



2020年11月27日

各 位

会 社 名 三菱ロジスネクスト株式会社
代 表 者 名 代表取締役社長 久保 隆
(コード番号 7105 東証第一部)
問 合 せ 先 管理本部 総務部長 中村 泰司
(TEL : 075 - 951 - 7171)

新・中期経営計画「Logisnext SolutionS 2023」策定の件

当社は、2021年度から2023年度を最終年とする3ヶ年の新・中期経営計画「Logisnext SolutionS 2023」を策定いたしましたので、お知らせいたします。

当社は旧ニチュ三菱フォークリフト株式会社と旧ユニキャリア株式会社の経営統合（2017年10月実施）を見据え、現・中期経営計画「Perfect Integration 2020」を2016年12月に公表し、その達成に向けてPMIを積極的に推進し、シナジーの実現に取り組んで参りましたが、米中貿易摩擦さらには新型コロナウイルスによる世界経済の停滞により、大きく目標を下回る見込みとなっています。

新・中期経営計画「Logisnext SolutionS 2023」は当社が経営統合後、初めて策定する中期経営計画であり、更なる飛躍に向けた当社にとって極めて重要なものと位置付けております。

記

【新・中期経営計画「Logisnext SolutionS 2023」の骨子】

1. 課題と外部環境

現・中期経営計画で明らかになった課題に加え、市場動向、技術動向、顧客動向、社会情勢など、当社を取り巻く外部環境への対応を織り込みました。

2. 2023年度の数値計画

- (1) 売上高：5,000億円
- (2) 営業利益：300億円〔のれん等償却前〕、営業利益率：6%
- (3) 自己資本比率：20%以上

3. 3つの基本戦略

- (1) 企業耐力の強化
 - ① 既存事業の強化
 - ② 固定費・変動費の改善
- (2) 成長戦略の推進
 - ① ソリューション事業の推進による事業領域拡大
 - ② 販売ネットワーク再編・強化による利益創出
 - ③ 市場ニーズを捉えた商品開発によるシェアアップ
- (3) ブランド力向上
 - ① “Logisnext”ブランドの活用と認知度向上
 - ② “Logisnext”を核に新しい企業文化の醸成

内容の詳細につきましては、添付資料をご参照ください。

以 上

Logisnext

中期経営計画 FY2021 – FY2023
「Logisnext SolutionS 2023」

2020年11月27日
三菱ロジスネクスト株式会社
代表取締役社長 久保 隆

I. 現・中期経営計画「Perfect Integration 2020」振り返り (期間：FY17-FY20)

II. 新・中期経営計画「Logisnext SolutionS 2023」概要 (期間：FY21-FY23)

III. 数値計画

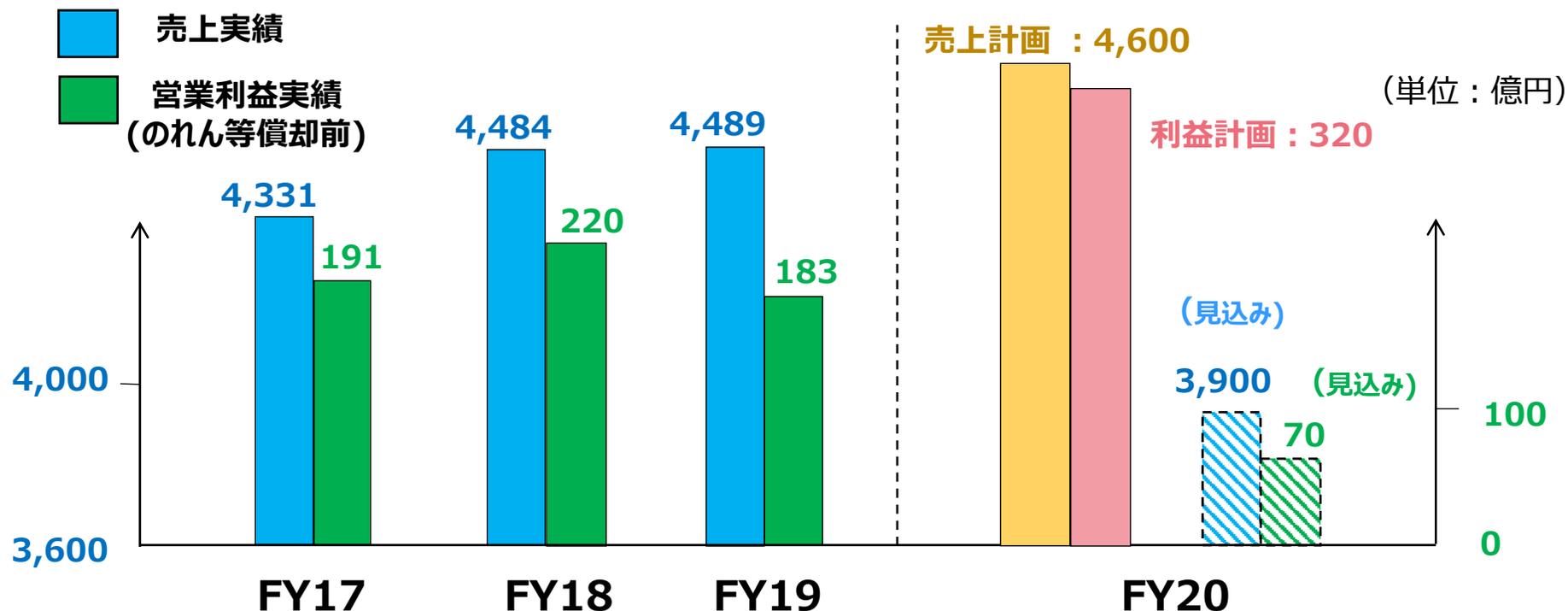
I . 現・中期経営計画「Perfect Integration 2020」 振り返り

I -1 「Perfect Integration 2020」の振り返り

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



旧ニチュ三菱フォークリフトと旧ユニキャリアの経営統合を見据えて策定した「Perfect Integration 2020」は米中貿易摩擦・原材料価格高騰など不透明な政治・経済動向の中、一定の実績は残したが新型コロナウイルスによる世界経済停滞により大きく目標を下回る結果となる見込み

マルチブランド/グローバル戦略による成長

地域ニーズにマッチした 戦略展開

- 国内直系販売会社を11社から9社に再編 (20年10月)
- 米 (18年4月) 欧 (18年4月) APAC (17年10月) 統括会社設立



電気式フォークリフト 開発力の強化

- 統合開発機種「ALESIS」の市場投入 (19年11月)



ソリューションビジネスの拡大・ 先行技術の活用

- レーザー誘導型 AGF(※)発売 (17年4月)
- 自律走行型搬送機の拡販 (20年5月)



※AGF : Auto Guided Forklift

成長を支える経営基盤の強化

サプライチェーンの最適化

- <中国> Hecha社売却 (19年4月) 優嘉力叉車(安徽)有限公司閉鎖 (20年11月末予定) などの再編
- スケールメリットによる原価低減の実現

コーポレート機能の効率化と強化

- 京都本社にコーポレート機能の一本化 (17年10月)
- 組織のスリム化による人員削減
- 業務統合による合理化

販売ネットワークの強化

- <北米> Equipment Depot, Inc (以下EQD) 買収 (19年7月)
- <欧州> ネットワーク強化

Ⅱ. 新・中期経営計画「Logisnext SolutionS 2023」 概要

《現・中期経営計画の課題》

販売力の強化

- 販売・ブランド戦略の見直し
- ソリューション事業の展開

環境変化への適応

- 電気車化への対応加速
- 新エネルギー・安全技術開発・デジタル化

統合シナジーの完遂

- 業務統合の更なる推進
- 企業としての一体感醸成



《事業環境》

市場動向

- 経済活動の停滞と予測困難な将来
- 米中貿易摩擦による中国からのサプライチェーンシフト
- 中国/韓国勢の台頭

技術動向

- 環境・新エネルギー対応
- AI、ビッグデータ、5Gの活用拡大
- DX、自動運転実用化

顧客動向

- E-commerceの世界的伸長
- 省人化、無人化
- 安全性の要求

社会情勢

- ESG・SDGs経営への要求
- 脱炭素社会への取組み

Ⅱ-2 「Logisnext SolutionS 2023」コンセプト Logisnext

当社を取り巻く大きな環境変化や現・中期経営計画の新たな課題を踏まえ
FY21 – FY23新・中期経営計画「Logisnext SolutionS 2023」を策定

Logisnext SolutionS 2023

『SolutionS』の最後のSについては、お客様の物流に関わる課題を
解決するSolutionに加え、当社が新・中期経営計画期間で新しい企業文化を
醸成するというSolutionの想いも含めています

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

企業理念

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

「Logisnext SolutionS 2023」

企業耐力の強化

既存事業の強化

固定費・変動費の改善

成長戦略の推進

ソリューション事業の推進による事業領域拡大

販売ネットワーク再編・強化による利益創出

市場ニーズを捉えた商品開発によるシェアアップ

ブランド力向上

“Logisnext”ブランドの活用と認知度向上

“Logisnext”を核に新しい企業文化の醸成

既存事業の強化

各地域での売上と利益の拡大を図るとともに、固定費削減や組織再編により大きな経済変動にも耐える力（耐力）を強化

重点施策	日本	米州	欧州	APAC	中国
リース・レンタル・中古車	○	◎	○	○	
サービス事業	◎	◎	○	◎	○
機種統廃合		◎	◎	◎	
生産体制			○		○
業務システム			○		○

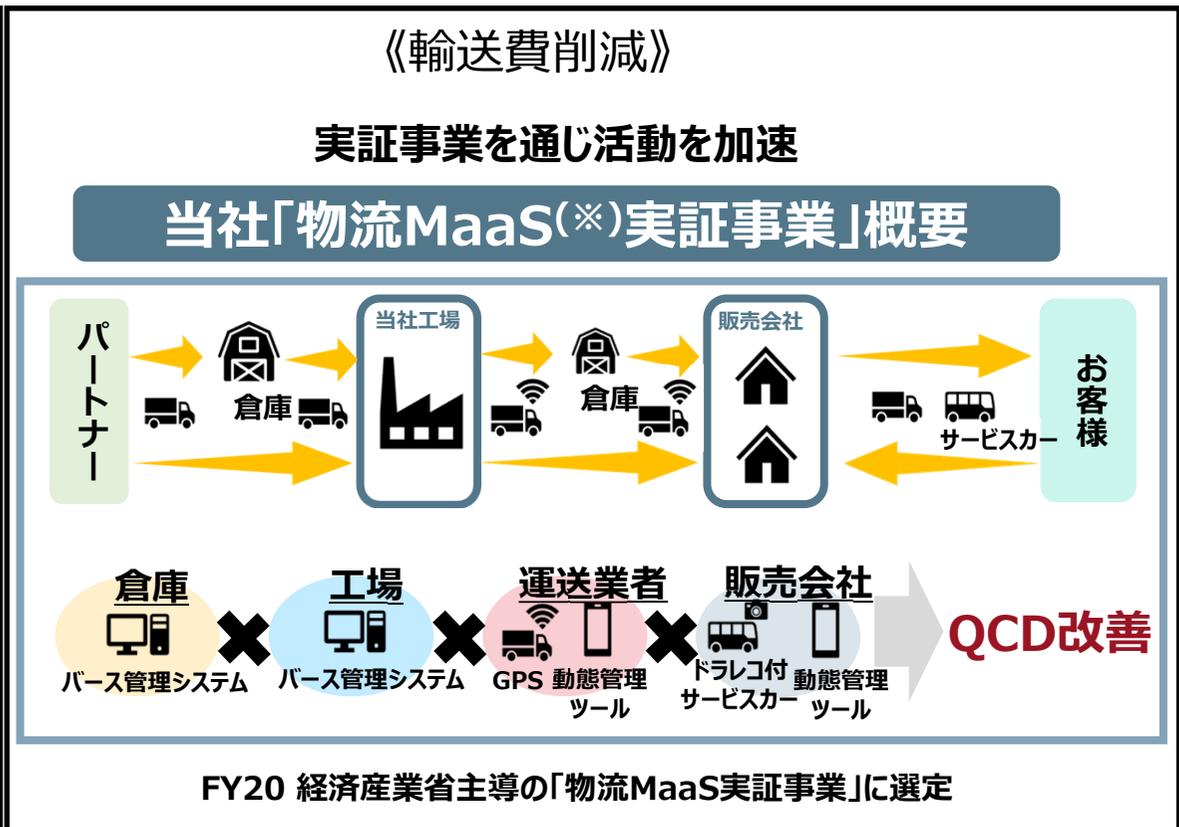
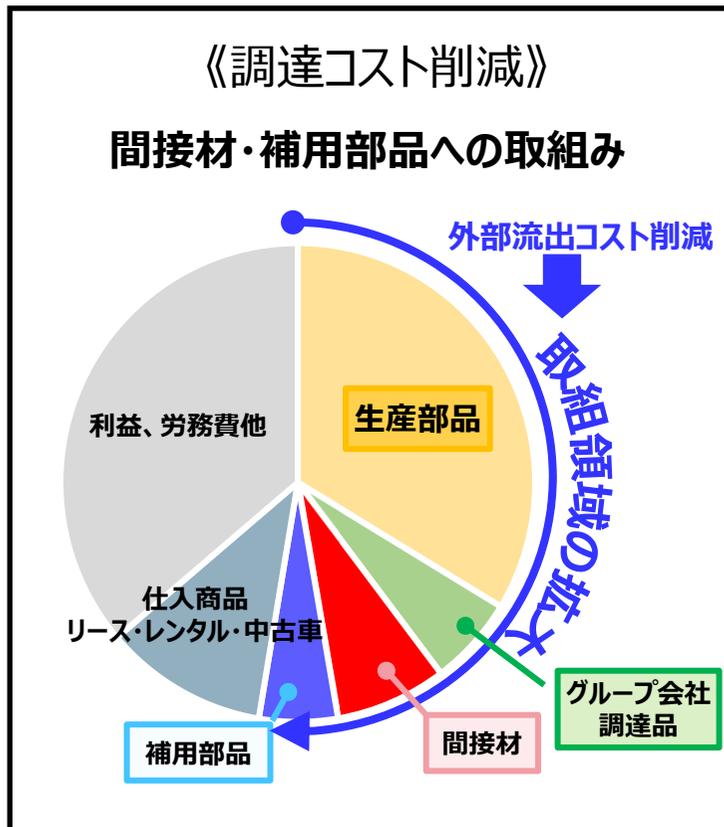
◎重点強化 ○強化

固定費・変動費の改善

- 調達コストダウン*改善例1 ■ 輸送費削減*改善例2 ■ 部品の内作化 ■ 労務費の削減 等々

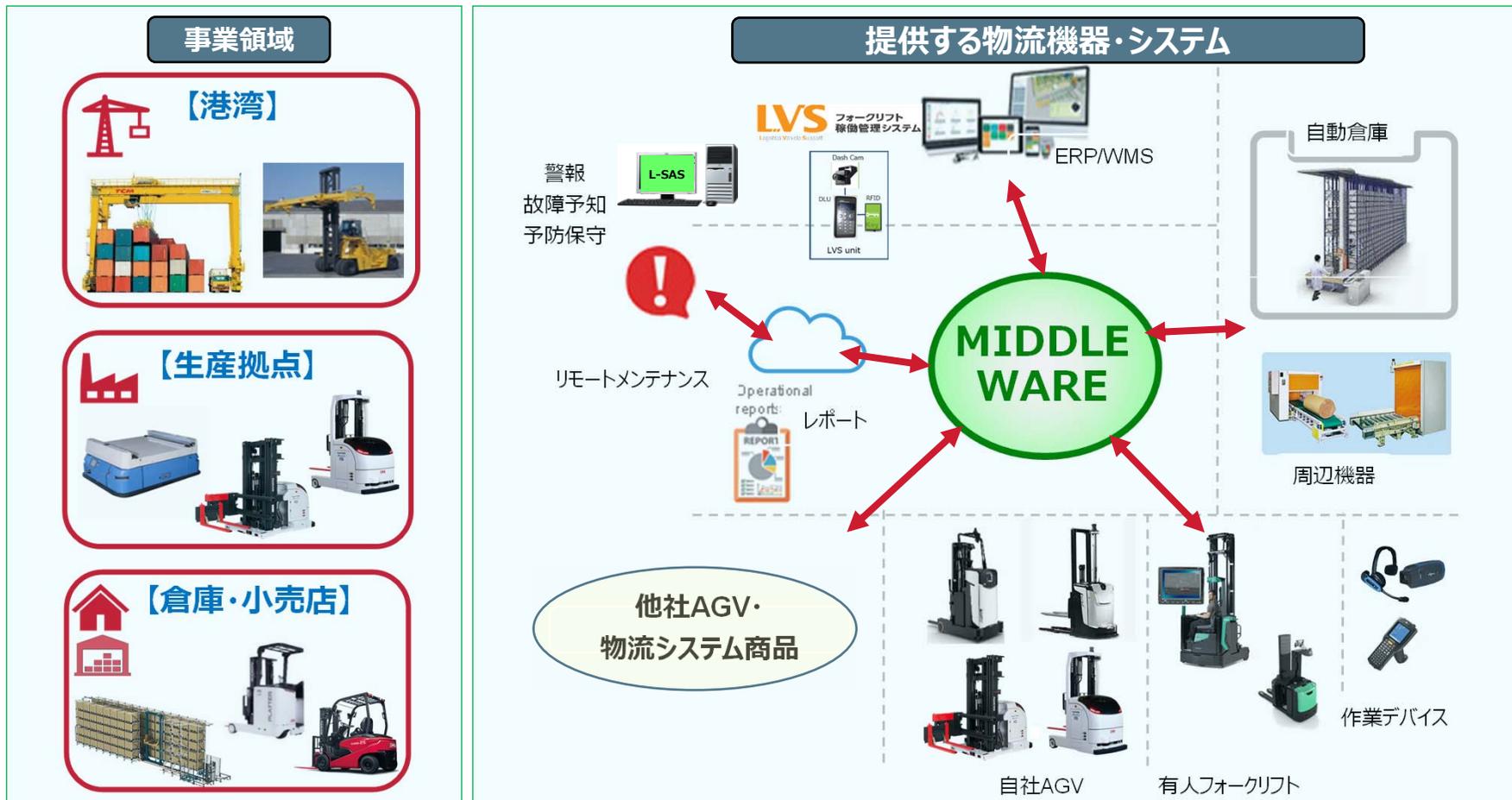
【改善例1】

【改善例2】



ソリューション事業推進による事業領域の拡大

ソリューション事業でお客様をハード・ソフト両面からサポート
 また、当社のソリューション事業で対応できない部分は
 三菱重工業との協業あるいは他社とのアライアンス等により最適物流を実現

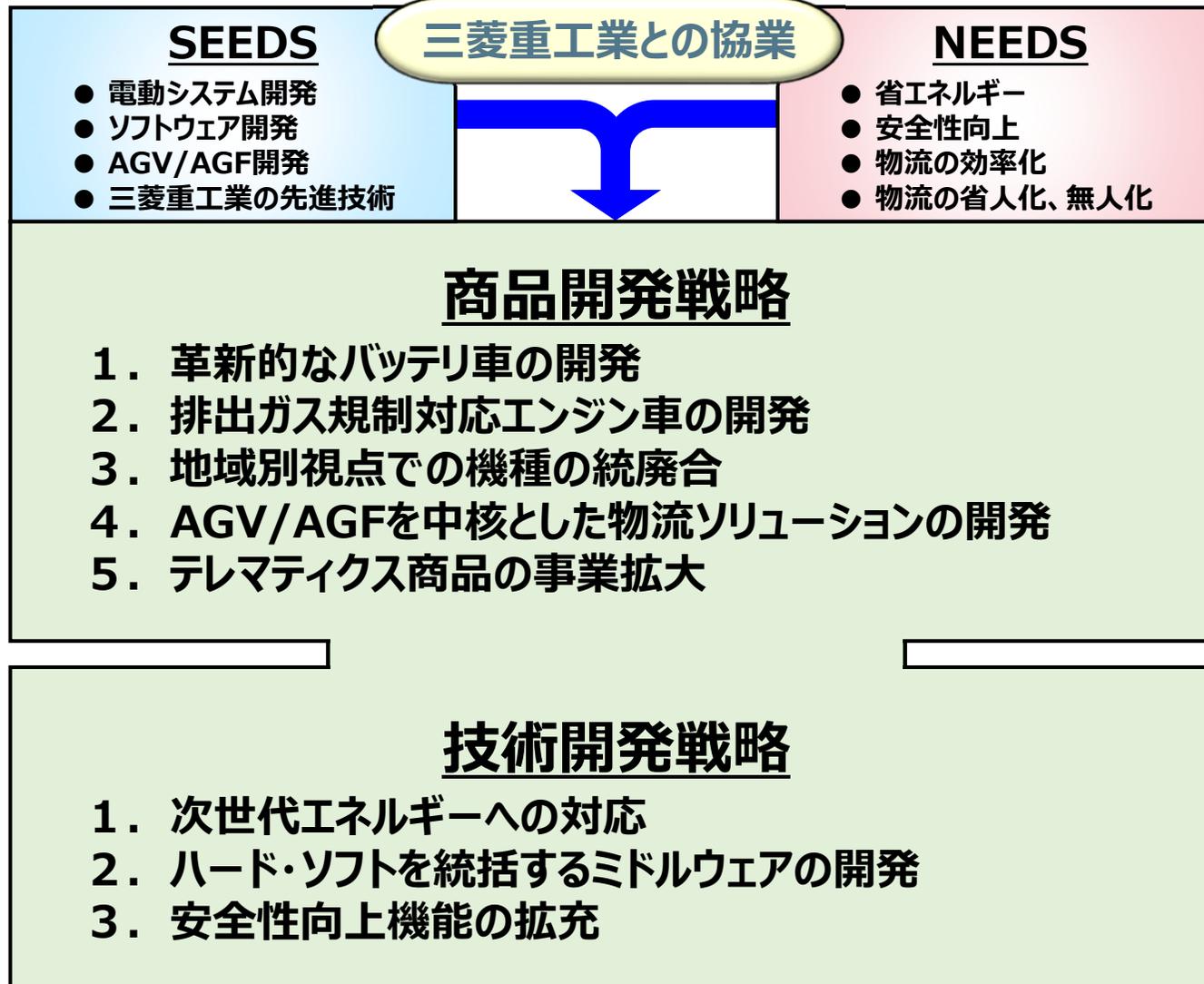


販売ネットワーク再編・強化による利益創出

日本	安定・確実市場	<ul style="list-style-type: none"> 直系販社再編によるオペレーションの最適化 特殊搬送車両・マテハン商品の売上拡大
米州	最重要市場	<ul style="list-style-type: none"> MCFA(※1)社・UCA(※2)社保有の4直販店をEQD社指揮下に再編し、事業拡大・経営改善に着手 更なる米国直営カバレッジ率拡大
欧州	維持・情報市場	<ul style="list-style-type: none"> 主要国での既存直系販社のテリトリー拡充 ブランド認知度を踏まえたブランド戦略の実行
APAC	将来期待市場	<ul style="list-style-type: none"> 中国からAPAC市場へのサプライチェーンシフトへの対応強化 各国の販売体制・ブランドの見直し推進
中国	戦略再構築市場	<ul style="list-style-type: none"> 直系含めた販売網の再構築 市場ニーズに合致した車種の販売、プロダクトサポート強化

※1 MCFA : Mitsubishi Caterpillar Forklift America Inc.
 ※2 UCA : Unicarriers Americas Corporation

市場ニーズを捉えた商品開発によるシェアアップ^o



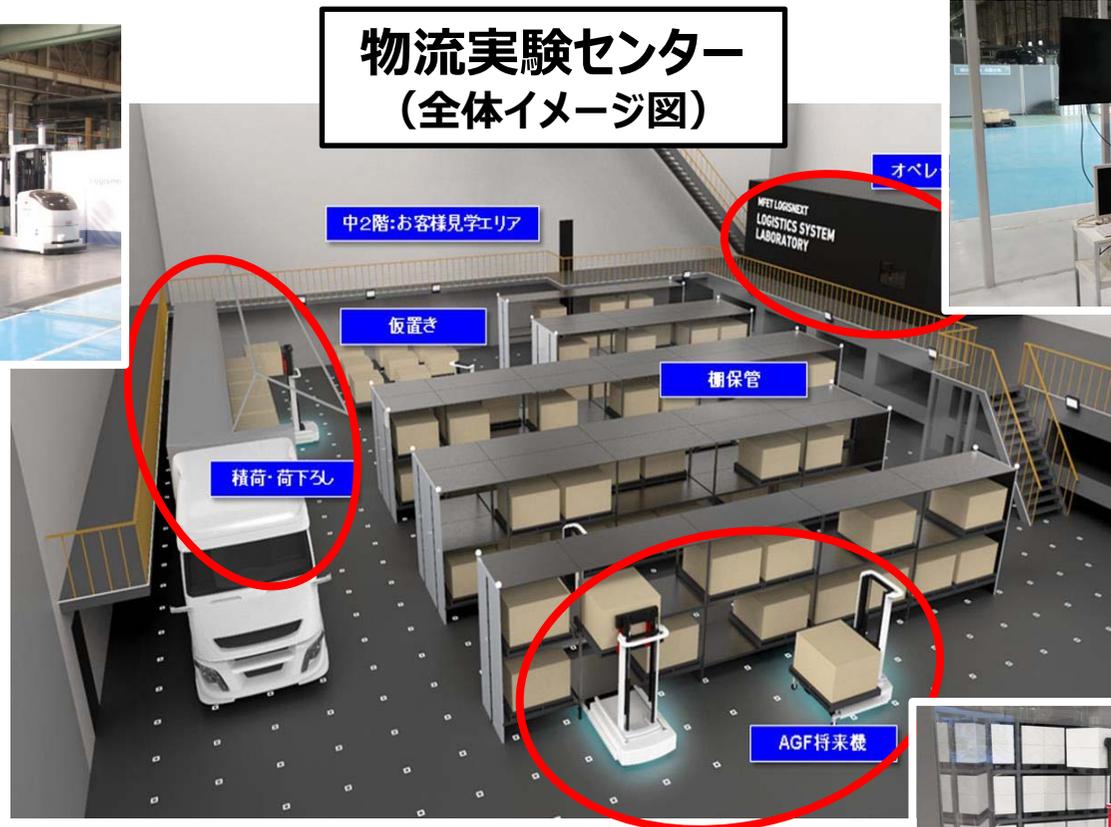
(参考資料) 物流実験センター (三菱重工業との共同研究)

物流自動化の実証モデル検証のため、三菱重工業と共同で物流実験センター (兵庫県高砂市^(*)) を開設し、お客様の自動化ニーズのシミュレーションを行い、ソリューションビジネス拡大を図る

* : 三菱重工業 総合研究所 高砂地区内に設置



トラックへの積込・積降



物流実験センター (全体イメージ図)

中2階:お客様見学エリア

仮置き

棚保管

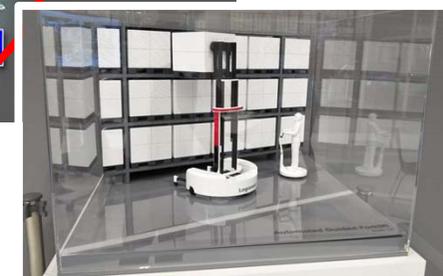
積荷・荷下り

AGF将来機



オペレーションルーム

保管棚への積込・積降



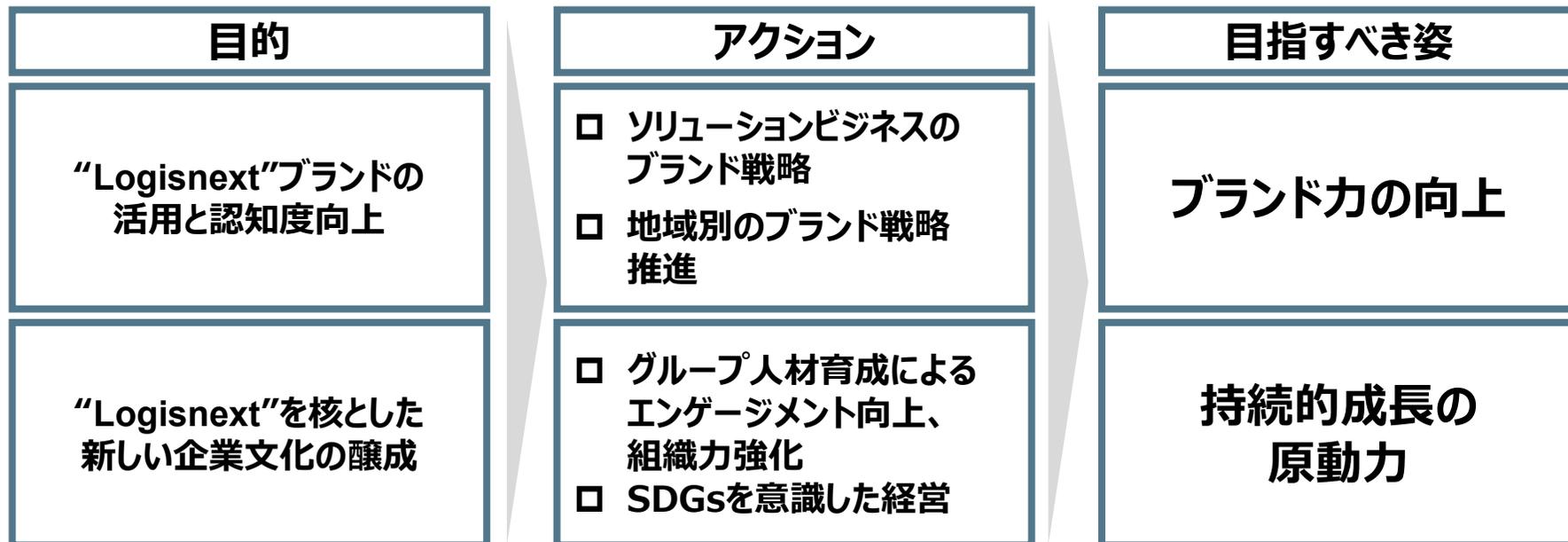
Ⅱ-9 基本戦略 –ブランド力向上–

“Logisnext”ブランドの活用と認知度向上

“Logisnext”を核に新しい企業文化の醸成

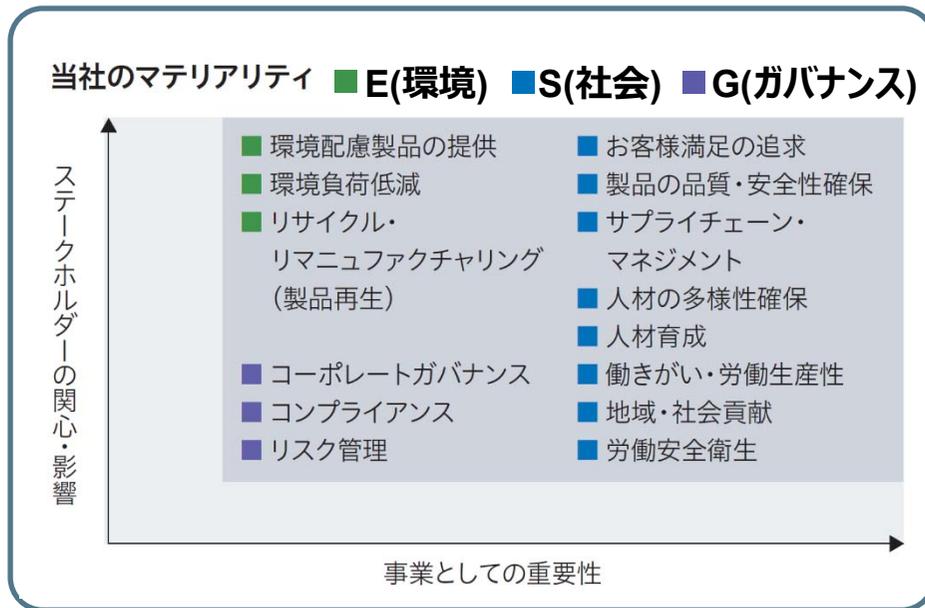
現状

- ◆ マルチブランド戦略を進めている中で、地域ごとのブランド戦略が必要
- ◆ “Logisnext”としての企業文化のグループ内浸透度が不十分



《SDGsを意識した経営》
 事業活動を通じて地球・社会の持続的発展と未来創りに貢献

当社グループが社会とともに持続的に発展するためのマテリアリティ（重要課題）14項目を特定。事業活動を通じて重点的に取り組むことでSDGsの達成に貢献し、持続可能な社会の実現と企業価値の向上を目指す



事業活動を通じて重点的に取り組み



SDGsの達成に貢献

持続可能な社会の実現と企業価値の向上

Ⅲ. 数值計画

企業耐力の強化

成長戦略の推進

ブランド力向上

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

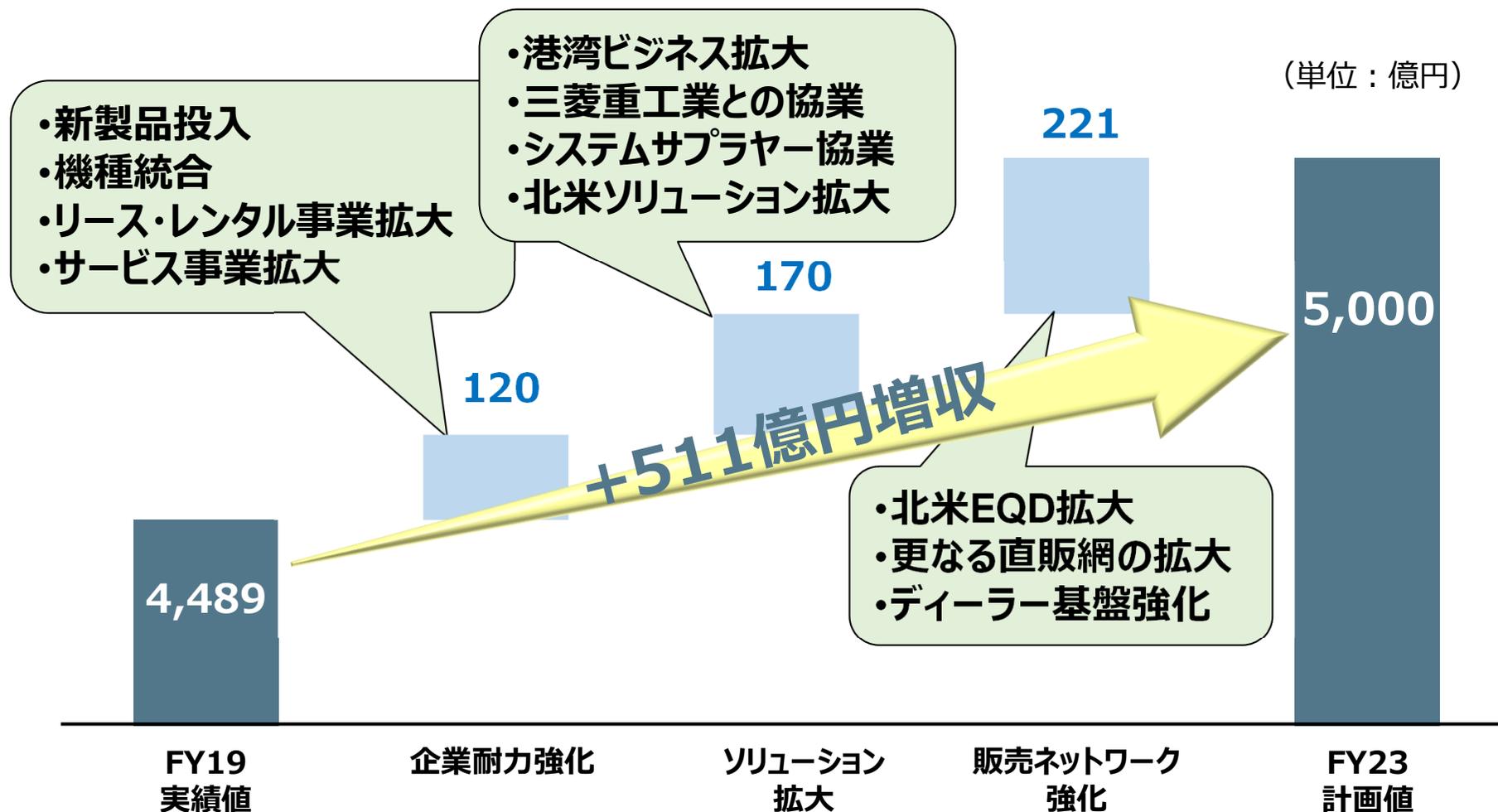
(単位：億円)

	FY23計画	FY19実績	増減 <増減率>
売上高	5,000	4,489	+511 <+11.4%>
営業利益(※) (営業利益率)	300 (6%)	183 (4.1%)	+117 <+63.9%> (+1.9ポイント)
自己資本比率	20%以上	14.7%	+5.3ポイント以上

※計画為替レート：105円/USD、120円/EUR

Ⅲ-2 売上高増減要因（FY19比）

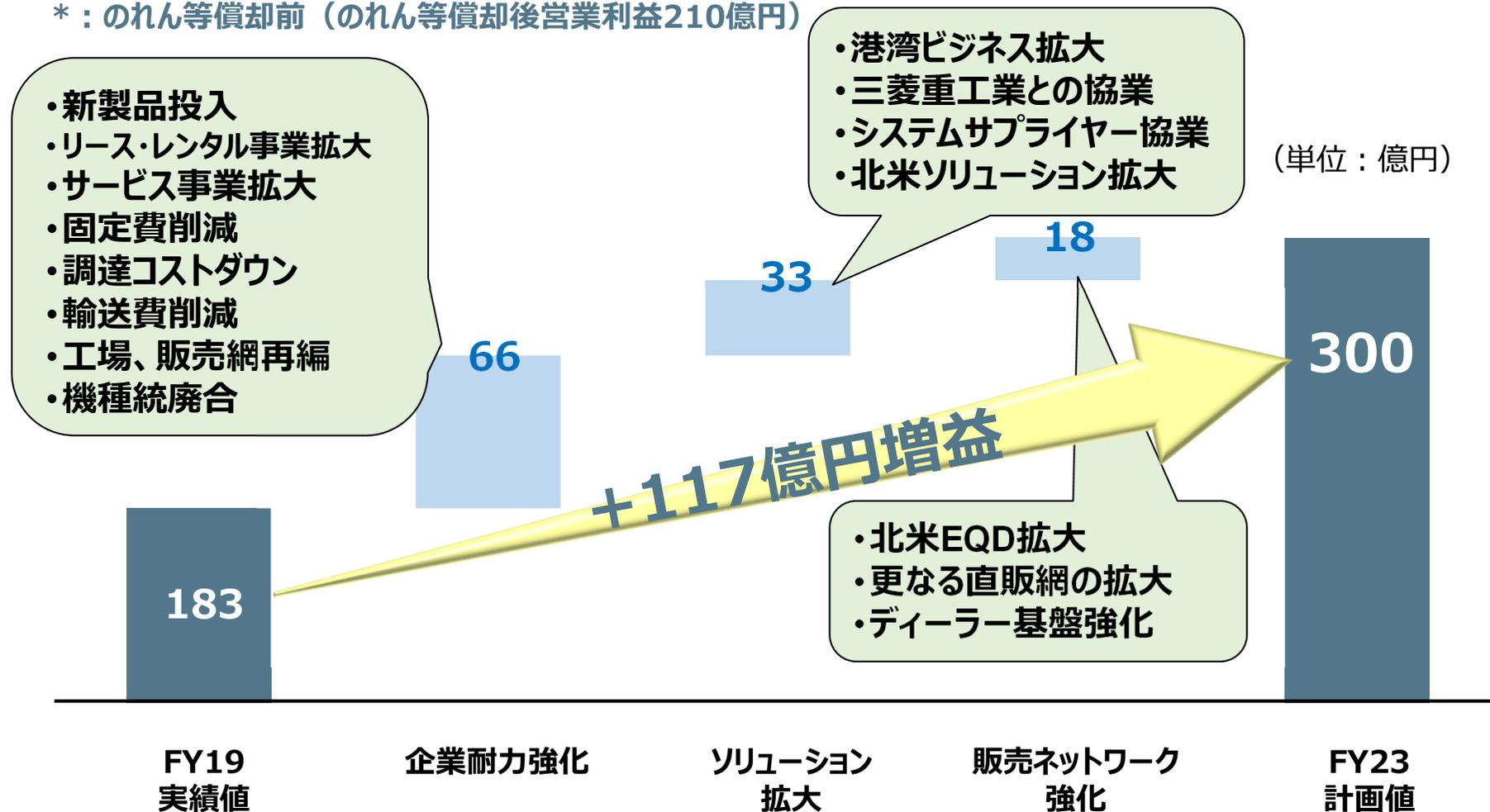
成長戦略の確実な刈取りと組織および大きな経済変動にも
耐える力（耐力）強化でFY23に『売上高5,000億円』を達成



Ⅲ-3 営業利益増減要因 (FY19比)

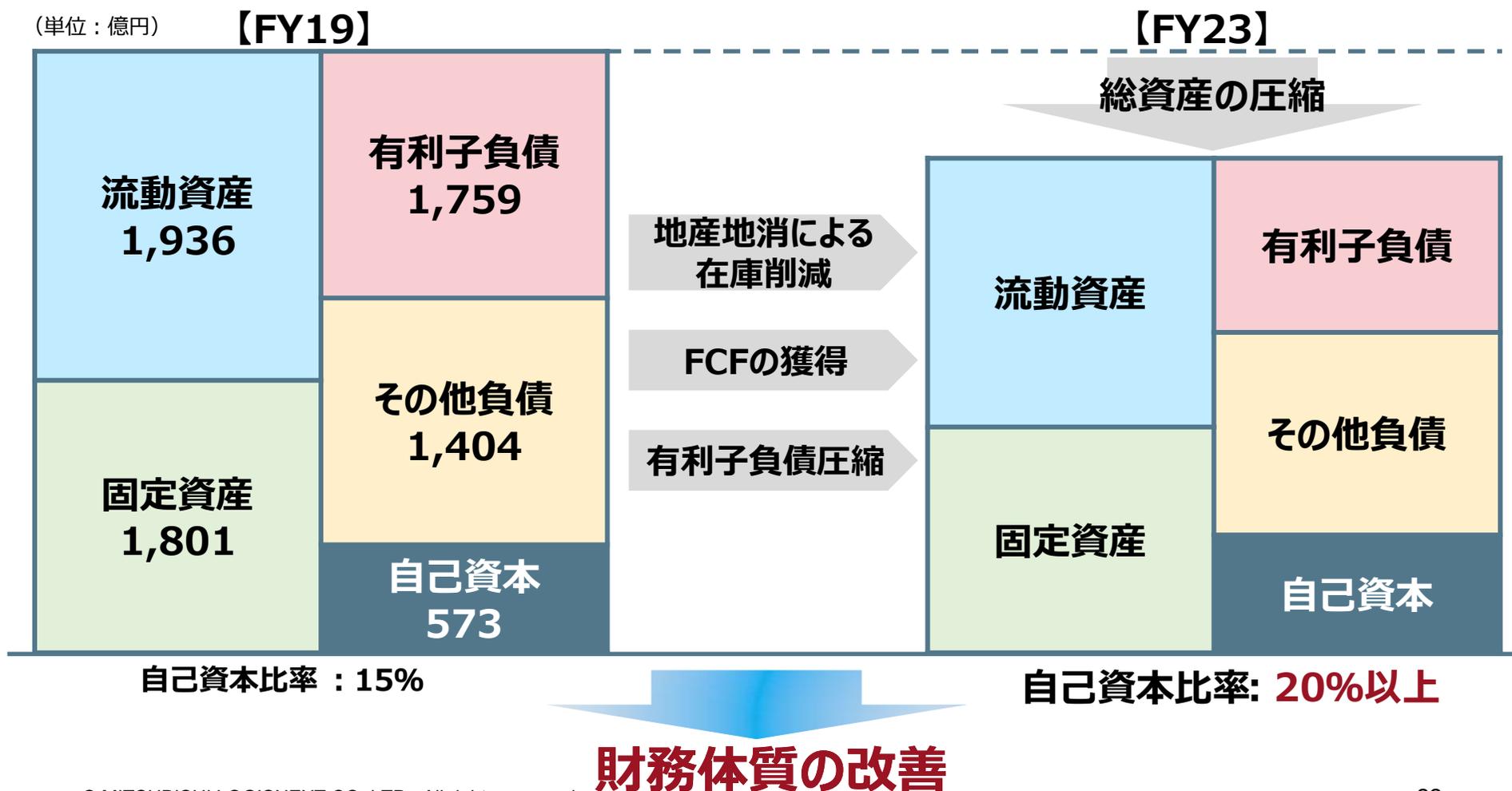
3つの柱である基本戦略による増益をベースに、FY23に
『営業利益300億円(*) (営業利益率6%)』を達成

* : のれん等償却前 (のれん等償却後営業利益210億円)

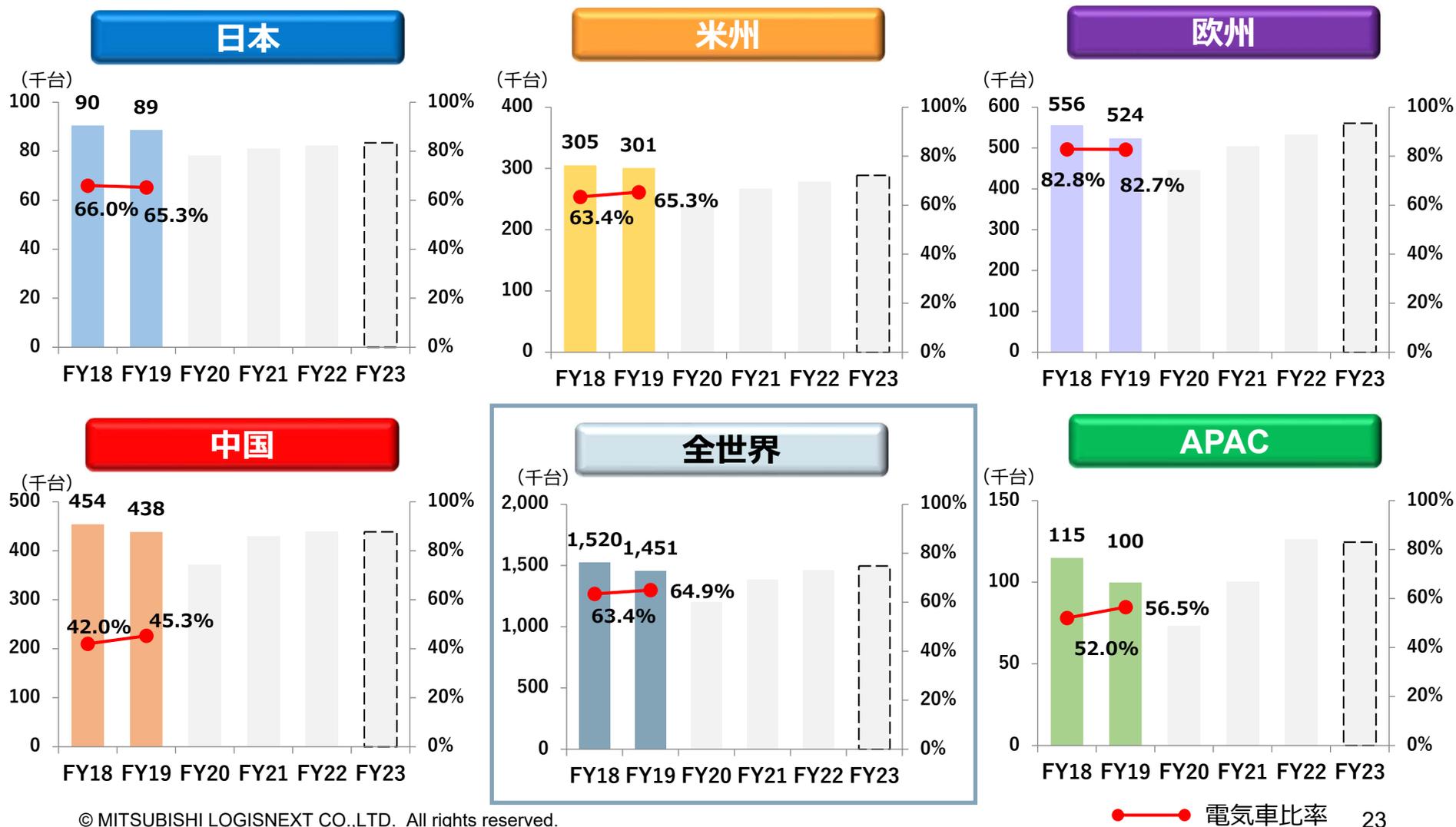


Ⅲ-4 財務体質改善

地産地消によるリードタイム短縮（在庫削減）とリース会社との協業による資産効率改善により『自己資本比率20%以上』を達成



E-Commerceの世界的伸長による物流業界の規模拡大や自動化・自律化物流の加速化等によりFY23にはFY19の全世界市場規模を超えるものと予測



Logisnext

三菱ロジスネクスト