

NEWS RELEASE

2010年5月12日
コベルコクレーン株式会社

コベルコクレーン 2010年3月期 決算概要

【2010年3月期の概況】

海外クレーン市場は、2008年秋の金融危機以降、需要の低迷が続いていますが、2009年後半からは一段と厳しさを増しました。設備投資意欲の低下や地方銀行倒産等により急激に需要が減退した北米、稼働率の低下により需要が低迷している欧州、大型プロジェクトの延期や中止が相次いだ中東など、特に、従来から需要の中心地とされてきた市場の落ち込みは大きく、インドなど一部の地域では回復の兆しも見えつつありますが、依然として、市場は全世界的に冷え込んでいる状態といえます。

国内のクレーン市場においても、設備投資計画見直しや住宅投資の落ち込みなどを受けたユーザの様子見や買い控えにより、クローラクレーン、ホイールクレーンとも新車需要は激減する結果となりました。

このような厳しい環境の下、当社は受注残の確実な売上と地道な受注活動により、販売・収益の最大化に取り組むとともに、コストダウンや経費削減など、全社を挙げて収益確保に取り組みました。

全世界的な需要減退を受け、当期のクレーン新車販売台数(全クレーンメニューの総台数)は約520台となり、前年度比で約43%減(08年度の新車販売台数は約920台)と、大幅な減少となりましたが、上記の取り組みにより、収益面での落ち込みは、最小限に留めることができました。

また、2010年度より始まる「新中期経営計画」を策定し、技術・ブランド力を事業基盤に据えて、グローバルステージで活躍できる企業を目指しての体制整備に着手しました。

これらの結果、コベルコクレーンの2010年3月期(2009年4月～2010年3月)の業績は、連結の売上高で前年度比37.7%減、経常利益は前年度比81.3%減となりましたが、当社および海外4社、国内2社の、グループ全法人とも黒字を確保することができました。

< 2010年3月期の実績 >

{単位:百万円、()内は前年度比}

		売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
連結	2010年3月期	53,056 (37.7%)	1,581 (83.3%)	1,683 (81.3%)	916 (84.8%)
	2009年3月期	85,227	9,492	9,015	6,026
単体	2010年3月期	49,320 (39.5%)	217 (97.0%)	2,038 (70.2%)	1,627 (58.6%)
	2009年3月期	81,473	7,270	6,836	3,930

連結の売上高は国内向けが198億円(前年度比 37.5%)、海外向けが333億円(同 37.9%)となり、全体としては531億円(同 37.7%)となりました。

【2009年度の状況】

海外市場

海外市場においては、全世界的な需要減退、客先の資金調達難や円高などの厳しい環境の下、新車売上の最大化を図るとともに、将来に向けた事業基盤の構築と整備に取り組みました。エリア別の需要環境並びに当社の取り組み状況は下記の通りです。

- 〔米州市場〕：公共投資への期待感が薄れ、設備投資意欲の減退が進みました。加えて、地方銀行の倒産やファイナンスの撤退などの要因も影響し、クレーン需要は大きく後退しました。このような厳しい状況の中、小売現場での戦力アップを目指し、既存代理店の販売・サービス力強化を図るとともに、代理店・サービス流通網の更なる拡充にも取り組みました。
- 〔欧州／アフリカ市場〕：過剰設備による稼働率の低下が目立つ欧州域内、特に南欧での低迷をカバーするため、アフリカなども含めた新規市場の開拓に取り組みむとともに、部品・サービス・エンジニアリング等、新車以外の事業強化に向けた取組みを進めました。
- 〔中東市場〕：一部地域でプロジェクト再開の動きも出始めましたが、余剰機械が相当数あり、新規需要は停滞しています。このような状況の中、重点地域における代理店との同行営業や代理店営業の育成による販売力の強化を図り、また、現地での部品在庫販売など、部品・サービス体制強化にも取り組みました。
- 〔極東／東南アジア市場〕：需要は若干の回復傾向にありましたが、下期以降の急激な円高により新車購買意欲に陰りが出ています。その中で、販売台数の確保を最優先として営業活動に取り組み、また、代理店研修の実施など、サービス力の向上に向けた取組みも着実に実施しました。
- 〔インド市場〕：景気回復の期待感が高まっているインドにおいては、電力関連のインフラ整備を中心として市場の拡大が見込まれており、販売力・サービス力強化に向けた体制整備に取り組んでいます。
- 〔中国市場〕：単一国としては世界最大の市場に成長した中国においては、より現地に密着したオペレーションを展開し、需要の取り込みを図るため、従来の現地駐在員事務所を法人化し、本年2月に新車・中古・部品・整備を扱う総合販売会社『神鋼起重機(上海)有限公司』を設立いたしました。

国内市場

国内のクレーン市場は、足元の工事量減少に伴い、総じてユーザの稼働率は芳しくなく、また先行きの不透明感からくる様子見や買い控えにより、新車市場は大きく減退しました。

- 〔クローラクレーン市場〕：需要は前年度比約40%減となりましたが、受注残の確実な出荷と、地道な受注活動の継続により、販売の落ち込み幅を最小限に留めることができました。
- 〔ラフテレーンクレーン市場〕：需要は前年度比約50%減となり、これに伴い当社の販売台数も大きく落ち込む結果となりました。このような厳しい状況ではありますが、シティコンシャスクレーン パンサーX(エックス)シリーズの市場浸透を中心として、ホイールクレーン事業の強化に取り組んでいます。

生産部門

国内外の受注残案件の確実な出荷対応を目指して、取引先の協力のもと、ジャストインタイム生産方式により、リードタイムの短縮、生産効率アップを図り、生産台数の増減に柔軟に対応できる体制作りに取り組むとともに、カスタム対応力強化に向けた取り組みを行っています。

カスタマーサービス部門

遠隔稼働管理システムKCROSSを活用し、引き続き顧客満足度の向上を図るとともに、本年4月1日付でカスタマーサポート本部を設立するなど、サービス組織体制の変革にも取り組んでいます。

他社との提携関係

米国マニトワック社へのクローラクレーンのOEM供給については、世界的な需要後退の影響により、販売台数は前年度比減少となりました。

同社の欧州市場向けにOEM供給を開始したホイールクレーンGCK3045は、厳しい市場環境の中、販売は伸び悩んでおりますが、当社としても、早期市場浸透、拡販に向け、マニトワック社との更なる協力体制を検討していきます。

ラフテレーンクレーンについて、小型機種本体のOEM供給を受けているタダノ社との提携関係においても、有効な提携関係を維持することができました。今後も引き続き緊密な協力関係を継続していきたいと考えております。

【今後の重点課題と2010年度の見通し】

2010年度における世界的なクレーン需要は、エリア別の濃淡はあるものの、国内、海外ともに市場環境は引き続き厳しく、更なる需要減退の可能性も含んでいます。加えて、不安定な為替動向や欧州金融不安など、先行きは依然として不透明な状態です。

このような厳しい事業環境の中、2010年度については、より確実な受注・売上活動と、コストダウン活動を継続し、経費削減、収益確保を図ってまいります。また、「新中期経営計画」の初年度として、下記の重点課題に確実に取り組むことで、次の飛躍に向けた施策を着実に実行してまいります。

< 重点取り組み課題 >

地域戦略を軸とした最大販売量の確保
クレーンのライフサイクルを見据えたサービス事業の拡大
取引先と一体となったJIT生産レベルアップによるリードタイム短縮とキャッシュフロー改善
海外新興需要地への注力
全ての事業活動での徹底した効率化

以上

会社概要

社名	コベルコクレーン株式会社
英社名	KOBELCO CRANES CO.,LTD.
創立	2004年4月1日
本社所在地	東京本社:東京都品川区東五反田2-17-1 代表 03-5789-2130
資本金	63.8億円 (株神戸製鋼所 100%)
代表取締役	藍田 勲(あいだ いさお)
事業内容	建設機械の開発、生産、販売並びにサービス
ホームページ	http://www.kobelco-cranes.com