

地域別成長戦略 米州



事業戦略と進捗

米州事業は着実に成長

2022年より日立建機は、米州市場におけるチャレンジャーとして独自事業展開をスタートしました。コンストラクション、マイニング、スペシャライズド・パーツ・サービス（SPS）それぞれに売上を伸ばし、2024年度の米州独自展開売上収益は2,102億円と、当初の約3倍の規模に到達しました。米州では、日本で製造した完成車を日立建機アメリカおよび代理店ネットワークを通じてお客さまに提供しています。サポートや部品・サービスは日立建機アメリカの代理店が行い、「ConSite」を中心とする多様なサービス・ソリューションも展開しています。

市場では既に、市場リーダー群の一角に並ぶ信頼のおけるメーカーと認識されており、この評価はひとえに油圧ショベルの製品力による

● 北・中南米への直接進出体制

強み

機会

● 北米のシェアの伸び
● 中南米の建設需要の伸び

● 生産から納入までの製品の
リードタイム短縮

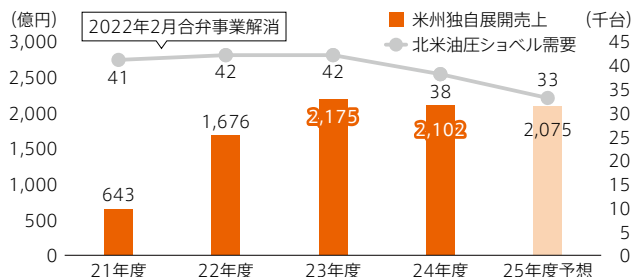
弱み（課題）

リスク

● 円高進行による仕入れコスト
の上昇
● 米国関税政策の影響

ものです。独自展開前は日立建機ブランドの製品の供給が限られていたため、Reliable Orange カラーを旗印に、日立建機のブランドに対する信頼を一から築く覚悟で臨みましたが、当社のブランド認知度は想定以上に高く、1980年代からの米州展開でお客さまの信頼を既に獲得していたものと受け止めています。今後もさらなる信頼を獲得できるよう、チャレンジを続けていきます。

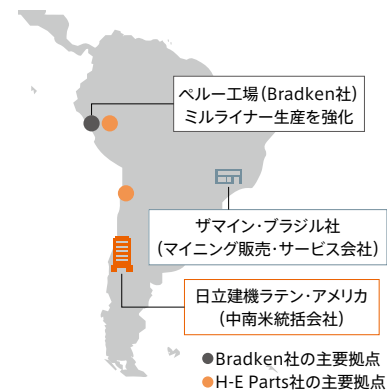
米州独自展開事業 売上推移（2025年7月末時点）



中南米における事業基盤の強化

当社にとって中南米地域は、ほぼ新規開拓市場であり、2022年より本格的に事業基盤の強化を続けています。マイニングダンプトラックの世界需要における中南米の累計比率（2010～2024年）は23%を占めており、非常に大きな市場です。そのうち、チリとペルーは銅・鉄鉱石・金などの鉱物資源に恵まれ、マイニング機械の需要の半分以上が、この地域に集中しています。当社グループでは、中南米における事業基盤として、チリに中南米統括会社である「日立建機ラテン・アメリカ」を設立し、ブラジルでは丸紅株式会社と共同でマイニング販売・サービス会社である「ザマイン・ブラジル社」を設立しました。これにより、販売代理店およびお客さまのニーズへ迅速に対応していきます。既に地域の皆さまからは予想を上回る良い反応をいただいています。マイニングではほぼ初上陸となるため、世界的に高く評価されているマイニングショベルを中心に本格展開を進めていきます。

同時に、SPS事業においては、Bradken社でのミルライナー生産の強化や、H-E Parts社での2つの主要拠点の拡充を進め、さらなる収益拡大を図っていきます。



米州

Topic バリューチェーンの活動①

北米西部向けのサービス部品拠点 「ソルトレイクシティ部品倉庫」を稼働開始

米州におけるサービス部品供給体制を強化するため、2024年9月、「ソルトレイクシティ部品倉庫」の稼働を開始しました。建設機械や鉱山機械のサービス部品は、機械の安定稼働を維持するために迅速かつ確実にお客さまに供給される必要があります。当社グループは2022年にジョージア州アトランタ近郊にジャクソン部品倉庫とマクドノー部品倉庫の稼働を開始し、この2拠点からカナダや中南米を含む米州全域に部品を出荷していました。ソルトレイクシティ部品倉庫の稼働により、北米西部の代理店やお客さまに迅速にサービス部品が供給できる体制になりました。これにより、ユタ州やアラスカ州、カナダ・アルバータ州などへの配送リードタイムが1～3日程度、短縮できます。当面の取り扱い部品点数は3万種類、1日当たり約500件の出荷を予定していますが、今後、設備・システムを強化し、操業を拡大していく計画です。



ユタ州ソルトレイクシティに完成した部品倉庫

Topic バリューチェーンの活動②

H-E Parts 社がブレーキ サプライ社の 鉱山機械コンポーネント再生事業を買収

当社の主要グループ会社である H-E Parts 社は、2024年12月、鉱山機械コンポーネント再生事業を担うブレーキ サプライ社の事業を買収しました。これにより、H-E Parts 社はブレーキ サプライ社が持つ北米の再生拠点、部品倉庫および人財を活用し、米州地域の再生事業体制の強化が実現します。

H-E Parts 社は鉱山機械・設備のメンテナンス・修理、お客さまのニーズに合わせた部品の加工、コンポーネントの再生など包括的なソリューションを提供しており、オーストラリア、米州を中心に事業を展開しています。ブレーキ サプライ社はシリンドラーや油圧部品、湿式ブレーキ、減速機などマイニングショベル、ダンプトラックのコンポーネント再生事業を営んでおり、売上の90%以上を占める北米地区に再生拠点5カ所、部品倉庫5カ所、エンジニア人財を有しています。両社の拠点に重複は少なく、スピーディーかつ効率的にサービス網を広げることが可能であり、H-E Parts 社は米州地域での事業拡大をめざします。



インディアナ州エバンズビルにあるブレーキ サプライ社の再生拠点

地域責任者の声

部品・サービス、ファイナンスなど 事業基盤の強化により、 さらなる成長をめざします



執行役専務
米州事業部長
日立建機アメリカ 取締役会長兼 CEO
松井 英彦

2022年3月に再スタートした米州事業は、2023年度はコロナ禍明けの需要拡大が追い風となり大きく成長できました。しかし2024年度は主力の油圧ショベルのリテールシェアは伸長したものの、金利高止まり等の影響で、需要が前年度比9%減となった影響を受けて、代理店の在庫調整局面となりました。2025年度は、「ConSite」を中心としたサポートによるトータルコスト削減など、お客さまのニーズに合わせたソリューションを提供し、日立建機のブランド価値を向上してまいります。

米国では日立以外のブランドも扱う代理店も多く、またキャプティブ・ファイナンスの重要性が高く、他の地域と商売の形が異なっています。日立建機アメリカも、伊藤忠商事・東京センチュリー・日立建機の3社で設立したZAXIS Finance社を通じて、お客さまに付加価値の高い多様なサービスを提供しています。レンタル事業の伸長も著しく、そのため卸レンタルを行う当社のACME社から代理店や広域レンタル会社へ特殊仕様機などの転レンタルを行い、事業の幅の拡大にも貢献しています。

また、中南米の事業を拡大するため、同地区を統括する「日立建機ラテン・アメリカ」を2025年4月に設立しました。同年3月には丸紅と共同でブラジルに鉱山機械の販売・サービス会社「ザマイン・ブラジル社」を設立しており、丸紅が長年培ってきた事業ノウハウと日立建機の高品質サービスで、一層のマイニング事業拡大をめざします。

欧州



「bauma 2025」に出席した「LANDCROS One」

事業戦略と進捗

欧州事業の新時代へ向けて飛躍

日立建機（ヨーロッパ）は、1972年の設立以来、EMEA（欧州・アフリカ・中近東）市場の変化する需要に対応するため、戦略的な組織再構築を進めてきました。事業環境が建設機械の所有から利用へシフトしていることを踏まえ、環境意識やサステナビリティ要件の高まりに合わせた包括的な変革を進めています。同社は、建設機械を提供するという立場を超えて、建設現場のライフサイクル全体を通じて、end-to-endのソリューションを提供する戦略的パートナーへと進化しています。その中心となるのが、建設機械におけるソリューションへの全体的なアプローチを示す「LANDCROS」コンセプトであり、事業活動のあらゆる側面に体系的に統合しています。

- お客さま中心の新たな戦略と営業オペレーション

- 流通・マーケティングの拡大機会

強み

弱み（課題）

機会

リスク

- お客さま様の高付加価値ソリューションの提供

- 市場および地政学的な不確実性

事業全体に LANDCROS の原則を組み込むことで、革新性と顧客中心のサービス提供への取り組みを示し、ますます高度化する EMEA 市場における競争優位性を確保しています。

2025年4月にドイツ・ミュンヘンで開催された「bauma 2025」では、LANDCROSを掲げた新たなソリューションを初披露し、同社の進化における大きな節目となりました。中でも中核展示となった「LANDCROS One」の展覧は、よりスマートで安全かつ持続可能な建設現場の未来像を体現するものです。また、30tクラスの水素エンジン駆動式や自律運転機能が付いた機械を含む9台のゼロエミッション油圧ショベル、サービスソリューション ConSite、再生部品なども展示し、ステークホルダーの皆さまから期待の声をいただきました。



14t バッテリー駆動式ショベル「ZE135」による自律運転デモンストレーション

地域責任者の声

「もっとお客さまの近くに」が、
私たちの未来への
コミットメントです



欧州・中東事業部長
日立建機ヨーロッパ 取締役 CEO
Francesco Quaranta

2024年は日立建機ヨーロッパにとって新時代の幕開けであり、大きな変革の年となりました。お客さま中心の未来に向け、俊敏で応答性の高い事業基盤を築くために戦略を再構築し、製品ポートフォリオの競争力強化や欧州市場特有のニーズに応える工場装着オプション、アタッチメントを拡充してきました。アムステルダムのはね点は現在、カスタマイゼーションセンターとして、製品の信頼性と顧客ニーズに合わせたソリューションの融合拠点として機能しています。この新戦略には、組織文化とオペレーションの変革が不可欠です。私たちは代理店と緊密に協力し、販売・マーケティング機能を再編してお客さまの声に迅速に応え、共に価値を創造する新しいパートナーシップモデルを確立しています。さらに、マーケティング投資の拡充やリードタイム短縮、顧客満足度の高い部品・サービス体制の確立、デジタル化による意思決定の迅速化、人材投資によるチームスキルの向上などに取り組んでいます。

2025年は、お客さま中心の戦略を実務へ落とし込み、強固でレジリエントな組織基盤をさらに強化していく年となります。さらに、2026年からは戦略を本格展開し、欧州の建設機械業界を再定義する新たなパートナーシップとイノベーションを実現する新時代を迎えます。未来は待つものではなく、自ら築くものです。私たちはお客さま、従業員、代理店をはじめとするステークホルダーの皆さまとともに、その未来を実現していきます。

ロシア CIS・アフリカ・中近東



事業戦略と進捗

CIS：信頼性の高い鉱山機械の供給を拡大

CIS 市場では、中央アジアの日立建機グループ代理店 Eurasian Machinery 社が鉱山機械を中心とした強固な販売・サービス網を構築しています。豊富な地下資源の開発が進み、鉱山機械の需要は今後も伸びると見込まれますが、中央アジアは日立建機の工場から遠隔地であり、効率的なロジスティクス体制を確立することが課題です。また近年は中国メーカーの進出が活発になっていますが、日立建機は機械の高い信頼性で競争力を維持・強化していきます。2024 年度はウズベキスタンでダンプトラックの拡販に注力し、銅鉱山向けに「EH3500」10 台を受注しました。また、これまでシェアの低かったコンストラクションでもシェア No.1 を達成することができました。

アフリカ：超大型フル電動ダンプトラックを実証試験

アフリカ市場では、南アフリカ地域を中心にマイニング機のプレゼンスを獲得しています。脱炭素化の潮流で銅の需要が伸長しており、特にザンビアや DRC（コンゴ民主共和国）など Copper Belt 地帯での設備投資が期待されます。2024 年度は DRC、ザンビア、南アフリカで複数の大口受注の納入を行い、売上収益は 20% 以上増加しました。稼働台数の増加に伴い、2025 年 6 月にはザンビアの再生工場を拡張しました。鉱山における電動化志向も加速しており、2024 年 6 月にはザンビアの鉱山現場で、超大型フル電動ダンプトラックの実証試験を開始しました。2025 年からは走行試験を行い、長期稼働でのバッテリー経年変化など、フェーズ 2 の検証に進んでいます。実証試験で得られた知見を活かし、2027 年度の製品化に向けた検証を進めていきます。

中近東：多様化するニーズに応じた製品戦略

中近東では、再生可能エネルギーの導入など環境関連ビジネスの機会が広がりがつつあります。デジタル化も急速に進んでおり、若い人口構成を背景に今後の経済成長が期待されています。日立建機中東では、主力の油圧ショベル、ホイールローダを強化するとともに、製品・サービスの提供価値を最大化する製品戦略を展開しています。市場での高い評価を獲得しているタタ日立社製のバックホウローダや、油圧ショベルとブレイカーのセット販売、油圧ショベルの電動コンバージョンなどに注力するほか、販売代理権を取得しているマイニング探査用掘削装置にも力を入れています。サービス面では当社認定オイルの浸透を進め、お客さまのライフサイクルコスト低減に貢献しています。

CIS

● 鉱山機械を中心とした強固な販売・サービス網	● 内陸部中央アジアへのロジスティクス体制の確立
強み	弱み(課題)
機会	リスク
● 伸び続ける鉱山機械の需要	● 隣国 中国メーカーの進出

アフリカ

● 日立建機ザンビアの再生事業	● コンストラクション製品のラインアップ
強み	弱み(課題)
機会	リスク
● 域外資本投下による需要増 ● 鉱山における温室効果ガス削減取り組みの加速	● 政治情勢、為替リスクと外貨準備事情、インフラ整備の遅れ

中近東

● マルチソーシング、マイニングのプレゼンス、パートナーと連携したソリューション提供	● ファイナンス、レンタル事業
強み	弱み(課題)
機会	リスク
● タタ日立社製建機（油圧ショベル、バックホウローダ）の提供 ● 油圧ショベルの電動コンバージョン	● 中東の政治・経済情勢の不確実性、物流コスト高

ロシア CIS・アフリカ・中近東

地域責任者の声 (CIS)

中央アジア諸国における
需要の高まりを
確実に捉えていきます

ロシア・CIS 事業部長
日立建機ユーラシア 取締役社長
橋本 淳夫



カザフスタン、ウズベキスタン、キルギス共和国などの中央アジア諸国は、石油・ガス、鉱物等の地下資源が豊富にあり、加えて経済も著しく成長しています。近年では一層活発な資源開発が行われており、当社は関連会社でもあるEurasian Machinery社を通じて、主力製品であるマイニングショベルやダンプトラックを納品してきました。アフターサービスにも力を入れてきた結果、これらの製品は高い稼働率を維持しており、お客さまから当社への信頼が高まっていると実感しています。マイニングのみならず土木工事分野における需要も高まっています。2025年は、カザフスタン南部の水不足を解消するための国家プロジェクトの灌漑工事が計画されており、当社製品の販売が加速していく見込みです。

また、ダンプトラックの車体再生や、既存の修理工場を部品再生工場に認定するなど、持続可能性をも追求してきました。カザフスタンのお客さまの間では、自動運転技術やフル電動化への関心が高まっています。お客さまの課題に応えつつ、地域のNo.1企業となるために不断の努力をしています。

いま中国や韓国企業による製品も市場に登場し、当社にとって脅威になりつつあります。しかし、これまで築いた強固なアフターサービス体制に加え、日立建機グループの実行力を示していくことで、さらなる飛躍をめざしてまいります。

地域責任者の声 (アフリカ)

グローバル連携を強化し、
市場でのプレゼンス
拡大を図ります

アフリカ事業部長
日立建機アフリカ 取締役社長
長谷見 季哉



アフリカ諸国で事業展開していく中で政情・経済不安、脆弱な金融システムや物流インフラ、不正や治安といった懸念事項は多いながらも、豊富な鉱物資源と発展途上市場を狙って域外からの活発な資本投下が見られます。特に中国系、あるいはインド系資本が主導する鉱山運営や土木建設からの需要増が目立ちますが、このような案件に対して従来の現地代理店による営業のみで攻略していくには限界があります。グローバル連携を強化し、プロジェクト資本の源泉である本国側での営業活動からアフリカ内の稼働現場でのローカルサポートまでをシームレスに提供できる体制構築をめざし、当社のアフリカ市場でのプレゼンス拡大を図ります。

また、バリューチェーン事業拡大によりリスクに耐えうる経営基盤を強化し、事業の安定性と持続性の向上をめざします。特に2023年度、2024年度の強い収益成長を牽引したマイニング機大口納入は、向こう10年の部品・サービス収益を刈り取る貴重な種まきとなっており、これら機械への手厚い現場サポートと高稼働率維持により次なる新車受注につなげていきます。

アフリカ鉱山現場においても、温室効果ガス削減への取り組み意識は高まってきています。実績のある電動油圧ショベルやトリリー式ダンプトラックの従来提案にとどまらず、新たな革新的技術を盛り込んだ製品を提供していくことで、ソリューションプロバイダーとしての位置付けを確立していきます。

地域責任者の声 (中近東)

人財の多様性を強みに、
お客さまのニーズに
的確に対応していきます

日立建機中東 取締役社長
久富 伯夫



日立建機中東は、中東、東アフリカ、トルコを管轄とし、UAEのドバイに本社、トルコのイスタンブールに拠点を構え、販売、アフターセールス、ソリューションを提供しています。サービス提供地域は30カ国に及び、東はパキスタン、南はタンザニア、西はリビア、北はトルコと、世界でも最もダイナミックに変化する市場です。私たちは、柔軟性とスピードを兼ね備えた対応力、お客さまに最適なソリューションを届けてきました。変化を恐れず、挑戦をチャンスと捉え、数々の成功につなげています。2025年5月にはレバノンの展示会にも参加し、ソマリランドやイエメン市場へ参入するとともに、南スーダンでも日立建機のサービスを開始しています。

私たちは、バックホウローダ（タタ日立社製）に加え、アタッチメント、泥上掘削機、マイニング探査用の掘削装置などを扱うほか、ディーゼルエンジン式油圧ショベルを電動式へ改造するなど、積極的に新しいソリューションの提供に取り組んでいます。ライフサイクル全体（本体、部品、アフターサービス）に対するソリューション創出によって市場シェアの拡大をめざしています。

日立建機中東は、さまざまな国籍の社員で構成されており、この多様性こそが私たちの「強み」です。幅広い視点やアイデア、異なる経験によって多様なお客さまの理解を深め、ニーズに的確に対応することができます。私たちは、この組織の強みと新しいソリューションの創出をもって真のソリューションプロバイダーになることをめざします。

アジア・大洋州



事業戦略と進捗

アジア：東南アジアで2モデルライン戦略を開始

東南アジアの都市土木のほか、農業・林業や鉱山など高負荷作業の現場で、日立建機の油圧ショベルは耐久性や品質の高さで評価を得ています。こうした高品質製品の需要増に応えるため、2024年2月より中・大型油圧ショベル「ZAXIS-7G」シリーズを市場に投入し、インドネシアでは120tクラスの超大型油圧ショベルの量産を開始しました。

そして、高性能なプレミアムモデルとコスト競争力のあるエコノミーモデルの両方で多様なニーズに対応するため、インドのタタ日立社製エコノミーモデル油圧ショベル2機種、バックホウローダ1機種を2025年1月より販売開始しました。手頃な価格と高い信頼性を兼ね備え、東南アジア向けに最適化した仕様で拡販をめざします。

また、インドネシア、マレーシア、タイ、フィリピン、ベトナム

などは「ConSite」普及率が高いため、高品質な再生部品を迅速に供給し、お客さま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。

インド：市場シェアナンバー1の維持と基盤強化

急速に成長するインドは、生産コスト競争力に優れた市場であるとともに、マーケティング面でも活気に満ちた市場です。油圧ショベルはタタ日立社を通じて販売され、現地市場でトップシェアを維持しています。強固な顧客基盤を有しており、マーケティングや販促活動を通じてお客さまと関与することで、トップシェアの維持に役立てています。

また、グループの製品開発力を強化するため、2025年1月に、建設機械の開発・設計を行う日立建機開発センターインドを設立しました。インド国内の機械工学やIT分野の人財を対象に、200名規模で開発・設計者を採用し、2026年度の事業開始を計画しています。

オセアニア：バリューチェーン事業への投資を強化

オセアニアはマイニングビジネスの中心的な市場であり、収益力においても高い水準を維持しています。地域統括会社はローカル人財を主体に運営されており、オーストラリアの現場で得た知見は、世界のマイニングビジネスにも活かされています。

鉄鉱石や銅などの鉱山は、24時間365日の安定稼働が求められるため、機械を止めないバリューチェーン事業が成功の鍵です。当社では、オペレータの負担軽減、安全性や生産性の向上、燃料消費削減に寄与する製品やサポート、自律走行システムなどのソリューション開発に挑戦しています。

アジア

メーカー直轄の開発・生産・販売・サービス体制		激化する市場競争に対応できる体制の構築	
強み		弱み(課題)	
機会		リスク	
- タタ日立社製建機の導入 - 高品質機械・サービスへの需要の高まり		中国メーカーの進出	

インド

- 強力なブランド認知度、信頼性の高い製品 - 豊富な製品群、多彩なサービスオプション		長い製品開発リードタイム	
強み		弱み(課題)	
機会		リスク	
- 政府によるインフラ開発の推進 - 鉱業セグメントからの強い需要		- 中国メーカーを中心とした市場競争の激化 - 熟練労働者の不足	

オセアニア

- 市場ニーズと合致したビジネスモデル - スタッフの能力と知識、敏捷さ、適応力		コモディティ価格による鉱業セクターのコストダウン圧力	
強み		弱み(課題)	
機会		リスク	
外部パートナーとの協業気運の高まり		- 顧客からの持続的なコスト削減圧力 - 新興の競合他社	

アジア・大洋州

地域責任者の声（アジア）

現地密着型の営業・サービス体制で お客さまの期待に応えます

アジア事業部長
ヘキシンドアディブルカサ 取締役 CEO
財前 靖匡



2025年度のアジア地域は、インフラ投資の拡大、都市化の進展、再生可能エネルギーへの注力、そしてデジタル技術の導入により、力強い成長が見込まれています。当社はインドネシアに工場を持ち、高温多湿や厳しい地形といった東南アジア特有の環境下に即した製品を開発・製造し、高い耐久性と稼働率を誇り、アジア各地の顧客から高い信頼を得ています。特に、需要の大きいパーム農園や林業での耐久性の高さは、コスト意識の強い市場で非常に評価され、高シェアを確保しています。

我々は現地密着型の営業・サービス体制を展開し、各国に展開する販売法人・ディーラー網を通じ、迅速なメンテナンス・部品供給を実現しています。取り扱い製品を拡大し、これにレンタルと中古車を組み合わせ、さまざまな顧客のニーズにワンストップで応える体制を構築することで、他社との差別化を図っており、それが競争優位性となっています。加えて、ICT・IoT技術を活用した「ConSite」に代表されるサービスソリューションにより、機械の状態を遠隔で監視し、予防保全を可能にしています。こうしたデジタルソリューションの需要はシンガポールのような大都市のみならず、都市部から離れた場所でも高まっており、当社の強みとなっています。

建設機械に加え鉱山機械、農業、林業にも強みを持ち、複数の産業分野をカバーしている市場に、今年は環境性能に優れた新型モデルやタタ日立社製のエコノミーモデルの投入、レンタル・中古車ビジネスの取り組み強化により、顧客との強固な信頼関係を築き、持続的な成長基盤を構築していきます。

地域責任者の声（インド）

新車販売および バリューチェーン事業の両面で 力強い成長を実現します

執行役
インド事業部長
タタ日立コンストラクションマシナリー 取締役社長
Sandeep Singh



2025～2026年度において、油圧ショベルの市場は安定的に推移すると見込まれる一方、ホイールローダの分野では、BS5排出ガス規制への移行により縮小が予想されます。中国メーカーとの競争もますます激しさを増しています。こうした事業環境に対し、タタ日立社では、戦略的かつ重点的な取り組みにより複数の対抗策を講じています。例えば、市場のニーズの変化に対応するためにモデルの改良も進めています。2024年度には、ZX38U、NX50、NX80、EX210 Infra、EX350、ZX490など複数の新型モデルを導入しており、市場シェアの拡大をめざしています。また、重要顧客との関係強化にも取り組んでいます。「フルメンテナンス契約」や「認定サービスセンター」を通じて、再販・サービス収益の拡大を図っています。

輸出面では、力強い成長を見込んでおり、ベトナム、タイ、マレーシア、インドネシアなど東南アジア市場にバックホウローダ BX100や油圧ショベル EX200などを試験的に投入しています。初期の反応は好調であり、今後の受注拡大が期待されます。

過去2年間にわたり展開してきた製造コスト削減策「Project Rebound」も、営業、マーケティング、物流といった他部門にも展開し、全社最適化を推進しています。総じて、2025～2026年度において、新車販売およびバリューチェーン事業の両面で力強い成長を達成できると確信しています。

地域責任者の声（オセアニア）

パートナーとの協力体制のもと、 選ばれるサプライヤーを めざし続けます

執行役
大洋州事業部長
日立建機オセアニアホールディングス 取締役社長
日立建機（オーストラリア） 取締役社長
Ray Kitic



オセアニアでは過去2年間で建設機械の需要が減少しましたが、需要は安定しています。マイニングの需要は安定しており、業界トップのシェアをリードし続けています。ビジネスモデルは堅固かつ柔軟で、市場環境の変化にも迅速に対応できます。その強さの根幹にはバリューチェーン事業への注力があります。バリューチェーン事業比率は過去10年以上にわたり50%超を維持し、2024年度には58%を達成しました。

H-E Parts社やBradken社といった主要グループ会社との連携も強化しており、お客さまへの提案力を高め、ビジネスの進め方も簡素化しています。選ばれるサプライヤーであるためには、優れた製品と競争力ある提案だけでなく、取引のしやすさも重要です。

経済状況の変化によりお客さまのニーズも変化しています。特にマイニングにおいては、より柔軟な供給構造を求める動きが見られます。当社はソリューションの提供で地域の先駆者であり、現在も丸紅を含む日本の主要パートナーとの協力体制のもと、選ばれるサプライヤーをめざして業務効率のさらなる向上に注力しています。

オセアニアのビジネスモデル、リーダーシップ、組織力は、変化する環境に耐え得る強靭さを備えており、長年にわたりさまざまな困難を乗り越えてきた実績があります。献身的な社員を誇りに思うとともに、その豊富な知見をステークホルダーの皆さまと共有し、グローバルな成功を加速させていきたいと思っています。

中国



事業戦略と進捗

大型油圧ショベルの需要を追い風に、 製品の高耐久性、信頼性で挑む

中国市場では、不動産不況に代表される景気の減速により、建設機械の需要も大きく影響を受けてきました。油圧ショベル需要は2021年度を境に低迷しており、国産・外資メーカーともに大きく販売減となり、2024年度から回復がみられるものの、本格的な回復には時間を要するとみています。一方で、中国メーカーがますます勢力を伸ばしており、不動産不況は底を打ったとしても、市場競争はかつてより激化し、厳しい情勢が続くとみています。

そのような市場において、当社の農林、鉱山向け建設機械は一定の評価を獲得しており、高い機能や耐久性、信頼性が求められる鉱

- 地域販売統括会社による市場への迅速な対応
- 歴史ある生産拠点とサプライヤー網

強み

機会

- 大型建機、鉱山機械の需要堅調
- 電動化機械、遠隔・自動化に対応した機械、鉱山現場自律型オペレーションの需要

- 中国メーカーとの差異化

弱み(課題)

リスク

- 不動産不況の長期化

山向けの大型油圧ショベル等を中心に販売戦略を組み立てています。日立建機の製品を評価して下さるお客さまを引き続き大事にし、信頼にお応えするものを届けていくことが最も重要だと考えています。



2025年5月の「第4回長沙国際建設機械展」(中国・長沙市)に出展



開幕式で挨拶する森 常隆

地域責任者の声

安全、環境、効率を軸に 市場対応力を強化していきます



中国事業部長
中国総代表、日立建機(中国) 董事長
日立建機販売(中国) 董事長
森 常隆

2025年の中国国内メーカーを含む油圧ショベル需要は、昨年比10%増と予測されています。今年は第14次5カ年計画の最終年となり、中央政府は積極的な財政・金融政策を打ち出し、地方政府がインフラ投資、農地改良、産業育成に注力しやすい体制を構築しています。不動産市場回復には時間を要するとみられていますが、農地改良、インフラ投資、鉱山開発等は成長が期待されています。上海市にある販売拠点、日立建機販売(中国)は、回復基調にある中国国内建機需要を取り込むべく、社内営業力、ソリューション提案力、中央・国営企業対策、優良代理店への各種支援等を強化しています。一方、中国国内の競合他社は生産能力に余力がある中、販売量と収益増を求め、積極的に海外展開を推進中です。特に「一帯一路」構想に関わる国への進出は拡大傾向にあります。鉱山・建設現場では安全、環境、効率が求められ、グリーン化、デジタル化、スマート化の推進による製品高品質化、市場対応力が求められる高度な競争が繰り広げられています。安徽省合肥市にある開発・製造拠点、日立建機(中国)では、競争力のある中国国内のサプライチェーンを活用し、中国国内販売のみならず、海外拠点への供給も担っています。

市場では、当社製大型機械の高い品質と優れた耐久性がお客さまに選ばれています。この分野を強化することに加え、EV大国である中国の強力な調達網を活用し、将来の電動化普及への備えも推進してまいります。

日本



事業戦略と進捗

日本市場を起点に 独自のイノベーションを加速させる

油圧ショベルの世界需要見通しによると、日本の需要は維持あるいは微減という傾向が続いていますが、日立建機グループのプレゼンスにおいて、日本市場は最も重要なエリアの一つです。日立建機の本拠であり、シェアも高く、古くからのお客さまとダイレクトに結びついている強固な市場基盤を持っています。

また、日本市場は少子高齢化、人口減少、地方の過疎化、インフラ老朽化、自然災害の増加など、「課題先進国」とも言われています。建設現場におけるお客さまの課題も多岐にわたりますが、まさにそれらが当社の実力を育てていると捉えています。

- メーカー直轄の開発・生産・販売・サービス体制
- 築いてきたお客さま基盤、ブランドプレゼンス

- 人手不足、労働者の高齢化等、多岐にわたり深刻化する現場課題への解決アプローチ

強み

弱み(課題)

機会

リスク

- 電動化、ゼロ・エミッション化、シェアリングエコノミーへの機運の高まり

- 円安進行、原材料・エネルギーコスト上昇
- インフラ投資の抑制

2024年7月、日立建機はあらゆるステークホルダーに「革新的ソリューションを提供したい日立建機グループの想い」の証として、ニューコンセプト「LANDCROS」を発表しましたが、新しいテクノロジー、ソリューションの数々も日本から生まれてきました。日本を起点にオープンに世界とつながり、イノベーションをさらに加速させていきます。



千葉県市川市との災害協定締結式
(左：市川市長 田中 甲氏、右：日立建機 執行役 CDIO 新事業創生ユニット長 遠西 清明)

地域責任者の声

強い営業力と、多彩な ソリューションで持続的な成長と 企業価値の向上を実現していきます



日本事業部長
日立建機日本 取締役社長
松村 孝一

日本では、建設投資の受注額はコスト高の影響もあり右肩上がりですが、新築着工面積は少子高齢化による需要低下や労働力不足などにより減少が続く、そのため主力の油圧ショベル需要についても前年を下回る状況が続いています。このような状況に対応すべく、営業活動の効率化と強化を図り、お客さまのご要望にワンストップで応える提案力を高めています。持続的な成長に不可欠なバリューチェーン事業において、日本事業部は継続的に売上収益比率が50%を超えています。特に利益率の高い部品・サービス事業ではDXツールを活用し、積極的なメンテナンス受注活動を展開しています。生産性向上には運転席に居ながら1人でアタッチメントの交換が可能なアタッチメント脱着システム「P-Line」を体感いただける移動型デモサイト「Mobile lab」を導入し、遠隔ソリューションでは遠隔操作の導入促進を通じて施工現場へ貢献していきます。

環境への配慮では、低炭素型社会の実現に向けてお客さまやパートナー企業と協創していきます。これまでも日本各地の自治体と災害協定を締結しており、2024年には「ZERO EMISSION EV-LAB」所在地の市川市と電動ショベルや可搬式充電設備を含む「災害時等における資機材等の提供に関する協定」を締結、電気や燃料が不足する災害現場でも活用できる機材の特徴を活かし、災害復旧に協力してまいります。当社のありたい姿「まっ先に選ばれる。ずっとつき合える。」を念頭に活動し、持続的な成長と企業価値の向上を実現していきます。