

ESG 説明会 <<持続的林業への貢献の Q&A>>

Q1：林業機械事業の収益性で、20年度と24年度ではどのレベルを目指しているのか？CTL、FTLそれぞれの工法での機械のコマツのシェアはどれくらいか。コマツが強い部分/弱い部分は？

A1：林業の工法には大きく分けて欧州中心に発達している CTL 工法と北米中心の FTL 工法があり、それぞれ用いられる林業機械は異なる。コマツの林業機械事業の中心は CTL 工法の機械。CTL 工法ではジョンディア、コマツ、ポンセが世界 3 大メーカー。コマツは大体 2 番手。北米中心の FTL 工法の機械はプレゼンスが低く、シェアも数%という状況だが CTL 工法の技術との相乗効果を出しながら、売上をグローバルで伸ばしていきたい。

林業機械事業の収益性は、建設機械事業とそれほど変わらない。

Q2：2020年度、24年度の売上の地域構成は？

A2：現在の売上の中心は欧州、南米。今後、上積みを狙うのは FTL 工法が中心の北米、まだ機械化が進んでいない東南アジア、急激に木材生産が伸びてきているロシアなど。

Q3：COP26を受けて、より一層規制が多く出ると見られるが、林業機械の取り組みが加速しそうなトピックはあるか

A3：COP26の前後半年くらいで、森林によるCO2の吸収に関心が集まり、植林の分野がより注目されるようになり、植林機械について話を聞きたいという声をいくつか頂いている。また、森林伐採とその木材利用について、CO2の排出削減量や吸収量をどのようにカウントするかという議論が出てきている。成長量が遅い森林での木材生産は好ましくないのではとの議論が欧州で起こっているとスウェーデンのコマツフォレスト本社から聞いている。

Q4：林業機械事業の本体/アフターサービスの売上構成は？ どのようなお客様が多い？

A4：本体、アフターの割合は一般建機とほぼ同じ。ただ、集約的なオペレーションを行っているブラジルのプランテーションでは、メンテナンスを我々に全部委託されており、サービスの売上が高い地域もある。お客様は地域によって様々であるが、ブラジルやインドネシアなどでは、大手のパルプ植林会社が主なお客様。ヨーロッパは構成としては中小コントラクターのお客様が多いと聞いている。森林資源に投資している会社も我々のお客様のひとつ。

Q5：大きくCTLとFTLの2つの工法があるが、市場に占める割合は？ 今後売上を伸ばしていくアジア、南米、ロシアや東南アジアはどちらの工法が主流か。

A5：金額ベースで行くと6：4でFTL工法が多いとみている。北米は8割以上がFTL工法。北米とオーストラリアの一部がFTL工法の大きなマーケット。北米は木材生産量が世界一のため、そこが一番大きいと考えている。ロシア、東南アジア、ブラジルはCTL工法が中心。CTL工法ではロシアが世界最大のマーケット。

Q6：CTL工法中心の地域でFTL工法が普及するなどの変化でできている？CTL工法、FTL工法それぞれのメリットデメリットは？

A6：新興国の場合はコストで比較することもあるが、工程のサプライチェーンに応じて工法が出来ているので、森林内の工法だけが変わることはまずない。

メリット、デメリットについて、FTLは木材を引きずり出すので土壌に対するダメージが大きいと言われており、そういうことを気にしてCTLが良いというお客様はいらっしゃる。60年や70年といった非常に長いスパンで回す林業だと影響は大きくないと思う。アメリカは特にそういう林業で、基本的にどちらが良い、悪いということはない。

Q7：FTL 工法向けを強化するためのアプローチは？

A7：自社開発、M&A 含めてあらゆる選択肢を検討していく。

Q8：林業機械事業のマーケットに、他の建機メーカーの参入が少ない理由は？ なぜコマツは林業に注力していると思ったのか？ 伸びるのであれば、なぜ他の会社が参入してこない？

A8：

専用機は、既に上位メーカーでかなり市場を占有している。一方、建設機械にアタッチメントを取り付けて林業機械として供給することは、他社もやっている。30 年前位まで林業ビジネスは天然林を伐採しており、チェーンソーで伐倒しブルドーザーで引きずり出す手法が主だったが、90 年代あたりから人工林にシフトするのが世界の大きな流れになり、そのタイミングから林業の専用機械が発達してきており、昔から効率的な林業機械があったわけではない。

林業機械事業が今後伸びると見ているのは、最近の脱炭素の流れもあり、住宅建設にプラスして木材の需要が増えているから。

Q9：林業機械の販売台数はどの程度か、林業機械マーケットは成長しているか。

A9：コマツフォレスト製の CTL 工法の専用機は 900 台から 1,000 台程度。プラスで建機ベースの林業機械がある。CTL 工法機械については統計を見ると、ここ 10 年間は 2% ずつくらい成長している。

Q10：前回説明会があった 17 年度以降の FTL 工法での成長は？

A10：18 年に FTL 工法のフェラバンチャーのアタッチメントメーカーの Quadco 社を、19 年に FTL 工法のフェラバンチャーの本体メーカーである TimberPro 社を買収している。買収先からノウハウを吸収しながら、自社でもラインアップを増やすという考え方で進めている。17 年から見るとラインナップは増えている。

Q11：林業機械事業の競争優位性として、3 大メーカーの寡占状態とのことだが、参入障壁は？ FTL 参入には買収が有効？

A11：専用機は建機に見た目が似ている機械もあるが、林業の現場をよく知らないと開発出来ない。そういった意味で、簡単に参入できるものではないと考えている。

また、1 機種が売れる数やモデルチェンジのタイミングも異なるので、一般建機のメーカーがすぐには入れるものではない。18 年以降 FTL 工法の 2 つの会社を買収したが、これも建機とは違うノウハウが必要であるため。

エンジン等は同じだが建機とは使われ方が違うので製品開発するにあたり、建設機械と使われ方が異なってくるのでノウハウが必要。

以上