2027年 3月期 第 2四半期 決算説明会における Q&A(要旨)

日　時：2026年 10月 28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
デジタルシステム&サービスセクター 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 CEO　アナンド・ビルジェ
インベスター・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. DSSの90億円の一過性費用の内容と今後の影響を伺いたい。また、一過性要因を除く国内ITサービスの通期利益率18.8%の見通しは保守的なのか。

A. 一部の国内プロジェクトでロスコストが発生したものの、第2四半期で事態は収束しており、今後の追加的な影響はないと見込んでいる。一過性要因を除いた上期の利益率は17.2%となった。通期見通しについては、今後の案件ミックスを適切に織り込んで策定したものであり、過度に保守的な見通しではない。今後も引き続き、利益率の向上と業績改善に取り組んでいく。

Q. AI活用による生産性向上は、利益率改善や、国内の強い需要に対して従来取り切れなかった案件の獲得に、いつ頃から効果を発揮するか。

A. SI事業では、2025年度末時点で約10%の生産性向上を達成した。続く2026年度末には約20%、2027年度には約30%の向上を目指しており、これに伴って利益率にも段階的な改善効果が表れてくると見込んでいる。

Q. GlobalLogicとHitachi Digital Servicesの統合で新たに可能になることと、AIに伴うセキュリティリスクへの対応や事業機会を伺いたい。

A. **ビルジェ：**統合のメリットは、両社の強みを融合したEnd-to-Endのサービス提供、既存顧客へのクロスセル、業種別のドメインナレッジと横断的ケイパビリティの結集、そして経営体制の一体化にある。製品・プラットフォームやアプリ、データエンジニアリングに強みを持つGlobalLogicと、SAP・Oracleをはじめとするエンタープライズプラットフォームや IT・クラウド運用を得意とするHitachi Digital Servicesが統合することで、インフラ、データ、API、アプリの各レイヤーを網羅し、開発から運用・変革までを一貫して提供可能となる。これは、ベンダーを集約して一体的なサービスを受けたいという顧客のニーズに直結する。さらに、両社が築いてきた長期的な顧客基盤と日立ブランドへの信頼を活かしたクロスセルを進めるとともに、注力する7つの業種において双方のドメインナレッジを統合していく。CEO、CTO、CMOを一本化し、単一のオペレーティングモデルで経営を行うことで、顧客やパートナー、アナリスト、社員との連携もより円滑になる。AI活用がPoCから本格導入へと進む今後5年間は、セキュリティのみならずガバナンスやコスト面でのリスク管理が不可欠となる。自社のミッションクリティカルな産業領域でのAI導入を通じて構築した、AIエージェントレジストリ、OT・ITおよび物理・バーチャル双方をカバーするセキュリティプロトコル、ガバナンス、AI・データ・クラウド基盤といった独自のノウハウを、今後の顧客支援に最大限活かしていく。

加藤：DSSのサイバーCoEという専門組織を中心として、社内システムの防御や未知の脆弱性への対応を強化するとともに、顧客のセキュリティ対策も強力に推進している。特に重要インフラを担う顧客からの相談が増加する中、現場に密着して顧客に伴走するFDEとセキュリティの専門部隊が密に連携し、課題解決にあたっている。さらに、Anthropicをはじめとするグローバルなパートナーとの協業や、OT環境を含む「カスタマーゼロ」としての自社実践現場を活用することで、フィジカルAIまで見据えたセキュリティ対応を展開している。

【質問者 2】

Q. HMAXの通期目標引き上げに伴う前年同期比70%増の計画について、既存サービスの再分類と新規事業による増加をどう捉えるべきか。また、純増部分も全体と同様に22%という高い利益率か。

A. **畠山：**HMAXには3つの要件がある。①デジタライズドアセットから収集したデータを活用していること、②AIをイネーブラーとして、ドメインナレッジによって強化されていること、③リカーリング型のデジタルサービスであることが要件となる。従来のLumadaより厳密に定義しており、これらすべての要件を満たすものに限定している。従来から要件を満たす事業もあったと考えられるが、多くは要件を満たすようカスタマイズし、HMAXとして登録した上で売上を計上している。そのため、多くは新規事業と捉えていただきたい。

Q. エナジーの中期5カ年の見通しにおける成長は、供給力の2～2.5倍の増強でおおむね説明でき、インフレを超える単価上昇はあまり想定していないように見える。足元の利益率が2.6ポイント改善した要因のうち、受注時の単価上昇はどの程度寄与しているのか。

A. 今回の利益率改善の主因は、生産性向上と大型プロジェクトにおけるロスコストの抑制の2点である。生産性については、以前導入したERPの活用拡大やAI活用が寄与した。大型プロジェクトでは、不測のコストに備えてコンティンジェンシーを確保しており、プロジェクト管理が奏功したことで、ロスコストが当初想定を下回った。また、売価や受注残の粗利率についても改善傾向が続いており、さらなる改善余地がある。ただし、こうした改善は1Q時点の見通しに織り込み済みであり、今回の上方修正は主に生産性向上等によるものである。

【質問者 3】

Q. ビルジェ氏が日立に参画した理由と、これまでの経験をどのように生かすかを伺いたい。

A. **ビルジェ：**Emersonでキャリアを開始し、産業分野の物理・IoT領域と、グローバルなシステムインテグレーション、デジタル・データ・アプリケーションエンジニアリングの双方を経験してきた。デジタル領域には約20年間携わり、GlobalLogicの競合であるEncoraにも在籍した。シリコンバレーで培った約30年間の経験と、グローバルな業界ネットワークを有している。日立は、フィジカルとデジタルの双方にケイパビリティを持ち、それらを組み合わせて両レイヤーの変革を支援できる世界でも数少ない企業であり、特に複雑な規制産業において独自の強みを持つ。また、AI・データ・デジタルトランスフォーメーションに大規模な投資を行える点にも魅力を感じた。自身が培ってきたフィジカルとデジタル双方の経験やグローバルな業界ネットワークを、こうした日立の強みと組み合わせて生かせることが、参画を決めた大きな理由である。

Q. エンジニアリングサービスの通期受注見通しが前年比6%増である一方、売上成長率が3%にとどまるのは、非注力事業からの戦略的撤退によるものか。Hitachi Digitalにおける非注力事業の内容・売上割合と、今年度および来年度以降への影響を伺いたい。

A. GlobalLogicとHitachi Digital Servicesを統合したHitachi Digitalのうち、Hitachi Digital Servicesは製造業や日立グループとのシナジーを背景に堅調な成長を続けている。一方、GlobalLogicは戦略的に注力業種を絞り込んでいることもあり、売上成長が限定的となっている。今年度は構造改革を進める方針である。

ビルジェ：今年度を今後5年間の成長に向けた「リセットと加速」の年と位置づけている。フォーカスすべき縦軸と成長していく領域の横軸(データインテリジェンス、クラウド、フィンオプス(FinOps.)、オプス(Ops.)、IoT、フィジカルAI、エンタープライズプラットフォームなど)に意識的に取り組んでいく。既存の顧客だけではなく、競合の顧客についても、フィジカルとデジタル双方のAIサービスをEnd-to-Endで提供することで取り込んでいく。具体的には、4つの成長サービスライン(クラウド、データ、フィジカルAI、エンタープライズプラットフォーム)、7つの注力業種、主要顧客200社、11のエコシステムパートナーに経営資源を集中す

る。主要顧客200社は現在の売上の約8割を占めており、昨年度から今年度にかけての成長は一桁にとどまっているが、顧客側でベンダー集約が進む中、GlobalLogicとHitachi Digital Servicesの統合によって実現したEnd-to-Endのケイパビリティを生かすことで、主要顧客におけるさらなる成長余地は大きく、今後はより高い二桁成長を狙える機会があるとみている。また、ミッションクリティカルな産業において、フィジカルとデジタルの両レイヤーを大規模にカバーできる企業は世界でも限られており、日立のこうした独自の強みも今後の成長への自信につながっている。来年度の具体的な数値予測は現時点では示していない。

【質問者 4】

Q. 見通しの上方修正の大部分をエナジーが占めており、データセンター関連受注も拡大している。一方、AIインフラ企業の信用不安や資金調達コストの上昇を背景に、データセンター案件の延期・縮小・キャンセルは生じているか。また、今後のリスクや懸念事項をどのように見ているか。

A. 日立エナジーにおけるデータセンター関連は、売上全体の10%超、受注では10%台前半程度を占めており、順調に成長している。すでに受注済みの案件に関して遅れが生じているとの報告は受けていない。

玉井：進行中のプロジェクトにおいて、工程の遅れや回収上の課題などは把握していない。第2四半期の受注には大きく寄与したものの、売上計上までにはタイムラグが存在するため、今期の受注分は平均して来年度の売上へ寄与すると見込んでいる。

Q. 中国のレアアース輸出規制に関し、ジスプロシウムやイットリウムなどの日本向け供給が一段と厳しくなる中、引き続き影響は限定的なのか。影響が懸念される元素・製品と、戦略在庫や確保済みの調達分によって生産を維持できる期間を伺いたい。

A. 主にCIおよびモビリティ分野において、レアアースを含む磁石やモーターを調達しており、一部で納期の延伸が生じている。ただし、調達パートナーとともに戦略在庫の確保や代替調達先の検討を進めており、現時点での業績・生産への影響は限定的である。今後の戦略在庫の推移については引き続き注視していく。なお、個別の影響の内訳は、オペレーションの詳細に関わるため開示を控えさせていただく。

【質問者 5】

Q. パワーグリッドは第1四半期に続き第2四半期も上方修正し、年間で約2,000億円の増益規模になると捉えている。来年度以降も同程度の増収額・増益額が続くと考えてよいか。成長が一段と加速する可能性や、下振れの懸念について伺いたい。

A. 従来は2030年までの成長を見込んでいたが、昨年頃からは2035年まで成長が続くと説明している。売上の絶対額が大きくなるため、成長率自体は徐々に緩やかになる見通しである。一方、過去2〜3年に実施した設備投資の効果が今後顕在化するため、増収額については一定の水準を維持できる可能性があると見ている。もっとも、これは一定の期待を含んだ現時点での方向感であり、来年度の具体的な売上見通しを示したものではない。

Q. パワーグリッドには、どのような下振れリスクがあるか。

A. 地政学リスク、AI関連の変動、サイバー攻撃など、多様な要因によって業績が影響を受ける可能性はある。もっとも、日立エナジーは生産および開発拠点を世界各地に分散配置しており、レジリエンスが高い体制を構築している。ただし、大型プロジェクトにおいてはコストの増加や工期の遅延といったリスクが常態的に存在するため、プロジェクトマネジメントおよびリスクマネジメントの徹底を図っていく。

Q. サイバーセキュリティ需要は今年度後半から受注増加へつながるのか。業種ごとの規模感や売上へのインパクトを定量的

に示してほしい。また、来年度に向けた全体への影響度は1〜2%程度なのか、あるいは10%程度に達するのか。

A. 顧客の資産やシステムを守るセキュリティ関連案件は増加傾向にあるが、現時点で分野別の規模や増加率を定量的に提示できる段階にはない。全体業績に対して直ちに10%以上の増加をもたらすとは考えにくいものの、予測が難しい事象も発生しているため、今後の動向を慎重に見極めていく。

玉井：電力、交通、製造、金融をはじめとする重要な社会インフラを担う顧客からの問い合わせが大幅に増加している。ただし、現時点では、その規模を定量的に示せる具体的な数値はない。

【質問者 6】

Q. 日立エナジーにおける生産能力の増強によって納期は短縮されるのか。今後の見通しについて伺いたい。

A. 計画的な生産能力増強および生産効率の向上を推進しているものの、受注自体も大幅に拡大しており、受注残高が増加する傾向は当面続くと見込んでいる。そのため、納期が大幅に短縮することは想定しにくい。全体的な納期の短縮のみならず、顧客ごとの希望納期に合わせてタイムリーに納入することに重点を置き、改善を進めている。

Q. 長期プロジェクトにおいて、インフレに伴うコスト増加分を売価へ転嫁できる契約構造になっているか。

A. インフレは長期契約における重大なリスクとして認識している。契約時にはインデックスを活用し、物価上昇を客観的に売価へ反映させる仕組みを必ず組み込んでいる。一時的な影響が生じる可能性はあるものの、この仕組みによってリスクを適切に管理している。

以上