

2020VISION

地球上のどこでも**Kenkijin**スピリットで  
「身近で頼りになるパートナー」

中期経営計画

“CONNECT TOGETHER 2019”

進捗状況

【計画期間：2017～2019】

2019年4月24日

 日立建機株式会社

代表執行役 執行役社長兼CEO

平野 耕太郎

1. 部品サービスを軸にバリューチェーン全体で高収益体質に変革
2. No.1の油圧ショベルはさらに強く、ホイールローダとマイニングダンプトラックの事業の拡大
3. 中古・レンタル事業の強化
4. 研究開発を強化し、ICT・IoTを活用したソリューション開発
5. 構造改革による固定費適正化の推進と原価低減
6. ESG経営の推進

## メガトレンド

- 高齢化、労働力不足
- 環境規制強化(SDGs)
- IoT/デジタル革命
- 電動化/自動化

## 顧客ニーズ変化

- 所有からレンタル/シェア
- モノからコト
  - 運転支援・自動化
  - 工事現場のオペレーション管理
- 安全・環境対応

## 建機メーカーの競争力の源泉

### 基盤

- デジタル技術
- ビッグデータ・AI

### 技術

- エンジン/EV
- 主要機器内製化

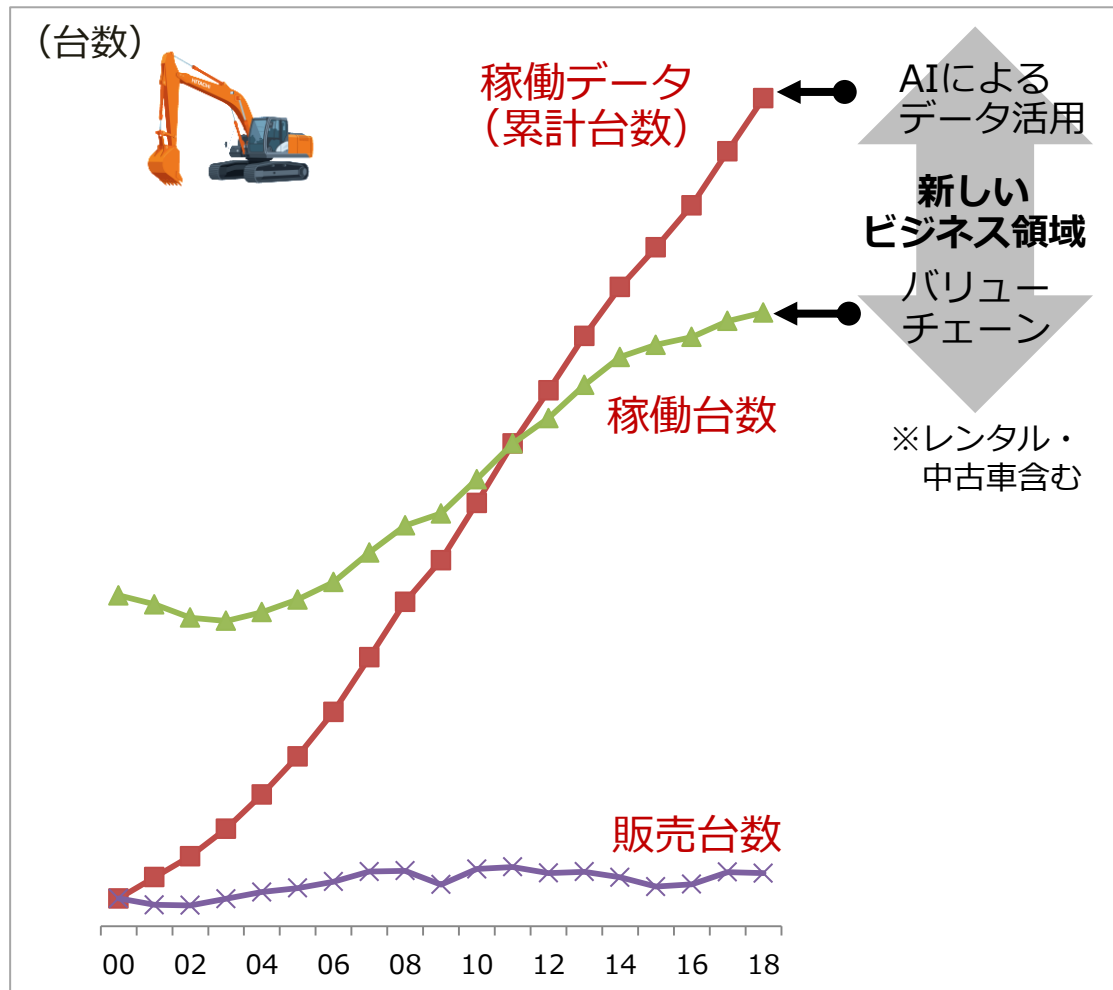
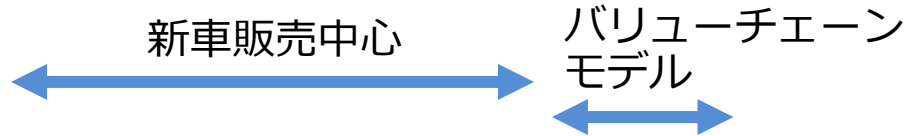
### ソリューション

- 情報化施工
- 自律運転
- ワンストップサービス
- 予防保全

## ビジネスモデルを変換

新車販売中心

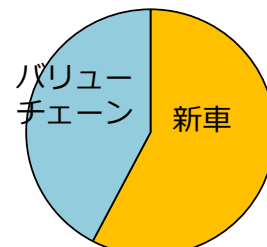
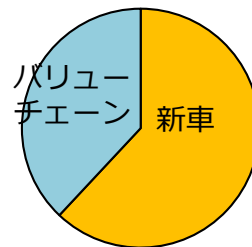
バリューチェーン  
モデル



## バリューチェーン 構成比率

16年度実績 35%

19年度見通し 44%



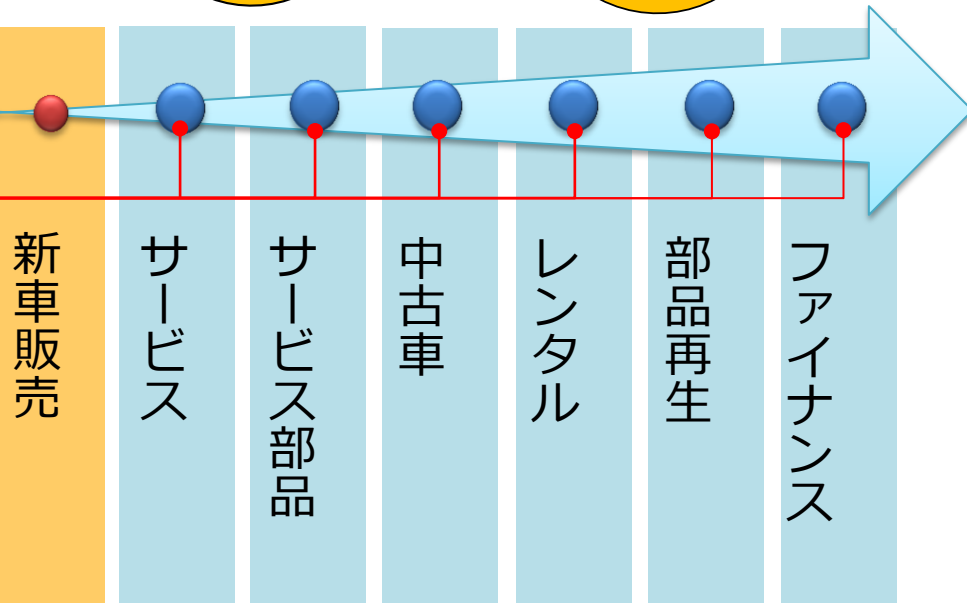
### その他製品群

- ✓ バックホローダ
- ✓ スキッドステアローダ
- ✓ ブルドーザ
- ✓ クローラクレーン

### 主要製品



- マーケティング
- 研究・開発
- 生産
- 調達
- 物流



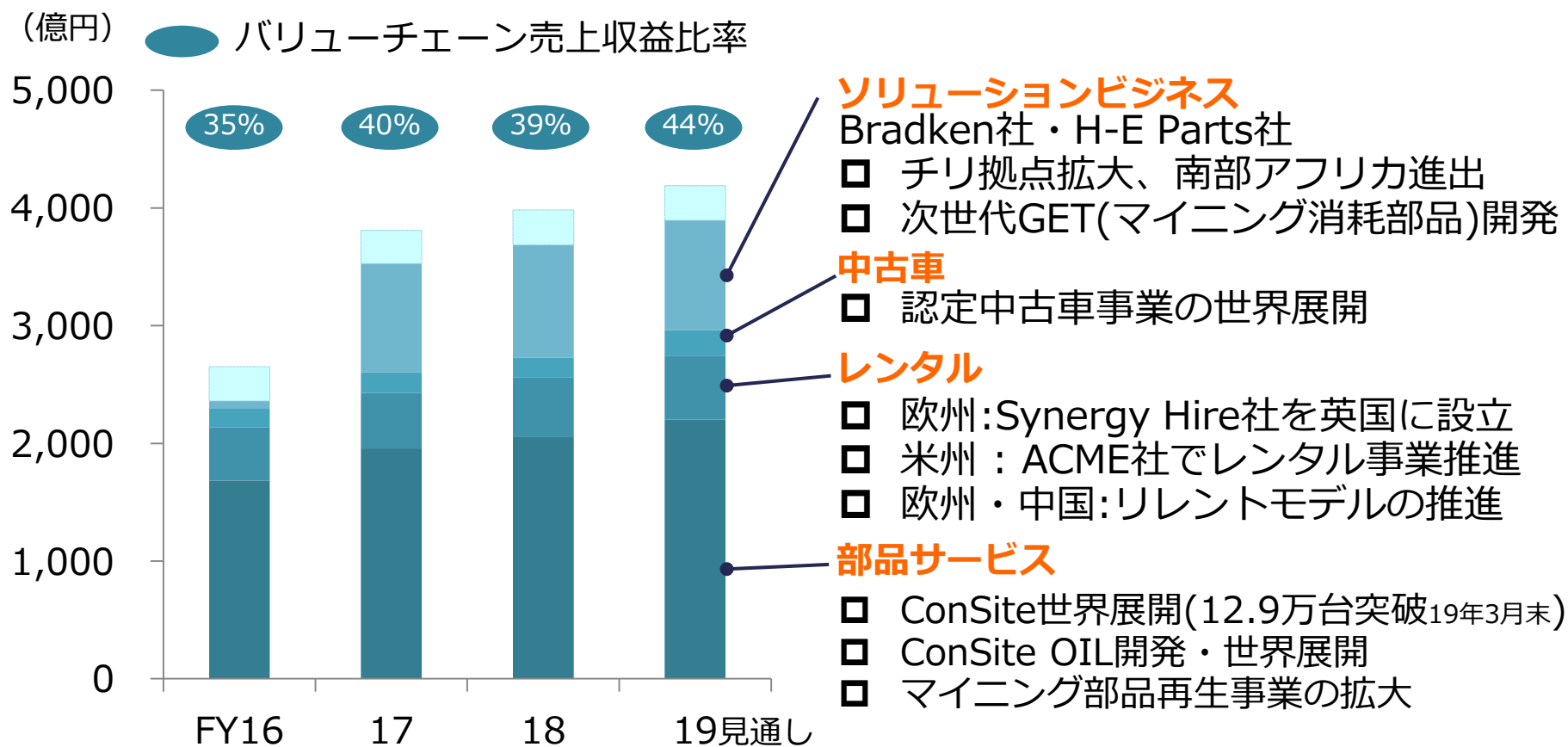
お客様の関心事 : 安全性向上、生産性向上、ライフサイクルコスト低減

## バリューチェーンの軸

製品の軸

- バリューチェーン売上収益は着実に増加する見込み
- IoT技術を活用した部品サービス事業の取り込みやレンタル・中古事業の強化を推進

## バリューチェーン成長の取組み



## ICT・IoTソリューション

Solution Linkage ConSite LUMADA

機械および現場の管理  
→ビッグデータ  
機械を止めない→故障予知



## マイニング：自律走行システム



ダンプトラック  
自律走行システム  
(AHS)

Wenco  
運行管理情報をお客さまのシステム・データベースと繋ぎ、経営判断に役立つトータルアセットマネジメントを提案

Autonomous

Connected

Shared

デジタル  
技術活用

C A S E

Electric

## レンタル・シェアリング

米国 北米レンタル事業強化に向け、ACME社へ出資(18年度)

英国 Synergy Hire社を設立(18年度)

## 電動化製品

ドイツKTEG社と建設機械の電動化および応用開発製品の開発を行う新会社を設立(18年度)



\* bauma2019に出展した試作機。発売については詳細を検討中

**背景** 顧客ニーズの変化。保有からレンタル・シェアリングへ



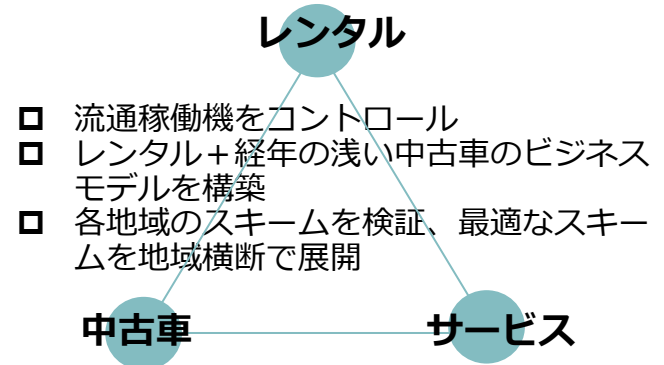
## レンタル事業

新規	日本	<ul style="list-style-type: none"> <li>日立建機日本がレンタル事業を展開</li> </ul>
	北米	<ul style="list-style-type: none"> <li>ACME社へ出資</li> <li>当社との協業で取り扱い製品拡大</li> </ul>
	欧州	<ul style="list-style-type: none"> <li>英国Synergy Hire社を設立</li> </ul>
	中国	<ul style="list-style-type: none"> <li>中国販売子会社が展開</li> </ul>
	豪州	<ul style="list-style-type: none"> <li>オーストラリア販売子会社がDelta Rental社と協業し推進</li> </ul>

## レンタルを進める背景

**お客さま**  
 資産を保有したくない  
 現場に応じた機械を使いたい

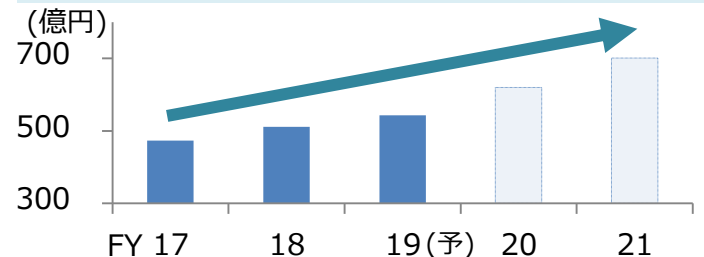
**日立建機**  
 高い利益率  
 サービスの取り込み  
 レンタル機を中古車市場に展開

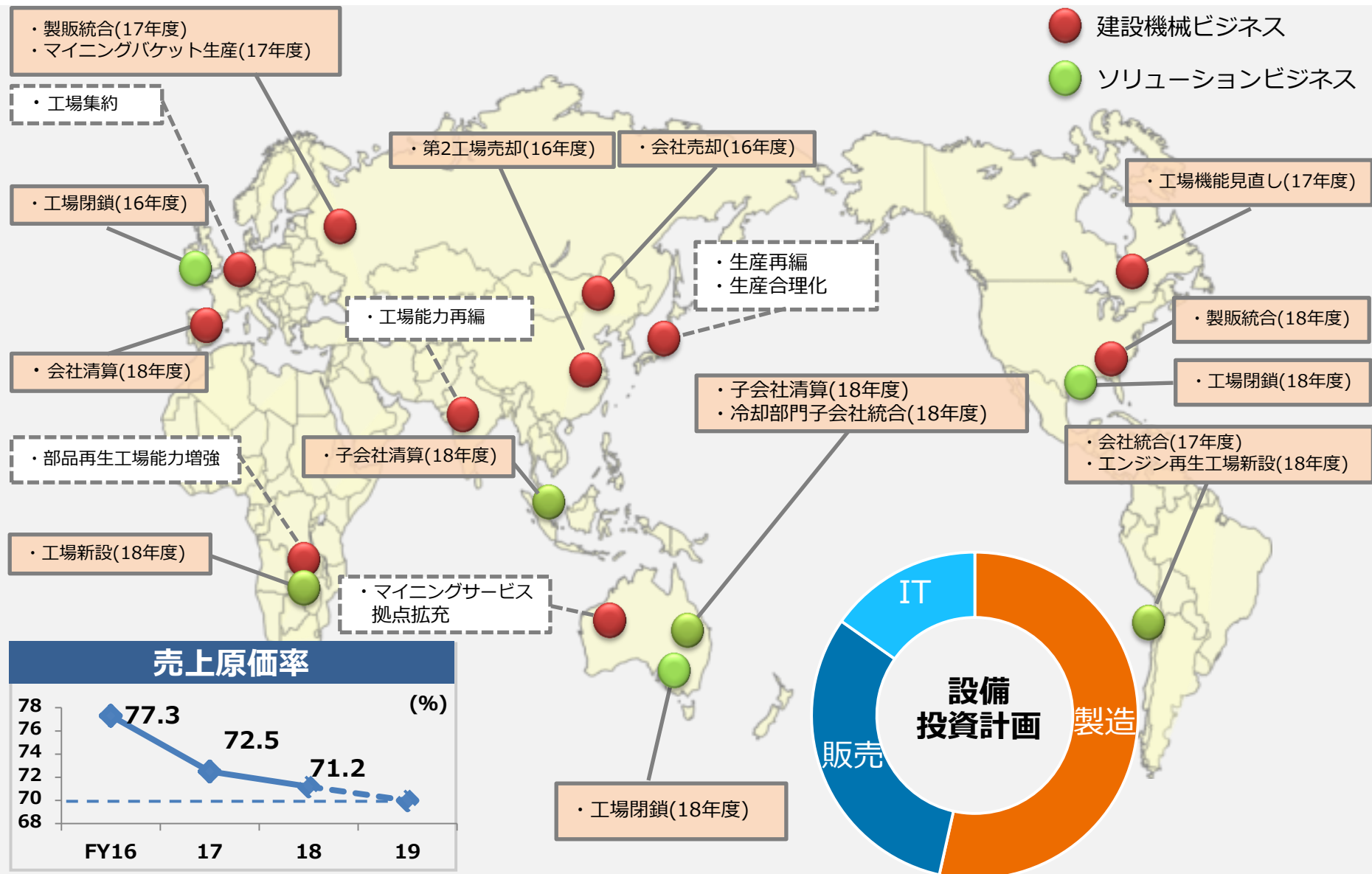


## ConSite の活用

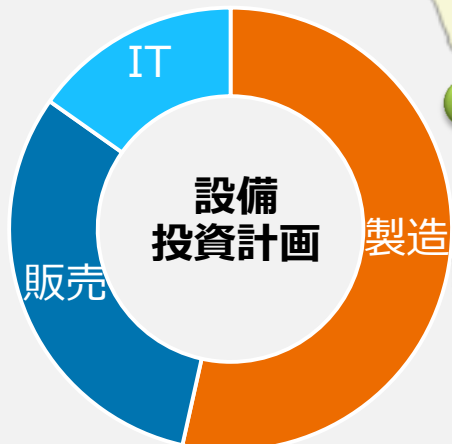
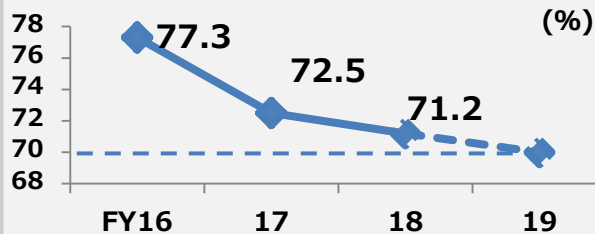
中古車も含めた全稼働台数データ管理・活用  
 \* 稼働機械へのビジネス  
 \* 中古車へのサービス部品のビジネス展開

## レンタル事業売上収益推移





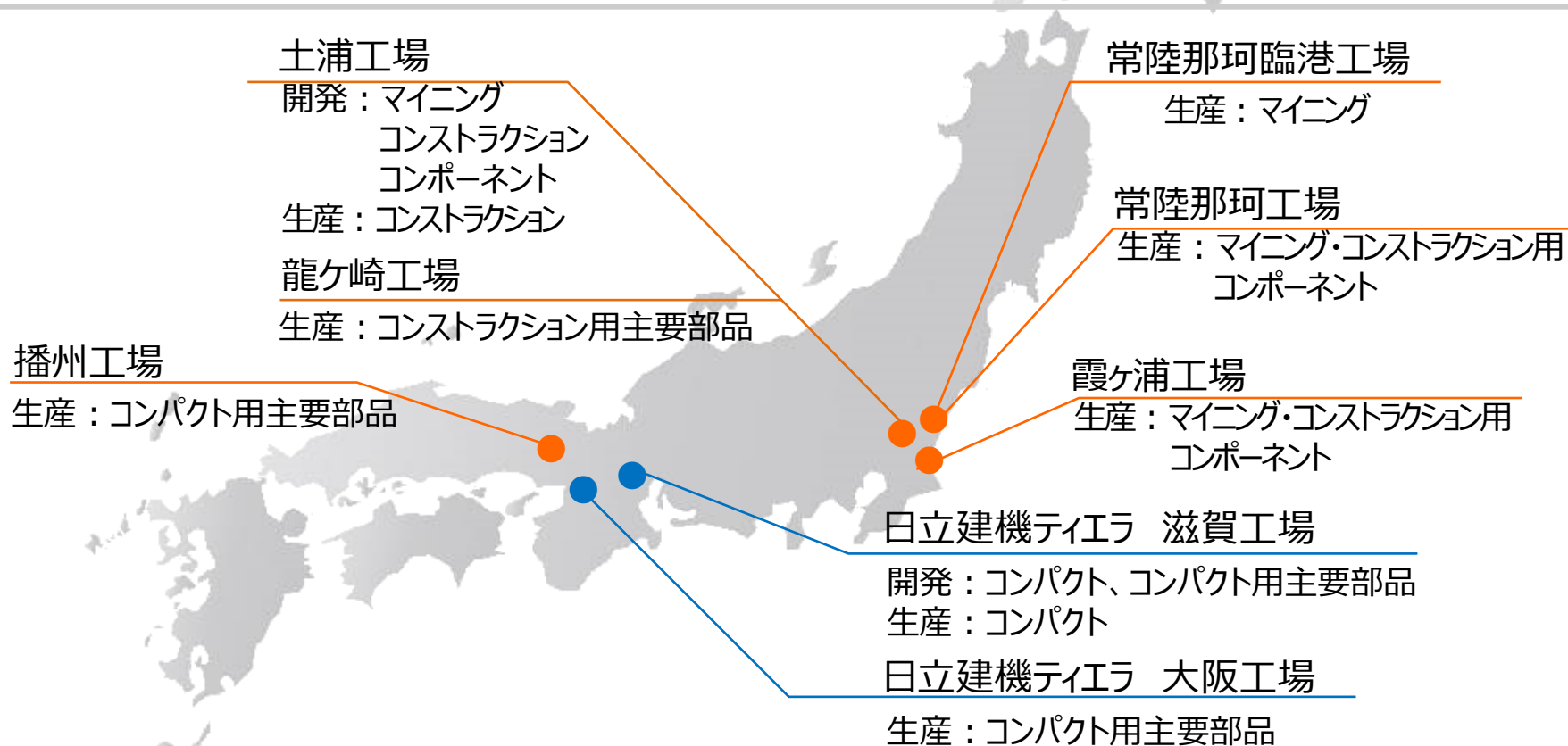
売上原価率





## グローバル競争力の強化のために国内主要開発・生産拠点を大幅再編

- 17～19年度 : **大型油圧ショベル**  
土浦工場→常陸那珂臨港工場へ移管 ※19年上期完了予定
- 19年4月 : **KCM社吸収合併完了**
- 18～19年度 : **ホイールローダ用コンポーネント**  
播州工場→常陸那珂工場へ移管 ※19年上期完了予定 他



## バリューチェーンの推進・体制再構築により、収益性・効率性を引き上げ、変化に強い体質へ変革

(中計ガイダンス策定時の前提市況、為替水準で、各項目目標達成をめざす)

	CT2019 '18年3月期 実績	CT2019 '19年3月期 実績	CT2019 '20年3月期 見通し (19年4月時点)	CT2019 '20年3月期 中計ガイダンス
為替レート	¥/\$ 110.9	111.0	100.0	100.0
	¥/€ 130.1	127.9	110.0	110.0
	¥/中国元 16.8	16.6	15.0	15.0
世界需要 (当社調べ・見通油圧ショベル前提需要)	22万台 ※前年比+27%	23万台 ※前年比+6%	22万台 ※前年比△5%	17万台
売上収益	9,592億円	10,337億円	9,500億円	8,500億円の環境
調整後営業利益率	9.8%	11.3%	9.1%	9%以上
ROE	14.1%	14.7%	9%以上	9%以上
ネットD/Eレシオ	0.33	0.49	0.4以下	0.4以下
配当性向又は配当方針	30.1%	31.0%	30%程度 もしくはそれ以上	30%程度 もしくはそれ以上

- 日立建機グループの活動とSDGsの関係を整理し、10の重点目標を設定
- 2019年4月「サステナビリティ推進本部」設立
  - 17年・認定中古車の拡販
    - ・ConSite OILの提供開始
  - 18年・H-E Parts社の部品再生工場を設立
    - ・省エネ大賞を受賞
    - ・電動超大型油圧ショベルを大口受注
  - 19年・電動ミニショベル試作機を開発

2030年CSV目標  
 コーポレートターゲット  
 製品によるCO<sub>2</sub>抑制率  
 ▲33% (2010年比)

\*CSV:Creating Shared Value



## 【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。

E N D

お問い合わせ

日立建機株式会社

ブランド・コミュニケーション本部

TEL : 03-5826-8152

FAX : 03-5826-8209

HITACHI  
Reliable solutions

ほら、みて!

昔のものから最新のものまで、建設機械が集まりました。全部、日立建機の建設機械です。私たちは初めて国産技術で機械式ショベルを開発・製造し、お客様の期待に応えるために一丸となって技術を進化させてきました。油圧ショベル・ミニショベル・ホイールローダ・鉱山機械・道路機械…多種多様な機械は、今日も世界中で活躍しています!最後に豆知識をひとつ。建設機械の色は、メーカーごとに違うんです。例で、日立建機を探してみてください。

この色の建設機械を見かけたら、それは、日立建機です。

日立建機株式会社  
www.hitachi.com/global/jp/