

国内建機市場の現状と コマツの基本戦略

2011年8月11日

コマツ

執行役員

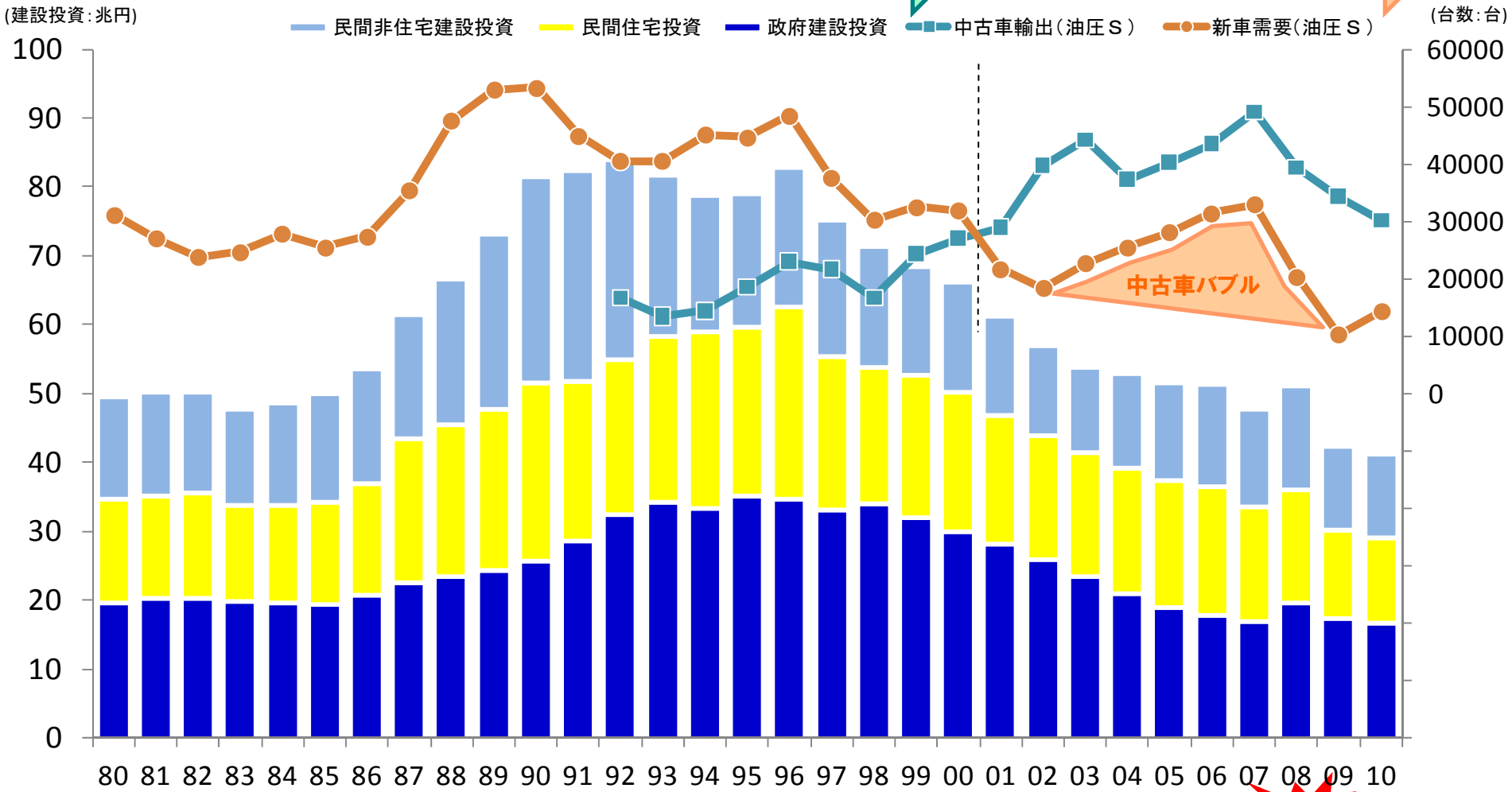
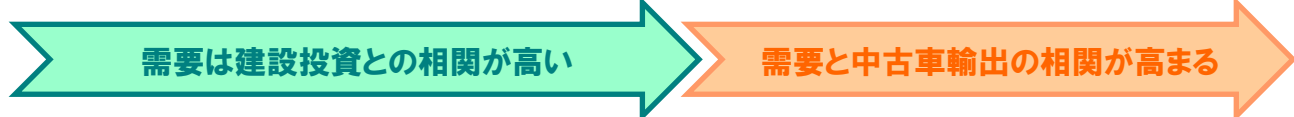
建機マーケティング本部

国内販売本部長

徳永 武則

国内マーケット環境の変化

建設投資は'96年以降減少が続き、'10年度は41.1兆円と'70年代レベルまで収縮。
'03~'07年は中古車輸出によるストック調整が進んだ影響を受け 新車需要が増加。



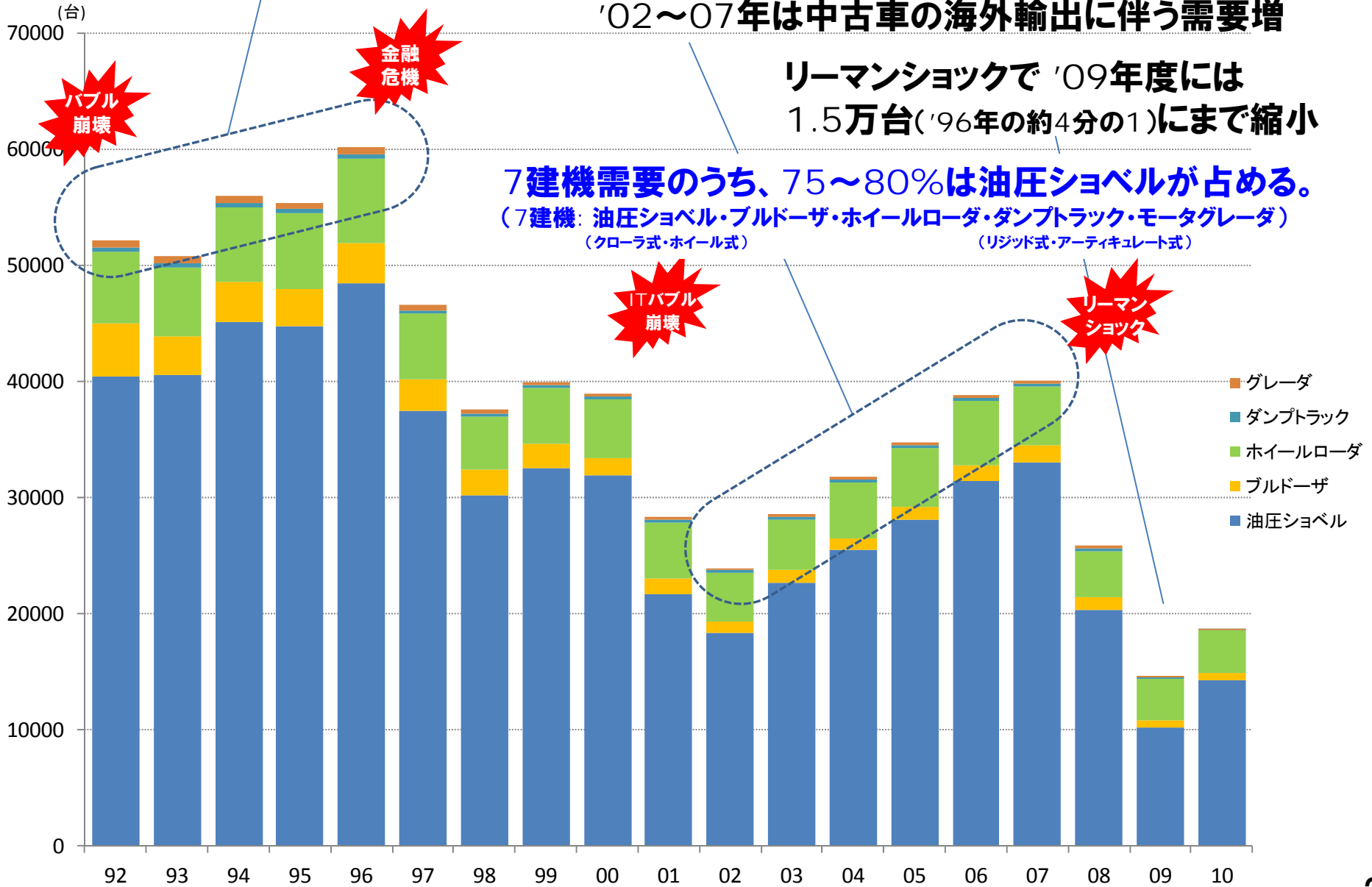
国内7建機需要推移

7建機需要は'90年代前半の5~6万台がピーク、

'02~'07年は中古車の海外輸出に伴う需要増

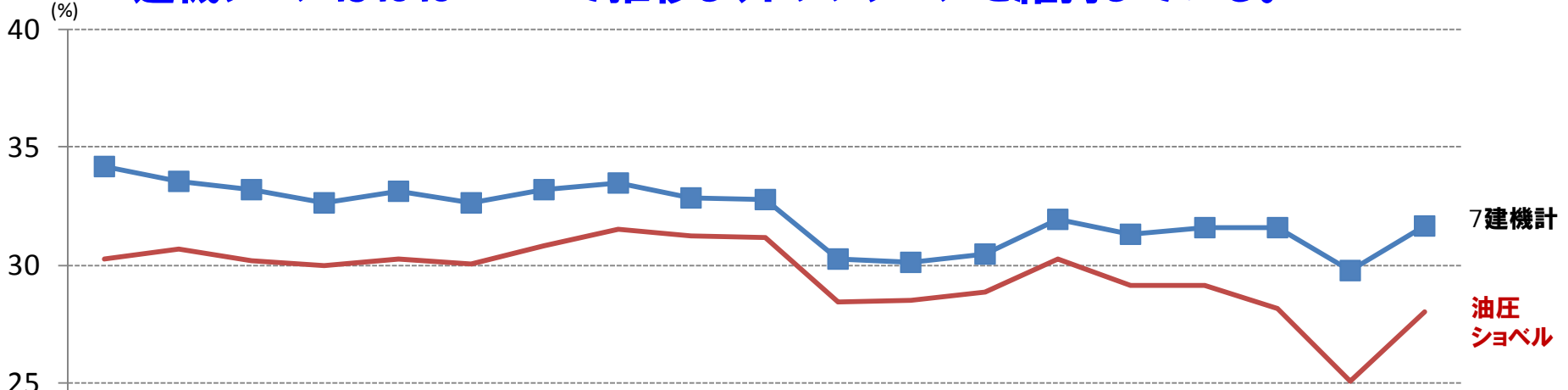
リーマンショックで '09年度には
1.5万台('96年の約4分の1)にまで縮小

7建機需要のうち、75~80%は油圧ショベルが占める。
(7建機: 油圧ショベル・ブルドーザ・ホイールローダ・ダンプトラック・モータグレーダ)
(クローラ式・ホイール式) (リジッド式・アーティキュレート式)

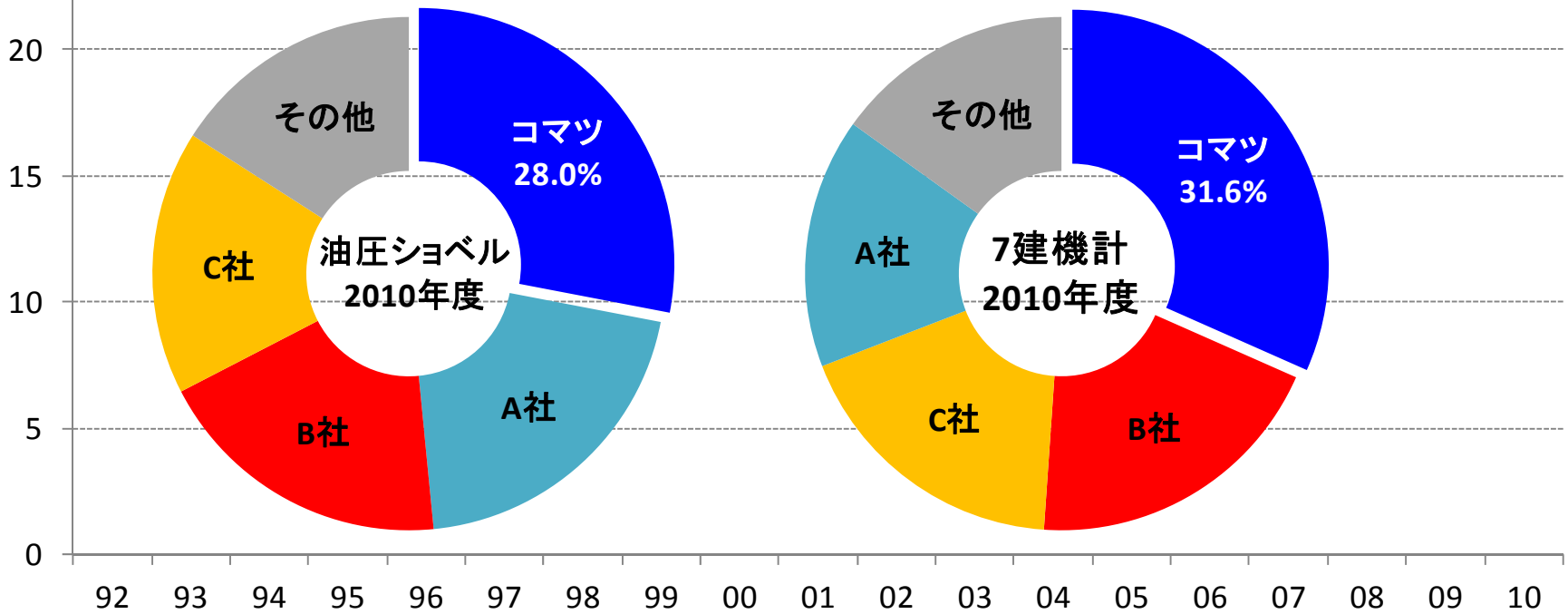


国内7建機 マーケットシェア推移

7建機シェアはほぼ30%で推移し、トップシェアを維持している。



7建機計・油圧ショベル 2010年度メーカー別シェア



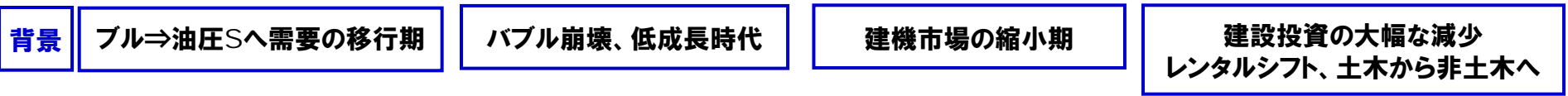
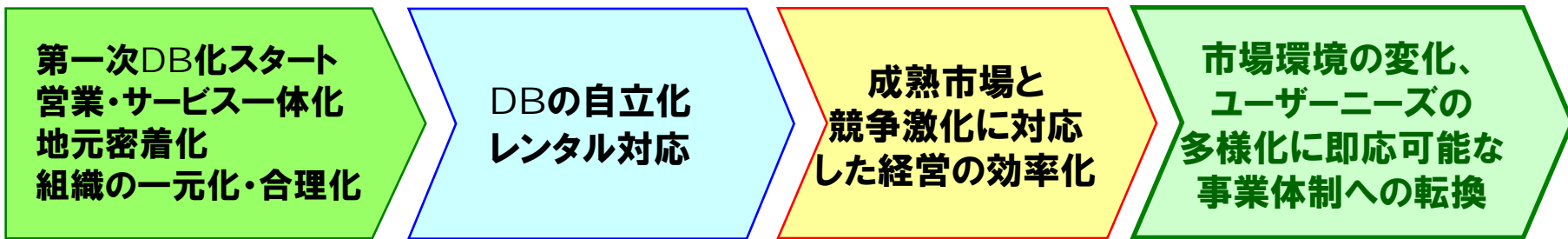
国内流通体制の変遷

販売体制の変遷

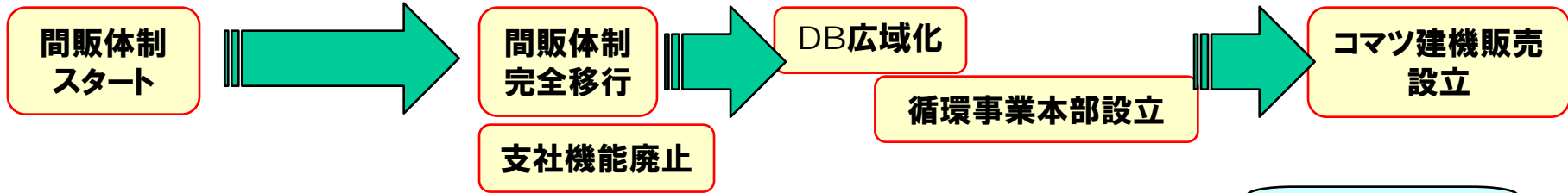
・ メーカー直販から間接販売へ

※ DB : ディストリビューター (総販売代理店)

- ① 流通機構の再編成
(1976~1987)
- ② DB化の進展と完成
(~1998)
- ③ DBの広域化
(2001~2005)
- ④ コマツ建機販売の設立
(2009~)



販売体制の変化



国内DB社数の推移

年度	98	99	00	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11
社数	44	44	43	42	37	36	35	33	30	30	29	1+17	1+16	1+16

47都道府県 44DBの
間接販売体制へ完全移行
(原則 1県1DB)

DB広域化による社数減少

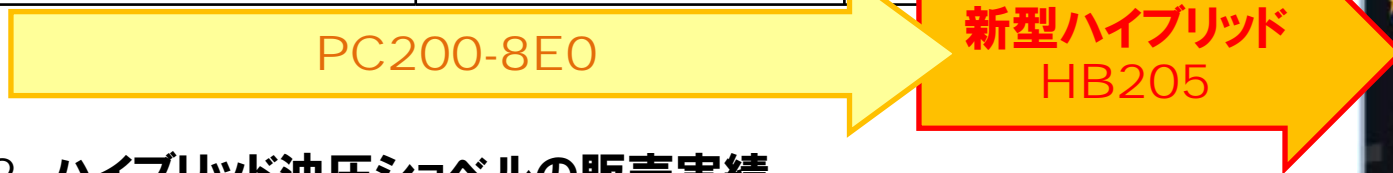
コマツ建機販売
+ 独立系DB 16社

コマツ建機販売発足

重点活動 ① ハイブリッド油圧ショベルの市場導入

1. ハイブリッド油圧ショベルの市場導入方針

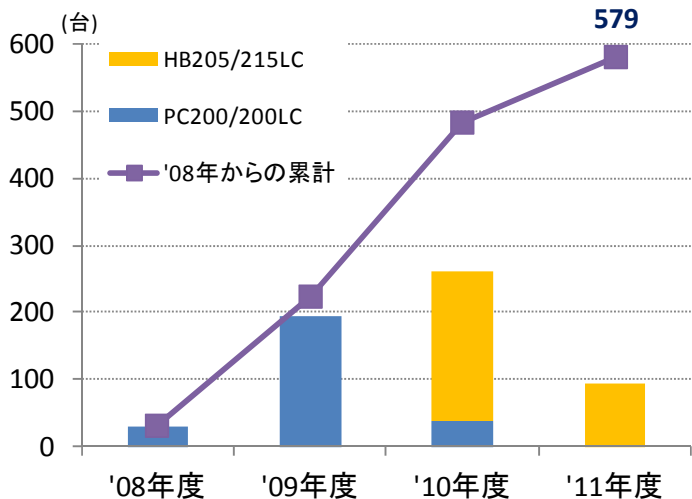
Phase1 08年度 首都圏中心に導入	Phase2 09年度 全国展開、本格販売	Phase3 10年度以降 更なる販売拡大
30台限定での導入 商品評価の確認	認知度の向上 各県最低1台の導入 (コマツ親派顧客を中心に)	他社親派顧客へも導入拡大 特殊仕様車の市場導入



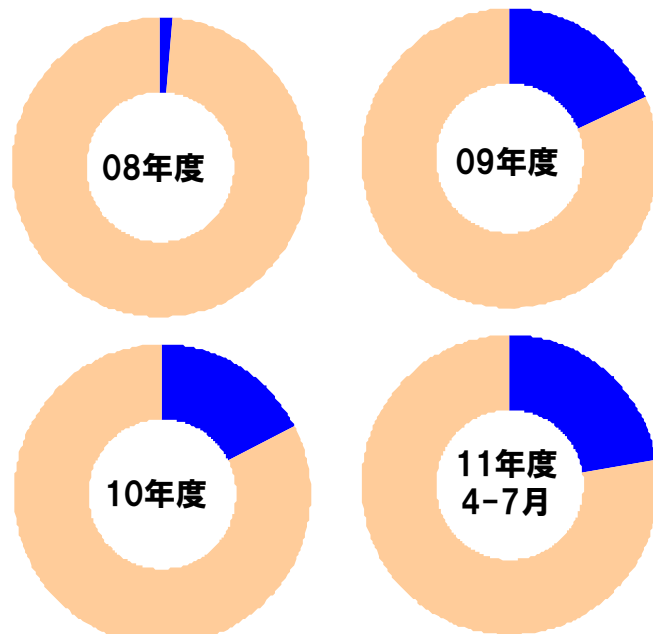
2. ハイブリッド油圧ショベルの販売実績

08年発売以来 計579台を販売 (2011/7月まで)

年度別 ハイブリッド油圧ショベル販売実績



20tクラス油圧ショベル ハイブリッド比率

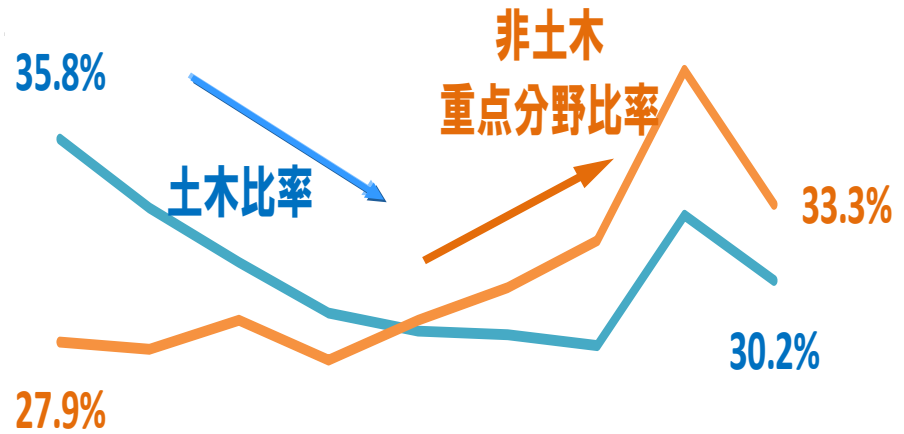


本格導入以来、
20tクラスの約2割
がハイブリッド油圧
ショベル。
今年度は更なる
ハイブリッド化を
目指す

※ 20tクラス油圧S
PC200 (LC)
PC228US (LC)
HB205 (215LC)

重点活動 ② 非土木重点分野への拡販活動

構成比率が伸びている非土木分野
への拡販活動を展開



'02年度 = 100	'02	'03	'04	'05	'06	'07	'08	'09	'10
土木建設	100	102	102	113	111	118	81	53	63
非土木重点分野	100	109	122	135	145	162	120	80	89
レンタル	100	119	132	168	173	182	121	45	81

重点分野は他に比べて落ち込みが少ない。

東日本大震災の被害と被災地へのサポート状況

コマツ建機販売 東北カンパニー



コマツ岩手
大船渡営業所



コマツ岩手
釜石支店



東日本大震災の被害と被災地へのサポート状況



東日本大震災の被害と被災地へのサポート状況

