

# 2011年度決算の概要と 2012年度の業績見通し

2012年4月26日(木)

コマツ  
経営管理部

2011年度の概況

1. 売上・利益

- ・連結売上高は対前期比+7.5%増収の19,817億円。
- ・営業利益は対前期比+15.0%増益の2,563億円となり、売上高営業利益率は12.9%に改善。

	2010年度実績	2011年度実績	対前期比
連結売上高	18,431億円	19,817億円	+ 7.5%
営業利益	2,229億円	2,563億円	+ 15.0%
売上高営業利益率	12.1%	12.9%	+ 0.8ポイント
純利益*1	1,507億円	1,670億円	+ 10.8%
ROE	17.2%	17.3%	+ 0.1ポイント
ネットD/Eレシオ (リテールファイナンス会社を除いた場合)	0.50 (0.24)	0.56 (0.28)	+ 0.06ポイント (+ 0.04ポイント)

\*1 米国財務会計基準審議会会計基準編纂書810による「当社株主に帰属する当期純利益」

2. 各セグメントの状況

■ 建設機械・車両

- ・中国の大幅な需要減少を、堅調な他地域の建設機械、鉱山機械、部品の販売増等でカバーし、対前期比+7.7%の増収。
- ・為替レートがドル、ユーロ、元に対し円高となったが、販売価格の改善、コスト低減等により、セグメント利益率は対前期比+0.5ポイント改善。

■ 産業機械他

- ・プレス機械、工作機械、仮設ハウス等の販売拡大により増収となったが、ワイヤーソーの需要急減速により減益。

(参考) 売上高、利益の米ドル、ユーロ換算値\*

(百万米ドル)	FY10	FY11	増減
連結売上高	22,206	24,168	+8.8%
営業利益	2,686	3,126	+16.4%
純利益	1,816	2,037	+12.2%

(百万ユーロ)	FY10	FY11	増減
連結売上高	17,066	18,016	+15.3%
営業利益	2,064	2,330	+23.4%
純利益	1,396	1,519	+18.9%

\*各期末の為替レートを使用。

3. 配当金: 42円(前期:38円)

期末配当金は21円/株。中間配当金21円/株と合わせ、年間では42円/株。(第143回定時株主総会に付議予定)

2

- 2011年度の連結売上高は、対前期比+7.5%増収の1兆9,817億円、営業利益は同+15.0%増益の2,563億円となりました。売上高営業利益率は、同0.8ポイント改善し、12.9%となりました。
- 建設機械・車両部門の売上高は、中国の大幅な需要減少を、堅調な他地域の建設機械、鉱山機械、部品の販売増等でカバーし、対前期比+7.7%の増収となりました。
- 建設機械・車両部門のセグメント利益は、為替レートがドル、ユーロ、元に対し円高となりましたが、販売価格の改善、コスト低減等により増益となり、セグメント利益率は対前期比+0.5ポイント改善しました。
- 産業機械他部門の業績は、プレス機械、工作機械、仮設ハウス等の販売が拡大しましたが、ワイヤーソーの需要急減速により、増収減益となりました。
- 期末配当金は1株当たり21円の予定です。(第143回定時株主総会に付議を予定。) 中間配当金1株当たり21円と合わせ、年間配当金は1株当たり42円/株の予定です。

2011年度(12カ月間)の連結売上高と損益

- ・円高および中国需要減少の影響を、その他地域の建設機械、鉱山機械、部品等の販売増でカバーし、対前期比増収増益。
- ・売上高営業利益率は対前期比+0.8ポイント改善の12.9%に向上。

□ : 利益率 ( ) : 外部顧客向け売上高

金額単位: 億円

	2010年4月～2011年3月 1ドル = 85円 1ユーロ = 113円 1元 = 12.7円		2011年4月～2012年3月 1ドル = 79円 1ユーロ = 110円 1元 = 12.4円		増 減	
売上高	*1	18,431		19,817	+1,386	+7.5%
- 建設機械・車両		(16,156) 16,180		(17,393) 17,442	(+1,236) +1,261	(+7.7%) +7.8%
- 産業機械他		(2,274) 2,383		(2,424) 2,511	(+149) +127	(+6.6%) +5.4%
- 消去		▲133		▲136	▲3	-
セグメント利益	□ 12.7%	2,349	□ 13.1%	2,586	+236	+10.1%
- 建設機械・車両	□ 13.6%	2,208	□ 14.1%	2,462	+254	+11.5%
- 産業機械他	□ 8.8%	209	□ 6.7%	167	▲41	▲20.0%
- 消去または全社		▲68		▲44	+24	-
その他の営業収益(▲費用)		*2 ▲120		▲23	+97	-
営業利益	□ 12.1%	*1 2,229	□ 12.9%	2,563	+334	+15.0%
その他の収益(▲費用)		▲31		▲67	▲36	-
税引前純利益		2,198		2,496	+298	+13.6%
純利益*3		1,507		1,670	+162	+10.8%
1株当たり配当金		38円		42円	+4円	

\*1 東日本大震災による影響(売上高▲92億円、営業利益▲70億円)を含む \*2 構造改革費用▲38億円を含む

\*3 米国財務会計基準審議会会計基準編纂書810による「当社株主に帰属する当期純利益」

3

□ 2011年度の業績は、円高および中国の需要減少による販売減の影響を、その他地域の建設機械、鉱山機械、部品等の販売増でカバーし、対前期比増収増益となりました。

□ 連結売上高は、対前期比+7.5%増収の1兆9,817億円となりました。

□ 営業利益は、対前期比+15.0%増益の2,563億円となりました。

□ 売上高営業利益率は、対前期比+0.8ポイント改善し、12.9%となりました。

□ 純利益は、対前期比+10.8%増益の1,670億円となりました。

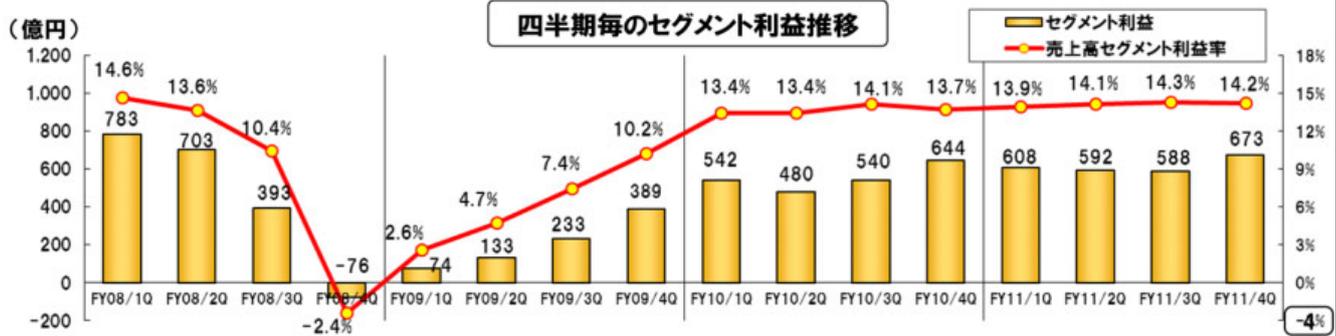
<建設機械・車両> 四半期毎の売上高とセグメント利益の推移

- 中国の需要減をその他の地域、鉱山機械、部品等の販売増でカバーし、対前年同期比増収。
- 売上高セグメント利益率も高水準を維持。



【為替レート】

	08/10	08/20	08/30	08/40	09/10	09/20	09/30	09/40	10/10	10/20	10/30	10/40	11/10	11/20	11/30	11/40
ドル	105円	107円	95円	95円	97円	93円	90円	91円	91円	85円	82円	82円	81円	77円	78円	80円
ユーロ	165円	159円	126円	123円	133円	133円	133円	124円	115円	111円	110円	114円	118円	109円	105円	106円
元	15.2円	15.7円	13.9円	13.9円	14.2円	13.6円	13.2円	13.3円	13.4円	12.6円	12.4円	12.5円	12.5円	12.1円	12.3円	12.7円



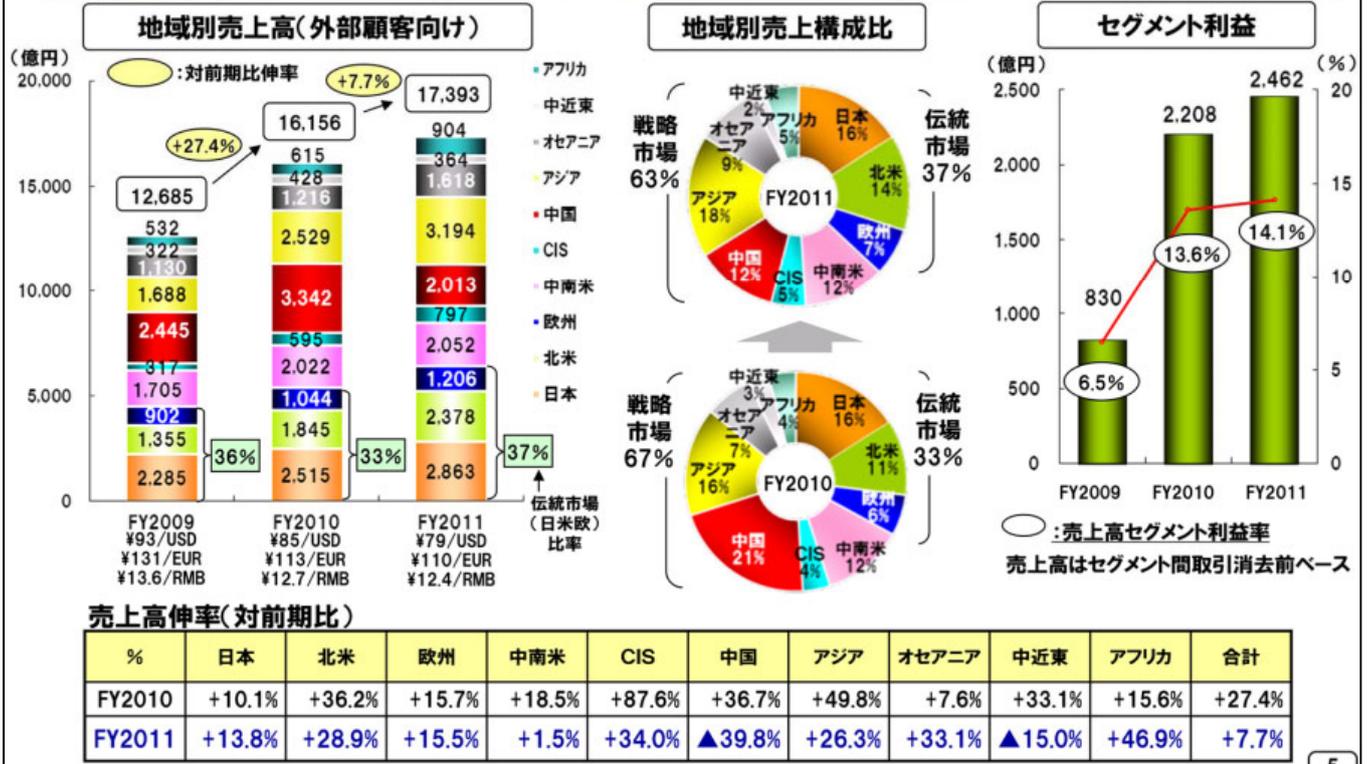
□ 2011年度第4四半期の建設機械・車両部門の売上高は、中国の需要減による販売減を、その他の地域、鉱山機械、部品等の販売増でカバーし、対前年同期比増収の4,752億円となりました。

□ セグメント利益は、対前年同期比増益の673億円となりました。

□ 売上高セグメント利益率は、対前年同期比0.5ポイント改善し、14.2%となりました。引き続き高い水準を維持しています。

<建設機械・車両> 地域別売上高とセグメント利益(12カ月間)

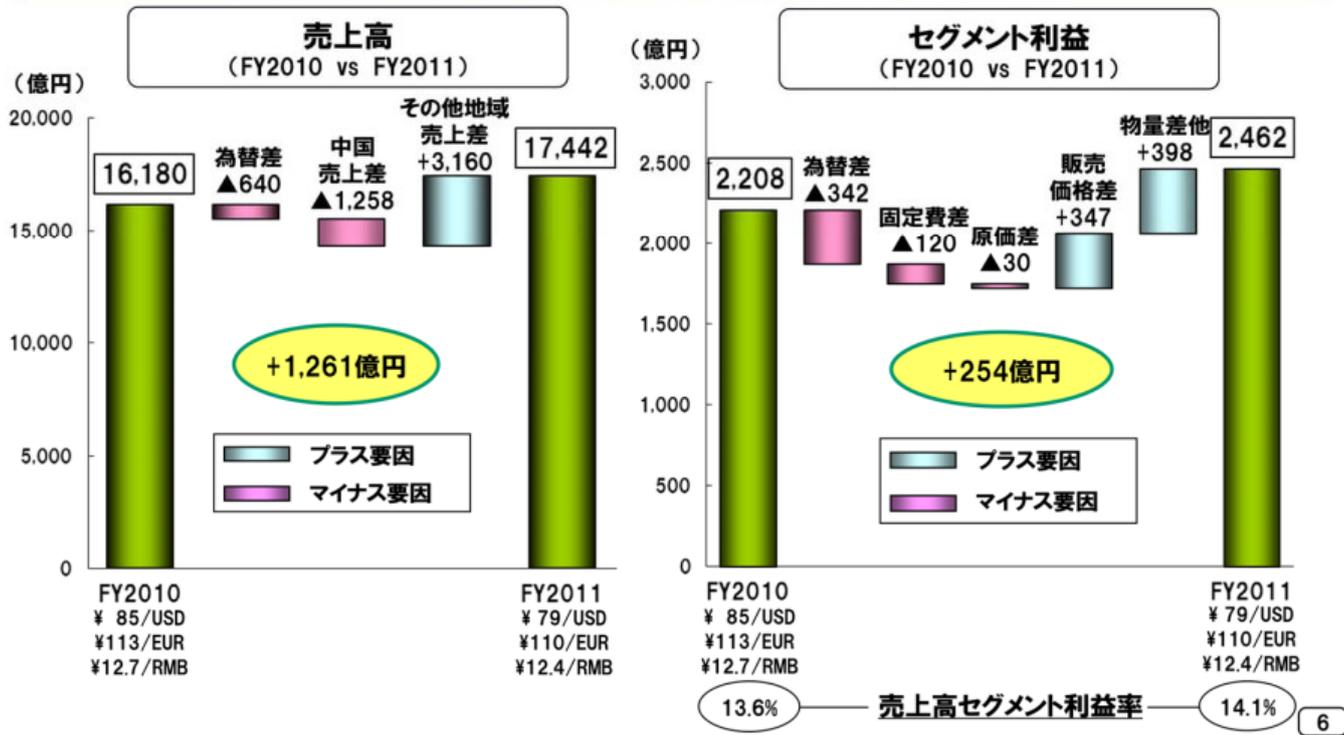
- ・中国の需要減を日本・北米およびその他戦略市場の販売増でカバーし、売上高は対前年比+7.7%の増収。
- ・大幅な円高にもかかわらず、売上高セグメント利益率は14.1%に向上。



- 2011年度の建設機械・車両部門の売上高は、中国の需要減による販売減を、日本・北米および中国を除くその他の戦略市場の販売増でカバーし、売上高は対前年比+7.7%の増収となりました。
- 地域別の売上高は、中国と中近東を除く全ての地域で増収となりました。
- 中国の売上高が減少し、日本・北米の売上げが拡大したことにより、伝統市場の売上構成比は2010年度の33%から4ポイント上昇し、37%となりました。
- 為替レートは、対米ドル、ユーロ、人民元ともに対前期比で円高となりましたが、売上高セグメント利益率は対前期比+0.5ポイント向上し、14.1%となりました。

<建設機械・車両> 売上高・セグメント利益の増減要因（12カ月間）

**売上高** : 円高および中国の需要減によるマイナスを、販売価格改善および他地域の建設機械、鉱山機械、部品等の販売増でカバーし、+1,261億円の増収。  
**セグメント利益**: 円高、固定費増、鋼材価格上昇等によるマイナスを、販売価格改善、物量増等でカバーし、+254億円の増益。セグメント利益率は14.1%に改善。



□ 2011年度の建設機械・車両部門の売上高、セグメント利益率について、対前期比の増減要因を示しています。

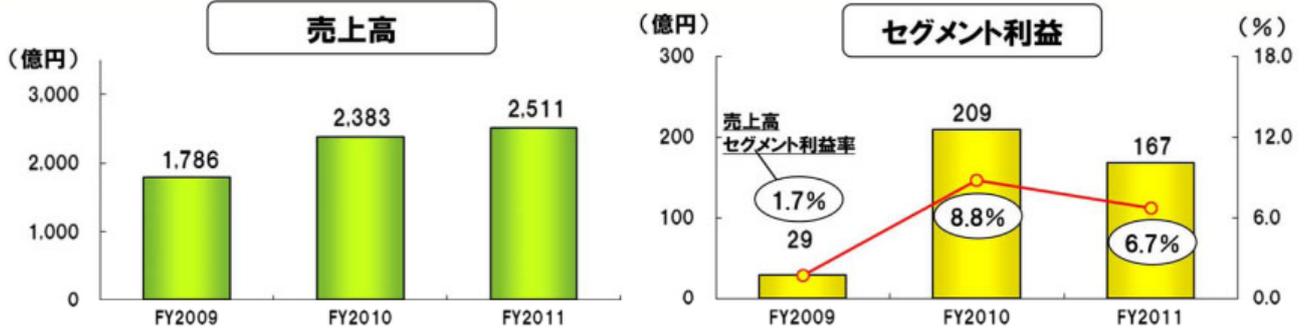
□ 売上高は、円高による為替差▲640億円、中国の需要減による売上減▲1,258億円のマイナス要因を、販売価格の改善、他地域の建設機械・鉱山機械・部品等の販売増+3,160億円でカバーし、対前期比+1,261億円の増収となりました。

□ セグメント利益は、円高による為替差▲342億円、固定費の増加▲120億円、鋼材価格上昇等による原価差▲30億円のマイナス要因を、販売価格の改善+347億円、物量増他+398億円でカバーし、対前期比+254億円の増益となりました。

□ セグメント利益率も対前期比+0.5ポイント改善し、14.1%となりました。

<産業機械他> 売上高とセグメント利益(12カ月間)

- ・ワイヤーソーの需要急減をプレス機械、工作機械、仮設ハウスの販売増で補い、対前期比増収。
- ・セグメント利益はワイヤーソーの急激な需要減少により対前期比減益。



売上高の内訳

金額単位: 億円

	12カ月間		
	FY2010	FY2011	増減
コマツ産機等 (板金鍛圧事業合計)	412	466	+54
コマツNTC [うちワイヤーソー]	1,291 [830]	1,088 [465]	▲203 [▲365]
キガフオン、コマツハウス、KELK、 特機事業他	680	957	+277
合計	2,383	2,511	+127

7

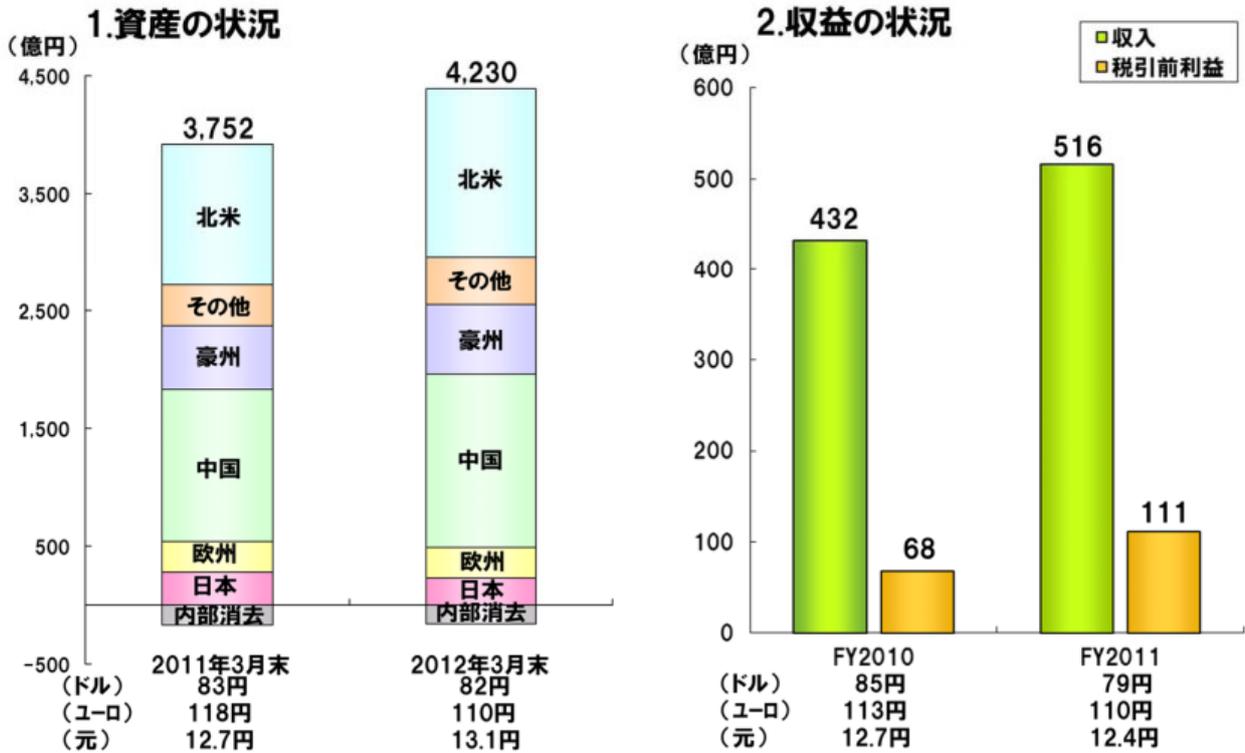
□ 2011年度の産業機械他部門の売上高は、ワイヤーソーの需要急減による販売減を、プレス機械、工作機械、仮設ハウスの販売増で補い、対前期比+127億円、+5.4%増収の2,511億円となりました。

□ セグメント利益は、収益性の高いワイヤーソーの販売減により、対前期比▲41億円、▲20.0%減益の167億円となりました。

リテールファイナンスの状況

・北米、中国などで資産拡大。前期比増収増益。

リテールファイナンス子会社の状況（社内管理ベース）



□ 2011年度のリテールファイナンス事業の総資産は、北米、中国などで資産が増加し、対前期比478億円増の4,230億円となりました。

□ 中国の資産増加は、2011年の春節後の販売が好調であったことによるものです。

□ 2011年度の収入は516億円、税引前利益は111億円と対前期比増収増益となりました。

連結貸借対照表

- ・需要、販売増に伴う棚卸資産、売上債権の増加により、総資産は前期末比1,713億円増加。
- ・株主資本は1兆円を超え、株主資本比率も更に向上。

金額単位:億円 ○ ネットD/ELシオ	2011.3.31 1ドル=83円 1ユーロ=118円 1元=12.7円	2012.3.31 1ドル=82円 1ユーロ=110円 1元=13.1円	増 減
現金・預金(含む定期預金) [a]	849	839	▲9
受取手形・売掛金(含む長期売上債権) ＜除くリテールファイナンス会社＞	7,160 <4,193>	7,440 <3,975>	+280 <▲218>
棚卸資産	4,738	6,123	+1,384
有形固定資産	5,083	5,296	+212
その他資産	3,658	3,504	▲154
<b>資産合計</b>	<b>21,491</b>	<b>23,205</b>	<b>+1,713</b>
支払手形・買掛金	3,089	2,734	▲355
借入金・社債 [b] ＜除くリテールファイナンス会社＞	5,440 <2,769>	6,478 <3,369>	+1,037 <+600>
その他の負債	3,234	3,418	+183
<b>負債合計</b>	<b>11,764</b>	<b>12,630</b>	<b>+866</b>
(株主資本比率)	(43.0%)	(43.5%)	(+0.5ポイント)
株主資本	9,238	10,096	+858
非支配持分	488	477	▲10
<b>負債及び純資産合計</b>	<b>21,491</b>	<b>23,205</b>	<b>+1,713</b>
→ ネットベースの借入金・社債 [b-a]	○ 0.50 4,591	○ 0.56 5,638	+1,047
ネットD/ELシオ(リテールファイナンス会社を除いた場合)	○ 0.24	○ 0.28	

- 2012年3月末(2011年度末)の総資産は、需要、販売増に伴う棚卸資産、売上債権の増加等により、前期末比1,713億円増加の2兆3,205億円となりました。
- 株主資本は1兆円を超え、株主資本比率も前期末の43.0%から0.5ポイント向上し、43.5%となりました。

## 2012年度の業績見通し

2012年度の業績見直し(概要)

1. 売上・損益

日本、北米での建設機械の需要増加、鉱山機械、部品の販売増等により、対前期比増収増益の見直し。売上高営業利益率も改善し、中期経営計画の目標値15.0%を達成する見直し。

	2011年度実績	2012年度見直し	対前期比
連結売上高	19,817億円	21,000億円	+6.0%
営業利益	2,563億円	3,150億円	+22.9%
売上高営業利益率	12.9%	15.0%	+2.1ポイント
純利益*	1,670億円	1,900億円	+13.7%
ROE	17.3%	18.0%	+0.7ポイント
ネットD/Eレシオ (リテールファイナンス会社を除いた場合)	0.56 (0.28)	0.43 (0.20)	▲0.13ポイント (▲0.08ポイント)

\*米国税務会計基準審議会会計基準編纂書810の適用による「当社株主に帰属する当期純利益」(参考) 売上高、利益の米ドル、ユーロ換算値\*

2. 各セグメントの状況

■ 建設機械・車両

収益性の高い鉱山機械、部品・サービスの販売が伸長するとともに、建設機械の需要も北米を中心に伝統市場が堅調に推移し、対前期比増収増益の見直し。

■ 産業機械他

プレス機械、工作機械の受注は堅調に推移する見直しであるが、ワイヤーソーの受注減、震災復興向け仮設ハウス需要の一巡等により、対前期比減収減益の見直し。

(百万米ドル)	FY11	FY12見直し	増減
連結売上高	24,168	26,250	+8.6%
営業利益	3,126	3,938	+26.0%
純利益	2,037	2,375	+16.6%

(百万ユーロ)	FY11	FY12見直し	増減
連結売上高	18,016	20,000	+11.0%
営業利益	2,330	3,000	+28.7%
純利益	1,519	1,810	+19.2%

\*各期末の為替レートを使用。

3. 配当金

1株当たり配当金は、48円を見込む。  
(当期純利益に対する配当性向は24%)

*は見直し	2011年度	2012年度	増減
中間	21円	24円*	+3円*
期末	21円	24円*	+3円*
合計	42円	48円*	+6円*

11

□ 2012年度の業績は、日本、北米での建設機械の需要増加、鉱山機械、部品の販売増等により、対前期比増収増益の見直しです。

□ 売上高営業利益率も改善し、2012年度を最終年度とする中期経営計画の目標値15.0%を達成する見直しです。

□ 建設機械・車両部門の業績は、収益性の高い鉱山機械、部品等の販売が伸長するとともに、建設機械の需要も北米を中心に堅調に推移すると見ており、対前期増収増益の見直しです。

□ 産業機械他部門の業績は、プレス機械、工作機械の受注は堅調に推移する見直しですが、ワイヤーソーの受注減、震災復興向けの仮設ハウス需要の一巡等により、対前期比減収減益の見直しです。

□ 1株当たり配当金は、対前期比6円増配の48円を見込んでいます。  
当期純利益に対する配当性向は24%の見直しです。

## 2012年度の業績見通し

- ・売上高は対前期比+6.0%増収の2兆1,000億円、営業利益は同+22.9%増益の3,150億円を見込む。
- ・売上高営業利益率は2.1ポイント改善し、15.0%の見通し。

	% 利益率 ( ): 外部顧客向け売上高		金額単位: 億円	
	2011年度実績 1ドル=79円 1ユーロ=110円 1元=12.4円	2012年度見通し 1ドル=80円 1ユーロ=105円 1元=12.8円	増 減	
売上高	19,817	21,000	+1,182	+6.0%
- 建設機械・車両	(17,393) 17,442	(18,860) 18,900	(+1,466) +1,457	(+8.4%) +8.4%
- 産業機械他	(2,424) 2,511	(2,140) 2,200	(▲284) ▲311	(▲11.7%) ▲12.4%
- 消去	▲136	▲100	+36	-
セグメント利益	13.1% 2,586	15.3% 3,210	+623	+24.1%
- 建設機械・車両	14.1% 2,462	16.9% 3,200	+737	+29.9%
- 産業機械他	6.7% 167	3.2% 70	▲97	▲58.3%
- 消去または全社	▲44	▲60	▲15	-
その他の営業収益(▲費用)	▲23	▲60	▲36	-
営業利益	12.9% 2,563	15.0% 3,150	+586	+22.9%
その他の収益(▲費用)	▲67	▲70	▲2	-
税引前当期純利益	2,496	3,080	+583	+23.4%
純利益 *1	1,670	1,900	+229	+13.7%
1株当たり配当金(円)	42円	48円	+6円	

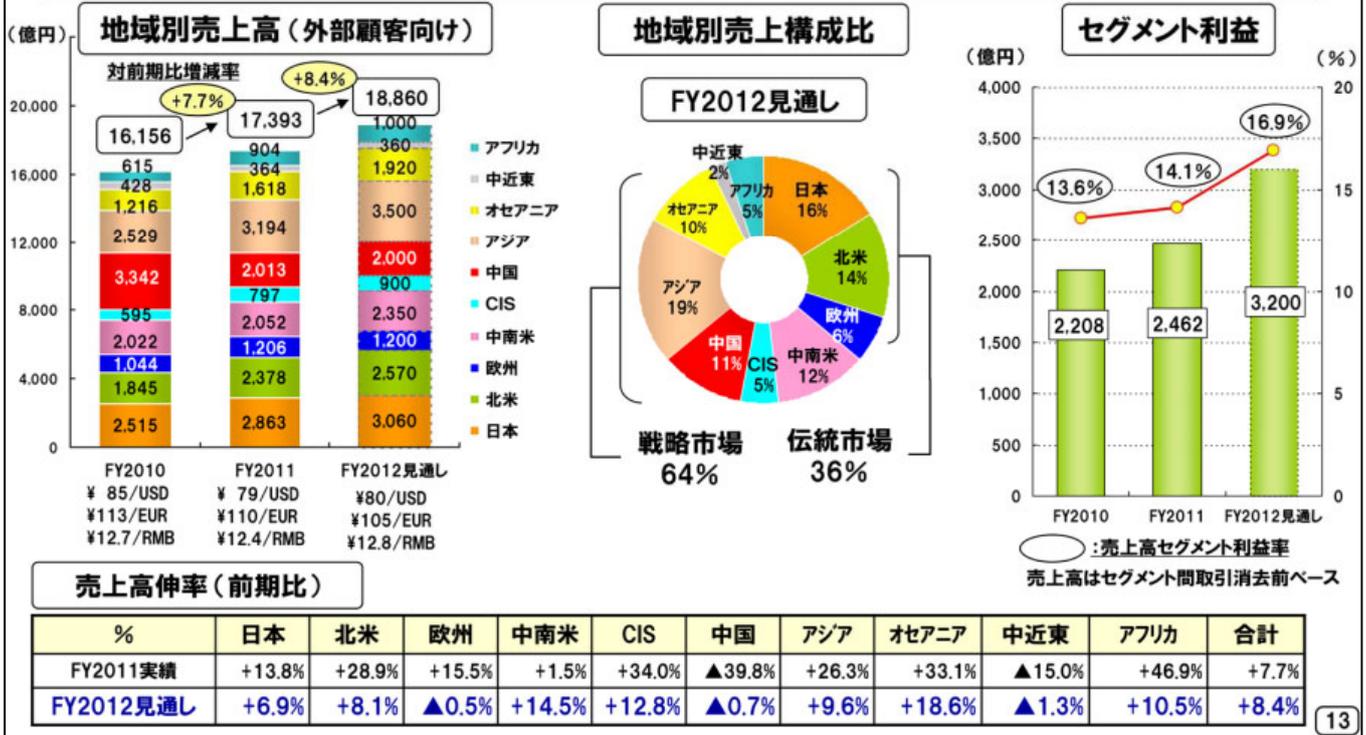
\*1 米国財務会計基準審議会会計基準編纂書810の適用による「当社株主に帰属する当期純利益」

12

- 2012年度の為替レートの見通しは、1ドル=80円、1ユーロ=105円、1元=12.8円です。
- 2012年度の連結売上高は、対前期比+6.0%増収の2兆1,000億円の見通しです。
- 建設機械・車両部門の売上高は、対前期比+8.4%増収の1兆8,900億円の見通しです。
- セグメント利益は、+29.9%増益の3,200億円、セグメント利益率は2.8ポイント改善し、16.9%となる見通しです。
- 産業機械他部門の売上高は、対前期比▲12.4%減収の2,200億円の見通しです。
- セグメント利益は▲58.3%減益の70億円、セグメント利益率は3.5ポイント減の3.2%の見通しです。
- 営業利益は対前期比+22.9%増益の3,150億円、売上高営業利益率は2.1ポイント改善し、15.0%の見通しです。

<建設機械・車両> 地域別売上高(外部顧客向け)とセグメント利益の見通し

- ・日本、北米における建設機械と、戦略市場における鉱山機械、部品の販売増等により、売上高(外部顧客向け)は、対前期比+8.4%増収の見通し。
- ・収益性の高い鉱山機械、部品の売上構成比の増加等により、セグメント利益率は2.8ポイント改善し、16.9%の見通し。



□ 2012年度の建設機械・車両部門の売上高(外部顧客向け)は、対前期比+8.4%増収の1兆8,860億円の見通しです。

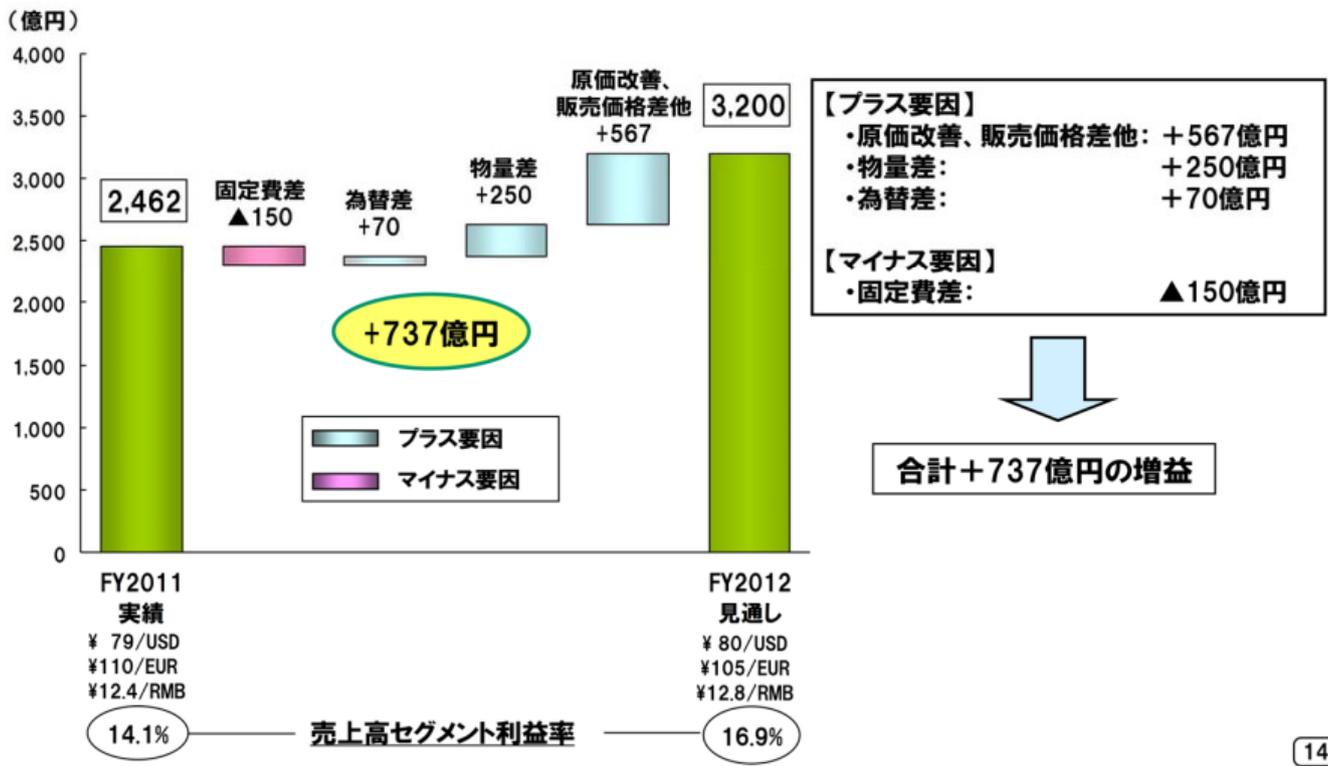
□ 欧州、中国の売上高がほぼ前期並み、中近東の売上高が若干減収の見通しですが、その他の地域は全て増収の見通しです。

□ 地域別の売上構成比は、19%のアジアを筆頭に、日本、北米、中南米、中国、オセアニアが全て10%以上と非常にバランスの良い構成比となる見通しです。

□ セグメント利益率は、収益性の高い鉱山機械や部品の売上構成比の増加等により、対前期比2.8ポイント改善し、16.9%の見通しです。

<建設機械・車両> セグメント利益の増減要因

- ・固定費の増加を、原価改善、販売価格の改善でカバー。
- ・加えて物量の増加、為替差により、+737億円増益の見通し。



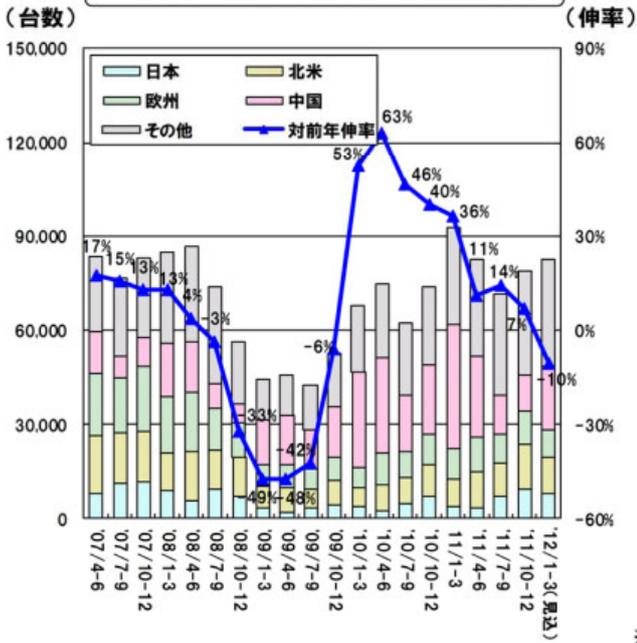
- 建設機械・車両部門のセグメント利益について、2011年度実績と、2012年度見通しを比較し、増減要因を示しています。
- マイナス要因として、業績向上に伴う給与増、研究開発費の増加等により、固定費が150億円増加する見通しです。
- 固定費の増加によるマイナス要因を、原価改善、販売価格改善他+567億円、販売数量増による物量差+250億円、為替差+70億円によりカバーし、前期比+737億円増益の見通しです。

<建設・鉱山機械> 主要7建機需要推移

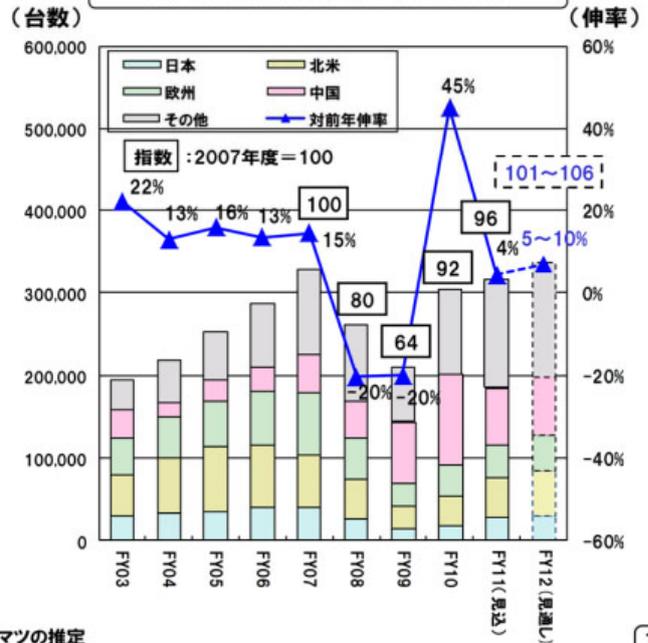
(2011年度):中国の需要は、大幅な調整局面に転じたが、中国以外の戦略市場、伝統市場の需要拡大により、前期並みの+4%となった。

(2012年度見通し): 中国の需要は底打ちし、伝統市場ならびに中国以外の戦略市場も引き続き堅調に推移する見通し。2012年度の需要は対前期比+5~10%の見通し。

四半期別需要推移(主要7建機)



年度別需要推移(主要7建機)



※コマツの推定

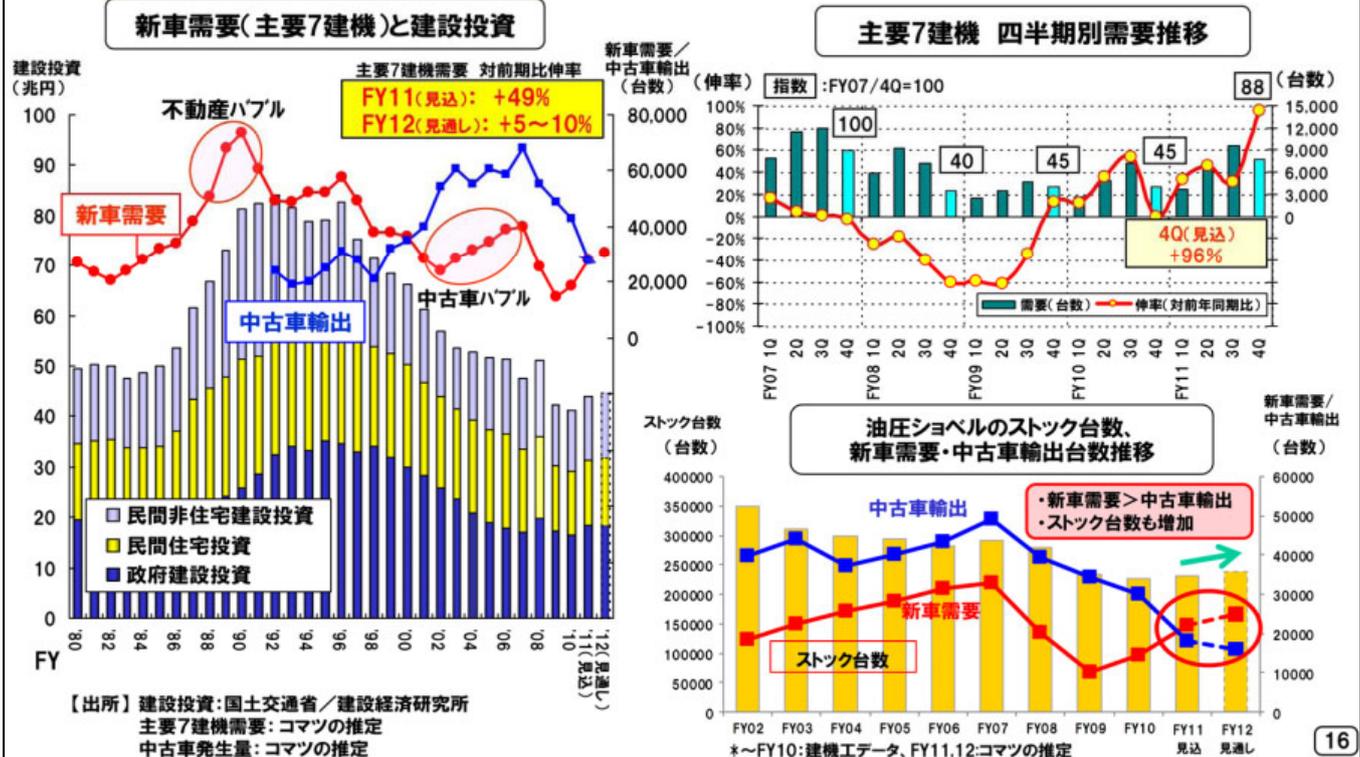
□ 2011年度の主要7建機需要(以下「需要」)は、中国が大幅に減速しましたが、中国以外の戦略市場、伝統市場の需要拡大により、対前期比で前期並みの+4%(見込)となりました。

□ 2011年度 第4四半期の需要は、主に中国の需要減により、対前期比▲10%(見込)となりました。

□ 2012年度の需要は、中国の需要の底打ちに加え、伝統市場ならびに中国以外の戦略市場も引き続き堅調に推移すると見込まれ、対前期比で+5~10%の見通しです。

＜建設・鉱山機械＞ 主要市場の需要推移と見通し：①日本

- ・2011年度の需要は、震災の復興需要により大幅に伸長し、対前期比+49%。
- ・ストック調整の進展と震災後の需要増により、油圧ショベルの新車需要は中古車輸出を上回った。
- ・2012年度の需要は、対前期比+5～10%の見通し。

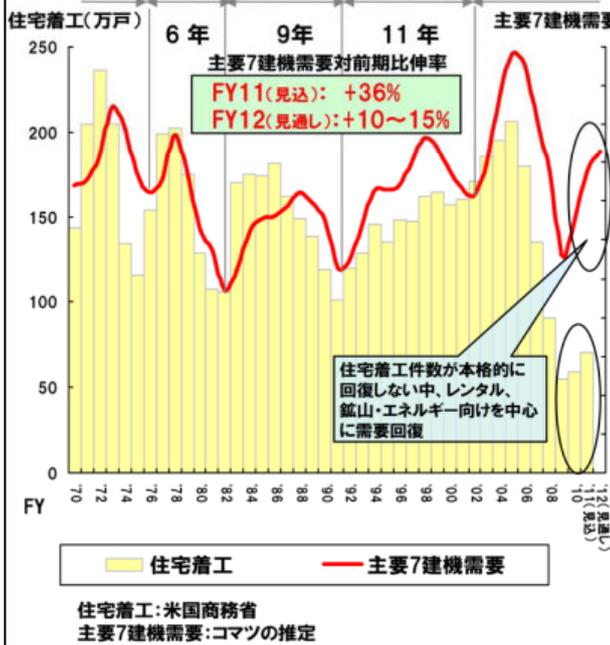


- 2011年度の日本の需要は、東日本大震災の復興需要により大幅に伸長し、対前期比+49%(見込)、第4四半期は対前年同期比+96%(見込)となりました。
- 左側のグラフは、国内の建設投資と新車需要、中古車輸出の台数を示したグラフです。1990年代後半以降、建設投資の減少が続き、2001年以降、中古車輸出が新車需要を上回る状況が続きました。
- 右下のグラフは、主要7建機の内、油圧ショベルのストック台数と、新車需要、中古車輸出台数の推移を示しています。
- 2000年以降、油圧ショベルの中古車輸出台数が新車需要を上回る状況が続き、ストック調整が進みました。加えて震災後の復興需要により、2011年度は、新車需要が中古車輸出を逆転しました。
- 2012年度以降も新車需要が増加し、ストック台数が増加する見通しです。今後3年程度は需要が堅調に推移すると見えています。
- 2012年度の需要は、対前期比+5～10%の見通しです。

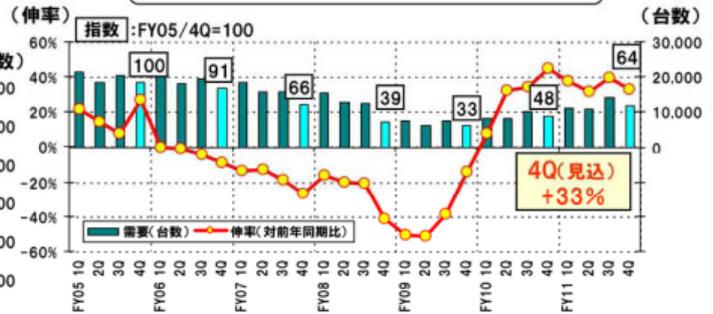
<建設・鉱山機械> 主要市場の需要推移と見通し: ②北米

- ・2011年度の需要は、レンタル、鉱山・エネルギー向けを中心に堅調に推移し、対前期比+36%。但し、直近ピークの2005年度比では、まだ約6割の水準。
- ・2012年度の需要は、引き続き堅調に推移し、対前期比+10~15%の見通し。

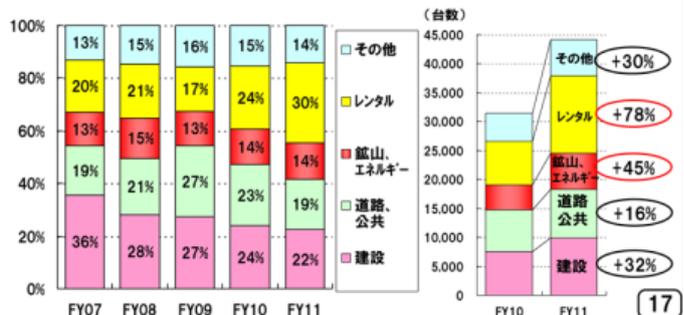
主要7建機需要と米国住宅着工件数



主要7建機 四半期需要推移



セグメント別需要構成比(台数ベース)

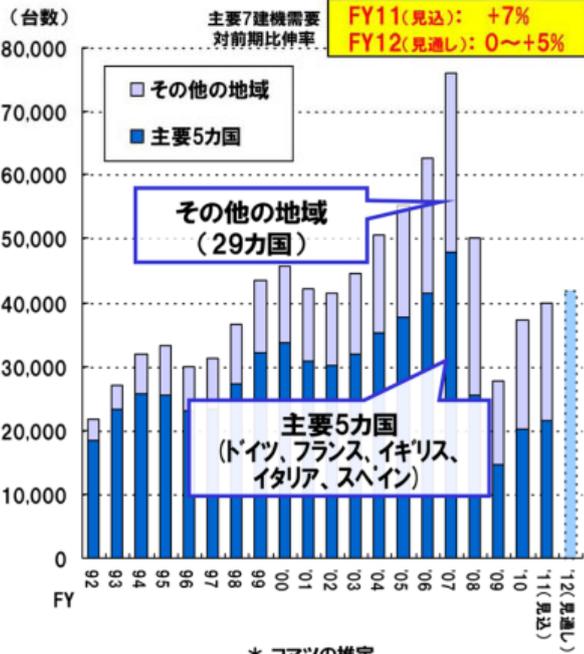


- 2011年度の北米の需要は、レンタル、鉱山・エネルギー向けを中心に堅調に推移し、対前期比+36%(見込)となりました。但し、直近のピークである2005年度と比べると、まだ約6割の水準です。
- 右下のグラフはセグメント別の需要構成を示しています。レンタル向けが対前期比+78%、鉱山・エネルギー向けが+45%と大きく伸長しました。
- 左側のグラフは、住宅着工件数と主要7建機需要の推移です。従来は両者の増減に相関関係が見られましたが、2009年度以降、相関が弱まっています。レンタル、鉱山・エネルギー向けの需要増加が要因と考えています。
- 2012年度の需要は、対前期比+5~10%の見通しです。

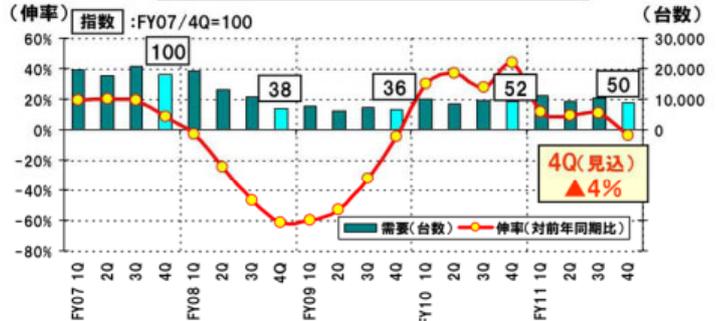
＜建設・鉱山機械＞ 主要市場の需要推移と見通し: ③欧州

- ・2011年度の需要は、ドイツ、フランス、イギリスを中心に底堅く推移し、対前期比+7%。但し、直近ピークの2007年度比では、まだ約5割の水準。
- ・2012年度の需要は、対前期比0～+5%の見通し。

主要7建機 年度別需要推移



主要7建機 四半期需要推移



主要国 7建機需要の対前年同期比伸率

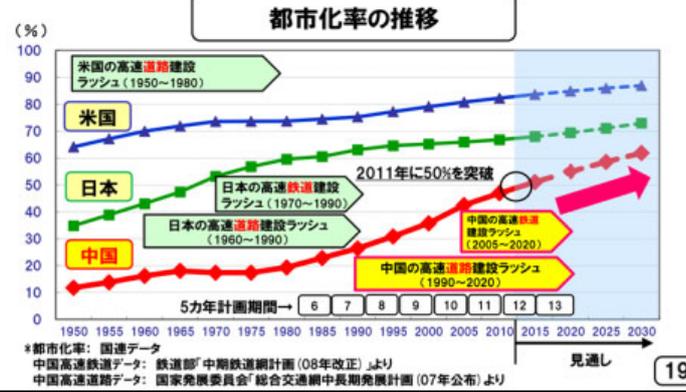
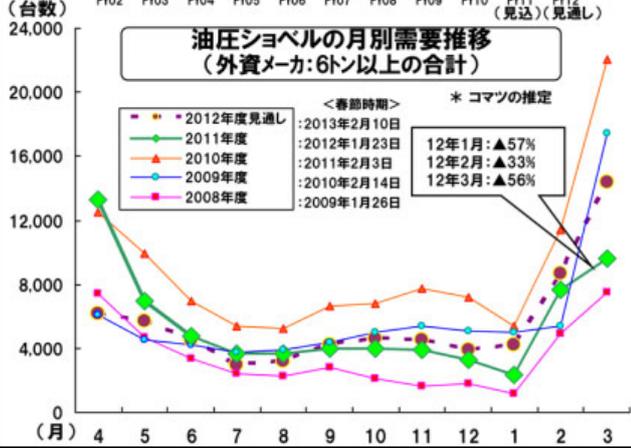
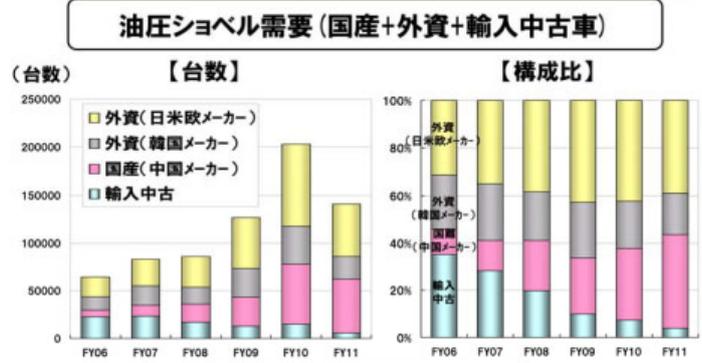
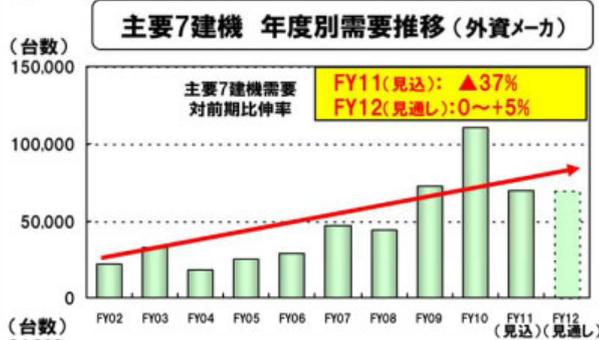
	2010年4月 -2011年3月	2011年4月 -2012年2月
ドイツ	+67%	+15%
イギリス	+35%	+6%
フランス	+48%	+22%
イタリア	▲2%	▲27%
スペイン	▲4%	▲13%
その他地域(29カ国)	+40%	+17%

□ 2011年度の欧州の需要は、ドイツ、フランス、イギリス等の主要国を中心に底堅く推移し、対前期比+7%(見込)となりました。但し、直近のピークである2007年度と比べると、まだ約5割の水準です。

□ 2012年度の需要は、イタリアやスペイン等、南欧の需要は引き続き低い水準が続くと見えますが、ドイツを中心に引き続き安定的に推移し、対前期比0～+5%の見通しです。

＜建設・鉱山機械＞ 主要市場の需要推移と見通し: ④中国

- ・2011年度の需要は、政府の金融引き締めの影響により大幅に減少し、対前期比▲37%。
- ・2012年度の需要は、前年並み(0～+5%)で推移する見通し。

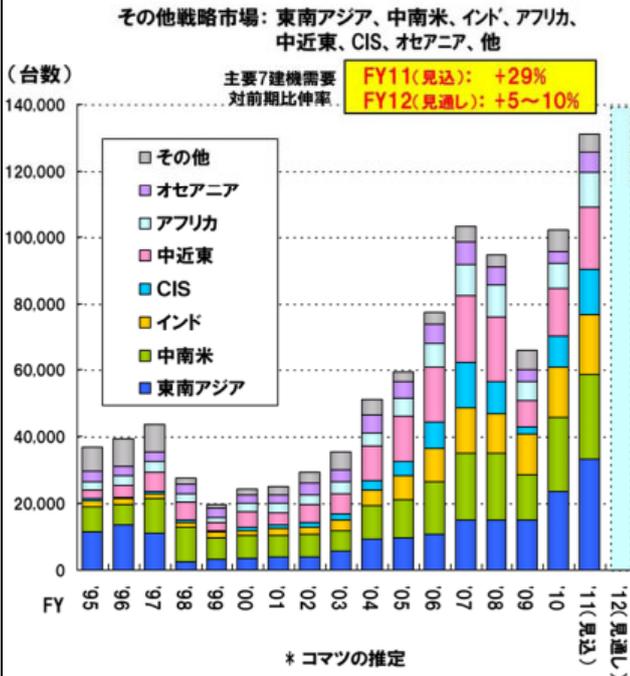


- 2011年度の中国の需要(外資メーカ合計)は、政府の金融引き締めの影響により大幅に減少し、対前期比▲37%(見込)となりました。
- 2002年度以降、増加基調が続く中で、2010年度が突出して増えています。2011年度の需要減速は、これまでの急速な需要増加に対する一時的な調整と見ています。
- 2012年度の需要(主要7建機)は、前年並みの0～+5%で推移する見通しです。
- 左下のグラフは月別の油圧ショベル(外資メーカ、6トン以上)の需要推移です。2012年度の需要は、年度前半は引き続き低い水準が続くと見えますが、後半から徐々に回復すると見えています。
- 右下のグラフは米国、日本、中国の都市化率の推移です。現在、中国の都市化率は約50%程度で、米国・日本と比べるとまだ低い水準にあります。
- 今後も引き続き、高速道路、高速鉄道の建設等による需要の伸びが期待でき、中長期的には成長が続くと見えています。

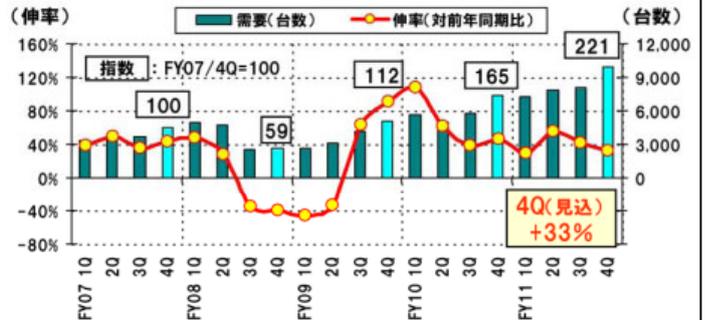
<建設・鉱山機械> 主要市場の需要推移と見通し: ⑤その他戦略市場

- ・2011年度の需要(見込)は、東南アジア、中南米が鉱山向けを中心に好調に推移し、対前期比+29%。
- ・2012年度の需要も引き続き堅調に推移し、対前期比+5~10%の見通し。

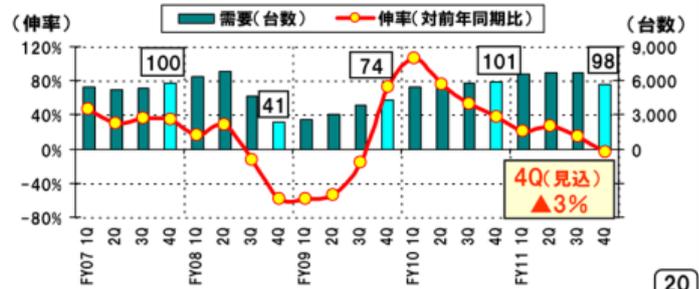
主要7建機の需要推移



東南アジア 主要7建機 四半期別需要推移



中南米 主要7建機 四半期別需要推移

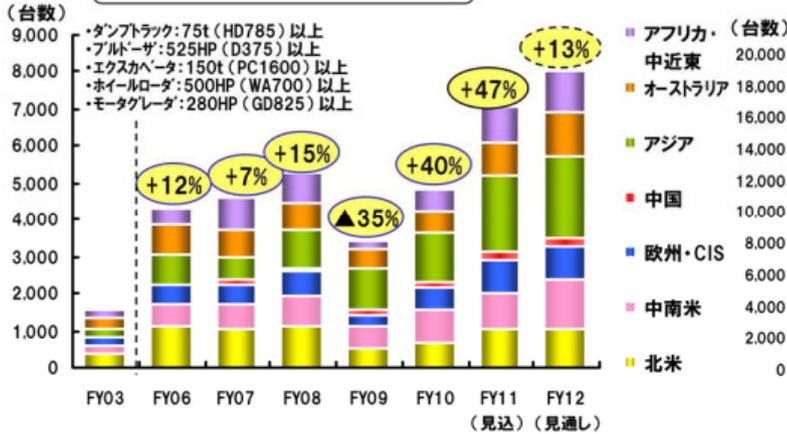


- 中国を除く戦略市場の需要は、2000年度以降、リーマンショック後の一時的な落ち込みを除き、順調に伸び続けています。2011年度は、東南アジア、中南米の鉱山向け需要を中心に好調に推移し、対前期比+29%(見込)となりました。
- 右上のグラフは、東南アジアの四半期別需要推移です。インドネシアの石炭鉱山向けの需要を中心に好調に推移しており、2011年度第4四半期は、対前年同期比+33%(見込)となりました。直近のピークである2007年度の第4四半期と比べて、約2.2倍の水準です。
- 右下のグラフは、中南米の四半期別需要推移です。2011年度第4四半期は、ブラジルの需要減速により、前年同期をやや下回る▲3%(見込)となりましたが、チリを中心とした鉱山向けの需要は堅調に推移しています。
- 2012年度の中国を除く戦略市場の需要は、引き続き堅調に推移し、対前期比+5~10%の見通しです。

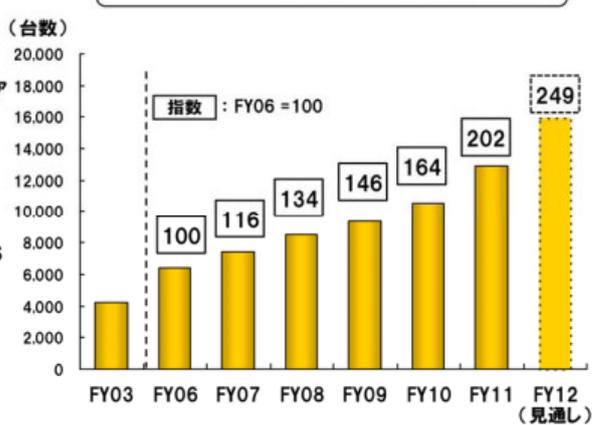
<建設・鉱山機械> 鉱山機械の需要と配車台数の見通し、受注残の状況

- ・2011年度の需要は、東南アジア、オーストラリアを中心に引き続き堅調に推移し、対前期比+47%。
- ・2012年度の需要は、対前期比+13%の見通し。
- ・需要の拡大を背景に、受注残も引き続き高い水準で推移。配車台数も着実に増加の見通し。

鉱山機械 地域別需要推移



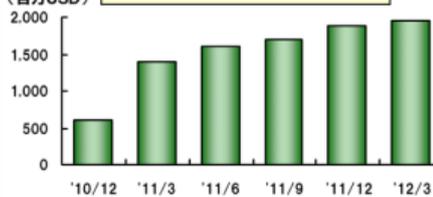
コマツの鉱山機械 配車台数推移



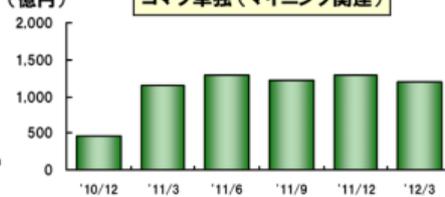
鉱山機械の受注残\*の状況

\* 本体のみ。(部品・サービスを除く) 内定分を含む。

コマツアメリカ (マイニング関連)



コマツ単独 (マイニング関連)



コマツマイニングジャーマニー

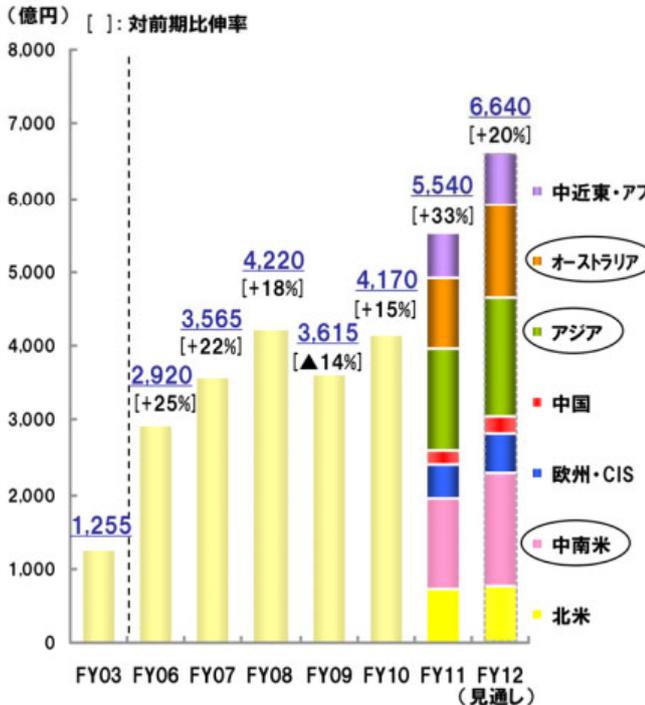


- 2011年度の鉱山機械の需要は、東南アジア、オーストラリアを中心に堅調に推移し、対前期比+47%（見込）となりました。
- 2012年度の需要も堅調に推移し、対前期比+13%の見通しです。
- 鉱山機械の受注残（内定分も含む）は、高い水準で推移しています。グラフに含まれていない、高確度の商談分も含めると、2012年度の売上をほぼ充足する水準です。
- 好調な受注・販売を背景に、コマツの配車台数も着実に増加しています。2012年度の配車台数も、対前期比で増加する見通しです。

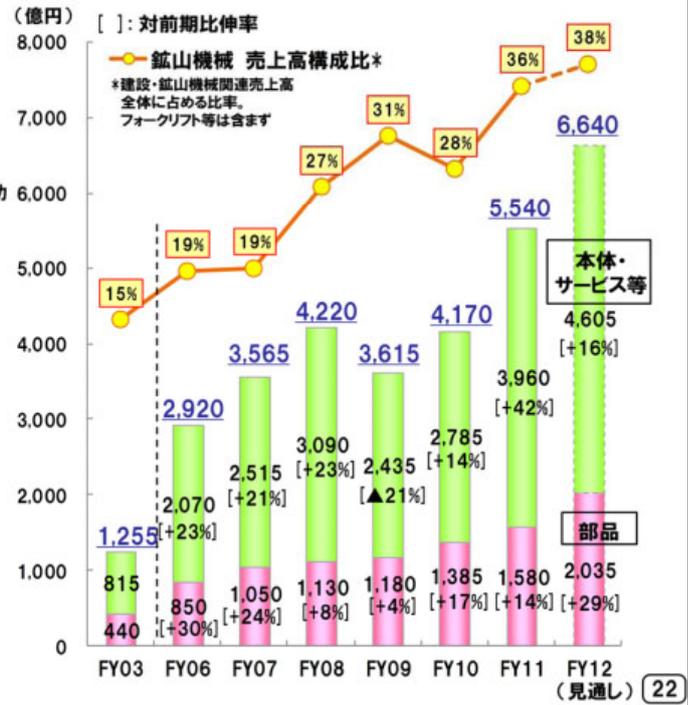
<建設・鉱山機械> 鉱山機械の売上高見通し

- ・東南アジア、中南米、オーストラリアを中心に、売上げは引き続き堅調に推移する見通し。
- ・配車台数の増加に伴い、部品売上げも着実に増加する見通し。

鉱山機械 地域別売上高(部品・サービス含む)



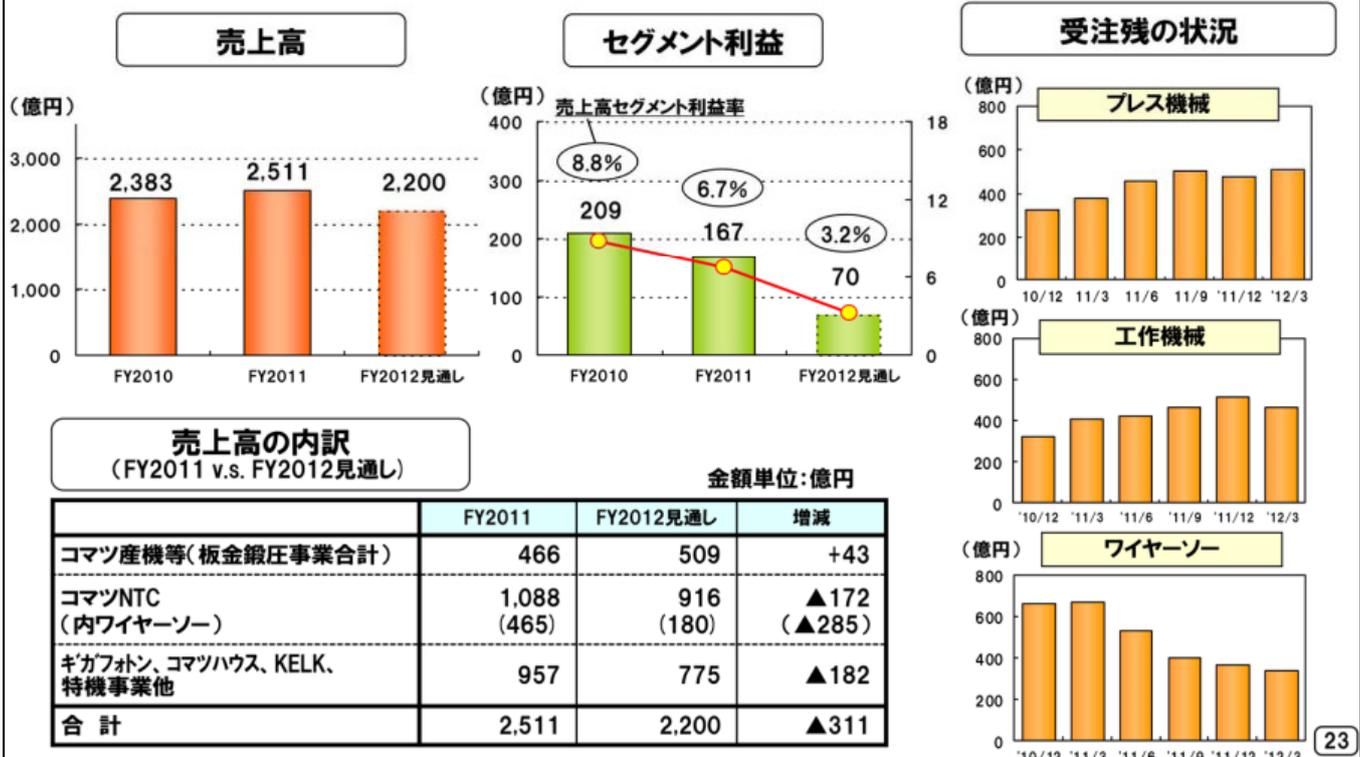
鉱山機械 売上高(本体・サービス等/部品)



- 鉱山機械の売上高(部品・サービス含む)は、引き続き好調に推移し、2011年度は対前期比+33%増収の5,540億円となりました。
- 左側のグラフは、2011年度の売上高実績、2012年度の見通しを地域別に示しています。中南米、アジア、オーストラリアの占める比率が大きく、2012年度も、これらの地域を中心に売上高が伸長し、対前期比+20%増収の6,640億円の見通しです。
- 右側のグラフは、本体・サービス等と部品の売上高を分けて示しています。
- 本体・サービス等の売上高は、2011年度が対前期比+42%、2012年度は+16%増収の見通しです。
- 配車台数の増加を背景に、部品の売上高も堅調に伸びており、2011年度は対前期比+14%の増収となりました。2012年度も+29%増収の見通しです。
- 建設・鉱山機械関連の売上高に占める鉱山機械(部品・サービス含む)の売上高構成比は、2003年度は15%でしたが、2011年度は36%と2倍以上になりました。2012年度は38%の見通しです。

<産業機械他> 売上高とセグメント利益の見通し

・プレス機械、工作機械の受注は引き続き堅調に推移するものの、ワイヤーソーの大幅な減速、仮設ハウスの需要一巡等により、減収減益となる見通し。



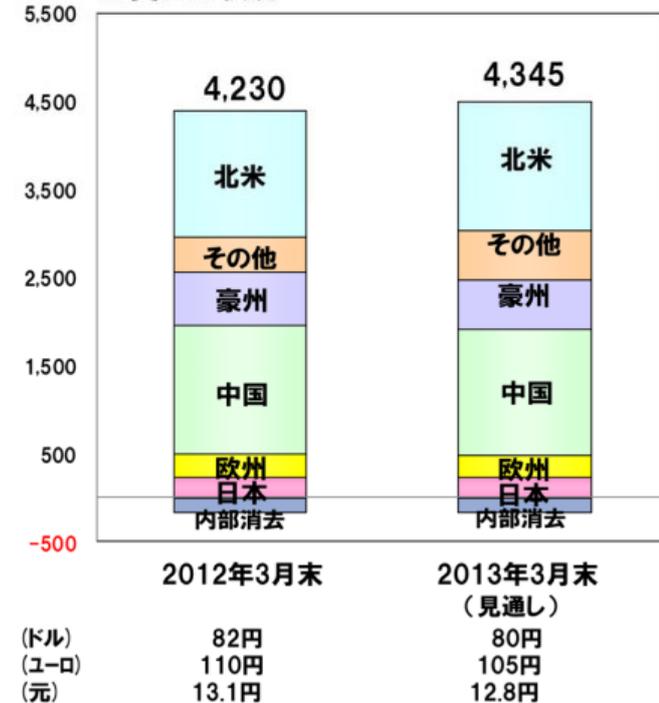
- 2012年度の産業機械他部門の業績は、プレス機械、工作機械の受注が引き続き堅調に推移するものの、ワイヤーソーの売上減、仮設ハウス需要の一巡等により、対前期比減収減益となる見込みです。
- 売上高は対前期比▲311億円減収の2,200億円、セグメント利益は▲97億円減益の70億円の見通しです。
- ワイヤーソーの受注残は、太陽電池に使用されるシリコンウェハの価格下落と中国の金融引き締めの影響で大幅に減少しています。需要の回復は2013年度以降の見通しです。
- 2012年度のワイヤーソーの売上高は、対前期比▲285億円減収の180億円の見通しです。先行きが不透明なため、売上高の見通しを堅めの水準で見えています。

リテールファイナンスの状況

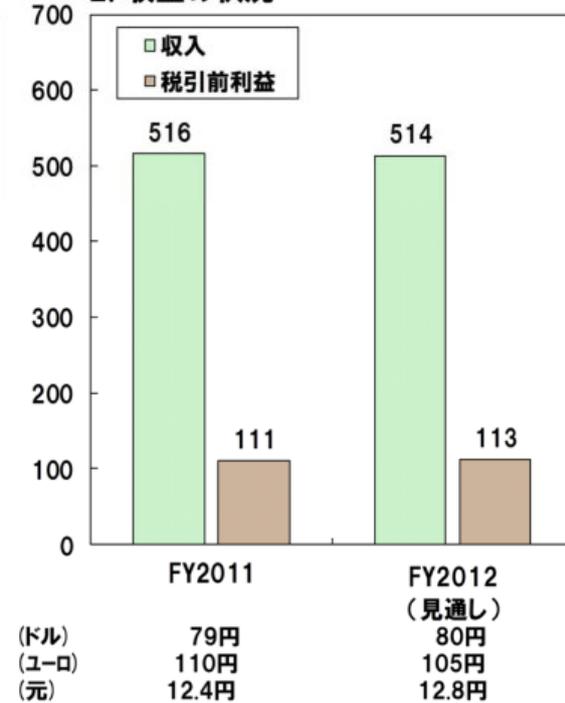
- ・北米等で資産が増加する見通し。
- ・収入、税引前利益はほぼ前年並みの見通し。

リテールファイナンス子会社の状況

1. 資産の状況



2. 収益の状況



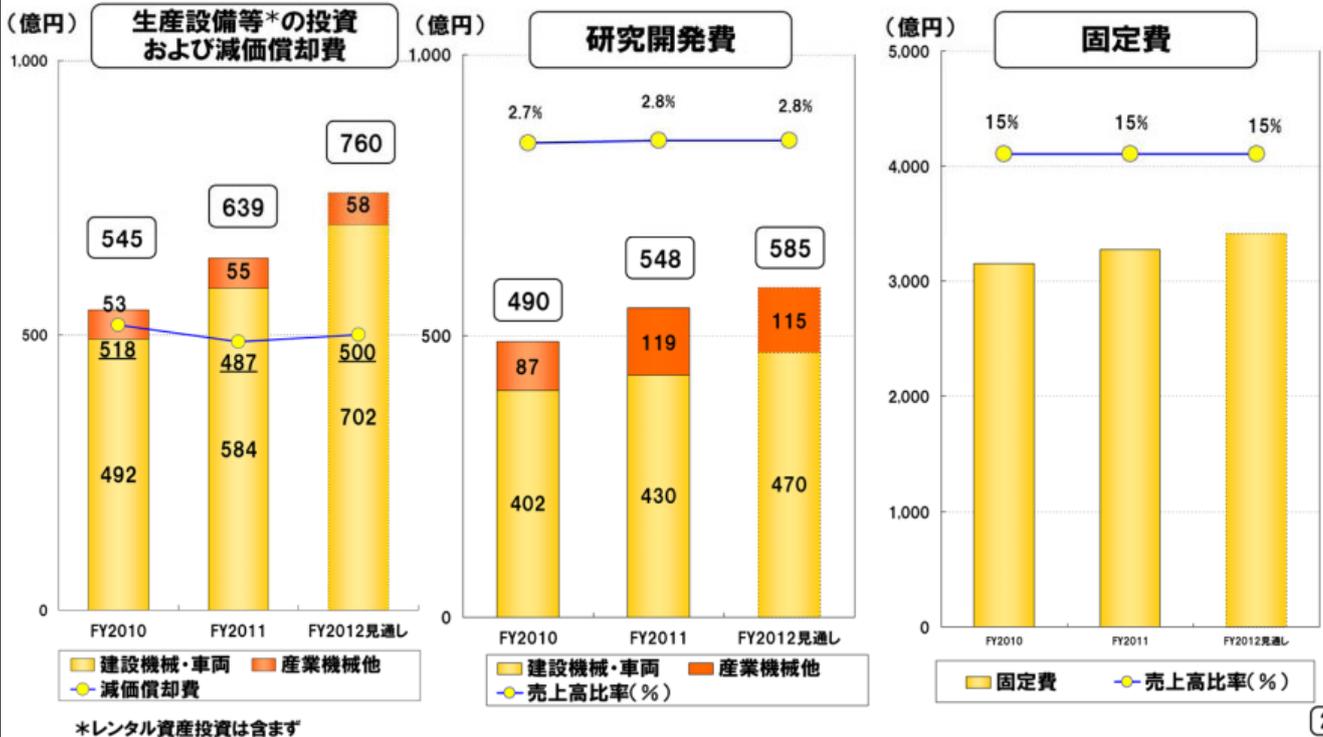
□ 2012年度のリテールファイナンス事業の総資産は、前期比+115億円増加し、4,345億円の  
見通しです。

□ 中国の資産は若干減少する見通しですが、北米やチリ等で資産が増加する見通しです。

□ 2012年度の収入と税引前利益はほぼ前年並みの見通しです。

設備投資・減価償却費・研究開発費・固定費の見通し

- ・設備投資は、試験設備、省エネ設備の導入に重点投資。
- ・研究開発は、ICT化、環境・安全対応、次世代建機の開発に重点投資。
- ・売上高の増加に対し、固定費は引き続き抑制。



□ 2012年度の設備投資は、主に試験設備、省エネ設備の導入に重点投資を行い、対前期比で約+120億円増加の見通しです。

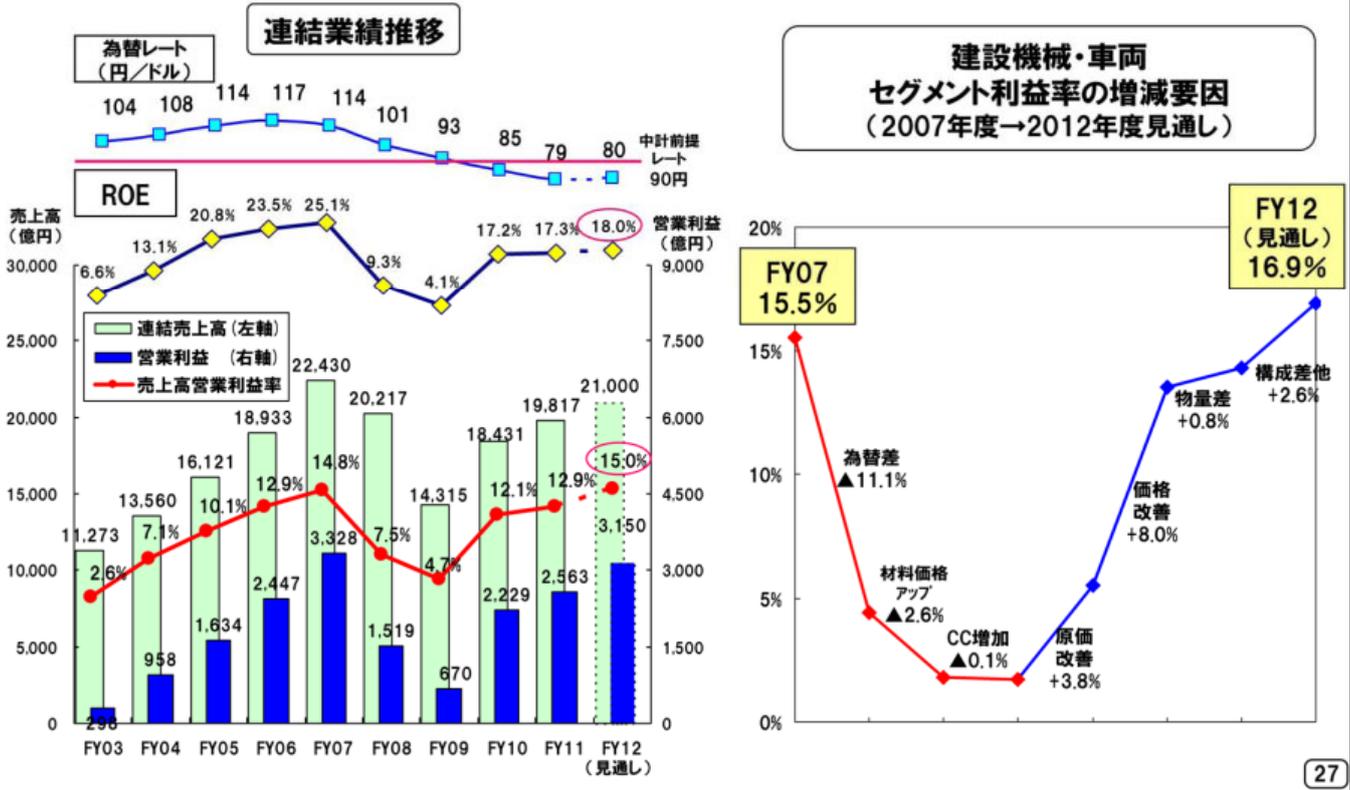
□ 研究開発費は、製品・部品のICT化の推進、環境・安全対応、次世代建機の開発に重点投資を行い、対前期比で約+37億円の見通しです。

□ 売上高が増える中でも、固定費は引き続き抑制していきます。

**中期経営計画**  
**「Global Teamwork for Tomorrow」**  
**の進捗状況**

連結業績の推移

リーマンショック以降の大幅な円高の影響を、販売価格の改善、コスト改善等の努力と収益性の高い鉱山機械、部品等の販売構成比の増加によりカバーし、高い利益率を維持。



□ 連結売上高・営業利益・営業利益率は、2007年度に過去最高を記録した後、リーマン・ショックで2008年度から2009年度にかけて一時的に大きく落ち込みましたが、2010年度以降、業績は順調に回復しています。

□ 2012年度の営業利益率は、大幅に円高が進む中で、2007年度の水準を上回り、中期経営計画の目標値である15%を達成する見通しです。

□ 右側のグラフは、建設機械・車両部門の2007年度と2012年度(見通し)のセグメント利益率の増減要因を示しています。

□ 大幅な円高の影響による為替差、材料価格のアップ等による利益率の低下を、原価改善、価格改善等の経営努力と、販売数量の増加(物量差)、収益性の高い鉱山機械、部品の販売構成比の増加によりカバーし、2012年度のセグメント利益率は、2007年度を上回る16.9%の見通しです。

中期経営計画目標値と進捗状況

- ・大幅に円高が進む中、売上高営業利益率は目標値である15%を達成する見通し。
- ・ROEも着実に改善が進み、18%の見通し。
- ・リテールファイナンス会社を除いたネット・デット・エクイティ・レシオは目標である0.2以下を達成する見通し。

中期経営計画(2010-2012)の数値目標と進捗状況

No.	項目	FY2012目標	FY2009実績	FY2010実績	FY2011実績	FY2012見通し
1	売上高営業利益率(全社)	15%	4.7%	12.1%	12.9%	15.0%
2	ROE	20%	4.1%	17.2%	17.3%	18.0%
3	ネット・デット・エクイティ・レシオ (除くりテールファイナンス会社)	0.4以下	0.60	0.50	0.56	0.43
		0.2以下	0.36	0.24	0.28	0.20
4	連結配当性向	安定配当: 20-40%	38%*	24%	24%	24%

\*構造改革費用を除く実質ベース

前提条件と実績

No.	項目	FY2012	FY2009実績	FY2010実績	FY2011実績	FY2012見通し	
1	売上高 (億円)	20,000 (±1,000)	14,315	18,431	19,817	21,000	
2	為替	US\$ (円)	90	93	85	79	80
		EUR (円)	125	131	113	110	105
		元 (円)	13.5	13.6	12.7	12.4	12.8

28

□ 中期経営計画策定時に想定した為替レートから、米ドル、ユーロ、人民元いずれも大幅に円高となる中でも、収益性は着実に向上しています。  
2012年度の売上高営業利益率は目標値の15%を達成する見通しです。

□ ROEも着実に改善が進み、18%の見通しです。

□ リテールファイナンス会社を除くネット・デット・エクイティ・レシオも、目標値である0.20を達成する見通しです。

重点活動項目①:製品・部品のICT化の推進

- ・KOMTRAXは導入地域を拡大し、全世界約70カ国で26万台以上が稼働中。(’12年3月末現在)
- ・AHSは、オーストラリアで2015年までに150台以上の導入を推進。
- ・ダントツ情報化建機の市場導入に向けて、販売・サービス体制を強化。
- ・林業機械用フリート管理システムの開発を推進。

1. KOMTRAXの進化

(1) KOMTRAX

①導入地域の拡大

- ・FY11(実績): インド、ロシア、南アフリカ、UAE等
- ・FY12~(予定): 台湾、ネパール、ザンビア等

②バリューチェーン拡大による売上増

- ・代理店での活用拡大による部品・サービス拡販
- ・Tier4向け「KOMATSU CARE」プログラムの活用  
一定稼働時間での無償定期整備、DPF清掃/交換の実施等→顧客タッチ増による部品売上げ拡大



(2) KOMTRAX Plus (鉱山機械の健康管理システム)

- ・顧客ニーズに対応した活用範囲の拡大 (オペレータ教育による燃費改善等)

(3) KOMTRAX Parts (部品の状態、交換履歴の把握)

- ・建設機械での実用化に向けてテストを継続中
- ・鉱山機械での使用に向けて検討を開始

2. AHS (無人ダンプトラック運行システム)

①導入台数の拡大

- ・リオティント社と、2015年までにオーストラリアで150台以上の導入を目指す基本合意を締結(2011年11月)
- ・2011年12月「AHSサポートセンタ」をバースに開設。運用・サポート体制の強化に注力。

②導入機種種の拡大

- ・機械駆動式ダンプトラック「HD785」のAHS開発開始



オーストラリアで稼働する無人ダンプトラック「930E」

3. 情報化施工

①ダントツ情報化建機の開発

- ・市場導入に向けて、北米での試験は順調に進捗。

4. 林業機械

①林業機械用フリート管理システムの開発

- ・大規模プランテーション等で稼働する機械のフリート管理用システムの開発を推進。

- KOMTRAXの導入台数は、約70カ国、26万台を突破しました。2012年度以降も引き続き導入地域の拡大を進めていきます。
- KOMTRAXを活用し、バリューチェーン拡大による売上増に取り組んでいます。代理店で活用の範囲を拡げ、部品・サービスの拡販等に取り組んでいます。
- Tier4対応機種を対象としたメンテナンスプログラム「KOMATSU CARE」を導入し、KOMTRAXの稼働データを基に、一定稼働時間内において無償で定期整備、DPF(Diesel Particulate Filter: 排出ガス後処理装置)の清掃・交換を実施します。整備やDPF交換等でお客さまとのコンタクトする機会を増やし、部品等の拡販を図ります。
- 鉱山機械の健康管理システムであるKOMTRAX Plusは、オペレータの運転教育による燃費改善等、お客さまの生産性向上につながる活用範囲の拡大に取り組んでいます。
- 部品の状態や交換履歴を把握するKOMTRAX Partsは、建設機械での実用化に向けてテストを継続中です。鉱山機械への搭載に向けた検討も開始しました。
- AHSは、リオティント社と2015年までにオーストラリアで150台以上の導入に向けて基本合意を締結し、運用・サポート体制の強化に注力しています。
- 機械駆動式ダンプトラック「HD785」でのAHS開発を開始しました。
- 情報化施工は、ダントツ情報化建機の市場導入に向けて、北米での試験が順調に進んでいます。
- 林業機械では、大規模プランテーション等で稼働する機械のフリート管理システム開発を推進しています。

重点活動項目②:環境・安全性能の更なる進化

- ・ハイブリッド油圧ショベルは世界12カ国に導入済。更なる販売拡大に注力。
- ・米国でのTier4対応機種種の市場導入は順調に進捗。日本・欧州は2012年度より本格導入開始。
- ・HSTフォークリフトの市場導入、電動ミニショベルの開発、工作機械の小型化・省電力化等を推進。

1. ハイブリッド油圧ショベル

①HB205/215LCのグローバル展開

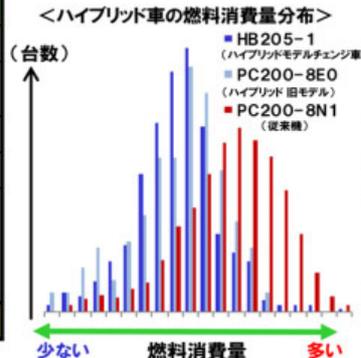
- ・約810台導入済(2012年3月末現在)
- ・販促の強化(高稼働ユーザーにフォーカスした拡販等)



【市場導入実績】(2012年3月末現在)

ブラジルで稼働するHB205

モデル	地域	台数
PC200-8 ハイブリッド (約690台)	日本	約260台
	中国	約430台
HB205/ 215LC (約810台)	日本	約580台
	中国	約130台
	北米 中南米 欧州 東南アジア オセアニア	約100台
	計	約1,500台



[20トンクラス油圧ショベル販売台数に占めるハイブリッド比率] 日本:約20% 中国:約10%

②機種系列の拡大

- ・30トンクラス油圧ショベル、ホイールローダ等

2. 排ガス規制対応

①Tier4等対応機種種の市場導入推進

- ・米国: FY11導入以降、順調に進捗
- 販売台数の70%以上が規制対応車
- ・欧州、日本: FY12より本格市場導入

②「KOMATSU CARE」プログラムによる保証時間延長とTier4エンジンでの燃費改善により、ユーザーのトータルライフサイクルコストを削減

- ・ディーラーネット価のアップ
- ・米国に続き、欧州、日本でも導入

3. フォークリフト、ミニ建機、産業機械

①HST(油圧駆動変速機)フォークリフトの市場導入

- ・FY12より本格市場導入(6月7日:新車発表会)
- ・燃料消費量を最大30%削減(高負荷稼働時)

②電動ミニ建機の開発

- ・電動ミニショベルのユーザーテスト実施

③工作機械の小型化・省電力化

- ・マシニングセンタの小型化、省電力化の推進



HSTフォークリフト「FH50」

□ ハイブリッド油圧ショベルは、世界12カ国、約1,500台を市場導入しました。高稼働ユーザーにフォーカスした拡販等に取り組み、引き続き販売拡大に取り組みます。

□ 20トンクラス油圧ショベルに加え、30トンクラス油圧ショベル、ホイールローダのハイブリッド化にも取り組んでいます。

□ 2011年度より、米国・欧州でTier4(欧州:Stage IIIB)対応機種種の市場導入を開始し、順調に導入が進んでいます。米国では既に販売台数の70%以上がTier4対応機種となっています。

□ Tier4エンジンでの燃費低減と、KOMATSU CAREプログラムにおけるパワーラインの保証時間延長により、Tier4機種を購入したお客様のライフサイクルコスト低減を図りました。お客様のメリット向上により、ディーラーネット価をアップしました。米国、欧州に続き、日本でも2012年度より、Tier4\*機種とKOMATSU CAREプログラムを導入します。  
(\*日本では「オフロード法2011年基準」)

□ 従来機と比べて最大30%の燃費低減を実現した、HST(油圧駆動変速)フォークリフトを本格市場導入します。6月7日に新車発表会を行う予定です。

□ 電動ミニ建機の開発、工作機器の小型化・省電力化にも取り組んでいます。

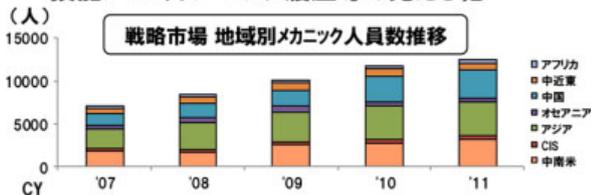
重点活動項目③:戦略市場での販売・サービス体制拡充

- ・産学連携等による代理店サービス員の育成(建設機械)
- ・代理店サービスエンジニアの育成、コマツ人材開発センタ(フィリピン)でのサービスエンジニア育成(鉱山機械)
- ・部品デポの拡充による翌朝供給率の向上、品揃えの拡充、リマン・リビルドの生産能力増強とQCDの向上。
- ・アジアでの循環事業強化による、新規ユーザ獲得と新車価格の向上。

1. 戦略市場での人材育成強化

①戦略市場の代理店サービス員の育成

- ・産学連携による人材育成の強化
  - 中国: 山東交通学院(2004年~)
  - ロシア: ヤロスラブリ工業大学(2010年9月~)
  - 太平洋国立大学(2011年10月~)
- ・技能レベル、トレーニング履歴等の見える化



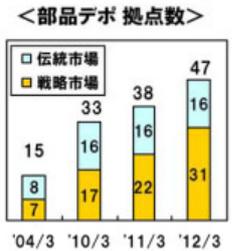
②鉱山機械のサービスエンジニア育成

- ・代理店サービスエンジニアの育成
  - テクノトレーニングセンタ(小松市)での海外受講者向けトレーニング拡大
  - 代理店間の人材交流によるOJT強化(経験豊富な代理店からエキスパートを派遣)
- ・コマツ人材開発センタ(フィリピン)でのエンジニア育成と卒業生による代理店サービスエンジニアの育成

2. 戦略部品の拡販

①部品の翌朝供給率向上

- ・部品デポの拡充
- ・目標: 翌朝供給率95%以上
- 目標値に向けて着実に進捗



②品揃えの拡充

- ・UC (Under Carriage): 大型機種用デュアルブッシュ\*の導入地域拡大(\*足回りの大幅な長寿命化を実現)
- ・GET (Ground Engaging Tool): Meパケットの系列拡大(大型機種向けの開発)

③リマン・リビルドの生産能力増強、QCD向上

- ・グローバルリマン工場の更なるQCD向上
- ・油圧シリンダのリマン拡大(インドネシア)
- ・リビルドセンタ拡充: ブラジル(2012年10月開所予定)

3. アジアでの循環事業の強化

- ①国内レンタル・代理店発生中古車のアジア還流による新規ユーザ獲得、新車価格の向上
- ②中国での中古車循環事業の強化

- 戦略市場では、配車台数の増加に伴い、建設機械、鉱山機械のサービス人員の育成を強化しています。
- 中国やロシア等、各地域の教育機関と連携し、コマツと共同で建設機械の代理店サービス員の育成講座を開設する等の取組みを行っています。
- 2011年に開設した小松市のテクノトレーニングセンタでは、新たに鉱山機械のサービス講座を導入し、海外からの受講者を増やすなど、鉱山機械のサービスエンジニア育成を強化しています。
- 経験が豊富な鉱山機械の代理店から、他の代理店にエキスパートを派遣し、OJTの強化を図ります。
- 2008年に開設したフィリピンのコマツ人材開発センタで、鉱山機械のサービスエンジニア育成に取り組んでいます。当センタの卒業生による、代理店サービスエンジニアの育成にも取り組んでいます。
- 部品の拡販に向けて、代理店への部品翌朝供給率の向上、品揃えの強化、リマン・リビルドの生産能力増強とQCD向上に取り組んでいます。
- 国内のレンタル使用車、代理店で発生した品質の高い良質な中古車をアジアに輸出・販売することで、新規ユーザの獲得、新車価格の向上に取り組んでいます。
- 今後中国でも大量の中古車が発生するため、中国での循環事業を強化していきます。

重点活動項目④:現場力の強化による継続的改善の推進

- ・グローバル販生オペレーションセンタを中心とした販売、生産、在庫管理の更なるレベル向上。
- ・2次、3次外注を含めた調達先のデータベース化によるリスク低減。
- ・基盤技術である計測、シミュレーション技術の強化による製品開発力の更なる向上。
- ・電力使用量50%削減を全社目標として活動を推進。

1. グローバル販売・生産・在庫管理のレベル向上

①管理レベルの向上

- ・グローバル販生データベースによる日々の管理（リテール販売・受注等）
- ・KOMTRAXデータを活用した検証・分析強化

②生産リードタイム(L/T)の短縮

- ・機種別L/Tの見える化
- ・工程別に課題を把握・改善し、L/Tを短縮
- ・改善事例は海外生産拠点に水平展開

グローバル販生オペレーションセンタ  
(大阪工場内に設置)

グローバル販売・生産・在庫  
コックピット画面



<販売・生産・在庫情報の見える化>

2. 調達先のデータベース化による調達リスクの低減

①調達先のデータベース化(見える化)

- ・2次、3次外注を含むデータベース化を推進し、調達先のQCDを把握

②調達基準の明確化によるリスクの低減

- ・発注先の1社集中排除
- ・調達先の実力に応じた在庫基準の明確化

3. 基盤技術の強化

①計測技術とシミュレーション技術の強化による製品開発力の更なる向上

(例:振動計測、シミュレーション手法)

4. 電力使用量の削減

①国内生産拠点での電力使用量を2014年までに50%削減

- ・電力使用量の見える化、オンデマンド制御
- ・省エネ設備の導入、既存設備の改造
- ・安価な代替エネルギーの導入
- ・生産性向上、工程削減、加工作業削減等

32

- 2011年5月、大阪工場内にグローバル販生オペレーションセンタを設立しました。当センタが中心となり、各地域の販売・受注台数の日次単位での把握に取り組んでいます。
- KOMTRAXの稼働データを活用し、各地域の日々の販売台数と比較・分析を行うことで各地域の最新の動向を随時、販売・生産計画に反映する取り組みを行っていきます。
- 機種別のリードタイムの見える化、工程別の課題把握・改善等により、生産リードタイムの短縮を図ります。改善事例は海外生産拠点に水平展開を行います。
- 2次、3次も含めた調達先企業のQCDを見える化、データベース化を推進します。災害等による調達リスクを低減するため、調達先の1社集中の排除、調達先の供給能力に応じた、適切な在庫基準の設定等に取り組めます。
- 基盤技術である計測技術、シミュレーション技術を強化し、製品開発力の更なる向上を図っていきます。
- 東日本大震災以降、電力使用量の削減に取り組んでおり、2014年までに国内生産拠点の電力使用量50%削減を目指します。



米・欧に次いで国内でも発売される  
新型油圧ショベルPC350-10  
(オフロード法\*2011年基準に適合)

\*:オフロード法:特定特殊自動車排出ガスのNOx(窒素酸化物)、  
PM(粒子状物質)排出量の規制等に関する法律。

#### 【見通しに関する注記事項】

本資料に記載されている、当期ならびに将来の業績に関する予想、計画、見通し等は、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、記載の予想、計画、見通しとは大きく異なることがあり得ます。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、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含まれます。

コマツ 経営管理部 TEL: 03-5561-2687  
FAX: 03-3582-8332  
<http://www.komatsu.co.jp/>

33