

「中期経営計画2026」 (デジタルスティックス & コンストラクション セグメント)

2024/4/17



住友重機械工業株式会社

デジタルスティックス & コンストラクション セグメント セグメント長
遠藤 辰也

INDEX

01 LC (ロジスティクス & コンストラクション) セグメント 概要

02 将来の目指す姿と各事業方針

03 「中期経営計画2026」 (中計26)

01

LC セグメント 概要

(ロジスティクス & コンストラクション セグメント 概要)

組織および製品構成

ロジスティクス&コンストラクションセグメント (LCセグメント)

LCセグメントの事業は連結子会社4社により構成される。

経営企画部

開発センター

住友重機械搬送システム (MH)

MH:マテリアルハンドリング(搬送)

産業用クレーンと物流システム

住友重機械建機クレーン(HSC)

モバイルクレーン (クロー)

Link-Belt Cranes(LBC)

モバイルクレーン (トラック&クロー)

住友建機 (SCM)

建設機械



市場
 産業/物流市場(電力/鉄鋼/港湾/造船)
 物流市場(FA/DA(配送物流))
 建設市場 (PS)

競合
 搬送: MES・IUK・日立PM
 物流: ダイワ・村田
 PS: IUK・日精



市場
 建設/土木市場
 先進国: 日欧/米(LBC経由)
 新興国: アジア

競合
 先進国: ヴァルボ建機・リープヘル
 新興国: SANY・XCMG



市場
 建設/土木市場 北米中心

競合
 マニトック、リープヘル、タダノ、ヴァルボ建機



市場
 建設/土木市場
 先進国: 日米欧
 新興国: 中、アジア

競合
 日本: JM7・日立・ヴァルボ建機
 欧米: CAT・デリア・ホルバ
 中国: SANY・XCMG

ロボティクス & コンストラクション セグメント とは

2030年 目指す姿 技術革新により、人と環境に優しい物流&建設機械で社会インフラを築く事業集団



戦略の方向性

① 重点投資領域の伸長「ロボティクス・自動化」分野

■ 開発戦略

- ・セグメントの開発体制を整備し、共通の電動化/自動化/DXなど先進の要素技術開発に集中
- ・開発協業によって新機種の探索推進

② 基盤となる事業領域の収益強化

■ 販売戦略

- ・日米欧先進国市場での収益確保
- ・米国：LBCを起点としたHSC、SHI-MHの販売協業
- ・欧州：クレーン事業連携の販売拠点設立により橋頭堡を築く

■ 生産戦略

- ・新たに横須賀を加えた国内4か所、海外3か所の生産拠点活用によるグローバル市場変動へフレキシブルに対応可能な最適生産体制の構築
- ・品質に対する取り組みを強化、高信頼の当社ブランド堅持

ROIC改善ポイント：◇先進国での収益拡大

◇最適なグローバル生産体制の構築

02

将来の目指す姿と事業方針

住友重機械搬送システム (SHI-MH)

MH:マテリアルハンドリング(搬送)

産業クレーン機種

港湾



コンテナクレーン

電力



連続式アンダー

造船



ゴライアスクレーン

自動RTG



鉄鋼

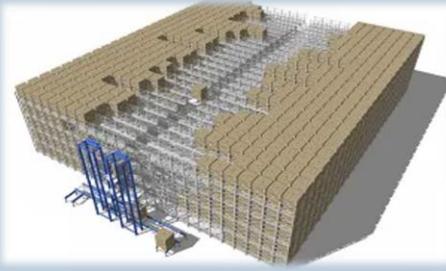


レールクレーン

ジブクレーン



物流システム機種



高密度保管システム



マジックラック



AMR



AGF

パーキングシステム機種



パズル式機械駐車設備
スミパークシリーズ

将来の目指す姿 & 事業方針

■ 産業クレーン機種：リーディングカンパニーとして各産業インフラ顧客へ社会課題解決製品を提供し、業界ポジションを堅持、海外市場を拡大

■ 物流システム機種：新規創出した『高密度保管市場』のセグメントトップとして物流変革を推進し市場を拡大

■ パーキングシステム機種：都心再開発を中心に地下式TOPシェアを堅持

戦略課題 (赤字：セグメント関連課題)

- 遠隔・自動化、CN対応、DXを適用した高付加価値機種の開発と提供
- 海外展開における販売サービス協業推進(LBC)

- 高密度保管システム「マジックラック」と連携した最適な自動化を実現する高付加価値ソリューション提供でターゲット市場を育成&拡大

- DXを活用した利便性に優れた高付加価値製品・サービスの提供の推進

住友重機械建機クレーン / Link-Belt Cranes

モバイルクレーン機種 (クローラ&トラッククレーン)

HSC

LBC



基礎工事業用
クローラクレーン



大型ラジ式
クローラクレーン



ラジ式
クローラクレーン



ラジ式クローラクレーン

本体 : HSC
ボームATT : LBC



トラッククレーン



ラフテレーンクレーン



テレスコピ式
クローラクレーン



オールテレーンクレーン

将来の目指す姿&事業方針

■ HSC クローラクレーン機種：
ターゲット市場を先進国にシフトし、求められる高付加価値機により業界ポジションを堅持する。

■ HSC・LBC クローラクレーン (LCC) 機種：
HSCとLBCの協業推進による製品拡充・市場維持により、日米市場にて各々NO.1の地位を確保。

■ LBC トラッククレーン機種：
差別化製品拡充により北米市場で確固たる地位を確保、欧州市場にも進出する。

戦略課題 (赤字：セグメント関連課題)

■ HSC クローラクレーン機種
大型化、電動化/自動化など高付加価値製品の集中開発とその体制のブラッシュアップ

■ HSC・LBC クローラクレーン (LCC) 機種：
大型機種市場/欧州市場をターゲットとして市場拡大を狙い開発&販売協業を更に進化、両社価値最大化。

■ LBC トラッククレーン機種：
北米：強みのある中&大型機種の更なる競争力強化。
欧州：欧州規格&仕様機FS&進出 (HSC協力)

住友建機

建設機械（油圧ショベル/道路機械）

小型/超小旋回型



中型



油圧ショベル
大型



応用機



道路機械
アスファルトフィニッシャー



将来の目指す姿&事業方針

■ 建設機械機種

- 堅調且つ健全で、今後、社会課題解決要求が高まる先進国市場を優先市場と定め、差別化商品により、市場に確固たる地位を確保し、拡大する

- 新機能/新機種としては、この社会課題を解決する電動化、自動化機種を優先機種と定め、商品開発に集中投資する

戦略課題（赤字：セグメント関連課題）

- 先進国では競争優位な都市土木、応用機市場をターゲットとして、新興国では我々の製品品質を信頼する顧客を対象として、操作性・高生産性を更に磨き、これら需要を担保する安定かつ効率的な生産供給によりシアを拡大する

- 電動化：当社の電油制御技術を活用し、定評のある操作性・高生産性の特徴を生かした商品を開発上市する
- 自動化：モーション制御、環境認識などのIT要素技術を駆使し、外部協業も活用して商品化を推進する
対象としては、現場作業分析から実践的且つ有効な作業を抽出&開発し商品に搭載していく

03

「中期経営計画2026」

03 「中期経営計画2026」 開発戦略

2030年 目指す姿 技術革新により、人と環境に優しい物流&建設機械で社会インフラを築く事業集団



戦略の方向性

① 重点投資領域の伸長「ロボティクス・自動化」分野

■ 開発戦略

- ・セグメントの開発体制を整備し、共通の電動化/自動化/DXなど先進の要素技術開発に集中
- ・開発協業によって新機種の探索推進

② 基盤となる事業領域の収益強化

■ 販売戦略

- ・日米欧先進国市場での収益確保
- ・米国：LBCを起点としたHSC、SHI-MHの販売協業
- ・欧州：クレーン事業連携の販売拠点設立により橋頭堡を築く

■ 生産戦略

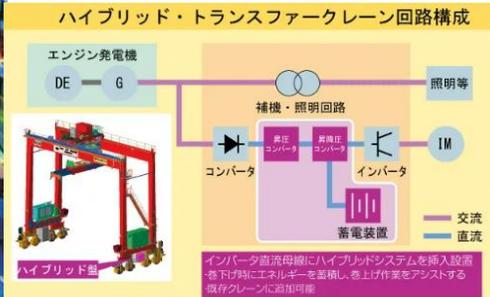
- ・新たに横須賀を加えた国内4か所、海外3か所の生産拠点活用によるグローバル市場変動への対応可能な最適生産体制の構築
- ・品質に対する取り組みを強化、高信頼の当社ブランド堅持

ROIC改善ポイント： ◆先進国での収益拡大
◆最適なグローバル生産体制の構築

03 電動化要素技術の蓄積

過去に「ハイブリッド技術」を商品化、電動化要素技術を蓄積してきた

ハイブリッドRTG



- ・国内外市場向けに2007年発売開始
累計274台受注
- ・ディーゼルエンジン発電機にバッテリー
を組み合わせ、回生電力制御
- ・巻下げ時に回生エネルギーをバッテリー
に充電、巻上げ時にアシスト
- ・CO2排出量を約60%削減



ハイブリッドショベル

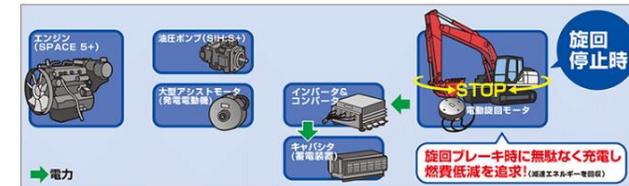


アクティブ ハイブリッドシステムの制御概要

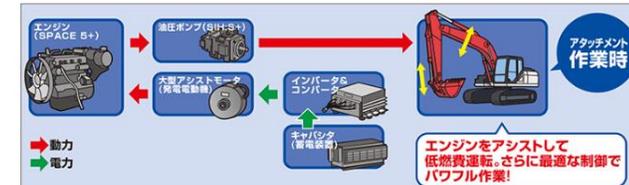
旋回時のコントロール



旋回停止時のコントロール



アタッチメント操作時のコントロール



- ・日本市場向けに2014年発売開始
累計403台販売
- ・旋回モータを電動化し、旋回停止時
にエネルギーを回生、キャパシタ
に蓄積し、高負荷時にエンジンを
アシスト

更なるカーボンニュートラル開発へ

03 電動化開発

電動化 CN・省エネなどの社会課題解決に向けて、グループの制御技術を生かした電動化開発を推進

燃料電池換装型RTG



燃料電池換装型ハイブリッド型RTG開発

- ・エンジンを燃料電池に換装し
ゼロエミッション(排ガスゼロ)化
- ・バッテリー組合せによる『ハイブリッド型』
実績のある独自の最適電力制御により
燃料電池を最小化し省エネを実現

電動ショベル



7.5t小型電動ショベル試作機開発

- ・ゼロエミッション(排ガスゼロ)化
- ・23年5月国内CSPI-EXPO出展
- ・電動によるトルク応答性を活用、ディーゼルエンジン機に勝る力強さを発揮
- ・住友建機では、電動化推進室を新設、開発体制を強化。開発機種も拡大。

電動クローラクレーン



80t電動クローラクレーン試作機開発

- ・ゼロエミッション(排ガスゼロ)化
- ・22年10月ドイツBauma出展
- ・エンジン機と同等のパワー、機動性を維持、
大容量バッテリーを搭載によりケーブルレス稼働を可能とする蓄電方式を採用
- ・連続稼働8～9時間を目標に開発中。

03 自動化開発

自動化

働き方改革やオペレータ不足など社会課題解決に向けて、モーション制御や周辺環境認識などのコア技術を生かした自動化開発を推進

高密度自動倉庫&AGF

マジックラック



高密度自動倉庫『マジックラック (MR)』向けAGFの開発
 ・新開発AGFとの連携によりMR (上市済)の魅力を更に引き出す。
 (安全性規格JISD6802準拠)
 ・パレット検知により人置きパレットにも自動追従

遠隔自律ショベル



遠隔操作走行&
 掘削/積込自律実行ショベル
 ・油圧モデルによるモーション制御
 ・周辺環境認識
 ・AIを活用した動作軌道生成
 ・'23年5月CSPI-EXPOにて
 デモ動画公開

ARTG (遠隔自動化RTG)



・有人トラック移載も含めた
 自動製品として開発中
 (コンテナスタッキング、AGVへ
 の自動移載化製品は上市済)
 ・画像処理による相対位置認識、
 自動モーション制御を活用

クローラクレーン操作支援



・自動搬送制御システム開発
 ・自動フック位置計測
 ・旋回振止め、
 ・停止位置保持振止め
 ・周辺環境認識(人&障害物)

03 開発体制強化 『LCセグメント開発センター』

LCセグメント開発戦略

- ・ **セグメントの開発体制を整備**し共通の電動化/自動化/DXなど**先進の要素技術開発に集中**
- ・ 開発協業によって**新機種**の探索推進



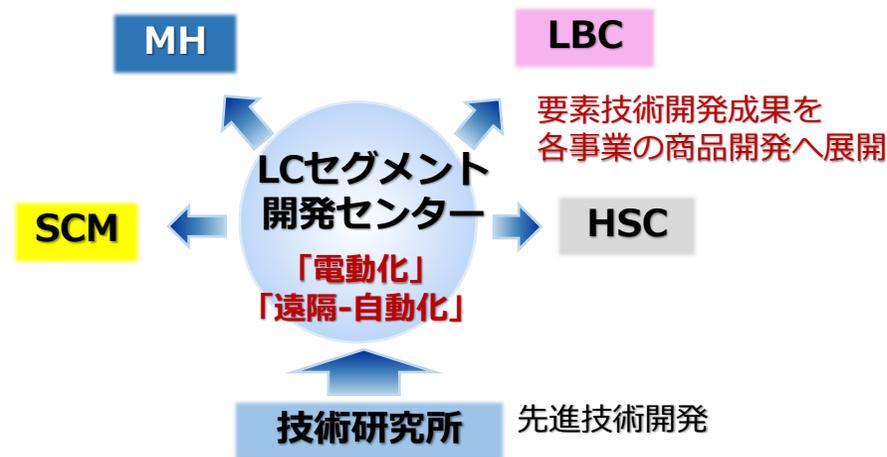
2024年 開発センターとして本格活動開始
(2025年4月からは技術研究所新棟に移転、活動予定)

開発センターの役割

- **要素技術の集中開発**：
差別化の源泉となるセグメントで共通な電動化/自動化などの要素技術を集中開発、その成果を各事業の商品開発へ展開し、開発効率の最大化を図る。
- **開発OC強化**：リスクリング、育成も実施し、開発力を強化する。
- **研究所連携深化**：横須賀製造所新技術研究所内に設置、先進技術開発を行う技術研究所との連携を深める。
- **新機種の探索を推進** 各事業部門や技術研究所の技術、外部連携等も活用しながら**新機種の探索を推進**する。



横須賀製造所 新技術研究所 2025年1月竣工予定
※横須賀製造所には住友建機の国内第二工場も25年8月稼働予定



03 「中期経営計画2026」販売戦略

2030年 目指す姿 技術革新により、人と環境に優しい物流&建設機械で社会インフラを築く事業集団



戦略の方向性

① 重点投資領域の伸長「ロボティクス・自動化」分野

■ 開発戦略

- ・セグメントの開発体制を整備し、共通の電動化/自動化/DXなど先進の要素技術開発に集中
- ・開発協業によって新機種探索推進

② 基盤となる事業領域の収益強化

■ 販売戦略

- ・日米欧先進国市場での収益確保
- ・米国：LBCを起点としたHSC、SHI-MHの販売協業
- ・欧州：クレーン事業連携の販売拠点設立により橋頭堡を築く

■ 生産戦略

- ・新たに横須賀を加えた国内4か所、海外3か所の生産拠点活用によるグローバル市場変動へフレキシブルに対応可能な最適生産体制の構築
- ・品質に対する取り組みを強化、高信頼の当社ブランド堅持

ROIC改善ポイント：◇先進国での収益拡大

◇最適なグローバル生産体制の構築

03 「中期経営計画2026」 販売戦略

◆欧州

リフティングビジネス

クレーン事業の橋頭保となる現地拠点開設

モバイルクレーン

HSC&LBCによる販売・サービス協業

建設機械

販路拡大(アライアンス活用含)

◆日本

産業用クレーン

更新需要&ESG投資需要への活動注力

モバイルクレーン：

販売・サービスの一体運営の強化

建設機械

優良販売ファン礼増強と安定供給により顧客を囲込み、市場シェア拡大

◆北米

産業用クレーン

MH&LBCによる販売協業

モバイルクレーン

HSC&LBCによる中大型拡販協業

建設機械

新機種導入と代理店の販売力強化、販路拡充(アライアンス活用含)

- ①日米欧の先進国市場がターゲット
- ②リフティングビジネス(MH&HSC&LBC)における協業に注力
北米：LBCの販路拠点&LBCブランドを最大限活用
欧州：橋頭保となる拠点を確保し、進出&拡大

03 「中期経営計画2026」 生産戦略

2030年
目指す姿

技術革新により、人と環境に優しい物流&建設機械で社会インフラを築く事業集団

事業計画



戦略の方向性

① 重点投資領域の伸長「ロボティクス・自動化」分野

■ 開発戦略

- ・セグメントの開発体制を整備し、共通の電動化/自動化/DXなど先進の要素技術開発に集中
- ・開発協業によって新機種種の探索推進

② 基盤となる事業領域の収益強化

■ 販売戦略

- ・日米欧先進国市場での収益確保
- ・米国：LBCを起点としたHSC、SHI-MHの販売協業
- ・欧州：クレーン事業連携の販売拠点設立により橋頭堡を築く

■ 生産戦略

- ・新たに横須賀を加えた国内4か所、海外3か所の生産拠点活用によるグローバル市場変動へフレキシブルに対応可能な最適生産体制の構築
- ・品質に対する取り組みを強化、高信頼の当社ブランド堅持

ROIC改善ポイント：◇先進国での収益拡大
◇最適なグローバル生産体制の構築

03 LCセグメント グローバル生産拠点

- LCセグメントとして7生産拠点（国内4、海外3拠点）を保有予定。
- 各拠点は各事業機種専用工場。
- 海外拠点は地産地消が基本。

大府 HSC 【HSC加-ラレーンの量産工場】



米国レキシントン LBC 【クレーン、トラックレーンの量産工場】



新居浜 SHI-MH 【大型クレーン/物流PS機械工場】



中国唐山 住友建機 【ショベル、AFの量産工場】



千葉 住友建機 【ショベル、AFの量産工場】



インドネシア カワラ 住友建機 【ショベルの量産工場】



横須賀 住友建機 【ショベル大型&応用機新工場】

03 グローバル市場変動へ対応する『最適生産体制』の構築

最適生産体制の構築とは...

『各事業の垣根を取り払い、機種生産におけるアッシー、サブアッシー、部品など各構成品の生産/組立工程を、生産品質,生産/物流コスト,生産余力などから再分析し、セグメント全体として最適な生産解へ導くこと』

現状

- ・最適生産解は各事業内に留まる
- ・製品の地産地消が基本



あるべき姿

- ・各事業の垣根を取り払い、
- ・各構成品の生産をセグメントのグローバル生産拠点を活用

需要変動はもとより市場環境リスクにも柔軟に対応し、顧客の信頼に応える

各拠点の活用

- HSC(大府),LBC(レキントン)：北米向けラッチ式クレーンの生産協業中
 → SHI-MH(新居浜)も加えたリファイティングビジネス3社で生産協業を拡大

- 建機（千葉&横須賀）
 横須賀新設により機種生産を整流化（千葉:中小型、横須賀:大型&応用機）
 → 供給量のみならず生産効率(コスト)も向上、量と質で業績貢献

ラッチ式クレーン





将来の業績に関する予想、見通しなどは、現在入手可能な情報に基づき当社が合理的と判断したものです。
したがって実際の業績は様々な要因の変化により、記載の予想、見通しとは異なる場合があります。