

第58期 中間報告書

2021年4月1日 ▶ 2021年9月30日

 日立建機株式会社

証券コード：6305



より多くのお客さまに、最先端のソリューションを提供 世界最大規模の市場への独自展開に向けて

米州全域での独自展開により、さらなる飛躍をめざして、従業員全員がひとつになり、このチャンスをつかみとります。

2021年11月

代表執行役
執行役社長兼取締役

平野 耕太郎



当第2四半期連結累計期間の売上収益は、一部地域ではコロナの影響が続いているものの、米国・欧州を中心に建設機械市場の需要が回復し、新車販売に加え注力するバリューチェーン事業である部品サービス・レンタル・中古車も堅調に増加し、またマイニング事業も回復基調にあることから前年同期に比べ大幅増収となりました。なお、今期、ディア アンド カンパニーとの合併解消について合意したことに伴い、米州向け売上の販売価格が決定したため、調整額111億円を当期の売上収益と各利益項目へ計上いたしました。

中間配当金は、1株あたり45円とすることを取締役会で決議いたしました。

日立建機グループは、これまで米州全域で販売・サービスを担

当してきたディア アンド カンパニーとの合併契約を解消することで、来年3月1日より、北中南米市場で新車販売からサービスまで、本格的な独自展開を開始いたします。世界最大の建機・マイニング市場で、ICTや環境に配慮した最新の機械を販売し、サービスソリューション・ConSite®を活用した部品サービスおよびレンタル・中古車・ファイナンスを展開することで、米州全域のお客さまの課題を解決し満足度の向上に取り組んでまいります。

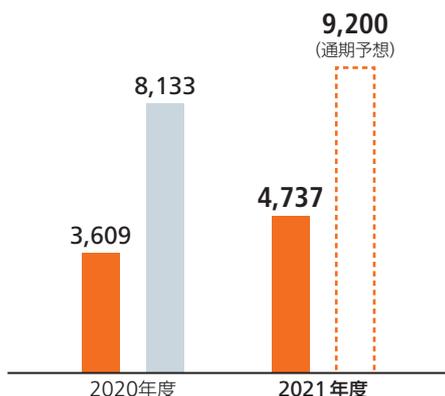
今後も「豊かな大地、豊かな街を未来へ」をグループのミッションとして、全世界の発展のために貢献し、持続可能な社会へ向けた課題解決に取り組んでまいります。

株主の皆さまにおかれましては、今後とも一層のご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

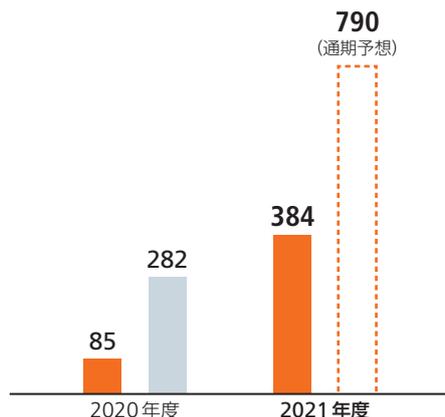
連結業績ハイライト

■ 第2四半期（累計） ■ 通期（単位：億円）

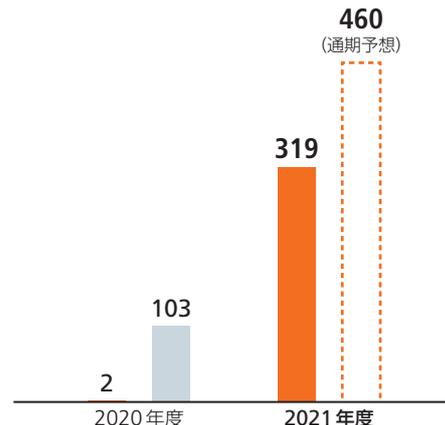
▶ 売上収益



▶ 営業利益



▶ 親会社株主に帰属する当期利益



※本紙における記載金額および株式数は表示単位未満を四捨五入して表示しています。

レンタル最前線

世界全体で建設機械のレンタル市場の需要が伸びています。背景にはコスト軽減や利便性のニーズに加えて、持続可能な循環型経済への対応もあります。グローバルにレンタル事業を展開する日立建機の取り組みにフォーカスします。



日本、欧州、北米などの先進国を中心に、今、建設機械のレンタル市場が拡大を見せています。その市場は日立建機調べによると、2018年には欧州が約2.9兆円、北米が約4.9兆円、そして日本は約1.4兆円に達しており、推定市場規模は10兆円を超えます。過去30年で先進国では全建設機械に占めるレンタルの比率が約50%まで上昇しています。近年は中国市場も急拡大していると見られ、今後30年で中国やインド、東南アジアなどの新興国でもレンタル比率が先進国並みに上昇すれば、その市場規模は約30兆円に成長すると見込まれます。

ここまで建設機械のレンタル化が進んでいる背景としては、先進国では短期間の都市型工事が増え、大規模土木等の通年での工事確保が難しくなっていることが考えられます。建設機械の稼働時間も長くないことから、レンタルが資金面で効率的だという考えに変わってきました。とりわけ欧州では排出ガス規制が年々厳しくなり、それにあわせて建設機械の最新モデルも入れ替わりが激しい状況です。

新車購入などで機械を保有するメリットも多くあります。自社保有であるが故に例えば新規装備の追加改造や、突然の工期変更などに対してもフレキシブルに対応できます。また機械状態の詳細や使い勝手も良く把握することができます。しかしながら近年では、工事内容の多様化や、排出ガス規制強化に伴うモデルの入れ替わりといった要因も有り、レンタル機械などを利用するお客さまが増加してきています。

そうした需要を見越して、日立建機は新車販売事業に加え、レンタル事業にも積極的に取り組んでいます。メーカーレンタルの特徴は、レンタル機の稼働データを次世代機の開発に活用し、最新鋭の新車やレンタル機の市場投入に結びつけることです。また、ConSite®を活用した稼働管理を実施することや、機械を知り抜いた専門スタッフが整備・メンテナンスを実施することで、高い品質と機械本来のパフォーマンスが保てます。さらに、整備が行き届いたレンタル機を、良質な中古車として市場に供給できるのもメーカーならではのサービスです。



日立建機がレンタル事業を本格スタートしたのが1996年。日本国内では「REC」ブランドで展開し、お客さまとともに成長してきました。その後、海外でもレンタル事業に本腰を入れるため、英国でSynergy Hire Ltd.という新会社を設立。米国ではACME Lift Company, LLCをグループ化し、レンタル事業を強化してきました。

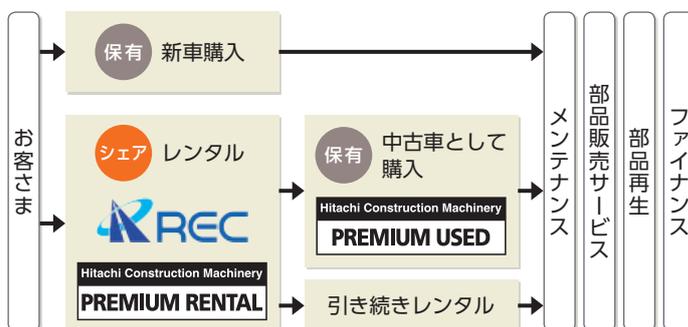
さらに日立建機（ヨーロッパ）N.V.では2017年度から「PREMIUM RENTAL」ブランドを展開しています。これは日立建機グループが定める一定基準を満たしたうえで、グループおよび正規新車代理店がレンタル資産保有者となり、直接・間接的にレンタル運営と機械整備を行うものです。レンタル終了後は「PREMIUM USED」（保証付中古車）として「PREMIUM RENTAL」と同タイプのロゴを付け再販します。

2022年度を最終年度とする中期経営計画では、このような取り組みを通じて多様化するお客さまのニーズに応え、前中計にて注力した当社のバリューチェーン事業をさらに強化していきます。

レンタル事業注力によるメリット

- ✓ 新車販売のみでは接点のないお客さまとの貴重なタッチポイントになる
- ✓ レンタルした建設機械を、数年後に適切なメンテナンスを経て比較的新しい中古車として販売することで、部品再生、ファイナンスなども含めバリューチェーンが繋がっていき、お客さまに幅広いソリューションやサービスを提供できる
- ✓ 1台の機械のライフサイクルをより長くして、製品の長寿命化につなげられる点において、地球環境対策にも貢献できる

▼ レンタルを通じて、お客さまに最適なソリューションを提供



クレー射撃部 中山由起枝選手 ご声援の御礼

本年7月31日に当社クレー射撃部の中山由起枝選手が東京オリンピック「射撃 混合トラップ」に大山重隆選手（大山商事）と出場し、5位に入賞しました。今大会より正式種目となった混合トラップは、男女が交互に標的のクレーを撃ち落とした数をペアごとに競う競技で、予選は3ラウンド（1選手、1ラウンド25点満点）で行われます。

中山選手は74点のスコアで、ペアの大山選手のスコアとあわせて145点の結果で、わずか1点の差で上位4位までが進出できるメダルマッチには届かなかったものの、5位入賞と大健闘しました。

大会終了後、オンラインで行われた社内報告会では、中山選手から、「1年越しとなった東京大会で、自身の集大成として全力で闘い切れたことに達成感でいっぱいです。皆さんからのたくさんの励ましと応援、本当にありがとうございました」と報告があり、各拠点から参加した従業員とともに入賞の喜びを分かち合いました。皆さまのあたたかいご声援ありがとうございました。



社内オンライン報告会の様子、
オリンピック公式ウェアで登場した中山選手



狙いを定める中山選手

中山選手について

1997年入社。クレー射撃歴24年。

2020年3月 順天堂大学大学院スポーツ健康科学研究科を修了。

主な国際大会出場歴

- ・シドニーオリンピック（2000年）ダブルトラップ 13位
- ・北京オリンピック（2008年）女子トラップ 4位入賞
- ・第16回アジア競技大会（2010年）女子トラップ 優勝
- ・ロンドンオリンピック（2012年）女子トラップ 15位
- ・リオデジャネイロオリンピック（2016年）女子トラップ 20位
- ・東京オリンピック（2021年）混合トラップ5位入賞、女子トラップ 19位

「部品オンラインストア」と 「レンタルオンラインストア」2つのECサイトを開設

日立建機株式会社の連結子会社である日立建機日本株式会社は、建設機械向けの純正部品や油脂類などの消耗品を購入できる「部品オンラインストア」と、ICT施工ソリューション向けの備品などをレンタルできる「レンタルオンラインストア」の2つのECサイトを9月1日に開設しました。いずれのサイトも商品選定から発注、支払いまでをオンラインで完結し、スマートフォンにも対応しています。

作動油やエンジンオイル、フィルターなどの消耗品の交換は、建設機械の日常におけるメンテナンスの基本であり、安定稼働に必要不可欠です。これまで、お客さまが純正のオイルやフィルターなどの消耗品をお求めになる場合は、営業担当者への電話連絡が一般的であり、営業担当者が外出している場合など、すぐに在庫の確認や発注手配ができないことがありました。ECサイトの導入により、消耗品をお求めになるお客さまの利便性を高めるほか、幅広くICT施工をサポートするソリューションや新商品の発注をオンラインで完結することで、さらなる普及をめざします。



両サイトのイメージバナー



取り扱い商品の一例（一部）





01 ▶ 中期経営計画

現在当社は2022年度を最終年度とする中期経営計画“Realizing Tomorrow’s Opportunities 2022”に基づいて事業活動に取り組んでおります。経営戦略の柱は、「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すること」、そして「変化に柔軟に対応できる企業体質の形成」の3つです。

大きく変化する建設・マイニング現場において、お客さまは、現場の安全性・生産性の向上およびライフサイクルコストの低減など多くの課題に直面しています。またさらにCO₂の削減など環境対応も重要視されています。

日立建機グループは、この様な多くの課題に対して、最適なソリューションを提供することにより、お客さまの満足度を高めていきます。市場の変化、お客さまの変化、我々の変化を好機ととらえ、さらに事業の拡大を進めていきます。

	経営指標	前中計 2019年度実績	今中計 2022年度目標値
成長性	売上収益	9,313億円	1兆円
	バリューチェーン比率	40%	50%
収益性	調整後営業利益率	8.2%	10%以上
安全性	ネットD/Eレシオ	0.58	0.5以下
効率性	ROE	8.6%	10%以上
ESG *2010年度比	社会価値	ConSite®普及率 73%	ConSite®普及率 90%
	環境価値	部品再生売上 296%*	部品再生売上 420%*
	経済価値	製品CO ₂ △15.9%*	製品CO ₂ △20%*
株主還元	配当性向	31%	30%もしくはそれ以上

北中南米市場に対する当社の取り組み

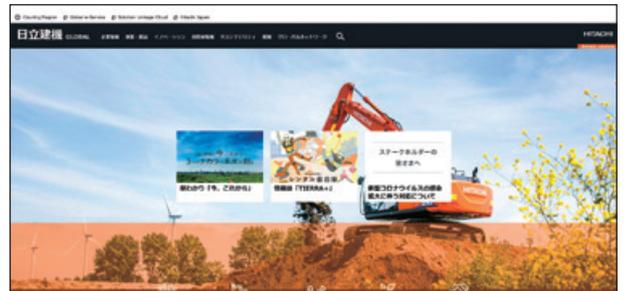
- 1 地域統括会社を強化し、北中南米全体の市場戦略を立案、代理店ネットワークを強化
- 2 北中南米全域でマイニング事業を強化
- 3 最先端のIoTを活用した高度な部品サービス事業への本格参入
- 4 レンタル・中古車事業の拡大
- 5 ディア アンド カンパニーへのOEM供給の継続

当社は、ディア アンド カンパニーとの北中南米事業の合併事業に関する業務提携を解消したことを本年8月19日に発表し、今後は地域統括会社の日立建機アメリカInc.を軸に、域内のグループ会社と新たな事業構造を構築します。2022年3月以降はホイールローダだけでなく、油圧ショベルと超大型油圧ショベル、ダンプトラック、最新の製品・技術・サービスを北中南米市場全域で、独自の代理店ネットワークを通じてお客さまに直接提供していくことが可能となります。北中南米事業の再構築は、現在の中期経営計画の達成の一翼を担う重要な施策になります。

02 ▶ 日立建機グローバルサイトのご案内

当社の公式ホームページ「日立建機グローバルサイト」では株主の皆さまに役立つ豊富なコンテンツを随時更新・掲載しております。

ぜひ、「日立建機株式会社」と検索いただくか、以下のコードを読み取ってアクセスをお願いします。



株主メモ

事業年度	毎年4月1日から翌年3月末日まで
剰余金の配当の基準日	毎年3月末日および毎年9月末日
定時株主総会	毎年6月開催
公告方法	電子公告 (https://www.hitachim.com/global/jp/)
株主名簿管理人	東京証券代行株式会社 東京都千代田区神田錦町三丁目11番地 取次事務は、三井住友信託銀行株式会社の全国本支店で行っています。
郵便物送付先、連絡先	〒168-8522 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 東京証券代行株式会社 事務センター 電話 (0120) 49-7009 (フリーダイヤル)

住所変更、単元未満株式の買取・買増等のお申し出先について	お取引口座のある証券会社にお申し出ください。ただし、特別口座に記録された株式に係る各種手続きについては、東京証券代行株式会社にお申し出ください。
未支払配当金のお支払いについて	株主名簿管理人である東京証券代行株式会社にお申し出ください。
上場株式配当等のお支払いに関する通知書について	配当金を銀行等口座振込（株式数比例配分方式を除きます。）又は配当金領収証にてお受け取りの場合、お支払いの際ご送付している「配当金計算書」は、租税特別措置法の規定に基づく「支払通知書」を兼ねています。確定申告を行う際は、その添付資料としてご使用いただくことができます。なお、株式数比例配分方式をご選択されている株主様は、お取引の証券会社等にご確認ください。

日立建機株式会社

〒110-0015 東京都台東区東上野二丁目16番1号
電話 (03) 5826-8151
<https://www.hitachim.com/global/jp/>



見やすく読みまちがえにくいユニバーサルデザインフォントを採用しています。

