# 三菱ロジスネクスト株式会社

2022 年 3 月期 決算説明会

2022 年 5 月 25 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]** | 2022 年 3 月期 決算説明会 |
| **[決算期]** | 2021 年度　通期 |
| **[日程]** | 2022 年 5 月 25 日 |
| **[ページ数]** | 40 |
| **[時間]** | 15:30 – 16:29<br>（合計：59 分、登壇：45 分、質疑応答：14 分） |
| **[開催場所]** | インターネット配信 |
| **[出席人数]** | |
| **[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） |
| 上席執行役員 経営戦略室長 | 間野　裕一 | （以下、間野） |
| 執行役員 CFO 財務本部長 | 宇野　隆俊 | （以下、宇野） |

# 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、2022 年 3 月期決算概要と、2022 年度経営方針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、久保隆。

**久保**：久保でございます。よろしくお願いいたします。

**司会**：上席執行役員、経営戦略室室長、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**：執行役員、CFO 財務本部本部長、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**：以上でございます。

本日の進行でございますが、2022 年 3 月期決算概要については、CFO 財務本部長の宇野より、2022 年度経営方針と中期経営計画進捗状況については、代表取締役社長の久保よりご説明いたします。それでは、2022 年 3 月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**：三菱ロジスネクスト、宇野でございます。本日は弊社 2022 年 3 月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。

早速でございますが、前半の決算概要、私からご説明を申し上げます。

# 1．決算概況

Logisnext

## 市場環境

- 世界経済はコロナ禍からの復調傾向が継続。しかし、急激な回復局面で需要に供給が追い付かず、資材費並びに輸送運賃の高騰、サプライチェーンの混乱、米国のインフレ高進なども生じて、生産及びコスト面に大きな影響を及ぼしている。
- 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堅調に推移、海外においては一部地域で顕著に観察された反動需要が一巡したものの、物流ニーズの高まりによりコロナ禍前を上回る水準で推移している。
- 物流機器の受注は好調を維持しているが、様々な物流部品供給の遅れにより、弊社においても、リードタイムの長期化、コスト高の影響を大きく受けている。

## 連結業績概要

- 売上高は、フォークリフト需要のコロナ禍からの復調が寄与し、前年比+18.9%の増収。
- 営業利益は、資材費や輸送費の高騰影響を受けながらも、売上高の増加と固定費の抑制効果により、前年比＋18.4%の増益（のれん等償却前）。

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



弊社を取り巻く市場環境ですが、国内、海外それぞれ地域、国ごとに状況は違いますが、いずれもコロナ禍からの回復を見せる展開となっております。特に、欧米・アジアの回復は大変に力強いものがあり、コロナ禍前の水準を上回るレベルにまで回復ということでございます。

一方、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は年間を通じて大きな影響をもたらしました。生産部材の欠品、輸送の遅れによって、計画通り製品が作れない。また、作れてもコストが上がってしまう状況に、他の製造業各社様同様、弊社も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概要でございます。売上高は、フォークリフト需要の回復、復調が寄与して、18.9%の増収でございますが、受注の伸びほどではなかったという結果でございました。のれん等償却前営業利益が、18.4%の増益でございます。なお、のれん等償却後の制度会計上の営業利益は、前年比 125.3%の増益となっております。

## 2．決算ハイライト

Logisnext

**売上高は、前年比+18.9%の増収で4,654億円となり、過去最高を更新。**
**一方、営業利益率（のれん等償却前）は資材費高騰影響等が響き、横這いで推移。**

| 損益計算書（単位：億円） | 2021年3月期 | 2022年3月期 | 前年同期比増減 | |
|---|---|---|---|---|
| 売上高 | 3,915.0 | **4,654.1** | **+739.1** | **+18.9%** |
| 営業利益（のれん等償却前）<br>（営業利益率） | 109.9<br>(2.8%) | **130.1**<br>**(2.8%)** | **+20.2** | **+18.4%** |
| のれん等償却 | 94.0 | **94.2** | **—** | **—** |
| 営業利益<br>（営業利益率） | 15.9<br>(0.4%) | **35.9**<br>**(0.8%)** | **+20.0** | **+125.3%** |
| 経常利益<br>（経常利益率） | 20.1<br>(0.5%) | **32.4**<br>**(0.7%)** | **+12.3** | **+60.9%** |
| 親会社株主に帰属する当期純利益<br>（当期純利益率） | △26.8<br>(△0.7%) | **7.2**<br>**(0.2%)** | **+34.0** | **—** |

2021年3月期実績レート：USD＝106.06円　EUR＝123.70円　CNY＝15.67円
2022年3月期実績レート：USD＝112.38円　EUR＝130.56円　CNY＝17.51円

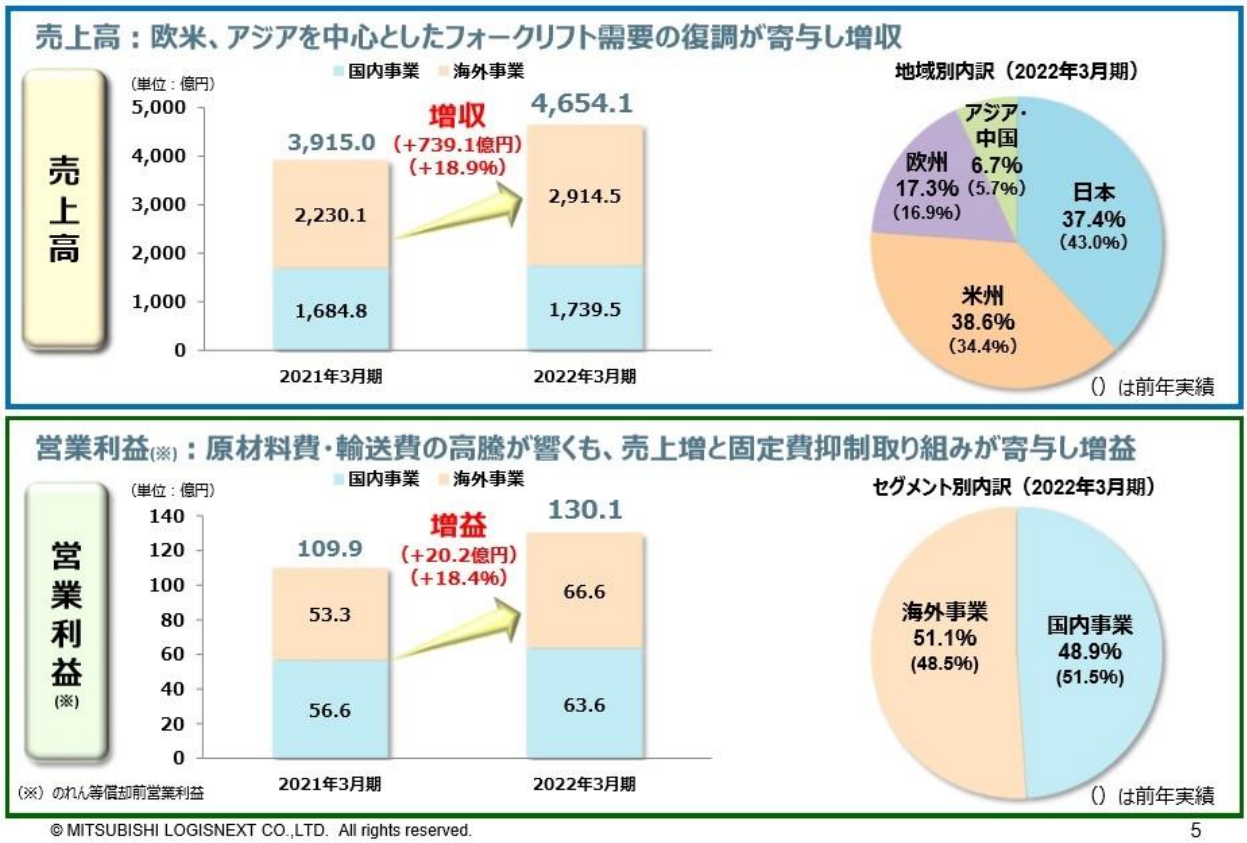
© MITSUBISHI LOGISNEXT CO.,LTD. All rights reserved.


改めて、主要財務値につきご説明をいたします。2022 年 3 月期、売上高は 4,654 億円、のれん等償却前営業利益は 130 億円、のれん等償却後の営業利益は 36 億円となりました。売上高は過去最高の売上高となりましたが、営業利益は 2018 年度に及ばずという結果でございます。

このページの表の下に、過去 5 期分の売上高および、のれん等償却前営業利益率の推移を絵で示しております。営業利益につきましてですが、四半期単期、すなわち 3 カ月ごとの推移を少しご紹介しますと、2021 年度第 4 四半期の売上高は 1,286 億円、四半期 3 カ月としてはこれもまた過去最大となる一方で、営業利益は前期の第 4 四半期を下回る水準でございました。資材費、輸送費の高騰影響が日を追うごとに厳しさを増し、過去最高の売上高が営業利益に繋がらなかった状況を理解いただけるかと思います。

通期業績のご説明に戻りますと、営業外損益項目、また特別損益項目におきましては、特筆すべき事項はございませんでした。結果、当期純利益、最終損益は 7.2 億円の黒字を計上することができました。2020 年 3 月期、2021 年 3 月期が 2 期連続、当期純損失を計上しておりましたので、3 期ぶりの黒字計上となったものでございます。

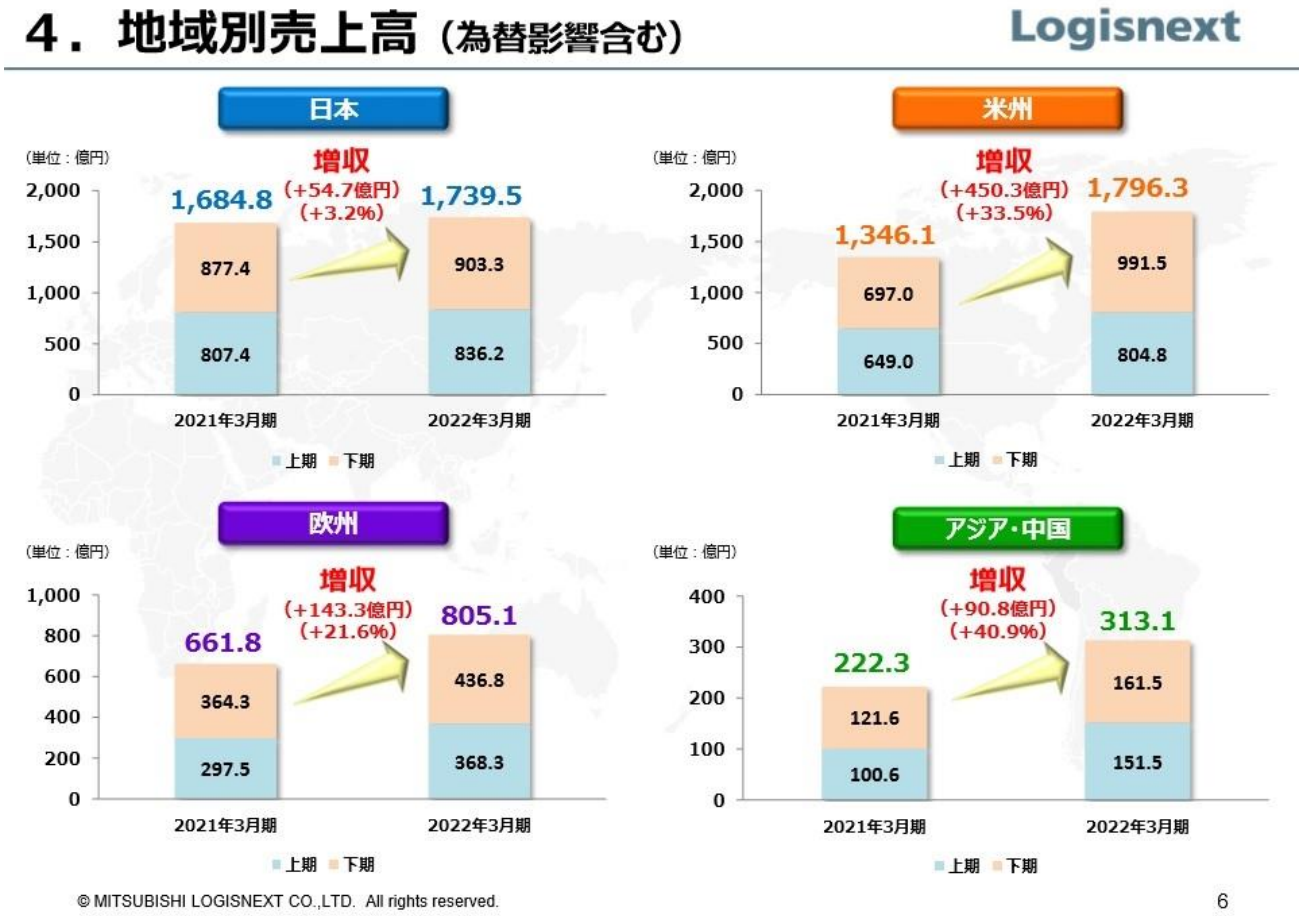
# 3．セグメント別業績




セグメント別、また地域別の状況を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、ご理解いただきたく存じます。

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 18.9%の増収ですが、国内事業での増収が 55 億円、3.2%増であるのに対し、海外事業の増収が 684 億円、30.7%増と海外市場の回復ぶりが顕著に表れております。

下段の営業利益、18.4%の増益でございます。国内事業で 12.3%の増益、海外事業で 24.9%の増益と、やはり海外事業での伸びが国内事業の伸びを上回っておりますが、売上高の増加率ほどでないという点は、海外で資材費、輸送費の高騰影響をより大きく受けたことが理由でございます。

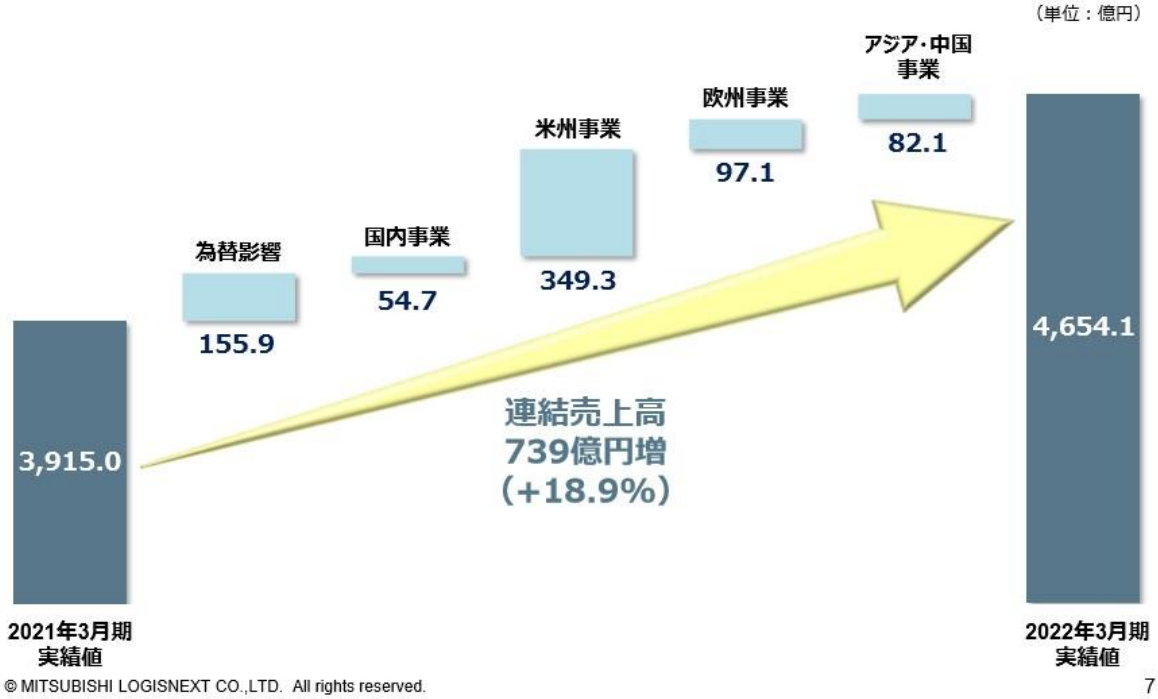



売上高を地域別かつ、青色で示す上期、ベージュ色で示す下期に分けて前年同期比で示したものでございます。米州、欧州、アジア・中国、大きく増収を達成したことをご理解いただけると存じますが、ここでは各地域毎の、期中の上期から下期への増収率についても少しご紹介いたします。米州で 23.2%、上期から下期への増収、欧州では 18.6%の上期から下期への増収を達成しております。旺盛な需要、好調な受注を背景に、下期における増産の体制を整えまして、その効果が出た結果ではあるのですが、それでも先ほど来申し上げていますとおり、サプライチェーン混乱、供給制約により、当初の計画通りには生産、出荷が届かなかったという結果でございます。今期、進行期におけるこの点、重要な課題だと認識をしているものでございます。

## 5．連結売上高増減要因（前年同期実績対比）

Logisnext

**コロナ禍からの復調による需要の拡大が寄与し、前年比+18.9%の増収。**
**しかし、サプライチェーン混乱を起因とするリードタイムの長期化により、好調な受注がそのまま売上増には繋がらず、業績予想4,700億円は未達。**

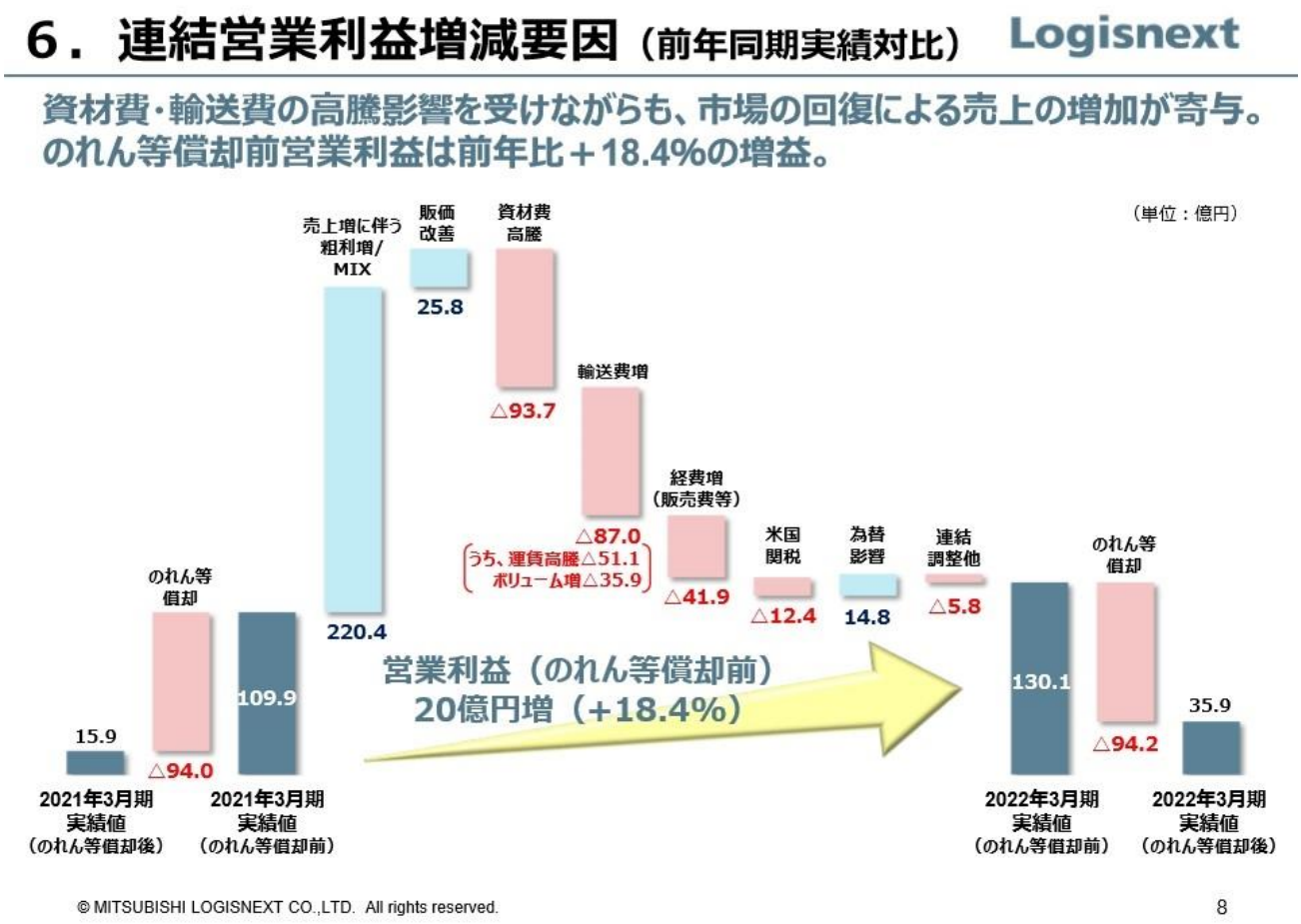



© MITSUBISHI LOGISNEXT CO.,LTD. All rights reserved.



こちらでは売上高の増減要因を地域ごと、為替影響取り除いた上で、ウォーターフォールチャートで示しております。チャート上部に文章で記載がございますとおり、海外各地域ともに市場の回復、受注ほどには増収が実現できなかったということで、残念ながら業績予想、4,700 億円と申し上げておりましたが、未達。4,654 億円にとどまったところでございます。

ウォーターフォールチャートの、一番左の柱で為替影響、156 億円、全体で増収寄与となっておりますが、地域ごとの内訳を申し上げますと、米州で 101 億円、欧州で 46 億円、アジア・中国で 9 億円と。対ドル、対ユーロでの円安影響が大きく売上高の為替影響寄与に出たものでございます。




営業利益の増加を要因別に示しております。売上増収が 739 億円で、この売上増加に伴う粗利の増加が 220.4 億円に対しまして、25.8 億円の限定的ながらの販価への転嫁寄与があったものの、資材費高騰、輸送費高騰で変動費が大きく悪化となりました。また、経費増とございますが、企業活動量の増加に伴う経費増もあり、最終的には黄色の矢印が示しますとおり、前年比 20 億円の増益にとどまったものでございます。この表の中に記載はございませんが、上期の対前期比営業利益の増益が 20 億円弱でございましたので、この下期におきましては、対前年比で増収となったものの、利益は横ばいとなったという結果でございます。

今、この説明の中で販価改善 25.8 億という数字をご紹介申し上げました。資材費高騰、輸送費高騰に対して小さな寄与にとどまっている点、補足の説明を申し上げたいと思います。かかる大きなコスト悪化を受け、国内、海外いずれの地域におきましても、お客様への値上げを実施しております。特に、コスト悪化の影響が大きい米州、欧州におきましては、期中のコスト上昇に合わせ、複数回の値上げを実施いたしました。しかしながら、生産に制約がある中、生産、出荷の拡大、増産が計画通りできなかったということで、初期の値上げ後にいただいた受注が注残として積み上が

り、現時点でのコスト水準に見合う価格で受注した、比較的最近の注文分を期中に生産、出荷することができておりませんでした。

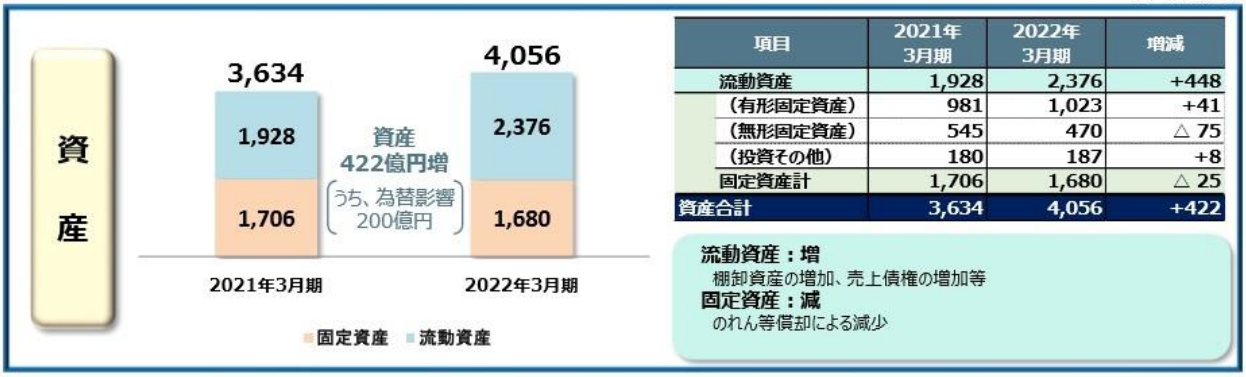
このことから、販価改善効果が限定的な金額にとどまったもので、販価改善効果が遅れて出てくる状況があるということでございます。

# 7．連結貸借対照表

Logisnext

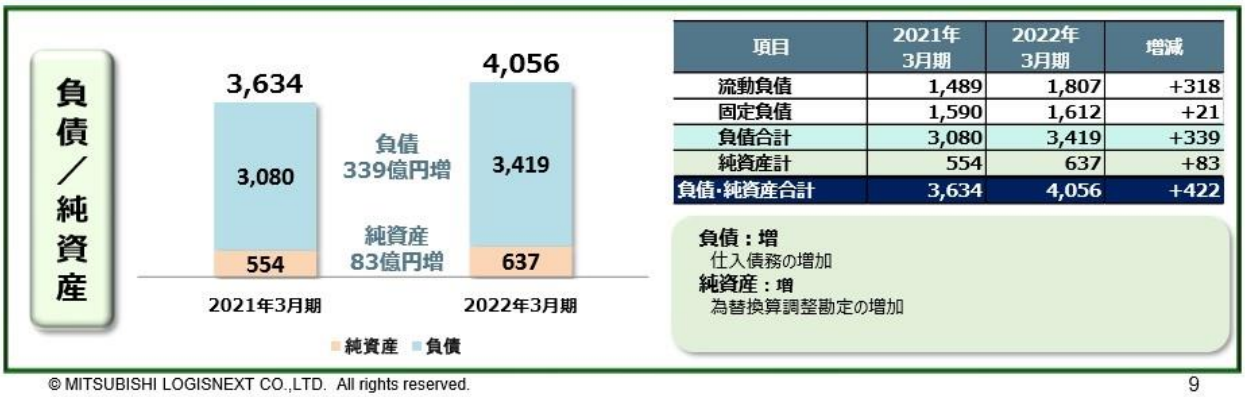
## 棚卸資産・売上債権等運転資本の増加により、総資産は前年比＋422億円。

（単位：億円）




| 項目 | 2021年3月期 | 2022年3月期 | 増減 |
|---|---|---|---|
| 流動資産 | 1,928 | 2,376 | +448 |
| （有形固定資産） | 981 | 1,023 | +41 |
| （無形固定資産） | 545 | 470 | △ 75 |
| （投資その他） | 180 | 187 | +8 |
| 固定資産計 | 1,706 | 1,680 | △ 25 |
| 資産合計 | 3,634 | 4,056 | +422 |

**流動資産：増**
棚卸資産の増加、売上債権の増加等
**固定資産：減**
のれん等償却による減少



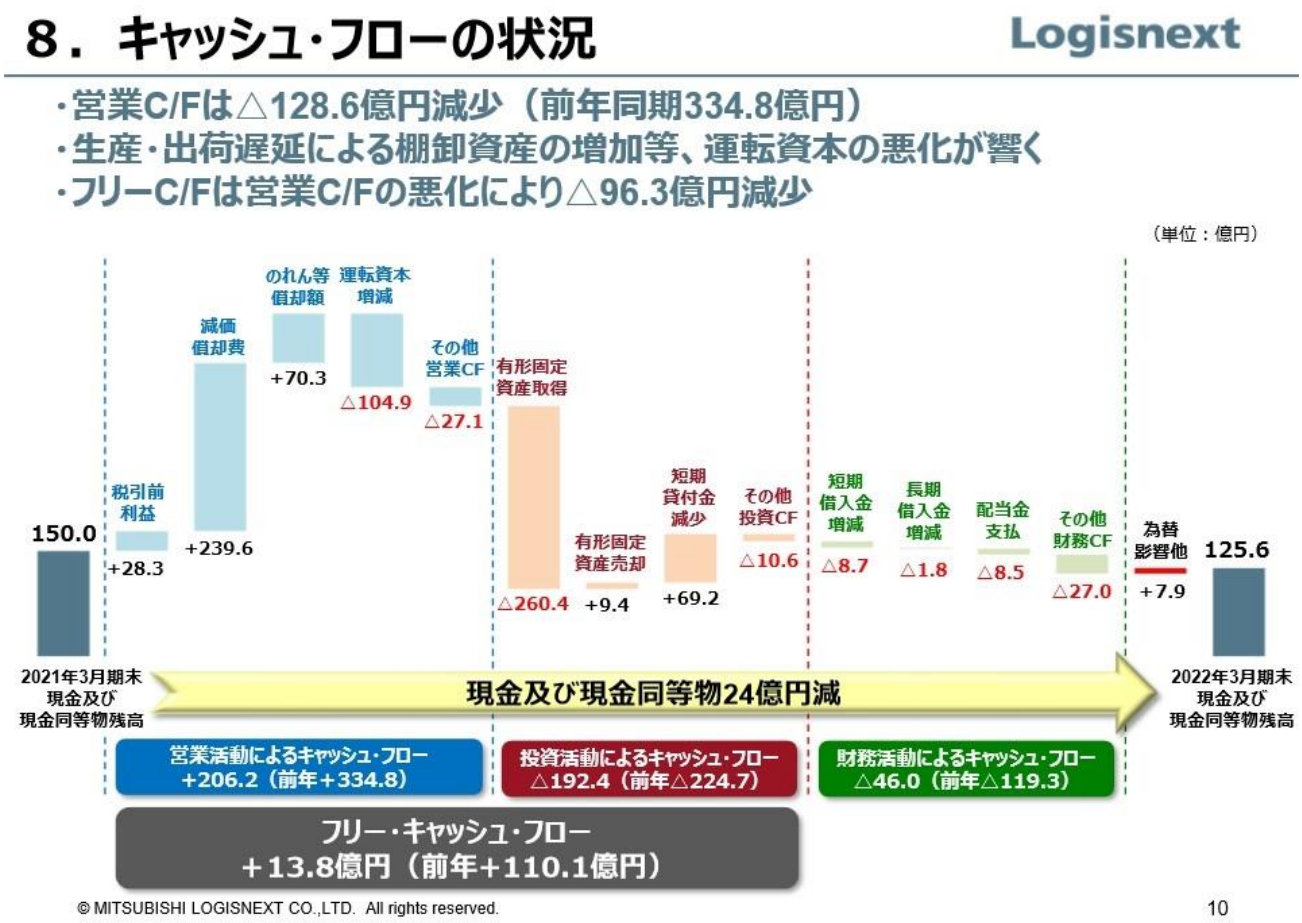

| 項目 | 2021年3月期 | 2022年3月期 | 増減 |
|---|---|---|---|
| 流動負債 | 1,489 | 1,807 | +318 |
| 固定負債 | 1,590 | 1,612 | +21 |
| 負債合計 | 3,080 | 3,419 | +339 |
| 純資産計 | 554 | 637 | +83 |
| 負債・純資産合計 | 3,634 | 4,056 | +422 |

**負債：増**
仕入債務の増加
**純資産：増**
為替換算調整勘定の増加

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


連結貸借対照表でございます。売上が増加する中で、さらにサプライチェーン混乱の影響を受け、製造拠点を中心に棚卸資産を前年度末から 355 億円増加させております。資産の中では、のれん資産の償却は進んだものの、その他、円安で在外拠点の資産の換算増もありまして、結果、総資産は 422 億円の増加となったものでございます。

弊社の課題でございます、財務の安全性、自己資本比率でございますが、2021 年 3 月期末の 15.1%から若干良化。2022 年 3 月期末におきまして、15.6%となっております。




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 129 億円の減少となりました。これは、今、貸借対照表でご説明しましたとおり、棚卸資産の増加により、運転資本を悪化させたことが主因でございます。投資活動によるキャッシュ・フローにつきましては、欧米での景気回復、また経済、社会活動の活発化により、リース・レンタル需要が非常に大きく回復を見せておりまして、リース・レンタル用のフォークリフト投資をしたものが増加しております。

その結果、フリー・キャッシュ・フローは、前年度の 110 億円の収入から 96 億円減少しまして、14 億円の収入となりました。

サプライチェーン混乱、すなわち生産部品の欠品、コンテナ不足や、港湾、荷役の停滞による輸送遅延、こういったことから製造拠点を中心に大きく在庫を増やし、フリー・キャッシュ・フローを減少させてしまいました。当進行期におきまして、生産、出荷の正常化を実現し、キャッシュ・フローの回復を目指すものでございます。

# 【参考資料】主な経営指標

Logisnext

| | 指標 | 算式 | 2021年3月期 | | 2022年3月期 | | コメント |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | (のれん償却前) | | (のれん償却前) | |
| 総合 | 総資本利益率（ROA） | 当期純利益 / 総資本 | △ 0.7% | (1.5%) | **0.2%** | **(2.2%)** | 業績の回復に伴い、当期純利益が黒字転換したことにより数値が良化。 |
| | 自己資本利益率（ROE） | 当期純利益 / 自己資本 | △ 4.9% | (6.4%) | **1.2%** | **(8.6%)** | |
| 収益性 | 売上高営業利益率 | 営業利益 / 売上高 | 0.4% | (2.8%) | **0.8%** | **(2.8%)** | 業績回復に伴う売上増加により数値が良化。 |
| | 売上高当期純利益率 | 当期純利益 / 売上高 | △ 0.7% | (1.6%) | **0.2%** | **(2.1%)** | |
| 効率性 | 総資本回転率 | 売上高 / 総資本 | 1.1回 | | **1.2回** | | |
| | 売上債権回転率 | 売上高 / 売上債権 | 5.4回 | | **6.0回** | | |
| | 棚卸資産回転率 | 売上原価 / 棚卸資産 | 4.9回 | | **4.6回** | | |
| 安全性 | 自己資本比率 | 自己資本 / 総資本 | 15.1% | | **15.6%** | | 円安進行に伴う為替換算調整勘定の増加により、自己資本比率が良化。 |
| | D/Eレシオ | 有利子負債 / 株主資本 | 3.3倍 | | **3.0倍** | | |
| 株式関連 | 1株あたり利益 | 当期純利益 / 発行済株式数 | △25.19円 | | **6.73円** | **(89.52円)** | |
| | 株価収益率（PER） | 株価 / 1株あたり利益 | - | | **138.5倍** | **(10.4倍)** | 株価：<br>2021年3月期末：1,296円<br>2022年3月期末：932円 |
| | 株価純資産倍率（PBR） | 株価 / 1株あたり純資産 | 2.5倍 | | **1.6倍** | | |

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

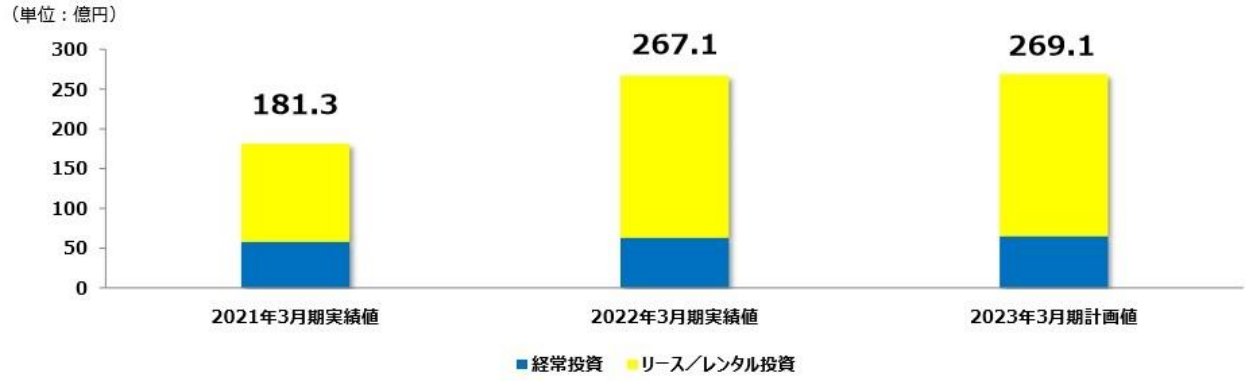


参考資料、主な経営指標といたしまして、ROA をはじめとする各種財務指標を示しております。収益性、安全性の指標につきましては、前期からの改善はございますものの、依然として低水準にあり、引き続き改善に努めてまいりたいと考えております。

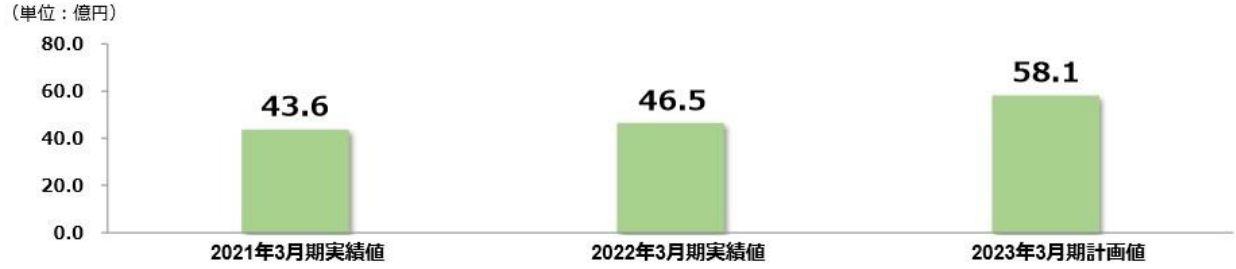
## 【参考資料】設備投資／研究開発費

Logisnext

### ■設備投資額




### ■研究開発費

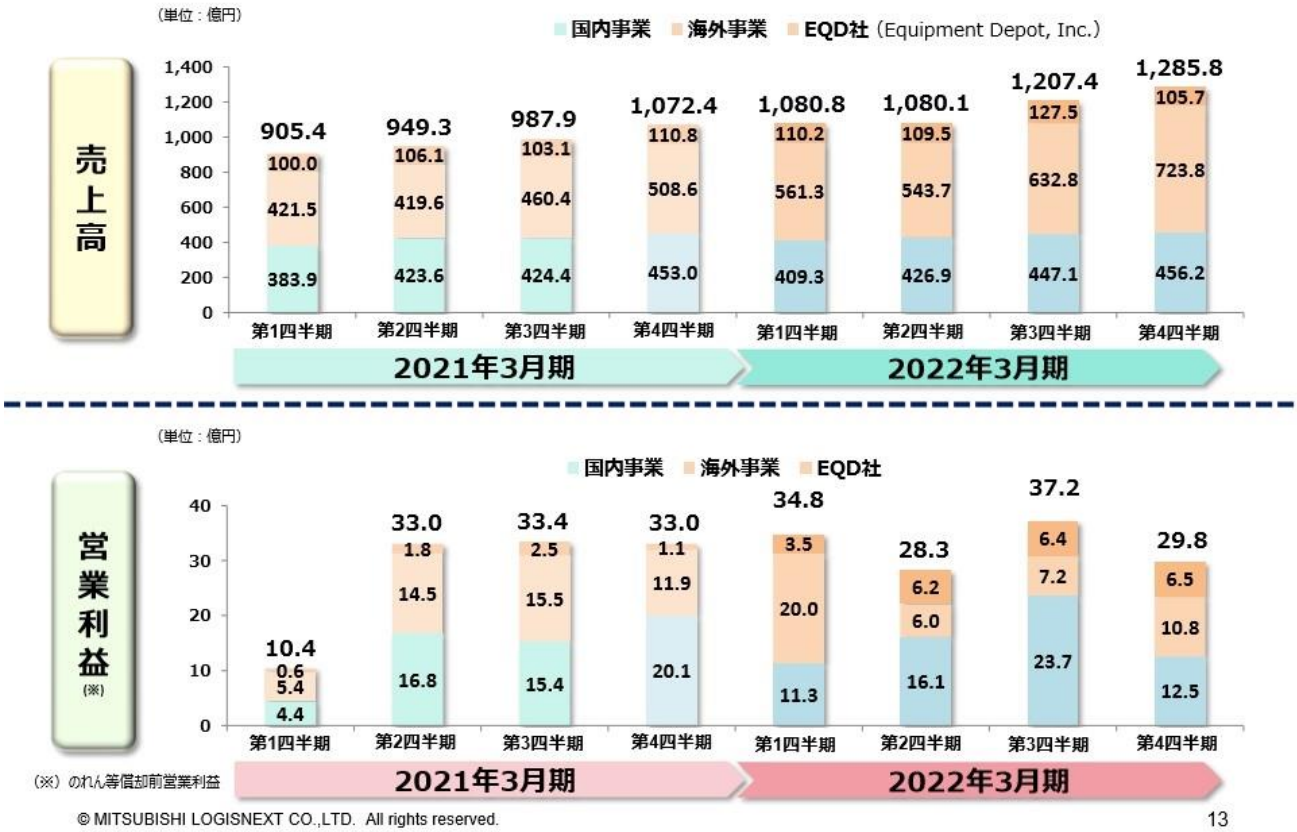



© MITSUBISHI LOGISNEXT CO.,LTD. All rights reserved.



こちらも参考資料として設備投資、研究開発費の推移を示しております。設備投資は、青色の経常投資はおおむね過去から同水準での推移。黄色のリース、レンタル投資、こちらが 2021 年 3 月期から 2022 年 3 月期、先ほどキャッシュ・フローの状況でご説明したとおり大きく伸ばしておりまして、この 23 年 3 月期におきましても、同水準での投資を計画しているものでございます。

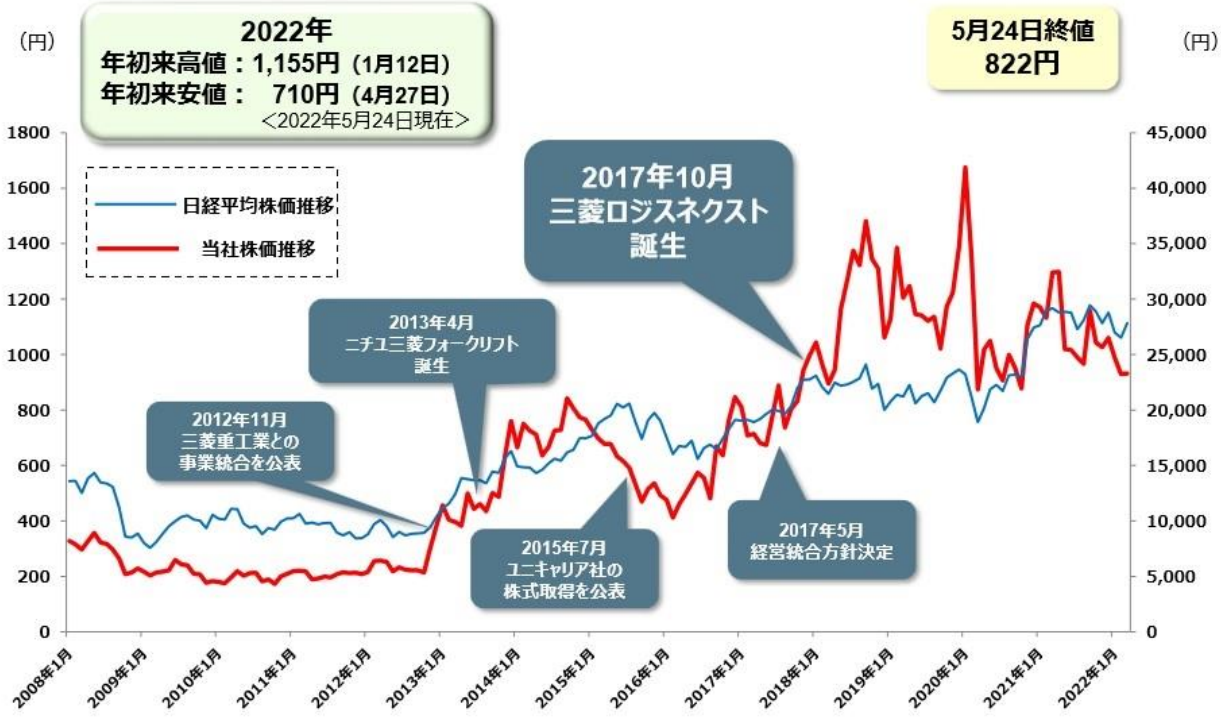
研究開発投資でございますが、全体利益水準とのバランスをとりながらとなりますが、将来の成長に向け、徐々に研究開発費を増やしてきている状況にございます。




四半期推移、売上高と営業利益の四半期単期 3 カ月ごとの推移を示しているものでございます。2021 年 3 月期から 2022 年 3 月期、左から右へと見ていただきますと、特に 22 年 3 月期の下期、売上を大きく伸ばした一方で、営業利益につきましては、世界中で深刻な行動制限を余儀なくされた 21 年 3 月期の大きな落ち込みからの鮮明な回復はございますが、資材費、輸送費のコスト悪化影響が徐々に深刻なものとなってきている結果、2022 年 3 月期の第 3 四半期単期、第 4 四半期単期と、増収に伴う増益が十分でなかったという結果を、このグラフの中でもご認識いただけるのではないかと存じます。

## 【参考資料】株価の推移

Logisnext




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



株価の推移で、2008 年から 2013 年 4 月のニチユ三菱フォークリフトの誕生。それからユニキャリアの株式取得、2017 年 10 月の三菱ロジスネクストの誕生と経て、現在に至るまでの株価の推移を示しているチャートでございます。

以上をもちまして、私からの決算概況の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、2022 年度経営方針と中期経営計画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。

# 1．社長メッセージ

Logisnext

弊社は今年度、中期経営計画の2年目「成長・拡大フェーズ」に入りました。現状の重要課題であります部品供給網の整流化や生産遅れの挽回に加え、受注残や在庫の適正化が今年度弊社グループの急務であり、財務基盤の強靭化や成長戦略の推進と併せ、目下グループ一体となってその課題の早期解決に取り組んでおります。
更にサステナビリティを強く意識した経営を本格化し、弊社の持続的成長、企業価値向上の実現に努めて参ります。社会基盤を支える総合物流機器メーカーとして皆様の期待にお応えするべくグループ一丸、全力を尽くして参ります。

代表取締役社長　久保　隆

このたび久保の後を継ぎまして社長に就くことになりました間野でございます。激変する事業環境下で安定したパフォーマンスを発揮する強靭な事業基盤を構築するとともに、将来の物流ニーズを見据えた成長戦略に積極的に取り組んで参ります。
社員一丸となって、中期経営計画『Logisnext SolutionS 2023』の達成を目指すとともに、弊社企業理念である「世界のあらゆる物流シーンで、お客様にソリューションを提供し続け、未来創りに貢献する」の実現に努めていきます。

間野　裕一
（6月24日付社長就任予定）

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



**久保**：本日は皆様ご参加くださり、誠にありがとうございます。社長の久保でございます。それでは私から、2022 年度経営方針と中期経営計画の進捗状況についてご説明いたしますが、その前に一言ご挨拶を申し上げます。

ただいま弊社は、今年度、中期経営計画の 2 年目、成長・拡大フェーズに入りました。宇野からただいまご説明した、現状の重要課題であります部品供給網の整流化や生産遅れの挽回に加えまして、受注残や在庫の適正化が今年度弊社グループの急務でありまして、財務基盤の強靭化や成長戦略の推進とあわせ、目下、グループ一体となってその課題の早期解決に取り組んでおります。

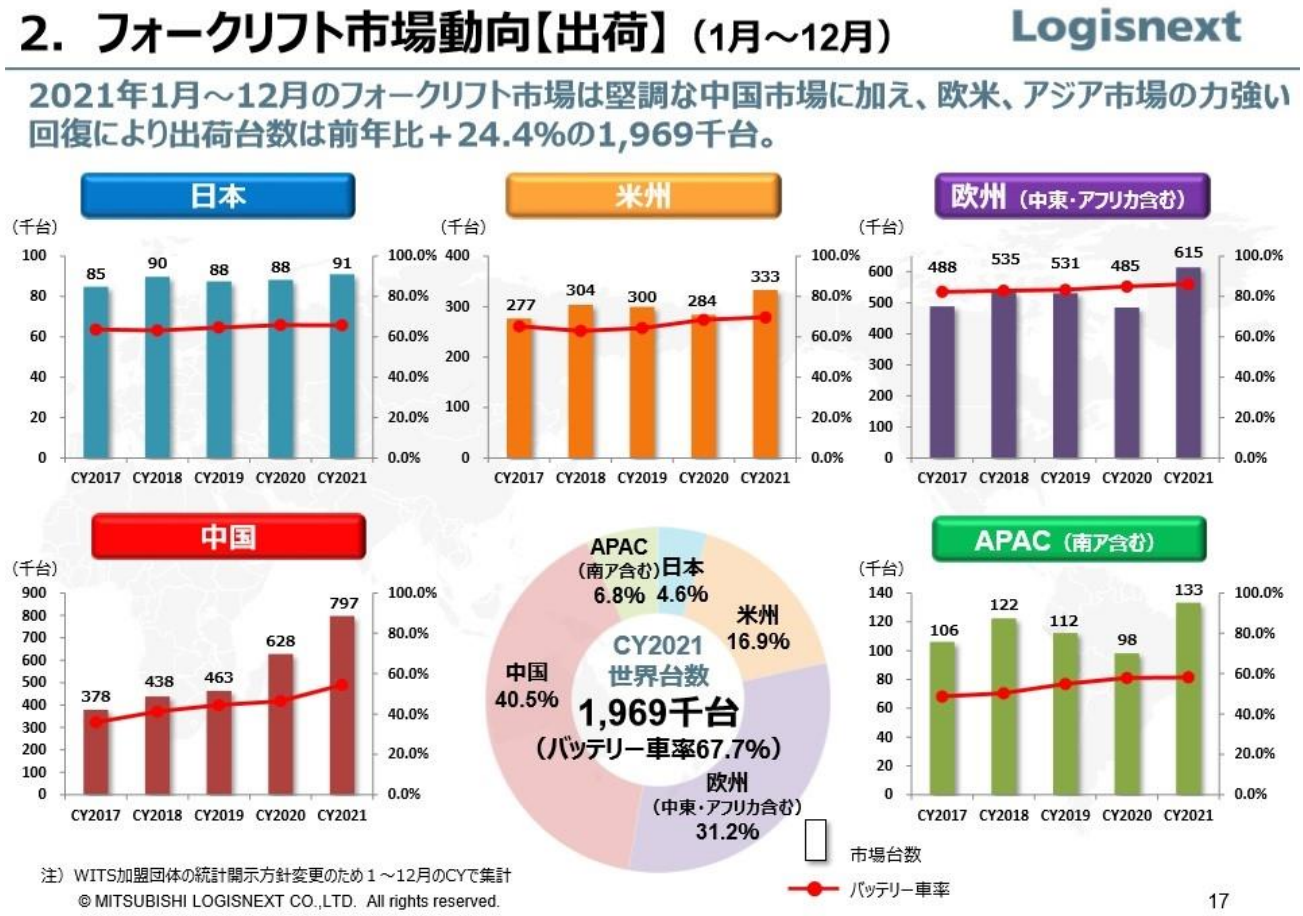
さらに、サステナビリティを強く意識した経営を本格化し、弊社の持続的成長、企業価値向上の実現に努めてまいります。社会基盤を支えます総合物流機器メーカーといたしまして、皆様のご期待にお応えするべく、グループ一丸、全力を尽くしてまいります。

私はこの度、来月をもちまして退任することになりましたが、本日は後任の間野を紹介いたします。

**間野**：この度、久保を引き継ぎまして、社長に就くことになりました間野でございます。昨今の激変する事業環境下で安定したパフォーマンスを発揮する強靭な事業基盤を構築していきたいと。それと同時に、将来の物流ニーズを見据えた成長戦略、こちらのほうにも積極的に取り組んでいきたいと思います。

社員一丸となって、我々の中期経営計画、Logisnext SolutionS 2023、こちらの達成を目指す。それとともに、弊社の企業理念であります「世界のあらゆる物流シーンで、お客様にソリューションを提供し続け、未来創りに貢献する」、こちらの理念の実現に努めてまいりたいと思います。今後ともよろしくお願いいたします。

**久保**：それでは、2022 年度経営方針と中期経営計画の進捗についてご説明します。

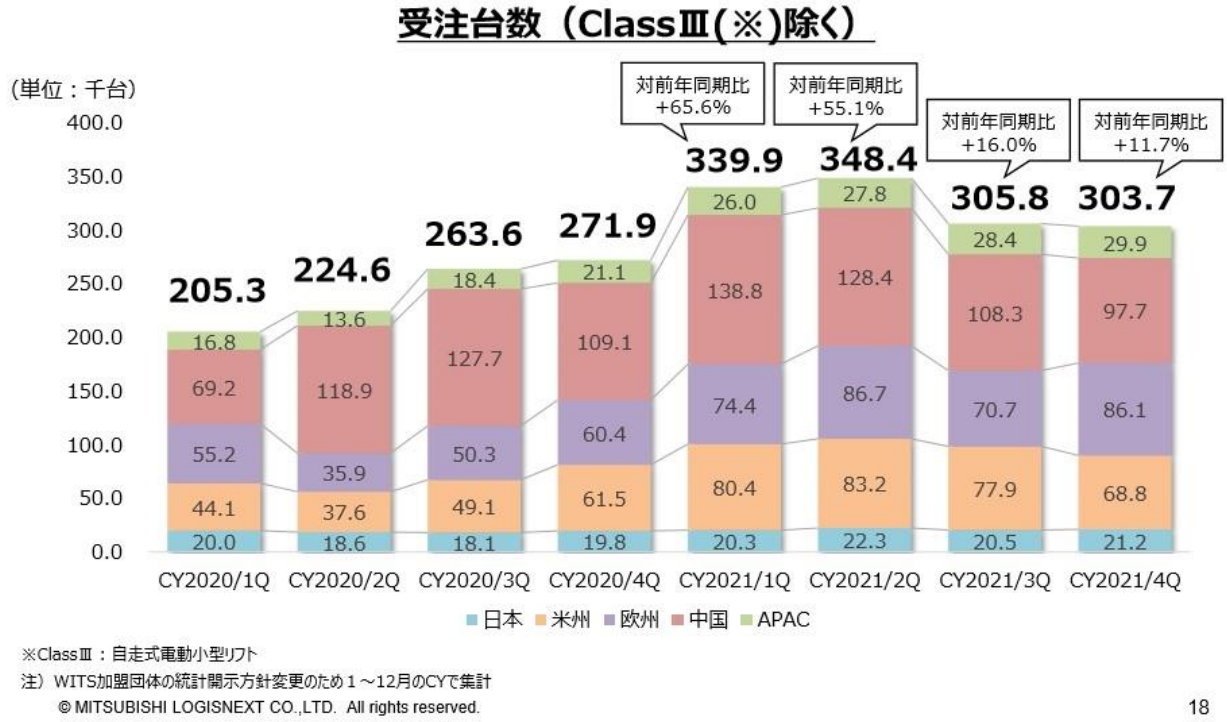



まずは、グローバルのフォークリフト出荷台数の実績です。以降、西暦は下 2 桁で読みますのでご承知おきください。これまでは世界産業車両統計データを会計年度で集計してまいりましたが、この団体の統計開示方針変更のため、今回は 1 月から 12 月まで、カレンダーイヤーで集計しておりますことをご理解ください。棒グラフは、各地域の過去 5 年間の出荷台数を、中央の円グラフは、21 年度の出荷台数を地域別比率で表しております。

21 年のフォークリフト市場は、力強い回復によりまして、全ての地域で前年の出荷実績を上回り、世界台数は前年同期比 24.4%増の 196 万 9,000 台の出荷となりました。

## 3．フォークリフト市場動向【受注】（四半期推移） 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。**
**（前年比+11.7%の304千台・中国市場を除くと同＋26.5%の206千台 ）**



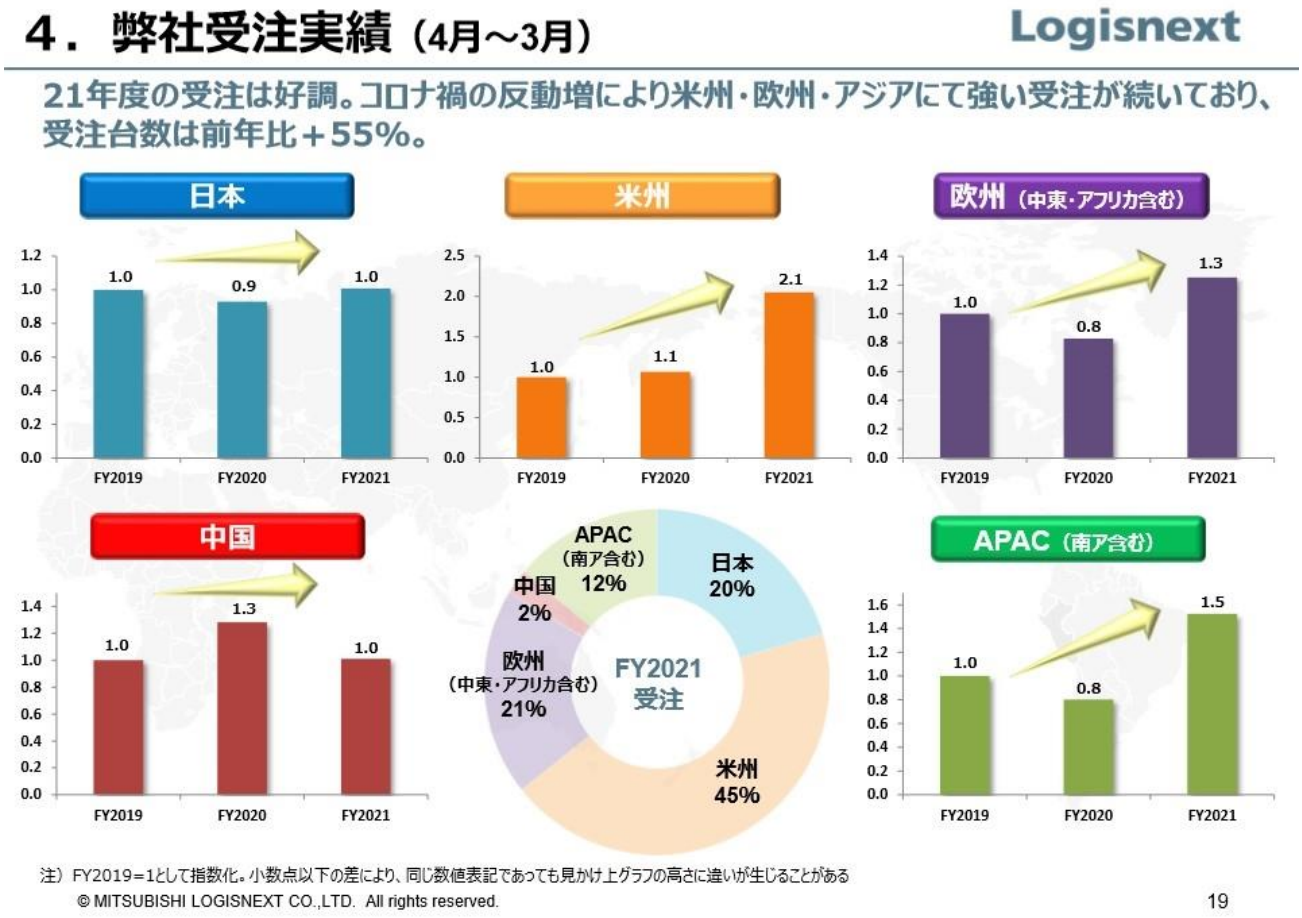

※ClassⅢ：自走式電動小型リフト
注）WITS加盟団体の統計開示方針変更のため１～12月のCYで集計

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



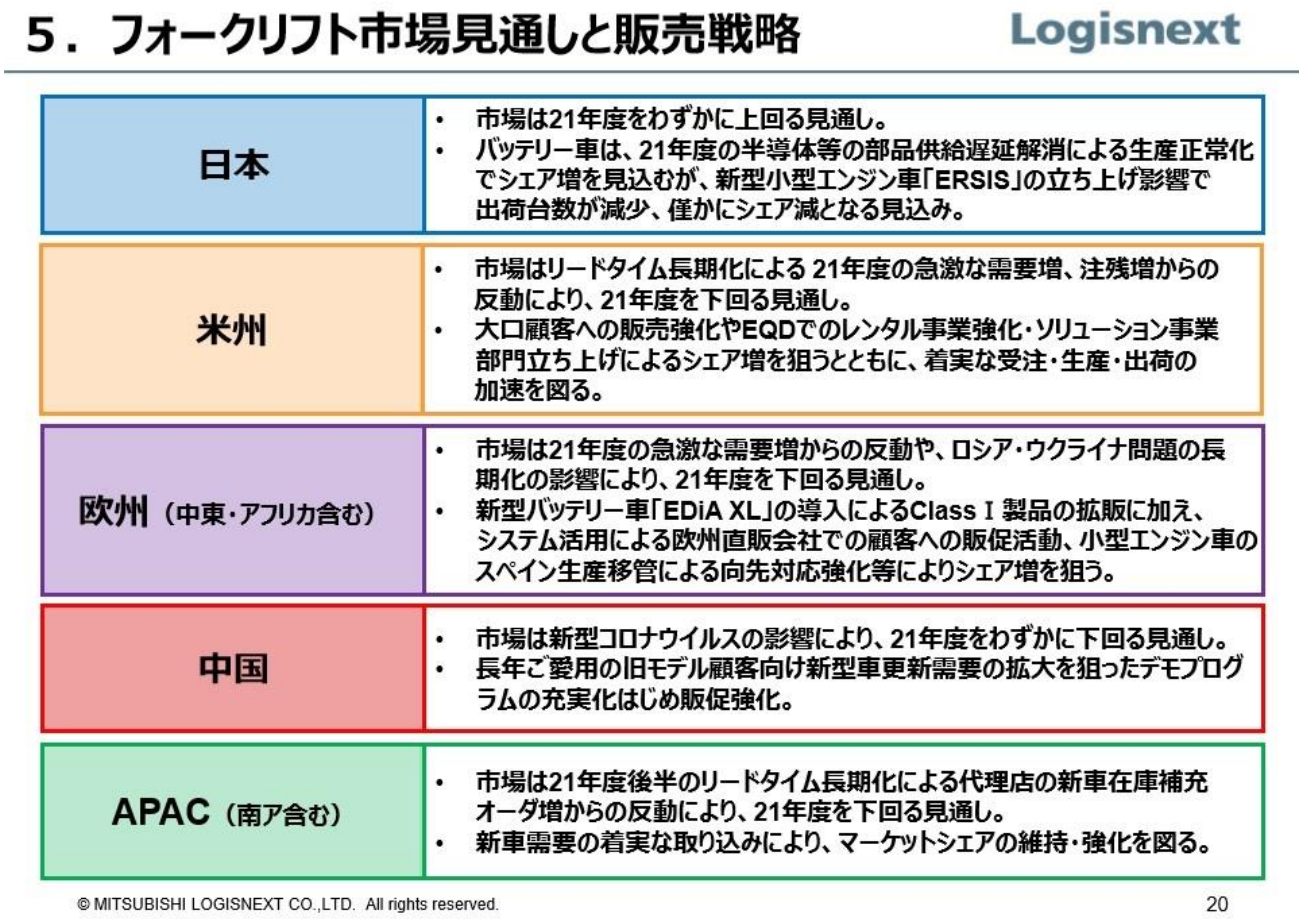
フォークリフト市場の受注台数実績を、四半期ごとに並べて表しております。なお、自走式電動小型リフトの Class III は除いたこの受注台数もカレンダーイヤーで集計しております。

21 年第 3、第 4 四半期は、第 1、第 2 四半期に比べ減少し、コロナ禍の反動増は落ち着きつつありますが、前年比では 10%以上の伸びを示し、依然として強い需要は続いております。




各地域別の過去 3 年間の弊社の受注台数を、19 年度の実績を 1 としまして、その指数を棒グラフで表しております。中央の円グラフは、21 年度の受注台数を地域別比率で表しております。

この棒グラフのとおり、19 年度から 21 年度にかけて、コロナ禍の反動増により、米州、欧州、アジアにて強い受注が続いていることがおわかりいただけると思います。結果としまして、前年同期比で 55%増となりました。




今年度の各地域別の市場見通しと販売戦略をご説明します。米州、欧州、アジアは、昨年度の急激な需要増の反動で、今年度の市場は昨年度を下回る見通しです。一方、日本は元々、昨年度に他地域のようなコロナ禍の反動増は見られなかったこともあり、市場は昨年度よりわずかに上回るものと予測しております。また、中国は長期化しておりますロックダウンの影響は、今後拡大するものと思われ、市場はわずかに落ち込むとしました。

販売戦略につきましては、全地域で半導体をはじめとした、部品供給遅延の解消による生産正常化を図るとともに、米州では販売体制の強化や直販店のレンタル事業、ソリューション事業の強化。欧州では、ロシア・ウクライナ問題の長期化も懸念はされますが、バッテリー車の新機種の投入や、小型エンジン車のスペイン生産移管により、マーケットシェアの拡大、強化を図ってまいります。

## 6．生産状況

Logisnext

| | 2021年度<br>生産実績<br>(計画比) | 2022年度<br>生産見込<br>(前年比) | 2021年度生産状況 | 2022年度生産見込 |
|---|---|---|---|---|
| 日本 | → | → | ・半導体等の部品供給遅延や新型コロナウイルスの影響があったが、生産堅調。<br>・小型エンジン車「GRENDiA」、「FOZE」を生産終了。 | ・新型小型エンジン車「ERSIS」の生産を確実に立ち上げ、出荷台数維持を目指す。 |
| 米州 | ↘ | ↗ | ・サプライチェーンの混乱による遅延影響、半導体等の部品供給遅延が響く。 | ・サプライチェーンの改善と、注残車両の削減を目指すことで生産台数を大幅に増加させる見込み。 |
| 欧州<br>（中東・アフリカ含む） | ↘ | ↗ | ・新型コロナウイルスの影響やロシア・ウクライナ問題によるサプライチェーン混乱、部品供給遅延が響き大幅に落ち込み。 | ・注残車両の削減と、22年度4月の小型エンジン車生産移管（大連工場⇒スペイン工場）により、生産台数増を見込む。 |
| 中国 | → | ↘ | ・アジア向けの受注好調もあり20年度比で生産台数増。 | ・22年度4月の小型エンジン車生産移管により、生産台数減を見込む。 |
| APAC<br>（南アジア含む） | → | ↗ | ・創業10年目で過去最高の生産台数。 | ・サプライチェーンの改善による生産増、出荷促進を図る。 |

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


昨年度、今年度の生産状況、生産見通しについてご説明いたします。21 年度の生産台数につきましては、当初策定の計画対比の増減を、22 年度につきましては、21 年度対比の増減を、各々矢印で表しております。青色の矢印が増加または横ばい、赤色の矢印が減少を表しております。

この矢印のとおり、昨年度につきましては、米州、欧州においては、供給網の混乱影響や部品供給遅延により、計画対比で生産が落ち込みましたが、今年度はその改善と整流化、注残車両の削減により、生産台数は大幅に増加する見込みといたしました。日本は生産台数を維持、中国では、先ほど申し上げました、欧州向け小型車のスペイン工場生産移管により、生産台数は減少する見通しとしております。

## 7．2023年3月期通期業績見通し

Logisnext

**業績見通しの前提条件：**

- 半導体等の電子部品供給不足による生産遅れ、資材費や輸送費の高騰が続く
- 部品供給網整流化や生産・出荷の挽回による受注残の適正化と長納期の改善
- 物流機器市場は、国内はコロナ禍前と同様の水準で堅調、海外は上回る水準で推移
- 地政学的リスクの顕在化、各国でのインフレ進行による景気への悪影響

| （単位：億円） | 2022年3月期 | 2023年3月期 | 前年同期比増減 | |
|---|---|---|---|---|
| 販売台数 | 103千台 | **118千台** | **15千台** | **+14.6%** |
| 売上高 | 4,654.1 | **5,400.0** | **+745.9** | **+16.0%** |
| 営業利益（のれん等償却前）<br>（営業利益率） | 130.1<br>(2.8%) | **175.0**<br>**(3.2%)** | **+44.9** | **+34.5%** |
| のれん等償却 | 94.2 | **95.0** | – | – |
| 営業利益<br>（営業利益率） | 35.9<br>(0.8%) | **80.0**<br>**(1.5%)** | **+44.1** | **+122.7%** |
| 経常利益<br>（経常利益率） | 32.4<br>(0.7%) | **70.0**<br>**(1.3%)** | **+37.6** | **+116.0%** |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益<br>（当期純利益率） | 7.2<br>(0.2%) | **25.0**<br>**(0.5%)** | **+17.8** | **+248.7%** |
| 1株あたり配当 | 8円 | **9円** | – | – |

2023年3月期計画レート：USD=120円 EUR=130円 CNY=18.5円

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



23 年 3 月期、今期の業績予想についてご説明いたします。コロナ禍の収束が見えない中、冒頭申し上げましたとおり、弊社は今年度の重要課題といたしまして、部品供給網の整流化、生産・出荷の挽回により、昨年度急増しました受注残の適正化と長納期の改善に、目下最優先で取り組んでおります。

しかしながら、半導体を使用します電子部品の供給不足による生産遅れは依然懸念され、資材費や輸送費のさらなる高騰、また地政学的リスクの顕在化や各国におけますインフレの進行などもありまして、経済環境の不透明感は一層強まっていくことが見込まれます。フォークリフトをはじめとします物流機器市場は、国内においてはこのコロナ禍前と同様の水準で堅調に、海外におきましては、コロナ禍前を上回る水準で推移しており、この傾向は今年度も継続するものと見ております。

その事業環境下、23 年 3 月期の連結業績見通しは、売上高 5,400 億円、営業利益 80 億円、経常利益 70 億円、親会社株主に帰属する当期純利益を 25 億円といたしました。なお、のれん等償却前営業利益は 175 億円、その利益率は 3.2%となります。配当につきましては、連結業績予想を踏まえまして、1 株当たり 9 円とさせていただく予定です。

## 8．通期見通し 営業利益増減要因

Logisnext

**半導体を始めとした様々な部品供給の遅れによるリードタイムの長期化とそれに伴う値上げ寄与の遅れ、資材費・輸送費等のコスト高が響き、のれん等償却前営業利益は前年比+34.5%の増加に留まる。**

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

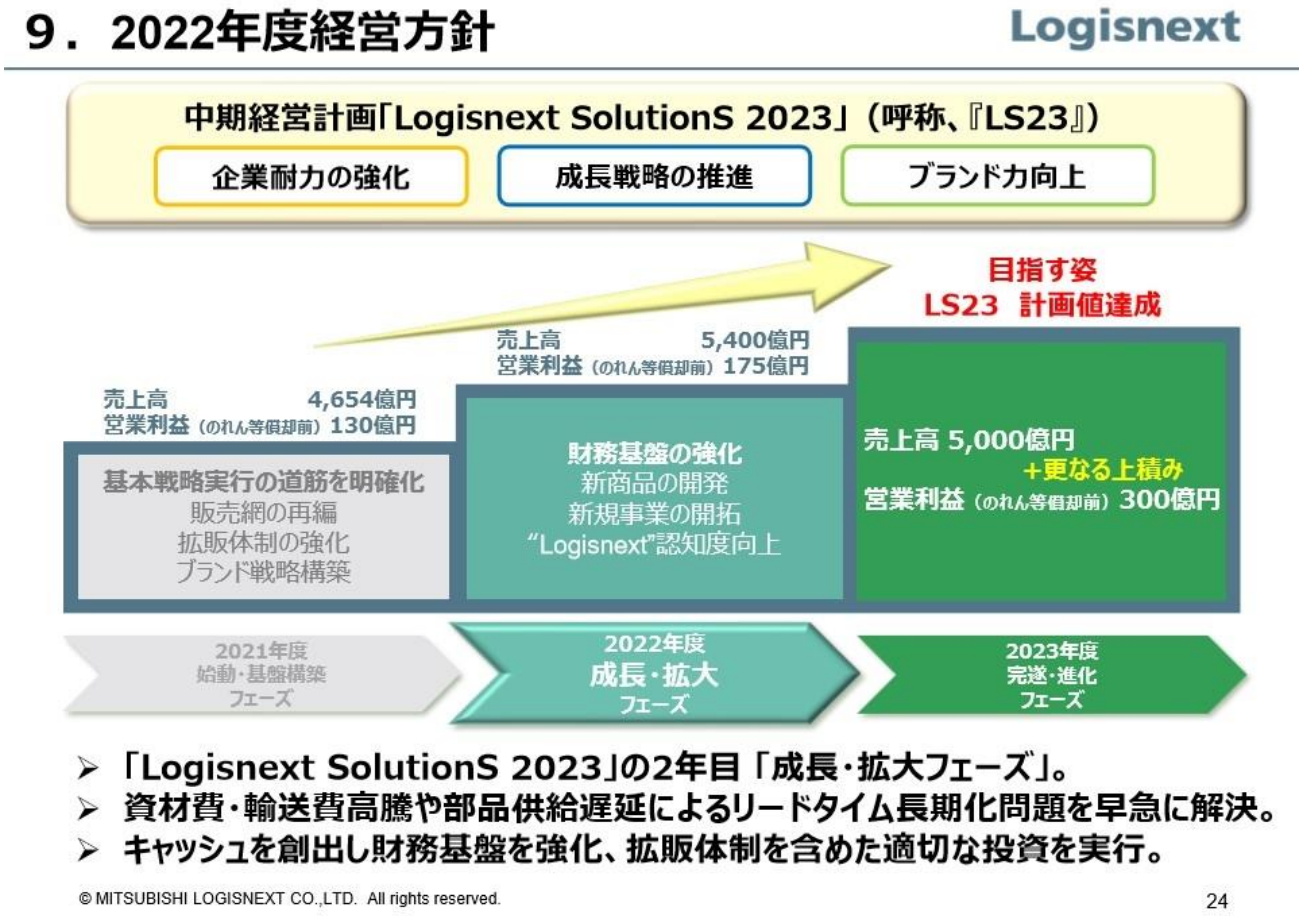


昨年度末から今年度末への営業利益増益計画の内容を、要因別にウォーターフォールチャートで示しました。一旦、昨年度末のコスト水準で、チャート中ほどに弊社実力値を表しております。それに対し、今年度見込まれます資材費や輸送費の値上がり分と、弊社の施策を右側にまとめ、一番右側の棒グラフに弊社計画値を示しました。

チャートの左から少々説明を加えますが、先ほどご説明しましたとおり、半導体をはじめ様々な部品供給の遅れによるリードタイムの長期化、生産出荷の遅延が影響しますが、今期の売上の増加に伴います粗利増はプラス 104 億円を見通し、また原価低減 10 億円や前期の米州関税一部免除による 11 億円の利益増。米州の人件費を中心としました経費増、マイナス 81 億円はあるものの、円安による為替影響 20 億円等を加えまして、弊社営業利益の実力値を前年比プラス 76 億円ほどの 206.7 億円としております。

一方、一旦ピークアウトの様子を見せておりました資材費、輸送費はさらに悪化が見込まれまして、ウクライナの地政学的リスク増や、中国のロックダウン影響によりまして、今期もあわせてマイナス 220 億円と、前期に続き甚大な下振れ要因となっております。

さらなる原価低減の努力や値上げ、ならびに収益性の高い商談への取り組み、強化等でそれらをカバーし、最終的な営業利益につきましては、一番右のとおり、昨年度比 34.5%増、175 億円を今年度の計画値といたしました。




弊社中期経営計画 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まして、昨年度は中計 1 年目、始動・基盤構築フェーズといたしまして、基本戦略実行の道筋を明確化させるべく、販売網の再編や拡販体制の強化、ブランド戦略の構築に取り組みました。

今年度、中計 2 年目は成長・拡大フェーズと位置づけ、資材費・輸送費高騰や部品供給遅延によるリードタイム長期化問題や、注残・在庫の適正化を早急に解決実行し、財務基盤の強化、拡販体制を含めました適切な投資の実行、ロジスネクストブランド認知度の向上を進めてまいります。そして、LS23 の計画値、売上高 5,000 億円、のれん等償却前営業利益 300 億円の達成を目指してまいります。

次のスライドから、三つの基本戦略への具体的取り組み状況をご説明します。

## １０．企業耐力の強化 －既存事業の強化－

Logisnext

### ■国内向け新製品発売

#### ➢ 小型エンジン車の統合モデル

- エンジンフォークリフト「GRENDiA」と「FOZE」の強みを融合した統合モデルとして、新型小型エンジンフォークリフト**「ERSIS」**を2022年3月より販売開始。

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



まずは、企業耐力の強化の打ち手、既存事業の強化の一つの国内向け新製品発売です。弊社は、19年 11 月に発売しましたバッテリーフォークリフト、ALESIS に続く、新型小型エンジンフォークリフトの統合モデル、ERSIS を販売開始しました。グループ会社製のエンジンのクリーンな排気によります優れた環境性、長年培ってきました技術と実績を背景に、高い作業性と安全性を実現し、国内販売の台数増を狙ってまいります。

## １１．企業耐力の強化 －既存事業の強化－

Logisnext

### ■海外向け新製品発売

➢ **欧州市場向けに新型バッテリー車を投入**

- エンジン車からの代替需要を意識した、高機能中型（4.0 - 5.5t）バッテリーフォークリフト「**EDiA XL**」を開発、2021年4月に欧州市場で販売開始。

**特徴**

**優れた環境性**
・同クラス最高レベルのエネルギー効率

**高い作業性**
・必要に応じて駆動力を上げるオートブースト機能

**安定した荷役作業**
・マスト下降時の振動低減制御搭載

**快適な操作性**
・小型ステアリングにより安心・安全な運転を実現
・人間工学に基づいたデュアルジョイスティック採用

**先進的に脱炭素へ取り組む欧州市場での拡販を狙う**

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


既存事業の強化の二つ目、海外開発の新製品についてご説明します。昨年 4 月に販売開始の、欧州市場向け新型バッテリーフォークリフト、EDiA XL です。4 トンから 5.5 トンまでの中型クラスにおきまして、エンジン車からの代替需要を意識した新型車両で、必要に応じて駆動力を上げるオートブースト機能や、マストの下降時の振動を低減する制御などを搭載し、従来モデルから環境性、作業性、操作性を大きく向上させた高機能モデルとなっております。

これにより、先進的にカーボンニュートラルへの取り組みが進んでいる欧州市場で、拡販を狙ってまいります。

## １２．企業耐力の強化 －既存事業の強化－

Logisnext

### ■アジア地域の販売拡大

➢ **アジア、オセアニア市場向けに投入した新型バッテリー車の販売好調**

- タイ製造拠点Logisnext Manufacturing(Thailand) Co., Ltd.で生産の小型バッテリー車「**FB-80**」（日本名 ALESIS）は、3t クラスの生産を加え、アジア、オセアニア地域にて高評価を得て、販売好調。
- 同製造拠点は、創業10年の2021年度に年間過去最高の生産台数。

タイ工場

FB-80

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



既存事業強化の三つ目、アジア、オセアニア地域の販売拡大についてご説明します。既存事業の強化として、タイ工場で生産の主力小型バッテリー車、FB-80 は、昨年 3 トンクラスの生産を加え、小型全クラスが揃いました。おかげさまで多数のお客様より、デザイン性、安定性、操作性に高い評価を得ておりまして、タイ工場創業 10 年の昨年 21 年度に、年間過去最高の生産台数の達成に貢献しました。

市場では、環境保護の観点からバッテリー車化の傾向は拡大しておりまして、引き続き環境にやさしい、操作性に優れた魅力的な製品を開発、投入し、市場ニーズに応えてまいります。

## １３．成長戦略の推進 －ソリューション事業の推進－ Logisnext

### ■ソリューション事業拡大

#### ➢ 米EQD社　ソリューション事業部門立ち上げ

- 直系販社EQD社にソリューション事業部門として「EQ Solutions」を立ち上げ。
- マテハン製品、ウェアハウス製品といった物流倉庫向けソリューションに加えて、無人フォークリフトや自動倉庫などの自動化機器もラインナップ。
- 物流倉庫業のみならず製造業や飲料・食品、ホールセールなど幅広い業種のお客様にトータルソリューションを提案。

EQUIPMENT DEPOT | EQ SOLUTIONS

マテハン・自動化機器

無人フォークリフト

ウェアハウス製品

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



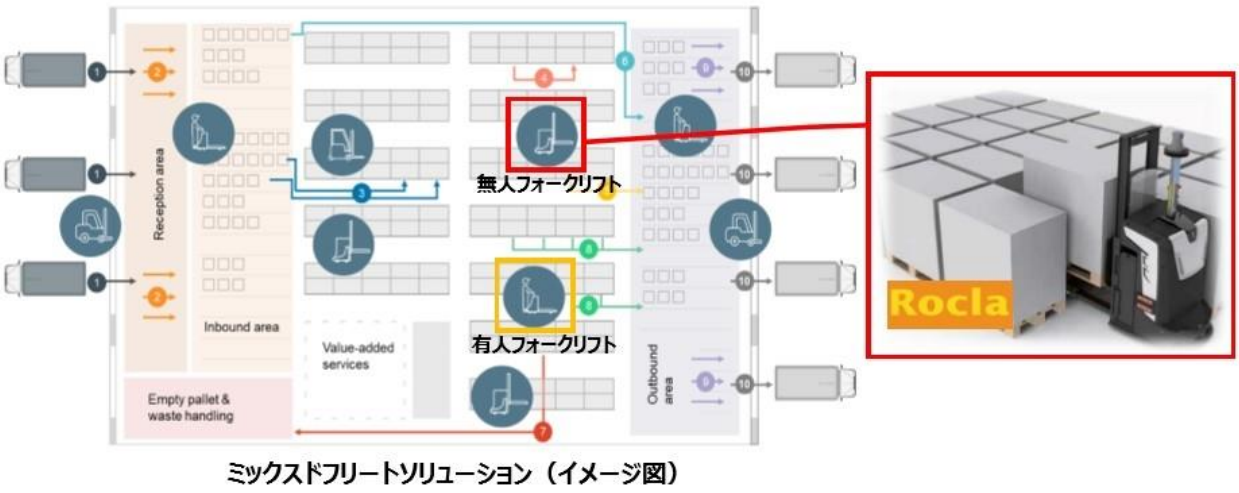
続きまして、基本戦略の二つ目、成長戦略の推進の一つとして、ソリューション事業拡大の推進についてご説明します。19 年に買収後、弊社業績拡大に貢献しております直系販社、Equipment Depot 社にソリューション事業部門として、EQ Solutions を立ち上げました。その EQ Solutions では、物流倉庫向けにリーチタイプフォークリフトや、ラックフォークなどを軸に、ラックやコンベアなどのマテハン製品、無人フォークリフトや自動倉庫など、自動化機器の品揃えを拡充し、物流倉庫業のみならず、製造業や飲料、食品、ホールセールなど、幅広い業種のお客様にトータルソリューションを提案。売上を着実に伸ばしております。

## １４．成長戦略の推進 －ソリューション事業の推進－ Logisnext

### ■新技術開発

#### ➢ ミックスドフリートソリューション開発

- 有人フォークリフトと無人フォークリフトの共存を実現する、ミドルウェア・ソフトウェア・物流機器の統合ソリューションである「ミックスドフリートソリューション」を欧州拠点にて開発。
- 欧州物流大手DHL社をパイロットカスタマとし、ベルギーの顧客倉庫で稼働開始。




ミックスドフリートソリューション（イメージ図）

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


成長戦略推進の二つ目、新技術開発についてご説明申し上げます。世界的な e コマースの拡大や、人手不足の解決策としまして、無人フォークリフトの需要は高まっております。しかしながら、多くのお客様は既に倉庫や庫内の設備を持ち、有人フォークリフトを使って倉庫を運用されているため、既存環境に無人フォークリフトの追加導入が難しいケースが現状です。これを解決すべく、有人フォークリフトと無人フォークリフトの共存を実現する、ミドルウェア・ソフトウェア・物流機器の総合ソリューションである、ミックスドフリートソリューションを、欧州拠点で開発を進めております。

本日は、パイロットカスタマとして稼働を開始しました、物流大手の DHL 社様の事例を動画で皆さんにお見せします。

世界最大の物流会社であります DHL 社様が、ベルギーで運営する倉庫に、弊社欧州拠点で開発しました AGF を導入いただきました。最大揚高 8.5 メートルのリーチタイプ AGF を複数台導入いただきまして、24 時間稼働で、1 日当たり 1,000 パレットを自動搬送しております。DHL 社様は、物流のデジタル化を積極的に推進しておられまして、弊社はそのパートナーとして、物流自動化ソリューションの共同開発に取り組んでおります。

## １５．成長戦略の推進 －ソリューション事業の推進－ Logisnext

### ■無人搬送技術の活用

#### ➢ 屋外でのトラックの荷積み･荷降ろし自動化に向けた実証実験を開始

- 無人フォークリフトによるトラックの荷積み･荷降ろし実現に向けた実証実験を2024年3月までに鴻池運輸株式会社様ならびに三菱重工業と共同で実施予定。
- フォークリフトオペレーターの負担軽減とトラックの滞留時間削減を目指し、物流分野の省人化･省力化に貢献。

トラックの荷積み･荷降ろし自動化ロードマップ

| | フェーズ0 | フェーズⅠ | フェーズⅡ |
|---|---|---|---|
| 概要 | トラックの荷役位置検知の検証 | トラックへの誘導機能の設計検証 | ･能力検証<br>･安全機能検証 |

トラックの荷積み･荷降ろしイメージ

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



成長戦略の三つ目、無人搬送技術の活用としまして、屋外で行うトラックの荷積み・荷降ろしの自動化に向けた実証実験です。本年 3 月に本件ニュースリリースいたしましたが、鴻池運輸株式会社様ならびに三菱重工業と共同で開始しております。

工場や倉庫の屋内物流は自動化が進む一方、軒下などの屋外で行うトラックの荷積み・荷降ろしは、有人フォークリフトによる作業が中心で、現状、労働時間の適正化や慢性的な労働力の不足が課題です。これらの作業を自動化することで、フォークリフトオペレーターの負担軽減と、トラックの滞留時間削減を目指し、物流分野の省人化・省力化に貢献してまいります。

## １６．ブランド力向上 －ESG経営－

Logisnext

### ■カーボンニュートラル（脱炭素社会）の実現に向けて

➢ **新型タイヤ式門型クレーン（RTG）を受注**

- $CO_2$排出量の削減と将来的な水素燃料電池への換装が可能なRTGを株式会社上組様から受注。2022年度中に2基、2027年年度末までに計18基が新規導入予定。

- 港湾における温室効果ガス排出ゼロを目指し、カーボンニュートラルポート（CNP）の実現に貢献。

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

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



基本戦略の三つ目、ブランド力向上ですが、ESG 経営実践の一つとして、脱炭素社会の実現に向けた取り組みをご説明します。弊社は、国土交通省が形成に向けて検討を進めておられます、カーボンニュートラルポートの実現に向けまして、三菱重工業と共同開発したカーボンニュートラル対応型のタイヤ式門型クレーン、RTG を、株式会社上組様から受注いたしました。22 年度中の 2 基を皮切りに、27 年度までに計 18 基の導入を予定しており、カーボンニュートラルポートの実現に貢献してまいります。

## １７．ブランド力向上

Logisnext

### ■「三菱ロジスネクスト　SDGsレポート2021」を発行

➢ **2040年カーボンニュートラル実現に向けて**

- グローバル全体での $CO_2$排出量（Scope1,2）削減量目標を策定。
  **「2030 年までに40%削減（2017年度比）、2040 年までにNet Zero 」**

➢ **サステナビリティ推進体制の確立**

- サステナビリティ活動の推進・運営の最高機関として「サステナビリティ会議」を設置。
- 「サステナビリティ会議」の下に各マテリアリティの活動分野ごとに分科会を設置。
  各マテリアリティに対する方針と目標を分科会ごとに設定し、取り組みを推進。

➢ **環境レポートと統合**

- 別々に発行していた『環境レポート』をSDGsレポートに統合。
- 環境への取り組みと実績を一元的に情報発信。

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


ブランド力向上の二つ目として、当社 SDGs への取り組みをまとめ、昨年末に SDGs レポート 2021 を発行しております。本レポートに掲載しました、当社の SDGs の取り組みについて少々ご紹介させていただきます。温暖化に伴います気候変動が社会にとっての重要な課題であるという認識のもと、昨年 12 月にカーボンニュートラルに対する当社の方針を明確化し、グループ全体の CO2 排出量を 2030 年までに 40%削減、2040 年までに Net Zero を達成するという目標を設定しました。培ってまいりました技術や知見を最大限に生かしながら、この目標達成に向けて、グループ一丸で挑戦してまいります。

このカーボンニュートラルを含めた当社の重要課題への取り組みを、より実効性の高いものにしていくため、社内の推進体制を改めて整備し、また、従来は別々に発行しておりました環境レポートもこの SDGs レポートに統合しております。この SDGs レポートは当社ホームページに掲載しておりますので、お時間のあるときにご覧いただければ幸いでございます。

## １８．東証市場改革対応

Logisnext

### ■スタンダード市場へ移行

#### ➢ 上場維持基準達成への取り組み

- 三菱重工業との現在の資本関係を維持し、引き続き三菱重工業の総合力を活用、連携を強化すると共に、上場企業として独立した経営を行うことが最適であると総合的に判断し「スタンダード市場」を選択。

- 上場維持基準達成へ向けた取り組みの結果、2022年3月31日時点で25.6%となり、基準を充たすこととなった。

**スタンダード市場の上場維持基準への適合状況**

| | 株主数（人） | 流通株式数（単位） | 流通株式時価総額（億円） | 流通株式比率（%） |
|---|---|---|---|---|
| 当社の状況 2021年6月30日（移行基準日時点） | 12,014 人 | 242,746 単位 | 274 億円 | **22.7%** |
| 当社の状況 2022年3月31日 | 21,257 人 | 272,582 単位 | 264 億円 | **25.6%** |
| 上場維持基準 | 400 人 | 2,000 単位 | 10 億円 | **25%** |
| 当初の計画に記載した計画期間 | | | | **2023年3月末** |

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



最後に、東証市場改革への弊社対応につきましてご説明します。弊社は、東証新市場区分におきまして、スタンダード市場を選択、申請いたしました。三菱重工業との現在の資本関係を維持し、引き続き三菱重工業の総合力を活用、連携を強化するとともに、上場企業として独立した経営を行うことが最適であると考えております。

また、移行基準日の昨年 6 月 30 日時点では、流通株式比率が 22.7%と、スタンダード市場の上場維持基準 25%を満たしておりませんでしたが、その上場維持の基準達成に向けまして、流通株式比率の改善に取り組み、本年 3 月 31 日の時点では上場維持基準 25%を達成いたしましたので、ここでご報告をさせていただきます。

以上をもちまして、2022 年 3 月期の決算概要、ならびに今年度の経営方針と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らせていただきます。

<質問者 1>

**質問者 1**：新しい期に資材価格高騰が何月頃ピークアウトするとか、具体的にご想定されているのかなと思ったのですが、いかがでしょうか。

**宇野 [A]**：当初計画編成時、観察されている状況からは欧米では、終わりました期の年度末あたりがピークかなと見ておりました。また、日本の材料価格、世界に遅行して現れる性格を持っておりますので、日本におきましては今年度の第 1 四半期末、このあたりがピークと実は見ておりましたが、直近、前年度の終わり、ロシアのウクライナ侵攻でエネルギー価格の急上昇、そしてまた欧米で再び資材価格等が上昇に転ずるというサインが示されまして、我々としては今年度の上期中、やはり第 1 四半期が終わるあたり、その辺が一つの山、ピークかなと考えてはおります。

**質問者 1**：ありがとうございます。すみません、もう 1 点追加ですが、価格転嫁が進みやすいのはやはり海外という考え方でよろしいでしょうか。

**宇野 [A]**：そうですね、やはりアメリカ、欧州は昨年度 1 カ年の取り組みと感触からも値上げをお客様にご理解いただきやすい、また競合他社さんも同じように価格値上げ施策をとられてくると。そういった状況で上げやすい環境かなと感じております。

**質問者 1**：わかりました。ありがとうございます。私からは以上です。

**＜質問者 2＞**

**質問者 2**：二つありまして、一つ目は間野さんにぜひお伺いしたいのですが、これから社長になられていく過程でいろんなことをお考えになっていらっしゃると思うのですが、来年度、一応中計だと 5,000 億、それから今年それをもう既に上回る計画になっているわけですけれども。

利益の水準として、いろんな再編だとか海外の減損だとか買収だとか、攻めの戦略をここ数年打ってきたわけですけど、ある意味回収期として、利益の水準、もしくは利益率の水準として、何かもう一段大きく上げていくために、どんなことが必要だと思ってらっしゃるのかというあたりを少しお話しいただけないかなと思ったのですが、いかがでしょうか。

**間野 [A]**：間野でございます。ご質問ありがとうございます。

確かにご指摘のとおり、過去数年、買収等々で事業拡大をしてきましたが、それなりに統合は進んできており、成果が出てきていると思うのですが、やはり私から見ますと、もう一段、無駄を排除というか、まだできるところがあるのではないかと感じておりますので、今の利益水準、3%弱からもう一段上げていくために、ここに手をつけていかなければいけないのではと感じております。

**質問者 2**：それは生産、販売、開発といろんなステージがあると思いますが、どこかの分野に偏りというのはあるものなのでしょうか。

**間野 [A]**：開発のファンクションは、現在、日、欧、米でできていると感じていますので、それなりに整理できてきていると思っております。生産場所、あとは販売も直販店をかなり持っておりますが、やはり収益率にばらつきもありますので、このあたりは細かく見ていかなければいけないのかなと感じております。

**質問者 2**：なるほど、わかりました。あともう一つは、三菱重工業との絡み方ですが、ビジネスの上での距離感は、何か今後もう少し変わっていくことはあるのでしょうか。例えば調達難のお話については、三菱重工業と何かもうちょっとコワークして、負担を軽くすることができなかったのかなと思ったりすることもあります。

あとその一方で、ソリューションのところは、この自動の積み降ろしの話は前からいただいておりますが、その次のさらなるステップのお話はそろそろ出てきたりしないかなと思ったりもしたのですが。何か資本ではなく、ビジネスの面で三菱重工業との距離感や絡み方は、どのように変わっていくのか、もしくは変えていきたいと思っているのかについてお伺いできますか。

**間野 [A]**：間野でございます。ご指摘のとおりかと思います。例えば、先ほど調達の話が出ましたが、今回いろんな調達のチャレンジがありまして、かなり三菱重工業の支援でいろいろなネットワークを使わせていただいて、解決してきた問題はかなりあると思います。この経験を生かして、今後は、困ってから頼むというよりは、最初から協力してやる経験値ができてきていると思いますので、調達あたりに関しては、プロアクティブに協力をしていきたいなと考えております。

もう一つ、ソリューションの話。いろいろ自動化で三菱重工業と協力ということで、プレスリリースでも出させていただいておりますが、私から見るとまだまだ、ターゲットとしているところがまだ完全に一致してないとか、そう見える部分はあります。

例えば、日本をターゲットにしているのか、本当に世界を目指していくのかとか、このあたりもう少しアップフロントに話し合いながらやっていくと、無駄な投資がなくなってきて、非常にお金が有効に使えるのではないかと私は思っております。

このあたりも今、もう既にディスカッションを始めていますけど、例えば要素技術系のところをもっと三菱重工業にお願いするとか、お客様周りのアプリケーションは我々でやるとか。リソースをだぶらないように使っていけば、もっといいことがいっぱいできるのではないかと私は感じておりますので、そういう意味でディスカッションをオープンにやっていければなと考えております。

**質問者 2**：それはあれですか。三菱重工業の腰が重いということですか。

**間野 [A]**：いや、そういうことではないと思います。

**御子神 [A]**：御子神でございます。私、ドメイン長を兼ねておりますので、少し一言申し上げます。

調達に関しましては、半導体不足のときに三菱重工業の調達部門にかなりご協力いただきました。それでもなかなかうまくいかない部分もありますが、いろいろな人を紹介してもらい、非常に助けてもらいましたというか助けたというか、どっちの立場で言うか難しいのですが。

それと技術については、今、間野が言いましたように、まだいろいろやれることがあると思います。三菱重工業はやはりかなり技術を持っており、弊社にない技術がかなりありますので、それを今使ってバックアップいただいております。

ただし、やはり時間はかかるもので、要求に対してすぐできるというものではないですから。今、シグマシンクスなども出しておりますが、三菱重工業との協力はかなり密にやっていってると思っております。

**質問者 2**：なるほど、わかりました。いろいろとありがとうございました。

**司会**：それではこれをもちまして、三菱ロジスネクストの決算説明会を終了いたします。

本日はお忙しい中、ご参加いただきまして誠にありがとうございました。

**話者**：ありがとうございました。