

HITACHI

Reliable Solutions

個人株主・投資家さま向け 会社説明会

 日立建機株式会社

ブランド・コミュニケーション本部
広報・IR部



1

会社概要

2

成長戦略

3

株主還元

1

会社概要

2

成長戦略

3

株主還元



私たちのビジョン

豊かな大地、豊かな街を未来へ
安全で持続可能な社会の実現に貢献します

<p>本格生産開始</p> <p>1950年</p>	<p>従業員数*1</p> <p>26,101名</p>	<p>連結子会社数*1</p> <p>国内7社 海外76社</p> <p>83社</p>	<p>稼働台数</p> <p>約41万台</p>
<p>売上収益*2</p> <p>1兆3,713億円</p>	<p>海外売上収益比率*2</p> <p>84%</p>	<p>調整後営業利益*2</p> <p>1,450億円</p>	<p>時価総額*3</p> <p>14,066億円</p>

*1 2025年3月末 *2 2025年3月期 *3 2026年2月17日時点

- 1950 ● 機械式ショベルを開発、量産開始
- 1965 ● 純国産技術による国内初の油圧ショベルを開発
- 1970 ● **日立製作所から分離独立
日立建機株式会社を設立** } **第1の創業**
- 1973 ● 独自技術を搭載した国産最大級（当時）の油圧ショベルを発売
- 1988 ● 米州で米ディア社との合併事業開始
- 2000 ● 世界初の衛星通信機能を搭載した油圧ショベルを発売
- 2008 ● AC駆動方式を採用した、国産最大級（当時）のリジッドダンプトラックを発売
- 2013 ● サービスソリューションConSiteの提供開始
- 2016 ● マイニング機械に係る包括的なソリューションを提供するH-Eパーツ社（米国）を連結子会社化
- 2017 ● マイニング機械向け部品を製造するブラッドケン社（オーストラリア）を連結子会社化



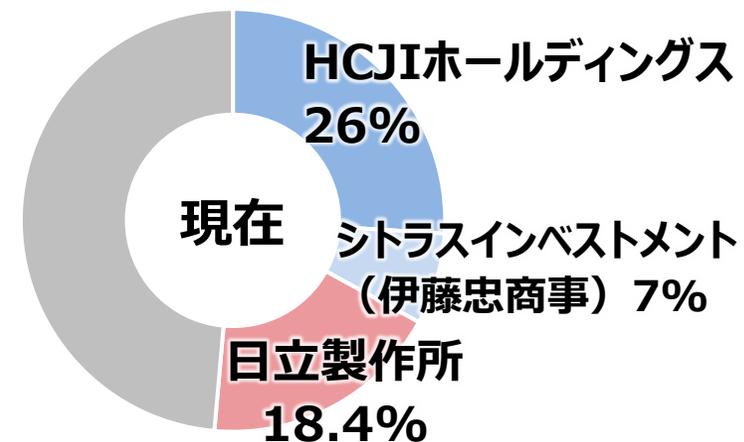
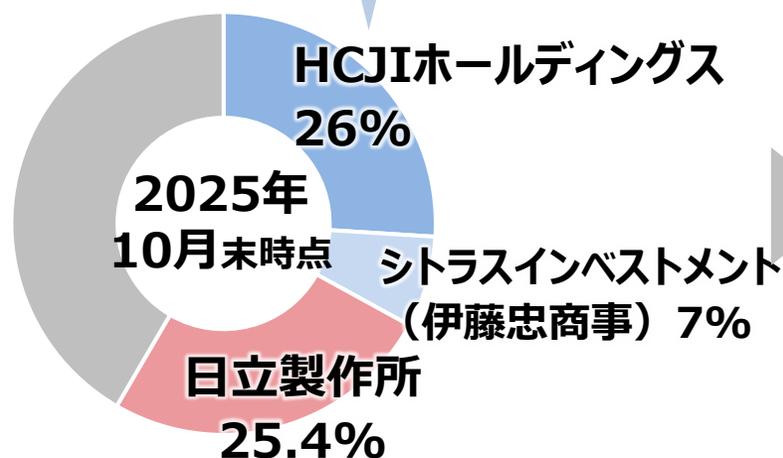
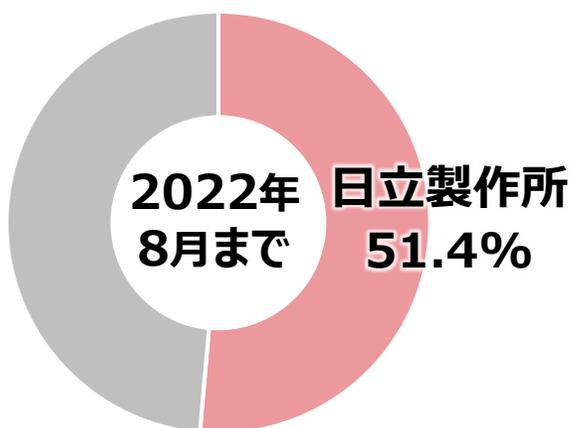
- 2022年3月 ● **本格的な米州事業独自展開を開始**
米州で米ディア社との合併事業を解消
- 2022年8月 ● **日立グループから独立**
日立製作所が保有する当社株式の約半数を
日本産業パートナーズ・伊藤忠商事に売却
- 2027年4月 ● **ランドクロス株式会社へ商号変更**
(予定) コーポレートブランドは「LANDCROS」

第2の創業

LANDCROS

株主構成の推移

日本産業パートナーズと伊藤忠商事が折半出資





2027年 4月 1日

日立建機から

LANDCROSへ

Solutions Beyond Machinery

LANDCROS

画像の建設機械はイメージです。実際の製品とは異なります。

豊かな大地、豊かな街を未来へ
安全で持続可能な社会の実現に貢献します

Customer Reliable Open Solutions
お客さまに信頼されるオープンなソリューション

油圧ショベル・ホイールローダ・大型ダンプトラック事業が主力
ミニから超大型までフルラインで展開する油圧ショベルが最大の強み

コンパクト



ミニショベル



ミニホイールローダ

コンストラクション



油圧ショベル



ホイールローダ



バックホーローダ



道路機械

マイニング



超大型油圧ショベル



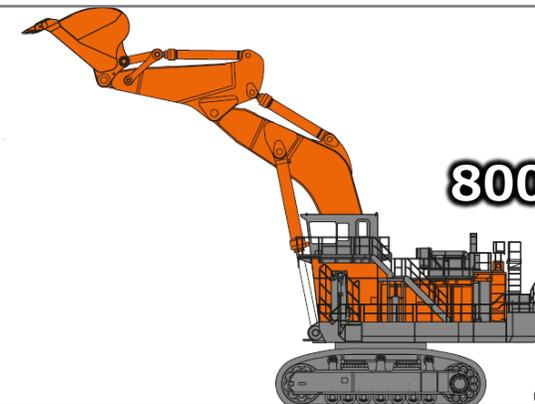
リジッドダンプトラック



800kg



20t



800t

コンパクト



コンストラクション



マイニング



部品・サービス

機械の安定稼働に貢献



約40万種類の部品を供給



定期メンテナンス



故障予兆診断



再生前



再生後

再生部品

レンタル・中古車

メーカーならではの高い品質



豊富なレンタル機種

中古車オークション

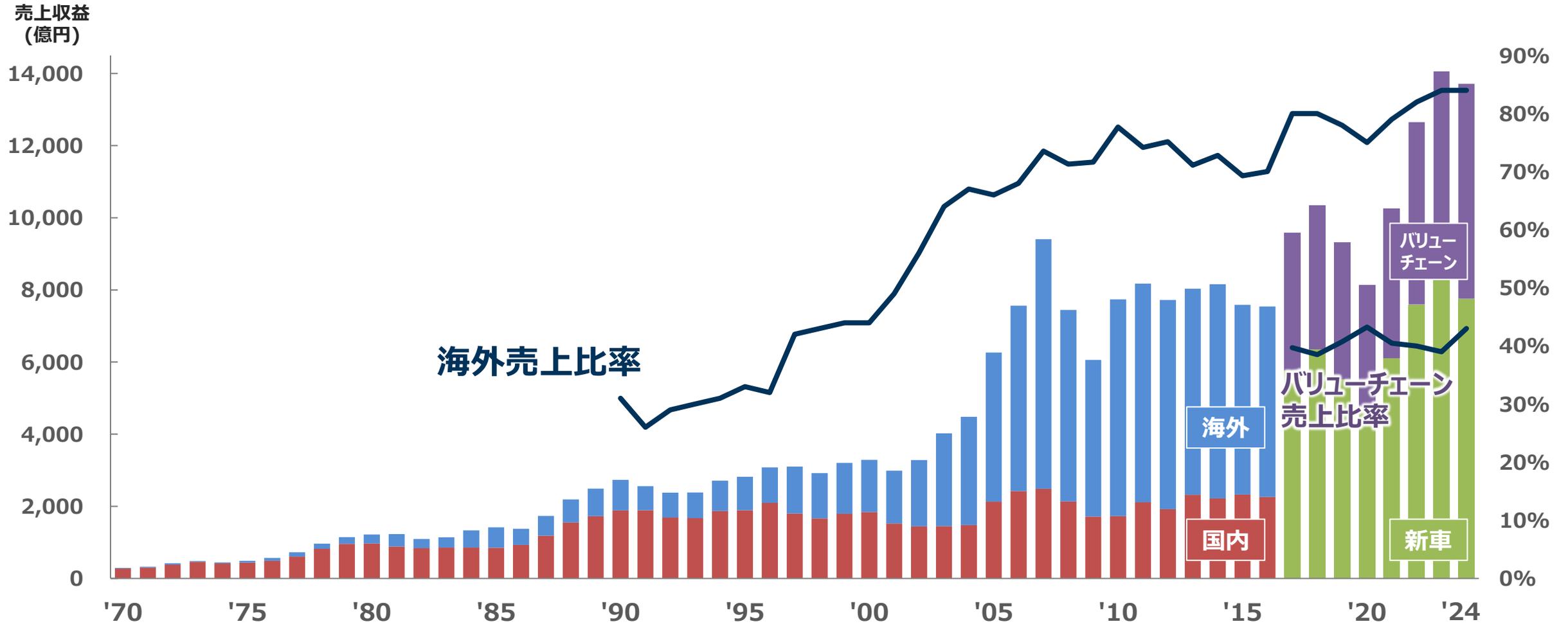
スペシャライズド・パーツ・サービス

マイニングに特化したサービス・ソリューション



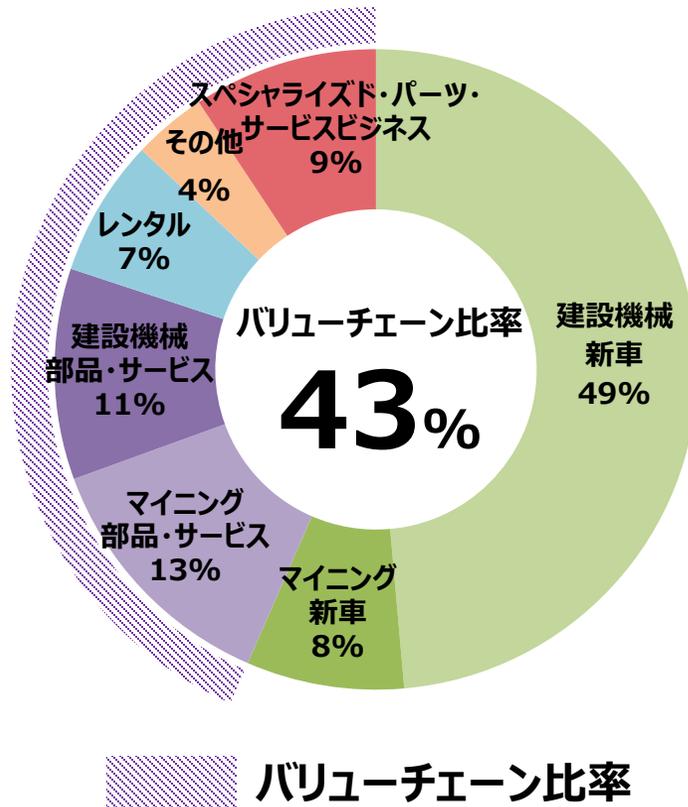
消耗部品の製造・販売

アフターサービス事業

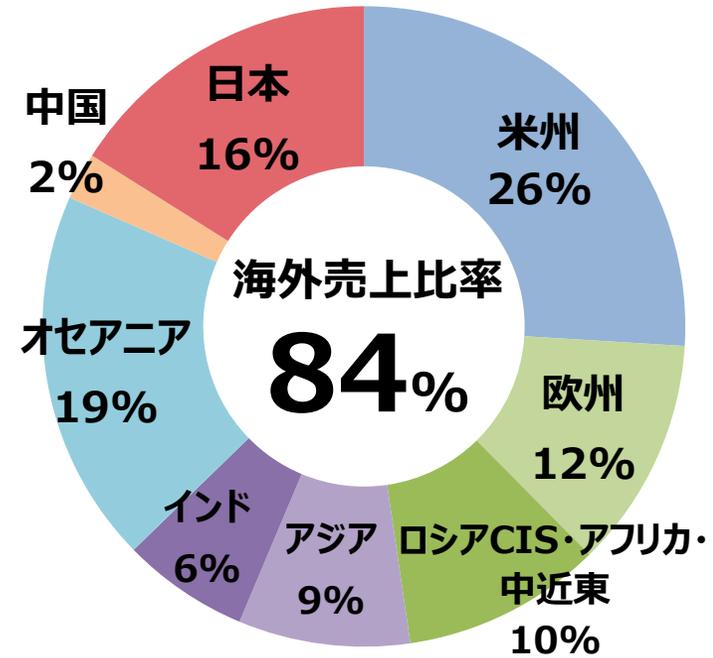


2024年度売上収益：1兆3,713億円

事業別売上比率



地域別売上比率



 生産拠点

 販売・サービス拠点

 研究開発拠点

 再生工場 (部品や本体の再製造)



欧州

ロシアCIS

中国

日本

北米

中東

インド

アジア

アフリカ

オセアニア

中南米

1

会社概要

2

成長戦略

3

株主還元

成長戦略	本日取り上げる内容
米州事業	● 米ディア社との合併解消による独自展開事業
マイニング事業	● 成長ポテンシャル ● 鉱山全体のソリューションへ拡大
バリューチェーン事業	● ConSiteによる捕捉率向上

成長戦略	本日より上げる内容
米州事業	● 米ディア社との合併解消による独自展開事業
マイニング事業	● 成長ポテンシャル ● 鉱山全体のソリューションへ拡大
バリューチェーン事業	● ConSiteによる捕捉率向上

提携当時と比べ市場・戦略は大きく変化

提携の歴史



市場ニーズの変化

信頼性が高い製品の新車販売が中心

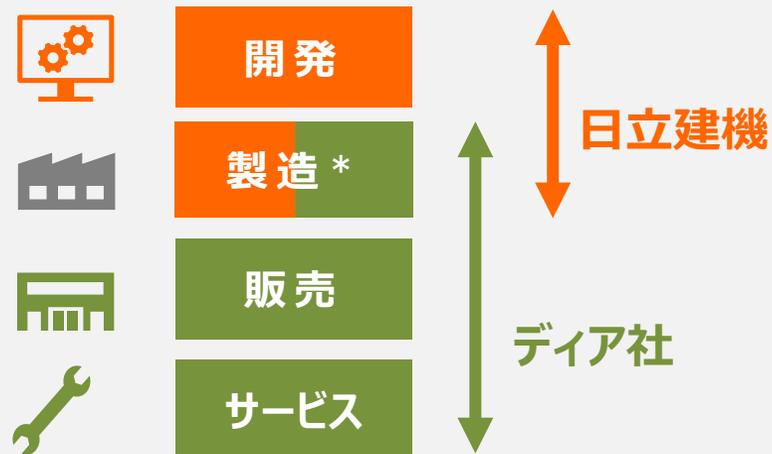
ライフサイクル全体へのソリューション提供

*合併事業

- 米国とブラジルの現地製造合併会社向けコンポーネント部品供給（中型油圧ショベル）
- 同合併会社向け完成車供給（ミニショベル、一部中型・超大型油圧ショベル、マイニングトラック）
- 米州の販売・サービスをディア社に委託し、両ブランドの販売利益から合意内容に基づき受領

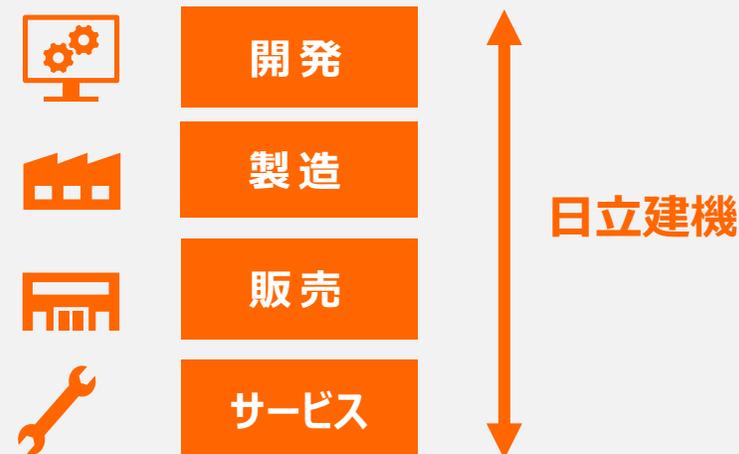
米ディア社との合併事業を解消。開発から販売サービスまで一貫して独自で行う事業体制へ

2022年2月まで：米ディア社との合併事業



* 当社はディア社との製造合併会社向けにコンポーネント部品を供給

現在：独自展開



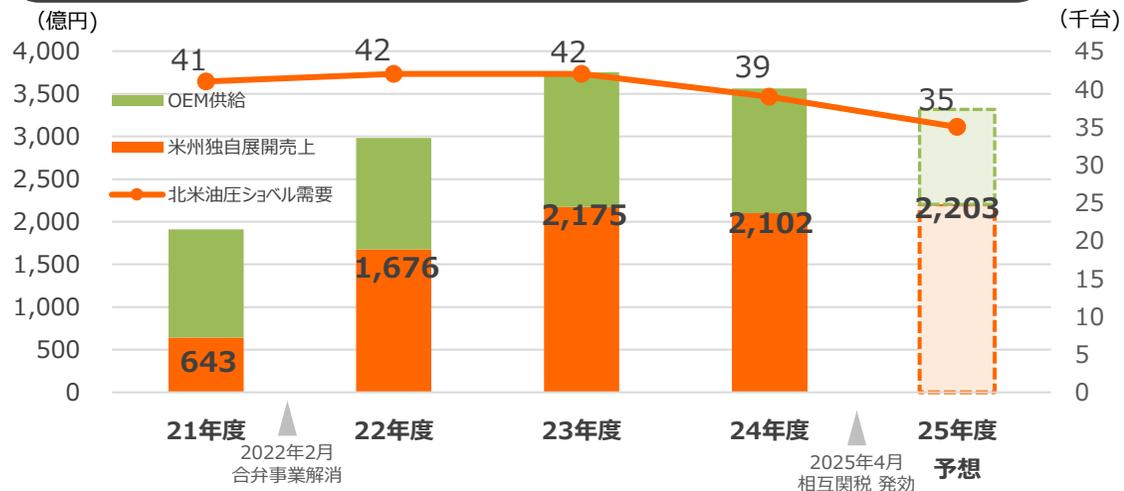
* 製造合併会社はディア社へ譲渡。ディア社向けOEM供給は継続

独自展開で広がるビジネスチャンス

- 新油圧システム・ConSiteを搭載した最新機を市場に投入
- バリューチェーン事業の本格展開
- アフターサービスが重要となるマイニング事業の強化

新車販売拡大に伴い稼働台数が増加。

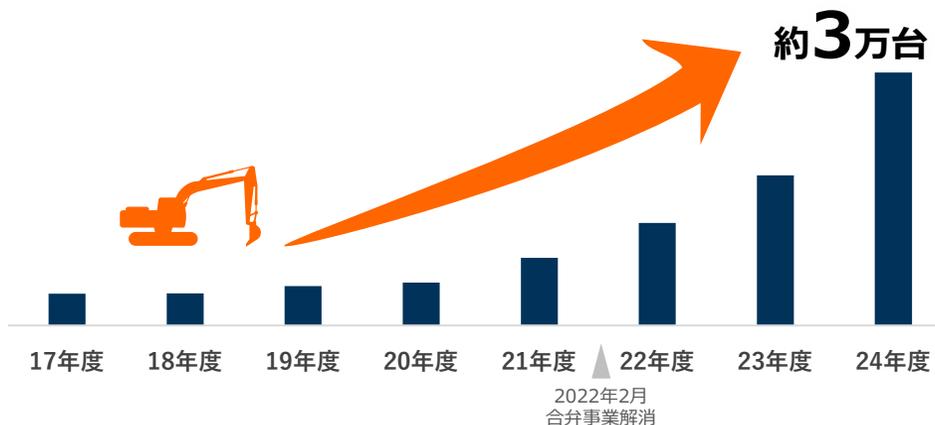
米州事業 売上推移



売上成長の背景

- 日立建機製の機械に対する信頼度の高さ
- 代理店網・サポート体制の早期構築
- 伊藤忠商事との協業

当社機械の稼働台数（米州）



*1: 合併事業 コンポーネントと完成車供給。販売・サービスをディア アンド カンパニー社に委託し、プロフィットシェアを受領

*2: 独自展開事業 ~2021年度はホイールローダ事業および連結子会社分のみ

早期代理店網の構築と伊藤忠商事との協業で米州事業は堅調に推移

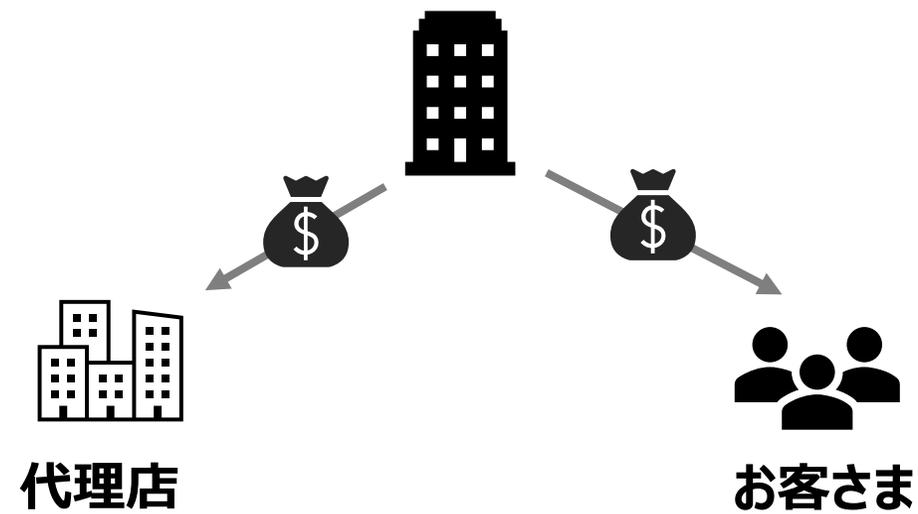
販売代理店網 市場カバー率



ZAXIS Finance

北米の建設機械向けファイナンス合併会社

- 日立建機
- 伊藤忠商事
- 東京センチュリー



成長戦略	本日取り上げる内容
米州事業	● 米ディア社との合併解消による独自展開事業
マイニング事業	● 成長ポテンシャル ● 鉱山全体のソリューションへ拡大
バリューチェーン事業	● ConSiteによる捕捉率向上

さまざまな地域で行われる資源採掘（マイニング）

*当社納入実績等に基づく主要産地

北米
：石炭、オイルサンド

中央アジア
：石炭・鉄鉱石・金

東南アジア：石炭

南米
：銅・鉄鉱石・石炭

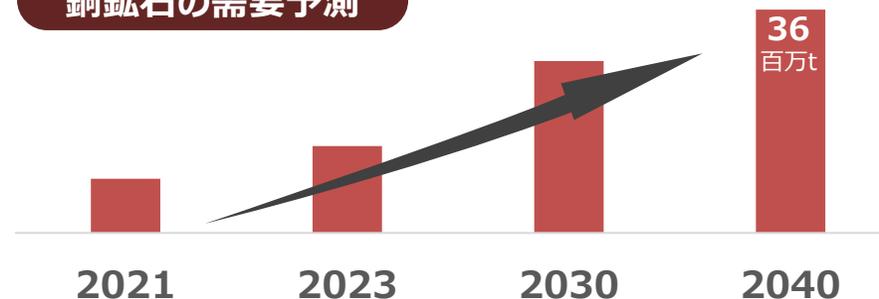
アフリカ
：銅・金

オセアニア
：石炭・鉄鉱石・金



電動化やインフラ整備に必要な銅鉱石などの
ハードロックは持続的な成長が見込まれる

銅鉱石の需要予測



IEA "Global Critical Minerals Outlook 2025" p.102より作成

グローバルでの実績や強みを活かして、米州での成長を図る

ダンプトラックの
現地生産体制を構築



マイニング部品
再生事業を強化



超大型油圧ショベル
EX8000-7
南米初受注



超大型ショベル
10万時間の稼働達成



ダンプトラック
計30台受注

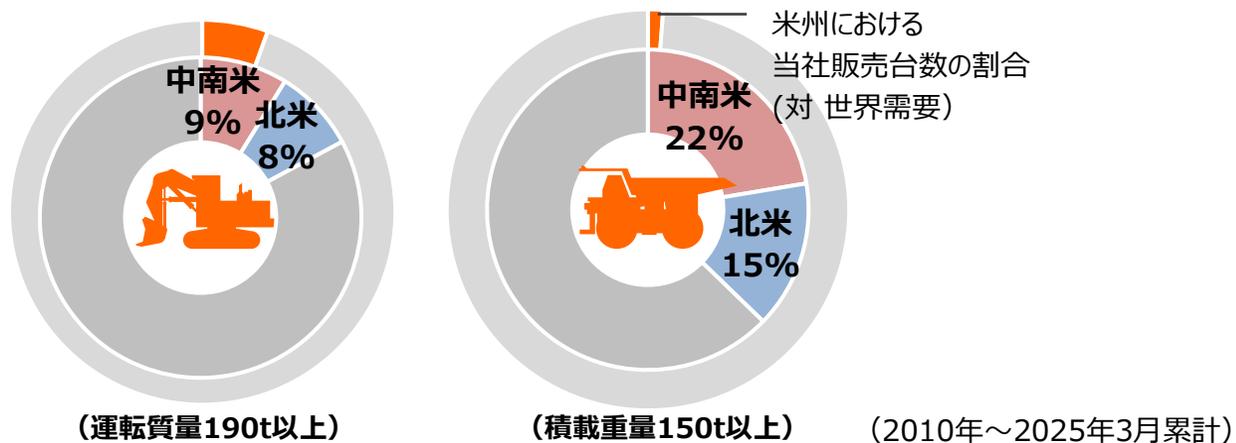


トローリー式ダンプトラック
EH4000AC-3
42台受注

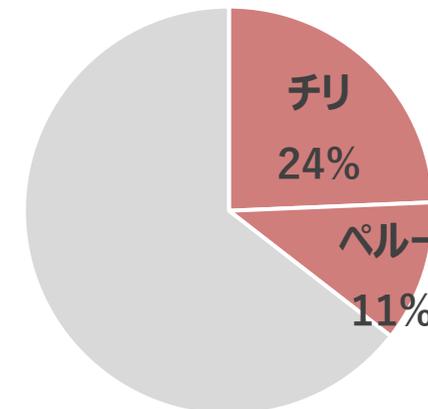


米州での成長ポテンシャルが大きい。特に中南米はハードロックの一大需要地

米州の需要割合/当社販売台数の割合

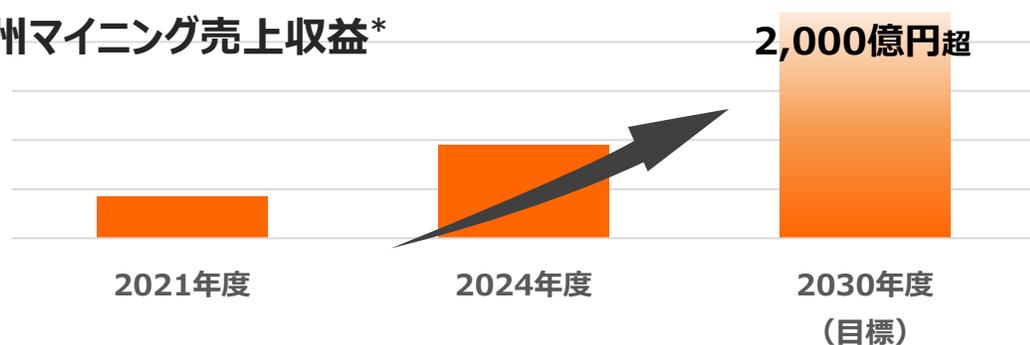


世界の銅鉱石産出量



販売・サービス体制の強化を推進、中長期的な売上成長をめざす

米州マイニング売上収益*



*本体 (ショベル・ダンプトラック) + 部品・サービス+スペシャライズド・パーツ・サービスの合計

チリ
中南米統括会社を設立



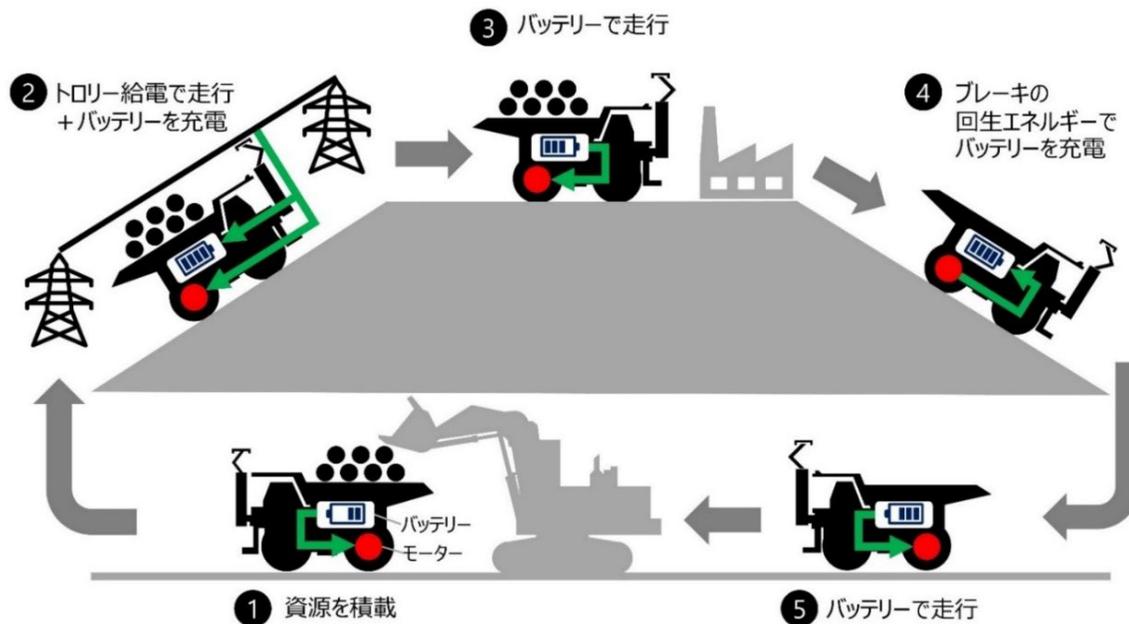
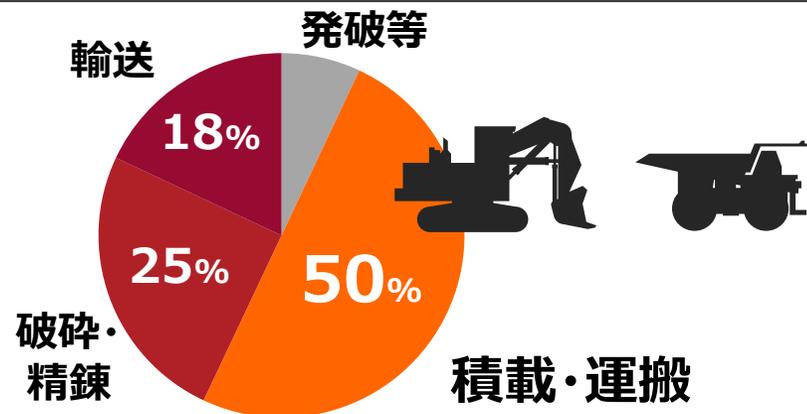
ブラジル
丸紅と共同で鉱山機械の
販売・サービス会社を設立



世界初、鉱山現場で超大型のフル電動ダンプトラック実証試験を開始。2027年度の製品化をめざす



鉱山現場の工程別CO2排出割合



排出量削減効果

稼働時間	ディーゼルエンジン式	フル電動式
20時間/日・350日の稼働時		
ディーゼル燃料消費量	120万リットル/年	0リットル/年
CO2排出量	3,000t/年	0t/年

成長戦略	本日取り上げる内容
米州事業	● 米ディア社との合併解消による独自展開事業
マイニング事業	● 成長ポテンシャル ● 鉱山全体のソリューションへ拡大
バリューチェーン事業	● ConSiteによる捕捉率向上

ConSiteの活用によりバリューチェーン事業を拡大



稼働状況や故障の予兆を自動で収集・通知するIoTソリューションで、グローバルに展開



ConSiteを軸としたソリューションで部品捕捉率向上をめざす

$$\text{捕捉率(\%)} = \frac{\text{部品売上}}{\text{ポテンシャル金額*}}$$

理論上の拡販余地

- ・推奨交換時間を超えた使用
- ・市場部品の流入

約40%

ポテンシャル
金額*

部品捕捉率
70%をめざす

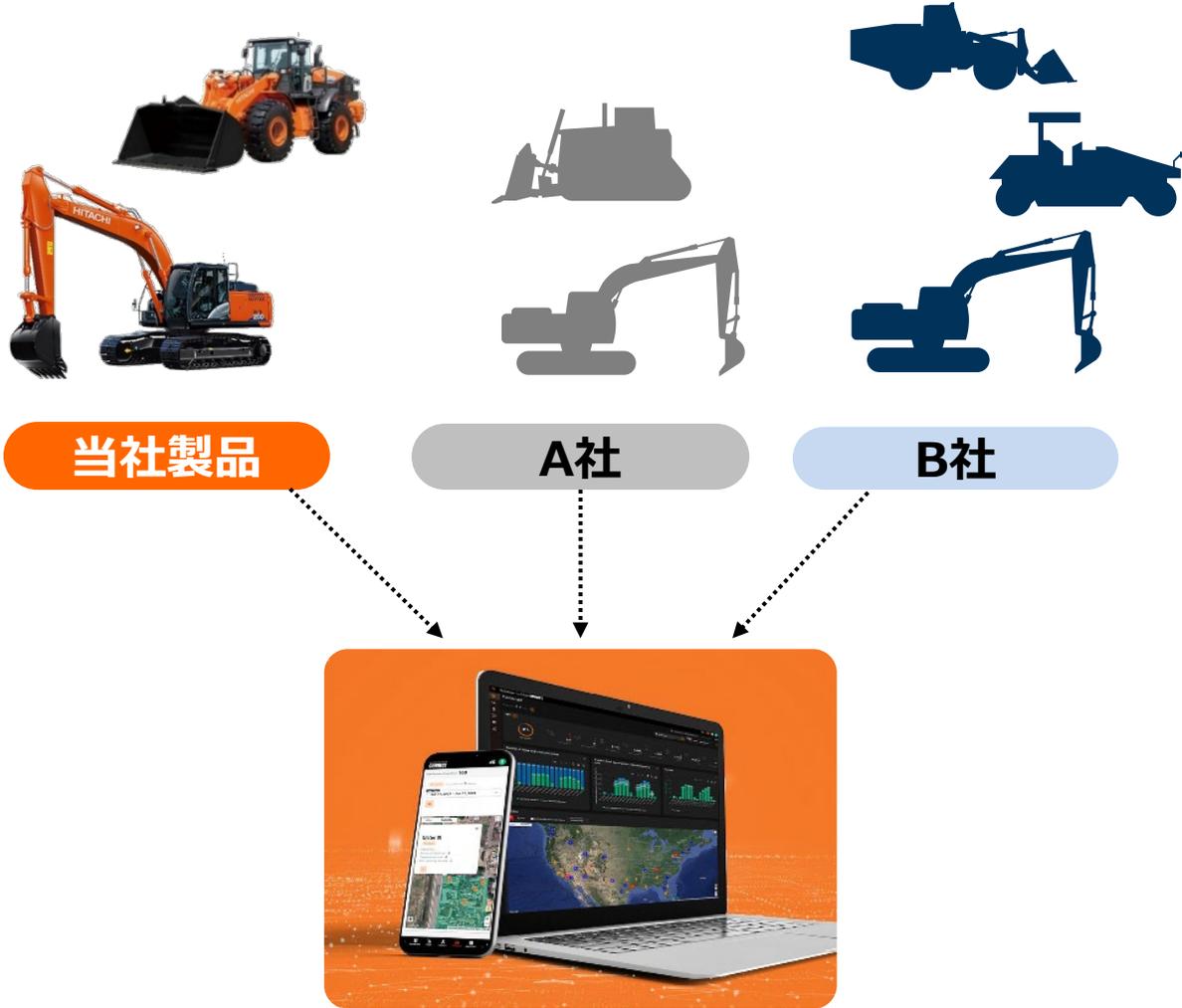
部品売上

部品捕捉率
約60%

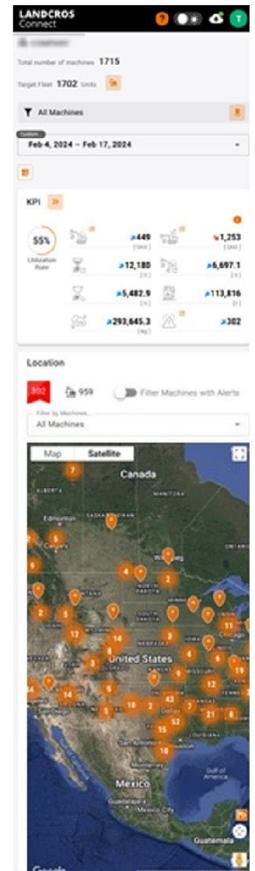
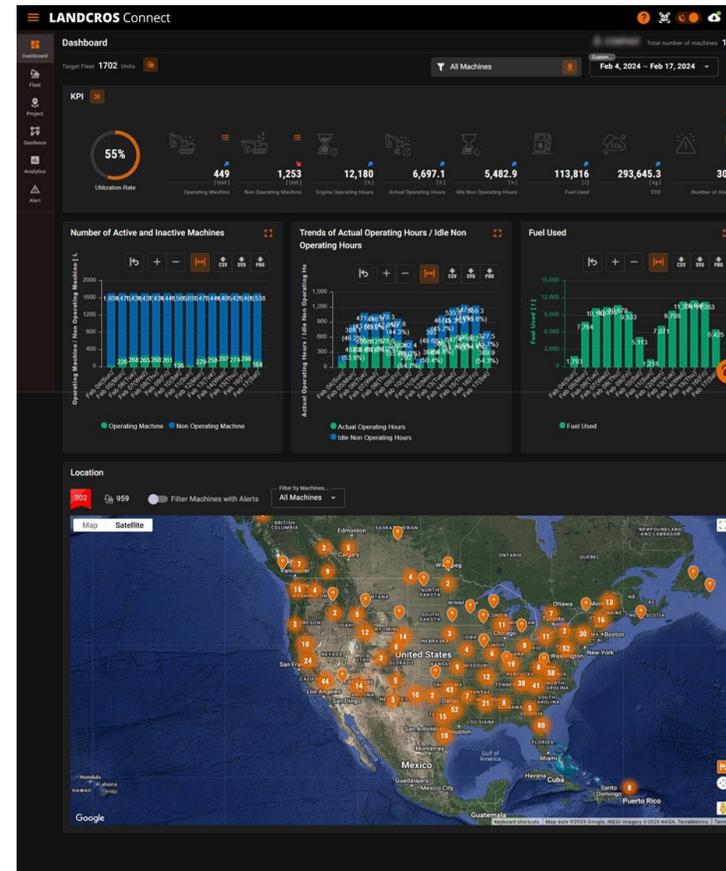
ConSite
Consolidated Solution for Construction Sites

*建設機械の稼働データと交換部品リストを基に算出した期待できる部品売上

異なるメーカーの稼働状況を一元管理するサービス



LANDCROS Connect ダッシュボード



1

会社概要

2

成長戦略

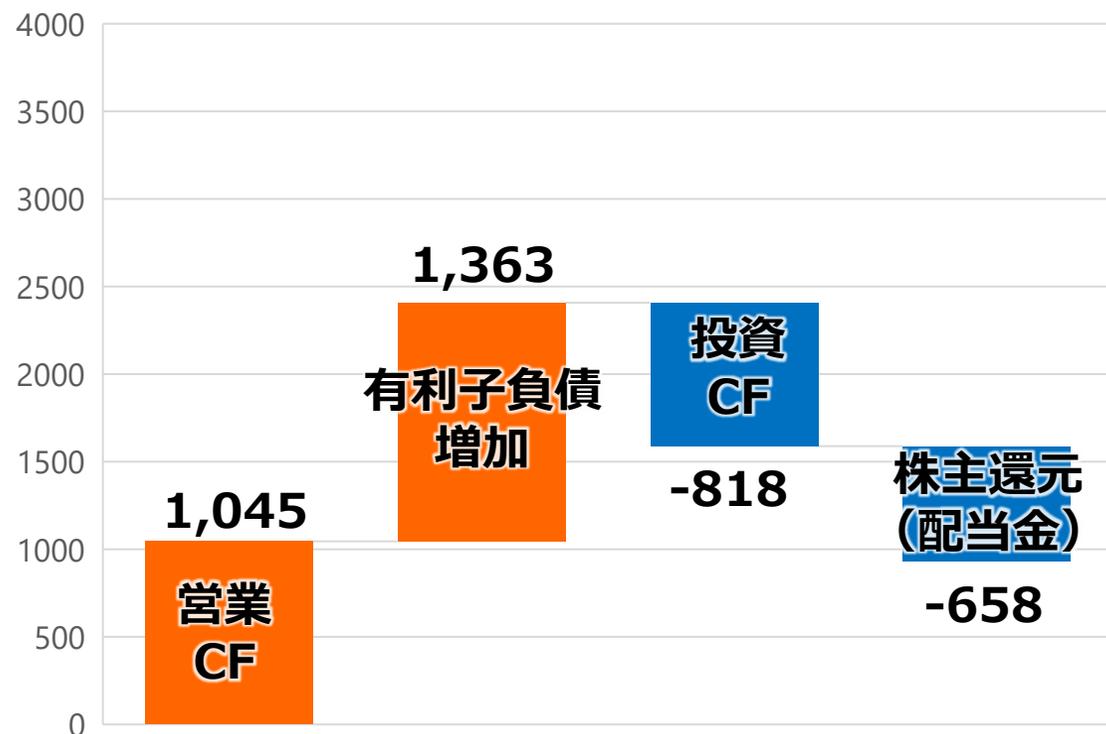
3

株主還元

営業キャッシュフロー 前中計比で約4倍増の見込み

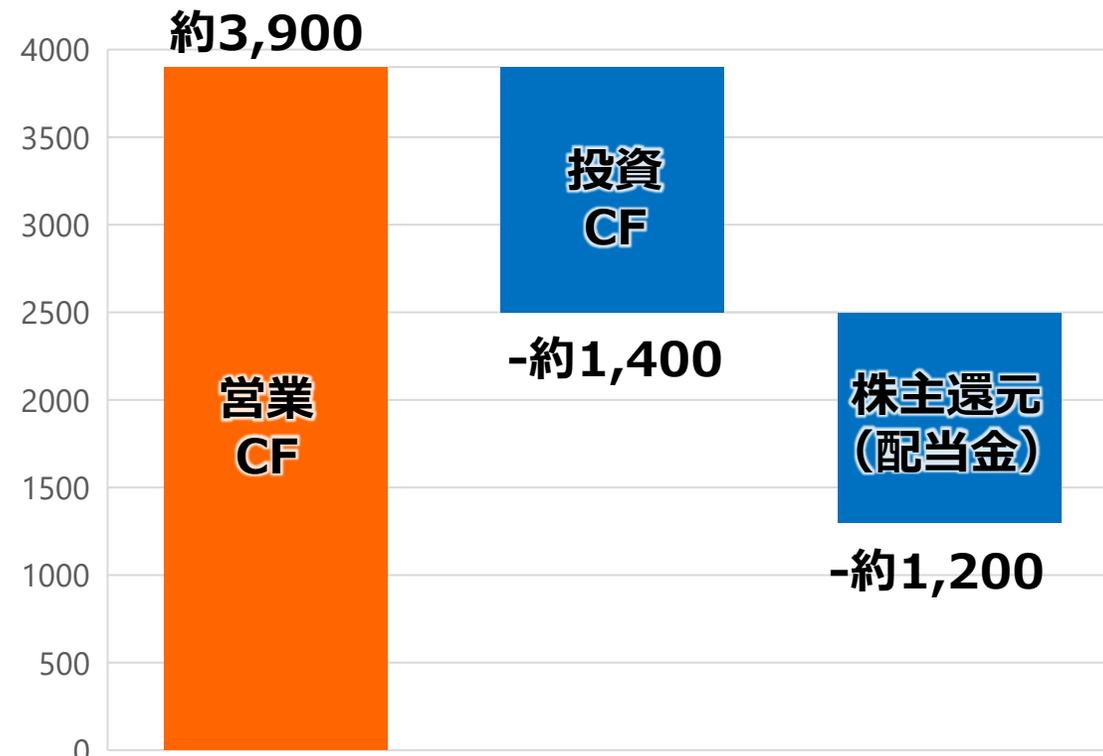
前中期経営計画 (FY20~FY22)

営業CF 1,045億円

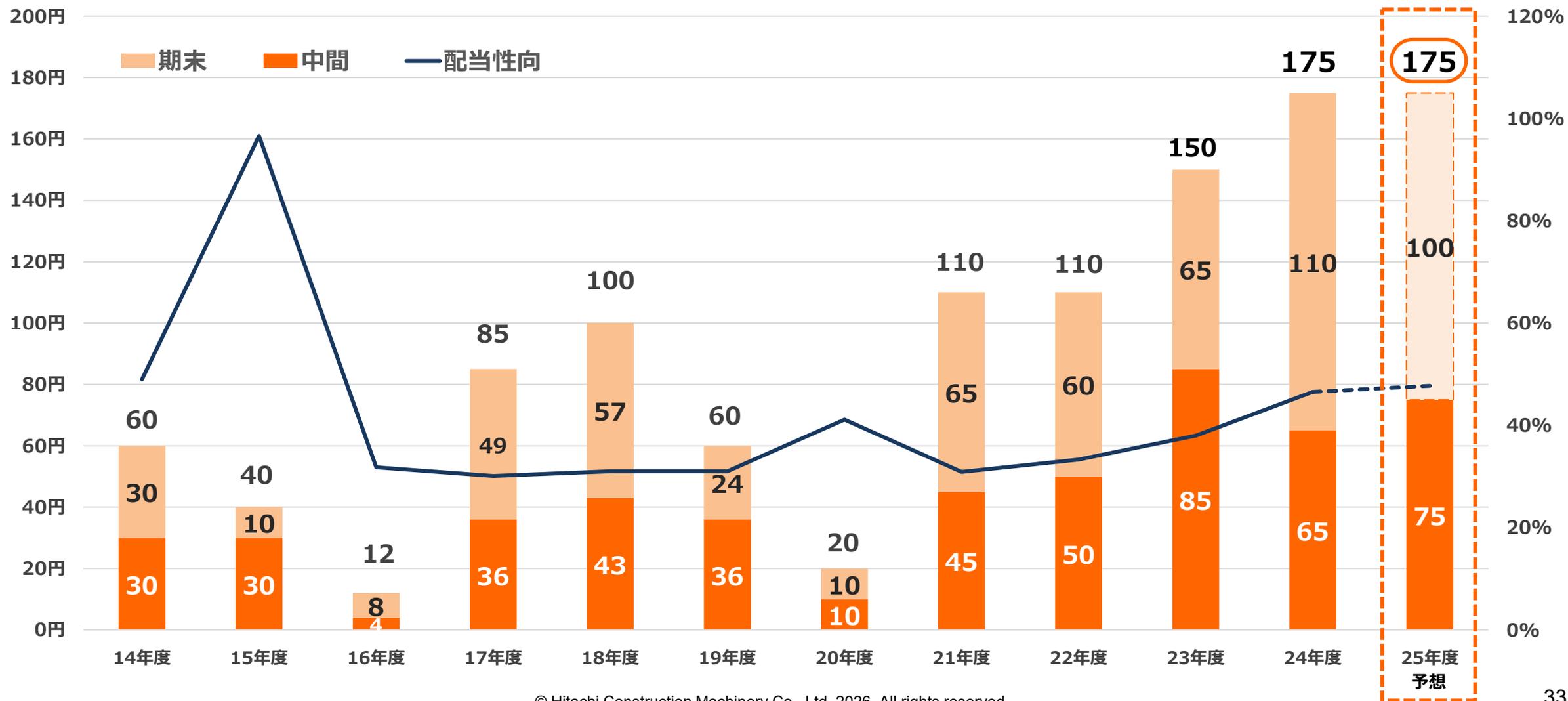


現中期経営計画 (FY23~FY25見通し)

営業CF 約3,900億円



25年度年間配当は1株当たり175円の過去最高をめざす



2027年 4月1日

日立建機から

LANDCROSへ

Solutions Beyond Machinery

LANDCROS

画像の建設機械はイメージです。実際の製品とは異なります。

END

HITACHI

Reliable Solutions

 日立建機株式会社