

II. 中期経営計画2016

II-1. 中期経営計画の目指す方向

II-2. 中期経営計画の成長戦略

II-3. 計数計画

II-4. カンパニー別成長戦略

POC: GNSS (GPS) を基盤として自動化施工(ICT) とIT農業を加速

SIC: 測量事業を基盤として新規事業を強化

ECC: 検査・診断分野を基盤として予防-治療分野を強化

GNSS (GPS) を基盤としてICT自動化施工とIT農業を加速



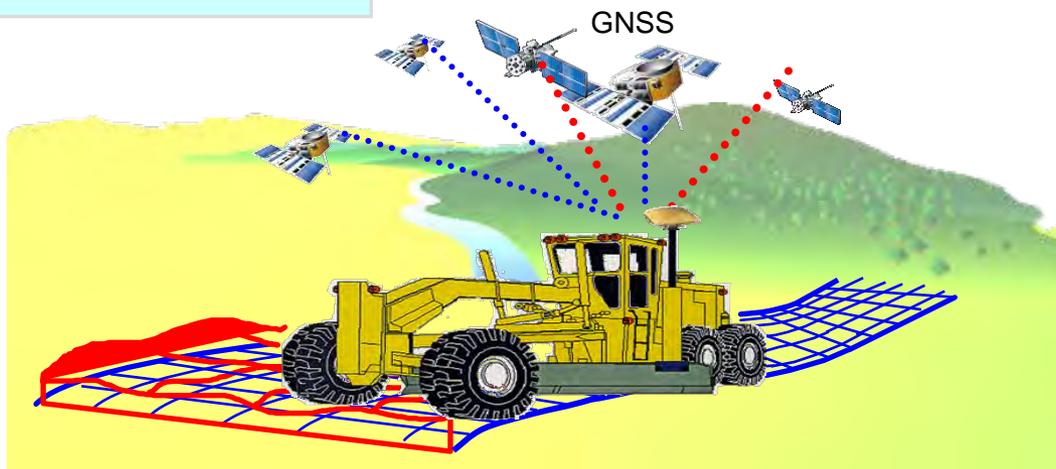
事業環境 - 建設産業のICT化がもたらす成長市場 Positioning

土木革命 土木施工の自動化！

3Dマシンコントロール = ICTによる自動化施工

建機の自動化により、土木・建設工事の生産性向上と省力化・人手不足の解消およびローコスト化を実現。

3Dマシンコントロール



市場規模比較

自動車産業 vs. 建設産業



市場規模は6倍
にも拘わらず
自動化されていない

6倍

建設業
600兆円+

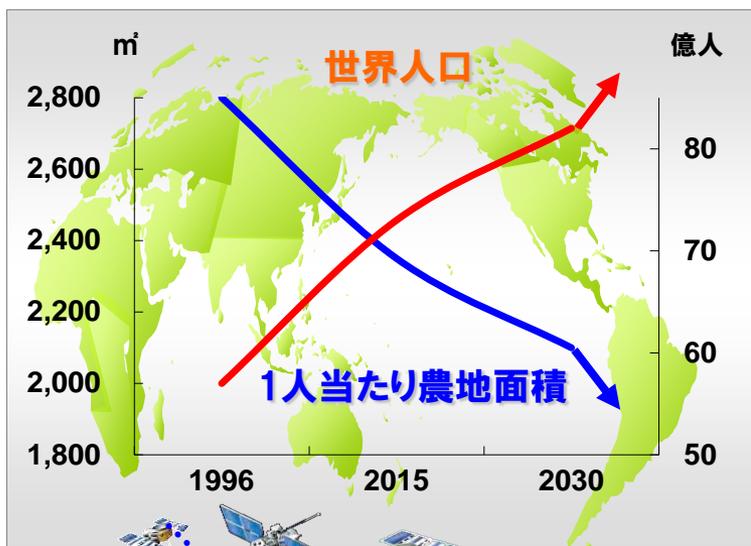


自動車産業
100兆円+

農業革命 農業のIT化！

農業の産業化の必要性

世界的人口の増加



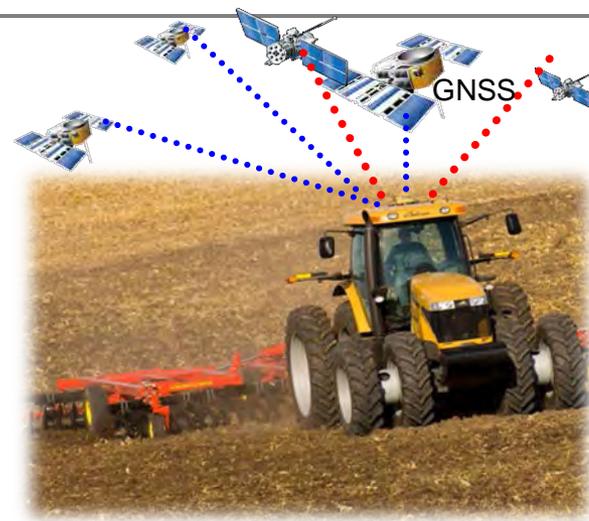
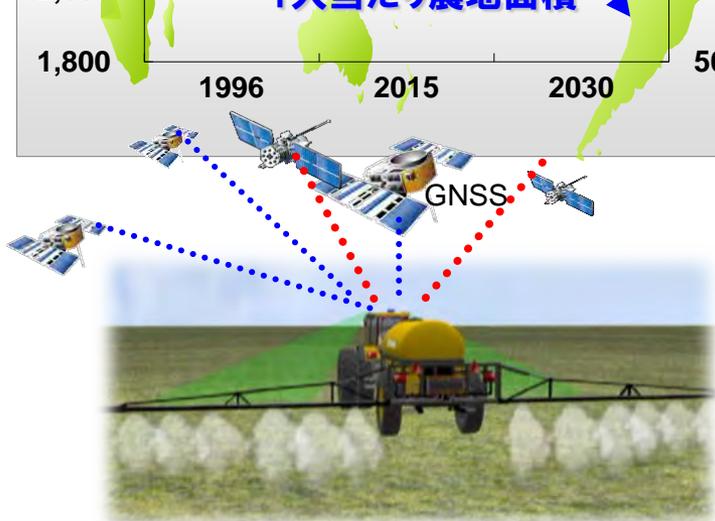
一人当たり農地面積の減少

課題

世界食糧危機

解決策

農業のIT化による生産性向上



主要戦略

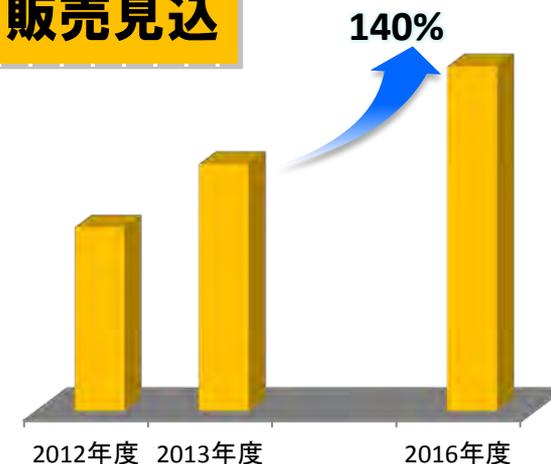
世界初

ICT施工 次のステージへ (3次元から4次元へ)

ジャストインタイム生産手法の取り入れ

個体管理 (GPSによる重機3次元管理) から
全体管理 (時間を加えた4次元管理) へ

販売見込



市場性

- ◆市場規模: 1,100億円
- ◆先進国におけるICT自動化施工需要は引き続き拡大
- ◆施工から管理までのトータルソリューションニーズの拡大

主要戦略

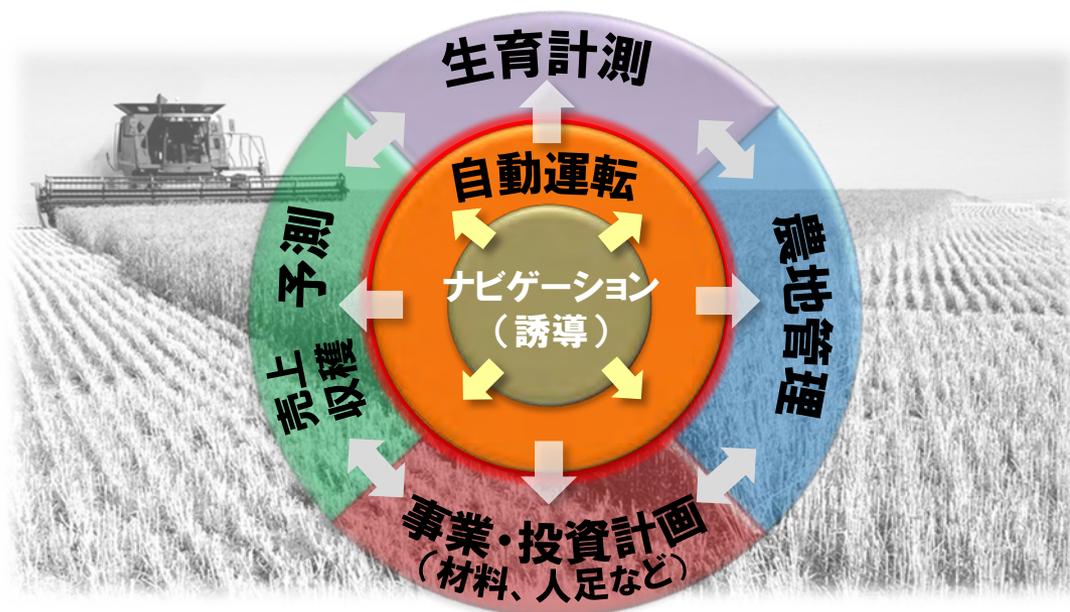
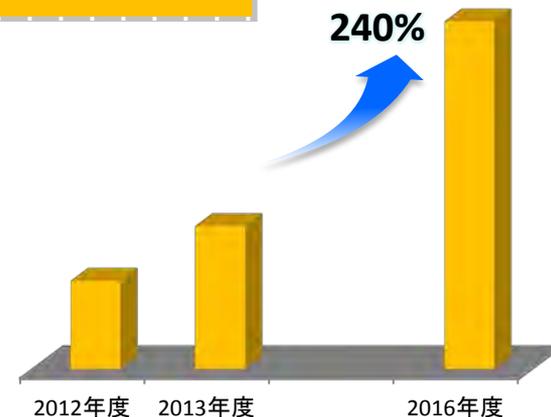
世界初

三次元から異次元へ

さらなる生産性・品質の向上(波長分析、サイエンス化)

- リアルタイム生育診断と自動肥料散布
- 作物品質管理による収益予測(ジャストインマーケット)

販売見込



市場性

- ◆市場規模:2,000億円
- ◆成長性:急拡大
- ◆大手への収斂

建機メーカー向けOEM事業の拡大

拡大戦略

ステージ1. アフターマーケットでの成功→需要発掘

ステージ2. プリンストール・マーケットの開拓

ステージ3. **市場全体の活性化・急拡大**
(ICT自動化施工の標準化)



ICT自動建機
潜在需要と
普及スピード

アフターマーケット

プリンストール
(メーカー標準)

アフターマーケット

プリンストール
(メーカー標準)

アフターマーケット

建機市場
(耐用年数8年)

建機市場
(耐用年数8年)

建機市場
(耐用年数8年)

1990年

現在

将来

農機メーカー向けOEM事業の拡大

拡大戦略

- ステージ1. アフターマーケットでの成功→需要発掘
- ステージ2. **プリインストール・マーケットの開拓**
- ステージ3. **市場全体の活性化・急拡大（IT農業の標準化）**



一足飛びにプリインストール市場が急拡大！

IT農機
潜在需要と
普及スピード

アフターマーケット



2000年

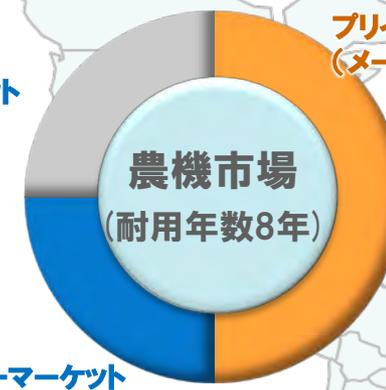
~



現在

プリインストール
(メーカー標準)

アフターマーケット



将来

プリインストール
(メーカー標準)

アフターマーケット

2014年

4月

7月

10月

2015年

1月

3月

GPS



HiPer SR with integrated Cellular
携帯通信モジュール内蔵で
ネットワークRTKが可能に



FC-500
大画面操作のデータコレクター
GNSS観測やBIMソフトに対応



競合力アップ
GNSS受信機



次世代ハンドヘルド
レーザ



MC & AG*



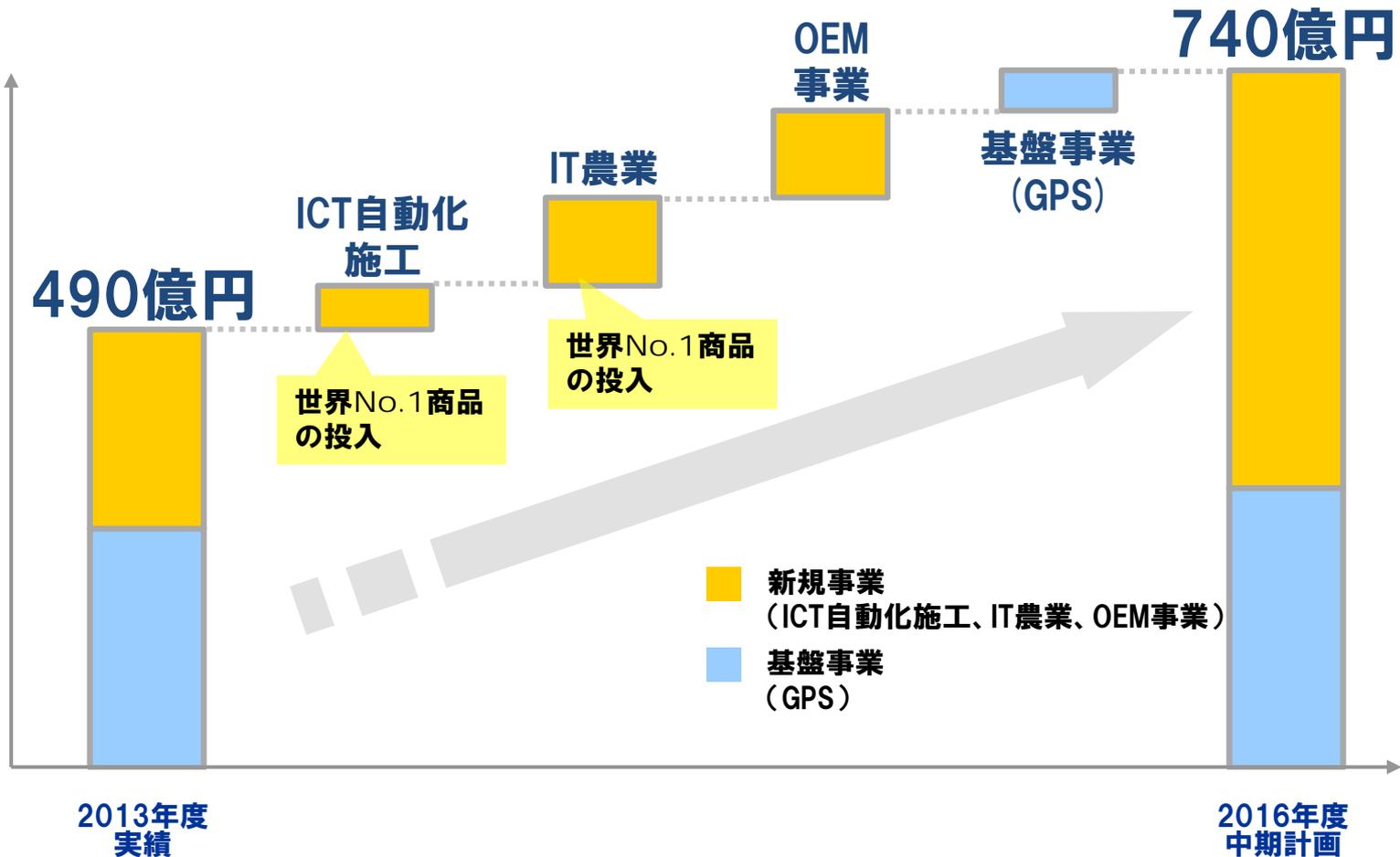
HT-30
運搬トラック管理システム



* MC=マシンコントロール
AG=農業

	FY2013 (実績)	FY2014 ~ FY2016 (計画)
戦略的商品	10 機種	20 機種
製品原価低減	1 機種	3 機種
新興国市場向け	2 機種	2 機種
合計	13 機種	25 機種

ポジショニング・カンパニー



営業利益率 9.2%

営業利益率 15.5%

II. 中期経営計画2016

II-1. 中期経営計画の目指す方向

II-2. 中期経営計画の成長戦略

II-3. 計数計画

II-4. カンパニー別成長戦略

POC: GNSS (GPS) を基盤として自動化施工(ICT)とIT農業を加速

SIC: 測量事業を基盤として新規事業を強化

ECC: 検査・診断分野を基盤として予防-治療分野を強化

測量事業を基盤として新規事業を強化!!

- イノベーションを起こし飛躍的躍進 -

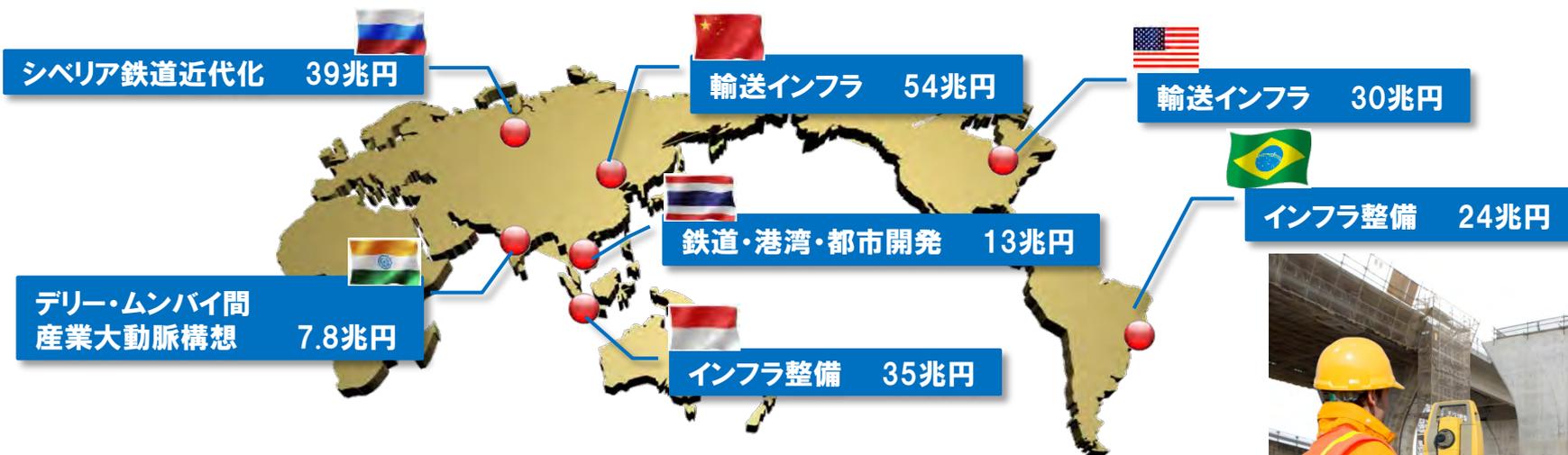


建築BIM

インフラ劣化高速診断

土木BIM

世界: 急成長する新興国と底堅い北米のインフラ投資



出典: (株)日本総合研究所、2015会計年度大統領予算教書、ロイター他

成長局面での建設業者の課題

工期短縮

コスト抑制

技術者不足



日本：成長局面にシフトした建設投資

見えてきた建設投資

2020東京オリンピック	0.5兆円
リニアモーターカー	9.0兆円
復興予算（平成25～27年）	6.0兆円
	計14.5兆円



出典: Japan Sport Council

成長局面での建設業者の課題

工期
短縮

コスト
抑制

技術者
不足

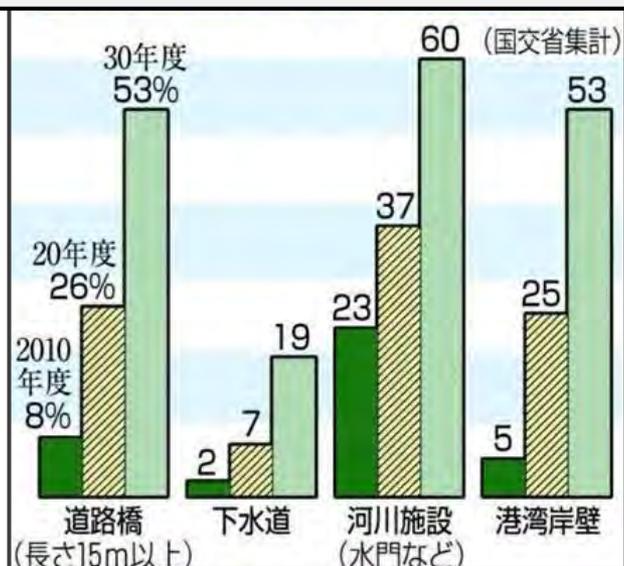


出典: 国土交通省

インフラ老朽化への対応

急拡大するメンテナンスビジネス

建設後50年以上経過するインフラの割合



維持・管理分野の課題

リスク
可視化

コスト
抑制

検査時間
短縮

2020年度、日本では約12兆円の維持・管理費が必要

破壊的新製品投入でBIM市場の成長を主導

世界初

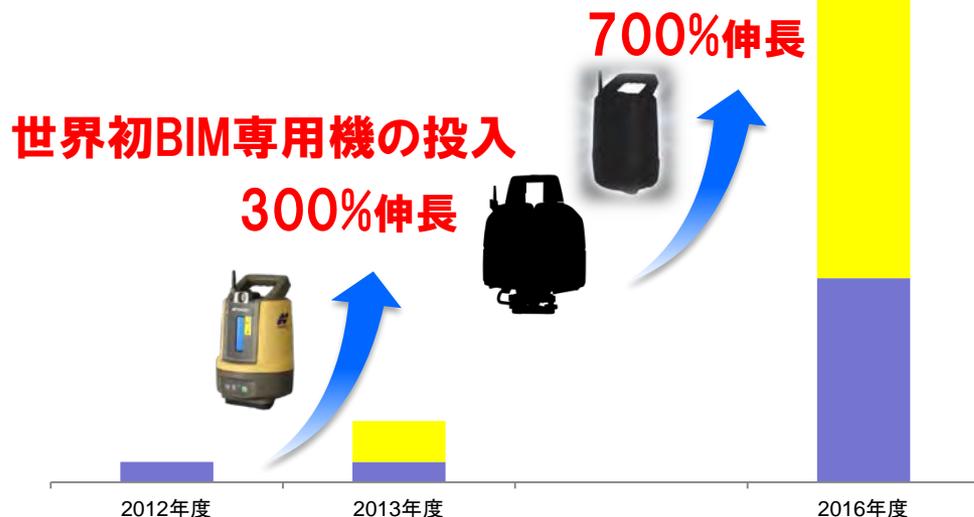
Autodeskとのアライアンス



2013/12 米国
Autodesk University



杭ナビ
LN-100
Layout Navigator



市場性

- ◆市場規模 400億円
- ◆先進国が牽引し、市場が急激に成長中
(2020年までに3.5倍)

破壊的新製品投入で社会インフラの維持管理に貢献

世界初

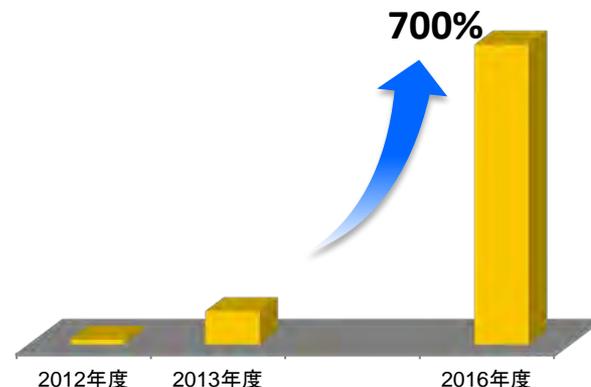
主要戦略

インフラ維持・管理分野の課題



インフラ劣化高速診断システムの投入による社会コストの大幅軽減！

販売見込



市場性

- ◆市場規模 300億円
- ◆インフラ維持・管理市場の拡大
- ◆防災常時監視需要の増大



土木現場の産業革命

世界初

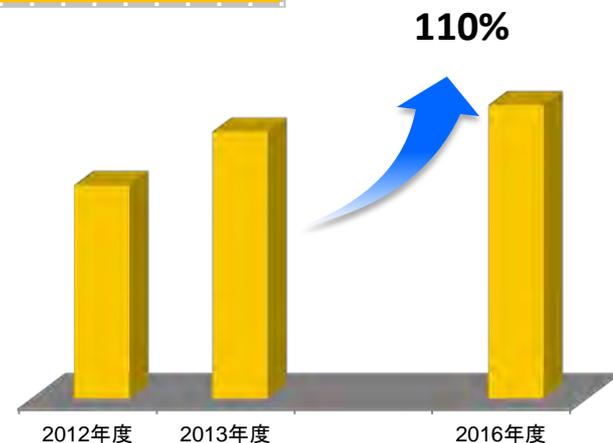
主要戦略

成長局面での建設業者の課題



建設プロセスに先進センサーとクラウドソリューションを投入し生産性・採算性を飛躍的に向上！

販売見込



市場性

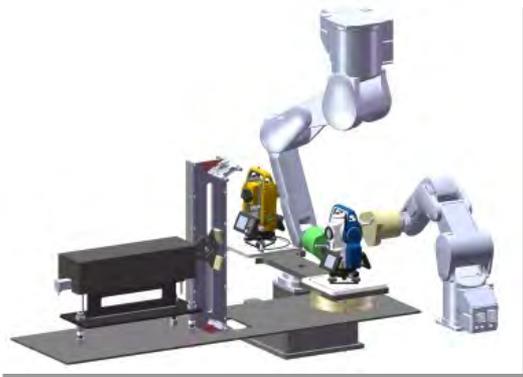
- ◆市場規模 400億円
- ◆クラウドソリューションの普及
- ◆新興国でのインフラ投資拡大
- ◆作業員不足による生産性向上要求



競争優位で基盤事業を強化

主要戦略

ロボット生産によるコスト削減



土木専用の破壊的イノベーション商品



クラウドによるユーザーへのサービス提供



販売見込



市場性

- ◆市場規模 1,400億円
- ◆新興国のインフラ投資拡大
- ◆作業員不足による生産性向上要求
- ◆コスト競争激化

新製品の投入 <成長事業向け製品ラインアップの強化> Smart Infrastructure

2014年
4月

7月

10月

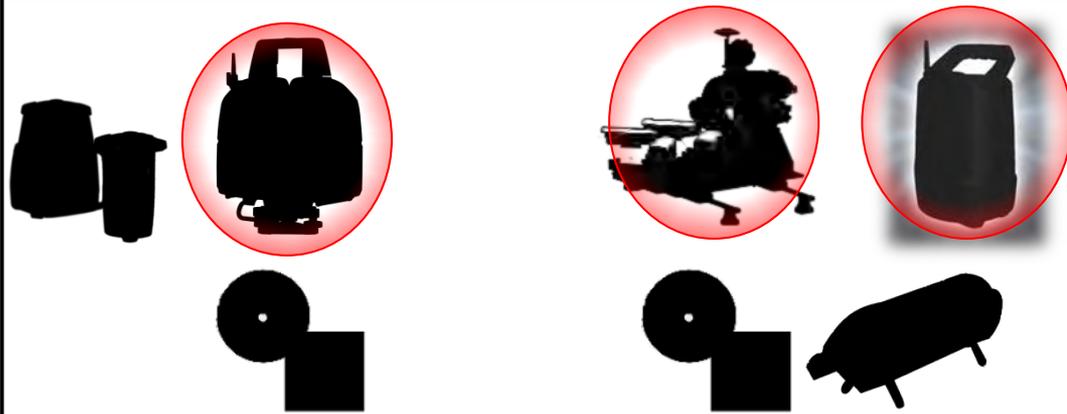
2015年
1月

3月

トータルステーション

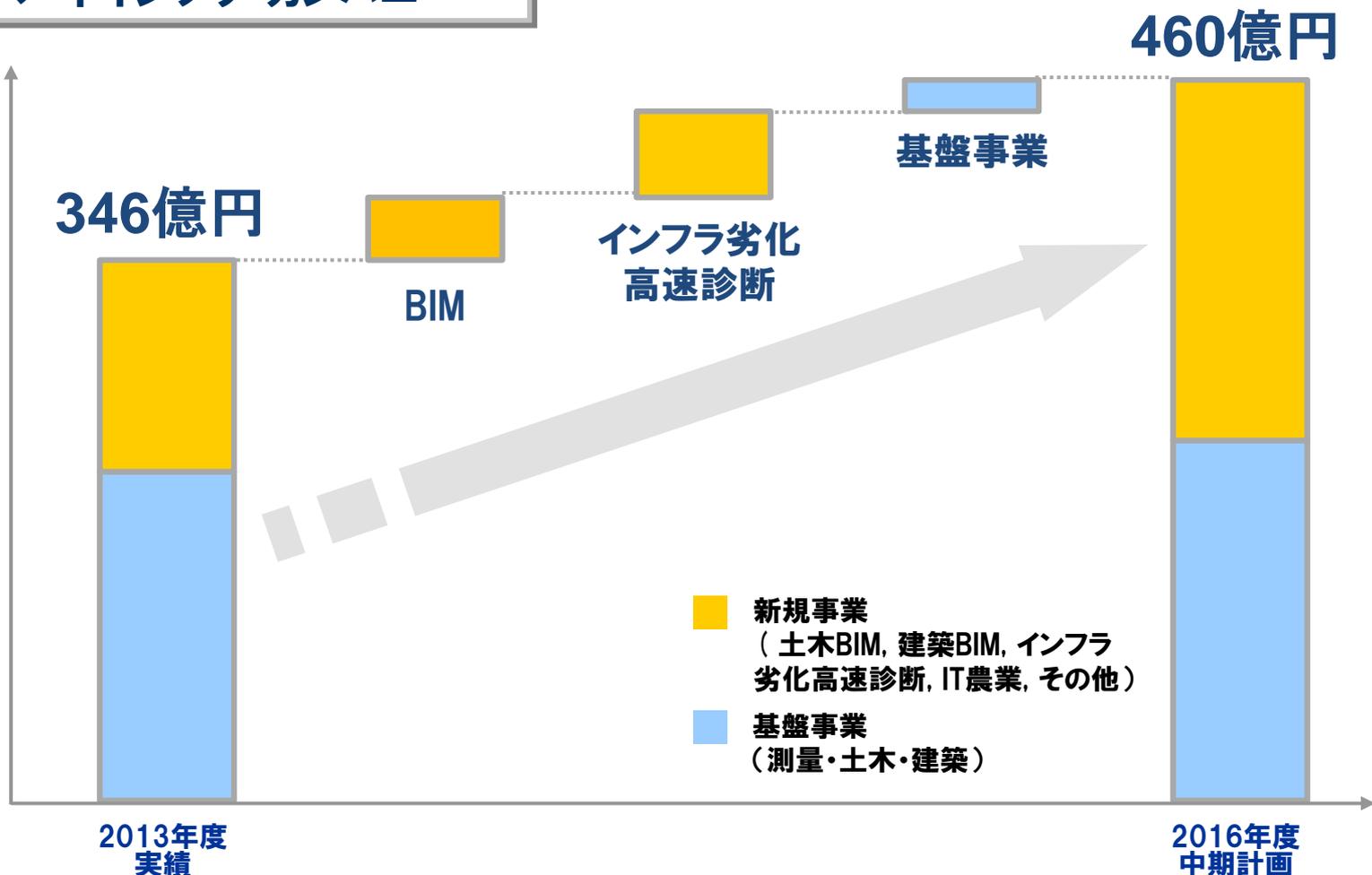


3D計測、他



	FY2013 (実績)	FY2014 ~ FY2016 (計画)
戦略的商品	2 機種	15 機種
製品原価低減	5 機種	2 機種
新興国市場向け	1 機種	3 機種
合計	8 機種	20 機種

スマートインフラ・カンパニー



営業利益率 15.0%

営業利益率 18.5%