

2026 年 3 月期 第一四半期 決算説明会における Q&A(要旨)

日 時：2025 年 7 月 31 日(木) 16 時 30 分～17 時 30 分

登壇者：執行役専務 CFO

加藤 知巳

財務本部副本部長

大野 拓明

インベスター・リレーションズ本部長

玉井 信一郎

以下、回答はすべて加藤

【質問者 1】

Q. DSS セクターのサービス&プラットフォームについて、米国関税の間接影響があり、1Q の受注・売上とも YoY▲14%だったが、これが 2Q 以降どう変わるのか。GlobalLogic の売上成長率は 1Q 実績が MSD(Mid-Single Digits)であったのに対して、通期では MDD(Mid-Double Digits)の見通しだが、今の見立ては。また、今後、関税影響が長引いてしまう恐れはないのか。特にストレージは苦しい状況が続いていると思うが、現状と、2Q 以降の見方を教えていただきたい。

A. 1Q 実績について、GlobalLogic は、米国関税の間接的な影響により顧客の投資抑制が見られたものの、社内活用の拡大や新規顧客の増加により、先述の成長を達成している。一方、日立ヴァンタラのストレージ事業は苦戦した。関税の間接的影響に加え、競争激化の影響もあり、他社に売り負けた。

2Q 以降に関しては、GlobalLogic は、顧客の投資抑制が続くなかでも、新規案件の獲得や社内活用の拡大が進んでいることを踏まえ、前述の通期成長率を達成できると見込んでいる。ストレージ事業では、昨年度、ミッドレンジを含む新製品を市場投入しており、拡販に注力する。また、保守サービス契約の増加やコスト最適化にも取り組む。これらの施策による改善効果は 2Q 以降に発現する見込み。ただし、米国関税の間接的影響による顧客の投資抑制が続く場合、改善のタイミングが遅れるリスクがある。今回の業績見通しに事業悪化リスク▲200 億円を織り込んだのは、これが一因。

Q. エナジーセクターの通期利益率見通しを前回公表値から 1 ポイント程度上方修正した背景は。加えて、これまでも高水準の受注が続いてきたが、今年度の見通しは。

A. エナジー事業、特にパワーグリッド事業(日立エナジー)の利益率が大幅に向上した点を評価した。4 月時点では、米国の関税影響の不透明性が高く、今振り返るとやや保守的にリスクを織り込んでいたと評価している。しかし、現在の受注動向および 1Q 実績を踏まえ、上方修正が妥当と判断した。1Q の利益率が 3.5 ポイント上昇したことで、これまでの取り組みに自信を深めている。売上の増加、生産性の向上に加え、製品ミックスも改善しており、特にガス開閉装置等のハイボルテージ製品の割合増加が寄与している。また、昨年度まで実施していた各種 IT 基盤の刷新が完了したことも利益率向上に貢献している。

日立エナジーの受注の年度見通しは公表していない。1Q の受注額は前年の大口案件の影響で減少しているものの、ベースオーダーはハイボルテージや変圧器を中心に二桁成長を維持している。この傾向は今後も継続すると見込んでおり、1Q のベースオーダーの勢いおよび大口案件の獲得により、今後も受注を伸ばせる見通し。

Q. 日立エナジーの受注に占めるベースオーダーの比率は。

FY25 1Q はベースオーダーが半分以上を占めたが、大型案件の有無によってこの比率は変わる。

【質問者 2】

Q. 通期の全社見通しは据え置いたが、セクター毎に計画達成のハードルに変化はないか。DSS セクターでは案件の一部後ろ倒しが生じたとのことだが、通期売上成長率+8%(為替影響除き)や、サービス&プラットフォームの+1%に関して、2Q 以降にどれほどギャップを埋められるのか。

A. DSS セクターについて、国内の DX 需要は非常に堅調に推移している。一部、大口案件や改刷対応の反動影響は見られるが、1Q の受注は堅調であり、年度を通じてフロントビジネス、IT サービスとも着実な成長を見込む。海外事業に関しては、GlobalLogic は堅調に推移していると認識。ただし、ストレージは、関税の影響による顧客の投資抑制により、当初見込んでいた改善効果の発現時期が後ろ倒しとなる可能性がある。着実に改善施策を進めており、今後の進捗を注視しながら、必要に応じて業績見通しに反映する。

Q. DSS における海外顧客の投資抑制について、特にストレージ事業と GlobalLogic へ影響があるとのことだが、具体的にどのような顧客やプロジェクトで影響が生じているのか。また、こうした影響が今後さらに広がる可能性は。

A. 詳細についての言及は控えるが、自動車産業が厳しい状況にあるほか、政府主導の投資についても当初想定からズレが生じているケースもある。一方、投資が増加している業種・顧客もあり、総じて中長期的には市場全体として堅調な成長が続くものと見込んでいる。

Q. HMAX はどの程度業績に寄与しているのか。比較的長期の案件が多いと理解しているが、通期見通しにおける上振れ要因となっているのか。

A. HMAX は、鉄道事業のデジタルサービスの一部であり、単体での定量情報は開示していないが、案件においてはポジティブに作用。1Q にスコットランドで車両保守に関する長期契約（2032 年まで）を締結したが、本案件でも HMAX の活用を検討しており、お客様からも非常にポジティブな評価をいただいている。

【質問者 3】

Q. 米国関税の影響について、通期での影響額は Adj. EBITA で▲300 億円、当期利益で▲350 億円であり、これは期初見通しから変更がないと理解している。一方で、7 月に入り、各国の関税交渉の進展に伴い、以前より状況が具体化してきたようにも見受けられる。そうした中で影響額を据え置いている理由は。定性的でも構わないが、関税影響が期初よりも緩和傾向にあるのか、それとも厳しさを増しているのか、現状認識を伺いたい。

A. 4 月時点では米国関税の間接影響が把握できなかったため、直接影響のみを想定し、Adj. EBITA で▲300 億円のリスクを織り込んでいた。その後、各国間の交渉が進み、実際に適用される関税率も見えてきたなかで、直接影響の見通し額は 4 月時点よりも減少している。一方、特に IT 分野においては顧客の投資抑制という間接影響が顕在化してきているため、全体としては▲300 億円の影響額を据え置いている。

Q. 今回、エナジーおよびモビリティセクターの業績見通しを上方修正したが、全社の通期見通しは変えていない。その背景として、約 200 億円の事業悪化リスクを織り込んでいるとの説明があったが、具体的にどのようなリスクを想定しているのか。

A. エナジーセクターとモビリティセクターあわせて、通期の Adj. EBITA 見通しを約 300 億円上方修正したが、リスクの調整等を踏まえ全社の利益見通しは変えていない。このうち約▲200 億円は、現時点ではセクター別に織り込むほど確度が高くないリスクを想定している。主に念頭に置いているのは関税の間接影響であり、IT 分野における顧客の投資抑制。今後の進捗を注視しながら、必要に応じて見通しを見直す考えであり、2Q に向けて状況を注視していく。

【質問者 4】

Q. 関税影響に関して、日立エナジーを中心に価格転嫁等の対策を進めているとのことだが、具体的にどのように、どの程度の対策を講じたのか。2Q 以降も対策を続けるという理解でよいのか。

A. 日立エナジーにおける現行のお客様との契約では、基本的に関税影響を価格に反映できるが、過去の契約については、個別に交渉している。価格転嫁の妥当性を納得いただけるお客様が増えてきており、4 月時点の想定と比べると、直接影響は低減してきている。2Q 以降も対策を継続する。

【質問者 5】

Q. パワーグリッド事業の地域別売上に関して、欧州市場が好調であった一方、米国市場は横ばいであった。生成 AI 関連を含め米国市場への期待は高まっているが、欧州好調の背景および米国における受注や売上の動向は。

A. 地域別売上は案件によって変動するため、1Q の傾向が続くとは限らない。なお、今回は特にハイボルテージや変圧器の強い需要が売上に反映された。また、HVDC はプロジェクトの進捗に応じて売上を計上している。北米売上は昨年度の成長率が高かったため、前年度比では横ばいだが、停滞している感覚はない。また、受注に関しては、AI やデータセンター向け変圧器もあるが、大半を占めるのは老朽化インフラの更新や再生可能エネルギーのグリッド接続に対する系統安定化等であり、これらを背景に堅調に増加している。

Q. 国内の IT サービス事業(フロントビジネス、IT サービス)は、従前と比べて増収に対する増益額が小さかったように思う。収益性に関して、今回特殊要因があったのか。

A. 利益率は案件ごとに異なるため、四半期でも変動する。現在当社は、提供価値の向上により価格改定を進めているが、一部で人件費上昇によるコスト増の影響が見られる。一方で、生成 AI を活用した SI や IT サービスを提案している。そのような Lumada 事業は着実に増えており、今後マージン改善も期待できる。

【質問者 6】

Q. DSS の海外ストレージ事業について、競争が激化しているとの説明があったが、現在のストレージ市場の状況は。大規模なクラウドベンダー向けのストレージが厳しいのか、それとも、低価格帯のストレージで競争が激化しているのか。

A. 当社のストレージ製品はハイエンドとミッドレンジに大別される。1Q では、ハイエンド製品において、顧客の投資抑制による案件の先送りがあり、市場全体の減少ではなく個社要因であると認識している。一方、ミッドレンジ製品は競争が激化しており、市場自体は縮小していないものの、1Q は若干売り負けた状況。ただし、昨年度の新製品投入を含め回復策を着実に進めており、下期に向けて挽回を図る。

Q. 国内では長年 IT 人財不足が課題である一方、米国を中心に AI の普及に伴う AI レイオフが加速している。これを踏まえ、日立は従来の計画に沿って採用を継続するのか、それとも採用人数の抑制など戦略を見直しているのか、足元の状況は。

A. 国内においては、モダナイゼーションや DX に対する顧客ニーズが依然として強い。当社でもコーディングへの生成 AI 適用など SI 全体の効率化を図っているが、IT 人財は依然として不足している。海外リソース活用も開始しているが、IT 人財の逼迫感は当面続くと見ている。

【質問者 7】

- Q. パワーグリッド事業について伺いたい。最近、韓国系メーカーによる輸出増加や、ASP(平均販売価格)の上昇が見られる。御社は長期プロジェクトが多いため、短期的な動きとは必ずしも一致しない可能性があるが、足元において、こうした ASP の変化や改善傾向が見られるか。
- A. パワーグリッド事業については、受注のグロスマージンを常にウォッチしている。過去から改善傾向が続いており、足元で販売価格が下落しているという感触はない。
- Q. 通期の業績見通しは据え置いたが、事業別に見ると強弱があると認識している。例えば、日立ハイテクは受注状況を見る限り改善の兆しがあるが、全体を俯瞰した際に、期初想定と比較して好調または不調と見られる事業について、いくつか具体的に挙げて説明いただきたい。
- A. 今回、エナジーおよびモビリティセクターの通期業績見通しを上方修正した。パワーグリッド事業は、生産キャパシティがほぼ上限に達しており、供給量の面での大幅な上振れは見込みにくい。全社的な ERP 導入によって生産効率の改善が進んでおり、上振れ余地はあると見ている。また、CI セクターは、1Q は減収減益となったが、これは想定どおり。通期では売上は微減を見込むものの、利益は横ばい、利益率は改善可能と見込んでいる。日立ハイテクを含め、全体としてはやや慎重にしている部分もあり、今後の進捗次第では 2Q 以降に上振れの可能性もあると考えている。

【質問者 8】

- Q. 80 兆円規模の対米投資方針が示される中で、日立が果たす役割をどのように考えているか。御社は資本配分の中で M&A を含む成長投資の拡大を示しており、今回の環境変化はその方針を後押しするようにも思える。日本のため、関税率引き下げのための貢献として、たとえば、米国において今後 3 年程度で 1 兆円規模の M&A を複数実行するような構想はあるのか。
- A. 米国への投資に関しては、主に二つの側面があると考えている。一つは設備投資(CAPEX)である。パワーグリッド事業は既に米国に生産拠点を有しており、多くの製品を現地で生産しているが、需要が強いため一部は他国から調達している。今後は米国での生産能力を増強するため、計画的に CAPEX を拡大していく予定。もう一つは M&A である。Inspire 2027 の戦略のもと、Lumada 3.0 の観点から、デジタルサービス関連の M&A を推進していく。対象は全セクターに及ぶ。CI セクターについては、これまでも北米で中小規模の M&A を実施してきたが、他社による北米の製造業への投資拡大も、例えばオートメーション関連の案件増加に繋がるため、間接的な恩恵も期待している。
- Q. 日本の IT サービス企業と比較すると、DSS セクターの実績は弱く見える。通期見通しは据え置きであり、2Q 以降増収に転じる必要があるが、どのような変化が起きると見込むか。
- A. フロントビジネスは、昨年 1Q の改刷対応や金融の大型プロジェクトの反動減により、一時的に減少したが、2Q 以降に回復する見込み。IT サービスは、海外の ERP 関連事業が顧客の投資抑制の影響を受けたが、国内の堅調さにより 2Q 以降での挽回を見込んでいる。様々な変動要素があるため、引き続き注視していく。
- Q. サービス&プラットフォームの 1Q 実績が弱かった要因を改めて教えてほしい。
- A. 関税の間接影響により、お客様の投資抑制が発生した。特にストレージのハイエンド案件で投資延伸があった。また、ミッドレンジを含めた競争が非常に厳しく、1Q では売り負けるケースも見られた。このような状況に対して、昨年度からミッドレンジを含む新製品の投入を開始しており、製品および保守サービスの拡販、さらにコスト最適化を進めることで、下期に向けて改善を図る。ただし、関税の間接影響によるリスクは引き続き注視していく。

以上