HITACHI

Reliable solutions

2022年3月期決算説明会および中期経営計画の進捗状況について

2022年4月27日

日立建機株式会社

執行役社長CEO　平野 耕太郎

執行役常務CFO　塩嶋 慶一郎

執行役CMO　松井 英彦

HITACHI

Reliable solutions

1．地域別市場環境と見通しについて

執行役CMO

松井 英彦

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

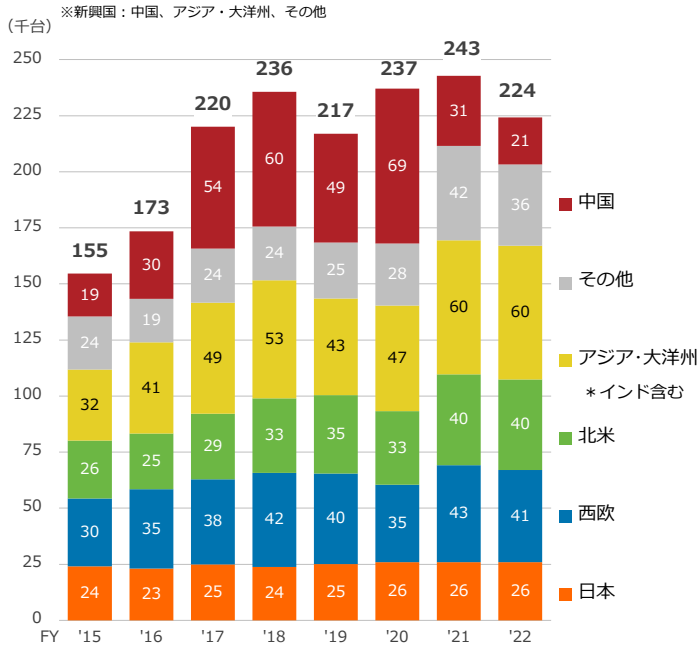
地域別市場環境と見通しについて、松井よりご説明致します。

油圧ショベル世界需要推移

HITACHI
Reliable solutions

新興国比率：21年度 55%（前年比△6%）

※新興国：中国、アジア・大洋州、その他



地域別需要対前年増減

※当社推定　中国国産メーカ含まず
※複写・転用はご遠慮下さい

	'21	'22
合計	+2%	-8%
中国	-55%	-33%
ロシア・CIS 東欧	+76%	-45%
アフリカ	+45%	+1%
中東	+71%	+3%
中南米	+27%	+6%
その他	+52%	-14%
アジア	+43%	+0%
インド	+7%	-3%
オセアニア	+32%	+6%
アジア・大洋州	+27%	-0%
北米	+23%	+0%
西欧	+25%	-5%
日本	-0%	+0%

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

21年度の需要は、20年度の23万7千台に対し、2%増の24万3千台となります。

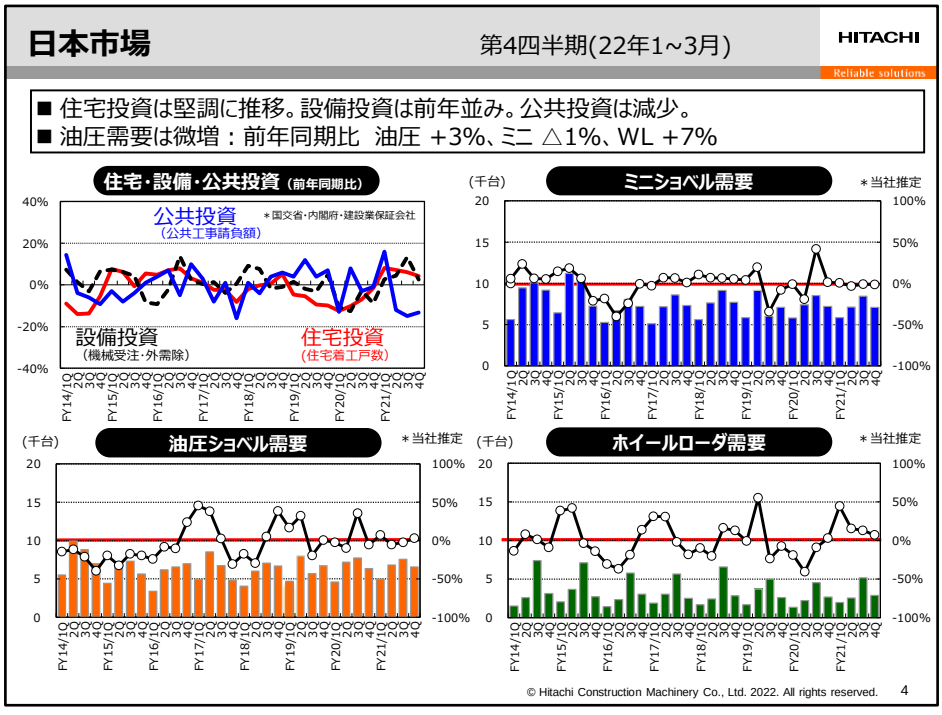
各地域における需要は、ご覧の通りです。21年度は、中国が昨年需要増からの反動減と新型コロナ感染拡大の影響により需要が大幅に減少しました。
その他の新興国と日本を除く先進国については、コロナからの需要回復や資源価格の上昇に伴い、需要が大幅に増加したため、全地域需要は前年比で2%増となります。

22年度の需要は、サプライチェーンの影響が継続するものの、インフラ開発の推進や高水準の資源価格により、オセアニア、中東、中南米は堅調な需要が継続する見通しです。

一方、中国市場は、前年比で33%減と21年度に続き需要は大幅に減少、ロシアCISは、ロシア・ウクライナ情勢の影響もあり、需要が大幅に減少するとみております。

全世界合計では前年比で8%減、中国を除く全世界合計では前年比4%減、中国とロシアCISを除くと1%減となる見通しです。

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。

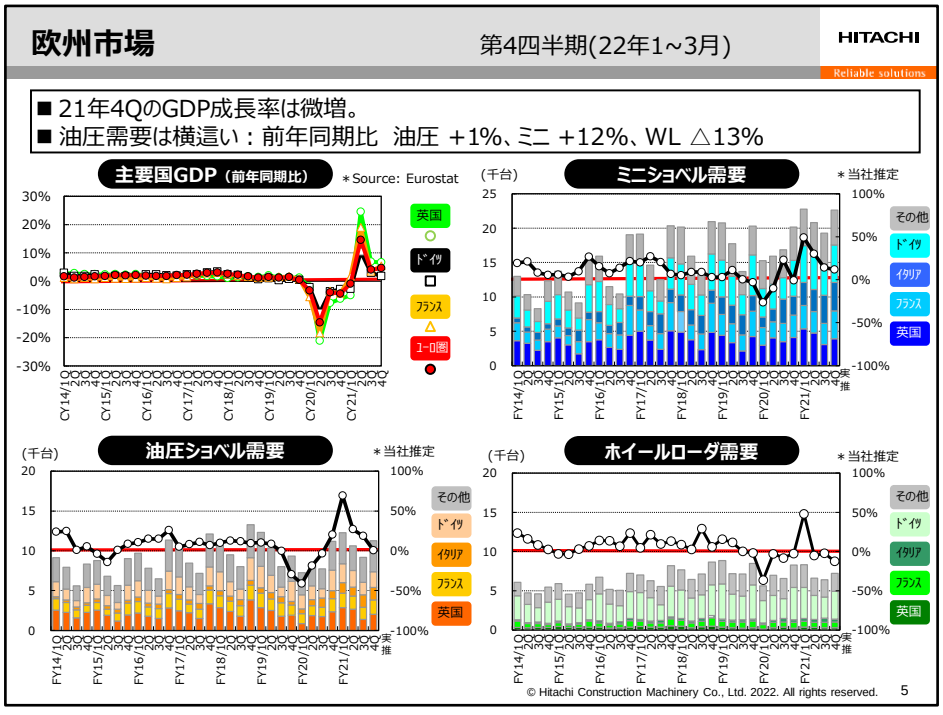


次は4ページ目。日本市場です。

左上、住宅投資は第4四半期も堅調に推移しております。
設備投資は前年並み、公共投資については東北の復興需要減の影響もあり
減少しております。

左下、油圧ショベルの第4四半期需要は、民間投資、公共投資ともに
好調に推移しており前年同期比で3%増となりました。

右上、ミニショベルは1%減、右下、ホイールローダーは7%増となりました。

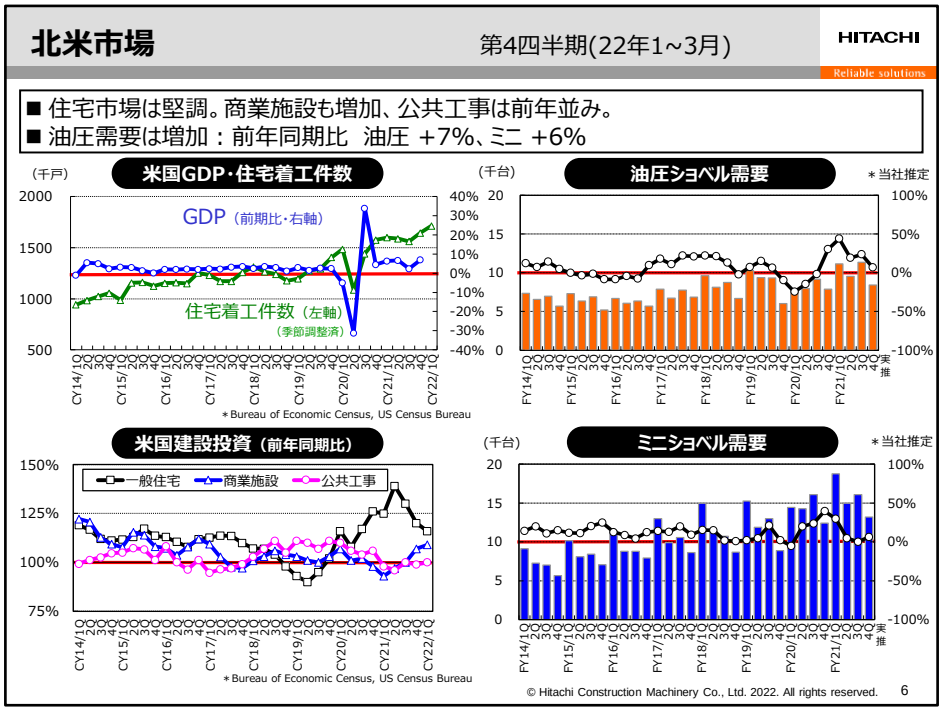


次は5ページ目。欧州市場です。

左上、GDP成長率は、コロナ感染再拡大に伴い、移動制限措置により
ドイツなどで減少したもののユーロ圏全体は回復基調が継続しております。

コロナ感染やサプライチェーンの影響が継続しておりますが、
欧州復興基金によるインフラ投資もあり需要は堅調に推移し、
左下、油圧ショベルの第4四半期需要は前年同期比で1%増、
右上、ミニショベルは12%増となります。

右下、ホイールローダーについては13%減となります。



次は6ページ目。北米市場です。

左上、GDPは住宅投資、設備投資などが成長加速、住宅着工件数も高水準で増加しております。

左下、建設投資ですが、一般住宅は伸びが鈍化するも依然高い水準で推移しております。商業施設は増加し、公共工事は前年並みで推移しております。

右上、第4四半期の油圧ショベル需要は前年同期比で7%増、
右下、ミニショベルは6%増と依然堅調となっております。

北中南米独自展開の進捗状況 2021年8月ディア社との提携解消を発表後

HITACHI
Reliable solutions

2021年度の取り組み

1.組織体制の構築
地域統括会社「日立建機アメリカ」の立ち上げ、機能・人財を拡充

2.販売・供給体制の構築
部品供給拠点を設置/伊藤忠商事グループと北米におけるファイナンス協業

3.代理店網の構築
北米需要地の約8割をカバー

2022年３月より本格的な独自展開開始
代理店向け販売は好調なスタート

日立建機アメリカ

2022年度の取り組み

- 代理店の販売・サービス体制構築をサポート（初期在庫の充足、サービス員への教育）
- 中南米におけるマイニングの販売・サービス体制強化。丸紅グループとの連携継続
- 北米における伊藤忠商事グループとの連携強化
- 現地生産体制の検討

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

続いて7ページ目をご覧ください。

いよいよ、3月から北中南米市場で、本格的な独自展開を開始いたしました。

2021年度は独自展開に向けた体制作りに注力しました。

1つめは組織体制の構築です。地域統括会社である「日立建機アメリカ」を立ち上げ、機能・人財を拡充しました。

2つめは販売・供給体制の構築です。サービス部品の供給ネットワークを整備し、伊藤忠商事グループと北米におけるファイナンス協業を検討しています。

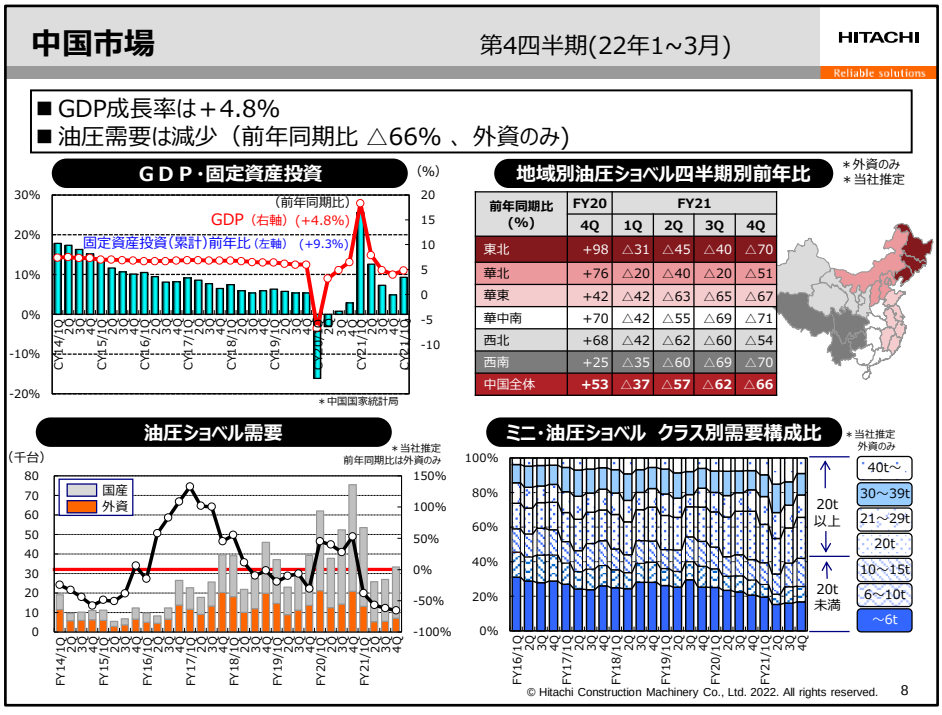
3つめは代理店網の構築です。以前から日立ブランド製品を扱っていた代理店を中心に、現在までに北米需要地の約8割をカバーする販売網を構築しました。

3月の代理店向けの販売は、好調な滑り出しとなっています。

こうした基盤を活用して、2022年度は円滑な事業立ち上げになるように、代理店の初期在庫の充足とサービス員の教育によるサポートを継続します。

中南米では、丸紅グループと連携してマイニングの販売・サービス体制を強化し、北米における伊藤忠商事グループとの連携強化を推進します。

また、現地での生産体制についても、具体的な検討を進めて参ります。



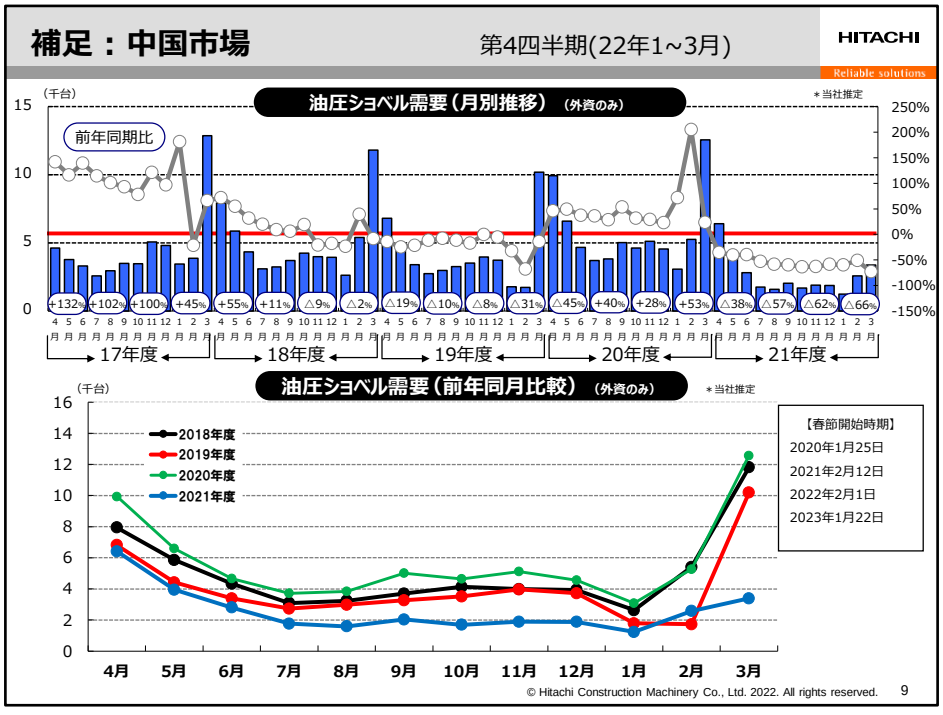
次は8ページ目。中国市場です。

左上、2022年1月から3月期のGDP成長率は4.8%増、
固定資産投資は前年比で9.3%増と前年を上回る水準で推移しております。

左下、第4四半期の油圧ショベル需要は、国産機含めた全需要で前年同期比56%減となりました。内訳として国産機需要は52%減、外資は66%減となりました。

また、右上の地域別需要推移において、全地域で需要の減少が継続しております。

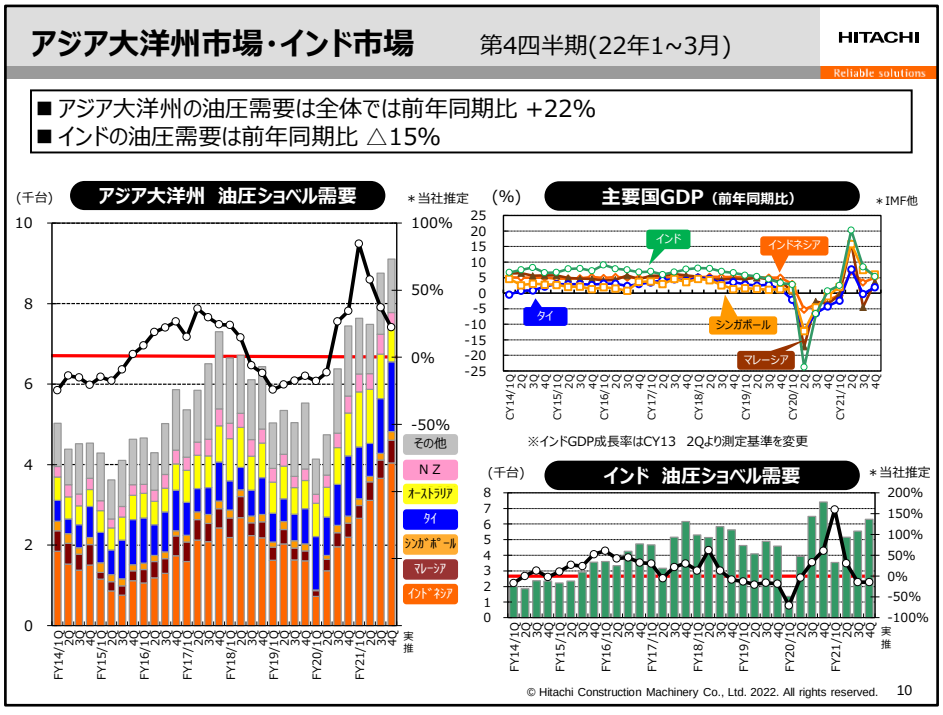
クラス別需要構成比は、資料の右下をご参照下さい。



続いて9ページ目で中国市場の補足をさせて頂きます。

上段グラフ、外資メーカーの月別油圧ショベル需要推移において、21年度第4四半期で前年同期比66%減となりました。

昨年までの春節後の市況盛り上がりが見られず、20年度需要増からの反動による機械余剰感の継続と、コロナ感染急拡大により中国全体で減少傾向が続いております。

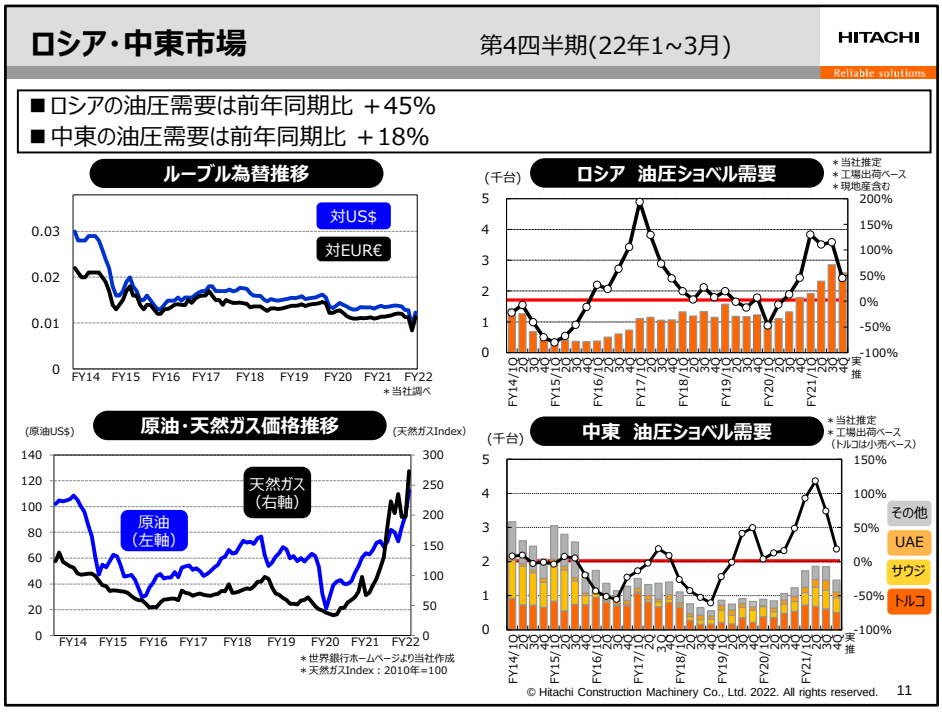


次は10ページ目。アジア大洋州、インド市場です。

右上、主要国のGDPは、第4四半期で増加しております。
シンガポールは輸出の大幅な回復もあり高い成長率が継続しております。
その他地域についてもコロナ感染の減少や操業規制の緩和もあり、
コロナ前の水準並みに回復、インドは成長が減速するも回復基調が継続しております。

左側、アジア・大洋州の油圧ショベルの第4四半期需要は、
高水準の資源価格と好調な林業需要に伴い、特にインドネシアなどで増加し、
全体では前年同期比で22%増となります。

右下、インドの油圧ショベル需要は前年同期比で15%減となりますが、
足元ではコロナ感染の減少もあり、回復基調にあります。

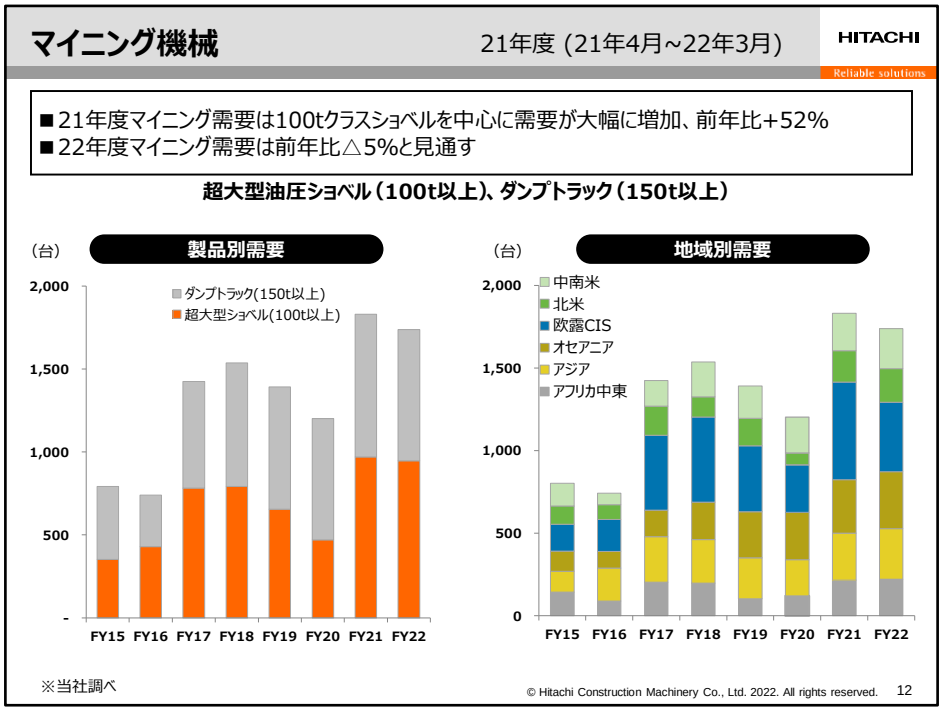


次は11ページ目。ロシア中東市場です。

右上、ロシアの第4四半期の油圧ショベル需要は、資源価格の上昇に伴い、
前年同期比で45%増となります。

一方、西側諸国を中心としたロシアへの経済制裁もあり、3月4日に発表したように、
日立建機はロシア・ウクライナ情勢を鑑み、当面の間、ロシアでの現地生産および日本
からの完成車輸出は、順次停止することと致しました。

右下、中東の油圧ショベル需要は、資源価格の上昇とコロナからの回復により
堅調を維持するもサプライチェーンの影響もあり、前年同期比で18%増となります。

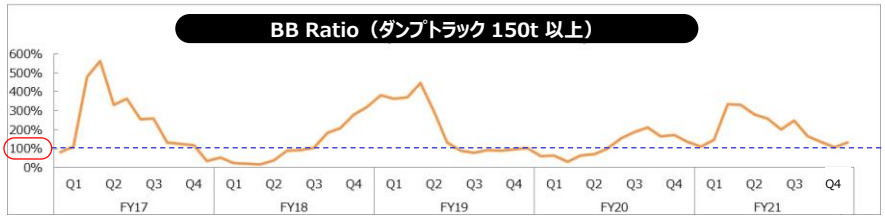


次は12ページ目。21年度のマイニング需要は、中小鉱山、コントラクタ向け100トンショベルを中心に需要が大幅に増加したことにより前年比で52%増加となります。

22年度はロシアのウクライナ侵攻による各種制裁の影響で、
最大の需要地であるロシア向けマイニング需要は減少するものの、
他地域の需要は依然堅調で、世界需要は前年比5%減と予測します。

補足：BB Ratio

HITACHI
Reliable solutions



※Book-to-Bill(BB)Ratio = Booking(受注額)/ Billing(出荷額)
当社単独の受注・出荷額の6ヶ月平均

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

続いて13ページ目、BBレシオです。

海上輸送が逼迫している中においても第4四半期は本年度最高の出荷額となりました。

一方新規受注は依然順調で、超大型ショベル・ダンプトラック共に出荷額を上回り、100%以上を維持しています。

トピック 欧州で電動化建機を継続投入、国内で開発力・生産設備能力を増強

HITACHI
Reliable solutions

欧州市場で5tクラスのバッテリー駆動式ミニショベルを6月より受注開始

- バッテリー電源と商用電源の併用による長時間稼働が可能
- ラインアップを拡充し、建設現場のゼロエミッション化に貢献
- 開発試験場の機能を拡張し、電動化建機など試験の高度化に対応

バッテリー駆動式ミニショベル ZX55U-6EB

5tクラスの年間稼働コストの比較（欧州平均）

コンパクト製品の生産設備能力を増強

- 開発試験場移設後のスペースを活用し、
  2025年度までに生産設備能力を約1.3倍に増強

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

続きまして、トピックのご説明です。

日立建機は、欧州市場で5tクラスのバッテリー駆動式ミニショベルを、
6月より受注開始します。

本製品は、バッテリー電源と商用電源を併用できる点が大きな特長です。

すでに日立建機グループとして発売中の8tクラスに続く、ラインアップの拡充となります。

コンパクト製品を開発・生産する日立建機ティエラでは、開発試験場の機能を拡張し、
電動化建機などの試験の高度化に対応します。

継続的に電動化建機のラインアップを拡充し、建設現場のゼロエミッション化に貢献して
まいります。

また同時に、日立建機ティエラでは、北米や欧州市場におけるコンパクト製品の
需要の増加に対応し、2025年度までに、生産設備能力を現状の約1.3倍に増強いた
します。

HITACHI

Reliable solutions

2．2022年3月期　決算説明

執行役常務CFO

塩嶋 慶一郎

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

続きまして、塩嶋でございます。どうぞ宜しくお願い申し上げます。

連結決算の概要

HITACHI
Reliable solutions

当年度は、COVID-19の影響はあるも、堅調な需要を取り込み、加えて為替円安影響もあり、
売上収益は前年比26%増収、調整後営業利益は186%増益。

（単位：億円）

		21年度 実績		20年度 実績		前年比 増減率
売上収益	<9,500>		10,250		8,133	26%
調整後営業利益 *1	<840>	(9.1%)	935	(4.0%)	327	186%
営業利益	<880>	(10.4%)	1,066	(3.5%)	282	278%
税引前当期利益	<880>	(10.8%)	1,109	(3.1%)	256	333%
親会社株主に帰属する当期利益	<520>	(7.4%)	758	(1.3%)	103	633%
EBIT *2	<910>	(11.1%)	1,140	(3.5%)	287	297%
為替 アメリカドル	<110.9>		112.6		106.0	6.6
為替 ユーロ	<130.5>		130.6		124.6	6.0
為替 中国元	<17.3>		17.5		15.7	1.8
為替 オーストラリアドル	<82.0>		83.0		76.0	7.0
１株当り配当金 *3	<未定>		110円		20円	90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%程度、もしくはそれ以上をめざします。

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

先ず、P.16『連結決算の概要』をご覧下さい。

当21年度は、新型コロナ変異株による行動制限の影響があったものの、物量増や為替影響に加え、第２四半期に計上した米州向けの価格調整の押上げもあり、売上収益は前年比26%増の10,250億円となりました。

調整後営業利益は、前年比186%増の935億円で利益率は9.1%、
営業利益は1,066億円で利益率10.4%でありました。

親会社株主帰属の当期利益は、前年比633%増の758億円でありました。

また、当年度の為替レートは前年比で、米ドルが6.6円の円安、
ユーロが6.0円、元が1.8円、オーストラリアドルも7.0円の円安でした。

尚、当年度の年間配当は、過去最高額となる一株当り110円と致します。

連結地域別売上収益

HITACHI
Reliable solutions

中国を除き各地域で前年比増収となり、連結合計では2,116億円の増収。

（単位：億円）

	21年度 実績		20年度 実績		前年比	
					金額	増減率
日本	2,169	21%	2,033	25%	136	7%
アジア	864	8%	527	6%	337	64%
インド	572	6%	500	6%	72	14%
オセアニア	1,677	16%	1,399	17%	277	20%
欧州	1,242	12%	878	11%	363	41%
北米	1,964	19%	1,072	13%	893	83%
中南米	227	2%	109	1%	119	109%
ロシアCIS	386	4%	227	3%	159	70%
中東	192	2%	161	2%	31	19%
アフリカ	435	4%	336	4%	99	29%
中国	521	5%	891	11%	△ 370	△42%
合計	10,250	100%	8,133	100%	2,116	26%
海外売上収益比率	79%		75%			

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

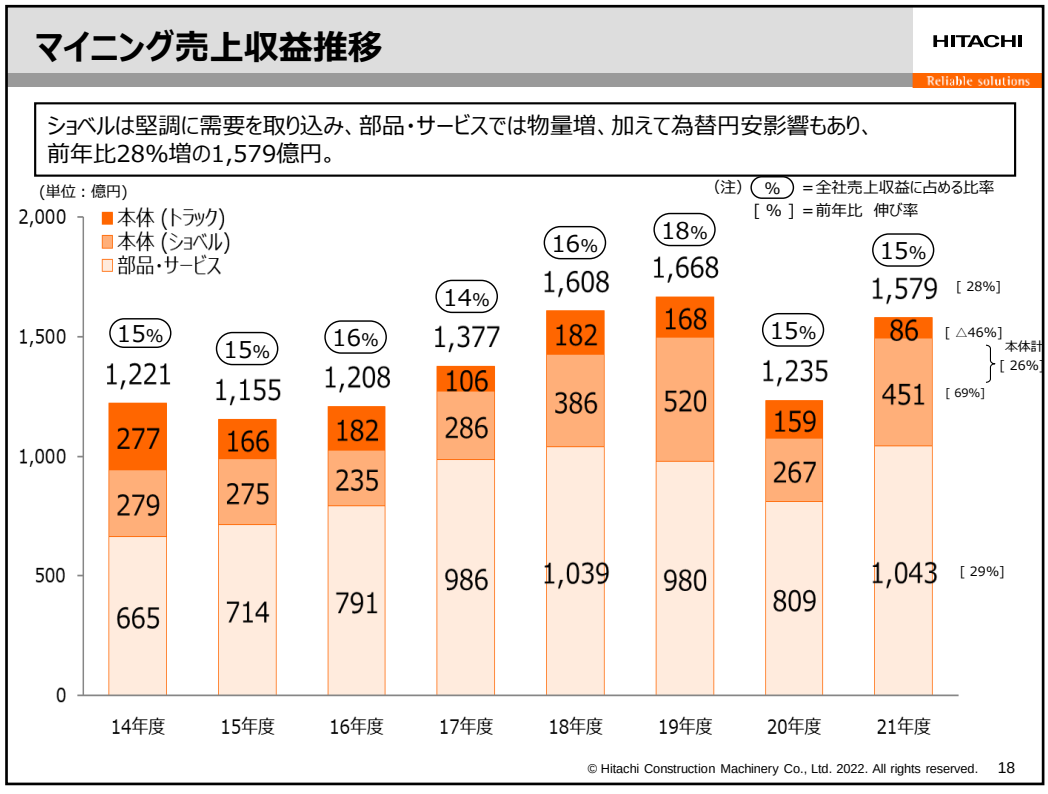
次に、P.17『連結地域別売上収益』をご覧下さい。

中国を除き、全ての地域で前年比増収となりました。

特に北米、欧州、アジアでの市況回復が顕著で、円安影響も重なり、大幅な増収となりました。

一方、中国においては、前年比で370億円もの減収となりました。

海外売上収益比率は、前年同期比4ポイント増の79%となりました。



続いて、P.18『マイニング売上収益推移』をご覧下さい。

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に1,579億円と、前年比28%の増収でした。

為替円安影響を10%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18%の増収でした。

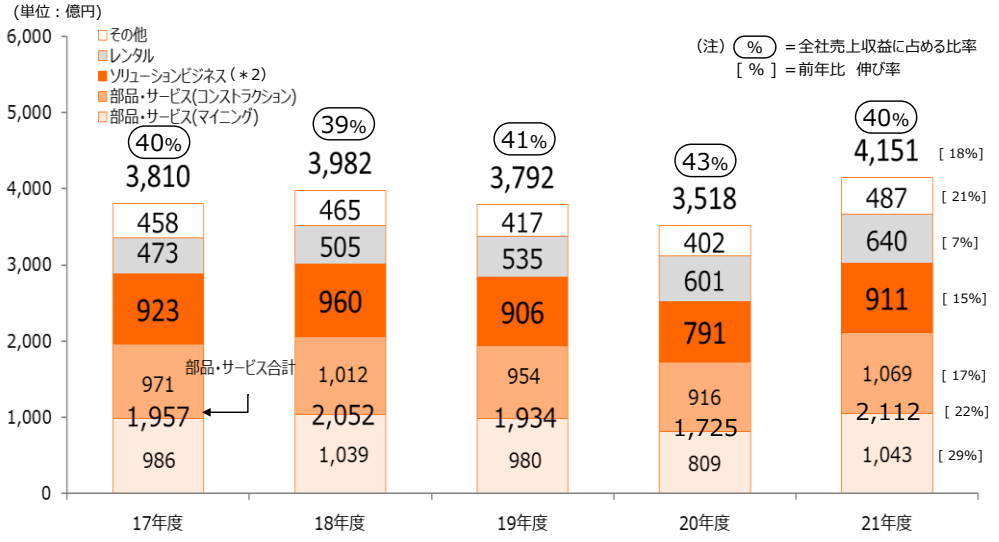
本体売上が26%の増収で、トラックについては46%の減収となった一方、ショベルは69%の増収でした。

また、部品サービスも、29%の増収となりました。

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全部門で物量増、加えて為替円安影響もあり、前年比18%増の4,151億円。



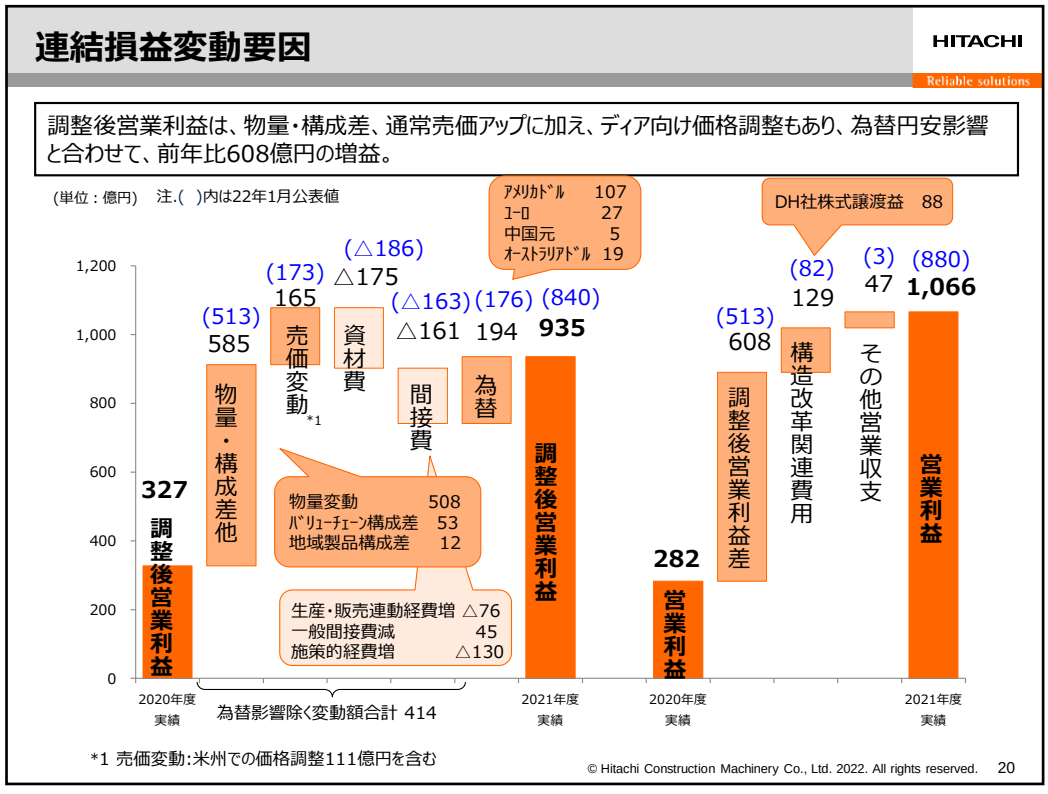
＊1 バリューチェーン：新車販売以外の事業である部品・サービス、ソリューションビジネス、レンタル等の事業合計
＊2 ソリューションビジネス：建設機械ビジネスセグメントに含まれないマイニング設備及び機械のアフターセールスにおける部品開発、製造、販売及びサービスソリューションの提供

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

続いて、P.19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下さい。

当年度のバリューチェーン売上収益は、前年比18%増の4,151億円でした。
為替円安影響を7%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11%の増収でした。
全ての部門で前年実績を上回ることが出来た上、合計額では過去最高を更新しました。



続いて、P.20は当21年度の『連結損益変動要因』です。
調整後営業利益で前年比608億円の増益を確保した要因を説明します。

これまでの説明の通り、中国を除く全地域で増収を確保したことから、
物量・構成差で585億もの増益要因となりました。
また、注記の通り、第2四半期に計上したディア社との合弁解消に伴う
北中南米市場での価格調整反映111億に加え、各地域での販売価格改善により、売価変動165億もの増益効果もありました。

一方で、鋼材価格高騰により資材費が175億増加した他、
生産・販売物量の増加に伴い、間接費も161億増加しました。

為替円安影響194億の結果、調整後営業利益は、前年比608億増益の
935億円となりました。

ページ右側、営業利益は、調整後営業利益の増益608億に加え、
構造改革関連にディアとの合弁会社株式の譲渡益88億を織込むことで、
前年比784億の増益となる、1,066億円となりました。

要約連結損益計算書

HITACHI
Reliable solutions

親会社株主に帰属する当期利益は、758億円と前年比655億円の増。

（単位：億円）

	21年度 実績		20年度 実績		前年比	
					金額	増減率
売上収益		10,250		8,133	2,116	26%
売上原価	(72.7%)	7,450	(76.2%)	6,200	1,250	20%
販売費・管理費	(18.2%)	1,865	(19.8%)	1,606	258	16%
調整後営業利益 *1	(9.1%)	935	(4.0%)	327	608	186%
その他の収益及び費用		131		△45	175	-
営業利益	(10.4%)	1,066	(3.5%)	282	784	278%
金融収益及び費用		△19		△41	21	△52%
持分法投資損益		62		14	48	336%
税引前当期利益	(10.8%)	1,109	(3.1%)	256	853	333%
法人所得税費用		310		110	201	183%
当期利益	(7.8%)	799	(1.8%)	146	652	446%
親会社株主に帰属する当期利益	(7.4%)	758	(1.3%)	103	655	633%

*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。

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

次に、P.21『要約連結損益計算書』をご覧下さい。

ここまで、売上収益から営業利益まで説明して参りましたので、
このページでは、営業外損益以下を簡単にご説明します。

金融収益・及び費用は、主として為替差益計上により、前年比21億の改善となりました。

加えて、持分法損益も、同48億の増益でした。

米州の持分法会社の業績改善効果が大きく影響しました。

親会社株主に帰属する当期利益は、前年比655億増益となる758億円となりました。

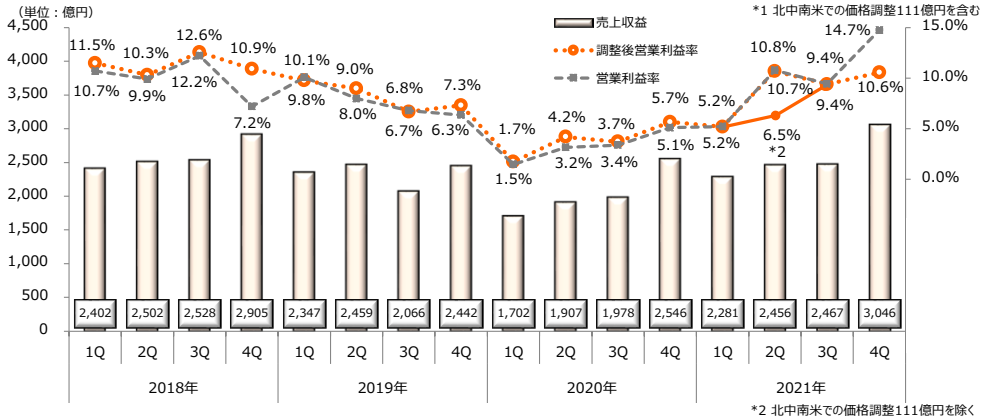
要約連結 四半期別売上収益・営業利益（率）

HITACHI
Reliable solutions

（単位:億円）

	2018年				2019年				2020年				2021年			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q*1	3Q	4Q
売上収益	2,402	2,502	2,528	2,905	2,347	2,459	2,066	2,442	1,702	1,907	1,978	2,546	2,281	2,456	2,467	3,046
調整後営業利益	276	258	318	317	229	221	138	179	29	80	74	144	118	263	232	322
営業利益	257	248	308	210	237	196	141	155	25	60	67	130	119	265	233	449

*1 北中南米での価格調整111億円を含む



*2 北中南米での価格調整111億円を除く

四半期別 為替レート	2018年				2019年				2020年				2021年			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
アメリカドル	109.1	111.5	112.9	110.2	109.9	107.4	108.8	108.9	107.6	106.2	104.5	105.9	109.5	110.1	113.7	116.2
ユーロ	130.1	129.6	128.8	125.2	123.5	119.3	120.3	120.1	118.5	124.1	124.5	127.7	132.0	129.8	130.1	130.4
中国元	17.1	16.4	16.3	16.3	16.1	15.3	15.5	15.6	15.2	15.4	15.8	16.4	17.0	17.0	17.8	18.3
オーストラリアドル	82.6	81.5	81.1	78.5	76.9	73.6	74.3	71.8	70.7	75.9	76.3	81.8	84.3	80.9	82.9	84.0

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

続いて、P.22 四半期別の業績推移です。

一番右側の21年度第４四半期をご覧下さい。

当四半期の売上収益は3,046億円となり、四半期額としては過去最高となりました。

また、調整後営業利益率は、折れ線グラフに示した通りに10.6%となりました。

注記2.　で示しました通り、当第2四半期には北中南米市場での
価格調整111億が上積みされましたが、第3四半期以降は特殊要因を含まず
も利益率を改善して来ました。

要約連結財政状態計算書

HITACHI
Reliable solutions

当年度末は、棚卸資産、営業債権及び有形固定資産の増により総資産1,897億円の増加。

（単位：億円）

	(A) 21年度	(B) 20年度	(A)-(B) 増減
現金及び現金同等物	943	803	139
営業債権	2,663	2,112	550
棚卸資産	3,683	2,978	705
流動資産計	7,644	6,172	1,472
非流動資産合計	6,452	6,027	425
資産の部合計	14,096	12,199	1,897
非流動を含めた営業債権	3,090	2,527	564
棚卸資産　内訳			
本体	1,089	773	316
部品	1,326	1,023	304
その他	1,268	1,182	85
棚卸資産計	3,683	2,978	705
手持日数（分母は売上収益）			（単位：日）
営業債権（非流動含む）	110	113	△3
棚卸資産	131	134	△3
営業債務	51	49	2
正味運転資金	186	194	△8

	(C) 21年度	(D) 20年度	(C)-(D) 増減
営業債務及びその他債務合計	2,522	1,992	530
社債及び借入金	3,531	3,295	236
負債の部合計	7,416	6,513	903
（親会社所有者帰属持分比率）	(43.4%)	(42.1%)	(1.3%)
資本の部合計	6,679	5,686	994
負債・資本の部合計	14,096	12,199	1,897
	(25.1%)	(27.0%)	(△2.0%)
有利子負債計	3,531	3,295	236
現金及び現金同等物	943	803	139
ネット有利子	(18.4%)	(20.4%)	(△2.1%)
負債	2,589	2,492	97
ネットD/Eレシオ	0.42	0.49	△ 0.06

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

続いて、P.23は22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564億円、棚卸資産が705億円、増加しました。

いずれも為替円安影響による増加額を夫々、173億、239億と分析しております。

賃貸用営業資産を始め、固定資産の取得も加わり、総資産は14,096億円と対前年度末で 1,897億の増加となりました。

一方、手持日数は、営業債権、棚卸資産ともに前年度末より夫々3日ずつ短縮の110日、131日に縮減しました。

この結果、正味運転資金手持日数は8日縮減した186日となりました。

右側、貸方の有利子負債計は、前年度末よりも236億増加した3,531億円となりましたが、一方で現預金を139億積み増したこともあり、ネット有利子負債は97億増加の2,589億円に留まりました。

資本合計は6,679億円で、親会社所有者帰属持分比率は43.4%、ネットD/Eレシオは0.42と改善しました。

連結キャッシュ・フロー

HITACHI
Reliable solutions

フリー・キャッシュ・フローは325億円のポジティブ。

（単位：億円）

	21年度 実績		20年度 実績		前年比 増減額	
当期利益		799		146		652
減価償却費	1,353	555	648	502	705	53
売掛金及び受取手形の増減		△ 316		233		△ 549
棚卸資産の増減	△ 646	△ 482	296	255	△ 942	△ 737
買掛金及び支払手形の増減		151		△ 192		343
その他		△ 314		△ 30		△ 284
営業活動に関するキャッシュ・フロー		393		913		△ 520
営業キャッシュ・フローマージン率		3.8%		11.2%		△7.4%
投資活動に関するキャッシュ・フロー		△ 69		△ 323		254
フリー・キャッシュ・フロー		325		591		△ 266
財務活動に関するキャッシュ・フロー		△ 256		△ 460		204

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

続いて、P.24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、393億円のポジティブとなりましたが、売上物量増により運転資本が膨らみ、前年比では520億円収入減となりました。

一方、投資キャッシュフローでは、ディアとの合弁会社株式の譲渡収入もあり、前年比254億の支出減となったものの、フリーキャッシュフローは、同266億収入減の325億円となりました。

要約連結損益計算書（予想）

HITACHI
Reliable solutions

22年度連結損益計算書は、予想為替レートの為替円安影響105億円はあるも、主にロシアリスクを織り込み、前年比△650億円の減収を見込む。

（単位：億円）

	22年度 予想	21年度 実績	前年比 金額	前年比 増減率
売上収益	9,600	10,250	△ 650	△ 6%
調整後営業利益	(8.3%) 800	(9.1%) 935	(△0.8%) △ 135	△ 14%
営業利益	(7.9%) 760	(10.4%) 1,066	(△2.5%) △ 306	△ 29%
税引前当期利益	(7.7%) 740	(10.8%) 1,109	(△3.1%) △ 369	△ 33%
親会社株主に帰属する当期利益	(4.7%) 450	(7.4%) 758	(△2.7%) △ 308	△ 41%
EBIT	768	1,140	△ 372	

通　貨	22年度 予想	21年度 実績	前年比
アメリカドル	120.0	112.6	7.4
ユーロ	130.0	130.6	△ 0.6
中国元	19.0	17.5	1.5
オーストラリアドル	80.0	83.0	△ 3.0
１株当たり配当金 *1	未定	110円	-

為替感応度は参考資料1をご参照ください

*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%程度、もしくはそれ以上をめざします。

© Hitachi Construction Machinery Co., Ltd. 2022. All rights reserved. 25

続いて、今回の22年度業績予想をご説明します。

P.25『要約連結損益計算書（予想）』をご覧下さい。

先程、執行役営業本部長 松井が説明した22年度の需要環境、並びに当21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 9,600億円、調整後営業利益 800億円、親会社株主に帰属する当期利益450億円と致します。

この業績見通し数値には、ウクライナ情勢の影響によるロシア・CIS、欧州、並びに市況低迷が続く中国地域での需要減退と売上収益の減少、及び資源価格高騰による資材費などの更なるコスト上昇リスクを織込みました。

尚、予想為替レートについては、米ドル：120円、ユーロ：130円、中国元：19円、オーストラリアドル：80円と夫々置きました。

P.30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、ご参考下さい。

要約地域別売上収益（予想）

HITACHI
Reliable solutions

22年度連結売上収益は、ロシアCISや中国で大きく減収の見通し。

（単位：億円）

	22年度 予想		21年度 実績		前年比	
					金額	増減率
日本	2,020	21%	2,169	21%	△149	△7%
アジア	895	9%	864	8%	31	4%
インド	525	5%	572	6%	△47	△8%
オセアニア	1,629	17%	1,677	16%	△47	△3%
欧州	1,153	12%	1,242	12%	△89	△7%
北米	2,088	22%	1,964	19%	124	6%
中南米	238	2%	227	2%	10	5%
ロシアCIS	136	1%	386	4%	△250	△65%
中東	178	2%	192	2%	△14	△7%
アフリカ	414	4%	435	4%	△20	△5%
中国	324	3%	521	5%	△197	△38%
合計	9,600	100%	10,250	100%	△650	△6%
海外売上収益比率	79%		79%			

© Hitachi Construction Machinery Co., Ltd. 2022. All rights reserved. 26

続いて、P.26『地域別売上収益の予想』です。

22年度売上収益は、前年比650億円、６％の減収となる9,600億円を見通します。尚、為替円安影響を105億円の増収効果と分析します。

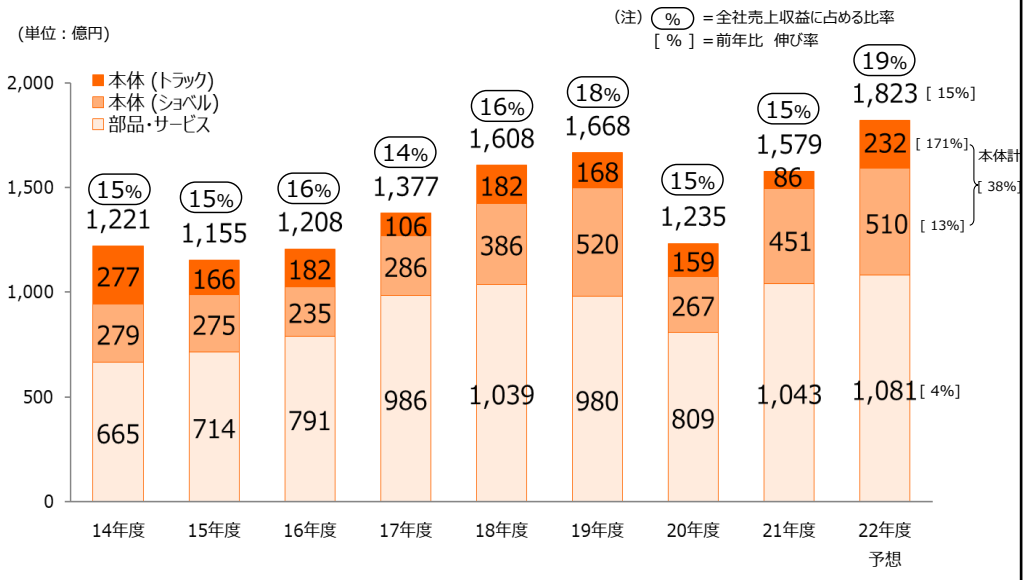
ロシア・CIS、中国で大きく減収を見込む一方、北米では為替影響も大きく、増収を見込みます。

尚、海外売上高比率は、前年同様の79%を見込みます。

マイニング売上収益推移（予想）

HITACHI
Reliable solutions

22年度マイニング売上収益は、前年比15%増収の1,823億円を見込む。



© Hitachi Construction Machinery Co., Ltd. 2022. All rights reserved. 27

次に、P.27は、『マイニング売上収益推移（予想）』です。

22年度のマイニング売上収益は、前年比15%増収の1,823億円を見込みます。

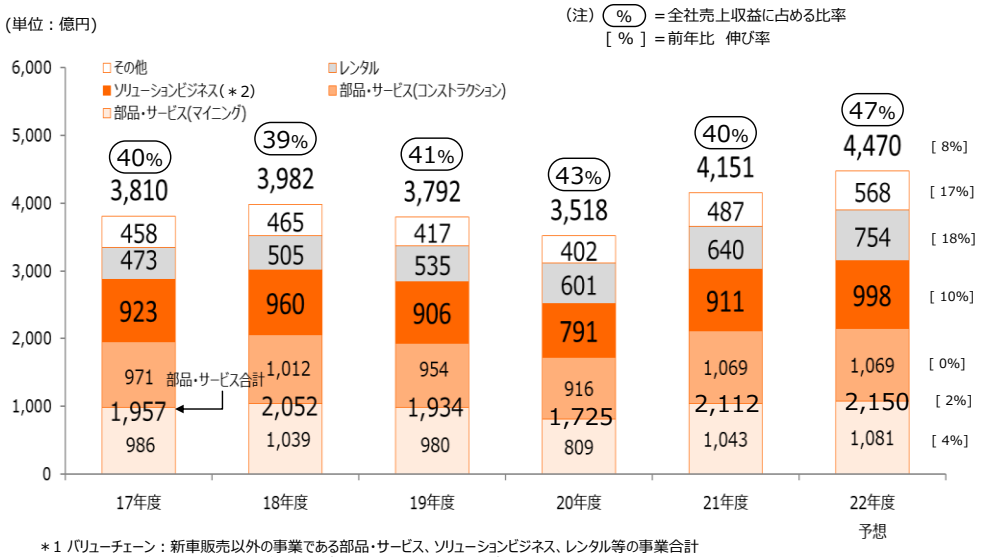
機械本体はトラックとショベル合計で、前年比38%の増収を見込む他、
部品サービスも前年比4%増収の予想です。
売上構成比も、前年度比4ポイント増加の19%を見込みます。

尚、P．31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、ご参考下さい。

バリューチェーン*1 売上収益推移（予想）

HITACHI
Reliable solutions

バリューチェーンは前年比で8%増収の4,470億円を見込む。



＊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、ソリューションビジネス、レンタル等の事業合計
＊2 ソリューションビジネス：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

© Hitachi Construction Machinery Co., Ltd. 2022. All rights reserved. 28

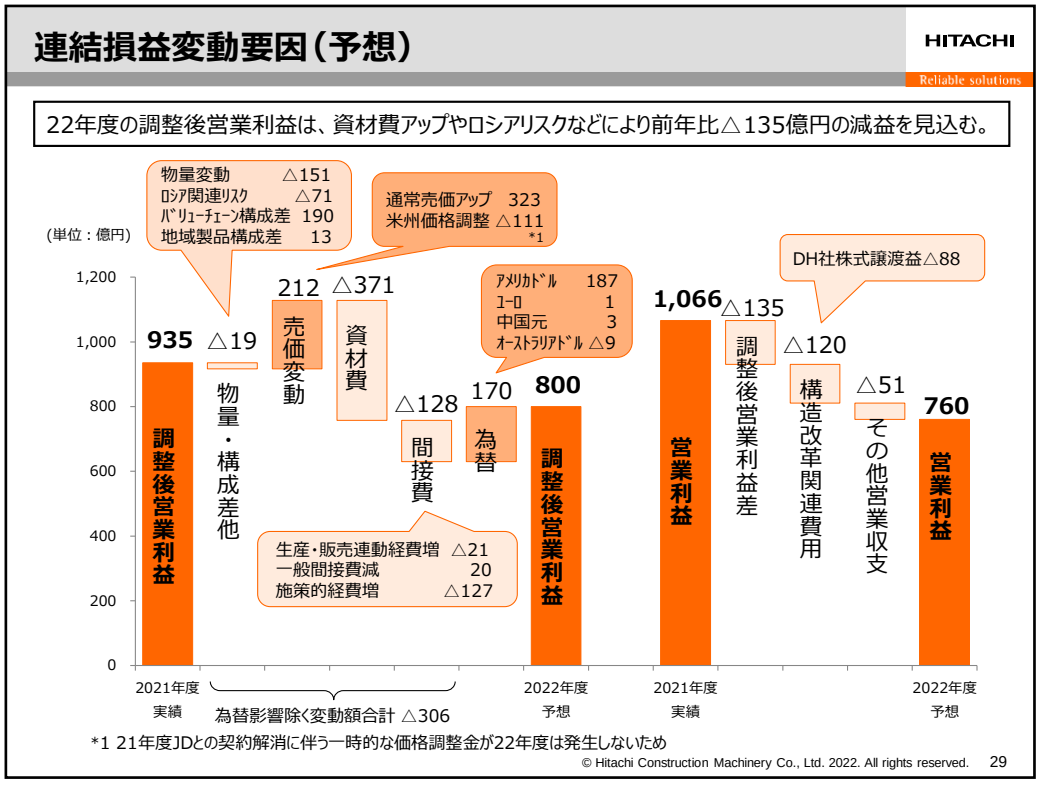
続いて、P.28は『バリューチェーン売上収益推移（予想）』です。

22年度のバリューチェーン売上収益は、前年比8%増収の、
4,470億円を見込みます。

上段2段目のレンタルでは前年比18%増の754億、中央のソリューションビジネスにおいても同10%増の998億を夫々見込みます。

部品サービスは、コンストラクション向け、マイニング向け合計で
前年比2%増収の2,150億円を見込みます。

売上構成比は、前年度と7ポイント増の47%を見込みます。



ご説明の最後となります。P.29『連結損益変動要因（予想）』をご覧下さい。

22年度調整後営業利益が前年比で135億減益の800億円となる要因をご説明します。

先ず、物量・構成差による減益を19億織込みます。

内訳として吹出コメントの通り、ウクライナ情勢影響等の物量減による減益を織込む一方、全体売上に占めるバリューチェーン構成率の上昇による増益効果も期待し、影響はほぼ相殺されます。

また、売価改善による増益212億を見込む一方、それを上回る鋼材価格等の資材費増加による減益371億も織込みます。

為替円安影響による増益効果として170億を織込むも、調整後営業利益は前年比135億円の減益を見込みます。

ページ右側営業利益も、調整後営業利益の減益に加えて、21年度に享受した株式売却益等の特別利益が見込めないことから、前年比306億減益となる760億円を予想します。

30ページ以降に参考資料を4枚付けておりますのでご参照下さい。

参考資料１： 為替レート及び為替感応度

HITACHI
Reliable solutions

22年度予想為替レートは、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)		
	22年度予想	21年度実績	基 準	売上収益	調整後営業利益
アメリカドル	120.0	112.6	1円円安になった場合	25	22
ユーロ	130.0	130.6	1円円安になった場合	8	6
中国元	19.0	17.5	0.1円円安になった場合	2	1
オーストラリアドル	80.0	83.0	1円円安になった場合	23	3

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

参考資料２： マイニング売上収益内訳

HITACHI
Reliable solutions

（単位：億円）

		20年度 実績(A)	21年度 実績(B)	前年比 (B)-(A)	22年度 予想(C)	前年比 (C)-(B)
米州	ショベル	106	94	△ 11	204	109
	トラック	21	26	5	51	25
	計	127	120	△ 6	255	134
欧阿中東	ショベル	153	275	121	259	△ 15
	トラック	122	178	56	212	34
	計	276	453	177	471	18
アジア・大洋州	ショベル	496	756	260	787	31
	トラック	308	231	△ 78	297	66
	計	805	987	182	1,084	97
中国	ショベル	7	6	△ 1	7	1
	トラック	1	1	0	1	0
	計	8	7	△ 1	8	2
日本	ショベル	16	13	△ 3	5	△ 8
	トラック	4	0	△ 4	0	△ 0
	計	20	13	△ 7	5	△ 8
合計	ショベル	779	1,144	365	1,262	119
	トラック	456	436	△ 20	561	125
	計	1,235	1,579	345	1,823	244

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

参考資料３： セグメント情報

HITACHI
Reliable solutions

下記ソリューションビジネスの調整後営業利益は、ＰＰＡ(資産再評価)償却費が含まれております。
21年度実績には11億円、22年度予想にも11億円がそれぞれ含まれております。

（単位：億円）

21年度 実績	報告セグメント				調整額 *1	連結財務諸表 計上額	
	建設機械 ビジネス		ソリューション ビジネス				
売上収益		9,339		948	△ 37		10,250
調整後営業利益	9.2%	859	8.0%	76	-	9.1%	935

（単位：億円）

22年度 予想	報告セグメント				調整額 *1	連結財務諸表 計上額	
	建設機械 ビジネス		ソリューション ビジネス				
売上収益		8,602		998	-		9,600
調整後営業利益	8.1%	700	10.0%	100	-	8.3%	800

*1 [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。

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

参考資料4 ： 連結設備投資、減価償却費、研究開発費の実績及び見通し

HITACHI
Reliable solutions

22年度設備投資は、国内工場建屋新設やレンタル事業の拡充などに特化。

1.設備投資　（工事ベース）　（単位：億円）

	18年度 実績	19年度 実績	20年度 実績	21年度 実績	22年度 予想
設備投資	304	472	347	453	786
賃貸用営業資産	272	369	386	443	562
合　計	576	841	734	896	1,348

2.減価償却費　（有形・無形固定資産）　（単位：億円）

	18年度 実績	19年度 実績	20年度 実績	21年度 実績	22年度 予想
設備投資	268	342	353	376	406
賃貸用営業資産	101	120	149	179	222
合　計	370	461	502	555	628

3.研究開発費　（単位：億円）

	18年度 実績	19年度 実績	20年度 実績	21年度 実績	22年度 予想
グループ 合 計	248	237	248	255	306

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

HITACHI

Reliable solutions

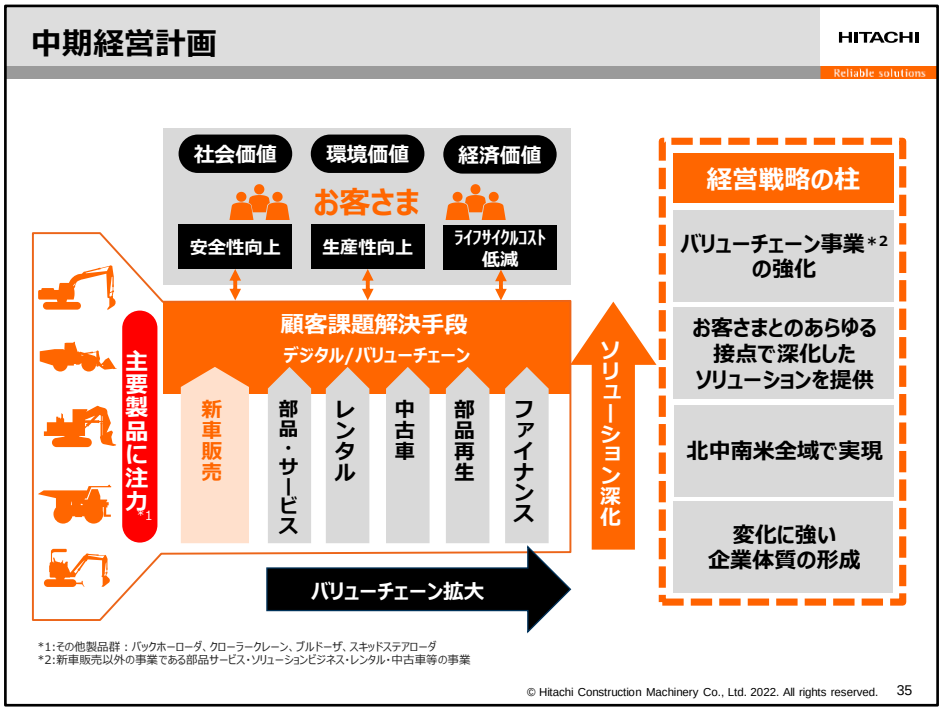
3．中期経営計画の進捗状況
“Realizing Tomorrow‘s Opportunities 2022”

2020～2022年度

執行役社長CEO
平野　耕太郎

© Hitachi Construction Machinery Co., Ltd. 2022. All rights reserved. 34

社長の平野です。これから中期経営計画の進捗状況についてご説明します。



こちらは毎回説明しています、日立建機中期経営計画の全体像です。

お客様の建設、マイニング現場での課題は大きく変化しています。
作業者の不足や高齢化、インフレなどの流れは、日本のみならず
世界全体でみられる傾向で、現場の安全性の向上、生産性の向上、燃費などの
ライフサイクルコストの低下、更に環境対応など、様々な課題に我々メーカーがどの様に
対応していくかが今問われています。
我々はこの課題に対応するため、製品はもちろんのこと、修理サービスの迅速化や
レンタル、中古車、再生、ファイナンスなどの拡充など、バリューチェーン全体を通じて対応
してきました。
更に最近では、AIを使った故障の事前検知や現場作業のモニタリングなど、
ソリューションを深化させています。

右側の経営戦略の柱はこちらに示す4つで、昨年8月にディア社との合弁解消を発表し、
今年の3月から北中南米での独自事業展開を開始していますが、
ようやく、北中南米においても独自のバリューチェーン事業やソリューションの提供を行う
事業環境が整い、グローバルに挑戦する条件が整いました。

「経営戦略の柱」を軸に企業価値向上に向けた取組を継続して推進

HITACHI
Reliable solutions

経営戦略の柱	重点施策
バリューチェーン事業の強化 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	● レンタル・中古車、再生事業の強化、ConSite拡充 ● 環境配慮型製品の拡充 - 電動ショベル・フル電動ダンプトラック等 ● 先行開発分野への投資 - 建設機械の高度化と安全性向上（自動・自律化、運転支援）
北中南米全域で実現	● 統括体制を整え代理店網を再構築中、さらなる市場浸透に向けて本格始動 ● 北米におけるConSite導入等によるバリューチェーン事業拡大およびソリューション提供へ ● 中南米におけるマイニング事業強化
変化に強い企業体質の形成	● 生産効率向上に向けた拠点再編

© Hitachi Construction Machinery Co., Ltd. 2022. All rights reserved. 36

今年度が現中期経営計画の最終年度となりますが、我々の目線としては、
さらに先を見据えながら、4つの「経営戦略の柱」を軸に企業価値向上に向けた取組を
継続して推進してまいります。

まずは、バリューチェーン事業を通じて、脱炭素への取り組みも加速させます。
レンタル、中古車、部品再生事業などで、サーキュラーエコノミーの推進を図り、
電動ショベルをはじめ、ABB社との共同開発となるフル電動ダンプトラックなど、
環境配慮型製品を拡充します。これらの実現のために先行開発分野への投資もしっかり
行っていきます。

3月からの北中南米の独自展開は、まずは当面の準備も整い、予定した以上のスタート
ダッシュを切ることができました。今後さらに、アメリカの統括会社の体制を強化し、
代理店網を再構築していき、さらなる市場浸透に向けて本格的に動きだしていきます。
そして、世界最大かつ最先端の市場で存在感を高め、同時に我々の持つConSiteを
はじめとする最先端のサービスソリューションをさらに活かせるパートナーなども探していきた
いと思います。中南米におけるマイニング事業の強化も図っていきます。

変化に強い企業体質の形成という面では、開発・生産拠点再編の継続に加えて、
4月からビジネスユニット制を導入しました。コンパクト、コンストラクション、マイニングなど、
セグメントを明確化し、営業から開発・設計・製造までの迅速な一気通貫の意思決定を
図ります。スピードを上げて取り組んでまいります。

3カ年計画の定量目標・実績　サマリ

HITACHI
Reliable solutions

計画策定時と比べ、事業環境は変化。経営判断で新たな挑戦に踏み出すことに。

事業環境の変化

- コロナ影響・地政学リスク
- 資材価格高騰とサプライチェーンの混乱
- 円安（109円（'20/3）⇒125円（'22/3））

経営判断と新たな挑戦

- ディア社との合弁解消
- 北中南米の本格的な独自展開開始
- 株主構成変化

経営指標		前中計	今中計			
		2019年度	2020年度*	2021年度	2022年度	
		実績			中計目標	見通し
成長性	・売上収益 ・バリューチェーン比率	9,313億円 40%	8,133億円 43%	1兆250億円 40%	1兆円 50%	9,600億円 47%
収益性	調整後営業利益率 （営業利益率）	8.2% （7.8%）	4.0% （3.5%）	9.1% （10.4%）	10%以上 （-）	8.3% （7.9%）
安全性	ネットD/Eレシオ	0.58	0.49	0.42	0.5以下	0.5以下
効率性	ROE	8.6%	2.1%	13.5%	10%以上	7%以上
株主還元	配当性向	31%	41.1%	30.9%	30% もしくはそれ以上	30% もしくはそれ以上

*2020年度の経営指標は、会計方針の変更による連結財務諸表の遡及適用後の数字で再計算しています。

© Hitachi Construction Machinery Co., Ltd. 2022. All rights reserved. 37

3カ年計画の定量目標と実績のサマリです。
計画策定時の2020年春と比較し、現在、事業環境は大きく変化しております。

2020年コロナが発生し、世界的なロックダウンを受け、需要が一時的に減少、
当社も生産を急減速させました。しかし、その後の世界的な需要の回復に伴い、
増産体制へと切り替え、2021年後半には生産と販売のサイクルも通常のレベルに落ち着きました。
しかし、今年になって、ロシアのウクライナ侵攻などの地政学リスクや、中国を中心としたコロナ感染の
再拡大によるサプライチェーンの寸断など、対処しなければならない課題も新たに発生しています。
為替に関しては、円安傾向ではありますが、これが資源、エネルギー価格の上昇に影響し、
資材価格や輸送費のコスト増につながっています。
なんとか生産の効率化や販売価格のアップで踏みとどまっていますが、経営的には厳しい状況です。

しかしこの間には大きな経営判断とこれに伴う新たなチャレンジも始まっています。
大きな経営判断としては、ディア社との合弁を解消したこと、そして今年3月から北中南米で本格的な
独自展開を開始しました。今後の米州事業は当社の将来を左右する大きな変化となります。
また、1月に公表しました通り、我々は、新たな株主構成の下で事業を進めていくこととなります。
具体的には、日本産業パートナーズと伊藤忠商事が折半で出資する特別目的会社が筆頭株主となり、
当社の成長を支援してくださいます。

今回の中期計画の目標は、いくつかの項目で1年前倒しで達成することができました。
22年度は、地政学リスクやサプライチェーンの問題、資材費や輸送費の更なる上昇など、
先々の不透明な点を業績に盛り込みましたが、北中南米展開などの新たなチャレンジをしっかりと進めて行きたいと考えています。このように事業環境は大きく変化していますが、大事なことは、お客様の課題にどのように
我々が応えていくかになります。
お客様の満足度向上に対応するために、様々な経営判断を迅速に行い、今後も最善を尽くしていきます。

サーキュラーエコノミーの実現に取り組む

HITACHI
Reliable solutions

持続可能な社会の実現に資する事業を成長につなげ、企業価値向上をめざす

経営指標		前中計	今中計			
		2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	
		実績			中計目標	見通し
ESG *2010年度比	・ConSite普及率 ・部品再生売上 ・製品CO_2	73% 296%* △15.9%*	75% 308%* △16.5%*	72% 402%* △21.4%*	90% 420%* △20%*	90% 420%* △20%*

グローバルに車体再生事業を展開して、さらなる環境負荷低減に寄与

・日立建機ザンビアにて超大型油圧ショベル(EX1200)を再生

© Hitachi Construction Machinery Co., Ltd. 2022. All rights reserved. 38

最後に、サーキュラーエコノミーの実現にむけた取り組みを紹介します。当社は事業を通じて、ESG・SDGsに貢献する活動を積極的に推進しています。

再生事業では、従来行ってきた部品の再生に加えて、車体全体を再生する新たなビジネスモデルを構築していきます。既に日本で数台の20ｔサイズの油圧ショベルの再生を行い、お客様に販売をいたしました。
こちらの写真は、アフリカ・ザンビアで、マイニング機を再生した例です。
巨大なマイニング機の再生によって削減されるスクラップおよびCO2削減量は、コンストラクション機と比べると、そのインパクトは大きくなります。
作業内容は純粋な新車同様の原状回復だけではなく、製品のマイナーチェンジまでを反映させた、メーカーならではの内容となっており、お客さまにとって価値の高い製品となりました。 また、資源需要の回復から、機械として、今後の販売需要も見込めます。

当社は、これからも、お客さまと社会・環境の課題解決に同時に貢献する持続可能な資源循環型ビジネスモデルを確立し、推進していきます。

以上です。

SDGs

HITACHI
Reliable solutions

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。

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

HITACHI

Reliable solutions

【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】

「Lumada」は、株式会社日立製作所の登録商標です。「AERIAL ANGLE」「ConSite」「Solution Linkage」は、日立建機株式会社の登録商標です。

END

日立建機株式会社

ブランド・コミュニケーション本部