



世界のお客様に最高の満足を

中期経営計画 2019 (建設用クレーン事業)

住友重機械建機クレーン株式会社
代表取締役社長 横山 昇吾

2018.09.21

HSC企業ビジョン

クレーン事業において、
「安心」と「信頼」を基礎に、
「新しい価値」を提供することで、
社会に貢献します。

00 建設用クレーンについて

01 クローラクレーンとは

02 市場環境

03 SHI & HCM から HSCへ

04 中計「翔2019 for the Next Stage」概要

建設用クレーンの分類



00 建設用クレーンについて

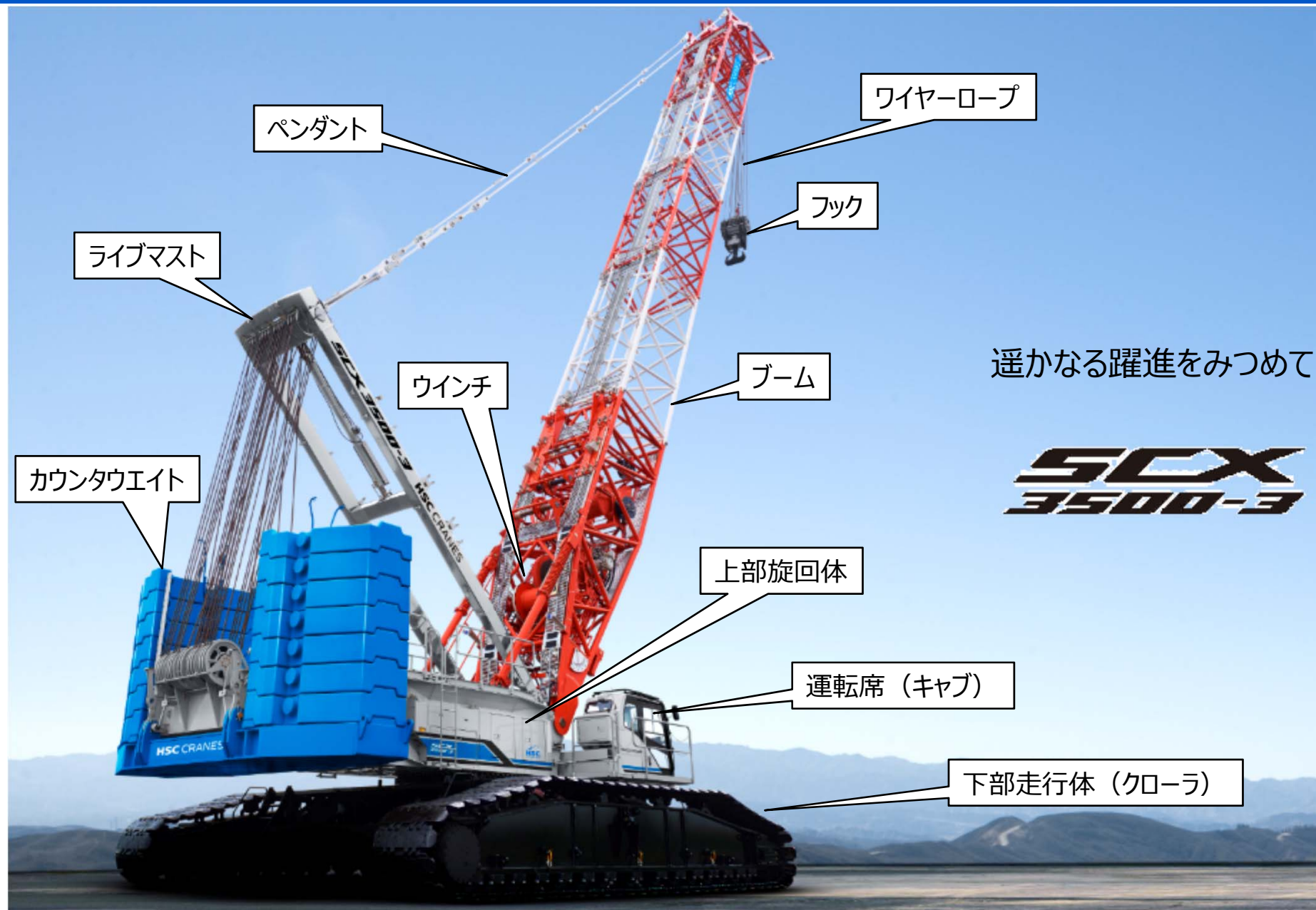
01 クローラクレーンとは

02 市場環境

03 SHI & HCM から HSCへ

04 中計「翔2019 for the Next Stage」概要

クローラクレーン（構造と各部名称）



SCX3500-3の特長（分解・輸送性、組立性）

HSC
CRANES

上部旋回体の前後分割



サイドフレームの自力組立



SCX
3500-3

SCX3500-3 (2017年機械工業デザイン賞 経済産業大臣賞 受賞)

HSC
CRANES

遥かなる躍進をみつめて。

SCX
3500-3

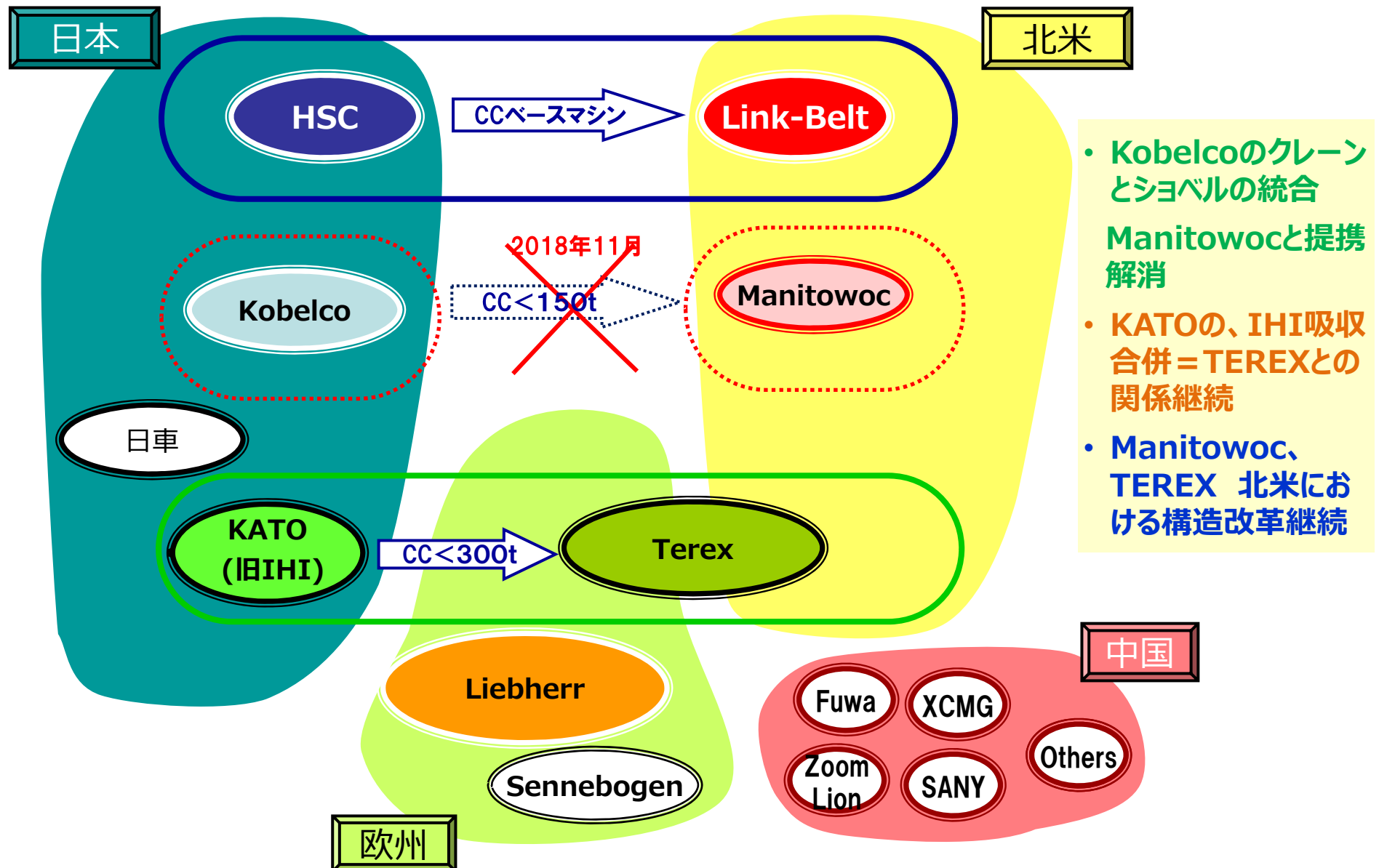
00 建設用クレーンについて

01 クローラクレーンとは

02 市場環境

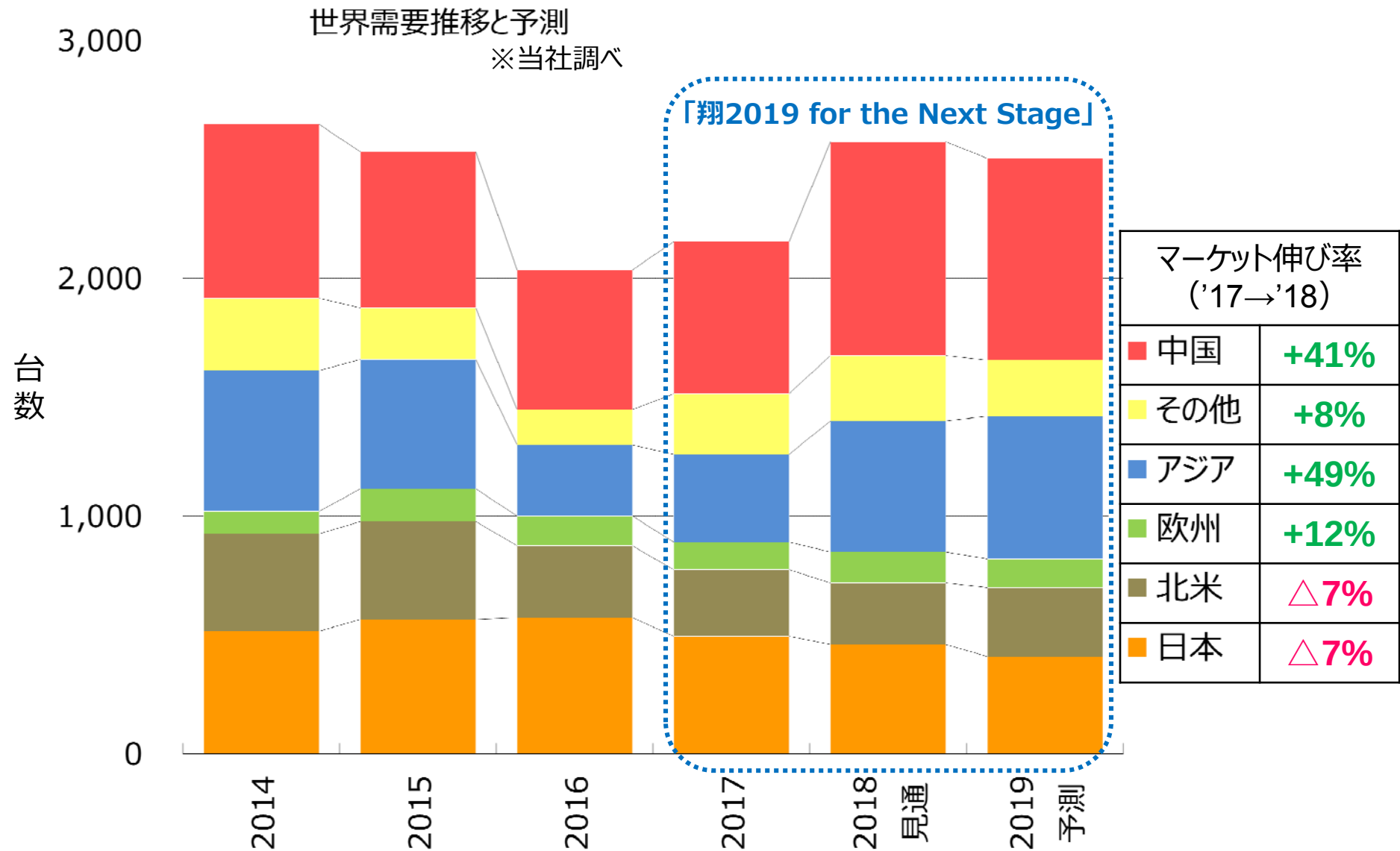
03 SHI & HCM から HSCへ

04 中計「翔2019 for the Next Stage」概要



- Kobelcoのクレーンとショベルの統合
- Manitowocと提携解消
- KATOの、IHI吸収合併 = TEREXとの関係継続
- Manitowoc、TEREX 北米における構造改革継続

クローラークレーン世界需要推移と予測



その他 = 中南米 + 東欧・ロシアCIS + 中東・アフリカ
アジア = 豪亜 + インド

00 建設用クレーンについて

01 クローラクレーンとは

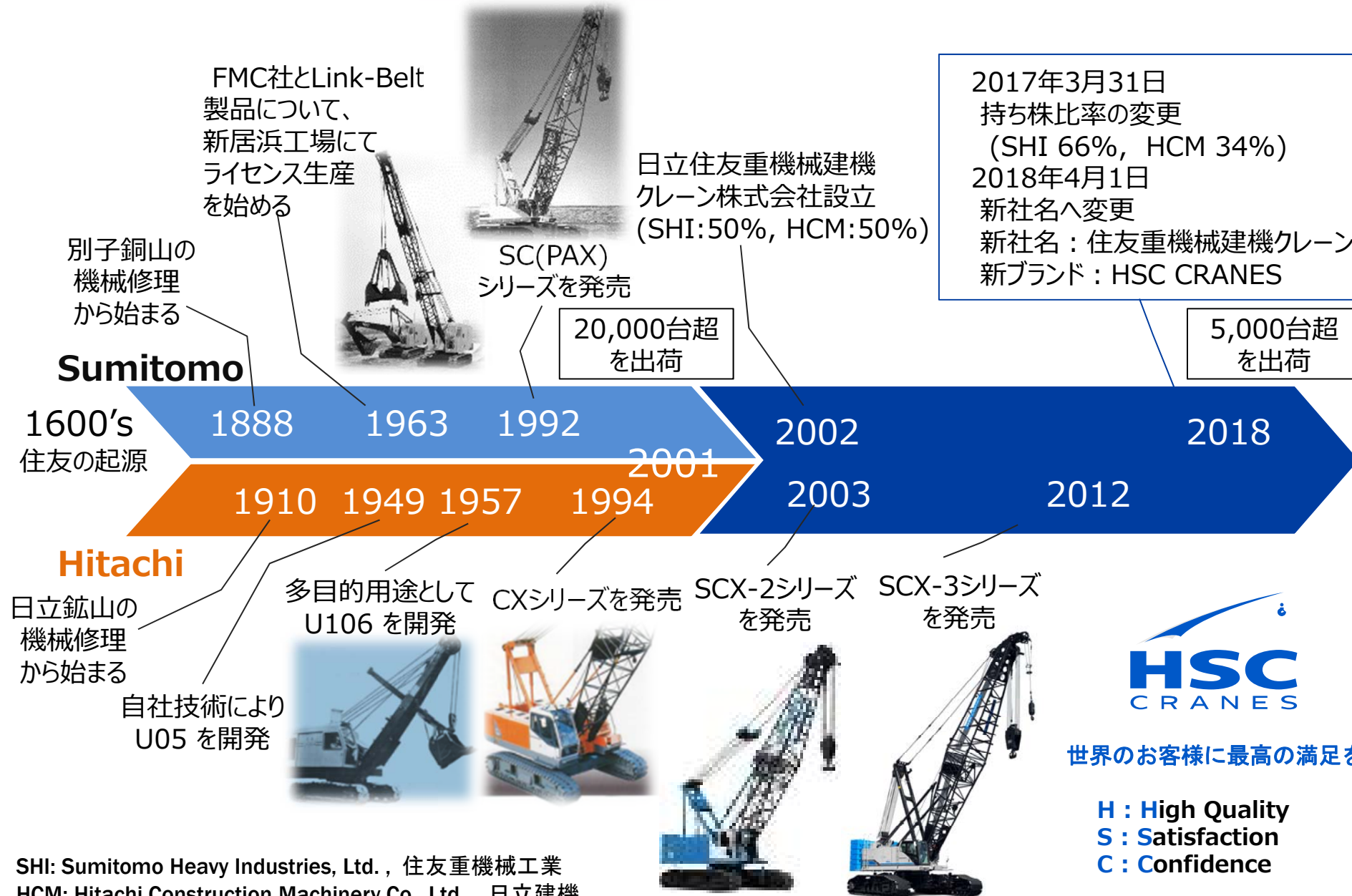
02 市場環境

03 SHI & HCM から HSCへ

04 中計「翔2019 for the Next Stage」概要

沿革 SHI & HCM から HSC へ

HSC
CRANES



SHI: Sumitomo Heavy Industries, Ltd., 住友重機械工業
HCM: Hitachi Construction Machinery Co., Ltd., 日立建機
FMC: FMC corporation

HSC製品ラインナップ (クローラクレーン シリーズ)

HSC
CRANES



クローラクレーン 55t～500t(7モデル)

SCX550
SCX700-3
SCX900-3
SCX1200-3
SCX2000-3
SCX3500-3
6000SLX

800HLX
SCX900HD-2
1000HLX
SCX1200HD-2
1500HLX
2000HLX



クローラクレーン (ハイラインプル、 ヘビーデューティ) 80t～200t(6モデル)

クローラクレーン/西条事業所 6000SLX : 500tつり



クローラクレーン本体 Link-Belt向けOEM 80USt～300USt (9モデル)



SDX207
SDX407-2
SDX612

**アースドリル
(3モデル)**



SGX120S-2

**地盤改良機
(1モデル)**



SDX207
SDX407-2
650TLX

**テレスコピック
クローラクレーン
(3モデル)**



SQX500HD-2

**港湾仕様機
(1モデル)**

HSC生産拠点、国内営業・サービス拠点 & 海外販売網

HSCの体制

国内：直営・直サ & グループ会社との協業
 海外：北米/Link-Beltとの協業(OEM)
 欧州/HCME総代理店で展開
 中東/HMEC総代理店で展開
 その他/HSC独自の代理店で展開

世界拠点 & 販売網

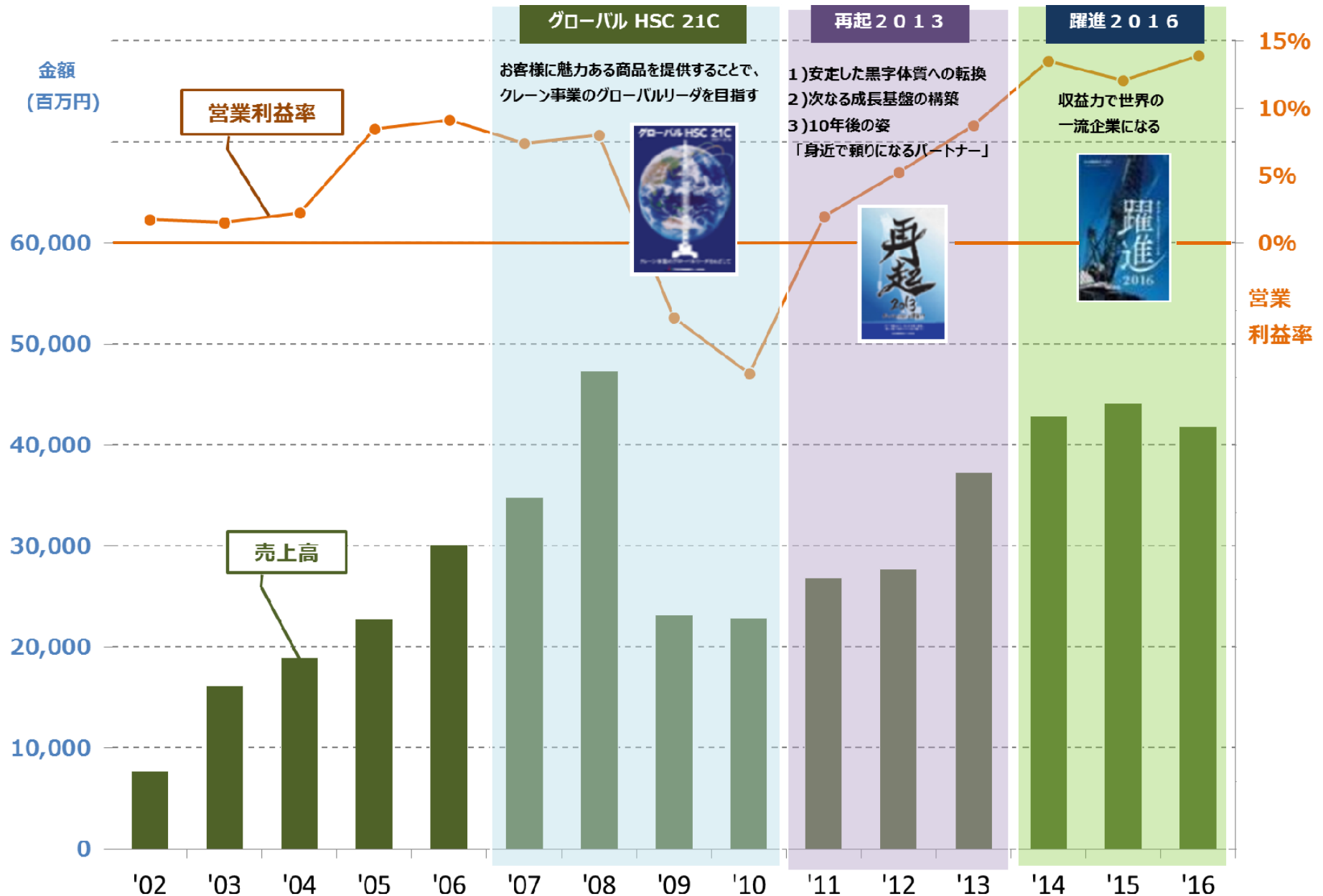


国内拠点 & 販売網



HCME: Hitachi Construction Machinery (Europe) NV, 日立建機ヨーロッパ
 HMEC: Hitachi Construction Machinery Middle East Corporation FZE, 日立建機中東

売上高と利益率



00 建設用クレーンについて

01 クローラクレーンとは

02 市場環境

03 SHI & HCM から HSCへ

04 中計「翔2019 for the Next Stage」概要

➤ 目指す姿

収益力の維持・拡大

➤ 経営数値目標

営業利益率 > 8 %

➤ 戦略

^{*1}
フロントローディングと投資により好循環サイクルを回し

製品開発・生産効率・品質・コストで差別化

*1 フロントローディング：

製品開発などにおいては、初期の段階で品質やコストの作り込みを綿密に行うこと。

経営基盤 の強化

- 人材の確保と育成
- 業務効率の向上（必要な設備投資含む）
- 仕損費の低減（遡及対策の推進含む）

商品力アップ

- 次期モデルの商品力アップ（コンセプトと基本モジュールの設定）
- 次世代機の商品力アップ（研究課題設定と技術開発）

プレゼンス 確立

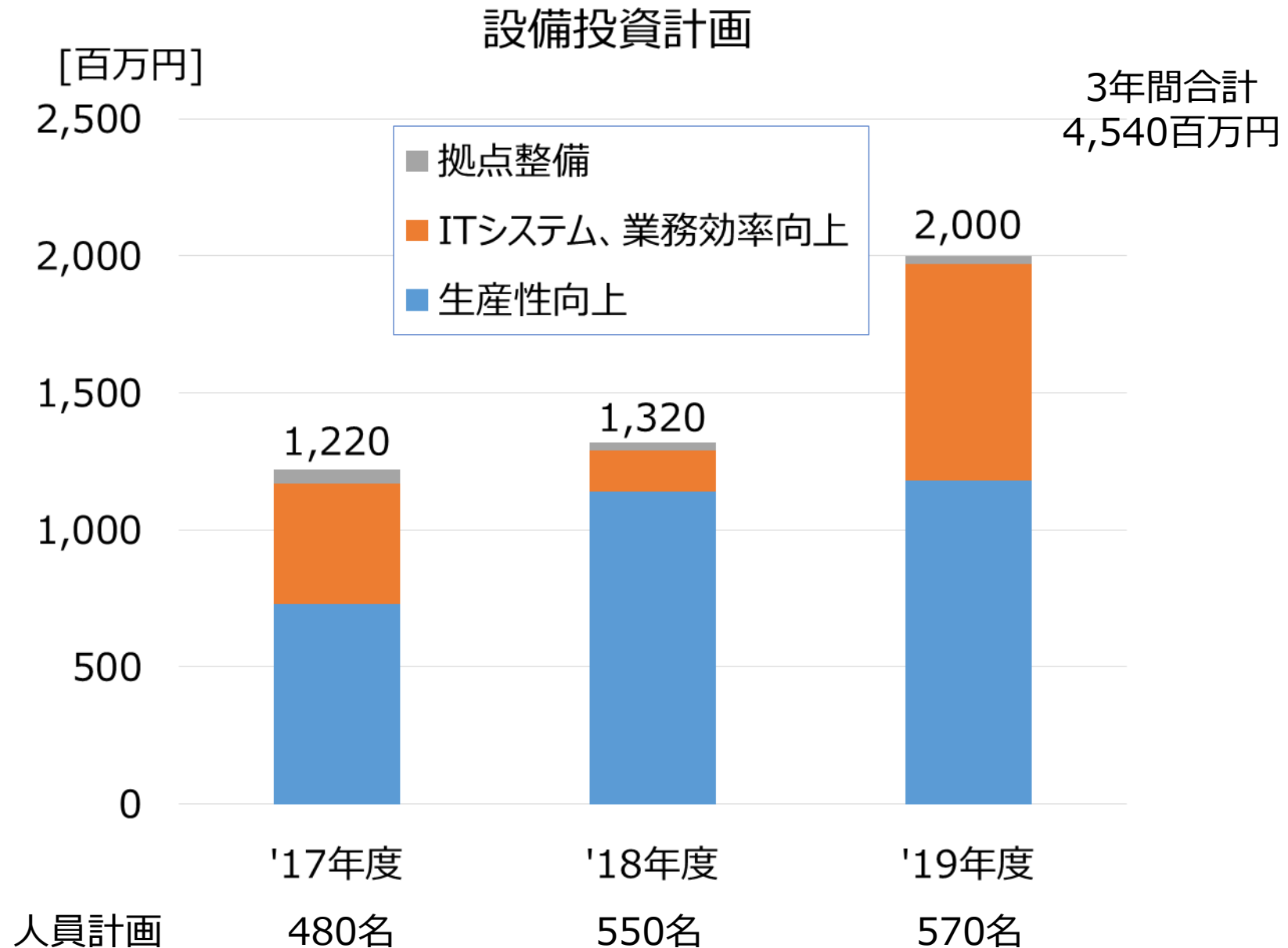
- 販売マーケティング強化（市場情報把握と分析の仕組再構築）
- 代理店ビジネス強化（代理店支援プログラムの確立）

部品・整備 売上拡大

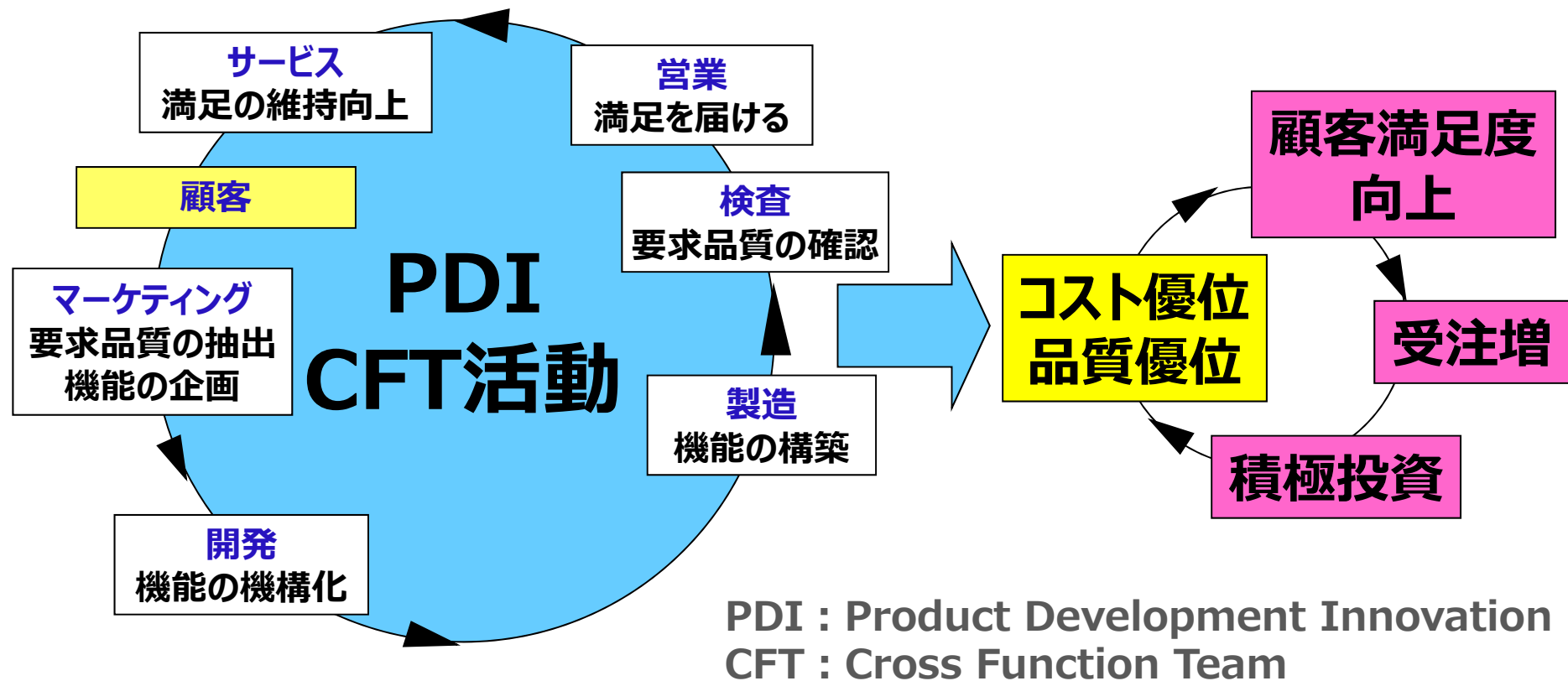
- ダイレクトサポートの推進（事前整備による収益確保と効率化）
- 部品の拡販（見積作業の効率化、部品価格の適正化）

生産性向上

- 主力機種が生産性向上（新型200t,350tの組立効率向上）
- 市場変化に追従できる生産体制の構築（ネック工程の改善）



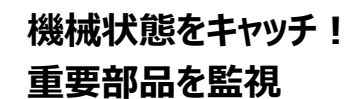
戦略 フロントローディングと投資により好循環サイクルを回し
製品開発・生産効率・品質・コストで差別化



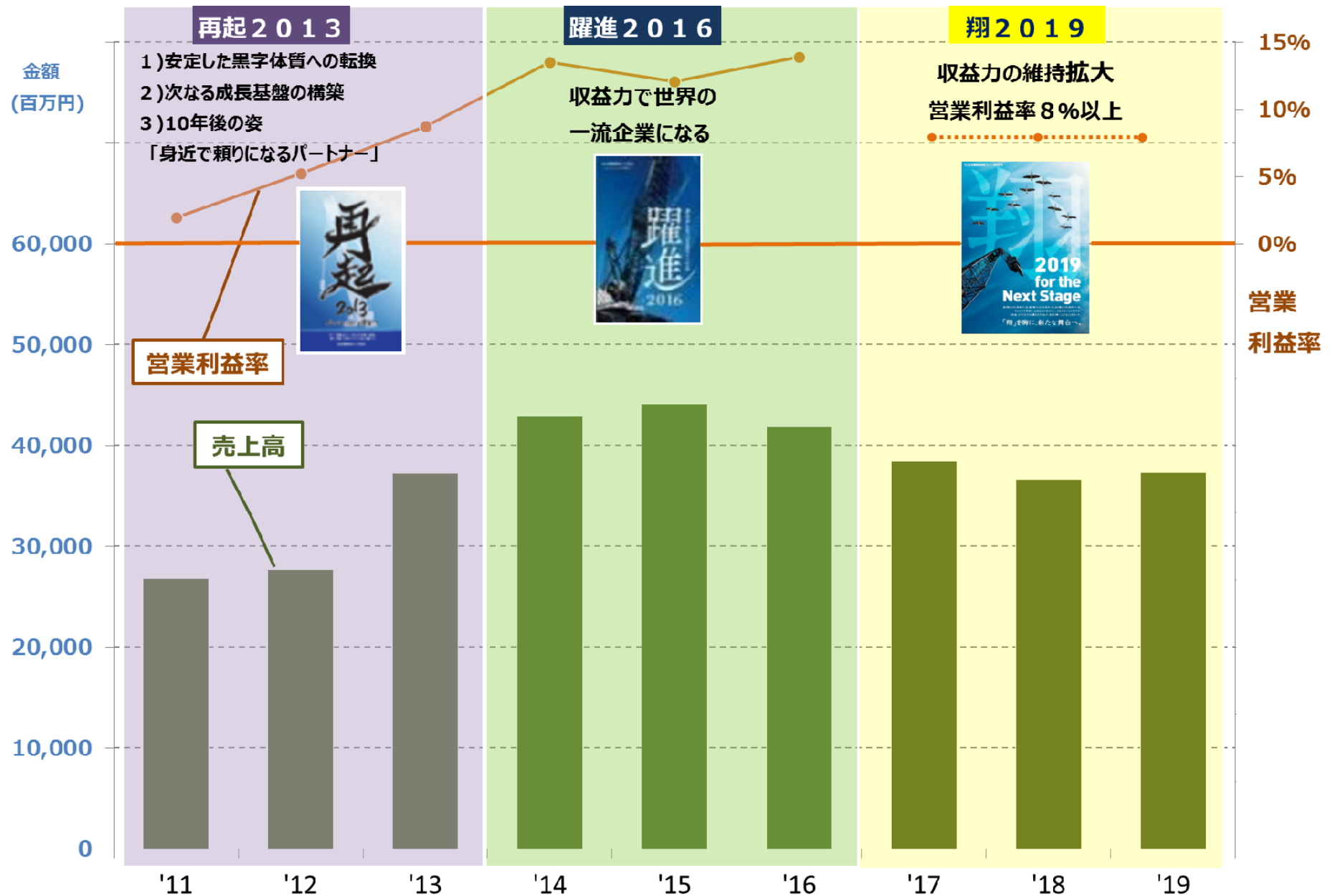
		中国	その他	アジア	欧州	北米	日本
市況感 ('17 → '18)		☁ → ☁	☁ → ☁	☂ → ☀	☁ → ☁	☁ → ☁	☀ → ☁
マーケットサイズ (全需要比率)	中国含	35%	11%	21%	5%	10%	18%
	中国除	--	16%	33%	8%	16%	27%
マーケット伸び率 (対前年)		41%	8%	49%	12%	△7%	△7%

その他 = 中南米 + 東欧・ロシアCIS + 中東・アフリカ
アジア = 豪亜 + インド



[illegible]

中期経営計画進捗状況





以上

当社の詳しい情報はホームページをご覧ください。
www.hsc-cranes.com