

個人株主さま・個人投資家さま向け 会社説明会

2022年12月15日



執行役社長CEO 平野 耕太郎

1

会社概要

2

経営戦略

3

株主還元



1

会社概要

2

経営戦略

3

株主還元

企業ビジョン

豊かな大地、豊かな街を未来へ…

快適な生活空間づくりに貢献する日立建機

数字で見る日立建機グループ

本格生産開始	従業員数*1	連結子会社数*1 国内7社 海外73社	情報通信 端末搭載機累計数*1
1950年	24,987名	80社	約39万台
売上収益*2	海外売上 収益比率*2	調整後営業利益*2	時価総額*3
1兆250億円	79%	935億円	6,905億円

*1 2022年3月末 *2 2022年3月期 *3 2022年11月末現在

1949 ● 日立製作所の一部門として、純国産技術による国内初の機械式ショベルU05を開発



1950 ● 機械式ショベルU06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



1986 ● 電子制御を導入した油圧ショベルを発売

1988 ● 北中南米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ZAXISシリーズを発売

2004 ● 国産最大で世界最大級の
超大型油圧ショベルを開発

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



超大型油圧ショベル

リジッドダンプトラック



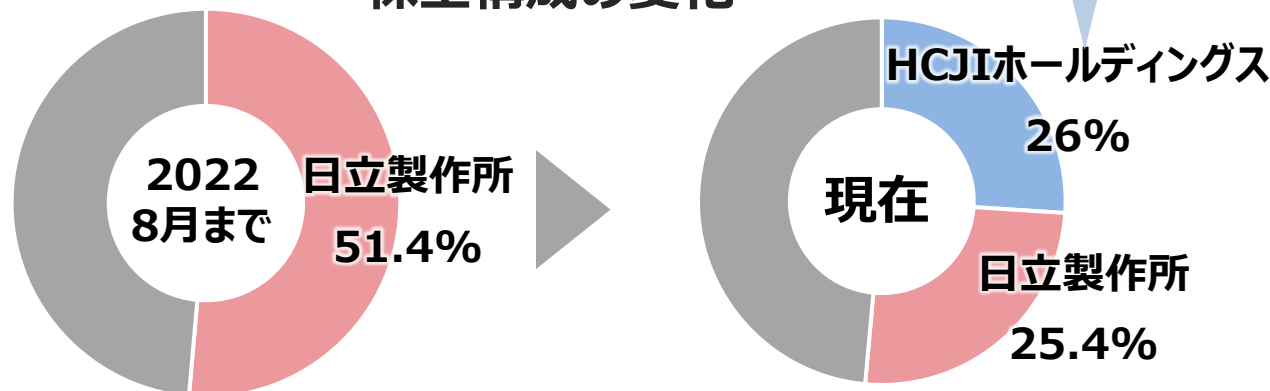
- 2022
3月 ● **本格的な北中南米独自展開を開始**
北中南米で米ディア社との合併事業を解消
- 8月 ● **日立グループから独立**
日立製作所が保有する当社株式の約半数を
日本産業パートナーズ・伊藤忠商事に売却

第2の創業

詳細は
「2.経営戦略」でご説明

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

建設・マイニング機械

コンパクト



コンストラクション



マイニング



バリューチェーン事業

・・・新車販売以外の事業

部品
サービス

レンタル
中古車

再生事業

ファイナンス

ソリューションビジネス

H-E Parts Bradken

さまざまな分野で働く 日立建機グループの製品

HITACHI

Reliable solutions

一般土木



建物解体



資源リサイクル



林業



除雪



道路工事



都市土木



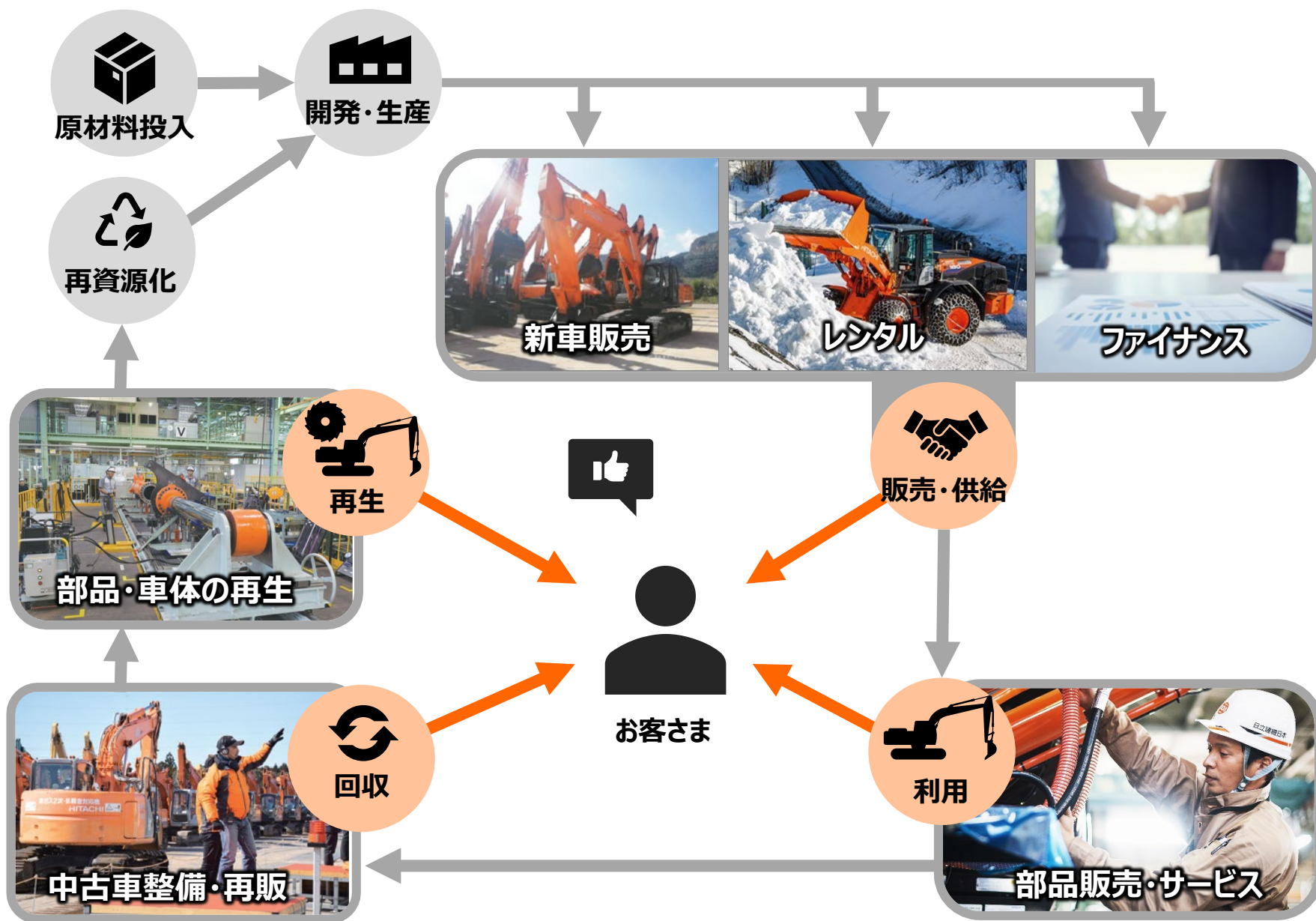
鉱山開発



お客さまとのさまざまな接点で、「価値の連鎖」=「バリューチェーン」を提供

HITACHI

Reliable solutions



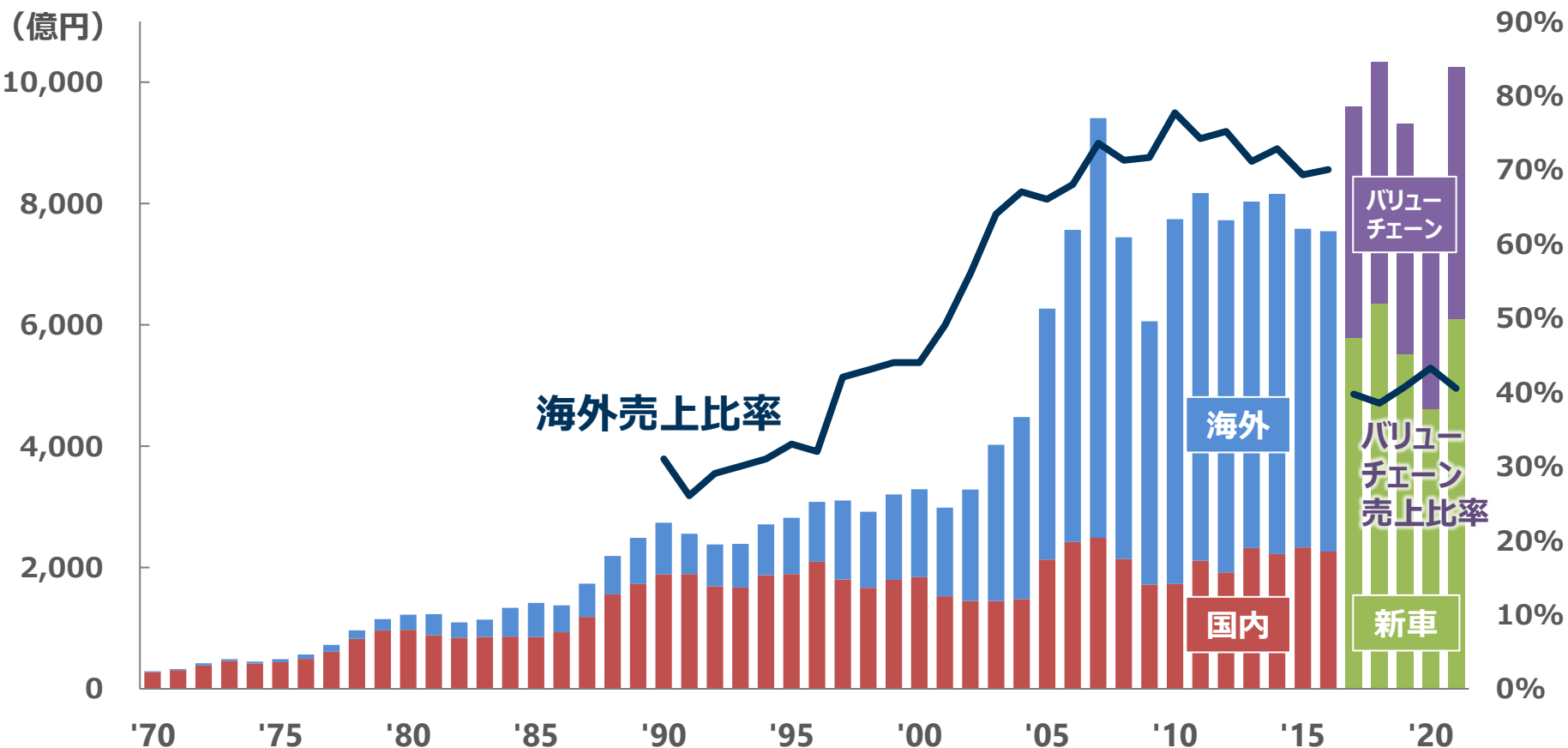
分離
独立

製品の高度化

グローバル展開

電子制御
データ活用

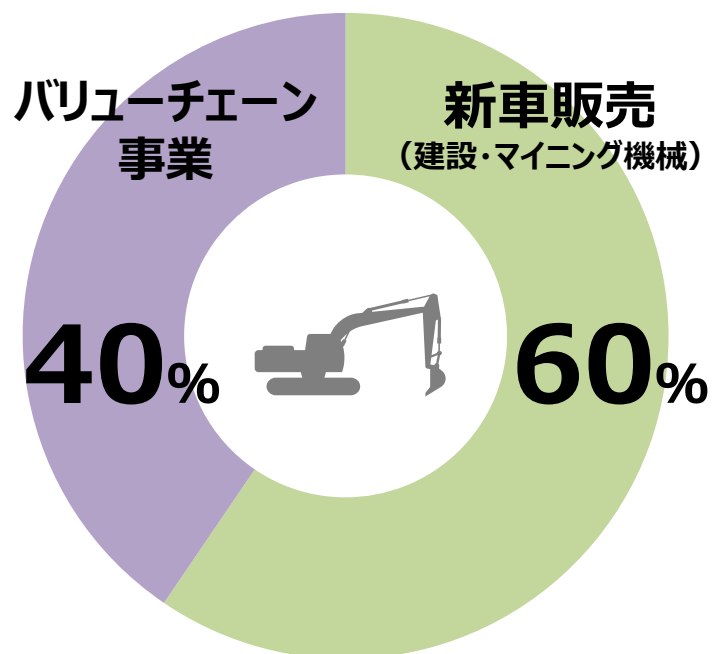
売上収益



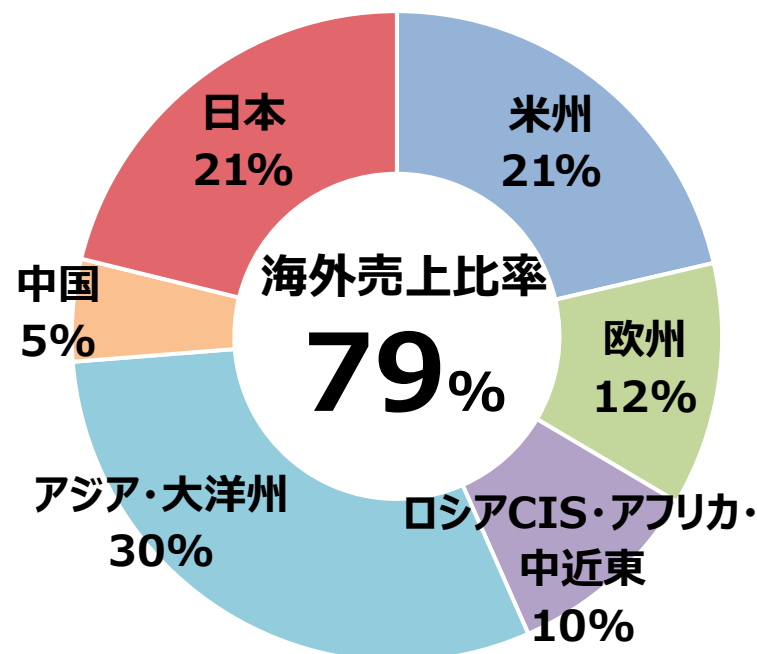
※バリューチェーン：新車販売以外の事業である部品サービス・ソリューションビジネス・レンタル・中古車等の事業

2021年度売上収益：1兆250億円

事業別売上比率



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



価値基準・行動規範：Kenkijinスピリット



Challenge

Customer

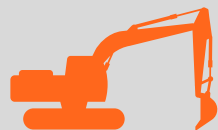
Communication

チャレンジ精神

個客志向

コミュニケーション





製品力

**独自の研究開発と
高度な生産技術**



**デジタル
ソリューション**

**お客さまの作業効率化や
資産管理に最適な
ソリューションを提供**



**グローバル
ネットワーク**

**直接販売・サービスを
基本として
お客さまとの深い接点を構築**

1

会社概要

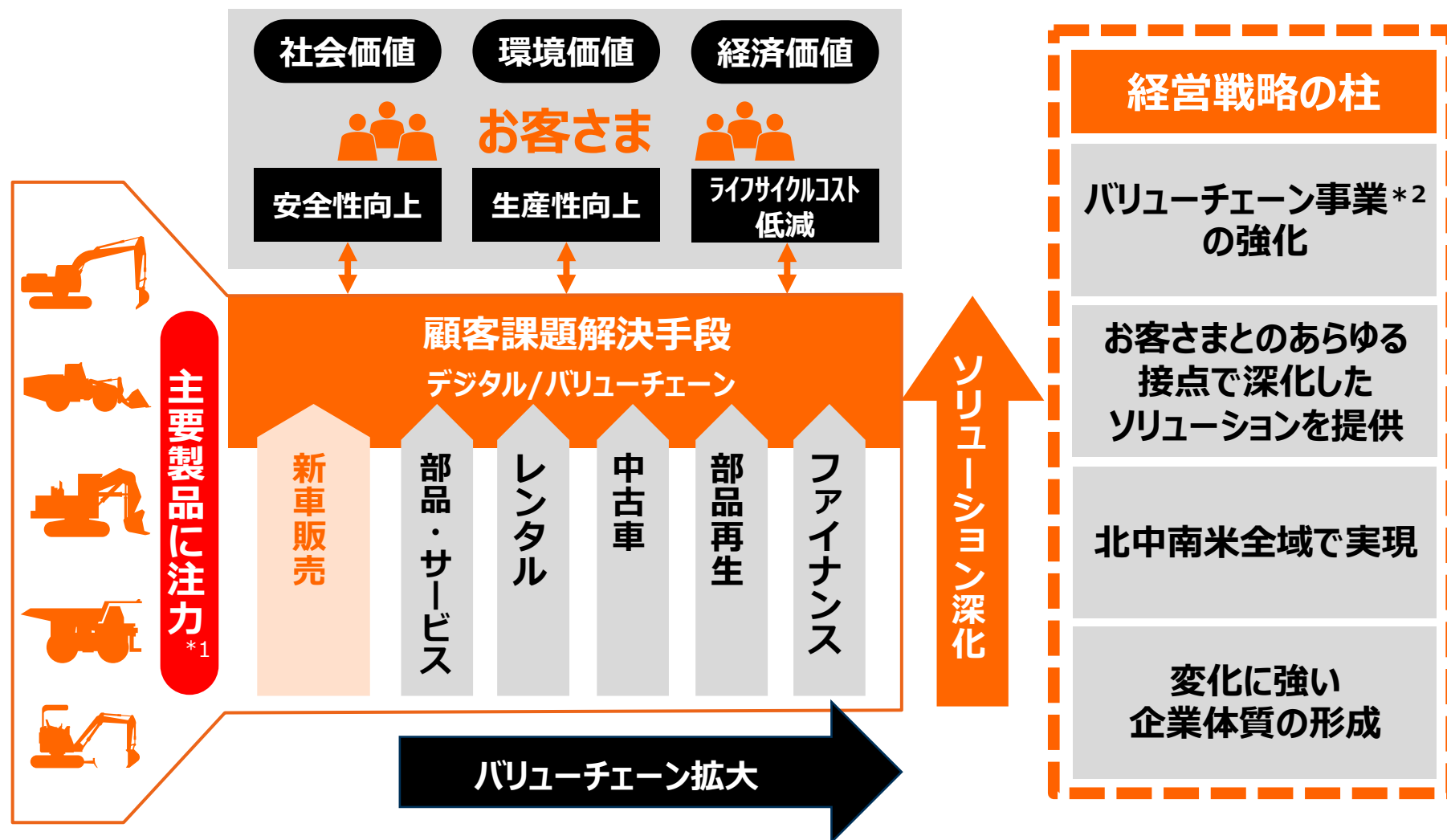
2

経営戦略

3

株主還元

期間：2020～2022年度



*1: その他製品群：バックホーローダ、クローラークレーン、ブルドーザ、スキッドステアローダ

*2: 新車販売以外の事業である部品サービス・ソリューションビジネス・レンタル・中古車等の事業

経営戦略の柱

重点施策

バリューチェーン事業
の強化

- デジタル技術を活用した
部品サービス、レンタル・中古車、再生事業の強化

お客さまとのあらゆる
接点で深化した
ソリューションを提供

- 環境配慮製品の拡充
 - 電動ショベル・フル電動ダンプトラック等

北中南米全域で
実現

- ディア社との合併解消による独自展開の本格化
- パートナーとの連携による事業の加速

変化に強い
企業体質の形成

- 生産効率向上に向けた拠点再編
- ビジネスユニット制の導入

経営戦略の柱

重点施策

バリューチェーン事業
の強化

お客さまとのあらゆる
接点で深化した
ソリューションを提供

- デジタル技術を活用した
部品サービス、レンタル・中古車、再生事業の強化
- 環境配慮製品の拡充
 - 電動ショベル・フル電動ダンプトラック等

北中南米全域で
実現

- ディア社との合併解消による独自展開の本格化
- パートナーとの連携による事業の加速

変化に強い
企業体質の形成

- 生産効率向上に向けた拠点再編
- ビジネスユニット制の導入

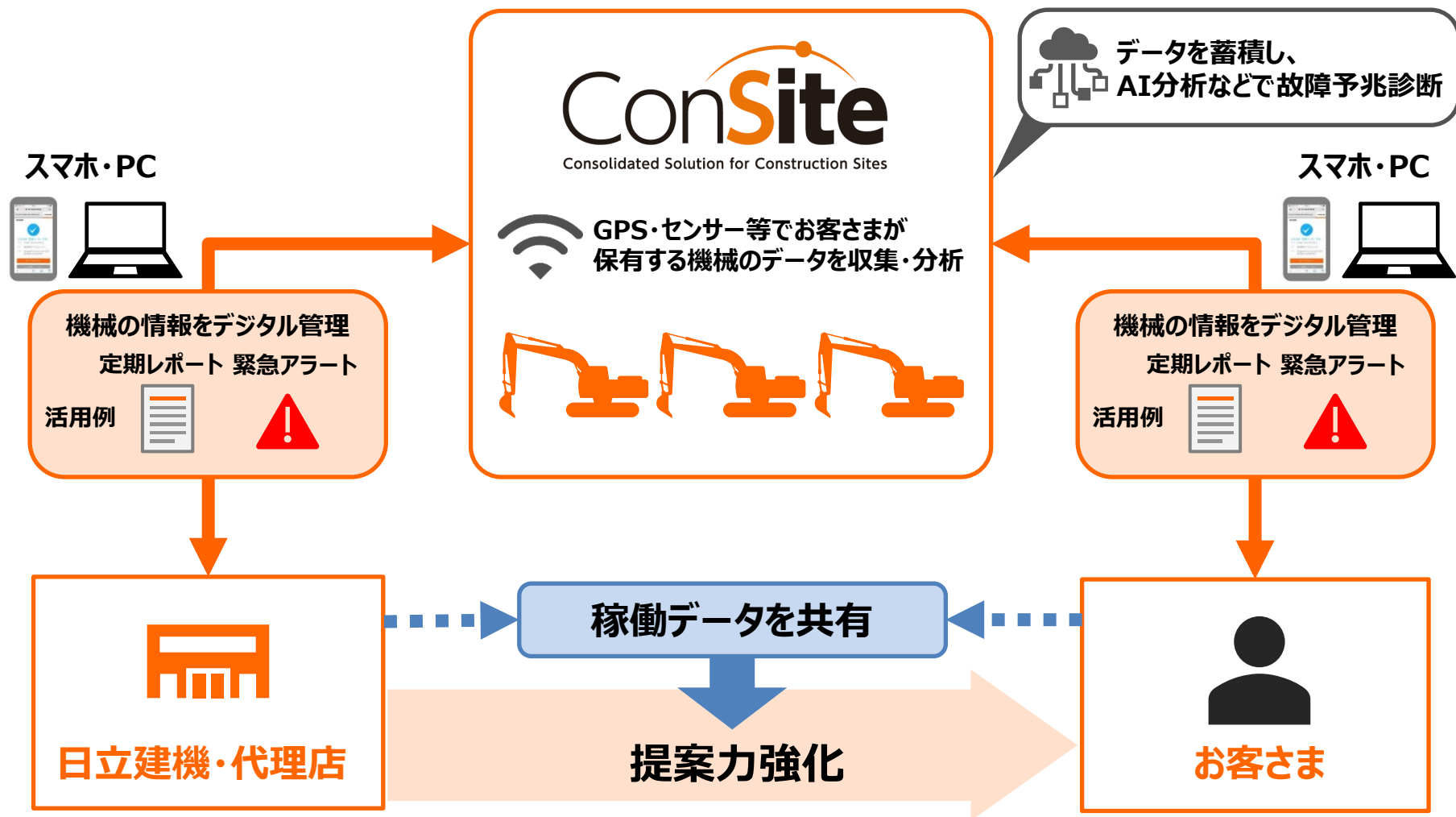


**最新のICT技術で機械を24時間遠隔管理
お客さまの機械の安定稼働に貢献**



**ConSiteの活用事例について 動画をご覧ください
(約1分)**

ConSiteの活用により部品サービス収益を拡大



各地でレンタル事業を展開

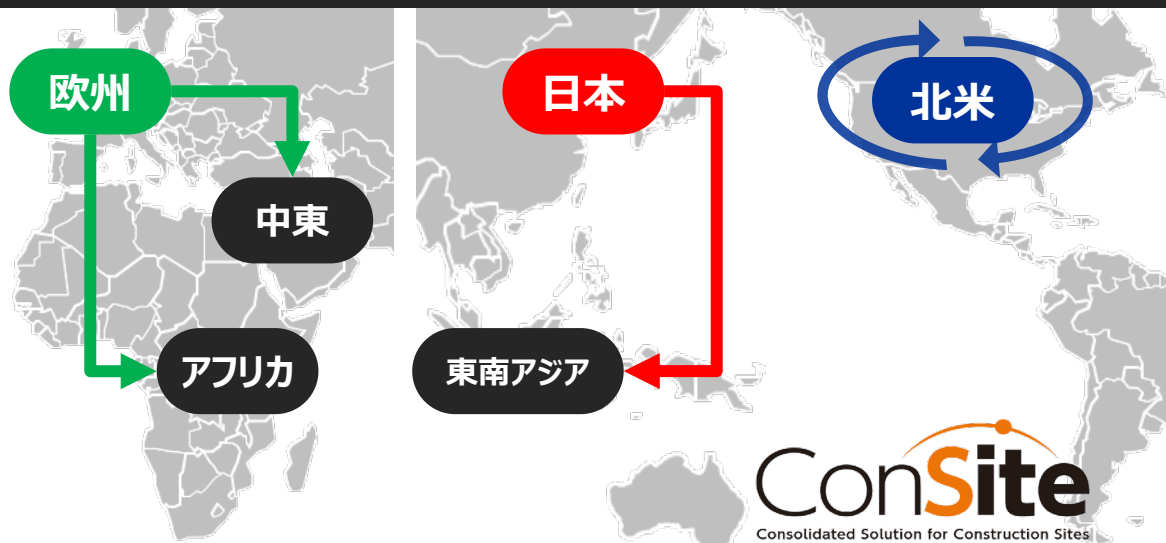
データ活用で
適切にメンテナンス



ブランド
展開

Hitachi Construction Machinery
PREMIUM RENTAL

良質なレンタル機を中古車として世界中に流通



Hitachi Construction Machinery
PREMIUM USED
Hitachi Construction Machinery
REFURBISHED USED

注：「PREMIUM USED」は日立建機グループが保証する中古車
「REFURBISHED USED」は日立建機グループが整備する中古車

再生部品とは

部品リユース・リサイクル事業で製造した
新品と同等の機能を持つ再製造部品

特 徴

- ・ 再生部品は新品に比べて安価
- ・ 稼働地の近隣で在庫するので短納期
- ・ メーカーによる新品と同等の性能保証



部品再生の流れ



対象製品と環境効果



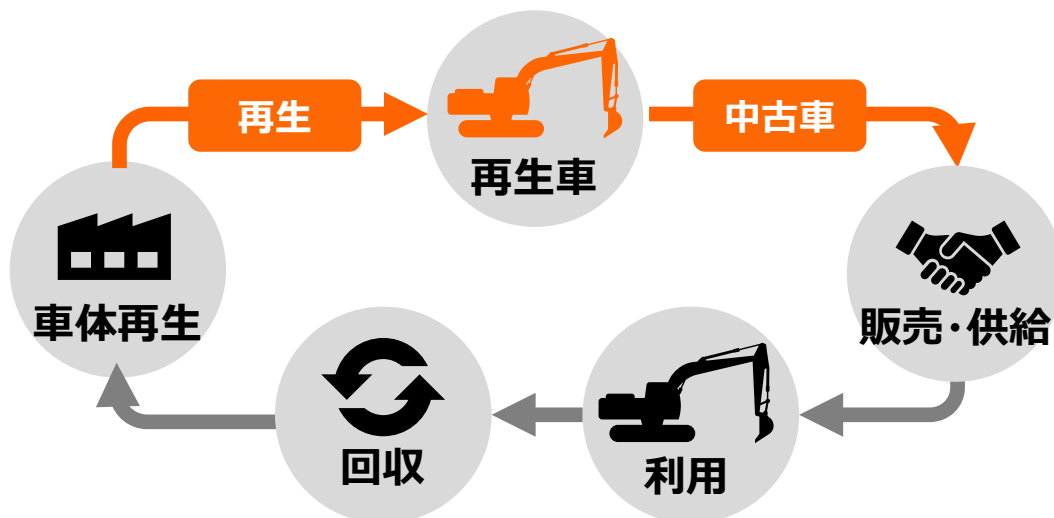
CO₂排出量は約半減

新品 約9.3トン

再生部品 約4.6トン

注: EX2600ブームシリンダ1本製造あたりの数値（当社推定）

車体全体を再生し中古車として販売する新たなビジネスモデルを構築



バリューチェーン事業を通じて資源循環型ビジネスへの転換をめざす

4つのRを
全社で取り組む

Reduce
廃棄物の発生抑制

開発・生産

部品・完成車

販売・供給

→ 資源の流れ
→ 日立建機の資源循環型ビジネスの流れ

Reuse 再使用・有効利用

再生

中古車

レンタル

サービス

利用

Renewable
再生可能資源の利用

再資源化

回収

Recycle
資源の再生利用

廃棄

気候変動への対応
CO₂排出削減

脱CO₂に向けた長期的な取り組みを推進

コンパクト

電動化需要の強い欧州で展開

バッテリー駆動

- 5tクラスは2022年6月より受注開始。2024年度までに50台の販売をめざす
- 2tクラスは順次発売予定



コンストラクション

電動化需要の強い欧州で展開

バッテリー駆動

- 8tクラスは2020年より受注開始、2022年は70台の受注をめざす
- 13tクラスは順次発売予定

燃料電池駆動

水素エンジン駆動

➡ 研究機関・大学、パートナー企業と連携



マイニング

ABB連携

鉱山オール電化

鉱山全体の効率化



ABBの推進するデジタル鉱山



有線式 電動
超大型ショベル



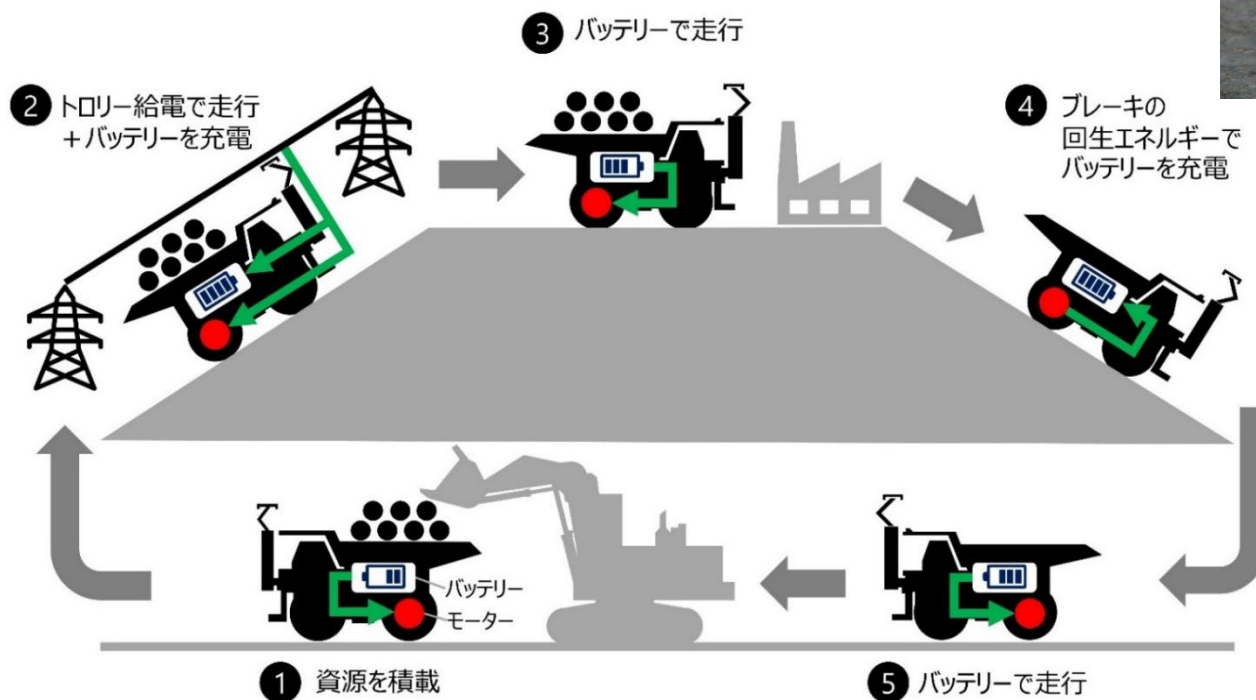
トロリー充電式
リジッドダンプトラック

- ABB電動インフラとともにトロリー式を拡販
- 機械にABBデジタルソリューションを適用

重電大手ABB社とフル電動ダンプトラックの共同開発開始

2023年：お客さまの鉱山で試験開始予定

2024年：発売をめざす



トロリー充電式
リジッドダンプトラック



ABB社の推進するデジタル鉱山

経営戦略の柱

重点施策

バリューチェーン事業
の強化

お客さまとのあらゆる
接点で深化した
ソリューションを提供

北中南米全域で
実現

変化に強い
企業体質の形成

- デジタル技術を活用した
部品サービス、レンタル・中古車、再生事業の強化
- 環境配慮製品の拡充
 - 電動ショベル・フル電動ダンプトラック等

- ディア社との合併解消による独自展開の本格化
- パートナーとの連携による事業の加速

- 生産効率向上に向けた拠点再編
- ビジネスユニット制の導入

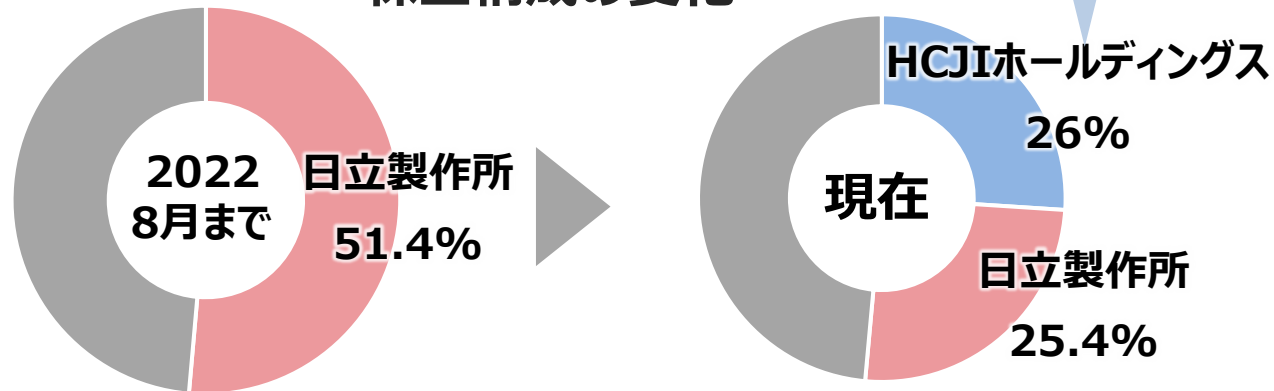
- 2022 3月 ● **本格的な北中南米独自展開を開始**
北中南米で米ディア社との合併事業を解消
- 8月 ● **日立グループから独立**
日立製作所が保有する当社株式の約半数を
日本産業パートナーズ・伊藤忠商事に売却

第2の創業

詳細は
「2.経営戦略」でご説明

日立グループからの独立

株主構成の変化



内容

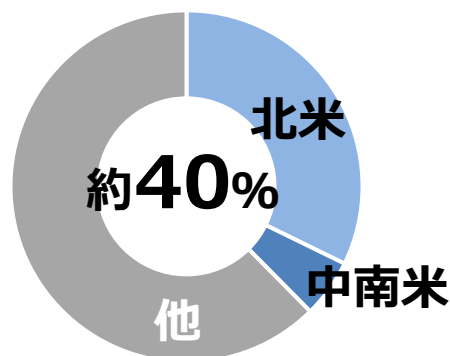
- ✓ 日立ブランドは継続使用
- ✓ IoTをはじめ研究開発や部品取引で、日立グループとの連携を継続
- ✓ 新たなパートナーとは北米を始めさまざまな分野で連携

世界最大の市場である北中南米での成長が課題

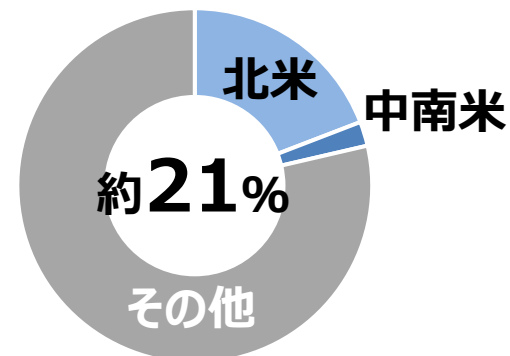
建設機械



世界市場※1



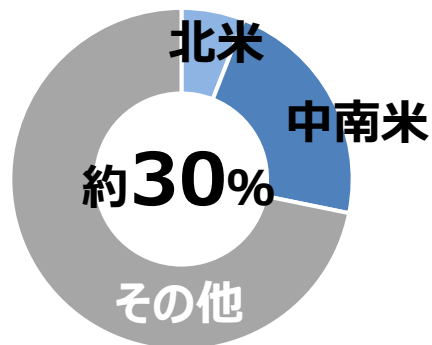
日立建機 売上比率※3



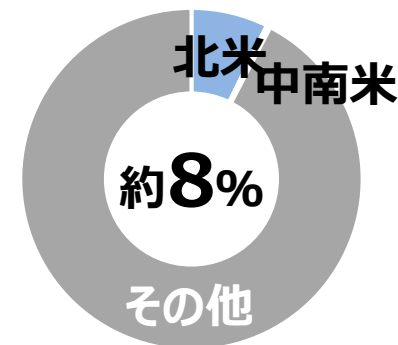
マイニング



世界市場※2



日立建機 売上比率※4



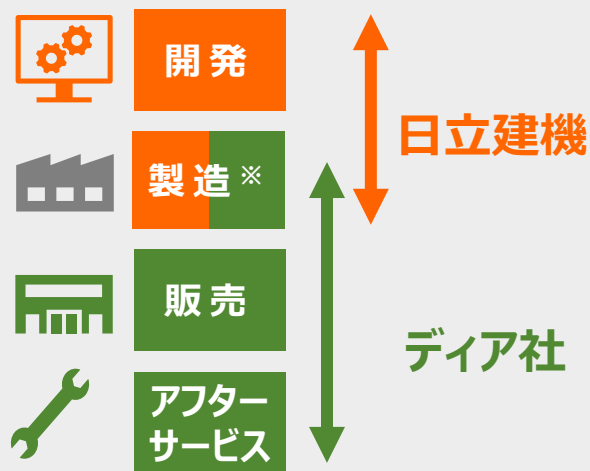
※1: 当社推定 ※2: Parker Bay統計をベースに当社算出

※3: :2021年度 当社実績

※4: :2021年度 当社マイニング新車実績

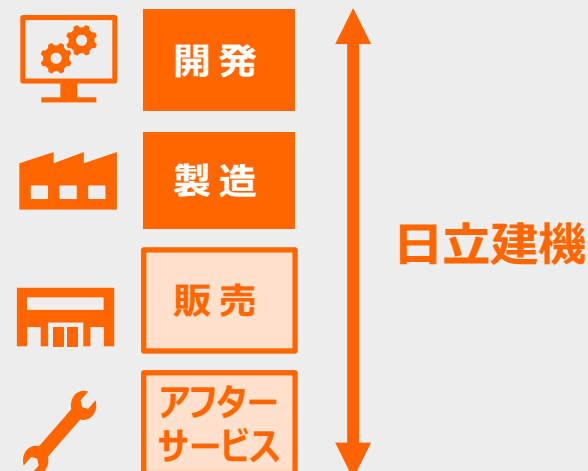
米国大手農機メーカーDeere & Companyとの合併事業を解消 開発から販売サービスまで一貫して独自で行う事業体制へ

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



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

戦略（２）パートナーとの連携で事業規模を拡大

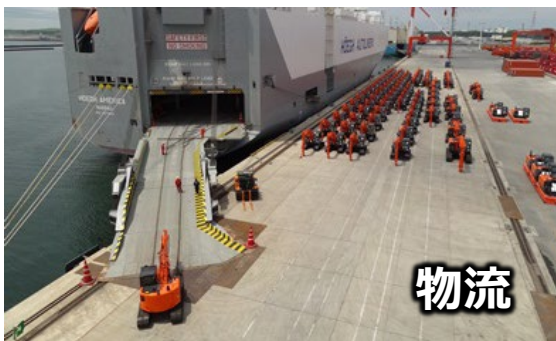
HITACHI

Reliable solutions

日立グループ・ABBと連携し
ネット・ゼロ・エミッションをめざす



北米でのファイナンスや物流で
伊藤忠商事グループと連携



日本産業パートナーズによる
中長期的な経営基盤の強化



北中南米事業の再構築を通じ事業規模を拡大
売上収益1兆円以上、営業利益率を安定的に2桁へ

経営戦略の柱

重点施策

バリューチェーン事業
の強化

- デジタル技術を活用した
部品サービス、レンタル・中古車、再生事業の強化

お客さまとのあらゆる
接点で深化した
ソリューションを提供

- 環境配慮製品の拡充
 - 電動ショベル・フル電動ダンプトラック等

北中南米全域で
実現

- ディア社との合併解消による独自展開の本格化
- パートナーとの連携による事業の加速

変化に強い
企業体質の形成

- 生産効率向上に向けた拠点再編
- ビジネスユニット制の導入

2018年度より段階的に開発・生産拠点を再編。2027年度に完了予定。

再編後の主要開発拠点・完成車工場

コンパクト

開発・生産：日立建機ティエラ



ミニショベル



ミニホイールローダ

コンストラクション

開発：土浦工場

生産：土浦工場・龍ヶ崎工場



中型ショベル



中・大型ホイールローダ

マイニング

開発：土浦工場

生産：常陸那珂臨港工場



大型ショベル



超大型ショベル



ダンプトラック



超大型ホイールローダ

開発・生産拠点を3つの事業分野別に集約

個客志向への転換と生産効率向上をめざす

個客志向を高めるビジネスユニット制を導入

執行役社長兼CEO

コンストラクションビジネスユニット

マイニングビジネスユニット

コンパクトビジネスユニット

部品・サービスビジネスユニット

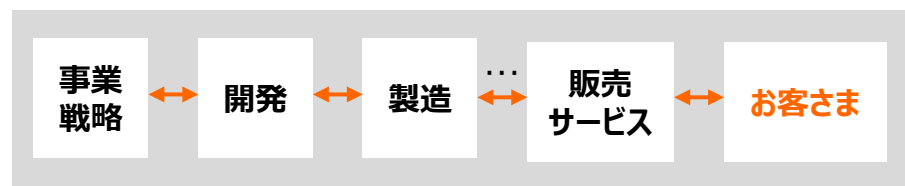
レンタル・中古車ビジネスユニット

新事業創生ユニット

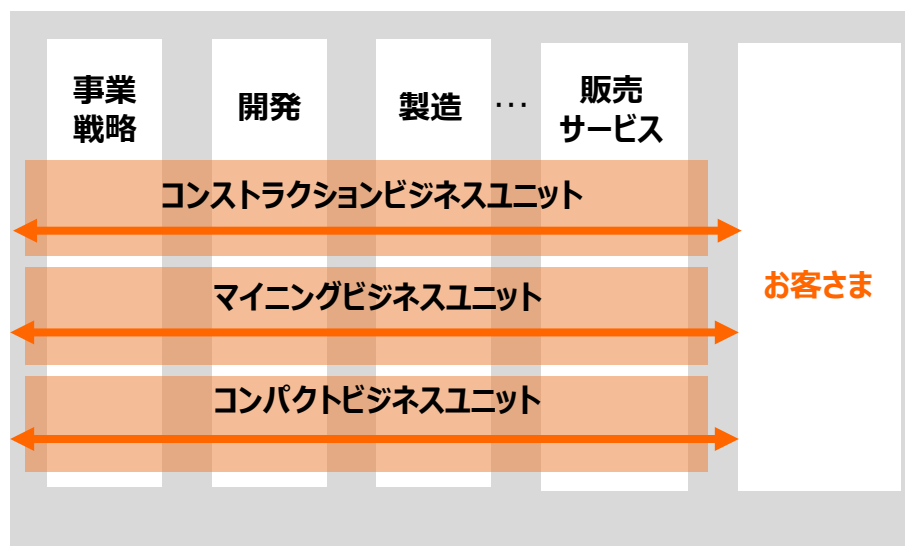
開発統括・品質保証・
総務・財務・法務などの部門

グループ各社
日立建機日本、日立建機アメリカなど

これまでの組織体制



ビジネスユニット制
共有情報の量&スピードUP



経営指標		前中計	今中計			
		2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	
		実績			中計目標	見通し (10月時点)
成長性	・売上収益 ・バリューチェーン比率	9,313億円 41%	8,133億円 43%	1兆250億円 40%	1兆円 50%	1兆1,600億円 44%
収益性	調整後営業利益率 (営業利益率)	8.2% (7.8%)	4.0% (3.5%)	9.1% (10.4%)	10%以上 (-)	9.5% (9.1%)
安全性	ネットD/Eレシオ	0.58	0.49	0.42	0.5以下	0.5以下
効率性	ROE	8.6%	2.1%	13.5%	10%以上	10%以上
株主還元	配当性向	31%	41.1%	30.9%	30%程度 もしくはそれ以上	30%程度 もしくはそれ以上
ESG	・ConSite普及率 ・部品再生売上 ・製品CO ₂ *2010年度比	73% 296%* △15.9%*	75% 308%* △16.5%*	72% 402%* △21.4%*	90% 420%* △20%*	90% 420%* △20%*

1

会社概要

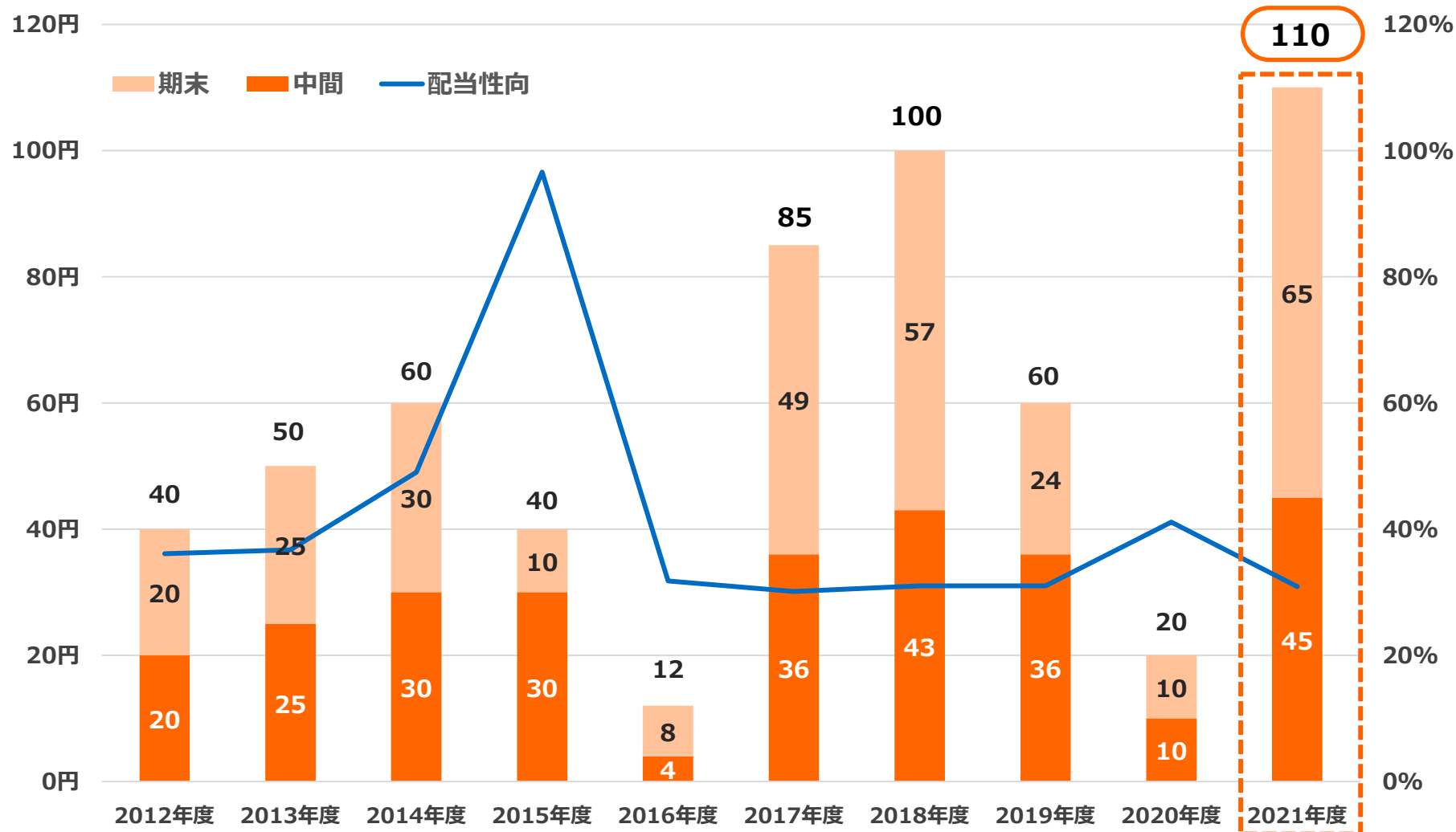
2

経営戦略

3

株主還元

2021年度の一株当たり年間配当は110円と過去最高額



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



成長力

目標

調整後営業利益率

10%以上



財務安定性

目標

ネットD/Eレシオ

0.5以下



株主還元

目標

連結配当性向

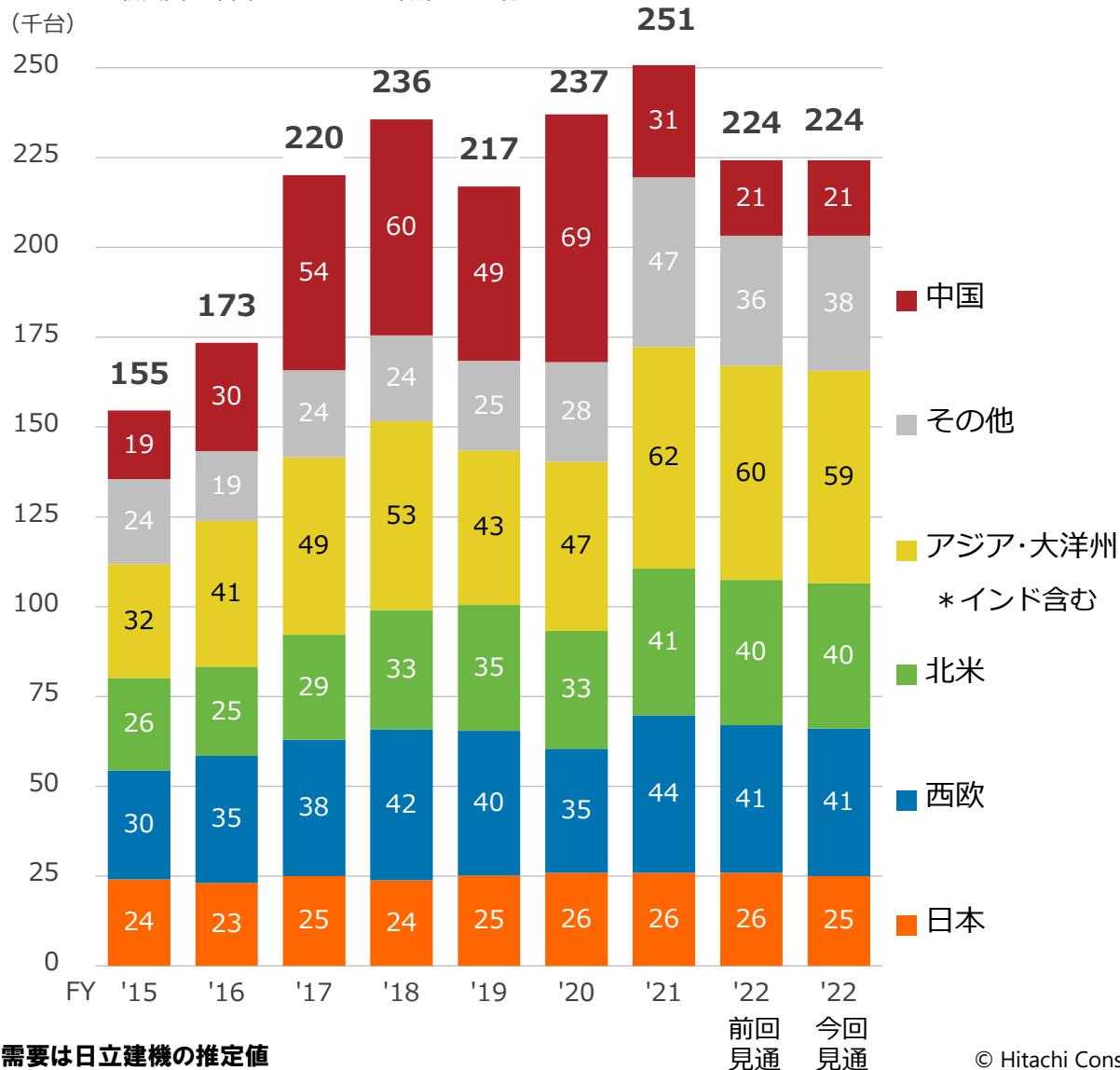
30%程度もしくはそれ以上



参考資料

新興国比率：22年度 52%（前年比△3%）

※新興国：中国、アジア・大洋州、その他



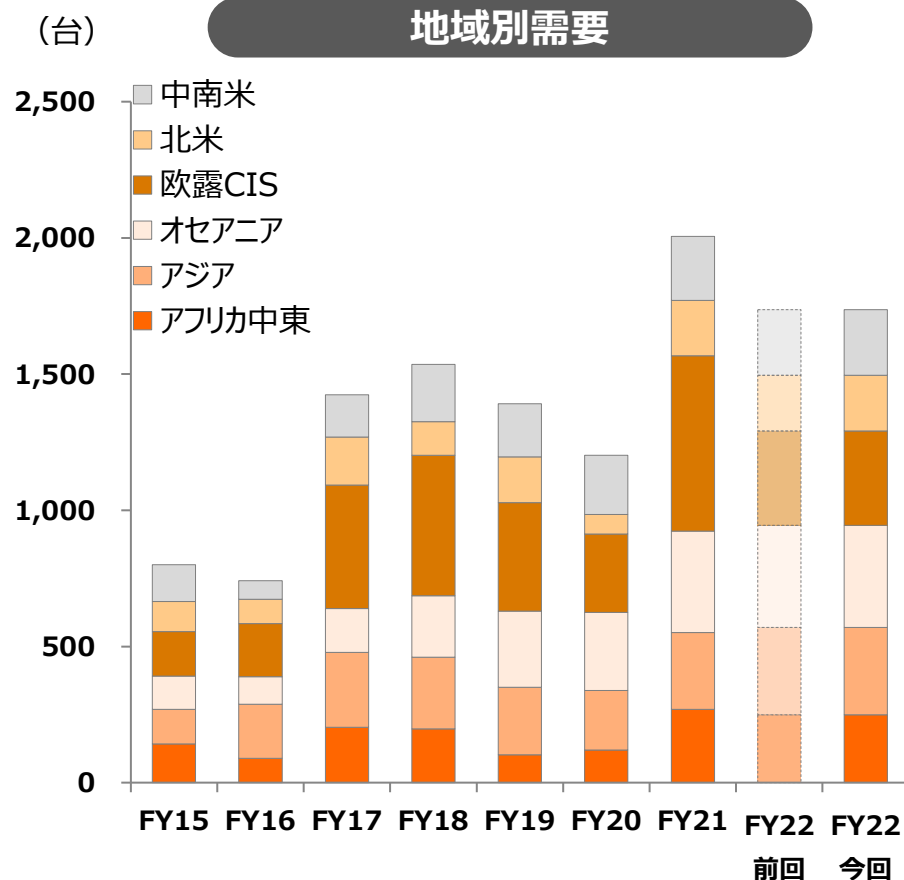
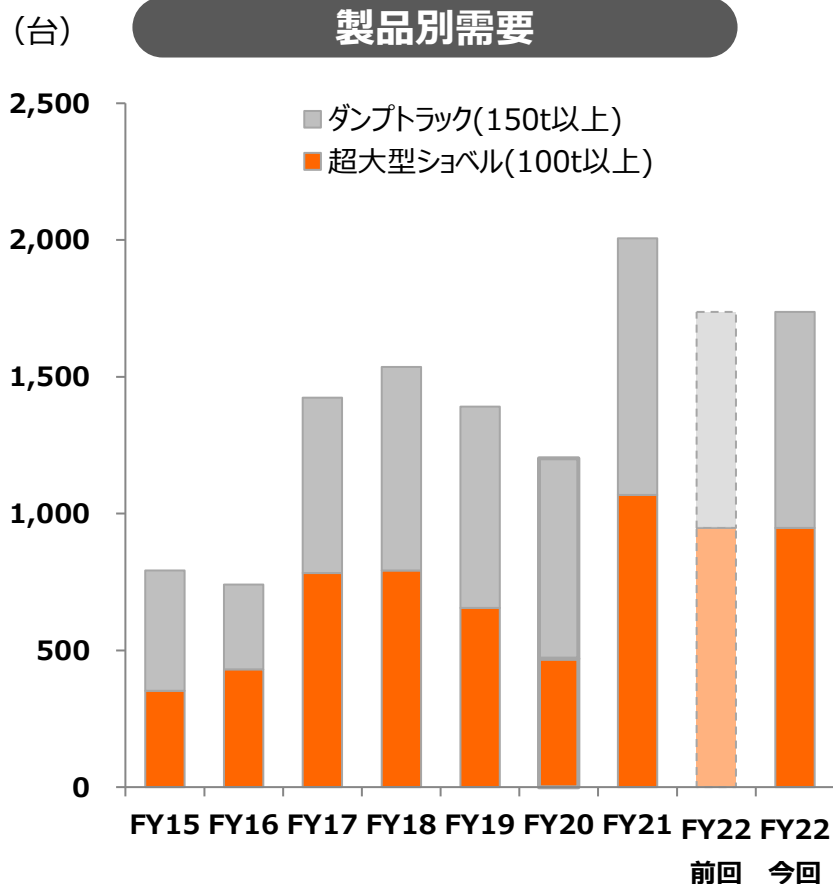
地域別需要対前年増減

※当社推定 中国国産メーカ含まず
※複写・転用はご遠慮下さい

	'21	'22
合計	+6%	-11%
中国	-55%	-33%
ロシア・CIS	+81%	-29%
東欧		
アフリカ	+70%	-25%
中東	+77%	-0%
中南米	+59%	-19%
その他	+70%	-20%
アジア	+47%	-3%
インド	+9%	-6%
オセアニア	+43%	-5%
アジア・大洋州	+31%	-4%
北米	+25%	-1%
西欧	+27%	-6%
日本	+0%	-4%

- 22年度の需要見通しは前回から変更はない（前年比は△10%～△15%）
- アフリカ、豪州、インドネシア含むアジアの需要は堅調もロシア・CIS地域は需要減少

超大型油圧ショベル（100t以上）、ダンプトラック（150t以上）



要約連結損益計算書(予想)

HITACHI

Reliable solutions

22年度連結損益計算書は、サプライチェーンリスクやロシアリスクなどを織り込むも、為替円安影響等により、売上収益は前年比13%の増収を見込む。

注. < >内は22年7月公表値

(単位: 億円)

	22年度 予想			21年度 実績	前年比	
					金額	増減率
売上収益	<10,400>	11,600		10,250	1,350	13%
調整後営業利益	<9.0%>	(9.5%)		(9.1%)	(0.4%)	
	<940>	1,100		935	165	18%
営業利益	<8.7%>	(9.1%)		(10.4%)	(△1.3%)	
	<900>	1,060		1,066	△ 6	△ 1%
税引前当期利益	<8.7%>	(9.1%)		(10.8%)	(△1.7%)	
	<900>	1,060		1,109	△ 49	△ 4%
親会社株主に帰属する当期利益	<5.5%>	(5.8%)		(7.4%)	(△1.6%)	
	<570>	670		758	△ 88	△ 12%
EBIT	<950>	1,104		1,140	△ 36	
通 貨	1Q-2Q 実績	3Q-4Q 予想	年度 予想	21年度 実績	前年比	為替感応度は 参考資料1を ご参照ください
アメリカドル	134.1	130.0	131.8	112.6	19.2	
ユーロ	138.7	140.0	139.4	130.6	8.8	
中国元	19.9	19.5	19.6	17.5	2.2	
オーストラリアドル	93.7	90.0	91.9	83.0	8.8	
1株当たり配当金 *1	未定			110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%程度、もしくはそれ以上をめざします。

要約地域別売上収益(予想)

HITACHI

Reliable solutions

今年度連結売上収益は、ロシアや中国で大きく減収するも、他地域での堅調な需要推移により前年比13%の増収を見込む。

(単位：億円)

	22年度 予想		21年度 実績		前年比	
					金額	増減率
日本	2,178	19%	2,169	21%	9	0%
アジア	1,141	10%	864	8%	276	32%
インド	619	5%	572	6%	47	8%
オセアニア	2,094	18%	1,677	16%	417	25%
欧州	1,403	12%	1,242	12%	161	13%
北米	2,438	21%	1,964	19%	474	24%
中南米	332	3%	227	2%	105	46%
ロシアCIS	298	3%	386	4%	△88	△23%
中東	223	2%	192	2%	31	16%
アフリカ	528	5%	435	4%	93	21%
中国	346	3%	521	5%	△175	△34%
合計	11,600	100%	10,250	100%	1,350	13%
海外売上収益比率	81%		79%			

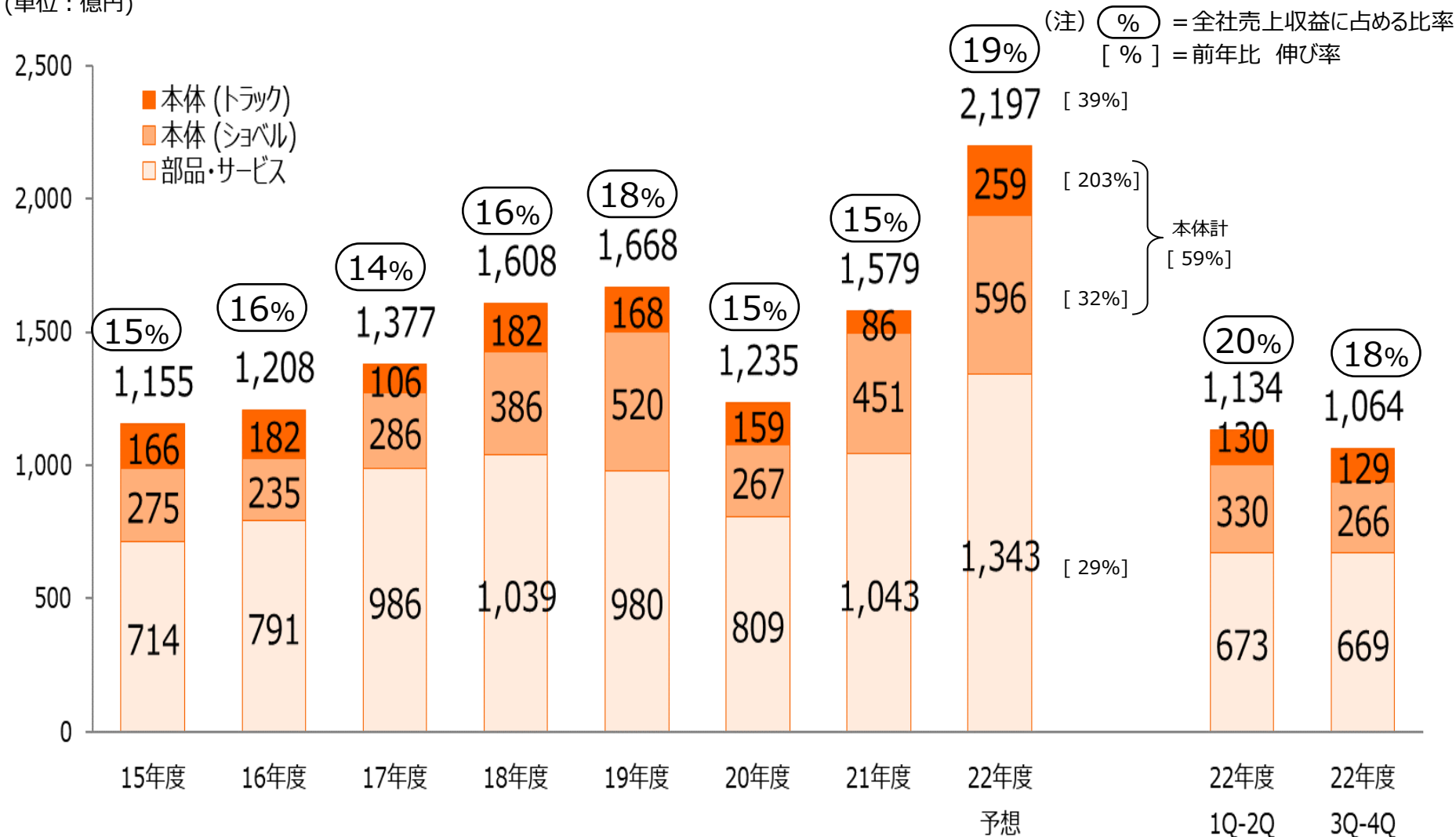
マイニング売上収益推移(予想)

HITACHI

Reliable solutions

今年度マイニング売上収益は、前年比39%増収の2,197億円を見込む。

(単位：億円)



バリューチェーン*1 売上収益推移(予想)

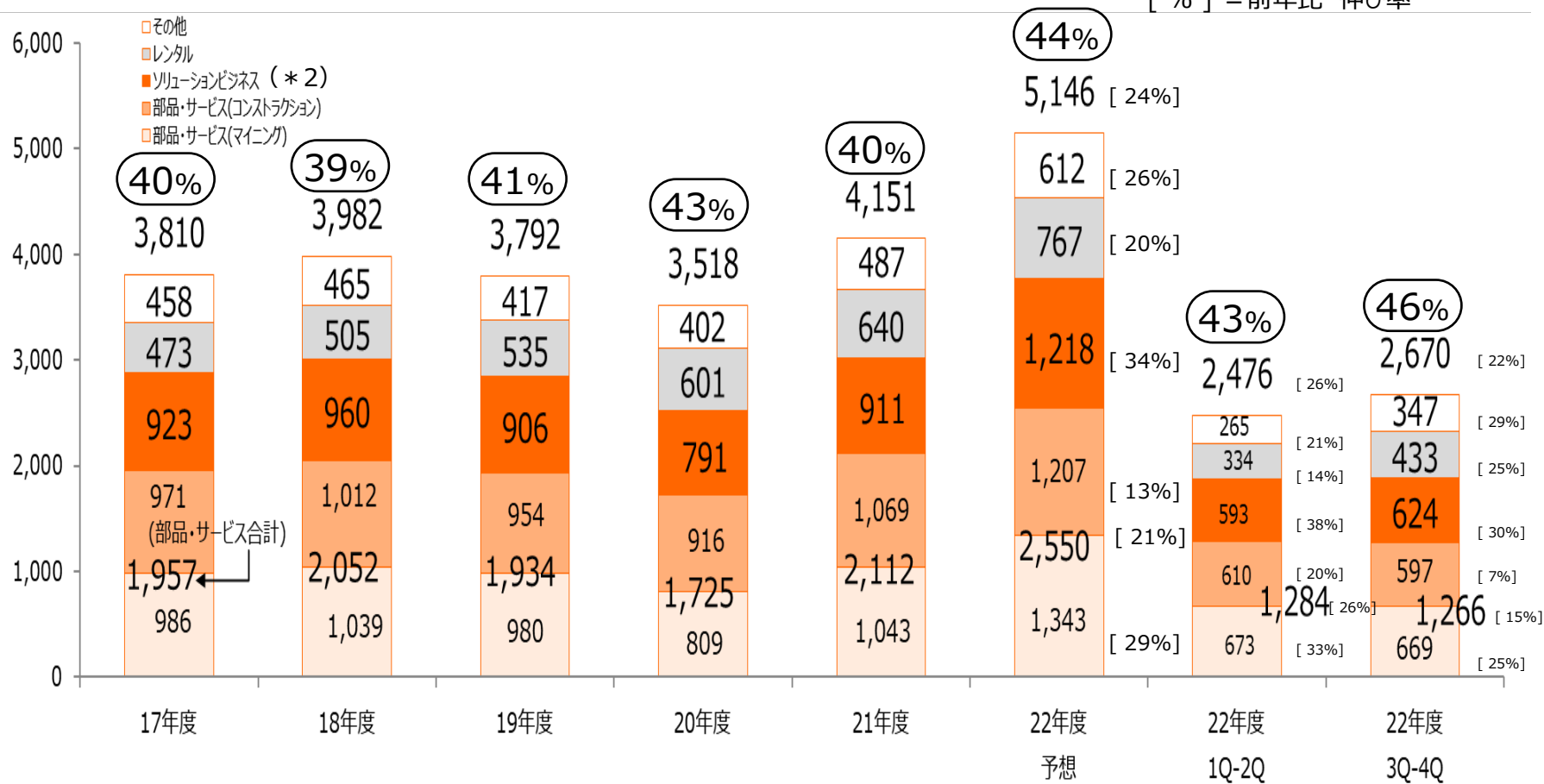
HITACHI

Reliable solutions

バリューチェーンは前年比で24%増収の5,146億円を見込む。

(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、ソリューションビジネス、レンタル等の事業合計

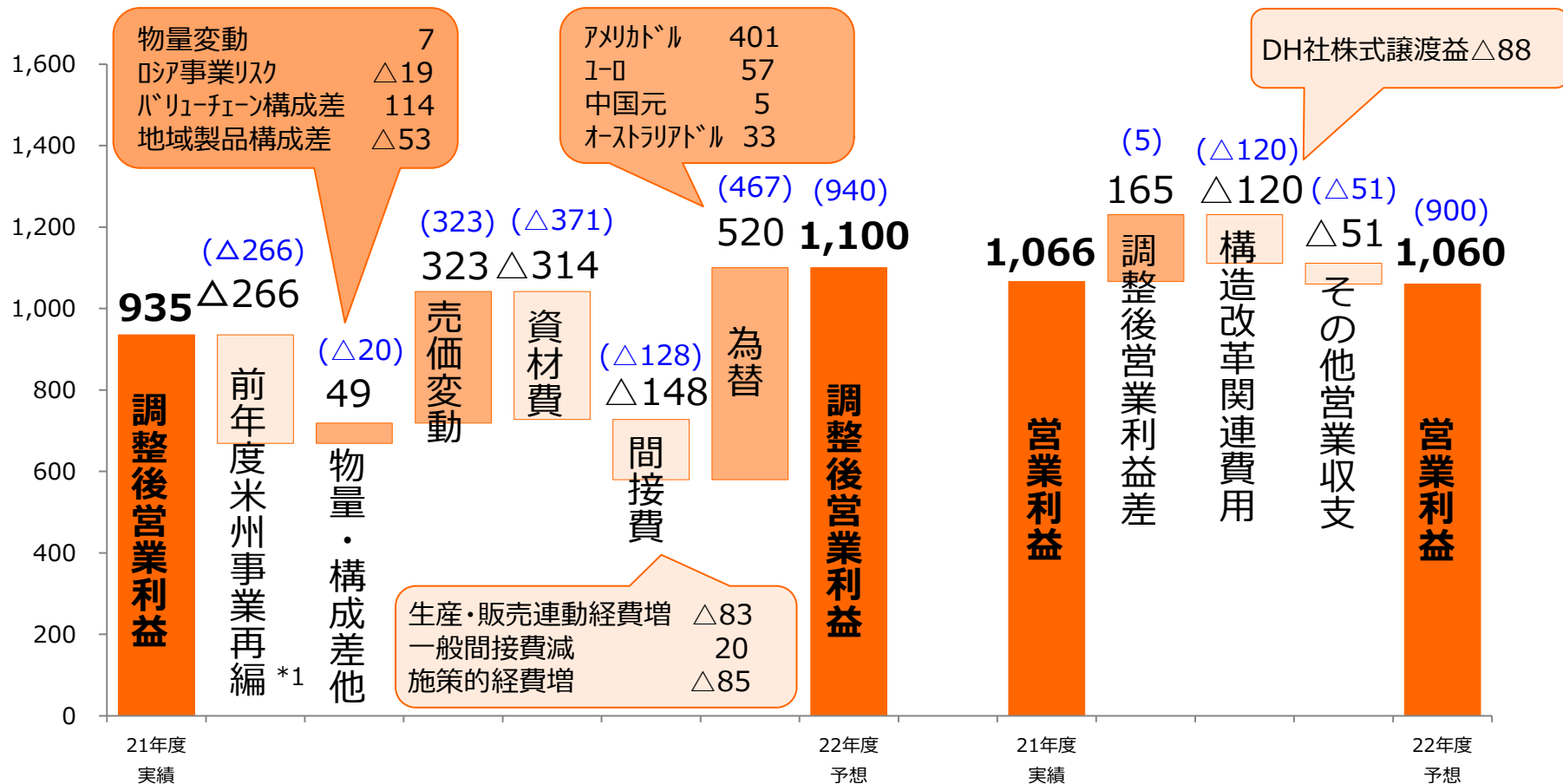
*2 ソリューションビジネス：建設機械ビジネスセグメントに含まれないマイニング設備及び機械のアフターセールスにおける部品開発、製造、販売及びサービスソリューションの提供

連結損益変動要因(予想)

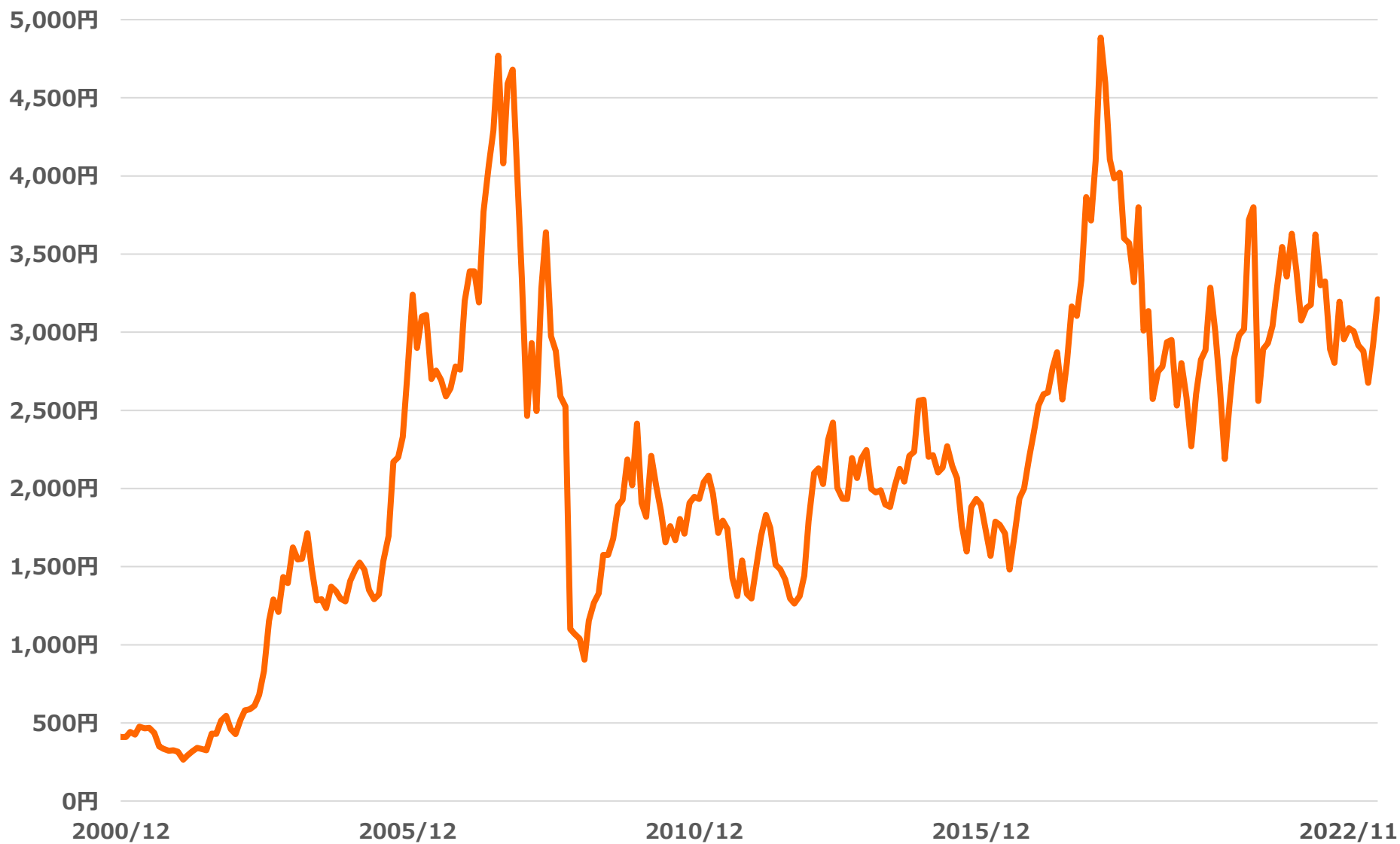
調整後営業利益は、前年度での米州事業再編利益が無くなることに加え、調達リスクやロシア事業リスクは依然あるも、売価アップや為替影響などにより前年比165億円の増益を見込む。

注.()内は22年7月公表ベース

(単位：億円)



*1 価格調整金及びプロフィットシェア



注:各月の終値ベース

日立建機グループでは、持続可能な開発目標(SDGs)の17の目標のうち、10項目の重点目標を設定しています。



SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

世界を変えるための17の目標

【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」は、日立建機株式会社の登録商標です。

END**GOOD DESIGN
AWARD 2022**

**油圧ショベルZAXIS-7シリーズが
「2022年度グッドデザイン賞」を受賞（2022年10月）**