

2026 年 3 月期 第 2 四半期 決算説明会における Q&A(要旨)

日 時：2025 年 10 月 30 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. タレス社鉄道信号関連事業の買収や HMAX の進化を経て、受注案件の内容・収益性・規模に変化は出ているか。また、2Q の受注は減少したように見えるが、その業績影響の有無、タイミングを伺いたい。

A. モビリティや日立エナジーは、大型案件の有無によって四半期単位では変動が大きいビジネスであることはご説明した通り。上期においてモビリティは昨年度の大型案件の反動で減少しているが、受注残の金額自体は着実に増加しており、需要は力強いと感じている。大型案件は私が委員長である投融資戦略委員会にて入札前に審査しているが、米州、アジア、ヨーロッパ、中東、インド等の世界中のあらゆるところで注文の機会を得ている印象。海外では車両と同時に保守サービスの注文もあり、収益性は非常に堅調で、確実に改善してきている。中長期的には、受注残の消化に伴い利益率の向上が見込める。加えて、モビリティの HMAX ソリューションの注文も増えており、サービス事業比率が増加している。また、タレス社鉄道信号関連事業の買収により、車両と信号システムの比率が従来の 60%・40%から 40%・60%と信号システムの比率の方が高くなっており、売上だけでなく収益性の改善も期待できる。これらを踏まえ、Investor Day 等で示した長期目標に向かって着実に改善を進めている感触だ。

Q. 日立エナジーの受注残の収益性改善が続いているとのことだが、その改善のモメンタム、ペースは同じか。加速・減速の方向感があれば理由も伺いたい。

A. 受注残の収益性は、将来を見通す上で大事な項目として常にチェックしている。堅調に改善してきており、特に大きな変化はない。時間とともに受注残が売上に変わるタイミングで利益率改善が見えてくるだろう。

Q. ストレージに関して、高成長のブロックストレージにフォーカスしているとのことだが、これで来年度以降、ストレージ単体でトップラインが増収トレンドに切り替わるとの見通しを持っているのか。

A. 来年度の詳細は今年度末の事業計画策定時に見直す。現状、成長性が高いブロックストレージのうち特にミッドレンジに注力していく。顧客の投資抑制により 1Q・2Q は前年同期比で減収だったが、徐々に回復途上にあるため、来年度は今年度を上回る売上成長ができると考えている。

【質問者 2】

Q. 米国相互関税影響について、通期見通しの Adj. EBITA、当期利益への影響額が改善した。顧客の投資抑制等の外部環境と価格転嫁等の自助努力の観点で、1Q 発表時からどう変化したのか。どのような自助努力が寄与して関税影響を圧縮できたのか。

A. 関税については、スライド 29 ページに記載の通り。年度見通しについては、半年が経過し、1Q 時点よりリスクは減っていると判断し、Adj. EBITA 影響を前回の▲300 億円から▲200 億円に見直した。影響はコストアップによる「直接影響」と、販売機会の減少による「間接影響」の二つを想定していた。直接影響はある程度正確に把握できるため、(リスクに織り込んでいる)関税影響の大半は直接影響が占めている。直接影響は売価転嫁が進み、減少傾向にある。間接影響も、1Q で想定していたほどは顕在化していない。特に今回は、間接影響が想定ほど出ていなかったこともあり、見直しをした。売価転

嫁は、お客様の理解を得られており、非常に感謝している。

Q. OpenAI との提携や米国商務省との MOU に関する発表もあった。日米首脳会談に伴う対米投資により、送配電や SMR は収益機会に結びつくと思う。それぞれの発表について、業績への影響を今期・来期以降どれくらい見ているのか。

A. 日米の投資については、今週、米国商務省とパワーグリッド事業を対象とした MOU を締結した。これは日立エナジーによる米国での変圧器の生産能力向上や、送配電網関連機器の現地生産に向けた追加投資の検討を進めるもの。9 月に発表した 10 億ドル超の生産能力拡大投資とは別枠で、強い需要に応えるための追加投資を検討する。これから検討するものであり、具体的なことはまだ決まっていない。投資・生産・出荷までは数年のタイムラグがあり、来年度から効いてくる話ではなく、実際には Inspire 2027 の次の経営計画の期間中に業績に効いてくるだろう。パワーグリッド事業は、従来 2030 年までとしていた市場の成長見通しを、2035 年まで伸びると見直した。長期的な話だが、ビジネス機会としてありがたく、活用したい。

玉井： OpenAI については、10 月 21 日の発表の通り、戦略的パートナーシップを締結した。次世代 AI インフラ構築に関して、データセンターの「外」では、送電設備を中心として AI 普及に必要な電力を効率良く供給する点で貢献する。データセンターの「中」では、日立グループの冷却技術やストレージ技術を活用し、AI インフラ構築の加速に貢献する。また、OpenAI の最先端技術を活用し、HMAX 等日立の Lumada ソリューションという形で AI を使いこなして、我々の価値提供レベルを上げていく点でも協業する。主にこの 3 点で合意した。中長期のパートナーシップであり、今期すぐプラスに効くわけではないが、今後の成長機会として期待できる。

【質問者 3】

Q. 日立エナジーは超高压・高压の川上の領域が中心と理解しているが、データセンターは川下の消費地に近いという理解。データセンター関連の発表があったが、新しく中圧・低圧領域へ事業を拡大することを示しているのか、それとも従来事業の拡大という位置づけなのか。事業の新規性について伺いたい。

A. データセンター向け電圧は、発電設備と一緒に新設するか否か、また規模によっても変わるため、一概に中圧・低圧とはいえない。データセンター向け受注もあるが、日立エナジー全体では、老朽化更新や再エネ接続に伴うグリッド強化、HVDC 等がベースとして大きく、全体の構図が変わるほどのインパクトはまだない。ただ、(データセンター向けは)従来の需要増要因にアドオンで加わったものであり、非常に期待している分野だ。

Q. 米国で AI が浸透し SaaS 企業が業績ダメージを受けているが、GlobalLogic の米国事業で、AI 実装による仕事の減少や価格競争激化といった業績悪化は起きていないか。足元の売上悪化は「顧客の投資抑制」と説明されたが、業界の構造的な悪化に巻き込まれている要素はないか。

A. GlobalLogic にはここ 1～2 年、価格面のプレッシャーがある。投資抑制が大きな要因と考えているが、ご指摘のような AI 活用による生産性向上への顧客の期待という要因も、明確な切り分けは難しいが、だんだん混じってきているのではないかと見ている。そのような中、伸びている AI サービス領域で技術力を付けて、成長と収益性を上げていく。そのために 9 月にドイツの synvert 社のボルトオン買収を発表した。今後もこうした取り組みを継続し、ソリューション提供力を引き上げ、収益力を上げていきたい。

Q. 最近、買収などの投資が喜ばれる、正当化されやすいという異様なムードがあるが、日立の基本的な投資スタンスについて改めて確認したい。投資規律を緩めているといったことはないのか。また、株主還元 5,000 億円は今期これで十分か。成長投資を進める中、株主還元に変化はあるか確認したい。

A. Inspire 2027 でオーガニック投資・M&A とともにしっかりやっていくと決めている。M&A は Lumada に寄与するデジタル、サービス分野に絞り込み実行していく。基本はボルトオン型だが、チャンスがあれば大規模投資も行う。ただし、多少時間がかか

っても ROIC スプレッドに対してポジティブという投資規律は変えていない。CFO としては成長投資を推進する一方、投融資戦略委員会の委員長としては規律を維持することで、バランスをとっている。

株主還元 5,000 億円については、3,000 億円の自己株取得が今年度中に終わる。その後は、財政状態、資産入れ替え、成長投資の機会を勘案するが、成長投資の機会等がなければ、株主還元を考える。特に自己株式の取得については、機動的に考えていく。

【質問者 4】

Q. OpenAI の件で、データセンターの「外」とは具体的に送配電設備のことか、それとも変圧器のことか。また、データセンター「内」については、800 ボルト直流の技術に関する説明があったが、その事業内容や事業規模のイメージが湧かない。OpenAI の Stargate のようなプロジェクトに今後 2〜3 年で行っていくのか、感触だけでも伺いたい。

A. 玉井：データセンターの「外」は、まずは送電設備での貢献となる。発電場所とデータセンターの距離によって機器は異なるが、発電した電力を直接データセンターに流すことはできないので、必ず開閉装置等の送配電機器が使われる。足元でも伸びている分野だが、この伸びがさらに増えることへの期待から MOU を結んでおり、パワーグリッド本業に大きなチャンスとなる。800 ボルト直流電力供給アーキテクチャーについては、直近で事業化されているものはなく、これから開発する。日立エナジーのコアコンピタンスは電圧変換・直流交流変換であり、キーテクノロジーとなるパワー半導体を内製・研究開発している。また、PCS や、バッテリー・エネルギーストレージ制御、EV チャージャー等、800 ボルトに近い電圧を扱うプロダクトも豊富に保有している。また、データセンター向けの変圧器納入や、高品質の電力供給を保証するプロジェクトの実績もトップクラスであり、オポチュニティは非常にあると考える。

Q. 国内 IT サービスについて、他社では直近の決算発表で、受注が前年同期比でマイナスや 1 桁前半となっている。国内 IT サービスのプロジェクト動向について、体感として下期・来年に向けて安心感がある市場環境か。米国では AI によって SaaS 企業が影響を受けている状況でもあるが、リスクとオポチュニティどちらが大きいのか。

A. 大野：国内のフロントビジネスは 2Q で YoY+13% 成長、IT サービスも YoY+3% 成長であり、国内の DX・モダナイズ案件は引き続き堅調に推移している。下期、2026 年度と成長が見込まれる。

加藤：IT サービスには一部海外事業が含まれており、それが顧客の投資抑制の影響を受けている。しかし、2Q・上期では海外事業の影響分だけ下がって見えるかもしれないが、国内の DX やクラウド対応は堅調。海外事業を含め注視していく。

【質問者 5】

Q. エナジーのパワーグリッド事業について、2035 年まで伸びるという話があった。その背景・理由、直近の需要状況の手ごたえを伺いたい。また、米商務省との MOU もあったが、AI やデータセンター需要が見込まれる中での米国市場への期待感、市場動向をどう見ているか。

A. HVDC 等の大口案件を本社で審査しているが、北米、アジア、ヨーロッパ等、世界各地で力強い需要があると実感しており、2035 年まで市場成長できると見ている。大きな要因は、老朽化設備の更新、再エネ導入に伴う系統安定化に加え、データセンター等の新しい需要が加わってきていることだ。米国商務省 MOU については具体的な検討はこれからだが、米国市場の需要も非常に力強く、現地生産を増やしているものの、まだ全てを米国でつくれていない。米国での生産能力を付けていく必要があり、そういう期待が込められたプロジェクトになるだろう。

【質問者 6】

Q. ストレージ事業の構造改革について。コスト削減施策の具体内容を、既に実施しているもの、下期・来年に向けた内容をそれぞれ教えてほしい。日立全体で Adj. EBITA 率 13~15% をめざす中、その利益率にいかないであろうストレージ事業の位置づけへのお考え、今後も事業を続けていけるのか、感触を教えてほしい。

- A. ストレージ事業の構造改革は大きく3点。1点目は、成長しているミッドレンジを始めとするブロックストレージ等を注力分野とし、経営資源の投入を絞り込むこと。2点目は固定費の削減・適正化を図ること。3点目は、組織の最適化等を図ること。これらに加え、他社とのアライアンスも活用する。ストレージ事業の将来性については、足元は苦戦しているが、市場自体は有望だ。データセンターでもデータはストレージに入っており、AI導入においてデータをどう使うかは非常に重要だ。自助努力とアライアンスで競争力を付けていきたい。

Q. 日立エナジーの Investor Day のメッセージのポイントは。

- A. 日立エナジーの Investor Day のメッセージは大きく3点。1点目は、中長期の需要成長の感触が強まったことを踏まえ、中期・長期目標を上方修正したこと。2点目は、需要の成長期間を、従来の2030年から2035年まで継続するとアップデートしたこと。3点目は、次の成長の柱としてのサービス事業の強化を明示したこと。サービス事業の強化に向けて、10億ドルの投資と5,000人の人員増強を行う。

玉井：サービス事業の拡大に向けては、One Hitachi として日立の中のケイパビリティも相当活用していく。モビリティで開発した HMAX のキーテクノロジーやインサイトを使い、デジタルベースのサービス提供を強化する。日立グループ全体のケイパビリティを活用して、デジタルサービスの開発スピードを加速する点を強調している。

【質問者 7】

- Q. OpenAI や米国との話は足が長く、政府バックアップもあることから事業リスクは高くないと思う。日立エナジーは歴史的背景からキャパシティ増加に慎重だったと思うが、リスク低下で投資しやすくなるか。また、サービス事業の本格的な事業貢献はいつ頃になるか。サービス事業における競争優位性は。**

- A. 日立エナジーの設備投資は、中長期的な需要増は見込んでいるが、実際に設備投資する際は厳しく精査している。Most Likely ケースだけでなく、ワーストケースでも投資回収できるのかを厳しめに精査している。低成長が長かった事業であることもあり、日立エナジーは十分その点も理解している。リスクと成長機会のバランスをとりながら計画していく。また、フレームワークアグリーメント等で将来の設備投資(の回収)を確たるものにしていくことも継続している。

サービス事業は、ハードと違い、じわじわ増えていくもの。種まきは昨年からはじめており、サービス事業部門の新設や、サービス関連会社への投資など、様々な手を打っている。業績への貢献タイミングは、Inspire 2027 の次の経営計画期間になるのではないかと。ただ、(サービス事業は)下支えとして重要だ。

日立エナジーの優位性は、ナンバーワンのポジションでやってきたことによる、業界一の「フットプリント」だ。電力業界に長くおり、製品・ソリューションもよく知っている。最大のフットプリントを持っていることが、今後のサービス事業展開の非常に強い武器になる。

- Q. 戦略的な話として、ハードウェア起点の会社がソフトに行くパターンと、ソフトバンクグループによる ABB ロボット事業買収のように、ソフトの会社がハードに入ってくるパターンのせめぎ合いがあると思うが、この業界変化をどう捉えているか。**

- A. AI が Physical AI になり、ロボットが伸びることは認識している。当社のスタンスとして、ロボット自体はつくることになっていないが、CI の JR オートメーション社が工場のロボットラインビルディング事業を有している。Physical AI については、先日も説明した通り、当社事業の中でも(注力の)対象となり、日立エナジーやモビリティだけでなく、CI でも相当な付加価値を提供できる分野。プロダクトだけでなく、保守サービスの生産性や安全性を上げる点でも適用分野は多いだろう。当社の強みは IT・OT・プロダクトを有していること。

以上