

サプライチェーン・ロジスティクスの全体最適に向けて

LOGI-EVO

デジタルマガジン 月刊ロジスティクス・エボリューション

2024年
12月号

(株)サムライプレス

CONTENTS

清涼飲料物流の現在と今後の展望④

先々見据えた物流改善で2024年問題対応でも成果

ハード・ソフトの最先端技術導入も加速

キリンビバレッジ(株)

飲料業界「社会課題対応研究会」を発足

物流2024年問題やGHG排出量削減、食品ロス問題などを幅広く研究

アサヒ飲料(株)、(株)伊藤園、コカ・コーラ ボトラーズジャパン(株)、

キリンビバレッジ(株)、サントリー食品インターナショナル(株)

関西から九州への共同幹線輸送を開始

重軽混載輸送の実現で物流効率化を推進

コカ・コーラ ボトラーズジャパン(株)、(株)湖池屋

売上高、各利益とも過去最高を達成

全体的に好調に推移、コスト上昇分の価格転嫁等も進展

2024年12月期第2四半期連結決算

(株)ダイフク

国内受注堅調も海外低調で減収減益

世界経済の不安定要素が絡み合って不確実性増す

2025年3月期第2四半期連結決算

三菱ロジスネクスト(株)

プライベートセミナー「物流の今と未来」を開催

2024年問題対応やDXへの取り組みなどテーマに

日本ハネウエル(株)

okamura

解決を、超える。

視点を、変える。

お客様の物流パートナーとして、
本質的な課題を見つけ、
期待を超える解決策を示せるか。
導入した先の未来まで、明確に描けるか。
オカムラは、追求し続けています。

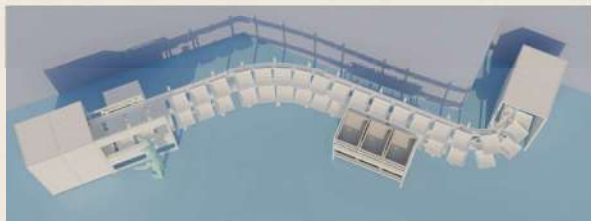
私たちは、動かす技術とつなげる技術で
お客様に徹底的に寄り添った
世界に一つだけの物流システムを提案。
共に、新しいビジネスの可能性へと挑み、
社会がワクワクする未来、人が活きる未来を
創っていききたいと考えています。

オカムラの物流システム



どんな場所にもピタッと“FIT”する

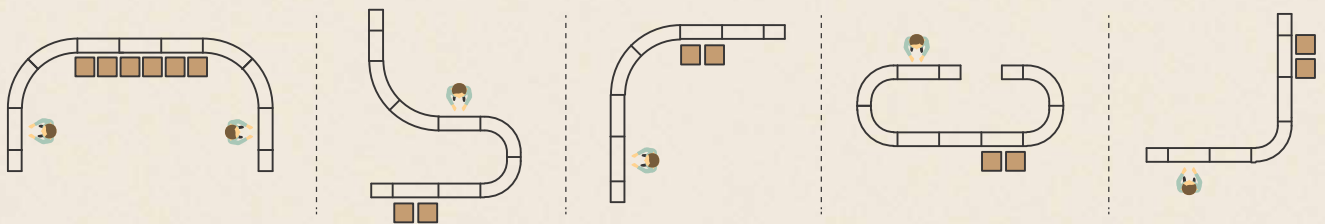
フィットソータ FIT SORTER —— チルトトレイ式 ——



水平方向・縦方向・曲線ライン が **混在可能** だから
建物の形状に沿って自在にレイアウトができる!

例えば・こんなレイアウト(一例)

: 作業者 : 仕分け荷物払い出し箇所



壁沿いに柱や突起物がある場合でも、建屋の構造に沿ってラインを曲げてレイアウトするなどで、倉庫内スペースの最適化がはかれます。



■ 不定形荷物も安心搬送

トレイは3辺が囲われた形状で、不定形品の搬送にも対応。フリマサイトの配送で増えた、ポスト投函サイズの荷物をはじめ、衣類を入れたビニール袋、円筒形品、丸みがある梱包物などの仕分けにも有効です。

処理個数	仕分口配置	投入方法
最大6,000個/h 【搬送速度45m/min】	最大上下2段・片側 (仕分口数は6~100シュート)	チルトトレイへの 直接投入

第一工業株式会社

搬送システム
本店

TEL 048-441-3660

〒335-0002 埼玉県蕨市塚越 7-2-8

支店

札幌・仙台・名古屋・
大阪・広島・福岡

MAIL

hansou@ichiko.co.jp

実際の動きは
こちらから



<連続特別企画>
清涼飲料物流の現在と今後の展望④

先々見据えた物流改善で2024年問題対応でも成果

ハード・ソフトの最先端技術導入も加速

キリンビバレッジ(株)

今回で4回目を数える連続特別企画「清涼飲料物流の現在と今後の展望」に登場するのはキリンビバレッジ(株)。同社は、飲料・食品や医薬品、健康食品などの幅広い商品分野で事業を展開するキリングroupにあって清涼飲料の製造・販売を手掛け、その送り出したブランドは市場で存在感を際立たせている。近年は基盤ブランドに加え、「プラズマ乳酸菌」入り飲料等のヘルスサイエンス飲料も健康志向の高い消費者に支持され、販売数量が着実に伸長。2023年春には湘南工場の新製造ラインも稼働しており、出荷数量の増加も相まって物流体制の整備も進んでいる。そこで今回は同社の物流体制に着目し、その改善の取り組みや課題、今後の計画などについて、以下レポートする。(編集部)

出荷は主に34か所の物流拠点から キリングroupのリソースも有効活用

キリンビバレッジは、清涼飲料とヘルスサイエンス飲料を製造・販売し、2023年度は売上収益2,578億円、事業利益169億円の実績があり、2024年度はさらに業績を伸ばして売上収益2,766億円、事業利益190億円を見込む。同社の現在の生産拠点は40カ所以上。自社2工場とキリングroup内企業2工場のほかは、製造委託先の工場といった構成となっている。

同社の物流体制について、同社生産本部SCM部物流担当主査の山本浩平氏(写真1)は「清涼飲料の出荷拠点とな

る物流拠点は34カ所あります。当社物流センター24拠点のほかは、キリンビール(株)の工場や同社物流センターなどがその役割を担っ

ており、その総数が10拠点あるというのが現状です。そして、40カ所以上の生産拠点で生産された清涼飲料は、これら34カ所の物流拠点を通じてお客様(主体は卸売企業。自動販売機への商品補充や小売業への輸送・納品もある)の倉庫に納



写真1 山本氏

品される体制となっています。ただ、ある程度まとまった数量を発注していただいている一部のお客様については、工場から直接製品を輸送する「直送」も行っており、取引状況に応じてより適した輸送・納品手法を選択するようにしています」と説明。さらに「工場からお客様までの製品輸送についてはトラック輸送をイメージされると思いますが、物流2024年問題への対応もあり、鉄道輸送や海上輸送を利用するモーダルシフトにも取り組んでおり、2024年に入ってからはいぶその比率が高まっています」と語った。

物流において自社以外のキリングループのリソースを利用できるメリットは大きい。利用拠点のキャパシティに余裕があることが前提となるが、何より「設備投資をミニマムに抑制できる」（山本氏）ほか、「一部のお客様にはビールと清涼飲料を一緒にお届けしており、効率的な物流が可能になる」（山本氏）からだ。

こうした同社の物流体制について、同社生産本部SCM部需給担当主査の花房周一氏（写真2）は「当社製品の流通は、主に食系と酒系に分類されており、キリンビールの工場からの出荷は主に酒系になり、酒類と併用して利用される当



写真2 花房氏

社製品がキリンビールの工場から出荷されます。一方、当社物流拠点から出荷される製品はそのほとんどが食系という分類になって

おり、例えば、スーパーマーケットやコンビニなどの小売業の物流センターに輸送・納品しています。また一部のエリアについては、キリンビールの工場から酒系と食系の両方出荷しているケースもあります」と説明した。

物流拠点の自動化も積極的に推進 三菱重工、三菱ロジスネクストと協働

物流2024年問題ではドライバー不足がクローズアップされているが、物流現場では庫内作業者の不足も深刻化しつつある。これについては庫内作業の自動化への取り組みが重要となるが、この点について同社生産本部SCM部企画担当主査の矢野太介氏（写真3）は「飲料メーカーとしてやれることには限界があるため、2年前から三菱重工業(株)や三菱重工グループの三菱ロジスネクスト(株)との協働で『物流課題解決に向けた自動化ソリューションの共同実証』を開始しました。2023年1月には当社湘南工場近くの海老名物流センターにAGFを試験的に導入しており、現在は本稼働しています。その後、ピッキング作業についても自動化の研究を進め、この12月中にはその成果となる自動ピッキングソリューション（写真4）も稼働する予定です。また、トラック荷物の積み下ろしや他の庫内作業においてさらにバージョンアップしたAGFの活用についても8月から共同実証を開始して



写真3 矢野氏

写真4 自動ピッキングのフロー



※キリンビバレッジ(株)提供

います」と説明する。この自動ピッキングソリューションについては、自動化・知能化した設備のため、原則的に完全自動化への切り替えが可能だが、有事の際に人による作業も可能なハイブリッドなオペレーション設計にするなど、BCPを考慮した構成になっていることも見逃せない。さらに2023年6月に政府が発出した「物流革新に向けた政策パッケージ」に対応するため、夜間帯での無人作業への対応についても研究が進められているという。

ブロック自給率向上で物流を効率化 生産体制整備と需要予測精度向上がカギ

キリンビバレッジにおける物流の課題について、山本氏は「当社に限ったことではありませんが、清涼飲料業界は繁閑差が大きいいため、どこにピークを定めて物流拠点や物流ネットワークを構え、運営していくかが課題で、細かく言えば、出荷平準化をどう図っていくかという問題だと思っています。出荷平準化については需要予測が重要になるわけですが、清涼飲料の需要予測は難しいと感じています」と話す。

また、花房氏は「当社としてはブロック自給率という指標を重視しています。ブロック自給率というのは、全国を北海道から九州まで7つのブロック（北海道、東北、首都圏、中部、近畿圏、中四国、九州）に分け、それぞれ自分のブロックエリア内で出荷する製品を、どれだけの自分のブロックエリア内の工場から引き取れているかという比率です。地産地消を志向し、ブロック内で消費される製品を、なるべくブロック内の工場から調達できるようにするというもので、ブロック内の工場からの調達ができない場合は、隣のブロックから調達するなど、製品輸送の動線をなるべく短縮するという取り組みです。工場ごとに生産制約が異なることを踏まえつつも、生産だけではなく、生産・物流全体での最適化という概念を生産部と共有しており、具体的には、工場で生産可能なSKU数を可能な範囲で増やすという取り組み等を連携して進めています。その結果、ここ5年ぐらいでブロック自給率をかなり引き上げることができています」とし、「今のはハード面の整備という観点ですが、ソフト面の観点として、需要予測精度が向上すれば、無駄な輸送がなくなるの

で、非常に大事な要素になってきます。気温の変化と需要との関連については、製品ごとにその感応度が異なるのですが、感応度の高い製品については、コンビニのPOSデータと連携を図ることでより高精度の需要予測が行えるのではないかと考え、テストを進めています」と説明した。

輸送量平準化への取り組みを加速 AI活用情報プラットフォームも導入

繁閑差の大きい清涼飲料業界では、需要予測の高精度化にも関連し、サプライチェーン全体での情報連携も出荷・輸送量の平準化、すなわち物流効率化に欠かせない。この点に関する同社の取り組みについて矢野氏は「11月1日から輸送量平準化を実現するための生産・販売・在庫管理の情報プラットフォーム「MOVO PSI」の導入を開始しました。このプラットフォームは、(株)Hacobuが基盤の企画と販売を担当し、AIやデータサイエンスを活用した共通データ基盤の開発と提供を(株)JDSCが担当しているもので、Hacobuとはすでに2021年から「輸送量平準化 共同プロジェクト」を開始し、これまで様々な実証実験を行って輸送コスト削減、在庫日数削減などの効果を確認してきました。2023年からはアサヒ飲料(株)も本プロジェクトに参画され、同社の実証実験でも輸送コスト削減や卸売業における在庫日数削減などの成果をあげています」とし、「今後は2025年春までに全VMI（Vendor Managed Inventoryの略。納品側が納品先の在庫管理を実施する手法のこと）拠点で同システムを導入し、輸送積載率向上やコスト削減、納品時の欠品率低減を

推進し、持続可能な物流インフラの構築に向けた取り組みを加速していきます」と説明した。

矢野氏はまた「当社のこうした取り組みは2024年問題をきっかけに始められたものではありません。2018年夏の猛暑をご記憶かと思いますが、飲料市場の需要が予想以上を増加したことで当社では生産・物流両面で対応できなかったことを教訓とし、その対応の一環として進めてきたものです。私見ながら、当社のこうした取り組みは「『小さく』（地産地消志向）、『賢く』（需要予測や輸送量平準化）、『きれいに』（環境対応やホワイト物流）運ぶ」ということを実践したものと考えており、すでにこうした取り組みに着手してから6、7年経っているわけですが、2024年問題における様々なテーマ・課題の対策としても符合していると思っています」と話した。

同社のこれら先進的な物流改善の取り組みの背景には、早くからサプライチェーン志向の組織改革があったからだと思われる。この点について矢野氏は「SCM部が発足されたのは2020年4月からになります。それまでは種々変遷があり、需給機能も含めた当社の物流領域は、ロジスティクス本部や生産部、あるいは物流部に属してきたわけですが、先ほど申し上げた2018年夏の「運べない」問題を踏まえ、物流・サプライチェーン体制を戦略的に整備する必要があるとの判断から、新たな部署として発足しました」と話す。一方、花房氏は「2020年当時はキンビールに所属していましたが、SCM部の発足はキンビバレッジの方が早かったです」と話している。矢野氏はまた「部としてのミッションに対する姿勢も変わりました。それまで後手

の対応というイメージがありました
が、SCM部発足以降は、先々の社会
変化を予見したうえで輸送手法はも
ちろん、在庫手法を変えていくよ
うなマインドに変化したと思いま
す」と話している。

長距離はバウンド輸送対応も実施 物流では企業・業種を超えた連携へ

同社の物流改善への取り組みは、2024年問題の顕在化前から進められてきたものだが、2024年4月以降では、長距離輸送に関して中継拠点を設置したバウンド輸送対応を一部ながらすでに実施している。具体的には、首都圏→関西と首都圏→中四国の長距離輸送で、中継拠点を名古屋物流センターとした。これまで1日で済んでいた輸送に2日以上をかけるものだが、持続可能な物流の実現には欠かせない施策だ。そのほか、九州→首都圏の長距離輸送では岡山に中継拠点を設けているが、基本的にバウンド輸送対応は大消費地から地方への輸送のイメージだという。同社の生產品目はおよそ300アイテムあり、その上位品は各エリアの工場で製造しているが、下位品については首都圏でまとめて製造し、各エリアに輸送しているからだ。

前述したモーダルシフトへの取り組みも2024年4月以降の長距離輸送における課題を解消するものと言える。最近では、首都圏→九州と首都圏→東北の一部においてトラック輸送→鉄道輸送→トラック輸送のモーダルシフトを、首都圏→北海道においてトラック輸送→海上輸送→トラック輸送のモーダルシフトを実施しており、さらに災害時のリスクヘッジとして鉄道輸送と海上輸送を相互に柔軟

に切り替えることができる複線化体制も整えられているという。なお、モーダルシフトの比率については、2023年時点での実績が約5%（3.2%が鉄道輸送、1.9%が海上輸送）だったが、2024年はさらに高まっており、取り扱い重量ベースでは2023年実績より40~45%程度増える見通しだ。

物流に関わる今後の取り組みや計画について山本氏は「清涼飲料業界では、物流が非競争領域になりつつあり、メーカー間でも研究会を通じた情報交換をはじめ、様々な連携も行っています。具体的には、災害対応や遠隔地への輸送におけるトラック・施設の相互利用なども連携し、取り組みを進めて参ります」と話す。

一方、矢野氏は「同業他社はもちろん、今後は清涼飲料業界以外の企業とも物流に関しては協力関係を進めていくことになると考えています。物流のリソースは限られていますので、お互いにこれらリソースを無駄なく効率的に活用し、協力してモノを運んでいかなければなりません。共同配送の取り組みもその一つです」とし、さらに「海老名物流センターで進めている自動化の取り組みについてですが、他の物流拠点も同様に人手不足が課題となっておりますので、着実に水平展開して参ります。また、在庫を保有し、製品出荷を行っている工場についても人手不足の課題がありますので、生産設備だけでなく製品運搬を省力化するMH機器などの導入も考えていきたいと考えています」と語っている。



ロボティクス 共働ロボット

未来をつくる
段取りロボット
安全ロボット



デジタル革新 ICT
スマート工場
スピード物流
時代をとらえる

未来の生産・物流を イノベーションします。

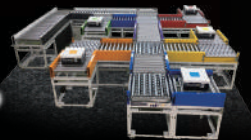
伊東電機はコア技術であるDC24Vブラシレスモータ搭載のMDR (Motor-Driven Roller) とソフトウェア技術により、時代を先取りしたコンベヤモジュール開発と、そのシステムソリューションにより未来の生産・物流をイノベーションします。



POWER MOLLER® 24
MDR -Motor Driven Roller-



id PAC
POINT AND CLICK



リニューアルオープン! 見学のご予約 受付中

MDR式マテハンショールーム

ITOH DENKI INNOVATION Center

お問い合わせ: 企画課 三宅 TEL: (0790)47-1216

伊東電機 **Mail News**

現場改善のヒントをお届け!

簡単 フレキシブル 短工期 省エネ

メルマガ会員募集中!!

飲料業界「社会課題対応研究会」を発足

物流2024年問題やGHG排出量削減、食品ロス問題などを幅広く研究

アサヒ飲料(株)、(株)伊藤園、コカ・コーラ ボトラーズジャパン(株)、
キリンビバレッジ(株)、サントリー食品インターナショナル(株)

写真 左からアサヒ飲料・米女社長、伊藤園・中野取締役、コカ・コーラ ボトラーズジャパン・荷堂執行役員、キリンビバレッジ・井上社長、サントリー食品インターナショナル・小野社長



※飲料業界「社会課題対応研究会」提供

アサヒ飲料(株)、(株)伊藤園、キリンビバレッジ(株)、コカ・コーラ ボトラーズジャパン(株)、サントリー食品インターナショナル(株)の清涼飲料5社は11月21日、物流2024年問題をはじめ、温室効果ガス（GHG）排出量削減や食品ロス問題といった社会課題を協働領域として捉え、飲料業界全体で改善に向けて取り組むため、飲料業界「社会課題対応研究会」を発足すると発表した（写真）。

同研究会は、各社個別単位では解決が難しい社会課題を、清涼飲料各社が協働することで、課題の共通認識や対応の検討を行い、社会課題の改善につなげることが目的。今後もこれら5社は、消費者のニーズに応えるとともに環境にも配慮し、社会的責任を果たすことで、持続可能な社会の実現に向けた事業活動を展開していくとしている。

■発足の背景・経緯

トラック輸送能力不足（物流2024年問題）、GHG排出量削減や食品ロス問題への対応は大きな社会課題となっている。今後、飲料業界として、広く社会課題に対応していくために、清涼飲料5社で社会課題の改善に繋げることを目的に、この度、飲料業界『社会課題対応研究会』を発足することとなった。

■発足日

2024年11月21日（木）

■研究会の範囲・内容

- ・物流2024年問題の改善
- ・GHG排出量削減
- ・食品ロス問題の改善 など

※具体的に取り組む内容については、今後の研究会で検討して参りいく

働く人に合わせた ベストソリューションを

“いま10人で行っている業務を2人で行えたら…”
そんな経営者・責任者の願いを、西部電機が叶えます。

荷下ろし



保管
荷揃え

完全自動化



積付け



搬送



設備の動きは
こちらから

西部電機株式会社

<https://www.seibudenki.co.jp>

マテハン事業部 営業部

東京 | Tel.03-5628-0012 名古屋 | Tel.052-800-5051
大阪 | Tel.06-4796-6711 九州 | Tel.092-941-1530

関西から九州への共同幹線輸送を開始

重軽混載輸送の実現で物流効率化を推進

コカ・コーラ ボトラーズジャパン(株) (株)湖池屋

コカ・コーラ ボトラーズジャパン(株)と(株)湖池屋は、関西から九州に向けた製品輸送で10月から共同幹線輸送を開始した。

今回の取り組みは、重量貨物である飲料製品と軽量貨物である菓子製品を混載し、トラックの荷台に生じた空きスペースを有効活用することで、積載率向上を図るとともに、両社の物流効率を推進するもの。コカ・コーラ ボトラーズジャパンの物流パートナーが、同社倉庫で飲料製品を積載した後、近接する湖池屋の委託先倉庫に立ち寄り、荷台の空きスペースに菓子製品を積載し（写真）、関西から九州に向けて混載輸送を行う。

コカ・コーラ ボトラーズジャパンは長距離輸送と輸送数量の削減を進めるため、1都2府35県の同社事業エリアを6つのエリアに分け、需給バランスとサプライチェーンインフラをデジタル管理することで、エリアをまたぐ輸送管理を徹底する「地産地消」の物流に取り組んでいる。しかしながら、製造数量がもともと少ない製品などは、需要により長距離輸送が発生するため、これに対応するトラックを確保する必要が生じる。また、飲料製品は重量貨物で2段重ねできないことから、トラック荷台上部に空きスペースが生じることがあるという。

一方、湖池屋は、販売量の増加に伴う

写真 左：飲料製品のみを積載したトラック／右：下段に飲料製品、上段に菓子製品を混載したトラック



※コカ・コーラ ボトラーズジャパン(株)提供

商品の安定供給と輸送量軽減を目的として、2021年7月に熊本県に九州阿蘇工場を開設し、地産地消とトラック輸送の削減に効果をあげている。しかしながら、生産拠点が限定される一部商品において長距離輸送が発生しており、物流2024年問題も背景にあって、長距離輸送におけるトラックの確保が課題となっていた。

両社はこうした現状から、共同輸送を行うことで容積・重量とも積載率を100%に近づけることが可能であるとしており、個別に関西から九州に輸送手配を行う場合に比べ、トラックの使用台数を33%削減できる見込みだという（両社による8月～9月のテスト展開の結果として算出された数字）。

両社は今後も限られた車両の有効活用を通じ、物流の効率化を図ることで、社会課題である物流2024年問題の解決に貢献するとともに、持続可能な製品の安定供給をめざしていくとしている。

■運用開始時期

2024年10月（2024年8月～9月までテストを実施）

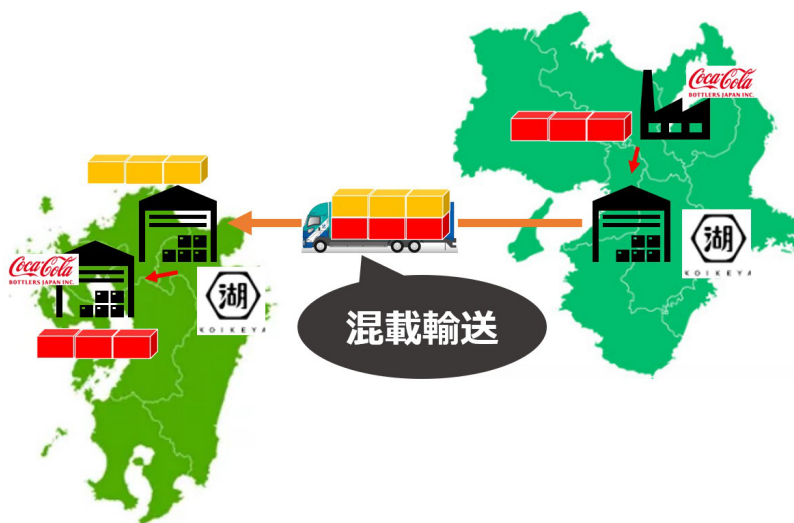
■実施エリア

関西から九州に向けた輸送

■本件のスキーム（図表）

- ①コカ・コーラ ボトラーズジャパンの京都府エリアの倉庫で製品を積載した後、湖池屋が委託する京都府・大阪府エリアの倉庫に一時立ち寄り、コカ・コーラ社製品を積んだ空きスペースに湖池屋製品を積載
- ②両社の製品を混載した状態で輸送し、湖池屋の福岡県エリアの倉庫、コカ・コーラ ボトラーズジャパンの佐賀県エリアの倉庫へ納品

図表 共同幹線輸送のスキームイメージ



※コカ・コーラ ボトラーズジャパン(株)提供

売上高、各利益とも過去最高を達成

全体的に好調に推移、コスト上昇分の価格転嫁等も進展

2024年12月期第2四半期連結決算 (株)ダイフク

(株)ダイフクが11月8日に発表した2024年12月期第2四半期連結決算は、売上高が前年同期比7.6%増の3,026億2,100万円、営業利益が同100.1%増の381億4,400万円、経常利益が同83.3%増の381億8,600万円で、親会社株主に帰属する四半期純利益は同109.2%増の297億1,200万円となり、いずれも第2四半期連結累計期間としては過去最高となった。一方、受注高は、同13.5%増の3,339億2,200万円となった(図表1)。

同社はまた、同日開催の取締役会で代表取締役の異動を決議し、現在、取締役常務執行役員の寺井友章氏が2025年1月1日付で代表取締役副社長(COO)副社長執行役員に就任すると発表した。新年度からは代表取締役社長(CEO)社長執行

役員の下代博氏と、寺井氏の代表取締役2名体制で経営を推進し、ダイフクグループの持続的な成長と企業価値向上をめざすとしている。

同社は、当第2四半期連結累計期間の事業環境について、日本における物流関連投資が回復基調にあるほか、半導体産業では、中国におけるレガシー半導体投資が高水準で継続するとともに、AI向け半導体の需要増加に伴い、一部先端半導体投資が回復基調にあるとした。また、半導体後工程における自動化投資も顕在化する一方、自動車産業でもxEV(BEV、HEV、PHEV、FCEVなど電動車の総称)投資が高水準で継続しており、さらに航空旅客数の回復で空港における自動化投資も伸長していると説明した。

図表1 2024年12月期第2四半期連結決算

(億円)	2024/3期H1	2024/12期H1	前年同期比	
			増減額	増減率
受注高	2,943	3,339	+396	+13.5%
売上高	2,812	3,026	+213	+7.6%
営業利益	190	381	+190	+100.1%
営業利益率	6.8%	12.6%	+5.8pt	-
経常利益	208	381	+173	+83.3%
親会社株主に帰属する中間純利益	142	297	+155	+109.2%
一株当たり中間純利益(円)	37.69	80.15	+42.46	+112.6%

為替レート(円)	2024/3期H1	2024/12期H1	為替影響
米ドル	136.54	154.08	受注高 +379億円
中国元	19.55	21.26	期中受注分 +181億円
韓国ウォン	0.1047	0.1133	前期末受注残高変動分 +198億円

売上高	+163億円
営業利益	+18億円

※(株)ダイフク発表資料から抜粋

こうしたなか、ダイフクグループの売上高は、豊富な前期末受注残高をベースに一般製造業・流通業、半導体・液晶生産ライン、空港向けシステムが増収となった。利益面は、原材料・人件費高騰に伴うコスト増加分の価格転嫁等が進展し、一般製造業・流通業、半導体生産ライン、自動車生産ライン、空港向けシステムとも利益率が改善した。受注については、北米における空港向けシステムが大きく伸長したほか、一般製造業・流通業、半導体生産ライン、自動車生産ライン向けシステムが順調に推移し、前年同期を上回る結果となった。

なお、当期の同社グループの平均為替レートは、米ドルで154.08円（前年同期136.54円）、中国元で21.26円（同19.55円）、韓国ウォンで0.1133円（同0.1047円）等だった。この為替変動により、前年同期比で受注高は約379億円、売上高は約163億円、営業利益は約18億円、それぞれ増加したとしている。

ダイフク単体では、豊富な前期末受注残高をベースに全体として好調に推移し、増収となった。利益面も増収効果に加え、原材料・人件費高騰に伴うコスト増加分の価格転嫁等により増益となった。

この結果、売上高は前年同期比17.5%増の1,214億7,700万円、セグメント利益は同40.8%増の176億7,000万円となった。一方、受注高は、半導体生産ライン向けシステムが大きく伸び、前年同期比2.9%増の1,053億8,500万円だった。

なお、2024年12月期通期（決算期を3月末日から12月末日に変更。経過期間であるため、当該期は連結対象期間が前期と異なる）の連結業績は、受注高が5,900億円（修正なし）、売上高が5,500億円（修正なし）、営業利益が640億円（8月公表より80億円上方修正）、経常利益が660億円（8月公表より70億円上方修正）、親会社株主に帰属する当期純利益が485億円（8月公表より65億円上方修正）になると同社は予想（**図表2**）。豊富な前期末受注高をベースに、売上高が計画通りに進捗する一方、原材料・人件費高騰に伴うコスト増加分の価格転嫁等の進展により収益性が改善し、利益面は前回8月公表時の予想を上回る見通しとなった。これに伴い、2024年12月期の第2四半期末（中間）配当を前回8月予想から3円引き上げることが同日開催の取締役会で決議し、期末配当予想についても4円増配することにしたとしている。

図表2 2024年12月期連結業績予想

(億円)	2024/3期	2024/12期 予想								前年同期比	
	通期 [a]	5月公表	8月公表	11/8公表	前回比	参考（国内12カ月）				(b-a)	
						5月公表	8月公表	11/8公表 [b]	前回比	増減額	増減率
受注高	6,203	5,750	5,900	5,900	-	6,300	6,500	6,600	+100	+396	+6.4%
売上高	6,114	5,500	5,500	5,500	-	6,300	6,300	6,300	-	+185	+3.0%
営業利益	620	520	560	640	+80	655	690	750	+60	+129	+20.8%
営業利益率	10.2%	9.5%	10.2%	11.6%	+1.4pt	10.4%	11.0%	11.9%	+0.9pt	+1.7pt	-
経常利益	642	535	590	660	+70	671	720	775	+55	+132	+20.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	454	390	420	485	+65	484	517	600	+83	+145	+32.0%
一株当たり当期純利益（円）	121.63	105.22	113.30	131.12	+17.82	130.58	139.47	162.21	+22.74	+40.58	+33.4%
為替レート（円）		2024/3期	2024/12期 計画								
米ドル		141.20	151.63								
中国元		19.87	21.06								
韓国ウォン		0.1080	0.1120								

【注】業績予想は、左記計画レートをベースとしつつ、足元の為替レート水準も考慮して策定。
2024年11月8日開催の取締役会において、2024/12期末までに100億円の自己株式取得を決議。
2024年12月期予想の1株当たり当期純利益は、当該自己株式取得の影響を考慮して算出。

※(株)ダイフク発表資料から抜粋



PULSEROLLER®

物流の未来を創造



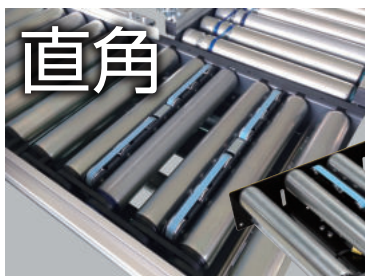
PULSEROLLER®
DC24V

省配線、ネットワーク対応ドライバーカード
IoTで稼働状況の見える化を実現



CONVEYLINX-Ai2

ロジスティクス 4.0 に対応



直角

PDU90

PDU90Z



斜め

PPU30/45



3方向

PSU30

株式会社 協和製作所 産業機器事業部



窪田営業部 〒675-2364 兵庫県加西市窪田町570-10
 TEL (0790) 42-0601(代) FAX (0790) 42-4895
 東京支店 〒104-0031 東京都中央区京橋1-14-7 京橋中央ビル 9F
 TEL.03-5579-9622(代) FAX.03-5579-9633
 名古屋営業所 〒465-0024 愛知県名古屋市名東区本郷3-139 ホワイトハウスビル5階
 TEL.052-778-7830(代) FAX.052-778-7831



JQA-2486



JQA-EM4569
Kubota factory

当社Web



YouTube



国内受注堅調も海外低調で減収減益

世界経済の不安定要素が絡み合って不確実性増す

2025年3月期第2四半期連結決算 三菱ロジスネクスト(株)

三菱ロジスネクスト(株)が11月27日に発表した2025年3月期第2四半期連結決算は、売上高が前年同期比4.4%減の3,285億4,900万円、営業利益が同32.1%減の154億4,600万円、経常利益が同41.4%減の123億3,200万円で、親会社株主に帰属する中間純利益が同39.8%減の99億7,300万円となった(図表1)。

同社は当期の事業環境について、地政学的緊張の続くなか、世界経済はデフレーションの進行で混乱が生じ、金融政策の正常化が困難になっているとし、成長の足踏み状態が続いていると分析。米国の景気拡大ペースが減速しつつも底堅く推移し、欧州の景気も持ち直しつつあるものの、ドイツ経済が

低調で欧州については景況感に勢いが無いとし、中国の景気については足もとではやや回復の兆しがあるものの、不動産不況をはじめとした内需が依然弱含みで推移しているとしている。また、ウクライナ侵攻や中東情勢の混迷など長期化する地政学的リスクもあり、景気動向は地域ごとに異なる様相を呈していると分析している。我が国経済については、インバウンド需要の好調や物価上昇に対応した価格転嫁の進展などもあって企業の景況感は良好で、設備投資も堅調に推移しているとし、物価上昇と実質賃金上昇との開きで伸び悩んでいた個人消費も下げ止まり、景気が緩やかに持ち直している

図表1 2025年3月期第2四半期連結決算

	FY23 2Q	FY24 2Q	前年同期比増減	
売上高	3,437.7	3,285.4	-152.2	-4.4%
営業利益 (のれん等償却前) (営業利益率)	278.1 8.1%	207.4 6.3%	-70.7	-25.4%
のれん等償却	50.7	52.9	—	—
営業利益 (営業利益率)	227.3 6.6%	154.4 4.7%	-72.9	-32.1%
経常利益 (経常利益率)	210.6 6.1%	123.3 3.8%	-87.2	-41.4%
親会社株主に帰属する 中間純利益 (中間純利益率)	165.6 4.8%	99.7 3.0%	-65.8	-39.8%
自己資本比率	22.0%*1	22.9%		
ROE	28.6%*1	17.0%*2		
為替レート				
USD	141.00円	152.61円		
EUR	153.39円	165.92円		
CNY	19.75円	21.15円		

(単位：億円)

*1 FY23通期の数値
*2 年換算して算出

※三菱ロジスネクスト(株)発表資料から抜粋

図表2 2025年3月期連結業績予想

	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に 帰属する 当期純利益	1株当たり 当期純利益
	百万円	百万円	百万円	百万円	円 銭
前回発表予想 (A)	680,000	38,000	33,000	29,000	271.94
今回修正予想 (B)	670,000	27,000	21,000	18,000	168.83
増減額 (B-A)	△ 10,000	△ 11,000	△ 12,000	△ 11,000	—
増減率 (%)	△ 1.5	△ 28.9	△ 36.4	△ 37.9	—
(ご参考) 前期実績 (2024年3月期)	701,770	42,603	37,479	27,520	258.06

※三菱ロジスネクスト(株)発表資料から抜粋

分析している。

一方、フォークリフトをはじめとする物流機器市場は、国内において引き続き安定的・堅調に推移しているという。海外においては、米州で代理店在庫の調整局面が予想以上に長引き、同社の卸売受注は弱含みに推移したが、徐々にこの局面も解消に向かいつつあるとしている。欧州の需要は一時回復基調にあったものの、ここにきて伸び悩んでいるとし、堅調だったアジアも伸長が見られず、特に中国については景気停滞にあって物流機器需要も減退傾向にあるとしている。

こうしたなか、同社は課題だったリードタイムの正常化を図り、価格適正化による収益改善を進めながら、安心・安全、自動化・自律化、脱炭素など、物流機器市場で高まるニーズに対応してきた。北米で生じた、エンジン認証遅延による一部機種の出荷停止についても当局との調整により主力機種の出荷再開にこぎ着けており、挽回に努めている。ただ、世界経済の先行きは様々な不安定要素が絡み合い、不確実性を増しているとし、先行きについては予断を許さないと見ている。

当期の売上高については、日本国内は堅調に推移して前年同期比で増収となった。一方、海外は円安進行による為替効果があったものの、北米でのエンジン認証遅延による影響、さらに代理店における在庫調整もあり、低調に推移。全体として前年同期比では減収となった。利益面では、価格適正化や円安による為替効果があったものの、米北米での売上減少が響き、営業利益、経常利益とも前年同期実績を大きく下回った。親会社株主に帰属する中間純利益についても、固定資産の譲渡に伴う売却益、中国販売子会社の譲渡に伴う売却損が計上されたこともあり、前年同期実績を下回る結果となった。

なお、2025年3月期連結業績については、売上高が前年同期比4.5%減の6,700億円（5月公表より100億円下方修正）、営業利益が同36.6%減の270億円（5月公表より110億円下方修正）、経常利益が同44.0%減の210億円（5月公表より120億円下方修正）、当期純利益が同34.6%減の180億円（5月公表より110億円下方修正）になるものと予想している（図表2）。

今日、そしてこれからの数年間、
未来を見据えたビジネス投資

MOBILITY EDGE™

モビリティエッジ

▶ お問い合わせはこちら

Honeywell・Google・Qualcommの強力なパートナーシップ提携により 業界最長7世代のOSアップデートを実現

Honeywell・Google・Qualcommの3社間の強力なパートナーシップ提携により実現したモビリティエッジは、複数世代のAndroid OSのアップデートをサポートすると共に最新のセキュリティを長期間提供することにより、モバイルデバイスとソフトウェアの両面からセキュリティを強化し、導入を加速し、製品ライフサイクル(製品寿命)を延長し、ビジネスパフォーマンスを最適化します。

モバイル端末利用に伴う課題



**OSアップデートによる
端末の総入れ替えで
コストがかかる**

一般的な業務端末の場合、2世代または3世代のOSアップデートにしか対応していないため2年周期での端末の総入れ替えが必要。



**端末毎にカスタマイズや
設定が必要となり
IT部門への負担が増加**

運用現場・環境によって最適な業務端末は異なるため、端末毎の個別設定・個別カスタマイズが必要となりIT部門の負担が増える。



**情報漏洩や、
ウイルスへの感染など
セキュリティのリスク**

OSのサポートが終了すると、製造元からのアップデートや、製品の不具合の修正が受けられず、セキュリティリスクも高くなります。

MOBILITY EDGE™ 導入のメリット



セキュリティ強化
常に最新のOSとセキュリティパッチを提供し
セキュリティ強化をサポート

当社では、常に最新バージョンのOSと最新のセキュリティパッチを提供しています。モビリティエッジ搭載デバイスに対し、少なくとも90日ごとに定期的なセキュリティパッチを提供しています。最短で30日に一度の頻度で行われます。これによりお客様のビジネスのセキュリティ強化を常にサポートします。



ハードウェア・ソフトウェアの導入を加速
端末毎にカスタマイズや設定が不要
IT部門の負担を大幅削減

ハンディターミナル、車載端末など運用現場・環境によって最適な業務端末は異なります。モビリティエッジは、すべてのデバイスが同じコア・プラットフォームに統合されるため、1回の投資でセットアップ、導入、プロビジョニングをすべてのデバイスに適用できます。これにより、IT部門は端末毎の個別対応が不要となり、業務効率を改善できます。



製品ライフサイクルを延長
業界最長 7世代のOSをサポートを実現し
端末変更不要で、買い替えコストを削減

一般的な業務端末の場合、2世代もしくは3世代のOSメジャーアップデートにしか対応していないため、2年周期での端末の総入れ替えが必要となりますが、モビリティエッジは業界最長のOSサポートを実現することで、端末を変更せずに継続的なOSアップデートに対応。作業員は使い慣れた端末を長期的に使用でき、会社は、端末の買い替えコストを削減します。



ビジネスパフォーマンスを最適化
モバイル端末の最適化により
業務効率を向上

シンプルな操作で導入を加速するプロビジョニング機能に、業界最長のOSサポート、強固なセキュリティなど、モビリティエッジはIT部門にも作業員にも安心・安全を届けます。これにより、従業員は自分の作業に集中する事が出来、満足度の向上と共に業務の効率化向上に繋がります。



日本ハネウェル株式会社
インダストリアルオートメーション
〒105-0022 東京都港区海岸1-16-1ニューピア竹芝サウスタワー20階

info_pss.jp@Honeywell.com

Honeywell

プライベートセミナー「物流の今と未来」を開催

2024年問題対応やDXへの取り組みなどテーマに

日本ハネウエル(株)



写真1 プライベートセミナーの様子

日本ハネウエル(株)は11月28日、東京・八重洲のベルサール八重洲でプライベートセミナー「物流の今と未来」を開催した(写真1)。同セミナーは、2024年問題をはじめとする物流の諸課題を確認し、今後の物流改善の取り組みやその対策のためのツールなどについて最新情報を提供するために企画したもの。当日は荷主企業や物流事業者などの関係者が参加し、各講演を熱心に聴講するとともに交流を広げた。

同セミナーは、まず初めに特別講演として「物流の今と未来」と題し、(株)ローランド・ベルガー パートナーの小野塚征志氏が講演。物流の実情について豊富なデータを示しつつ解説した後、物流クライシスのメカニズム(原因、現状)について触れ、物流の未来について、Logistics4.0による変化(省人化と標準化による物流ビジネスの変革)とその具体的な取り組みの数々を示し、語った。また、物流の将来的なビジネスモデルの進化について解説するとともに、その重要性を示した。

続いて、特別講演として「ブルードット消費者時代に加速する物流DX」と題し、マンハッタンアソシエイツ(株) 代表取締役の高谷直秀氏と同社営業本部シニアアカウントエグゼクティブの檜崎芳樹氏が講演。新たな消費ライフスタイルに慣れて消費者意識もニーズが変化するなか、物流についてもこれに対応するシステムの整備が必須で、情報基盤となるプラットフォーム構築

を急ぐ必要があり、その構築については経験とノウハウが豊富な事業者を活用することが早道であることを示した。

最後に日本ハネウエル 音声ソリューション事業部シニアマネージャーの堀内保則氏が「2024年問題と向き合う効率化の施策～今すぐする事、今からしておく事～」とのテーマで講演。物流2024年問題について再確認し、行政の動きや業界の対応などを具体的に示し、その対策として、現場で使われるデータや作業プロセスのデジタル化、作業内容や取り扱いデータの標準化を挙げ、その内容を解説した。また、同社の音声ソリューションが物流現場の業務改革で高い効果を発揮しているとし、こうしたツール・システムの活用が2024年問題解決に有効であることを示した。

演終了後、参加者の多くが会場後方にセッティングされたショーケースの展示を見学(写真2)。日本ハネウエルの最新端末や音声ソリューションなどを手に取り、日本ハネウエルの担当者からその機能性や取り扱いについて説明を聞くとともに、気になる点などを質問していた。



写真2 会場後方のショーケースで実際に最新製品を手に取る参加者