

部品・サービス事業戦略説明会

2023年9月19日



ブランド・コミュニケーション本部



執行役社長兼COO

先崎 正文



執行役常務

部品・サービスビジネスユニット長

福西 栄治

1 部品・サービス事業の安定性と今後の成長性

2 部品・サービス事業を取り巻く事業環境

3 部品・サービス事業の重点施策

4 米州市場における部品・サービス事業戦略

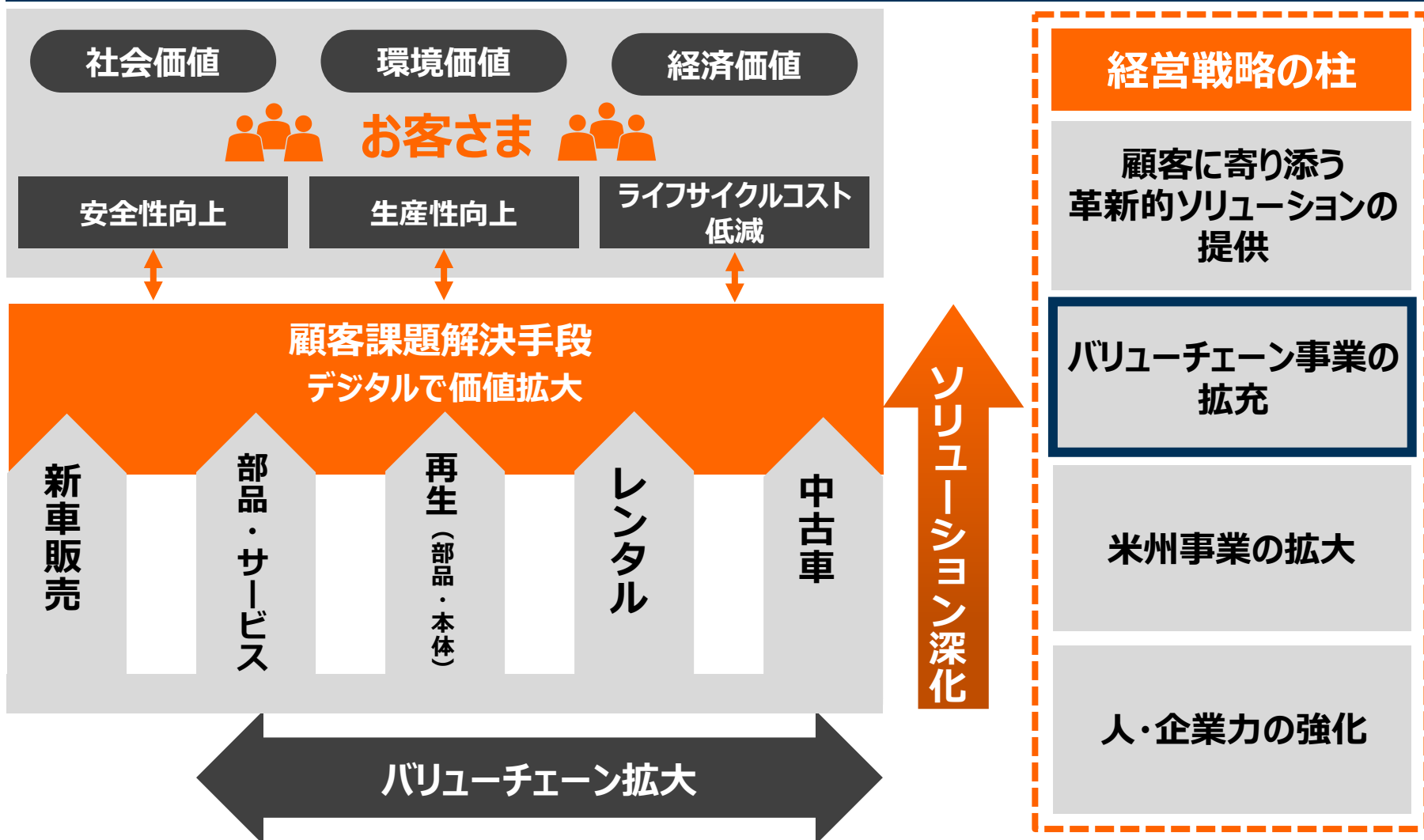
1. 部品・サービス事業の安定性と今後の成長性

1-1. 中期経営計画の経営戦略の柱

HITACHI

Reliable Solutions

革新的ソリューションの提供で
真のソリューションプロバイダーとしての成長をめざす



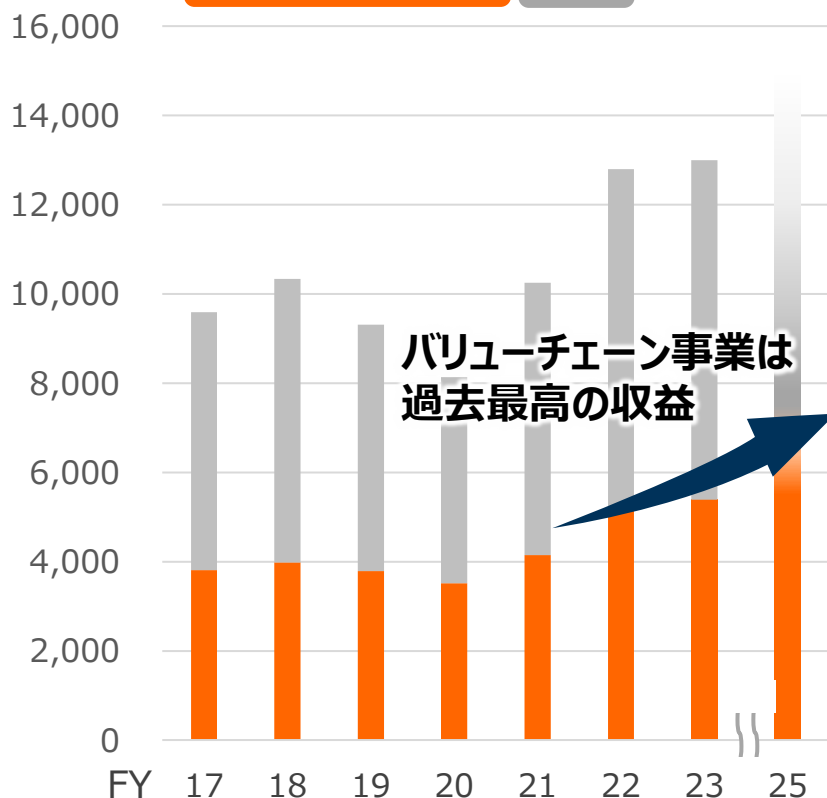
バリューチェーン事業は新車の需要変動に左右されず安定した高い収益源

バリューチェーン事業の売上収益推移

(単位：億円)

バリューチェーン事業

新車

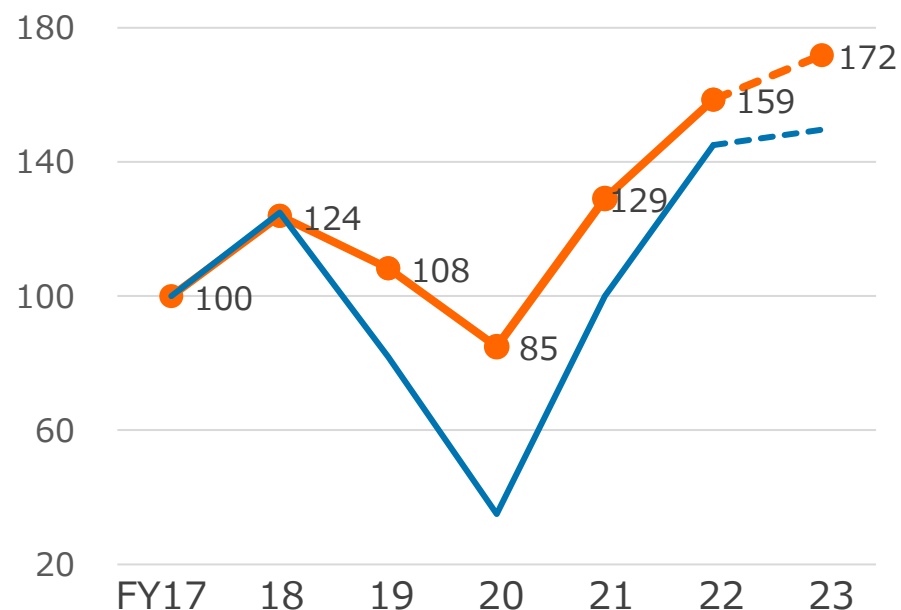


バリューチェーン事業の調整後営業利益 指数推移

*2017年度を100とした指数

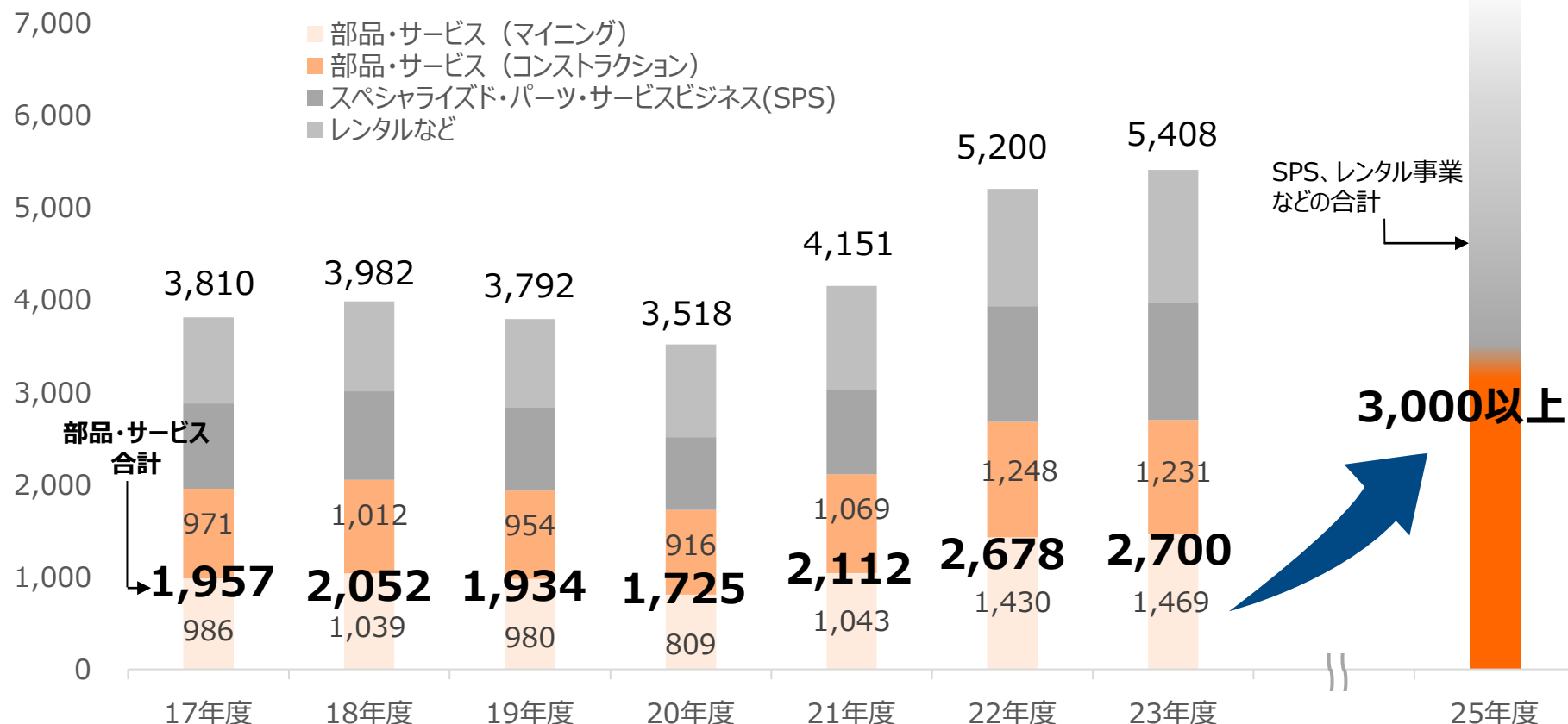
バリューチェーン事業の調整後営業利益伸び率

全社連結の調整後営業利益伸び率



部品・サービスはバリューチェーン事業の半分を安定的に占める収益源

(単位：億円)

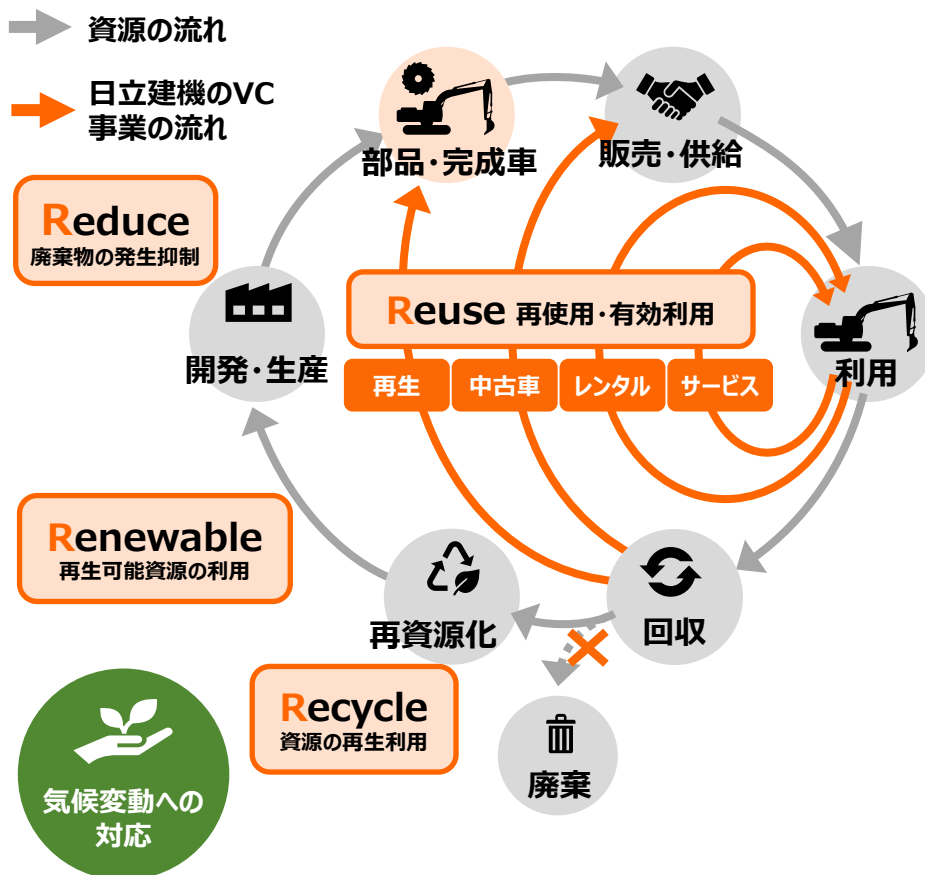


2025年度の部品・サービス売上は3,000億円以上をめざす

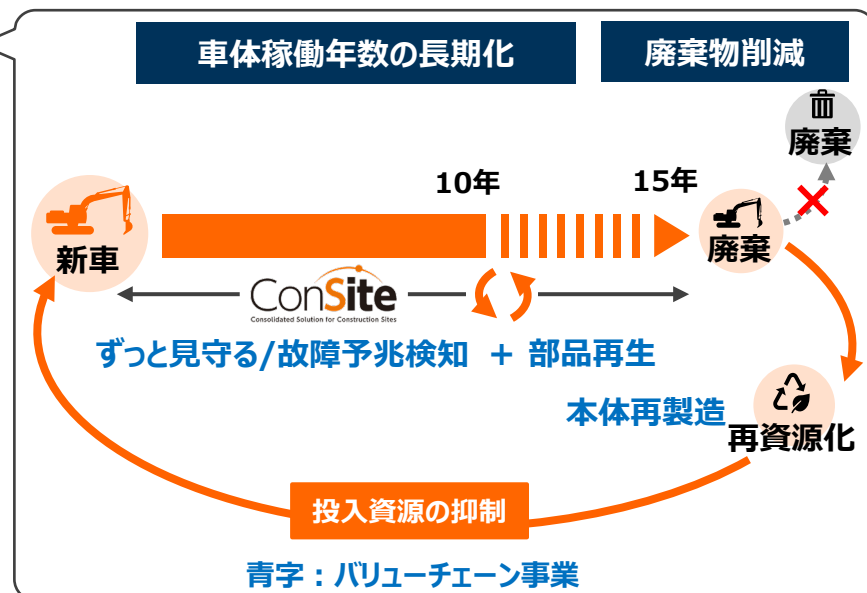
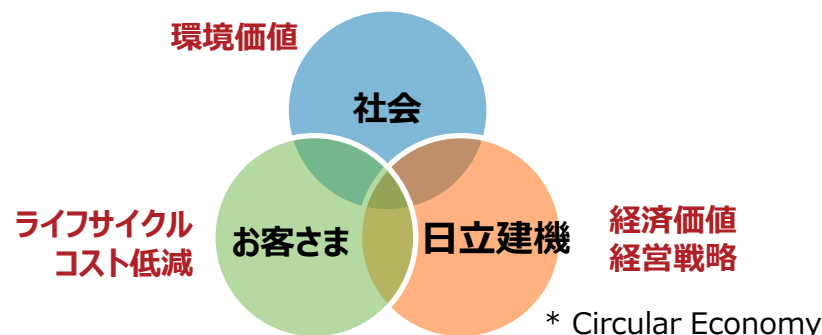
* バリューチェーン：新車販売以外の事業である部品・サービス、スペシャライズド・パーツ・サービスビジネス、レンタル等の事業合計

製品ライフサイクル1.5倍をめざしてバリューチェーン事業を拡大し、顧客価値の最大化と資源消費の最小化を両立

4つのRを日立建機グループ
全体で取り組む「姿」



日立建機がCE*に取り組む意義



2. 部品・サービス事業を取り巻く事業環境

建設機械の特徴

① 長期間稼働する

10年以上、ときには30年以上稼働

② 大きな負荷が掛かる

鉱山機械は、ひとすくい70tで地盤をはがす

③ さまざまな環境で稼働する

粉塵、雨風、振動、温度(-50~+50℃)

④ 稼働環境が変化する

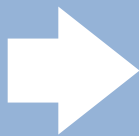
現場が変わるたびに稼働場所を移動する

マシントラブルがお客さまの経営損失につながる

建設機械の保守サービスがめざす姿

故障する前に予防保全

トラブルの際も即時対応



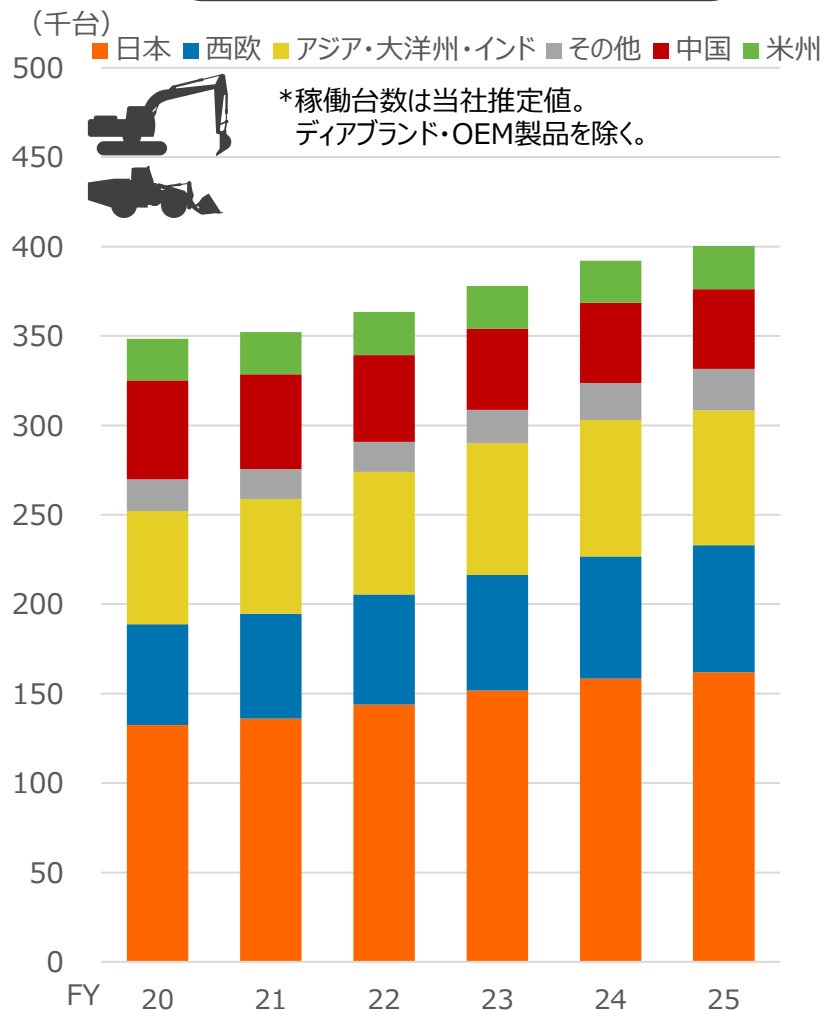
機械の安定稼働、お客さま満足度向上



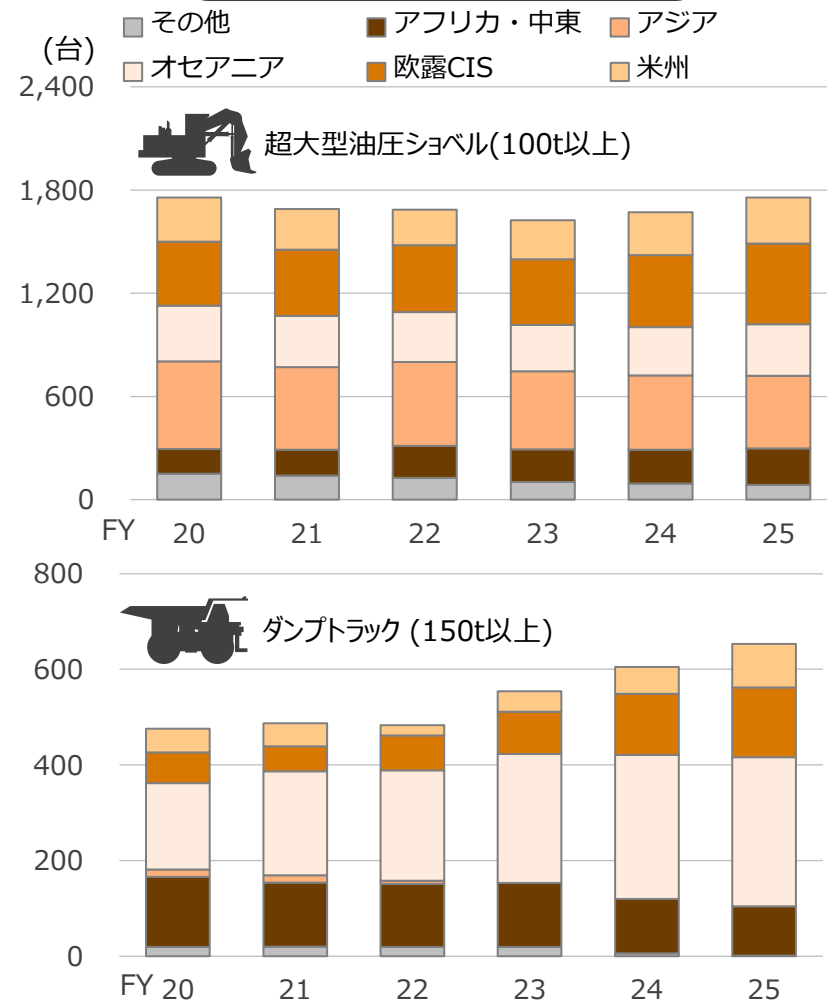
2-2. 当社製品の稼働台数推移

稼働台数の拡大と共に部品・サービス事業を伸ばす方針

コンストラクション製品



マイニング製品



2-3. サービス部品の捕捉率とラインアップ

HITACHI

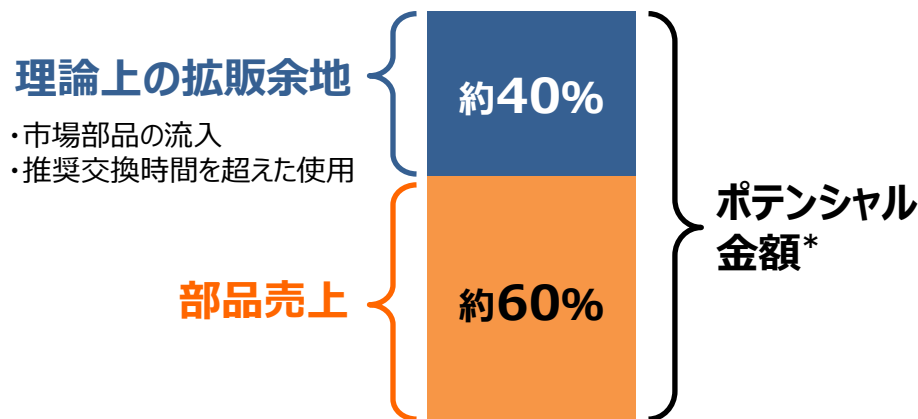
Reliable Solutions

直系販売・サービスの地域と同等の捕捉率を米州含む世界全体でめざす

$$\text{捕捉率(\%)} = \frac{\text{部品売上}}{\text{ポテンシャル金額*}}$$

全世界の平均捕捉率

2022年度実績 約**60%**



直系販売・サービス地域

日本・東南アジア・オセアニア・アフリカなど
13拠点

独立系販売・サービス地域

約300代理店 約**40%**

約**70%**

*建設機械の稼働データと交換部品リストを基に算出した期待できる部品売上

機械の使用年数や用途、予算に応じて3つの部品ブランドの中からご提案

純正部品

Hitachi Construction Machinery

GENUINE PARTS

認定サプライヤー生産部品

Hitachi Construction Machinery

SELECTED PARTS

再生部品

Hitachi Construction Machinery

REMANUFACTURED

2-4. 製品の長寿命化

HITACHI

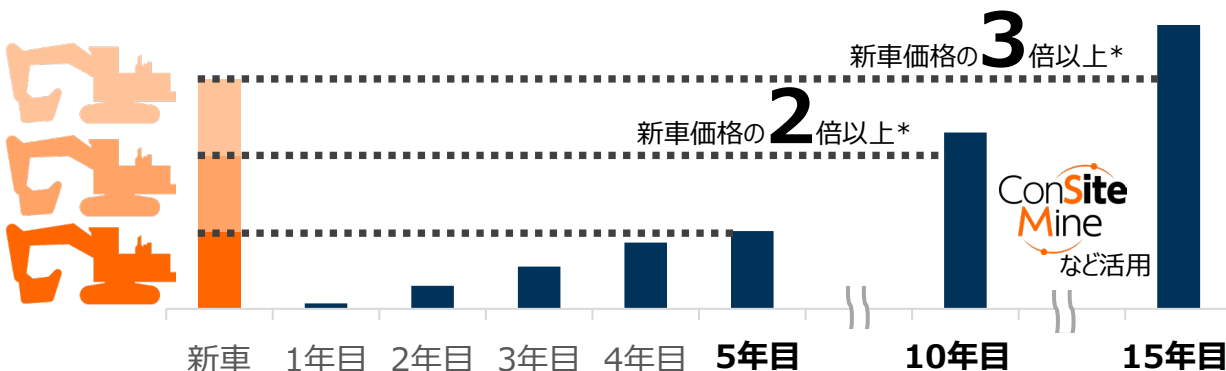
Reliable Solutions

製品の長寿命化は環境負荷低減に加え、部品・サービス売上拡大にも寄与

油圧ショベルのライフサイクルで交換する部品例



マイニングショベルの部品・サービス累積売上



*超大型油圧ショベルEX5600-7が、年間6,000時間稼働と仮定して当社推定。

3. 部品・サービス事業の重点施策

- 3-1. **部品** グローバル部品供給体制の強化
- 3-2. **サービス** お客様と長期間つながるサービス力
- 3-3. **再生** 事業体質の強化と売上収益の拡大

3. 部品・サービス事業の重点施策

- 3-1. **部品** **グローバル部品供給体制の強化**
- 3-2. **サービス** **お客さまと長期間つながるサービス力**
- 3-3. **再生** **事業体質の強化と売上収益の拡大**

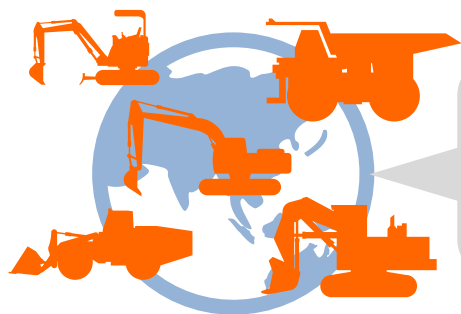
3-1. グローバル部品供給体制の強化

部品

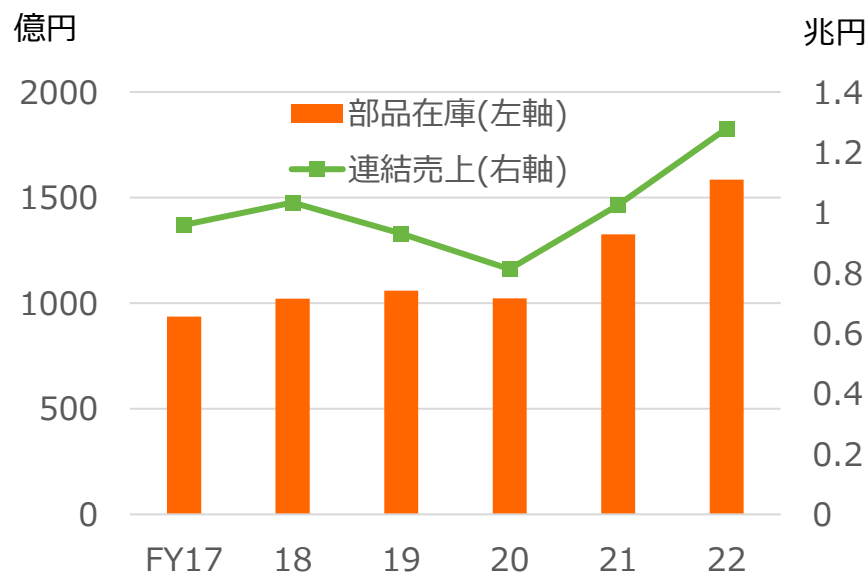
HITACHI

Reliable Solutions

業績拡大に対応できるよう部品在庫を確保



部品の連結在庫
約40万点

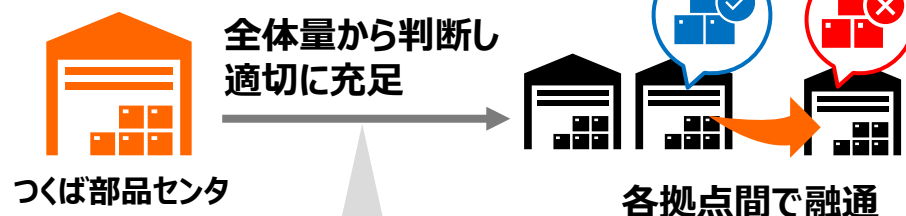


部品の種類に応じた流通・管理システム

主要コンポーネントは集中在庫管理



回転率の高い部品（消耗品など）



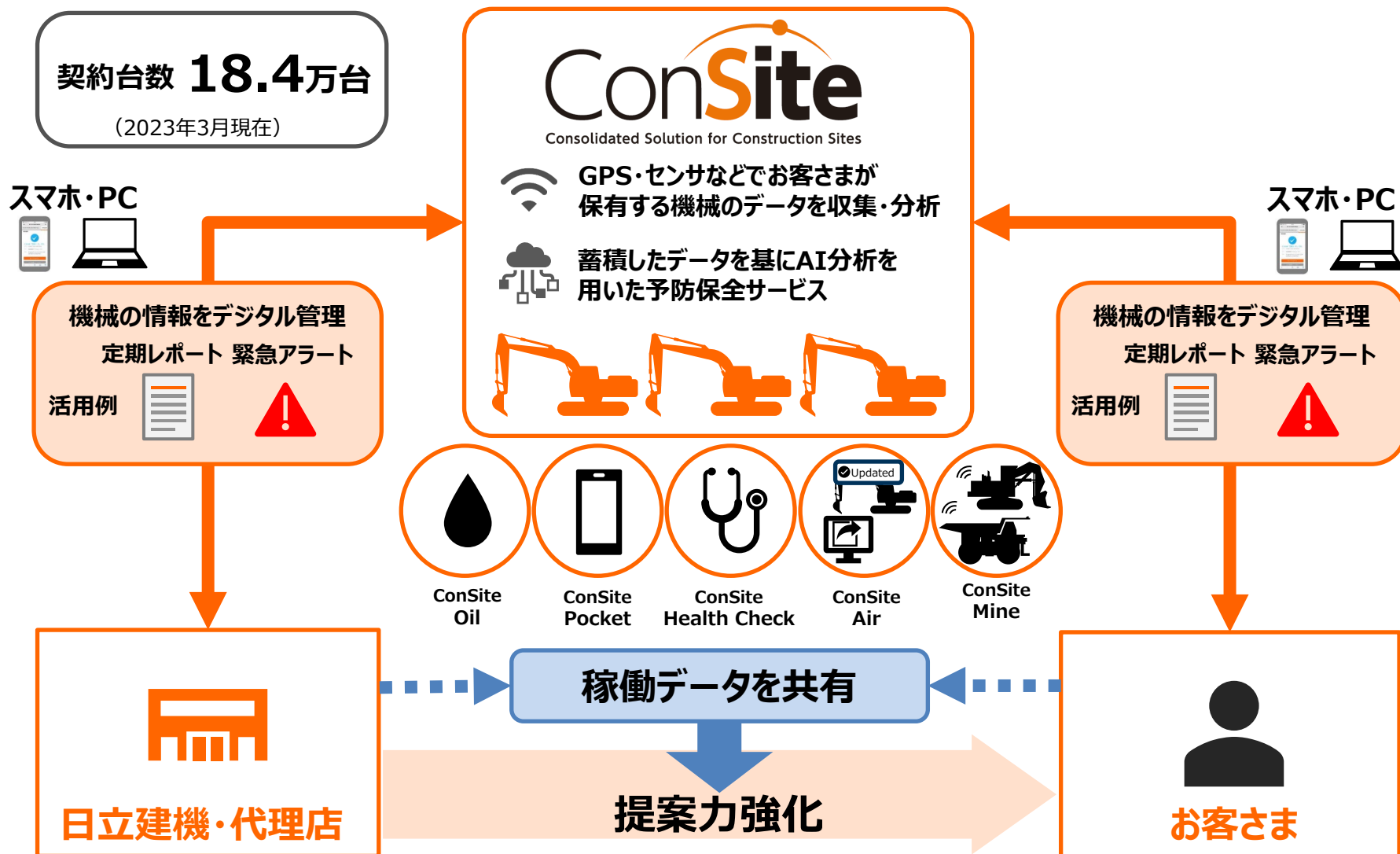
部品ごとにIDを付与、流通・販売経路をトレース

グローバル共通の管理システムで、最適な在庫管理を推進

3. 部品・サービス事業の重点施策

- 3-1. 部品 グローバル部品供給体制の強化
- 3-2. サービス お客様と長期間つながるサービス力
- 3-3. 再生 事業体質の強化と売上収益の拡大

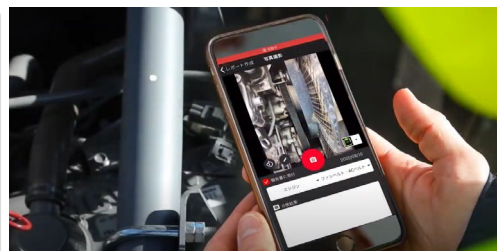
ConSiteの活用により部品・サービス収益を拡大



機械の稼働情報に基づき戦略的に予防保全や部品交換・修理を提案 部品・サービスの売上を拡大

コンパクト・コンストラクション

稼働台数が多いため、稼働データを活用して効率的に点検



ConSite Shot点検数 (件)

12.6万

2.7万

FY18
活動開始

23

稼働情報に基づき
ターゲティング

点検準備

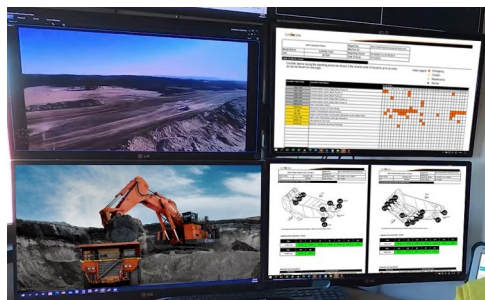
無償点検・ConSite Shotで
写真撮影、レポート簡単作成

見積

受注

マイニング

24時間365日稼働する鉱山機械は、1台1台点検し、
稼働データ・摩耗測定などデジタル技術を活用し、部品・修理を提案



サービス提案対象台数 (台)

約2,100

活動エリア
拡大

約1,300

FY19
活動開始

23

稼働情報に基づき
ターゲティング

点検準備

ConSite Mine Shotで
点検、修理・部品交換を提案

見積

受注

3-2 (3) . お客さまと長期間つながるサービス事例

サービス

HITACHI

Reliable Solutions

お客さまに寄り添い、きめ細かいフォローでサービスの優位性を図る

オーストラリア 部品・サービス受注件数のうちオペレーションセンターの受注割合が60%



電話応対数/月*
約 **8,500** 件

受注貢献度*
約 **60** %

*2023年6月時点。

タイ・北米 中古車の転売で機械の所有者が変わっても、部品・サービスを提供



中古車にConSiteの登録を促すステッカー・マグネットを貼り付け
新しい所有者と日立建機のサービス員との接点を創出



3. 部品・サービス事業の重点施策

- 3-1. 部品 グローバル部品供給体制の強化
- 3-2. サービス お客様と長期間つながるサービス力
- 3-3. 再生 事業体質の強化と売上収益の拡大

3-3 (1). 再生部品のラインアップ・拠点

再生

HITACHI

Reliable Solutions

再生部品のラインアップ

中型の油圧ショベル



マイニング製品



グローバル再生拠点

● 日立建機 ● H-E Parts

11か国・22拠点



豪・パース



インドネシア・バリクパパン



ザンビア・ルサカ

資源循環型ビジネスモデルをめざし、さらに再生事業を強化

3-3 (2) . 事業体質の強化と売上収益の拡大

再生

HITACHI

Reliable Solutions

播州工場を再生工場のマザー工場とし、グローバルで連携を強化



再生事業 売上収益推移

(単位：億円)



本体再製造の知見を各地域に展開、サーキュラーエコノミーの実現に貢献



再生前



再生後

常陸那珂工場で再製造したZX200-3
(2007年販売、豪雨で水没)



再生前



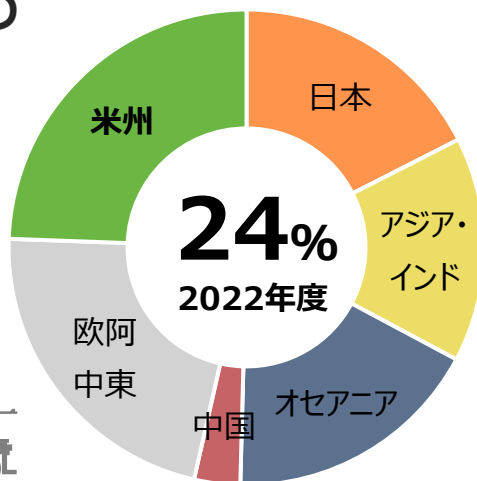
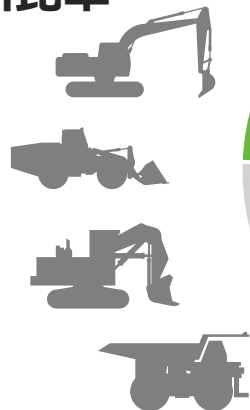
再生後

ザンビアで再製造した超大型油圧ショベル
(2011年販売、21,950時間稼働)

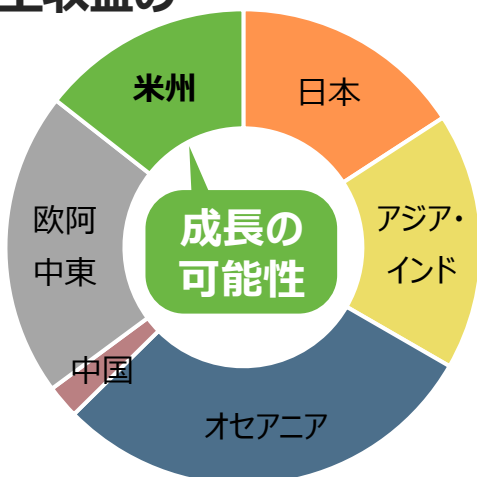
4.米州市場における部品・サービス事業戦略

25年度に米州の部品・サービス独自展開売上収益8倍（21年度比）をめざす

連結売上収益の
米州比率

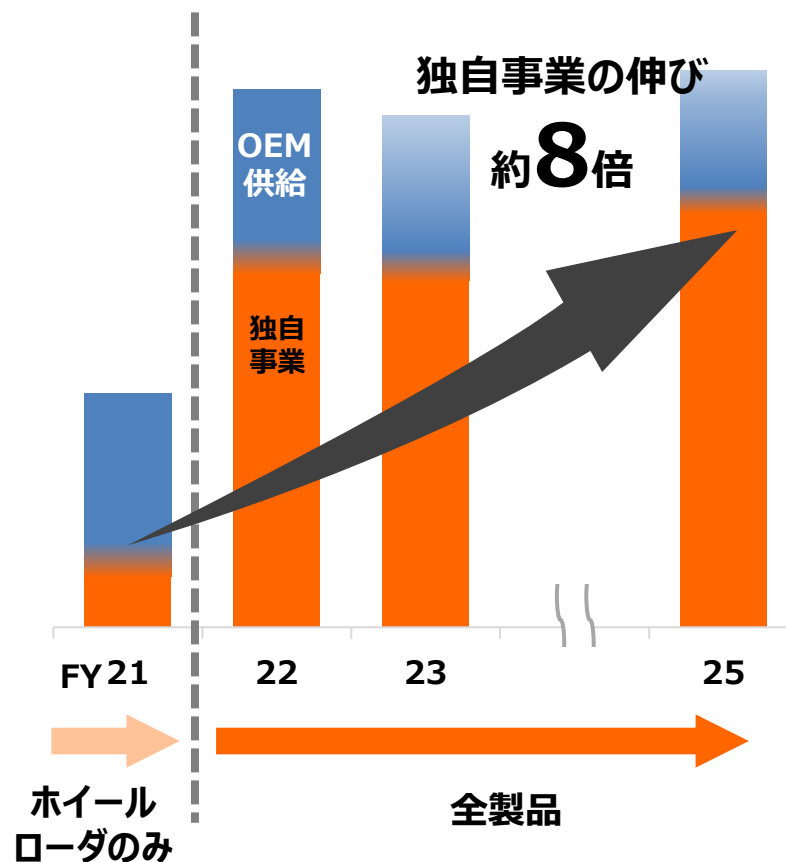


部品・サービス売上収益の
米州比率



米州の部品・サービス売上収益

*: 想定為替レート1ドル = 130円



施策1 北米西部向け部品倉庫を新設予定

建設機械の需要データに基づき
部品倉庫の候補地を検証

日立建機アメリカ

ジャクソン部品倉庫

マクドノー部品倉庫

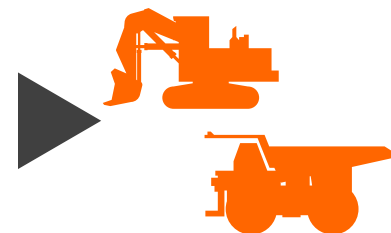
施策2 南米市場への部品・サービス体制を強化

施策3 他地域で得た部品サービスの 知見・ノウハウで米州代理店をサポート

稼働データの活用



ブラッドケンと連携した部品拡販



現地で部品再生する体制を構築し、供給リードタイムとコストを短縮

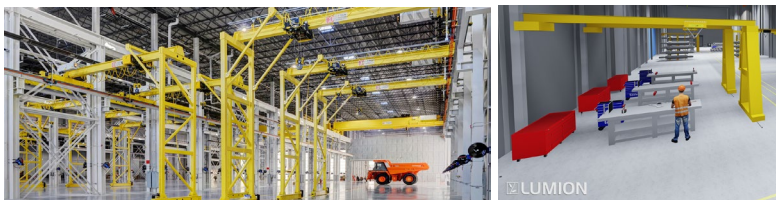
日立建機アメリカ

米州全域の再生事業を統括

日立建機トラック

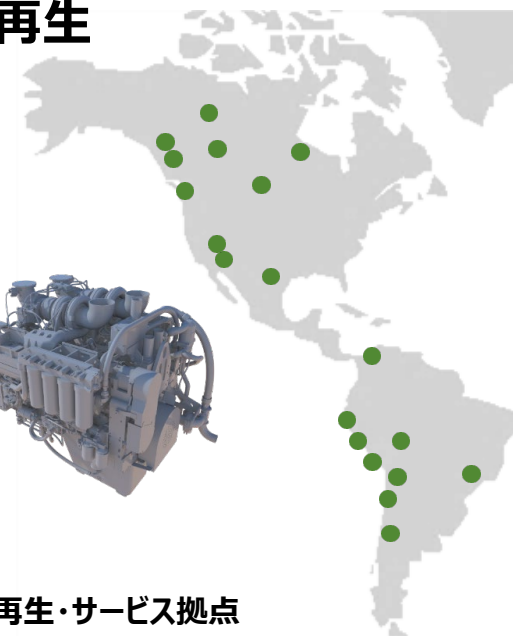
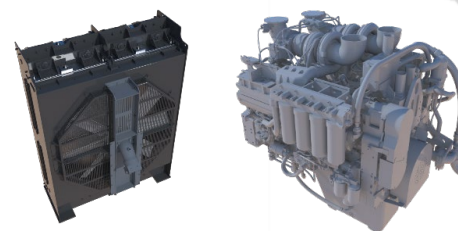
23年10月より順次、オペレーション開始

大型・超大型油圧ショベル、ダンプトラック
ホイールローダ向け部品の再生



H-E Parts

鉱山機械のクーリングシステムや
エンジンの再生



● H-E Parts 再生・サービス拠点

5. まとめ

1

部品・サービス事業の安定性と今後の成長性

部品・サービスは、バリューチェーン事業を支える安定的収益源として2025年度に3,000億円以上をめざします。

2

部品・サービス事業を取り巻く事業環境

稼働台数の増加・捕捉率の向上・製品の長寿命化により、部品・サービスはさらなる事業拡大をめざします。

3

部品・サービス事業の重点施策

部品

供給体制を強化し、適正在庫によりキャッシュを創出します。

サービス

ConSiteと直販直サを強みに、お客さまと長期間つながります。

再生

事業体質の強化・本体再製造の展開で売上収益を拡大します。

4

米州市場における部品・サービス事業戦略

米州での独自展開分の部品・サービス売上収益を提携解消前と比較して、2025年度に約8倍をめざします。

【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】

「ConSite」は、日立建機株式会社の登録商標です。

2023年9月19日

 日立建機株式会社