

米州事業戦略説明会

2022年11月24日



執行役社長 CEO

平野 耕太郎

執行役専務

マイニングビジネスユニット長兼

米州事業部長（日立建機アメリカ Inc.取締役会長） 石井 壮之介

目次：本日本伝えたいこと		HITACHI
		Reliable solutions
1	米州事業の想定以上の立ち上がりと成長性	
2	コンパクト・コンストラクション事業の取り組み	
3	マイニング事業の取り組み	

© Hitachi Construction Machinery Co., Ltd. 2022. All rights reserved. 2

社長の平野です。

本日本伝えたいことは、こちらの3点です。

はじめに、わたくし平野より、

「米州事業の想定以上の立ち上がりと成長性」についてご説明します。

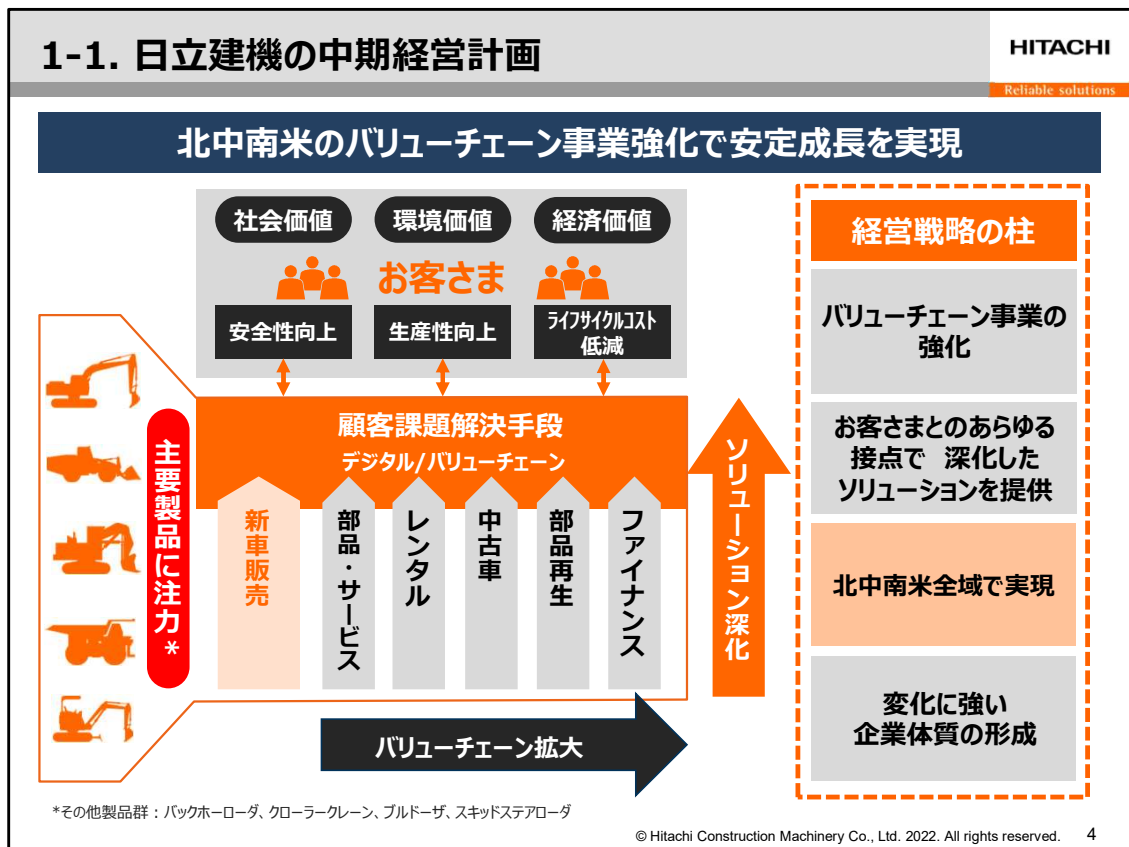
次に、執行役専務 マイニングビジネスユニット長、

米州事業部長兼日立建機アメリカ 取締役会長の石井より

「コンパクト・コンストラクション事業の取り組み」「マイニング事業の取り組み」をご説明します。

1. 米州事業の想定以上の立ち上がりと成長性

米州事業の想定以上の立ち上がりと成長性についてです。



こちらは毎回ご説明しています、日立建機 中期経営計画の全体像です。

経営戦略の柱は右側に示す4つで、昨年8月にディア社との合併解消を発表し、
 今年の3月から北中南米で本格的に独自事業を展開しています。
 北中南米においても独自のバリューチェーン事業を強化し、安定成長を実現して参ります。

日立建機は競合他社と比較して、
 米州市場においてはこれから大きな開拓の余地があると思っております。
 本日、この説明会を開催した理由も、
 当社にとって重要なステークホルダーである皆さまに、
 是非ご理解いただきたいと思ったからです。

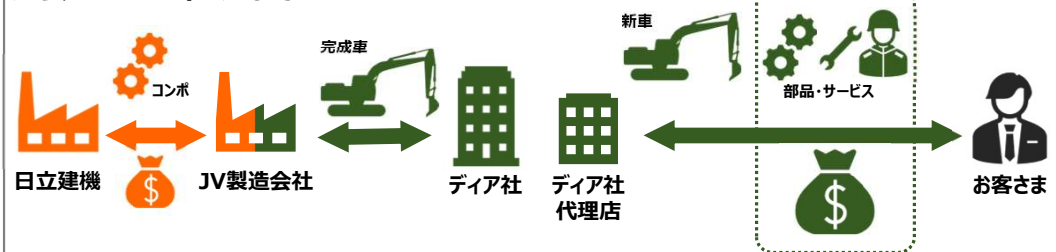
1-2. 過去と現在の商流の変化（新車・部品・サービス）

HITACHI

Reliable solutions

販売・サービス権を得て、製品・サービス事業を独自に展開

過去：2022年2月まで



現在：2022年3月から*



*OEM契約に基づき、ディア社に完成車・コンポーネント・サービス部品を当面の間供給する

© Hitachi Construction Machinery Co., Ltd. 2022. All rights reserved. 5

こちらはディア社と合併事業を行っていた過去と、日立建機が独自で事業展開を開始した現在との商流の変化を表しています。

以前、当社はディア社と提携し、米国とブラジルに製造合併会社を設立、油圧ショベル製品の開発・製造は当社が担当、販売・サービスはディア社が担当してきました。

2022年3月以降は、この合併事業を解消し、日立建機が販売・サービス権を得て、日立建機ブランドの製品の開発・製造から販売・サービスまで独自に進めています。

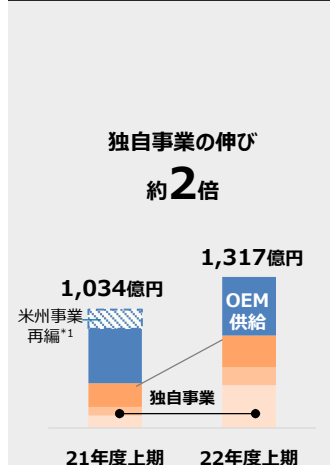
1-3. 足元の進捗、中長期的な定量目標

HITACHI

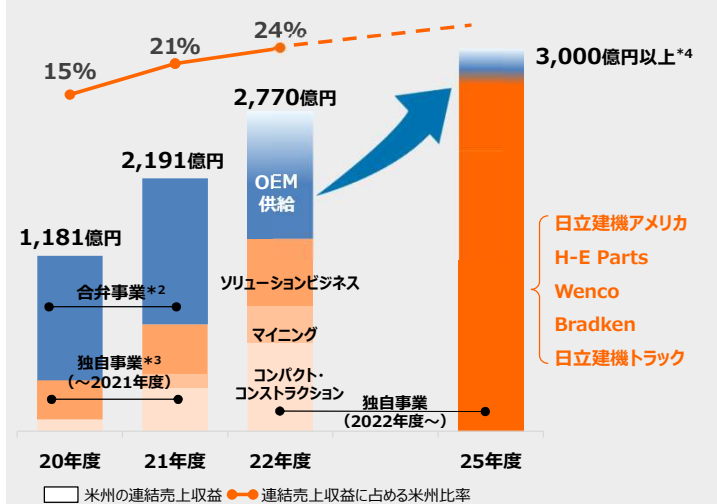
Reliable solutions

中長期で事業を拡大し 収益の安定化を図る

米州売上収益 足元の進捗



米州売上収益 計画



*1:価格調整金及びプロフィットシェア

*2:合併事業

コンポーネントと完成車供給、販売・サービスをディア社に委託し、プロフィットシェアを受領

*3:独自事業 ～2021年度はホイールローダ事業および連結子会社分のみ

*4:想定為替レート1ドル＝130円、需要推移は横ばいと仮定

© Hitachi Construction Machinery Co., Ltd. 2022. All rights reserved. 6

足元の出だしは好調です。

22年度の米州売上の上期実績のうち、独自展開分は、前年同期の2倍以上でした。

コンパクト・コンストラクションは、ConSiteを活用して北米を中心に油圧ショベルと部品サービスの売上が伸びています。

また、マイニングも、販売代理店との連携が密になり、超大型油圧ショベルと部品サービスを中心に売上を伸ばしています。

足元の受注進捗も好調です。22年度の販売見通し分はすべて受注済みで、

実質初年度から、当社の主力地域である豪州受注台数と同規模の、超大型油圧ショベルの受注を米州全体から頂いています。

ディア社との提携前に一緒にやっていた販売代理店との連携が、初年度から急速に回復しています。

販売代理店と共に積極的な販促活動が可能になり、好調な立ち上がりにつながっています。

右側は2025年度までの中長期的な定量目標です。

連結売上収益に占める米州比率は、22年度で24%まで拡大する見通しです。

売上収益は、2025年度には独自展開分だけで約3,000億円、

ディア社へのOEM分を含めて3,000億円以上をめざし、中長期で事業を拡大し、収益の安定化を図ります。

1-4.米州事業の進捗まとめ

HITACHI

Reliable solutions

今中計：想定以上に好調な滑り出しで独自展開をスタート

重点施策	重点施策の実績
販売・サービス・レンタル・ネットワークの早期構築	・他地域での実績・良いブランドイメージを背景に早期に代理店ネットワークを構築 ・広域レンタル会社や代理店を通じたレンタルの拡大
最新油圧ショベルの市場投入	・ConSite搭載油圧ショベルの市場投入 ・プロモーション活動を実施
ConSiteを活用したライフサイクル全体のサポート	・北米におけるConSite契約率95%以上 ・部品倉庫2拠点が稼働中

次期中計：新たなパートナー、グループ内の連携で成長を確実に

- サービス、部品再生拠点の検討
- 電動化製品の開発・投入の取り組み
- 製造拠点の最適な場所・時期の見極め

© Hitachi Construction Machinery Co., Ltd. 2022. All rights reserved. 7

こちらは米州事業の定性的な進捗をまとめた表です。

昨年8月にディア社との提携解消を発表した際、

現在の中期経営計画における米州事業に関する重点施策として、

左の3つを掲げていました。

いずれも、想定以上に好調な滑り出しで独自展開をスタートしています。

販売・サービス・レンタル・ネットワークの早期構築に関しては、

他地域での実績、良いブランドイメージを背景に、

以前から日立建機製品を取り扱っていた多くの代理店と、

引き続き、契約を締結することができ、

早期に代理店ネットワークを構築することができました。

また、広域レンタル会社や代理店を通じたレンタルを拡大しています。

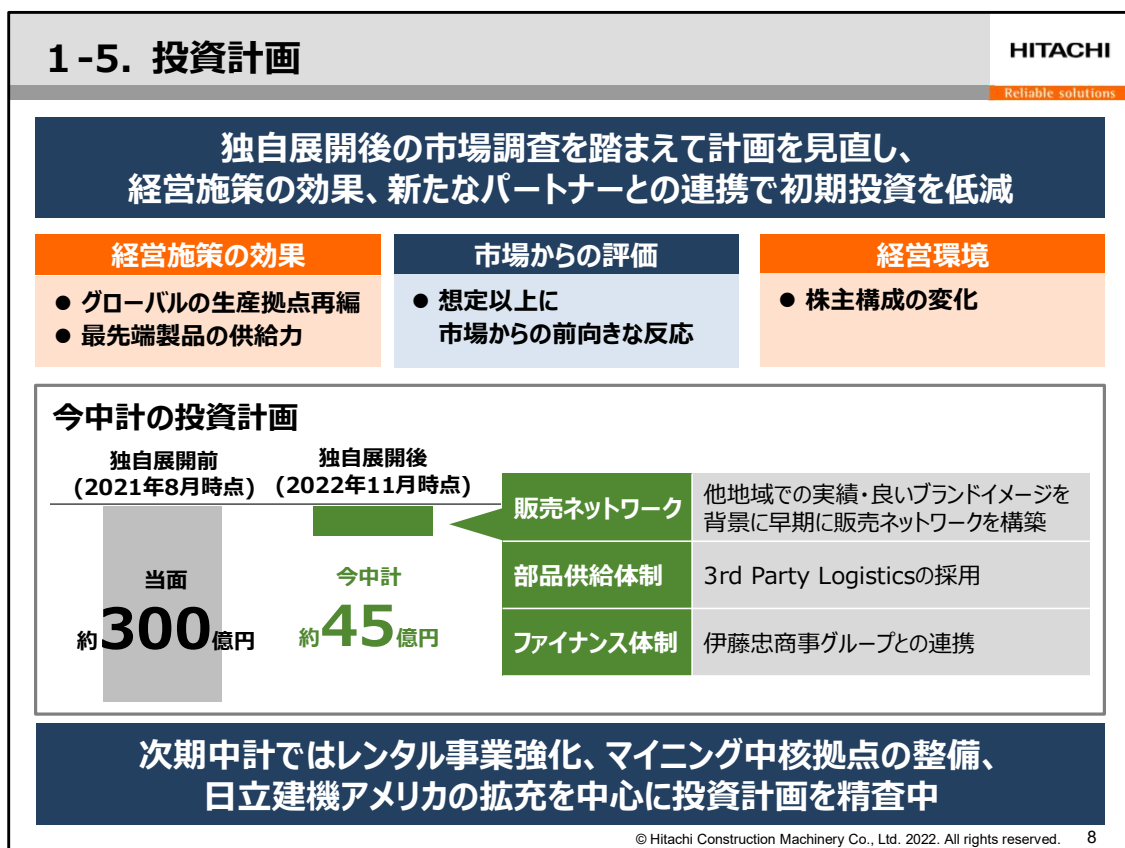
製品戦略としては、ConSiteを搭載した最新の油圧ショベルを市場投入しており、プロモーション活動を積極的に実施しています。

北米ではConSite契約率が95%以上と高く、サービス部品倉庫も、2拠点がすでに稼働中です。

次期 中期経営計画では、伊藤忠商事、日本産業パートナーズといった新たなパートナーと、また日立建機グループ内でもしっかりと連携することで、

「サービス、部品再生拠点の検討」「電動化製品の開発・投入の取り組み」

「製造拠点の最適な場所・時期の見極め」を行い、成長を確実なものにしていきます。



投資計画について、ディア社との提携解消を発表した当時は、
「当面 約300億円」の投資を見込んでおりましたが、
現在の中期経営計画期間中での投資金額を「約45億円」に低減できる見通しです。

投資金額を低減できる背景はこちらの3つです。

1つ目は、これまでの経営施策の効果です。日立建機は、従前より、グローバルでの生産拠点再編を行うことで効率的なものづくりをめざし、

また、日本から最先端の製品を供給できる体制を強化してきました。

2つ目は、他地域での実績・良いブランドイメージを背景に、日立建機が、想定以上に市場から前向きな評価をいただいたことです。

3つ目は、経営環境において、株主構成が変化し、新たなパートナーとして伊藤忠商事と日本産業パートナーズが加わりました。

これらの3つの背景により、販売ネットワークを早期に構築、

部品供給体制は、物流業務全般を3rd Partyに委託、

ファイナンス体制は、伊藤忠商事、東京センチュリーグループと合併で会社を設立することで、
初期費用を低減できる見込みです。

次期中期経営計画では、レンタル事業の強化、マイニング中核拠点の整備、
日立建機アメリカの拡充を中心に、投資計画を精査中です。

1-6. 地域統括会社 日立建機アメリカの体制強化

HITACHI

Reliable solutions

さまざまな経験・能力を持つ人財が集結、建屋を増築

日米連携で陣頭指揮

日立建機アメリカ



取締役会長 石井 壮之介

日立建機 執行役専務
マイニングビジネスユニット長 兼 米州事業部長



CEO Al Quinn



全製品をカバー・地域統括会社の機能を強化

建屋を増築、2023年12月完成予定



本社内観

JEFFERSON



ConSiteで建設・鉱山現場の稼働状況を見守るコマンドセンター

JEFFERSON

© Hitachi Construction Machinery Co., Ltd. 2022. All rights reserved. 9

執行役専務の石井です。

日立建機アメリカの取締役会長を兼務し、
アル クイン社長と共に、日米連携で日立建機アメリカの体制を強化しております。

日立建機アメリカには、
全製品をカバーするさまざまな経験・能力を持つ人財が集結し、
また、2023年12月完成予定で建屋の増築を進めています。

サービスソリューション ConSiteで
建設・鉱山現場の稼働状況を見守るコマンドセンターをはじめ、
従来比約3倍の面積をもつトレーニング棟を整備する予定です。

2. コンパクト・コンストラクション事業の取り組み

続いて、コンパクト・コンストラクション事業の取り組みです。

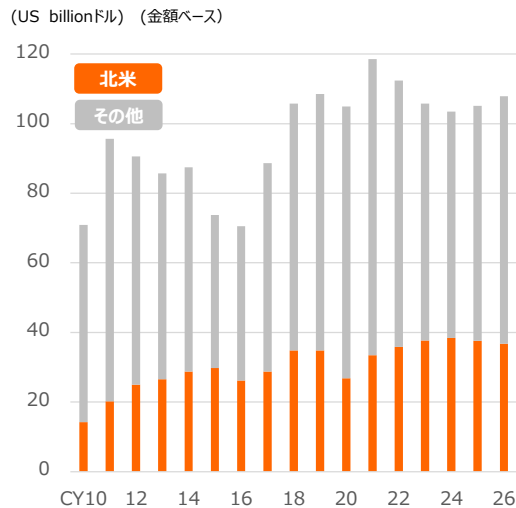
2-1.事業環境

HITACHI

Reliable solutions

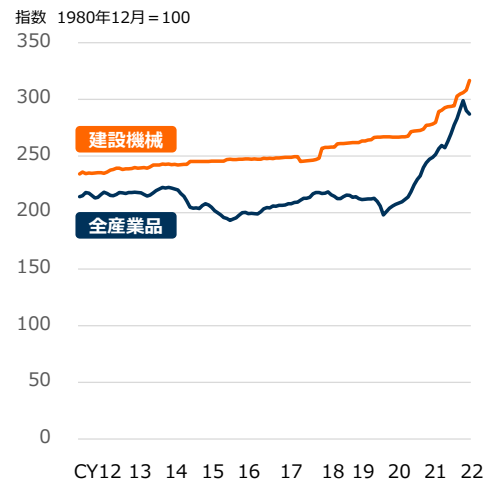
- ・北米市場は高位安定水準で推移している
- ・高付加価値モデル、サービスが評価される市場

建設機械の世界需要*1



*1 : Off-Highway ResearchのGlobal Volume and Value Service

米国全産業品と建設機械の物価指数推移*2



*2 : 米国労働統計局のPPI (生産者物価指数)

© Hitachi Construction Machinery Co., Ltd. 2022. All rights reserved. 11

左側は建設機械の世界需要データです。

世界全体の需要は変動が大きい中、北米市場は比較的、高位安定水準で推移しています。

右側は、米国の全産業品と建設機械の物価指数の推移データです。

全産業品よりも、建設機械の方が物価指数が高く推移しており、高付加価値モデル、サービスが評価される市場です。

2-2. 製品戦略

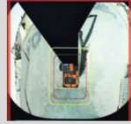
HITACHI

Reliable solutions

魅力のある最新油圧ショベルを北米市場に投入・拡販

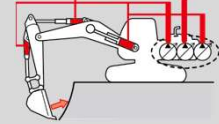
安全性の向上

AERIAL ANGLE
機械の周辺をモニター表示
視認性・安全性を向上



生産性の向上

高効率な最新油圧システム
掘削スピードと
動作性能の向上



ライフサイクルコストの低減

ConSite
Consolidated Solution for Construction Sites



24時間 遠隔モニタリング
ConSite OIL標準搭載

構造物の
強度向上



足回りの強化

© Hitachi Construction Machinery Co., Ltd. 2022. All rights reserved. 12

高付加価値モデル、サービスが評価される北米市場に対して、日立建機が投入を開始した最先端の油圧ショベルがこちらです。

機械の周辺をモニター表示するAERIAL ANGLEを搭載し、視認性・安全性を向上させています。

また、高効率な最新の油圧システムを搭載し、掘削スピードと動作性能を高め、生産性を向上させています。

さらに、建設機械の状態を24時間遠隔モニタリングするConSiteを搭載し、オイルの汚れ、劣化などの状態を把握するConSite OILも標準搭載しています。

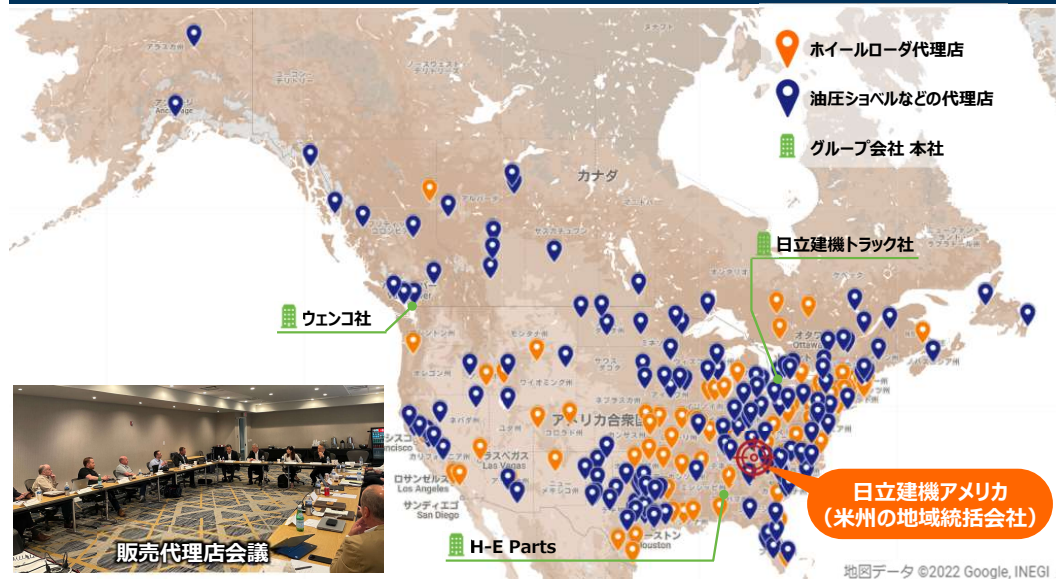
安全性の向上、生産性の向上、ライフサイクルコストの低減という、お客さまの関心事に対応できる魅力のある製品を投入することで、拡販を進めています。

2-3. 販売・サービスネットワーク

HITACHI

Reliable solutions

日立ブランド代理店、フルラインアップで扱う代理店と優先的に契約



北米市場の約8割をカバーする販売体制を整備

© Hitachi Construction Machinery Co., Ltd. 2022. All rights reserved. 13

製品を販売し、アフターセールスサービスを供給する、
販売・サービスネットワークについてです。
以前から日立ブランドを取り扱っていた代理店や、
当社製品をフルラインアップで取り扱う代理店と優先的に契約し、
北米市場の需要の約8割をカバーする販売体制を早期に整備することができました。

販売代理店とのコミュニケーションを大切にし、
共に積極的な販促活動を図っています。

動画をご覧ください。



© Hitachi Construction Machinery Co., Ltd. 2022. All rights reserved. 14

ここで、販売代理店とお客さまから、
日立建機に対する期待の声をいただいておりますので、動画をご覧ください。

(動画放映)

わたくしが、アメリカで直接、代理店やお客さまの声を聴いて実感していることは、
日立建機の独自展開を歓迎してくださっている声が多い点、
また、日本のマザー工場が作り出す最先端の製品が高い信頼を得ている点です。

これからも、代理店やお客さまの声に寄り添い、事業運営を推進して参ります。

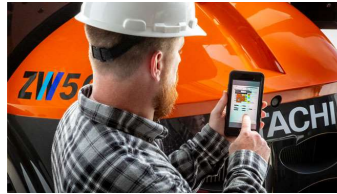
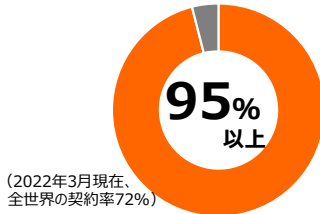
2-4. 部品サービス事業

HITACHI

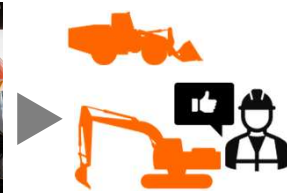
Reliable solutions

ConSiteを活用して最新のサービスソリューションを提供

北米におけるConSite 契約率



緊急アラートで対処手順を表示



迅速な現場対応

ジャクソン部品倉庫に続き、2022年10月よりマクトノー部品倉庫を稼働



© Hitachi Construction Machinery Co., Ltd. 2022. All rights reserved. 15

こちらは、部品・サービス事業です。

ConSiteを活用して最新のサービスソリューションを提供し、

部品・サービス事業を展開しています。

北米におけるConSite契約率は95%以上と高く、

販売代理店がお客様の保有機械を迅速に修理・サービスできるように支援しています。

また、部品販売が非常に好調なため、部品供給網を段階的に拡充しています。

北米エリアのマザー倉庫であるジャクソン部品倉庫に続いて、

10月よりマクトノー部品倉庫を稼働し、米州全域に部品を供給しています。

今後も部品倉庫を増やし、部品供給網を拡充する計画です。

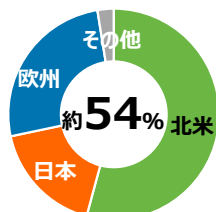
2-5. レンタル・中古車事業

HITACHI

Reliable solutions

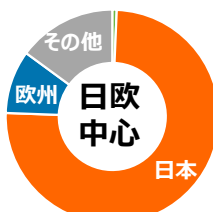
メーカーレンタルの強みを生かして 世界最大の市場である北米でレンタル事業を拡大

レンタル世界市場の北米比率*1



*1:当社推定

日立建機のレンタル事業の北米比率



北米の中古車は域内流通が中心



代理店によるレンタル事業を支援

ブランド付きの中古車を域内に流通



レンタル・中古車を通じて日立ブランド機に触れる機会を創出

© Hitachi Construction Machinery Co., Ltd. 2022. All rights reserved. 16

レンタル市場においても、北米は世界最大の市場です。

それに対して、日立建機のレンタル売上収益は、日本と欧州が中心です。

日立建機は、ConSiteで適切なメンテナンスができる、

メーカーならではの強みを生かして、代理店によるレンタル事業を支援し、

北米でのレンタル事業を拡大させていきます。

また、北米の中古車は域内での流通が中心のため、

データ活用で適切にメンテナンスしたレンタル機から良質な中古車を生み出し、

中古車を域内に流通させていく狙いです。

このように、新車販売以外でも、

レンタルや中古車でお客さまに日立建機の製品を使っていただき、

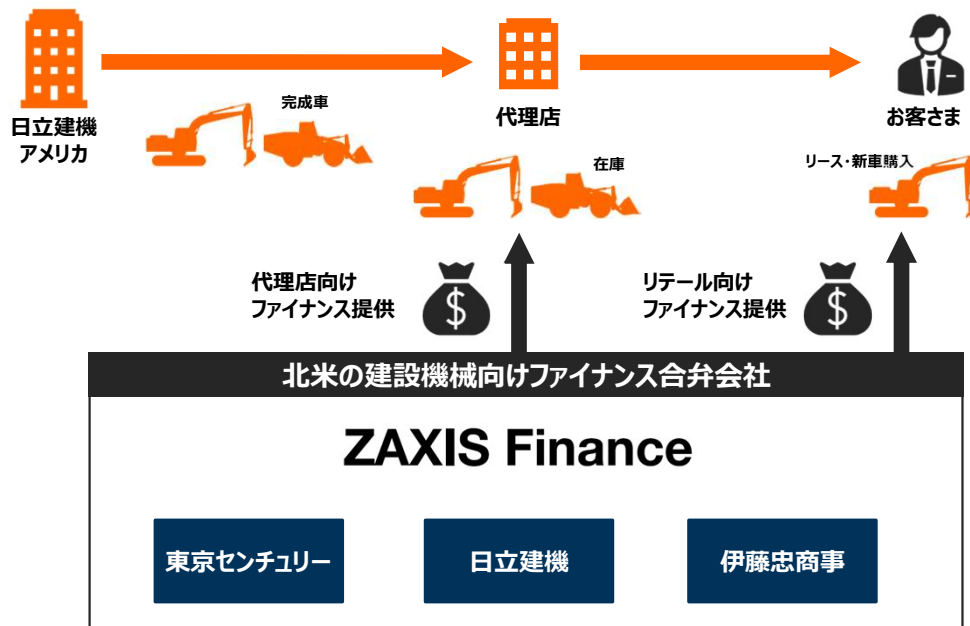
今後の拡販につなげていきます。

2-6. ファイナンス体制

HITACHI

Reliable solutions

伊藤忠商事・東京センチュリー・日立建機の各米国法人とファイナンス合併会社を設立



© Hitachi Construction Machinery Co., Ltd. 2022. All rights reserved. 17

ファイナンス体制の拡充についてです。

北米は、自社製品を専門に扱うキャプティブファイナンスが盛んな国です。

お客さまが機械を購入する際にも、

代理店が製品在庫のラインアップを揃える際にも、ファイナンスが求められます。

伊藤忠商事、東京センチュリー、日立建機の各米国法人が出資し、

北米の建設機械向けファイナンス合併会社を12月に設立予定です。

「ZAXIS Finance」というブランドで2023年中に営業を開始し、

代理店、リテール向けのファイナンスメニューを提供します。

3社はこれまでも、

タイやインドネシアでファイナンス合併会社を設立・運営してきた実績があり、

これらの経験を生かし、新たなパートナーとさらに連携し、

北米のファイナンス事業体制を拡充します。

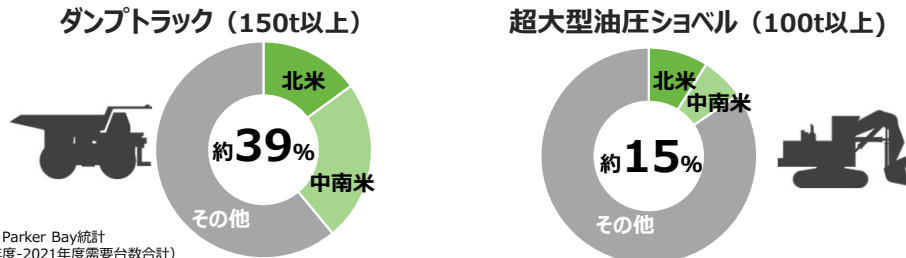
3. マイニング事業の取り組み

続いて、マイニング事業の取り組みです。

マイニング事業は、グループ会社の知見・ノウハウを存分に活用し、米州市場でのプレゼンスを、世界各地の市場における実績レベルへ引き上げるべく、取り組んで参ります。

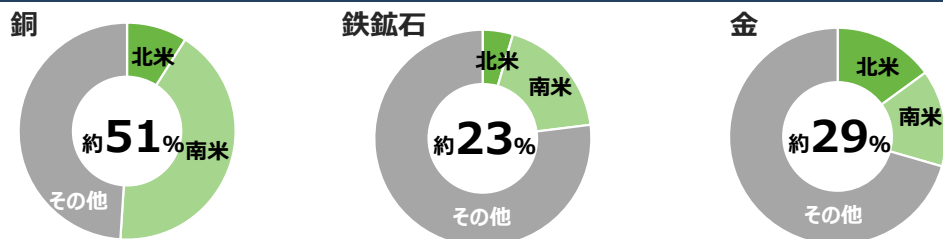
北中南米は世界需要のダンプ4割、超大型油圧ショベル2割を占める

鉱山機械の世界市場の北中南米比率^{*1}



^{*1}:WSS・Parker Bay統計
(2010年度-2021年度需要台数合計)

鉱種は銅、鉄鉱石、金などのハードロック中心^{*2}



^{*2}:Parker Bay統計をベースに当社算出

© Hitachi Construction Machinery Co., Ltd. 2022. All rights reserved. 19

上段は、鉱山機械の世界需要に占める北中南米比率です。

製品別にみると、ダンプトラックは約4割、

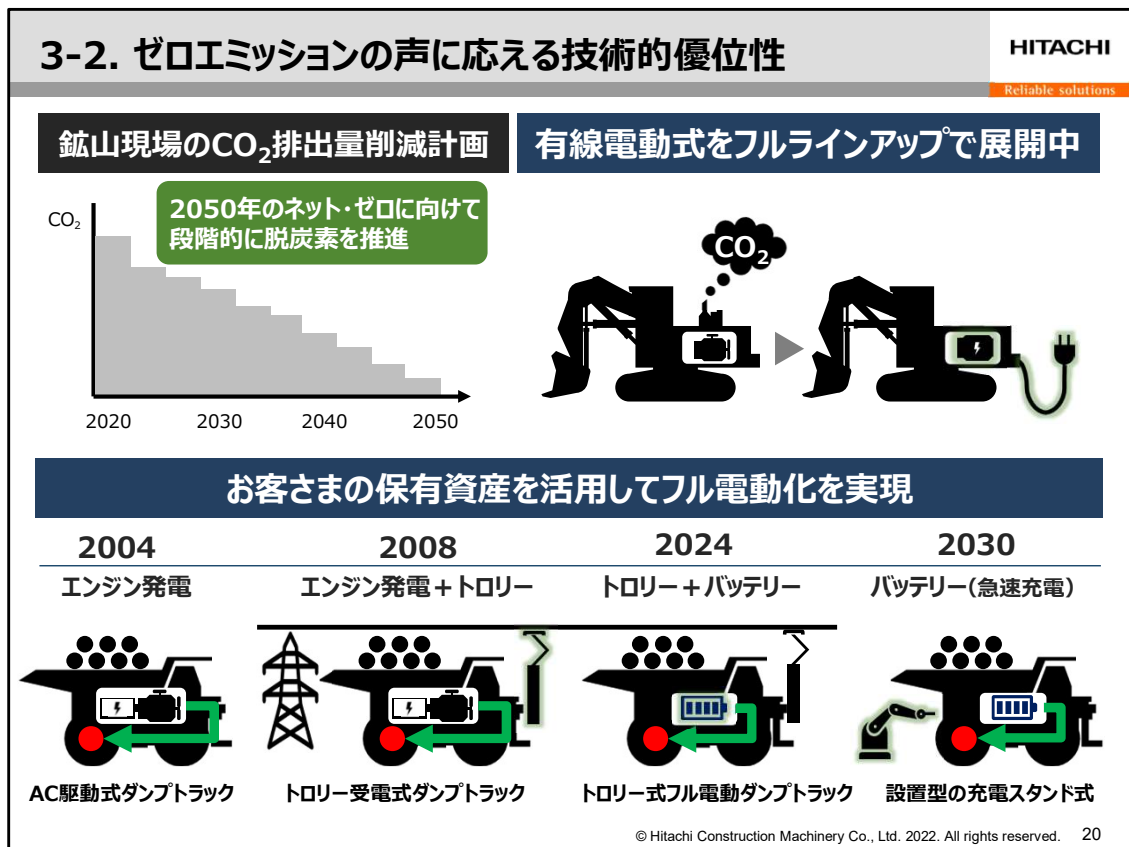
超大型油圧ショベルは約2割を北中南米の需要が占めており、大きな市場です。

下段は、鉱種別市場に占める北・南米比率を示しています。

特に、南米市場は銅・鉄鉱石・金など、

今後も持続的成長が見込まれるハードロックが多く採掘されており、

今後も成長が見込まれます。



こちらは製品戦略です。

多くの大手鉱山会社のお客さまは、2050年までにネット・ゼロ・エミッション化をめざし、段階的に脱炭素を推進する計画を立てています。

資源メジャーを中心に採掘現場のゼロエミッション化をめざす動きは加速しており、今後、ますますEVシフトの流れは加速するとみています。

そのような市場背景に対し、日立建機は、ゼロエミッションの声に応える技術的優位性のあるラインアップを揃えています。

超大型油圧ショベルは、190トンから800トンまで、有線電動式をフルラインアップで展開中です。

ダンプトラックは、ABB社と共同でフル電動ダンプトラックを開発中です。

このフル電動ダンプトラックの特長は、お客さまがすでに所有している当社のAC駆動式ダンプトラックを段階的に改造して、フル電動化することができる点です。

当社はダンプトラックでは後発メーカーですが、AC駆動式に注力することで、高い技術レベルのダンプトラックを提供しています。

トロリー受電式ダンプトラックなど、フル電動化への技術的なベースも、すでに完成しています。

先ほどご説明した、段階的に脱炭素を推進する鉱山会社の計画と、

段階的に保有資産をフル電動化する日立建機の提案が合致し、世界中から多くの関心・引き合いをいただいております。

引き続き、日立建機とABB社の知見・ノウハウを活用し、開発スピードを加速させます。

3-3. 再生事業 (1)

HITACHI

Reliable solutions

2023年度以降、日立建機アメリカが中心となり、
グループ会社のノウハウや設備を活用して再生事業を展開

日立建機アメリカ

米州全域の再生事業を統括

日立建機トラック

超大型油圧ショベル、
ダンプトラック向け部品の再生



H-E Parts

鉾山機械のクーリングシステムや
エンジンの再生



将来的に部品再生工場の立ち上げを検討

© Hitachi Construction Machinery Co., Ltd. 2022. All rights reserved. 21

続いてマイニングにおける再生事業です。

鉾山機械は厳しい条件下でも24時間365日、安定した稼働が求められるため、再生部品を活用して、迅速に信頼性の高い保守サービスを行う必要があります。

これまでは、各代理店が対応できる範囲で再生事業を行っていましたが、2023年度以降は、日立建機アメリカが中心となって、グループ会社のノウハウや既存設備を活用して、代理店と連携しながら再生事業を展開します。

具体的には、日立建機アメリカが米州全域の再生事業を統括し、日立建機トラックが超大型油圧ショベル、ダンプトラック向け部品の再生を行います。さらに、H-E Parts社は、得意とする鉾山機械のクーリングシステムやエンジンの再生を担います。

再生部品を迅速に供給できる体制を構築するため、将来的には部品再生工場の立ち上げを検討しています。

3-4. 再生事業 (2)

HITACHI

Reliable solutions

H-E Partsのエンジニア能力と拠点をフル活用して再生部品の普及を推進

コンポーネントの長寿命化や性能向上により、
お客さまの課題解決に貢献



大手鉱山会社40社の約8割に納入実績あり



再生部品のラインアップの拡充と、日立建機アメリカとの連携を開始



クーリングシステムの再生 (豪州)



エンジンの再生 (北米・豪州)



日立建機との連携 (ザンビア)

© Hitachi Construction Machinery Co., Ltd. 2022. All rights reserved. 22

米州での再生事業を展開する上で、日立建機グループの強みになるのが、
H-E Parts社のエンジニアリング能力と既存の拠点です。
これらをフル活用して再生部品の普及を推進していきます。

H-E Parts社は、大手鉱山会社40社のうち約8割に納入実績があり、
コンポーネントの長寿命化や性能向上により、お客さまの課題解決に貢献しています。

すでに、クーリングシステムやエンジンの再生は豪州・北米で豊富な実績があり、
ザンビアでは日立建機と連携して部品再生工場を運営しています。

こうした経験を生かし、日立建機アメリカとの連携を開始しています。

3-5. バリューチェーン事業

HITACHI

Reliable solutions

ブラッドケン社の鋳造部品を米州に供給、将来的には地産地消を検討

フェーズ1：バケット、GET、足回り



* Ground Engaging Tools(バケットに取り付けるツースやアダプタなどの耐摩耗材)

フェーズ2：ボディ（荷台）



ウェンコ社の鉱山運行管理システムで効率的な鉱山運営をサポート



© Hitachi Construction Machinery Co., Ltd. 2022. All rights reserved. 23

こちらはバリューチェーン事業です。

グループ会社のブラッドケン社が開発・製造する鋳造部品を米州に供給し、
代理店が、お客さまに補修部品として提案します。

まずはバケット、GET、足回りからはじめ、

将来的にはダンプトラックのボディも供給する狙いです。

すでにブラッドケン社が代理店と一緒にお客さまを訪問するなど、協業を加速しています。

また、日立建機のAHSは、ウェンコ社のシステムをベースに稼働しておりますが、
こうしたウェンコ社の鉱山運行管理システムも提案し、
効率的な鉱山運営をサポートします。

3-6. サポート体制

HITACHI

Reliable solutions

日立建機グループが連携し、メーカーならではのフルサポート体制を構築



© Hitachi Construction Machinery Co., Ltd. 2022. All rights reserved. 24

こちらの図は、お客さまへのフルサポート体制を表しています。

マイニング事業は、これまでにご説明したグループ会社の知見・ノウハウを存分に活用し、メーカーならではのフルサポート体制を構築し、代理店と共に、お客さまの鉱山運営をサポートしていきます。

4. まとめ

まとめです。

最後に：本日お伝えしたいこと		HITACHI
Reliable solutions		
1	米州事業の想定以上の立ち上がりと成長性 北中南米のバリューチェーン事業強化で安定成長を実現し、 2025年度に3,000億円以上（独自事業のみで約3,000億円）をめざします。	
2	コンパクト・コンストラクション事業の取り組み 北米需要地の大部分をカバーする販売体制で、ConSiteを活用し、 部品・サービス、レンタル・中古車を含む最新のサービスソリューションを提供します。	
3	マイニング事業への取り組み 北米に焦点を当てつつ中南米を重点地域とし、メーカーによる代理店フルサポート体制と、ゼロエミッションの声に応える技術的優位性を強みに市場開拓を推進します。グループ会社の知見・ノウハウを活用し、バリューチェーン事業を拡大します。	
© Hitachi Construction Machinery Co., Ltd. 2022. All rights reserved. 26		

最後に、本日お伝えしたいことを改めてお話しします。

1つめ 米州事業の想定以上の立ち上がりと成長性では、
北中南米のバリューチェーン事業強化で安定成長を実現し、
2025年度に3,000億円以上をめざします。

2つめ コンパクト・コンストラクション事業では、
北米需要地の大部分をカバーする販売体制で、ConSiteを活用し、
部品・サービス、レンタル・中古車を含む最新のサービスソリューションを提供します。

3つめ、マイニング事業では、
北米に焦点を当てつつ中南米を重点地域とし、メーカーによる代理店フルサポート体制と、
ゼロエミッションの声に応える技術的優位性を強みに市場開拓を推進します。
グループ会社の知見・ノウハウを活用し、部品・サービス事業を拡大、
北中南米市場でのプレゼンスを、世界各地の市場における実績レベルへ引き上げます。

以上で説明を終わります。

【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」「BRADKEN」「ConSite」「Wenco」「ZAXIS」は、日立建機株式会社もしくはグループ会社の登録商標です。

END **日立建機株式会社**