

今後の北中南米事業戦略について

2021年8月19日

 日立建機株式会社

- 1. ディア社との提携解消と新OEM供給契約の要旨**
- 2. 提携解消後の北中南米戦略**
- 3. 提携解消の中長期的効果**

1. ディア社との提携解消と新OEM供給契約の要旨

提携解消

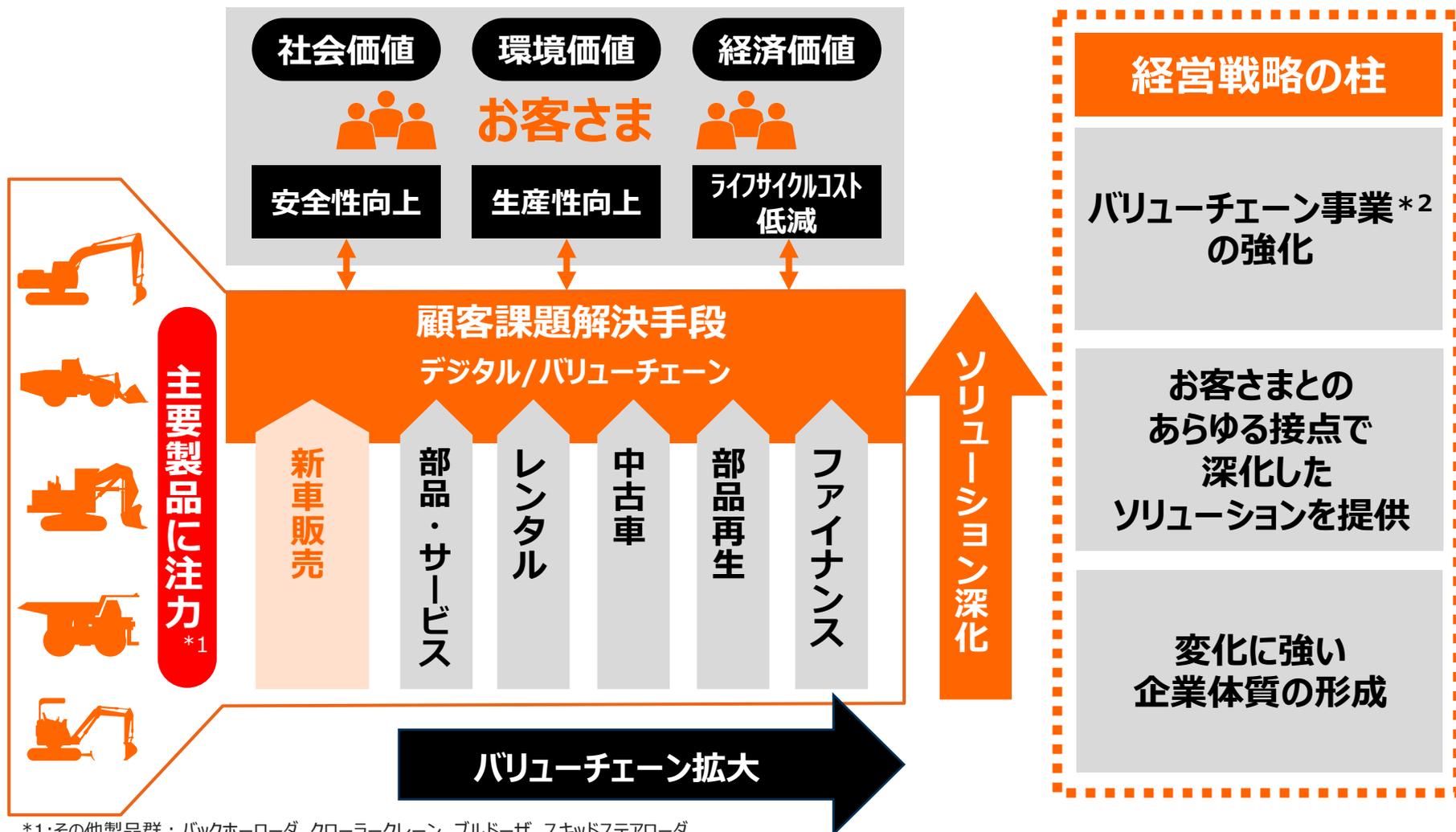
1. 日立建機とディア社は業務提携解消に伴い合弁事業を解消する
2. ディア日立、ディア日立ブラジルなどの当社持分法適用会社の日立建機持分はディア社に譲渡する
3. ディア社がマネジメントしていた ディアと日立の2つのブランドは両社のブランド別にそれぞれが継承する



新たなOEM供給契約

日立建機とディア社は新たにOEM契約を締結し、
ディア社への完成車・コンポーネント・サービス部品を当面の間供給する

経営戦略の柱は、バリューチェーン事業の強化・
深化したソリューションの提供・変化に強い企業体質の形成



*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

製造合弁で合意した1988年から 市場・戦略は大きく変化

提携の歴史



市場ニーズの変化

信頼性が高い製品の新車販売が中心

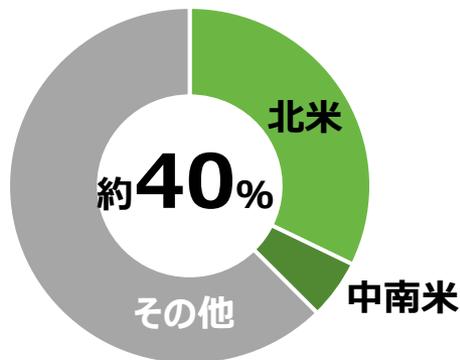
ライフサイクル全体へのソリューション提供

*合弁事業

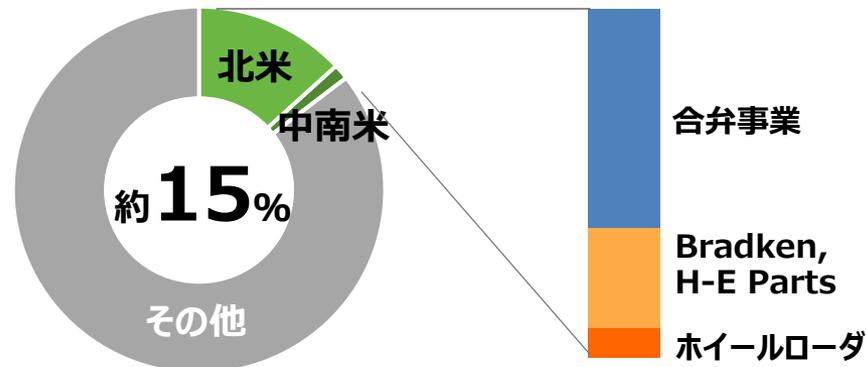
- 米国とブラジルの現地製造合弁会社向けコンポーネント部品供給 (中型油圧ショベル)
- 同合弁会社向け完成車供給 (ミニショベル、一部中型・超大型油圧ショベル、マイニングトラック)
- 北中南米の販売・サービスをディア社に委託し、両ブランドの販売利益から合意内容に基づき受領

全世界に占める北中南米の市場規模は30~40%と世界最大規模

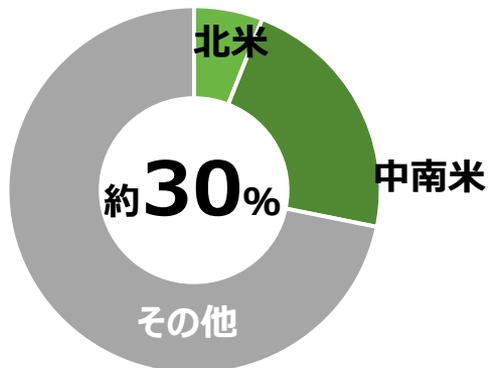
建設機械の世界市場の北中南米比率*1



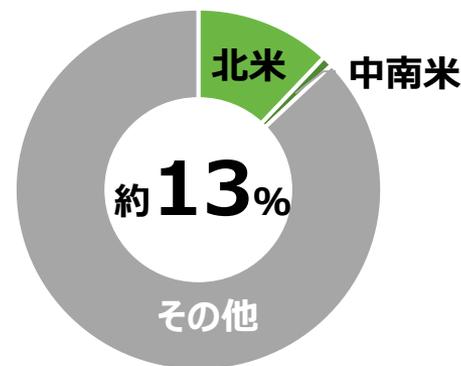
日立建機の北中南米事業比率*3



マイニングの世界市場の北中南米比率*2



日立建機のマイニング事業の北中南米比率*3



自社でバリューチェーン事業を戦略展開できず マイニングは中南米の事業規模が特に小さい

*1:当社推定, *2:Parker Bay統計をベースに当社算出, *3:2020年度の当社販売実績より

市場規模の大きな北中南米において独自の事業を本格展開

経営戦略の柱

バリューチェーン事業の強化

北中南米で、新車の販売に加え、レンタル、中古車、部品サービス事業を展開してバリューチェーン事業をより伸長

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

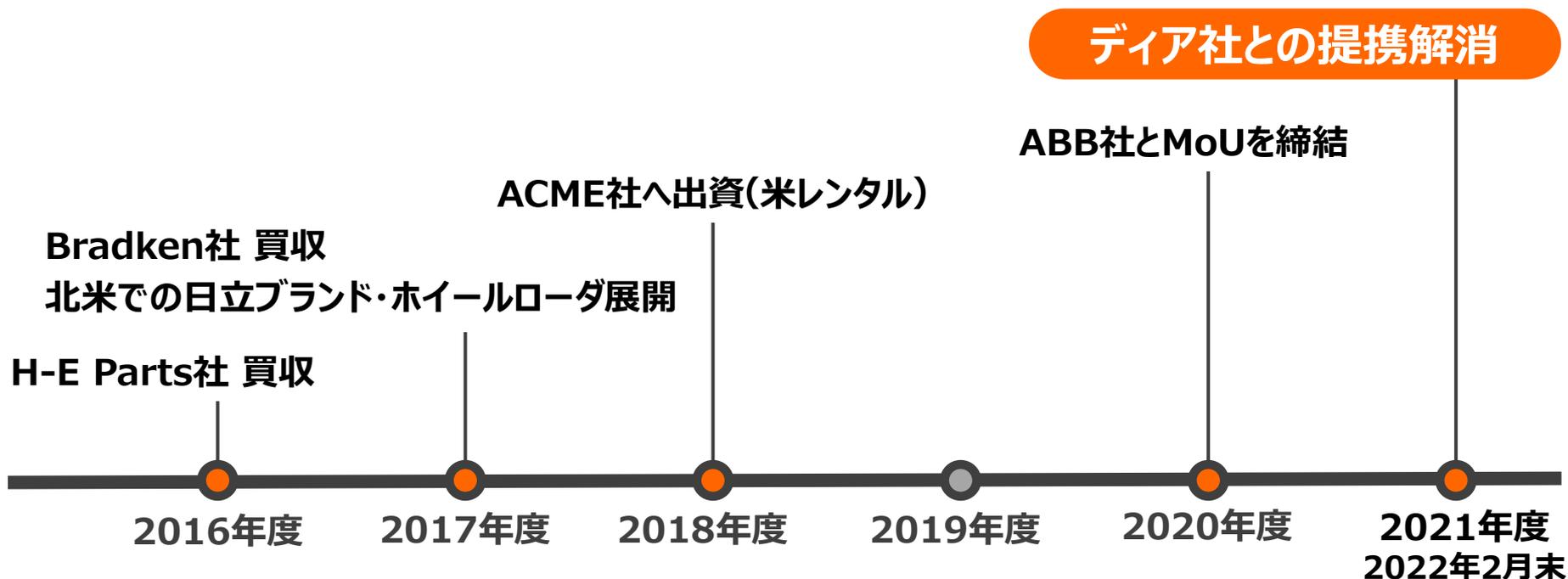
北中南米市場にConSite®を導入して、より深化した高品質のソリューションを提供

変化に強い企業体質の形成

高い収益性のあるバリューチェーン事業とマイニング事業を北中南米で大きく伸ばし、安定した収益構造を確立

北中南米の事業を再構築

- Bradken、H-E Parts 買収によりマイニング・メジャーとのチャネル開拓
- 日立ブランドで米国・カナダのホイールローダ事業立ち上げ
- ACME社(米レンタル)出資、日立ブランドでレンタル参入
- ABB社とトロリー充電式ダンプトラック共同開発へ



2. 提携解消後の北中南米戦略

販売・サービス権を得て、最新の製品・サービス事業を独自に展開

1. コンパクト・コンストラクションは、まず北米市場にリソースを集中
新油圧システム・ConSite®を搭載した最新機を市場に投入
2. マイニングは高いシェアを持つショベルと、最新ダンプトラックをセットで
北中南米全域に拡販
Bradken、H-E Parts、Wencoなどグループの拠点を活用し、
高品質なサービスを提供
3. ConSite® / ConSite®Mine を活用した部品サービス事業の拡大
4. 世界最大の建設機械市場で、レンタル・中古車を活用した
バリューチェーン事業を拡大

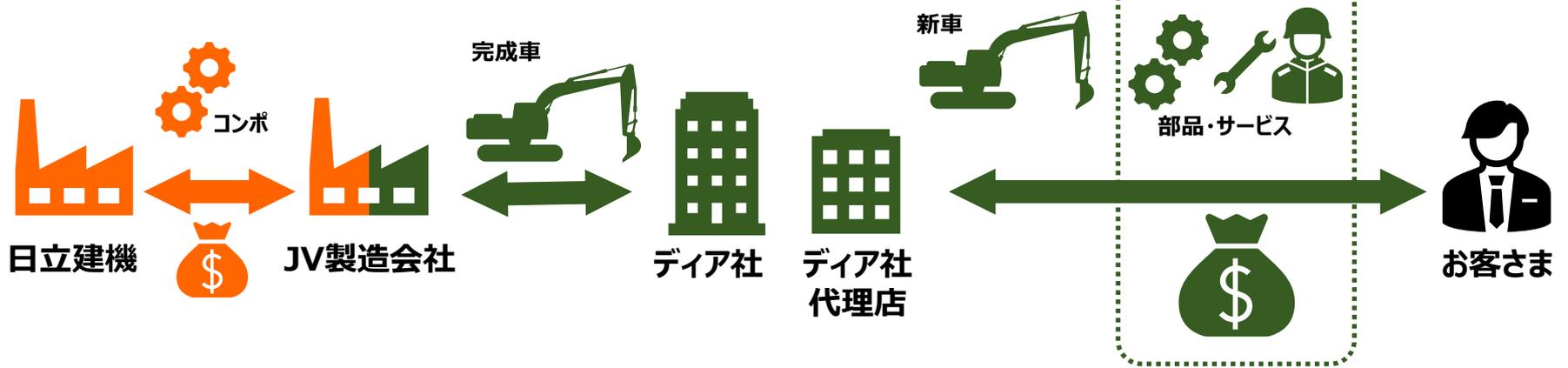


グローバル企業として安定成長可能な体制を構築

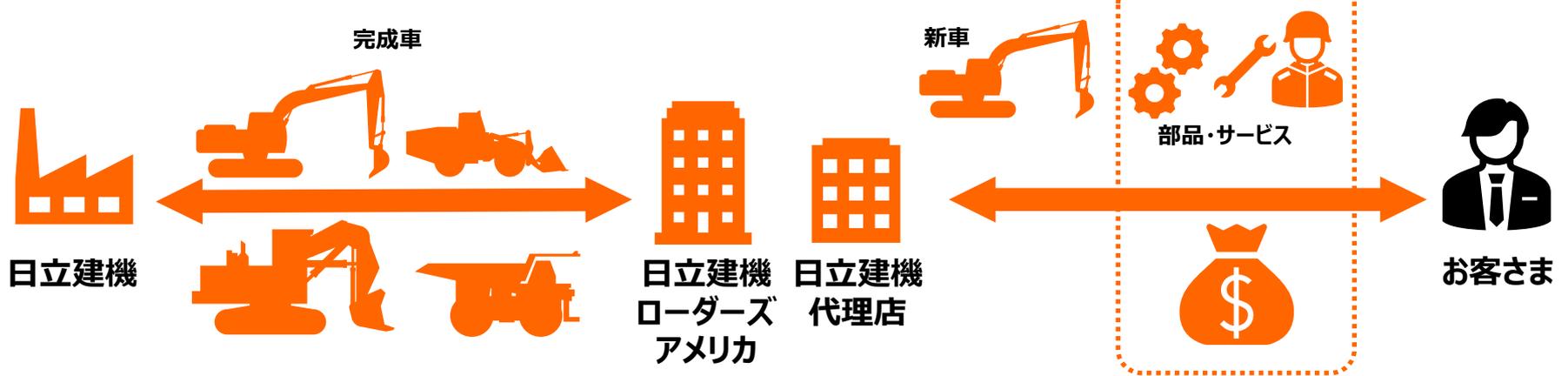
2-2. 現在と今後の商流の変化 (新車・部品・サービス)

北米を中心に高収益な部品・サービス事業も取り込む

現状：22年2月まで



今後：22年3月から



既存の日立ブランド代理店をベースに販売ネットワークを活用・強化

日立建機ホイールローダおよび日立ブランドの製品を扱う代理店ネットワーク



- ・ 高効率な最新油圧システム
- ・ 作業現場の安全性を向上させる Aerial Angle®
- ・ ライフサイクルコストを低減するConSite® OIL標準搭載



日立建機ローダーズアメリカ
(北中南米全体の地域統括会社)

魅力のある最新油圧ショベルを北米市場に投入・拡販

既存の代理店とグループ会社のネットワークをフル活用

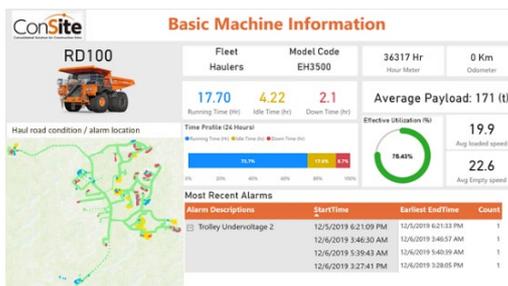
日立建機グループ会社の Wenco、H-E Parts、Bradken のネットワークも活用



H-E Partsの
再生事業



Bradkenの
掘削用部品



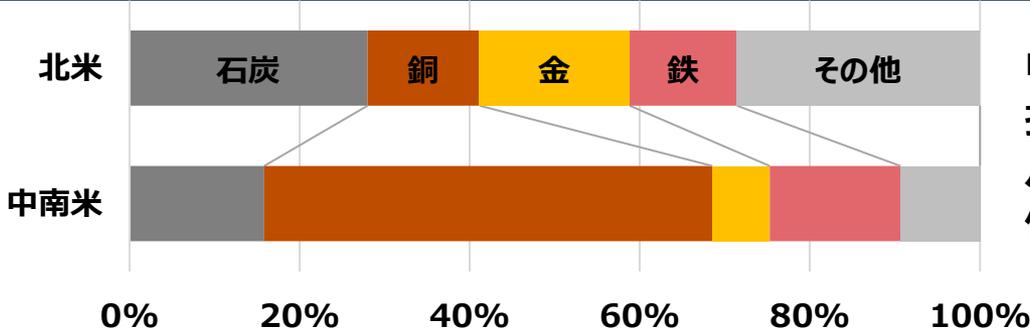
鉱山機械を24時間遠隔監視する
ConSite® Mine



メーカー直接の代理店サポートで 高品質なソリューションを提供

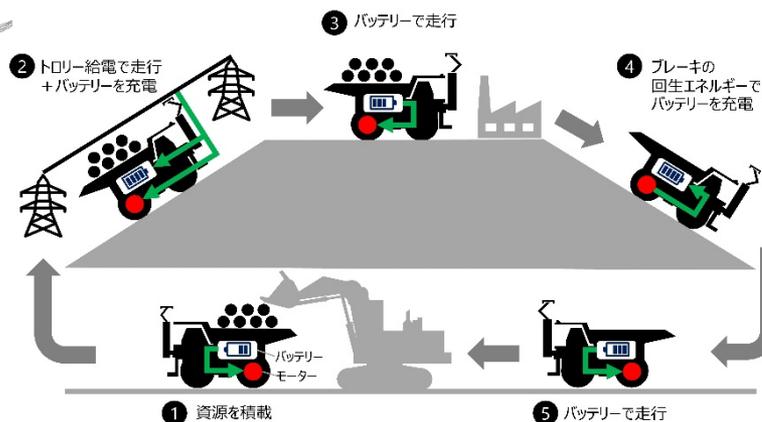
ABBとのコラボレーションも活用しハードロック市場の中南米を重点攻略

北中南米の
鉱種別需要比率*1



中南米市場は今後も持続的成長が見込まれる
ハードロックの構成比が他の地域よりも高い

中南米の鉱山に多い長い登坂路で効率化できるトロリー式ダンプトラックに注目
ABB社との共同開発により脱CO2ソリューションを早期提供
フル電動ダンプトラックや鉱山全体の効率化をトータルに実現



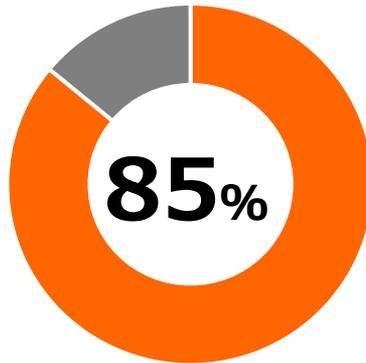
*1: Parker bay統計をベースに当社算出

*2: 日立建機のマイニング製品を扱うディヤ社 代理店

ConSite®を活用して最新のサービスソリューションを提供

ホイールローダのConSite® 契約率

(2021年3月末現在)



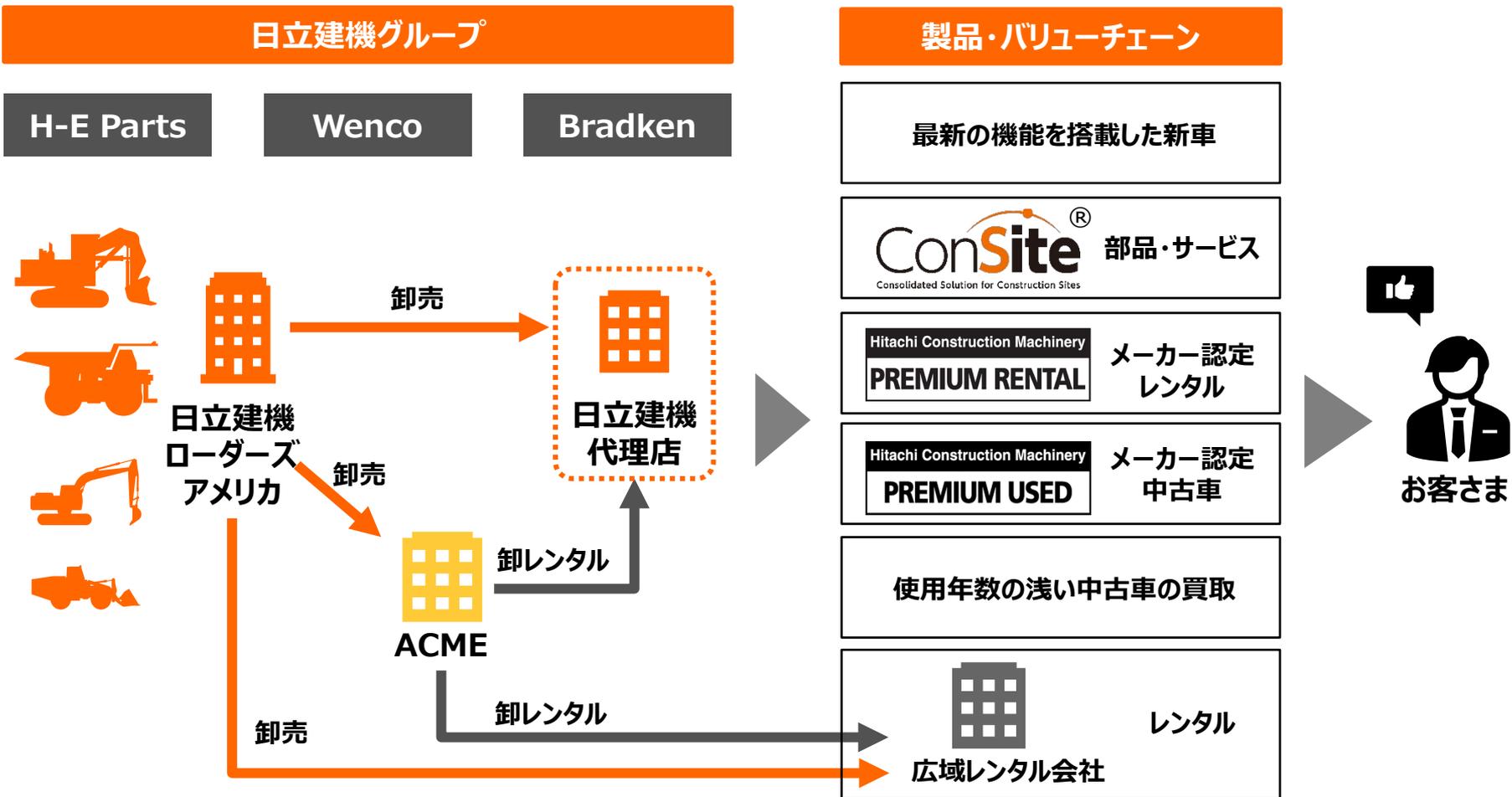
故障警告 → 対処要領 → 修理見積

迅速な現場対応



北米を中心に部品サービス拠点の設置・拡充を推進

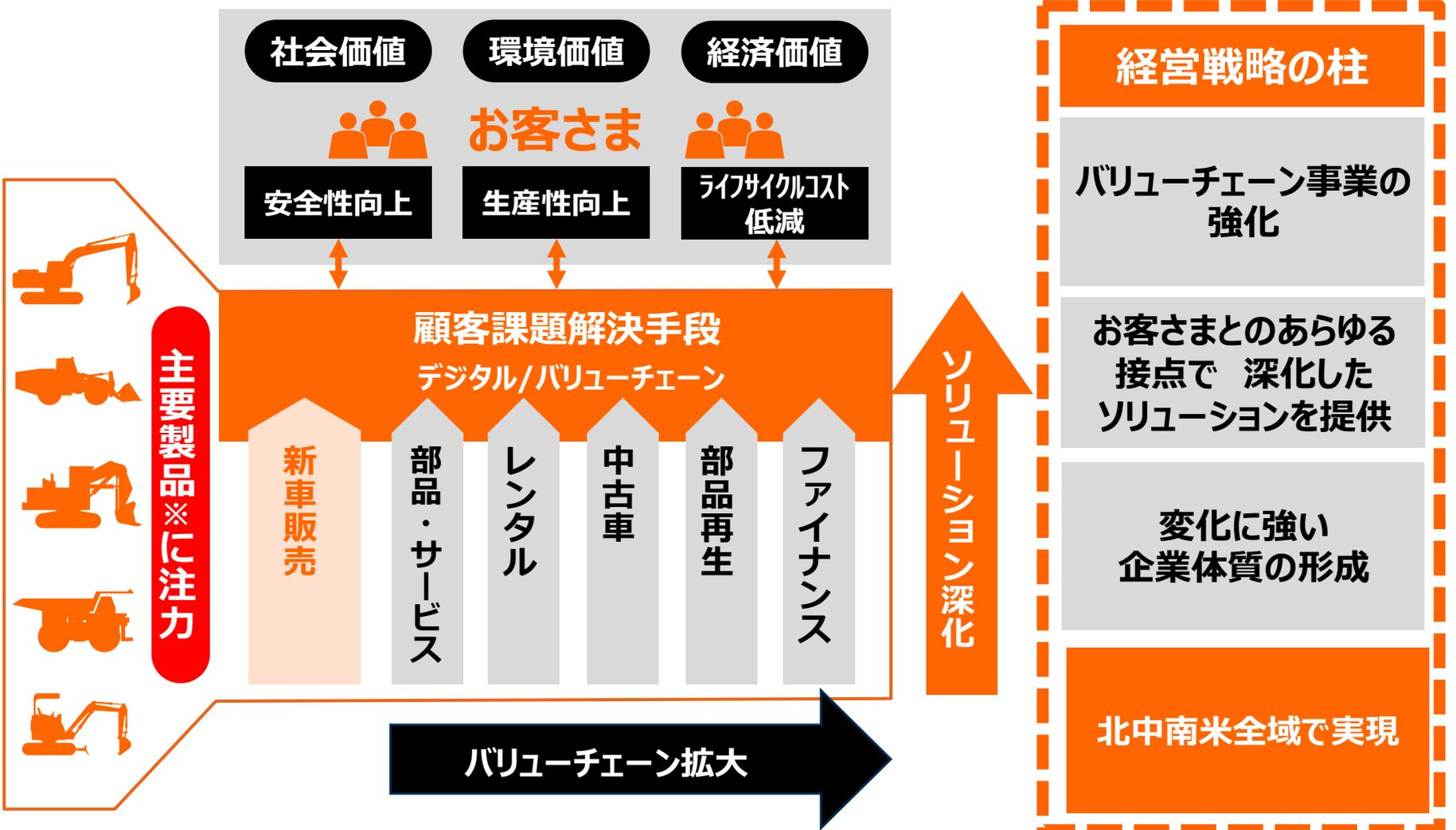
お客さま向けにグループ会社と様々なサービスメニューを準備



お客さまに様々な選択肢を示し 最良のソリューションを提供可能な体制に

3. 提携解消の中長期的効果

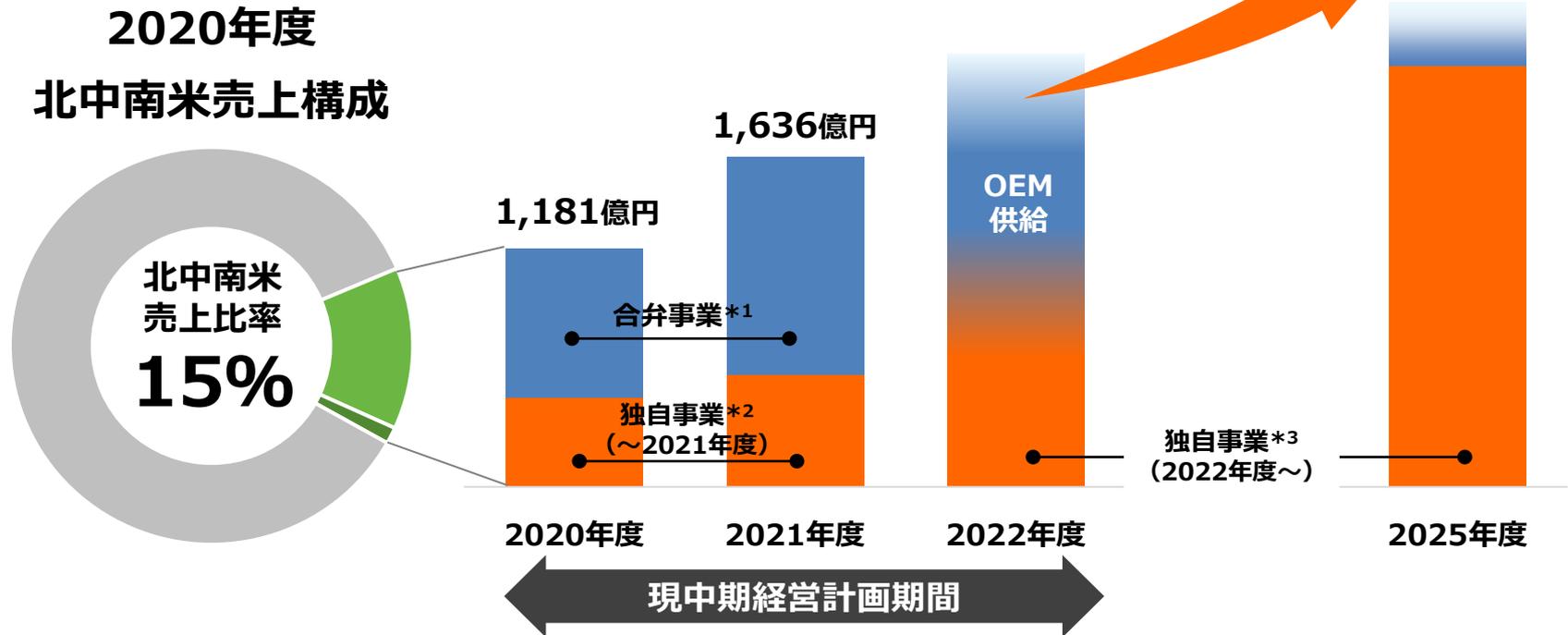
北中南米のバリューチェーン・マイニング事業取り込みで安定成長を実現



※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

中長期で事業を拡大し 収益の安定化を図る

北中南米 売上収益計画



*1:合併事業

- 米国とブラジルの現地製造合併会社向けコンポーネント部品供給 (中型油圧ショベル)
- 同合併会社向け完成車供給 (ミニショベル、一部中型・超大型油圧ショベル、マイニングトラック)
- 北中南米の販売・サービスをディア社に委託し、両ブランドの販売利益から合意内容に基づき受領

*2:独自事業 (~2021年度)

ホイールローダ、Bradken、H-E Parts

*3:独自事業 (2022年度~)

全製品、サービス。部品、レンタル、Bradken、H-E Parts

今中計 (~2022)

1. 販売・サービス・レンタル・ネットワークの早期構築
2. 最新油圧ショベルの市場投入
3. ConSite®を活用したライフサイクル全体のサポート

将来 (2023~)

1. 製造、サービス、部品再生拠点の検討
2. 電動化製品の開発・投入の取り組み

部品・販売サービスネットワーク整備・レンタル事業拡大等に約300億円を投資

事業の拡大

顧客満足度向上

収益の安定化

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

【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。

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