

# グローバル営業本部長メッセージ

ニューコンセプト「LANDCROS」の下、  
世界のお客さまの要望に応えていきます。



執行役  
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  
高谷 透

2025年4月にグローバル営業本部長に就任しました高谷です。日立建機に入社して29年が経ちますが、そのうち約26年間は生産部門で経験を積み、海外ではオランダとインドに駐在しました。今回、営業戦略を担う立場となりましたが、経験がない私だからこそできることがあると考えています。営業の当たり前とは異なる視点で化学反応を起こし、新しい価値を生み出していきたいと思っています。

## 市場動向と成長戦略

市場環境を見ますと、油圧ショベルの世界需要は減少傾向にあり、加えて米国の関税政策などの大きなリスクもあり、決して楽観視はできません。しかし、このような状況下においても当社グループは売上収益・営業利益ともに増加をめざしています。戦略の柱は、第一に米州市場です。2022年度に米州での独自展開をスタートし、油圧ショベルの市場シェアは2023年度に5%、2024年度には7%と順調に伸びて

おり、2025年度はいよいよ2桁台をめざします。10%という数字は高いハードルではありますが、決意を新たにチャレンジしていきます。

米州だけでなく、欧州市場においてもシェア・実績ともに伸ばしていきます。お客さまを熟知している欧州のディーラーと連携を深め、お客さまが求める仕様やスペックに柔軟に対応できる体制を整えつつありますので、2025年度にはその成果が必ず表れると考えています。

もう一つの戦略の柱はエコノミーモデルの展開です。従来の高性能なプレミアムモデルに加え、インドで開発・生産したエコノミーモデルの油圧ショベル2機種、バックホウローダ1機種の輸出を開始しました。3機種ともコスト競争力と高い信頼性を兼ね備え、東南アジアで順調なスタートを切り、中東やアフリカでの販売も始まっています。お客さまの反響がダイレクトに伝わってくることが現地のメンバーにとっても一番の喜びですので、今後も新車を販売し、顧客接点を増やすことで部品・サービスを含むバリューチェーン事業の収益拡大をめざしていきます。

## 中期経営計画の進捗

当社グループは、中期経営計画において「革新的ソリューションの提供で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」ことを掲げています。私はこのソリューションという言葉を製品やソフトウェアを含めて、お客さまの困りごと・課題を解決する総体だと捉えています。地域によって課題は異なりますが、お客さまの声をしっかりと聞き、最適なソリューションを提供するという基本姿勢は変わりません。

私たちはこれまでもお客さまに寄り添うソリューションを提供して

きましたが、それがどこまでできていたのかを改めて考えました。2年前の調査によると、お客さまの何百という具体的な困りごとをすべて解決するには、当社の開発には10万人規模の陣営が必要であることが分かりました。そこで生まれたのがニューコンセプト「LANDCROS」です。LANDは当社ビジョンの対象である大地、CROSはCustomer, Reliable, Open, Solutionsの略で、お客さまに信頼されるオープンなソリューションを意味しています。自社だけでなくオープンなリソースを活用して迅速にソリューションを提供し、自社でできることの枠を超えてお客さまの課題を解決していくという決意の表明です。

欧州の展示会「bauma 2025」で初めて発表した「LANDCROS Connect」は、現場全体の効率を高めるため、まさにオープンリソースを活用して完成したソリューションです。アジャイル開発により先行市場で成功例を積み上げ、素早くソリューションを提供する手法で開発しました。お客さまが保有する資産を一元管理できるなど、当社の強みが波及的・構造的につながるハブとなるものです。速いスピードで全世界に広がっていくと確信していますし、今後どんなソリューションが加わっていくのか、楽しみにしていただきたいと思います。

私自身、このコンセプトを具現化していく過程で、パートナーと共に発展していく道筋が明確に見えました。事業領域における上流から下流までを一貫して見るビジネスユニット制の特長を活かし、開発設計がお客さまの声をダイレクトに受け止め、これまで以上のスピードでお客さまの要望に応えてまいります。当社は製品を強みとする会社から、多彩なソリューションを提供できる会社へと進化し続けています。お客さまには、ぜひ日立建機の成長を期待していただきたいと思います。