

“GROW TOGETHER 2016”

【計画期間：2014～2016】



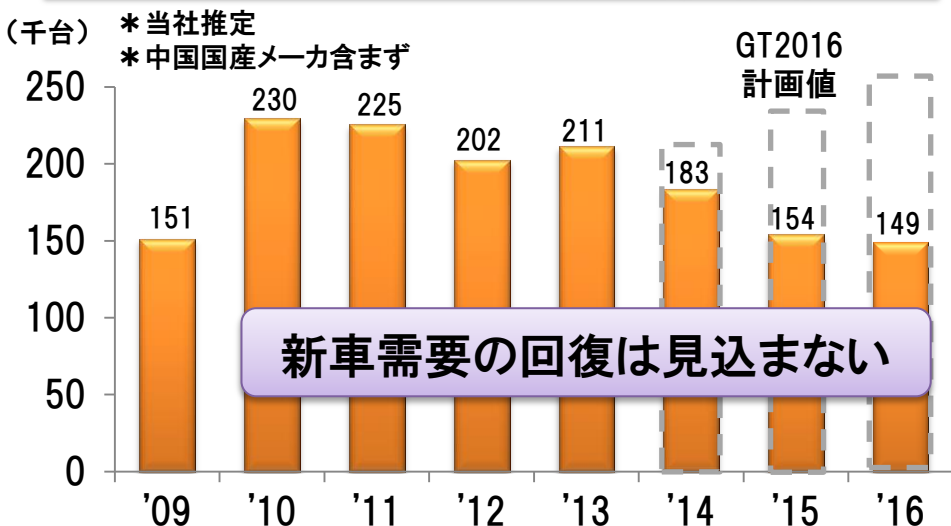
 日立建機株式会社

代表執行役
執行役社長

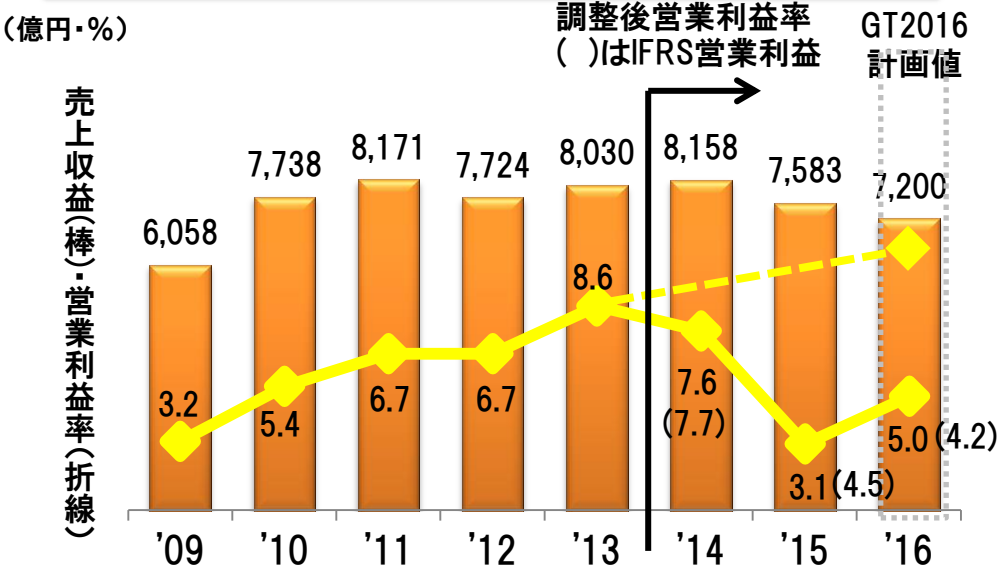
辻本 雄一

1. 事業環境と取組み課題
2. 目指す姿：強化分野の方針
3. 終わりに

油圧ショベル-全世界需要推移



売上収益と営業利益率推移



計画との大幅な乖離に対し、
新車需要回復は見込まず、
各種施策を加速

- 売上収益確保・コスト低減
 - ✓ シェアアップ
 - ✓ 部品サービス事業拡大
 - ✓ 原価低減
- 固定費率低減
 - ✓ 間接費低減
 - ✓ 人員効率向上
- 事業効率向上
 - ✓ グループ会社再編
- SCM改革・モノづくり強化

1. 事業環境と取組み課題
2. 目指す姿：強化分野の方針
3. 終わりに

✓ ホイールローダ事業の強化

⇒ ショベルとホイールローダの事業シナジー(顧客、代理店、技術)

✓ マイニングビジネスの強化

ダンプトラックのシェア拡大(生産性・効率性の追求、サポートが重要なカギ)

⇒ スマートダンプトラックによる低シェア市場の開拓

✓ 部品サービスを基軸としたバリューチェーン構造

⇒ 蓄積してきた稼働台数及びデータを活かしたビジネスの推進

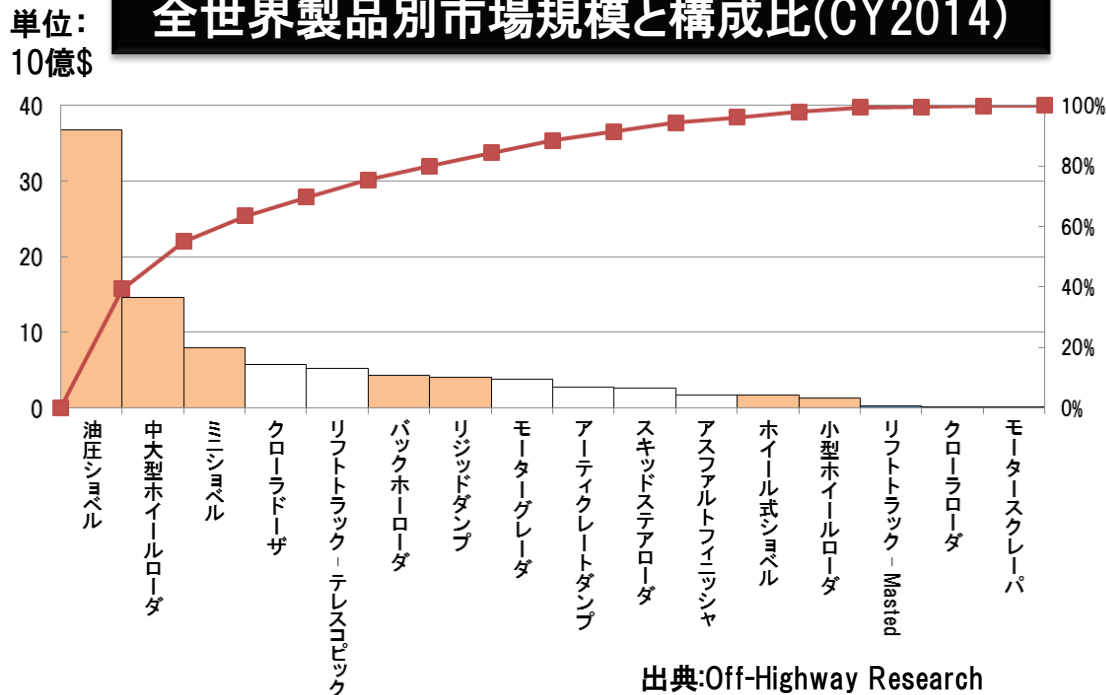
✓ 生産性・安全性向上、ライフサイクルコスト低減ニーズの高まり

⇒ 信頼性と耐久性の更なる向上、ソリューションビジネスの展開

✓ オペレーション効率の向上

⇒ SCM改革(リードタイム短縮)、モノづくり力強化

全世界製品別市場規模と構成比(CY2014)



HITACHI

KCM



ZW-5Bシリーズ(共同開発)

更なる両社技術の融合、生産効率の向上



① 開発力強化

- ・国内初の中型ハイブリッド

ホイールローダ発売

ZW220 HYBRID



② 製品力強化

- ・燃費改善

アクティブエンジンコントロールシステム



グローバルで多様な業種に納入



除雪(日本)



畜産(日本)

国内
シェア
3割以上



パーム油工場
(インドネシア)



石炭(南ア)



採石(欧州)



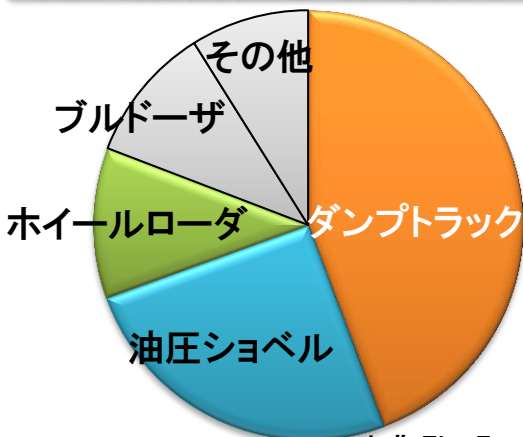
産廃運搬(オーストラリア)



木材運搬(ニュージーランド)

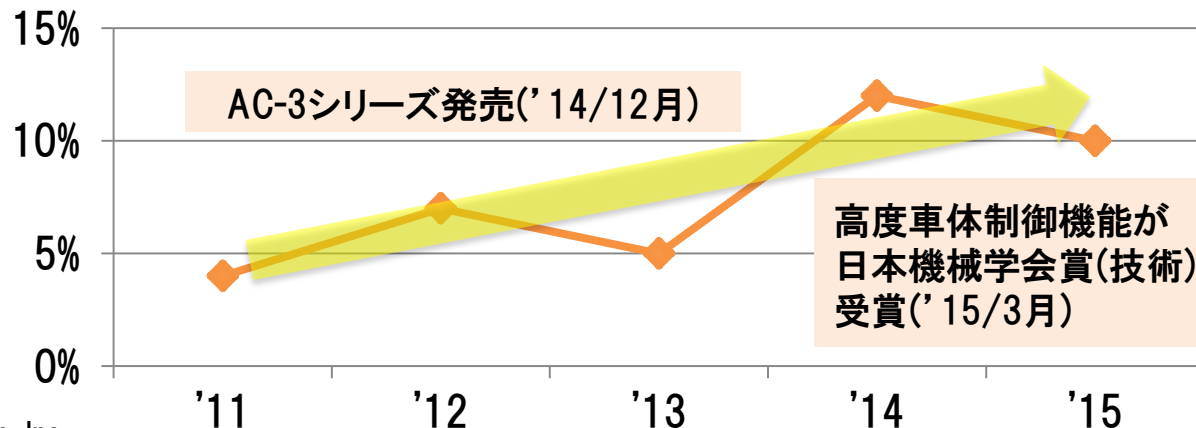
露天掘機械市場規模 (2014年)

(シェア)



出典: The Freedonia Group, Inc.

超大型ダンプトラックシェア(積載質量150t~)

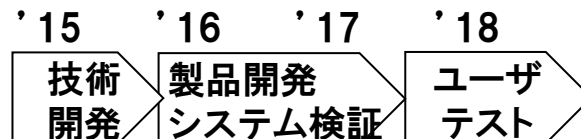


EH4000AC-3 トロリー仕様

- ✓ トロリー仕様(南部アフリカ)
- ✓ 高地・高出力仕様(南米)

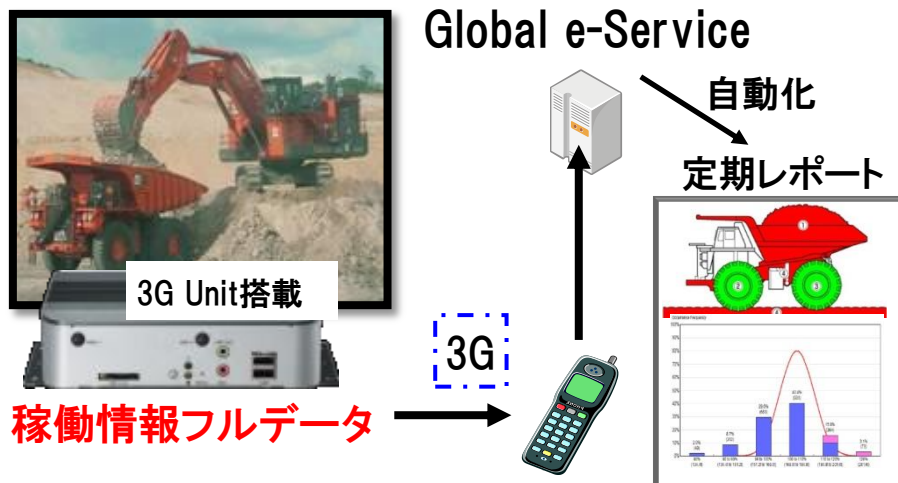
燃費低減 → 環境保全
生産性向上

自律運転トラック開発計画



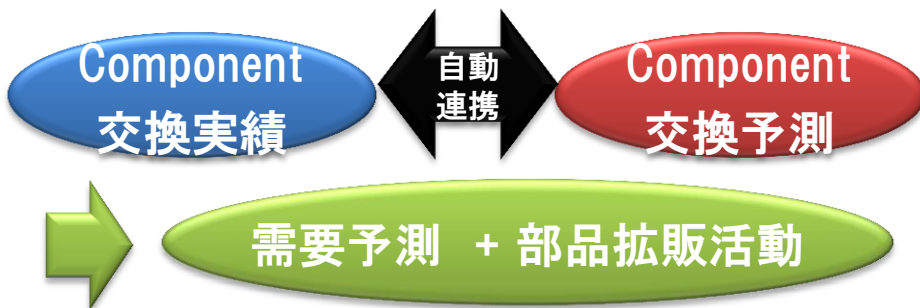
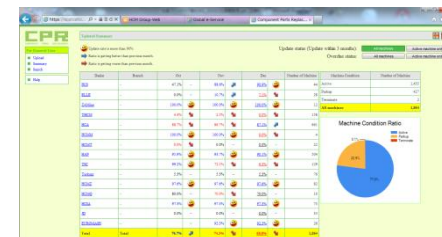
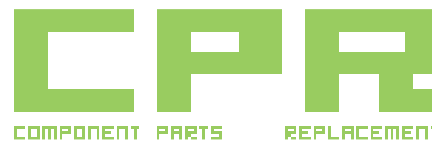
データを活用した新サービス開発

- ・レポートを自動作成し、ユーザへ提供
(ユーザニーズの実証を積み重ね)
- (例)機械の健康状態把握
稼働現場の過酷度把握



部品ビジネスの拡大

- ・主要機器メンテナンス情報分析
- ・的確なターゲット選定
- ・機器交換予定日を考慮した在庫管理



(ユーザ)高稼働率と低ライフサイクルコスト提供
(代理店・日立建機)部品サービス拡大

契約数増加と価値向上

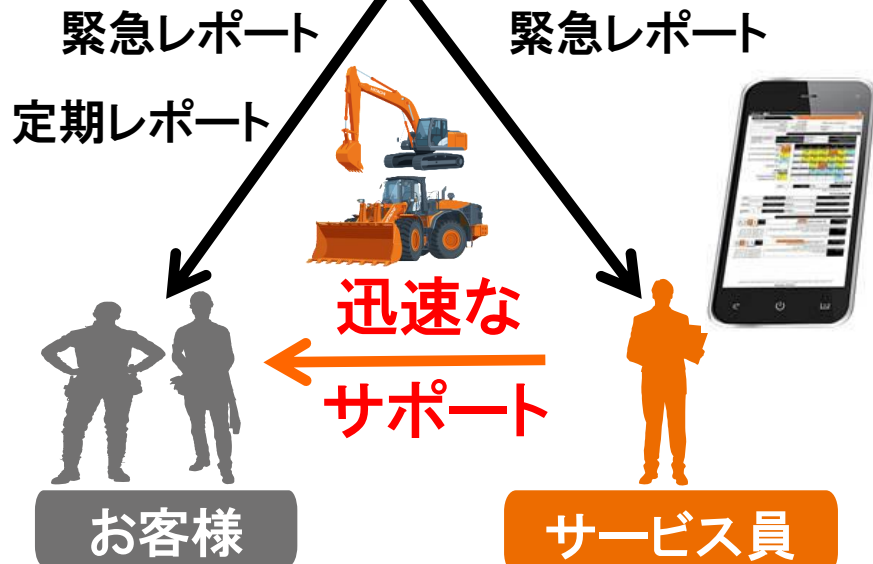
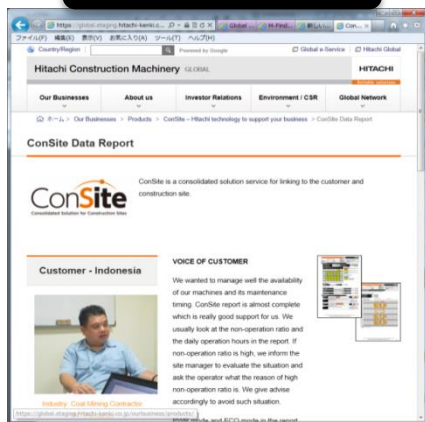
ConSiteグローバル契約台数



緊急レポート



お客さまの声



価値:お客さまとのコミュニケーションアップ

■ 足廻り拡販(応用)

- 足廻りの点検、修理の提案を自動的に通知
- 対象機械の点検、整備時期を自動的に見える化

■ 作業効率改善提案

- 定期レポートのデータを基に、作業・燃費効率改善の提案を実施
- 新車受注にも効果

品揃え拡大

● マイニングGET提案強化

*



* Ground Engagement Tool

● セレクトパーツの拡大及び提案強化

- 低価格指向のユーザへ提案
- ローカル部品のグローバル販売、売れ筋部品の戦略的価格設定



スピード・展開力アップ



基本性能

信頼性



低燃費



耐久性



+

お客さまの課題をともに解決するソリューションの提供
 ・マイニングで培ったソリューションを他業種へ展開
 ・One Hitachi と オープンイノベーションで取組み強化

顧客課題

安全性向上

生産性向上

ライフサイクル
コスト低減

日立建機の
ソリューション
機械周辺情報の
見える化

・オペレーション
プロセスの最適化
・お客さまニーズに合わせた
施工現場のICT化

機械状態・不具合の
予兆を自動で見える化

2016年4月1日

顧客ソリューション事業推進本部を新設 One Hitachi とオープンイノベーション

安全性向上

生産性向上

ライフサイクルコスト低減

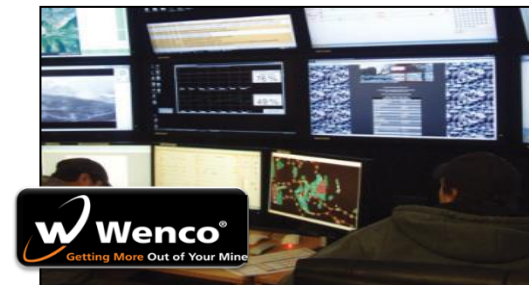
マイニング



機器周辺情報の見える化



自律運転トラックシステム



鉱山運行管理システム

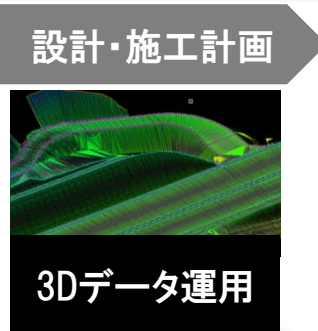
コンストラクション



i-Construction対応



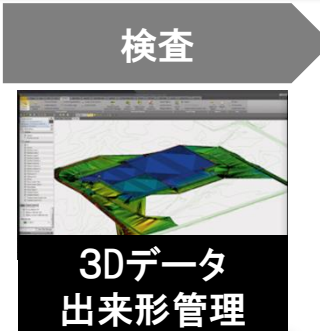
3D測量



3Dデータ運用



ICT建機提供



3Dデータ
出来形管理

SCM改革

- ✓ きめ細かな在庫管理と不良在庫対策
- ✓ 受注～調達・製造リードタイムの更なる短縮



国内工場	受注～製造リードタイム (13年度対15年度比)
中型ショベル	1/3削減
ミニホイールローダ	半減

モノづくり強化

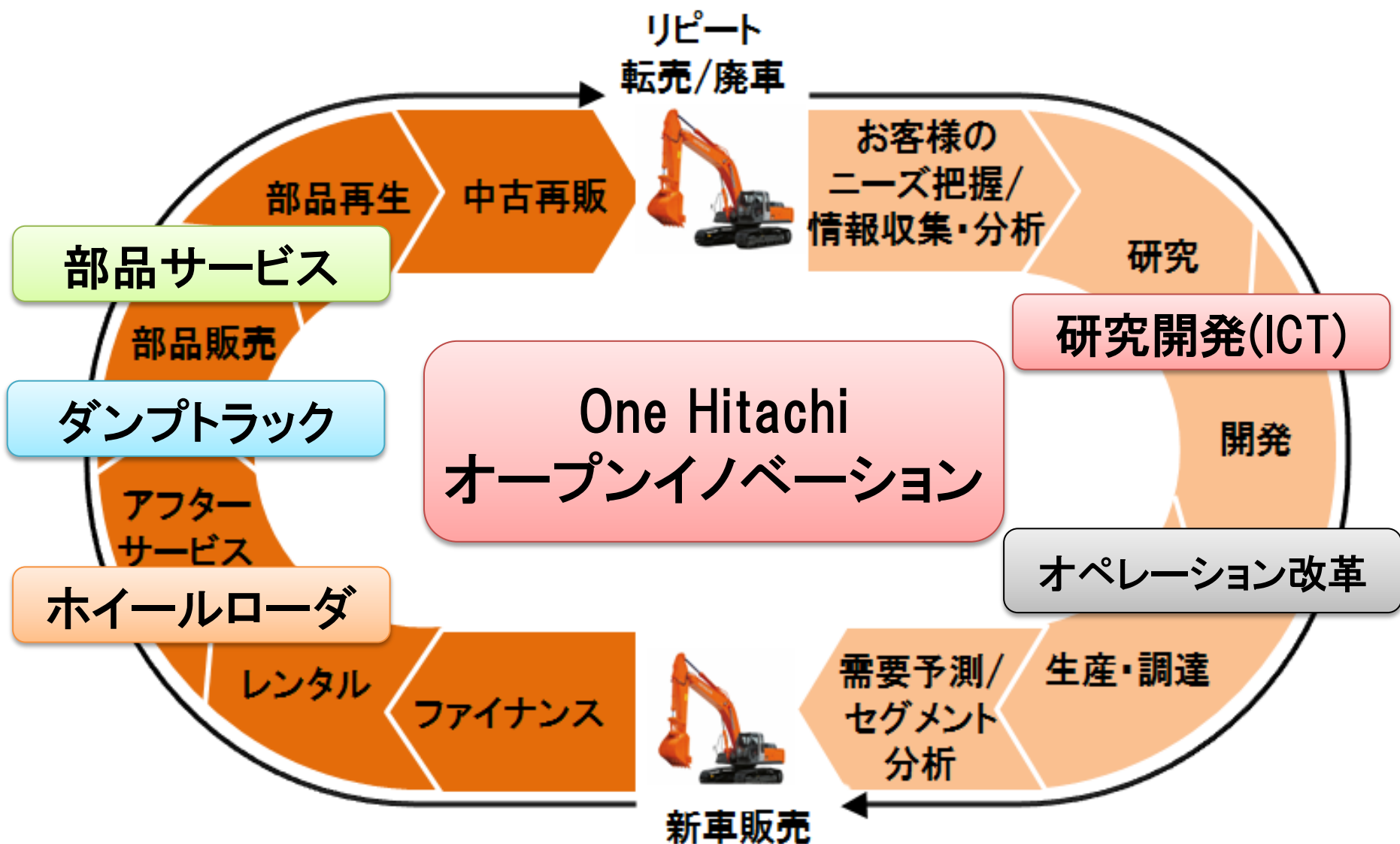
- ✓ グローバルモノづくり診断の推進 **(Made by Hitachi)**

- ・日本・中国・インド・インドネシア製の中型ショベルの実機比較実施
- ・社内技能認定、国際技能競技会開催

加速

- ・生産能力、人員の有効活用
- ・生産体制の再編
- ・現地産化の推進

どの拠点の製品も変わらない品質



1. 事業環境と取組み課題
2. 目指す姿：強化分野の方針
3. 終りに

Go Together 2013

GROW TOGETHER 2016

第3ステップ

持続的高収益
体質に変革

成長の促進と
次なる種まき

成長の種まき

成長戦略(戦略的強化)

- ・ホイールローダ
- ・ダンプトラック
- ・部品サービス
- ・研究開発

同時
並行

- ・事業構造改革
- ・コスト構造改革
- ・生産体制再構築
- ・SCM改革

2020 VISION 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」



END

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
広報戦略室

TEL : 03-5826-8152

FAX : 03-5826-8209

【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。