

## 巨大市場の米州に 日立建機の「信頼性」を届ける

**目** 立建機にとって、米州で事業を独自展開するということは①ディーラーへの新車・中古車販売 ②部品・サービス ③再生部品 ④ファイナンス（貸付）——の全部門を、一気に新たに立ち上げることを意味する。ディア社との提携解消を2021年8月に発表してから、日立建機アメリカ（Hitachi Construction Machinery Americas）の経営陣は1年未満でこの難題に立ち向かってきた。

### ■米建機市場のゲームチェンジャー

2021年11月、日立建機の土浦工場から、日立建機アメリカが北米市場で販売することになった油圧ショベルの第1弾が船積みで出荷された。太平洋を横断後、パナマ運河を通過して大西洋に入り、米フロリダ州の港から北米のディーラー向けに『Hitachi』ロゴが入ったオレンジ色の油圧ショベルが輸送されたのだ。

油圧ショベルは日立建機にとって、創業の原点であり国際的にも高い競争力を誇る商品だ。日立建機として1964年に分社化する前の49年、日立製作所の一部門だった時代に、初の純

国産技術による機械式油圧ショベルを開発して世に送り出した。そこから製品ラインアップを小型から超大型まで広げ、世界トップ水準の安全性、耐久性、信頼性を積み重ねてきた。さらに環境配慮型の機械や、「ConSite」などのサービスソリューションも整え、米州以外のグローバル市場を切り拓いてきた。

その競争力の源泉である油圧ショベルがいよいよ、北米市場を皮切りに中南米を含む米州全体に広がる。「日立建機は米州全土の『ゲームチェンジャー』、つまり市場の競争条件や状況を一変させる可能性を秘めている。だから多くの人財が集まり、ディーラーなどお客さまの期待も非常に高い。なにより最高の技術と信頼性に支えられた強固なブランドがある。非常にエキサイティングな環境です」

こう話すのは2022年5月に日立建機アメリカに参画した製品管理・技術部門で部長を務めるロブ・オーロウスキー（Rob Orłowski）だ。建設機械業界でのキャリアが長く、ほかの世界的メーカーでのマネジメント経験もある。業界を知り尽くしているだけに、



1.現場で活躍する大型油圧ショベル「ZX350」。2.ミニ油圧ショベル「ZX35U」。北米ではコンパクト製品の需要が高まっている。3.米州で定評があるホイールローダ。



Rob Orłowski  
Director [Product Management & Engineering]

オーロウスキーは日立建機が油圧ショベルなどに「標準搭載」したさまざまなテクノロジーに驚いたという。

### ■最新技術、標準装備でアプローチ

その1つが「TRIAS III（トライアス・スリー）」だ。TRIASは省エネ型の油圧システム技術で、操作状況に合わせてアームやブーム、旋回装置などに圧油を最適に分配し、燃費を向上させながら高効率で大きな油圧ショベルを動かすことができる。「3ポンプ・3コントロールバルブ方式の油圧システムなので、省エネとはいえすごいパワーがあります。ショベルのツメ部分で大きな木の切り株を挟んだまま軽々と動かしていた。これを見たお客さまは『ビースト（野獣）だ!』『モンスターだ!』と騒いでいました」とオーロウスキーは表現する。

サービスソリューション「ConSite」を進化させた「ConSite Oil（コンサイトオイル）」の標準装備にも感銘を受けたという。建設機械は油圧機部分

日立建機の大いなる挑戦は、北米・南米の両大陸にまたがる一大事業だ。その中核となる日立建機アメリカを率いるアル・クイン（Al Quinn）社長に、事業変革の進捗と今後のチャレンジについて聞いた。

**こ** こ1年間は忙しくも、やりがいにあふれています。2021年8月にディア社との提携解消を発表して以来、日立建機アメリカを新組織につくり替えてきました。販売する製品ラインアップの拡大に伴う既存や新規の販売店網の拡充、レンタル事業では新チャネルの整備、部品事業では倉庫や流通ルートの整備などです。

まるでスタートアップのように仕事山積みですが、「Hitachi」の名前はここ米州で非常に強いグローバルブランドとして認識されています。そのブランド力は今回も大きな威力を発揮しています。約40人だった日立建機アメリカの従業員数を140人に増やしましたが、100人の募集枠に5,000人超が応募してきました。優秀な人財を集めにくい現在の米国内の労働市場で、期待以上の人財が次々と応募してきたのです。

日立建機が米州事業を自力で拡大するという変化を誰もが前向きにとらえており、市場で新しいプレゼンスを確立する今のタイミングで、当社の一員になりたいと話す人が多くいました。日立建機ブランドが米州でいかに強い

かを示す証左といえます。

製品群も非常に強固な競争力を持っています。特に、ディア社と提携していた期間に販売できなかった日立建機ブランドの油圧ショベル技術は、注目の的です。私たちの建設機械を販売しているディーラーは複数のメーカーの製品を扱うため知識も経験も豊富ですが、ある大手ディーラーの首脳は「こんな良い技術を合わせ持つ、信頼性の高いマシンは今までなかった」と感激して電話をかけてきました。最高のマシンを市場に提供できる、当社の能力の証拠といえます。

### ■部品の配送体制や保守サポートシステム/体制の充実に注力

最大の挑戦は部品事業です。日立建機アメリカの単独事業が始まった22年3月から、鉱山設備と油圧ショベルの導入により、取り扱い部品の量は10倍以上に増加しました。部品用の倉庫をジョージア州ジャクソンに新設しましたが、さらにもう一つが必要な状況です。そこで日立グループの日立物流バンテックフォワーディングの米子会社（Vantec Hitachi Transport

System）と協力しながら、部品の保管・物流体制を急いで構築しています。

それだけ米国内は建設機械の需要が旺盛で、建設機械のディーラーやレンタル事業者の在庫は今や払底に近い水準です。台数を確保しようと各社が躍起になっています。建設機械の生産数も世界的にまだまだ足りません。これは北米だけでなく南米でも同様で、マイニング向けを中心に大型建設機械の需要が拡大が続いています。一方で、製品の供給は世界的に追いついていません。

私たちの事業環境は急速に変化しており、何とかキャッチアップしなければなりません。この需要を取り込めば、今後3年間で事業規模は3倍になると期待しています。それを実現するためにはディーラー網の拡充に加え、技術面や保守面でのサポート体制、製品ラインや部品の数量と供給体制を拡充しなければなりません。

幸いディーラーやお客さまは非常に協力的で、日立建機が米州にコミットメントしてプレゼンスを高めることを歓迎しています。この恵まれたチャンスを成功に導くため、走り続けたいと思います。

今後3年で事業規模を3倍に  
急速な環境変化を  
とらえ成長する



Al Quinn  
CEO  
Hitachi Construction  
Machinery Americas

## 販売拡大へ パートナーシップを強固に 部品供給やレンタル事業も拡大

**目** 立建機アメリカのアル・クイン社長が「今回の米州事業の自社独自展開で最大のチャレンジになる」と語るのが部品事業の基盤整備だ。工事現場では土やコンクリート、鉱山では岩などを掘削したり運搬したりするため、油圧ショベルならアーム先端に取り付ける「ツメ」などのバケット部品や、足回り部品を中心に消耗が極めて激しい。

### ■利益率の高い部品事業を強化

こうした部品を販売する事業は、消耗品であるだけに流量も多い。日立建機の2022年3月期の業績をみても、建設機械向け部品サービスや鉱山機械向けの部品サービス部門は連結売上高のそれぞれ10%、合計で20%を占めるほど、割合の大きな事業となっている。

ただ、これまではディア社が部品供給を担っており、日立建機は直接的には部品事業を展開できていなかった。「ディア社に日立建機の純正部品を供給することもありましたが、数は限定的でした。ほぼゼロから部品事業を立ち上げる必要があり、これはクイン社長が言うように最大の挑戦でした」。こう話すのは、日立建機アメリカの副社長でカスタマーケア担当の田中大慶だ。

日立建機アメリカは部品倉庫を



Simon Wilson  
Vice President Sales



田中大慶  
Vice President, Customer Care

ジョージア州ジャクソンに開設した。ディア社との提携解消が発表された21年8月19日から、日立建機が独自事業に乗り出す22年3月1日まで、わずか5カ月余りで完成だった。「お客様の要請に応じて部品を欠品なく届ける稼働率を『フィルレート』といいます。当社が22年3月から部品供給を始めてみると、まだまだ行き届かない面もありますが、フィルレートはようやく納得できそうな数字が出るようになりました」(田中)と、手



機体に搭載した物体検知センサーとカメラで、機械を中心とした俯瞰映像を運転席内のモニターで確認できる「エアリアルアングル」。運転の安全性を高め、接触事故低減に寄与する機能だ。

に使うオイルの状態が性能を左右する。オイルの状態が悪いと故障やマシントラブルの原因になる。

ConSite Oilはセンサーによってオイルの状態を常時モニタリングしてAIで解析する。品質劣化や異常を検知すると建設機械の所有者やディーラー、さらに日立建機にデータが共有される。トラブルの発生を防いで稼働時間を長くし、ライフサイクルコストを低減できる。

### ■「空撮の目」で、より安全に

さらに作業現場の安全性を向上させる「AERIAL ANGLE（エアリアルアングル）」機能も標準搭載とした。オペレーターは運転席にしながら、建設機械の周囲の様子を上空から俯瞰しているように見渡せる（写真左上）。

油圧ショベルには機体の左側にオペレーターが乗る運転席があり、右側には掘削用のアームがある。このため、運転席からは機体の右側が見えにくく、そこに人などが近づくと事故の原因に



Bablito Cardoso  
Sr. Director, Mining Equipment

なりかねない。自動車でも最近、後ろに下がって駐車する際に「上からの視点」で運転している車の周囲の状況を観察できるシステムが搭載され始めている。これを建設機械にも応用したのがAERIAL ANGLEだ。

### ■南米は鉱山機械を重点投入

日立建機の米州事業は、中南米もカバーする。北米のメインが建設・土木工事現場向けなら、中南米では鉱山機械が主軸となる。「中南米でディーラーがあるのはブラジル、チリ、ペルー、コロンビア、スリナム、メキシコ。ドミニカ共和国に1つ、カリブ海地域にももう1つのディーラーがあります。当面の目標はすでに進出しているこれらの国で存在感を高めることです」

こう説明するのは、22年1月から日立建機アメリカに参画している鉱山設備担当でシニア・ディレクター、バブリトン・カルドソ（Bablito Cardoso）だ。ブラジル出身で鉱山機械と建設機械業界でのキャリアが長く、欧州市場や南米子会社の運営を担当したという。

カルドソは「鉱山機械はお客さまとの密接な関係が非常に重要です。ディーラーも販売・サービス体制が強力であればならず、共同でお客さまに提案する必要があります」と話す。鉱山機械は大きいだけでなく、非常に過酷な条件で長期間の稼働が必要になるからだ。鉱山機械が活躍する南米などの鉱山は、市街地から遠く離れた場所にあり人財確保が難しい。そこで24時間・365日の連続稼働をす

るケースがほとんどだ。

「鉱山機械1台の購入で、年間6000～8000時間（24時間稼働で年約250～330日間）の稼働を10年間続けたいと求められる。また鉱山の現場には、平均して6～8台のダンプトラックと1台の鉱山用油圧ショベルがあり、これらを一緒に購入してもらえるチャンスもあります。長時間の稼働を止めない各種のシステムやテクノロジーが不可欠です。メーカーとディーラーが一体となってお客さまに信頼していただく必要があるのです」(カルドソ)

そこで日立建機も、人が運転せずに自律走行で動かすことが可能なダンプトラックを中南米のマイニング産業向けにまもなく提供する。「当社技術の肝は安全性です。トラック同士が衝突を避けられる鉱山運行管理システムや、ダンプトラックの周囲を見渡せる



中南米に向けて、超大型油圧ショベルやダンプトラックなどのマイニング製品の販売・サービス拡大を強化している。