

HITACHI

Reliable Solutions

第4回 ESG説明会

サステナビリティの取り組みとDX戦略

2024年2月27日

 **日立建機株式会社**

ブランド・コミュニケーション本部

本日の登壇者

HITACHI

Reliable Solutions



執行役社長 兼 COO

先崎正文



執行役 兼 CDIO
新事業創生ユニット長

遠西清明



サステナビリティ推進本部長

玉根敦司

1

日立建機グループの価値創造戦略

2

価値創造を加速するDX戦略

組織づくり/企業文化の変革/具体的な取り組み事例

3

サステナビリティの取り組み進捗

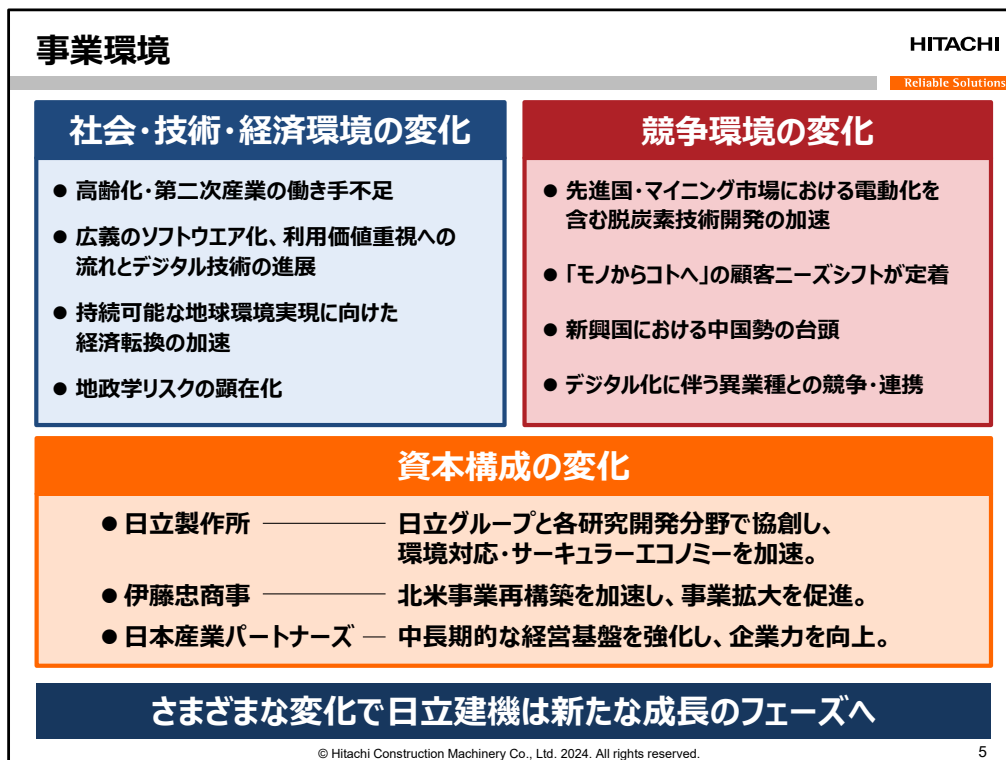
社長の先崎です。

ESG説明会も今回で4回目を迎えました。本日お伝えしたいことはこちらです。

はじめに、わたくし先崎より、「日立建機グループの価値創造戦略」および「DX戦略と組織体制」についてご説明します。

次に、CDIOの遠西より「DX戦略と企業文化の変革や取り組み」について、最後に、サステナビリティ推進本部長の玉根より、「サステナビリティへの取り組み進捗」について説明します。

1. 日立建機グループの価値創造戦略



はじめに当社を取り巻く事業環境についてご説明します。

企業を取り巻く社会・技術・経済環境の変化に伴い、競争環境も大きく変化しております。

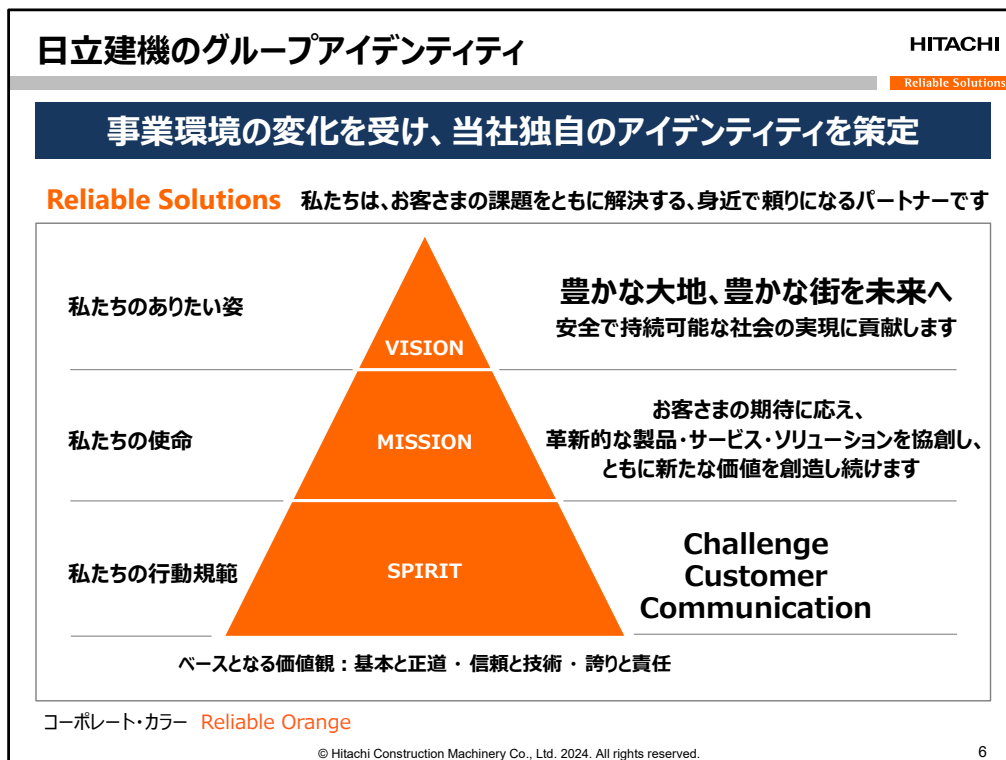
電動化を含む脱炭素技術開発や、施工現場のデジタル化、自動運転等、異業種との競争・連携が活発化しております。

このような状況下で、当社独自の要因としては筆頭株主が異動する資本構成の変化がございました。

新たに株主として加わった伊藤忠商事との協業、特に北米でのファイナンス会社の立ち上げにおいて、当社の北米事業の拡大に大きな成果が出ております。

一方、日本産業パートナーズからは社外取締役を1名迎え入れるなど、中長期的な経営基盤の強化に寄与していただいています。

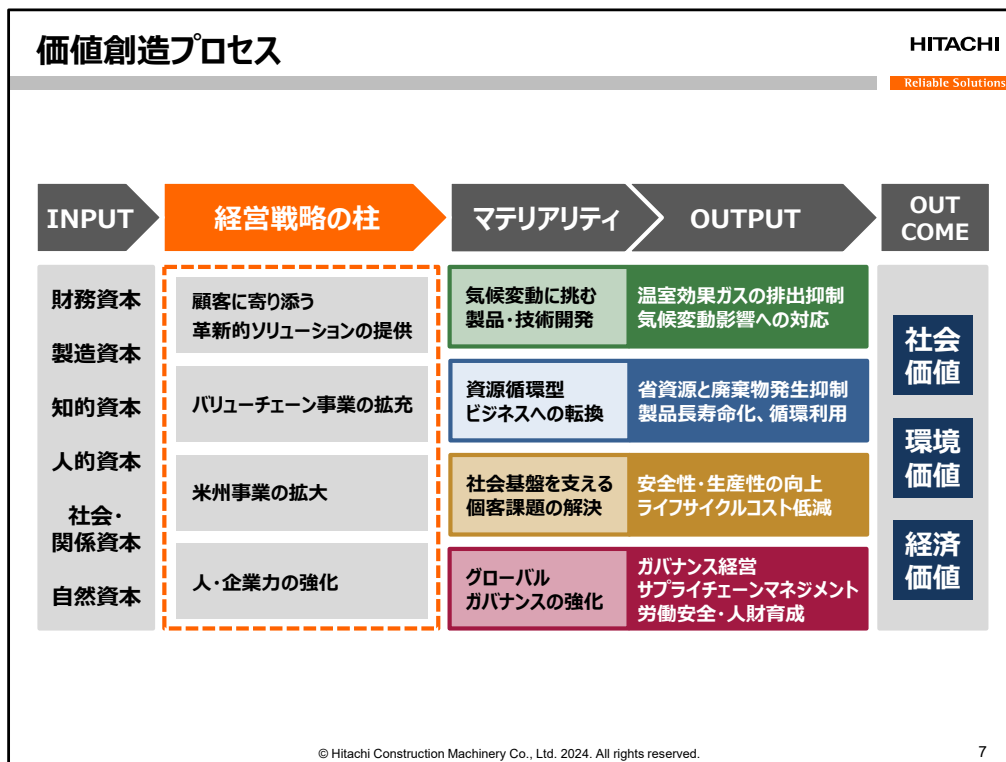
私が社長になってからほぼ一年、経営環境が変わる中で、当社の3つの柱、北米・マイニング・バリューチェーンにおいて着実な成果と共に、新たな成長フェーズにあります。



既に中期経営計画でも公表しておりますが、このような事業環境の変化を受け、独自のグループアイデンティティを策定しました。

私たちは、ビジョンである「豊かな大地、豊かな街を未来へ」つなげるための新たな価値を創造し、安全で持続可能な社会の実現に貢献して参ります。

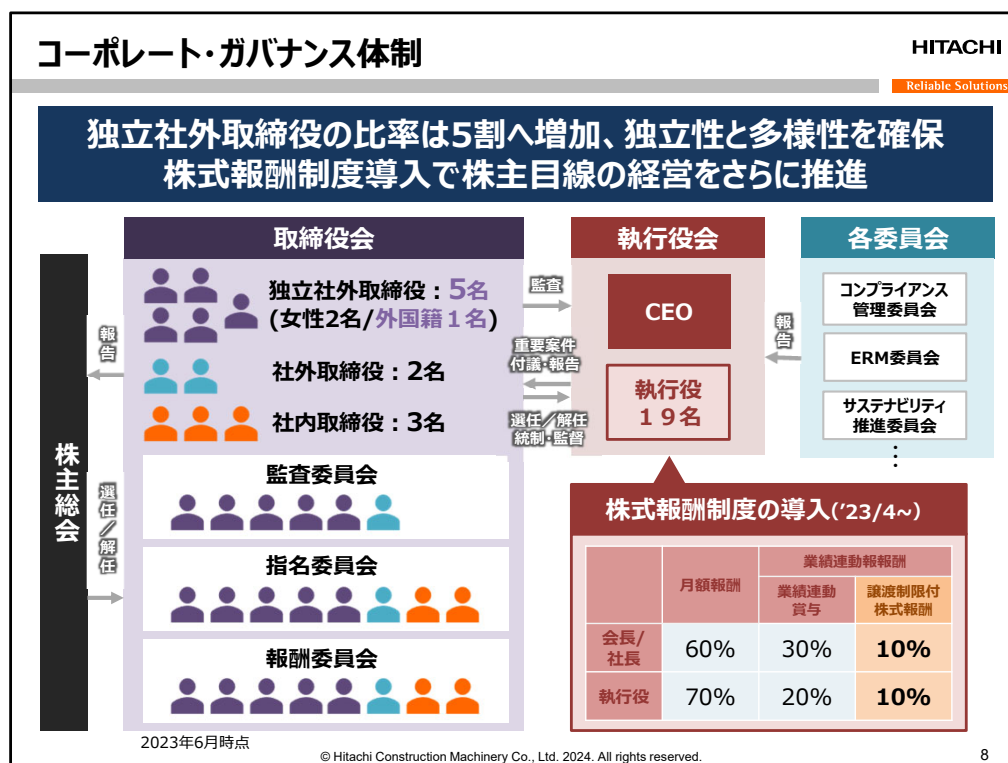
次にご説明する価値創造プロセスも、このグループアイデンティティを基に組み立てております。



こちらが当社が考える価値創造プロセスです。

中期経営計画の経営戦略の柱は、こちらに示す4つのマテリアリティ全てに、横断的につながっており、それぞれの課題を解決し、アウトプットをそれぞれ確実に出すこと、これが求められている課題に対してお応えする我々の価値創造であると考えています。

本日は、第2章の「DX戦略」において、日立建機の経営戦略の第一の柱として掲げている「顧客に寄り添う革新的ソリューションの提供」についてCDIOの遠西から説明いたします。そして3章において、サステナビリティ全体の進捗を玉根が説明いたします。



第1章の最後は、当社におけるコーポレート・ガバナンス体制の強化についてです。

今年度の株主総会で選任いただいた結果、取締役会の「独立社外取締役」の比率は、昨年度の4割から5割へ増加しました。
これまで以上に多様なバックグラウンド・スキルを持つ取締役が集まり、多様な意見を経営に反映させております。

指名委員会等設置会社として独立社外取締役を中心とした論議の中で、株主目線の経営体制を進めるべく、執行役の報酬制度に新たに株式報酬制度を導入しました。
今も、そしてこれからも、株主利益の最大化を図るため、経営陣全員が株主様と同じ目線で経営に取り組んでまいりますよう、コーポレートガバナンス体制を進化させてまいります。

2-1. 価値創造を加速するDX戦略と組織づくり

ここからは、価値創造を加速するDX戦略と組織づくりについて説明します。

日立建機のDX戦略を支える考え

HITACHI

Reliable Solutions

お客様の課題を常に行動の起点として、課題解決を図る



CIF
Customer Interest First

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

© Hitachi Construction Machinery Co., Ltd. 2024. All rights reserved.

10

当社は、従来より、CIF(Customer Interest First)という言葉の起点とした経営をしており、第2の創業にあたって、今年度からはじまった中期経営計画でも、真のソリューションプロバイダーへ変革し成長することをめざしています。
私も至るところで、この言葉を使っています。

DX戦略においても同様に、お客様の課題を常に行動の起点とし、課題解決を図ってまいります。

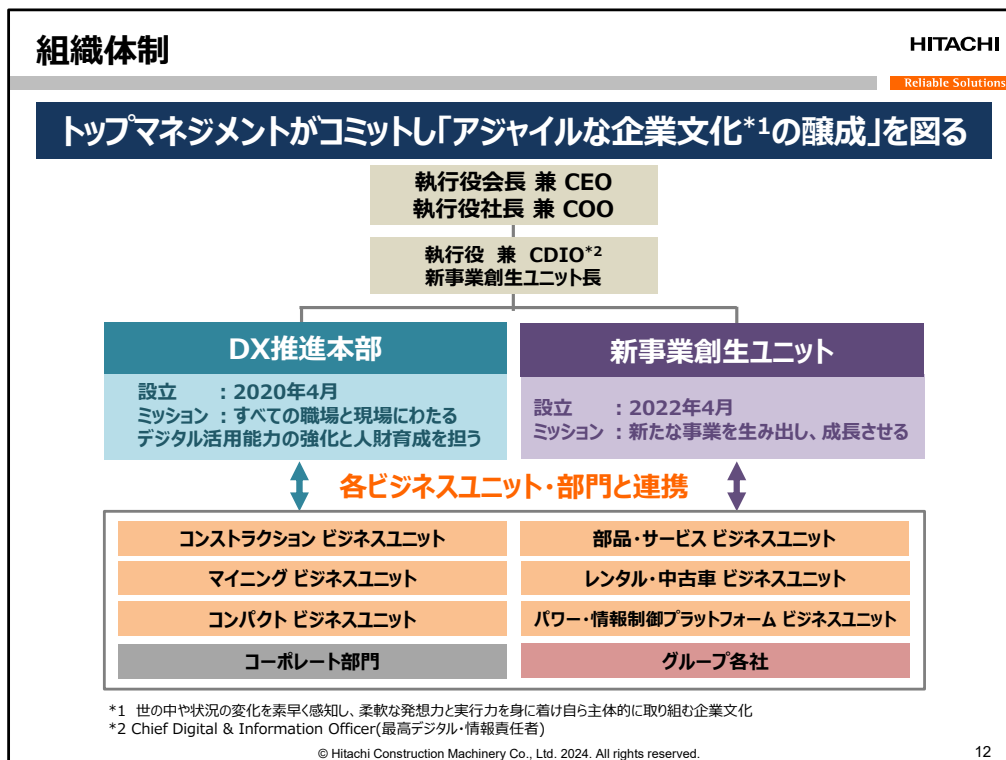


このCIF実現には、デジタルの活用が不可欠です。

お客様の課題は常に変わらず、安全性向上、生産性向上、ライフサイクルコストの低減、そして環境対応の4つです。

当社は技術革新と共に、AIの活用や自律化、電動化など、さまざまな解決手段を検討し価値を提供していますが、今後さらに解決手段は複雑化していきます。

お客様の課題解決に向けて、デジタル技術を活用し、製品・サービス・ソリューションを提供していくことが不可欠と考えています。



このような取り組みを全社で推進するためには、組織体制が非常に重要となります。

従来はIT化推進を担っていた部門を進化させて、2020年4月にDX推進本部を設立し、さらに2022年4月には新事業創生ユニットを設立しました。

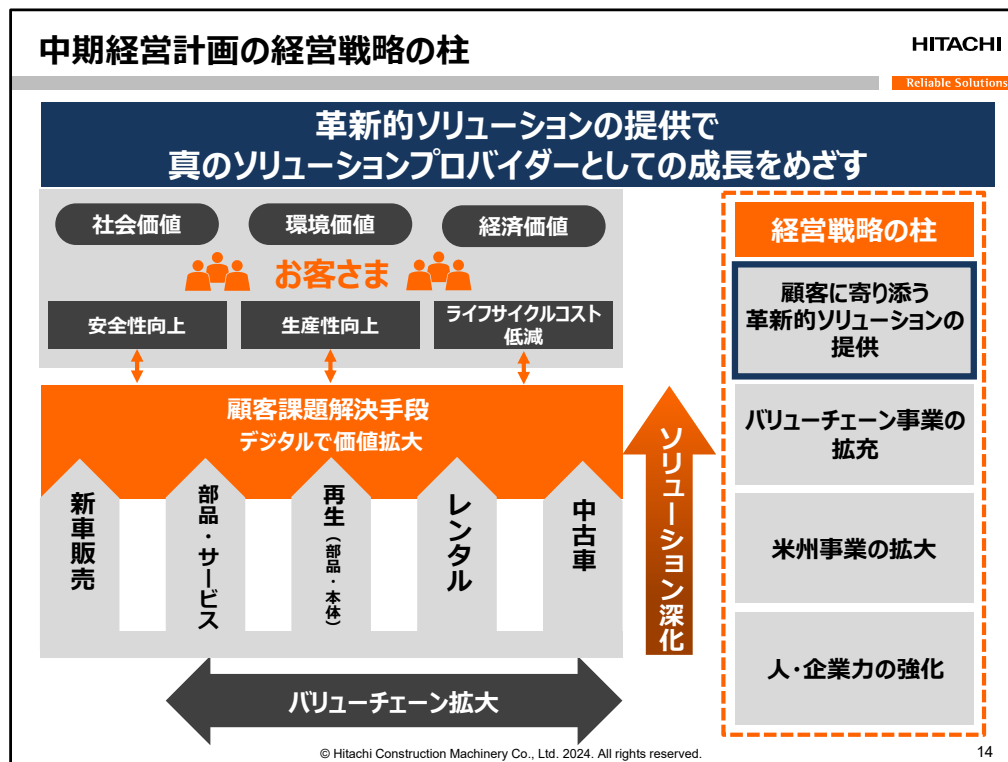
デジタル化でプロセスを含めて変革をしていくためには、この2つの組織を両輪で回していく必要があると考え、CDIOの遠西が両組織のトップを務める体制にしています。

この二つの組織は、コンストラクションやマイニングなどのCIFによる顧客課題を解決するミッションを持ったビジネスユニットに対して、デジタルトランスフォーメーションを起こす支援を行い、新事業というツールと共に、「アジャイルな企業文化の醸成」を図ること、をミッションとしています。

それでは以下、具体的な取り組みについて、遠西からご説明します。

2-2. DX戦略と企業文化の変革

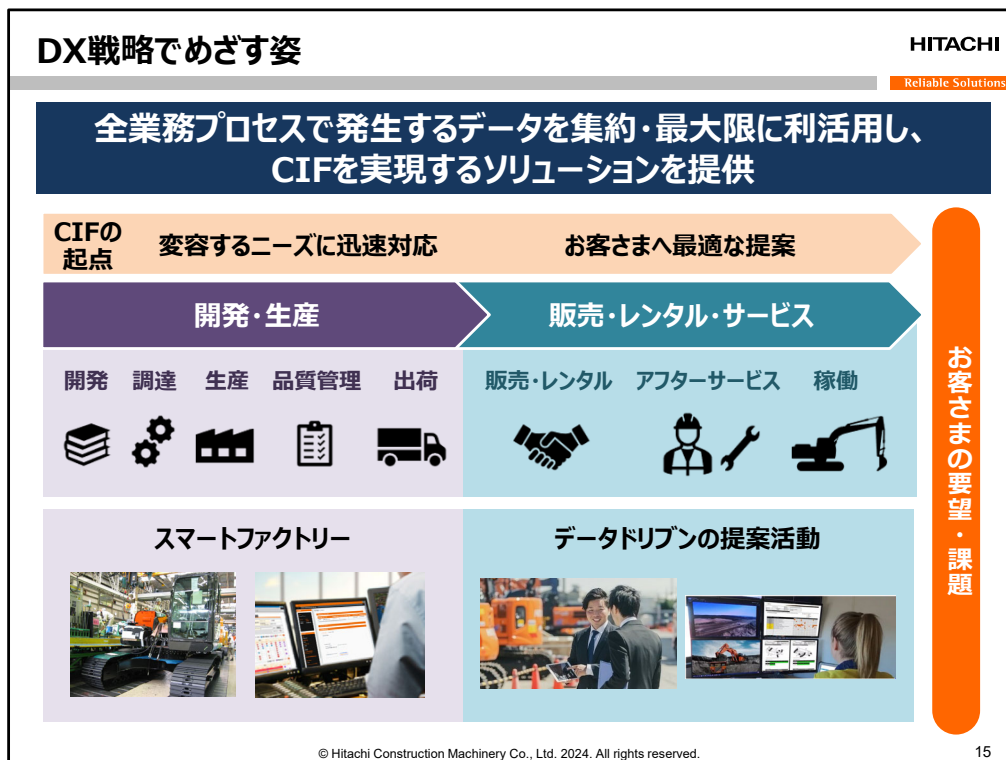
CDIOの遠西です。
私からは、企業文化の変革と、具体的な取り組み事例について説明します。



はじめに、中期経営計画に通じるDX戦略の位置づけについてご説明します。

先ほど1章で先崎が申し上げた通り、「顧客に寄り添う革新的ソリューションの提供」を第一に掲げ、常に、お客さまの困りごとを「最新のデジタル技術」を駆使し、課題解決を実現できるよう進めています。

新車販売から部品サービス、中古車などのバリューチェーン拡大とソリューションの深化を進める上で、「デジタル技術で価値を拡大」させること、その中でも、まずは顧客課題へのアプローチに着目し、顧客接点改革に取り組んでいます。



続いて、私たちがDX戦略でめざす姿について、業務プロセスで整理し、お話します。

CIFの観点では、社会やお客さまのニーズが変容する中で、その変化に迅速に対応することや、お客さま毎に異なる課題に対し、個別に最適な提案をしていくことが大切になります。そこで、開発・生産から販売、アフターサービスまでの全業務プロセスで発生するデータを集約、最大限に利活用し、CIFを実現するソリューションを提供できるよう取り組んでいます。

本日はこの取り組みの中で、主に、スマートファクトリーとデータドリブンの提案活動について説明していきます。

それではまず、すべてのDX戦略のベースとなる、企業文化の改革や人材育成について、ご説明します。

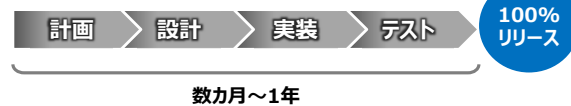
企業文化の変革：アジャイル文化

HITACHI

Reliable Solutions

ウォーターフォール開発に加え、アジャイル開発も導入 お客様のニーズに最適な手法で迅速に対応

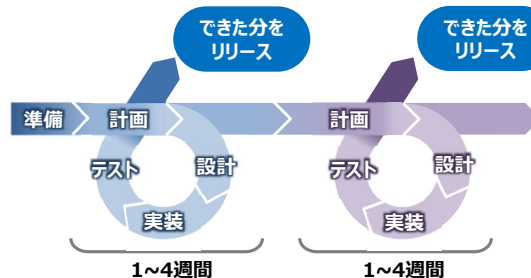
ウォーターフォール開発



全機能が完成次第リリース
綿密な計画にもとづく工程ごとの
進捗管理で高い品質を確保



アジャイル開発（新たに導入）



重要な機能を優先してリリース
ユーザーのフィードバックを
汲み取りながら
短サイクルで素早く価値を提供

ConSite Solution Linkage
サービス/ソリューション開発

© Hitachi Construction Machinery Co., Ltd. 2024. All rights reserved.

16

DXには、今までにない発想や開発手法の変革と同時に企業文化の変革が必要であるため、「アジャイル文化の醸成」に力を入れています。

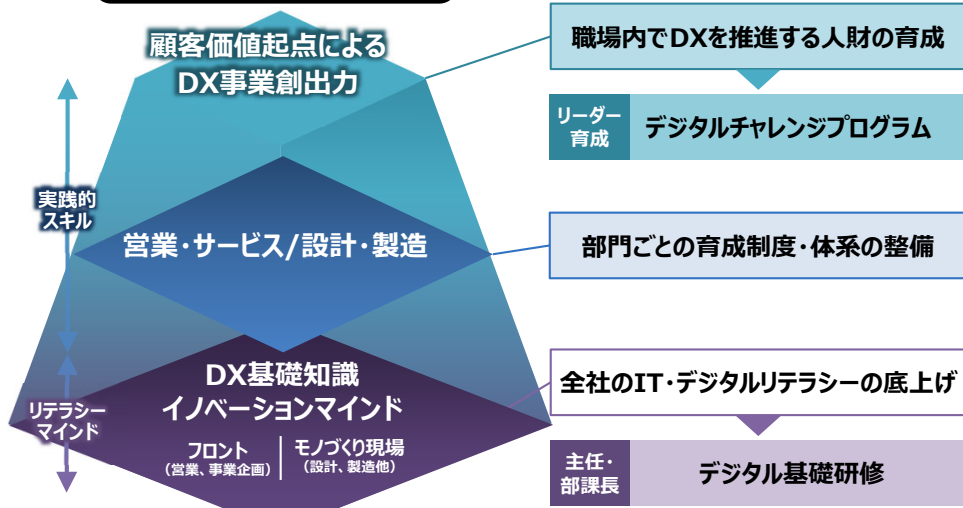
我々はメーカーとして、強いハードをさらに強くするために、機械のハードとしての基本性能を安全機能や品質、コスト競争力というキーワードで、より高めてまいります。その場合は従来の「ウォーターフォール型」の開発が最適です。

一方で、顧客要望や市場変化に沿った仕様の開発をするためには、デジタルの力を十分に発揮しながら「短期間で価値を検証」し、小さな機能毎にリリースする必要があります。これらを実現する為には従来の「ウォーターフォール型」と、「アジャイル開発手法」の両面が必要です。

当社においては、アジリティの高い人材の育成や組織づくりを行ってまいりました。実際に「アジャイル開発」ができる体制を整えており、ユーザ向けデジタルツールの提供や、代理店営業活動向けのツールに大きな成果が出ています。そしてその組織活動を通じて、アジャイル文化の醸成と顧客価値を最大化する体制構築を進めております。

全社的にデジタルスキルとリテラシーの向上に取り組む

デジタル人財育成体系図



© Hitachi Construction Machinery Co., Ltd. 2024. All rights reserved.

17

アジャイル文化を定着させるための組織活動として、デジタル人財育成と全社的なデジタルスキルとリテラシーの向上を例にとります。

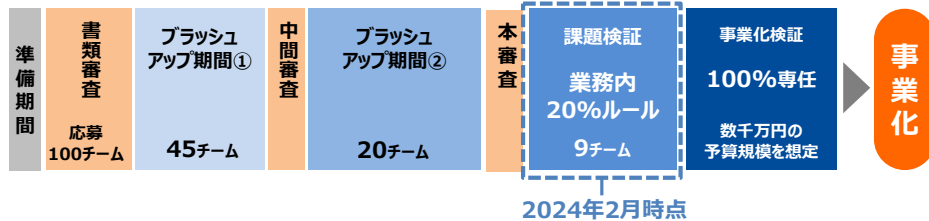
階層別のデジタル基礎研修にはじまり、続いて実践的なスキルを身に着けるため、部門ごとに育成制度や体系を整備しています。

DX推進本部と人財本部と協創しながら取り組んでいる「デジタルチャレンジプログラム」では、実際の体験学習を行い、「CIF顧客価値を起点」とした、「DX事業創出力」を育成します。

デジタル基礎研修については、今年度末までに約1千人が受講する予定です。デジタル人財のすそ野が着実に広がっています。

価値創造のノウハウを学ぶだけでなく、本格的に事業化をめざす

第1回(2022-2023年度) KENKI BUSINESS CHALLENGE (KBC)



事業化に向けた取り組み

- メンバーは課題検証期に業務時間の20%以内を割り当て可能。事業化検証期には専任へ移行
- 毎年、継続的に開催。第2回(2023-2024年度)は58チームの応募があり、本審査に向け準備中

継続的なチャレンジを促し
新たなコアビジネスの創出をめざす

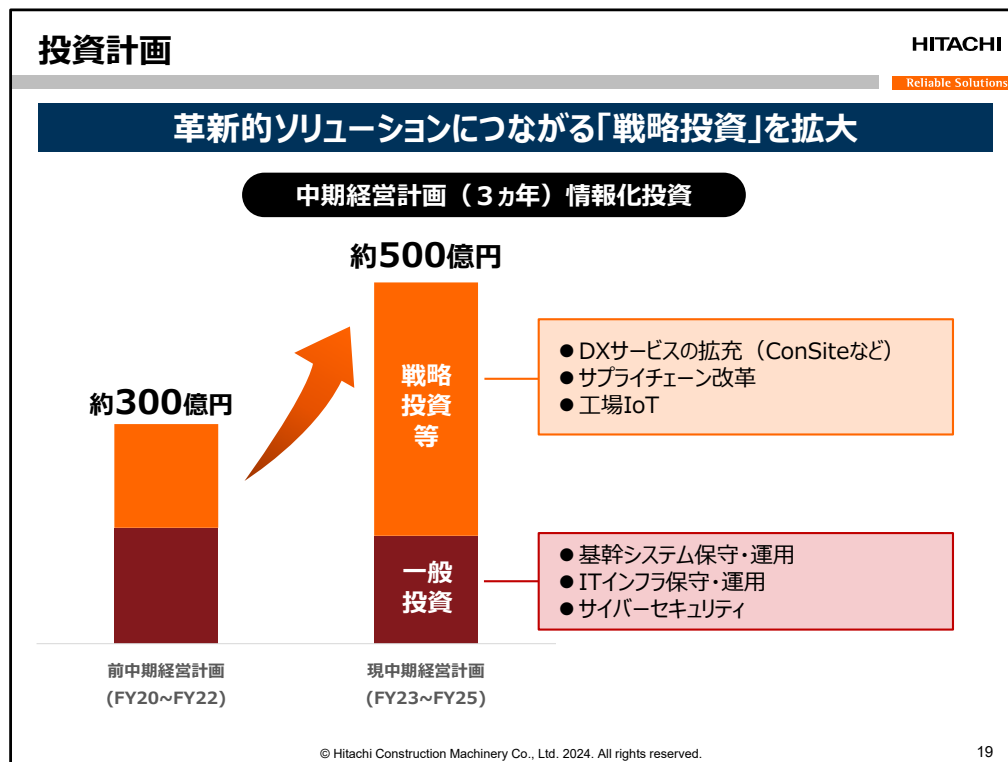


本審査会の様子

また、デジタル人財育成で培ったイノベーションマインドを定着させ、さらに、新しい事業を継続的に創出できる企業文化をめざし、「新規事業のビジネスコンテスト」を始めました。価値創造のノウハウを学ぶだけでなく、スタートアップを含めたデジタル先進企業との連携を社内で当然の样に行う体制整備を進めつつ、新規事業の本格的な事業化をめざしています。

2023年から開始した、「KENKI BUSINESS CHALLENGE」、略してKBCがその代表例となります。本日時点では、選抜された9チームが、顧客課題の検証フェーズに進んでおり、更なる選考を経て、今後新規ビジネスへ構造化するプロセスに移行することをめざしています。

選ばれた、チームのメンバーは、業務時間の20%をプロジェクトの課題検証のために割り当てることができ、更なる選抜後の事業化検証からは100%専任となります。毎年継続的に開催することで、社員の継続的なチャレンジを促し、新たなビジネス創出をめざします。



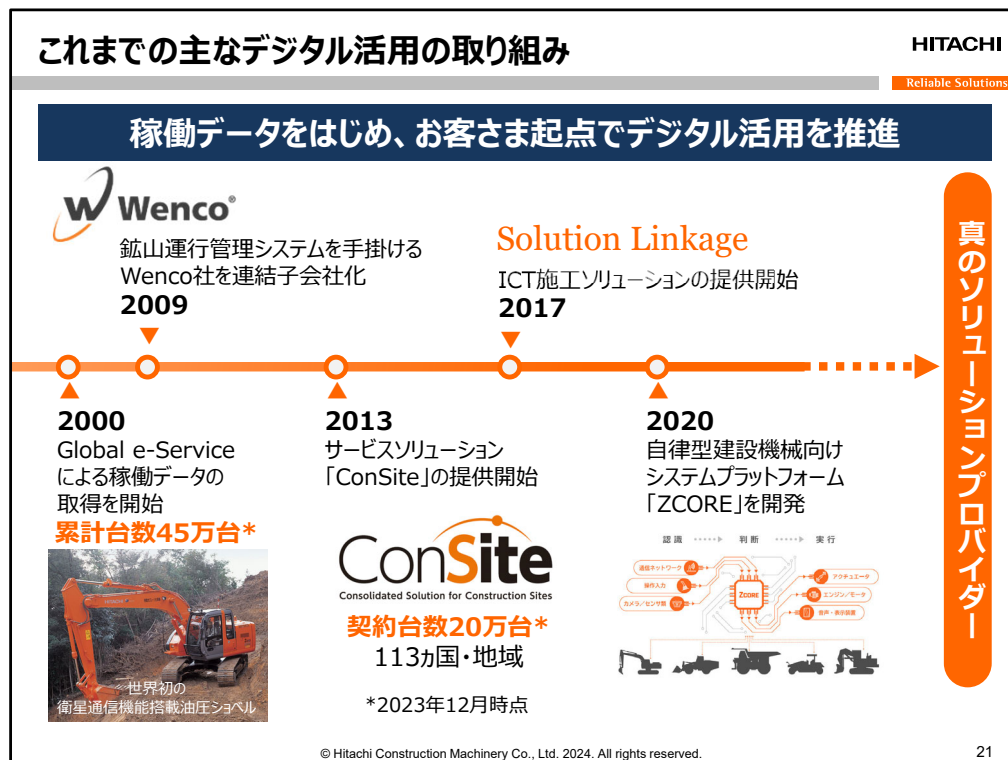
こちらは投資計画です。

中期経営計画3年間の全体の投資規模は、研究開発費と成長投資案件を含みおよそ4,000億円を計画していることはご報告済みですが、ここにはそのうちの約500億円を情報化投資にあてることを示しています。

また、計画に際しては、DXの確実な推進のために、予算編成と管理の仕組みも変えました。具体的には、情報化投資の内、ITインフラの保守やセキュリティ面の強化などに用いる一般投資と、今後の成長に必要な投資、すなわち革新的ソリューションにつながる戦略投資とに分けることで、全社的に戦略投資を推進することが共通の認識になっています。尚、現在の中計における戦略投資は、前中計期間と比較すると、約2倍へ引き上げた計画となっています。

次のパートからは、この投資に向けたDX戦略の具体例についてご説明していきます。

2-3. 具体的な取り組み事例



当社のデジタル技術への取り組みは早く、既に2000年に、世界で初めて衛星通信機能 Global e-Serviceを搭載した油圧ショベルによって、機械の稼働状況のモニタを開始しました。
これが現在のConSiteの起源となります。

稼働状況のビックデータを処理し、顧客の課題であったライフサイクルコストの低減を訴求する
目的で、2013年にサービスソリューションConSiteを立ち上げました。
更に安全性と生産性の向上に向けて、2017年にICT施工ソリューションSolution
Linkage シリーズの提供、2020年には自律型の建設機械向けシステムプラットフォーム
「ZCORE」をリリースするなど、デジタル技術を活用し、さまざまなソリューションを提供してきて
おります。これらの実績と今中計期間における本日のご説明内容によって、真のソリューション
プロバイダーとなるべく活動を進めてまいります。

全業務プロセスで発生するデータを集約・最大限に利活用し、
CIFを実現するソリューションを提供

CIFの
起点

変容するニーズに迅速対応

お客さまへ最適な提案

開発・生産

販売・レンタル・サービス

開発 調達 生産 品質管理 出荷



販売・レンタル アフターサービス 稼働



スマートファクトリー

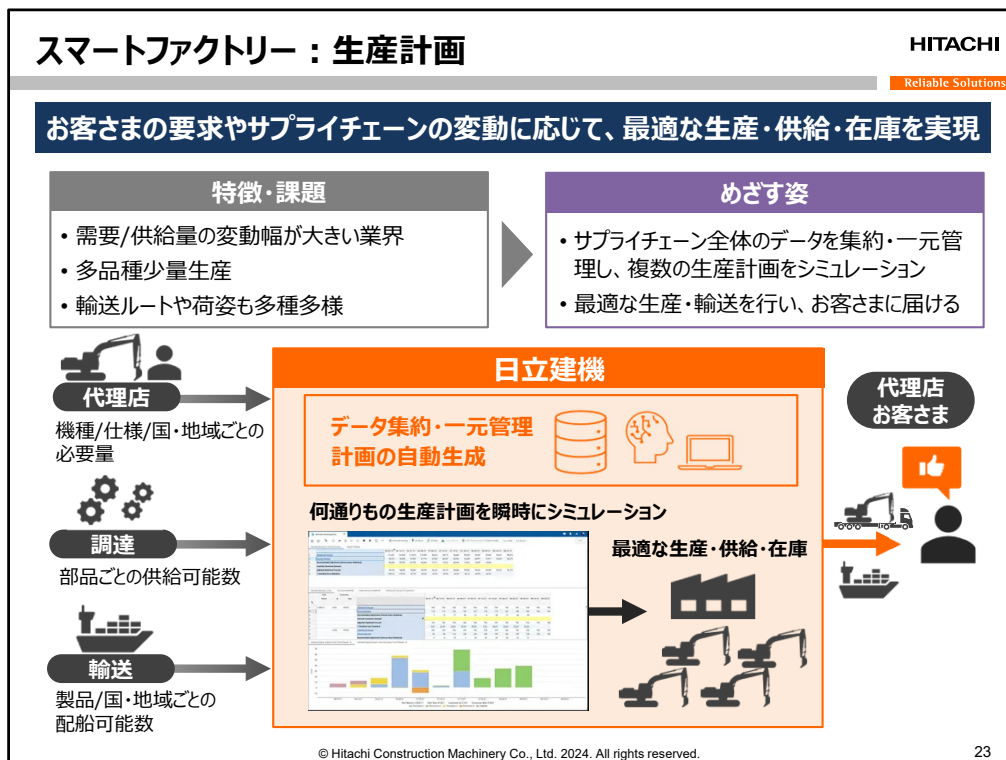


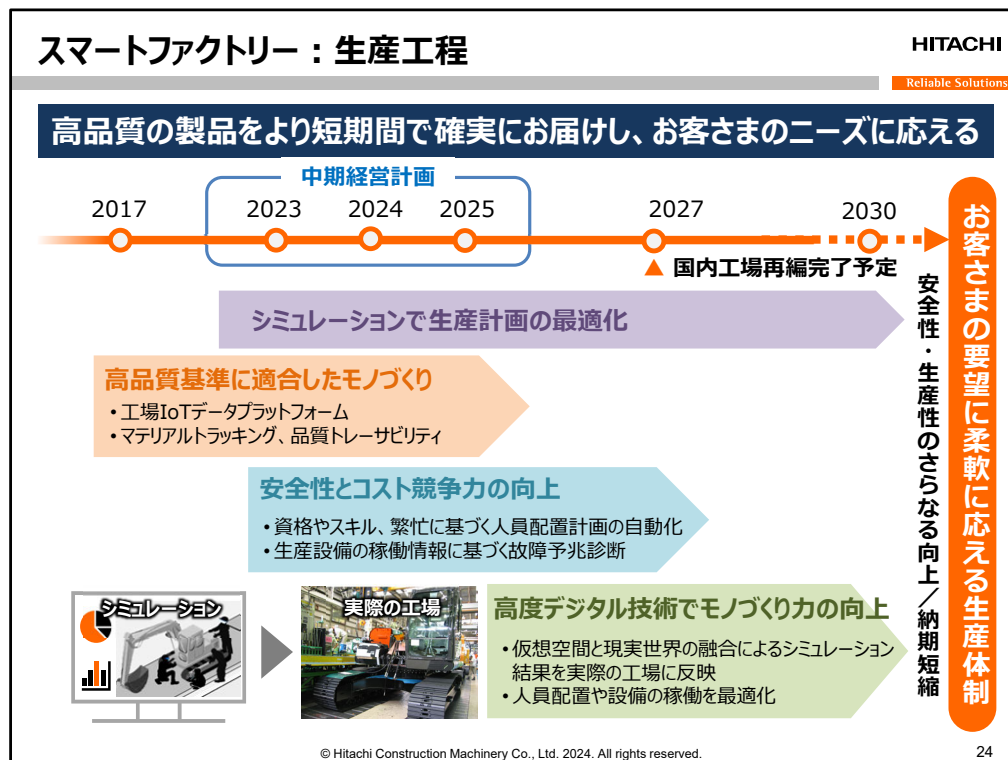
データドリブンの提案活動



お客さまの要望・課題

こちらの図は再掲となりますが、次はスマートファクトリーについて説明します。





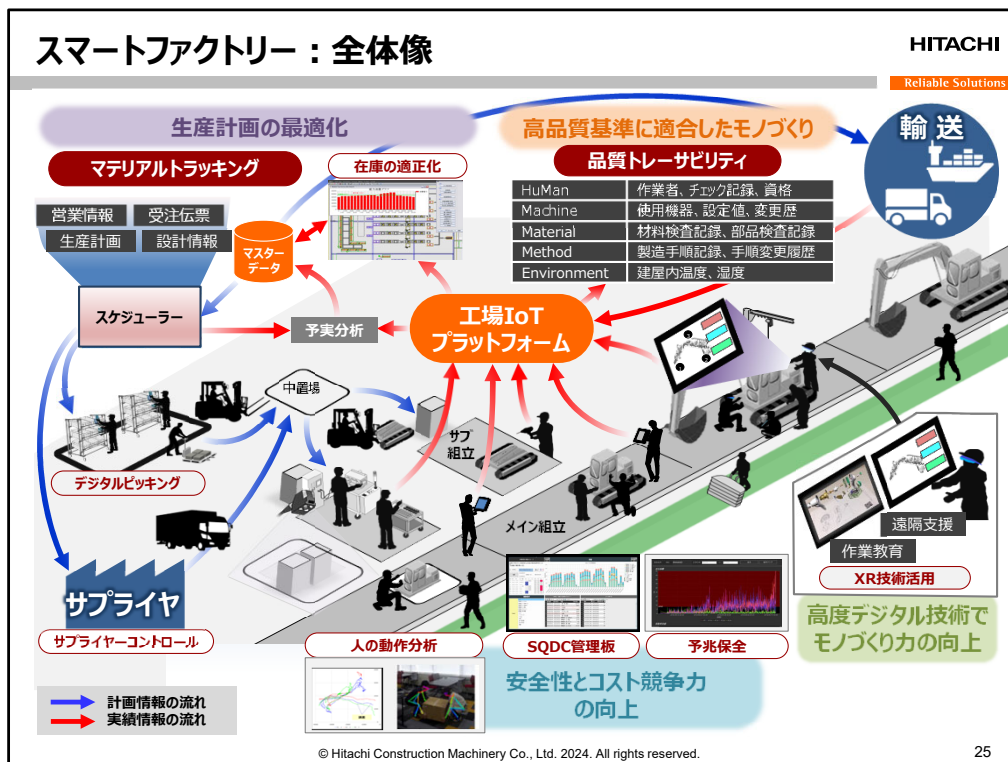
次に、生産計画に基づき、それを確実に実行するための生産工程での改革も欠かせません。

2017年度から「IoTのデータプラットフォーム」を構築し、国内拠点の再編と並行して、国内6工場にそれぞれPJチームを作り、さまざまな取り組みを進めています。

安全性をさらに向上しながら、「高品質の製品をより短期間で確実にお届けし、お客さまのニーズに応える」生産体制をめざしています。

まずは、「マテリアルトラッキング、品質トレーサビリティ」などの整備を進め、高品質の基準に適合したモノづくりをプロセスの中で保証し、さらなる品質向上をはかる仕組みを構築しています。

また、本中計期間では、「安全性やコスト競争力向上」の取り組みも展開しています。2030年までには、高度なデジタル技術を活用し、モノづくり力の向上を進めていきます。



こちらはスマートファクトリーの全体像です。

マテリアルトラッキングの基盤とIoTプラットフォームを活用することによって

計画指示と実績データを照合し、正しいモノづくりプロセスの証明をインプロセスで実現することで、品質不正問題が発生しない仕組みを構築します。

また、正確なトラッキング情報から工場トラブル発生時のインシデントプロセスの品質トレーサビリティが可能となり、迅速に対策する事が可能です。

生産工場全体をモニタリングし、部門損益や設備稼働率等が見えるようになり、経営判断に必要な情報を正確に迅速に捉え、在庫の適正化にもつなげます。

更に、魅力ある工場にしていきますので、ご期待ください。

全業務プロセスで発生するデータを集約・最大限に利活用し、
CIFを実現するソリューションを提供

CIFの
起点

変容するニーズに迅速対応

お客さまへ最適な提案

開発・生産

販売・レンタル・サービス

開発 調達 生産 品質管理 出荷



販売・レンタル アフターサービス 稼働



スマートファクトリー

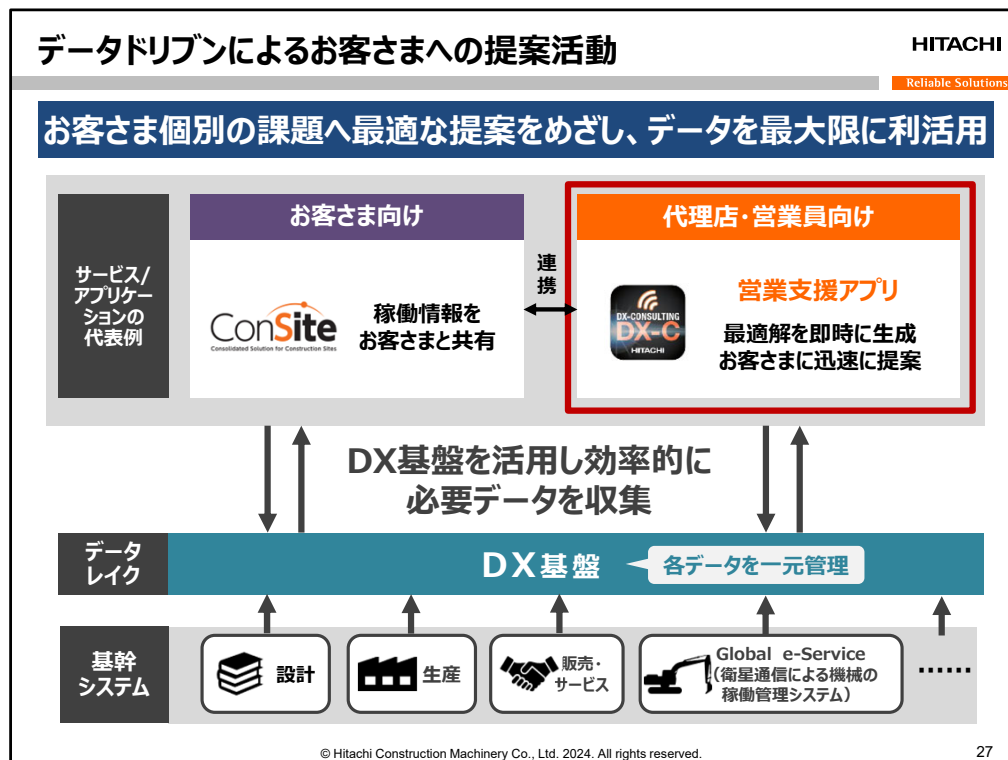


データドリブンの提案活動



お客さまの要望・課題

続いて、データドリブンの提案活動について説明します。



当社のDX戦略で主眼としているのは、お客さまとの接点改革です。
お客さまの抱えている課題は、非常にさまざまで、それらの課題に応えるためには、
必要となるデータを効率的に収集し、最大限に利活用することで、お客さまに寄り添った価値
の創出と提案ができるよう取り組んでいます。

右上に示しているのが、2022年に新たに開発・投入した営業員・サービス員向けアプリケー
ションです。
さまざまなデータを集約し、また、AI分析によって、お客さまへ素早く最適な提案ができるよう
にする、営業支援ツールです。

これらのアプリを容易に開発できる環境を実現しているのが、中段にある「DX基盤」です。
DX基盤ではこれらのシステムのデータを集約し、APIなどもあらかじめ用意することで、柔軟かつ
迅速な開発を可能にしています。

今後は、フリート・マネジメント・システムのように、施工サイト全体を管理するなど、あらゆるお
客さまの困りごとを解決する取り組みも着々と進めています。

お客さま個別に最適な提案を迅速に行えるように、
ビッグデータを活用して営業・サービス力を強化

営業員・サービス員向けアプリケーション

- 別々に管理されていた情報を集約、ビッグデータとAIで瞬時に分析
- お客さまに合わせたさまざまな提案が可能



- 修理費が増えたので**新車をおすすめ**します！
- 稼働率が低いので**中古車として売却**しませんか？
- 今なら**最新型をレンタル**できますが、いかがですか？



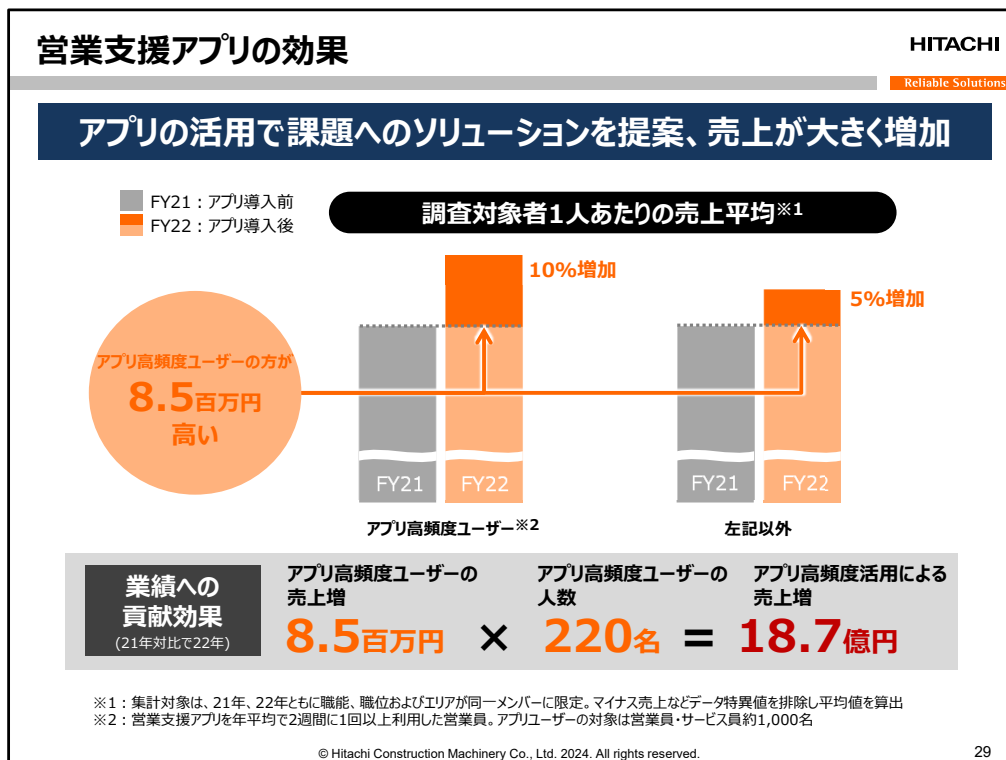
© Hitachi Construction Machinery Co., Ltd. 2024. All rights reserved.

28

営業支援アプリケーションは、このDX基盤活用の第一弾として開発しました。日本国内の販売・サービス・レンタルを行う日立建機日本の営業員やサービス員約1,000名が、お客さまへの情報提供や提案活動に活用しています。

営業活動に必要な各種の情報を、1つのタブレットで検索できるほか、AI分析による提案や、CoSiteアプリなどとも連携が可能です。

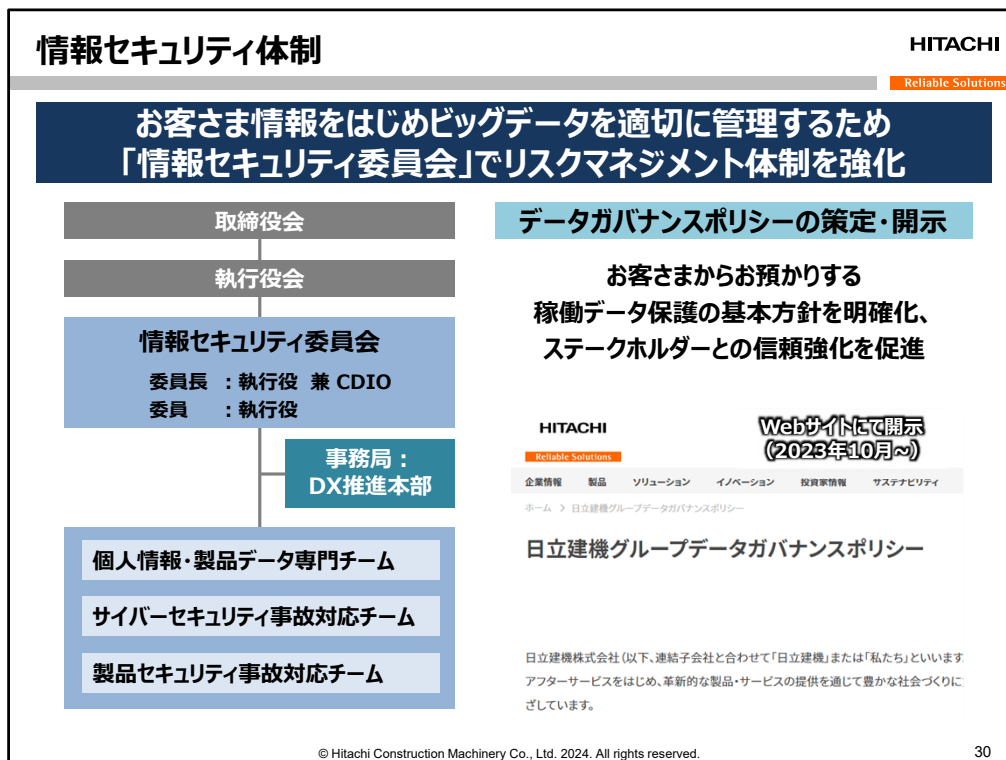
具体的な提案を即時にできることで、経験の浅い営業員でも、スピーディーに交渉ができます。「持ち帰って検討します」と言わないことで、効果的な受決にもつながっています。



こちらはアプリの活用により、お客さまのご要望への回答時間が大きく短縮された例です。これは2022年から本格導入をした日本での展開例ですが、ここにありますように、営業支援アプリの利用により、ユーザー1人当たり年間売上ベースで、アプリを活用していないときに比べて、大きく上回るという結果も得られました。

具体的成果としては、この時点での高頻度ユーザー220名として、合計18億7千万円の売上増加効果があったことになります。またこのほか、従来は帰社してから残務作業をしていましたが、これらのアプリを有効活用することで終業時間の早期化など働き方改革の面からも好ましい結果が得られています。

こういった営業支援は、現在海外での導入も計画しており、お客さまに寄り添いながら個別課題の解決に、さらに効果をあげていけると考えています。



このような取り組みをグローバルに進めるためには、情報セキュリティ体制の構築も欠かせません。

当社では、執行役社長の任命のもと、CDIOである私を委員長とする「情報セキュリティ委員会」が、情報セキュリティと個人情報保護に関する取り組み方針や各種施策を決定しています。

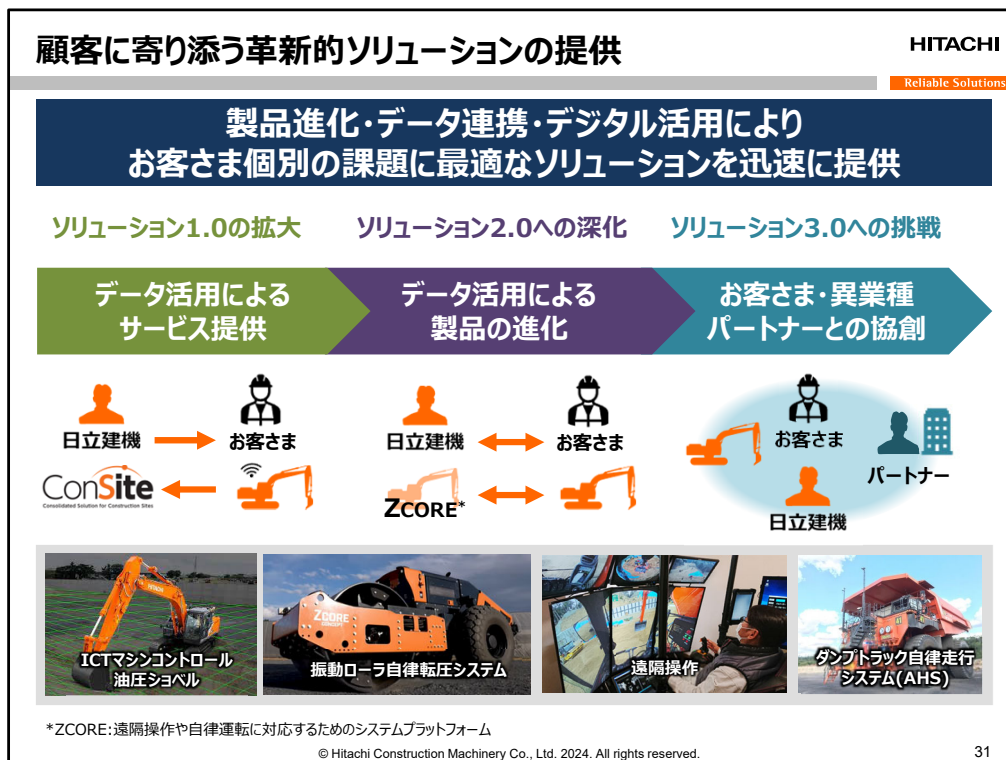
リスクに応じて3つの専門チームを組織しており、徹底したリスクマネジメントを行っています。

資料の右側に、直近の取り組みについて掲載しておりますが、近年のデジタル技術の発展に伴い、お客さまの機械の稼働データを活用したサービスソリューションの重要性がますます高まっております。

一方で、全世界的に、個人情報やプライバシー保護などデータに関わるさまざまな規制が強化されており、お客さまにとってもデータの保護は大きな関心事の一つとなっております。

こうした中、当社においては、お客さま・ステークホルダーの皆様とデータ活用においてさらなる信頼関係を構築するため、「データガバナンスポリシー」を策定しました。

今後も経営の最重要課題事項と認識して、各種施策を推進してまいります。



最後に、当社がめざす「革新的なソリューションの提供」について、総括させていただきます。中期経営計画でもお示ししている図となりますが、当社は「革新的ソリューション」をソリューション1.0から3.0と分けて定義しています。

本日まで説明した営業支援アプリやConSiteは、これまでも推進してきたデータ活用の取り組み、「ソリューション1.0の拡大」に位置付けられます。これらの取り組みを支えているのは、先ほどご説明したDX基盤です。

今後は、DX基盤を軸にデータ活用をさらに発展させ、遠隔操作・自動化された自律型建設機械など、製品そのものの進化、すなわち、ソリューション2.0につなげていきます。さらには、異業種パートナーを含め、人・モノをデジタル技術の活用により相互に共有、連携させることで、全てがデータでつながるエコシステムの構築、ソリューション3.0をめざします。ソリューション3.0に向けては、さまざまな施策を検討して参りますので、是非ご期待ください。

- **CIF (Customer Interest First) の実現に向け、DXを加速・推進**
- **アジャイル手法を導入、最適なソリューションを提供する文化を醸成**
- **全業務プロセスで発生するデータを集約・最大限に利活用、お客さま個別の課題に最適なソリューションを提供**



**DX戦略を推進し
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**

まとめです。

当社が掲げるCIF実現に向け、DXを加速、推進しています。

このため、まずはアジャイル手法とスクラムチームを育成し、最適なソリューションを提供できる企業文化を醸成しています。

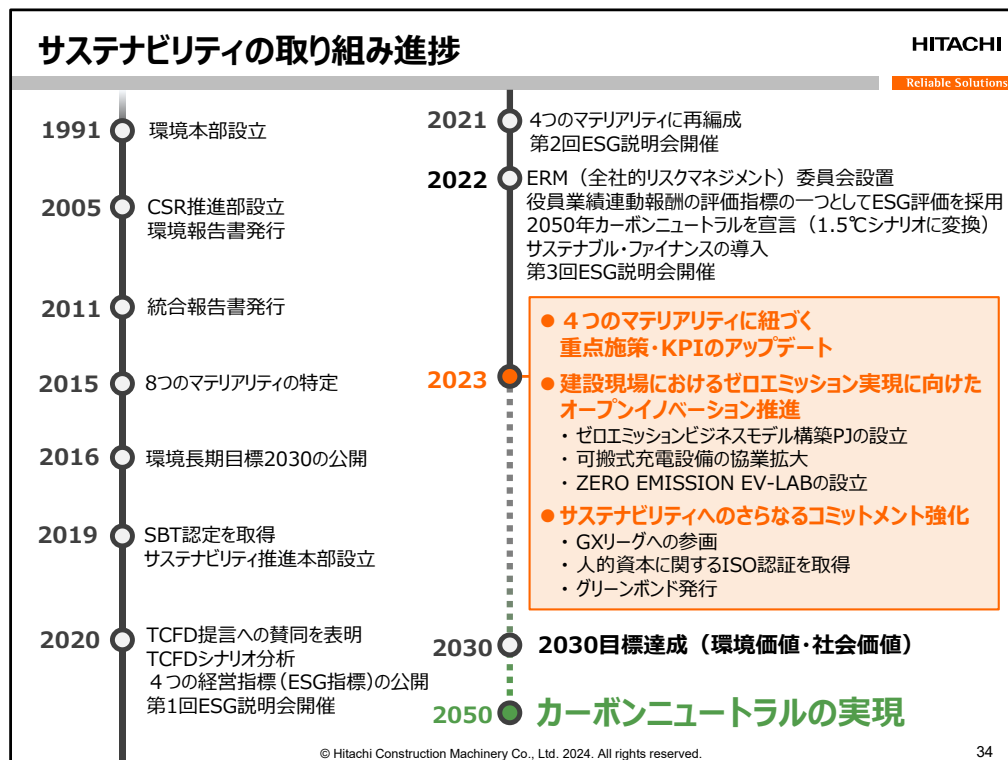
そして、全業務プロセスで発生するデータを集約・最大限に利活用し、お客さま個別の課題に最適なソリューションを提供して参ります。

最終的に、当社の成長戦略のキーワードである、真のソリューションプロバイダーとしての成長をめざして参ります。

3.サステナビリティの取り組み進捗

サステナビリティ推進本部の玉根です。

わたくしからは、サステナビリティの取り組みの進捗についてご説明します。



今年度のサステナビリティの取り組み進捗について、この1年間でさまざまな施策を実施してきましたが、本日は主にオレンジで示したトピックについてご紹介します。

まず初めに、サステナビリティに関する重点施策・KPIについて、アップデートを行いましたことをご報告いたします。

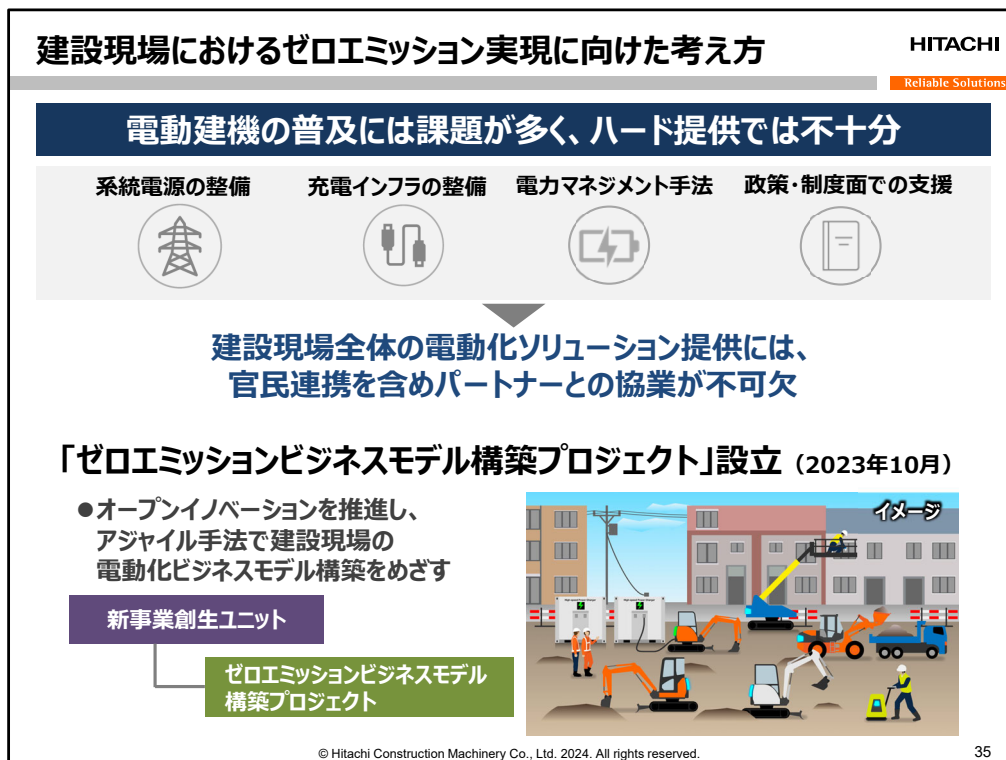
前中期経営計画において、4つのマテリアリティに取り組むための重点施策・KPIを設定してから3年以上が経過し、当社を取り巻く環境は少しずつ変化してきました。

こうした変化に対応できるよう、新中期経営計画の策定に合わせ、重点施策・KPIもアップデートいたしました。

これにより、サステナビリティ実現に向けた進捗状況をより明確にお示しできるようになったと考えます。

詳細は参考資料に掲載しておりますので、ご参照ください。

本章では、主として「建設現場におけるゼロエミッション実現に向けたオープンイノベーション推進」と「サステナビリティへのさらなるコミットメント強化」に関する取り組みについて、ご説明していきます。



まずは「建設現場におけるゼロエミッション実現に向けたオープンイノベーション推進」についてです。

具体的な取り組みをご紹介する前に、建設現場のゼロエミッション実現に向けた日立建機の考え方をお伝えいたします。

当社は既にコンパクト・コンストラクションの分野では4機種の電動ショベルの開発・販売を始めておりますが、建設土木業界全体としての普及率は高くありません。

それは、実際の建設現場には、ハードだけを提供したとしても解決ができない課題が、依然として多く存在しているためです。

すなわち、お客さまの電力インフラやエネルギーマネジメントに係る課題です。合わせて、お客さまをサポートするような脱炭素社会推進に向けた各国の政策や制度の構築も必要となります。

こうした課題に対してソリューションを提供するためには、日立建機単独では対応が難しいと認識しており、ビジネスパートナーとの協業や官民連携の強化が必要不可欠です。

このような考えのもと、当社はビジネスパートナーとの協業、オープンイノベーションの取り組みを加速させており、2023年10月には、新事業創生ユニット内に、新たな組織「ゼロエミッションビジネスモデル構築プロジェクト」を立ち上げました。

本プロジェクトが中心となって、ビジネスパートナーとの連携を強化し、電動化ソリューションの協創を推進します。

建設現場におけるゼロエミッション実現に向けたオープンイノベーション推進

HITACHI

Reliable Solutions

ビジネスパートナーとの連携を加速、電動化ソリューション協創をめざす

可搬式充電設備の協業拡大

日本市場

共同開発

九州電力

欧州市場

販売・レンタル

伊藤忠商事

アルフェン社

アルフェン社の可搬式充電設備

ZERO EMISSION EV-LABの設立
(2024年5月～)

- 現場を再現したデモエリア、来場者とのコミュニケーションエリアを常設
- 電動ショベルのほか、可搬式充電設備、EVトラック、締固め機械、キャリアダンプなどを設置予定

協力企業

いすゞ自動車

伊藤忠商事

九州電力

イメージ図

© Hitachi Construction Machinery Co., Ltd. 2024. All rights reserved.

36

次に、オープンイノベーションの具体的な取り組みについてご紹介します。

最初に資料の上段、電動建機に欠かせないインフラである可搬式充電設備での協業についてです。

日本市場向けには、九州電力様との共同開発を開始いたしました。

また、欧州市場向けには伊藤忠商事様からファイナンスの支援や協力を受けて、オランダアルフェン社の可搬式充電設備の販売・レンタルを開始いたします。

既にスウェーデンやデンマークなど6カ国8カ所のお客さまの現場で、電動建機とアルフェン社の可搬式充電設備のデモを行い、検証を始めております。

次に資料の下段について、ビジネスパートナーとの協創を実現する場として、「ZERO EMISSION EV-LAB」を設立いたします。

電動の建設機械・機材が稼働する現場を再現したデモエリアや、来場者と意見交換し、新たなアイデアを生み出すコミュニケーションエリアを設け、世界中のお客さまやパートナーと建設現場のゼロ・エミッション実現に向けての課題や可能性について探索できる場にしていきます。

こちらに記載している協力企業様だけでなく、さまざまなパートナーとの連携を検討しています。

サステナビリティへのさらなるコミットメント強化

GXリーグへの参画 (2023年度～)

GX(グリーントランスフォーメーション)リーグ

2050年カーボンニュートラルに向けて「産・学・官・金」が連携し、
経済社会システム全体の変革に取り組む協働の場(経産省主導)
2026年度より参画企業間で自主的な排出量取引を本格開始予定

**参画の
ねらい**

他社との連携

ルール形成への参画

補助金/優遇措置

人的資本に関するISO認証取得 (2023年11月)

- 人的資本に関する情報開示の国際的ガイドライン「ISO 30414」の認証を機械メーカーとして初めて取得
- 「Human Capital Report」を発行
- 情報開示を強化し、ステークホルダーとの対話を深化
人財マネジメント改善に活用

© Hitachi Construction Machinery Co., Ltd. 2024. All rights reserved.
37

続いて、「サステナビリティへのさらなるコミットメント強化」に関する取り組みについてご紹介していきます。

最初に上段、当社はGXリーグへ参画いたしました。
GXリーグとは、2050年のカーボンニュートラル実現を見据えて、経産省が主導している「産・学・官・金」連携のプロジェクトです。

当社の参画の狙いとしては、GXリーグに参画する環境対応に積極的な企業との連携強化や、排出量取引などのルール形成に早い段階から参画できること、また将来的な補助金や優遇措置の享受が挙げられます。

さらに排出量削減目標の達成状況等については、GXリーグの情報開示プラットフォームで公開されます。より一層ステークホルダーの皆様との対話を強化してまいります。

次に下段、人的資本に関するISO認証取得、についてです。
当社は人財戦略を中長期的な成長をめざす上での最重要課題として認識しています。

この度、人的資本に関する情報開示の国際的なガイドラインであるISO30414の認証を取得いたしました。これに合わせ、Human Capital Reportを初めて発行しております。

機械メーカーでは初めての認証取得となり、今後はガイドラインに基づいて様々な情報発信を積極的に行います。

情報開示を強化し、ステークホルダーの皆様との対話をより深めていくことで、人財戦略の継続的な改善につなげます。

グリーンボンドの発行

当社における第二弾のサステナブル・ファイナンスとして、グリーンボンドを発行予定

概要		資金使途（例）	
発行総額	100億円（予定）		
発行年限	5年（予定）	電動化製品の開発	ConSite機能の拡充
発行時期	2024年3月（予定）		
備考	発効後に レポートングを実施	太陽光発電の設置	再生事業の拡大

© Hitachi Construction Machinery Co., Ltd. 2024. All rights reserved.

38

最後に、サステナブルファイナンスによる資金調達についてご説明します。

昨年度、当社は初めてのサステナブルファイナンスとして「ポジティブ・インパクト・ファイナンス」を導入しましたが、今年度は「グリーンボンド」を初めて発行する計画です。

資金使途は排出量削減に寄与する取り組みに限定され、電動化製品の研究開発や太陽光発電の設置などゼロエミッション実現に向けた投資に活用することになります。

今後は、資金の充当状況や排出量削減等の効果測定について、レポートングを実施し継続的な発信を行ってまいります。

以上ご説明してきました通り、当社は持続可能な社会の実現に向け、会社全体としてサステナビリティへのコミットメントを強化しております。

今後も、当社のビジョンである「豊かな大地、豊かな街を未来へ」を実現するため、事業を推進してまいります。これで私からの説明を終わります。

4.まとめ

最後に、再び先崎より、本日まで説明した内容を総括いたします。

最後に：本日本日お伝えしたいこと

HITACHI

Reliable Solutions

1

日立建機グループの価値創造戦略

「第2の創業」にあたって新たにグループアイデンティティを策定
4つのマテリアリティへの取り組みを通じて
安全で持続可能な社会の実現をめざします

2

価値創造を加速するDX戦略

組織づくり/企業文化の変革/具体的な取り組み事例

CIF (Customer Interest First) 実現のため、DXを加速
アジャイル手法やデータの利活用で
お客さま個別の課題に最適なソリューションを提供します

3

サステナビリティの取り組み進捗

建設現場のゼロ・エミッション実現をめざしパートナーとの協業を拡大
情報開示・資金調達面でもサステナビリティへの
コミットメントを強化し、カーボンニュートラル実現をめざします

© Hitachi Construction Machinery Co., Ltd. 2024. All rights reserved.

40

第一章は、日立建機グループの価値創造戦略についてです。
「第2の創業」にあたって新たにグループアイデンティティを策定し、グループ全体で価値観や行動規範を共有していること、また特定したマテリアリティへの取り組みを通じて、当社のビジョンである「豊かな大地、豊かな街を未来へ」、安全で持続可能な社会の実現をめざしていくことをご説明しました。

第二章は、本日の主題であるDX戦略についてです。
CIF (Customer Interest First) という当社経営姿勢のもとで、「真のソリューションプロバイダー」をめざすことを中期経営計画でお伝えしてきたこと等をご説明しました。

第三章は、今年度におけるサステナビリティ推進についてです。
電動建機の普及にはまだ多くの課題がありますが、これをどのように実現していくのか、そのサポートのためのZERO EMISSION EV-LAB等の取り組み、またこれらを通してESG経営を進め、カーボンニュートラル実現に向けた取り組みを加速していくことを企業の姿勢としてご説明しました。

以上で、当社からの説明を終わります。

参考資料

DX基盤とは

HITACHI

Reliable Solutions

日立建機のビジネスデータ、車体やクラウド上のデータなどを
「リアルに近いデータ鮮度」で提供する

CIFを実現する
アプリケーション

ConSiteを始めとした各種アプリケーション

DX基盤

データ利活用基盤



収集と鮮度の良いデータ提供

API基盤



他システムとの連携

アクセス制御基盤



ガバナンス/セキュリティの強化

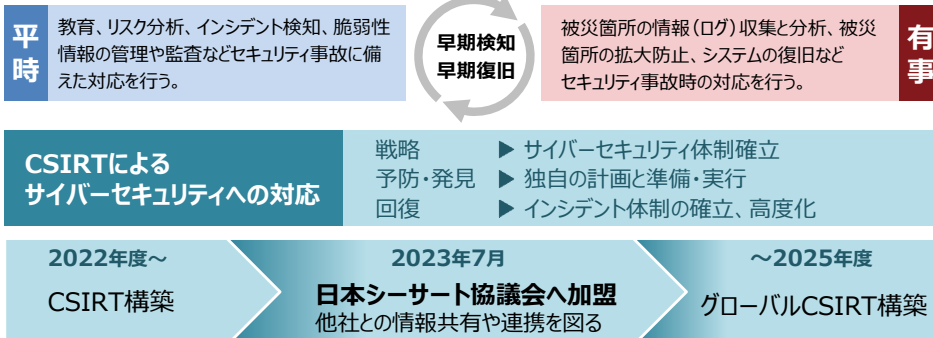
業務を支える
システム

基幹システム(ERP/IoT)

コンピュータ・サイバーセキュリティの強化で事業継続を担保 グローバルな CSIRT*（シーサート）を構築し強靱な体制をめざす

背景：グローバルでのサイバー攻撃の増加、複雑化・高度化

取り組み：CSIRTを構築し、平時と有事の対応により
事故の早期検知と被災システムの早期復旧を可能に



*CSIRT（シーサート）：Computer Security Incident Response Team。コンピュータセキュリティにかかるインシデントに対処するための組織の総称。インシデント関連情報、脆弱性情報、攻撃予兆情報を常に収集、分析し、対応方針や手順の策定などの活動をする。

© Hitachi Construction Machinery Co., Ltd. 2024. All rights reserved.

43

重点施策および全社KPI

HITACHI

Reliable Solutions

・・・新設・変更したKPI

マテリアリティ	重点施策	管理指標（KPI）		2022年度	2025年度	2030年度	
				実績	目標	目標	
気候変動に挑む製品・技術開発	脱炭素技術の開発加速	CO ₂ 削減	製品使用時 (Scope3カテゴリー11)	CO ₂ 削減(総量) 2010年度比	▲21.9%	▲22%	▲33%
	再生可能エネルギーの積極的な導入、計画的な高効率設備投資		自社生産 (Scope1+2)	CO ₂ 削減(総量) 2010年度比	▲33.0%	▲40%	▲45%
資源循環型ビジネスへの転換	サーキュラーエコノミーを背景に、部品リユース・リサイクルビジネスの展開	資源循環	バリューチェーン	部品再生による再利用重量増加率 2022年度比	±0%	+40%	+150%
	廃棄物の削減		廃棄物	再資源化率（国内）	93.7%	94%	99.5%以上をめざす
	水資源の有効利用	水	使用量削減（原単位） 2010年度比	▲31.7%	▲34%	水の再生利用の高度化・地域へのインパクト最小化	
	保証付き、整備済みのブランド中古車の展開	サーキュラーエコノミー推進による地域共生	中古車事業 売上収益の拡大 2022年度比		±0%	+8%	地域のニーズに合った製品の普及
保証付き中古車※1の販売台数伸び率 2022年度比			±0%	+5%	+10%		
レンタル事業 売上収益の拡大 2022年度比			±0%	+30%	地域のニーズに合った製品の普及		
データを活用したレンタル機の高稼働化			日本国内のレンタル稼働率(3製品※2合計) 2022年度比		±0%	+4%	+9%

※1：日立建機が認定する保証付中古車（「PREMIUM USED」）。日立建機グループと正規新車代理店が定める点検や整備の基準を満たした上で、保証を付けて提供する中古の日立建機製品。

※2：油圧ショベル、ミニショベル、ホイールローダ

重点施策および全社KPI

HITACHI

Reliable Solutions

…新設・変更したKPI

マテリアリティ	重点施策	管理指標（KPI）		2022年度	2025年度	2030年度
				実績	目標	目標
社会基盤を支える 個客課題の解決 	協調型建機や運転支援システム、サイトセーフティへの貢献	安全性向上	当社建機起因の事故低減機能の搭載	衝突被害軽減アシスト装置を発売（小型道路機械）	人と機械の協調制御実現	転倒・接触死亡事故「ゼロ」への貢献
	建機の自動化・遠隔化の開発加速	生産性向上	生産性向上に寄与する製品・システムの開発・拡充	2023年度末までにカンガシ前・金鉱山（ザンビア）でエンジンレス・フル電動ダンプトラックの実証試験開始に向け開発推進	生産性向上に寄与する製品・システムの開発・拡充に向けた取り組み状況の開示	自動化・省力化建機の標準化をめざして
	建機の安定稼働によるライフサイクルコストの低減	ライフサイクルコストの低減	「ConSite Pocket」※3月次アクセスユーザ数	3,619ユーザ	5,500ユーザ	7,000ユーザ
			中古車のステータスチェンジ※4実施件数	1,356件	3,000件	4,200件
			「ConSite OIL」※5状態監視によるエンジンオイル交換実施率	77%	80%	90%
	製品・ソリューションの開発加速	研究開発体制	売上収益研究開発費比率	1.9%	3%以上	3%以上

※3：適切なサービスサポート、ダウンタイム削減を実現するためにお客さま所有機の状態監視を行うスマホアプリ。タイムリーなアラームレポート提供を行い、適確な予防保全を実現する。

※4：他地域から流入した中古車を稼働地域で管理できるようシステム上の当該機データを移管すること。ステータスチェンジを行い、中古車ユーザーのサポート強化により機械の長寿命化を実現する。

※5：オイル監視センサによる24時間監視ソリューション。オイル交換を確実に実施することで、故障を未然に防ぐ。

重点施策および全社KPI

HITACHI

Reliable Solutions

・・・新設・変更したKPI

マテリアリティ	重点施策	管理指標（KPI）		2022年度	2025年度	2030年度
				実績	目標	目標
グローバルガバナンスの強化 5 社会と人権 8 環境と社会	バリューチェーンにおける人権尊重	人権の尊重	「ビジネスと人権」に関する教育受講率	94.6%	100%	100%
	グローバル人材マネジメントの推進	グローバルリーダー	リーダーシップ研修受講率（グローバル）	84%（累積）	100%（累積）	100%（累積）
	ダイバーシティ、エクイティ&インクルージョン（DE&I）	ダイバーシティへの取り組み	男女別の管理職比率（連結）	女性11.2% 男性16.0%	女性13% 男性15%	男女同率化をめざす
			海外グループ会社のGM以上の現地化比率	72%	75%	87%
	グローバル労働安全衛生マネジメント	労働災害	労働災害ゼロ（前年度比）	145% （2021年度比、国内）	▲50% （2024年度比）	ゼロをめざす
	公正で責任ある調達	公正で責任ある調達	サプライチェーンサステナブル調査の実施	84%	95%	運用の定着で回収率100%をめざす
	経営の意思決定と結果に至るプロセスの透明性の向上	コーポレートガバナンス	社外取締役、女性取締役・外国人取締役	社外取締役：10名中6名 女性取締役・外国人取締役：2名	指名・報酬・監査委員会それぞれ過半数を、独立社外取締役で構成する。各委員会の委員長を独立社外取締役とする。	事業強化・ガバナンス向上に適した体制へ
	企業倫理・コンプライアンス	汚職・贈賄の撲滅	汚職・贈賄防止法違反件数	0件	0件	0件
		企業倫理と行動	事業活動における法令遵守の徹底	重大違反0件 ※罰金・課徴金を課される法令違反	重大違反0件	重大違反0件

【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」「Solution Linkage」「ZCORE」は、日立建機株式会社の登録商標です。

2024年2月27日

 日立建機株式会社