

# グローバル事業展開

## CMO メッセージ

### 世界の各市場の要望を開発につなぎ、お客さまのご期待を超える価値を提供していきます

#### 中期経営計画の進捗

日立建機は2022年3月、ディア社と提携解消し米州市場での独自展開を開始しましたが、2023年度は市況の追い風もあり、大きく販売台数を伸ばすことができました。また、中期経営計画で掲げた「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」の方針のもと、日本市場におけるレンタル事業改革に挑戦しました。日本のレンタル市場は、需要が最も多い20トンクラス油圧ショベルの単価が低く、競争も多いため、非常に厳しい環境ですが、その中で当社がプレゼンスを上げていくには、強みであるソリューション提供力を活かすべきであると考えました。そこで、これまでの総合レンタル事業から、ソリューションを含めた「Kenki-solution レンタル」へ転換を図り、重点業種を中心にお客さまへ最適なレンタル製品メニューを提供し、お客さまへのサービス価値向上を実現するとともに、中規模拠点を中心とした展開に切り替えることで固定費削減にも成功しました。引き続き、レンタル、中古車等バリューチェーン事業の改革、拡充を図り、お客さまのご期待を超えていきたいと思えます。

#### 市場の動向と成長戦略

世界の建設機械市場は、全体としてまだまだ成長段階にあります。2022年度は需要の高まりに対して、半導体不足等のサプライチャー

ンの混乱があり、当社グループも需要にお応えしきれない状況ありましたが、2023年度には混乱も解消してきました。新興国は、依然としてインフラ整備、資源関係の伸長が見られました。インドは選挙後で予算の確定に少々時間を要するものの、今後、伸長していくでしょう。オーストラリア、南アフリカは石炭、鉄鉱石、ハードロック等のマイニング需要が底堅く推移しました。一方、欧州では、2023年夏頃から高金利による住宅需要の低下が見られ、建設機械需要も影響を受けました。北米については依然堅調に推移しています。今後は金利も落ち着いてくるとの予測もあり、注視を続けていきます。日本市場は公共投資や建設需要の大きな伸びは予測できませんが、今後も安定的に推移していくと見ています。中国に関しては建設需要が激減し、都市土木も含めて足踏みが続いています。回復には数年、時間を要するでしょう。

日立建機グループはこれらの各市場に合わせた成長戦略を描いています。中でも、私たちが最も大きなチャレンジを行っているのが北米と中南米です。北米市場では、従来8社だった代理店網を24社に拡大し、北米市場の約8割をカバーする体制を構築してきました。また、従来、中南米市場はマイニング機械を中心に展開してきましたが、コンストラクションでも初めの一步を踏みだしました。広大な北・中南米地域で、日立ブランドの浸透とプレゼンス拡大を確固たるものとし

執行役常務 CMO  
グローバル営業本部長・中国事業部長  
松井 英彦



ていくには代理店をしっかりとアサインし、お客さまの多様なご要望に対し、部品・サービス、レンタルやプレミアム中古車など、多様なメニューでお応えしていこうと思っています。

#### ステークホルダーへのメッセージ

2023年度は渡航制限が解除され、世界各国の拠点を回りましたが、国、地域によって制度や文化が異なり、日立ブランドに対するお客さまの期待値も異なっていることを実感しました。当社は Customer Interest First を掲げていますので、お客さまの事業に貢献できる製品やサービスは何か、またそれをヒントに新たな角度から提案できるかを常に問い続け、市場の要望を開発へとつないでいくことが私の使命です。そして、株主・投資家をはじめ、ステークホルダーの皆さまにお約束している中期経営計画を達成していくことも重要な役割です。単に利益率を高めたいなら、収益の落ちている事業を切り離せば良いという考えもありますが、それでは代理店さまの事業も細ってきますし、当社としては利益率とともに利益額にもこだわってまいります。持てる資本の価値と効率を高め、しっかりと株主還元を行っていく企業であり続けたいと考えています。

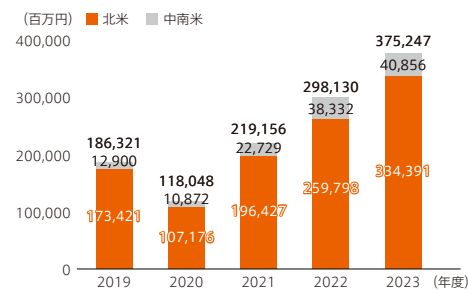
# 米州

日立建機は、2022年3月より米州の独自事業展開を開始しています。長きに渡って事業提携関係にあったディア社との提携解消後、米州地域統括会社・日立建機アメリカを設立し、販路開拓を行ってきました。米政権によるインフラ投資や金融政策が主因となり建設機械需要が高い水準にあった時期に重なったことも奏功し、非常に好調なスタートを切ることができ、2022年度、2023年度の業績はともに大幅に伸長しました。独自展開以前の5倍を超える売上収益を達成し、グループ全体における米州の事業比率は27%と他の地域を大きく上回りました。



<ul style="list-style-type: none"> <li>● 北・中南米への直接進出体制</li> <li>● 45年間、築いてきたブランドプレゼンス</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 生産のリードタイム短縮</li> </ul>
<b>強み</b>	<b>弱み(課題)</b>
<b>機会</b>	<b>リスク</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>● 中南米の建設需要の伸び</li> <li>● 電動化、ゼロ・エミッション化への機運の高まり</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 円安進行による仕入れコストの上昇</li> <li>● 政権交代による環境変化</li> </ul>

販売先地域別の売上収益 (米州)



## 北米：事業戦略

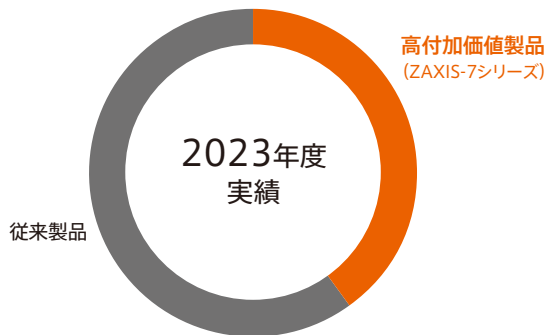
2022年よりスタートした米州事業のビジネスモデルは、日本で製造した完成車を日立建機アメリカおよび代理店ネットワークを通じてお客さまに提供します。サポートや部品・サービスは日立建機アメリカの代理店が行い、「ConSite」を中心とする多様なサービス・ソリューションを提供します。米州という巨大市場で、当社の製品とサービス・ソリューションをお客さまの価値として直接提供できる体制を整え、想定以上のスタートとなりました。提携解消前は、日立建機ブランドの製品の供給に限られていたため、米州独自展開にあたってはReliable Orangeカラーを旗印に、日立建機のブランドに対する信頼を一から築く覚悟で臨みましたが、当社のブランド認知度は想定以上に高く、45年にわたる米州展開によって、お客さまからの信頼をすでに獲得していたものと受け止めています。

2022年度は大きな需要があり、お客さまのご期待にお応えるために生産を急ぎましたが、半導体をはじめとする部材の調達困難等も影響し、一時は納入が追いつかないこともありましたが、2023年度後半以降は、通常の状態に戻り、各代理店に在庫が置ける状況になっています。当社グループの最大市場となった米州で、いかにプレゼンスを向上していくかに焦点を絞って展開している主要戦略の一つが、バリューチェーン事業の拡大です。すでに北米市場の約8割をカバーするグループ販売・代理店体制を活かし、レンタル、部品、「ConSite」を中心としたサービス・ソリューションをお客さまに提供しています。日立建機が製品だけではなく、ライフサイクルにおいてお客さまにいかに貢献できるかを知っていただき、さらなる信頼を獲得していきます。

## 米州における「ZAXIS-7」シリーズの発売

2023年8月より、北米市場で高付加価値製品の「ZAXIS-7」シリーズの販売をスタートしました。これに伴って、北米全土から販売サービス員約100名を招集し、「ZAXIS-7」シリーズの操作性や特長を説明する講習会を実施しました。代理店にとっては従来製品の「ZAXIS-6」シリーズに加えてより高い付加価値のある「ZAXIS-7」を提供することによって、幅広いお客さまのニーズに応えられます。「ZAXIS-7」は当初から順調に販売を伸ばし、2023年度の実績で販売台数全体の約4割近くの台数を占めています。

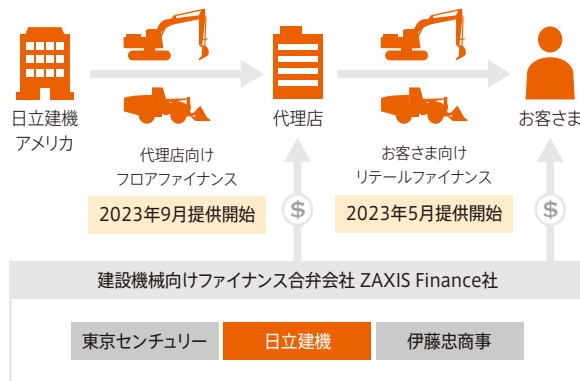
### ■高付加価値製品 米州販売台数



## ファイナンス事業の拡充・レンタル事業の拡大

伊藤忠商事、東京センチュリー、日立建機の各米国法人が出資するファイナンス合併会社「ZAXIS Finance」が2023年5月から米国お客さま向けにリテールファイナンス、9月からは米国代理店向けにフロアファイナンスの提供を開始しました。これにより、日立建機アメリカの売掛債権の増加を抑えながら、販売を加速することができます。

また、レンタル事業の拡大もめざしています。米州では、代理店によるリテールレンタルに加えて、グループ会社であるACME社による卸レンタルを行っています。お客さまのレンタルニーズはあるものの、資本的支出の大きさや投資効率の観点から代理店やレンタル会社が投資しにくい大型製品や応用製品を中心にACME社を通じた卸レンタルを行うことで、アセットの膨らみを抑えながらお客さまのニーズに応えられるサービスを提供しています。これらにより、お客さまの求める製品をタイムリーにお届けできるレンタル事業が実現します。



## 北米最大の建設機械見本市

### 「CONEXPO 2023」に初出展

2023年3月14日から18日に開催された、北米最大の建設機械見本市「CONEXPO 2023」に日立建機アメリカとして初めて出展しました。5日間の来場者は13万9,000人という大きなイベントで、建設機械、部品・サービス事業の展示を通じて、日立建機が世界市場で培ってきた実績を背景に、米州市場でも先端の製品、サービス・ソリューションを提供できる体制が整っていることをアピールしました。また、本展示会には世界から約2,000社の建設機械メーカーなどが参加し、世界のトレンドを把握する上で貴重な機会となりました。

メディア向けのカンファレンスやIRミーティングでは、日立建機アメリカの石井壮之介会長、アル・クイン社長らが登壇し、米州事業の実績と今後の戦略を語り、業界紙記者やアナリストの方々の注目を集めました。





## 中南米：事業戦略

中南米市場ではマイニング分野を中心に事業を展開してきました。この地域はアフリカと同様に、国の数が多く、言語も異なり、さまざまな規制があるといった特徴があります。こうした中において、鉱山機械とりわけダンプトラックの需要が多く、成長が期待されるため、南米に8社ある代理店のためにサービスサポート拠点設置や部品再生といったサービスインフラの拡充を図っています。また、ブラジルのように市場は大きいものの完成車の輸入関税が高い国では、レンタル事業を足掛かりとして市場を開拓していくといった工夫も欠かせません。バリューチェーン事業の強化という観点からも、日本の状態の良い中古車を南米に導入するなど、事業の拡大を図っていく方針です。

また、米州独自展開の一環として、中南米市場でもコンストラクション事業の拡大をめざしていきます。販売体制を強化するため、代理店網の拡充をスタートしました。

## 米州市場でダンプトラックの現地生産・サービス体制を構築

日立建機は、米州市場向けの鉱山用 AC 駆動式ダンプトラックの現地生産・サービス体制を構築するため、ダンプトラックの保守サービス部品の生産や再生を担うグループ会社の日立建機トラック（本社：カナダ・オンタリオ州）で、2026年度より、ダンプトラックの本格的な生産を開始することを決定しました。

カナダで生産するダンプトラックは、メインフレーム等の製缶構造物、エンジン、ラジエーター、その他の部品など、現地での調達率を上げるとともにキーコンポーネントは日本から輸入することで、日本国内生産のダンプトラックと同等の信頼性を確保します。さらに、設計者をはじめとするエンジニアが日立建機トラックに常駐することで個別の車体の仕様変更に対応し、お客さまニーズに合った製品と質の高いサービスを提供していきます。



日立建機トラック（カナダ・オンタリオ州）

## Bradken 社がファンテック社からペルーの鑄造工場を取得

鉱山機械向け部品などを製造するグループ会社の Bradken 社（本社：オーストラリア連邦ニューサウスウェールズ州）は、鉱山現場向け鑄鋼品などを製造するペルーのファンテック社から鑄造工場（ペルー・チルカ市）に必要な土地、建屋および一部設備などを取得しました。

Bradken 社は、ハードロックが豊富に採掘されるペルーやチリを中心に、世界最大のミルライナー市場である南米の旺盛な需要に応えて、スピーディーに製品を供給し、事業のさらなる拡大をめざします。Bradken 社は、新たに取得した鑄造工場への設備投資を行い、大型ミルライナーの生産を 2026 年から開始する予定です。



ファンテック社の鑄造工場（ペルー・チルカ市）

## 米州で未来をつかむ

### 日立建機アメリカが新社屋を開設、 カンファレンス&トレーニングセンター、 オフィス棟が完成

米州地域統括会社の日立建機アメリカは、2024年2月19日、ジョージア州ニューナンに新社屋を開設し、オフィス棟とカンファレンス&トレーニングセンターが完成したことを祝うオープニングセレモニーを開催しました。環境に配慮して設計・建設され、最新の設備が整った新社屋を起点に、お客さまや販売代理店に対する提案力とサポート体制を強化し、事業展開をさらに加速します。

新社屋は、ホイールローダの組立・製造工場、部品倉庫の建物を解体し、その構造や廃材を一部活用して2棟を建設。カンファレンス&トレーニング棟は、お客さまや販売代理店向けに製品の取り扱いや保守・サービスの研修等を実施することができます。オフィス棟には営業や部品・サービス、管理部門が集結します。従業員の執務スペースに加え、コマンドセンターを設置し、サービス・ソリューション「ConSite」で建設・鉱山機械の稼働状況をモニタリングします。さらに、部品再生やレンタル事業も統括し、サポート体制、サービスメニューを充実させていく計画です。



日立建機アメリカ全景

## 地域責任者の声

### 米州独自事業は2nd ステップへ 業務品質を向上させる体制づくりを強化し、さらなる売上増加をめざします



執行役専務  
米州事業部長  
日立建機アメリカ 取締役会長  
石井 壮之介

米州独自展開は2022年3月のスタートから今年で3年目に入り、2024年2月には米州オペレーションのヘッドクォーターとしての新社屋が完成し、多くのご来賓・ビジネスパートナーをお招きして盛大にオープニングセレモニーを行いました。その後、多くのお客さま、代理店の訪問をお受けし、会議や打ち合わせを実施、また各種トレーニングの提供などを行いつつ、地域統括事業本部としての活動を強化しています。

組織としては設立2年半とまだ若い組織で、意気軒高であるものの成熟度に関しては未だ途上であり、チームビルディングを意識して推進しており、異文化交流トレーニングなど新組織ならではの活動を行っています。担当地域としては、北米のみならず中南米もカバーしていることから、言語を含めた地域特性を踏まえた顧客・代理店対応

を意識してプエルトリコ、ブラジル、コロンビア、ベネズエラなど多様な国籍のスタッフが集まっています。また、米国は国土も大きく、代理店数も多いため、地域担当スタッフをリモート方式で設置し、顧客・代理店要望の細かな入手と迅速な対応を心掛けています。

2024年度は売上を前年比でも大幅に増やす計画です。北米全体のコンストラクション・コンパクトの市況は前年並みと見ていますが、コロナ後、不足気味が続いた在庫補充は各社完了したと見ており、競争環境は自然と厳しくなる流れにあり、納期だけでなく、今後は、私たち自身の顧客・代理店に対する業務品質の高さが問われる段階に移行するため、この点の改善・強化を中心に取り組みます。米州独自展開は2nd ステップに入ったと言えるでしょう。

北米の代理店ネットワークも市場のカバー率では約8割程度まで進んでいますが、まだ空白地域も残っており、新たに代理店を開拓し、さらなる事業拡大をめざします。また、現在マイニング需要の大きい南米に駐在員の配置を完了し、北米の本社側も人員を増強し、カナダでダンプトラックの生産を再開しました。今後は、代理店との連携強化と見直しに取り組みます。同時にBradken社、H-E Parts社、Wenco社など南米のマイニング市場で活発に展開中のグループ会社とも連携を取り、マイニング市場のニーズに日立建機グループを挙げて総合的に応えられる体制づくりをめざしています。

# 欧州



欧州事業は長い歴史を持ち、1972年に欧州地域統括会社・日立建機ヨーロッパを設立し、販売代理店との協力関係のもと、欧州市場の需要に応じています。2018年以降は、欧州の市場特性に合わせた電動化製品、応用製品の開発を行うEAC社（European Application Center）を設立し、最先端の建設機械とソリューションの創出を行っています。

## 先端市場欧州において、需要の変化に対応するマーケティングおよび開発体制を構築

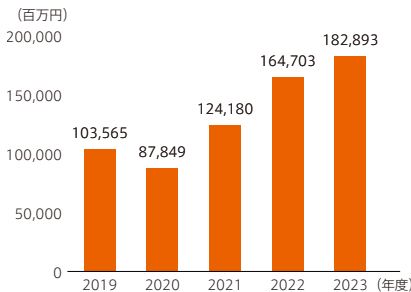
EUが2035年にガソリン車の新車販売を事実上禁止する方針を掲げる中、近年では、ドイツで電動化製品の開発を担うEAC社のようにマーケティング機能を有する開発拠点を設け、地域のニーズにアンテナを高く張るような仕組みを構築しています。電動化建機の普及率は国によって差がありますが、特にドイツでは急速なEVシフトが進行しており、建設機械にもその流れが及んでいます。過密な都市部の工事で使われるミニショベルは、エンジンからバッテリー駆動に切り替わることで駆動音の低減にもつながるメリットもあることから、建設機械メーカーだけでなく、販売代理店が独自にバッテリー交換式の電動化建設機械を発売するなど、市場では新たな動きが見られています。

こうした動向に対応するべく、日立建機では、EAC社と現行機械のコンポーネントを活用しながら、お客さまのニーズに対応した電動化の開発を進めてきました。ドイツ・ミュンヘンで3年に一度開催されている国際建設機械見本市「bauma」では、日立建機の電動化製品が各国の来場者から大いに注目を集めています。

また、イギリス市場では当社はメーカー直轄の販売・サービス体制を敷いており、レンタル事業を強化し、資源循環の考え方により資産効率の高いビジネスを展開しています。使用年数の少ないレンタル製品をPREMIUM USED（保証付中古車）として欧州内で販売するなど、新たなビジネスモデルも誕生しています。

●お客さまの近くのマーケティング・開発体制	●直轄の販売サービス体制の拡大
<b>強み</b>	<b>弱み（課題）</b>
<b>機会</b>	<b>リスク</b>
●電動化、ゼロ・エミッション化、シェアリングエコノミーへの機運の高まり	●地政学リスクの高まり ●インフレとインフラ投資の抑制

販売先地域別の売上収益（欧州）



## 地域責任者の声

比較的安定した市場のもと、  
資産効率を考えた  
バリューチェーン事業の強化  
を図ります



代表執行役 執行役専務  
コンストラクションビジネスユニット長  
欧州・中東事業部長  
日立建機ヨーロッパ取締役会長  
梶田 勇輔

欧州は4大国（独、英、仏、伊）の需要が全体の7割近くを占め、牽引役である独、英の動向注視が必須です。市場特性として、深刻な人手不足、環境対応規制があり、デジタル対応、多様なアタッチメントの活用、ゼロ・エミッション実現化の電動機に強いニーズがあります。当社は、欧州全域を直系・独立系代理店39社と緊密に連携し、エンドユーザーニーズの的確な把握、ハード、デジタル、ソフトを組み合わせたソリューションを提供することで差異化を図り、代理店在庫を適性水準に保ち、売価のアップおよびマーケットシェアの拡大をめざしています。また、ドイツ代理店とのJoint VentureであるKTEG社では、先行する欧州ニーズを取り込んだ製品開発を進めており、その成果は欧州に留まらず、北米・日本にも展開していく計画です。レンタルニーズには、英国直系レンタル会社および代理店と連携したR2R<sup>®</sup>プログラムによる取り込みを強化しています。さらには東欧の復興事業や小規模ながらマイニング需要の取り込みおよび部品拡販活動により事業を拡大してまいります。

※ R2R(Rent to Rent)：レンタル会社から代理店やレンタル会社に機械を貸し出す業態のこと。

## 欧州 TOPICS

### 電動建設機械向けの充電設備事業を開始

日立建機は、2023年10月、欧州で電動建設機械向けの充電設備事業を開始しました。蓄電装置メーカーのアルフェン社（本社：オランダ）および伊藤忠商事との協業により、充電設備の販売とレンタルをオランダや英国、フランスなど欧州14カ国で展開していきます。

環境負荷や騒音が少ない電動建機は欧州各地で需要が高まっていますが、建設現場の近くに充電環境が整備されていない場合が多く、普及に向けた課題となっています。

アルフェン社の充電設備は長辺3メートルと小型コンテナほどのサイズで、トラックで運ぶことができます。伊藤忠商事は、日立建機や販売代理店に対するファイナンスを提供し、グループがアセットを膨らますことなく、レンタル事業を拡大することを支援します。日立建機では、欧州の建設機械市場における電動建機の割合は2030年には15～22%まで伸長すると予測しており、今回の充電設備の提供等により、課題を一つずつ解決していこうと考えています。



アルフェン社の可搬式充電設備から給電する日立建機のバッテリー駆動式ショベル

## 欧州 TOPICS

### フランスの有力販売代理店コベマット社を買収

欧州地域統括会社の日立建機ヨーロッパ（本社：オランダ）は、フランスの有力販売代理店コベマット社と株式譲渡契約を締結しました。コベマット社は、2023年4月1日付で100%連結子会社となり、社名を日立建機フランスに変更しました。

コベマット社は2003年に販売代理店として日立建機ヨーロッパと協業を開始しました。徐々に販売エリア拡大し、現在では、大手建設事業者が集まる首都パリを含めフランス市場の約50%の需要を占めています。今回の契約締結により、日立建機グループ直轄の販売・サービス子会社として6拠点で事業を展開する予定です。メーカー直轄の販売・サービス体制によって競争力を強化し、部品・サービス、レンタル・中古車などのバリューチェーン事業を加速させ、ICT対応やゼロ・エミッションに寄与する製品などのお客さまのニーズ・課題を迅速に把握し、最適なソリューションを提案していきます。また、中・大型の油圧ショベル、ホイールローダを中心にレンタルフリート台数を増やし、日立建機グループが適切にメンテナンスした良質なレンタル機・中古車を通じて事業拡大を図っていきます。



日立建機ヨーロッパ取締役社長 池田孝美（当時：左）とコベマット社オーナー Xavier Beaulieu（グザビエ・ボーリュ）（当時：右）



## ロシア CIS・アフリカ・中近東



- アフリカ:日立建機ザンビアの再生事業
- CIS: 鉱山機械を中心とした強固な販売・サービス網
- 中近東: マルチソーシング、マイニングのプレゼンス
- アフリカ: コンストラクション製品のラインアップ
- CIS: ロジスティクス体制の確立
- 中近東: ファイナンス、レンタル事業

強み

弱み (課題)

機会

リスク

- アフリカ: 鉱山における電動化志向の加速
- CIS: 伸び続ける鉱山機械の需要
- 中近東: 中古建機の電動化
- アフリカ: ソプリリスク
- CIS: 隣国の中国メーカーの進出
- 中近東: 中東情勢、物流コスト高

CIS、アフリカ、中近東は、いずれも広大な国土と石油・天然ガスなどの豊かな天然資源を背景に、都市土木、パイプライン建設、鉱山開発向けなどで旺盛な建設機械需要がある地域です。日立建機は長きに渡って、これらの地域で Reliable Orange カラーのブランドへの信頼を築いてきました。

### アフリカ: ザンビア、コンゴの銅鉱山における需要拡大に期待

世界的な脱炭素化の流れの中、石炭鉱山の開発は厳しい環境に置かれている一方で、インド向けの需要は引き続き旺盛で、これに支えられる構図になりつつあります。また、世界的な脱炭素化、電動化の流れを受けて銅の需要は旺盛であり、特にザンビアやDRC（コンゴ民主共和国）などのいわゆる Copper Belt 地帯での鉱山設備投資拡大が大きく期待されます。ただし、このエリア固有の事業リスクは引き続き、懸念されています。

日立建機の事業展開においては、日立建機ザンビアの存在とその再生事業がザンビア、DRCの銅鉱山の需要に応えています。また、鉱山における電動化志向の加速に応え、伊藤忠商事との協業による商機拡大と競争力ある商務条件の確立に取り組んでいます。コンストラクション事業では製品ラインアップの拡充を図り、独立代理店の収益拡大を図っていくことが課題です。

2023年度は、DRC、ザンビア、南アフリカで鉱山機械の大口受注を複数、実現することができました。2024年度はこの納入を確実に完了し、バリューチェーンビジネスにつなげていきたいと考えています。

### CIS: 効率的なロジスティクス体制の構築で鉱山機械の需要取り込み

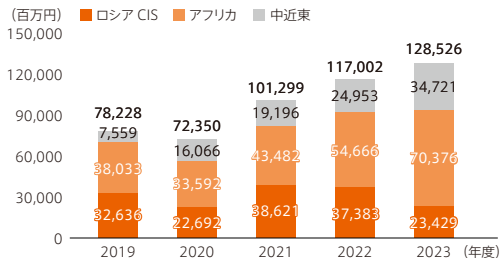
CIS市場では、中央アジアの日立建機グループ代理店である Eurasian Machinery 社による鉱山機械を中心とした強固な販売・サービス網を構築しています。豊富な地下資源の開発が行われており、今後も鉱山機械の需要は伸び続けると見えますが、中央アジアは、世界各地にある日立建機の工場から非常に距離が遠いため、効率的なロジスティクス体制を確立することが当該地域における課題です。また、ここ数年、隣国の中国メーカーが積極的に進出をしていますが、日立建機の鉱山機械の信頼性によって競争力を維持、強化していきます。

### 中近東: 豊富な天然資源を持ち、経済成長が見込める有望市場

中近東の地域経済は石油や天然ガスといったエネルギー資源に大きく依存していますがその一方で、再生可能エネルギーの導入など環境関連ビジネスの機会も広がっています。また、eコマースなどのデジタル化も急速に進行中です。日本や欧米先進国に比べ、平均年齢が若いこともあり、今後の経済成長が期待できます。

日立建機は、中近東市場で長きに渡って代理店基盤を築いており、日本の良質な中古建機も定評があります。2023年度は、トルコで油圧ショベル ZAXIS-7 シリーズおよびホイールローダ ZW-7 シリーズを市場に導入しました。中東市場には ZAXIS-7 シリーズを導入するとともに、ConSite も高く評価されています。また、バックホウローダ BX100、日本製のハンドガイドローラ ZV650W、トルコ製の探査掘削機、油圧ショベルをディーゼルエンジン式から有線電動式に変換する改造ソリューションなど、多くの Reliable Solutions を提供するソリューションプロバイダーをめざしています。

### 販売先地域別の売上収益 (ロシア CIS・アフリカ・中近東)





## 地域責任者の声 (CIS)

アフターセールスをさらに  
強化し、お客さまの満足に  
応えていきます



ロシア・CIS 事業部長  
日立建機ユーラシア 取締役社長  
橋本 淳夫

CIS 地域の市場の中心となるカザフスタン、ウズベキスタン他の中央アジア諸国は、経済成長が近年著しく、特に石油・ガス、鉱物等の豊富な地下資源の開発が盛んです。また、人口が若くて活気があり、投資環境を整備して外国投資誘致も積極的に行われています。

日立建機は 2018 年からカザフスタン、ウズベキスタン他に関連会社・代理店である Eurasian Machinery 社を設立し、同地域の市場にコミットしてきました。さらに、カザフスタンの部品再生拠点を強化することで中央アジアのお客さまのランニングコストを抑え、同地域のサーキュラーエコノミーに貢献してきました。

引き続き、同地域の豊富な地下資源の開発によって伸び続ける鉱山機械の需要に応え、アフターセールスではお客さまの鉱山現場を含む各地の部品・サービス拠点をさらに強化してお客さまの満足にも応えていきます。

また、今後は、世界各地の日立建機グループとも協力して再生部品を CIS 地域外にも循環できるようにめざし、超大型電動油圧ショベルやトローリー受電式ダンプトラックによって同地域の鉱山の電動化と CO<sub>2</sub> 削減に貢献できるようにめざします。

## 地域責任者の声 (アフリカ)

鉱山向け大口受注の納入を  
着実に完遂し、  
収益基盤の安定化を図ります



アフリカ事業部長  
日立建機アフリカ 取締役社長  
長谷見 季哉

アフリカ地域における政情不安や財政難、インフラの未整備といった環境下における事業展開にはリスク管理に大きく気を遣いますが、既存事業の基盤を強化し安定化させることで新たなチャレンジ（地域、製品、プロジェクト）に挑んでいきたいと思っています。

事業基盤の足固めとしては、2023 年度から 2024 年度にかけての鉱山向け大口受注の納入を着実に完遂し、これらに向こう 10 年で部品・サービス事業による安定的な収益確保につなげていきます。それらを支えるためには適正人財の確保が不可欠なので、現状の海外エンジニアによる支援の依存体制から、将来的には現場教育を推進しローカル人財の活用を積極的に行っていくと思っています。

成長戦略としては、中国依存度が高い域内において、日本が取り組むグローバル・サウス戦略のイニシアティブに期待しています。特に温室効果ガス削減への取り組みにおいては、当社が鉱山現場で実績を積み上げてきた電動油圧ショベルやトローリー式ダンプトラック、あるいは現在ザンビアの現場で実証試験を進めているフル電動ダンプトラックの優位性が、鉱山での消費燃料低減に大きく貢献することを提案することで、ソリューションプロバイダーとしての位置付けを確立したいと考えています。

## 地域責任者の声 (中近東)

マイニングにおける  
ニーズの広がりを捉え、  
成長へと結びつけていきます



日立建機中東 取締役社長  
荒見 学

日立建機中東は、UAE のドバイとトルコのイスタンブールに拠点をもち、中東および東アフリカにおけるマーケティングから販売、アフターセールスまでを各国の代理店を通じて提供しています。

新発売の ZAXIS-7 シリーズおよび ZAXIS-7G シリーズは、安全性、環境性能、高生産性、低ライフサイクルコストをお客さまに提供するために開発されています。2021 年から累計 100 名以上の代理店スタッフが参加した VBS (Value Based Selling) トレーニングを実施し、代理店の能力向上を図り、お客さまへの価値提案力を高めてきました。2024 年 1 月には代理店会議を、6 月には新製品トレーニングを開催し、代理店との連携を強化し、展示会への参加を通じて市場への浸透を図っています。お客さまが長期間安心して機械を稼働させられるよう、部品倉庫の拡張と WMS (倉庫管理システム) 導入により、サービス部品の供給効率を向上させ、アベイラビリティを改善しています。また、多くの国でマイニングが盛り上がりを見せている中、サウジアラビアの Future Minerals Forum に出展し、採鉱・採石の規制の変化や「ネット・ゼロ・エミッション・マイニング」について議論しました。中近東に限らず、世界は変化しています。この変化をチャンスと捉え、日立建機中東は「One Team for creating customer value.」というスローガンのもと、お客さまの声に耳を傾け、Reliable Solutions を提供し続けます。

# アジア・大洋州



急速に人口が増加するアジア地域において日立建機のビジネスは長い歴史を持っています。直営拠点と代理店ネットワークを構築し、製品販売およびバリューチェーンビジネスの強固な体制を構築してきました。インドネシアには生産、開発、部品再生拠点を整備し、アジアのビジネスハブとなっています。オセアニア地域では、マイニング分野を中心にコンストラクション分野でも日立建機は確かなプレゼンスを獲得しています。

- メーカー直轄の開発・生産・販売・サービス体制
- 築いてきた日立建機ブランドプレゼンス
- 激化する市場競争に対する新たな切り口

<b>強み</b>	<b>弱み(課題)</b>
<b>機会</b>	<b>リスク</b>
●高品質機械・サービスへの需要の高まり	●中国メーカーの進出

## インドネシア：中型油圧ショベルの累計出荷台数 5万台を達成

日立建機インドネシアでは、2023年12月、11tから30tの中型油圧ショベルの累計出荷台数5万台を達成しました。同社は1993年に第1工場で中型油圧ショベルの生産を開始し、初年度の出荷台数は222台でしたが、東南アジア市場の需要の伸びとともに着実に生産を積み上げてきました。東南アジアの一般的な都市土木のほか、農業・林業や鉱山など高負荷な作業が求められる現場で、日立建機の油圧ショベルは耐久性や品質の面で高い評価を獲得しています。さらなる高品質製品の需要の高まりに応え、2024年2月より、中・大型油圧ショベルZAXIS-7Gシリーズを市場投入しました。今後も東南アジアと周辺地域のお客さまのニーズに沿った製品開発・生産を行うとともに、中東、アフリカ、ヨーロッパなどへも展開していきます。

また、東西約5,000kmに広がる大小の島々から成るインドネシアは、その地理的な条件からメンテナンス部品のタイムリーな供給がとりわけ強く求められます。こうした声に応え、同社の第1工場敷地内に中・大型油圧ショベル向けの部品再生工場を新設し、2021年6月より操業を開始しています。インドネシア国内のみならず、マレーシア、タイ、フィリピン、ベトナムなど東南アジアはConSiteの普及率も高いため、高品質な再生部品を迅速に供給し、お客さまの機械の安定稼働とライフサイクルコスト低減に貢献しています。

## オセアニア：豪鉱山で超大型油圧ショベル向け運転支援システムの実証試験

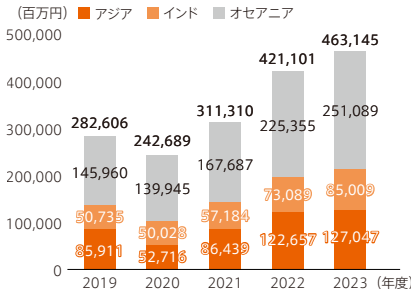
日立建機は、超大型油圧ショベルの掘削・積み込み動作を支援するシステムを開発し、その実用化を進めるため、2024年3月下旬より、資源大手リオ・ティント社が操業する鉱山において実証試験を開始しました。実証の現場は、西オーストラリア州ピルバラ地域で操業する鉄鉱石鉱山で、リオ・ティント社が保有する超大型油圧ショベルEX3600-7(運転質量360トン)のバックホウ仕様機にセンサーやモニターなどの機材を取り付け、運転支援システムによる掘削・積み込み作業の性能検証や、運転室に設置するモニター表示のユーザビリティの検証を行っています。

鉄鉱石や銅などの鉱物資源を採掘する鉱山現場は、24時間365日の安定稼働が求められます。超大型油圧ショベルのオペレータは、周辺機械との接触や衝突に留意しながら、効率よく鉱物資源を掘削し、ダンプトラックに積み込む作業を繰り返し行う必要があります。この運転支援システムは、鉱山現場の、オペレータの負担軽減、安全性や生産性の向上、燃料消費の削減に寄与します。実際にお客さまが運営する鉱山現場で実証試験を行い、実用性を実証するとともに、さらなるシステムの精度向上をめざします。



超大型油圧ショベルEX3600-7  
(バックホウ仕様)

## 販売先地域別の売上収益(アジア・大洋州)



## 地域責任者の声（アジア）

ポテンシャルの高い市場で  
高いマーケットシェアを  
維持しています



アジア事業部長  
ヘキシンドアディブルカサ 取締役 CEO  
財前 靖匡

アジア地域は、シンガポールなど大都市での需要に加え、これから開発が進む多くの国があり、ポテンシャルの高い市場です。熱帯の気候を活かしたパームヤシ農園やパルプ原料となる林業も盛んで、たくさんの建設機械が日夜稼働しています。鉱物資源にも恵まれ鉱山機械の需要地でもあります。アジア事業部では、インドネシアに2つの生産工場があり、一つは中型機（10t～30t）、もう一つは鉱山機械の生産を行い、アジアを中心とした各国、地域へ供給しています。需要地に近い所で生産することにより、輸送コストを抑え、地域特有の要望をタイムリーに製品に反映させることができ、特にパームヤシ農園や林業仕様機はお客様から非常に高い評価を得て、高い市場シェアを維持しています。また、鉱山の多いカリマンタン島には、鉱山機械のサポート拠点としてコンポーネントの再生工場を持ち、24時間365日稼働をサポートしています。需要の多いインドネシア、マレーシア、タイでは直営の代理店で販売・サービスを行っており、生産工場と密接な連携で、お客様の要望にいち早く対応できる体制を構築しています。

2024年度は、高い耐久性で好評を博してきた5Gシリーズに加え、燃費性能に優れた新機種7Gシリーズをリリースします。各国の需要に合致するよう地域やモデルによっては併売を行い、お客様のさまざまな現場の状況に対応することで、飛躍の年にしたいと思っています。

## 地域責任者の声（インド）

高付加価値の製品・サービスを  
提供することで市場シェアを  
維持していきます



執行役  
インド事業部長  
タタ日立コンストラクションマシナリー  
Co., Pvt., Ltd. 取締役社長  
Sandeep Singh

インドは、急速に成長している大国として認識されており、現在、広範囲なインフラ開発に注力しています。これにより、建設機械に対する多様なニーズを持つお客様基盤が形成されました。インド国内には多くの建設機械メーカーが存在しており、その中には3社の中国メーカーも含まれ、競争環境は非常に激しくなっています。

市場リーダーであるタタ日立社は、「EXシリーズ」と「ZAXISシリーズ」という2つの主要な製品シリーズを用いた戦略的アプローチを通じて、お客様の幅広いニーズに対応しています。この戦略は、強力なアフターセールサポートを持つ広範な代理店ネットワークによって支えられており、インド国内のあらゆる地域のお客様にリーチし、サービスを提供することを可能にしています。

2024年度以降も、中古車やレンタルなど付加価値の高い製品を強化することによって、お客様の現場が抱える課題を解決し、収益性を向上させ、現在の市場シェアを維持することに尽力していきます。

## 地域責任者の声（オセアニア）

革新的なソリューションを  
開発することで、選ばれる  
サプライヤーであり続けます



執行役  
大洋州事業部長  
日立建機オセアニアホールディングス Pty., Ltd.  
取締役社長  
日立建機（オーストラリア）Pty., Ltd. 取締役社長  
Ray Kitic

オセアニア事業部は、コンストラクション、マイニングの両面において高いパフォーマンスを維持しています。長期的な成功の鍵となるのはバリューチェーン事業への注力です。オセアニアでのバリューチェーン比率は総売上の50%を超えて継続しています。特に部品・サービスの分野が、外部環境の変化にも関わらず伸長しています。私たちは、コストを削減しながら設備や修理プロセスの効率性を高め、何よりもお客様の現場でより安全な作業環境を創出するなど革新的なソリューションを開発することで、選ばれるサプライヤーであり続けるよう努力し、お客様とのパートナーであり続けることをめざしています。

また、私たちの部品再生事業は、社会全体が循環型経済を指向するにあたり不可欠なビジネスです。部品再生工場では、部品再生の手順を進化させ、さらに洗練させることで、低いコストで最良の製品を提供するだけでなく、環境負荷の削減にも貢献します。お客様からの脱炭素に関するニーズは、年々高まっており、私たち自身が提供する主要な価値であるカーボンフットプリントの削減と合致します。外部パートナーとも連携しながら、広大なグローバルネットワークを駆使して、提供価値をさらに高めていきたいと考えています。



# 中国



1995年に中国・合肥にて本格的な生産を開始し、現在では日立建機（中国）の生産能力は日本に次ぐ規模に拡大しました。2013年には油圧部品の現地生産もスタートし、地産地消をベースとした事業基盤を確立するとともに、欧州、アジアへの供給拠点としても重要な位置付けとなっています。

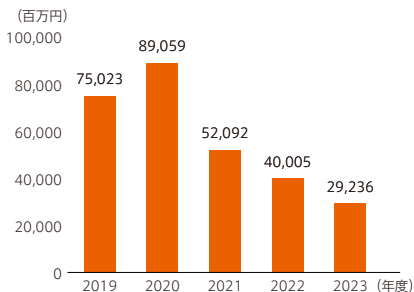
<ul style="list-style-type: none"> <li>● 地域販売統括会社の新設</li> <li>● 歴史ある生産拠点とサプライヤー網</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 中国メーカーとの差異化</li> </ul>
<b>強み</b>	<b>弱み (課題)</b>
<b>機会</b>	<b>リスク</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>● 大型建機、鉱山機械の需要堅調</li> <li>● 電動化機械の需要</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 不動産不況の長期化</li> <li>● 中国メーカーの海外進出</li> </ul>

## 調達、生産、販売において戦略を展開

中国の建設機械市場は2019年からの新型コロナウイルス感染拡大、2021年のロックダウンで大きく落ち込み、中国メーカー機の需要は一定程度、回復してきたものの、当社を含めた外資系メーカー機の需要は2023年度も大幅減となりました。2021年から深刻化した不動産不況も長期化すると見られます。加えて、中国メーカーは、国内需要の伸びが限定的な中でGDPの向上を続けるため、東南アジアをはじめ、世界各地への輸出を拡大しています。中国メーカー全体の生産能力は全世界に供給が可能なレベルにあるので、大きな懸念材料と考えています。日立建機としては、いかに良いお客さまを獲得、維持していけるかが今後の大きな課題です。2022年11月に事業を開始した中国における販売サービス統括会社「日立建機販売（中国）」で事業体制の再構築を行い、新たな体制で事業強化をめざしています。

一方の生産地としての中国は重要拠点であると認識しています。中国の生産拠点は、海外工場の中でも最も伝統があり、大規模な生産能力とエンジニア能力も有しています。また電動化関連の優れた調達パートナーも豊富に存在するため、調達戦略としても重要なエリアです。当社としては、今後も生販、調達のいずれにおいても、環境変化に合わせた事業戦略を展開していきます。

販売先地域別の売上収益（中国）



## 地域責任者の声

構造改革によって  
市場の回復に備え、  
変化を先取りした事業戦略を  
打っていきます

執行役常務 CMO  
グローバル営業本部長・中国事業部長  
松井 英彦



中国市場は、不動産不況に代表される通り、景気が減速し建設機械の需要も大きく影響を受けています。油圧ショベル需要は2021年度を境に低迷しており、国産・外資メーカー共に大きく販売減となり、需要回復にはかなり時間を要すると見えています。そのような中でも農林や鉱山向け建設機械は一定の需要は確保されており、当社としては高い機能や耐久性、信頼性が求められる鉱山向けの大型油圧ショベル等を中心に販売戦略を立てています。

2023年度は販売会社および代理店の事業構造改革を進めました。2022年11月に販売サービスを統括する新会社を設立し、鉱山業種への取り組みの強化、レンタル事業の見直しなど代理店に合った改革を推進してきました。苦戦が続いているといっても、いずれは市場全体が回復してくると見えますので、引き続き構造改革を進めるとともに、変化に迅速に対応する事業戦略を打っていきたくと考えています。

中国事業の柱としては安徽省合肥市にある開発製造会社の日立建機（中国）があり、同工場で生産された機械は中国市場での販売だけでなく、欧州や東南アジア、アフリカ等いろいろな地域でも販売されています。また中国は製品のサプライヤ機能としての役割も果たしており、将来EV化が進む中、有望な調達戦略地域と位置付けています。今後もしっかりと中国市場に根を下ろして事業を推進してまいります。

# 日本



- メーカー直轄の開発・生産・販売・サービス体制
- 築いてきたお客さま基盤・ブランドプレゼンス
- 人手不足、労働者の高齢化など現場の課題の深刻化

強み	弱み(課題)
機会	リスク

- 電動化、ゼロ・エミッション化、シェアリングエコノミーへの機運の高まり
- 円安進行、原材料・エネルギーコスト上昇
- インフラ投資の抑制

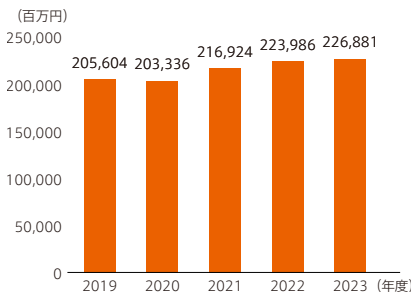
日本の建設機械メーカーとして1950年代の創業以来、70年余り、国内の一貫した製品・サービス、ソリューション開発体制をベースに海外でも独自の技術開発を行う体制を整え、世界の市場で経験と実績を積んできました。また、少子高齢化、人口減少が進む日本の市場において、建設現場のお客さまの課題解決のため、Reliable Solutions を提供し続けています。

## お客さま、パートナーとゼロ・エミッションの施工現場を協創

近年、建設現場では、稼働時に二酸化炭素などの温室効果ガスを出さない電動建機に対する関心が高まっています。一方、建設機械は近隣に充電設備や仮設電源が無い場所で使われることもあり、建設現場におけるゼロ・エミッションの実現には電動建機の導入のみならず、充電設備などのインフラの整備や効率的な運用を含めてソリューションをお客さまに応じて提案する必要があります。

そこで、2024年5月、施工現場のゼロ・エミッション実現に向けて、お客さま、パートナーと協創する研究拠点「ZERO EMISSION EV-LAB」を千葉県市川市に開設しました。日立建機グループのバッテリー駆動式電動ショベルに加え、可搬式充電設備や建設機材を設置しています。また、いすゞ自動車、伊藤忠商事、九州電力などが「ZERO EMISSION EV-LAB」のパートナーとして、ともにビジネスモデルの確立を推進していきます。さらには、電動の建設機械・機材が稼働する現場を再現したデモエリアを常設し、来場者と意見交換して、新たなアイデアを生み出すコミュニケーションエリアを設けることで、世界中のお客さまやパートナーと建設現場全体のゼロ・エミッション実現に向けての課題や可能性について探索できる場にしていきます。

## 販売先地域別の売上収益（日本）



## 地域責任者の声

お客さまの課題を解決することで、「まっ先に選ばれる。ずっとつき合える。」という私たちの思いを実現します



執行役  
日本事業部長  
日立建機日本株式会社 取締役社長  
廣瀬 雅章

日本の建設現場を取り巻く環境は、人手不足、労働者の高齢化、環境への配慮などの課題に直面しています。私たちは、このお客さまが抱える課題にお応えするため、最適なソリューションを提案しています。特に喫緊の課題である人手不足、労働者の高齢化では、施工現場の生産性向上が急務であり、オペレータ1人でアタッチメントが交換可能なアタッチメント脱着システム「P-Line」、ICT・IoTを活用し、オペレータを3Dでガイダンスする後付けキット「Solution Linkage MG」を市場投入することで、生産性、さらには安全性向上にも貢献します。また、環境への配慮では、バッテリー駆動式電動ショベルや再生部品の活用を中心に、カーボンニュートラルの実現に貢献します。これらのソリューションを通じて事業を拡大するとともに、「メーカーレンタルとしての事業モデルの確立」「ビジネスパートナーとの連携強化」「ICTソリューション事業拡大」を軸に、持続的な成長と企業価値の向上に取り組んでまいります。

これからも、常にステークホルダーの皆さまと協創しながら新たな価値を創造し、「まっ先に選ばれる。ずっとつき合える。」という私たちの思いを実現してまいります。