

特集

1

バリューチェーン事業の深耕



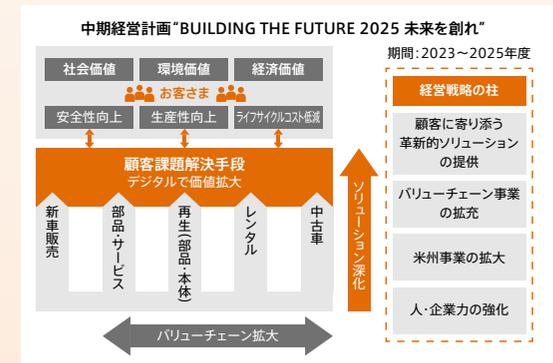
日立建機グループが進むべき方向、それは、高い技術に支えられた建設機械と徹底したサービス体制に加え、お客さまのニーズを先取りした革新的ソリューションを提供する「世界 No.1 のソリューションプロバイダー」になることです。

「革新的ソリューション」とは、CIF（Customer Interest First：顧客課題解決志向）の継続的な活動の中で、一人ひとりのお客さまととことん寄り添い、お客さまの課題や困りごととに共感することによって磨かれていくものです。重要なのは、お客さまの課題を解決するために、従来の手法にはとられない自由な発想で、新たな価値を生むこと。変化の激しい時代において、お客さまの課題も日々変化しています。お客さまとの継続的な接点から、現在と将来の課題や困りごととに共感することで、いち早くこの変化をつかむこと。そして、仮説を創り出して検証し、その解決にチャレンジすること。検証とチャレンジの結果が失敗であった場合は、失敗を次のチャレンジにつなげて成功に近づくこと。お客さまとパートナーと共にそのサイクルを小さく早く回し、大きな成功に結び付けてゆく、そのスピード感とお客さまと一体となった活動そのものが革新的なソリューションとなります。

この行動サイクルは「Kenkijin スピリット」そのものであり、お客さまに向けて提供するソリューションの積み重ねが、結果として「Reliable Solutions」になると位置付けています。

日立建機グループが提供する ソリューション

日立建機グループが提供するソリューションは、お客さまの困りごととに共感し、解決策を提供することで、お客さまと喜びを共有するものでなければなりません。この考え方に基づくソリューションは、製品（ハード）だけでなく、当社が位置付けるバリューチェーン事業を含めたすべての事業領域に関わります。日立建機グループがめざす「Reliable Solutions」の実現に向けて、バリューチェーンの拡大を通じて、ソリューションの深化を図っていきます。



部品・サービス事業：「ConSite」を活用したソリューション

サービスソリューションツール「ConSite（コンサイト）」は、お客さまの建設機械の稼働データに基づいて、機械のメンテナンスや部品交換などを提案し、機械の安定稼働に貢献します。2013年から展開を開始し、現在ではConSiteの契約台数は26.8万台（2024年8月末時点）にも上ります。定期レポート・緊急アラート配信の機能だけでなく、さまざまなアプリケーションを拡充することで、お客さまに対する提案力を強化してきました。結果として、部品・サービスの売上収益の拡大につながっています。

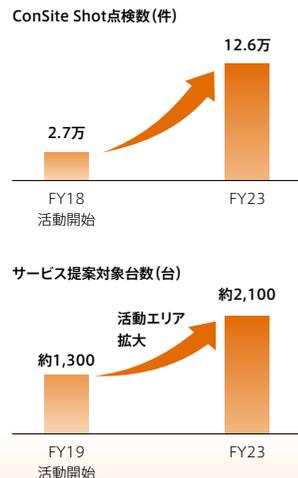
コンパクト・コンストラクションは、機械の稼働台数が多いため、稼働データを活用して効率的に保守・メンテナンスすべき機械の

ターゲティングを行っています。サービス員がターゲティングした機械を点検する際に、点検レポート作成アプリ「ConSite Shot」を用いて、予防保全や部品交換・修理を戦略的に提案しています。

鉱山機械は24時間365日稼働するため、一層の信頼性と耐久性が求められます。サービス提案活動においては、1台1台きめ細かく点検し、稼働データ・摩耗測定などデジタル技術を活用し、部品・修理を提案しています。

このような取り組みを今後も加速させ、部品・サービスの売上収益を拡大させていきます。

機械の稼働情報に基づき戦略的に予防保全や部品交換・修理を提案、部品・サービスの売上を拡大



再生事業：部品再生・本体再製造の展開

当社の再生事業は、1970年代から始めて約50年の歴史があります。使用済み部品を新品と同等の性能を持つ部品として再製造する部品再生は、長い年月をかけてラインアップを拡充し、再生技術を高度化してきました。早い段階から海外展開を開始し、現在ではオーストラリア、インドネシア、ザンビアなど11カ国23拠点（日立建機含む）で再生事業を展開しています。

国内では、現在、土浦工場と常陸那珂工場に分散している再生工場を、2024年度中に兵庫県にある播州工場に集約・統合し、再生のマザー工場として、グローバル連携を強化します。集約・統合によってスペース制約を改善し、再生部品の取扱量を増やします。また、水没した機械や中古車を買取り、再生部品を活用して新車同等の機能に再生して販売する、本体再製造にも積極的に取り組んでいます。長期間稼働した超大型油圧ショベルの本体再製造にも取り組み、ザンビアをはじめ、インドネシア、南アフリカ、トルコなど、海外の複数の拠点で展開しています。



特集1 バリューチェーン事業の深耕

海外では、米州の再生事業を強化しています。これまでは、各代理店が対応できる範囲で再生事業を行っていましたが、2023年度以降は、日立建機アメリカが米州全域の再生事業を統括し、日立建機トラックが超大型油圧ショベル、ダンプトラック向け部品の再生を行う体制としました。さらに、H-E Parts社は、得意とする鉱山機械のクーリングシステムやエンジンの再生を担っています。

このように国内外の生産能力を拡張し、資源循環型ビジネスの実現をめざします。再生事業の売上収益は2023年度約420億円ですが、2030年度には再生事業の売上収益を約800億円まで伸ばす計画です。

本体再製造の知見を各地域に展開、 サーキュラーエコノミーの実現に貢献

再生前



再生後



常陸那珂工場で再製造したZX200-3
(2007年販売、豪雨で水没)

再生前



再生後



ザンビアで再製造した超大型油圧ショベル
(2011年販売、21,950時間稼働)

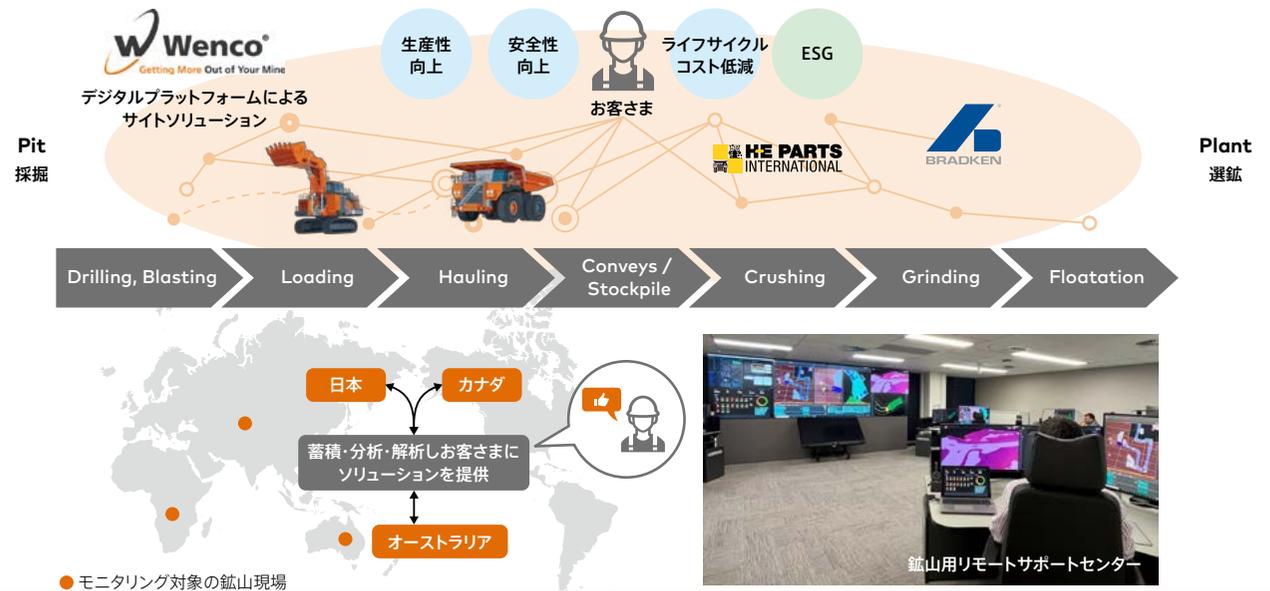
マイニング・バリューチェーン事業：採掘 (Pit) から選鉱領域 (Plant) での事業強化

マイニング事業では、デジタルプラットフォームによるサイトソリューションを構築する取り組みを進めています。当社の事業領域である、採掘 (Pit) から選鉱領域 (Plant) の多様なタッチポイントにおいて、日本、カナダ、オーストラリアの3拠点から複数の鉱山現場の稼働状況をモニタリングしています。

鉱山機械・鉱山運営・ソフトウェアなどの専門分野に精通した人

財が、先進的デジタル技術を駆使して、複数の鉱山現場からリアルタイムに取得したあらゆるデータを蓄積・分析・解析し、それぞれのお客さまが直面している課題に対して、ソリューションを提供しています。現時点では、掘削、運搬工程が主なモニタリング範囲ですが、順次範囲を拡大し、鉱山全体の効率化・最適化に貢献する取り組みをめざしています。

複数の鉱山現場でモニタリング範囲を拡大し、鉱山全体の効率化・最適化に貢献



特集1 バリューチェーン事業の深耕

レンタル・中古車事業：中古車の価値を長く維持する仕組みの構築

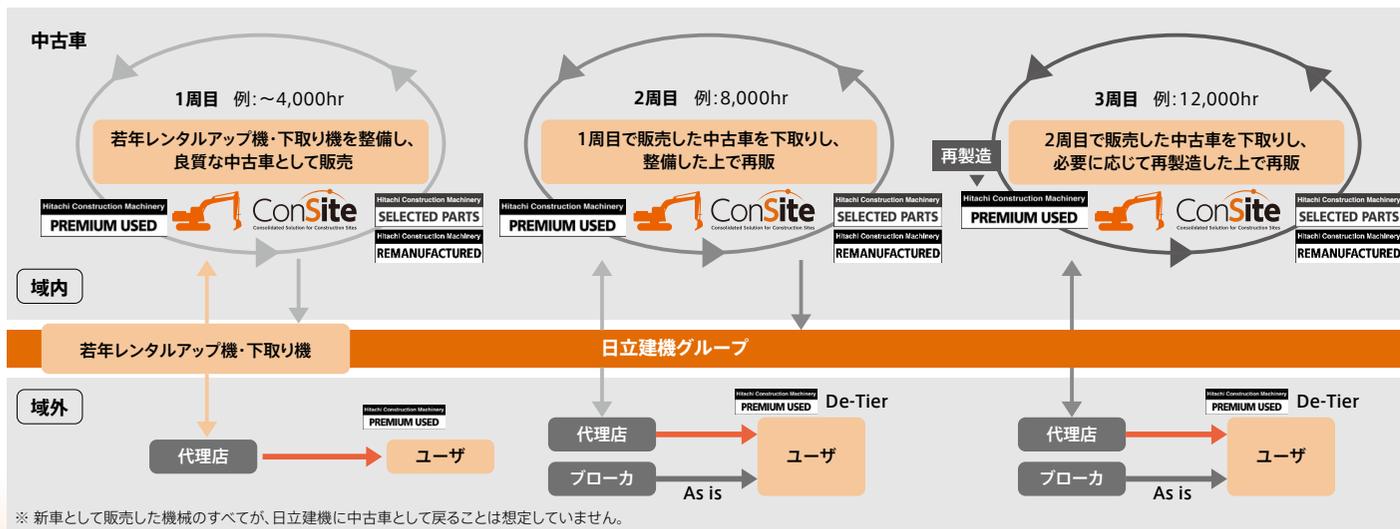
日立建機では1996年にレンタル事業を開始して以来、欧州、北米、中国、豪州、インドと着実に提供エリアを広げ、成長を続けてきました。2017年度からは海外で「PREMIUM RENTAL」ブランドの展開を開始しました。日立建機グループと正規新車代理店がレンタル資産保有者となり、きめ細かく整備した建設機械をお客さまにレンタルで提供するもので、レンタル機として活用した後は「PREMIUM USED」（保証付中古車）として再販します。適切なメンテナンスを経て販売された中古車は、部品再生やファイナンスなどバリューチェーンでのサービスが継続して提供できるため、製

品の長寿命化につながり、お客さまにとってのライフサイクルコスト低減はもちろん、地球環境保全にも貢献することができます。

このように「レンタルビジネスから良質な中古車を創出する」ビジネスモデルを日立建機グループ各社に浸透させてきました。今後の展開としては、日立建機の製品が全世界で安心して“長く使える機械”として流通されるよう、日立建機に中古車として戻る仕組みを構築していきます。主に若年のレンタルアップ機や下取り機を整備して販売した機械が稼働する期間を1周目と捉え、その機械を下取り、整備して再販した機械が稼働する2周目につなげます。そ

の後その機械を下取りし、必要に応じて再製造の上、再販することで、中古車として3周目の稼働を実現します。この循環は域内での流通を想定していますが、再販する個々の機械についても新車と同様に「ConSite」を活用した効率的な予防保全・メンテナンスを提供し、それらの履歴や機械の状態に基づいて整備を行う「PREMIUM USED」として展開することで、長く価値を維持します。車体稼働年数の長期化をめざし、資源循環型ビジネスへの転換を図っていきます。

■日立建機に中古車として戻る仕組み



- **SELECTED PARTS**：純正部品に近い性能を持ちながら安価であるのが特徴のアフターサービス用部品のブランド。保証期間も純正部品同様となる。
- **REMANUFACTURED**：日立建機純正の再生部品のブランド。保証も新品部品と同等のものが付与される。
- **PREMIUM USED**：日立建機が認定する保証付中古車のブランド。
- **De-Tier (ディティア)**：排出ガス規制が異なる国・地域へ輸出する際、稼働地域の燃料性状に適應する仕様へ変更すること。
- **As is**：中古車をそのままの状態（現状有姿）で譲渡すること。

特集1 バリューチェーン事業の深耕