

**個人株主さま・個人投資家さま向けオンライン会社説明会 主な質疑応答**

当日は多くのご質問をお寄せくださり誠にありがとうございました。

時間制限のためお答えできなかったご質問について、以下回答します。

**Q：手元に映っているミニチュアの建機はどこで買えるか。**

A：[公式]日立建機日本オンラインストアでご購入いただけます。

<https://goods-online-japan.hitachi-kenki.com/item-list?categoryId=85286>

**Q：競合他社との差別化戦略、優位性について。**

A：この度制定したニューコンセプト「LANDCROS」(Land, Customer, Reliable, Open, Solutions)に示す通り、お客さまに信頼されるオープンなソリューションが当社の強みです。

各種技術の進歩は加速しており、1社だけで完結するのは難しい時代となっています。そんな中、当社は、KTEG社やディマグ社との電動機の共同開発やエンパイロスweet社の環境モニタリング技術を活用した鉦山ソリューション開発など、各分野で最良のパートナーを見つけながら、オープンイノベーションを推進しています。

**Q：米国トランプ次期政権による影響は。特に、高い関税がかけられた場合の対策とは。**

A：内需拡大に積極的で建設機械の販売にも好影響があると考えます。一方、高い関税が課せられた場合は、最終的には販売価格に転嫁することになり、米国民への負担が増す可能性があります。

**Q：北米に生産拠点を作る考えはあるか。**

A：コンストラクション製品の生産については、現在の販売量や為替の状況を踏まえると、日本で生産して輸出するのが、コストや品質の面で適していると考えています。一方で、北米市場でさらなる成長を実現できた場合には、物量増に対応すべく現地生産も選択肢になると考え、常に調査検討を続けています。マイニング製品については、カナダに工場があり、ダンプトラックの生産を少しずつ始めています。この工場では、2026年以降には米州のダンプトラックの販売量を賄える規模の本格生産ができるようさらに準備を進めています。

**Q：ディア社との提携解消により、どの程度の売上減となり、その分を独自展開での販売で賄えるというのか。それとも、全体として売上減を見込んでいるか。**

A：現在はディア社向けに生産用部品や完成車体の供給を継続している為、大幅な売上減少はありません。将来的にはディア社向け販売は減少していくと想定しており、当社は独自の事業展開のみで、それを補えるだけの売上を確保できるように施策を進めています。

**Q：日本国内の販売戦略について。**

A：日本は長年の販売実績があり、新車販売に加えて、レンタル・中古車などさまざまな選択肢をお客さまに提供できる地盤があります。今後はデジタル技術の活用をはじめ、お客さまの現場運営のさらなる効率化に向けて貢献します。

**Q：中国企業との競争や今後の戦略とは。**

A：中国の建設投資の低迷や中国企業による攻勢のため、売上比率は2%にまで落ち込んでいます。また、中国企業がアジアをはじめ海外進出しているという状況もあります。中国企業の製品価格は安く、競争が激しくなっていますが、当社の強みは壊れにくい機械、特にアフターサービスの充実でお客様の現場を止めない信頼性があるため、こうした点を踏まえ、特に大容量・高品質が求められる領域において、お客さまから強く支持されています。今後もアフターサービスをはじめ、注力するバリューチェーン事業を通じて、中国企業との差別化を図ります。

**Q：海外展開の際に競合先との価格競争にどのように対応しているか。**

A：物価上昇や、需要と供給のバランスをみながら価格設定しています。

**Q：昨今、世界的に災害や紛争などで被害にあっている国々が多々あるが、そのような国々に対して日立建機の製品を企業として寄付などの貢献はしているか。**

A：各地で災害が発生した場合には、災害の内容や規模に応じて、支援金の寄付や資機材の提供を行っています。能登半島地震の被害に対しては、被災された皆さまの救済や被災地の復興に役立てていただくため、日本赤十字社へ2,000万円寄付しました。ウクライナ復興支援では、油圧ショベルを現地のNPO法人に寄贈しました。また、JICA（国際協力機構）経由で、現地に製品を納入しました。

**Q：CISでのビジネスも比較的多いようだ。ロシア・ウクライナ戦争の影響はどの程度あるか。**

A：輸出貿易管理令に従い、該当品の日本からのロシア向け輸出を停止しています。このため、現在のロシア・CIS地域の売上のほとんどが、カザフスタンなど中央アジアのマイニング事業です。

**Q：ロシアや中国など、海外での生産リスクへの対応とは。**

A：取引に伴う潜在リスクを考慮しながら、各地の拠点と連携し、最新の情報収集に努め、刻々と変化する状況の中、折々で適切な判断を心がけています。

**Q：海外戦略上のリスクとは。**

A：地政学リスクや為替リスク、需要減退リスクなどが常にあります。また、自然災害や事故災害、法令違反、感染症などのリスクに直面する可能性があります。当社ではこの認識から、平時からリスクの洗い出しを行い、未然防止やリスク発生時の影響の最小化に努めるなど、対策を行っています。詳しくはこちらをご参照ください。

<https://www.hitachicm.com/global/ja/sustainability/governance/riskmanagement/>

**Q：海外売上比率が高まっている中、為替の影響や対策とは。**

A：決算ごとに為替感応度を開示しており、例えば、2024年度の下期計画では、アメリカドルが円安になった場合、1円あたり調整後営業利益で11億円のプラスになります。反対に、1円円高になると11億円のマイナスになります。為替の影響は大きく受けるため、対策としては、外貨建売上見通しに対して為替予約やオプションを用いてリスクヘッジしています。また、グローバルに工場を設立して、現地調達比率をあげて為替影響を受けにくくする体制も築いています。

**Q：電動化や自動化などの技術開発計画について**

A： 当社の電動建機の歴史は長く、1970年代には有線式の油圧ショベルを開発しています。1980年代から有線式のマイニングショベルを販売し、1990年代から有線式の中小型ショベルが普及しています。2020年代からバッテリー駆動式の小型ショベルを開発・販売しています。社会全体の脱炭素化の流れは変わらず、電動建機の需要も成長すると考えており、引き続き開発を進めます。

遠隔化や自動化については、1994年の雲仙普賢岳の噴火災害復旧工事を遠隔操作で作業したことに遡ります。2020年に、自律型建設機械の開発と機能拡張を容易にするシステムプラットフォーム「ZCORE」（ズィーコア）を発表、2023年には遠隔・自動化ソリューションに対応する油圧ショベルのベースマシンを開発しています。また、ZCOREを組み込んだ、自律型の土工用振動ローラの実証試験を進めています。

鉱山機械のダンプトラックの自律走行については、技術開発と試験を終え、今後オーストラリアを戦略地域として拡販を進め、さらに世界中での提供をめざします。超大型油圧ショベルは一人で複数台操作ができる無人化システム（遠隔操作＋定常動作の自律運転）を2030年までの実現をめざして開発中です。詳しくはこちらをご参照ください。

-統合報告書「技術戦略」

[https://www.hitachicm.com/content/dam/hitachicm/global/ja/sustainability/download/docs/ir2024/2024\\_46-49.pdf](https://www.hitachicm.com/content/dam/hitachicm/global/ja/sustainability/download/docs/ir2024/2024_46-49.pdf)

-統合報告書「2050年温室効果ガス実質排出量ゼロに向けた環境配慮製品／ソリューションの開発ロードマップ」

[https://www.hitachicm.com/content/dam/hitachicm/global/ja/sustainability/download/docs/ir2024/2024\\_66-69.pdf](https://www.hitachicm.com/content/dam/hitachicm/global/ja/sustainability/download/docs/ir2024/2024_66-69.pdf)

**Q：世界的にCO<sub>2</sub>排出規制の流れがある中、エンジン動力を、どのようにしていく方針か。**

A： 世界的な潮流やお客さまの要望に応えられるよう、拡充します。協力会社と共にCO<sub>2</sub>排出抑制に向けたエンジン開発や電動化へ取り組んでいます。

**Q：日本近海は海底資源が豊富だが、海底資源開発に対する機械を開発する考えはあるか。**

A： 製品開発の計画についてはお答えできませんが、当社はさまざまな可能性に応えられるよう、日々、研究開発に取り組んでいます。

**Q：エンジンの調達先とは。**

A： 製品やサイズにもよります。小型から中型の機種は日本のメーカーから、大型の機種は海外メーカーからディーゼルエンジンを調達しています。

**Q：建機の耐用年数および買い替え需要は何年か。**

A： 製品や使用状況にもよりますが、7～10年が目安です。最新の当社の取り組みでは、製品寿命を10年から15年へ伸ばせるように、機械の設計やアフターサービスを強化しています。また、マイニング製品では油圧機器などを入れ替えながら、20年以上稼働している例もあります。

**Q：女性管理職の登用状況とは（比率も含む）。**

A：グローバルでの女性管理職比率（女性従業員に占める女性管理職の割合）はFY23実績：女性10.8%（男性15.8%）です。FY25にはこの数値を13%へ引き上げ、さらに、FY30には男女同率化をめざしています。女性活躍推進の取組みとして、①活躍基盤構築、②継続就労・復職支援、③キャリア形成支援の3つに区分し、各種施策を実施しています。

詳しくはこちらをご参照ください。

－「Human Capital Report 2024」

<https://www.hitachicm.com/content/dam/hitachicm/global/ja/sustainability/docs/human-capital-report2024.pdf>

※経営戦略と人財戦略を連動させた人的資本経営に焦点を当て、中長期的な企業価値の向上につながる取り組みをご説明しています。特に、当社は、人財戦略の効果を定性・定量的に分析し継続して戦略のブラッシュアップを図るため、人的資本の情報開示ガイドライン「ISO 30414」に準拠して当レポートを発行しています。

**Q：日立グループから独立した後の変化、メリット・デメリットとは。**

A：意思決定が以前よりも迅速にできるようになりました。ビジネスでの取引上は大きな変化はなく、以前から日立グループと独立性を保ち事業運営してきた為、例えば研究開発などは委託費を支払いながら進めており、技術協力や人的交流も従来通りに継続しています。

**Q：日立ブランドを使い続けているのはなぜか。**

A：日立製作所とのブランドライセンス契約に基づき継続使用しています。

**Q：株価の動きを見ると、今年の7月から急落しボックス圏にあるが、何かニュースや発表があったのか。また、株価に対するコメントを伺いたい。**

A：第1四半期決算発表(7月26日)において、米州独自展開事業の売上は前年比で増加しましたが、株式市場の期待には届かない結果となりました。さらに、第2四半期決算発表(10月25日)では、同事業の売上が前年比で減少し、市況の悪化も踏まえて当社の年間の業績予想を下方修正したことで、投資家の皆さまの期待値が下がった結果と受け止めています。当社が注力するバリューチェーン事業やマイニング事業は、想定通りに堅調であることや、米州独自展開においても、新規の代理店採用やレンタル事業の強化など、成長施策を着実に実行しております。今後の実績を示して、投資家の皆さまにご期待いただけるよう励みます。

**Q：株主になるメリットとは。優待はあるか。**

A：工場視察会への参加（抽選制）をご案内していますが、物品の進呈などの優待はございません。工場視察会は年に1回、茨城県の油圧ショベルなどの主力工場へご案内しています。

**Q：こんなに配当しても大丈夫か。**

A：今年度の期初には、年間配当175円、配当性向38%という計画を開示しました。10月に業績予想を下方修正しましたが、年間配当計画の175円の維持をコミットしました。結果、配当性向は46.5%まで引き上がりましたが、在庫適正化や売掛債権回収の進捗でキャッシュフローは堅調に推移しており、財務面では問題ないと考えています。今後も株主の皆さまの期待に応えられるよう、株主還元強化をめざしてまいります。

以上