2026 年 11 月 2 日
株式会社日立製作所
執行役社長兼 CEO 德永 俊昭
(コード番号：6501)
(上場取引所：東・名)

Hitachi Energy Investor Day 資料公開に関するお知らせ(CFO プレゼン)

株式会社日立製作所は、英国時間 11 月 3 日(火)17 時 00 分(日本時間 11 月 4 日(水)2 時 00 分)から開催する Hitachi Energy Investor Day の資料を公開しましたので、お知らせします。

別添資料：　CFOプレゼン「Financial performance and outlook」

報道機関お問い合わせ先
株式会社日立製作所
経営戦略統括本部
グローバルブランドコミュニケーション本部
グローバルコミュニケーション部
03-3258-1111

IR 関係お問い合わせ先
株式会社日立製作所
インベスター・リレーションズ本部
03-5208-9323

Hitachi Energy Investor Day 2026

HITACHI

Financial performance and outlook

Ismo Haka
CFO, Hitachi Energy

2026年11月3日

© 2026 Hitachi Energy. All rights reserved.

HITACHI

Contents

FY2026上期実績とInspire 2027 01

市場の動向と展望 02

収益を伴う持続可能な成長戦略 03

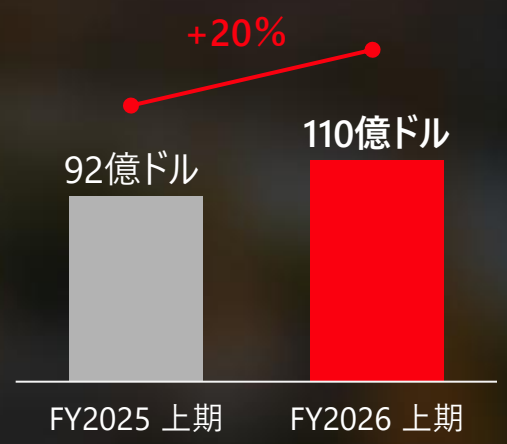
まとめと今後の展望 04

© 2026 Hitachi Energy. All rights reserved.

FY2026 上期：収益性の高い成長と強力なキャッシュコンバージョンによるリターンの拡大

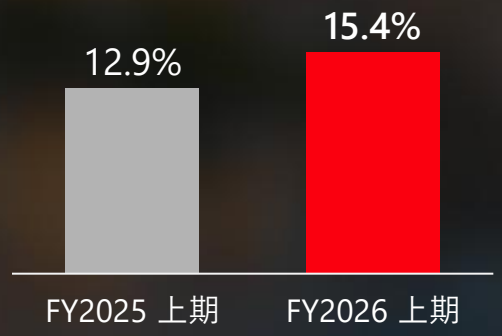
HITACHI

売上[1](単位：億ドル)



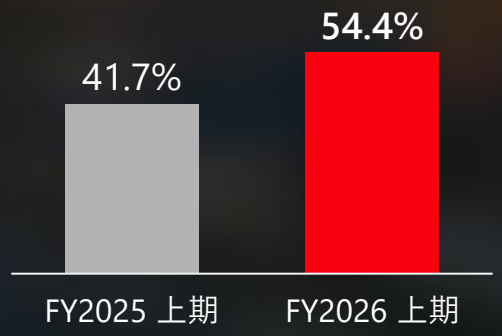
ポートフォリオ全体・全地域で高成長を実現

Adj. EBITA率[2](%)



規律ある実行を通じた利益率の向上

ROIC[3](%)



過去最高のキャピタルリターンを記録

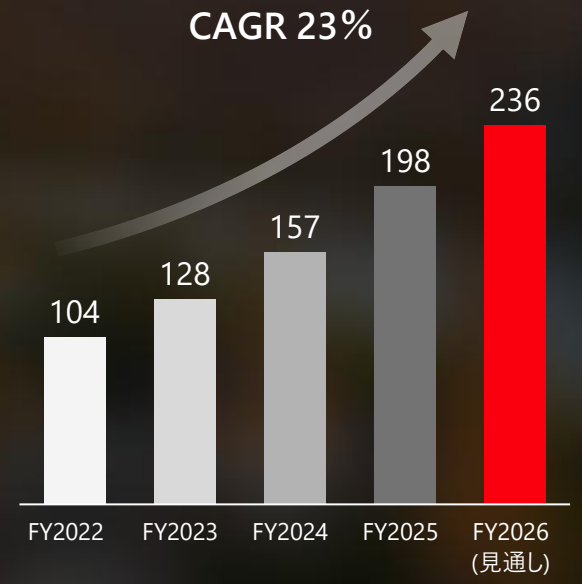
[1] ノミナルレートベース　[2] Adj. EBITA：調整後営業利益+買収関連の無形資産償却費
[3] 日立エナジー単体ベースの投下資本利益率(ROIC)

© 2026 Hitachi Energy. All rights reserved.

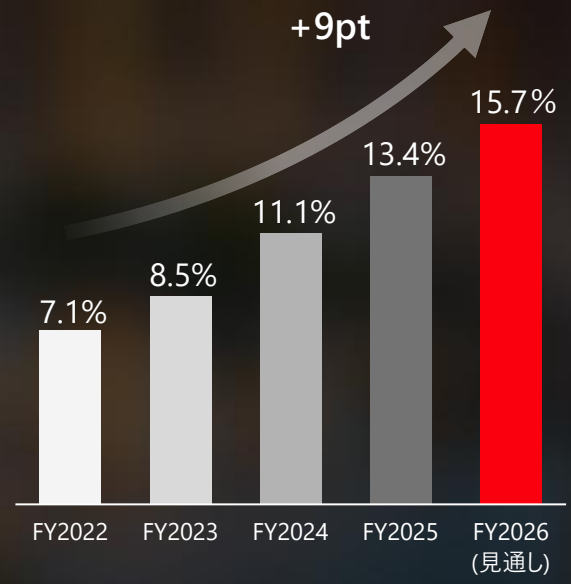
収益性の高い成長実績

HITACHI

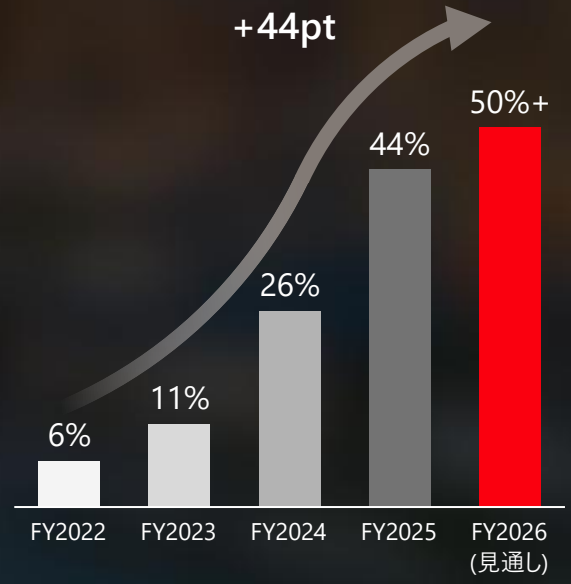
売上[1](単位：億ドル)



Adj. EBITA率[2](%)



ROIC[3](%)



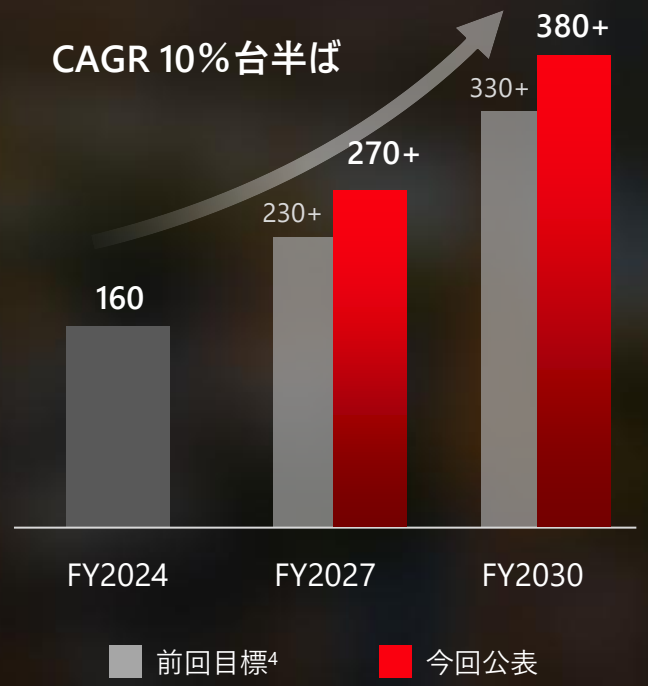
[1] ノミナルレートベース　[2] FY2021~FY2024のAdj. EBITAは、構造改革費用を除き、持分法損益を含む
[3] 日立エナジー単体ベースの投下資本利益率(ROIC)

© 2026 Hitachi Energy. All rights reserved.

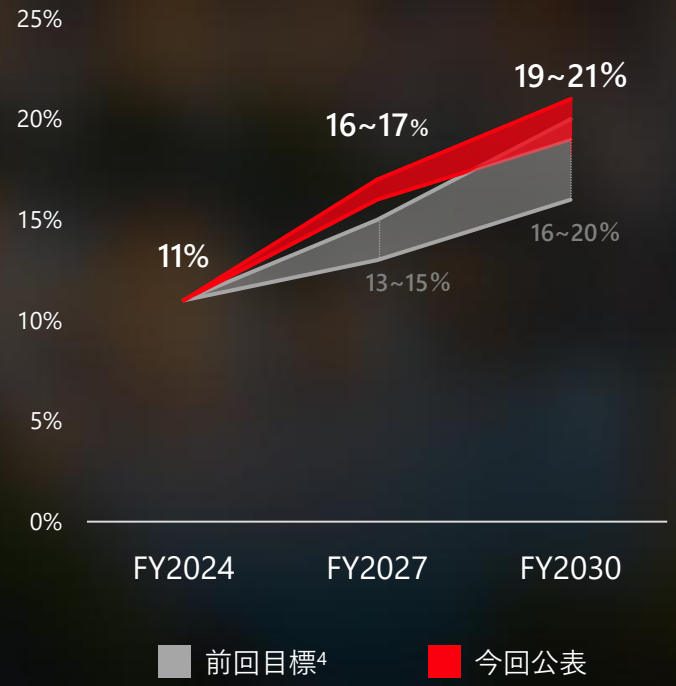
実績を踏まえ、2030年に向けたAmbitionを引き上げ

HITACHI

売上[1](単位：億ドル)



Adj. EBITA率[2](%)



ROIC[3](%)

25~30%

30~40%

[1] コンスタントカレンシーベース　[2] Adj. EBITA：調整後営業利益+買収関連の無形資産償却費。FY2024は持分法損益を含み、構造改革関連費用を除く。
[3] 日立エナジー単体ベースの投下資本利益率(ROIC)　[4] 2025年10月のHitachi Energy Investor Day時点

© 2026 Hitachi Energy. All rights reserved.

HITACHI

Contents

FY2026上期実績とInspire 2027 01

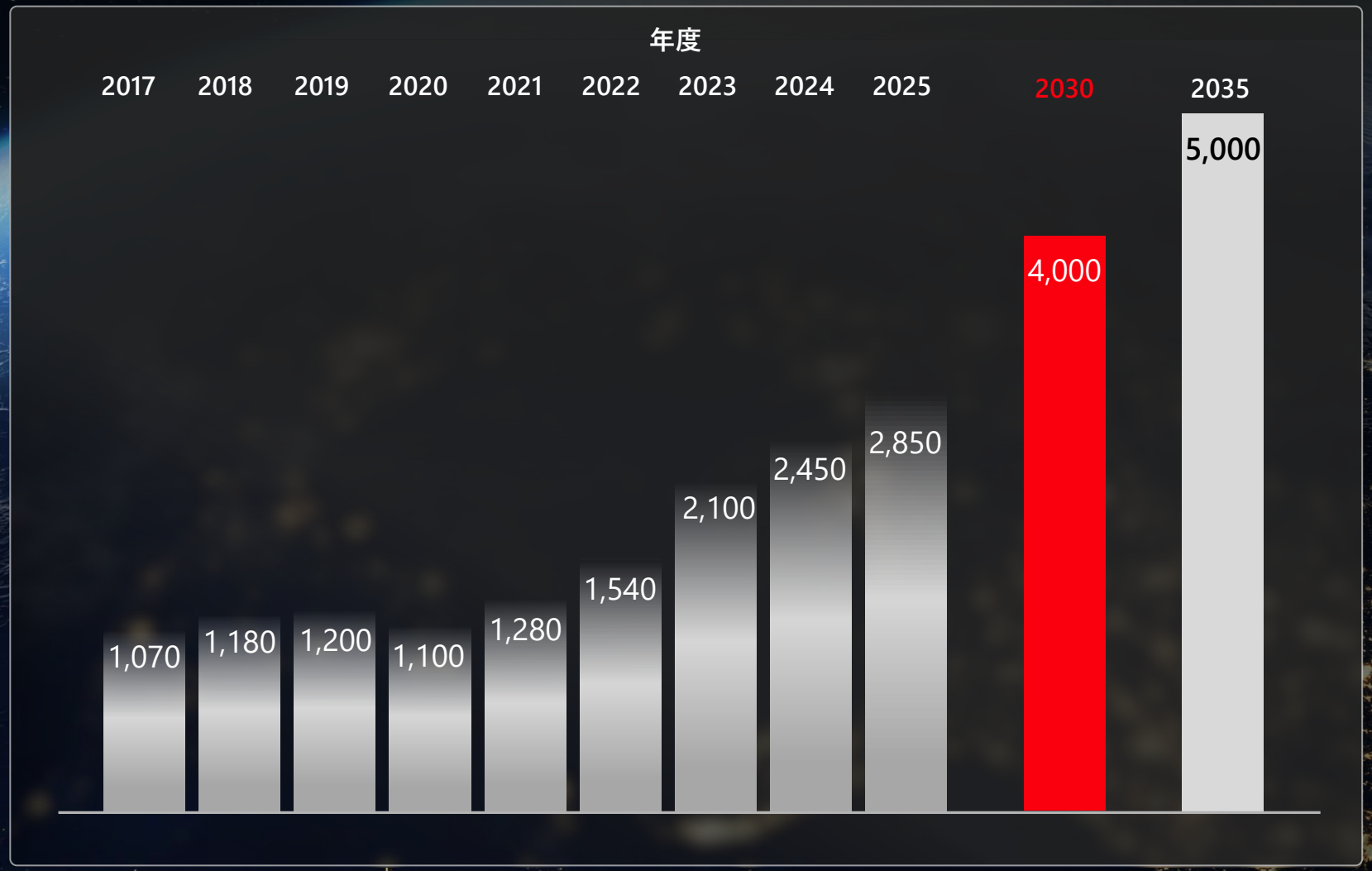
市場の動向と展望 02

収益を伴う持続可能な成長戦略 03

まとめと今後の展望 04

© 2026 Hitachi Energy. All rights reserved.

日立エナジーの市場規模は2025年から2035年にかけてほぼ倍増する見通し



2030年までに

4,000億ドル

CAGR 2025~2030年

約7%

CAGR 2030~2035年

約5%

単位：億ドル、各BUの合計値、コンスタントカレンシーベース

© 2026 Hitachi Energy. All rights reserved.

HITACHI

Contents

FY2026上期実績とInspire 2027 01

市場の動向と展望 02

収益を伴う持続可能な成長戦略 03

まとめと今後の展望 04

© 2026 Hitachi Energy. All rights reserved.

収益性の高い成長に向けた戦略的プライオリティ

HITACHI

01
受注残の実行

650億ドル超の受注残を
売上に転換し
市場におけるリーダーシップ
をさらに強化

02
キャパシティ拡大

デジタルコア、AI、
戦略的投資を通じて
キャパシティを拡大

03
オペレーションの効率化

AIを活用し、
エンジニアリング業務
および販売・一般管理
業務の生産性を向上

04
テクノロジーを活用したサービス

HMAX、イノベーション、
大規模なインストールベース
を通じてサービスを拡大

05
新たな高成長分野のオファリング

パートナーシップやM&Aを通じ
エンドツーエンドの
エッジソリューションを提供

© 2026 Hitachi Energy. All rights reserved.

受注残の力強い拡大が持続的な売上成長に貢献

HITACHI

規模

– FY2021比で 受注残が4倍超に
– 市場・技術におけるリーダーシップを強みに
大きな成長機会を獲得

FY2026 上期の受注残

650億ドル[1]超

クオリティ

– 契約条件の高度化によりリスクを低減したビジネスモデルを確立
– サービスおよびデジタルソリューションのオファリング拡大

受注残の利益率
(FY2022比)

+約7%

ビジビリティ

– 受注残に基づく予測精度の向上
– フレーム契約およびキャパシティ予約契約を活用した
顧客・サプライヤーとの連携による長期的な供給の確保

見通し

3~5年

+23%
売上
(CAGR FY2022~FY2026)

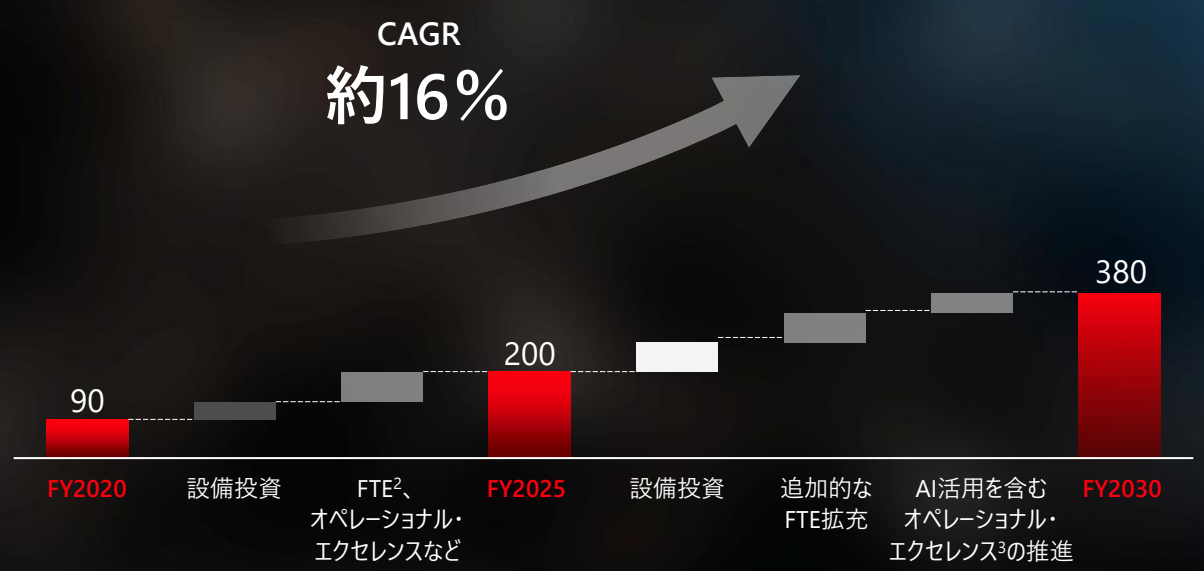
[1] ノミナルレートベース

© 2026 Hitachi Energy. All rights reserved.

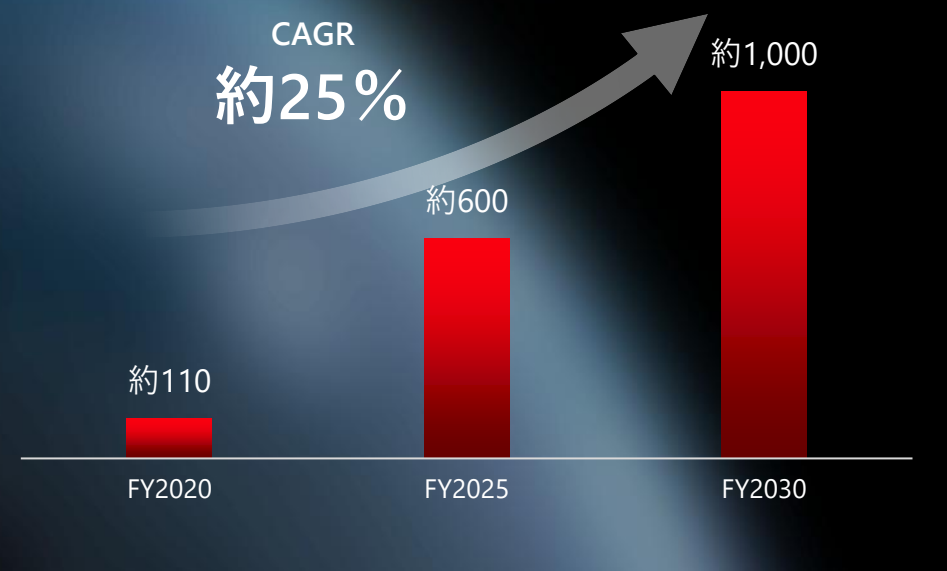
キャパシティ拡大により売上が持続的に成長

HITACHI

キャパシティ拡大が牽引する売上成長(億ドル)[1]



FY2030までの受注残推移(億ドル)[1]



需要ビジビリティの改善

長期サイクルの需要とフレームワーク契約により
売上のビジビリティと予測精度が向上

＋

効率的なキャパシティ拡大と規律ある設備投資

オペレーショナル・エクセレンスの推進、スループットの向上、AI活用による生産性向上を通じ
資本投入を抑えつつ、高い売上成長を実現

[1] コンスタントカレンシーベース [2] フルタイム換算人員 [3] 業務運営の高度化

© Hitachi, Ltd. 2026. All rights reserved.

成長機会獲得に向けた規律あるキャパシティ拡大

HITACHI

日立エナジーの人員と売上の推移



変圧器の生産キャパシティ(GVA[2])



人員の最適化

- AIを活用した生産性向上と人員規模の拡充を両立
- 人財の獲得・育成・定着

効率的なキャパシティ拡大と規律ある設備投資

- トルコ、中国、ベトナム、メキシコ、スウェーデンの工場で新設・増強した生産設備が稼働
- 工場の最適化と、オートメーションやAIによる生産性向上を通じて、資本投入を抑えつつ成長を実現

[1] コンスタントカレンシーベース [2] GVA：ギガボルトアンペア

© 2026 Hitachi Energy. All rights reserved.

規模の拡大とAIの活用によるオペレーティング・レバレッジの創出

販売コスト (%)



- FY2023からFY2026にかけて100bps規模の改善
- 市場でのリーダーシップを維持に向けた投資を実施しつつ営業生産性を向上
- 市場開拓戦略の強化とAI活用によるボリュームレバレッジ

一般管理コスト (%)

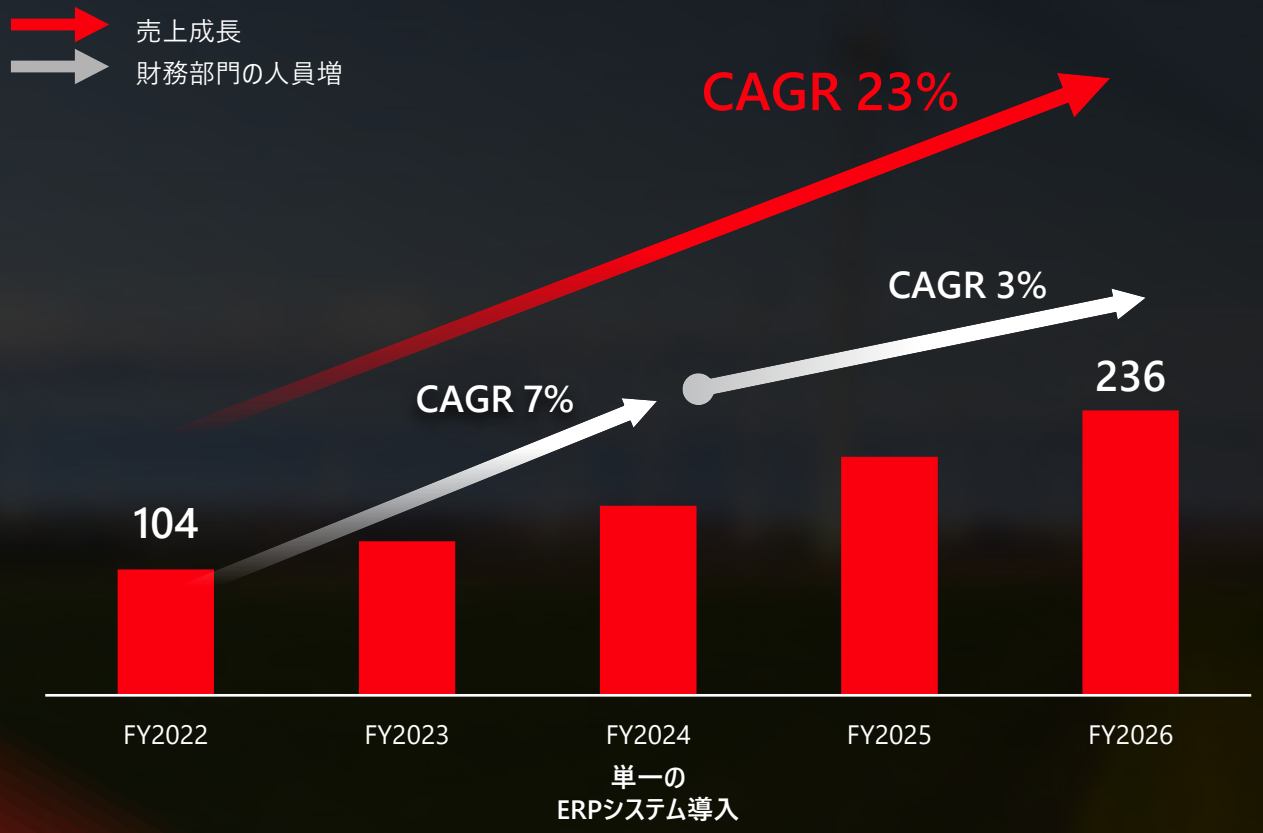


- FY2023からFY2026にかけて100bps規模の改善
- 中期目標：デジタルコアとAIを活用し一般管理費を横ばいに維持
- AI導入におけるDSSとのOne Hitachiシナジー

© 2026 Hitachi Energy. All rights reserved.

デジタル化とオートメーションによる財務効率の向上

売上推移と財務部門の人員増加



請求書支払い

22%

機械学習、AI言語認識、
AI組み込み型処理の活用により
前年比で生産性が向上

パートナーのマスターデータ

60万件

SAP MDG ソリューションの活用により
年間の承認件数を削減

レポーティング

80%超

Tagetikの活用により
レポーティング業務を自動化

旅費・経費

20%

SAP Concurにより
前年比で生産性が向上

キャッシュアプリケーション

55%

Serrala Autobankの
単一集中管理により
生産性が向上

チャットボット

6,000件超

年間のチャットボット会話数
自然言語対応の多言語チャットボット

[1] ノミナルレートベース

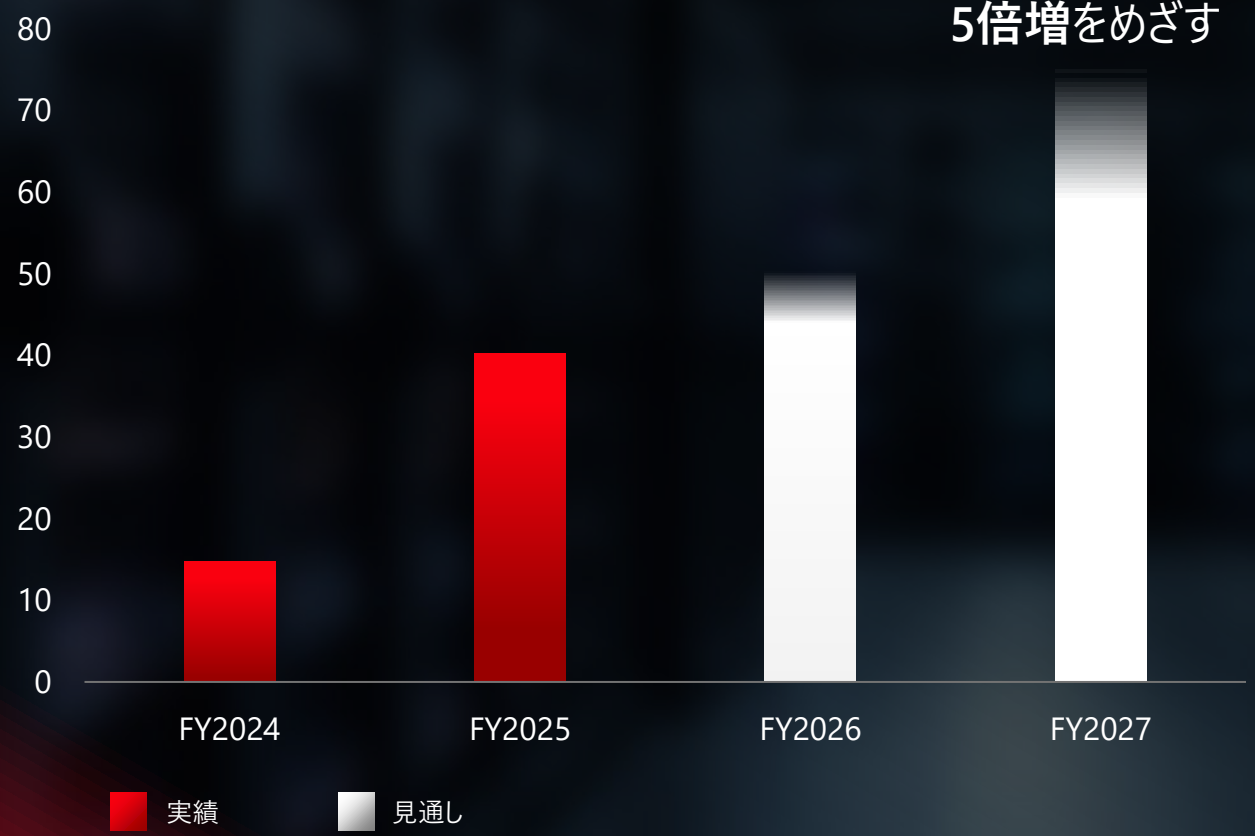
© 2026 Hitachi Energy. All rights reserved.

高成長市場：データセンター

HITACHI

日立エナジーのデータセンター向け受注額[1]

単位：億ドル



オファリング

- 電力網からサーバーラックまで
  モジュール式ソリューション
- 信頼性が高く拡張可能・効率的なソリューション
- ライフサイクル全体を網羅するサービス契約

現在地

- データセンターは成長のキードライバー
- ユーティリティは依然としてコア市場

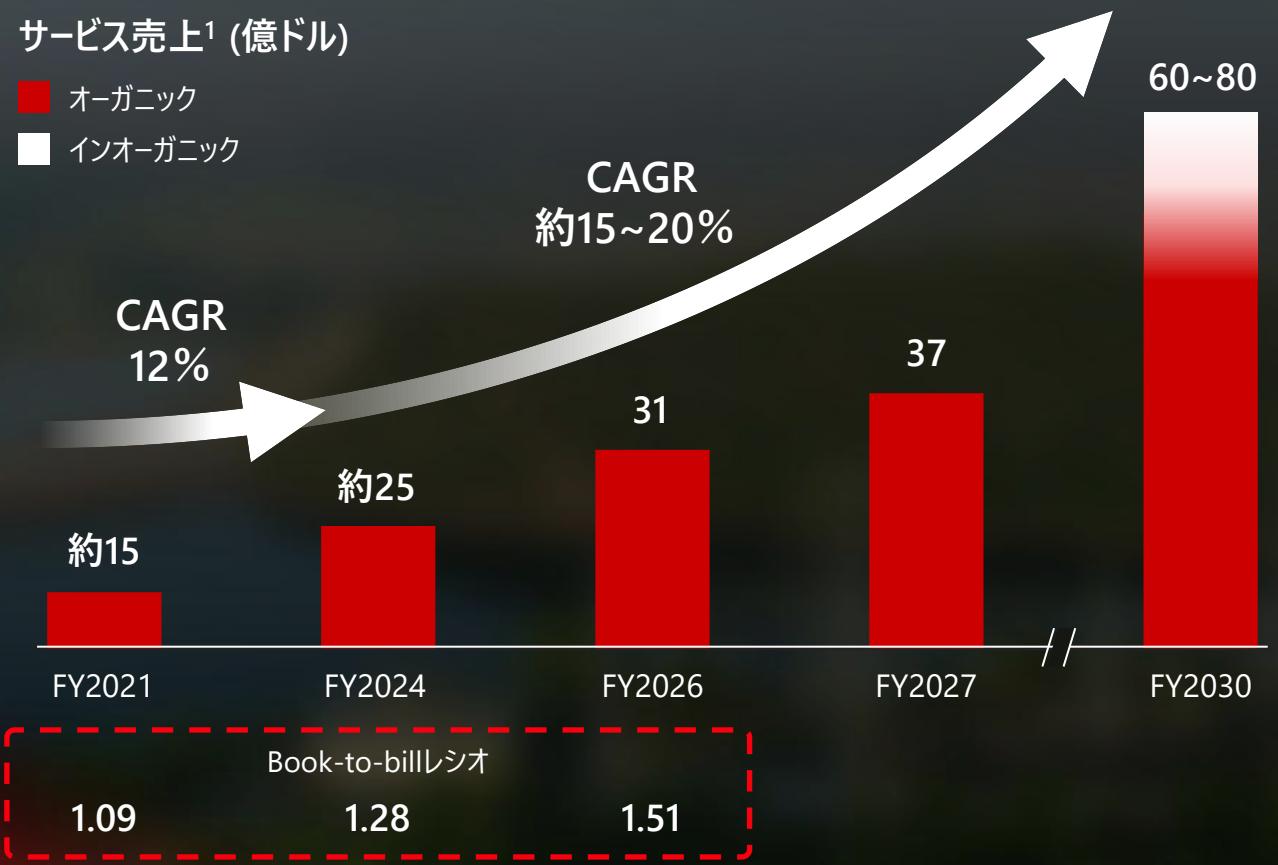
[1] コンスタントカレンシーベース

© 2026 Hitachi Energy. All rights reserved.

高成長市場：サービス

HITACHI

サービスの売上成長とBook to billレシオ(受注高・売上比率)



強固な受注残を背景とした収益性の高い成長

- 受注の増加がBook to billレシオの上昇に貢献

戦略的な拠点展開とパートナーシップの拡大

- Shermco社：業績は計画通りに推移
  シナジー効果がサービス事業の拡大に貢献
- 地域プレゼンスの強化と顧客に近接した事業展開への投資

デジタルとケイパビリティを軸とした ポートフォリオの拡充

- HMAX Energyのポートフォリオを拡充と、デジタルを活用したサービスの高度化に向けたR&D投資
- 成長加速に向けたパートナーシップとM&A

[1] サービスには、ソフトウェアに加え、システムおよびプロジェクトを通じて提供される一部サービスが含まれる
コンスタントカレンシーベース

© 2026 Hitachi Energy. All rights reserved.

エネルギーインフラの資金ギャップ解消に向けたパートナーシップ

HITACHI

3兆～4兆ドル

エネルギー転換に必要な資金の不足額[1]

日立エナジー ＋ フィナンシャルパートナー



第三者による
資金調達ソリューション



Grid connection
(系統接続)
as-a-service



独立型エナジー
エコシステム
(エナジーハブ)



マイノリティ出資

戦略顧客への注力と強固なガバナンス・規律あるリスク管理により持続的な価値創出を実現

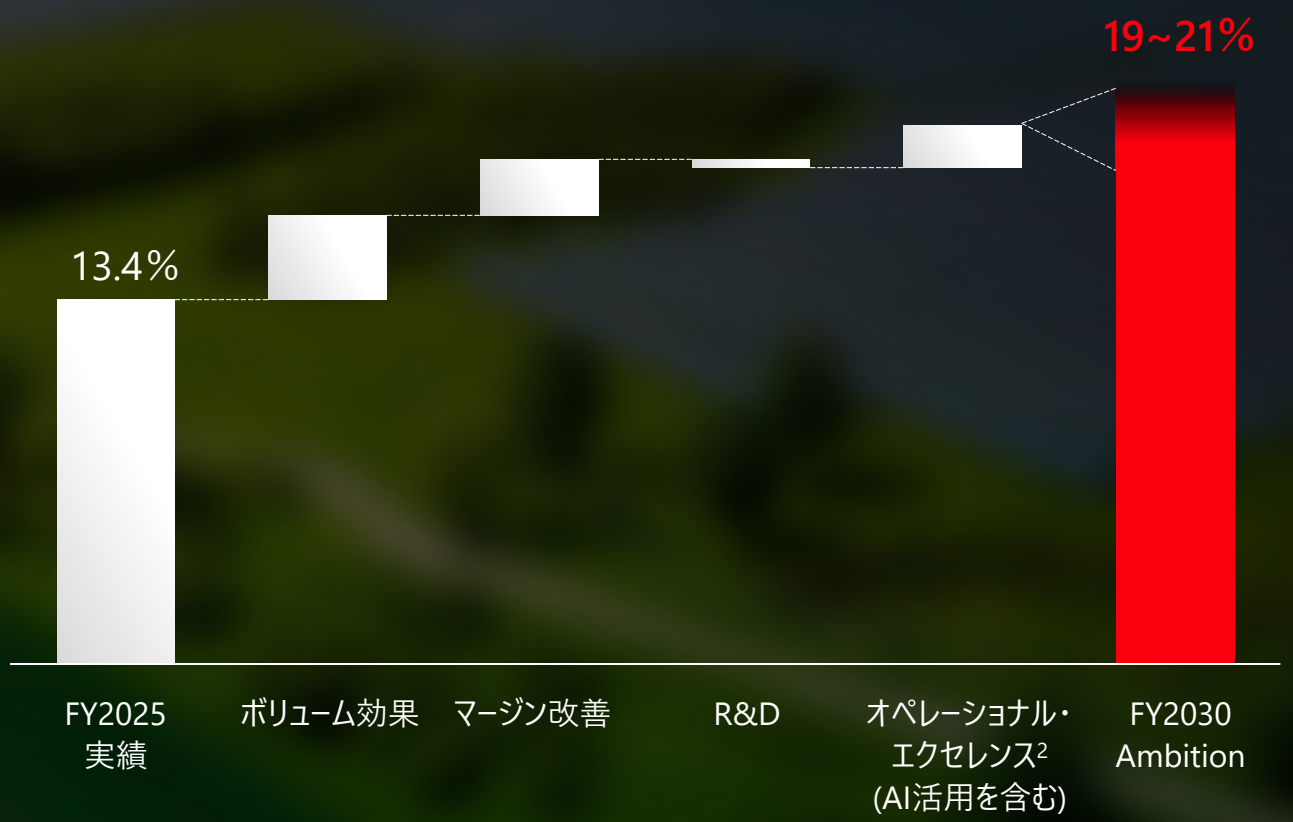
[1] 出典：ブルームバーグおよびIRENA

© 2026 Hitachi Energy. All rights reserved.

成長、規律、ボリュームレバレッジ、AIによるマージン拡大

HITACHI

FY2030 Ambitionに向けたAdjusted EBITA[1]ブリッジ



キードライバー

ボリューム効果

フィジカルAIによる工場最適化とスループットの向上により資本集約度を抑えながら、より高い成長を実現

マージン改善

強固な受注残、市場をリードする技術力、サービス・デジタル事業の構成比拡大によるマージンの向上

AIと生産性向上

AIの大規模活用によるボリュームレバレッジとマージン拡大の加速

[1] Adj. EBITA：調整後営業利益+買収関連の無形資産償却費　[2] 業務運営の高度化

© 2026 Hitachi Energy. All rights reserved.

規律あるキャピタルアロケーションによるキャッシュ創出の推進

HITACHI

キャッシュの創出

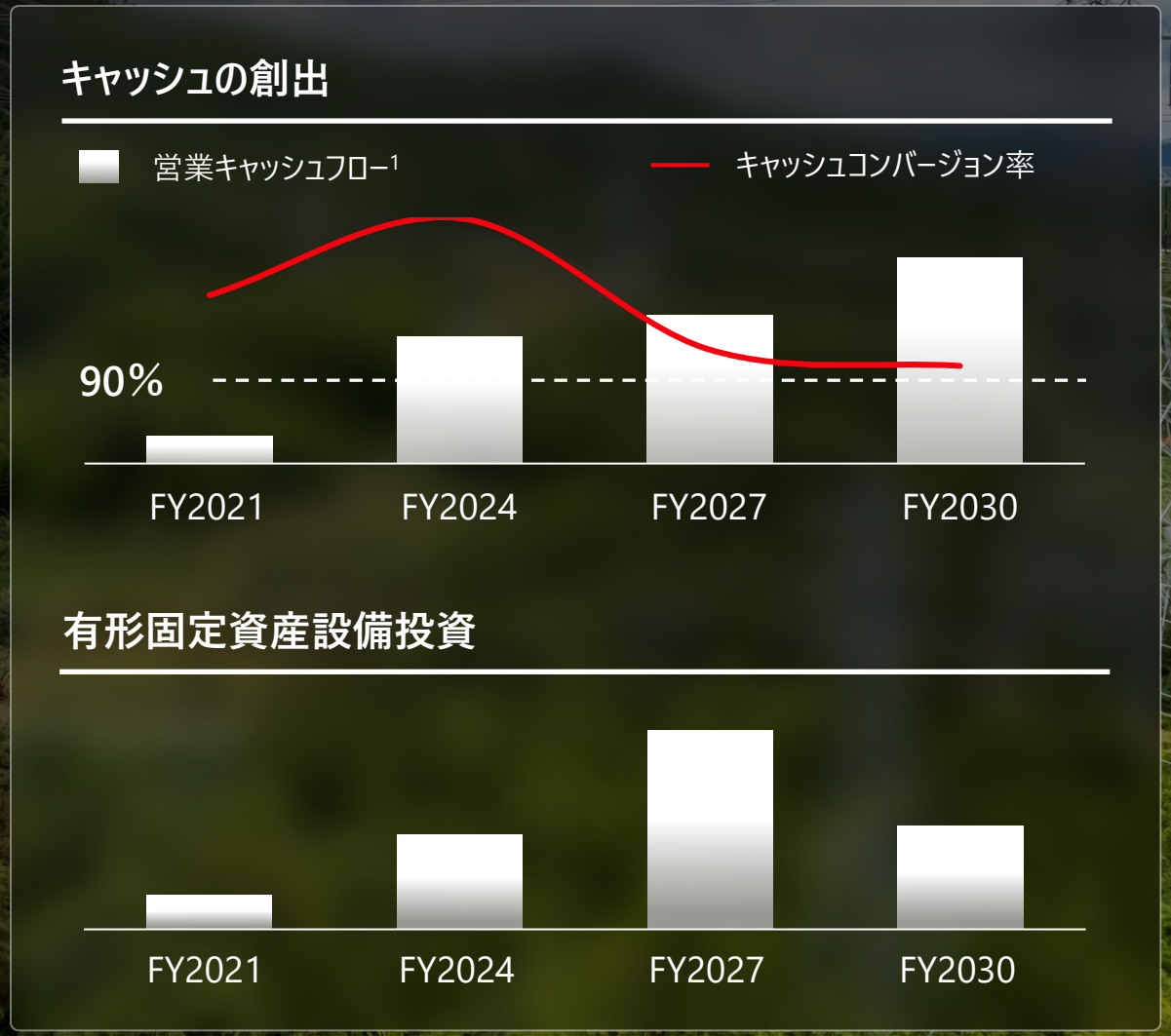
- 契約条件の高度化(キャパシティ予約契約および前受金)により プロジェクトライフサイクルのより早い段階で、より多くのキャッシュを 創出
- デジタルコアとAIの活用による正味運転資本の最適化を継続

キャパシティの拡大

- 工場最適化とAIを活用した生産性向上
- 収益性の確保された案件への設備投資
- 資本集約度を抑えながら成長を実現

M&A / パートナーシップ

- 強固な財務基盤を活用し 中核市場および高成長セグメントにおけるプレゼンスを強化
- 高成長セグメントにおけるケイパビリティを拡充



[1] 利息および税金の支払前の営業活動によるキャッシュ・フロー

© 2026 Hitachi Energy. All rights reserved.

HITACHI

Contents

FY2026上期実績とInspire 2027 01

市場の動向と展望 02

収益を伴う持続可能な成長戦略 03

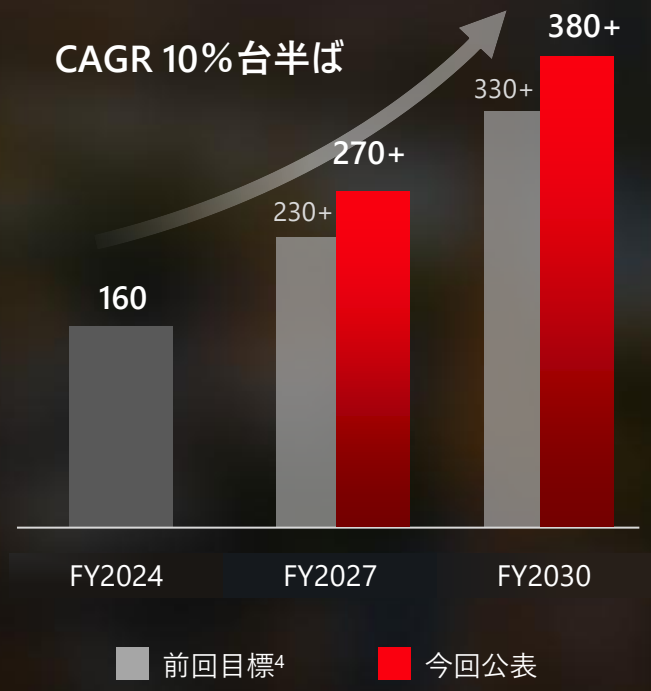
まとめと今後の展望 04

© 2026 Hitachi Energy. All rights reserved.

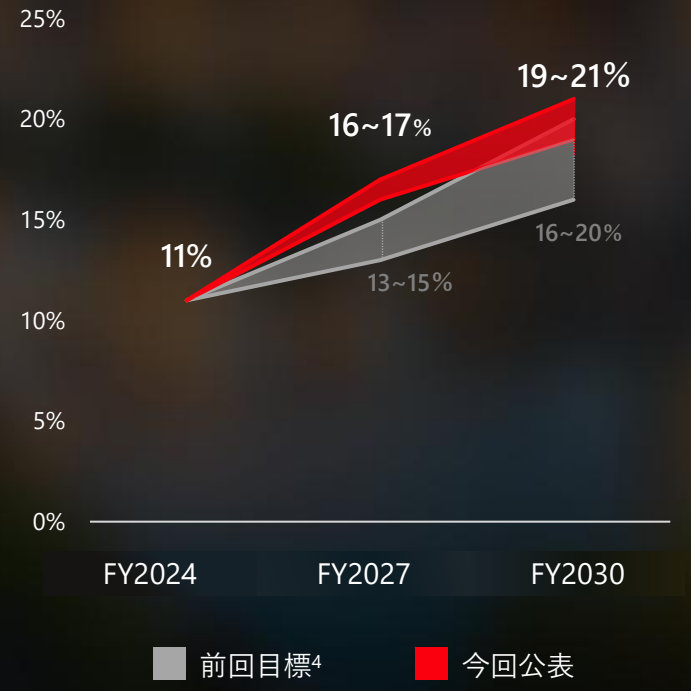
実績を踏まえ、2030年に向けたAmbitionを引き上げ

HITACHI

売上[1](単位：億ドル)



Adj.EBITA[2](%)



ROIC[3](%)

25~30%

30~40%

[1] コンスタントカレンシーベース [2] Adj. EBITA：調整後営業利益+買収関連の無形資産償却費。FY2024は、持分法損益を含み、構造改革関連費用を除く
[3] 日立エナジー単体ベースの投下資本利益率(ROIC) [4] 2025年10月のHitachi Energy Investor Day時点

© 2026 Hitachi Energy. All rights reserved.

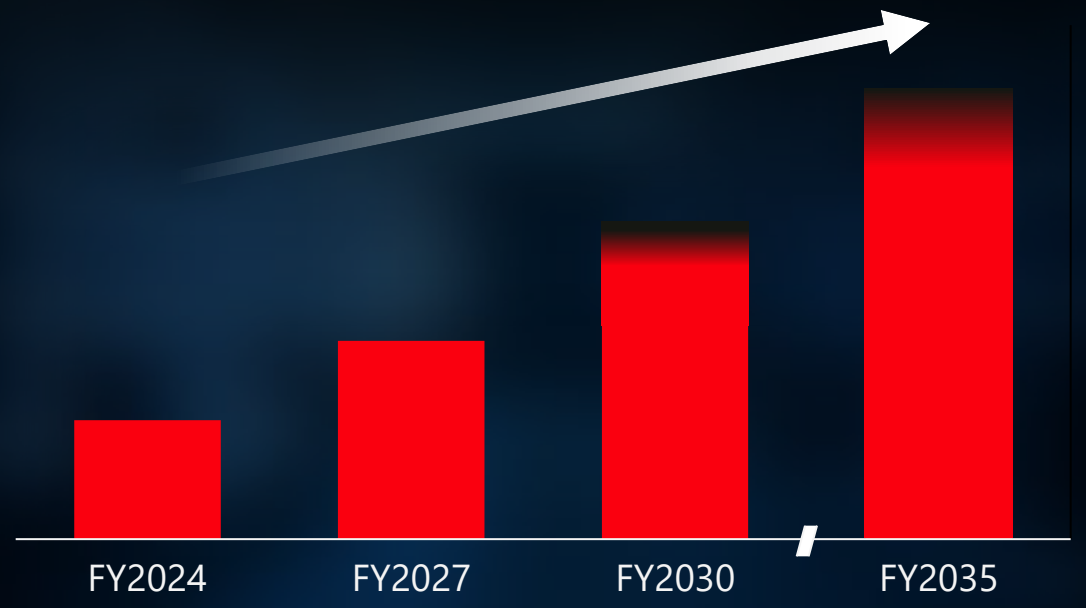
FY2035に向けて

HITACHI

力強い市場見通し



堅調な売上成長が継続



© 2026 Hitachi Energy. All rights reserved.

まとめ

HITACHI

成長に向けた規模拡大
規律ある**実行**
リターンに注力

01 エネルギー転換、高成長市場、オペレーショナル・エクセレンスにより FY2024からFY2030にかけて売上CAGR 10％台半ばの成長をめざす

02 収益性の高い成長、ボリュームレバレッジ、AI活用による生産性向上によりAdjusted EBITA[1]マージン目標を19~21%に上方修正

03 キャパシティへの規律ある投資と高い収益性の両立により30~40%のROIC[2]、90%超の平均キャッシュフロー・コンバージョン率を実現

[1] Adj. EBITA： 調整後営業利益+買収関連の無形資産償却費
[2] 日立エナジー単体ベースの投下資本利益率(ROIC)

© 2026 Hitachi Energy. All rights reserved.

将来予想に関する記述

HITACHI

＜将来の見通しに関するリスク情報＞
本資料における当社の今後の計画、見通し、戦略等の将来予想に関する記述は、当社が現時点で合理的であると判断する一定の前提に基づいており、
実際の業績等の結果は見通しと大きく異なることがありえます。
その要因のうち、主なものは以下の通りです。

・主要市場における経済状況及び需要の急激な変動
・為替相場変動
・資金調達環境
・株式相場変動
・原材料・部品の不足及び価格の変動
・信用供与を行った取引先の財政状態
・主要市場・事業拠点（特に日本、アジア、米国及び欧州）における政治・社会状況及び貿易規制等各種規制
・気候変動対策に関する規制強化等への対応
・情報システムへの依存及び機密情報の管理
・人財の確保
・新技術を用いた製品の開発、タイムリーな市場投入、低コスト生産を実現する当社及び子会社の能力
・地震・津波等の自然災害、気候変動、感染症の流行及びテロ・紛争等による政治的・社会的混乱
・長期請負契約等における見積り、コストの変動及び契約の解除
・価格競争の激化
・製品等の需給の変動
・製品等の需給、為替相場及び原材料価格の変動並びに原材料・部品の不足に対応する当社及び子会社の能力
・社会イノベーション事業強化に係る戦略
・企業買収、事業の合弁及び戦略的提携の実施並びにこれらに関連する費用の発生
・事業再構築のための施策の実施
・持分法適用会社への投資に係る損失
・当社、子会社又は持分法適用会社に対する訴訟その他の法的手続
・製品やサービスに関する欠陥・瑕疵等
・自社の知的財産の保護及び他社の知的財産の利用の確保
・退職給付に係る負債の算定における見積り

© 2026 Hitachi Energy. All rights reserved.


HITACHI