

HITACHI

Reliable Solutions

個人投資家さま向け 会社説明会

 日立建機株式会社

ブランド・コミュニケーション本部

広報・IR部



1

会社概要

2

成長戦略

3

株主還元

1

会社概要

2

成長戦略

3

株主還元

私たちのありたい姿 豊かな大地、豊かな街を未来へ 安全で持続可能な社会の実現に貢献します

本格生産開始	従業員数*1	連結子会社数*1 国内7社 海外79社	情報通信 端末搭載機累計数*1
1950年	26,230名	86社	約46万台
売上収益*2	海外売上 収益比率*2	調整後営業利益*2	時価総額*3
1兆4059億円	84%	1,680億円	7,310億円

*1 2024年3月末 *2 2024年3月期

*3 2024年10月23時点

© Hitachi Construction Machinery Co., Ltd. 2024. All rights reserved.

- 1950 ○ 機械式ショベルを開発、量産開始
- 1965 ○ 純国産技術による国内初の油圧ショベルを開発
- 1970 ● 日立製作所から分離独立
日立建機株式会社を設立 } **第1の創業**
- 1973 ○ 独自技術を搭載した
国産最大級（当時）の油圧ショベルを発売
- 1988 ○ 米州で米ディア社との合併事業開始
ホイールローダを発売
- 2000 ○ 世界初の衛星通信機能を搭載した油圧ショベルを発売
- 2008 ○ AC駆動方式を採用した、国産最大級
（当時）のリジッドダンプトラックを発売
- 2013 ○ サービスソリューションConSiteの提供開始
- 2016 ○ マイニング機械に係る包括的なソリューションを
提供するH-Eパーツ社（米国）を連結子会社化
- 2017 ○ マイニング機械向け部品を製造する
ブラッドケン社（オーストラリア）を連結子会社化



機械式ショベルU05



油圧ショベルUH03



リジッドダンプトラック



2022 3月 **本格的な米州事業独自展開を開始**
米州で米ディア社との合併事業を解消

8月 **日立グループから独立**
日立製作所が保有する当社株式の約半数を
日本産業パートナーズ・伊藤忠商事に売却

第2の創業

日立グループからの独立

株主構成の変化



内容

- ✓ 日立ブランドは継続使用
- ✓ IoTをはじめ研究開発や部品取引で、日立グループとの連携を継続
- ✓ 新たなパートナーとは北米を始めさまざまな分野で連携

油圧ショベル・ホイールローダ・大型ダンプトラック事業が主力 ミニから超大型までフルラインで展開する油圧ショベルが最大の強み

コンパクト



ミニショベル



ミニホイールローダ

コンストラクション



中・大型油圧ショベル



道路機械



中・大型
ホイールローダ

マイニング



超大型油圧ショベル



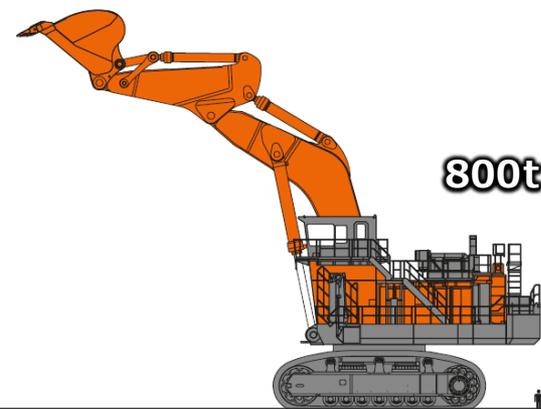
リジッドダンプトラック



800kg



20t



800t

コンパクト



コンストラクション



マイニング



部品サービス

機械の安定稼働に貢献



レンタル・中古車

メーカーならではの高い品質

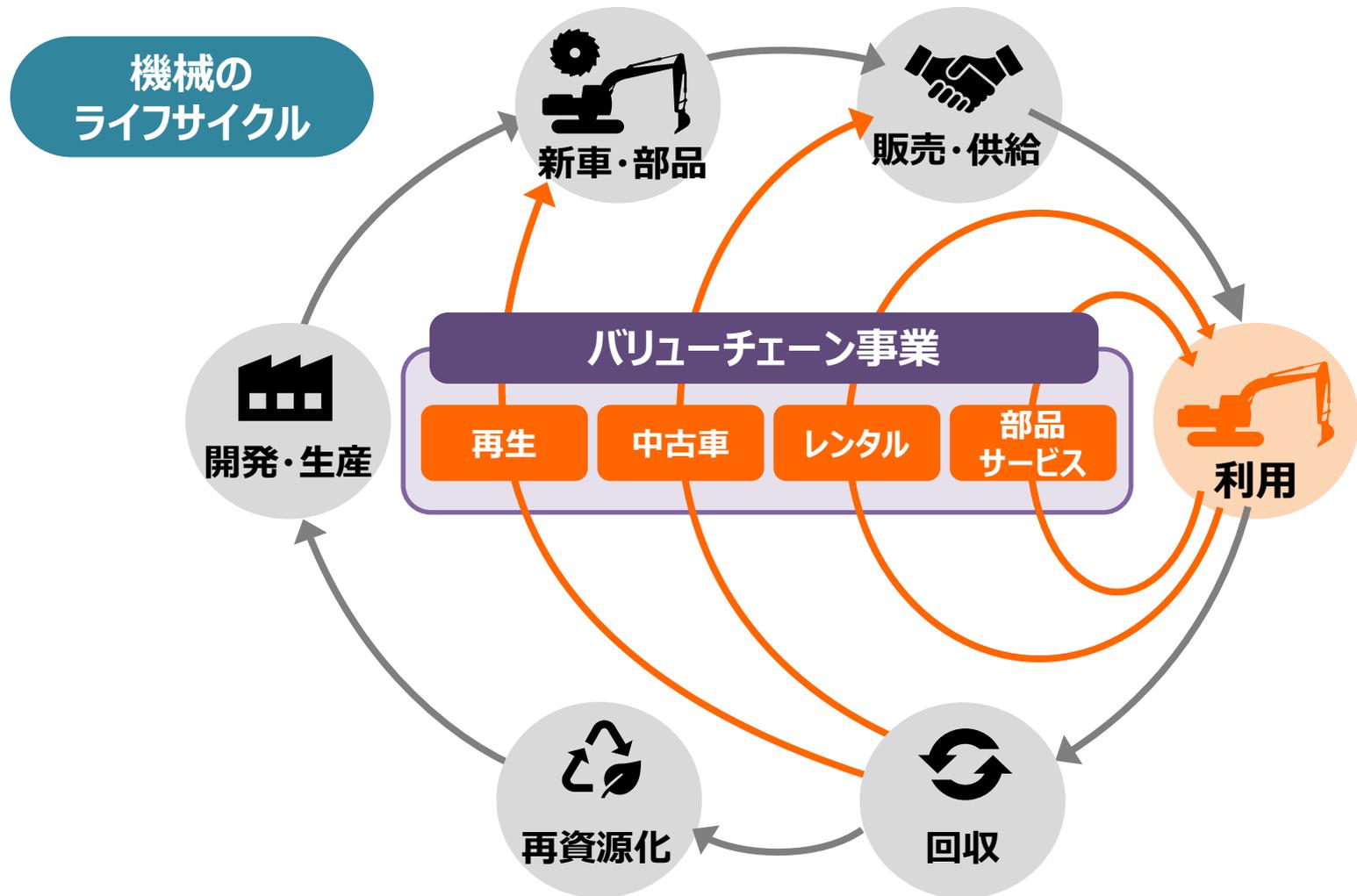


スペシャライズド・パーツ・サービス

マイニングに特化したサービス・ソリューション



「新車を売って終わり」ではない お客さまとのあらゆるタッチポイントでソリューションを提供



真のソリューションプロバイダーとして革新的なソリューションを提供したい想いの証

LANDCROS

⋮
大地
⋮

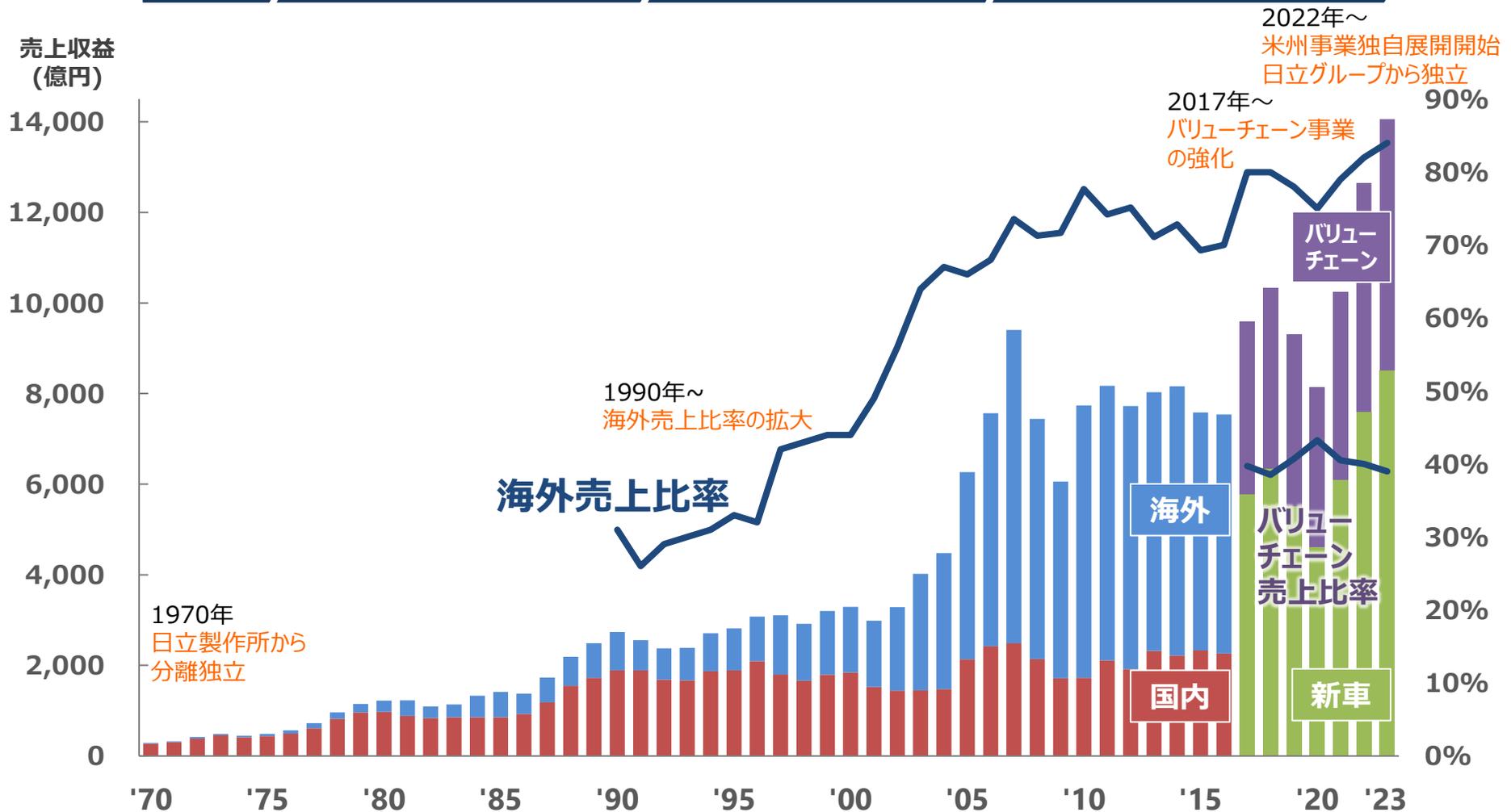
⋮
Customer Reliable Open Solutions
||
お客さまに信頼されるオープンなソリューション
⋮

VISION

豊かな大地、豊かな街を未来へ
安全で持続可能な社会の実現に貢献します

Solution Provider

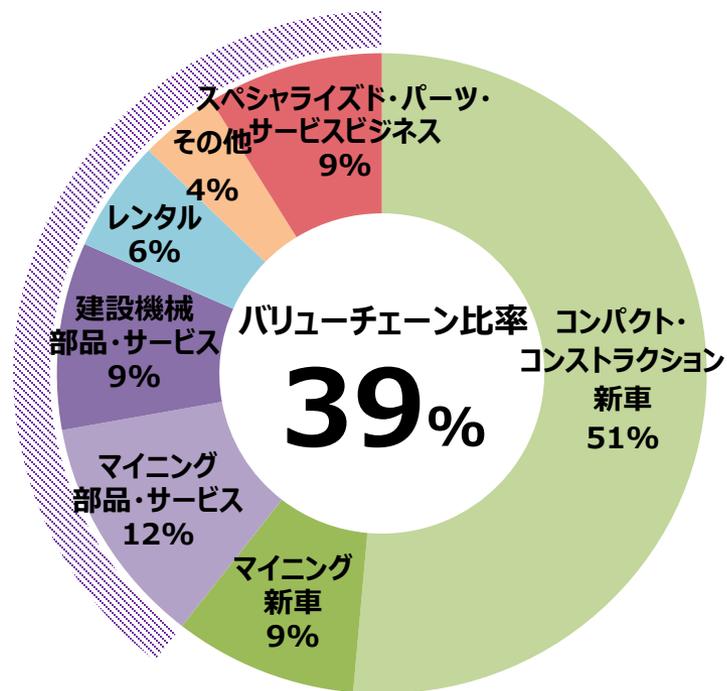




* バリューチェーン：新車販売以外の事業である部品・サービス、スペシャライズド・パーツ・サービスビジネス、レンタル、中古車等の事業

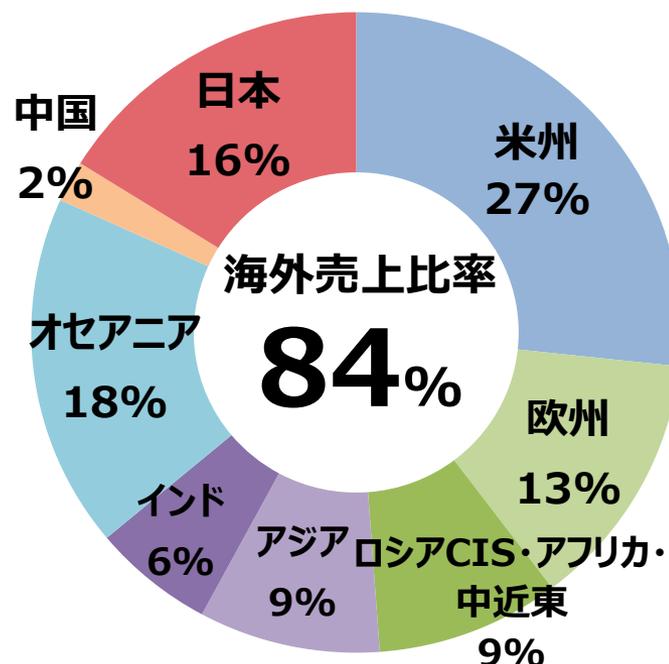
2023年度売上収益：1兆4,059億円

事業別売上比率



 バリューチェーン比率

地域別売上比率



 生産拠点

 販売・サービス拠点

 研究開発拠点

 再生工場*
*部品や本体の再製造





製品力

独自の研究開発と
高度な生産技術



デジタル ソリューション

お客さまの作業効率化や
資産管理に最適な
ソリューションを提供



グローバル ネットワーク

直接販売・サービスを
基本として
お客さまとの深い接点を構築

1

会社概要

2

成長戦略

3

株主還元

成長戦略	本日取り上げる内容
米州事業	<ul style="list-style-type: none"> ● 米ディア社との合併解消による独自展開事業
マイニング事業	<ul style="list-style-type: none"> ● 米州マイニングの成長ポテンシャル ● フル電動ダンプトラック
バリューチェーン事業	<ul style="list-style-type: none"> ● 稼働台数 ● ConSiteによる捕捉率向上

成長戦略	本日取り上げる内容
米州事業	<ul style="list-style-type: none"> ● 米ディア社との合併解消による独自展開事業
マイニング事業	<ul style="list-style-type: none"> ● 米州マイニングの成長ポテンシャル ● フル電動ダンプトラック
バリューチェーン事業	<ul style="list-style-type: none"> ● 稼働台数 ● ConSiteによる捕捉率向上

2022
3月

本格的な米州事業独自展開を開始

米州で米ディア社との合併事業を解消

8月

日立グループから独立

日立製作所が保有する当社株式の約半数を
日本産業パートナーズ・伊藤忠商事に売却

第2の創業

日立グループからの独立

株主構成の変化



内容

- ✓ 日立ブランドは継続使用
- ✓ IoTをはじめ研究開発や部品取引で、日立グループとの連携を継続
- ✓ 新たなパートナーとは北米を始めさまざまな分野で連携

提携当時と比べ市場・戦略は大きく変化

提携の歴史



市場ニーズの変化

信頼性が高い製品の新車販売が中心

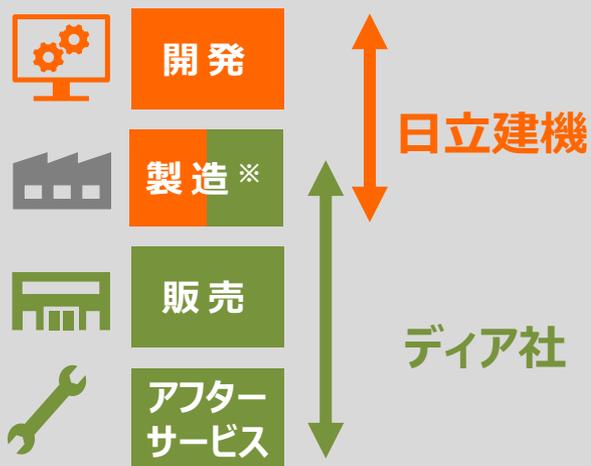
ライフサイクル全体へのソリューション提供

*合併事業

- 米国とブラジルの現地製造合併会社向けコンポーネント部品供給（中型油圧ショベル）
- 同合併会社向け完成車供給（ミニショベル、一部中型・超大型油圧ショベル、マイニングトラック）
- 米州の販売・サービスをディア社に委託し、両ブランドの販売利益から合意内容に基づき受領

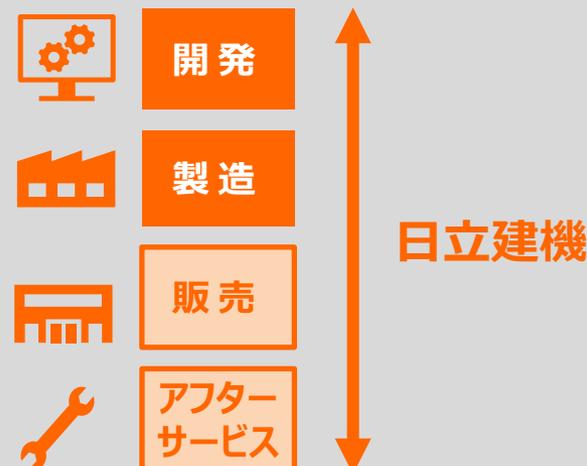
米国大手農機メーカーDeere & Companyとの合併事業を解消 開発から販売サービスまで一貫して独自で行う事業体制へ

2022年2月まで：ディア社との合併事業



※当社はディア社との製造合併会社向けにコンポーネント部品を供給

現在：独自展開



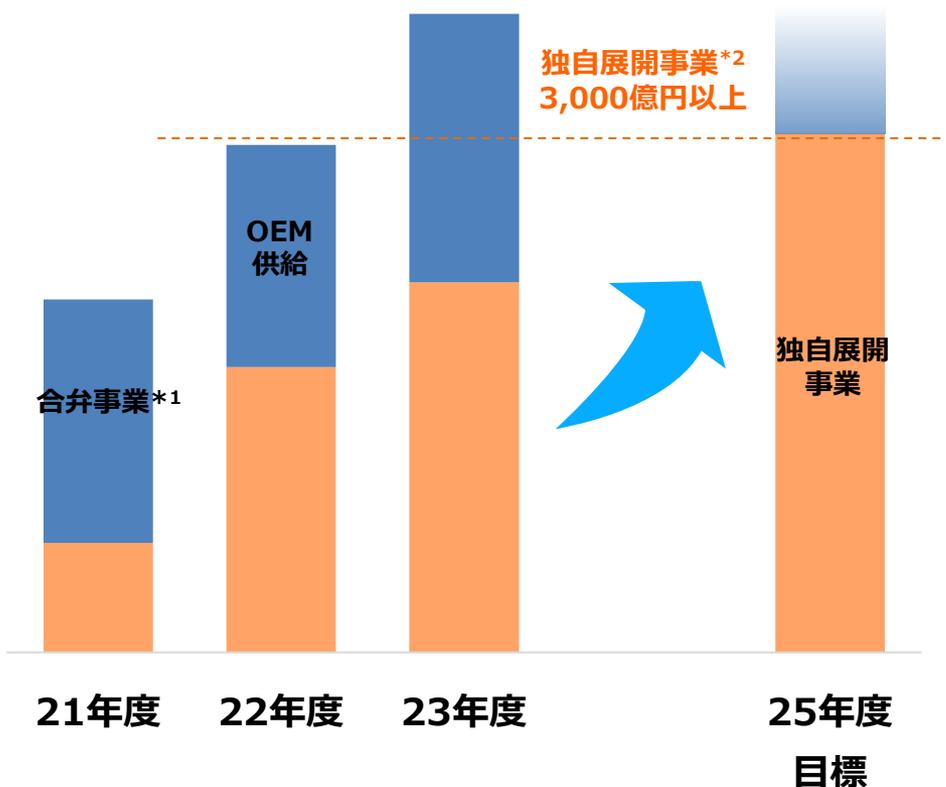
製造合併会社はディア社へ譲渡。ディア社向けOEM供給は継続

独自展開で広がるビジネスチャンス

- ・新油圧システム・ConSiteを搭載した最新機を市場に投入
- ・バリューチェーン事業の本格展開
- ・アフターサービスが重要となるマイニング事業の強化

独自展開事業による売上収益が伸長。
2025年度には独自展開のみで約3,000億円をめざす

米州売上収益 推移



売上成長の背景

- 日立建機製の機械に対する信頼度の高さ
- 代理店網・サポート体制の早期構築
- 伊藤忠商事との協業

*1: 合併事業 コンポーネントと完成車供給。販売・サービスをディア アンド カンパニー社に委託し、プロフィットシェアを受領

*2: 独自展開事業 ~2021年度はホイールローダ事業および連結子会社分のみ

成長戦略	本日取り上げる内容
米州事業	<ul style="list-style-type: none">● 米ディア社との合併解消による独自展開事業
マイニング事業	<ul style="list-style-type: none">● 米州マイニングの成長ポテンシャル● フル電動ダンプトラック
バリューチェーン事業	<ul style="list-style-type: none">● 稼働台数● ConSiteによる捕捉率向上

さまざまな地域で行われる資源採掘（マイニング）

*当社納入実績等に基づく主要産地

北米
：石炭、オイルサンド

南米
：銅・鉄鉱石・石炭

アジア：石炭

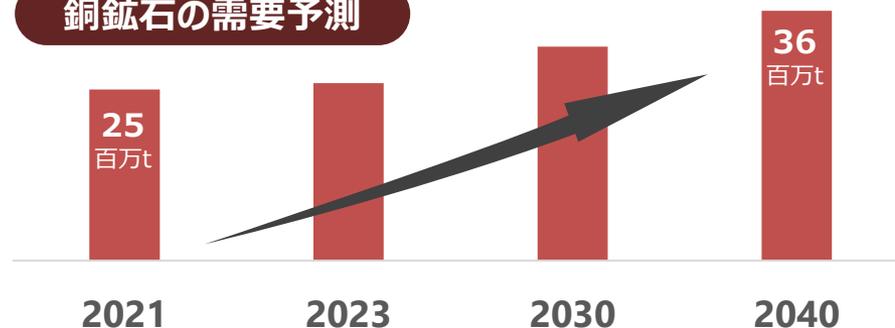
アフリカ
：銅・金

オセアニア
：石炭・鉄鉱石



電動化やインフラ整備に必要な
銅鉱石などのハードロックは
持続的な成長が見込まれる

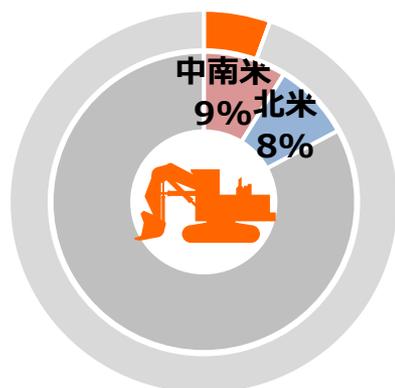
銅鉱石の需要予測



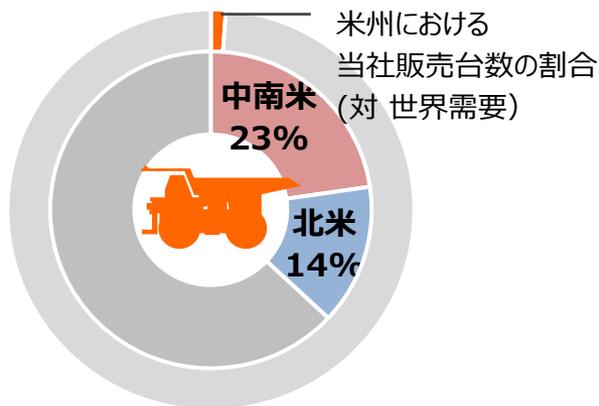
IEA "Global Critical Minerals Outlook 2024" p.108より作成

米州での成長ポテンシャルが大きい。特に中南米はハードロックの一大需要地

米州の需要割合/当社販売台数の割合

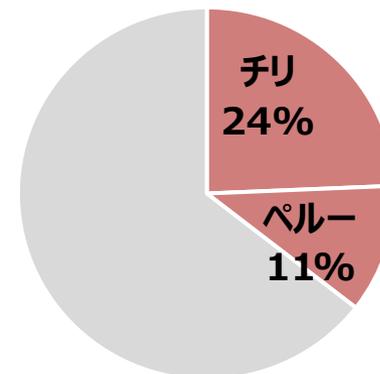


(運転質量190t以上)



(積載重量150t以上) (2010年～2024年3月累計)

世界の銅鉱石産出量



販売・サービス体制の強化を推進、中長期的な売上成長をめざす

米州マイニング売上収益*

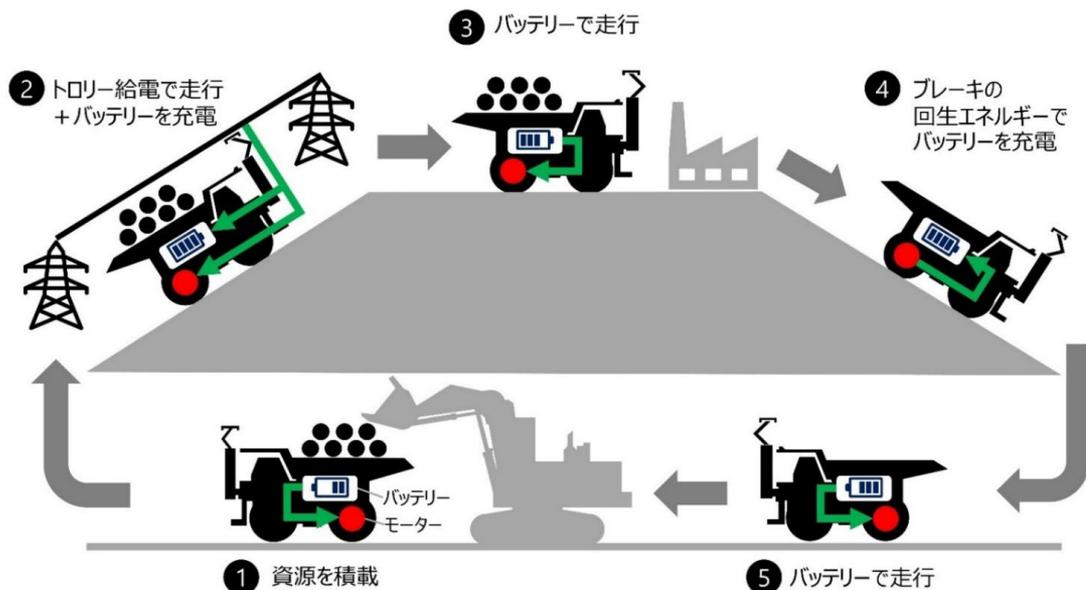


ブラジル

丸紅と共同で鉱山機械の
販売・サービス会社を設立予定
(2025年1月)

*本体 (ショベル・ダンプトラック) + 部品・サービス+スペシャライズド・パーツ・サービスの合計

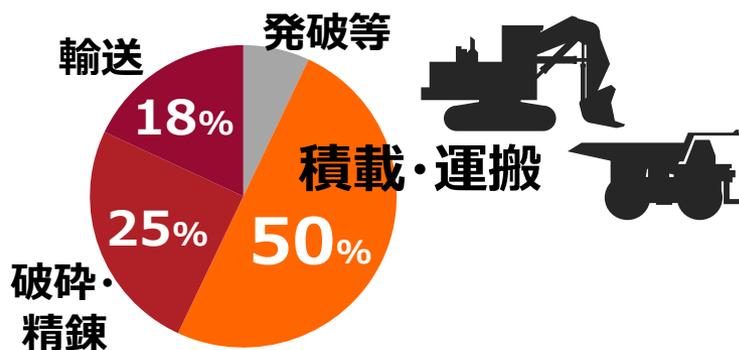
世界初、鉱山現場で超大型のフル電動ダンプトラック実証試験を開始



フル電動ダンプトラック



鉱山現場の工程別CO2排出割合



排出量削減効果

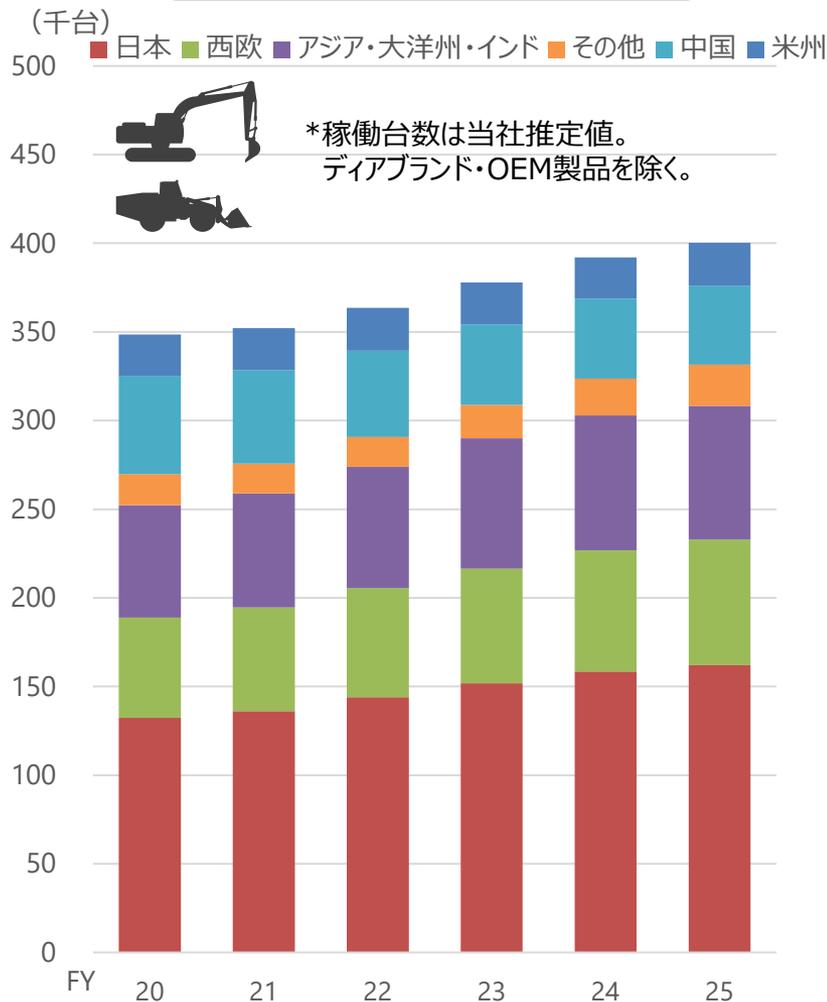
	ディーゼルエンジン式	フル電動式
ディーゼル燃料消費量	120万リットル/年	0リットル/年
CO2排出量	3,000t/年	0t/年

*20時間/日・350日の稼働時

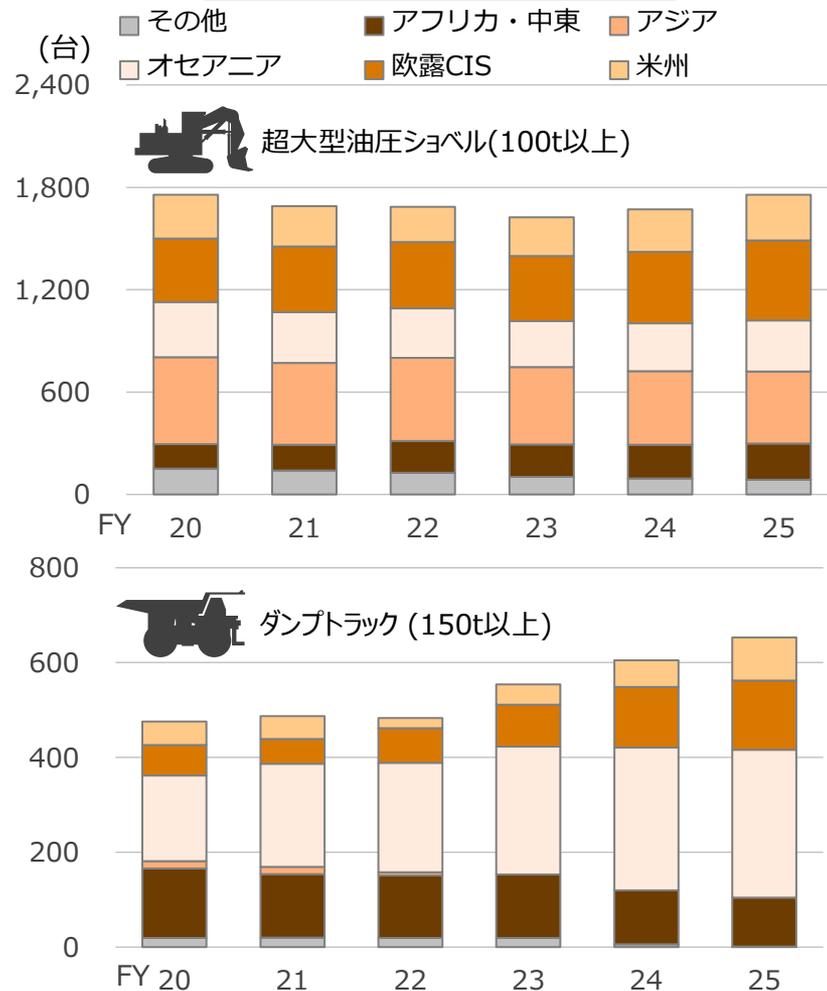
成長戦略	本日取り上げる内容
米州事業	<ul style="list-style-type: none"> ● 米ディア社との合併解消による独自展開事業
マイニング事業	<ul style="list-style-type: none"> ● 米州マイニングの成長ポテンシャル ● フル電動ダンプトラック
バリューチェーン事業	<ul style="list-style-type: none"> ● 稼働台数 ● ConSiteによる捕捉率向上

稼働台数の拡大と共に部品・サービスの需要も拡大

コンストラクション製品



マイニング製品





最新のICT技術で機械を24時間遠隔管理 お客さまの機械の安定稼働に貢献



ConSiteの活用事例について 動画をご覧ください (約1分)

ConSiteを軸としたソリューションで部品捕捉率向上をめざす

$$\text{捕捉率(\%)} = \frac{\text{部品売上}}{\text{ポテンシャル金額*}}$$



理論上の拡販余地

- ・推奨交換時間を超えた使用
- ・市場部品の流入

約40%

ポテンシャル
金額*

部品売上

部品捕捉率
約60%

部品捕捉率
70%をめざす

*建設機械の稼働データと交換部品リストを基に算出した期待できる部品売上

1

会社概要

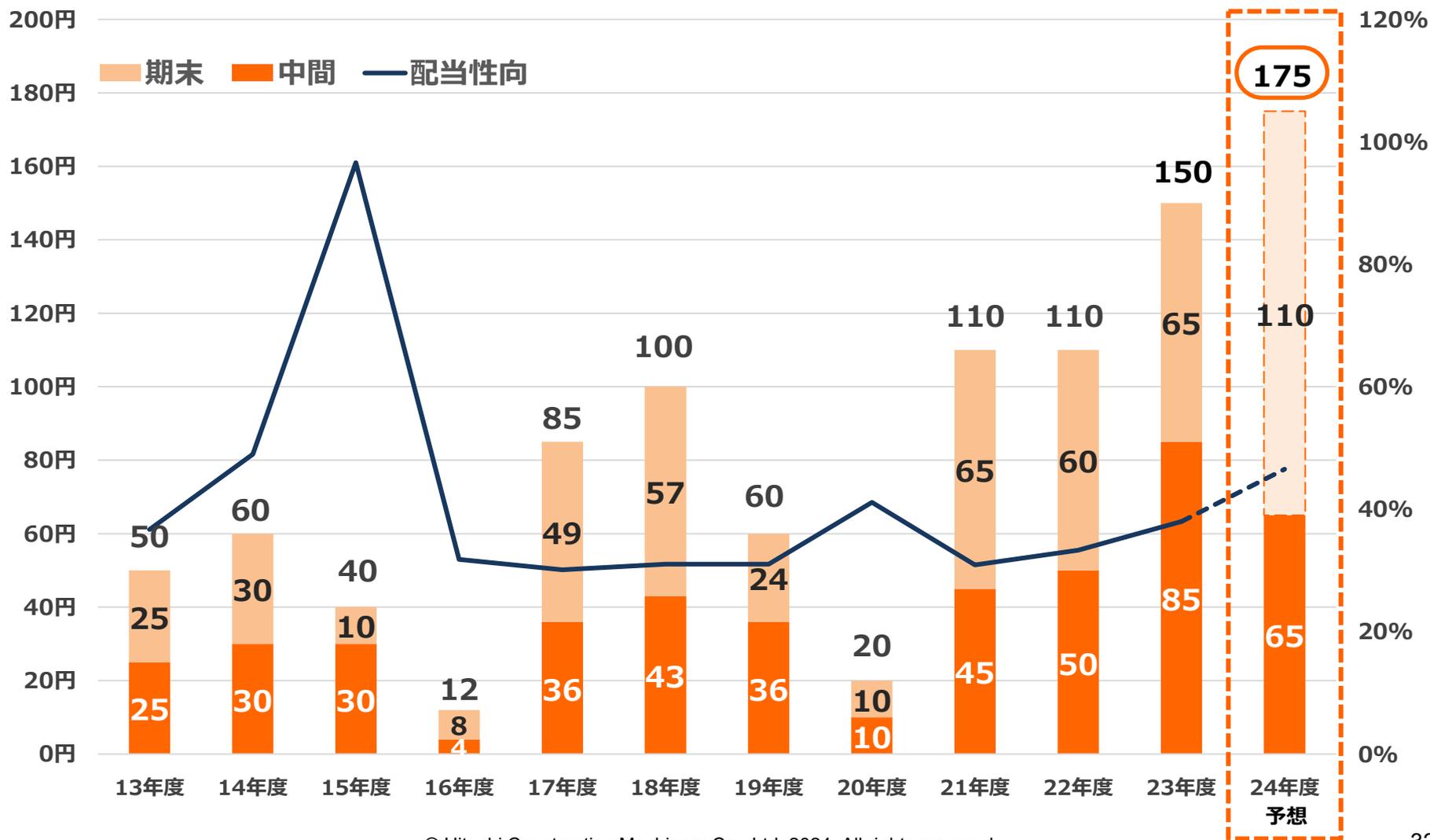
2

成長戦略

3

株主還元

24年度の年間配当予想は1株当たり175円と過去最高をめざす



成長力、財務安定性、株主還元バランス良く配分し、企業価値向上をめざす



成長力

目標

調整後営業利益率

13%以上



財務安定性

目標

ネットD/Eレシオ

0.4以下



株主還元

目標

連結配当性向

30%~40%を目安に
安定的かつ継続的に配当

END

【見通しに関する注記事項】

本資料に記載されている、当期ならびに将来の業績に関する予想、計画、見通し等は、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。実際の業績は、様々な要因の変化により、記載の予想、計画、見通しとは大きく異なることがあります。そのような要因としては、主要市場の経済状況および製品需要の変動、為替相場の変動、国内外の各種規制ならびに会計基準・慣行等の変更などが含まれます。

【商標注記】

「AERIAL ANGLE」「ConSite」「Solution Linkage」「ZCORE」は、日立建機株式会社の登録商標です。

