

<コマツ IR-DAY 2016 事業説明会>

リテールファイナンス事業について

2016年9月16日

グローバル・リテール・ファイナンス事業本部長

執行役員 坂野 泰司

1. コマツのリテール・ファイナンスの概要

※コマツのリテールファイナンスの特徴

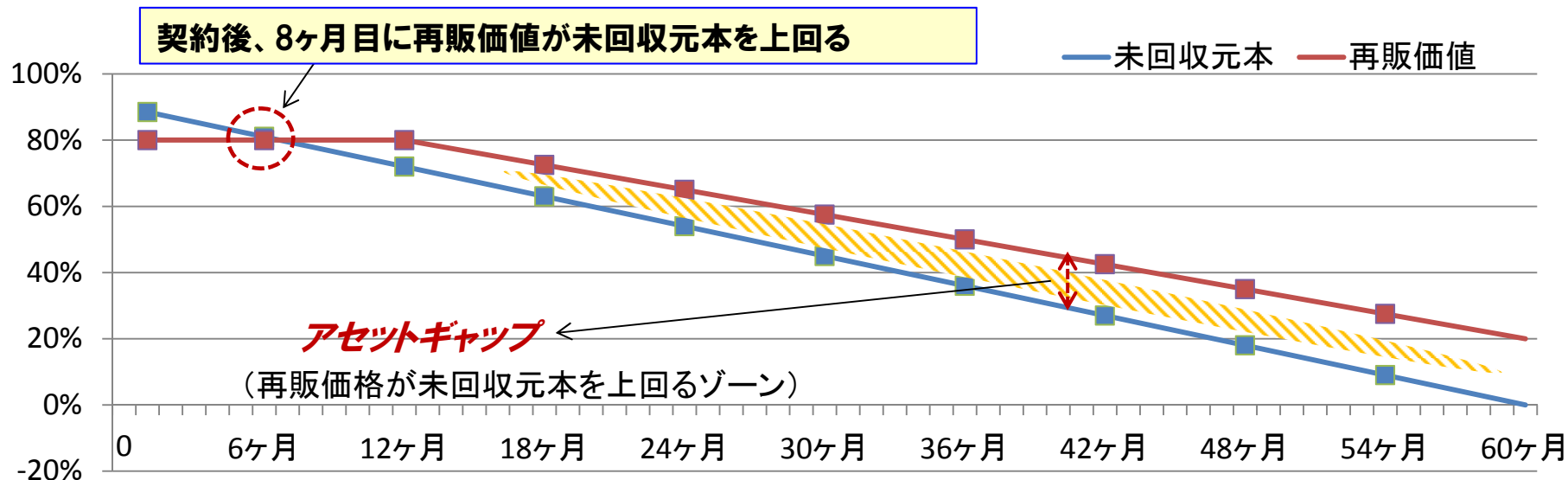
建設機械は再販価値が高い為、顧客倒産の際もコマツの貸倒リスクは限定される。但し、

- ① 現車を確保出来る事。
- ② 再販が容易になるよう建機のコンディションを良好に保つ事が重要、これらの点に関しては、以下3点で対応。

- ・KOMTRAXの活用
- ・各国の担保権行使の法律に精通
- ・代理店との連携



<5年間、頭金10%割賦販売ケースの、未回収元本と担保となる建設機械の再販価値の推移>



コマツファイナンスの目的

- ① 顧客の資金負担軽減
- ② 残価設定リース・パッケージリース(機器代金・保守料・保険等込)等の多様な提案
- ③ 高販売価格の維持(低金利メニュー提示)
- ④ 販売サイクルの短縮化(短期ファイナンス、高残価設定、下取等による新車入替の促進)
- ⑤ 中古車市場・中古車価格のコントロール実現

コマツの強み

コマツファイナンスの
特徴

コマツと
ユーザーの
win-win関係

(コマツファイナンスが、一般の金融機関に比し有利な点)

- 1. 中古車循環ビジネスにおけるグローバルな再販ルート
- 2. 通常営業活動を通じて中小ユーザーについては、金融機関以上に情報を持つ。
- 3. リスク低減手段を持つこと。
Komtrax の有効活用(位置や機械の状況確認、エンジン停止など)
Repair & Maintenance による機械価値の維持・向上

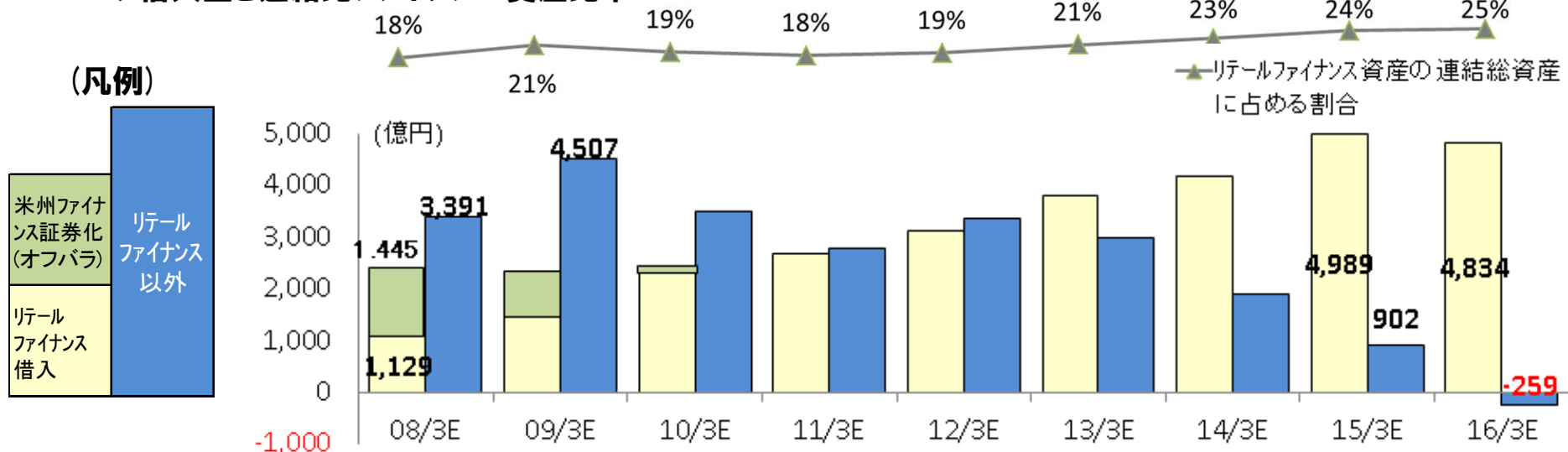
- 1. スピーディーな審査
- 2. 競争力のあるファイナンス条件
- 3. 原則ファイナンス対象機械以外の担保不要
- 4. コマツand/or販売店からのサブシディによる**低金利キャンペーンの展開**
- 5. 代理店の引揚・転売協力及びリスク分担などもあり、**一般の金融機関より高い与信承認率**

- 1. 本体価、メンテ代も含めたワンストップ・ショッピングの実現
- 2. 受注工事に応じた柔軟な機械導入
- 3. 契約満了に合わせた定期的な機械更新
- 4. ユーザー希望に応じた柔軟な支払条件

3. リテールファイナンスのセグメント化について

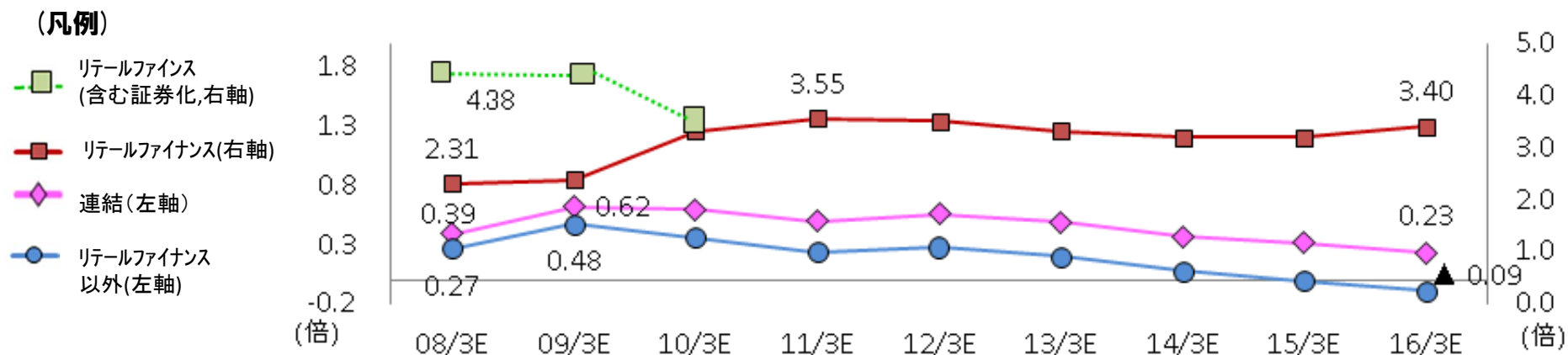
ファイナンス部門の資産拡大とファイナンス部門以外の実質無借金化に伴いリテールファイナンスをセグメント化し、コマツ全社とリテールファイナンス部門の収益性と財務体質の透明性を高めるもの。

<コマツ借入金と連結比ファイナンス資産比率>



<コマツ ネットD/Eレシオ推移>

(為替実績ベース)



4. リテール・ファイナンス事業の推移

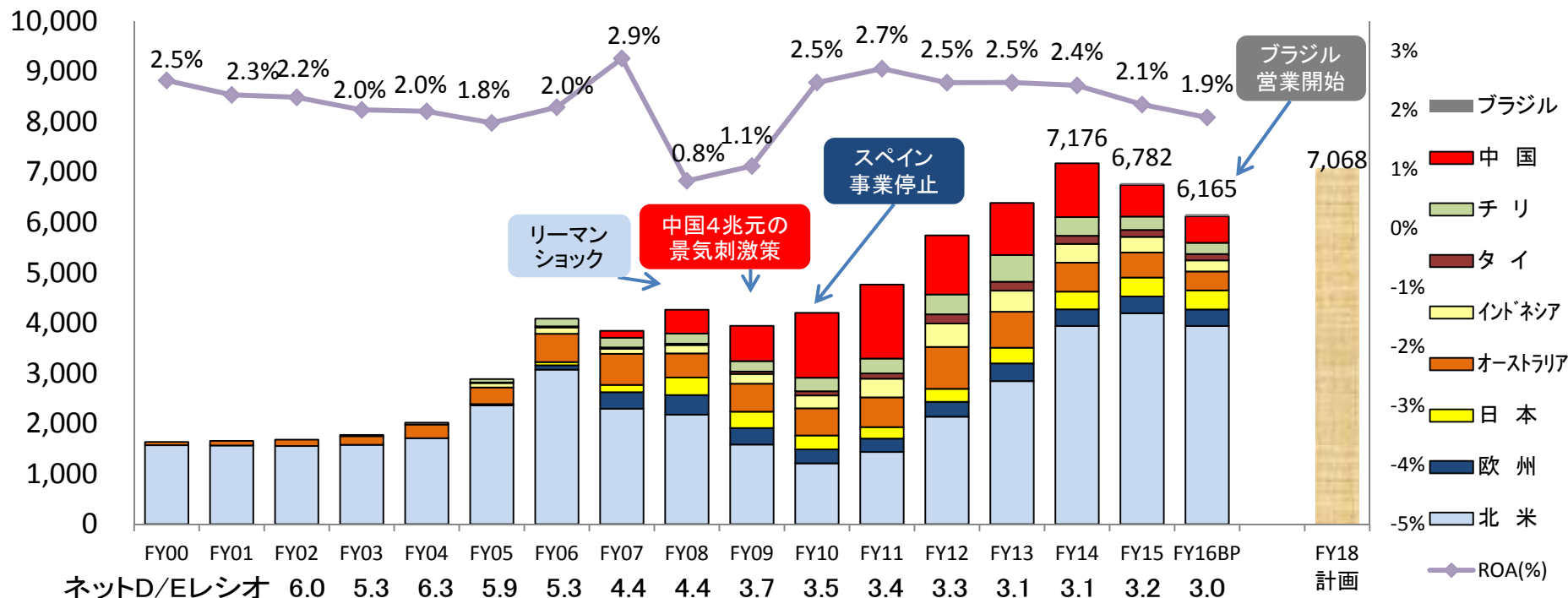
<基本方針>

1. 位置付け: コマツ製品の販売ツール、与信判断の独立性維持
2. コマツの強みを活かす
 - ①Komtraxの有効活用(所在地情報、稼働状況、エンジンロック等)
 - ②バリューチェーン強化拡大に貢献(中古車、レンタル事業等との連携)
 - ③顧客に安定的に資金を供給する
3. コンプライアンス・財務の両面での健全性を重視
4. リテール情報の収集と提供
5. 代理店との協働

中期経営目標

- ROA 2.0%以上
- ネットD/Eレシオを5倍以下

<リテールファイナンスの総資産及びROAの推移>



5. ファイナンス事業の沿革

＜これまでのファイナンス事業の方針変遷＞
 1. 80年代～2000年初頭：ファイナンスリスクはとらない方針
 (米国KDC設立時に合併先傘下のリテールファイナンス会社をグループ内取込)
 2. 2004年度以降：ファイナンス事業への本格参入

| | 70年代 | 80年代 | 90年代 | 2000年代 | 2010年代 |
|---------|--|--|--------------------------------|---|---|
| | | | | (2004)RF事業強化の方針 (2008)GRF事業本部設立 債権管理にKOMTRAXの活用開始 コマツ信用格付けの改善/S&P格付 BBB (2004年) => A (2007年) | |
| 日本 | コマツ直販(直轄・支社) (1976～)直系DB化スタート オーナー系DB ファイナンス手段:代理店割賦 | | | (’01-’05)直系DB広域化 (2009)コマツ建販設立 (2005)KBS(コマツ100%)ファイナンス開始 | |
| 欧州 | | | | (2005)KFE設立(コマツ100%) | |
| 中国 | | | | (2001)小松中国(KC)設立 (2007)KFLC設立(コマツ100%) | |
| タイ | | | | (2005)KBL設立(コマツ60%) | |
| ブラジル | | | | | (2015)BKB設立(コマツ100%) |
| 米国 | | (1988)KDC発足(Dresserとの合併)→現在のKACに至る (1982)Dresser Finance発足→(1991)KFLP発足(KDCFLP継承) | | | |
| オーストラリア | | | (1995)KACF設立(2009に増資してコマツ60%に) | | |
| チリ | | | | (2003)KCCA設立(レンタル・中古・ファイナンスの併営)(コマツ81.8%) | (2014)KFCH設立(KCCAのファイナンス事業を移管)(コマツ100%) |
| インドネシア | | | | (2005)KAF設立(コマツ50%) | |

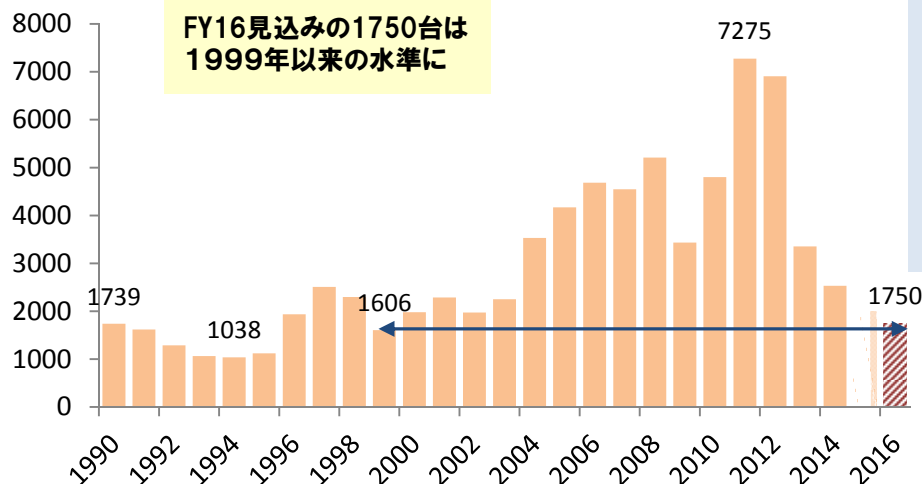
一般建機
マイニング

6. 2016年度基本方針と重点活動

<2016年マクロ環境>

コモディティ・原油価格下落の継続、それに伴う資源メジャーの業績悪化。中国低成長の常態化。ブラジル他、戦略市場国の格下げ。米国での金融緩和の終焉。

<マイニング需要予想>

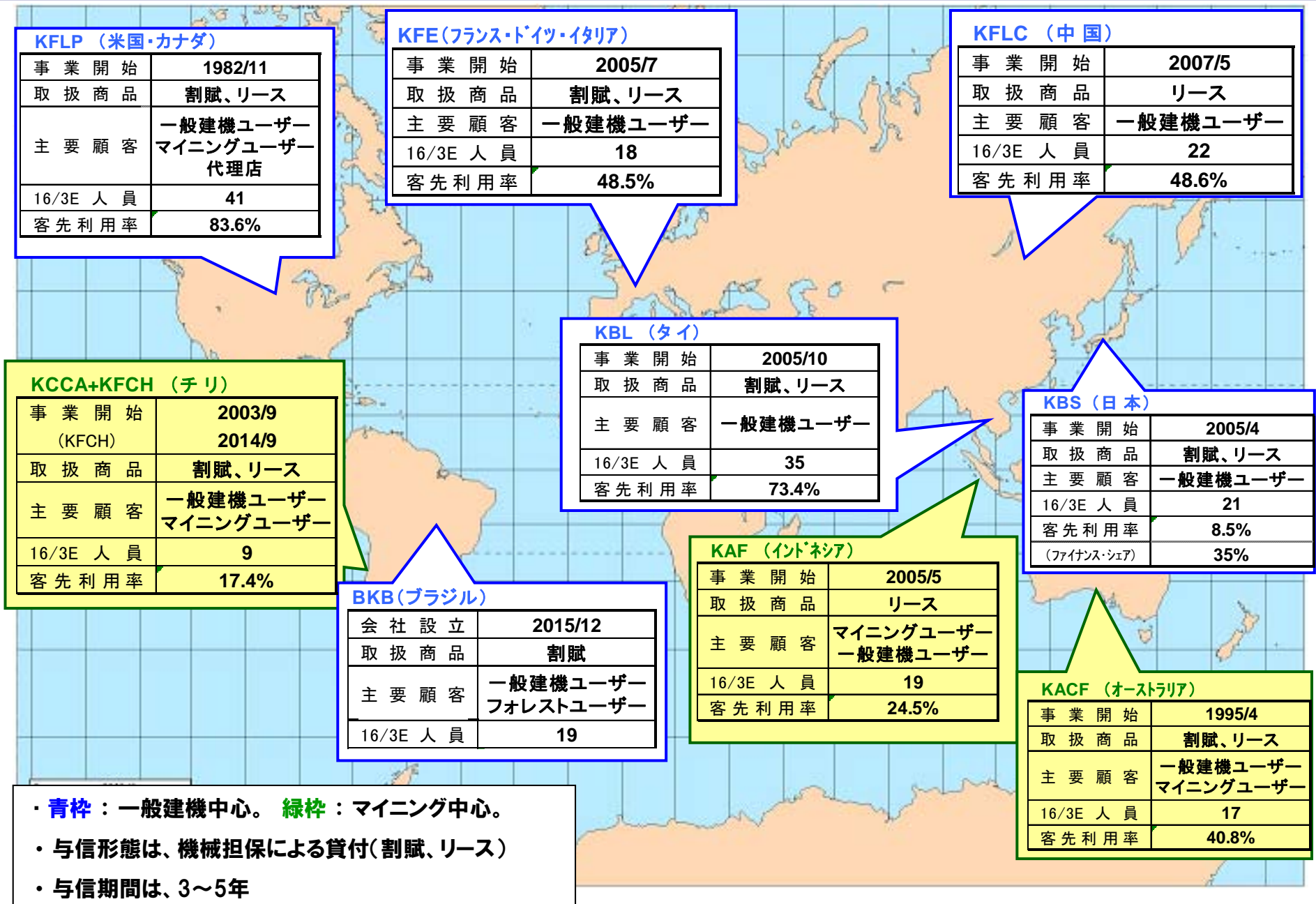


<予想されるファイナンス事業への影響>

- ◆ 新規案件の減少、主に資源国でのファイナンス資産の減少
- ◆ 融資条件の悪化(高リスク)、ファイナンスマージンの低下
- ◆ 顧客の資金調達環境悪化による、メーカーファイナンス申込の増加
- ◆ 本体購入抑制の一方、部品・OV等へのファイナンスニーズの高まり
- ◆ 戦略市場(特にコンストラクション)向けファイナンス需要の増加

| | 基本方針 | 活動内容 | 具体的な施策 |
|---|--|---|--|
| 1 | 健全なポートフォリオの構築・維持 | 顧客の財務内容の正確な分析、正しい審査 バランスシートの健全性維持 | 債権回収強化の為の回収要員増員 KOMTRAXを活用し、延滞債権の発生の予防 |
| 2 | 「なくてはならないファイナンス会社」を目指す | マーケティング本部との連携 競合他社との差別化 | 部品ファイナンスの拡大 サブシディ活用による低金利ファイナンス |
| 3 | ファイナンス未進出地域への事業展開 (アセットバック(資産担保)ファイナンスの原則は、地域を問わず重視。) | 中長期的な観点からの展開スタディ 多様なファイナンスソリューションの提供検討 | 戦略市場(中南米、アフリカ、東南アジア)への進出スタディ クロスボーダーファイナンスや、JBIC・現地金融機関との連携検討 |
| 4 | 適正D/Eレシオの維持 | 連結ベースのターゲット=約5倍 | 必要に応じて増配、増資を実施 |

7. リテール・ファイナンス各社の概要



- ・ 青枠：一般建機中心。 緑枠：マイニング中心。
- ・ 与信形態は、機械担保による貸付(割賦、リース)
- ・ 与信期間は、3～5年