



平成 28 年 12 月 8 日

各 位

会 社 名 ニチュ三菱フォークリフト株式会社  
代 表 者 代表取締役社長 ニノ宮 秀明  
(コード番号 7105 東証第一部)  
問 合 せ 先 執行役員 管理本部 総務部長 松浦 英生  
(TEL : 075-951-7171)

### 新中期経営計画“Perfect Integration 2020”策定の件

当社は、このたび、2020 年度を最終年度とする 4 ヶ年の新中期経営計画“Perfect Integration 2020”を策定いたしましたので、お知らせいたします。

当社は、旧日本輸送機株式会社と旧三菱重工業株式会社フォークリフト部門の事業統合後、前中期経営計画“Best Integration 2017”を策定し、その達成に向けて取り組んでまいりましたが、世界経済と為替等の当社グループを取り巻くマクロ環境の変化に加え、ユニキャリア株式会社（以下、ユニキャリア）の 100%子会社化ならびに経営統合を見据え、事業規模の拡大とシナジー創出の最大・最速化のため、新中期経営計画の策定を行ったものです。

新中期経営計画“Perfect Integration 2020”では、当社ならびにユニキャリア両社がこれまで培ってきた販売、技術、生産のノウハウを結集し、経営統合を通じての規模の拡大と共に強固な事業体質を構築し、成長と収益力の向上に取り組んでまいります。

#### 【新中期経営計画“Perfect Integration 2020”の骨子】

##### 1. 基本方針

「マルチブランド/グローバル戦略による成長」、「成長を支える経営基盤の強化」を基本方針に定め、世界トップクラスの総合物流メーカーを目指します。

##### 2. マルチブランド/グローバル戦略による成長

「成熟国市場への対応」、「新興国市場での事業拡大」、「新規事業の創出」の 3 つの視点から持続的成長を図ります。

##### 3. 成長戦略を支える経営基盤の強化

「サプライチェーンの最適化」、「コーポレート機能の効率化と強化」を柱に成長戦略を支え、収益力の向上を図ります。

##### 4. 数値目標

既存事業を軸にした経営統合シナジーと新規事業創出により、2020 年度に売上高 4,600 億円、のれん償却前営業利益率 7%を目指します。

以上

---

# 新中期経営計画

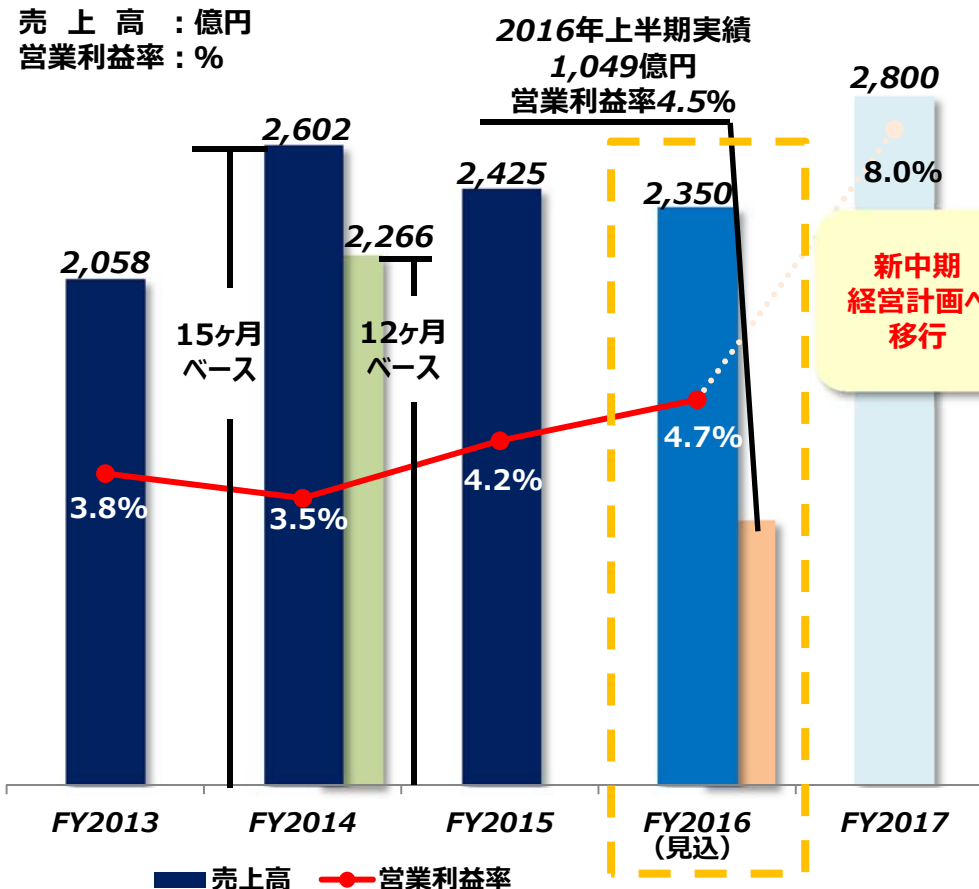
## 「*Perfect Integration 2020*」

---

2016年12月8日  
ニチユ三菱フォークリフト株式会社

# 1. 前中期経営計画「Best Integration 2017」成果

旧日本輸送機と旧三菱重工業フォークリフト事業の経営統合において策定した中期経営計画「Best Integration 2017」は周辺環境の変化や不透明な政治・経済動向の中、一定の成果と利益を確保したが、目標とする水準には至っていないものと認識。



## 主な成果

### 最適グローバルSCMによる生産力増強とコスト低減

- 中国大連工場での現地調達拡大によるコスト低減と地域密着生産体制の確立

### 地域ニーズに密着した新商品開発と市場投入

- 日本・欧州等でのリーチ型フォークリフト市場投入
- 最終4次排出ガス規制適合ディーゼルエンジン車投入

### 最適な販売・サービス・物流ネットワークの構築

- 中国市場サービスネットワーク強化
- アジア・豪州販売ネットワークの再編

### M&Aとアライアンスによる事業規模拡大

- ユニキャリア社の買収
- ダイフク社、Jungheinrich社とのアライアンス強化

※FY2014は海外グループ会社については15ヶ月決算（NFT除く）

## 2. 当社を取り巻く環境・課題

ユニキャリア社との経営統合と当社を取り巻く大きな環境の変化を踏まえ、FY2017-FY2020新中期経営計画「**Perfect Integration 2020**」を策定

### 経済

- 世界的に経済動向は比較的堅調に推移しているが、株式市場や為替相場の不安定な動きにより先行き不透明感は拭えない状況

### 環境・規制

- 2016年11月「パリ協定」発効による世界規模での環境意識の高まり
- 製造現場・物流現場の大変革

### テクノロジー

- AIやIoT・Industry4.0等のIT技術高度化
- 燃料電池車・Li-ion等の新燃料フォークリフトの実用化

新たな展開へ

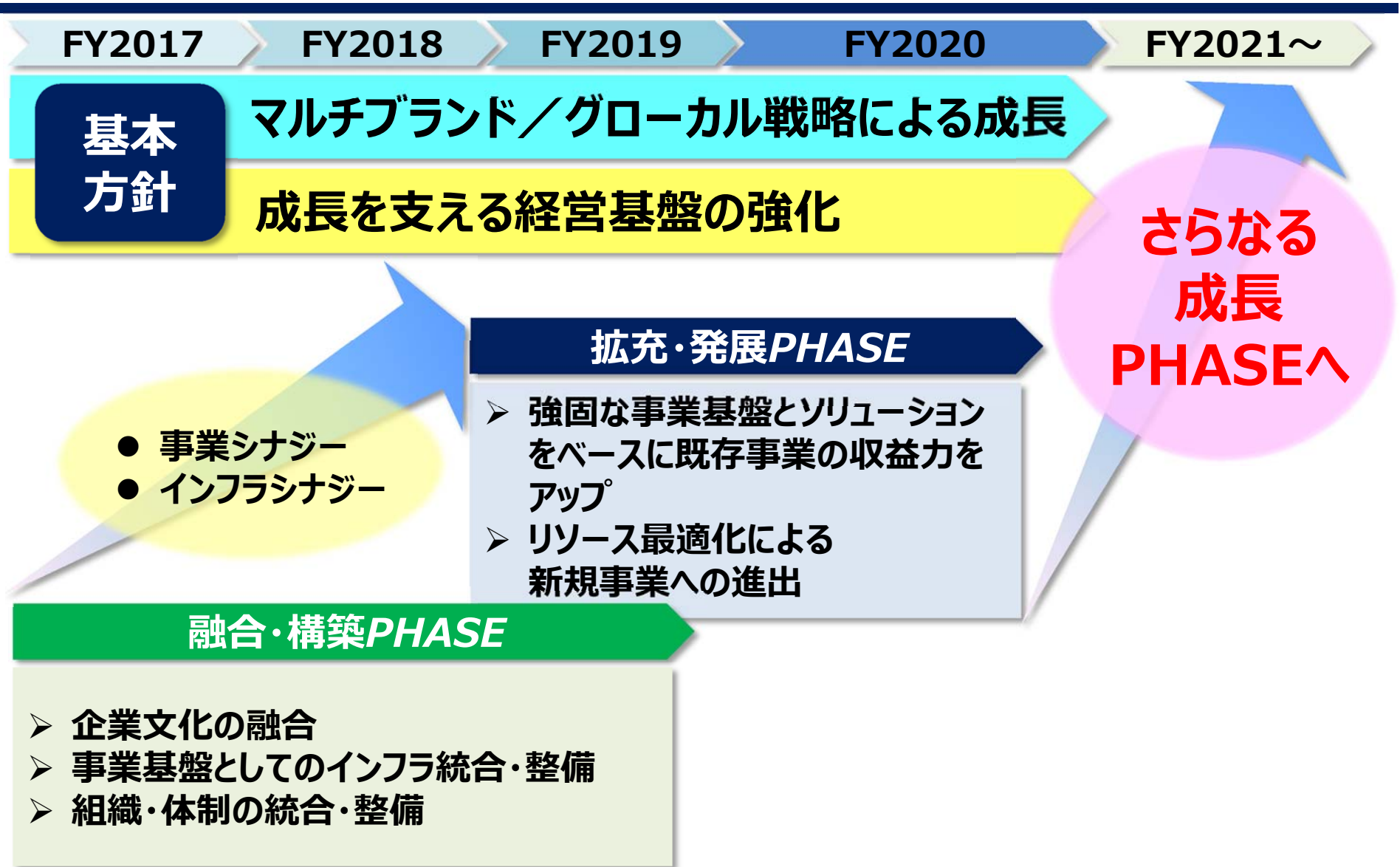
世界トップクラスの総合物流メーカーへ

### ニチュ三菱 フォークリフト

- ニチュ／三菱フォークリフト事業統合上の積み残し課題解決
- ユニキャリア社との経営統合に向けたPMI※活動を強力に推進

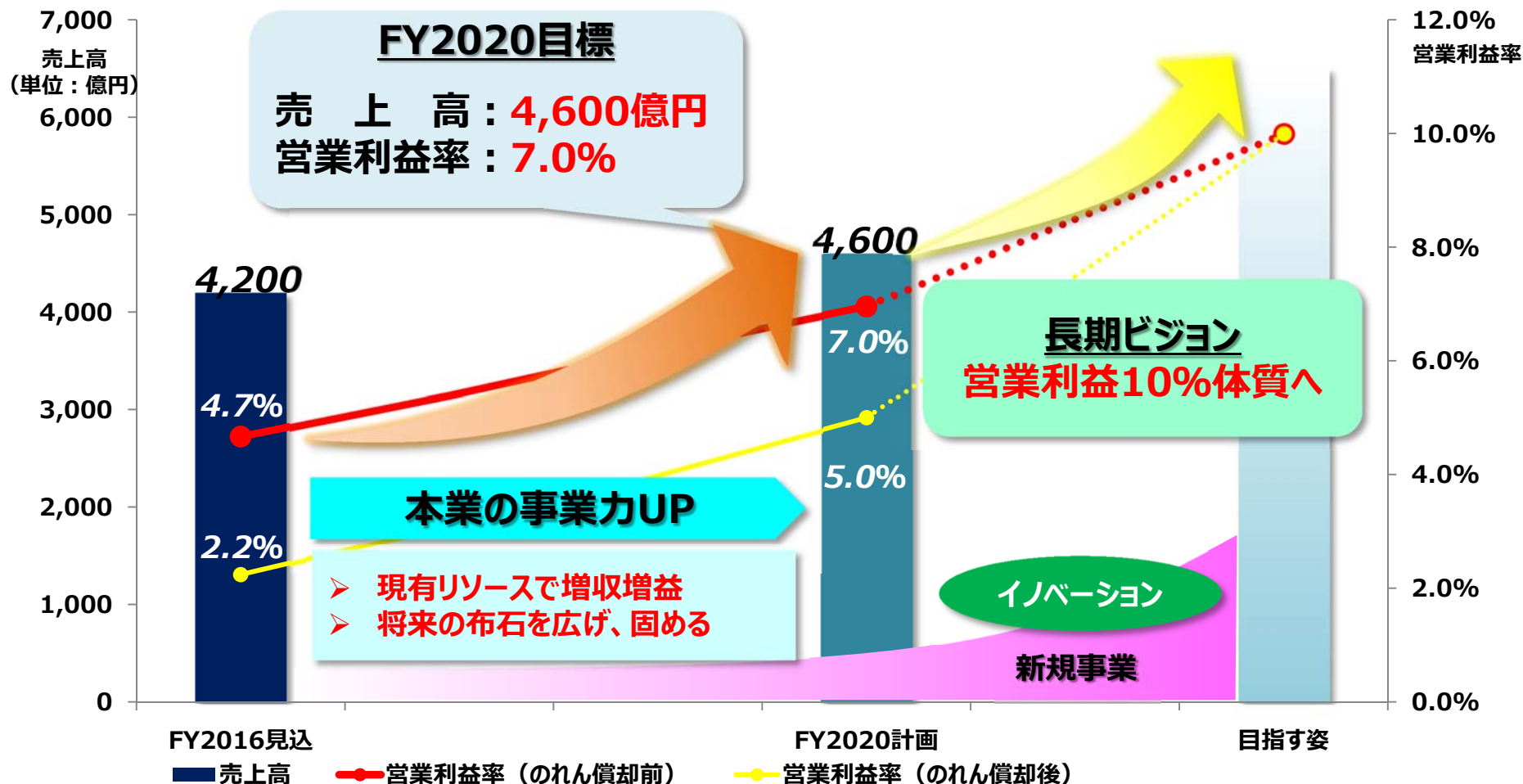
※PMI : Post Merger Integration

### 3. 「Perfect Integration 2020」コンセプト



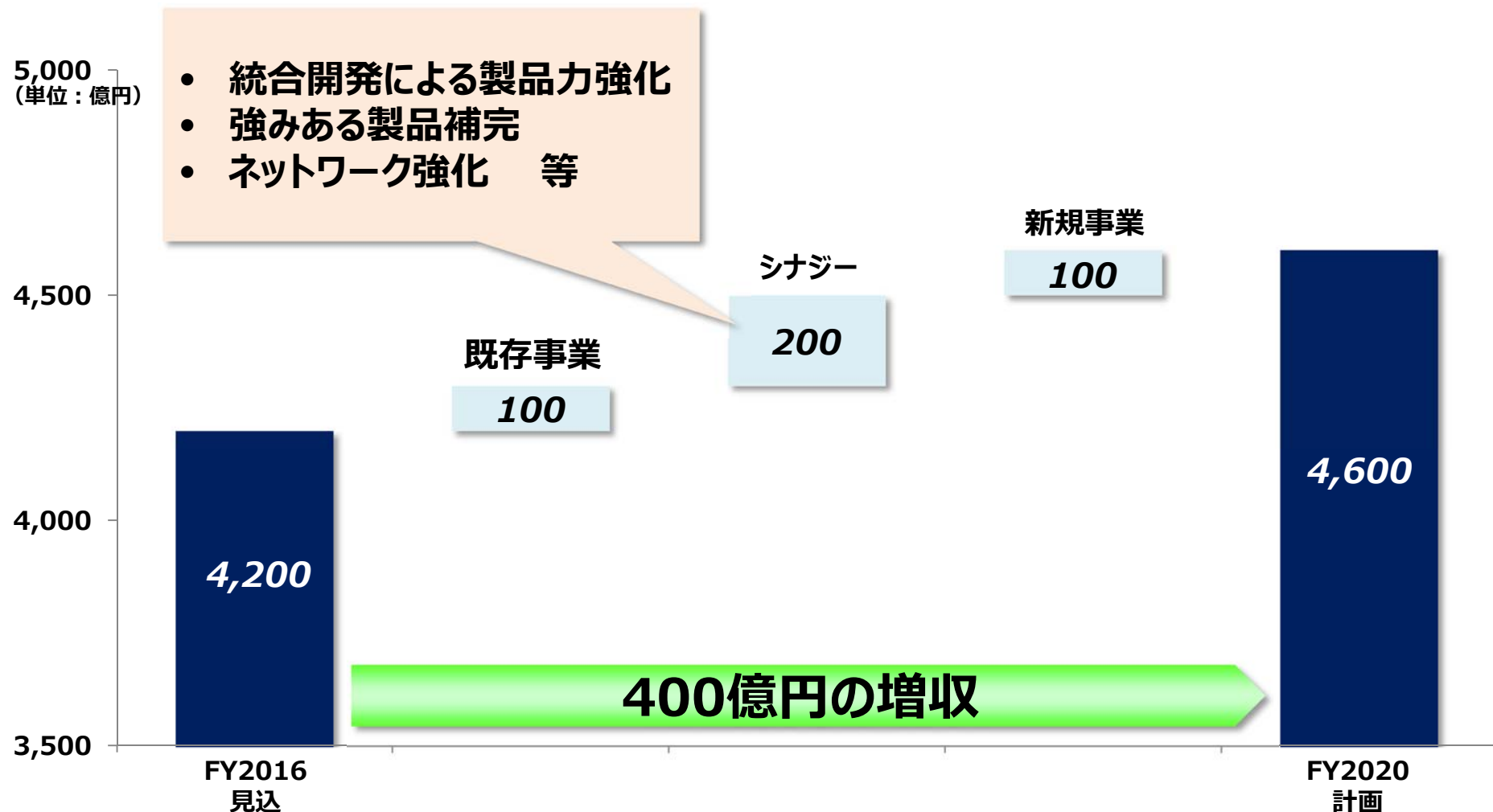
# 4. 数値計画（仮想連結） – 収益力の強化 –

経営基盤の強化と事業力のさらなる増強で  
**FY2020『連結売上高4,600億円、同営業利益率7.0%』を実現**



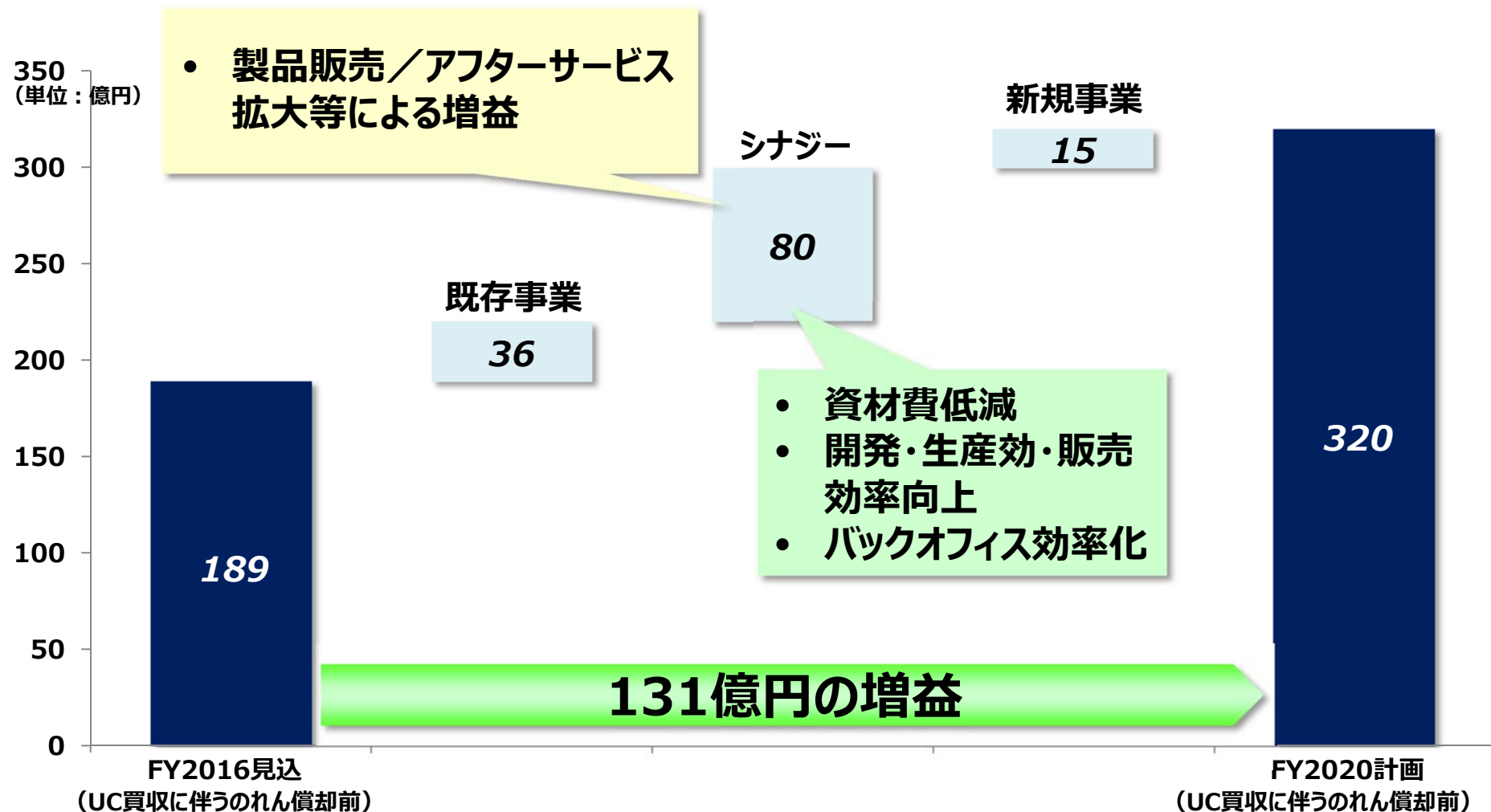
## 4. 数値計画（仮想連結） - 売上高増減 -

既存事業を軸にしたシナジーと新規事業への進出により  
FY2020に連結売上高4,600億円へ



## 4. 数値計画（仮想連結） – 営業利益増減 –

既存事業拡大とシナジーによる増益をベースに新規事業創出につなげるとともに固締り・低重心経営を実践





## 5. 成長戦略 –コンセプト–

3つの視点で持続的な成長を目指す

### 成熟国 市場

- 両社の保有する強みを最大化し、差別化を徹底
- 機器単体売りからソリューションのご提供へ

### 新興国 市場

- 各地域特有のニーズに応じたブランド／製品の開発・生産・販売により事業を拡大

### 新規 事業

- 将来のニーズを先読みし、次世代のビジネスモデルを構築

# 5. 成長戦略 – 成熟国市場 / 新興国市場 –

## 地域ニーズにマッチした戦略展開により事業規模拡大を実現

成熟国市場

日本

- 統合により強力な販売・サービスネットワーク構築
- 強みを持つ機種補完によるラインナップの強化
- ソリューション・エンジニアリング機能増強



日本市場向け  
リーチ型フォークリフト  
「ブラッター」

米州

- ブランド別ネットワークの維持・強化
- 開発ノウハウ高度化による電気車化進展への対応
- 相互補完による製品ラインナップ拡充



北米市場向け  
中型ディーゼルエンジン  
フォークリフト

欧州

- 地域統括機能立ち上げによるネットワーク最適化
- AGVを軸にした物流ソリューション事業拡大
- ウェアハウス系機種強化による欧州物流への対応



欧州市場向け  
リーチ型フォークリフト  
「SENSiA」

新興国市場

中国

- 地域ニーズにマッチした製品を地産・地消で展開
- ラインナップ強化による物流欧州化への対応



ユニキャリア社製  
中国市場向け  
エンジン  
フォークリフト  
「C-ONE」

アジア他  
新興国

- 両者の持つブランド・販売ネットワークとNFT（タイ工場）を最大限に活用し、市場の電気車化に対応
- オペレーション統合による販売・サービスネットワーク効率化・強化



タイ工場生産  
リーチ型  
フォークリフト

# 5. 成長戦略 – 新規事業 –

## 「先行技術の活用」と「リソース最適化」で将来ニーズを実現

### 電気式フォークリフト開発力の強化

- 燃料電池、Li-ionバッテリー等の次世代エネルギー車の実用化



燃料電池車

### ソリューションビジネスの拡大

- AGVや無人フォークリフト等の技術を活用した高付加価値提供ビジネスの拡大



AGV



自動倉庫「CASPACK」

### 先行技術の活用

- IoT、AI等と結合した最先端の物流システム分野への進出



### リソース最適化イメージ

重複を排除して  
効率化を徹底

新規事業への  
リソース

既存事業の  
リソース

+

ニチュ三菱  
リソース

ユニキャリア  
リソース

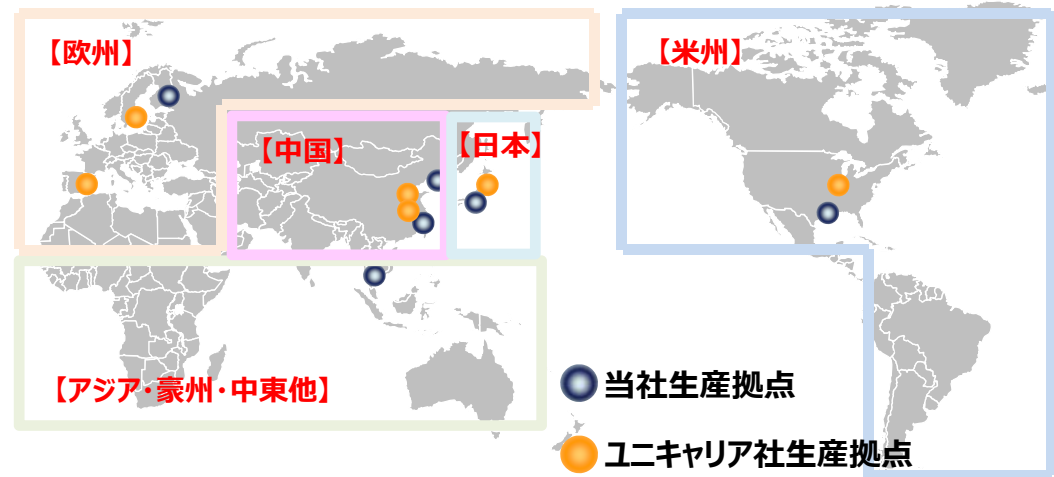
統合後  
リソース

リソース最適化による新規事業の創出

# 6. 成長戦略を支える経営基盤の強化

## ■ サプライチェーンの最適化

- 地域ごとに生産機種の棲み分けを図り、生産効率を向上  
⇒ **再編により工場稼働率を最適化**
- グローバル共同購買活動で規模の経済を追求  
⇒ **グローバル資材費低減**



## ■ コーポレート機能の効率化と強化

- 経営統合により、本社コーポレート機能を大幅に強化し、グローバル／マルチブランド経営推進をサポート

