

/// **The** Brand-new Deal

適時開示案件説明会

日立建機

伊藤忠商事株式会社 (8001)

自動車・建機・産機部門長補佐
吉川 正彦



本日は、当社の日立建機事業について、協業の進捗と今後の成長戦略をご説明いたします。

日立建機概要

事業ポートフォリオ

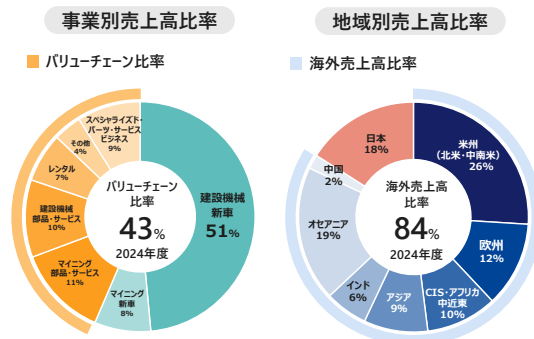
■ 新車販売

一般建機		鉱山建機
コンパクト	コンストラクション	マイニング

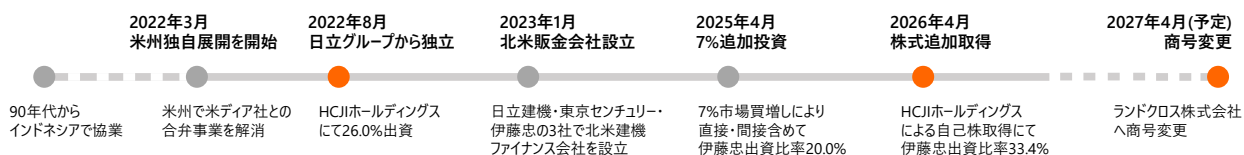
■ バリューチェーン事業

部品・サービス	再生	レンタル・中古車
---------	----	----------

売上高構成



出資の経緯



Copyright © ITOCHU Corporation. All Rights Reserved.

The Brand-new Deal 2

まず、スライド左の事業ポートフォリオに記載の通り、日立建機は油圧ショベルを中心としたグローバルプレーヤーであり、販売・サービス・部品といったバリューチェーンの拡充により、安定的な収益基盤を構築してきました。海外販売比率は80%を超え、特にマイニング用の油圧ショベルにおいては世界トップクラスの競争力を持っています。

次に、出資経緯と協業の進捗についてご説明いたします。当社と日立建機の関係は、今回の出資に始まったものではなく、インドネシアにおいては30年以上にわたりジョイントベンチャーとして事業を共同運営してきた実績があります。こうした長年の協業基盤があったからこそ、2022年8月の資本参画後もスムーズに連携が立ち上がり、単なる資本関係にとどまらない、実効性のある協業が実現できていると考えています。

日立建機は前中計において、米国ジョンディア社依存からの脱却、米州独自展開の確立を実現し、売上は2022年度対比で900億円超の成長を達成しています。また、部品・サービスなどのストック型ビジネスも拡大しており、収益の質も着実に向上しています。

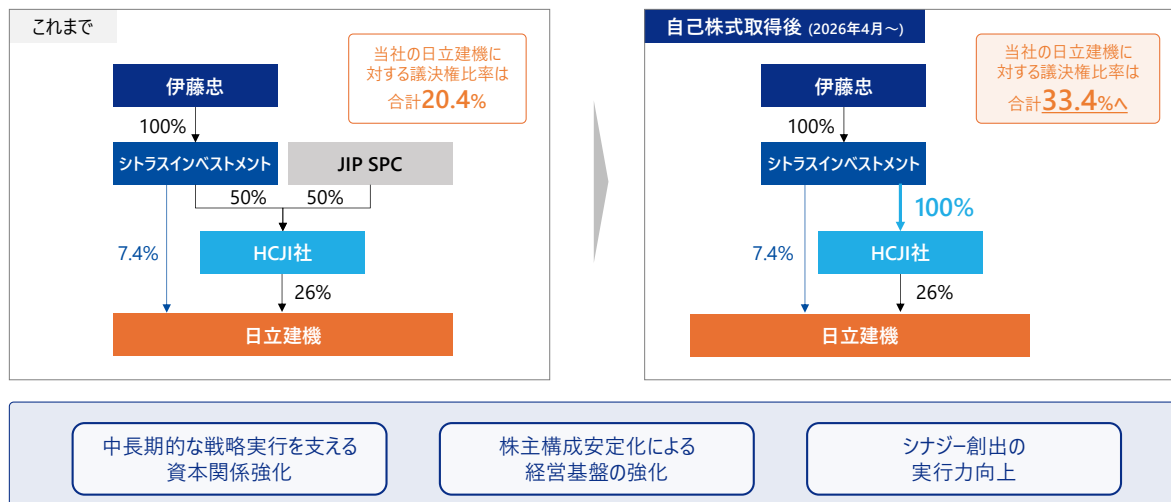
さらに、当社との協業においても、特にファイナンス事業を中心に具体的な成果が着実に立ち上がっており、こうした協業の進捗と手応えを踏まえ、今回の追加取得に至っております。

今後も、当社は単なる株主ではなく「事業パートナー」として、具体的な成果を積み上げていきたいと考えております。

今回の追加取得概要



- ▶ 2026年4月、日本産業パートナーズ(JIP社)のSPCが保有するHCJIホールディングス(HCJI社)の株式をHCJI社が取得価額1,341億円で自己株式取得。その結果、当社が保有する日立建機の議決権比率は、20.4%から33.4%へ。



Copyright © ITOCHU Corporation. All Rights Reserved.

The Brand-new Deal

3

続いて、今回の追加取得についてご説明いたします。

本件により、当社の議決権比率は約20%から33.4%へ引き上げられます。すでに持分法適用会社ではある中で、「何が変わるのか」という点についてですが、今回の意義は大きく3点あると考えています。

1点目は、中長期的な戦略実行をより確実に支える資本関係の強化です。従来以上に重要な経営判断に対して、当社としても責任ある立場で関与していくことが可能となり、日立建機の成長戦略をより着実に推進できる体制となります。

2点目は、株主構成の安定化による経営基盤の強化です。当社が中長期視点を共有する安定株主として関与を深めることで、日立建機にとっても、また他の株主の皆様にとっても、安心して成長投資や戦略実行を進められる環境が整うと考えています。

3点目は、シナジー創出の実行力の向上です。資本関係の深化により、これまで以上に踏み込んだ協業、特にファイナンスやM&Aといった領域での連携を深めていくことが可能となります。

加えて、株主構成の不確実性が解消される点も重要です。今回の追加取得は、単なる持分引き上げではなく、中長期的な企業価値向上に向けた基盤強化と位置付けています。

追加取得の狙い・協業方針



- ▶ 2022年の資本提携以降、日立建機と緊密なパートナーシップを構築し、事業・経営両面での支援を実施。
- ▶ 同社のブランド変革および中長期成長戦略をより主体的に支援するため、資本面でのコミットメントを一段と強化。

協業の方向性



Copyright © ITOCHU Corporation. All Rights Reserved.

The Brand-new Deal

4

それでは、こうした資本関係の強化を踏まえた、今後の協業方針についてご説明いたします。

日立建機はこれまで、バリューチェーンの強化やオープン戦略を通じて、製品販売に加え、部品・サービス・ソリューションを含めた収益基盤の拡充を進めてきました。

その上で、協業の重点領域は大きく3点です。

1点目は、ファイナンスを起点としたバリューチェーンの高度化です。販売・レンタル・ファイナンスを一体で提供することで顧客接点を強化し、収益の安定化と拡大を図っていきます。

2点目は、M&Aおよび経営管理ノウハウの提供による企業価値向上です。当社がこれまで培ってきた知見や経営管理手法を、出向者の派遣等を通じて日立建機にも展開し、経営基盤の高度化に貢献していきます。

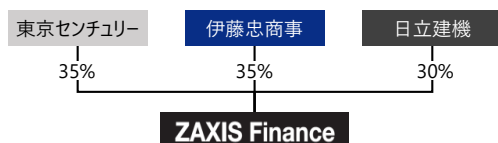
3点目は、共同M&Aによる川下領域の取り込みです。販売会社やレンタル事業者などへの投資を通じて、顧客により近い領域での事業基盤を強化し、バリューチェーン全体での収益最大化を図っていきます。

これらはいずれも、当社が持つ機能と日立建機の事業基盤を掛け合わせることで、実現が加速できる取組みです。今回の出資比率引き上げにより、こうした施策をよりスピード感を持って実行できる体制を整え、今後は、協業の成果をさらに拡大していくフェーズに入っていくと考えています。

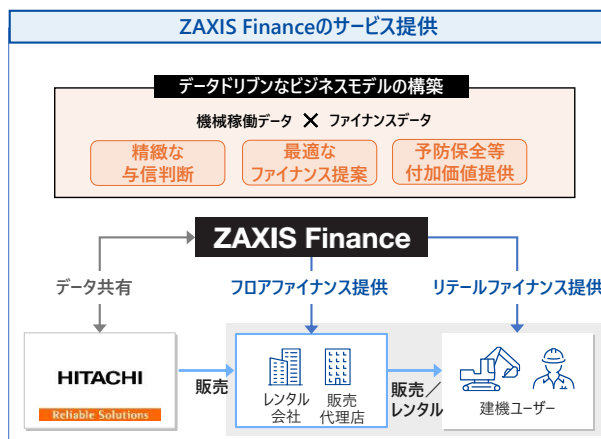
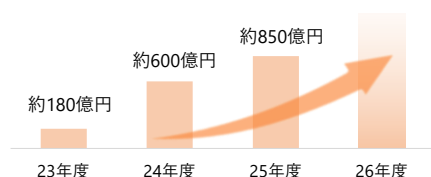
ファイナンスの事例：ZAXIS Finance

- ▶ 北米ファイナンス事業として2023年1月にZAXIS Financeを設立 (伊藤忠35%、東京センチュリー35%、日立建機30%)、迅速な審査や柔軟な返済プラン等、顧客ニーズを捉えた販売と一体となった最適なサービスを提供。
- ▶ 業績は順調に推移しており、リテールファイナンス利用率増加傾向。設立初年度となる2023年度から黒字化を達成し、2024年度は増益。2025年度は更なる増益を達成し、日立建機の北米販売拡大に貢献。

投資スキーム



リテールファイナンス残高推移



Copyright © ITOCHU Corporation. All Rights Reserved.

The Brand-new Deal

5

ここで、これまでご説明してきた協業の具体例として、北米におけるファイナンス事業「ZAXIS Finance」についてご紹介いたします。

本事業は、建機の販売に金融機能を組み合わせ、お客さまの設備投資を支援すると同時に、販売機会の拡大に繋げる取り組みです。

現場においては、日立建機アメリカと、伊藤忠出身者がトップを務めるZAXIS Financeが、日々、顧客ニーズやリスクの取り方について議論を重ねながら、より良い顧客サービスの確立に向けて運営を行っています。

こうした現場レベルでの密な連携により、単なる金融提供にとどまらず、販売と一体となった最適なソリューション提供が可能となっています。

立ち上げ当初は、与信管理や資金調達、オペレーションの整備などの課題もありましたが、様々な改善活動を経て、当初計画を上回る形で早期に黒字化を達成しています。

さらに今後は、日立建機が保有する機械の稼働データと、ZAXIS Financeが蓄積するファイナンスデータを掛け合わせることで、

- ・より精緻な与信判断
- ・顧客ごとの最適なファイナンス提案
- ・予防保全やサービスと連動した新たな付加価値提供

といった、データを起点とした新たなビジネスモデルの構築を進めていきます。

このモデルは北米に限らず他地域への展開も可能であり、今後はグローバルでの横展開を通じて、シナジーの拡大を図っていきます。

このように、当社の機能と日立建機の事業基盤を掛け合わせることで、実際に成果につながるシナジーが創出できていることを示す具体例であり、現在はそれを更に拡張していくフェーズに入っていると考えています。

- ▶ 両社のパートナーシップを深化させ、日立建機（将来のランドクロス）の中長期的成長と企業価値向上を支援。北米市場等での販売・レンタル・ファイナンス事業の共同推進やM&A・新規事業領域での協業を加速するとともに、伊藤忠グループが持つ事業管理・ガバナンス・物流・ファイナンス・ESG対応等の知見を最大限に活かし、日立建機の経営基盤強化とグローバル競争力の向上に貢献してまいります。
- ▶ 「建機関連ビジネス」の連結純利益は[2023年案件説明会](#)にて目標と掲げた200億円を2025年度達成見込み。今後も更なる成長を実現し、300億円超の確たる収益基盤の構築を目指します。



Copyright © ITOCHU Corporation. All Rights Reserved.

The Brand-new Deal

6

最後にまとめです。

これまでご説明してきた通り、当社と日立建機の協業は、2022年の資本参画以降、着実に成果を積み上げてきました。

特に、北米におけるファイナンス事業などにおいては、すでに具体的な成果が顕在化しており、協業は、「検討段階」ではなく、「実行・成果創出のフェーズ」に入っていると認識しています。

こうした進捗と手応えを踏まえ、今回、出資比率を33.4%まで引き上げ、より安定的な株主として中長期的な成長を支えていく体制を整えました。

今後は、両社のパートナーシップを深化させ、日立建機（将来のランドクロス）の中長期的成長と企業価値向上を支援してまいります。北米市場等での協業、M&A・新規事業領域での共同取組等を加速するとともに、伊藤忠グループが持つ様々な機能や知見を最大限に活かし、日立建機の経営基盤強化とグローバル競争力の向上に貢献してまいります。

建機関連ビジネスについては、2023年の説明会で掲げた200億円規模の利益を達成する見込みであり、今後は300億円、400億円といった更なる成長ステージを目指していきます。当社としては、日立建機とともに、バリューチェーン全体での価値創出を通じて、持続的な成長と企業価値向上を実現してまいります。