

# 2026年3月期 第3四半期 決算説明会におけるQ&A(要旨)

日 時：2026年1月29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、特に記載がない限り、回答者はすべて加藤

## 【質問者1】

- Q. ストレージ事業について、3Qは事業構造改革によりAdj. EBITA率がYoYで2.4ポイント改善した。一方、今回開示されたITプロダクト計の通期Adj. EBITA率見通しは4.4%と、日立全社の水準と比べると低い。今後、さらなる構造改革を進める中で、どのような条件を満たせばストレージ事業は日立に残り得るのか、指針があれば伺いたい。また、メモリやハードディスクの価格上昇が、今年度および来年度の業績に与える影響について、現時点での見通しを伺いたい。
- A. 今年度は一部顧客の投資抑制などにより競争環境が厳しく、売上は前年を下回る見通しである。そのため、固定費の最適化などの事業構造改革を進め、収益性改善を最優先している。受注においても、収益性を重視した案件管理を徹底している。現状の利益率はDSS全体の平均を下回っており、少なくともDSSの平均程度の水準をめざすべきと考えている。構造改革に加え、外部パートナーとの連携による販売力強化も進めており、これらを通じて収益性改善は可能と見ている。加えて、データセンター需要の拡大は追い風であり、この需要を確実に取り込むことで改善を図りたい。部品コストの上昇は業界全体の課題だが、データセンターなど需要の強い分野では価格転嫁について顧客の理解が得られており、現時点で大きな収益性悪化は想定していない。ただし、競争環境は引き続き厳しく、今後も状況を注視していく。
- Q. データセンター向けでは価格転嫁について顧客の理解が得られているとのことだが、それ以外の分野で収益性悪化につながるリスクは、どのように考えればよいか。
- A. コスト上昇は当社特有の問題ではなく、業界全体の課題であり、基本的には価格転嫁について顧客の理解は得られると考えている。一方で、競争が特に厳しい分野も存在しており、そうした領域では収益性悪化のリスクが残ると認識している。
- Q. 本日発表された「フィジカルAIによるLumada3.0の成長に向けて、事業体制を強化」について、主な施策と狙いを改めて説明してほしい。また、リース内の体制図では、CIにインダストリアルプロダクツBU、インダストリアルソリューションBU、アーバンソリューション&サービスBUが含まれているが、それ以外の事業の位置づけについても伺いたい。
- A. 今回のCIの体制強化は、Lumada事業、特にデジタルサービス事業の成長と、HMAXソリューションの導入・拡大を加速させるため、最適な体制に再編したものである。具体的には、Lumada事業の成長戦略に沿って、CI内の事業を三つのBUに再編した。一つ目はインダストリアルプロダクツBU。Lumada3.0におけるデジタライズドアセットの強化を目的に、UPSなどのプロダクトを有する産業機器事業を集約した。二つ目はインダストリアルソリューションBU。フィジカルAIの進化を捉え、産業分野におけるHMAXの成長を牽引するため、先進技術を持つ日立ハイテク、エンジニアリング力を有する水環境事業、インダストリアルオートメーション事業を含めている。三つ目はアーバンソリューション&サービスBUである。データセンターや半導体製造装置向けの需要拡大を見据え、ビルシステム事業、空調事業を担う日立グローバルライフソリューションズ、フィールドサービスを担う日立パワーソリューションズを統合した。また、CIのセクターCEOには、CI初のHMAXソリューションであるビル向けファシリティマネジメント「BuildMirai」の開発・市場投入を主導してきた現CIセクターCOOの網谷専務が就任する。Inspire2027に向けたCIセクターのLumada事業戦略を推進する上で、最適な体制と人事であると考えている。

## 【質問者 2】

- Q. 半導体関連事業およびデータセンター関連事業について伺いたい。NVIDIA の H200 について、中国で輸入が承認されたとの報道があるが、こうした市場動向が事業やサプライチェーンに与える影響はあるか。また、サプライチェーンの見直しなど、検討している点があれば伺いたい。
- A. NVIDIA とは MOU を締結しており、データセンター向けソリューション「Hitachi iQ」を共同で展開しているほか、NVIDIA が推進する AI Factory の活用にも取り組んでいる。当社は世界 3 拠点で AI Factory を構築しており、エージェント AI やフィジカル AI の展開を加速させる基盤になるとを考えている。今回の報道が当社事業に直接どのような影響を及ぼすかについては現時点では見通せないが、NVIDIA の GPU がグローバルでさらに普及し、研究開発が一層進むことは、当社が推進する Lumada 3.0、特にフィジカル AI やエージェント AI の成長環境を強化するものであり、基本的にはポジティブに受け止めている。

## 【質問者 3】

- Q. 日立エナジーの受注環境について、3か月前と比べてどのように変化したのか伺いたい。
- A. 日立エナジーについては、3Q の受注が YoY+15% と堅調に推移した。いわゆる大口案件を除いたベースオーダーは引き続き堅調で、地域別では北米や欧州、中東を含むその他地域が牽引した。売上に占める比率はまだ 1 割未満と限定的だが、3Q はデータセンター関連の受注も寄与した。今後もベースオーダーの堅調さに加え、データセンター関連の受注が拡大すれば、成長の確度はさらに高まると見ている。
- Q. ストレージ事業における欧米顧客の投資抑制は今年度を通じて続いている。マーケット回復の時期について、現時点での見通しがあれば伺いたい。
- A. ストレージ事業については、データセンター向けが引き続き伸長しており、この傾向は今後も続くと考えている。一方、それ以外の市場は全体として大きく悪化しているわけではないものの、競争は非常に厳しい。そのため、新製品投入や事業構造改革に加え、外部パートナーとの連携を通じて販売力も含めた競争力強化を進めている。収益性は 2Q、3Q と段階的に改善しており、今後はトップラインの成長と合わせて、さらに改善を図りたい。マーケット回復の明確な時期を示せる段階ではないが、今年から来年、さらにその先に向けて、着実に改善させていく考えである。

## 【質問者 4】

- Q. 中国のレアアース輸出規制について、事業への直接・間接の影響をどのように見ているのか伺いたい。影響がある場合の具体的な内容や、現在講じている対策、今回の決算見通しへの織り込み方について伺いたい。
- A. 数値面については回答を控えるが、状況について説明する。主に CI およびモビリティにおいて、レアアースを含む磁石やモーターを調達している。現時点では一部で納期の延伸がないわけではないが、調達パートナーと連携した戦略在庫の活用や代替調達先の検討により対応しており、足元の影響は限定的である。一方で、中長期的な対応として、重希土類フリー磁石の採用や、廃製品からの磁石リサイクルなどを進め、リスク低減を図っていく考えである。
- Q. 日米関税合意に基づく対米投融資の第 1 号案件として、日立が関与する送配電設備プロジェクトが検討されているとの報道があった。可能な範囲で、検討状況やプロジェクトの規模感について伺いたい。
- A. 現在、日米両政府間でさまざまな議論が行われており、個別案件の詳細については差し控えたい。ただし、当社としては、米国に貢献できる分野について、リスクを適切にコントロールしながら検討を進めている。1 月初旬の CES で発表した HMAX の提供も含め、自社事業につながる形での取り組みを積極的に検討している。米国は当社にとって最重要市場の一つであり、これまで継続的な投資や雇用を通じてコミットメントを示してきた。今後も、今回の枠組みに関わらず、米国での事業拡大を中長期的なグローバル成長戦略の柱と位置づけ、事業機会の創出と市場への貢献を進めていく考えである。

## 【質問者 5】

Q. DSS のフロントビジネスは足元で非常に好調に見える。3Q の受注が YoY+10% となっているが、金融と社会のどちらのビジネスユニットが好調なのか伺いたい。

A. 受注という観点では、3Q のフロントビジネスの受注は YoY+11% となり、3Q 単体では金融が牽引した。金融の 3Q の受注は YoY+13% であり、大規模案件の獲得に加え、海外における電子決済やモバイルバンキング案件の受注などが寄与している。一方、社会も 3Q の受注は YoY+7% と堅調であり、大口案件の獲得により前年を上回った。9 か月累計で見ると、フロントビジネス全体は YoY+9% となり、社会が YoY+12% と全体を牽引している。受注は案件のタイミングによる変動があるため、局面ごとに金融または社会が成長を主導する形だが、総じて両分野とも強い追い風を受けている。

Q. 賃上げについて伺いたい。電機連合が春闘でベースアップ 1 万 8,000 円以上を要求すると発表しているが、今後の賃上げ方針について、可能な範囲でコメントをお願いしたい。

A. 賃上げに対する期待が高まっていることは十分認識している。ただし、今後の春季交渉で議論していく内容であり、現時点で具体的な水準についてはコメントできない。中長期的には、賃金引き上げの流れを継続し、成長と分配の好循環につなげていくことが重要だと考えている。その前提として、会社が持続的に成長し、安定的に収益を創出することが不可欠である。ベースアップを含む賃金改善に加え、従業員エンゲージメントの向上につながる施策も含め、総合的な処遇改善を検討していく。

## 【質問者 6】

Q. トランプ関税について伺いたい。2Q と比べて数値に若干の変更があったように見えるが、どのような差異があるのか、簡単に解説してほしい。

A. 大野：前回の決算発表では、通期の Adj. EBITA への影響を▲200 億円としていたが、今回も概ね同水準であり、▲235 億円を織り込んでいる。

加藤：関税の影響については、売価転嫁に対する顧客の理解が引き続き得られており、直接的な影響は改善傾向にあり小さくなっている。一方で、先ほどストレージの説明でも触れたとおり、顧客の投資抑制といった間接的な影響がやや増えている面もある。ただし、全体として見ると影響の規模は前回から大きくは変わっていないとの認識である。

Q. DSS に関して、特に米国を中心に、顧客側で AI を活用したシステムの内製化が進んでいるのではないかと見ている。こうした動きが、システムインテグレーション事業を担う日立グループや GlobalLogic の業績に、現時点でどの程度の影響を与えてているのか伺いたい。

A. 当社は、すでにシステムインテグレーション事業において AI 活用を進めており、顧客と合意できる案件については、原則としてすべてのプロジェクトで AI を活用し、生産性向上を図っている。顧客側で内製化を検討する動きはあるものの、海外と比べると国内ではまだこれからという認識である。当社としては、顧客の AI 活用を支援すること自体も重要な役割である。仮に内製化が進んだとしても、AI を使いこなすには引き続き人間が必要であり、その点で当社は国内外に AI 人財を豊富に抱えている。こうした強みを生かし、当社への需要は今後も拡大していくと考えている。現時点では、業績への影響はほとんど出でていないという認識である。

Q. 来年度からのマネジメント体制について伺いたい。Lumada 3.0 推進の観点で説明があったが、セクター別に見ると、コッホ氏が退任し、網谷氏が CI のセクターCEO に就任することだった。今年度から新体制が始まったばかりだが、この人事の背景について、もう少し説明してほしい。

A. コッホ副社長の退任については、ご本人からの申し出によるものであり、それ以上の詳細についてはコメントできない。一方、来年度から CI のセクターCEO を務める網谷専務は、この 1 年間、COO として CI 全体を統括してきたほか、CI 初の

HMAX ソリューションである「BuilMirai」の開発および市場投入を主導してきた。今後、CI が Lumada 3.0 のもとでフィジタル AI を活用した事業拡大を進めていく上で、これまでの実績と経験を踏まえ、最適な人事であると認識している。

#### 【質問者 7】

- Q. DSS のセグメント別の 3Q の受注高について伺いたい。サービス & プラットフォームは前年対比で減少しているが、主因はストレージだと理解している。ストレージを除いた場合の増減、特に GlobalLogic の受注状況について伺いたい。
- A. 3Q のサービス & プラットフォームの受注は YoY▲5%となつたが、主因はストレージ事業。顧客の投資抑制に加え、当社として収益性を重視した案件管理を行つてことから、前年を下回つた。3Q に限つては、ストレージ事業の受注減の影響が最も大きい。
- Q. GlobalLogic に関して、欧米顧客の投資抑制は、3 か月前、6 か月前と比べて悪化しているのか、それとも緩やかな改善傾向にあるのか。また、仮に改善が進んでいない場合、人員の適正化なども検討対象となるのか。あわせて、ストレージ事業について、案件管理の結果、利益率はプラスに転じているのか。
- A. GlobalLogic については、売上は前年から増加傾向が続いており、リソースが余剰となる状況ではない。成長率は一桁台前半ではあるものの、引き続き拡大している。また、モビリティやエナジーをはじめとするグループ内でのシナジー、特に HMAX ソリューション開発など AI 活用分野でのニーズが高く、これらを含めると約 20% の成長を示している。こうした点を踏まえ、今後も成長は継続すると見ている。ストレージ事業については、収益性を重視した案件管理を行つており、マージンの高い案件に絞つて受注しているため、利益率にはプラス方向に寄与している。
- Q. 今回発表した 1,000 億円の追加の自社株買いについて伺いたい。資産売却を踏まえた還元の一環と理解しているが、依然としてバランスシートは強固であり、今後の M&A の可能性も含め、D/E レシオなど資本構成の目標水準に向けた考え方や時間軸について説明してほしい。
- A. 今回の自社株買いは、従来からのキャピタルアロケーション方針に基づき、資産売却による資金を成長投資と株主還元の両面で判断した結果である。3Q に日立建機の持分の一部売却による売却収入があり、また足元では 4Q にかけて大規模な成長投資の予定がないこと、財政状態も勘案し、機動的に自己株式の取得を決定した。今後の資本構成については、長期的な目安として D/E レシオ 0.5 倍を一つの水準としつつ、キャピタルアロケーションの状況、資金調達環境、事業環境などを踏まえ、時間をかけて最適な水準を見極めていく考えである。

#### 【質問者 8】

- Q. 3Q の業績が社内計画をすべて上回つたとの説明があつたが、Adj. EBITA については、全社でどの程度上振れたのか。また、セグメント別の内訳についても解説してほしい。
- A. 3Q の Adj. EBITA は、社内計画比で約 400 億円の上振れとなった。このうち、為替影響が約半分、残りの半分がオーガニックな増益によるものである。オーガニックの増益寄与としては、エナジーが最も大きく、次いで CI が続く。この二つの事業で上振れ分の約半分を占めている。CI では、計測分析システム事業やビルシステム事業などで想定以上に利益が改善したことが寄与した。

以上