

2012年度年次報告書

堅実な

ポテンシャル | ポジション | プラン | 人材 | パフォーマンス



Caterpillar社は、ダイナミックに変化するグローバル市場において、お客様のニーズに応える製品、サービス、ソリューションを提供することで、お客様からの信頼を獲得しています。この戦略によってCaterpillar社のビジネスは安定し、現在は、当社の歴史の中で最も高い堅実性を築き上げています。

将来予想に関する記述

この2012年度年次報告書で述べられている内容には、1995年私募証券訴訟改革法 (Private Securities Litigation Reform Act of 1995) において定義されている将来の出来事および予測に関する部分があります。将来の予測に関する記述には、“考えられる”、“予想される”、“予定である”、“見込まれる”、“思われる”、“期待される”、“予測される”、“計画される”、“想定される”、“意図される”、“可能性がある”、“はずである”などの言い回しや表現が含まれます。Caterpillar社による見通し、予想、予測、傾向の説明など、またこれらに限らず、歴史的な事実以外のすべての表現は、将来の予測に当たる表現になります。こうした表現は将来の業績を保証するものではなく、Caterpillar社は将来の予測に関する記述を更新する義務を負わないものとします。

Caterpillar社の実際の業績は、以下に示す要因(これらに限定されるものではありません)などにより、予測的記述に明示的または暗示的に示される内容とは大きく異なる場合があります。(i) 世界経済とCaterpillar社が事業を展開している業界または市場における経済状況。(ii) 政府資金および財政政策、およびインフラストラクチャへの財政支出。(iii) 物価またはコンポーネント価格の上昇/鉄などの原料不足。(iv) Caterpillar社およびCaterpillar社の顧客、ディーラ、サプライヤの流動性資産の利用および管理能力。(v) 国内および国際紛争、市民不安など、政治・経済的危険と不安定。(vi) Caterpillar社とCat Financialの信用格付けを維持できない状況。会社の借入れ費の実質的な上昇や資本調達が困難な状況。(vii) Cat Financialの顧客の財務状況や信用価値。(viii) 為替変動または市場流動性。(ix) 金融サービス規制の変更。(x) ERA Mining Machinery Limitedの買収と再編、Bucyrus International, Inc.流通事業の当社ディーラへの再編を含む、買収や売却から予想していた利益を享受できない状況。(xi) 国際取引および投資政策。(xii) 当社製品やサービスに対する市場の需要。(xiii) 市場シェアの低下、値上げできない状況、地域と製品の組み合わせによる販売に対する悪影響など、競争環境の変化による影響。(xiv) Caterpillar Production Systemを含む、生産能力拡大プロジェクト、経費削減イニシアチブ、および効率性・生産性イニシアチブを確実に実施するCaterpillar社の能力。(xv) ディーラまたは元の機器メーカーによる在庫管理の決定および資材調達状況。(xvi) 環境法および規制の遵守。(xvii) 通商または腐敗行為防止に関する法規に対する違反容疑または違反事実。(xviii) 追徴税または支出。(xix) 通貨の騰落。(xx) Caterpillar社またはCat Financialによる財務制限条項の遵守。(xxi) 年金制度による支払い義務の増加。(xxii) 労働組合との対立またはその他の従業員関連の問題。(xxiii) 重大な法的手続き、申立て、訴訟、審査。(xxiv) 二酸化炭素法規制が採用された場合に求められる遵守要件。(xxv) 会計標準の変更。(xxvi) ITセキュリティの障害または保護違反。(xxvii) 天災による悪影響。(xxviii) その他の要因。これらの要因については、2013年2月19日にSECに提出した2012年12月31日締めForm 10-Kの“Item 1A. Risk Factors”に記載されています。この報告書はwww.caterpillar.com/secfilingsでご覧になれます。

商標情報

CAT、CATERPILLAR、それらの各ロゴ、“Caterpillar Yellow”および“Power Edge”のトレード・ドレスは、ここに記載されている企業および製品と同様に、Caterpillar社の商標であり、許可なく使用することはできません。CatおよびCaterpillar社は、Caterpillar Inc., 100 N.E. Adams, Peoria IL 61629の登録商標です。



2 将来予想に関する記述&商標情報

4 会長からのメッセージ

6 堅実なポテンシャル

Caterpillar社ほど、長期的に強力な需要基盤を持った多くの業界と関わる企業はないでしょう。

11 堅実なポジション

現在の私たちのグローバルな活動範囲は業界でも群を抜いています。幅広く高度な製品ポートフォリオは、グローバル・ディーラー・ネットワークとともに、競合他社の先を行きます。かつてないほどの余剰能力と製品開発は、この当社独自の地位を維持するにとどまらず、さらに強化して拡大するものです。

16 堅実なプラン

Caterpillar社の強みは、お客様に市場最高の製品、サービス、価値提案を提供することにかかっています。

21 堅実な人材

Caterpillar社の広範なバリュー・チェーンは、お客様主導の共通の目的を持つ各国の従業員、ディーラーとサプライヤーで構成されています。このチームの人材と役割は、私たちの成功にとって非常に重要であり、これまで以上に集中して人材に投資をし、協力を進めています。

27 堅実なパフォーマンス

お客様重視の強化は成果を生んでいます。Caterpillar社の製品とサービスがお客様にとって世界最高のパフォーマンスをもたらすことで、株主の皆様にも最高水準の業績をお伝えすることができます。2012年は、記録的な売上と収益から堅調な利益を達成しました。

33 ビジネス・セグメント

39 実績概要

47 CATERPILLAR社について

50 幹部役員

51 役員

52 取締役会

54 CATERPILLAR基金

会長からのメッセージ

課題に直面したとき、どのように対処するかで私たちのありようが決まります。2012年は、チームCaterpillarにとって課題の多い一年でしたが、投げかけられたあらゆる課題に堅実に対応することができました。

会長兼CEO、
Doug Oberhelman



さらなる成功への態勢: Global Government & Corporate Affairs

Caterpillar社と当社ディーラーは、世界最高水準の製品とサービスを提供しています。しかし、各国の政府の姿勢によって、当社の事業、従業員、お客様、株主は大きな影響を受けます。世界は広く、大きな問題が存在しますが、Caterpillar社はそれを傍観するだけでなく、積極的に携わってまいります。

当社は、貿易、エネルギー、インフラストラクチャ、税など、世界経済の成長とグローバルな競争力のための主要な問題に対しては、大きな影響力を持っています。2012年には、米国の新規国道建設予算の支援において、従業員、ディーラー、サプライヤ、お客様から40,000通を超える書簡を送り、法律の制定へとつなげました。これにより、強固な最新のインフラストラクチャへの投資を促し、海外のお客様に向けて増える輸出に対応することができます。

(続く)

今日、堅実であるものはそう多くないようです。グローバル市場が変化を続ける中、世界経済は、財政的にも、政治的にも、社会的にもさまざまな面で不安要素に直面しています。エネルギー、インフラストラクチャ、就業能力、グローバル経済における競争など、さまざまな懸念事項への対応に追われる世界。私たちのお客様にも、かつてないほどの課題が山積しています。

堅実で安定し、信頼できるものを手に入れることは、もはや容易いことではありません。しかしながら、これこそが、私たちがお客様、株主、従業員、ディーラー、サプライヤの皆さまに提供しようとしているものです。私たちの行動は、誠実さ、卓越性、チームワーク、コミットメントといったコアの価値観に基づいています。この価値観のおかげで、世界のどこにいても、公平で一貫性のあるビジネスを行うことができます。Caterpillar社とビジネスをすれば何を期待できるのかは、皆さんご承知のとおりです。

当社は常に、頑丈で耐久性と信頼性に優れた製品を提供しています。また、品質も常に重視しています。2012年の製品品質はこれまでになく高い水準でした。これ自体も素晴らしいことでしたが、さらに喜ばしいことに、生産量も過去最高記録を達成しました。また、Tier 4 Interim製品を発売したことも注目したい点です。

チームの皆さんが実によい仕事をしてくれていて、品質にはとても満足しています。しかし、さらに重要なのは、お客様に喜んでいただくことです。現場からは、「とても堅実だね」との声が寄せられています。

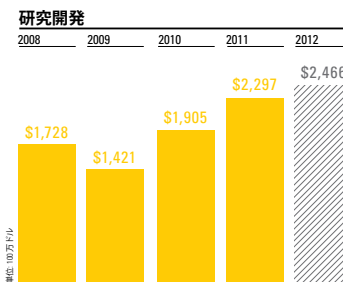
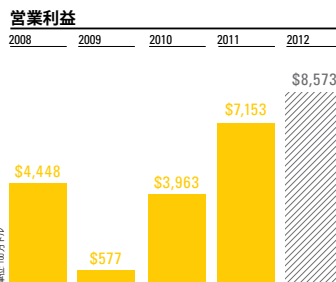
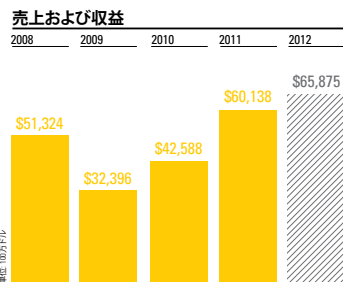
しかしながら、私たちの仕事はそこで終わりではありません。今日、お客様はさらに多くのことを望まれています。

技術革新に取り組み続けるのはこのためです。2012年は研究開発に25億ドルを費やしました。エンジニアや技術者は、現在、そして将来に向けた製品やサービスをお客様に提供すべく取組みを進めています。

これが、私たちが他社をリードしている理由です。Caterpillar社は、お客様に影響する問題に関して率直に意見を述べてきました。従業員、コミュニティ、政府職員に対し、取引、税、インフラストラクチャやエネルギーについて当社の立場を理解してもらうことは私たちの責任です。

(続く)

会長からのメッセージ(続き)



(続く)

議会には、ロシアとの永続的的正常通商関係(PNTR)も率先して求めており、これは市場開放と経済成長のための雇用創出と投資へのさらなる一歩となります。

これらは重要な成果ですが、まだ多くの課題が残されています。グローバル・エンゲージメント戦略を再構築し、新部門のGlobal Government & Corporate Affairsを新たに発足させましたが、これは、各国に向けての差別化を有利に進めるための態勢です。新しい副社長のKathryn Karolの下、さらに強力な販売力を展開して、全社一致でGlobal Governmentチームと連携を進めます。これは、お客様、従業員、すべての株主の皆様への約束です。引き続き当社のメッセージを伝え、グローバル企業としての課題共有のためにふさわしいチームを編成いたします。この取組みの詳細については、caterpillar.com/company/global-issuesをご覧ください。

そして、内なる強みを維持できているのもこのおかげです。Caterpillar社では組織内部の管理について話し合います。周囲の世界は変化を続け、何があっても慌てない備えが必要です。これに応えるのが堅実な事業です。健全な経営状況、工場やオフィスの効率的なプロセス、最高のチームづくりを重視しています。これがCaterpillar社の強さの秘訣です。

堅実イコール完璧ではありません。私たちは皆、間違いをします。しかし、そこから学び、そこから教訓を得ることで、私たちは強くなります。

その強みはこの年次報告に現れています。お客様、従業員、コミュニティは素晴らしい成果をあげ、それを皆さんと分かち合えるのは誇らしい限りです。

以下に、2012年の堅実な成果をいくつか紹介しましょう。

- 2012年の記録的な売上、収益と利益
- Caterpillar Visitors Center (Caterpillarビジター・センター)を開設
- Bauma ChinaとMineExpoに最大規模の出席
- Caterpillar基金を通じてコミュニティに6,000万ドルの投資
- 8つの新規施設と拡張を発表
- VisionLink™を使用して100,000台目の機械を登録
- タイで初の機械を製造

このように、2012年は大きな成果をあげた1年でしたが、その内容に満足するとともに、2013年も同様の成果を期待しています。将来を予測することはできないし、2013年は難しい年になるかもしれません。しかし、私たちはどのような状況でも業務を遂行し、成果をもたらすよう準備を整えています。

スタッフ、お客様、株主の皆様には大規模な計画を用意しており、期待される堅実なパフォーマンスをお届けする予定です。これが当社を堅実な企業へと成長させてくれます。世界環境で何が起ころうとも、常に対応できる態勢を整えています。

Doug Oberhelman
Caterpillar社会長兼CEO

世界の人口



堅実な ポテンシャル

エネルギー、原材料、インフラストラクチャ
Caterpillar社ほど、長期の強力な需要基盤を持った多くの業界と関わっている企業はないでしょう。世界人口の増加に伴い、さらに多くのエネルギー、水、道路、学校、電力システム、住宅などが必要となっています。これらはどれも私たちのお客様にとって、今後の需要となります。

堅実なポテンシャル

砂漠での開発

サウジアラビアの数百万規模の
インフラ改善投資。



サウジアラビアに広がる苛酷な砂漠環境は、時折激しい雨に見舞われ、大規模な洪水が発生します。サウジアラビア第2の都市ジッダでは、下水と排水路が旧式のため、豪雨時の水量に対応できないことが、Caterpillar社のインダストリーズ・セールス・マネージャMaarten de Haasから報告されています。2009年と2011年、同市で発生した大規模な洪水により、企業活動が破壊され、道路が水に浸かり、約500名が犠牲になりました。

繰り返し発生する災害を受け、サウジ政府は排水路問題の永続的な解決を図ることを決め、1億7,100万ドルをかけた都市部の豪雨洪水対策と排水設備の改善事業に乗り出しました。この事業には、5つのダム建設と、ジッダ北部、南部、東部の既存の排水路の拡張、および国際空港に隣接する新規排水路の建設が含まれています。新しい設備により、雨水がダムに集められ、都市の地下と周囲を経由して海へと流され、今後の洪水を防ぎます。

この長く待望されてきた対策の主役が、Cat®製品です。100台以上のCat製品がこのプロジェクトを支援し、昼夜ともに稼働を続けることで、わずか8か月足らずでプロジェクトは完了に至りました。

「Cat製品を使用するのは、最高の稼働時間と生産性が理由です」と、Caterpillar社のお客様でプロジェクトの主な契約企業であるSaudi Pan Kingdom Company (SAPAC) 取締役会長のShaikh Sulaiman Al-Harbilは言います。「このプロジェクトの課題の1つは期間が短いことでしたので、信頼できる機械を使用し、プロジェクトの条件を満たす評価の高いディーラとの協力が必要でした」

同氏によると、Cat®ディーラのZahid Tractorのアフターセールス・サポートがCat製品導入の大きな理由だと言います。プロジェクトを通じて、Zahidからは非常に優れたサポートが得られ、部品やサービスの供給とともに、毎週のオペレータ・トレーニングとデモンストレータの訪問も行われました。

ジッダの豪雨対策、排水事業は、サウジアラビアにおける多くのインフラ改善プロジェクトの1つにすぎません。同国では、あらゆるレベルでインフラストラクチャの開発、改善プロジェクトが進行中です。2012年だけでも、インフラ開発に約250億ドルの予算が設けられています。

例として、サウジ鉄道公団からCaterpillar社のお客様であるSaad Al Mobty & Partnersに対し、アルホフーフ市中央から既設鉄道を移動するためのバイパス建設に17億ドル以上の報奨金が与えられています。新鉄道により、都市部の交通量を大幅に減らすことができる一方で、現在の鉄道システムを改善できます。

「Cat®製品は世界で最も価値と品質の高い最高のブランドと考えています」と言うのは、このプロジェクトでCat®製品のみを使用したMobty CompanyのMajed Al Mobty氏です。「Cat製品のおかげで最高の生産性と製品サポートを実現し、ランニング・コストを最小限で済ませることができました」

Mobty社が現場に導入したCat製品は100台を超え、この他にも3台のCat®発電機を使用しています。これらの製品は、苛酷な条件下で約1,000万立方メートルもの石灰石を切削し、800万立方メートルの砂漠の砂を埋めながら、9つの橋と3,000メートルのパイプラインを保護しています。Zahid Tractorでは、2名の認定技術者を現場に置いてプロジェクトの期間中に保証修理と予防メンテナンスを実施し、現場オペレータのトレーニングのために認定デモンストレータの派遣も行いました。

約2億米ドル(7億5,000万サウジアラビアリヤル)のこのプロジェクトは2011年4月に始まり、3年で完了する見込みです。現在、プロジェクトの35%以上が完了しています。

堅実なポテンシャル

自然なつながり

拡大する天然ガスの新しい時代に活かす新しいテクノロジー。



世界人口の増加、経済の発展、グローバルな生活水準の向上、エネルギー依存を高めたテクノロジー使用により、エネルギー消費は急速に拡大しています。入手性、信頼性に優れたエネルギー・アクセスは、エネルギーの安全と経済の繁栄にとっても不可欠です。

Caterpillar社では、従来のエネルギーと代替エネルギーともにあらゆるエネルギー資源の開発を支援しています。世界であらゆるものの需要が高まる中、Caterpillar社が考えるエネルギーは、ディーゼルとガスのどちらかでなく、ディーゼルとガスの両方です。

天然ガスは、入手しやすくなり、使用製品を増やすテクノロジーが開発される中で、重要な機会をもたらしています。Caterpillar社は、お客様が天然ガスの拡大に対応するために必要なテクノロジーを開発する意向を発表しました。これを実現するために、2011年にMWM Holding GmbH (MWM) を買収し、お客様向けに天然ガスを動力とする持続可能なソリューションの選択

肢を大幅に増やしています。また、高圧ダイレクト・フュエル・インジェクション (HPDI) テクノロジーを導入した初のCat®機械として鉱業用トラックと機関車を提供し、高出力製品ラインへの天然ガス使用の拡大を発表しています。また、エネルギー探索と稼働エンジン用にDGB (Dynamic Gas Blending) ラインの改良キットも導入されました。

Caterpillar社は、多様なエネルギー市場における世界先進のテクノロジー・サプライヤーであり、その技術と革新性を活かして、世界の拡大するエネルギー需要に応えています。ガスは、企業とのお客様にとって大きな機会であり続け、天然ガスは市場を大きく変える可能性があります。Caterpillar社には、この活気ある市場での成功を目指した明確な戦略があります。

詳しくは、caterpillar.com/naturalgasをご覧ください。

堅実なポテンシャル

3大陸をまたぐ

鉄道産業の拡大する需要に応える投資。



Progress Rail ServicesとElectro-Motive Diesel (EMD) では、世界的に機関車の生産能力を高めています。近年の原油コストの上昇により、鉄道は長距離のトラック輸送に比べて効率的な輸送手段となっています。

2010年のEMD買収以降、Caterpillar社とProgress Railは、国際鉄道産業で拡大する需要に応える新製品とサービスを開発するための新しい設備とプラント改善に多額の投資をしてきました。各国に置かれた新しい戦略拠点により、世界の鉄道産業の厳しい競争に対応し、お客様に高品質の製品を提供する態勢を整えています。

インディアナ州マンシーの施設は、米国で久しぶりとなる機関車組立て工場です。世界の鉄道産業における競争と成功に向けたProgress Railの戦略アプローチを示すものです。この施設はわずか2年で、100台のディーゼル電気機関車を生産しました。

南米では、Progress Railの子会社MGE Equipamentos e Servicos Ferroviarios Ltda. (MGE) を通じて、ブラジル、ミナス・ジェライス州セッテ・ラゴアスに機関車製造施設を設置し、当地域のディーゼル電気機関車市場への対応を向上させています。同社は、既存の製造プラントを開設、近代化して、世界最高クラスの機関車を製造しています。最先端の設備は、10万平方メートルの敷地の12,000平方メートルのスペースに雇用を生み出し、EMDブランドの機関車組立てと製造が可能です。

2006年以降、Caterpillar社は拡大するお客様ニーズに応じて20億ドル以上を投資して鉄道事業に取り組んできました。この投資を通じて、Progress RailとEMDでは、世界最高の耐久性、信頼性、持続性を誇る機関車を生産する態勢を整えました。

堅実なポテンシャル

森の深くへ

お客様重視で進める林業機械開発。



Caterpillar社の林業への取組みは、1890年代にBest Manufacturing CompanyとThe Holt Manufacturing Companyが蒸気牽引式エンジン・トラクタを木材の伐採に利用した頃にさかのぼります。現在、林業はCaterpillar社とディーラにとって戦略事業となっています。伐採した木を運び出す“スキッド”は、そのスピード、大きな牽引荷重、切り株周囲での操作性に優れていましたが、伐採搬出用のCat®ブルドーザに替わる機械になるとは考えられていませんでした。しかし、オペレータの要求に合わせて開発された機械は生産性の向上をもたらし、スキッドは世界で初めてCaterpillar伐採機械のフルライン製品として世界市場で販売されました。

「2012年、Caterpillar林業機械は品質を向上させ、新しい機械と作業工具を導入し、国際市場での存在を高めました」と、2012年のCaterpillar林業機械リーダーのJohn T. Carpenterは述べています。

新製品

2012年の林業機械には、Cat® Cシリーズ・ホイール・フェラ・バンチャの3番目のモデルが加わりました。新設計のこの機械は、さらに厳しくなったEPA排出規制に対応しながら、他社製品よりもさらなる高出力と低燃費を実現しています。不整地での伐採作業向けに、新しい履带式フェラ・バンチャの生産が始まり、2013年はじめの発売に備えています。ブラジルではユーカリが主な伐採木材となりますが、枝払いと皮むき専用のワーク・ツールが導入されました。

Caterpillar社の優れた製品と他社製品との組み合わせによるコラボレーションは、さらに新たな林業機械を生み出しています。ログ・トラックに装備されるPrentice/Epsilonセルフ・ローダは、木材の積込みと積降ろしを非常に高速、正確に行え、Demloneハイ・リフト・ログ・ハンドラは最大6.1 mまで木材を積重ねることができ、木材置場のスペースを効率的に使えます。

教育

伐採業者にとっては認定機器オペレータを見つけるのがますます難しくなっています。この要求に応えるため、ノース・カロライナのコミュニティ・カレッジでは、2012年にオペレータ養成コースを開設しました。Caterpillar Forest Productsは、このプログラムの重要なパートナーとして、メンテナンスと安全を担当するゲスト・インストラクタを派遣し、受講者の講習に必要な機械を貸し出し、木材の伐採、森林からの輸送、トラックへの積込みを指導するのに役立っています。

お客様重視

Caterpillar社の林業マーケットにおける成長基盤と、昨年業績のすべての原点は、ビジネス・ユニットが重視した“お客様の声”にあります。伐採業者とディーラ担当者から成る製品委員会が新製品の設計に参加し、お客様向けプラント・ツアーでは製品エンジニアと活発な意見交換が行われています。また、製品専門家とエンジニアがお客様の作業現場を訪れて、伐採業者が作業に何を必要としているかをまず理解します。

「私たちが設計する製品は、お客様のニーズを深く理解するところから始まります。日々の業務で目を向けるのは、私たちのお客様です。このお客様重視の戦略は企業文化に根づいており、Caterpillarの林業機械がさらに成功を収めるための原動力となります」とCarpenterは述べています。

堅実な ポジション



現在の私たちのグローバルな活動範囲は、業界でも群を抜いています。幅広く高度な製品ポートフォリオは、グローバル・ディーラ・ネットワークとともに、競合他社の先を行きます。かつてないほど高まった能力や製品開発の動きは、この当社独自の地位を維持するにとどまらず、さらに強化して拡大するものです。



堅実なポジション

新興市場の新たなニーズ

新ブランドがターゲットにする中国の新しいお客様。

Caterpillar社が85年にわたり市場をリードしてこれたのは、主に、お客様の声を聞いて対応できる力によるものです。近年は、新興市場に新しいニーズを持った新しいタイプのお客様が現れています。

「最近20年は、途上国の新しいお客様が世界産業の多くの割合を占めるようになり、特に中国などは、多くの新しい業者がビジネスに参入しています」と言うのは建設機械を担当する元グループ社長のRich Lavin氏です。「これらの新しい業者の参入にあたり重要なのは、エントリーレベルの製品です。彼らは、性能が良く、他と異なる機能とサービス・サポートの製品を求めています」

新興国では、新しいタイプのお客様だけでなく、新しいタイプの競争相手も生まれています。

「こうした競争相手は市場に積極的に参入し、明らかに新しいお客様をターゲットとして、これらのお客様の要求に合った製品を提供しています」とLavin氏は言います。「数を増す新しい競争相手、特に中国と争うには、お客様のニーズに合ったユーティリティ製品ラインを用意しなければなりません」

Caterpillar社のユーティリティ・ブランドであるShandong SEM Machinery Co., Ltd. (SEM) は、中国やその他の国で急速に成長するお客様基盤をターゲットとしています。SEMの提案する価値は基本的にCatブランドと異なりますが、提供する頑強な機械は、他のユーティリティ・メーカーよりも部品入手性とサポートに優れています。

2005年のSEMの買収以降、Caterpillar社は製品品質と信頼性を高めた新しいユーティリティ・モデルの開発のため多くのリソースを投資してきました。SEMは従来のホイール・ローダ製品ラインを拡張し、2～6トンまでの幅広い条件に対応しています。製品ラインには、3種類のモータ・グレーダと3種類のソイル・コンパクタも追加されています。2013年には、SEMブランドのブルドーザを導入して、さらに製品群を拡大します。

SEMでは製品ラインの拡充の他、製造能力も拡大しています。2014年の完了時には、SEM™ホイールローダの製造能力はCaterpillar社による買収時からほぼ3倍に増えることとなります。製造施設の拡大により、中国およびその他の国向けにSEMブランドのブルドーザ生産を開始し、2013年から2014年にかけて増産を図ります。製品と製造施設の拡大の他にも、販売とサービス・サポートを拡張しています。SEM™ディーラーは現在33カ国に及び、販売、部品と基本サービス・サポートを提供しています。2013年には、中国外に専門の部品流通センターが加わります。

「SEM™製品ラインは非常に成果をあげています」と言うのは、2012年の土木工事担当のCaterpillar社副社長のTom Bluthです。「この製品ラインは、中国その他の成長市場での地位を固める機会となり、それ以上に、市場に参加するお客様にサービスができることで、次第にCatブランドの価値提案を理解してもらい、長期的にCaterpillar製品を使用していただく関係を構築できます」



堅実なポジション

お客様主導のテクノロジー

リアルタイムの情報でお客様に最適な生産性。

スマート・デバイスで情報がすぐに入手できる現在は、作業環境と接続する機会が増えています。お客様は、ビジネスを効果的、効率的に支援するリアルタイムの情報を求めています。

Caterpillar社は、テクノロジー支援のビジネス・ソリューションが競争力に差をつけると考えています。急速に変化するテクノロジーの分野で成功を収めるため、Caterpillar社は全社共通のTechnology Enabled Solutions (TES) 戦略を設けています。ソリューションには、装置管理、資産管理、状態のリモート・モニタリング、不具合診断ツールが含まれています。

このテクノロジー・ソリューションは、お客様の要求に応え、機械やエンジンに新規またはアフターマーケットの追加オプションとして完全統合されます。Caterpillar社の機械管理が目指すのは、幅広い業界に存在する実績あるアプリケーションとモジュールを利用して業界標準を設定し、お客様に競争力をもたらすことにあります。

お客様は、当社の優れたディーラ・ネットワークを通じてテクノロジー・ソリューションのサポートが受けられます。ディーラは、これらテクノロジーの開発と機械およびエンジンの製品サポートにおける専門技術を提供し、お客様の成功を支援します。

「オペレーションのテレマチック・サービスでデータベース情報にアクセスすることで、これまでにない形で情報を利用できます」と言うのは、Abigroup Ltd. National Survey ManagerのBrett Lehmann氏です。「Caterpillar社とディーラとの長年の関係は、テレマチックを活かして相互に利益をもたらします。リアルタイムの車両効率データを現場の監督者に直接送ることができ、その効果は絶大です」

Caterpillar社は最高のサプライヤーと開発パートナーとの提携により、お客様のあらゆるワークフローをテクノロジー・ソリューションで支援しています。グレード・コントロールからグローバル・ポジショニング、業界固有のサービスに至るまで、Caterpillar社はテクノロジーを通じてお客様の生産性向上とオペレーティング・コストの削減に取り組んでいます。

「テクノロジーは進化する業界において決定的な要因です。Caterpillar社のテクノロジーは機器のあらゆる要素に活かされ、その情報を基に効率的、効果的に運用を継続できます」とCaterpillar社のお客様であり開発、イノベーション・パートナーKiewit社のChad Jessen氏は言います。「Cat®ディーラ・ネットワークとパーツ入手性が最高水準であることは周知のことです。私たちは、Caterpillar社のテクノロジー・プラットフォームは、その最高クラスのお客様サービスを提供する新たな分野であると考えています。協力態勢によって、私たちも他社との差別化が図れます」

Technology Enabled Solutions (TES) 戦略の迅速な導入は、Caterpillar社、Catディーラ、お客様にとって末長い成功を約束します。

堅実なポジション

採掘の強みを大きく示す

MINExpoのかつてない豊富な機器ラインアップ展示。



地上、地下、硬石、軟石など目的は違っても、MINExpo Internationalを訪問された方々は、Caterpillar社が展示する機械とテクノロジーが、採鉱と搬出の安全性と生産性に貢献することを体験されたでしょう。世界最大規模の採掘専門の総合貿易展示会であるMINExpo Internationalは、まさしくそのテーマである“Wherever There’s Mining, We’re There (鉱業あるところに我々あり)”を体現したものとなりました。ラスベガス・コンベンション・センターの52,000平方フィートを超す会場で、Caterpillar社は各国鉱業界からの多くの有能な製品サポート・チームの支援を受け、最大規模の採鉱、マテリアル・ハンドリング機器を展示しました。

「Caterpillar社の鉱業戦略を伝えるのにこれほど絶好の機会はありません。私たちは、鉱業はかつてない都市化、近代化を進める中心的な役割であると認識しています」とCaterpillar社会長兼CEOのDoug Oberhelmanは言います。「この業界の長期的な展望は明るく、私たちはその成長を利用する独自の位置にあります。このため、Caterpillar社は組織一丸で鉱業分野に大きく投資をするとともに、工場の拡張と近代化、より優れた鉱業製品とソリューションの開発を進めています」

2011年7月以来、Caterpillar社は100を超える製品を鉱業製品に加え、その多くがMINExpoに展示されました。地表と地下の2つに分かれるCaterpillar社の展示コーナーには、20数種類の製品とテクノロジーが含まれ、鉱業用ダンプ・トラック、油圧ショベル、次世代Cat® D11Tブルドーザ、各種の坑内採掘機械として連続採掘機、ロングウォール・シアラー/プラウ、その他支援機器が

展示されました。MINExpoに展示された新しい製品には、Cat® 6120B H FS油圧ショベルもあり、業界初のディーゼル電気式ハイブリッドのウルトラクラス・ショベルとなるCat 6120Bは、世界最高の採掘作業におけるトンあたりのコスト削減を約束します。

「お客様と同様、Caterpillar社もよりよい世界の建設を目指しています。このためお客様は、鉱業分野でより多くの製品とソリューションの供給を求め、Caterpillar社はそれに大きく応えています」と鉱山機械を担当するCaterpillar社グループ社長のSteve Wunningは言います。「鉄だけでなく、お客様にとっての問題は、安全、環境の管理、排出基準や技術不足とトレーニングなどがありますが、私たちは協力して対処しています。そして今後も引き続きこれを重視していきます」

Caterpillar社の展示と数百のMINExpo展示のすべての機器の中でも目を引いたのが、Caterpillar Yellowで塗装されたElectro-Motive Diesel (EMD) SD70ACe機関車です。鉱物を市場に送る鉄道技術を追求する機会を鉱業界にもたらしたEMD™ SD70ACe機関車は、世界中の採掘現場を走ります。

堅実なポジション

適切な部品を適時適所へ

分単位で要求される部品の供給。



Cat®製品は、世界のあらゆる場所で24時間働いています。Yellow Iron (黄色い鉄)を手に入れたお客様は、業界のどの企業よりも生産性と収益をもたらすCaterpillar社に対して、優れた製品サポートを期待しています。お客様に最適な部品を、最適な時と場所にお届けするのがCaterpillar社の役割です。

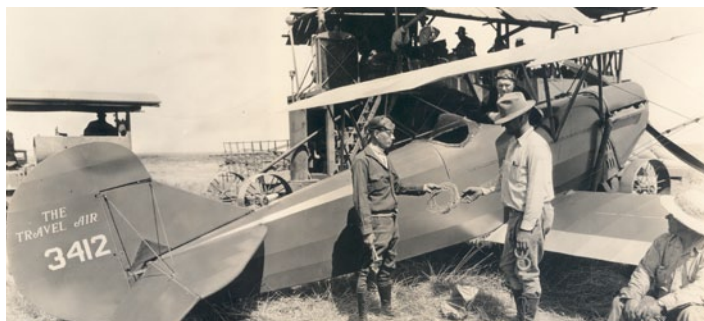
ディーラとお客様への部品サポートは一日24時間、週7日の365日態勢で提供され、これは年に1億5,800万点を超える部品を出荷するCaterpillar社にとって非常に重要な仕事です。つまり1日に400,000以上、1時間に18,000以上、1分に300以上のオーダーが、毎年、毎日入ってきます。このような不休のグローバル・サポートは、世界最高の流通ネットワークなしには実現できません。

Caterpillar社のいずれにも劣らぬ流通ネットワークは、常に改善と拡張を続け、お客様が必要なときに必要な場所へサポートをお届けしています。2012年、Caterpillar社は世界のすべての地域の製品サポートに投資を行い、オーストラリアのヤタラとメキシコのサン・ルイス・ポトシの新しい流通施設を発表しました。これは、Caterpillar社のグローバル部品流通ネットワークを強化する複数年の近代化計画の一部であり、ディーラとお客様への部品供給を迅速化することを目指しています。

これらの施設は、テキサス州ウェイコー、オハイオ州クレイトン、ワシントン州スポケーン、カリフォルニア州アーバイン、アラブ首長国連邦(UAE)ドバイの新しい流通施設に加わる形で稼働します。これにより、流通ネットワーク全体で450万平方フィートの規模の増加となり、各国のお客様とディーラへの優れた部品供給への取組みを支援します。

新しい流通センターの建設に加え、Caterpillar社はベルギーのグリムベルゲン、オーストラリアのメルボルン、中国の上海にある既存の部品流通施設の拡張にも投資をしています。これらの施設にはすべて共通のシステムとプロセスが採用され、SAP Service Parts Management (SPM) が導入されています。これは、Caterpillar社の部品ネットワークをサポートする複数のレガシー・ソフトウェア・システムに替わるグローバル・ソリューションです。

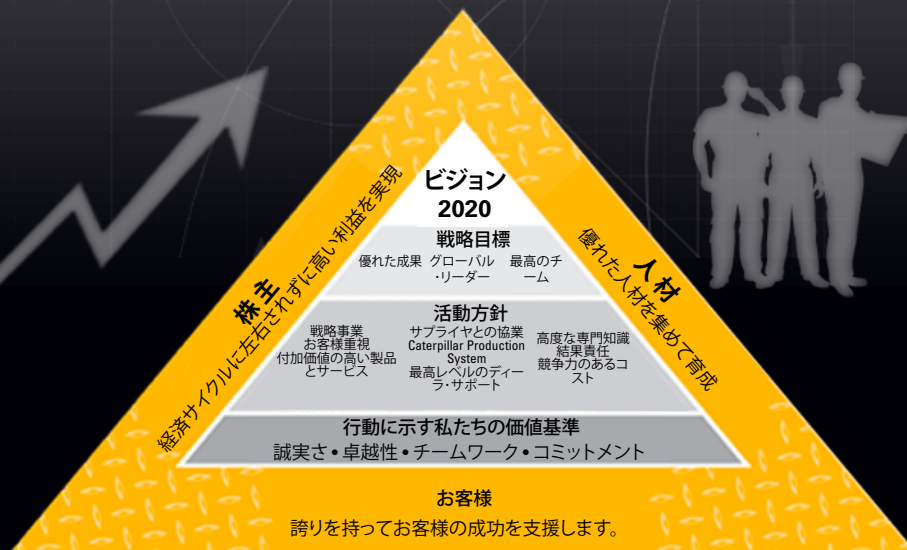
「私たちは、業界最高の部品供給を可能にする迅速なグローバル・ネットワークを通じて、お客様に成功をもたらすことを重視しています」とCaterpillar Logistics Inc.社長のSteve Larsonは言います。「これらの投資はすべて、Caterpillar社とCat®ディーラがどこよりもお客様の成功を支援するという1つの目的のために行われています」



堅実な歴史

1928年の収穫期、朝の6時にCat®ディーラへお客様からの電話がありました。機械が故障したという畑は、ディーラから40マイル離れた場所にありました。The Cousins Tractor Co.では航空機を手配し、電話からわずか1時間でお客様に必要な部品を届けました。

堅実な プラン



Caterpillar社の強みは、お客様に市場最高の製品、サービス、価値提案を提供することにかかっています。新たになったビジョン2020の戦略はこれらの目標をしっかりと見据え、戦略実施から2年たった今、さらに正しいプランであると確信を深めています。

堅実なプラン

再生可能な組み合わせ

Solar Turbinesによる効率性の向上。



持続可能電力への需要の高まりは、発電用途への再生可能燃料の使用を促進しています。グローバルなエネルギー需要を満たしながら、環境への影響を最小限にとどめる展望は、またとなり機会をもたらします。Caterpillar社の子会社、Solar Turbinesは、新しい熱電供給 (CHP) テクノロジーでこの機会を捉えようとしています。

CHPはコジェネレーションとも呼ばれ、1つの燃料源から電力と熱エネルギーを生み出すクリーンで信頼できる方法です。CHPシステムの設置により、運用効率が大幅に増すとともに、エネルギー・コストを削減できます。

フランス、パリ郊外にあるVeolia Environmental Servicesなどのお客様は、15メガワットのごみ処理ガス複合発電プラントを設置しています。プラントで使用するMars 100 Solar™ Gas Turbine Generator Setは、スイスにある欧州工場ではTurbomachが組み立てたものです。

CHP用途の再生燃料は、効率性、持続性、エネルギー保障の面から重要な意味を持ちます。Caterpillar社では、クリーン・エネルギーと持続可能な将来に向けて成功するソリューションとして、再生燃料の支援のための調査を続け、開発資源を投資しています。



堅実な歴史

1946年、Solarが出資して設計したガス・タービンは同社の主力製品となり、1928年にSolarが航空機メーカーとして設立されてから85年たった今も注目され続けています。

堅実なプラン

鉱業分野に参入するディーラ

当社の鉱山事業と連携した流通戦略。



Caterpillar社が採掘機械メーカーのBucyrusを買収した2011年当時、Bucyrusの流通機能をCaterpillar社のディーラ主導の流通モデルに組み入れる必要がありました。再編成の一連の過程を通じて、Caterpillar社はディーラと協力して製品の流通と製品サポート業務に取り組んでいます。

「再編で重視されたのは、ディーラとの実績ある流通機能を活用したエンドユーザへのサービス向上です」と再編チームを率いる鉱山機械担当の最高財務責任者Dave Hoffmanは言います。2012年末、Caterpillar社はBucyrusの流通事業の大部分を担当するディーラへ、13の事業を移行しました。これは、Caterpillar社の計画に合わせながら、ディーラにできるだけ早くBucyrusの販売業務に従事してもらうように行われました。

「ディーラは長年、各国の鉱業分野のお客様に優れたサービスを提供してきており、ローカルの市場とそれぞれの鉱山で何が必要かを知っています。お客様へのサービスを向上することで、ディーラにも利益があり、最終的にCaterpillar社にとってお客様満足度と売上の向上がもたらされます」とHoffmanは言います。

移行はそれぞれ独自の形で行われ、専門的な対応と品質への細心の注意が必要でした。さらに、Cat®ディーラと地域が異なるため、再編プロセスはお客様サービスを中断することのないように円滑に進められました。

「距離をおいて見ると、ディーラをバリュー・チェーンに組み込むのは簡単そうですが、あらゆる細かなことが事態を難しくします」とHoffmanは言います。「一度で成功させることを重視し、専門チームを作って円滑に移行できるようにしました」

現在のところ、移行は円滑に進み、Caterpillar社のお客様サービスへの影響は限定的です。南アフリカとボツワナのCatディーラBarloworldのCEO、Clive Thomson氏は次のように語ります。「この買収は、グループの成長戦略と見事に合致していました。既存の強みを基に、南アフリカで活動するお客様に提供する機器ソリューションの範囲を大きく拡大することで、鉱業分野における主導的な地位を高めることができます」



堅実なプラン

ハイテクの展望

お客様の競争力を維持するテクノロジー・ロードマップを作成。

Caterpillar社とそのお客様にとって将来はどうなるでしょう? Cat®製品は2030年、どこでどのように使われているでしょう? お客様の成功に求められるテクノロジーは何でしょう? Caterpillar社の製品開発コミュニティは、将来にわたってお客様の要求に応えられるよう、今日このような問いを続けています。

企業向け製品とテクノロジー戦略は、Caterpillar社が描く将来ビジョンの基盤です。この戦略は2011年に構想、2012年に導入され、お客様ニーズを満たし、Caterpillar社の競争力を長期的に維持するための主要テクノロジーと研究開発の投資分野を決めるものです。

重視される3つのテーマとして、エネルギーおよび電力システム、製品および製品システム、オートメーションおよびエンタープライズ・ソリューションがあります。それぞれに、開発の進捗を測定可能な目標として明確なゴールが設けられています。これらの分野で進行中の研究および高度なエンジニアリング活動には、お客様の保有・運転経費の削減、生産性と安全性の向上、環境改善の機会が含まれています。

2012年、このテクノロジー戦略はいくつかの革新的テクノロジーと製品としてお客様に価値をもたらす形で発表されました。

エネルギーおよび電力システム: 一部のお客様用途において、天然ガスはディーゼル発電単独と比べた場合に燃料コストの大幅な削減が期待できます。天然ガス発電システム製品の拡大は、MWMの買収、およびWestport Innovationsとの大型鉱業用トラックおよびEMD機関車向けデュアル燃料(ディーゼルおよびガス)インジェクタの開発契約により現在進行中です。「デュアル燃料と天然ガス・エンジンは、多くのお客様の収益に大きなコスト・メリットをもたらします。私たちは電力、石油、鉱山、鉄道、船舶といった市場セグメント向けにあらゆるガス動力発電システム製品を導入して、このメリットを提供します」(Caterpillar社 Large Power Systems and Growth Markets部門、Gas/Medium Speed Engines担当ジェネラル・マネージャJoel Feucht)

機械および機械システム: 高度な機械システム・テクノロジーは、油圧システムとトランスミッションに革新をもたらし、かつてない効率性と生産性を実現しています。Cat® 336E HIはCaterpillar社初の油圧ハイブリッド・ショベルで、標準のCat® 336Eショベルに比べて最大25%の低燃費ながら、同等以上の性能を持ちます。「お客様の保有・運転経費を削減するテクノロジーを応用して、競合製品でなくCat製品とCat®ディーラ・ネットワークを選んだことで収益を増えるようにすることが目的です。この新世代の機械は低燃費で、お客様にとって低コスト、環境には低排出となります」(Caterpillar社油圧ショベル部門、大型油圧ショベル担当グローバル製品マネージャKen Gray)

オートメーションおよびエンタープライズ・ソリューション: 将来の自動採掘現場は、Cat Command for Hauling (運搬コマンド)の開発によって現実となります。2011年3月より、Caterpillar社はBHP Billitonと提携して、ニューメキシコ州にあるBillitonのナバホ鉱山で小編成の自動式Cat® 793鉱業用トラックによる試験を開始し、1日24時間、週7日の運用を行っています。

「これら無人の機械に使用するテクノロジーは、将来の採掘方法に革命を起こすでしょう。これらのトラックは、危険な条件でも、オペレータを危険にさらすことなく継続して運用が可能です」(Jim Humphrey、プログラム主任プロジェクト・マネージャで採掘ソリューション・チーム・メンバー)「現在のところ試験プログラムは大きな成功を収めています」

将来の世界には、Caterpillar社のお客様にとって多くの課題が待っています。Caterpillar社の製品開発コミュニティは、こうした将来の課題を長期の成功をもたらす機会とするためのイノベーションの提供に取り組んでいます。

堅実なプラン

クレームの削減と利益の向上

お客様の利益となる部品品質の大幅な向上。



機械のダウンタイムは利益の損失を意味します。このため、部品供給はCaterpillar社のお客様ビジネスにとって生命線となります。お客様ロイヤリティを生み出す唯一最大の要因ともなり、Catブランドに不可欠の要素、Caterpillar社のビジネス・モデルの重要な要素でもあります。

2008年、Caterpillar社は部品の品質問題に対応し、お客様ニーズを特に重視したまったく新しい計画を立ち上げました。この計画により、現在、部品数量は増加しましたが、エラーや欠陥、廃棄を大幅に減らすことができました。このクレーム削減とお客様サービスの向上の取組みについては、
<http://youtu.be/6149wZWHwOM>をご覧ください。

堅実な 人材

Caterpillar社の広範なバリュー・チェーンは、お客様主導という共通の目的を持つ各国の従業員、ディーラとサプライヤで構成されています。このチームの人材と役割は、私たちの成功にとって非常に重要であり、これまで以上に集中して人材に投資をし、協力を進めています。



堅実な人材

協力でさらなる成果を

バリュー・チェーンにおける優れたコラボレーション事例。

サプライヤとディーラ、最終的にお客様を含めたバリュー・チェーンを企業の視点で促進する試みがCaterpillar社で行われています。いくつかの社内の取組みにより、バリュー・チェーン全般のコラボレーション強化を進めています。

中国のサプライヤがその例で、本社の製造オペレーションのシステムと同じ変革をCaterpillar Production System (CPS) に取り入れています。Catブランドの扱いと明確なブランド支持はディーラの重要な取組みで、Caterpillar社のフラッグシップ・リーダーシップ開発プログラムに主要サプライヤ、ディーラ店長、優良顧客からリーダーとなる人材を招いて、堅実な人材の育成に努めています。

サプライヤ向けCPS

2006年、Caterpillar社で実施したCPSは社内オペレーションを対象としたものでした。3年後、CPSはサプライ・ベースへと拡張され、バリュー・チェーン全体のコラボレーション促進のためのサプライヤ向けのCPSが行われました。現在、このプログラムは世界で大きな成果をあげ、最高品質の製品を可能な限り効率よく安全に生産するという共通の目標を持つ主要サプライヤとの、長期の関係構築に役立っています。

「CPSの導入は、中国のサプライヤに大きな変化をもたらしました」と言うのは中国徐州BUT Construction Machinery Manufacturingジェネラル・マネージャのGao Erging氏です。「より確信をもって無駄とコスト重複を排除でき、Cat®製品の競争力維持に自信が持てます」

約17年間Caterpillar社のサプライヤを務めるErging氏は、CPSの基準に従うことで生産エリアのスペースを約40%削減したと言います。「当初計画した生産エリアのわずか3/5を使うだけで、同じ生産能力のレイアウトが得られました。工場への投資を大きく節約でき、効率を向上できるCPSは非常に大きな意義があります」

ディーラが支持するCATブランド

85年以上にわたり、Caterpillar社はディーラと独自の関係を築いてきました。シンプルでありながら強力な関係は、テクノロジーと製造のグローバル・リーダーの力と、自らの言語と文化でお客様との密接な関係を持つディーラの力を組み合わせることにより生まれました。

ディーラ・ネットワークは、Caterpillar社とお客様にとっての各国での成功を支援します。Cat®ディーラはCaterpillar社と熱意をともにし、競争力を高めて、お客様がCat製品とサービスから最高のビジネス価値を得る力となります。ほとんどのCatディーラは地域に根ざした個人経営で、お客様の強かつ長期的な関係を強みとしています。

これらのディーラは企業戦略の重要な要素であり、Caterpillar社ビジネス・モデルで重要な役割を持ちます。お客様サービスの最前線にいるディーラは、他社にまねのできない大きな競争力です。この理由からCatディーラは、特にお客様に焦点をあてたカルチャーの活性化と構築を目指すCaterpillar社の2012年再生ブランド戦略における重要な役割を担っています。

(続く)

(続く)

「私たちは、ブランドの約束を果たすことにあらためて専念します。社の内外ともに、お客様の成功を約束する確固とした姿勢を示すことが目的です」とCaterpillar社グループ・プレジデントのStu Levenickは語ります。世界の9,000名以上のCaterpillar従業員がブランド・エクスペリエンス・トレーニングを行い、13地域の114のディーラーと22の代理店から、600名を超えるディーラー・マーケティング・マネージャもCatブランドの約束を学び、最新のグローバルな広告体制を強化しました。私たちはともにCatブランドの意味を共通して理解することで、お客様の長期の成功をもたらす第一人者となります。

サプライヤ、ディーラー、お客様が実践するL.E.A.D.

Caterpillar社のリーダーシップ育成プログラムのL.E.A.D. (責任能力と育成に関するリーダーの卓越性)は、特に将来のCaterpillar社のエグゼクティブ・クラスのリーダーを養成するためのフラッグシップ・プログラムです。スタンフォード大学経営学大学院との協力により開発されたプログラムでは、世界の各地で

12か月にわたり週単位の集中セッションが行われています。参加者は成長市場を重視したCaterpillar社のグローバルな業務を体験することができます。

このプログラムは当初、企業の上層部を担うCaterpillar社のリーダー養成のため設けられましたが、間もなくバリュー・チェーン全体からのリーダーが参加することのメリットとプログラムにもたらす新たな要素を考慮して、主要サプライヤ、ディーラー・リーダー・チームと一部のCaterpillar社のお客様がプログラム参加者の1/3を占めるようになりました。

「この趣旨は、バリュー・チェーン全体にまさに企業の視点を提供する規範を示すことにあります」(グループ・プレジデント、Ed Rapp)「参加者は、オープンで率直な対話に価値を見出し、お客様のリーダーを含めたバリュー・チェーン全体の力を理解します。同じ部屋で、プロジェクト・チームとともに直面するビジネスの課題の解決にあたります」

堅実な人材

メキシコのセレモニー

メキシコでのCaterpillar社50周年セレモニー。



Caterpillar社がメキシコでの事業に着手したのは1963年2月のことです。工場では130名の従業員が雇用され、生産施設と流通施設ではモンテレイを誇らしげに自分のホームと呼びました。

50年後、メキシコでのCaterpillar社事業は多くの施設を展開し、その4つでIntegrated Manufacturing Operations Division (IMOD)を直接支援しています。現在、5,000名以上のIMOD社員が、建設および採掘事業をサポートする大規模製造の専門にあたっています。

その50周年を祝い、2012年9月にはグラウンド・セレモニーが行われました。多くのマネージャ、ビジネス・パートナー、特別ゲストから従業員に、Caterpillar社を成功に導いてきた長年の努力に感謝が述べられました。

「モンテレイで祝うのは、ここが私たちの始まりであるからです」(Ron Riekema、マネージング・ディレクター兼メキシコ・カントリー・マネージャ)「セレモニーはすべてのメキシコの施設で行われました」

セレモニーの2日後、メキシコ、モンテレイの施設で全従業員と家族に向けてオープン・ハウスが催されました。従業員とその家族に施設が開放されるのは10年以上ぶりのことで、多くの期待が寄せられました。およそ10,000名の参加者が施設の製造ビルディング・ツアーに訪れ、主力製品のスモール・トラックのボディ製造を見学することができました。

「オープン・ハウスは入社したばかりの従業員にとって素晴らしい企画でした」と言うのはCaterpillar社に勤めて14年になるロジスティックス・マネージャ、Roberto Tellez Gonzalezです。「モンテレイの工場で何を作っているのか、従業員の家族に見てもらうことができました。皆が工場ツアーに参加でき、素晴らしい経験になりました」

サービス・メカニックのMaria Carvajal Fernandezにとって、整然としたオープン・ハウスに家族を連れて来るのは自慢となりました。

「Caterpillar社でしか働いたことがないのですが、働き始めてからの24年間に多くの変化がありました」とFernandezは言います。「オープン・ハウスは、家族に仕事を見て理解してもらうよい機会でした。10年以上前にオープン・ハウスに来てくれた母も昔と比べて多くの変化を見ることができ、とても嬉しく思います」

モンテレイ工場を見学した家族はCat®製品の他にも、子供の遊び場やローカルTVの子供番組からの紹介、メキシコでのCaterpillar社の事業と貢献を展示したミュージアムなども楽しむことができました。

多くの参加者にとってメインのアトラクションとなったのが、Cat®製品、ダンサーやミュージシャン、曲芸によるインタラクティブ・ショーでした。そこには、Cat® 416Eバックホー・ローダ、Cat® 966Eホイール・ローダ、Cat® 770ダンプ・トラックの姿もありました。

従業員は、Caterpillar社で働く誇りを家族と分かち合えた機会に感謝していました。

「仕事でも地域のことで、長年一緒に協力してきたチームを誇りに思います」とRiekemaは語りました。

堅実な人材

Yellow Ironの歴史

Caterpillar社の歴史、テクノロジー、人の新たなショーケース。



人々が知るYellow Ironの背後にある歴史、テクノロジーとグローバル・チームを紹介しましょう。かつて何もなかったイリノイ州ペオリアの河岸の一角にあるCaterpillar Visitors Centerには、現在、毎週数千人の訪問者が訪れ、さまざまなインタラクティブ展示が行われています。2012年10月20日の開設からわずか6週間で、Caterpillar Visitors Centerの訪問者は20,000名を超えました。

開設を記念して、Visitors Centerロビーの地下にタイムカプセルが埋められました。カプセルには、Cat® D73機械の設計図、ディーゼル排気燃料タンク・キャップ、Cat®作業ブーツなど78の品が収められ、38年後のCaterpillar社125周年で開けられる予定です。

このセンターも、先進のLEED認定の建物で、会社の素晴らしい外観とともに、世界で着実な成長をとげる機械とスタッフを見ることができます。約50,000平方フィートの展示面積では、従業員、退職者、ディーラ、お客様、サプライヤ、一般見学者が、28の展示物、53のビデオと約775の写真からCaterpillar社の歴史を知ることができます。

最も目立つのが、建物の中央にある巨大な実物大のCat® 797 鉱山用トラックです。見学の始まりとなるCat 797の台座は62名を収容できる屋根なしのシアター・シートとなっています。ビデオでCaterpillar社の歴史が紹介され、毎日の世界での仕事と貢献を見ることができます。これらのお客様はCaterpillar社のビジネスの中核であり、Visitors Centerでも注目を浴びる存在です。



堅実な歴史

当時世界最大のショールームとされたイリノイ州イーストピオリアのBuilding HH Showroomでは、308フィートx108フィートの場所に、Caterpillarが製造している機械のそれぞれの展示モデル1台以上が展示されていました。1929年に開設され、ディーラやお客様、一般から毎年数千人の訪問者が訪れました。1938年だけでも、14,566人の訪問者がありました。

堅実な人材

違いを決めるもの

有望な従業員に違いをもたらすCaterpillar社のキャリア。



私の進む道

Caterpillar社で働くということ

「Caterpillar社で働くのは、グローバルな人材とともにグローバル・リーダーを目指し、自らのキャリアを支援するためです。時間を越えた価値を持つ優秀なチームとともに、皆と協力することで、Caterpillar社は社会と世の中に変化と確かな影響をもたらす機会を実現します」

この宣言は、Caterpillar社の雇用ブランド・メッセージの柱であり、Caterpillar社でキャリアを積むことが他社で働くこととどう違うかを述べたものです。これは従業員がここで働く理由、そして求職者がCaterpillar社でのキャリアを検討すべき理由を表しています。

現在の従業員、最近の新規雇用、経営リーダーと候補幹部に対して広く行われた調査を基に雇用ブランドが決定され、Caterpillar社ならではの職業体験に即した内容が決められました。この雇用ブランド・メッセージは現在、求職者に対してCaterpillar社での職業体験を紹介するとともに、現在の社員のキャリア向上にも活かされています。

「過去2年間に直接採用と買収により世界で30,000名以上の新しい従業員が加わりました。Caterpillar社で働くとはどういうことかを明確に示したメッセージを用意することが戦略的に重要であると考えました」(副社長、最高人事責任者、Kim Hauer)「グローバルな成長とともに、代々受け継いできたCaterpillar社のカルチャーとブランドを強化、永続化することを望んでいます」

グローバルなリソースを持つグローバル・リーダーとしてのCaterpillar社の役割:

- 豊富な製品ラインで85年以上にわたり業界をリードする、Dow Jones Industrial Average上場のFortune 50企業として高い評価と称賛を得る企業リーダーです。
- 世界数百の施設と多様なキャリア・パスを通じて限らない成長をもたらすダイナミックで柔軟なキャリアにより、従業員が職場で高度な専門技術を習得し、さまざまな製品ラインとビジネス領域への対応を可能にします。
- お客様の成功を目指すチームとともに、Caterpillar社の世界共通の行動規範であるバリューインアクション(行動に示す私たちの価値基準)に従い活動します。
- 意図された明確なイノベーション。現在、Caterpillar社のエンジニアは10,000名以上で、過去7,000件を超える特許が認定されています。
- 違いをもたらす機会。Caterpillar社の機械は、国家の開発と経済成長に明確な役割を果たしています。Caterpillar社で働くことは、まさしく世界を変える仕事です。

Caterpillar社では何十年にもわたり、前進の道は“道”から始まると言われています。Caterpillar社が強力な機械、エンジン製品とサービスで世界の発展を可能にすることで、Caterpillar社の“堅実な従業員”は“私の進む道はCaterpillar社のキャリアで始まるのだ”とすることができるのです」

“Caterpillar社で働く理由”についての採用ブランド・メッセージは、caterpillar.com/careers Webサイトでご覧いただけます。



堅実な パフォーマンス

お客様重視の強化は成果を生んでいます。
Caterpillar社の製品とサービスがお客様にとって
世界最高のパフォーマンスをもたらすことで、株主
の皆様へ最高水準の業績をお伝えすることができ
ます。2012年は、記録的な売上と収益から堅調な
利益を達成しました。

堅実なパフォーマンス

変動するコストを修正

日常の収益管理を向上させるジョブ・サイト・ソリューション。



McCarty一家と酪農場で過ごせば、分析やイノベーションといった話の他に、家族、関係、信頼、誠実などの言葉を耳にするでしょう。これらはすべて、McCarty Family Farmsが飼育、堆肥処理用に17台の新しいCat®製品をFoley Equipmentから購入した最近の取引に一役買いました。

McCarty一家は、コストの上昇から事業の成長に必要な土地の取得が難しくなったペンシルバニアからすべての仕事をカンザスへと移しました。この拡張に伴い、さらに機械が必要となったMcCarty一家は、機器パートナーのFoley EquipmentとCaterpillar社に購入の運用オプションの分析を依頼しました。

ほとんどの事業と同じく、酪農事業も昔に比べて競争が激しく、コストの管理が重要です。「毎月、機械や機器の修理に30,000~40,000ドルの追加支出が必要になります」と言うのは兄弟のClayとRexford酪農場を営むKen McCartyさんです。

「目標はオペレーティング・コストの増減を最小限に抑えることで、事業の不確定要素を明らかにできるパートナーが必要でした」とClayは言います。「Foleyは期待に応え、私たちは長期にわたる機械のオペレーティング・コストを知ることができました」さらにKenが続けます。「これでオペレーティング・コストが驚くほど安定し、最終的に収益につながりました」

長い間Foleyでセールスを担当しているDustin DanielsとCaterpillar社のJob Site SolutionsチームのScott Baileyは、資本とキャッシュ・フロー、機器の条件と作業への適応、ワークフローと生産性、安全とメンテナンスなど、上から下まで徹底して事業を分析しました。

その結果から生まれた解決策が、機械使用率、コンポーネント寿命、オペレータ・パフォーマンス、燃料消費と車両の可用性を固定コストで最適化する方法でした。最終的に、機械が完全に事業へと組み込まれ、収益が大幅に改善されました。

それぞれの機械の監視と管理は、テクノロジーなしには不可能です。各機械にCat® Product Link™が装備され、FoleyからVisionLink™デスクトップとモバイル・モニター・アプリケーションで監視が行われました。機械には、現場の状況と必要な作業に応じたパラメータで制限が設けられ、いくつかの生産性基準を基に測定が行われました。

エンジンの速度超過、不適切なシフト・ポイントや過剰なアイドルリングなどの安全性に影響する問題や、計画外の修理、オペレーティング・コストの増加が見えるようになりました。このようにしてFoleyでは、問題を特定して、コストのかかるダウンタイムが生じる前に対策を設けることができました。

機械の生産性も追跡して、効率が最適化されました。搭載量とサイクル時間を基に、日常の非効率な作業なボトルネックを見つけることができ、これを排除することができます。

Foley Equipmentの機器ソリューション・マネージャのDelton Taylorが、この状態のモニタリングの主な情報窓口となります。「Product Linkの優れたところは、お客様への透明性です。ほとんどの場合、お客様が電話する前に問題の発生を知ることができます。それどころか、こちらからお客様に問題を報告することができます」とTaylor氏は言います。

「詳しく見るほど、多くの段階で簡単にできることだということが分かります」と語るのはMike McCarty氏です。「こう考えてみましょう。変動するコストを見つけて修正した。これは大きな改善です。機械メンテナンスを機械の専門家に預けます。技術の進展とともに、担当者を訓練して最新の情報を維持するのは難しくなっています。さらに、これほどの規模の業務になると、生活の質が求められる中で、空いた時間に機械をいじって過ごすわけにはいかないのです」とMcCarty氏はまとめています。

堅実なパフォーマンス

新しいプロセスと製品への評価

称賛されるTier 4i対応モータ・グレーダの新しい開発アプローチ。



発売からちょうど1年たったCaterpillar社の新しいCat® M2シリーズ・モータ・グレーダは、引き続き優れた性能、信頼性、生産性に対する評価を増しています。最も重要なのはお客様の満足ですが、その発売に至る過程は、Caterpillar社における新製品導入の目標と水準を高めたことで、それ自体も高い評価を受けています。

Cat M2は、北米と欧州の新しい排出ガス基準を満たすために導入されたCaterpillar社初の機械で、米国のTier 4 Interim (Tier 4i) 標準と欧州連合 (EU) のStage IIIB標準に対応しています。

Caterpillarモータ・グレーダ新製品開発 (NPI) マネージャのJeff Castlemanによると、その高度なチームワークとコラボレーションによって極めて良好な連携が図られ、4大陸にわたるCaterpillar社製品開発チームと製造工場とサプライ・ベースが加わりました。

「グローバルな協力態勢に関してはCaterpillar社最高の事例であり、優れた製品開発を証明できました」とCastlemanは言います。「チームはとて精力的なプランをこなし、排出ガス規制に適合するだけでなく、お客様に優れた価値をお届けする新製品を開発、提供しました」

導入から1年たった今、Castlemanは次のように述べます。「ディーラからのCat M2シリーズの反応は非常に手ごたえがあり、機械の性能向上の他、強化された機能はお客様に価値をもたらすだけでなく、仕事が簡単になります」

Cat®ディーラEmpire Machineryのセールス・マネージャKevin Shanley氏は、Tier 4i排出ガス対応テクノロジーのCat M2への導入は、Empireとそのクライアントにとってシームレスに進んだと言います。「私たちから見たCat M2モータ・グレーダは非常に優れた製品です。多くのお客様が最初に優れた性能を語られ

ますが、次第に燃料の大幅な節約、優れた信頼性とアップタイムの向上を認めていただいています。お客様の良好な反応、初期の品質基準の高さ、アカウント・マネージャの強い自信に支えられたCat M2は、性能や信頼性以上の価値があります」

先行のMシリーズを強化したCat 120M2、Cat 12M2、Cat 140M2、Cat 160M2は新しいエンジン、革新的なジョイスティック・コントロール、統合テクノロジーを特長とし、効率化と作業時間の短縮、総所有コストの削減を実現します。その他にも、新設計のリップ、スイング式の冷却パッケージ、凍結防止ガラスとCat®グレード・コントロールを備えています。

「M2シリーズの新しいスイング・アウト・ラジエータは、日々のメンテナンスをはるかに容易にします」と言うのは、ジョージア州セミノル郡の道路局監督者のBobby Aiken氏です。「ダウンタイムが非常に少なくなりました」

Cat M2の発売以降、Tier 4iに対応した製品として、中型ホイール・ローダ、アーティキュレート・トラック、ブルドーザなどが生産されています。次に控える排出ガス規制Tier 4 Finalは、2014年1月1日に施行されます。

「Cat M2の導入を通じて、開発と実行プロセス全体の継続的な改善はこれまでにない取り組みでした」(Global Motor Grader Product マネージャPat O'Connell) 「Tier 4 Finalに向けて、この基盤を基に改善を図ります」

堅実なパフォーマンス

スマートな管理と監視

スマート・エレクトロニクスでエンジン性能を向上。



Caterpillar社は、製品の生産性と効率性を高め、車両とオペレーションをより効果的に管理するための高度なテクノロジーの開発と改良を続けています。

スマート・エレクトロニクスなどは、各国のCaterpillar製ガス圧縮ステーションの監視と制御に使用されています。この革新的なソリューションは、エネルギーと電力システムのお客様が機器データを使用して、基本的なロケーション追跡から高度な状態監視までのプロアクティブなアセット管理を行うのに役立っています。

スマート・エレクトロニクスは、テキサス州フォートワースにあるAtmos Energy CorporationのPonder Compressor Stationでその価値を証明しています。Atmosの2基のCat® G3612エンジンは、両ユニットとも1日24時間、週7日の稼働が必要で、夜間と週末はステーションが無人になります。監視の隙間を埋めるため、Caterpillarモニタリング・システムが採用され、お客様の成功を支援しています。

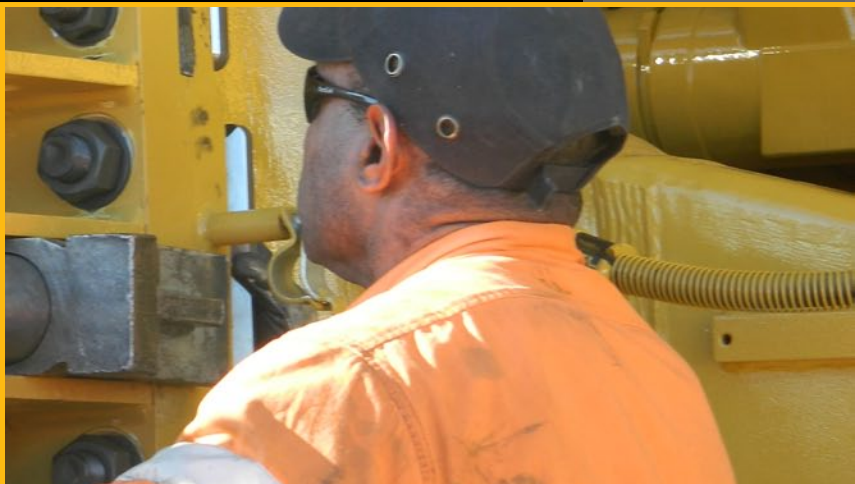
モニタリング・システムの導入により、99%の稼働時間を達成しています。また、この機器に関するオペレータの知識が高まることで、オペレータとCaterpillar社の専門家とのやり取りが有用であることが証明されています。

信頼性を向上させてコストを削減するというビジネスの要求により、オペレータやメンテナンス部門は新技術を搭載したエンジンを導入、維持する必要があり、直面する課題も増えています。Caterpillar社は、お客様のために革新を進める長い歴史があります。エネルギーと電力システムのお客様は、Caterpillar社の機器モニタリング・ソリューションを利用してこれらの課題に対処し、機器の積極的な管理に役立っています。

堅実なパフォーマンス

位置について、用意… 始め!

コラボレーションが向上させるトラックの組立て。



Caterpillar社とディーラのように良好な関係を確立している組織は世界でもわずかです。私たちは、お客様の利益のためにより効率的、効果的に協力するための方法を絶えず模索しています。たとえば、2012年のCaterpillar社とCat®ディーラによるCat® 793F 大型鉱山用トラックの組立て時間短縮の取組みは、その協力がお客様の利益となる好例です。

この巨大なトラックは、全高18フィート以上、長さ44フィート、重量270,000ポンドを超え、搭載量は250トンに及びます。この車両の組立ては大がかりな作業です。過去、トラックの構成によっては多数の技術者が何週間も組立てにあたることから、ディーラの熟練した技術者が束縛され、他のお客様の要求に応えることができませんでした。

このため、15名のグローバル・コア・チームに、13のディーラとCaterpillar社の7つのビジネス・ユニットから60名のスタッフが加わり、プロセスの改善にあたりました。

「チームが問題を細かく調べていくと、すぐに問題の多くの面が明らかになり、ソリューションはグローバルで持続可能であること、そしてプロジェクトには複数の部門とディーラとの高度なコミュニケーションとコラボレーションが必要であることが求められました」とディーラ・サポート・マネージャのCameron Fergusonは言います。「問題は、巨大な製品を世界で一貫して組み立てるのと同じように複雑で、数百の人員、数千の部品、異なる言語と各地の習慣が加わることから、このプロジェクトには適切なツールと方針を用いることで柔軟で一貫したソリューションを実現し、お客様の期待に応えられると分かりました」

チームは厳格な6シグマの手法とCaterpillar Production System (CPS) を用いて機会の領域を見つけ、持続可能なソリューションを定義しました。全体の目標は、作業に最適な労働力を得て、サイクル・タイムを短縮、総労働時間を短縮して、持続可能な形で標準作業を行い、作業に適切な技能と工具を決めて安全を向上させることです。

成果は注目に値するものとなりました。新しいプロセスとツールを使用したベース・アセンブリ時間が平均で40%短縮されました。アセンブリ時間の短縮の他、機械の品質レベルも大きく向上しました。これは、標準プロセスとツールを重視した結果で、現在別の大型鉱業用トラックにも応用されています。グローバルなコラボレーションにより、迅速に高品質でコスト・パフォーマンスのよい製品をお客様に提供できるようになりました。

プロジェクトに大きく関わったパイロット・ディーラのWesTrac COO、Darren Tasker氏は次のように述べています。「WesTracでは大型鉱山用トラックの「オーダー・トゥ・デリバリ」のサイクルなど、組織全体で継続的な改善を進めることを重視してきました。Caterpillar社とWesTracの協力を通じて、プロジェクトはすぐに勢いを増し、ただちに成果が見られました」

これらの利点として、廃棄物をなくし、欠陥や再作業を減らし、予測サイクル・タイムと機会の組立てに必要な工数を減らすことができます。

「Caterpillar社が提供する専門技術なしにWesTracがこのようなメリットを得ることはできなかったことは明らかで、これは他のCatディーラにもメリットとなるでしょう」とTasker氏は加えています。

堅実なパフォーマンス

CATERPILLAR社を選ぶ理由

あらゆる関係者がCaterpillar社を選ぶ理由。

世界の70億を超える人々がインフラストラクチャ、エネルギーと電力、世界の商品を必要とする中で、Caterpillar社は世界の市場で勝利を収める良好な位置にあります。グループ・プレジデントのEd Rappは、Caterpillar社が競争を勝ち抜くためのいくつかの要因を次のようにあげています。

- 業界で最も幅広い製品とサービスに加え、製品、コンポーネントとシステムの垂直統合によって、他社より優れた独自のメリットをもたらす。
- 世界経済の変化に対応できるグローバルな製造拠点。
- 他に類のないディーラー・ネットワークと記録的水準に向けた強化を促進するサプライ・チェーン。
- お客様にとって最小限のライフサイクル・コストで最大数の機械を現場に投入するCaterpillar社のビジネス・モデル。
- 優れた人材による多様で多才なチーム。
- 2012年に再びCaterpillar社の記録的な売上、収益、利益をもたらす力となった強力な財務基盤。

詳しくは、<http://youtu.be/GETaxNQN9mw>をご覧ください。

ビジネス・セグメント

建設機械

建設機械で重視されるのは、お客様が世界で必要とされる新しい幹線道路、空港、給水設備、住宅、病院や学校などを建設する力となることです。主としてインフラストラクチャや建設用の機械を使用するお客様を支援するのが役割で、業務としては、ビジネス戦略、製品設計、製品管理と開発、製造、マーケティング、販売および製品サポートなどがあります。製品ポートフォリオには、バックホー・ローダ、小型ホイール・ローダ、小型ブルドーザ、スキッド・ステア・ローダ、多様地形対応ローダ、ミニ油圧ショベル、コンパクト・ホイール・ローダ、セレクト・ワーク・ツール、小/中/大トラック油圧ショベル、ホイール・ショベル、中型ホイール・ローダ、中型ブルドーザ、トラック・タイプ・ローダ、モータ・グレーダ、テレハンドラ、パイプレイヤおよび関連部品があります。

エネルギー&パワー・システム

エネルギー&パワー・システムの中心となるのは、さまざまなソリューションとアプリケーションを通じてお客様の拡大するエネルギー需要への対応を支援する業務です。このセグメントは主に、電力、石油、船舶および鉄道関連の事業でレシプロ・エンジン、タービンおよび関連部品を使用するお客様を支援します。その業務となるビジネス戦略、製品設計、製品管理、開発、製造、マーケティング、販売および製品サポートでは、レシプロ・エンジン動力の発電装置、発電産業用の統合システム、船舶および石油産業用のレシプロ・エンジンと統合システム、産業向けレシプロ・エンジンおよびCaterpillar機械の他、タービンおよびタービン関連サービスも扱い、ディーゼルエンジン機関車と部品、その他鉄道関連製品およびサービスの開発、製造、再生、メンテナンス、リースとサービスも手がけています。

鉱山機械

鉱山機械の対象は、石炭、鉄鉱石、木材などの資源を採掘、採取するお客様です。その業務には、ビジネス戦略、製品設計、製品管理と開発、製造、マーケティング、販売および製品サポートが含まれます。製品ポートフォリオには、大型ブルドーザ、大型鉱業用トラック、坑内採掘用機械、トンネル掘削機械、大型ホイール・ローダ、ダンプ・トラック、アーティキュレート・トラック、ホイール・トラクタ・スクレーパ、ホイール・ドーザ、コンパクト、セレクト・ワーク・ツール、林業製品、舗装製品、機械部品、電子制御システムがあります。この他、統合製造、研究開発、Caterpillar Production Systemの開発および調整など、社内他部門へのサービスを提供する分野の管理も行っています。2011年のBucyrus社買収以降は、さらに電動ロープ・ショベル、ドラグライン、油圧ショベル、ドリル、ハイウォール採掘機、電動ダンプ・トラックを扱うビジネス戦略、製品設計、製品管理と開発、製造、マーケティングと販売、および製品サポートも手がけています。

お客様&ディーラ・サポート

お客様&ディーラ・サポートは、Catブランドの部品とお客様サービスを重視し、優れたディーラ開発によってCaterpillar社の製品サポートの強化にあたります。この部門では、さまざまな形のお客様とディーラをサポートし、現場での従業員の機器トレーニング、アフターマーケット部品とサービス・サポートの提供、eBusinessおよび装置管理ソリューションの提供などを行います。主な強みとなるのが、部品やコンポーネントの製造、製造ソリューションの提供、世界のどの場所のディーラとお客様にも優れたパーツを供給できる能力です。

金融商品

Caterpillar社は、35カ国以上の事業所を通じて特別な金融ソリューションを提供し、ディーラ、お客様とサプライヤとの健全な関係を維持しています。金融プランとして、運用とファイナンス・リース、分割払い契約、運転資金の融資と法人向け融資プランを提供しています。また、お客様とディーラのCat®機械の購入とリースのための各種保険も用意しています。



建設機械

RICH LAVIN
Caterpillar社グループ・プレジデント

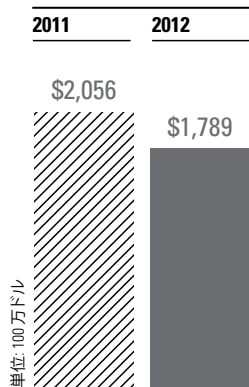
売上



難しい課題の多い1年でしたが、建設機械部門はさらなる記録的な業績に貢献し、素晴らしい成果を達成しました。

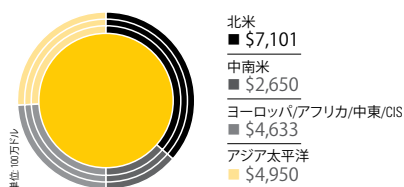
- 品質と安全の両面で過去最高を達成。
- 業界全体でリーダーとしての地位を向上。
- 中国での飛躍 - Bauma China 2012は中国向けの当社製品の強みを示す好機。
- アジア太平洋地域での幅広いリーダーシップの向上。
- 低コスト生産者 (LCP) としての実績を大幅に向上。
- Tier 4i対応製品の導入とともに、より多くの価値をお客様に提供し、優れた品質を維持。
- グローバルな施設の拡大と、これらの成果達成を継続。

セグメント別利益



私は本年度をもちまして本職を退き、人生の新しいステージを始めることとなりました。今後はグループ・プレジデントのEd Rappが建設機械部門の指揮にあたります。これまでに築いた強力な基盤の基、事業をさらに次の段階へと進めてくれるでしょう。Caterpillar社の長期の展望は明るく、今後の成功を確信しています。

2012年の地域別売上

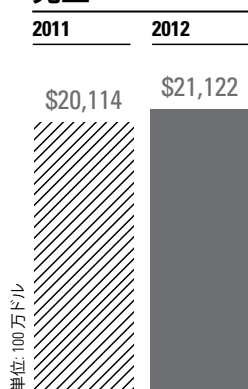




エネルギー&パワー・システム

GERARD VITTECOQ
Caterpillar社グループ・プレジデント

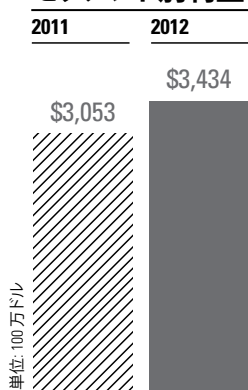
売上



2012年、Energy & Power Systemsチームは記録的な成果を達成し、2015年目標に向けて大きく前進しました。

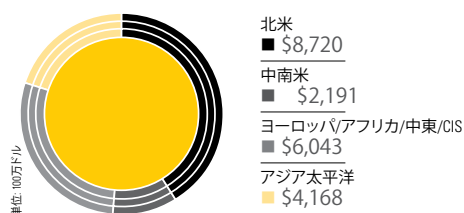
ブラジル、セッテ・ラゴアスに新設した鉄道関連施設と、チェコ共和国のジャテツにあるSolar Turbinesの新施設により生産能力が拡大しました。2011年に買収したMWMは引き続きCaterpillar社への統合を進め、最終的に、お客様に向けた持続可能発電ソリューションの選択肢を大幅に拡大する見込みです。この他にいくつか期待のできる発表として、Ariel Corporationとのジョイント・ベンチャーによる世界の石油/ガス産業のお客様向けの幅広い圧力ポンプ・ソリューションの提供や、Westportとのオフロード機器用天然ガス・テクノロジーの開発契約などがあります。また、International Power Project (IPP) プロバイダとの契約も増え、成長するIPPセグメントの要求に応えた一時的電力ソリューションの開発も計画されています。

セグメント別利益



私も本年度末で37年以上勤めたCaterpillar社を退職することとなり、個人的な節目の年となりました。本年はじめに、Jim Umplebyがグループ・プレジデントとしてEnergy & Power Systems部門を率いる任に就くこととなりました。この事業のリーダーとして、これまでの業績への積重ねを継続してくれるものと確信しています。当社のエネルギー&電力システム事業について、私たちは長年にわたって最適なビジネスを最適なタイミングで進めてきました。私たちには堅実なポテンシャルがあり、将来もこのグループから多くの成果が生まれることを期待しています。

2012年の地域別売上



鉱山機械

STEVE WUNNING
Caterpillar社グループ・プレジデント



新しく始まった年は2012年と同じく課題の多い1年になりそうですが、鉱山機械チームのこれまでの成果を確認しておきたいと思います。Bucyrusとの統合は良好に進み、お客様および関係者の皆様に着実な成果をお届けするなど、多数の注目すべき実績をあげています。工場からのオンタイム納入は5年前の40%未満に比べて85%以上に向上しています。世界各国の機械および部品製造施設を拡張、最新化し、世界水準の製造施設となっています。

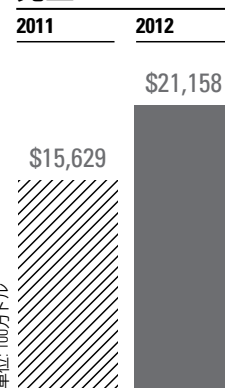
アジアで新しく操業を開始した施設は、鉱山機械分野で最大、最新のグローバル製造施設であり、Caterpillar社の競争力をさらに高めています。MINExpoですべての新製品、テクノロジーとソリューションを紹介した展示は、鉱山機械分野を大きくリードする当社のお客様に示すよい機会となりました。

当社の多様な事業は、とりわけ林業製品、トンネル掘削機械と舗装用機械の分野において困難で不確かなビジネス環境への対応を続けています。新しいIndustrial & Waste産業廃棄物戦略ビジネスは、この重要なセグメントに焦点を合わせており、Defense & Federal Products、OEM Solutions、Work Tool事業は非常に良好な実績で社に大きな貢献をしています。

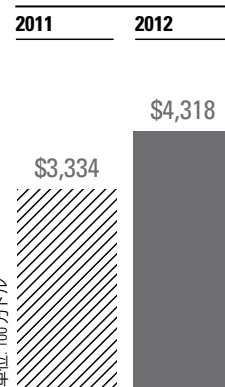
製品品質は大きく向上し、85年以上にわたって受け継がれてきた当社の基盤を引き続き維持しています。Caterpillar Production System (CPS) への投資と展開も順調に継続し、ウィスコンシン州サウス・ミルウォーキーの新しく取得した工場からインドのティルパルルールに至るまで、優れた製造品質を先導する役割を果たしています。コンポーネント事業も、納入実績の向上とともに引き続き堅調で、製品テクノロジー戦略への投資とTier 4対応製品の導入は、今日の将来のお客様にとって当社ならではの価値を高めるものとなっています。最も重要なことは、10年間以上のプロセスで従業員の安全が大きく向上したことです。この展開に満足するとともに、Vision Zero (災害ゼロ) への長い道のりがあることを認識しています。

2013年を通じて、鉱山機械チームは柔軟な姿勢で、いかなる課題にも従業員が献身的に成果をもたらすという一貫した目標を目指します。

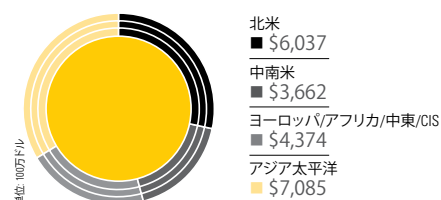
売上



セグメント別利益



2012年の地域別売上



お客様&ディーラ・サポート

STU LEVENICK
Caterpillar社グループ・プレジデント



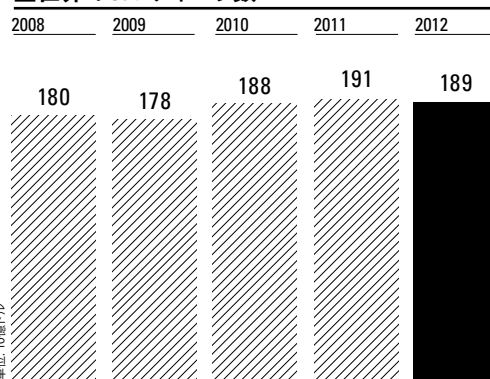
お客様&ディーラ・サポート組織は、2012年、いくつかの課題に直面しましたが、引き続きお客様を重視して、Caterpillar社のビジネス・モデルにおける重要な役割を果たします。私たちは、堅実な戦略と緊密に連携した組織で優れた成果を達成します。

意欲的な2015年目標に向けて歩みを進めながら当部門で達成した実績と、再び安全目標を上回ったことをうれしく思います。世界のあらゆる地域の部品流通ネットワークと、Reman and Components事業のグローバル能力には重点的に投資を行い、本年の経済的な逆風の中、品質の向上を継続できました。世界最大規模のディーラ・ネットワークで世界最高のサポートを提供するため、大きく前進をしています。eBusinessの能力は増強を続け、テレマチックの普及と装置管理を推進し、世界市場でCatブランド独自の位置付けと強化を行うグローバル・ブランド戦略を再生しました。

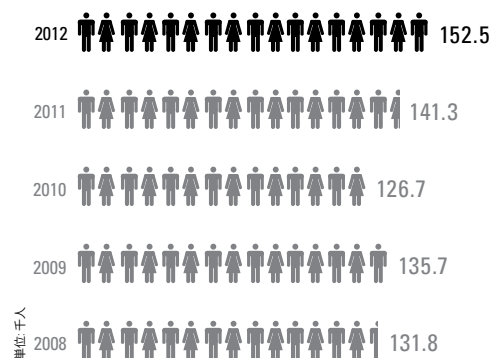
以上、2012年のお客様&ディーラ・サポート部門の業績の一部を紹介しましたが、2012年のCaterpillar社の実績を詳しくお読みいただくと、ディーラ・コラボレーション、イノベーション、世界の電力供給やインフラストラクチャ建設など、私がCaterpillar社の素晴らしい業績に貢献して優秀な従業員チームを率いる機会を持てたことを誇りとする理由がお分かりいただけると思います。

私たちの行動は違いをもたらします。これはCaterpillar社のためだけではありません。より重要なのはディーラとお客様のためであるということです。

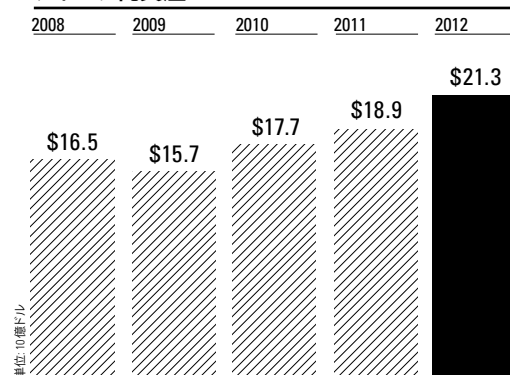
全世界のCat®ディーラ数



ディーラ従業員数



ディーラ純資産

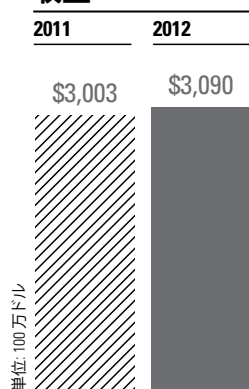




金融商品&コーポレート・サービス

Ed Rapp
Caterpillar社グループ・プレジデント&CFO

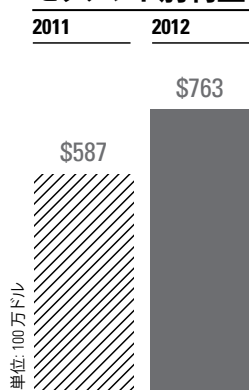
収益



金融商品&コーポレート・サービスのグループ・プレジデントとして2012年を振り返ると、サービス・グループと金融商品の従業員は次の点で多くの成果をあげてくれました。

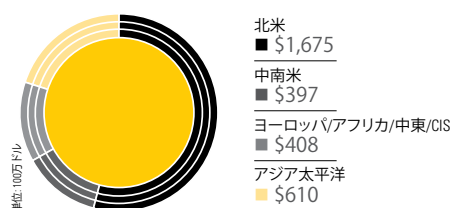
- ・先の“大不況”では、全社およびサプライ・チェーンが総力をあげて、当社の歴史でも最も速い回復を達成しました。このようなサプライヤ関係の構築は順調に進んだと思われます。
- ・Cat Financialは、この困難な時期からより力強く立ち上がり、連携を強化しました。
- ・また、創業以来最大のものを含む4件の主要な戦略的買収を行い、かつてない資本拡大プログラムで最大規模の再編を行いました。これには、サポート・サービスもすべて含まれ、今やその実行を注視すべき段階となっています。
- ・当社グループはすべて、事業、サプライ・チェーンとお客様へのより効果的、効率的なサービス提供のための大きな変革のさなかにあります。Peopleイニシアチブによる最高のチーム、購買の変革、オーダー・トゥ・デリバリ/財務の変革 (Mach 1)、金融子会社としての戦略などの変革が行われています。
- ・これは、Cat Financial、Information Technology、Human Resources、Procurement、Financeの各部門で滞りなく行われた高度な専門知識と基盤のわずか一面にすぎません。

セグメント別利益



コーポレート・サービスとCat Financialはビジネスに大きな価値をもたらす力があります。私たちはこの能力を基に、ビジネスの真の課題を解決し、収益をもたらす価値を求めていきます。2013年は建設産業の担当となりましたが、コーポレート・サービスのお役に立てたことを嬉しく思います。

2012年の地域別収益





実績概要

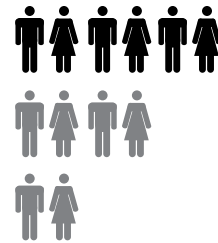
財務実績



市場実績



事業実績



2012年地域別実績

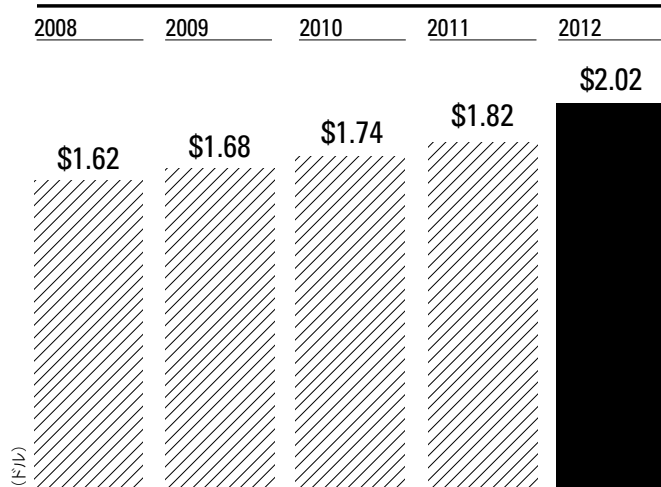


5年間の財務状況概要



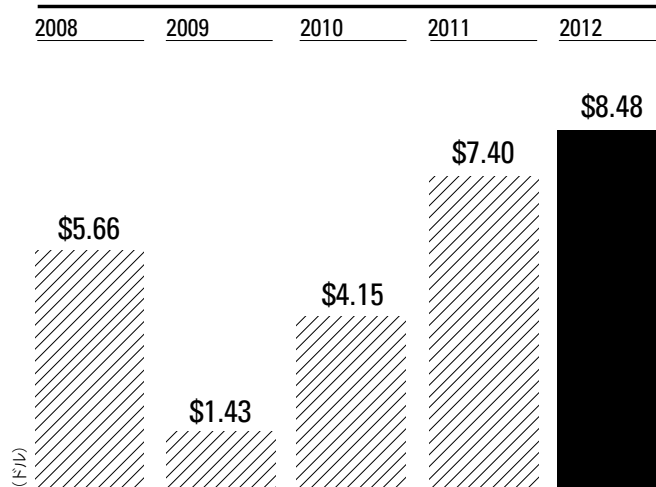
財務実績

1株あたりの配当金



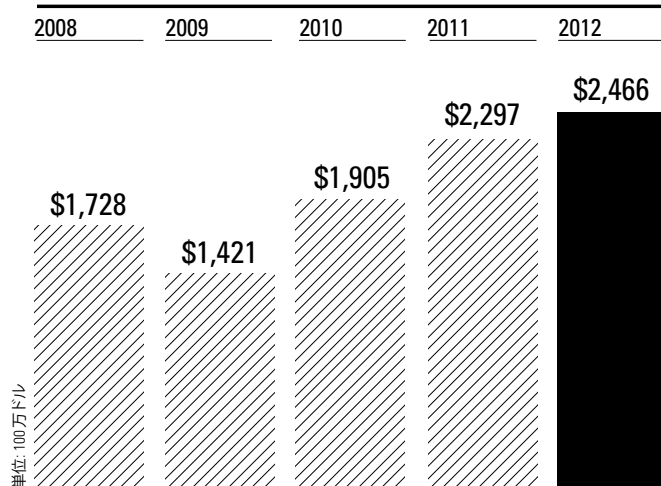
2012年は、Caterpillar社にとって19年連続で株式配当率を増加させた年となりました。

1株当たりの利益(希薄化後)



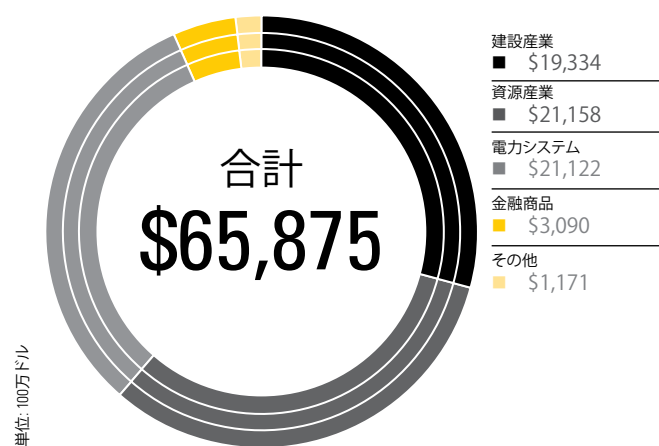
2012年の1株当たりの利益が大幅に増加した背景には、戦略的な“8つの最重要課題”の1つである純利益の効率化の成果があげられます。

研究開発



研究開発への投資は、2012年に記録的な額に達しました。

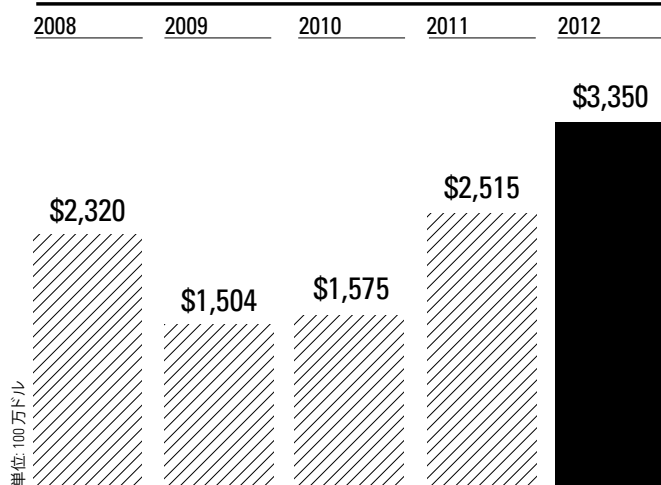
2012年セグメント別の売上と収益



売上および収益は658億8,000万ドル(2011年は601億4,000万ドル)と、買収および再編による影響と、販売量の増加、価格設定の改善を受けての増加となりました。

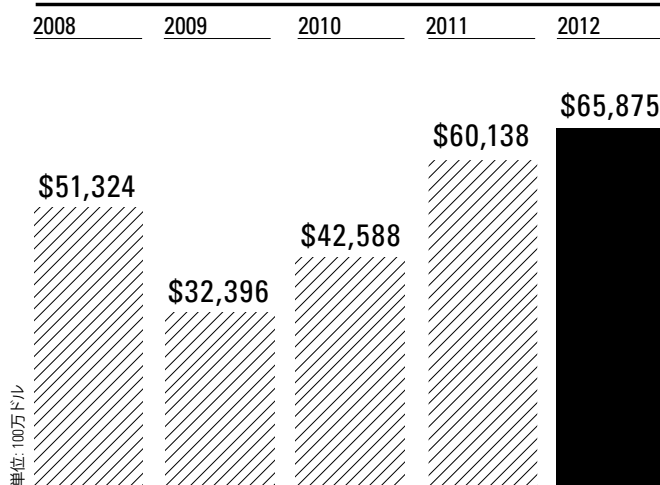
財務実績

資本支出(設備リースを除く)



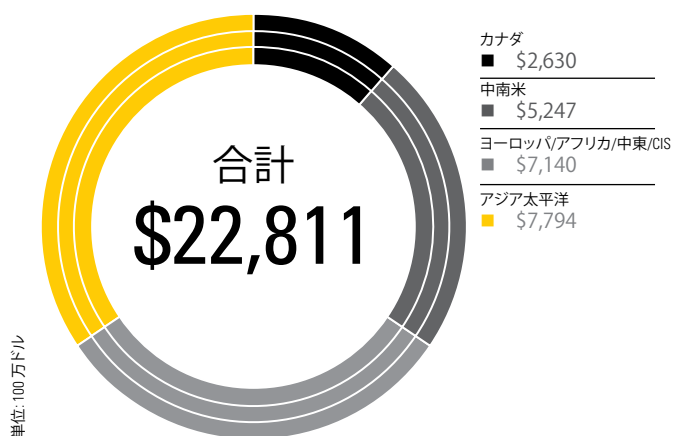
2012年、Caterpillar社は、お客様の需要に対応するために世界中の生産能力を拡大したことを受けて、33億5,000万ドル以上の資本支出による投資を行いました。

売上および収益



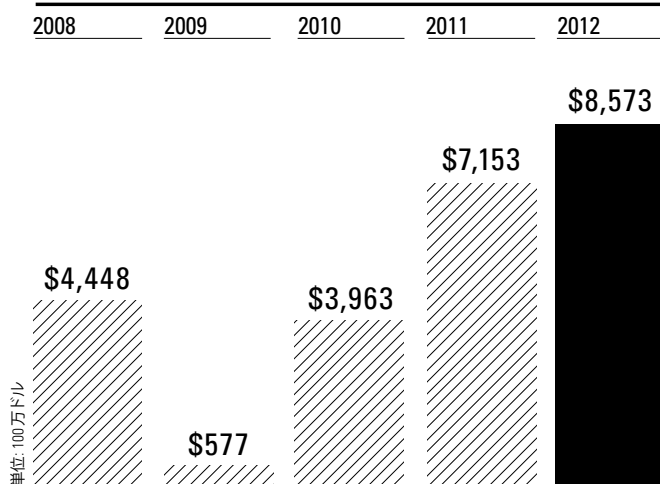
2012年の売上および収益は10%増の658億8,000万ドル、過去最高を達成しました。

2012年の米国からの輸出額(地域別)



米国輸出額の228億1,000万ドルは、2011年から2012年にかけて16%の伸びです。

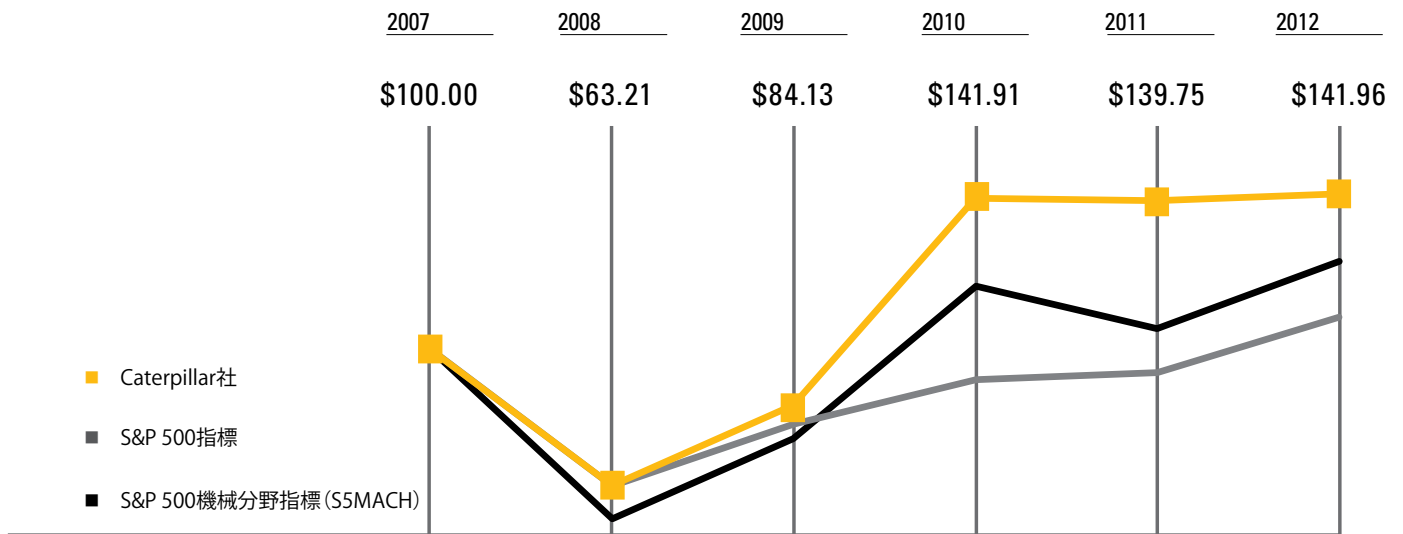
営業利益



営業利益は85億7,000万ドル(2011年71億5,000万ドル)です。

市場実績

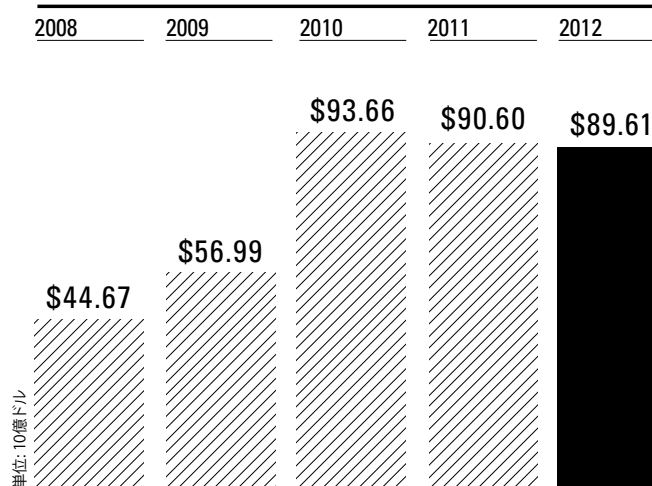
5年間の総利回りCAT vs. S&P 500 vs. S&P機械分野指標



2007年12月31日に100ドルを投資し、その後配当金を再投資すると仮定した場合の累積株主利益。

Caterpillar社は過去5年間、S&P 500を常に上回ってきました。

5年間の株価終値



Caterpillar株は、2008年の景気後退以来、大幅に評価が向上しました。

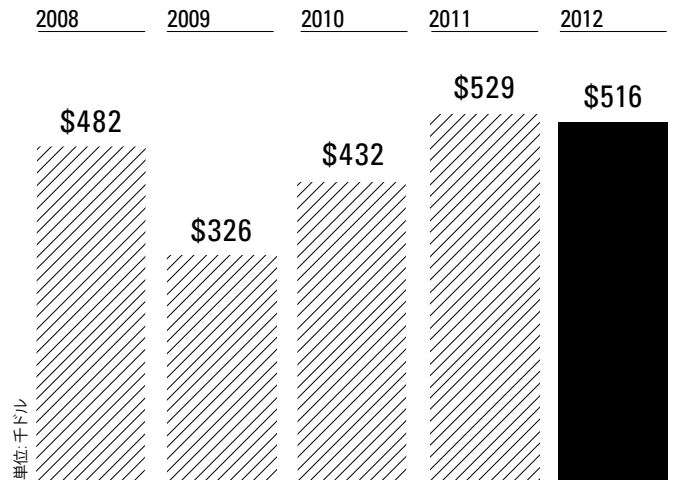
事業実績

全世界の従業員数(年度末)



全世界での正規雇用は2012年末で125,341名(2011年は125,099名)。

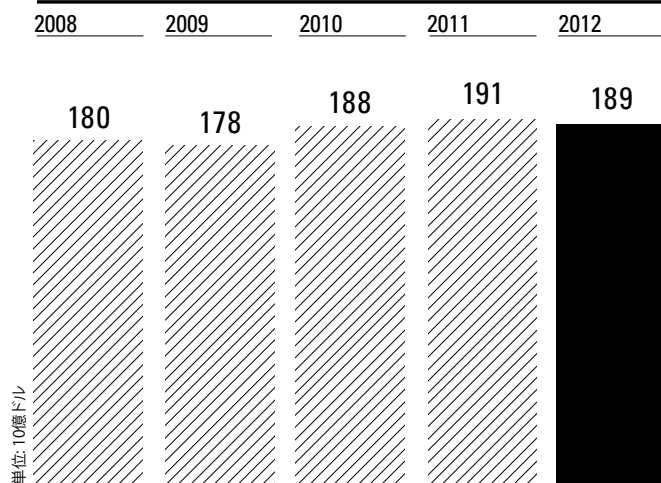
従業員あたりの売上と収益



2012年の従業員あたりの売上および収益は516,000ドル。

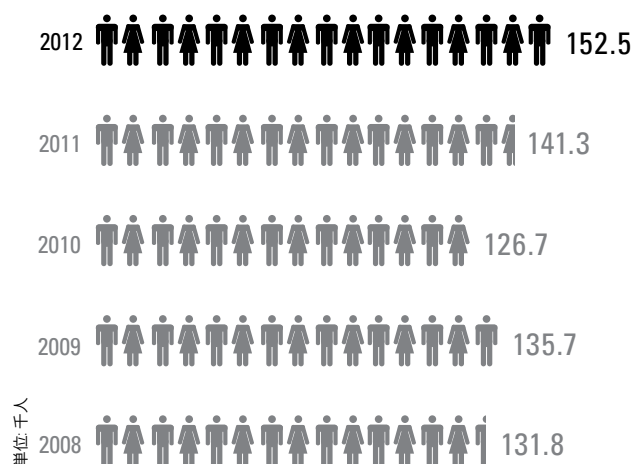
ディーラー統計

全世界のCat®ディーラー数



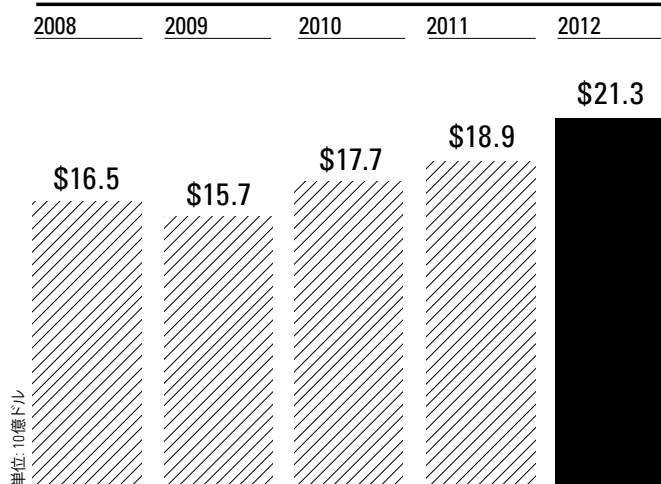
広範なディーラー・ネットワークを通じて、世界中のお客様に包括的なソリューションを提供します。

ディーラー従業員数



Cat®ディーラーの従業員はお客様へのコミットメントを共有し、当社製品およびサービスから最大限のビジネス・バリューを得られるように保証します。

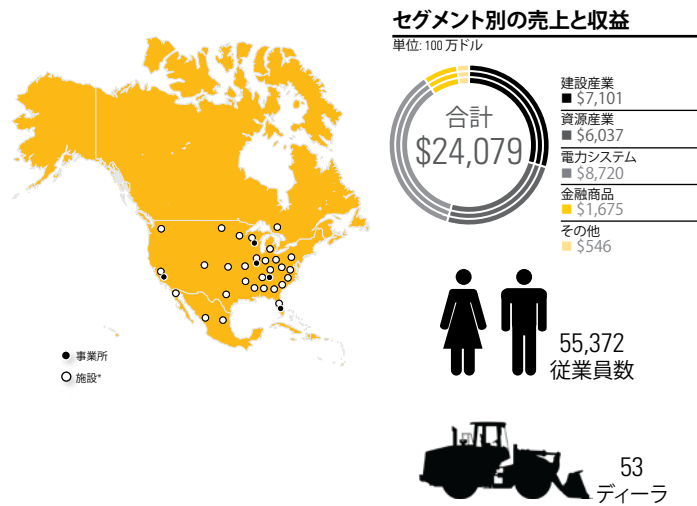
ディーラー純資産



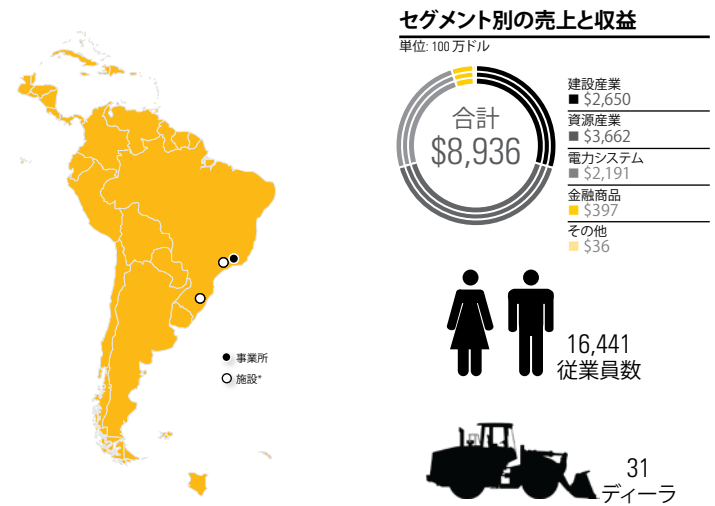
ほとんどのCat®ディーラーは個人経営の、地域密着型ビジネスを展開し、お客様との長年にわたる強固な関係をその強みとしています。

地域別実績

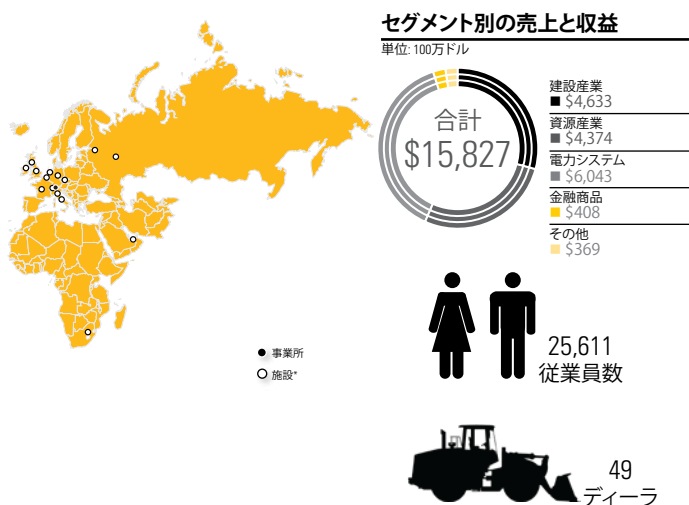
北米



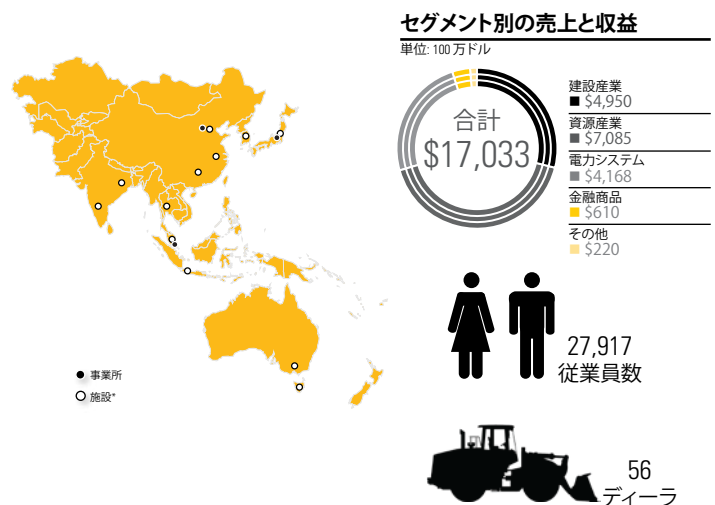
中南米



ヨーロッパ/アフリカ/中東/CIS



アジア太平洋



*施設には、製造、部品流通、鉄道、再生事業を行う主要拠点が含まれる。一部の地域では、施設の記号が複数の施設を表す場合がある。

5年間の財務状況概要

(1株あたりの利益以外の単位は100万ドル)

年末日は12月31日	2012	2011	2010	2009	2008
売上および収益	\$ 65,875	\$ 60,138	\$ 42,588	\$ 32,396	\$ 51,324
米国内の比率	31 %	30 %	32 %	31 %	33 %
米国外の比率	69 %	70 %	68 %	69 %	67 %
売上	\$ 63,068	\$ 57,392	\$ 39,867	\$ 29,540	\$ 48,044
収益	\$ 2,807	\$ 2,746	\$ 2,721	\$ 2,856	\$ 3,280
利益 ⁴	\$ 5,681	\$ 4,928	\$ 2,700	\$ 895	\$ 3,557
1株あたりの利益 ¹	\$ 8.71	\$ 7.64	\$ 4.28	\$ 1.45	\$ 5.83
1株あたりの利益 - 希薄化後 ²	\$ 8.48	\$ 7.40	\$ 4.15	\$ 1.43	\$ 5.66
1株当たりの配当金	\$ 2.020	\$ 1.820	\$ 1.740	\$ 1.680	\$ 1.620
平均株主資本利益率 ^{3,5}	37.2 %	41.4 %	27.4 %	11.9 %	46.8 %
資本支出:					
有形固定資産	\$ 3,350	\$ 2,515	\$ 1,575	\$ 1,504	\$ 2,320
他社への設備リース	\$ 1,726	\$ 1,409	\$ 1,011	\$ 968	\$ 1,566
減価償却費	\$ 2,813	\$ 2,527	\$ 2,296	\$ 2,336	\$ 1,980
研究開発費	\$ 2,466	\$ 2,297	\$ 1,905	\$ 1,421	\$ 1,728
売上および収益の割合	3.7 %	3.8 %	4.5 %	4.4 %	3.4 %
賃金、給与、従業員福利厚生	\$ 11,756	\$ 10,994	\$ 9,187	\$ 7,416	\$ 9,076
平均従業員数	127,758	113,620	98,554	99,359	106,518
12月31日					
総資産	\$ 89,356	\$ 81,446	\$ 64,020	\$ 60,038	\$ 67,782
1年を超える長期借入金:					
連結	\$ 27,752	\$ 24,944	\$ 20,437	\$ 21,847	\$ 22,834
機械装置類および電力システム	\$ 8,666	\$ 8,415	\$ 4,505	\$ 5,652	\$ 5,736
金融商品	\$ 19,086	\$ 16,529	\$ 15,932	\$ 16,195	\$ 17,098
債務合計:					
連結	\$ 40,143	\$ 34,592	\$ 28,418	\$ 31,631	\$ 35,535
機械装置類および電力システム	\$ 10,415	\$ 9,066	\$ 5,204	\$ 6,387	\$ 7,824
金融商品	\$ 29,728	\$ 25,526	\$ 23,214	\$ 25,244	\$ 27,711

1. 加重平均株式数を使用して計算。
2. 自己株式法により推定される株式報酬贈与で希釈した加重平均株式数を使用して計算。
3. 利益を平均株主資本(年初の株主資本と年末の株主資本を加重して2で除算した値)で割った値。
4. 普通株主に帰属する利益。
5. 2009年1月1日に非支配持分の会計処理方法を変更。それまでの期間は必要に応じて改訂済み。



Caterpillar社について



事業概要

Caterpillar社は、建設および鉱山用機械、ディーゼルおよび天然ガス・エンジン、産業用ガス・タービン、ディーゼル電気機関車などの製造において、世界をリードする企業です。



グローバル・スナップショット

事業所と施設は6大陸に及び、業界でも類のない展開規模です。



リーダーシップ・チーム

世界の125,000名を超える従業員を率いて当社の戦略を実行する役員および取締役です。



Caterpillar基金

1952年に設立されたCaterpillar基金は、世界各国での持続可能な成長を支援します。

事業概要

Caterpillar社は、世界の発展の原動力です。全世界で300万台以上が稼動しているCat®製品は、道路、鉄道、海、河川、森林、採石所、油田で活躍しています。当社の機械、ソリューション、サポートは、さまざまな地形、土壌、天候条件においてお客様に優れた性能をお届けします。Caterpillar社のエンジンやガス・タービンは、世界中で製品や原料を運ぶお客様の動力源となっています。また、発電機は、必要に応じてさまざまな場所で電力を供給しています。Caterpillar社の卓越した製造技術は、ロジスティクス、金融商品、再生サービスを提供する世界トップレベルのサービス・ビジネスによって強化されています。Caterpillar社の製品、サービス、ソリューションの詳細については、www.cat.comをご覧ください。

主要製品グループ

アーティキュレート・トラック
バックホー・ローダ
コンパクタ
エンジン
林業用機械
発電装置
油圧ショベル

機関車
マテリアル・ハンドラ
モータ・グレーダ
ダンプ・トラック
オンロード・トラック
舗装機械

パイプレイヤ
スクレーパ
スキッド・ステア・ローダ
地表採掘
テレハンドラ
履带式ローダ

ブルドーザ
タービン
坑内採掘用機械
ホイール・ドーザ
ホイール・ショベル
ホイール・ローダ

事業を展開している主な業界

解体とスクラップ
林業
一般土木
官公庁

大規模土木
一般産業/OEM
整地
ロジスティクス
船舶
鉱業

石油およびガス
道路舗装
パイプライン
発電システム
採石および砕石
鉄道

道路建設
埋設
廃棄物処理

主要なサービス領域

お客様サービス
融資
保険

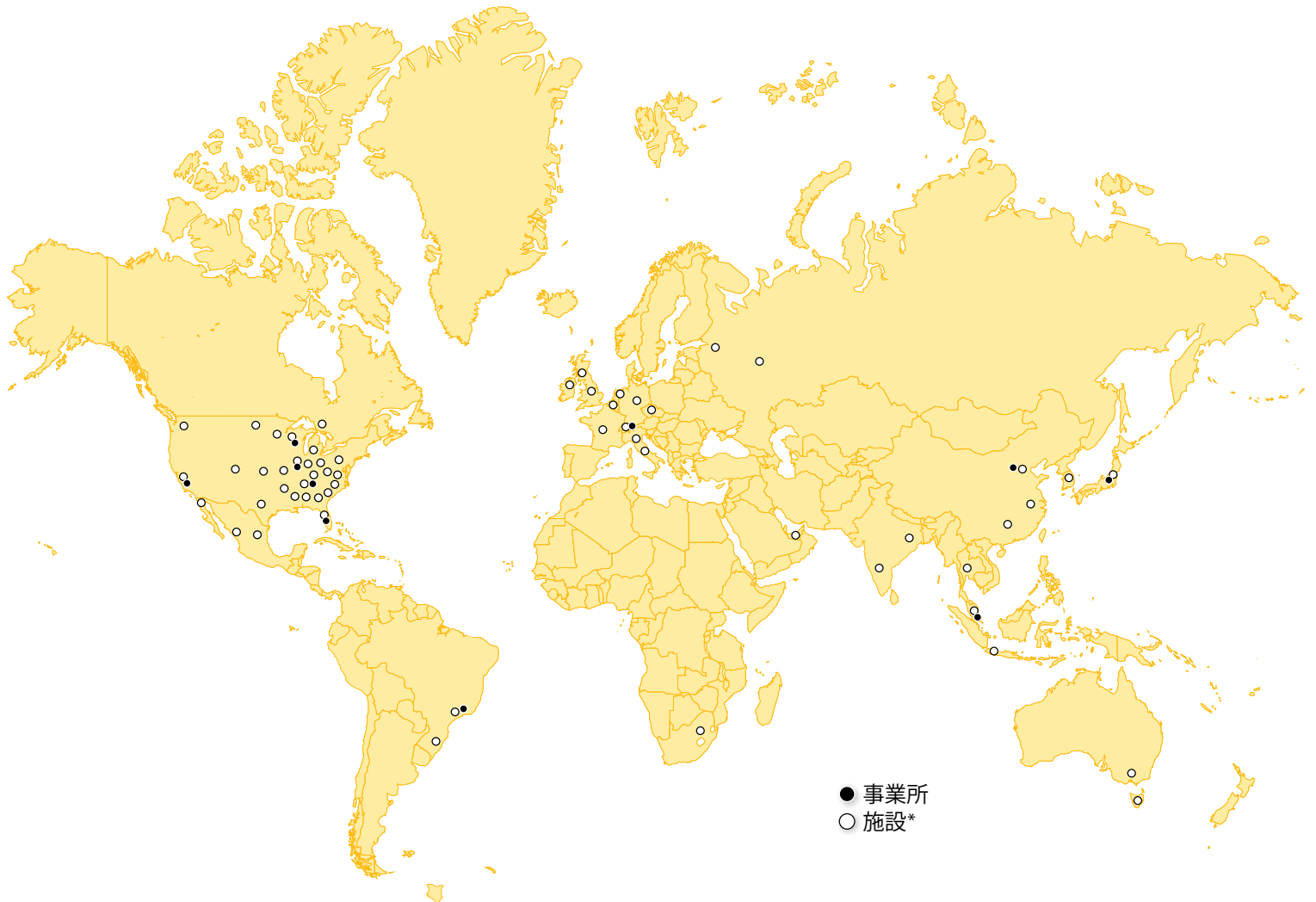
機関車と鉄道車両のメンテナ
ンスおよび修理
OEMソリューション
再生

レンタル
安全
タービン
研修

ブランド

Caterpillar社が所有するブランド・ポートフォリオは、当社の成長戦略を支援し、企業としての目標を達成する力となっています。Caterpillarブランドは、投資コミュニティ、従業員、公共の政策立案者、その他の主要な関係者を含めたCaterpillar社の象徴です。数十年の実績に基づく当社のブランドは、一般に広く浸透しているメイン・ブランド名のCat®とともに、品質と信頼性の証となり、最高のデザイン、エンジニアリング、お客様サービスを保証しています。Caterpillarブランドのポートフォリオの概要については、www.caterpillar.com/brandsをご覧ください。

グローバル・スナップショット



*施設には、製造、部品流通、鉄道、再生事業を行う主要拠点が含まれる。
一部の地域では、施設の記号が複数の施設を表す場合がある。



左から右: **Ed Rapp** (CFO、金融商品&コーポレート・サービス担当)、**Steve Wunning** (鉱山機械担当)、**Gerard Vittecoq** (エナジー&パワー・システム担当)、**Doug Oberhelman** (会長兼CEO)、**Rich Lavin** (建設機械担当)、**Stu Levenick** (お客様&ディーラ・サポート担当)

幹部役員 (内容は2012年末のもの)

Doug Oberhelman、会長兼CEO

Doug Oberhelmanは1975年にCaterpillar社に入社、1995年に副社長に選任されました。2002年にグループ・プレジデントに選ばれ、Caterpillar社役員会の一員となりました。2009年10月Caterpillar社取締役会は同氏を副会長兼次期CEOに指名しました。この間、氏の率いるチームは将来の戦略プランの構築にあたりました。Oberhelman氏は2010年7月1日付でCEOおよび取締役役員に選出され、2010年11月1日付で会長に任命されています。

Rich Lavin、建設機械担当

2012年、Rich Lavinはグループ・プレジデントならびにCaterpillar社役員会の一員として建設機械部門を担当しました。この部門には、Earthmoving、Excavation、Building Construction Products、Europe/South America Operations、Caterpillar Japan Ltd. (CJL) の各部門の他、Global Construction & Infrastructureおよび中国/インド/ASEANの部門が含まれます。Lavin氏は2012年末で退職し、後任はEd Rappがあたります。

Stuart L. Levenick、お客様&ディーラ・サポート担当

Stu Levenickは、ヨーロッパ/アフリカ/中東 (EAME)、南北アメリカ、アジア太平洋地域の各Distribution事業部、Remanufacturing & Components、Customer Services Support、Parts Distribution & Logisticsを含む、お客様&ディーラ・サポートを統括する、Caterpillar社グループ・プレジデントです。

Ed Rapp、CFO、金融商品&コーポレート・サービス担当

2012年、Ed RappはCaterpillar社のグループ・プレジデント兼CFOとして、Finance Services、Human Services、Global Information Services、Global Purchasing、Financial Productsの各事業部の統括にあたりました。この他、Strategy & Business Development、Corporate Auditing、Shared Services、Investor Relationsも担当しています。同氏は2013年1月1日付けで建設機械担当のグループ・プレジデントとなり、CFO兼グループ・プレジデントにはBradley Halversonが指名されました。

Gerard Vittecoq、エナジー&パワー・システム担当

2012年、Gerard VittecoqはCaterpillar社グループ・プレジデントとしてエナジー&パワー・システム・グループを担当しました。グループには、Industrial Power Systems & Growth Markets、Large Power Systems & Growth Markets、Marine & Petroleum Power、Electric Power、Progress RailおよびSolar Turbinesの各事業部が含まれます。2012年末、同氏は2013年5月31日付けでの退職を発表しましたエナジー&パワー・システム担当のグループ・プレジデントには、2013年1月1日付けでJames Umplebyがあたります。

Steve H. Wunning、鉱山機械担当

Steve Wunningは、鉱山機械グループを担当するCaterpillar社グループ・プレジデントで、Advanced Components & Systems、Diversified Products、Integrated Manufacturing Operations、Mining Sales & Support、Mining Products、Product Development & Global Technologyの各事業部を統括します。



役員 (内容は2012年末のもの)

会長兼最高経営責任者
Douglas R. Oberhelman

グループ・プレジデント
Richard P. Lavin
Stuart L. Levenick
Edward J. Rapp
Gerard R. Vittecoq
Steven H. Wunning

エグゼクティブ・バイス・プレジデント、Law and Public Policy担当
James B. Buda

バイス・プレジデント
Kent M. Adams
William P. Ainsworth
Mary H. Bell
Thomas J. Bluth
David P. Bozeman
Robert B. Charter
Frank J. Crespo
Christopher C. Curfman
Paolo Fellin
William E. Finerty
Steven L. Fisher
Gregory S. Folley
Thomas G. Frake
Stephen A. Gosselin
Hans A. Haefeli
Bradley M. Halverson
Kimberly S. Hauer
Gwenne A. Henricks
Kathryn Dickey Karol
Randy Krotowski
Stephen P. Larson
William J. Rohner
Mark E. Sweeney
D. James Umpleby, III
Tana L. Utley

最高財務責任者
Edward J. Rapp

経理
Edward J. Scott

最高監査責任者
Matthew R. Jones

最高倫理/コンプライアンス責任者
Christopher C. Spears

会計監査役兼最高会計責任者
Jananne A. Copeland

コーポレート・セクレタリ
Christopher M. Reitz

経理補佐
Robin D. Beran

アシスタント・セクレタリ
Patrick G. Holcombe
Joni J. Funk



左から右: Susan C. Schwab, Edward B. Rust, Jr., Joshua I. Smith, Jesse J. Greene, Jr., Douglas R. Oberhelman, David L. Calhoun, Juan Gallardo, Dennis A. Mülenburg, Jon M. Huntsman, Jr., Miles D. White, Charles D. Powell, Eugene V. Fife, Daniel M. Dickinson, Peter A. Magowan, William A. Osborn, David R. Goode

取締役会

David L. Calhoun (55歳)

Nielsen Holdings N.V. (マーケティングおよびメディア情報) CEO (2010年5月～) 兼取締役 (2011年1月～) およびThe Nielsen Company B.V.会長兼CEO (2006年9月～)。Nielsenでの役職の前は、General Electric Company副会長ならびにGE Infrastructure社長兼CEOを務める。現在この他にThe Boeing Companyの取締役。過去5年間ではMedtronic, Inc.の取締役を務める。当社の取締役には2011年に就任。

Daniel M. Dickinson (51歳)

HCI Equity Partners (民間株式投資会社) マネジング・パートナー。現在この他にMISTRAS Group, Inc.およびHCI Equity Partnersの取締役を務める。過去5年間ではProgressive Waste Solutions Ltd.の取締役を務める。当社の取締役は2006年より。

Eugene V. Fife (72歳)

Vawter Capital, LLC (民間投資会社) 主任管理者。2005年4月～11月にEclipsys Corporation (医療情報サービス) の暫定CEO兼プレジデント。2001年からEclipsysがAllscripts Healthcare Solutions, Inc.に買収される2010年まで非常勤会長を務める。以前は1995年に退職するまでThe Goldman Sachs Group, Inc.のパートナー。過去5年は、Allscripts Healthcare Solutions, Inc.およびEclipsys Corporationの取締役を務める。2002年より当社の取締役となり、2012年末に役員を退任。

Juan Gallardo (65歳)

Grupo Embotelladoras Unidas S.A.B. de C.V. (飲料ボトリング) の会長で前CEO。現在この他にLafarge SAの取締役。過去5年ではGrupo Mexico, S.A. de C.V.の取締役を務める。当社の取締役は1998年より。

David R. Goode (71歳)

Norfolk Southern Corporation (陸上輸送を主体とした持株会社) の前会長、プレジデント、CEO。現在この他にDelta Air Lines, Inc.およびTexas Instruments Incorporatedの取締役。当社の取締役は1993年より。

Jesse J. Greene, Jr. (67歳)

Columbia Business School (ニューヨーク市) の講師として、学部生および企業幹部コースで企業ガバナンス、リスク・マネジメント、その他ビジネス・トピックを教授。以前は、International Business Machines Corporation (コンピュータおよびオフィス機器) の前財務管理担当バイス・プレジデント兼最高財務危機責任者。当社の取締役は2011年より。

Jon M. Huntsman, Jr. (52歳)

前中国アメリカ合衆国大使 (2009～2011年)、前ユタ州知事 (2005～2009年)。現在この他にFord Motor CompanyおよびHuntsman Corporationの取締役。当社の取締役は2012年4月より。

(続く)

取締役会 (続き)

Peter A. Magowan (70歳)

San Francisco Giants (メジャー・リーグ・ベースボール・チーム)の前プレジデント兼マネジング・ジェネラル・パートナー (1993~2008年)、Safeway Inc. (食品小売) 会長 (1980~1998年) およびCEO (1980~1993年)。この他に過去5年でDaimlerChrysler AG取締役を務める。当社の取締役は1993年より。

Dennis A. Muilenburg (48歳)

The Boeing Company (航空/防衛製品およびサービス) のエグゼクティブ・バイス・プレジデント、Boeing Defense, Space & Securityの社長兼CEO (2009年9月~)。前職は、Boeing Global Services & Support社長 (2008~2009年)、Boeing Combat Systems部門のバイス・プレジデント兼ジェネラル・マネージャ (2006~2008年)。当社の取締役は2011年より。

Douglas R. Oberhelman (59歳)

Caterpillar社 (機械、電力システム、金融商品) の会長兼CEO。現職の前は、Caterpillar社副会長兼次期CEO、およびグループ・プレジデントを務める。現在この他にEli Lilly and Companyの取締役。過去5年間ではAmeren Corporationの取締役を務め、当社の取締役は2010年より。

William A. Osborn (65歳)

Northern Trust Corporation (複数銀行持株会社) およびThe Northern Trust Company (銀行) の前会長およびCEO。現在この他にAbbott LaboratoriesおよびGeneral Dynamics Corporationの取締役。過去5年間ではNicor Inc.、Tribune Company、Northern Trust Corporationの取締役を務める。当社の取締役は2000年より。

Charles D. Powell (71歳)

Capital Generation Partners (アセット/インベストメント・マネジメント)、LVMH Services Limited (高級ブランド品)、Magna Holdings (不動産投資) の会長。前職はSagitta Asset Management Limited (アセット・マネジメント) の会長。現在この他にLVMH Moët-Hennessy Louis Vuitton and Textron Inc.の取締役。当社の取締役は2001年より。

Edward B. Rust, Jr. (62歳)

State Farm Mutual Automobile Insurance Company (保険) の会長兼CEO、プレジデント。State Farm Fire and Casualty Company、State Farm Life Insurance Company、およびその他主要なState Farmアフィリエイトのプレジデント兼CEO、ならびにState Farm Mutual Fund TrustおよびState Farm Variable Product Trustの理事兼プレジデントも務める。現在この他にHelme & Payne, Inc.およびThe McGraw-Hill Companies, Inc.の取締役。当社の取締役は2003年より。

Susan C. Schwab (57歳)

メリーランド大学School of Public Policy教授、Mayer Brown LLPの戦略アドバイザー。前職は、米通商代表部 (閣僚)、米通商副代表など、さまざまな役職を歴任。現在この他にFedEx CorporationおよびThe Boeing Companyの取締役。当社の取締役は2009年より。

Joshua I. Smith (71歳)

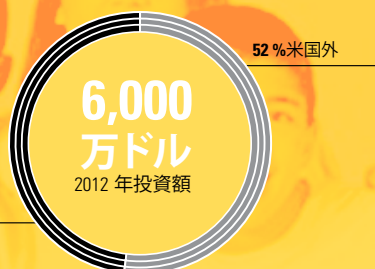
Coaching Group, LLC (マネジメント・コンサルティング) の会長およびマネジング・パートナー。現在この他にComprehensive Care Corporation、FedEx Corporation、The Allstate Corporationの取締役。過去5年間ではCardioComm Solutions Inc.の取締役を務める。当社の取締役は1993年より。

Miles D. White (57歳)

Abbott Laboratories (製薬および医療品) 会長兼CEO。現在この他にMcDonald's Corporation取締役。過去5年間ではMotorola, Inc.およびTribune Companyの取締役を務める。当社の取締役は2011年より。

The Caterpillar Foundation

Caterpillar基金には、Caterpillar社の慈善活動の取組みが反映されています。1952年、Caterpillar社によって設立されたCaterpillar基金は、環境持続性、教育アクセス、人間の基本的欲求を支援するプログラムを提供し、世界の持続的な成長を支援するために、5億5,000万ドル以上の貢献をしてきました。基金の投資についての詳しい情報は、caterpillar.com/Foundationをご覧ください。



1,260 万ドル
UNITED WAY キャンペーン合計

630 万ドル
CATERPILLAR 社従業員/退職者分

630 万ドル
CATERPILLAR 基金分

食糧

米国および世界各国で、Caterpillar基金は恵まれない人々に十分な食料を届けるための多くのプログラムに投資をしています。



アメリカ人の6人に1人
食糧に不自由

8億7,000万

世界の慢性的飢餓人口

6,600万人

食事なしで学校に行く途上国の子供



絶食
米国の子供5人に1人

世界食糧計画

世界食糧計画 (WFP) は60の国で学校給食プログラムを展開しています。最も貧しい国では、このプログラムによって小学校の入学数が倍増し、男女間の差が大きく緩和されています。Caterpillar基金の支援により、WFPは年に2,200万人の子供に食糧を届けています。

FEEDING AMERICA

Feeding Americaは米国の200を超える食糧銀行のネットワークで、Caterpillar基金の投資を受けて800万食を提供しています。

水

多くの人々にとって、新鮮で清潔な水を得るのは容易ではありません。Caterpillar基金は、これらの人々に飲料水を提供する組織を支援しています。

CHARITY: WATER

2010年以降、charity: waterは20カ国で6,994の水プロジェクトに資金を提供しています。東南アジアとアフリカで井戸を掘り、水をろ過するこのプロジェクトは、250万人の人に水を供給しています。2012年、Caterpillar基金はタンザニア、リベリア、マラウイでの活動を支援しました。



WATER.ORG

Water.orgは清潔な水の提供と衛生施設の建設のためのマイクロローンを実施しています。Caterpillar基金はWater.orgに投資をし、インドの人々が新鮮な水と衛生設備を利用できるよう支援しています。

The Caterpillar Foundation

(続く)



シェルター

Caterpillar基金は、一時的な仮設または常設住宅を提供する多くの組織と協力をしています。

HABITAT FOR HUMANITY

60,000+

建設された手ごろな価格の住宅
(1976年～)

REBUILDING TOGETHER

\$25,000

イリノイ州ペオリアとオーロラの
REBUILDING TOGETHERプログラムに投資

アメリカ赤十字



災害被害者の
支援サービス
緊急時避難所など

TECHO



を提供

スラム地区に仮設住宅

19
ラテンアメリ
カ諸国

多くのCATERPILLAR社従業員とディーラー従業員が
ボランティアとして、TECHOとともに恵まれない家
族に家屋を建設

1997年～

245,000人
ボランティア

が建てた
65,000
仮設住宅

目標
260,000
人に提供

