

【証券コード】6301

KOMATSU



コマツ 2026年度株主説明会

代表取締役社長 兼 CEO ^{いまよし}今吉 ^{たくや}琢也

2026年8月19日（水）

1. コマツの概要
2. 建設・鉱山機械のビジネスモデル
3. 中期経営計画
4. 業績および株主還元について

1. コマツの概要

2. 建設・鉱山機械のビジネスモデル

3. 中期経営計画

4. 業績および株主還元について

コマツの歩み



1921年 創業

自ら経営していた遊泉寺銅山（石川県小松市）用の鉱山機械を製作する
小松鉄工所（1917年設立）が前身

創業者の志：「**工業富國基**」



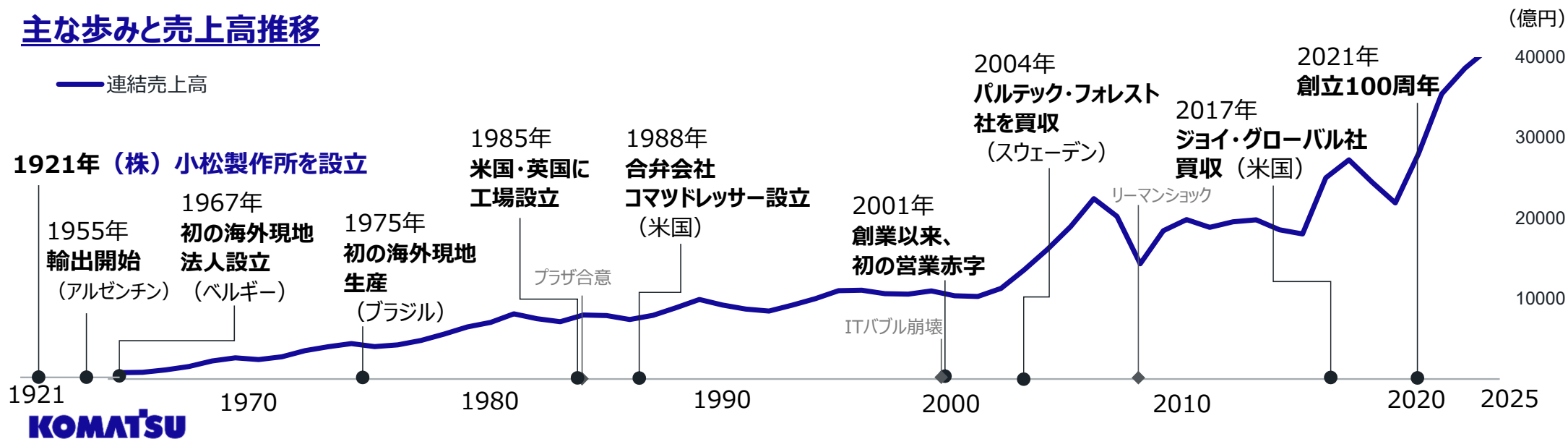
旧本社社屋（小松市）

【創業の精神】・ **海外への雄飛** ・ **品質第一** ・ **技術革新** ・ **人材の育成**

創業者 竹内 明太郎

主な歩みと売上高推移

— 連結売上高



コマツのアイデンティティ



私たちの存在意義

ものづくりと技術の革新で新たな価値を創り、
人、社会、地球が共に栄える未来を切り拓く

私たちの価値観

挑戦する Ambition

やり抜く Perseverance

共に創る Collaboration

誠実に取り組む Authenticity

ブランドプロミス

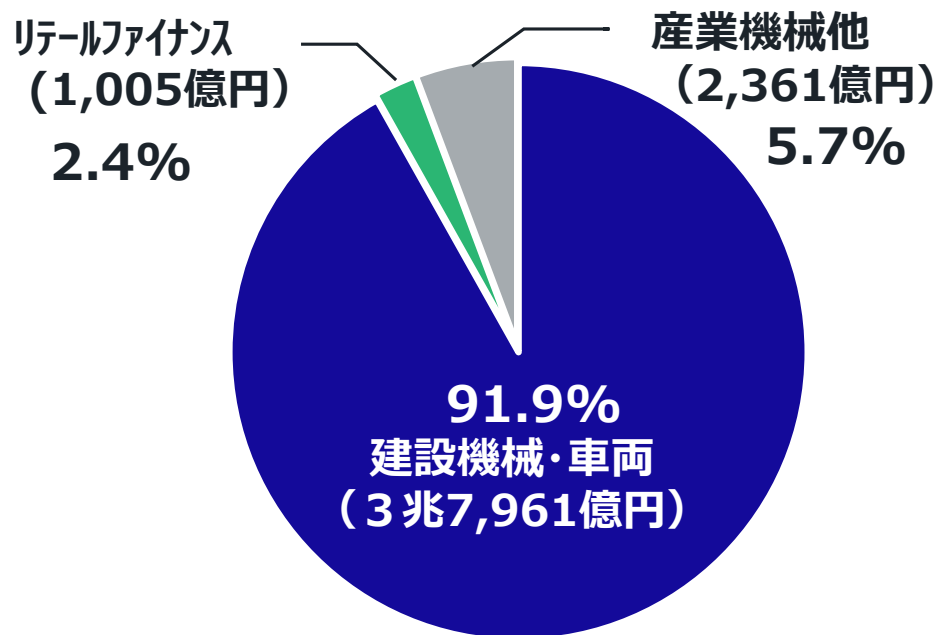
Creating value together

コマツの概要（2026年3月期実績）

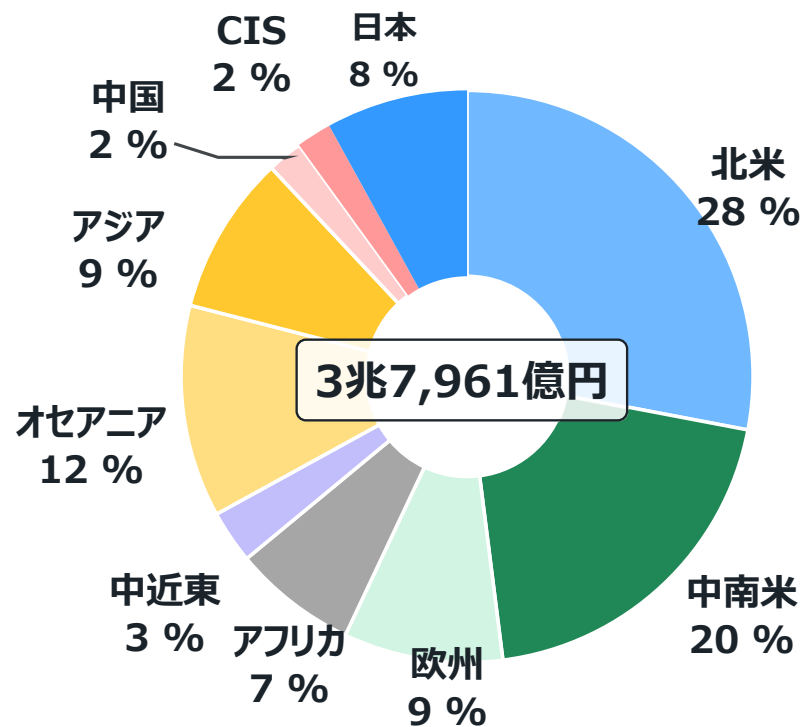
- ・連結売上高：4兆1,328億円
- ・営業利益：5,673億円
- ・総資産：6兆4,239億円

- ・連結子会社：211社
（日本）12社 （海外）199社
- ・連結社員数：67,279人

事業別の売上高*構成



建設機械・車両事業の地域別売上高*構成



主要商品

鉱山機械・一般建機：鉱山、建設現場における掘削、整地、積込・運搬

〈掘削〉

鉱山機械



大型油圧ショベル



ドリル



コンティニューアスマイナー
(坑内掘り用)

〈整地〉



大型ブルドーザー

〈積込・運搬〉



大型ダンプトラック



ロードホールダンプ

一般建機



油圧ショベル



ミニショベル



モーターグレーダー



ホイールローダー



フォークリフト

林業機械：伐採、集材、造材、植林

ハーベスター



フォワーダー



産業用製造装置：自動車、半導体業界向け

大型 A C
サーボプレス
[コマツ産機]



半導体
露光装置用光源
[ギガフトン]



コマツの強み① グローバル開発・生産体制

現地組立・生産の狙い

- ・ 顧客からの信頼の獲得 ・ 現地ニーズの製品への織り込み ・ 品質問題の早期解決 ・ リードタイムの短縮／コスト低減

マザー工場（開発機能を持つ生産工場）の役割

- ・ 同一機種を生産する海外工場の安全・品質・納期・コストに責任を持つ ・ グローバルで同一品質を実現

建設機械・車両のマザー工場



地域別の生産拠点数（建設機械・車両）

日本	米州	欧州 CIS	中国	アジア オセアニア	中近東 アフリカ	合計
12(4)	18 (1)	16 (4)	4	8	2	60(9)

()内はマザー工場数

コマツの強み② グローバルでの販売拠点体制

- ・ 代理店は顧客との間の**ラストワンマイル**をつなぎ、ブランドマネジメントを体現する不可欠なパートナー
- ・ 152カ国を207代理店でカバー、代理店は現地の優良企業を任命し、**基本的には独立代理店**
- ・ マイニング需要国はコマツが直接投資して代理店を運営

イギリス

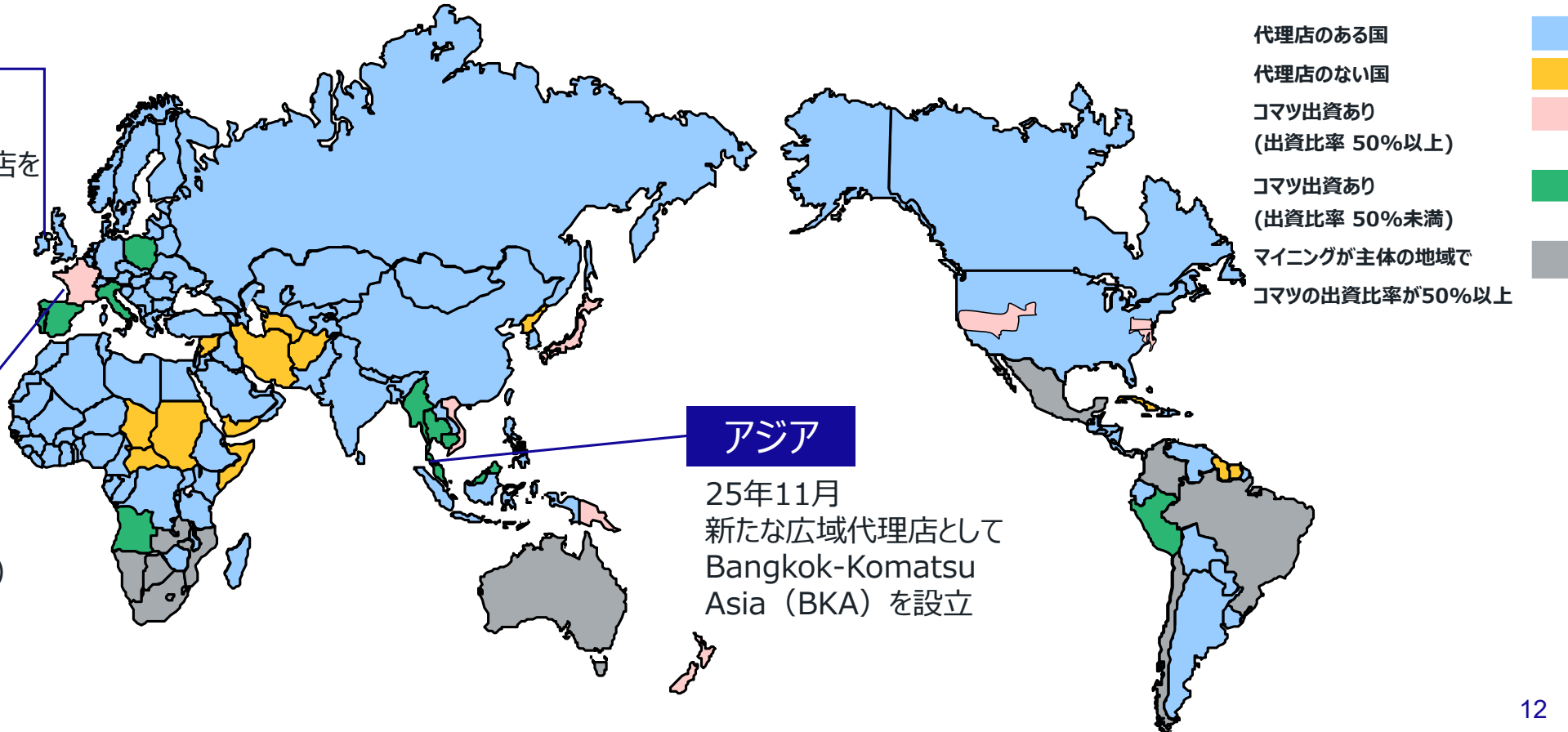
26年1月
アイルランド代理店を
英国にて起用し、
広域化

ドイツ

26年1月
代理店を集約
(4 → 3 代理店)

アジア

25年11月
新たな広域代理店として
Bangkok-Komatsu
Asia (BKA) を設立



コマツの強み③ キーコンポーネントの自社開発・自社生産

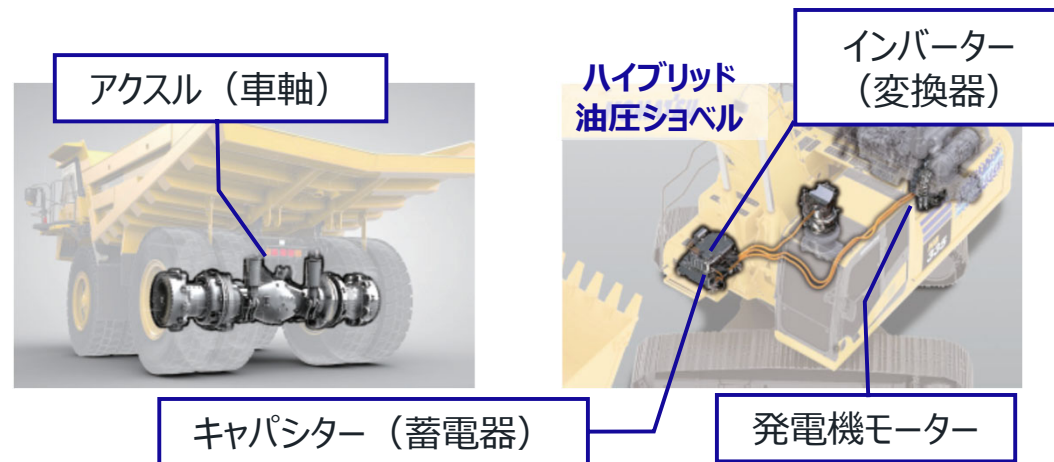
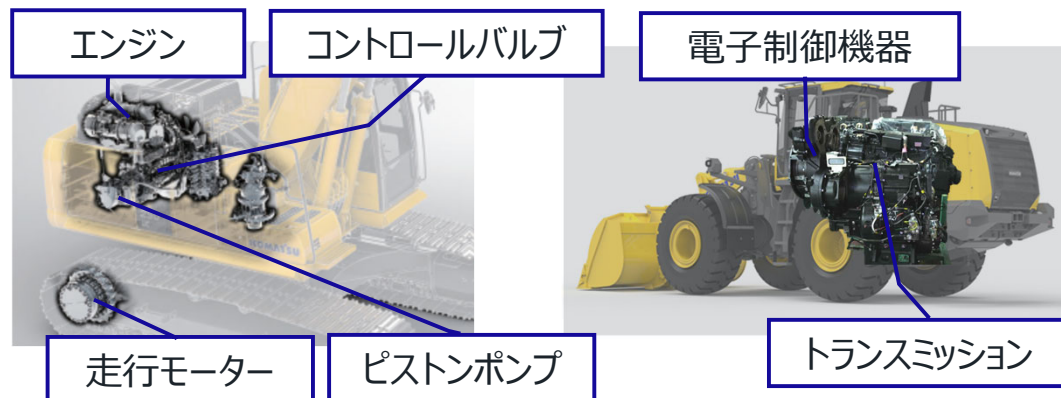
- 建設機械の性能を差別化する重要部品「キーコンポーネント」を自社で開発・生産

自社開発・自社生産だからこそできること

- 継続的な**技術革新**
- 全世界に同一品質のコンポーネントを**安定的に供給**
- コンポーネントの**再生ビジネス**
- 取り付けたセンサーからの情報を解析した**予知保全**



主なキーコンポーネント



コマツの強み④ 環境変動に強い生産・調達体制

- 世界各地の生産拠点で同一品質の製品を供給できる体制を整備し、柔軟かつ強靱なグローバル供給網を構築

グローバルクロスソーシング体制

- 複数の工場から同一モデルを供給

- ①**為替変動**への対応 ②**生産変動**への対応
- ③**原価低減** ④**生産能力有効活用**
- ⑤**投資最小化**



→ 車体
→ 部品

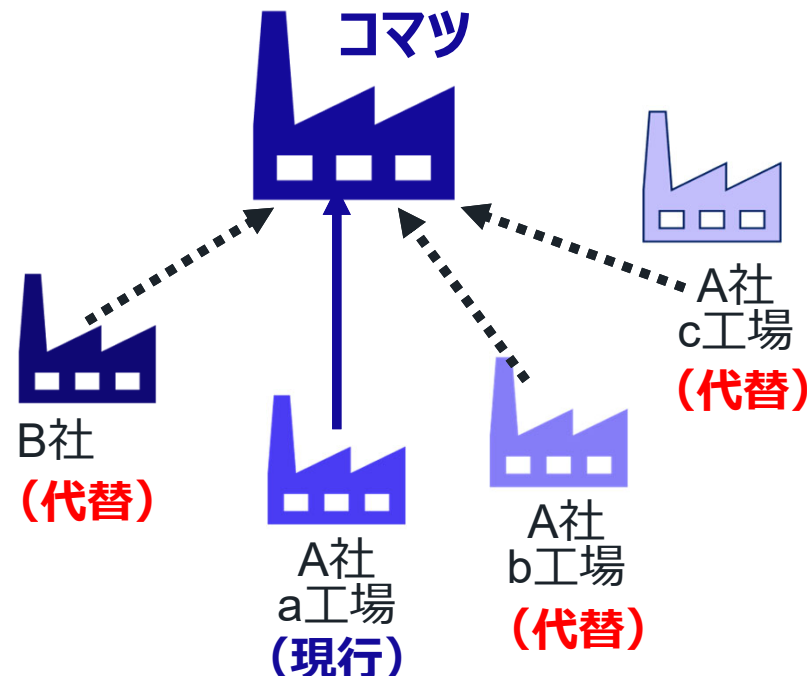
<必要条件>

- ①ベースマシンの統一 ②生産管理システムの統一
- ③生産・設計BOM*の統一 ④製造プロセス・品質基準の統一

*BOM: 部品構成表

調達マルチソース体制

- 複数メーカーからの部品購入
- 現地調達の拡大



コマツの強み⑤ 業界に先駆けたイノベーション

- 業界に先駆けイノベーションを起こし、お客さまの現場の課題解決に貢献

2001～

Komtrax (機械稼働管理システム)

登録台数

約**84万台**
(2026年6月末現在)



世界中の車両情報が見える化。お客さまの
車両のライフサイクルコストを低減

2008～

AHS (無人ダンプトラック運行システム)

累計導入台数

1,060台
(2026年6月末現在)



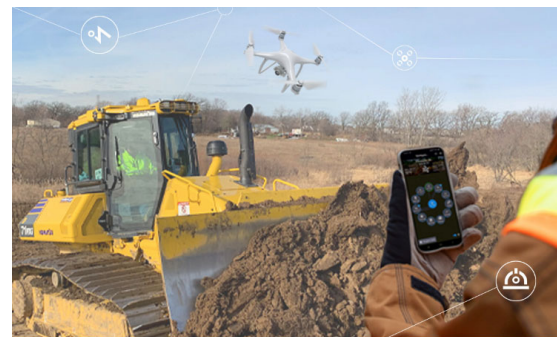
無人運行により、多くの鉱山の**安全性**
と生産性向上に貢献

2015～

スマートコンストラクション®

ICT建機化*率

31.1%
(2026年6月末現在)



労働力不足をはじめとした**建設現場の**
さまざまな課題解決に貢献

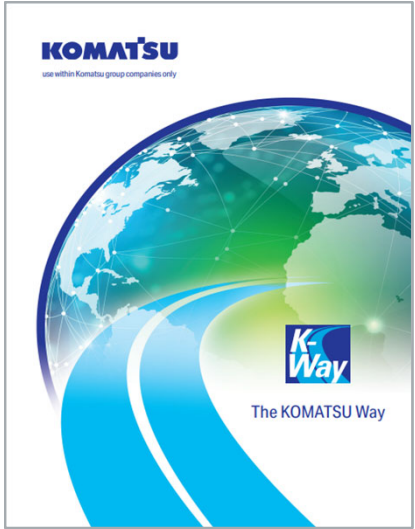
コマツの強み⑥ コマツウェイ

- ・ グローバルに脈々と受け継いでほしい先人たちが築き上げた企業文化を明文化
- ・ 日々の改善活動や顧客との課題解決活動を通じ、コマツウェイの共有と実践を図る

コマツウェイ

- マネジメント編
- ブランドマネジメント編
- ものづくり価値創造編

- － マネジメント層の心構え・行動指針 －
- － 顧客視点による価値創造を理解する －
- － 価値創造を実現するための 7 Ways －



13カ国語に翻訳



ものづくり価値創造の7Ways

1. コマツの概要

2. 建設・鉱山機械のビジネスモデル

3. 中期経営計画

4. 業績および株主還元について

建設・鉱山機械の特長（自動車との比較）

- 建設・鉱山機械の生涯稼働時間は自動車に比べ長く、安定稼働を支えるアフターサービス体制が求められる

ライフサイクル



使用時間:2,500時間*



車×5倍

使用年数:12,500時間



車×30倍

使用年数:75,000時間

コスト

本体
部品



本体価格の**10%**



本体価格と**同等額**



車×
100倍



本体価格の**2倍**



車×
2,000倍

建設・鉱山機械のバリューチェーンビジネスモデル

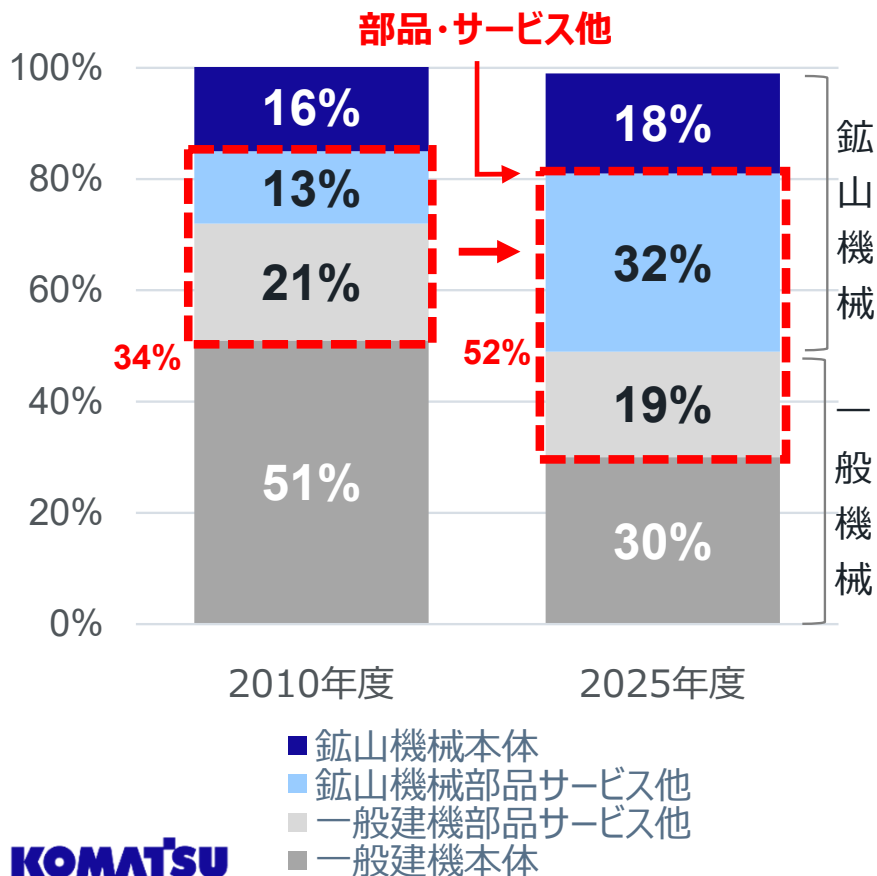
- 新車購入から中古車売却まで、機械のライフサイクル全体を通じてサービス・ソリューションを提供し、お客さまの機械管理をサポートするバリューチェーンビジネスを展開



アフターマーケット事業

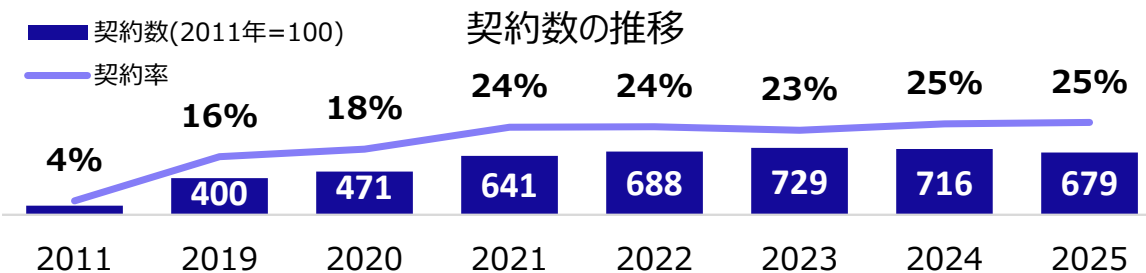
- 需要変動の大きい建設・鉱山機械本体と比べ、部品・サービス等のアフターマーケットは機械の配車と稼働台数によるため、需要変動が少なく安定した収益が見込める

建設機械・車両部門売上高構成比



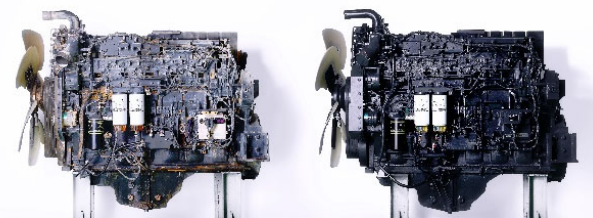
延長保証契約の拡大

延長保証にて建機使用時のさらなる安心感を提供



リマン(コンポーネント再生)事業拡大

部品再生によりリーズナブルなリマン部品を提供



左)リマン前のエンジン 右)リマン後のエンジン

リテールファイナンス事業

- ・ リテールファイナンス事業を建設・鉱山機械の重要な販売ツールとして位置づけ、戦略上重要な地域での事業を拡大
- ・ Komtraxの技術を活用して位置情報や稼働状況を把握した債権保全に努める
- ・ ファイナンス事業を通じた安定的な金利収入により需要変動に左右されにくい収益構造を実現



機械担保

コマツ ファイナンス

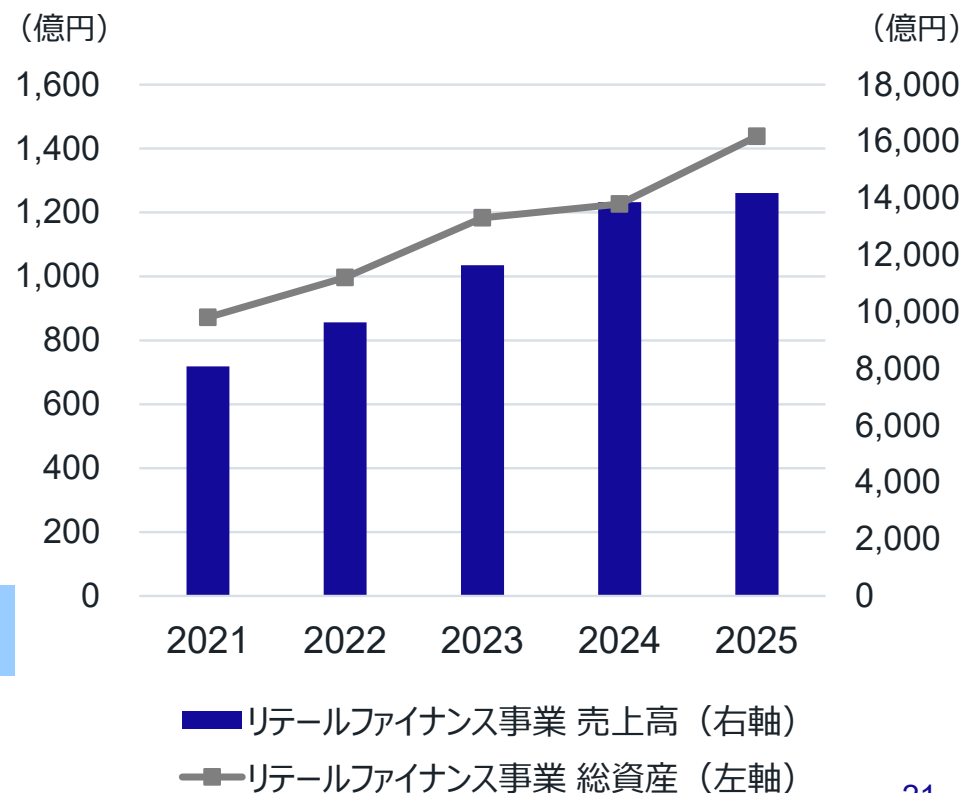
割賦、リース

長期支払い
(3～5年)

お客さま

KOMATSU

リテールファイナンス事業 売上高推移



1. コマツの概要
2. 建設・鉱山機械のビジネスモデル
- 3. 中期経営計画**
4. 業績および株主還元について

ありたい姿の再定義

- 新中期経営計画では、私たちのありたい姿を「安全で生産性の高いクリーンな現場を実現するソリューションパートナー」と再定義

中期経営計画におけるありたい姿へのロードマップ

コト価値の進化

スマートコンストラクション®の
高度化とグローバル展開

オープンテクノロジープラットフォームの拡大と
アプリの普及



イノベーション・DX

バリューチェーンビジネスの拡大

人材への投資

パートナーシップの拡大



より高度な自動化・遠隔化

多様な動力源への対応



コト親和性の高いSDV*の
ラインナップ拡大

ありたい姿

安全で生産性の高いクリーンな現場を実現する
ソリューションパートナー

モノ価値の進化

中期経営計画（2025～2027年度）

ありたい姿

安全で生産性の高いクリーンな現場を実現するソリューションパートナー

タイトル

Driving value with ambition 価値創造への挑戦

成長戦略3本柱

1 イノベーションによる価値共創

将来への投資

- 戦略的投資、新技術やビジネス領域の開拓、ソリューションを通じた新たな価値の共創
- カーボンニュートラルや顧客現場の最適化に向けた AI 等の活用による革新的なモノ・コトづくり

2 成長性と収益性の追求

収益体質

- 現場オペレーション高度化の実現による成長と収益性の向上
- バリューチェーンビジネスの拡大と AI 活用・DX による省人化・効率化
- 事業・地域・国ごとのマーケティング戦略の最適化による成長

3 経営基盤の革新

レジリエンス

- 事業成長を支える人材の獲得・活躍の推進
- ブランディング活動充実によるブランド強化
- AI 活用・DXによるビジネス基盤（システム、プロセス）の効率化への大胆かつアジャイルな取り組み



- ・ コマツは鉱山大手と協業し、GHG排出量が多いダンプトラックの電動化に取り組む
- ・ スウェーデン・Boliden社アイティク銅鉱山でパワーアグノスティックトラックの稼働を開始

パワーアグノスティックトラック

顧客のGHG削減、ゼロエミッションの達成を支援するため、
トロリー・バッテリー・水素燃料等のいかなる動力源でも稼働
できるというコンセプトのトラック。



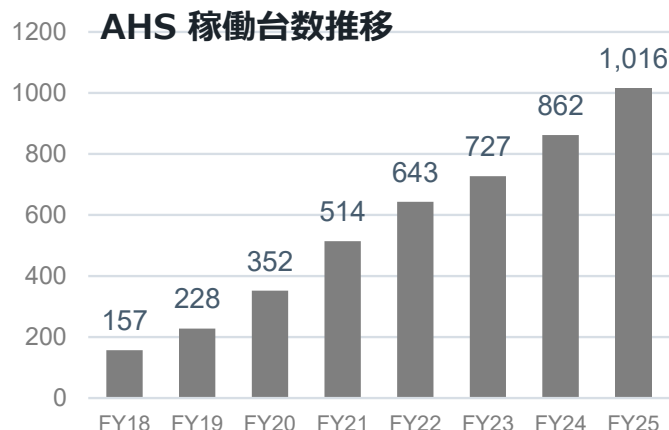
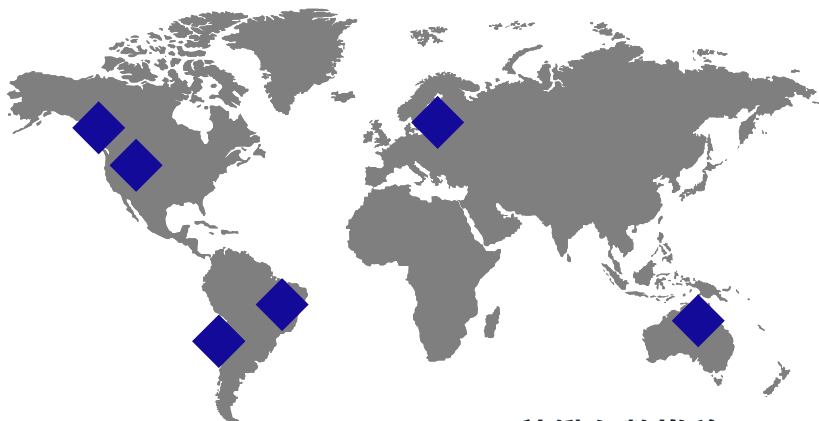
2025稼働開始



ディーゼル・トロリー式
パワーアグノスティックトラック

- 鉱山全体の安全性・生産性向上を目指し、鉱山機械の自動化、遠隔操作化に取り組む

無人ダンプトラック運行システム（AHS*）



自動化

- 次世代鉱山機械向けSDV・自動化車両プラットフォームの開発でApplied Intuition社と協業を開始



次世代鉱山機械のイメージ

遠隔操作化

- 大型ブルドーザー遠隔操作の商用稼働



鉱山向け大型ICTブルドーザーと遠隔操作の様子

スマートコンストラクション®の拡大

1 イノベーションによる
価値共創

- 最新のICT機能にスマートコンストラクション®アプリを一部標準搭載した20t、13tクラスの油圧ショベルを販売
- ソフトウェアの更新で機能や性能をアップデートするSDV*のコンセプトを適用
- ICT施工の更なる普及を促進し、モノ+コトで顧客価値を創造

ICT機能の拡充

コマツ初の
SDV*建機



北米・欧州展開モデル
PC220LCi-12



PC138USi-12



3Dマシンガイダンス “標準” 搭載

運転席のモニターに、設計図面データと自機の情報が表示され、
設計図面に対して掘削位置の判断が可能

スマートコンストラクション®アプリ

3D施工進捗管理



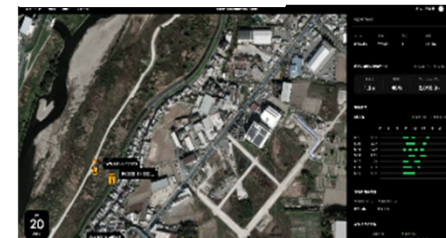
Smart Construction
Dashboard



積込・運行管理



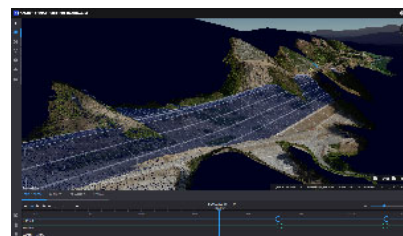
Smart Construction
Fleet



施工計画



Smart Construction
Simulation



3D作図機能



Smart Construction
Design3D



- 無人化施工の実現に向けた自動化・遠隔化を推進

自動運転システム

- 建設機械の自動運転技術の実用化にむけ3社協業を開始。
- 27年までに**自動運転システムの実用化**を目指す

協業企業

(株)ティアフォー：オープンソースの自動運転ソフトウェアを先導

(株)アースブレイン：ソリューションサービスを手掛けるコマツグループ会社



実証実験の様子

遠隔操作

- 20トンクラス油圧ショベルPC200i-12遠隔システム仕様車の販売を開始



PC200i-12 遠隔システム仕様と遠隔操作システムが実現する現場イメージ



- 地域で異なるお客さまのニーズや動向、競合環境を見極めながら、プレゼンス向上に向けた取り組みを強化

新興国における2ライン戦略 -20トンクラス-

- お客さまのニーズ対応した「2ライン戦略」を展開。
- 配車台数を増やすことで、バリューチェーン全体の利益増につなげる

最適アプリケーションの考え方

生産性 (Ton/h)重視度
高い

作業
軽い
荷

重作業向け

重い

都市土木向け

軽負荷モデル
Main user

低い



軽負荷モデル

新興国における2ライン戦略 -30トンクラス-

- 燃料価格の高騰に加え、環境対応への意識が高まる中、30トンクラスは標準機に加え、ハイブリッド油圧ショベルを販売



インド開発モデル

- インド現地法人（コマツインディア(有)）主導により、アジア向けに7トン油圧ショベルを開発



PC75-10MO

部品供給拠点・トレーニングセンター

2 成長性と収益性の
追求



- 部品供給拠点：世界の需要地に全46拠点配置
- コートジボワールに新たなトレーニングセンターを建設予定、将来的には部品拠点としても活用

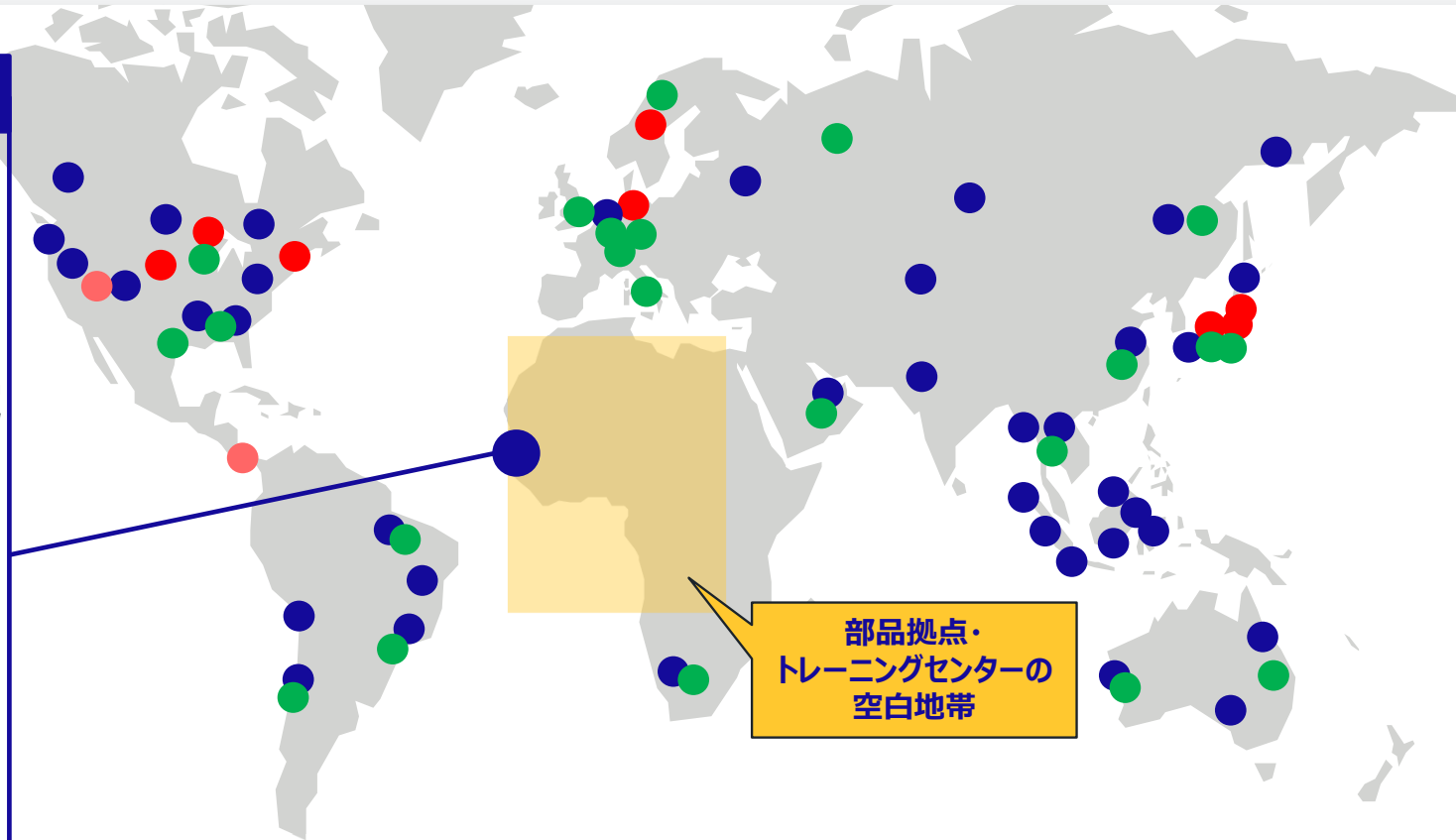
コートジボワール

新たなトレーニング施設として
開設準備中

将来的には本体・部品の在庫機能や
マーケティング・サポート機能を備えた
西アフリカの中核拠点として建設予定



建設予定の拠点イメージ図



部品拠点・
トレーニングセンターの
空白地帯

	● OEM輸出倉庫	● 地域デポ	● 新規倉庫計画	● トレーニングセンター
拠点数	8	38	2	22
役割	OEM部品を世界に輸出	地域で部品供給		代理店の人材育成

- ・ 木材需要増と人材不足により、安全・効率化を目的とした林業機械の需要が拡大
- ・ 工程の機械化とソリューションの提供により、お客さまの持続可能な循環型林業経営をトータルでサポート

地拵え・植林等機械化により 循環型林業を実現

植林用機械

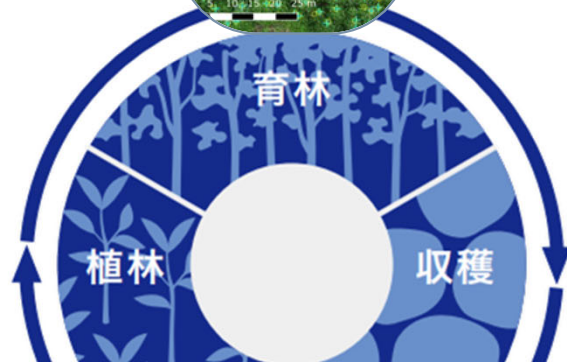
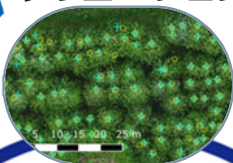


地拵え機械



森林の見える化

森林モニタリング
ソリューション



伐採、搬出作業の 生産性・安全性を向上

機械による安全な伐採
ハーベスター（斜面にも対応）



効率的で安全な木材搬出
フォワーダー





- 「人材」を新たな価値を創出する重要な経営資源の一つと捉え、人的資本投資を推進

グローバル人事方針
グローバルに多様な人材が一つのチームとして、事業の成長に貢献できる環境の実現

グローバル人材戦略

会社
視点

持続的な人材確保

適所適材の実現

次世代リーダーの育成

適切なコスト管理

会社の成長

個人
視点

魅力ある職場への入社

やりがいのある仕事

継続的な個人の成長

エンゲージメント向上に
つながる褒賞

好循環による
持続的な成長

個人の成長

中期経営計画

【成長戦略3本柱】

イノベーションによる
価値共創

成長性と
収益性の追求

経営基盤の革新

目指すこと

Employee Journeyを通じた Employee Experienceの最大化
(EJ：コマツらしいキャリア形成) (EX：社員が得られる感情・認識・経験)

重点活動

多様な個性が地域のみならずグローバルに輝ける環境の実現

Employee Experience
最大化のための基盤整備
・心身共に安全な職場の実現
・D&I推進 等

エンゲージメントサーベイで
定期的に効果把握



- AIを効率化ツールではなく、データと現場知見を価値へと転換するための基礎と位置付ける

蓄積されたデータ資産・現場知見

ICT・データ活用

- ・Komtrax ・AHS
- ・スマートコンストラクション®
- ・KOM-MICS*



機械稼働データ
施工データ

人と現場から
蓄積された知見



AI活用基盤構築と人材育成強化

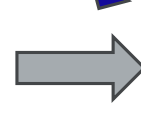
グローバルなバリューチェーン全体での
業務変革と顧客価値創造

AI活用例：予知保全

Komtrax等で蓄積してきた機械稼働データをAIで分析
コンポーネントの寿命予測やオーバーホール時期を推定



代理店



お客さま

的確なオーバーホール実施時期を提案
異常/故障の検知・未然防止

お客さまのメリット



コスト低減

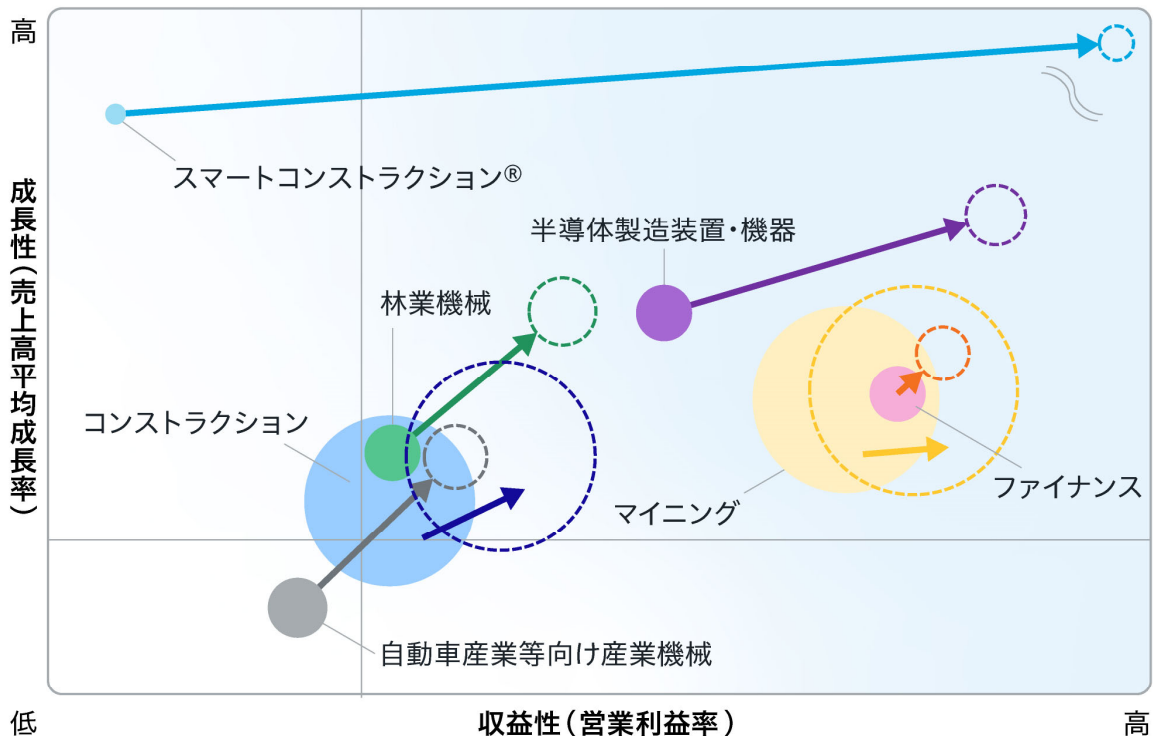


生産効率UP

中長期的な事業ポートフォリオの方向性

- 中期経営計画の取り組みを通じた既存事業の拡大と同時に、長期的な成長に向けた新たな事業領域の探索も進める

事業ポートフォリオ



- 色塗りバブルは、各事業セグメントの直近の売上規模を示す
- 点線バブルは、各事業セグメントが目指す中長期の方向性を示す

将来事業領域の探索



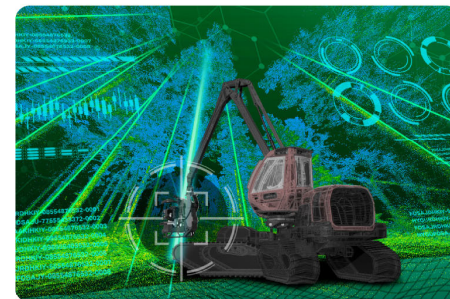
月面建設機械



水中施工ロボット



鉱山全体最適化



森林デジタルツイン構築

社会課題解決KPIと進捗

- 成長戦略を通じて社会課題解決と収益向上の好循環を生み出し、持続的成長を目指す
- マテリアリティの観点から特に重要な活動はKPIを設定し、進捗を管理

区分	主なKPI	2025年度実績	2027年度目標
人と共に マテリアリティ： 「社員」「人権」	5 ジェンダー平等を 実現しよう 8 働きがいも 成長もある 10 人々の生活を 豊かにしよう 17 パートナーシップで 社会を良くしよう グローバル・エンゲージメント・サーベイ 持続可能なエンゲージメントのグローバルスコア	81	85
社会と共に マテリアリティ： 「顧客」 「倫理・統治」 「地域社会」	9 産業と社会課題の 両面につなぐ 11 社会課題の解決を もたらそう 12 つくる責任 つかう責任 17 パートナーシップで 社会を良くしよう ICT建機化率 AHS（鉱山向け無人ダンプトラック運行 システム）累計導入台数	29%	47%
地球と共に マテリアリティ： 「環境」	7 エネルギー・気候 変動に貢献しよう 9 産業と社会課題の 両面につなぐ 12 つくる責任 つかう責任 13 気候変動に 具体的な対策を 15 陸の豊かさも 守ろう 17 パートナーシップで 社会を良くしよう 生産によるCO2削減率（2010年度比） 製品稼働時のCO2削減率（2010年度比） 再生可能エネルギー使用比率	▲48% ▲23%	▲39%（総量） ▲32%（原単位）
全般	CDP Dow Jones Best-in-Class Indices	気候変動、ウォーター Aリスト選定 World選定	気候変動、ウォーター Aリスト選定 World選定

【証券コード】6301

KOMATSU



コマツ 2026年度株主説明会

執行役員CFO

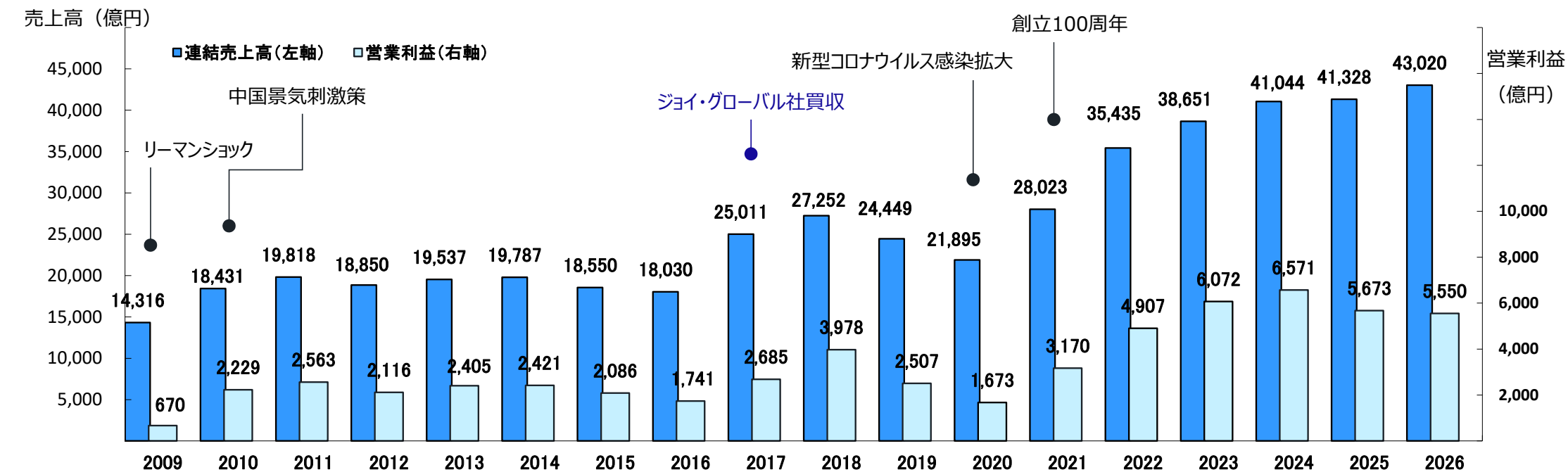
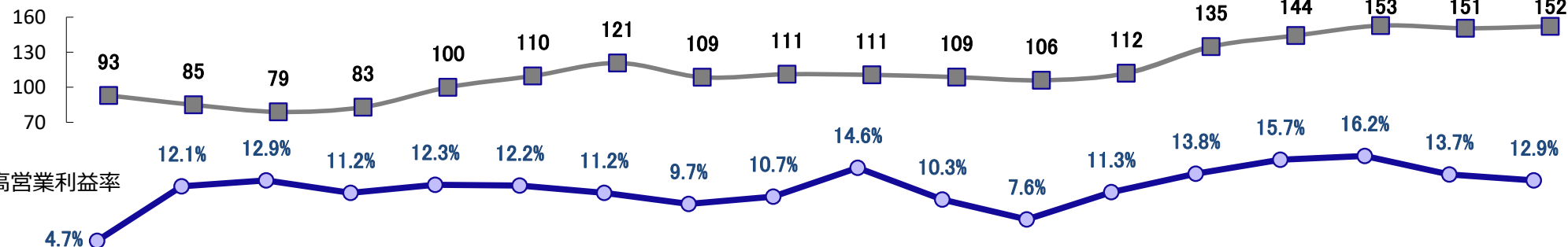
2026年8月19日（水）

ほそたに ひろし
細谷 浩志

1. コマツの概要
2. 建設・鉱山機械のビジネスモデル
3. 中期経営計画進捗
- 4. 業績および株主還元について**

年間業績推移

為替レート (円/ドル)



中期経営計画の経営目標達成状況（財務項目）

項目	経営目標	指標	2025年度実績
成長性	業界水準を超える成長率	売上高成長率	+0.7%
収益性	業界トップレベルの営業利益率	営業利益率	13.7%
	FCF 3年累計:1兆円(M&A関連の支出を除く)	FCF	2,632億円
効率性	ROE 10%以上	ROE	11.3%
リテール ファイナンス事業	ROA 1.5% - 2.0%	ROA	2.4%
	ネットD/Eレシオ 6倍以下	ネットD/Eレシオ	4.45
株主還元	- 連結配当性向を40%以上とする。 - 財務の健全性、株主資本比率他を総合的に勘案して自己株式の取得を適時に実施する。	連結配当性向	45.9% 1,000億円の 自己株式取得

2026年度の業績見通し

(※1) 2Q以降為替の前提：1ドル:150円、1ユーロ:174円、1豪ドル106円

金額単位：億円	2025年度 (A) ¥150.5/USD ¥173.8/EUR ¥99.2/AUD	2026年度 (最新見通し) (B) ¥152.1/USD ¥176.6/EUR ¥107.6/AUD	2026年度 (4月見通し) (C) ¥150.0/USD ¥174.0/EUR ¥106.0/AUD	業績見通し 修正額 (B) - (C)	前年比	
				増減	増減	増減率
売上高	41,328	43,020	41,180	+1,840	+1,692	+4.1%
営業利益	5,673	5,550	5,080	+470	▲ 123	▲ 2.2%
売上高営業利益率	13.7%	12.9%	12.3%	-	▲0.8 [㊦] ㊦	-
当社株主に帰属する当期純利益	3,764	3,490	3,180	+310	▲ 274	▲ 7.3%

ROE	11.3%	(※2) 10.1%	(※2) 9.1%	+1.0 [㊦] ㊦	▲ 1.2 [㊦] ㊦
1株当たり配当金（円）	190円	190円	190円	±0円	±0円
連結配当性向	45.9%	(※2) 48.6%	(※2) 53.8%	売上高・営業利益への為替感応度（1円変動/年）	

	売上高	営業利益
USD	149億円	45億円
EUR	31億円	6億円
AUD	42億円	3億円

(※2) 自己株式取得の影響を考慮していない

2026年度の業績見通しに織り込んだ影響

		【前回】26年4月公表
中東情勢	前提	■ 中東情勢の影響と石油価格の高騰、サプライチェーンの混乱が年間を通して継続する。
	売上減	▲901億円 ・中近東地域の需要の減少。 ・中近東からの石油依存度の高い国/地域の需要減少。
	コスト増	+188億円（損） ・燃料、油脂、塗料、ナフサ等、調達コストアップ。 ・燃料価格高騰に伴う海上輸送費コストアップ。
米国関税	前提	■ 122条追加関税は年間を通して、鉄鋼アルミ関税見直しは ■ 4月6日より年間を通して適用。
	コスト増	+378億円（損） （25年度 625億円→26年度 1,003億円） ・IEEPA関税は廃止 ・122条追加関税の税率 10% ・鉄鋼アルミ関税は、通関価格に対し派生品25%、鉄アルミ製品50%（含有量計算は廃止） ・IEEPA関税の還付金300億円を織り込み

		【最新】26年7月見通し
		■ ホルムズ海峡封鎖に伴う代替輸送ルートを活用。 平常時レベルの輸送力までは戻らないがデリバリーは継続。 ■ プロジェクトは遅延は見られるものの継続。
		▲463億円 ・中近東地域の需要の減少幅は当初想定を下回る。 ・アジア各国での需要減少は限定的。アフリカ各国の需要減は見られず。
		+232億円（損） ・燃料、油脂、塗料、ナフサ等、調達コストアップ。 ・燃料価格高騰に伴う海上輸送費コストアップ。 ・<u>物流ルート変更による中近東地域追加陸送費。</u>
		■ 122条追加関税は7/23で失効。301条追加関税が7/24より適用。 ■ 鉄鋼アルミ関税見直しは4月6日より年間を通して適用。
		+258億円（損） （25年度 625億円→26年度 883億円） ¥150/USD （25年度 642億円→26年度 891億円） 実績レート ・IEEPA関税は廃止 ・122条追加関税の税率 10% ・<u>301条追加関税の税率 日本/中国/韓国 他 12.5%、ブラジル 37.5%</u> ・<u>鉄鋼アルミ関税税率6/8より引き下げ：日・英・EU・韓など25%→15%</u> （含有量計算は廃止） ・IEEPA関税の還付金300億円を織り込み

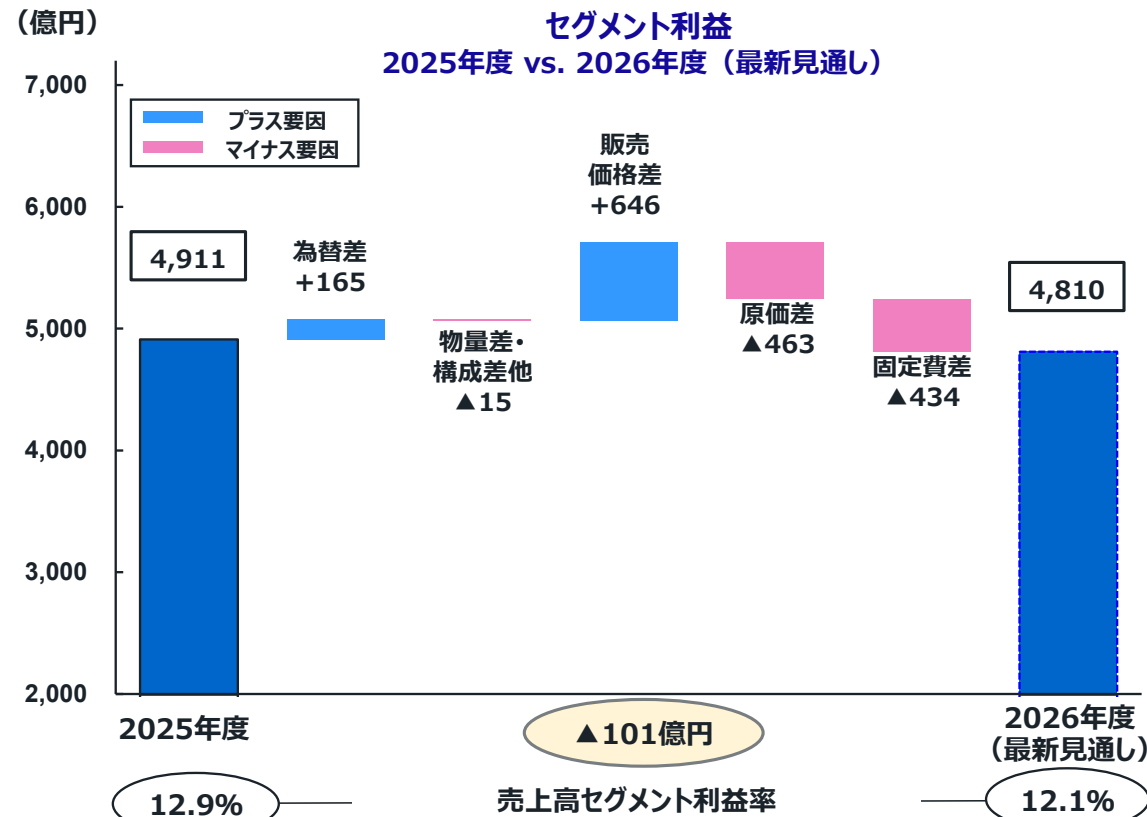
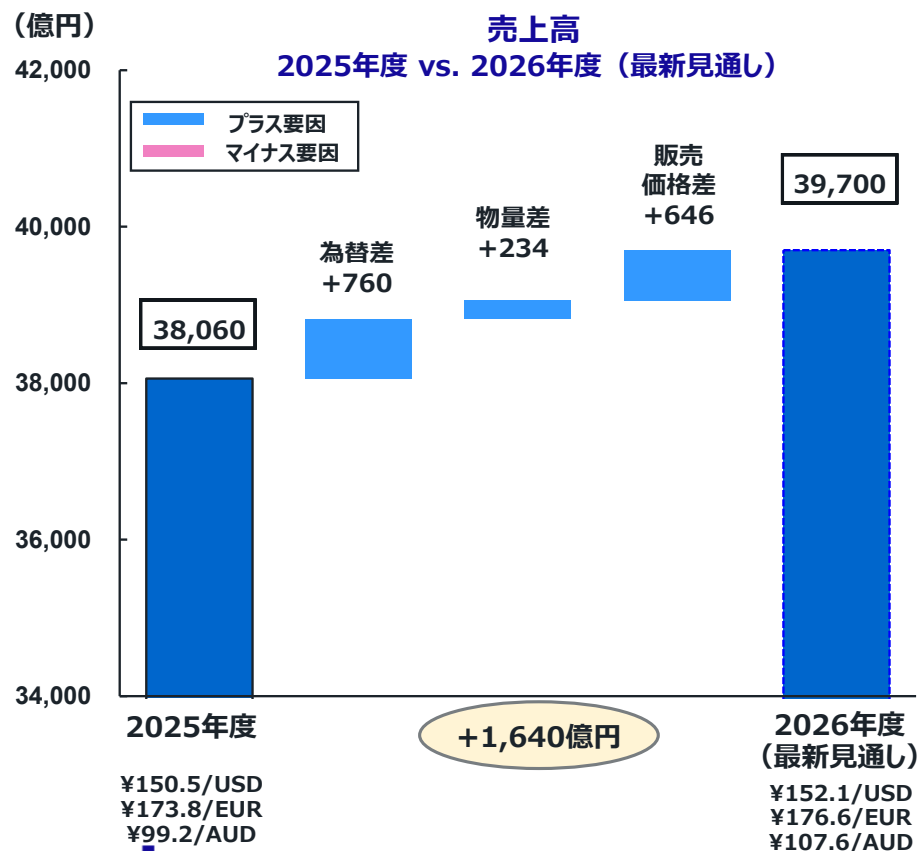
2026年度の各セグメント売上高と利益の見通し

- ・建設機械・車両部門の売上高は、前年比+4.3%増収の3兆9,700億円。セグメント利益は、前年比▲2.1%減益の4,810億円。
- ・リテールファイナンス部門の売上高は、前年比+1.9%増収の1,285億円。セグメント利益は、前年比▲0.2%減益の365億円。
- ・産業機械他部門の売上高は、前年比+5.5%増収の2,520億円。セグメント利益は、前年比+9.4%増益の415億円。

金額単位：億円		2025年度		2026年度 (最新見通し)		2026年度 (4月見通し)		前年比 (B) - (A)	
		(A)		(B)				増減	増減率
売上高		41,328		43,020		41,180		+1,692	+4.1%
	建設機械・車両	(37,961)	38,060	(39,494)	39,700	(37,782)	37,900	(+1,533) +1,640	(+4.0%) +4.3%
	リテールファイナンス	(1,005)	1,261	(1,028)	1,285	(1,029)	1,275	(+23) +24	(+2.3%) +1.9%
	産業機械他	(2,361)	2,388	(2,498)	2,520	(2,369)	2,390	(+137) +133	(+5.8%) +5.5%
	消去	▲ 382		▲ 485		▲ 385		▲ 103	-
セグメント利益		13.8%	5,712	13.0%	5,600	12.5%	5,140	▲0.8% [°] 外 ▲ 112	▲2.0%
	建設機械・車両	12.9%	4,911	12.1%	4,810	11.6%	4,400	▲0.8% [°] 外 ▲ 101	▲2.1%
	リテールファイナンス	29.0%	366	28.4%	365	28.2%	360	▲0.6% [°] 外 ▲ 1	▲0.2%
	産業機械他	15.9%	379	16.5%	415	15.5%	370	+0.6% [°] 外 +36	+9.4%
	消去または全社	55		10		10		▲ 45	-

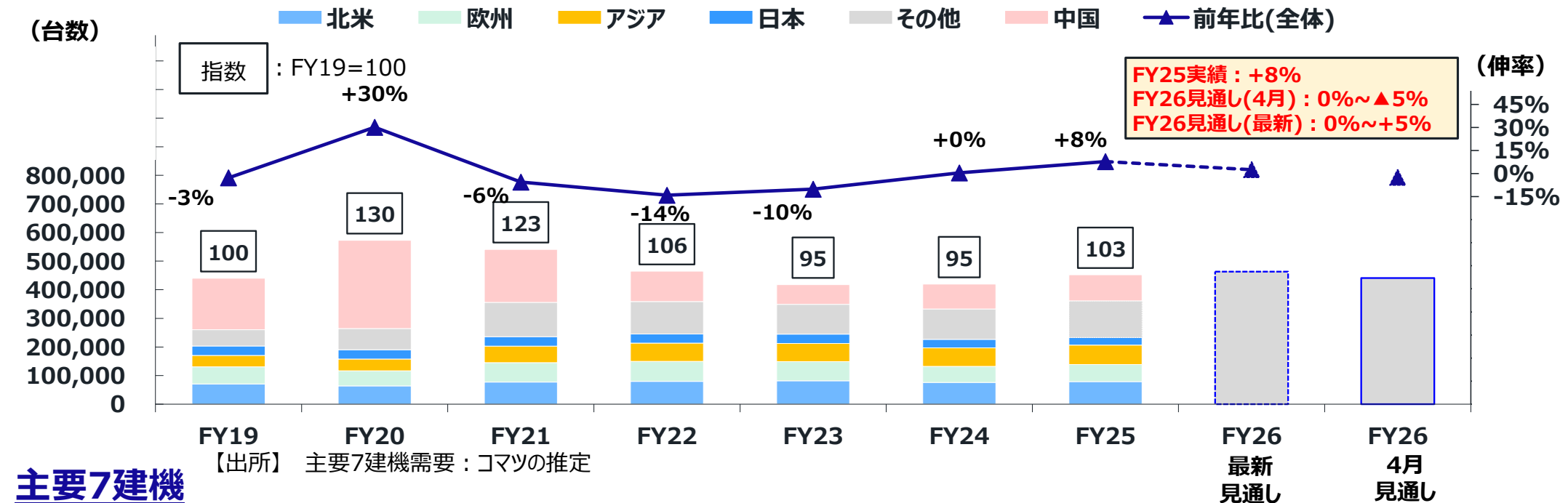
<建設機械・車両> 2026年度の売上高とセグメント利益の見通しの増減要因

- 売上高は、円安と物量増および販売価格改善のプラス影響により、前年比+1,640億円の増収の見通し
- セグメント利益は、円安と物量増および販売価格改善のプラス影響があるものの、関税影響の拡大、調達価格上昇等の原価差のマイナス影響により、前年比▲101億円の減益の見通し
- 売上高セグメント利益率は、前年比▲0.8ポイント低下し12.1%の見通し



<建設機械・車両> 主要7建機の需要推移と見通し

- 2026年度第1四半期の需要は、前年同期比+12%の増加
- 2026年度の需要は、前年比0%～+5%の見通し（4月見通しより変更）



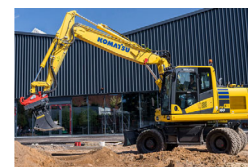
主要7建機



ブルドーザー



油圧ショベル
(クローラー式)



油圧ショベル
(タイヤ式)



ホイールローダー



ダンプトラック



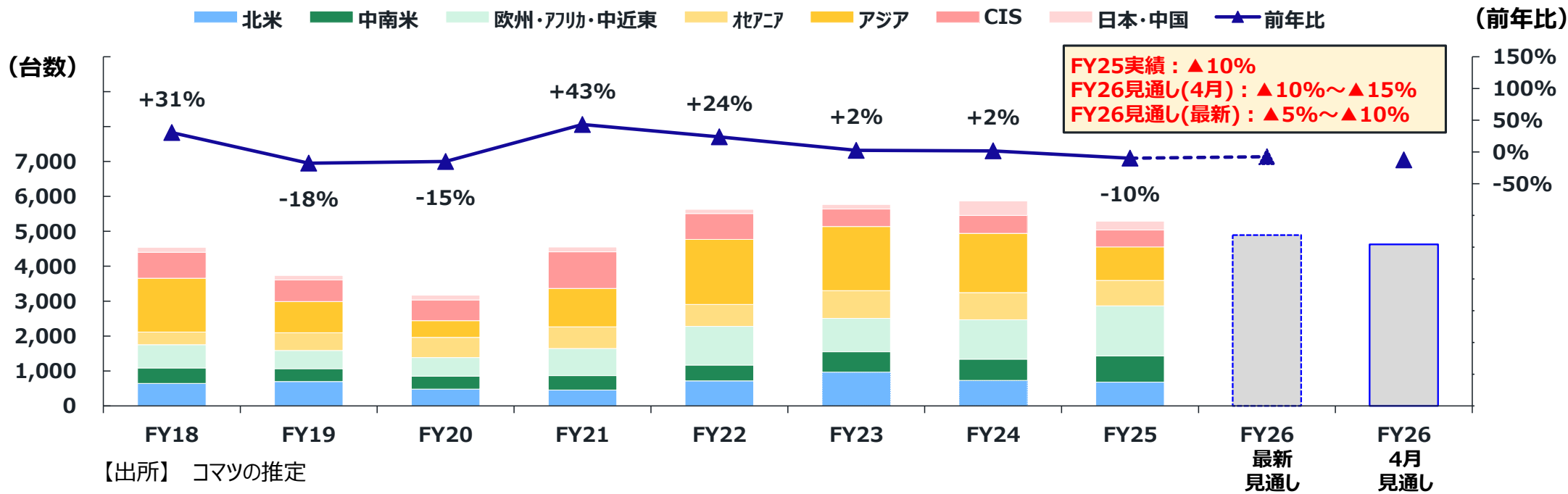
アーティキュレート
ダンプトラック



モーターグレーダー

<建設機械・車両> 鉱山機械の需要推移と見通し

- 2026年度第1四半期の需要は、前年同期比▲12%の減少
- 2026年度の需要は、前年比▲5%～▲10%の見通し（4月見通しより変更）



対象機種



ダンプトラック :
75 t (HD785)以上



油圧ショベル :
200 t (PC2000)以上



ブルドーザー :
525HP(D375)以上



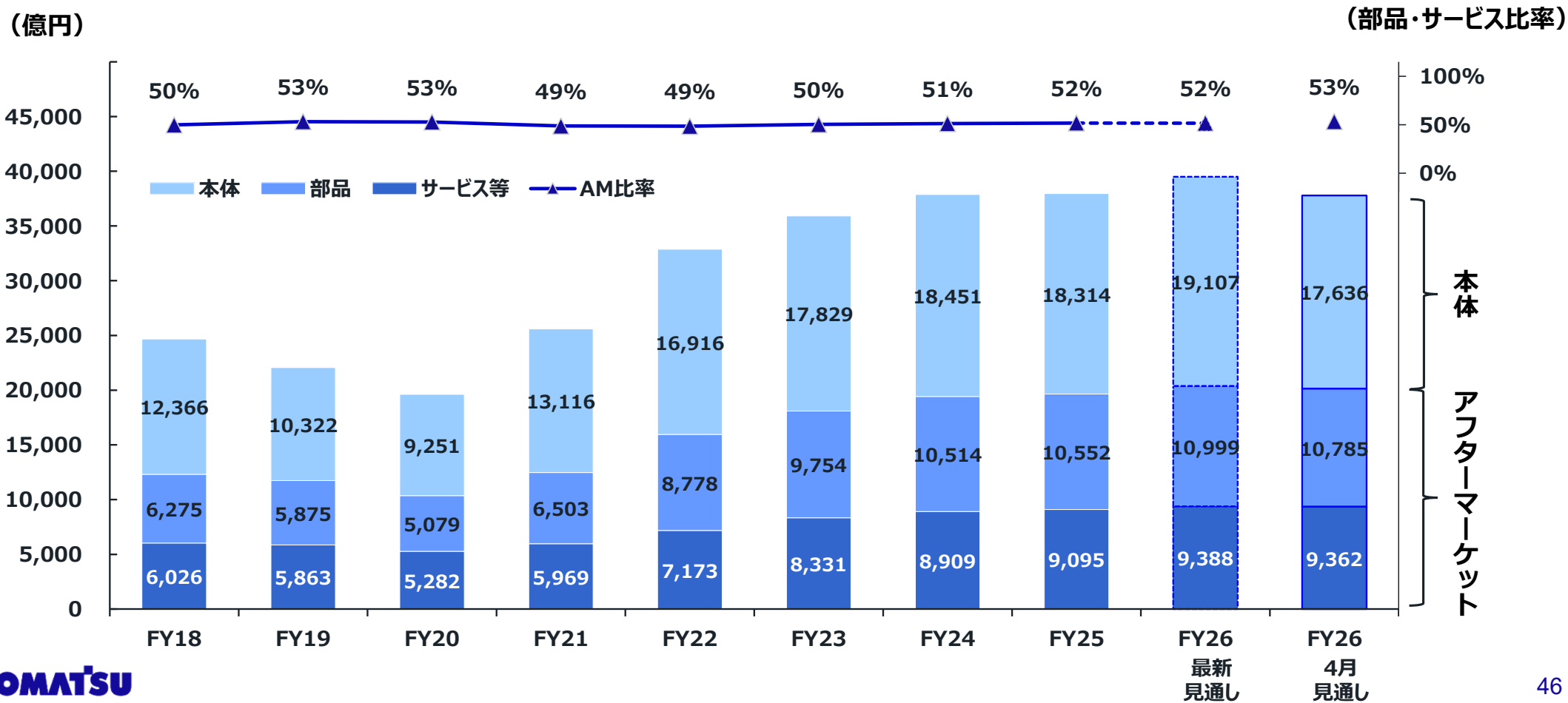
モーターグレーダー :
280HP(GD825)以上



ホイールローダー :
810HP(WA800)以上

<建設機械・車両> 本体・部品・サービス等の売上高（外部顧客向け）の見通し

- 2026年度第1四半期の部品売上高は、前年同期比+18.4%増収の2,865億円
- 2026年度の部品売上高は、前年比+4.2%増収の1兆999億円の見通し（4月見通しより変更）



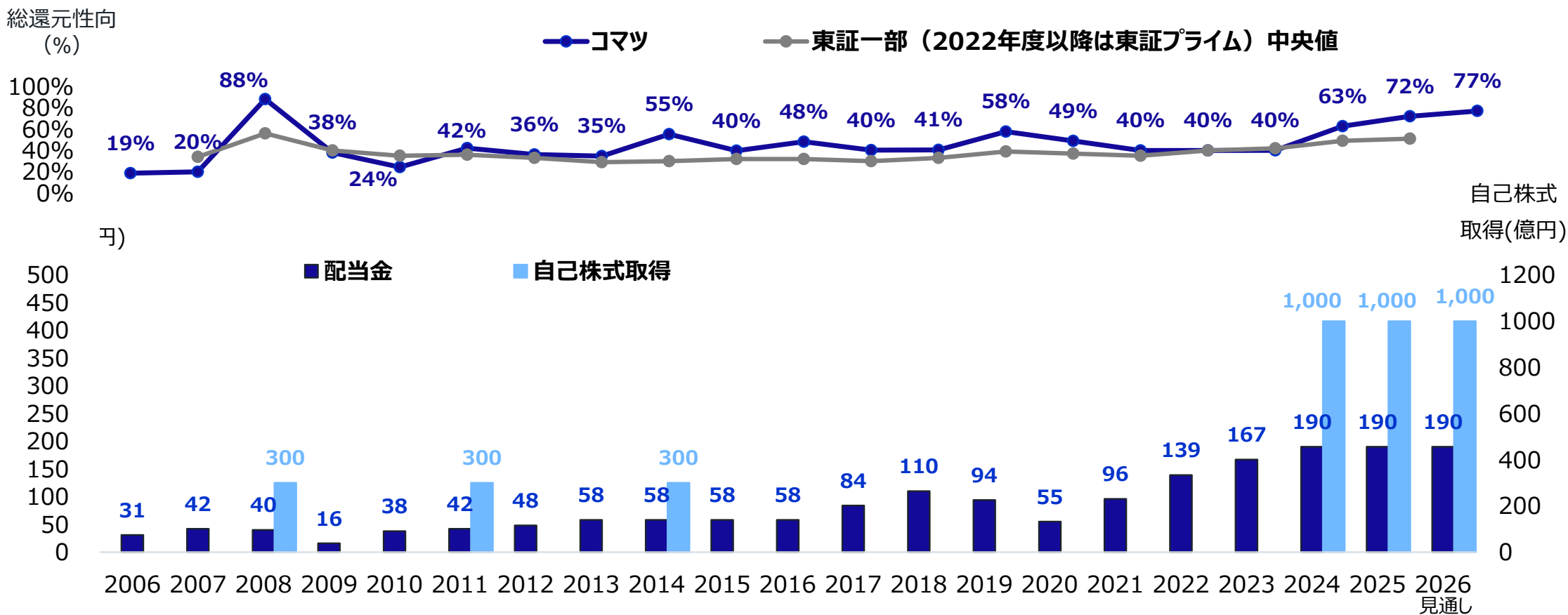
キャッシュアロケーションの考え方

- ・ 営業キャッシュフローを①設備投資（成長戦略）、②株主還元、③バランスシート改善（将来のM&Aへの備え）に分配
- ・ 株主還元については、連結配当性向を40%以上とし、安定的な配当を継続

営業CF	設備投資	通常投資	35－45%	営業キャッシュフローの約半分を 成長投資に充当
		リース・レンタル用投資	5－15%	
		計	約50%	
	株主還元		約40%	連結配当性向40%以上 自己株式の取得を適時実施
	将来のM&Aへの備え		約10%	外部リソースの活用を常に検討

配当方針 配当金および配当性向の推移

- 配当方針は連結配当性向40%以上とし、安定的な配当の継続に努める



- 2020年度は記念配当金10円を含む

- 自己株式取得実施について

2008年度、2011年度、2014年度：約300億円、2024年度、2025年度：1,000億円、2026年度：1,000億円取得予定

自己株式取得の判断基準

- 自己株式取得については、客観的判断基準を定め、その数値基準をクリアした場合に機動的に実施を検討

	項目	基準
必達基準	① 財務の健全性	格付け
	② 原資のストック	株主資本比率
補足基準	① 効率性	ROE
	② 原資の創出力（将来見込み）	連結FCF
	③ 原資の創出力（足元の状況）	ネットキャッシュ
	④ 配当	配当性向
	⑤ PER	同左

長期保有株主さまへの感謝品

- 当社株式を長期保有いただいている株主さまにコマツ製品のオリジナルミニチュア（非売品）を進呈（2014年7月より制度スタート）



※ 画像はイメージです

2026年度進呈

「CD110R-3」全旋回式クローラーキャリア
（呼称：くるくるダンプ）

対象となる株主さま

基準日(毎年3月31日)現在、当社株式の保有期間が
3年以上(*)保有し、かつ**3単元(300株)**以上を保有
の株主さま

*毎年3月31日および9月30日現在の株主名簿に、同一株主番号で、基準日を含めて7回以上連続して当社株式を保有していたと記載されている方。

統合報告書「コマツレポート」

- ステークホルダーの皆さまに、コマツが目指す中長期的な顧客価値創造の取り組みや成長戦略の進捗状況をご紹介します



【2026年度版】 9月発行予定

- コマツの目指すありたい姿
- 価値創造ストーリー
- 成長戦略（中期経営計画）
- サステナビリティ
- コーポレート・ガバナンス

<https://www.komatsu.jp/ja/ir/library/annual>



本日はご参加いただき、誠にありがとうございました



【業績予想の適切な利用に関する説明、その他特記事項】

前述の将来に関する予想、計画、見通しなどは、現在入手可能な情報に基づき当社の経営者が合理的と判断したものです。実際の業績は様々な要因の変化により、本資料の予想、計画、見通しとは大きく異なることがあります。そのような要因としては、主要市場の経済状況および製品需要の変動、為替相場の変動、および国内外の各種規制ならびに会計基準・慣行等の変更などが考えられます。