスティクス株式会社と飲料倉庫への自動ピッキングソリューション導入に関する共同実証を開始
- Σ SynX技術でピッキング作業を自動化・知能化。飲料業界が抱える課題を解決



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

29

29 ページでは二つ目の協業活動として、三菱重工業とキリングroupの協業活動についてご説明をいたします。

当社は、三菱重工業、キリンビバレッジ株式会社ならびにキリングgroupロジスティクス株式会社と、飲料倉庫への自動ピッキングソリューション導入に関する共同実証を2022年11月より開始いたしました。

キリングgroupでは工場の自動化が進められている一方で、倉庫の物流は有人フォークリフトや作業員による手作業が中心となっており、物流オペレーター不足や重量物ピッキングへの対策といった労働環境の改善が大きな課題となっております。

この実証内容では、キリンビバレッジの倉庫オペレーション条件下で、AGF、AGV、パレタイザーを連動させるとともに、 Σ SynXによる最適化制御の検証を実施し、安全に配慮した倉庫物流現場の課題解決を目指していきます。

13. ブランド力向上

- 社員のエンゲージメント、ステークホルダーの認知度向上や、社会貢献、地域連携など、多方面のステークホルダーとの連携を通じ、当社グループの継続的な「ブランド力向上」に努める



30 ページではブランド力向上について説明をいたします。

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連携しながら、次世代育成、地域連携、社会貢献といった施策を通じて、社員エンゲージメントや当社の認知度の向上、それによる当社グループのブランド力向上に努めています。

写真をスライドの右下に掲載しておりますが、例えばスポーツ活動では女子プロゴルフの古江彩佳選手、サッカーのJリーグ京都サンガ F.C.、ラグビーの三菱重工相模原ダイナボアーズ、文化活動では京都フィルハーモニー室内合奏団への協賛、支援を行っています。

また今年度は、びわ湖の清掃活動や、京都・滋賀地区におけるスポーツ事業支援、若年層向けエンジニアリング教育支援などの新たな施策も展開し、一層のブランド力向上に注力していきたいと考えております。

以上をもちまして、2023年3月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。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、ただ今から質疑応答の時間に移ります。

<質問者 1>

質問者 1：三つほどお願いできればと思います。

一つは来年度を見たときに、受注の状況、あるいは足元の引き合い状況からすると、例えば今年度に比べて事業規模がやはり来年度は下がると見たほうがよろしいのか。それともある程度まだ受注残を高い水準で抱えておられるので、来年度もそれなりの事業規模は維持できるのか、先の話で恐縮ですが、来年度の事業規模のイメージについて教えていただけますでしょうか。

間野：来年度の事業規模の見通しで、確かに足元の受注は、これも地域ごとによりばらつきがありまして、アメリカ辺りではまだ比較的堅調ではあるのですが、ヨーロッパはロシアとウクライナの問題でかなり受注が落ちている状況であります。ただ、われわれはアメリカのポジションがかなり大きいので、それなりの事業規模にはなるであろうと考えております。

あとは、アメリカも新車の販売だけではなく、昨今、直販店の EQD 社の売上がかなり急速に伸びております。レンタルの需要等は業界のいろいろな統計などを見てもまだ強く、そちらである程度カバーをしていくだろうと考えております。具体的な数字は今申し上げられる段階にはないですが、大きく落ちるとは見ておりません。

質問者 1：分かりました。ありがとうございます。二つ目は、今お話が出たリースレンタル、アフターを含めたバリューチェーンビジネスの状況について補足でお願いできればと思います。

恐らく本体は台数が伸びて単価も上がっているのですが、比率だとそんなに上がっていないのかもしれませんが、金額でいうとどの程度伸びているのか。その辺り、定量的なデータ等も含めて、こういった本体以外のバリューチェーンビジネスの状況についてお伺いできますでしょうか。

宇野：定量的なところとしましては、本日ご用意いたしました資料 15 ページを見ていただけますと、売上高/国内、売上高/海外で 3 カ月ごとのカテゴリー別の売上高の推移を表しています。これは製品とアフターサービス、そしてリースレンタル、その他となりますが、その他はほぼ中古車販売の部分です。この 4 カテゴリーでどのように推移しているかを、この足元 22 年度第 4 四半期までの数字をお示ししております。

国内におきましても海外におきましてもリースレンタル、アフターサービス共に順調な成長をしていると考えております。

ただ、海外のリースレンタルにつきましては、第2四半期、第3四半期は正直ちょっと良過ぎた数字だと思っております、この第2四半期、第3四半期の数字を今後維持するのは難しいと考えております。

質問者1：ありがとうございます。すみません、見落としていまして、ありがとうございました。最後に、今年度で中計の最終年度ということで、恐らくこの1年かけて来年度の次期中計を策定されると思いますが、こういった方向性を考えていらっしゃるのか、特に今抱えていらっしゃる課題がどこにあるのか、中国等もどうするかはこの中計で考えますということだろうと思っておりますので、その辺りの新興国での戦略についてとかも含めて、次の中計でどのような課題を解決されるのか、この点について教えていただけますでしょうか。これが最後です。

間野：今年度、中計の議論を深めていくことになりましたが、私、就任以来、例えば統合レポートなどでも申し上げていますが、やはり将来の社会課題に対するソリューションをわれわれとして提供していかなければいけないと考えております。

軸は三つありまして、一つ目が安心・安全、二つ目が自動化、三つ目が脱炭素。この三つはことあるたびに申し上げておりますので、この辺りを軸にさらなる成長をどうやって組み立てていけると、考えております。

地域別には、やはりどこを伸ばしてどこは抑えてと投資にもメリハリをつけていかなければいけないと思っておりますが、大きなテーマとしましては先ほど申し上げた三つの柱で将来の成長戦略を組み立てていきたいと考えております。

質問者1：中国も一つ課題として残っていたと思いますが、その辺りはもう戦略としては決まったのでしょうか。

間野：中国は工場の再編等は現中計期間で手を付けております。われわれが中国で戦っていくには、競合のポジションは非常に厳しいので、今の中計では中国は見極め市場と表現させていただいております。その見極めをどう完了させていくかになると思っております。

質問者1：分かりました。以上です。ありがとうございました。

<質問者 2>

質問者 2：大きく海外、日本を含めて主要地域の価格と需要のトレンドについて教えてください。

まず価格ですけれども、欧州の値段は恐らく去年、22年度ずっと上がってきて、むしろ足元、需要が下がってきている。米国は去年の後半ぐらいから値上げが通ってきたと思います。ただ、まだ今は需要が強いというところで、価格のトレンドが今年度どうなっていくのか。

例えば米国は受注残が減っていくことによって、値段が去年の年度末よりさらに上がる、もしくは横ばいなのか。欧州はこれだけ需要が落ちてくると、価格は去年値上げした分、少し下がる懸念がないのか。

同様の質問で、日本も値上げがなかなか進んでいないと思うのですが、価格は去年から比べてどういうトレンドになるのかを教えてください。これが1点目です。

間野：価格のトレンドですが、今おっしゃっていただきましたとおり、欧州は受注残がだいぶ減ってきていることで、値上げした分のストックがだんだん減ってきています。

一方で、需要自体も非常に厳しい状況になってきておりますので、ある程度下がってくる方向かなとは感じております。あまり下げるなど指示してはおりますが、マーケットの状況もありますのでそのようにもいかず、欧州の価格は下がる傾向と考えております。

アメリカは、もう2年ぐらい前から随分価格を上げてきておまして、その注残がまだ今年度残っている。昨年度は値上げをフルに刈り取れていなかったところもありますので、出荷ベースで見ると価格はまだ高いままと考えております。

日本は、やはり欧米に比べると価格を変えるタイミングが少し遅れましたので、効果としましては今年度に一番効いてくるのかなと考えています。出荷ベースの効果の出方という意味ではそのようになると考えています。

質問者 2：すみません。米国の価格効果は、受注残の部分は1年以上前に確定した価格なので上がることはないのでしょうか。

間野：アメリカは今年度もう少し手取れると考えています。

質問者 2：なるほど、分かりました。それと2点目で、米国の需要です。

恐らくフォークリフトとeコマース大手とは必ずしもリンクしていないということかもしれませんが、Amazon等大幅にCAPEXを今カットしてきていて、自動倉庫の投資は前年比で大きく落ちてきていると思います。

御社のフォークリフトの受注を見ると落ちてきていると思いますが、落ちるペースはそこまで他の自動倉庫や、AmazonのCAPEXのカットの仕方よりは小さいと思います。eコマース大手のウエートが小さいのか、それとも製品の特性上リードタイムはまだ短いので、もう少し先にeコマース大手のCAPEXのカットが影響してくると見ているのか、どのように見えていますでしょうか。

宇野：eコマース、われわれにとって非常に大事な領域ではあるものの、実際にああいった小さな荷物が高速で縦横に動く倉庫においてはフォークリフトの活躍の場はそれほど大きいわけではございません。eコマース大手のCAPEX、大きくカットして抑制していく状況はよく理解しておりますし、また自動倉庫の業界で大幅に受注が減少していることも理解はしていますが、それほどフォークリフトに影響がある部分ではないと理解をしております。

質問者2：ありがとうございます。最後、三つ目です。

トラックドライバーの不足が今、日本と米国で顕著になっていると思います。これがフォークリフトの需要にマイナス、もしくはプラスの影響を与えないのか、どのように見ていらっしゃるのか教えていただけますでしょうか。

日本などはトラックドライバーが一部、荷入れとか荷出しとかもやっている部分もあったので、やはりトラックドライバー自体の稼働が落ちるとフォークリフトの需要減につながるリスクもあるのかなと思うのですが。プラスマイナス両方あるかなと思いますので、もし実際どういうことが起きそうか、もしくはお考えがあれば教えてください。以上です。

間野：トラックドライバーの問題、2024年問題等ございます。トラックドライバーのトラックの運転だけではなくて、やはり現場での荷積み降ろしのようところが非常に負担になっているという実証結果も出ております。今後この辺りをどうやって自動化していけるかを今、いろいろな技術を用いて研究しております。

例えば、そこの部分の作業を一部自動化して、自動フォークリフトに置き変わっていくことはあり得るかと思います。ただ、技術的にどれぐらいまで完成度が上げることができるか今いろいろ研究しているところですので、その辺りの研究の進捗にもよると思います。

質問者2：なるほど。例えばClassIIIのフォークリフトが増えるとか、そういうこともあまりダイレクトにはフォークリフトの需要にはトラックドライバー不足は関係ないという考え方ですか。

間野：ClassIIIは、欧米辺りではもう相当行くところまで行っていると思います。今後ClassIIIの台数自体が欧米で爆発的に増えるということはあまりないと思うのですが、日本でClassIIIがどう使われるかをしっかり見極めていかなければいけないかなとは考えています。

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：丁寧なご説明、どうもありがとうございます。質問は 2 点でございます。

一つは 18 ページから 20 ページぐらいまでにかけて、市場の動向と御社の受注の動向についてお示しいただいていますが、市場全体ないしは米州市場がプラスに転じるのはいつ頃でしょうか。あるいは御社の受注のプラスが見えてくるのは四半期ベースで見ている頃とご計画なさっていますでしょうか。これが第 1 問目です。

間野：19 ページを見るとこれがお分かりいただけるかと思えます。これは 2021 年から四半期ごとと並べておりますが、受注が減ってきているのがご理解いただけると思えます。ただ説明で申し上げましたとおり、これは 2021 年、2022 年、ポストコロナで世界的にかなり需要がイレギュラーに、われわれの想定以上に急速に伸びた 2 年間だったと考えておりますので、今年度は昨年度より 2 割ぐらいアメリカは落ちるだろうと見ております。

ただ 2 割落ちましても、これはコロナ禍前に比べるとまだ相当高いレベルです。この程度が若干落ちるレベルで、2019 年度のレベルに落ち着いてくるのではないかと見ております。

あとは景気のサイクルで繰り返していくようになっていくのではないかと見ております。

質問者 3：ありがとうございます。かしこまりました。2 点目は、次の計画のことも踏まえての質問です。

確かにのれん等償却前の営業利益は分かりやすく、管理上も説明上もいいとは思いますが、企業価値や株価のことを考えた場合には、やはり最終的な損益である純利益や EPS、あと ROE、ROIC といった資本効率の指標にも、目標や言及があるとありがたいように思います。ご計画とかも含めて、今の目標がもしおありでしたらばお考えを教えてください。以上でございます。

宇野：ご理解のとおり、現中期経営計画、LS23 と呼んでおりますが、ここでは営業利益までのところと自己資本比率で目標設定をいたしました。今ご指摘のとおり、次期中計におきましては資本コスト等も意識した、また ROA、ROE、純利益まで含めての目標設定については多くの投資家の皆様からのご要望をいただいているところでございます。次期中計においては何らかの、皆様により私たちの会社を理解いただけるものをお示ししたいと思っております。

現時点で、23年度のその数字をお示するというわけではなく、次期中計での提示を是非対応したいと思っております。以上です。

質問者 3：どうもありがとうございます。大変よく分かりました。ありがとうございます。

司会：ありがとうございました。それでは申し訳ございません、時間になりましたので、これをもちまして、三菱ロジスネクストの決算説明会を終了いたします。

それでは、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。