

# 2020~2022年度中期経営計画

## 中期経営計画の位置付け

日立建機グループでは、2030年を見据えた過程としての位置付けで、2022年度を最終年度とする中期経営計画「Realizing Tomorrow's Opportunities 2022」を策定しました。前中計においては、新車販売中心のビジネスモデル

から、全世界で稼働する機械をターゲットとした「バリューチェーン事業」へと転換してきました。現中期経営計画では、前中計にて注力したバリューチェーン事業をデジタル技術の活用によって深化させることによりお客さまの課題を解決していきます。



## 定量目標と実績

2020年度に新型コロナウイルス感染症が発生しましたが、世界的な需要回復に伴い増産体制へと切り替え、2021年度後半には生産と販売の周期がコロナ禍前の水準に落ち着きまし

た。しかし、ロシア・ウクライナ情勢などの地政学的リスクや感染症の再拡大による中国を中心としたサプライチェーンの寸断など、新たな課題も発生しています。2022年度は、資材費や輸送費の上昇など、不透明な状況ですが、北中南米市場への展開など、新たなチャレンジを進めていきます。

経営指標	前中計 CONNECT TOGETHER 2019	現中計 Realizing Tomorrow's Opportunities 2022			
	2020年3月期 実績	2021年3月期 実績	2022年3月期 実績	2023年3月期 見通し (7月時点)	2023年3月期 目標
売上収益	9,313 億円	8,133 億円	1 兆 250 億円	1 兆 400 億円	1 兆円
バリューチェーン比率	41%	43%	40%	47%	50%
調整後営業利益率	8.2%	4.0%	9.1%	9.0%	10% 以上
ネット D/E レシオ	0.58	0.49	0.42	0.5 以下	0.5 以下
ROE	8.6%	2.1%	13.5%	9% 以上	10% 以上
社会価値 ConSite 普及率	73%	75%	72%	90%	90%
経済価値 部品再生売上 ※ 2010 年度比	296%	308%	402%	420%	420%
環境価値 製品からの CO <sub>2</sub> 削減 (総量) ※ 2010 年度比	▲ 15.9%	▲ 16.5%	▲ 21.4%	▲ 20.0%	▲ 20.0%
連結配当性向	31.0%	41.1%	30.9%	30% もしくはそれ以上	30% もしくはそれ以上

## 重点戦略とめざす方向性

経営戦略の柱	重要施策	目標
バリューチェーン事業の強化 	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ レンタル・中古車、再生事業の強化、ConSite 拡充</li> <li>■ 環境配慮製品の拡充 ・ 電動ショベル・フル電動ダンプトラック等</li> <li>■ 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)</li> </ul>	<b>中古車事業 売上収益の拡大</b> 2022 年度 中古車 <b>280%</b> 2010 年度比 2030 年度 地域のニーズに合った 製品・サービスの普及
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 		<b>部品再生事業 売上収益の拡大</b> 2022 年度 部品再生 <b>420%</b> 2010 年度比 2030 年度 地域のニーズに合った 製品・サービスの普及
北中南米全域で戦略を実現 	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 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</li> <li>■ 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</li> <li>■ 中南米におけるマイニングの販売・サービス体制の強化</li> </ul>	<b>ライフサイクルコストの低減</b> 2022 年度 ConSite 普及率 <b>90%</b> 2030 年度 ダウンタイム 「ゼロ」をめざして
変化に強い企業体質の形成 		<b>独自事業の拡大による収益の安定化</b> 2022 年度～ 新車販売および部品・サービス、レンタル、中古車販売など、OEM 供給を除く独自事業の割合を大きく伸ばし、安定した収益構造を確立する
	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 生産効率向上に向けた拠点再編</li> </ul>	<b>さらなる企業体質の強化</b> 2022 年度～ 原価低減、リードタイム短縮、固定費削減等の取り組みを推進し、需要変動に関わらず利益が確保できる体質をつくる