

HITACHI

Reliable Solutions

個人株主・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 1950 年	従業員数*1 26,230 名	連結子会社数*1 国内7社 海外79社 86 社	情報通信 端末搭載機累計数*1 約 46 万台
売上収益*2 1兆4059 億円	海外売上 収益比率*2 84%	調整後営業利益*2 1,680 億円	時価総額*3 7,553 億円

*1 2024年3月末 *2 2024年3月期

*3 2024年12月16日時点

© 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



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



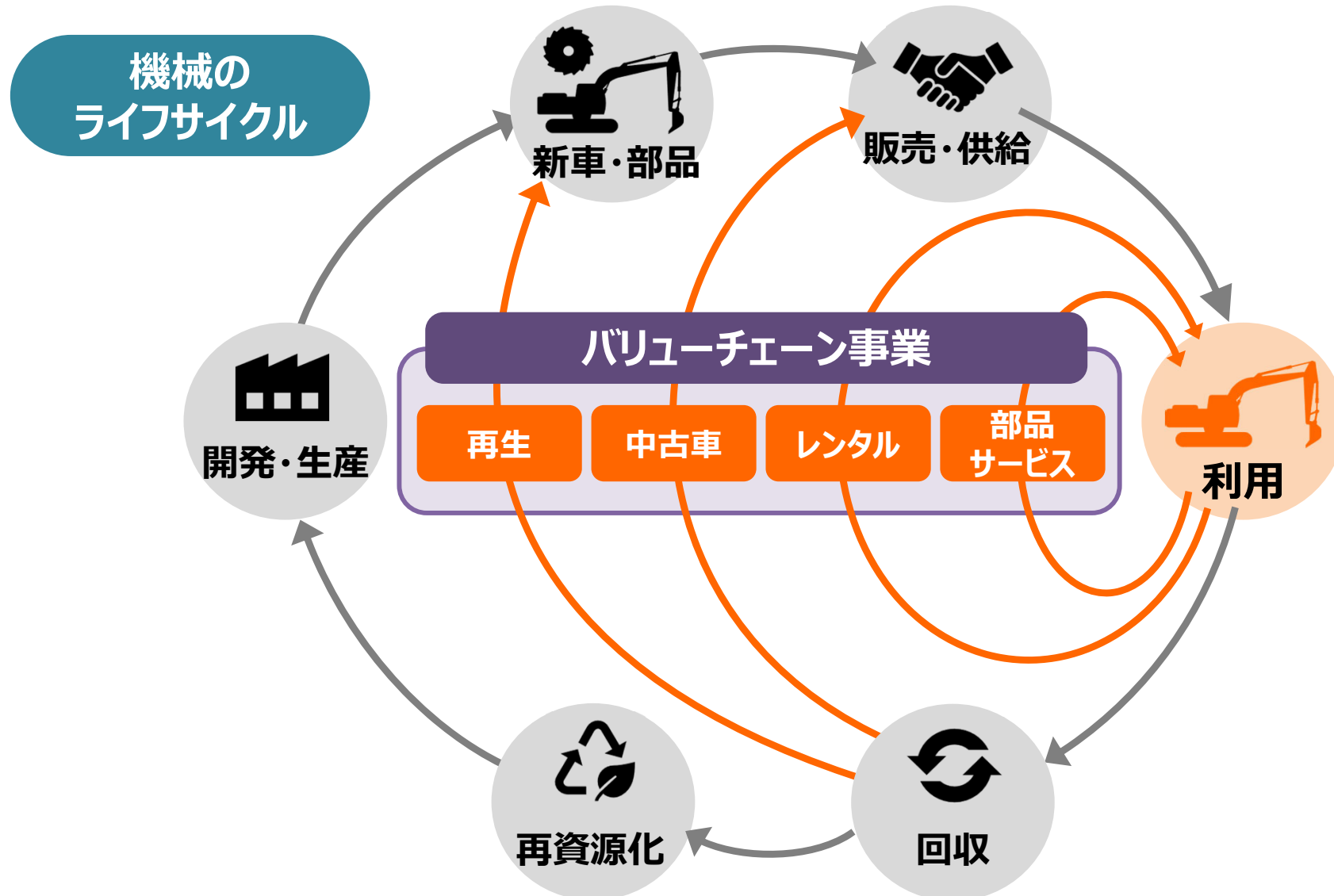
コンストラクション



マイニング



「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



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



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

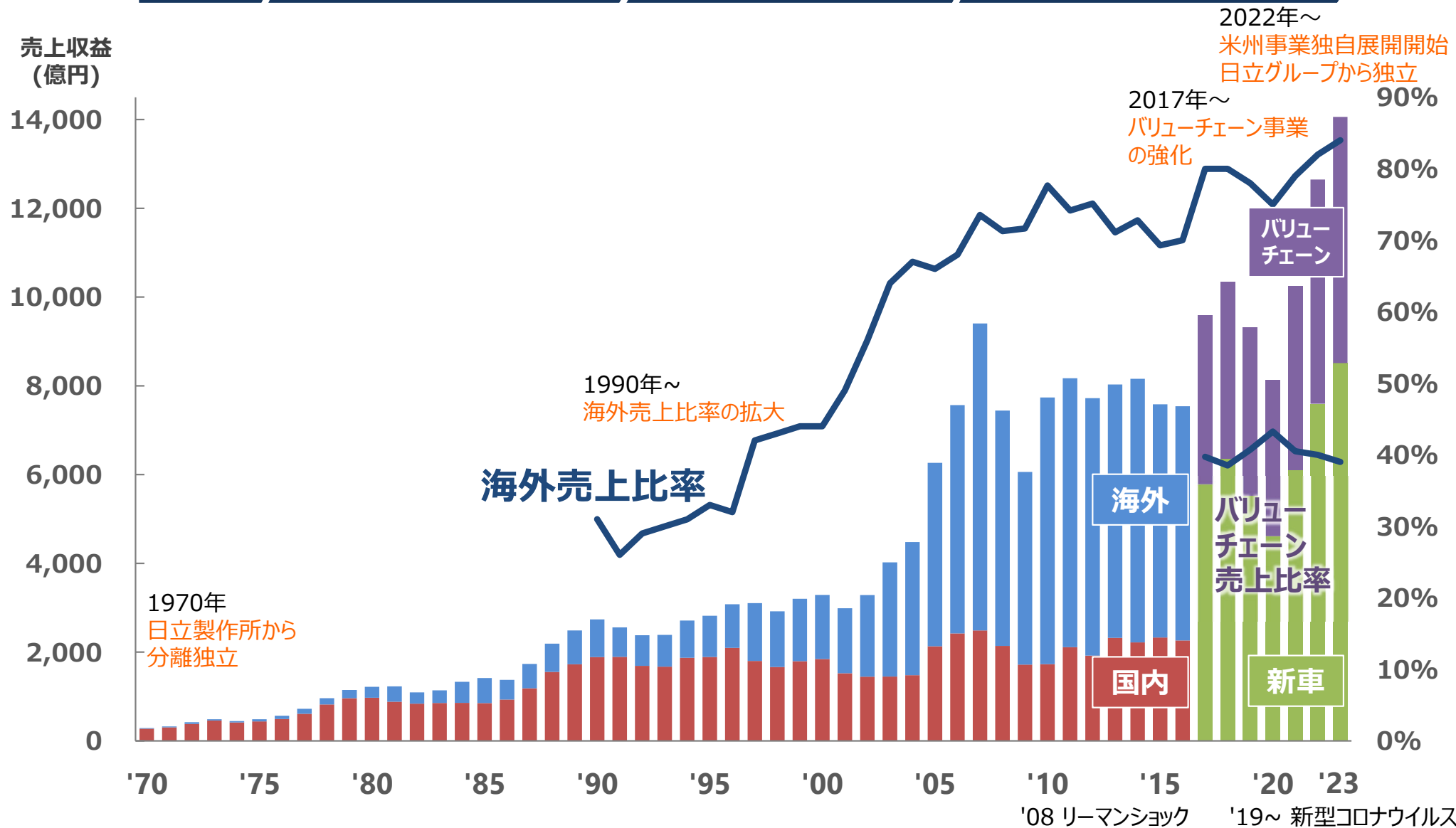
お客様に信頼されるオープンなソリューション

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

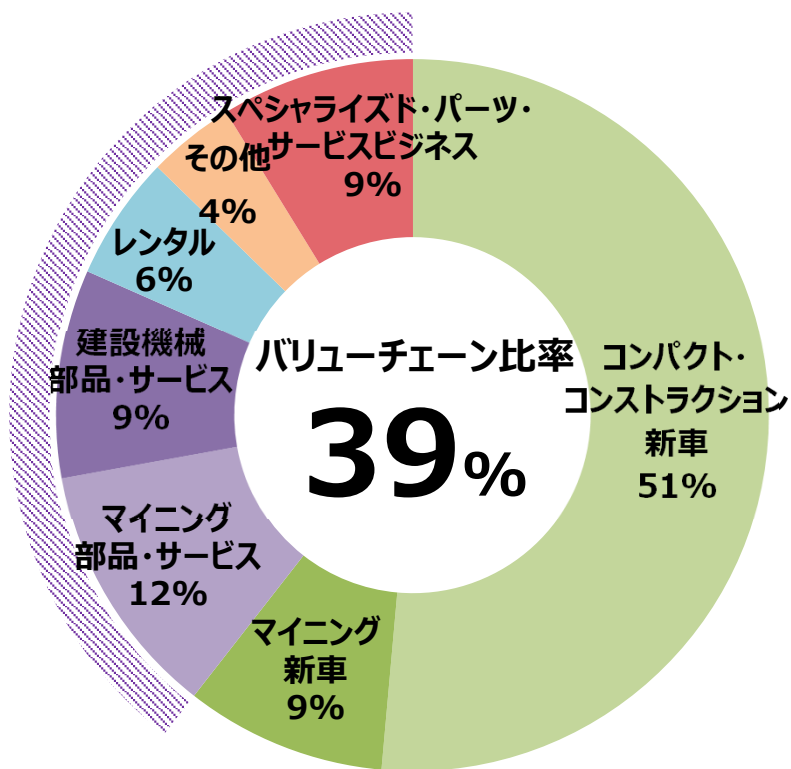




* バリューチェーン：新車販売以外の事業である部品・サービス、スペシャライズド・パーツ・サービスビジネス、レンタル、中古車等の事業

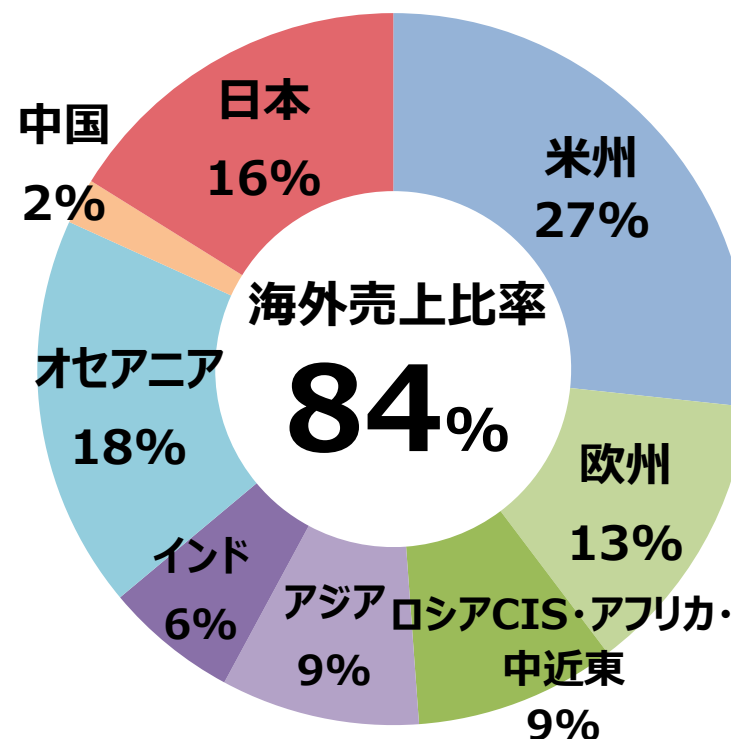
2023年度売上収益：1兆4,059億円

事業別売上比率



バリューチェーン比率

地域別売上比率



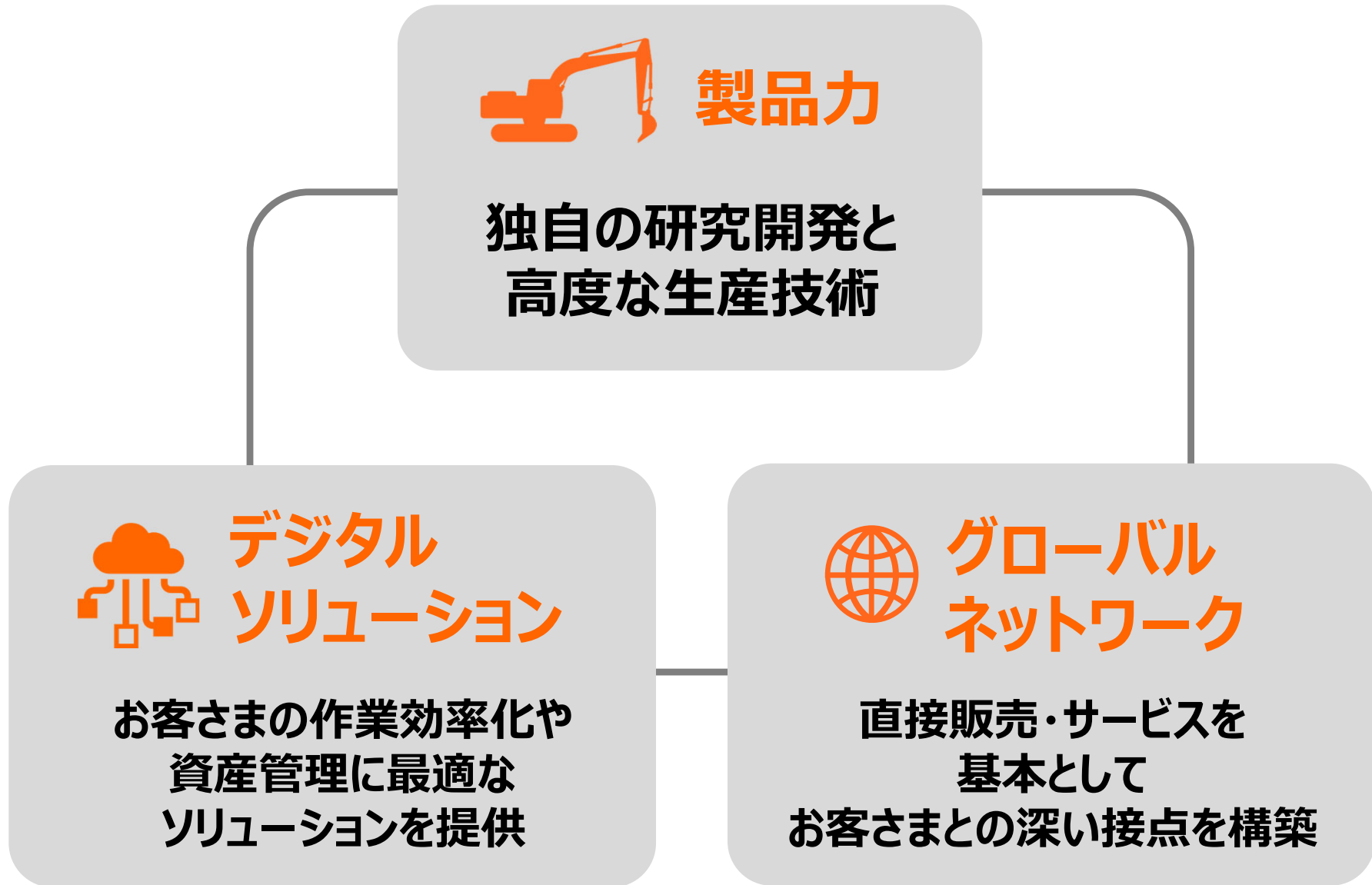
 生産拠点

 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





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">● 成長ポテンシャル● 鉱山全体のソリューションへ拡大
バリューチェーン事業	<ul style="list-style-type: none">● 稼働台数の伸長と部品・サービス需要拡大● 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">● 成長ポテンシャル● 鉱山全体のソリューションへ拡大
バリューチェーン事業	<ul style="list-style-type: none">● 稼働台数の伸長と部品・サービス需要拡大● ConSiteによる捕捉率向上

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

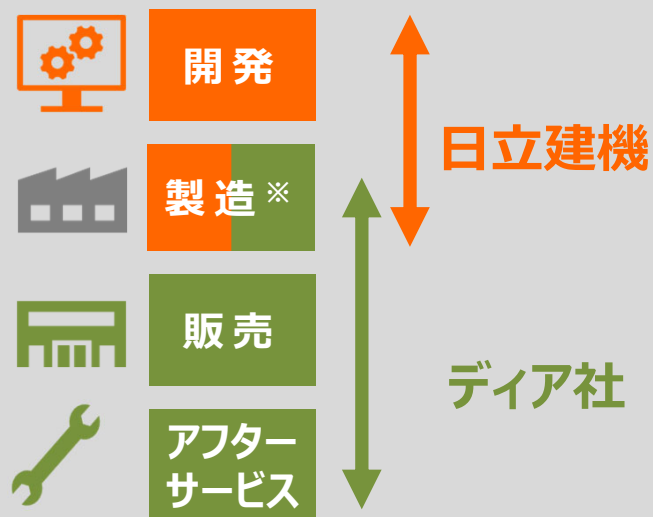
ライフサイクル全体への
ソリューション提供

*合弁事業

- 米国とブラジルの現地製造合弁会社向けコンポーネント部品供給（中型油圧ショベル）
- 同合弁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

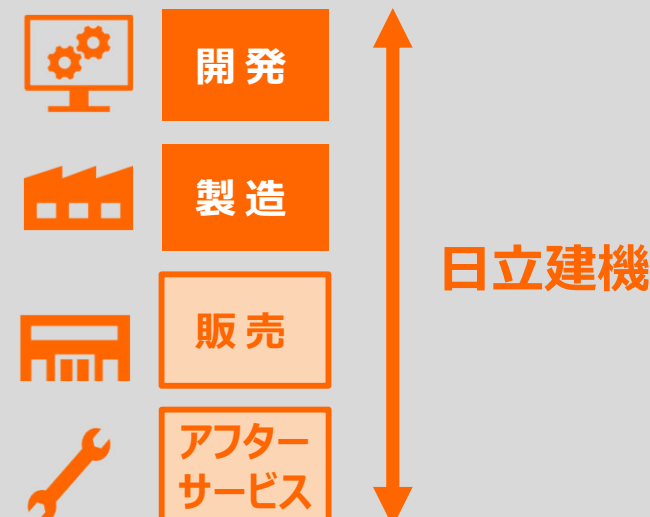
米国大手農機メーカーDeere & Companyとの合併事業を解消 開発から販売サービスまで一貫して独自で行う事業体制へ

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



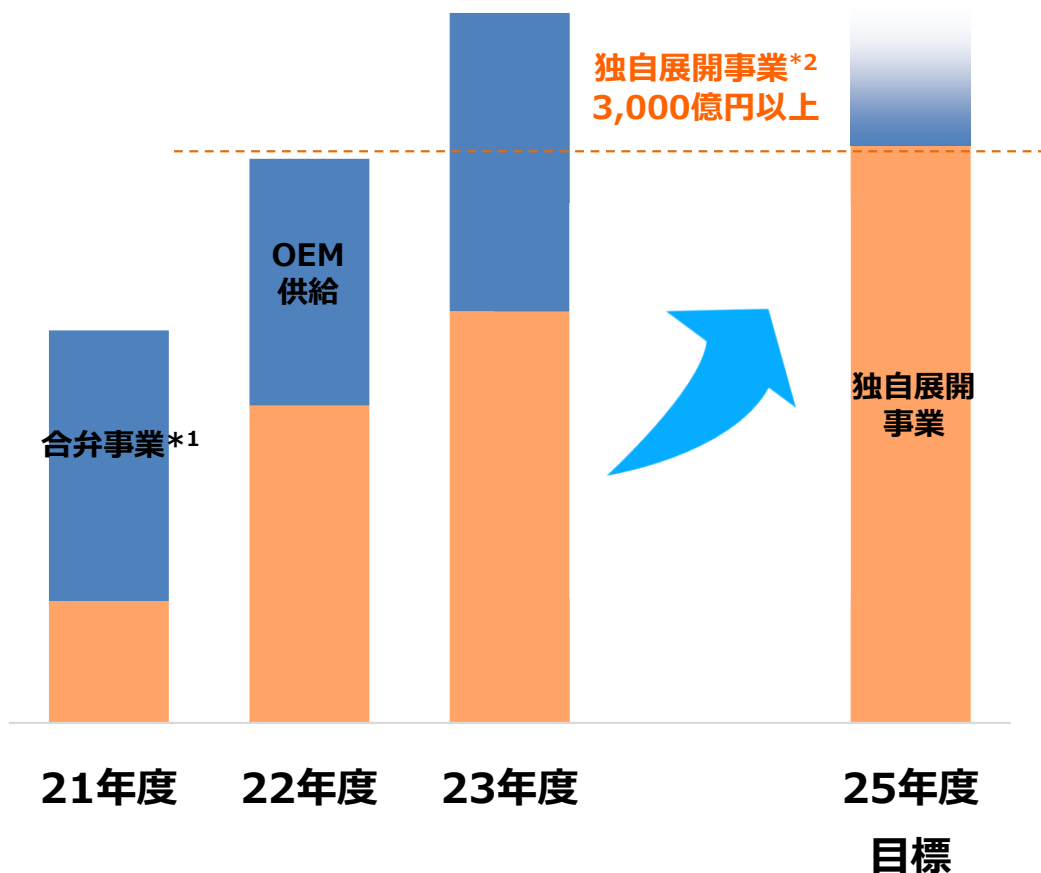
製造合併会社はディア社へ譲渡。ディア社向けOEM供給は継続

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-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">● 成長ポテンシャル● 鉱山全体のソリューションへ拡大
バリューチェーン事業	<ul style="list-style-type: none">● 稼働台数の伸長と部品・サービス需要拡大● 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

アフリカ
：銅・金

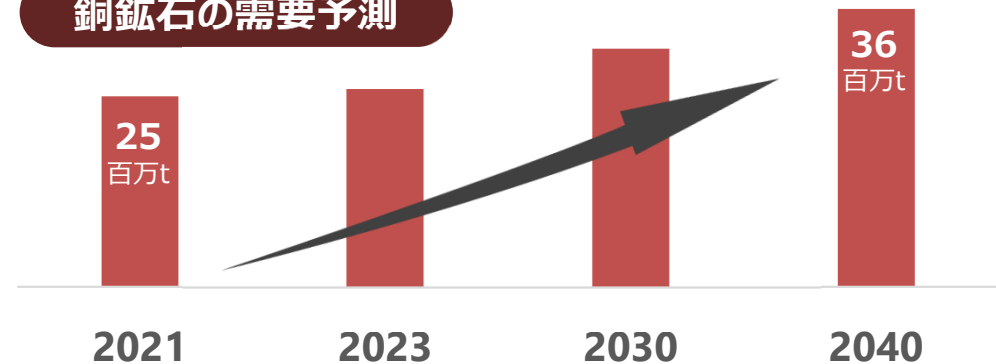
アジア：石炭

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

高需要域で販売サービスを展開、日本を中心に現地生産も開始

開発・生産を行う地域

販売サービスを担う地域

米州



- ・カナダでダンプトラック生産
- ・Bradkenのミルライナー生産予定
- ・ブラジルに販売・サービス会社を設立予定



- 研究開発
- 生産工場
- 再生工場
- 販売サービス

CIS



- ・部品再生を開始予定

日本



- ・グローバル向け部品再生を集約

アジア・インド



- ・インドネシアでマイニング部品の生産拡充
- ・インドネシアでEX1200を生産予定
- ・インドで開発会社を設立予定



アフリカ



- ・フル電動ダンプ実証試験中



オセアニア



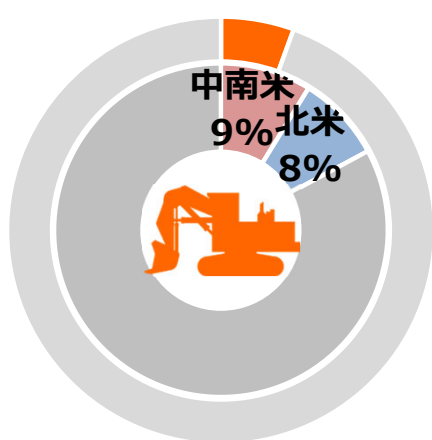
- ・鉱山のリモートサポートセンターを開設



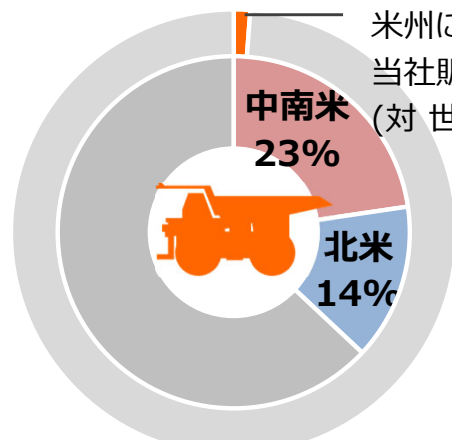
世界中での実績や強みを活かして、米州での成長を図る

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



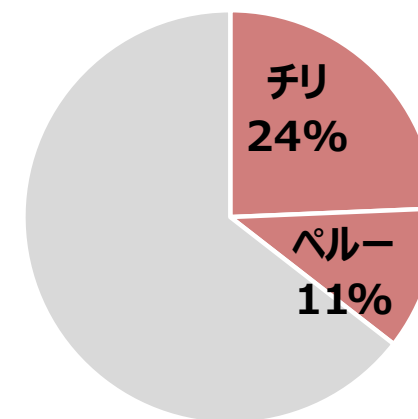
(運転質量190t以上)



(積載重量150t以上) (2010年～2024年3月累計)

米州における
当社販売台数の割合
(対 世界需要)

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*

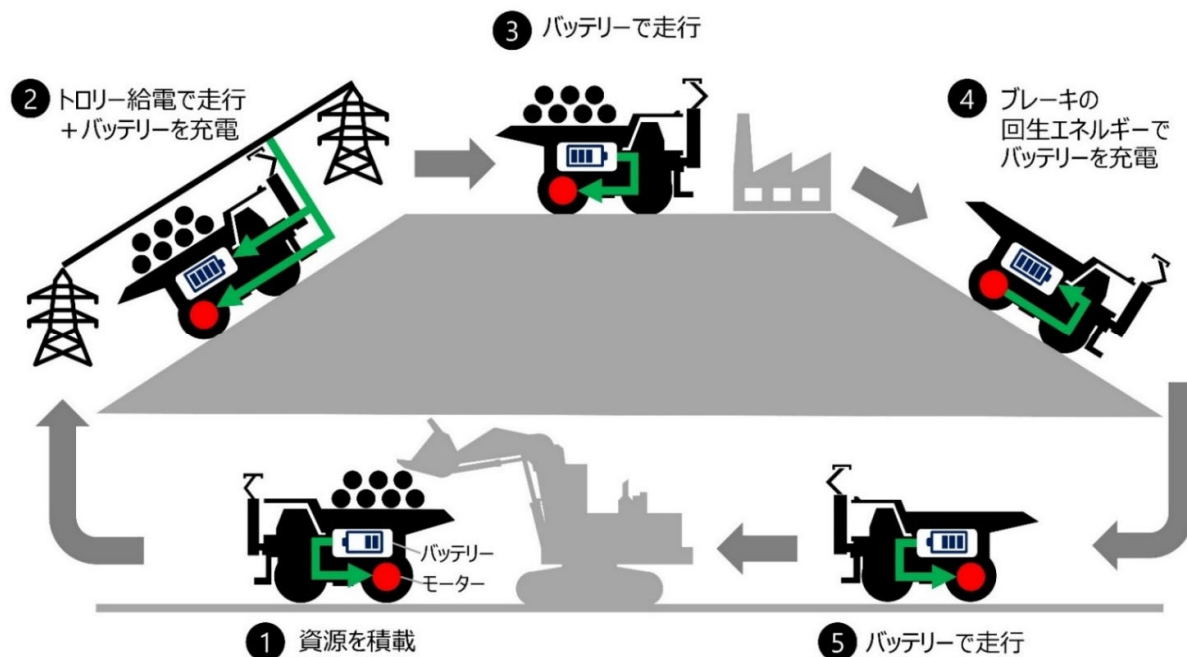


ブラジル

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

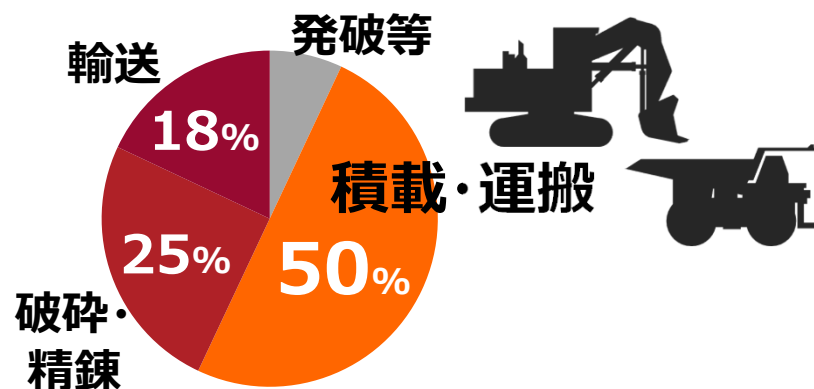
世界初、鉱山現場で超大型のフル電動ダンプトラック実証試験を開始



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

IoT・AI・応力解析技術により、

お客さまに有益な情報を提供し機械の安定稼働に貢献

ConSiteMine

Wenco®

安全性・生産性の向上、ライフサイクルコストの低減



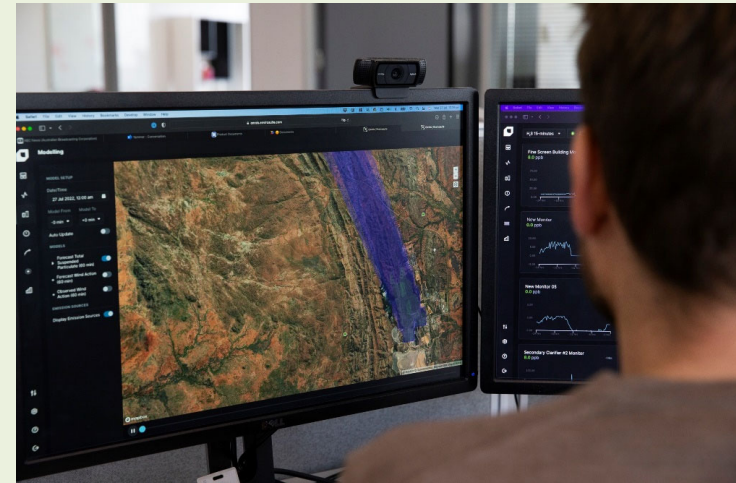
10年

15年

車体稼働年数の長期化

envirosuite

環境負荷を低減、持続可能で最適なオペレーションを実現



大気品質・粉じん・騒音・振動・水質・臭気をリアルタイムに遠隔監視、気象条件を基に各環境指標の推移を予測

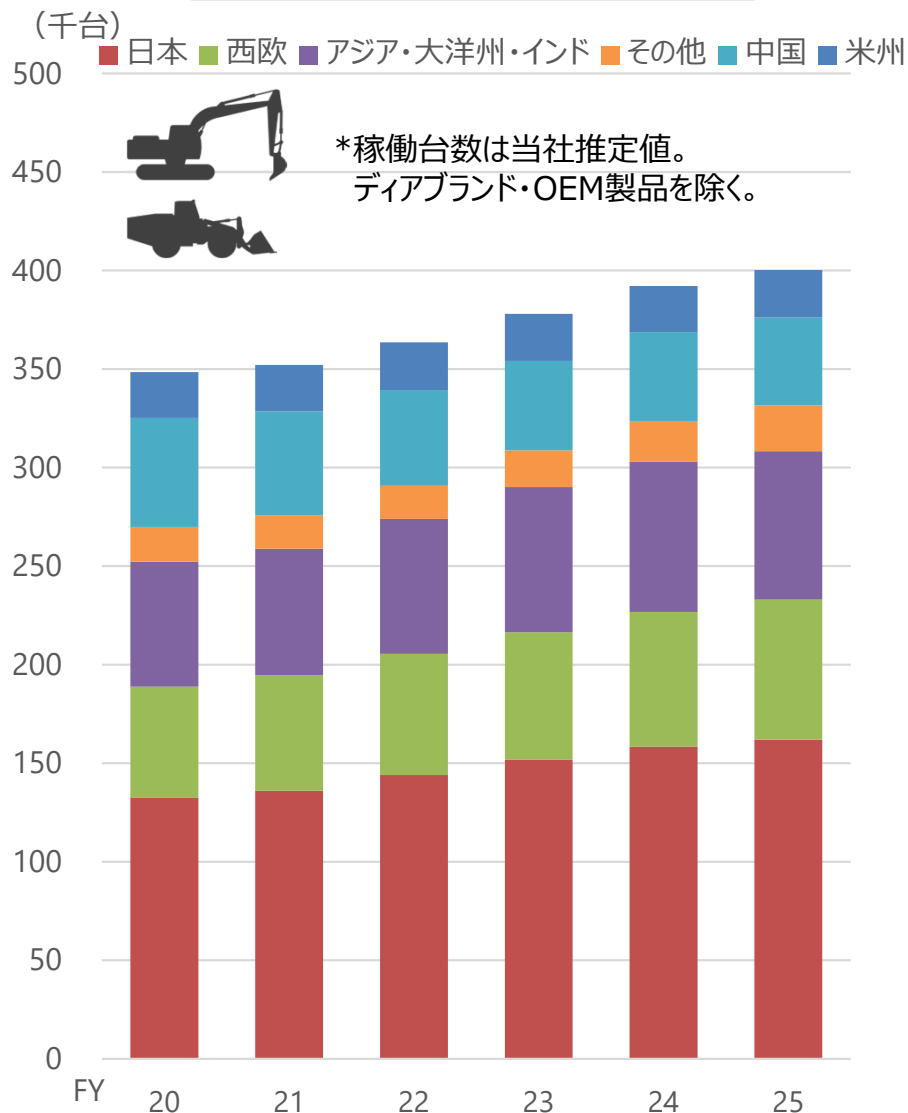
日立建機の鉱山機械のサポート中心からデジタルを活用し 鉱山全体のソリューションへ拡大



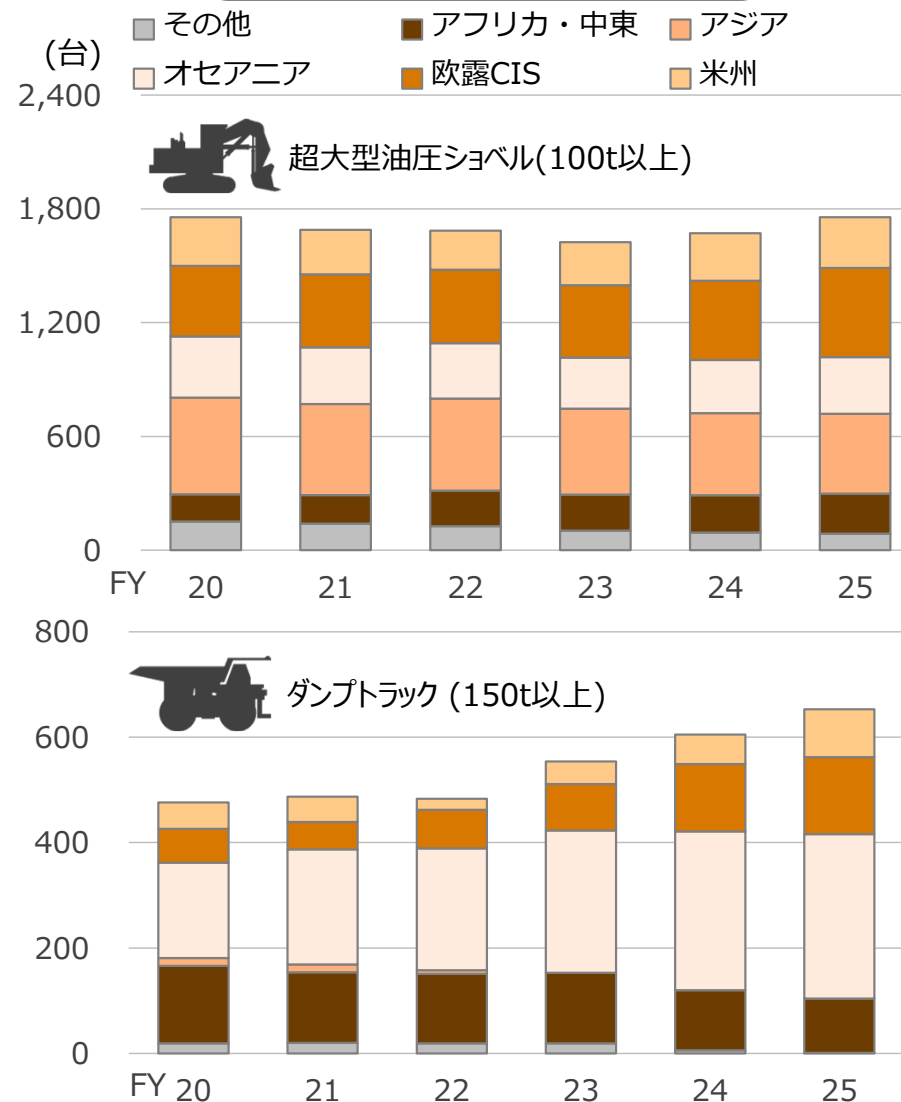
成長戦略	本日取り上げる内容
米州事業	● 米ディア社との合併解消による独自展開事業
マイニング事業	● 成長ポテンシャル ● 鉱山全体のソリューションへ拡大
バリューチェーン 事業	● 稼働台数の伸長と部品・サービス需要拡大 ● ConSiteによる捕捉率向上

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





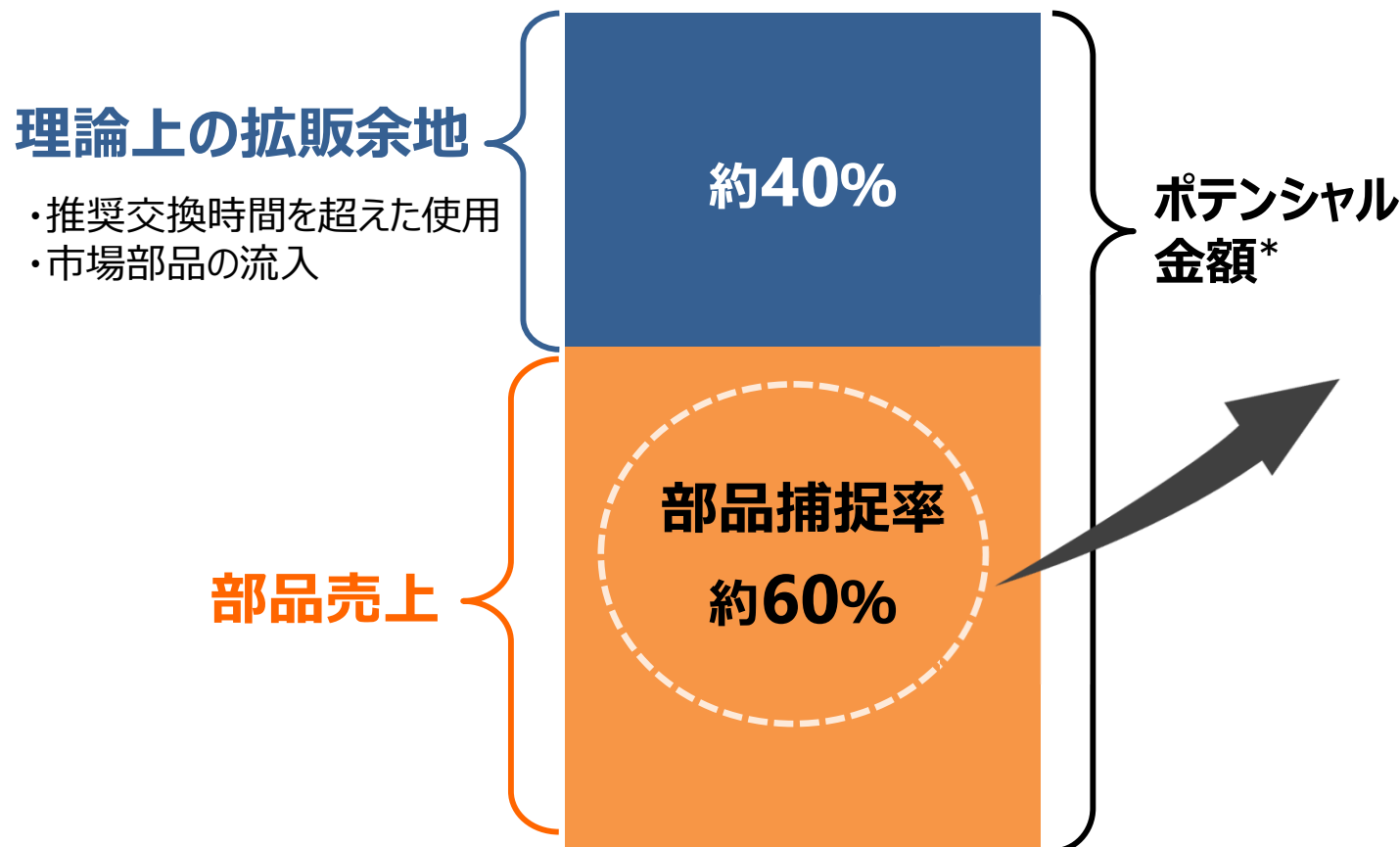
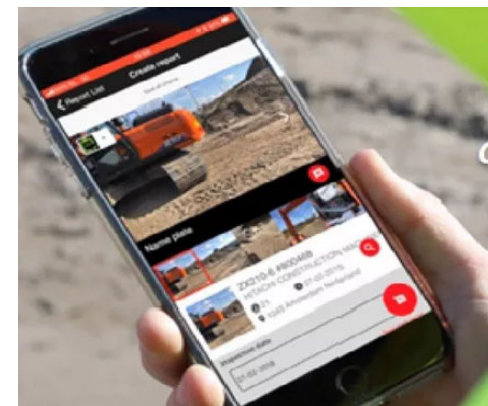
**最新のICT技術で機械を24時間遠隔管理
お客さまの機械の安定稼働に貢献**



**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

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



部品捕捉率
70%をめざす

ConSite
Consolidated Solution for Construction Sites

契約台数
18.9万台

*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

*2024年3月末日時点

1

会社概要

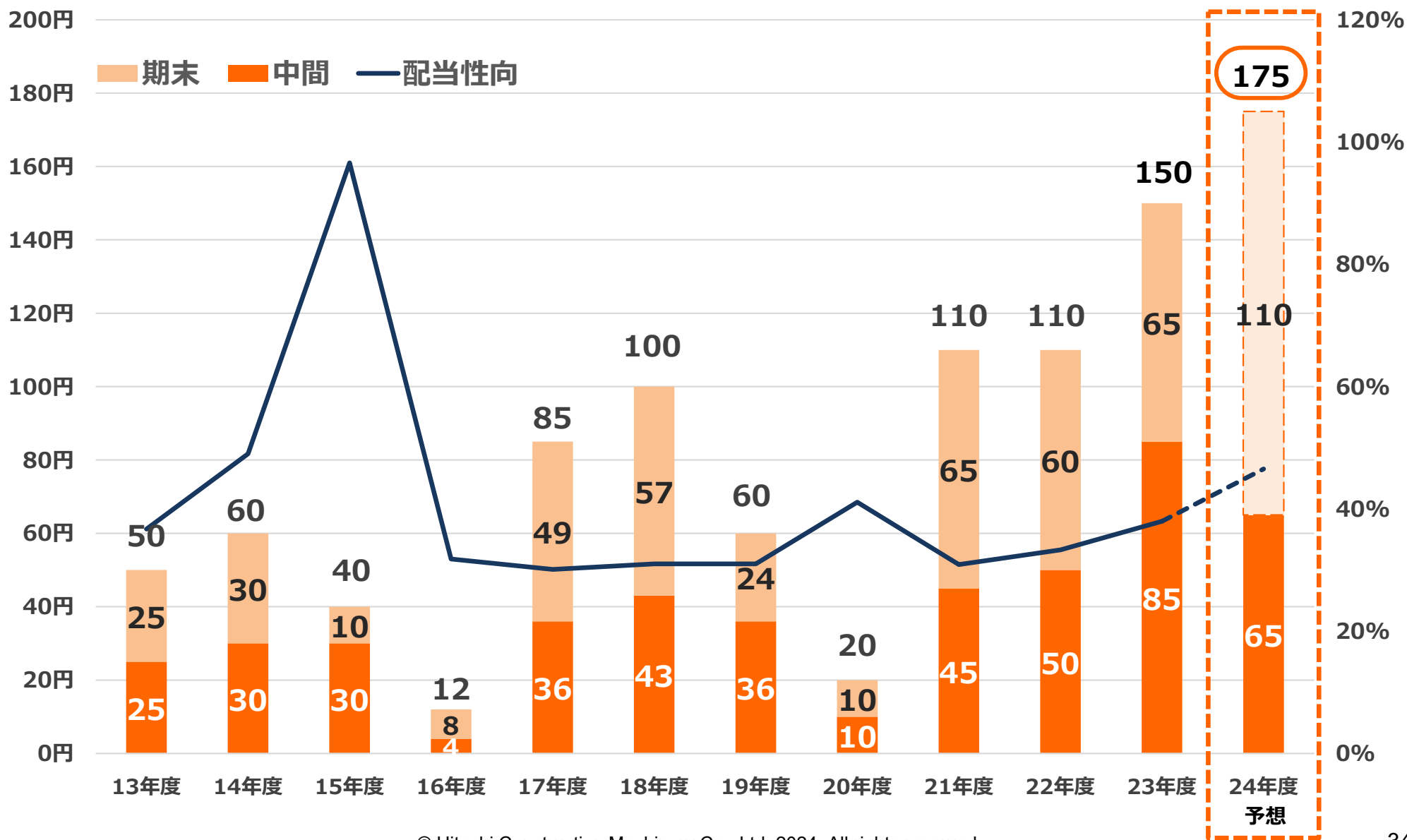
2

成長戦略

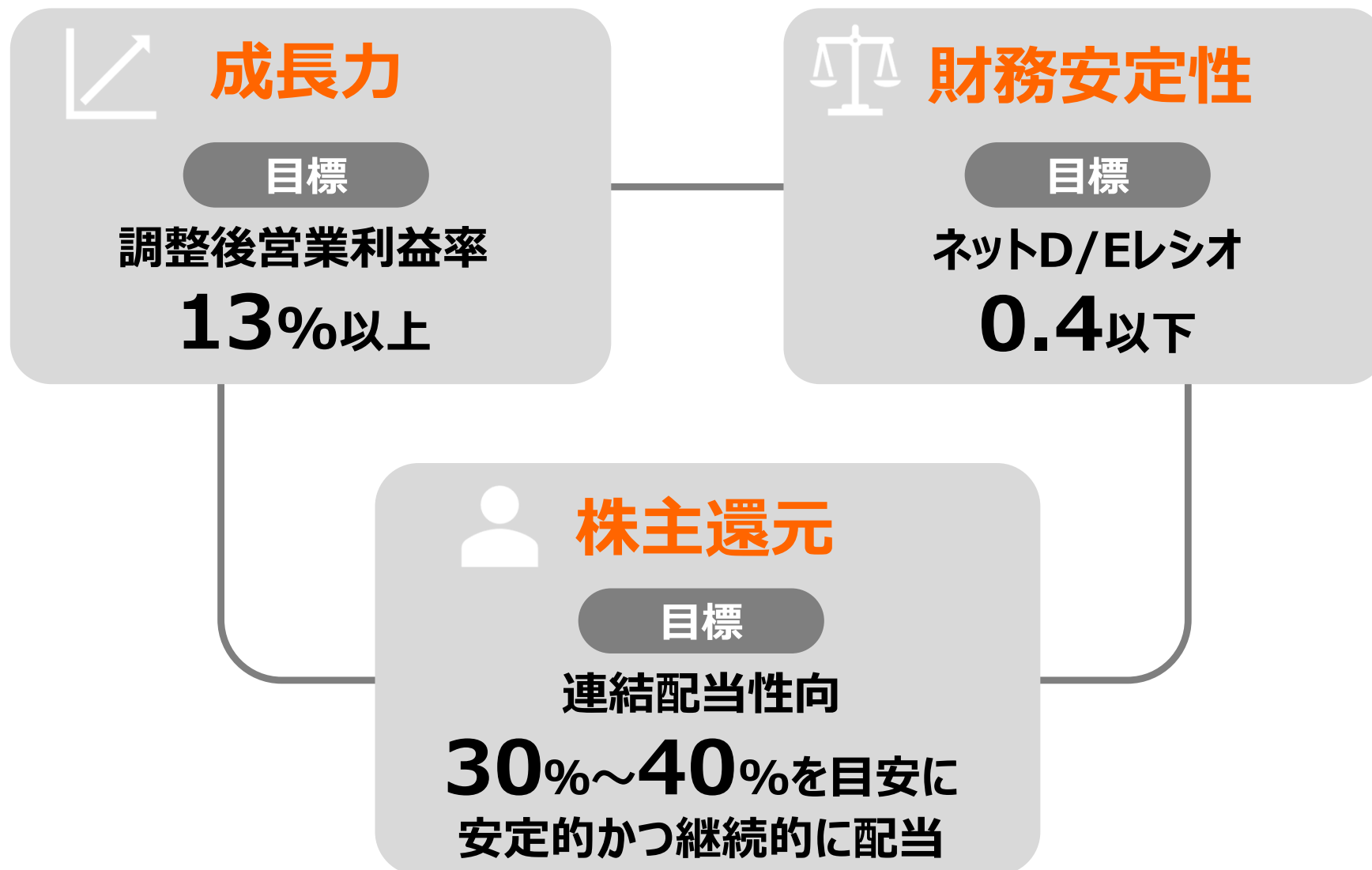
3

株主還元

24年度年間配当予想は1株当たり175円の過去最高をめざす



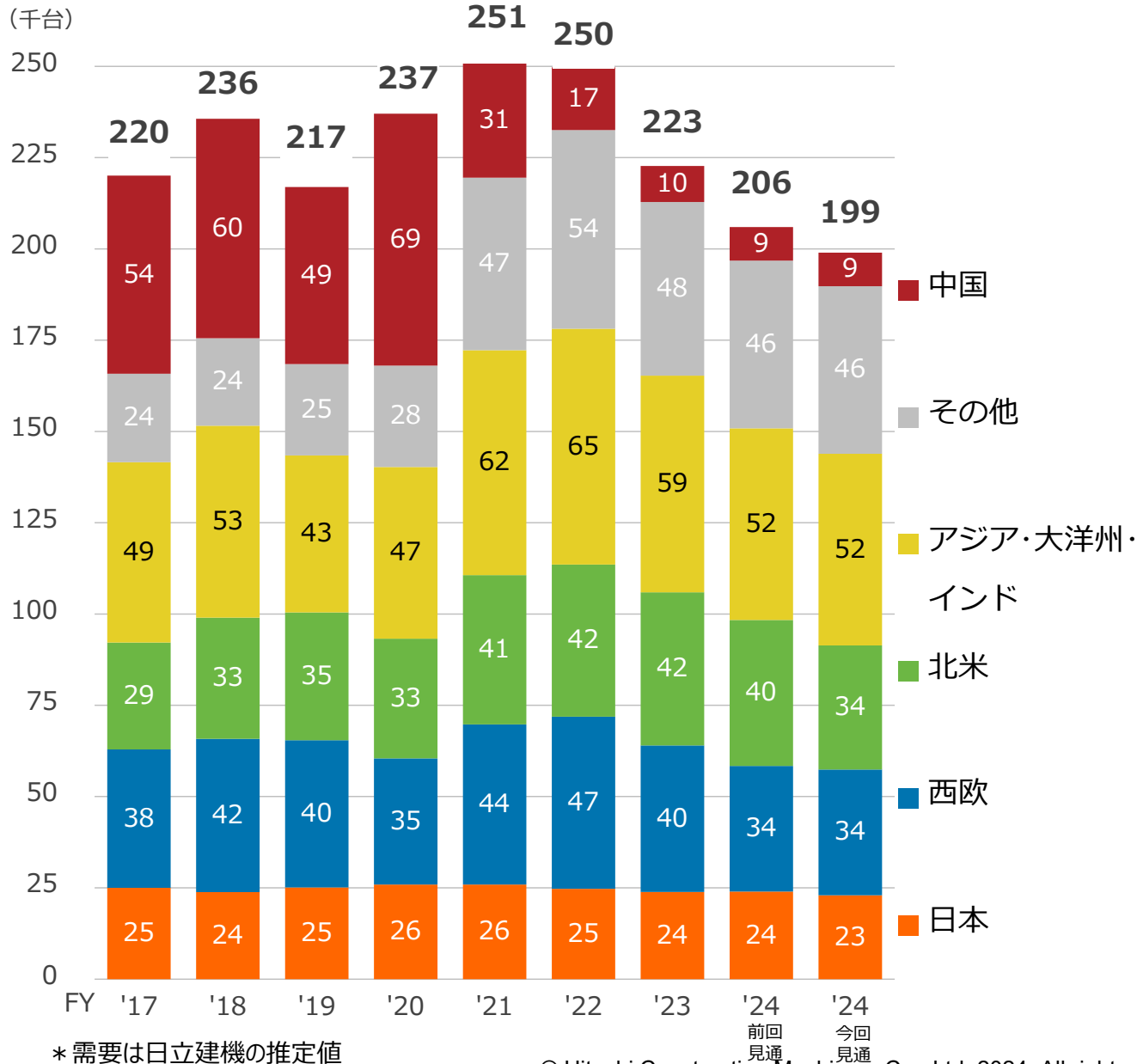
成長力、財務安定性、株主還元バランス良く配分し、企業価値向上をめざす



参考資料

新興国比率：24年度 54%（前年比+2%）

※新興国：中国、アジア・大洋州・インド、その他



地域別需要対前年増減

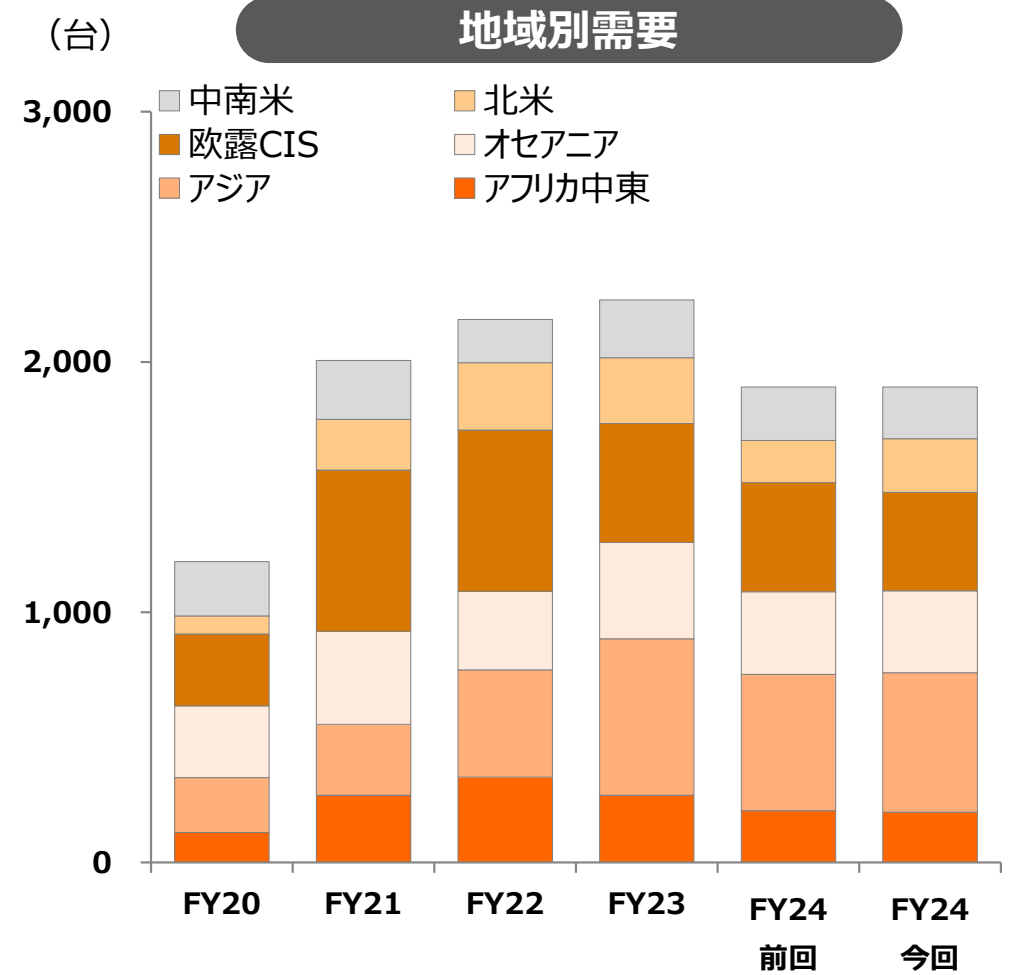
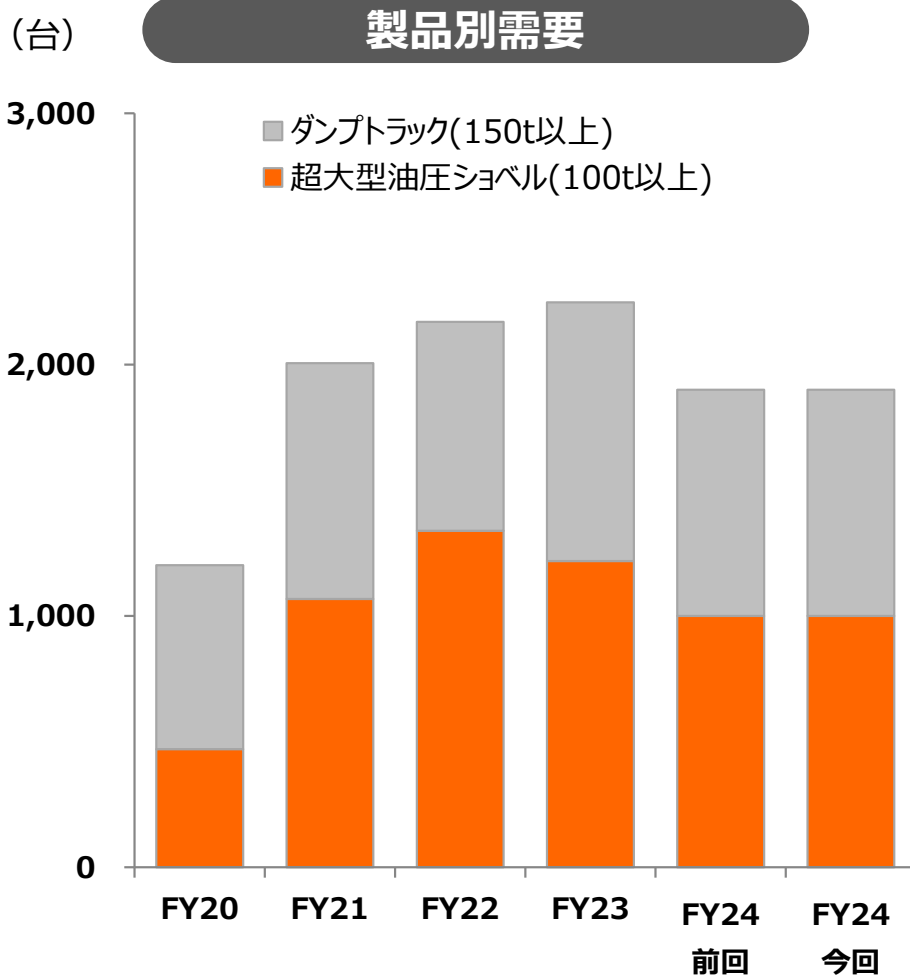
※当社推定 中国国産メーカー含まず
※複写・転用はご遠慮下さい

	'23	'24
合計	-11%	-11%
中国	-43%	-6%
ロシア・CIS・東欧	-16%	-4%
アフリカ	+13%	-15%
中東	+10%	-13%
中南米	-33%	+14%
その他	-12%	-4%
アジア	-17%	-8%
インド	+8%	-16%
オセアニア	-18%	-10%
アジア・大洋州・インド	-8%	-12%
北米	+1%	-19%
西欧	-15%	-14%
日本	-3%	-4%

* 需要は日立建機の推定値

- 24年度需要見通しは、前回見通しから変更なし（前年比△5%～△15%）
- 中国の需要は100tクラスショベルを中心に依然堅調、インドネシアは下げ止まった

超大型油圧ショベル（100t以上）、ダンプトラック（150t以上）



* 需要は日立建機の推定値

要約連結損益計算書(予想)

前回7月に公表した業績予想を見直し、売上収益は前年比4%の減収、調整後営業利益は10%の減益、親会社株主に帰属する当期利益は14%の減益を見込む。

(単位:億円)

	24年度 予想		23年度 実績		前年比	
	金額	増減率	金額	増減率	金額	増減率
継続事業						
売上収益	<13,700>	13,500	14,059		△ 559	△ 4%
調整後営業利益	<12.0%>	(11.2%)	(12.0%)		(△0.8%)	
	<1,650>	1,510	1,680		△ 170	△ 10%
営業利益	<11.8%>	(11.1%)	(11.6%)		(△0.5%)	
	<1,610>	1,500	1,627		△ 127	△ 8%
税引前当期利益	<11.0%>	(9.4%)	(11.4%)		(△2.0%)	
	<1,510>	1,270	1,605		△ 335	△ 21%
継続事業からの当期利益	<1,064>	890	1,163		△ 273	△ 23%
非継続事業からの当期利益	<7>	0	△ 118		118	-
親会社株主に帰属する当期利益	<7.2%>	(5.9%)	(6.6%)		(△0.7%)	
	<980>	800	933		△ 133	△ 14%
EBIT	<1,654>	1,398	1,675		△ 276	
通貨	1Q-2Q 実績	3Q-4Q 予想	年度 予想	23年度 実績	前年比	
アメリカドル	152.7	141.0	145.5	144.8	0.7	
ユーロ	166.0	155.0	159.9	157.0	2.9	
中国元	21.1	19.8	20.4	20.1	0.2	
オーストラリアドル	101.3	96.0	98.7	95.0	3.6	
1株当たり配当金*1	175円			150円	25円	

為替感応度は
参考資料1を
ご参照ください

*1 [1株当たり配当金]は、連結業績に連動した剰余金の配当を原則として、中間と期末の2回に分けて同一年度に2度実施する方針であり、連結配当性向30%~40%を目安に安定的かつ継続的に実施することを基本として株主利益の最大化を図ります。

要約地域別売上収益(予想)

前回7月公表値に対し、北米、オセアニアにて減収修正。

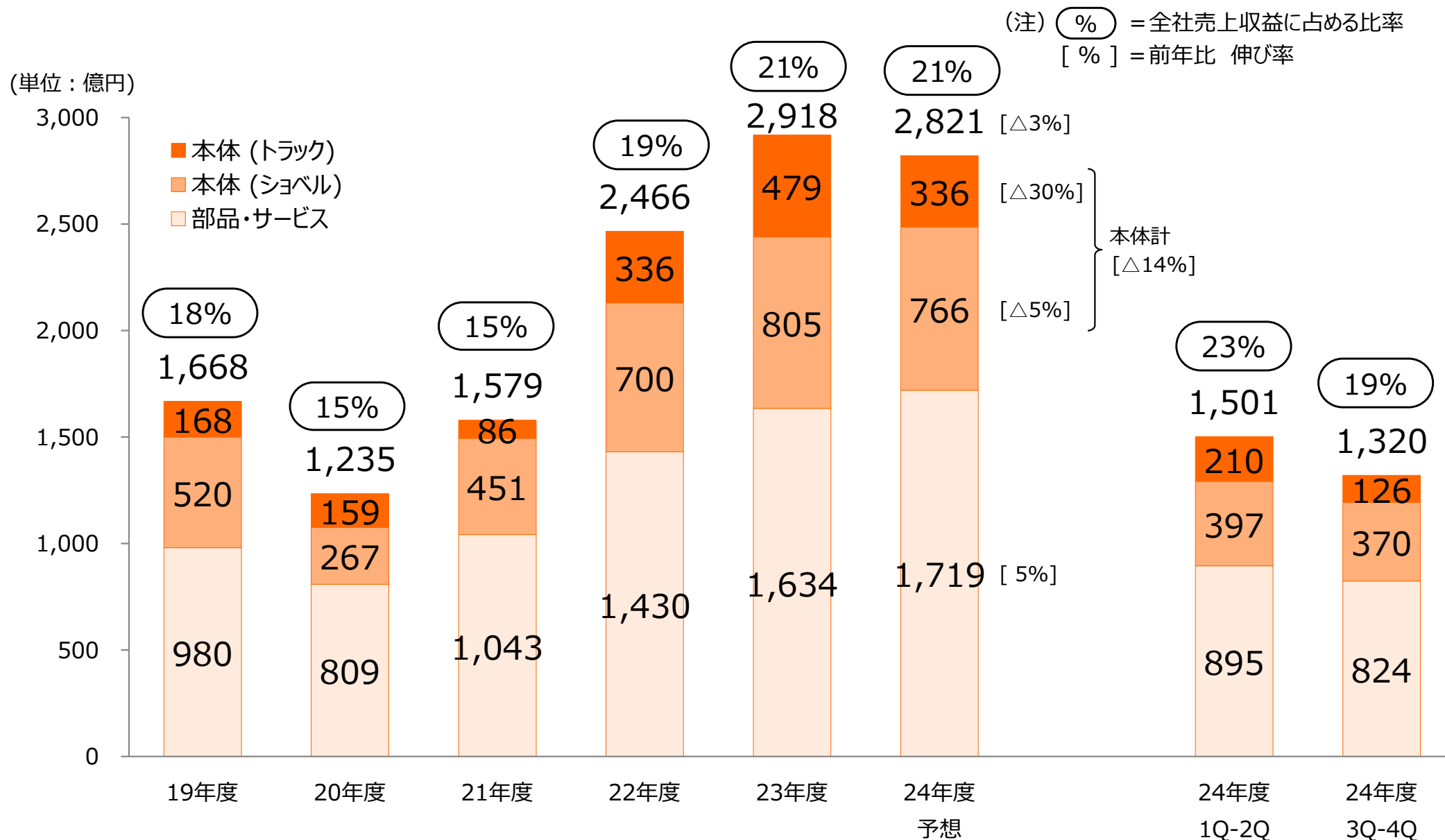
(単位：億円)

	24年度 予想		23年度 実績		前年比		
	金額	増減率	金額	増減率	金額	増減率	
日本	2,230	17%	2,269	16%	△39	△2%	
アジア	1,176	9%	1,270	9%	△95	△7%	
インド	869	6%	850	6%	19	2%	
オセアニア	2,571	19%	2,511	18%	60	2%	
欧州	1,464	11%	1,829	13%	△364	△20%	
米州	北米	3,206	24%	3,344	24%	△138	△4%
	中南米	414	3%	409	3%	5	1%
	3,620	27%	3,752	27%	△133	△4%	
内:独自展開	(2,246)	(17%)	(2,175)	(15%)	(72)	(3%)	
ロシアCIS	222	2%	234	2%	△12	△5%	
中東	307	2%	347	2%	△41	△12%	
アフリカ	736	5%	704	5%	32	5%	
中国	305	2%	292	2%	13	4%	
合計	13,500	100%	14,059	100%	△559	△4%	
海外売上収益比率	83%		84%				

* 23年度の実績及び24年度予想について継続事業のみの値としています。

マイニング売上収益推移(予想)

前回7月公表値に対し、部品・サービスは上方修正も本体は減収を織込む。

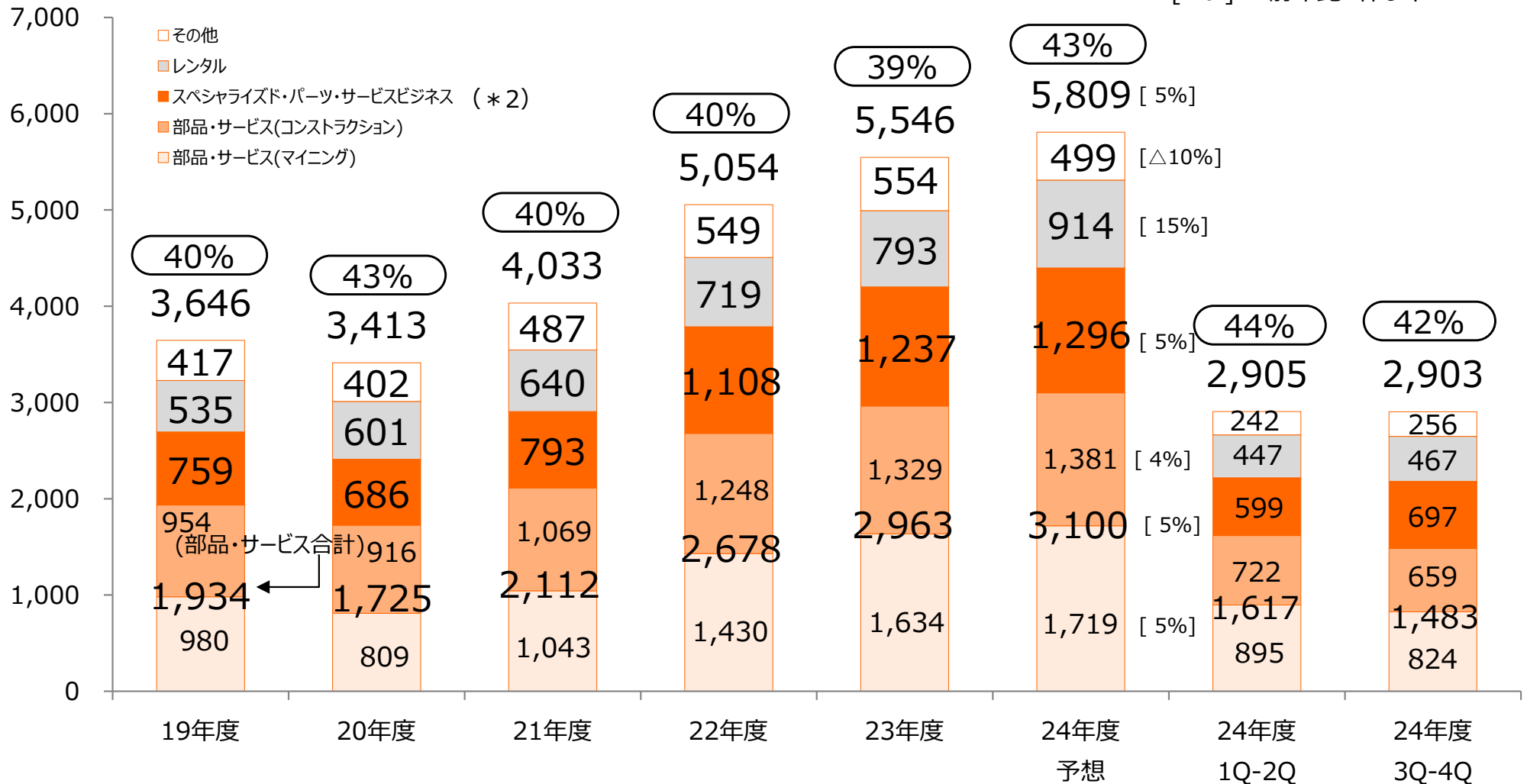


バリューチェーン*1 売上収益推移(予想)

7月公表値を上方修正。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、レンタルで増収を織込む。

(単位：億円)

(注) (％) = 全社売上収益に占める比率
[％] = 前年比 伸び率



*1 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、レンタル等の事業合計

*2 スペシャライズド・パーツ・サービスビジネス：建設機械ビジネスセグメントに含まれないマイニング設備及び機械のアフターセールスにおける部品開発、製造、販売及びサービスソリューションの提供

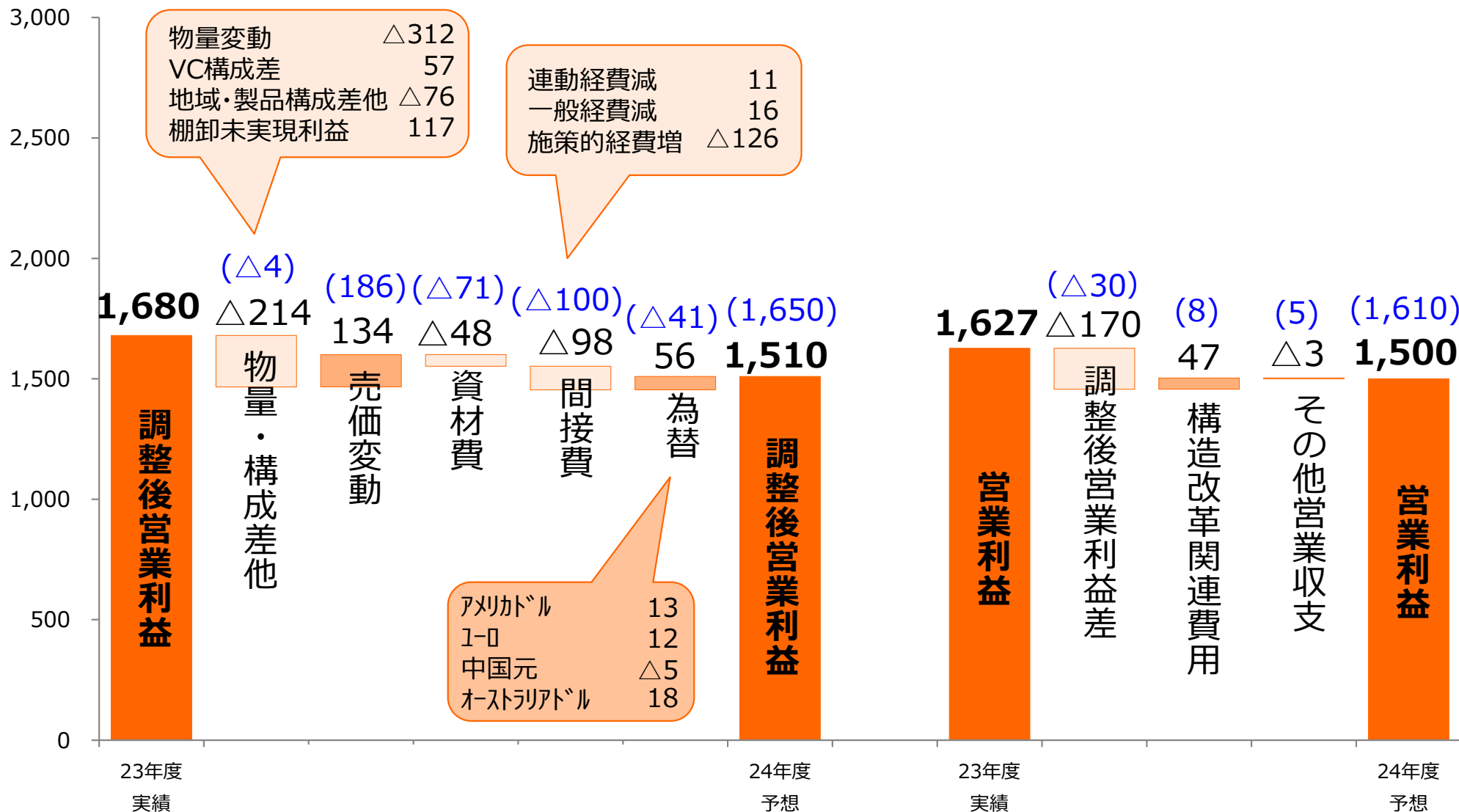
19年度実績より継続事業のみの値として、遡及修正しています。

連結損益変動要因(予想)

バリューチェーンの伸長はあるも、物量・構成差減、売価改善幅縮小で、調整後営業利益は減益修正。

注.()内は24年7月公表ベース

(単位：億円)



中期経営計画

BUILDING THE FUTURE 2025 未来を創れ

1. 事業環境
2. 日立建機のグループアイデンティティ
3. 中期経営計画の経営戦略の柱
 - 1) 顧客に寄り添う革新的ソリューションの提供
 - 2) バリューチェーン事業の拡充
 - 3) 米州事業の拡大
 - 4) 人・企業力の強化
4. サステナブルな社会の実現に向けて
 - 1) カーボンニュートラルに向けた取り組み
 - 2) サーキュラーエコノミーへの取り組み
5. 中期経営計画の定量的目標

社会・技術・経済環境の変化

- 高齢化・第二次産業の働き手不足
- 広義のソフトウェア化、利用価値重視への流れとデジタル技術の進展
- 持続可能な地球環境実現に向けた経済転換の加速
- 地政学リスクの顕在化

競争環境の変化

- 先進国・マイニング市場における電動化を含む脱炭素技術開発の加速
- 「モノからコトへ」の顧客ニーズシフトが定着
- 新興国における中国勢の台頭
- デジタル化に伴う異業種との競争・連携

資本構成の変化

- 日立製作所 ————— 日立グループと各研究開発分野で協創し、環境対応・サーキュラーエコノミーを加速。
- 伊藤忠商事 ————— 北米事業再構築を加速し、事業拡大を促進。
- 日本産業パートナーズ — 中長期的な経営基盤を強化し、企業力を向上。

さまざまな変化で日立建機は新たな成長のフェーズへ

事業環境の変化を受け、当社独自のアイデンティティを策定

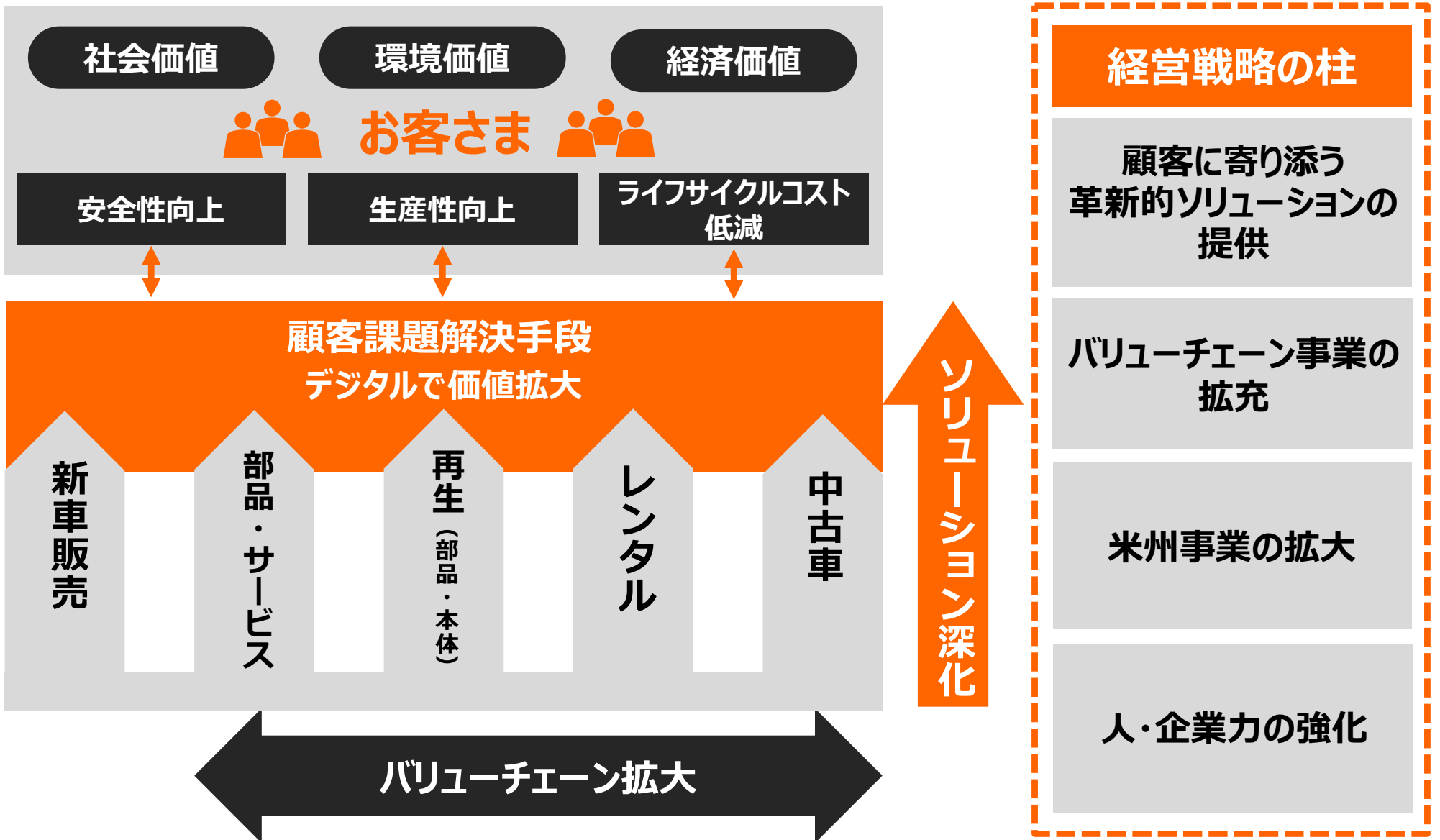
Reliable Solutions 私たちは、お客さまの課題をともに解決する、身近で頼りになるパートナーです



コーポレート・カラー Reliable Orange

3. 中期経営計画の経営戦略の柱

革新的ソリューションの提供で
真のソリューションプロバイダーとしての成長をめざす



3. 1) 顧客に寄り添う革新的ソリューションの提供 コンパクト・コンストラクション事業

お客様の課題は不変。ただし、解決策はますます複雑化

機械の安定稼働、
故障予防保全

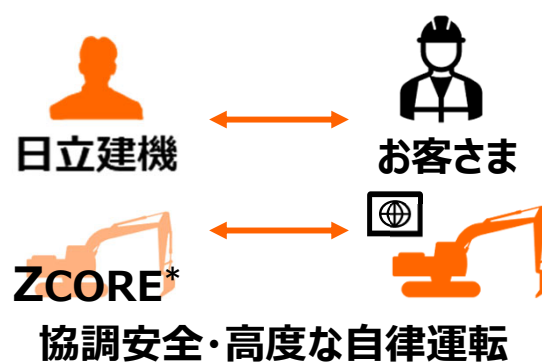
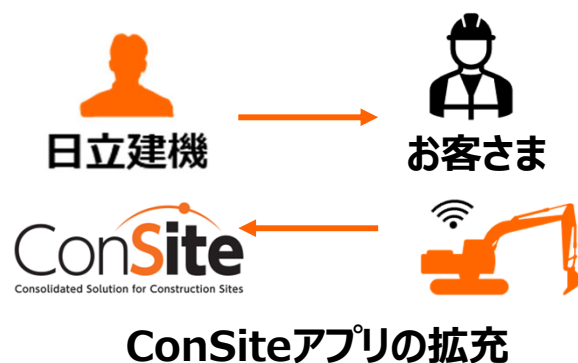
オペレータの高齢化や
人材不足

人(オペレータ)、もの(機械)、
作業(工事)の総合的効率化、
環境対応

ソリューション1.0の拡大

ソリューション2.0への深化

ソリューション3.0への挑戦



製品進化・データ連携・デジタル活用により お客様の課題にソリューションを提供

*ZCORE: デジタル・コネクテッドのための車体制御プラットフォーム

3. 1) 顧客に寄り添う革新的ソリューションの提供 マイニング事業

オペレーションの可視化と
最適調達の実現

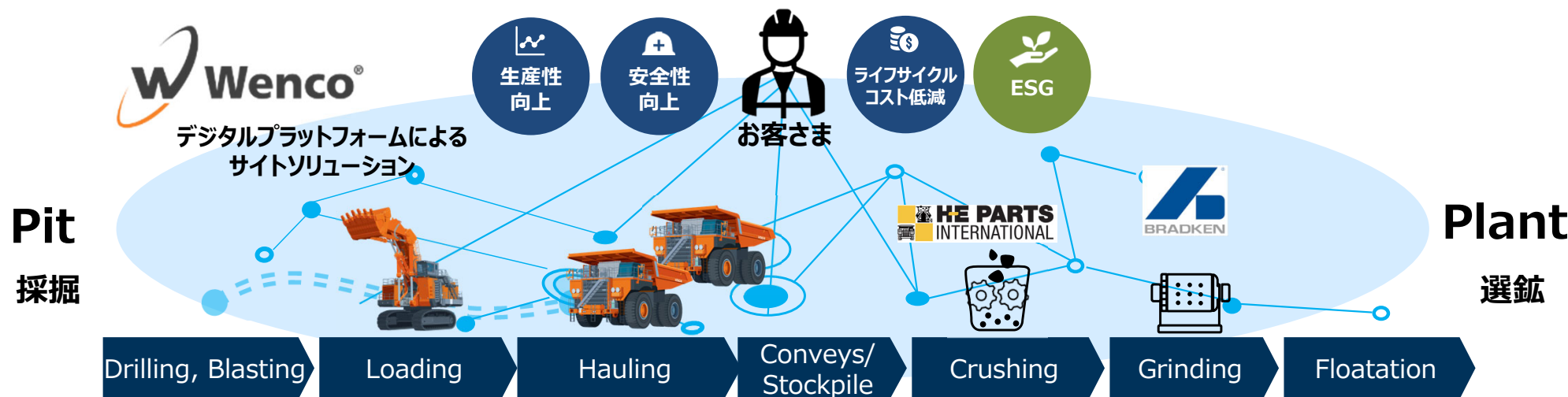
安全性・生産性のさらなる向上
とLCC*・環境負荷の低減

顧客課題解決による社会価値
および企業価値最大化

ソリューション1.0の拡大

ソリューション2.0への深化

ソリューション3.0への挑戦



Wenco/Bradken/H-E Parts
との連携, ConSite Mine

高度な自動化技術・自律運転

お客さま・異業種パートナーと
協創してエコシステムの参画

ConSite Mine

ダンプトラック自律走行システム(AHS)

遠隔/自動掘削(UES)

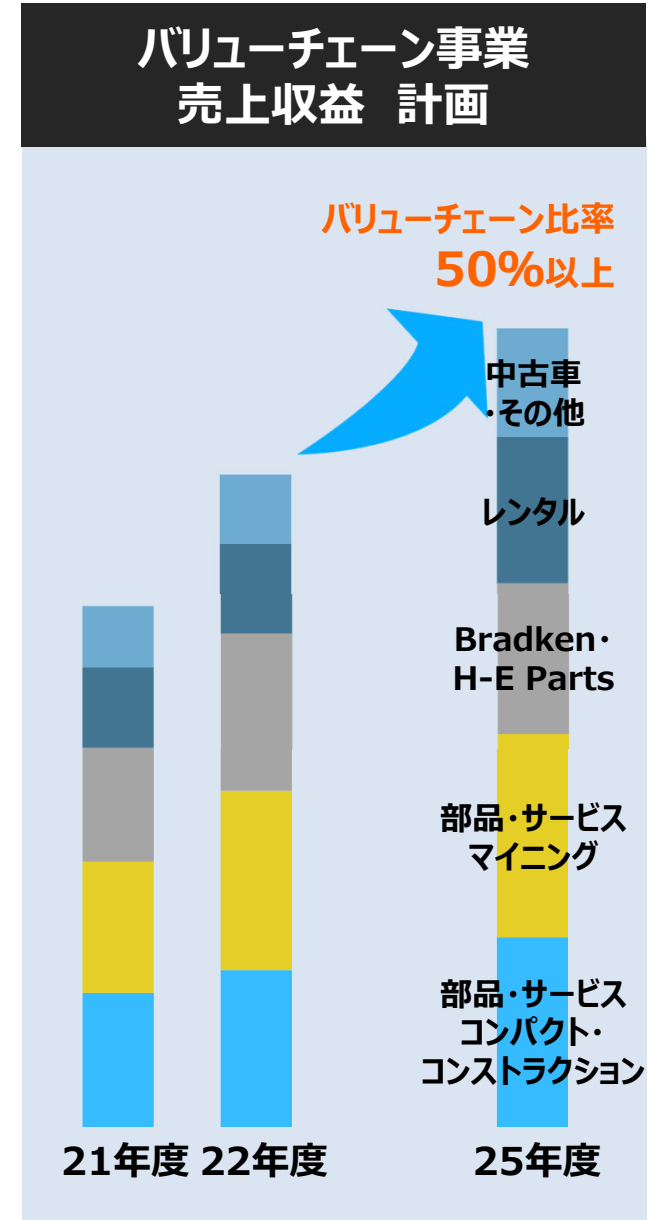
トrolley-EV × 自律運行

Pit to Plant の多様なタッチポイントでの連携および製品の進化を、
デジタルを活用して実現することにより、お客さまの課題にソリューションを提供

*LCC: ライフサイクルコスト

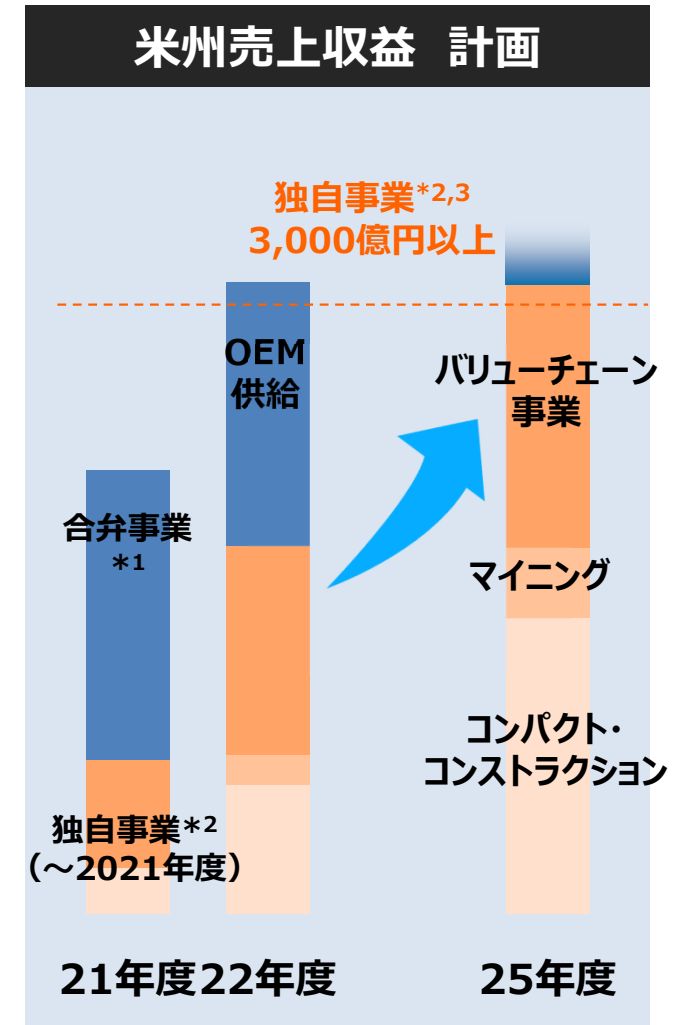
顧客の期待に応えるソリューション・提案力をさらに強化し、事業を拡大

<p>部品・サービス事業</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ ConSiteの活用により全世界の機械を一台ごとにモニタリングし、機械の長寿命化・稼働時間の最大化・作業効率向上につながるソリューションを提案 ■ サービス専用部品のラインアップ充実により、お客さまの要望に応じた品質・価格の部品を提供 ■ 再生品生産能力を拡張、グローバル最適生産体制を確立 ■ 本体再製造を本格化
<p>マイニング事業/ Bradken・H-E Partsとの連携</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Pit to Plantでのマイニングバリューチェーン事業（消耗部品等）の更なる強化 ■ 高収益事業のグローバル展開（鉱山機械の再生事業、選鉱領域での消耗部品事業等）の推進
<p>レンタル・中古車事業</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 異なる市場環境に対応した海外レンタル事業を拡大 ■ 高付加価値製品の中古車出口戦略を推進 ■ PREMIUM USED/REFURBISHED USEDにより中古車価値を向上



事業を拡大し収益を安定化。グローバルの成長にも貢献

<p>コンパクト・ コンストラクション 事業</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 中南米における独自販売網を構築 ■ 販売チャネルを多様化 ■ ファイナンス事業を拡充
<p>マイニング事業</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 鉱山現場に加え建設現場・砕石現場用の超大型油圧ショベルを拡販 ■ 南米サポート体制を底上げ ■ ダンプトラックサポート体制を強化
<p>バリューチェーン 事業</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 部品再生拠点を構築 ■ レンタル事業を拡大 ■ 日本発の若年良質中古車を販売



*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
 *3:米州事業の投資方針は、最大1,000億円規模の投資、どこに重点的に投資をするかは事業環境を見ながら判断

研究・開発～生産・供給～販売・サービスまで、グローバルに事業体質を強化

人・組織・文化

- 人材がグローバルに活躍できる育成の場や機会の提供
- ビジネスユニット制でグローバル業績管理の高度化
- 経営計画管理システムを通じ施策を完遂する文化

研究・開発体制

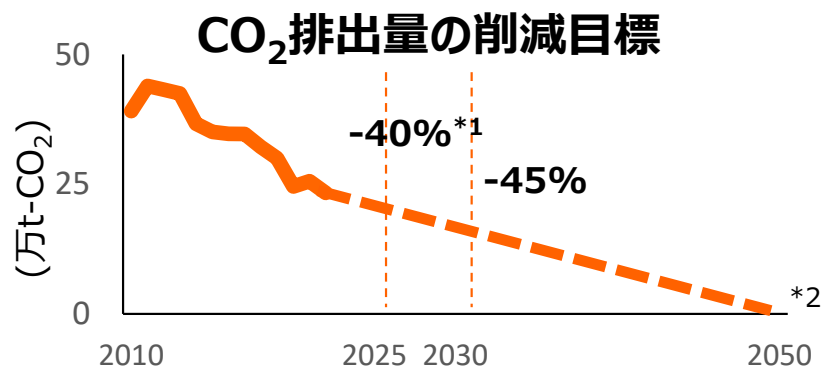
- グローバルに社外協業・オープンイノベーションの強化
- アジャイル開発による企業文化の変革
- 建設機械のパラダイムシフトへの対応

収益構造

- ビジネスユニット制を通じて全部門で総原価低減活動を継続的に推進
- 国内における開発・生産拠点の再編での生産効率向上により収益体質を改善
- 製品、サービス部品のグローバル供給体制を強化
- レンタル中古車管理システムをグローバルに展開しDX活用による効率化
- 市場の変化に迅速に対応する間接費統制を強化

1.5°Cシナリオ実現に向けた取り組み強化と 2050年カーボンニュートラル実現へ

生産(Scope1+2)



*1:%は2010年度比

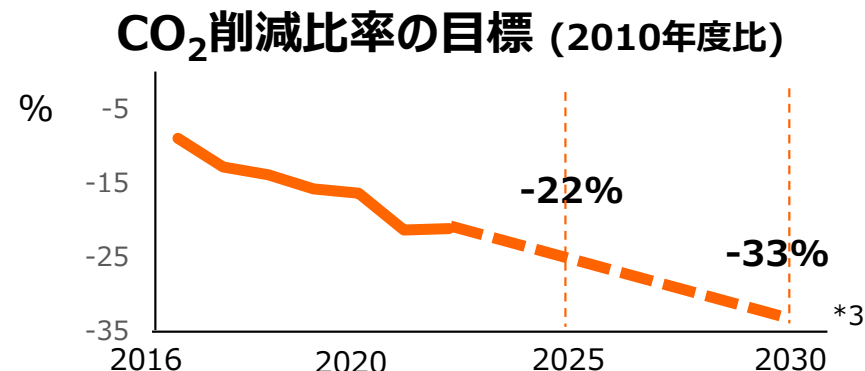
*2:グラフはイメージ、2022年度までは実績

- 生産性向上/省エネ設備導入
- 徹底的な省エネ・CO₂削減活動の展開
- 再生可能エネルギーの積極的な利活用



風力発電や太陽光発電を利用

製品(Scope3)



*3:グラフはイメージ、2022年度までは実績

- 脱炭素製品(電動化建機等)を拡充
- ICT/IoTソリューションを提供
- 中古車・再生事業を拡大



電動化製品



再生事業

パートナーとの協業で建設・鉱山現場全体の環境負荷低減をめざす

コンパクト・コンストラクション

電動建機ラインアップ



2tクラス

(デイマーグ社(米)と協業開発中)



5tクラス



8tクラス



13tクラス

可搬式充電設備



アルフェン社(蘭)・伊藤忠商事との協業(欧州市場)



九州電力との協業(日本市場)

マイニング



有線式 電動
超大型ショベル



フル電動ダンプトラック



大気品質・粉じん等を
リアルタイムに遠隔監視・分析



環境管理ソリューション

パートナーとの研究拠点

ZERO EMISSION EV-LAB(千葉県)

協力企業

いすゞ自動車

伊藤忠商事

九州電力

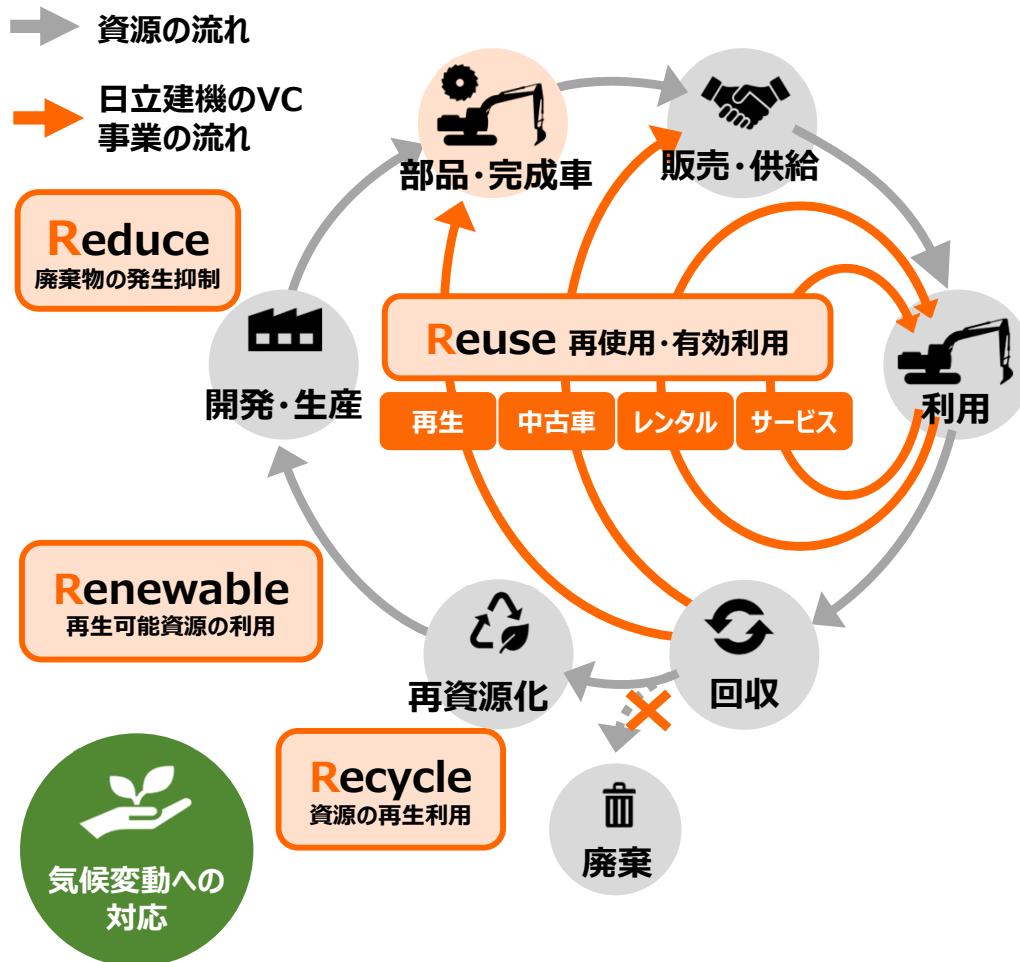
⋮



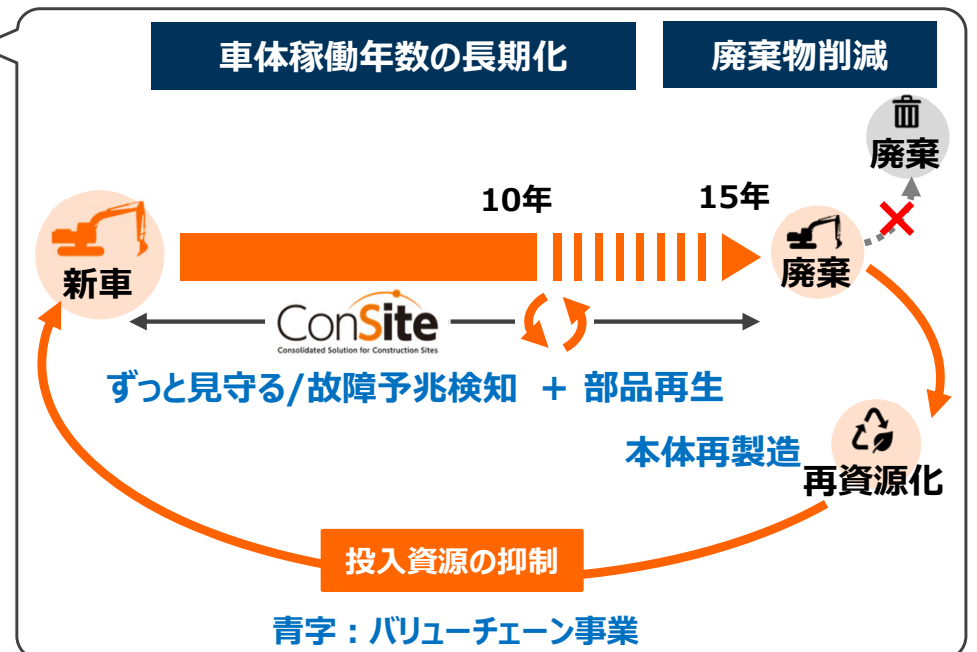
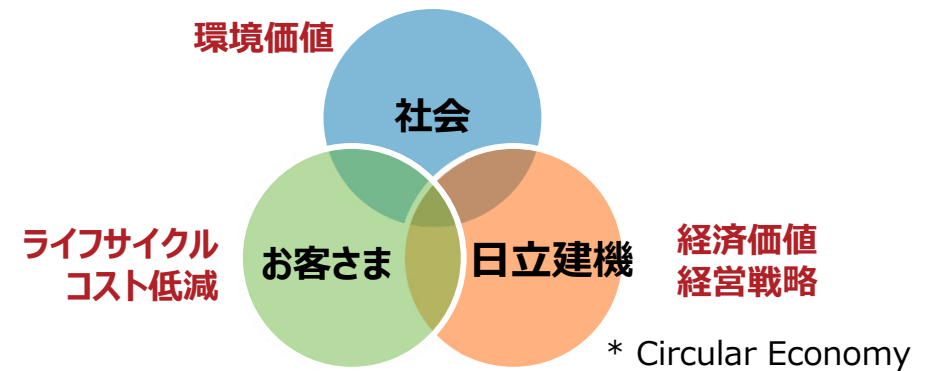
デモンストレーションエリア

製品ライフサイクル1.5倍をめざしてバリューチェーン事業を拡大し、顧客価値の最大化と資源消費の最小化を両立

4つのRを日立建機グループ全体で取り組む「姿」



日立建機がCE*に取り組む意義



5. 中期経営計画の定量的目標

経営指標		中期経営計画 2025年度目標	2023年度実績	参考 2022年度実績	
成長性	・バリューチェーン比率 ・米州事業独自展開による売上収益 ・売上収益研究開発費比率	50%以上 3,000億円以上 3%以上	39.4% 2,175億円 2.2%	40.0% 1,676億円 1.9%	
収益性	・調整後営業利益率 ・EBITDAマージン率*1	13%以上 18%以上	12.0% 16.8%	10.8% 14.6%	
安全性	・ネットD/Eレシオ	0.40以下	0.57	0.60	
効率性	・営業CFマージン率*1 ・ROE ・ROIC*1*3	10%以上 13%以上 9%以上	5.2% 13.1% 9.8%	△2.1% 11.0% 8.4%	
株主還元*2	・連結配当性向	連結配当性向30%~40%を目安に安定的かつ継続的に配当を実施	34.2%	33.3%	
ESG	・環境負荷低減CO ₂ 削減(総量)	生産(Scope1+2)	△40% 2010年度比	「日立建機グループ統合報告書2024」で公開予定	△33%
		製品(Scope3)	△22% 2010年度比		△22%
	・ダイバーシティ、エクイティ&インクルージョン	・海外グループ会社のGM以上の現地化比率*1	75%	71%*4	72%
		・男女別の管理職比率(連結)*1	女性13% 男性15%	女性11%*5 男性16%	女性11% 男性16%

*1:本中計より新たに指標として定めたもの

*2:営業キャッシュフローと資金配分に対する基本的な考え方として、維持・強化投資、先行投資、株主還元+有利子負債返済にそれぞれ1/3の充当をめざす

*3:ROIC目標における比較すべき資本コスト(WACC)の水準を7%程度と認識

*4:2023年8月実績

*5:見込み値

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。

