

HITACHI

Reliable Solutions

2024年3月期決算説明および 中期経営計画の進捗状況について

2024年4月24日

 **日立建機株式会社**

執行役社長兼COO 先崎 正文

執行役常務兼CFO 塩嶋 慶一郎

執行役常務兼CMO 松井 英彦

1. 地域別市場環境と見通しについて

執行役常務兼CMO

松井 英彦

地域別市場環境と見通しについて、松井よりご説明します。

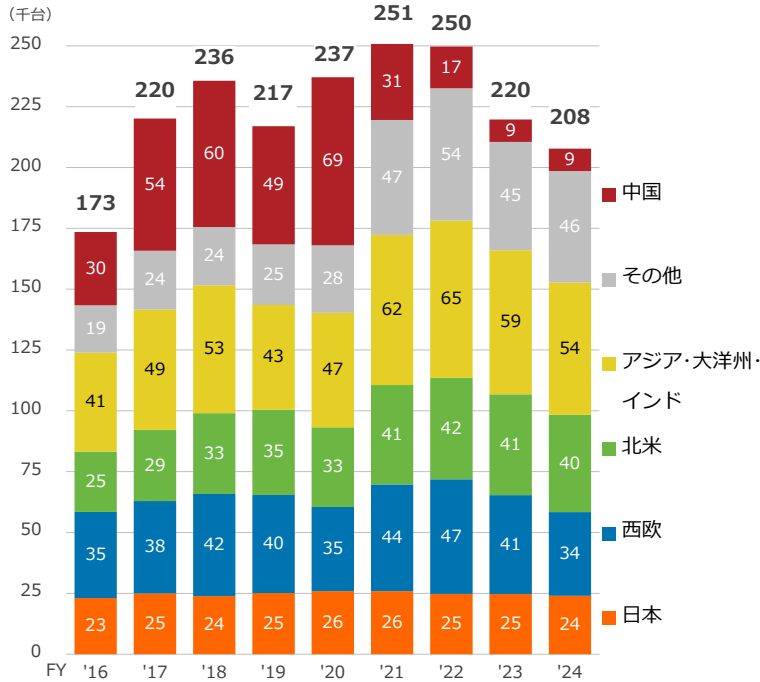
油圧ショベル世界需要推移

HITACHI

Reliable Solutions

新興国比率：23年度 51%（前年比△4%）

※新興国：中国、アジア・大洋州・インド、その他



*需要は日立建機の推定値

* FY22以降の北米は統計データの一部修正を避けて反映

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

地域別需要対前年増減

※当社推定 中国国産メーカー含まず
※複写・転用はご遠慮下さい

	'23	'24
合計	-12%	-5%
中国	-46%	±0%
ロシア・CIS・東欧	-20%	±0%
アフリカ	±0%	-4%
中東	-2%	-2%
中南米	-33%	+14%
その他	-18%	+3%
アジア	-18%	-3%
インド	+7%	-15%
オセアニア	-12%	-3%
アジア・大洋州・インド	-8%	-8%
北米	-1%	-3%
西欧	-14%	-15%
日本	±0%	-3%

3ページ目で、油圧ショベルの世界需要見通しについてご説明申し上げます。

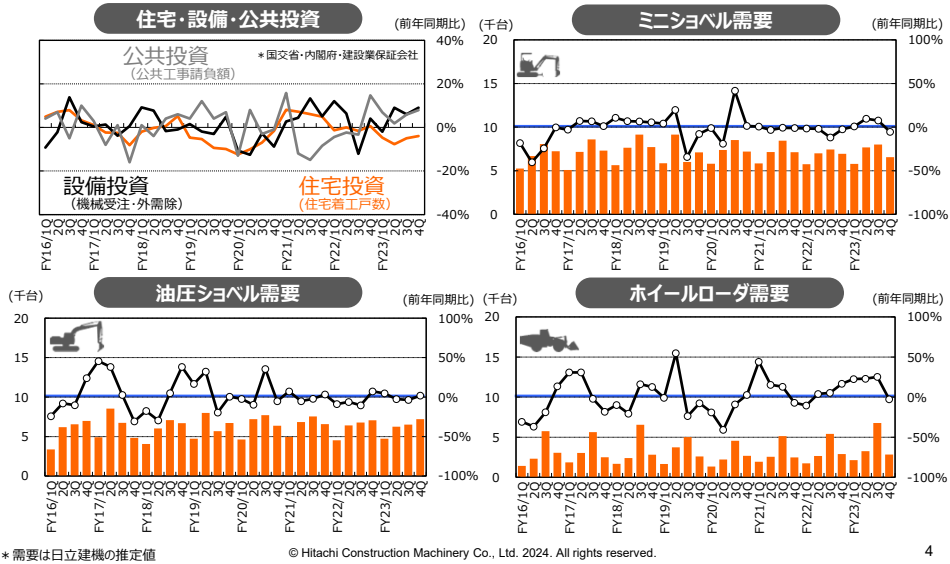
23年度の需要は、22年度の25万台に対し、12%減の22万台となります。
各地域における需要は、ご覧の通りです。

23年度の需要は、先進国では、日本は横ばい、北米は微減、西欧は減少となります。
新興国では、不動産不況が続く中国の他、ロシア・中南米等のその他地域、アジア・大洋州・インドでも減少し、全地域合計で12%減となります。

24年度の需要は、先進国では、日米で微減、西欧は引き続き減少となる見通しです。
新興国では、中国は横這い、その他地域で微増、アジア・大洋州・インドで減少となり、全地域需要は前年比で5%減の20万8千台となる見通しです。

次に、各地域別に第4四半期の結果についてご説明申し上げます。

- 住宅投資は減少、設備投資と公共投資は増加。
- 油圧需要は微増：前年同期比 油圧 +2%、ミニ △5%、WL △3%



次は4ページ目。日本市場です。

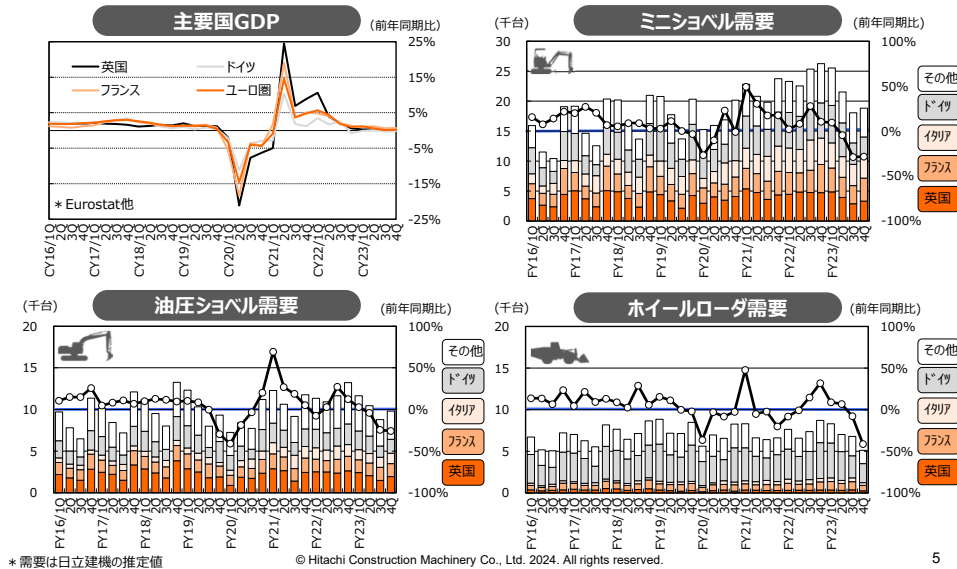
左上、第4四半期の住宅投資は減少しておりますが、設備投資と公共投資は増加となり、市場全体としては引き続き底堅く推移しております。

左下、第4四半期の油圧ショベル需要について、足元は堅調で前年同期比で2%増となります。

右上、ミニショベルは5%減。

右下、ホイールローダーは、前年の供給不足からの反動増が一段落し、前年同期比3%減となります。

- 23年4QのGDPは引き続き低成長
- 油圧需要は大幅減：前年同期比 油圧 Δ 26%、ミニ Δ 28%、WL Δ 41%



次は5ページ目。欧州市場です。

左上、主要国GDPはインフレ継続と金利高止まりの影響もあり、ユーロ圏全体で低成長が続いております。

左下、第4四半期の油圧ショベル需要は、市場の更なる減速により前年同期比で26%の大幅減となります。

右上、ミニショベルは28%減。

右下、ホイールローダーについてもドイツを中心に大幅減となり、前年同期比41%減となります。

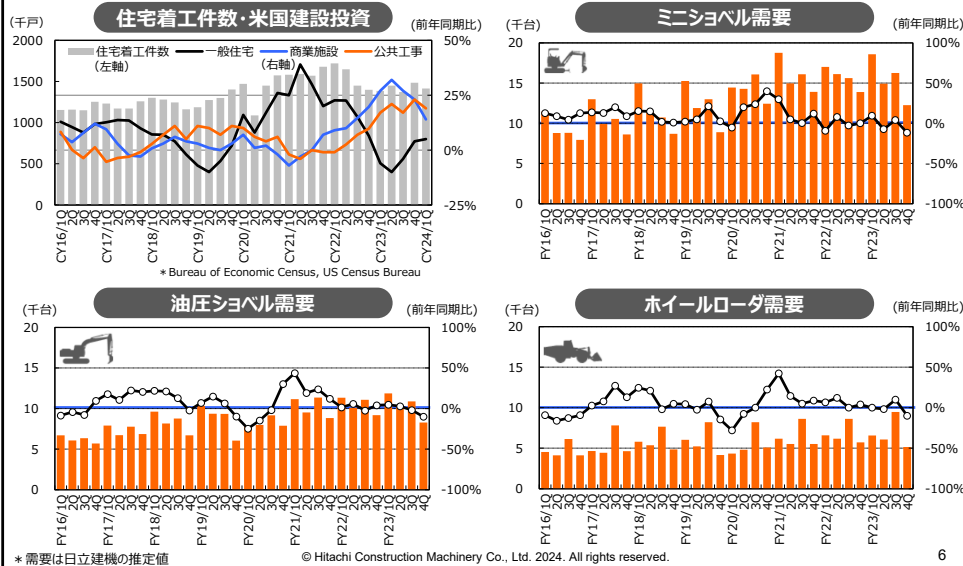
北米市場

第4四半期(24年1~3月)

HITACHI

Reliable Solutions

- 一般住宅は増加、住宅着工件数は減少。商業施設と公共工事は大幅増。
- 油圧需要は減少：前年同期比 油圧 Δ 10%、ミニ Δ 12%、WL Δ 10%



次は6ページ目。北米市場です。

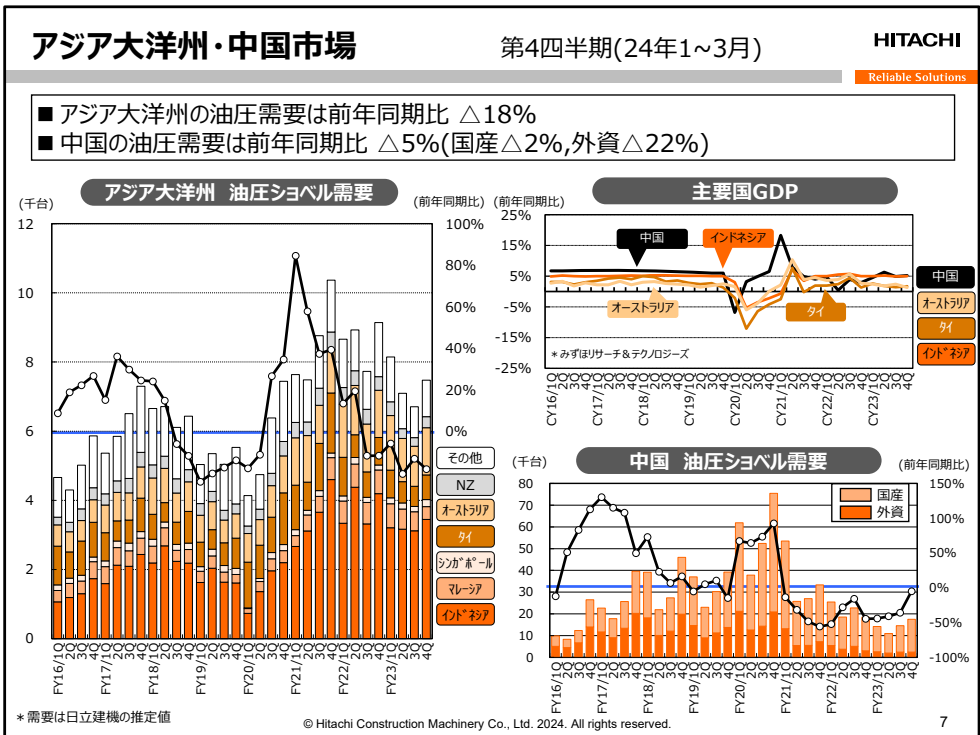
左上、住宅着工件数は、前期から減少しましたが、一般住宅投資は前年同期比で増加しております。

公共工事及び商業施設投資は大幅増となります。

左下、第4四半期の油圧ショベル需要は、代理店在庫が一定程度充足しつつある状況もあり、前年同期比で10%減となります。

右上、ミニショベルは12%減。

右下、ホイールローダーについては10%減となります。



次は7ページ目。アジア大洋州、中国市場です。

右上、主要国のGDPについては、各国ともにプラス成長を維持しているものの、オーストラリア、タイは低成長。

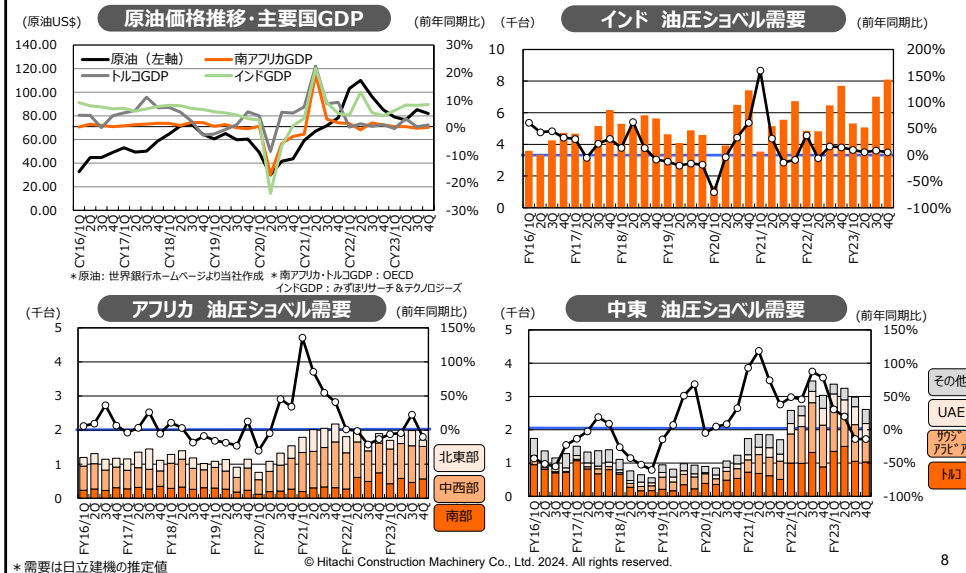
中国についても、GDPは5.2%成長となりましたが、景気は引き続き弱含みの状況です。

左側、アジア大洋州の第4四半期の油圧ショベル需要は、インドネシアなどで需要が減少し、前年同期比で18%減となります。

右下、中国の油圧ショベル需要については、国産機を含めた全需要で前年同期比5%減となり、マイナス幅は縮小しております。

内訳として国産機需要は2%減、外資は22%減となります。

■ インドの油圧需要は前年同期比+5% ■ アフリカの油圧需要は前年同期比 △10%
 ■ 中東の油圧需要は前年同期比△14%



次は8ページ目。インド、中東、アフリカ市場です。

左上、原油価格は前期から3.3ドル下落し、82ドルとなりました。

主要国GDPについては、インドは増加、トルコ、南アフリカは微増となります。

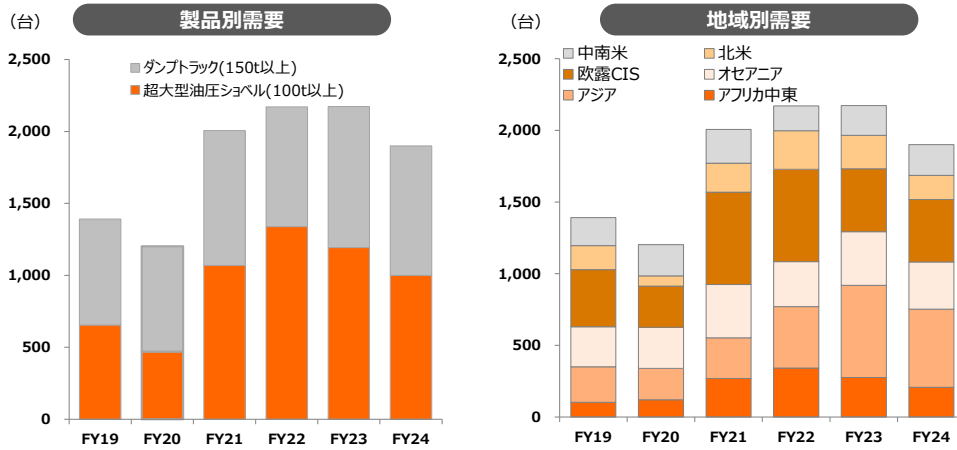
右上、インドの第4四半期の油圧ショベル需要については、前年同期比で5%増となり、増加が続いております。

左下、アフリカの油圧ショベル需要は10%減。

右下、中東の油圧ショベル需要は、高需要となっていた前年同期と比較すると14%減となります。

- 23年度のマイニング需要は前年並み (前回0%~△5%)
- 24年度のマイニング需要は中小鉱山、コントラクタ向けを中心に減少し、超大型油圧ショベル、ダンプトラック全体で前年比0~△10%と見通す

超大型油圧ショベル(100t以上)、ダンプトラック(150t以上)



*需要は日立建機の推定値

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

9

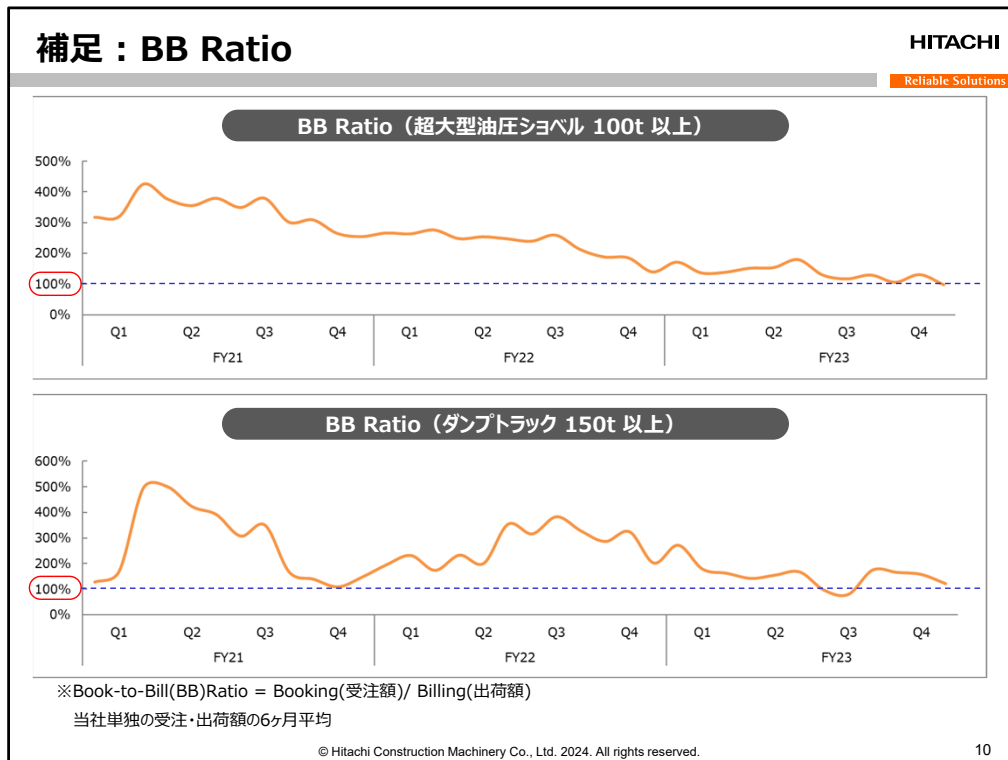
次は9ページ目、マイニング機械の需要見通しです。

23年度のマイニング需要について、超大型油圧ショベルは、22年度の資源価格高騰による需要の過熱感は収まり、

100tクラスを中心に対前年で減少となります。

一方で、ダンプトラックは大手鉱山、資源メジャーの計画的な投資により、ハードロックを中心に対前年で増加、マイニング需要全体では前年並みとなります。

24年度の需要は超大型ショベル、ダンプトラック全体で対前年0%から10%減少すると見通します。



続いて10ページ目、BBレシオです。

第4四半期は受注・出荷共に順調に進みました。

超大型ショベルは中国・アジアで100tクラス、オーストラリア・米州地域で360tクラス以上の受注がありました。

ダンプトラックはアフリカ銅鉱山での追加受注もあり100%以上を維持しております。

日立建機アメリカが新社屋を開設（2024年2月）

- ・新社屋を起点に販売代理店やお客さまへの提案力、サポートを強化



カンファレンス&トレーニングセンター（左）と オフィス棟（右）

カナダで米州向けダンプトラックの生産を本格的に開始

- ・米州での旺盛な需要に対応
- ・需要地の近くで生産し、ニーズに合致した製品を供給
- ・現地調達率を引き上げ
- ・グループの生産能力30%向上

米州独自展開後、南米で初受注



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

11

最後に、米州事業における直近のトピックについてご説明します。

2024年2月、地域統括会社 日立建機アメリカの敷地内にオフィス棟とカンファレンス&トレーニングセンターを開設しました。

新社屋を起点に、販売代理店やお客さまへの提案力、サポートを強化します。

また、カナダの日立建機トラックは、2022年度から米州向けダンプトラックの組立作業を担っていますが、米州の鉱山における旺盛なダンプトラック需要に応えるため、2026年度から現地での部品調達比率を高めた生産を本格的に開始します。

南米においてはペルー、チリ、ブラジル、コロンビアなどで多くの引き合いを頂いており、足元ではペルーやチリなどの鉱山現場から受注を頂きました。

こうした需要地の近くで生産し、ニーズに合致した製品をスピーディに供給します。

また、現地調達率を引き上げてコスト競争力を高めます。

生産目標は年間50台で、日立建機グループ全体でのダンプトラックの生産能力を約30%向上させる計画です。

2. 2024年3月期 決算説明

執行役常務兼CFO

塩嶋 慶一郎

続きまして、CFOの塩嶋でございます。どうぞよろしくお願い申し上げます。

私から、24年3月期の決算、並びに25年3月期の業績予想の概要をご説明致します。

1 開示における変更点

- 当第4四半期連結会計期間より、IFRSの会計基準に則して、
スペシャライズド・パーツ・サービスビジネスセグメントにおけるノンコア事業を非継続事業に分類
本スライドに開示している過年度実績および24年度通期予想についても同様に組み替えて表示
 - ・売上収益、調整後営業利益、営業利益、税引前当期利益
→非継続事業を除いた継続事業の金額を表示
 - ・親会社株主に帰属する当期利益
→継続事業および非継続事業を合算した金額を表示

2 2024年3月期実績(継続事業) (参考) ノンコア事業(非継続)

➢ 売上収益	14,059億円	前期比 +11%	売上収益	169億円
調整後営業利益	1,680億円	前期比 +23%		

- 北米事業が堅調で増収増益
- 資材費の上昇を売価へ転嫁

23年度の決算概要ご説明の前に、今回の『決算開示における変更点』について、ご説明致します。

当第4四半期におきまして、スペシャライズド・パーツ・サービス ビジネスセグメントにおけるノンコア事業を事業売却することを機関決定したことから、該当ビジネスを『非継続事業』に分類しました。

決算開示におきましては、IFRS基準に即して、損益計算書の売上収益から税引前当期利益に至るまで、『非継続事業』を除いた『継続事業』の金額のみを表示、親会社株主帰属当期利益は、『非継続事業』を合算した総額で表示しております。

加えて、合理的な比較の観点から前年22年度決算数値におきましても、遡及して同様の表示としておりますことを最初にお断り申し上げます。

連結決算の概要

HITACHI

Reliable Solutions

当年度は、米州を中心に堅調な売上増加に支えられ、売上収益は前年比11%増収、調整後営業利益は23%増益、親会社株主に帰属する当期利益も33%増益と過去最高業績を更新。

注. < >内は24年1月公表値

(単位: 億円)

		23年度 実績	22年度 実績	前年比 増減率
継続事業				
売上収益	<14,000>	14,059	12,649	11%
調整後営業利益 *1	<1,710>	(12.0%) 1,680	(10.8%) 1,366	23%
営業利益	<1,570>	(11.6%) 1,627	(10.7%) 1,357	20%
税引前当期利益	<1,420>	(11.4%) 1,605	(9.1%) 1,150	40%
継続事業からの当期利益		(8.3%) 1,163	(6.1%) 775	50%
非継続事業からの当期損失		△ 118	△ 17	-
親会社株主に帰属する 当期利益	<880>	(6.6%) 933	(5.5%) 702	33%
EBIT *2	<1,527>	(11.9%) 1,675	(9.6%) 1,213	38%
為替				
アメリカドル	<142.2>	144.8	135.4	9.4
ユーロ	<153.5>	157.0	141.0	16.0
中国元	<19.7>	20.1	19.7	0.4
オーストラリアドル	<94.4>	95.0	92.7	2.3
1株当たり配当金 *3	<未定>	150円	110円	40円

*1 [調整後営業利益]は、「売上収益－売上原価－販売費及び一般管理費」により計算している利益指標です。

*2 [EBIT]は、税引前当期利益から、受取利息の額を減算し、支払利息の額を加算して算出した指標です。(EBIT=Earnings before interests and taxes)

*3 [1株当たり配当金]は、連結業績に連動した剰余金の配当を原則として、中間と期末の2回に分けて同一年度に2度実施する方針であり、

連結配当性向30%~40%を目安に安定的かつ継続的に実施することを基本として株主利益の最大化を図ります。

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

14

それでは、P14『連結決算の概要』をご覧ください。

23年度の売上収益は、米州を中心に堅調な売上増加に支えられ、且つ為替円安の持上げ効果もあり、前年比11%増の14,059億円、調整後営業利益は、同23%増の1,680億円で、利益率12%、営業利益は1,627億円で利益率11.6%でありました。

一方、非継続事業からの当期損失として減損を含めた118億円を計上したものの、親会社株主帰属当期利益は、前年比33%増の933億円でありました。

いずれも、過去最高収益、最高益を計上しました。

尚、当年度の為替レートは前年比で米ドルが9.4円の円安、ユーロが16円、元が0.4円、オーストラリアドルも2.3円と、いずれも円安でした。

また、本年度の年間配当として、1株当たり 150円を本日の取締役会で決議しました。前年より40円増配の、過去最高配当額となります。

連結地域別売上収益

HITACHI

Reliable Solutions

ロシアCIS、中国を除く全地域で前年比増収となり、連結合計では1,410億円の増収。

(単位：億円)

	23年度 実績		22年度 実績		前年比		
	金額	増減率	金額	増減率	金額	増減率	
日本	2,269	16%	2,240	18%	29	1%	
アジア	1,270	9%	1,227	10%	44	4%	
インド	850	6%	731	6%	119	16%	
オセアニア	2,511	18%	2,254	18%	257	11%	
欧州	1,829	13%	1,647	13%	182	11%	
米州	北米	3,344	24%	2,598	21%	746	29%
	中南米	409	3%	383	3%	25	7%
	3,752	27%	2,981	24%	771	26%	
内：独自展開	(2,175)	(15%)	(1,676)	(13%)	(498)	(30%)	
ロシアCIS	234	2%	374	3%	△ 140	△37%	
中東	347	2%	250	2%	98	39%	
アフリカ	704	5%	547	4%	157	29%	
中国	292	2%	400	3%	△ 108	△27%	
合計	14,059	100%	12,649	100%	1,410	11%	
海外売上収益比率	84%		82%				

* 22年度及び23年度の実績について継続事業のみの値としています。

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

15

次に、P. 15 『連結地域別売上収益』をご覧ください。

売上収益は前年比1,410億円の増収となりました。
尚、その内数として、為替円安の影響を560億の増収と分析しております。

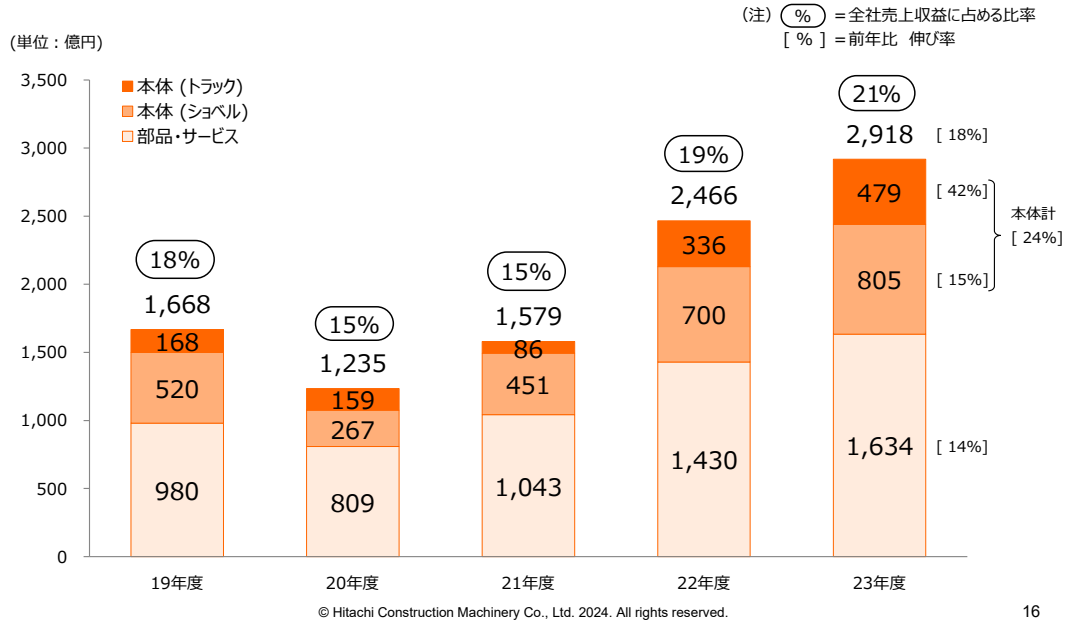
地域別では、ロシアCISと中国を除き、全地域で前年比増収となりました。

米州では、注力する独自展開が大きく牽引し、前年度の2,981億円から今年度は3,752億円に、構成比でも24%から27%に伸長しました。

結果、海外売上収益比率は、前年比2ポイント増の84%となりました。

マイニング売上収益推移

トラック本体の大幅増加に加え、ショベル、部品・サービスも堅調に増加し、前年比18%増の2,918億円と過去最高収益を計上。



続いて P.16『マイニング売上収益推移』をご覧ください。

当年度のマイニング売上収益は、右端の棒グラフに示した通り、2,918億円、前年比18%の大幅増収となり、過去最高収益を更新しました。地域としては、アジア大洋州・米州の伸長が貢献しました。

尚、連結売上収益に占めるマイニングの比率も21%と、前年比で2ポイント増加しました。

バリューチェーン*1 売上収益推移

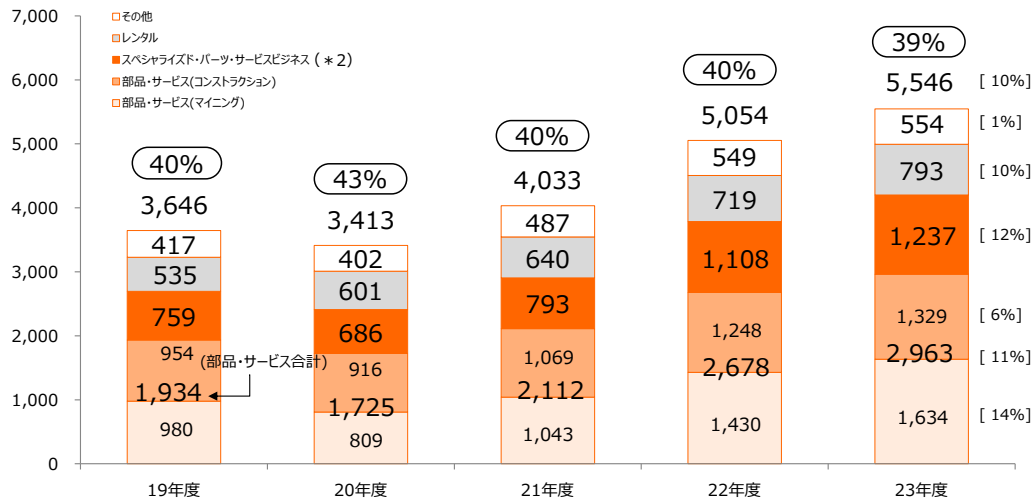
HITACHI

Reliable Solutions

バリューチェーンは前年比10%増の5,546億円と過去最高収益を計上。

(単位：億円)

(注) (％) = 全社売上収益に占める比率
[％] = 前年比 伸び率



*1 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

*2 スペシャライズド・パーツ・サービスビジネス：建設機械ビジネスセグメントに含まれないマイニング設備及び機械のアフターセールスにおける部品開発、製造、販売及びサービスソリューションの提供

19年度実績より継続事業のみの値として、遡及修正しています。

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

17

続いて、P.17は、『バリューチェーン』の状況です。

同じく右端の棒グラフをご覧ください。

当年度のバリューチェーン売上収益は、ご覧の通りに前年比10%増の5,546億円となり、同じく過去最高収益を更新しました。

為替円安影響を3%相当の増収要因と分析しており、現地通貨ベースでは前年比で7%の増収と捉えております。

部品サービス収益が前年比11%の増収となった他、全ての部門で前年実績を上回りました。

一方、連結売上収益に占めるバリューチェーン売上比率は39%と、前年比で1ポイント減少しました。

これは新車販売が大きく伸長したため、今後もさらにバリューチェーン事業にはしっかり取り組んで参ります。

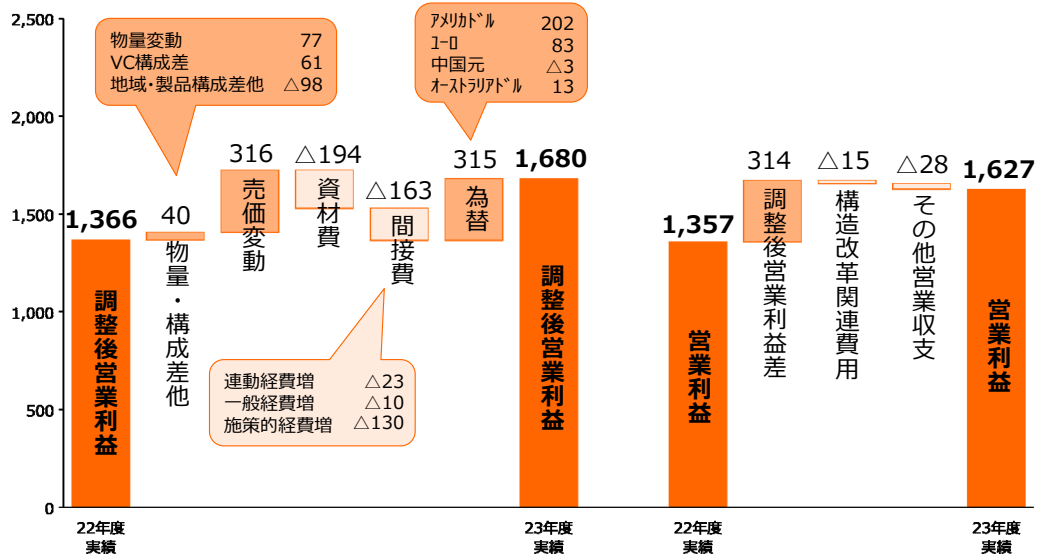
連結損益変動要因

HITACHI

Reliable Solutions

調整後営業利益は、資材費、間接費の増加を物量増、売価アップで取り戻し、為替円安影響もあり、前年比で314億円の増益。

(単位：億円)



* 22年度及び23年度の調整後営業利益及び営業利益について継続事業のみの値としています。

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

18

続いてP.18 は当23年度の『連結損益変動要因』です。

調整後営業利益が、前年比314億円の増益となった要因となります。

左端から、物量・構成差として40億の増益要因と分析しております。
内訳として、物量増で77億、バリューチェーン売上の増加による構成差で 61億の増益となった一方、海上運賃等の物流コスト増12億を含む地域・製品構成差他98億の減益要因がありました。

一方で、売価変動316億の改善により、資材費増加194億を吸収しました。

間接費は、人件費、研究開発費等の施策的経費主体に163億円増加しましたが、為替円安影響315億円で吸収し、調整後営業利益は、1,680億円となりました。

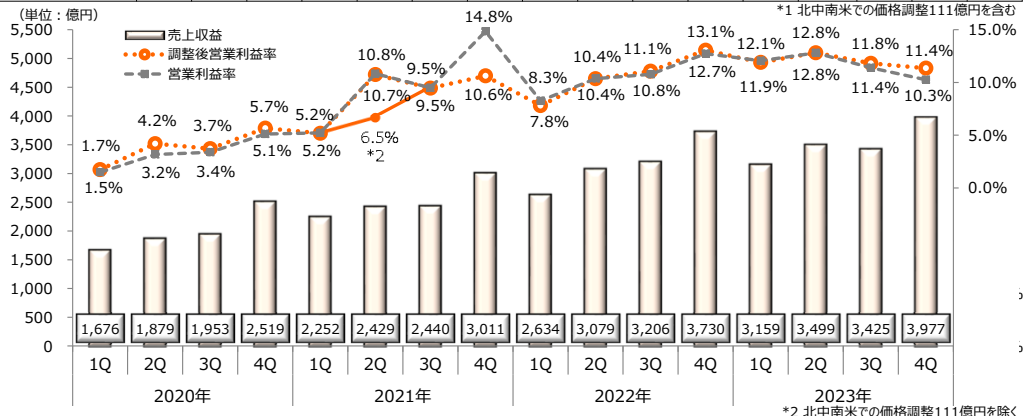
ページ右側、営業利益も調整後営業利益の増益により、前年比270億の増益となる、1,627億円となりました。

要約連結 四半期別売上収益・営業利益（率）

HITACHI

Reliable Solutions
(単位:億円)

	2020年				2021年				2022年				2023年			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q*	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上収益	1,676	1,879	1,953	2,519	2,252	2,429	2,440	3,011	2,634	3,079	3,206	3,730	3,159	3,499	3,425	3,977
調整後営業利益	29	79	73	144	117	261	231	320	206	319	355	487	376	449	405	451
営業利益	24	60	66	129	117	263	232	447	218	319	345	475	381	448	390	408



四半期別為替レート	2020年				2021年				2022年				2023年			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
アメリカドル	107.6	106.2	104.5	105.9	109.5	110.1	113.7	116.2	129.6	138.4	141.6	132.3	137.4	144.6	147.9	148.6
ユーロ	118.5	124.1	124.5	127.7	132.0	129.8	130.1	130.4	138.1	139.3	144.3	142.1	149.5	157.3	159.1	161.3
中国元	15.2	15.4	15.8	16.4	17.0	17.0	17.8	18.3	19.6	20.2	19.9	19.3	19.6	19.9	20.4	20.6
オーストラリアドル	70.7	75.9	76.3	81.8	84.3	80.9	82.9	84.0	92.6	94.5	92.9	90.6	91.8	94.7	96.3	97.7

20年度実績より継続事業のみの値として、選及修正しています。

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

19

続いて、P.19 四半期別の業績推移です。

一番右端の23年度第4四半期をご覧ください。

当四半期の売上収益は3,977億円となり、四半期額としては過去最高となりました。

尚、調整後営業利益率は、折れ線グラフに示した通りに 11.4%となりました。

当年度末は、棚卸資産の増、為替円安影響により総資産が前年度末比で2,080億円の増加。

				(単位：億円)			
	(A) 23年度	(B) 22年度	(A)-(B) 増減	(C) 23年度	(D) 22年度	(C)-(D) 増減	
現金及び現金同等物	1,435	1,120	315	営業債務及びその他債務合計	2,894	2,745	149
営業債権	3,057	3,053	4	社債及び借入金	5,756	5,075	681
棚卸資産	5,523	4,508	1,015	負債の部合計	10,206	9,260	946
流動資産計	10,776	9,089	1,686	(親会社所有者帰属持分比率)	(41.6%)	(40.6%)	(1.0%)
非流動資産合計	7,575	7,181	394	資本の部合計	8,144	7,010	1,134
資産の部合計	18,350	16,270	2,080	負債・資本の部合計	18,350	16,270	2,080
非流動を含めた営業債権	3,529	3,446	84				
棚卸資産 内訳							
本体	2,297	1,425	871	有利子負債計	5,756	5,075	681
部品	1,728	1,586	142	現金及び現金同等物	1,435	1,120	315
その他	1,499	1,496	2	ネット有利子	(23.5%)	(24.3%)	(△0.8%)
棚卸資産計	5,523	4,508	1,015	負債	4,321	3,955	366
手持日数 (分母は売上収益)			(単位：日)	ネットD/Eレシオ	0.57	0.60	△ 0.03
営業債権 (非流動含む)	92	98	△7				
棚卸資産	143	129	15				
営業債務	44	47	△2				
正味運転資金	187	176	10				

続いて、P.20 は24年3月末の『連結貸借対照表』です。

対前年度末比較で、営業債権が84億、棚卸資産も特に米州向け売上物量増への対応により1,015億、増加しました。

いずれも為替円安影響による増加相当を夫々、199億、及び 412億と分析しております。

また、非流動資産においても 業容拡大のための建物、機械設備、及びレンタル資産への投資に為替換算影響も加わり、394億増加した他、持分法適用であった北米レンタル会社を連結取組したことも加わり、総資産は 1兆8,350億円と、前年度末より2,080億増加となりました。

手持日数では、営業債権を92日と前年度末より7日短縮したものの、棚卸資産は15日延伸し、143日となりました。

この結果、正味運転資金手持日数は前年度末よりも10日延伸した187日となりました。

右側の有利子負債は、前年度末より681億 増加し、現預金を積み増したことで、ネット有利子負債は366億 増加の4,321億円となりました。

資本合計は8,144億円で、親会社所有者帰属持分比率は41.6%、ネットD/Eレシオは0.57に改善しました。

連結キャッシュ・フロー

HITACHI

Reliable Solutions

営業キャッシュ・フローは730億円のポジティブ、投資キャッシュ・フローの支出を含むフリー・キャッシュ・フローも340億円のポジティブ。

(単位：億円)

	23年度 実績		22年度 実績		前年比 増減額	
当期利益(非継続事業含む)	1,045		757		287	
減価償却費	1,726	681	1,386	629	340	52
売掛金及び受取手形の増減	25		△ 199		223	
棚卸資産の増減	△ 602	△ 637	△ 798	△ 754	195	116
買掛金及び支払手形の増減	10		155		△ 144	
保証債務の履行による支出	0		△ 535		535	
その他	△ 393		△ 315		△ 78	
営業活動に関するキャッシュ・フロー	730		△ 261		992	
営業キャッシュ・フロー・マージン率	5.2%		△ 2.1%		7.3%	
投資活動に関するキャッシュ・フロー	△ 390		△ 426		36	
フリー・キャッシュ・フロー	340		△ 688		1,028	
財務活動に関するキャッシュ・フロー	△ 89		871		△ 960	

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

21

続いて、P.21 は『連結キャッシュフロー』です。

当年度の営業キャッシュフローは、730億円のポジティブとなりました。棚卸資産主体に運転資金が膨らんだものの、FFO増加が貢献したことから、前年比で992億円の改善となりました。

一方、投資キャッシュフローは、前年比36億縮減の390億円の支出となりました。

結果、フリーキャッシュフローは、340億円のポジティブとなりました。

要約連結損益計算書(予想)

HITACHI

Reliable Solutions

売上収益は、円高為替レート設定の影響が大きく、前年比減収となるも、親会社株主に帰属する当期利益は営業外収支の改善により増益を見込む。尚、年間配当として1株当たり175円を想定。

(単位:億円)

	24年度 予想	23年度 実績	前年比	
			金額	増減率
継続事業				
売上収益	13,700	14,059	△ 359	△ 3%
	(12.0%)	(12.0%)	(0.1%)	
調整後営業利益	1,650	1,680	△ 30	△ 2%
	(11.8%)	(11.6%)	(0.2%)	
営業利益	1,610	1,627	△ 17	△ 1%
	(11.0%)	(11.4%)	(△0.4%)	
税引前当期利益	1,510	1,605	△ 95	△ 6%
継続事業からの当期利益	1,064	1,163	△ 98	△ 8%
非継続事業からの当期利益	5	△ 118	123	-
親会社株主に帰属する当期利益	(7.2%) 980	(6.6%) 933	(0.5%) 47	5%
EBIT	1,654	1,675	△ 21	

通貨	24年度 予想	23年度 実績	前年比
アメリカドル	141.0	144.8	△ 3.8
ユーロ	152.0	157.0	△ 5.0
中国元	20.1	20.1	0.0
オーストラリアドル	95.0	95.0	0.0

為替感応度は
参考資料1を
ご参照ください

1株当たり配当金 *1

*1 [1株当たり配当金]は、連結業績に連動した剰余金の配当を原則として、中間と期末の2回に分けて同一年度に2度実施する方針であり、連結配当性向30%~40%を目安に安定的かつ継続的に実施することを基本として株主利益の最大化を図ります。

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

22

続いて、今回の24年度業績予想をご説明します。

P.22 『要約連結損益計算書(予想)』をご覧ください。

先程、松井が説明した24年度の需要環境、並びに23年度の実績や、世界の先行きの経済状況、為替動向を鑑み、今年度の業績予想を、売上収益13,700億円、調整後営業利益1,650億円、親会社株主に帰属する当期利益 980億円と致します。

調整後営業利益率は、12.0%を見込みます。

予想為替レートについては、米ドル：141円、ユーロ：152円、中国元：20.1円、オーストラリアドル：95円 と夫々置きました。

需要減、特に欧州での市況減に加え、為替円高レート設定の前提下、米州での独自展開、並びにマイニング事業、バリューチェーン事業の業容拡大、並びに営業外収支の改善により、ボトム親会社株主帰属当期利益において、過去最高益を見込みます。

尚、年間配当として 1株当たり175円を想定します。

P.27に、参考資料1. として、売上収益と調整後営業利益に影響する為替感応度も掲載しましたので、ご参考願います

要約地域別売上収益(予想)

HITACHI

Reliable Solutions

24年度連結売上収益は、米州独自展開の増加はあるも、特に欧州の市況減速や円高為替レート設定の影響△314億円もあり、前年比△359億円の減収を見込む。

(単位：億円)

	24年度 予想		23年度 実績		前年比		
	金額	増減率	金額	増減率	金額	増減率	
日本	2,242	16%	2,269	16%	△27	△1%	
アジア	1,212	9%	1,270	9%	△59	△5%	
インド	805	6%	850	6%	△45	△5%	
オセアニア	2,519	18%	2,511	18%	9	0%	
欧州	1,477	11%	1,829	13%	△352	△19%	
米州	北米	3,587	26%	3,344	24%	243	7%
	中南米	378	3%	409	3%	△30	△7%
	3,965	29%	3,752	27%	213	6%	
内:独自展開	(2,515)	(18%)	(2,175)	(15%)	(340)	(16%)	
ロシアCIS	183	1%	234	2%	△51	△22%	
中東	355	3%	347	2%	8	2%	
アフリカ	632	5%	704	5%	△71	△10%	
中国	309	2%	292	2%	16	6%	
合計	13,700	100%	14,059	100%	△359	△3%	
海外売上収益比率	84%		84%				

*継続事業のみ

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

23

続いて、P.23は『地域別売上収益の予想』です。

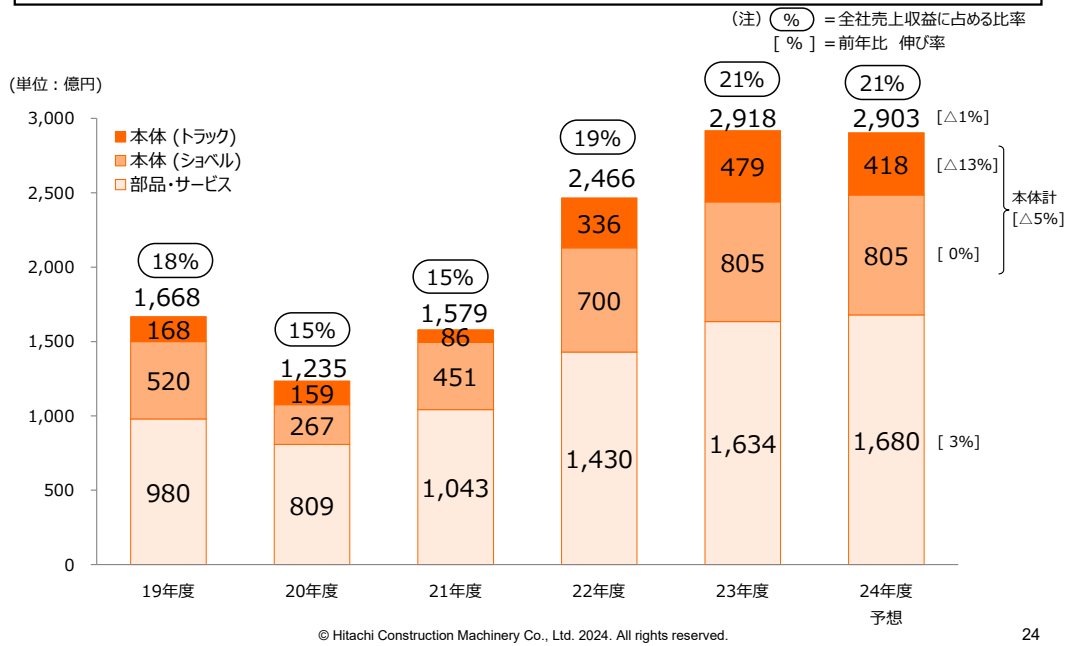
24年度売上収益については、前年比359億減収の13,700億円に見通します。前提為替レートにより、314億の減収影響を含んでいます。

米州独自展開の拡大を織り込む米州や、オセアニア等で増収を見込むも、欧州を初め、アジア、インド、アフリカ等の地域で減収を見込みます。

尚、海外売上高比率は、前年と同じ、84%を見込みます。

マイニング売上収益推移(予想)

24年度は部品・サービスの増収あるも、円高為替レート設定の影響△54億円やトラック本体の減少もあり、前年比1%減収の2,903億円を見込む。



次に、P.24 は『マイニング売上収益予想』です。

24年度のマイニング売上は、前年比1%減収の2,903億円を見込みます。

尚、前提為替レートにより、54億の減収影響を含むことから、現地通貨ベースでは増収と見込んでおります。

機械本体はトラックとショベル合計で、前年比5%の減収を見込む一方、部品サービスでは3%増収の予想です。

売上構成比は、前年同様の21%を見込みます。

尚、P.28に参考資料2.として地域別の『マイニング売上収益内訳』を掲載していますので、ご参考願います。

アジア・大洋州、欧阿中東が減収となる一方、米州においては増収を見込みます。

バリューチェーン*1 売上収益推移(予想)

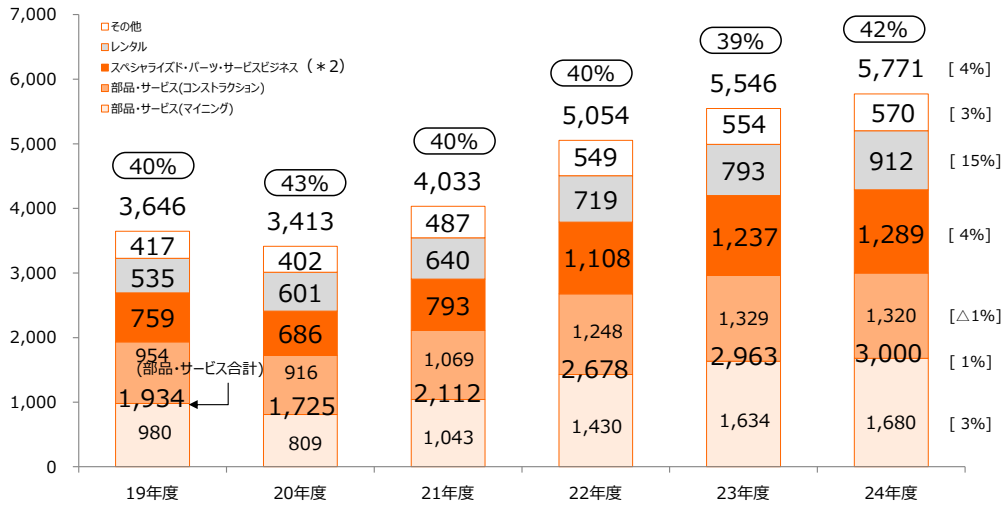
HITACHI

Reliable Solutions

24年度は円高為替レート設定の影響△98億円あるも、前年比4%増収の5,771億円を見込む。

(単位：億円)

(注) (％) = 全社売上収益に占める比率
[％] = 前年比 伸び率



*1 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

*2 スペシャライズド・パーツ・サービスビジネス：建設機械ビジネスセグメントに含まれないマイニング設備及び機械のアフターセールスにおける部品開発、製造、販売及びサービスソリューションの提供

19年度実績より継続事業のみの値として、遡及修正しています。

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

25

続いて、P.25『バリューチェーン売上収益推移(予想)』をご覧ください。

24年度のバリューチェーン売上収益は、前年比4%増収の5,771億円を見込み、過去最高収益の更新を目指します。

尚、前提為替レートにより 98億円の減収影響を含んでいます。

個々には部品サービスを、コンストラクション、マイニング向け合計で前年比1%増収の3,000億、レンタルにおいても同15%増の912億を夫々見込みます。

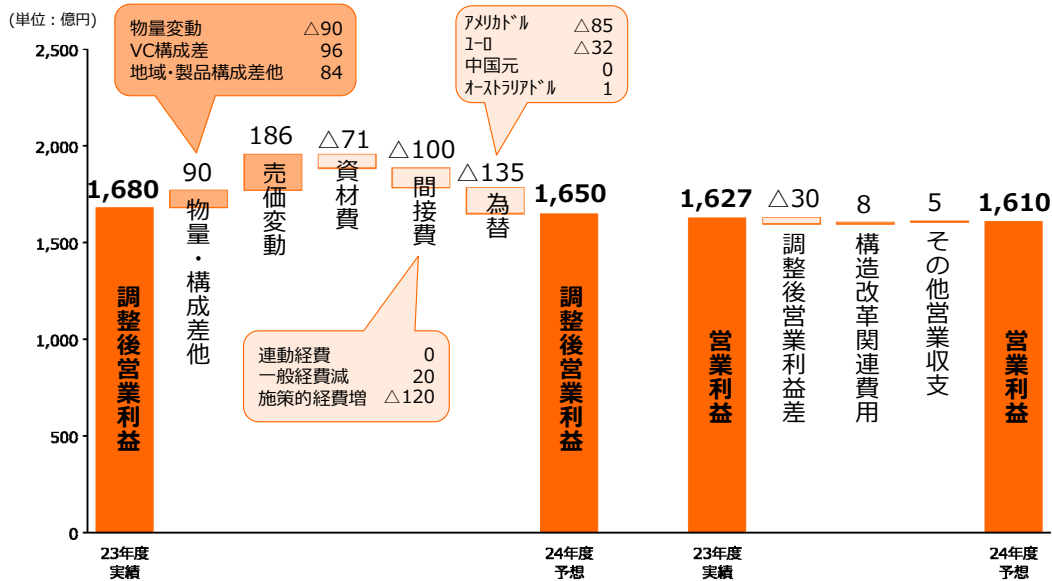
売上構成比は、前年比 3ポイント増の42%を見込みます。

連結損益変動要因(予想)

HITACHI

Reliable Solutions

24年度の調整後営業利益は、バリューチェーンの伸長や売価アップで、物量減、インフレや賃金上昇に伴う資材費・間接費の増加を吸収し、円高為替レート設定の影響を除けば105億円の増益。



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

26

ご説明の最後となりますP.26『連結損益変動要因(予想)』をご覧ください。

24年度調整後営業利益が前年比で30億の減益を見込む1,650億円となる要因をご説明します。

まず、物量・構成差として90億の増益を織込みます。

内訳として、物量変動で90億の減益、一方でバリューチェーン構成差では96億、加えて、地域・製品構成差等で84億と、夫々、増益を見込みます。

また、売価変動186億の改善により、資材費71億増、及び間接費100億増の吸収を織込みます。

円高為替レート設定影響により減益効果135億を見込むことで、調整後営業利益は前年比30億円の減益となりますが、為替影響を除けば、105億円の増益と分析します。

ページ右側営業利益も、調整後営業利益の減益により、前年比で17億の減益となる1,610億円を予想します。

尚、P27以降に参考資料を4枚付けておりますのでご参照下さい。

以上、ご説明を終わります。有難うございました。

参考資料 1 : 為替レート及び為替感応度

HITACHI

Reliable Solutions

24年度予想レートは、通貨毎に予想変動レンジ内で合理的に設定。

為替レート及び為替感応度

(単位:億円)

通貨	為替レート		感応度(1Q-4Q)		
	24年度 予想	23年度 実績	基準	売上収益	調整後 営業利益
アメリカドル	141.0	144.8	1円円安になった場合	38	25
ユーロ	152.0	157.0	1円円安になった場合	10	6
中国元	20.1	20.1	0.1円円安になった場合	2	0
オーストラリアドル	95.0	95.0	1円円安になった場合	28	5

参考資料 2 : マイニング売上収益内訳

HITACHI

Reliable Solutions

(単位：億円)

		23年度 実績(A)	22年度 実績(B)	前年比 (A)-(B)	24年度 予想(C)	前年比 (C)-(A)
米州	ショベル	362	327	35	417	55
	トラック	109	41	68	78	△ 31
	計	471	368	103	495	23
欧阿中東	ショベル	343	357	△ 14	317	△ 27
	トラック	356	270	86	327	△ 29
	計	700	627	72	644	△ 56
アジア・大洋州	ショベル	1,201	978	222	1,206	6
	トラック	508	468	40	476	△ 32
	計	1,709	1,446	263	1,682	△ 26
中国	ショベル	25	13	12	65	40
	トラック	0	1	△ 1	0	0
	計	25	14	12	65	40
日本	ショベル	9	10	△ 1	17	8
	トラック	4	0	4	0	△ 4
	計	13	11	2	17	4
合計	ショベル	1,940	1,685	255	2,022	82
	トラック	978	781	197	881	△ 96
	計	2,918	2,466	452	2,903	△ 14

参考資料3：セグメント情報

HITACHI

Reliable Solutions

下記スペシャライズド・パーツ・サービスビジネスの調整後営業利益は、PPA（資産再評価）償却費として23年度実績には12億円、24年度予想にも12億円それぞれ含む。

(単位：億円)

23年度 実績	報告セグメント		調整額 *2	連結財務諸表 計上額
	建設機械 ビジネス	スペシャライズド・パーツ・ サービスビジネス *1		
売上収益	12,823	1,299	△ 63	14,059
調整後営業利益	12.0% 1,535	11.2% 145	-	12.0% 1,680

(単位：億円)

24年度 予想	報告セグメント		調整額 *2	連結財務諸表 計上額
	建設機械 ビジネス	スペシャライズド・パーツ・ サービスビジネス *1		
売上収益	12,411	1,289	-	13,700
調整後営業利益	11.9% 1,473	13.7% 177	-	12.0% 1,650

*1 2023年度より、「ソリューションビジネス」としていたセグメント名称を「スペシャライズド・パーツ・サービスビジネス」に変更しました。セグメント名称変更によるセグメント情報に与える影響はありません。

*2 [調整額]は、セグメント間取引消去額、及び事業セグメントに帰属しない全社に係る金額です。

24年度は、主に国内製造拠点の再編による設備投資の増加を見込む。

1. 設備投資（工事ベース）

（単位：億円）

	20年度 実績	21年度 実績	22年度 実績	23年度 実績	24年度 予想
設備投資	347	453	751	587	672
賃貸用営業資産	386	443	442	503	526
合計	734	896	1,193	1,090	1,198

2. 減価償却費（有形・無形固定資産）

（単位：億円）

	20年度 実績	21年度 実績	22年度 実績	23年度 実績	24年度 予想
設備投資	346	369	405	437	481
賃貸用営業資産	149	179	216	235	348
合計	495	548	621	672	829

3. 研究開発費

（単位：億円）

	20年度 実績	21年度 実績	22年度 実績	23年度 実績	24年度 予想
グループ合計	248	255	244	314	363

HITACHI

Reliable Solutions

**3. 2025年度中期経営計画目標達成に向けて
BUILDING THE FUTURE 2025
未来を創れ**

2023 - 2025年度

執行役社長兼COO

先崎 正文

執行役社長兼COOの先崎です。

昨年度から開始している中期経営計画「BUILDING THE FUTURE 2025 未来を創れ」の進捗についてご説明いたします。

1. 日立建機のグループアイデンティティ
2. 中期経営計画の戦略の柱
3. 中期経営計画の概要
4. 中期経営計画の定量的目標

以降、目次に従って、説明してまいります。

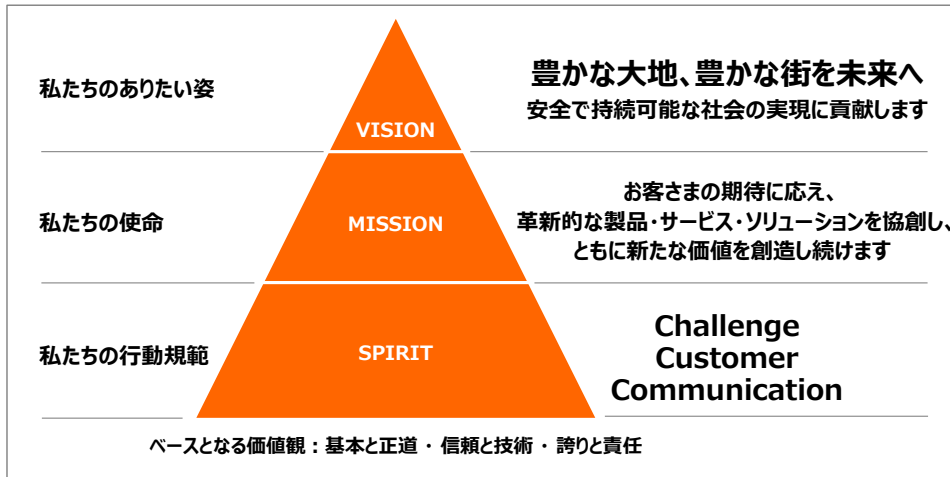
1. 日立建機のグループアイデンティティ

HITACHI

Reliable Solutions

事業環境の変化を受け、当社独自のアイデンティティを策定

Reliable Solutions 私たちは、お客さまの課題をともに解決する、身近で頼りになるパートナーです



コーポレート・カラー Reliable Orange

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

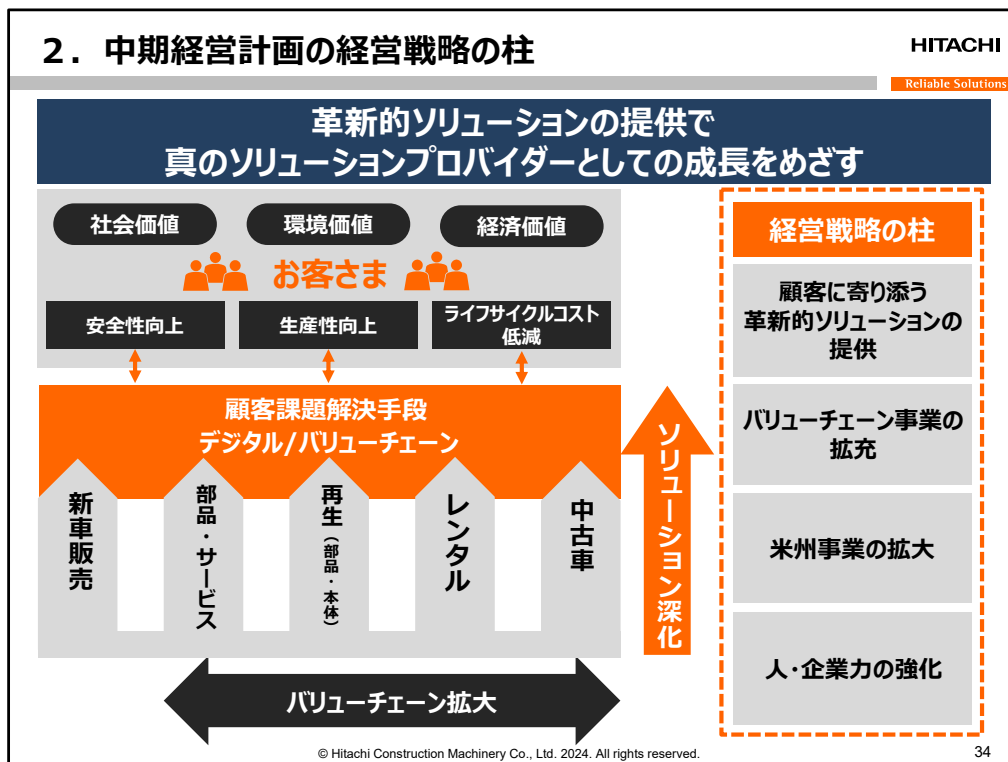
33

はじめに33ページ、日立建機のグループアイデンティティです。

当社グループは、2022年、米州の独自展開、資本関係の変化といった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いたしました。

ミッションに掲げているように、お客さまの期待や課題に迅速にお応えして、卓越した技術をベースに、革新的な製品・サービス・ソリューションを、お客さまや連携パートナーと協創してまいります。

そして、この取り組みを通じて、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まいります。



34ページは中期経営計画の経営戦略の柱です。

今中期経営計画では、こちらに示す4つの経営戦略の柱を掲げており、中でも「革新的ソリューション」を最大限に注力することで、日立建機グループは真のソリューションプロバイダーになることをめざしております。

それこそが、我々のグループアイデンティティの中のミッション「お客さまの期待に応え、革新的な製品・サービス・ソリューションを協創し、ともに新たな価値を創造し続ける」ということとなります。

次のページからは、右側の4つの「経営戦略の柱」に対する、中期経営計画の概要をご説明します。

3. 中期経営計画の概要

HITACHI

Reliable Solutions

経営戦略の柱	主な重点施策
顧客に寄り添う 革新的ソリューションの 提供	■ お客さま・異業種パートナーと協創してエコシステムを構築 報告 1 ■ デジタルプラットフォームによるサイトソリューションを構築 報告 2
バリューチェーン事業の 拡充	■ 再生品生産能力を拡張、グローバル最適生産体制を確立 報告 3 ■ 異なる市場環境に対応した海外レンタル事業を拡大
米州事業の拡大	■ 販売チャネルを多様化およびファイナンス事業を拡充 報告 4 ■ 中南米における独自販売網を構築
人・企業力の強化	■ 人材がグローバルに活躍できる育成の場や機会の提供 報告 5 ■ アジャイル開発による企業文化の変革

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

35

35ページ、経営戦略の柱にもとづく中期経営計画の主要な重点施策です。
2023年度の取り組み成果を5件、次ページ以降で報告いたします。

建設現場のゼロ・エミッション化に向けて異業種のパートナーと協創

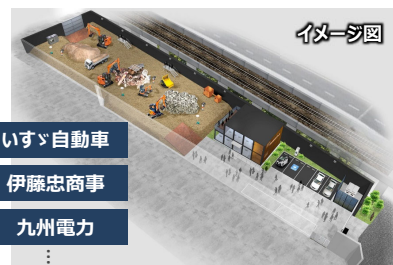
可搬式充電設備の協業拡大

日本市場	欧州市場
共同開発	販売・レンタル
九州電力	伊藤忠商事
	アルフェン社



パートナー企業との協業による「ZERO EMISSION EV-LAB」設立を決定

- ・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



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

36

まず始めは、36ページ、コンストラクション・コンパクト事業でのお客さま・異業種パートナーと協創してエコシステムの構築をめざす取組です。

当社グループは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。

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く、異業種のパートナー企業との協業が不可欠です。

具体的な事例として、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。

次に資料の下段、パートナー企業との協創を実現する場として、

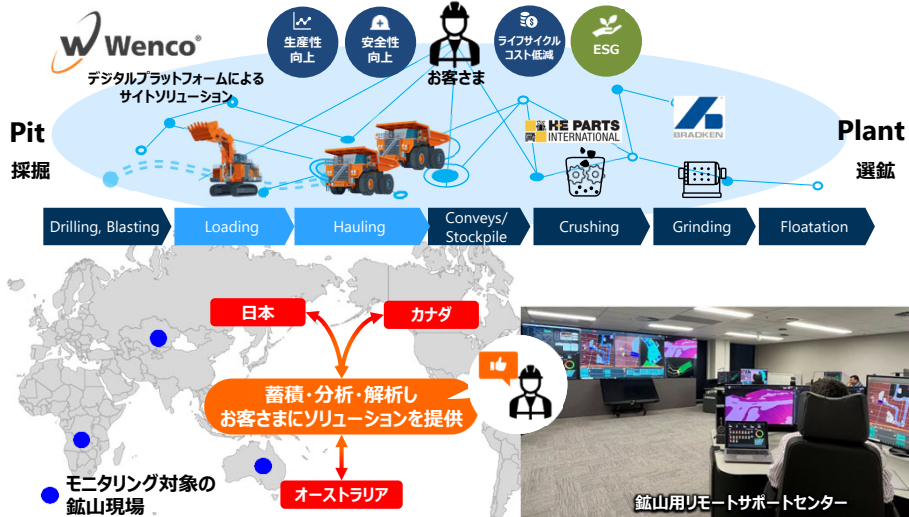
2024年5月には、新たな研究拠点「ZERO EMISSION EV-LAB」を千葉県市川市に開設します。

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、

お客さまや異業種の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。

複数の鉱山現場でモニタリング範囲を拡大し、
鉱山全体の効率化・最適化に貢献



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

37

次は37ページ、マイニング事業での、デジタルプラットフォームによるサイトソリューションを構築する取り組みです。

当社事業領域である、採掘（Pit）から選鉱領域（Plant）の多様なタッチポイントにおいて、日本、カナダ、オーストラリアの3拠点から複数の鉱山現場で稼働状況のモニタリングしております。

鉱山機械・鉱山運営・ソフトウェアなどの専門分野に精通した人財が、先進的デジタル技術を駆使して、複数の鉱山現場からリアルタイムに取得したあらゆるデータを蓄積・分析・解析し、それぞれのお客さまが直面している課題に対して、ソリューションを提供しております。

現時点では、掘削、運搬工程が主なモニタリング範囲ですが、順次範囲を拡大し、鉱山全体の効率化・最適化に貢献する取り組みをめざしております。

資源循環型ビジネスモデルをめざし、
国内再生拠点の集約とグローバル再生拠点を強化

播州工場を再生のマザー工場としグローバルで連携を強化



米州の再生事業を強化

日立建機トラック

2023年10月より再生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

再生拠点数（日立建機含む）

11か国・23拠点



次に、38ページ、再生品生産能力を拡張し、グローバル最適生産体制を確立する取り組みについてご説明いたします。

国内では、現在、土浦工場と常陸那珂工場に分散している再生工場を、2024年度中に兵庫県にある播州工場に集約・統合し、再生のマザー工場として、グローバル連携を強化します。

集約・統合によってスペース制約を改善し、再生部品の取り扱い量を増やすことで、2030年度には再生事業の売上収益を約800億円まで伸ばす計画です。

海外では、米州の再生事業を強化しております。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、得意とする鉱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。

以上、国内外の生産能力を拡張し、資源循環型ビジネスの実現をめざします。

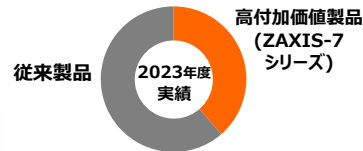
高付加価値製品の販売開始

2023年8月 高付加価値製品のZAXIS-7シリーズを納入開始、順調に販売拡大

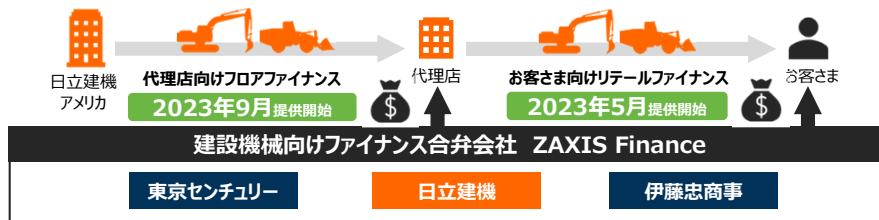


北米全土の販売サービス員約100人に講習会を実施(2023年9月)

高付加価値製品 米州販売台数



伊藤忠商事グループとのファイナンス合併会社がオペレーション開始



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

39

次に、39ページ、米州における販売チャネルを多様化およびファイナンス事業を拡充についてご説明します。

2023年8月より、北米市場で高付加価値製品のZAXIS-7シリーズを納入開始しております。さらに、北米全土から販売サービス員を約100名集めて、ZAXIS-7シリーズの操作性や特長を説明する講習会を実施し、順調に販売台数を拡大しております。

代理店にとって従来製品のZAXIS6型だけでなく、高付加価値製品のZAXIS7型を提供することにより、お客さまニーズ対応した製品やサービスを提供し、販売チャネルの多様化にもつなげていきます。

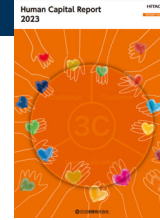
また、一方でファイナンス事業を拡充することも進めています。

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ているファイナンス合併会社「ZAXIS Finance」が2023年5月から米国お客さま向け、9月からは米国代理店向けファイナンスを提供開始しました。ZAXIS Financeのオペレーション開始により、日立建機アメリカの売掛債権の増加を抑えながら販売を加速することができます。

引き続き重点市場である米州の体制強化を推進し、さらなる成長をめざします。

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 2023」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させて人財マネジメント改善に活用



土浦工場に開発リソースを集約しイノベーションを推進 (2023年5月)

- 研究・開発部門を中心に、約3,000人を集結
- 多様なコミュニケーションスペースで、部門の枠を超えてコラボレーションを活性化



Orange Innovation Plaza

新規事業へのチャレンジを通じ企業文化を変革

第1回KENKI BUSINESS CHALLENGE (KBC)を開催し、価値創造のノウハウを学び、事業化をめざす



本審査会の様子

40ページ、人財がグローバルに活躍できる育成の場や機会の提供についてご説明します。

上段は、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。

下段左は、開発リソースの集約と、イノベーション推進に関する取り組みのご紹介です。

2023年5月より、土浦工場で、新棟「Orange Innovation Plaza」が稼働開始しました。

研究・開発部門を中心に、

約3,000人が一堂に会して、次世代に向けた開発に取り組んでいます。

若手社員の意見をもとに、さまざまなコミュニケーションスペースを用意し、部門を超えたコラボレーションの活性化につなげます。

加えて、下段右、新規事業を継続的に創出できる企業文化をめざす取組を開始しております。

2023年から、「KENKI BUSINESS CHALLENGE」、略してKBCと称し、価値創造のノウハウを学び新規事業の事業化をめざしています。

こちらの取組は、毎年継続的に開催することで、社員の持続的な挑戦を奨励し、企業文化の変革を促進します。

4. 中期経営計画の定量的目標				HITACHI	
				Reliable Solutions	
経営指標		中期経営計画 2025年度目標	2023年度実績		
成長性	・バリューチェーン比率	50%以上	39.4%		
	・米州事業独自展開による売上収益	3,000億円以上	2,175億円		
	・売上収益研究開発費比率	3%以上	2.2%		
収益性	・調整後営業利益率	13%以上	12.0%		
	・EBITDAマージン率 ^{*1}	18%以上	16.8%		
安全性	・ネットD/Eレシオ	0.40以下	0.57		
効率性	・営業CFマージン率 ^{*1}	10%以上	5.2%		
	・ROE	13%以上	13.1%		
	・ROIC ^{*1*3}	9%以上	9.8%		
株主還元 ^{*2}	・連結配当性向	連結配当性向30%~40%を目安に安定的かつ継続的に配当を実施		34.2%	
ESG	・環境負荷低減 CO ₂ 削減(総量)	生産(Scope1+2)	△40%	2010年度比	「日立建機グループ統合報告書2024」で公開予定
		製品(Scope3)	△22%	2010年度比	
	・ダイバーシティ、 エクイティ& インクルージョン	・海外グループ会社のGM以上の 現地化比率 ^{*1}	75%	71% ^{*4}	
		・男女別の管理職比率(連結) ^{*1}	女性13% 男性15%	女性11% ^{*5} 男性16%	

^{*1}: 本中計より新たに指標として定めたもの
^{*2}: 営業キャッシュフローと資金配分に対する基本的な考え方として、維持・強化投資、先行投資、株主還元+有利子負債返済にそれぞれ1/3の充當をめざす
^{*3}: ROIC目標における比較すべき資本コスト(WACC)の水準を7%程度と認識
^{*4}: 2023年8月実績
^{*5}: 見込み値

© Hitachi Construction Machinery Co., Ltd. 2024. All rights reserved. 41

最後に41ページ、中期経営計画の定量的目標です。

先ほど、塩嶋から2024年度の計画数値を申し上げましたが、2025年度の目標については、昨年度ご発表をしている当初中計数値との変更はありません。

収益性としては、調整後営業利益率13%以上と定め、売上に対しての稼ぐ力である“キャッシュ創出の能力指標”としてEBITDAマージン率18%以上をめざします。

効率性では、ROIC目標9%以上を安定的に維持し、投下資本の運用効率を意識して事業を展開し、資本収益性の向上を図ります。

また、獲得した収益を株主の皆様へ還元を行うため、配当性向は“30%~40%を目安に安定的且つ継続的に実施”とし、株主利益の最大化を図ります。

続いて、ESG関連項目も、環境負荷低減CO₂削減目標のほかに、ダイバーシティ、エクイティ&インクルージョンの指標を定めて、目標に向けて取り組んでいきます。

日立建機グループ中期経営計画

HITACHI
Reliable Solutions

BUILDING THE FUTURE 2025

未来を創れ

- 顧客に寄り添う革新的ソリューションの提供
- バリューチェーン事業の拡充
- 米州事業の拡大
- 人・企業力の強化

安全と健康とコンプライアンス第一 | CIF (顧客課題解決志向) の徹底 | Kenkijinスピリットの発揮

© Hitachi Construction Machinery Co., Ltd. 2024. All rights reserved. 42

以上で、中期経営計画「BUILDING THE FUTURE 2025 未来を創れ」の進捗についての説明を終わります。ありがとうございました。

日立建機グループでは、持続可能な開発目標 (SDGs) の17の目標のうち、10項目の重点目標を設定しています。

当資料内のトピックスはこの区分に該当するアイコンを表記し、紹介しています。



SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

世界を変えるための17の目標

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

2024年4月24日

 日立建機株式会社