

2027年3月期第1四半期 決算説明会における Q&A(要旨)

日 時：2026年7月29日(水) 17時00分～18時00分

登壇者：執行役専務 CFO

加藤 知巳

執行役常務 Deputy CFO

畠山 雅史

インバスター・リレーションズ本部長

玉井 信一郎

以下、特に記載がない限り、回答者はすべて加藤

【質問者 1】

Q. 日立エナジーの1Q利益率は、期初想定から上振れたと推測する。その要因や背景を伺いたい。また、2Q以降も上振れる可能性はあるか。

A. 日立エナジーの1Q実績は期初の想定から上振れた。売上収益は為替影響に加え、ドル換算でも上振れた。さらに継続的な設備投資や人員増加による生産能力向上に加え、生産性の向上が利益率改善に寄与している。また、今までに実施したIT投資により、効率的な生産が行えたという成果もある。今回、為替などの特殊要因を除いた説明スライド(7、31ページ)を用意した。2Q以降の売上成長率は1Qより低く見えるが、増収額ベースでは1Qで増えた額の約3倍を2Q～4Qで見込んでいるため、前年対比の増収額は1Qと同等となる見通しである。利益率についても、通期で140ベースポイント(bps)の改善を見込んでいる。現場の生産効率向上の度合いによって上下する可能性はあるが、基本的にはこのラインで推移すると考えている。なお、1Q受注も期初想定より上振れた。

Q. HMAXの通期adjusted EBITA率22%見込みについて、どのサブセグメントやセクターが利益率改善に貢献しているか。

A. 1Q実績で申し上げますと、HMAXの売上構成比はビルシステム事業と日立ハイテク（計測分析システム）が入っているCIセクター、そしてモビリティセクターの順番である。ビルシステムの「HMAX for Buildings」、日立ハイテクでは医用分析装置などの予兆診断、モビリティセクターでは元々の取り組みがそれぞれ寄与している。利益率は2割を超えて推移しており、全体の成長を牽引している。

【質問者 2】

Q. Investor Dayにおいて、DSSの国内ITサービスは2030年度に3～5兆円の売上収益をめざすと説明された。今後、AX (AI Transformation) 需要拡大により二桁成長率を実現し、5兆円の目標を達成する道筋は見えているのか。また、そのためのリソースの確保はどうなっているか。

A. 国内ITサービス受注の2026年度通期は7%の見通し。売上収益5兆円の達成をけん引する要素は2点ある。1点目はAI活用による生産性向上である。2025年度末時点で約10%の生産性向上を実現し、2027年度には生産性向上を30%まで引き上げる意欲的な目標を掲げている。2点目はインオーガニック投資であり、狙いを定めた領域で機動的に実施していく。これらが結果することで5兆円の規模も見えてくると考えている。

Q. 生産性向上が売上収益拡大にも結び付く理由を教えてください。

A. 国内のIT人材不足が続く中、これまで引合いに応えられない状況が続いていた。AIによる生産性向上により多くのお客様に貢献ができるという意味で、売上収益の成長に寄与する。

Q. 2026年度から2027年度にかけてHMAXのセクター売上比率はどう変化していくか。

A. HMAXの1Q売上収益約1,100億円のうち半分弱がビルシステム事業や日立ハイテクを主とするCIセクターであり、次いでモビリティセクター、DSSセクター、エナジーセクターと続いている。今後の具体的な比率についての明言は避けるが、基本的には全セクターが伸長し、中期的な成長に貢献すると見込んでいる。

【質問者 3】

Q. 日立エナジーにおける生産効率向上について、具体的な要因を教えてください。また、今後の増収に対する増益向上の継続性についてお聞きたい。

A. 2025年度も同じ要因であったが、増収や増益は単なる設備投資による生産能力増強だけでなく、生産効率の向上が寄与している。受注残の平均粗利率は継続的に改善傾向であり、受注残を順次消化していくことで利益率が高まる構造となっている。2024年度に日立エナジー全体にERPシステム導入を完了し、徐々にオペレーションが改善したことで2025年度に成果が顕在化した。今後はAI活用による業務効率化を進めていく。また、HVDCなどの大規模プロジェクトにおいては、EPCのうちエンジニアリング(E)とプロキュアメント(P)に注力し、コンストラクション(C)を自社スコープから外すことを徹底している。さらにプロジェクトマネジメント向上により収益性の向上要因となっている。

Q. 調達コストの上昇に対する価格転嫁の状況と、それに伴うさらなる増益効果は期待できるか。

A. 5～6年に及ぶ長期のHVDCプロジェクトなどでは、各種インデックスを用いてコスト上昇分を顧客の売価へ反映する契約体系としている。こうした契約上の工夫も含めプロジェクトマネジメントのレベルを向上させることで、収益性の向上と安定化に寄与している。

Q. DRAMやNANDの価格高騰などがある中でストレージ事業の状況と、米国市場の悪化によるGlobalLogicへの影響について伺いたい。

A. ストレージ事業は、今年発表したハイエンドブロックストレージ新製品が好評である。基本的に材料高騰分は売価転嫁できているため増収増益となった。4月より、GlobalLogicとHitachi Digital Servicesは一体運営を開始し、クロスセルの成果がでていく。Hitachi Digital Services単体は既存顧客に加え、産業などの分野で新規顧客を獲得し増収増益となっている。一方、GlobalLogic単体では市況環境が厳しいことや、収益性を重視した戦略的な受注選別を行ったため、1Qではやや減収減益となったが、通期では増収増益をめざしていく。

【質問者 4】

Q. 為替や一過性要因を除いたベースでのエナジーセクターの1Q実績はどのくらいの水準か。また、Investor Dayで掲げた中長期計画に対する進捗感、ならびに800Vデータセンターアーキテクチャやソリッドステート・トランスフォーマーの取り組みについて伺いたい。

A. 1Qのエナジーセクターの売上収益は前年同期比37%増であったが、為替や一過性要因を除いた成長率は24%増である。パワーグリッド全体では35%増、うち日立エナジーはドルベースで22%増、前年同期比約10億ドル増となった。通期はドルベースで20%増と期初見通しより上振れる見通し。来年度以降も高水準が続けば中長期的な目標についても上振れる可能性も出てくるが、今後の伸長をしっかりと見ていく。

玉井：データセンター向けの800Vラックアーキテクチャに関して技術検討の支援を行っており、業界予測では実プロジェクトへの採用は2028年度頃から進むと見込まれている。まずはデリバリーが早く、当社の既存技術を活用できる分野での提携を加速したい。当社としては、送電網からラックまでを統合制御するシステムの実証試験を2027年始めに開始予定である。これにより、簡素化や、効率向上、設置面積の縮小に寄与し、データセンターの早期立ち上げに貢献したい。ソリッドステート・トランスフ

オーマーについても、日立エナジーの強みである制御、パワーエレクトロニクス、変圧技術を統合して準備を進めているが、普及には長い時間を要するため、まずは早期立ち上げに資する制御システムから貢献していく。

Q. GlobalLogicとHitachi Digital Servicesのシナジー売上(他のビジネスユニットやグループ会社にて売上計上)についてお聞きたい。例えば、エナジーセクターやモビリティセクターのシステム開発を内製化し、両社が担うことことで利益率向上は期待できるのか。また、DSSのデジタルエンジニアリング & AIソリューションビジネスユニット(DEAI BU)のCEOに就任したアナンド・ビルジェ氏へ期待することをお聞きたい。

A. 畠山： GlobalLogicとHitachi Digital Servicesは、エナジーやモビリティにおけるLumada事業をデジタル面から支えており、2026年度のLumada事業の利益率はデジタルサービス全体で20%、デジタライズドアセットで14%と高い水準。各セクターでこれらの売上を計上することで、シナジー売上も拡大している。

加藤： DSS傘下のDEAI BUは、GlobalLogicや、Hitachi Digital Services、Hitachi Vantaraを含めたデジタル事業を牽引する中核組織である。AI活用の追い風を捉え、HMAXやグループ全社の事業変革・業務効率化を推進すべく、グローバルで豊富な実績を持つアナンド・ビルジュ氏をBU CEOとして迎えた。強力なリーダーシップにより全社のAI活用と事業拡大を牽引することを期待している。

【質問者 5】

Q. 日立エナジーにおいて好調な受注を早期に売上転換していくための戦略を伺いたい。

A. 継続的な設備投資や人財採用を計画通り進めることに加え、ITシステム投資やAI活用によるオペレーションサイクルの短縮を図っている。AI活用により業務効率を一段引き上げ、受注の早期売上化を推進していく。

【質問者 6】

Q. 日立エナジーの市場環境の見通しにおいて短期、中長期で重視している指標について伺いたい。

A. 短期的な見通しについては、業界トップポジションとしての豊富な受注活動や実績データに基づき分析している。中長期については、顧客とのフレームワークアグリーメントやキャパシティリザーベーション契約の締結に加え、経済予測や電力需要予測などの各種データを活用して分析を行っている。昨年までは2030年まで成長を見込むと説明していたが、現在は大型システムで2030年を超える納期の案件もあり、2035年頃まで成長が続くと認識している。

Q. 顧客とのキャパシティ確保や前受金に関する交渉の取り組みについて伺いたい。

A. フレームワークアグリーメントにより基本条件をあらかじめ定めることでその後の個々の契約手続きを簡略化・迅速化している。初期のエンジニアリングにはコストもかかるため、契約締結時に前受金を受領する運用を行っている。

Q. フィジカルAIのグローバルベンチマークはどのような観点で測っているか。また、今後の取り組みについても教えてほしい。

A. ベンチマークを示すことは難しいが、当社の最大の強みは、OTとプロダクトに加え、エナジー、モビリティ、CIといった事業現場を自社グループ内に有している点である。これらの現場をカスタマーゼロとして活用しながら、DSSと連携してフィジカルAIの取り組みを進められることが、他社との差別化要因となっている。先端言語モデルについては、大手フロンティアAIとのアライアンスを活用し、スピード感を持って取り組みを推進していく。

以上