



コンストラクション ビジネスユニット

日立建機のルーツは1949年、日立製作所において純国産技術による機械式ショベルを開発したことに遡ります。以来70年以上、独自の研究開発と高度な生産技術を基盤に、高い信頼性と耐久性を誇る製品を提供してきました。また、電動化建機やICT建機など社会変化に適した高機能・高付加価値な製品も生み出し続けています。

拡大する世界の需要に対して、 100%で応えられる供給体制の構築をめざす

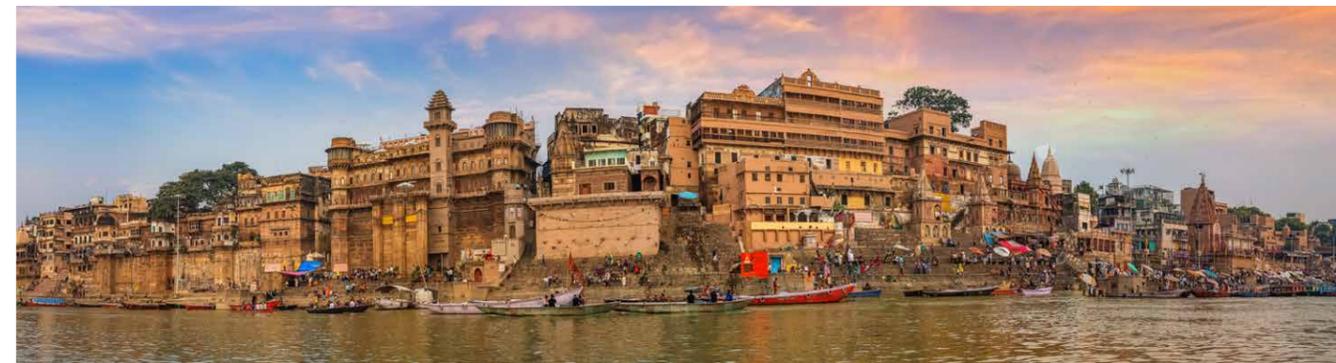
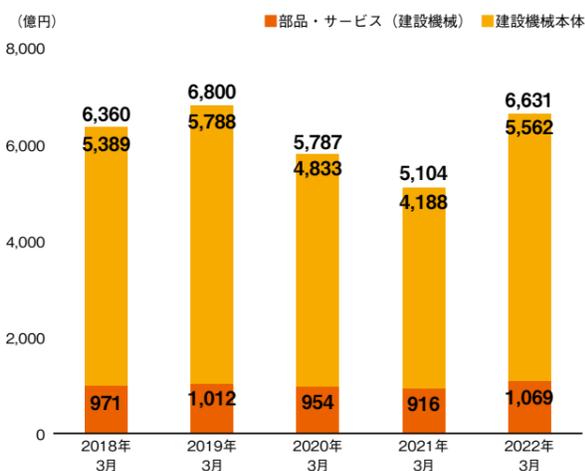
道路や河川といった都市インフラ、住宅、農地、山林など、どのような産業にも建設機械が最初に必要とされます。新興国の都市化が世界規模で進み、先進国においてもカーボンニュートラルの動きが加速する中、建設機械の需要は今後も大幅に伸びていくと予想されます。

日立建機は、欧州、中国、インド、東南アジアなどに開発拠点をもち、地域の市場動向やお客さまのニーズに応じた製品開発を進めてきました。近年では、ドイツで電動化製品の開発を担うEAC社 (European Application Center GmbH) のようにマーケティング機能を有する開発拠点を設け、地域のニーズにアンテナを高く張るような仕組みを構築しています。2022年4月からは組織がビジネスユニット制へと移行し、マーケティングから研究開発、製造、営業、サービスに至るまで、一貫通貫して事業を俯瞰できる体制となりました。これによって組織内の伝達性が高まり、現場の声をより速く反映することができるようになりました。この体制のもと、バリューチェーンでのサービスを含め、お客さまが望む付加価値をタイムリーに提供していきます。

さらに今後は、販売に関する機会損失をなくすため、グローバル供給能力の向上を図っていきます。現在推進している国内の主要生産拠点の再編をはじめ、日立建機グループの持つ世界の生産拠点を最大限に活用することで、先進国・新興国に関係なく、どこからでも同一品質の製品を供給できる体制の実現をめざしていきます。

70年に及ぶ経験と実績、一貫した自社開発体制、海外の開発拠点と強い販売網		北中南米への直接進出、営業利益率の向上、生産のリードタイム短縮	
強み		弱み (課題)	
機会		リスク	
新興国の都市化・インフラ整備への多額の投資、ゼロエミッション化への期待		地政学的リスク発生等による物価上昇、中国メーカーの台頭	

売上収益の推移 (コンストラクション)



Focus on India

将来のゼロエミッションニーズの高まりを見据え、研究開発を推進する

インドでは新型コロナウイルス感染症の拡大を乗り越え、景気回復が徐々に進む中、モディ首相が「ガティ・シャクティ (スピード・パワー)」と呼ばれる約150兆円規模の国家インフラ計画を発表しました。これは、次世代のインフラを整備することによって若者の雇用を創出し、インド発展の基礎を築くことを目的とするもので、EV普及の加速も視野に入っています。一方でインドの燃料価格は、コストと課税によって世界的にも高い水準にあります。それは、インドが世界最大の燃料輸入国の一つであることに加え、世界情勢や為替の影響も受けているためですが、このような状況に対し、政府は代替の電力供給メカニズム/燃料を探そうになっており、一部の企業でも電気駆動ショベル (ケーブル駆動) の導入等について検討され始めるようになっています。

日立建機では2022年4月、茨城県の土浦工場に電動化を中心とするゼロエミッション建機の研究開発を進める「電動建機開発センタ」を新設しました。コンパクト～中型クラスの電動建機開発部署として約40名が在籍。インドの開発拠点とも連携し、建設機械の脱炭素化に向けた取り組みを進めています。

インドでは先進国と異なり、CO₂削減や燃費向上などのニーズは、CSR/ESG的なものというよりもむしろ経済的な理由によって引き起こされていますが、早晚、電気駆動ショベルへのニーズが高まっていくことは間違いないと考えられます。将来のニーズ拡大に向けて、インド市場の動向を注視していきます。



タタ日立社のダルウッド工場



インドで稼働する機械

Voice

速い決断と実行が可能な 機動性の高い組織へと変革していきます

ビジネスユニット制への組織変更は、今までになかったような大きな変化です。お客さまの課題解決、環境対応、米州事業戦略、DXなど、大きく変貌する世の中の動きに素早く対応できる形になります。この新しい体制のもと、まずは現在進めている中期経営計画を実行し、2023年度から始まる次期中期経営計画の作成に着手します。米州独自展開や資本構成の変化など、我々の事業構造が大きく変わる中、Kenkijinスピリットを基本として次の高いステージに向かって進んでいきます。グローバルで起きている急速な変化にも追従していけるよう、速い決断と実行が可能な機動性の高い組織へと変革していきますので、ぜひ期待をしていただければ幸いです。



日立建機株式会社
執行役員
コンストラクションビジネスユニット長
梶田 勇輔



マイニング ビジネスユニット

鉱山の採掘現場というハードな環境で稼働する超大型油圧ショベルやダンプトラックには、高い安全性や耐久性、メンテナンス性が求められます。日立建機グループでは、高機能で信頼性の高い製品を提供するとともに、鉱山運行管理システムや部品サービスなど幅広くお客さまの鉱山運営をサポートしています。

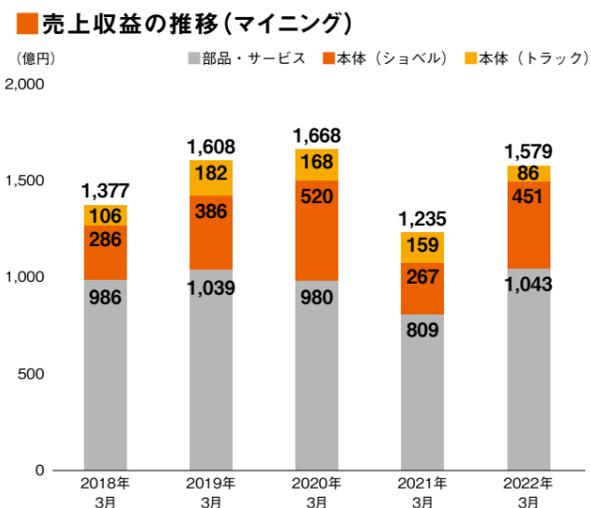
グループ各社との連携で鉱山オペレーションのゼロエミッションを実現する

世界の多くの鉱山事業は依然としてエネルギー集約型であり、その作業プロセスにおいて大量に電力を消費し、かつ大量に温室効果ガスを排出しています。鉱山を経営するお客さまにとっては、電力をどのように調達するか、CO₂をどうやって削減していくかといったことが切実な課題となっています。そこで日立建機グループでは、鉱山機械からの温室効果ガス排出量実質ゼロを目標とする「ネット・ゼロ・エミッション・マイニング」をビジョンとして掲げ、さまざまな施策を展開しています。

鉱山機械の中で最も多くのCO₂を排出するダンプトラックのゼロエミッション化では、スイスの重電大手ABB社との協働により、トロリー式でバッテリー充電を行うエンジンレス・フル電動リジッドダンプトラックの開発を進めています。この共同開発は2021年3月に締結した「鉱山におけるカーボンニュートラルな未来に向けたエネルギー転換を加速するための覚書」に続く協業の第一弾という位置付けで、ディーゼルエンジンから電気駆動への完全な転換を達成することを狙いとしています。現在は、2023年度末の実証実験に向けて開発を急いでいます。

また鉱山運営のサポートサービスでは、Wenco社が提供する鉱山運行管理システム「Fleet Management System (FMS)」を活用した北中南米市場でのダンプトラックの無人運転の実現、H-E Parts社の保有するノウハウを活用したマイニング機の再生なども拡大を図っていく考えです。

Bradken社、H-E Parts社、Wenco社などマイニングを強みとするグループ会社との連携	北中南米市場における代理店網など販売体制の確立
強み	弱み (課題)
機会	リスク
鉱山のゼロエミッションに対するニーズの高まり	石炭需要の減少、中国メーカーのマイニング分野への参入



Focus on Latin America

南米におけるマイニング部品の供給体制の拡充をめざす

日立建機グループでは、2016年にグループ化した米国のH-E Parts社、豪州のBradken社と協業し、マイニング部品の供給体制の拡充に取り組んでいます。例えば、アフリカ最大の銅鉱山で知られるザンビアでは既に再生工場を持っており、マイニング部品の迅速・確実な供給を可能にする体制を構築しています。

南米は鉱山資源が豊富な地域ですが、特にチリは銅の埋蔵量・生産量がともに世界第一位で、世界で最も銅鉱山が集中している国です。銅は金属の中でも優れた導電性・熱伝導性を持ち、加工性や耐熱性も高いことから、バッテリーや電子機器の材料として多用され、AI/IoT社会の進展に欠かせない

資源です。銅をはじめとする非鉄金属は一般に「ハードロック」と総称され、石炭などに比べて硬く、地中深くから掘り出す作業を担う建設機械の消耗も激しくなります。鉱山現場で油圧ショベルが故障して止まってしまうと、その後の下流工程が全て止まってしまうため、365日24時間ストップせずに動き続けられるという信頼性の高さが重視されます。同時に、適切なタイミングでの部品交換も安定稼働のために重要となります。

日立建機グループは、南米においても同じような部品供給の体制を早期に立ち上げることをめざしています。



Voice

脱炭素化のニーズをビジネスチャンスと捉え、シェアを拡大していきます

将来的に石炭需要の低迷が見込まれる中、銅鉱石が多く採れる南米は、日立建機グループにとって非常に重要な市場であると考えています。これまではディア社の販売網に頼った形になっていましたが、2022年度以降はゼロエミッションという具体的なソリューションを持って、お客さまとの接点をつくっていくということが何より楽しみです。鉱山現場の脱炭素化に対するニーズは、南米に限らず世界各地で高まっています。そういった意味では、社会全体の動きが私たちにとって追い風になっていると前向きに捉えています。



日立建機株式会社
執行役専務
マイニングビジネスユニット長 米州事業部長
日立建機アメリカ 取締役会長
石井 壮之介



コンパクト ビジネスユニット

ミニショベルやミニホイールローダといったコンパクト製品は、その活動エリアの広さやパフォーマンスの高さから、先進国を中心にさらなる可能性を内包した未来型製品として期待が高まっています。また、新興国においてもインフラの発展とともに需要が拡大しています。

国内外の旺盛な需要に対応しながら、 未来を見据えた開発をめざす

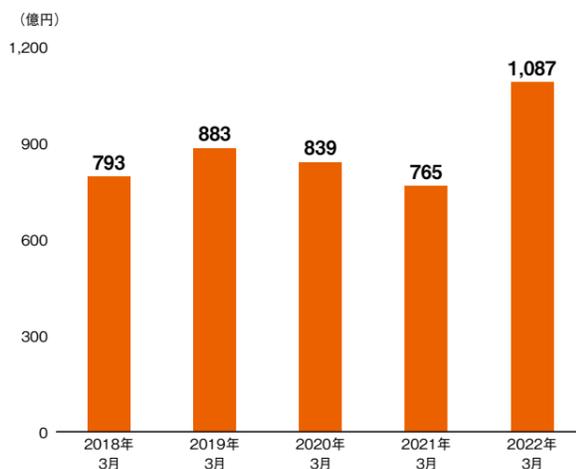
日立建機のコンパクト製品は、連結子会社である日立建機ティエラ（滋賀県甲賀市）が開発から生産、販売までを一貫して手がけています。日立建機ティエラではこれまで、グローバル市場に対する開発力の強化とともに、生産工程の自動化・合理化など高効率な生産体制の構築をめざしてきました。現在は、2025年度までにコンパクト製品の生産設備能力を約1.3倍に増強する計画のもと、生産ラインの増設を進めています。これによって、2022年3月より本格的な事業展開を開始した北米市場における製品供給の需要にも応えられる見通しです。

また、欧州を中心とする電動化建機への需要に応えるため、ドイツの開発拠点であるEAC社（European Application Center GmbH）と連携して、バッテリー駆動式の製品ラインアップの拡充を進めています。2020年に発売した8トンクラスバッテリー駆動式ミニショベル「ZE85」に加え、2022年6月からは5トンクラスの「ZX55U-6EB」の受注を開始しました。さらに現在、2.6トンクラスのミニショベルの開発を進めています。

開発については、日立建機グループがビジネスユニット制に移行したことで、コンストラクションビジネスユニット、マイニングビジネスユニットとの技術的な連携もよりスムーズになり、電動化についての協業も始まっています。今後、生産ラインの増強に伴い、近隣地に移転・機能拡張する製品試験場を2024年度から活用し、電動化を含むコンパクト製品開発の高度化をめざしていきます。

一貫した開発・生産・販売体制による情報共有・意思決定の速さ	強み	北米を中心とする販路拡大に対応するための足元の供給能力	弱み（課題）
都市化が進む地域の拡大と、先進機能を備える製品ニーズの拡大	機会	コンパクト製品専門メーカーと新興国メーカーの攻勢	リスク

日立建機ティエラの売上収益推移



Focus on Germany

環境先進国ドイツでさらなる進化を遂げるミニショベル

EUが2035年にガソリン車の新車販売を事実上禁止する方針を掲げる中、特にドイツでは急速なEVシフトが進行しており、建設機械においてもEV化の流れが顕著となっています。過密な都市部の工事で使われるミニショベルは、エンジンからバッテリー駆動に切り替わることで駆動音の低減にもつながるメリットもあることから、電動化への期待が非常に高まっています。

日立建機では、こうした市場動向に対応するべく、EAC社と現行機械のコンポーネントを活用しながら、お客さまのニーズに対応した電動化の開発を進めてきました。ドイツ・ミュンヘンで3年に一度開催されている国際建設機械見本市「bauma」では、日立建機の電動化製品が各国の来場者から大いに注目を集めています。

また昨今、ドイツにおいてミニショベルは「ツールキャリア」と呼ばれているように、お客さまのニーズが多様なものとなってきています。例えば、バッテリー駆動の油圧ショベルをベースマシンにして、バケットの代わりにアタッチメントを付ける、ブームやアームそのものを変化させて新しい作業に使う、運転席からアタッチメントを交換できるようにするなど、高機能・多機能な製品が求められています。こう

した潜在的なニーズに対してもしっかり耳を傾け、ベースマシンの高度化と新たな機能開発に取り組んでいきます。



国際建設機械見本市「bauma」に展示された機械



バッテリー駆動式ミニショベル「ZX55U-6EB」(5トンクラス)

Voice

お客さまの課題に対して、 “かゆいところに手が届く” 解決策を提供し続けていきます

コンパクト製品は、欧州・北米・日本といった都市部での需要がメインですが、近年はインドやインドネシアなどアジア圏の都市化が急速に進んでおり、世界的な需要は今後ますます伸びていくものと見ています。そうした中で日立建機グループでは、コンパクト製品で2030年までに業界のトップをめざすという未来の姿を描いています。その大きな目標を実現するためには、お客さまが抱える3つの課題「安全性向上」「生産性向上」「ライフサイクルコスト低減」に対して、モノ売り・コト売りの両面からアプローチしていかなければなりません。これからもお客さまの“かゆいところに手が届く”ような解決策を提供し続けていきたいと思っています。



株式会社日立建機ティエラ
代表取締役社長
コンパクトビジネスユニット長
一村 和弘



部品・サービス ビジネスユニット

建設機械にとって極めて大切な要素は「現場での稼働を止めないこと」。日立建機グループでは、遠隔での故障発生の予兆を検知するソリューションの精度向上に加え、純正部品、SELECTED PARTS、再生部品をラインアップすることで、お客様の事業に合わせた部品の選択を可能にし、ライフサイクルコスト低減に寄与しています。

グローバルな部品供給体制の強化により、 お客様の多様なニーズに応える

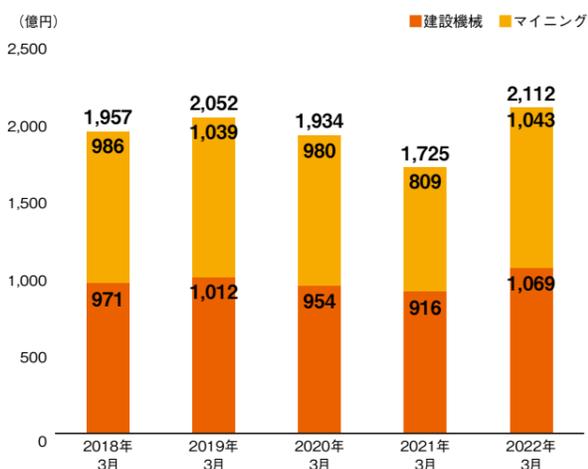
建設機械を構成する部品の数は膨大で、1台の油圧ショベルに1万3,000点以上もの部品が使われています。また、お客様が部品に求める性能やコストは、機械の使用期間等に応じて変わってくるため、さまざまな選択肢を用意することが重要です。日立建機では、2006年よりICT技術を駆使したサポートシステムを油圧ショベルに標準搭載し、建設機械の稼働状況を把握することに注力してきました。2013年から提供を開始したサービスメニュー「ConSite」の契約数は全世界で約17万台で、集積されたデータを基盤に故障予兆検知率を高めるほか、故障した際の対応や販売プロモーション等を強化しています。

2021年度は、eコマースを加速展開していく計画のもと、国内向けECサイト「部品オンラインストア」を立ち上げました。今後、部品販売のグローバルプラットフォームをめざして開発を進めています。部品供給体制の強化に向けては、グローバルの部品統括拠点である「つくば部品センタ」に加え、茨城県稲敷郡阿見町にマイニング部品専門の「あみ部品センタ」を立ち上げ、2022年7月より稼働を開始しました。本格的な独自展開を開始した米州においても、2022年3月にアトランタで部品倉庫の稼働を開始したほか、2～3年以内に数ヵ所、新たな部品倉庫を立ち上げる予定です。

部品再生事業については現在、日本、豪州、中国、米国、インド、インドネシア、ザンビア、南アフリカに部品再生工場を持っていますが、中南米向けにも新設する計画です。こうした部品再生のネットワーク拡大により、2022年度の売上収益350億円（対前年度比9%）を目標としています。

ConSite を軸としたデータ起点によるサポート、主要地域における地域統括会社との連携	中古車ユーザーへのアプローチ、価格競争力の向上
強み	弱み（課題）
機会	リスク
北中南米事業への展開によるマーケットの拡大	感染症や地政学的リスクによるサプライチェーンの寸断、鋼材価格の値上がり

■売上収益の推移（部品・サービス）



Focus on Indonesia

中・大型油圧ショベル向けの新たな部品再生工場が稼働

東西約5,000kmに広がる大小の島々から成るインドネシアは、その地理的な条件からメンテナンス部品のタイムリーな供給がとりわけ強く求められます。日立建機グループではこれまで、マイニング製品を中心として再生部品の供給を行ってきましたが、近年は林業・農業のお客様においても、機械の高稼働を求めるニーズが高まっています。こうした声にお応えするため、生産拠点である日立建機インドネシア（ジャカルタ）の第1工場敷地内に中・大型油圧ショベル向けの部品再生工場を新設し、2021年6月より稼働を開始しました。

部品再生事業が成功するためのポイントは、いかに早く使用された部品（コア）を回収して修理し、注文があったらすぐに出荷するという“地産地消”の体制を構築することにあります。今回新設した部品再生工場は生産拠点と隣接しているため技術連携もスムーズで、インドネシア国内のみならず、マレーシア、タイ、フィリピン、ベトナムなど東南アジア全域への供給拠点にもなり、お客様は短納期かつ低価格で再生部品を購入できるようになりました。ConSiteという稼働中の機械を常時見守るシステムが既に普及していることも強みの

一つです。これらの強みを活かしながら、お客様の機械の安定稼働とライフサイクルコスト低減に貢献していきます。



日立建機インドネシアの第1工場



2021年6月に日立建機インドネシアで中型油圧ショベルの累計出荷台数4万台を達成

Voice

お客様や社会の変化に柔軟に対応しながら、 バリューチェーン事業の深化をめざします

2021年度は資源価格が堅調に推移したことで、部品・サービス事業としては売上収益・営業利益ともに過去最高額で終わることができました。部品・サービス事業は日立建機の幅広い製品をサポートしながら収益をコミットメントするという大きな役割を担っていますが、今回ビジネスユニット制に移行したことで、これまで以上に部門横断的な活動が可能になりました。これを機に顧客提案力をさらに高め、お客様の困りごとに対応できるよう取り組みを推進していきます。同時に、限られた資源を有効活用し、廃棄物の発生を抑制するという社会的なニーズにもしっかりと応えていきたいと思っております。



日立建機株式会社
執行役員
部品・サービスビジネスユニット長
福西 栄治



レンタル・中古車 ビジネスユニット

日立建機のレンタル事業は、お客さまが行う施工の規模・期間などに合わせて最適な選択をしていただくため、建設機械メーカーならではの豊富なラインアップを揃えています。中古車事業は、保証付認定中古車やパレードオークション、オンライン販売などを通じて、世界中のお客さまへ確かな品質の中古車をお届けしています。

レンタル・中古車を起点に バリューチェーンの深化を図る

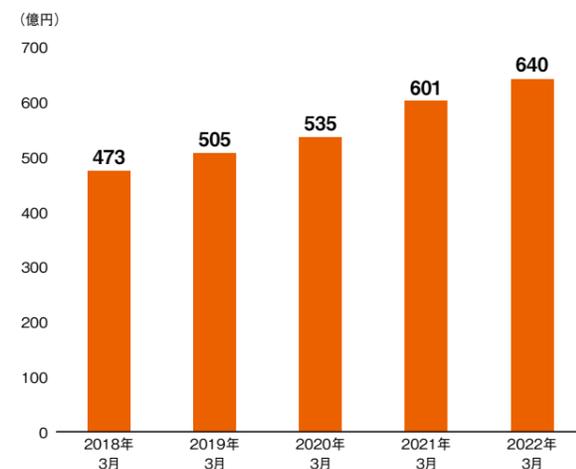
モノや空間、スキルなどを多くの人と共有して利用する「シェアリングエコノミー」の考え方が先進国を中心に広がる中、建設機械においても所有からレンタルへのシフトが進んでいます。先進国では過去30年で全建設機械に占めるレンタルの比率が約50%まで上昇しており、今後はインドや東南アジアなどの新興国でも同じように推移していくことが予想されます。

日立建機では1996年にレンタル事業を開始して以来、欧州、北米、中国、豪州、インド、ロシアと着実に提供エリアを広げ、成長を続けてきました。レンタル機は特に、ICTや電動ショベルといった先進技術について現場で効果をお試しいただけることもあり、お客さまから高い評価を得ています。2017年度からは海外で「PREMIUM RENTAL」ブランドの展開を開始しました。これは、日立建機グループと正規新車代理店がレンタル資産保有者となり、きめ細かく整備した機械をお客さまに提供するもので、レンタル終了後は「PREMIUM USED」(保証付中古車)として再販されます。適切なメンテナンスを経て販売された中古車は、部品再生やファイナンスなどバリューチェーンでのサービスが継続して提供できるため、製品の長寿命化につながり、お客さまにとってのライフサイクルコスト低減はもちろん、地球環境保全にも貢献することができます。

今後、中古車のインターネットオークションやSNSでの情報発信などを強化し、良質な中古車の販路をさらに拡大していきます。

メーカーならではの高品質な製品ラインアップ、部品サービスとの連携によるサポートの充実	レンタル資産の導入による固定資産の膨らみ
強み	弱み (課題)
機会	リスク
シェアリングエコノミーの意識の広がり、ICTなど先進技術への期待	中国メーカーをはじめとする競合他社との価格競争、エンジン規制などによる販路の縮小

■ 売上収益の推移 (レンタル)



Focus on United Kingdom

地域の細かなニーズをすくい上げ、メーカーならではのラインアップで応える

イギリスは伝統的に節制や倹約を重んじる国民性で、建設現場においてもレンタルで回していくという意識が高く、現在レンタル比率は57% (日立建機調べ) に達しています。日立建機グループでは、2019年に英国市場でレンタル事業を行う新会社 Synergy Hire 社を設立し、都市部を中心に5拠点で展開しています。特に多いものとしては、短期レンタルで1~2年間、最新の機種を使用いただき、レンタルアップした後は優良な中古車としてイギリス国内で販売するというようなケースです。

一方で、近年では標準の油圧ショベルと組み合わせる形で、

特殊機 (カメレオンクラム、ショートリーチ、スーパーロングなど) をレンタルするケースが増加傾向にあります。Synergy Hire 社は、もともとイギリス国内の機器レンタル業界で100年以上の経験を持つ会社のオーナーと組んで設立した会社であり、地域へのマーケティング力を有しています。こうしたことから、地域の細かなニーズをすくい上げ、メーカーならではのラインアップでそれに応えることができる、そうした点が競合他社には無い強みとなっています。

現在、取引社数は約300社。今後、特殊機の展開を強化し、イギリス国内でのシェア拡大を図っていきます。



カメレオンクラム機



ショートリーチ機

Voice

リユースを前提とした製品開発にも積極的に関与していきたいと思ひます

私たちはレンタル・中古車に限らずバリューチェーン全体で、お客さまに多様なメニューを用意し、価値のあるものを提供していくことで、会社の価値も上げていきたいと考えています。具体的には、2025年までにレンタル事業と中古車事業を合わせて売上1,800億円規模を目標に成長させていきたいと考えています。また、今年度からビジネスユニット制に移行したことで、コンストラクションビジネスユニットと連携する形で建設機械の開発・製造にも深く関わることでできる体制となりました。これからは、「中古になったときにどういった価値があるのか?」といったことを考えながら、リユースを前提とした製品開発にも積極的に関与していきたいと思ひます。



日立建機株式会社
執行役員 CMO、グローバル営業本部長兼
レンタル・中古車ビジネスユニット長
松井 英彦

新事業創生ユニット

気候変動、地政学的リスク、パンデミックなど、「VUCA※」という言葉がいよいよ現実味を帯びだし、日立建機グループも大きな変化の波に晒されています。こうした変化の中で生き残っていくために、私たちは既存の事業定義や過去の成功体験にとらわれず、あらゆる成長の機会をつかむという姿勢で、新たな価値創造に挑戦していきます。

※ Volatility (変動性)、Uncertainty (不確実性)、Complexity (複雑性)、Ambiguity (曖昧性) の4つの単語の頭文字をとった造語

破壊的なイノベーションを生み出すための基盤づくりを推進

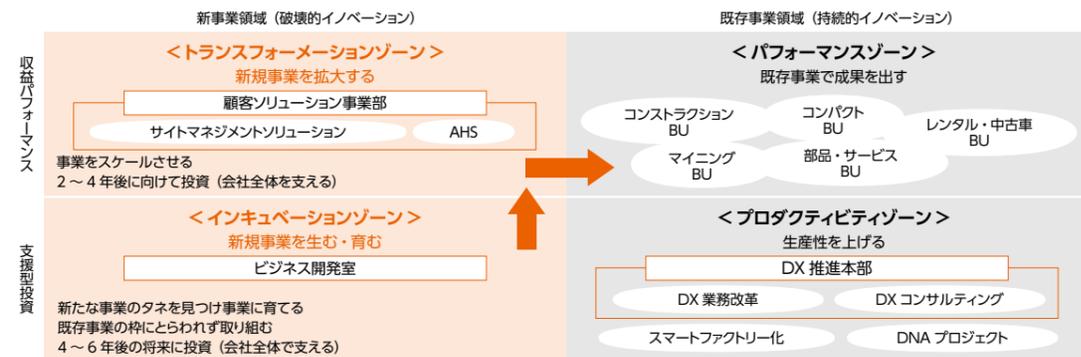
2022年4月に立ち上げた新事業創生ユニットは、大きく2つの組織を持っています。1つめは「ビジネス開発室」です。ここは、新しい事業を探索する、事業アイデアを集める、アイデアを形にして事業化するなどの機能を有しています。もう1つは「顧客ソリューション事業部」です。これは、従来のモノ売りから離れてコト売りを事業化する目的で2016年に設置した組織です。同事業部は、まだ成長段階であるため、独自のKPIで事業として自立するまで管理し、その経験を新たに取り組み新事業に役立てるといった位置付けで、新事業創生ユニットの中に組み込んでいます。将来的には、他のビジネスユニットと比肩して会社を支えるといった状態に成長していくことを理想としています。

新事業創生ユニットのカバー領域としては、ゼロから生み出す「インキュベーションゾーン」と、収益事業に育て上げる「ト

ランスフォーメーションゾーン」という2つのゾーンを跨いだマネジメントを行っていきます。市場に新たな価値をもたらす全く新しいアイデアを生み出すには、人材のダイバーシティが重要となります。この課題に対しては、性別・国籍・経験など幅広くメンバーを募りながら組織基盤の構築を進めています。一方、オープンイノベーションに関しては、既に2社ベンチャー・キャピタルのファンドに出資しており、スタートアップとの連携を図っています。2021年度は、高度な自動運転に必須のLiDAR技術を有する豪州のベンチャー・Baraja社に出資しました。2022年度以降も出資案件を抱えており、スタートアップ探索については取り組みが順調に進んでいます。

今後は、ゾーンごとの評価指標や移管基準を定め、継続的に事業を検討し、生み出す仕組みづくりを進めていきます。

■新事業創生ユニットのカバー領域



Focus on Japan

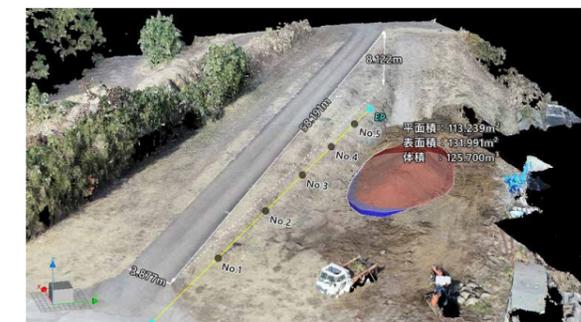
従来の枠組みを超えて、お客さま課題の解決に貢献する

2016年、建設現場での生産性向上のために、国土交通省がICTの全面的な活用により生産性アップをめざすプロジェクト「アイ・コンストラクション (i-Construction)」を始動しました。その後、7年の間に、国土交通省管轄の公共工事ではICT施工が普及し、民間工事や小規模施工へのさらなる拡大が期待されています。

現場の施工では、起工測量、設計・施工計画、施工、検査、納品などの一連のプロセスがありますが、日立建機グループではこの一連の工程に対して、お客さまのニーズに合わせた各工程別のソリューションを「Solution Linkageシリーズ」として提案しています。新しく提供を開始した「Solution Linkage Point Cloud」は、無人航空機 (UAV) 撮影画像をクラウドにアップするだけで点群データを作成できるソリューションです。一般的な空中写真測量は、撮影後に高価な点群生成ソフトを使って解析する必要がありましたが、手軽に作成が可能になります。2021年7月の提供開始から高い評価をいただき、導入していただけるお客さまが増えている状況です。

2022年4月に提供を開始した「Solution Linkage Work Viewer Cloud」と「Solution Linkage Alert Viewer」は安全に関わるソリューションです。車載カメラで撮影した作業の状況をリアルタイムで共有し、リモートでの安全管理が可能になります。

今後は、日立建機製品の枠組みにとらわれず、建設現場全体にまで対象範囲を拡大し、お客さまの課題である安全性・生産性向上に貢献していきます。



「Solution Linkage Point Cloud」で作成した3次元点群データ(点群処理ソフトで表示)

Voice

新しい事業の機会をつかんでチャレンジする その文化をもう一度取り戻すことがこの組織の使命です

新事業創生ユニットは、「新たな事業を生み出し、成長させる」ことをミッションとしていますが、それを実現するためには、変革に対してより柔軟に対応できる組織・文化をつくり、個々人の意識まで変えていかなければなりません。もともと日立建機は、今までにない建設機械を短期間で開発し、お客さまへ提供しながら成長してきた会社ですから、変革に強いDNAは持っています。新事業を生み出す組織をついたら新事業ができるということではなく、チャレンジしないとつかめないものがあります。お客さまの期待に応えるため、Kenkijinスピリットを発揮して挑戦を続けていきたいと考えています。



日立建機株式会社
執行役常務
新事業創生ユニット長
福本 英士