
米州事業の概要と戦略

Hitachi Capital America Corp.
Chairman & CEO

白井 千尋

2016年11月28日

 日立キャピタル株式会社

Contents

1. 会社概要
2. 業績推移と近年の振り返り
3. 今後の事業戦略
4. まとめ

【本資料内における略号について】

(HCA): Hitachi Capital America Corp.

(HCC): Hitachi Capital Canada Corp.

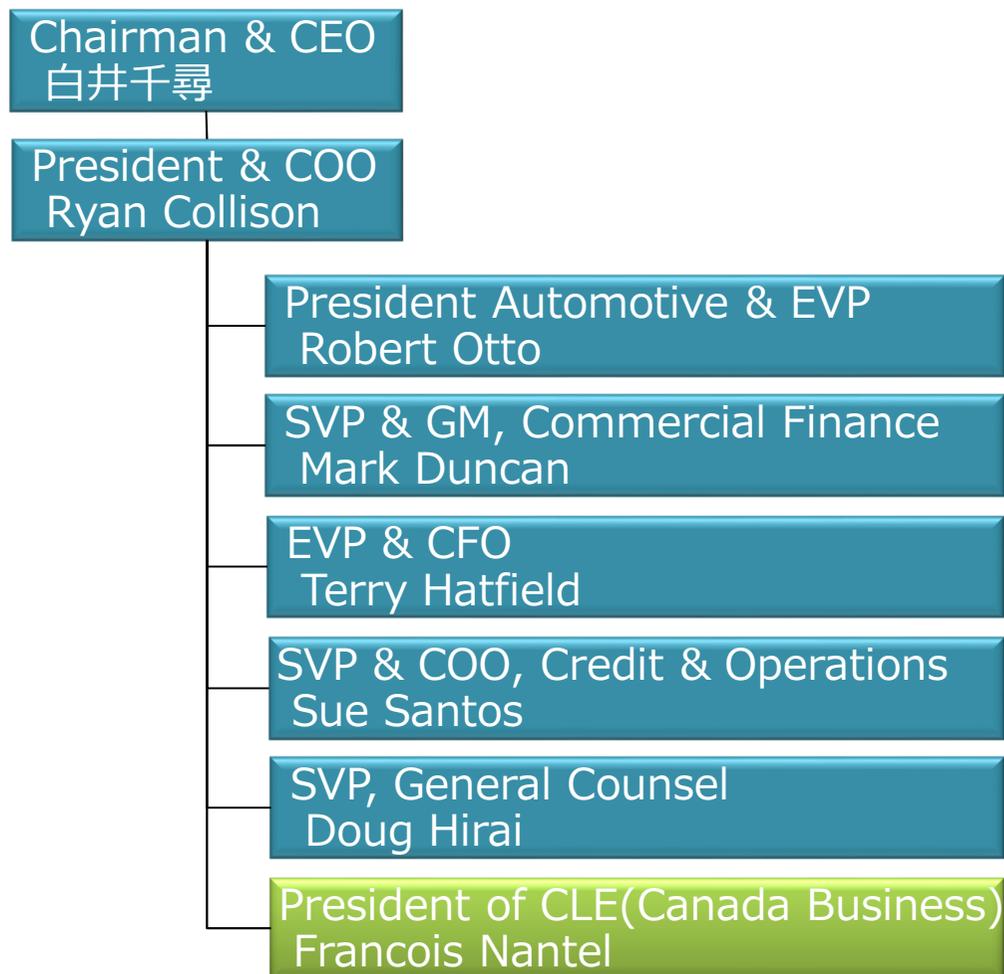
(CLE): CLE Canadian Leasing Enterprises Ltd.

1-1. 会社概要：概要と組織図

● 概要

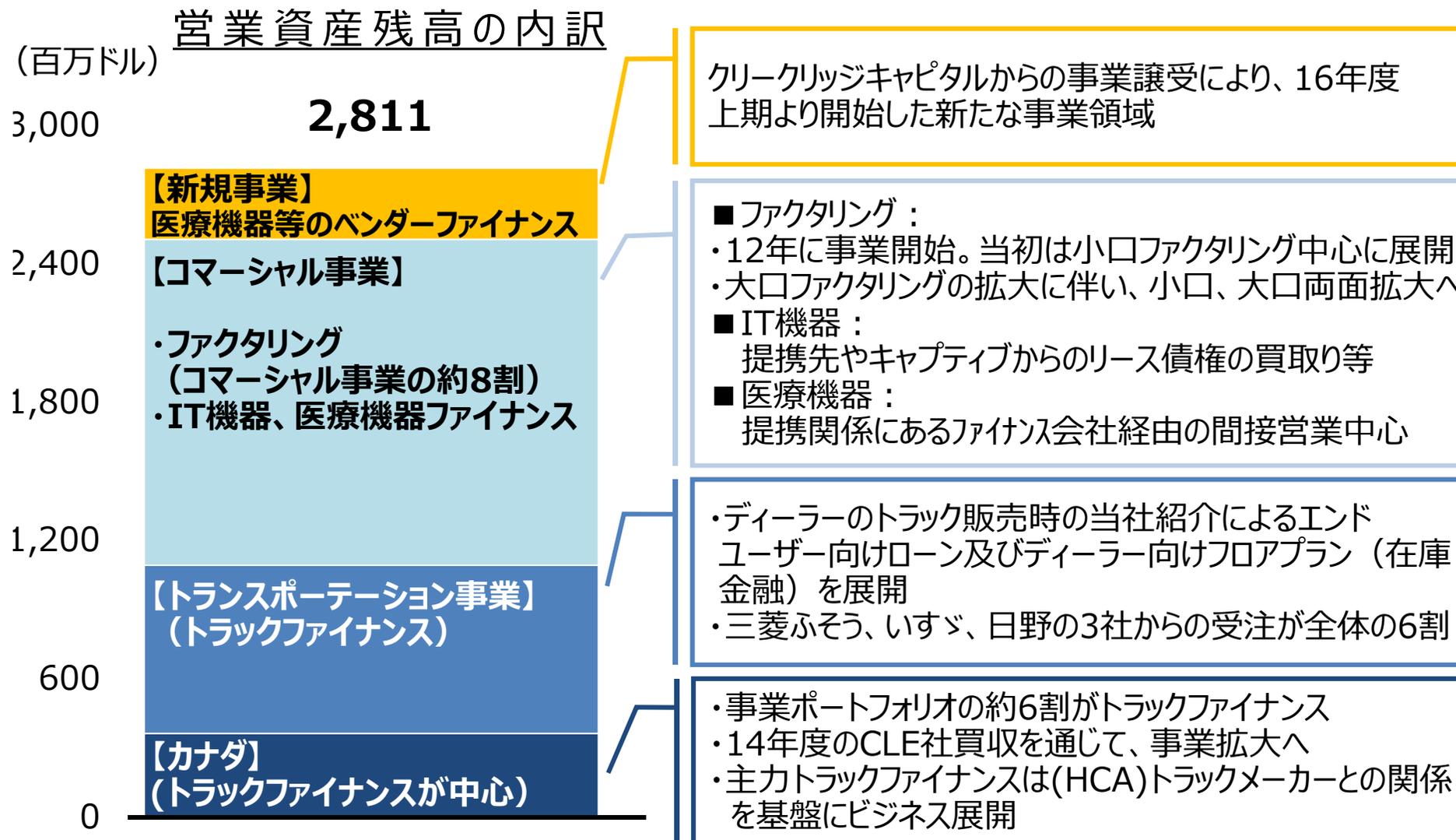
会社名	Hitachi Capital America Corp.
設立	1989年10月23日
資本金	48百万米ドル
株主	日立キャピタル(株) 100%
取締役	白井千尋 Ryan Collison 戸沢広則(非常勤)
拠点	米国 4拠点 カナダ 2拠点
社員数	317名(2016年9月末)

● 組織図

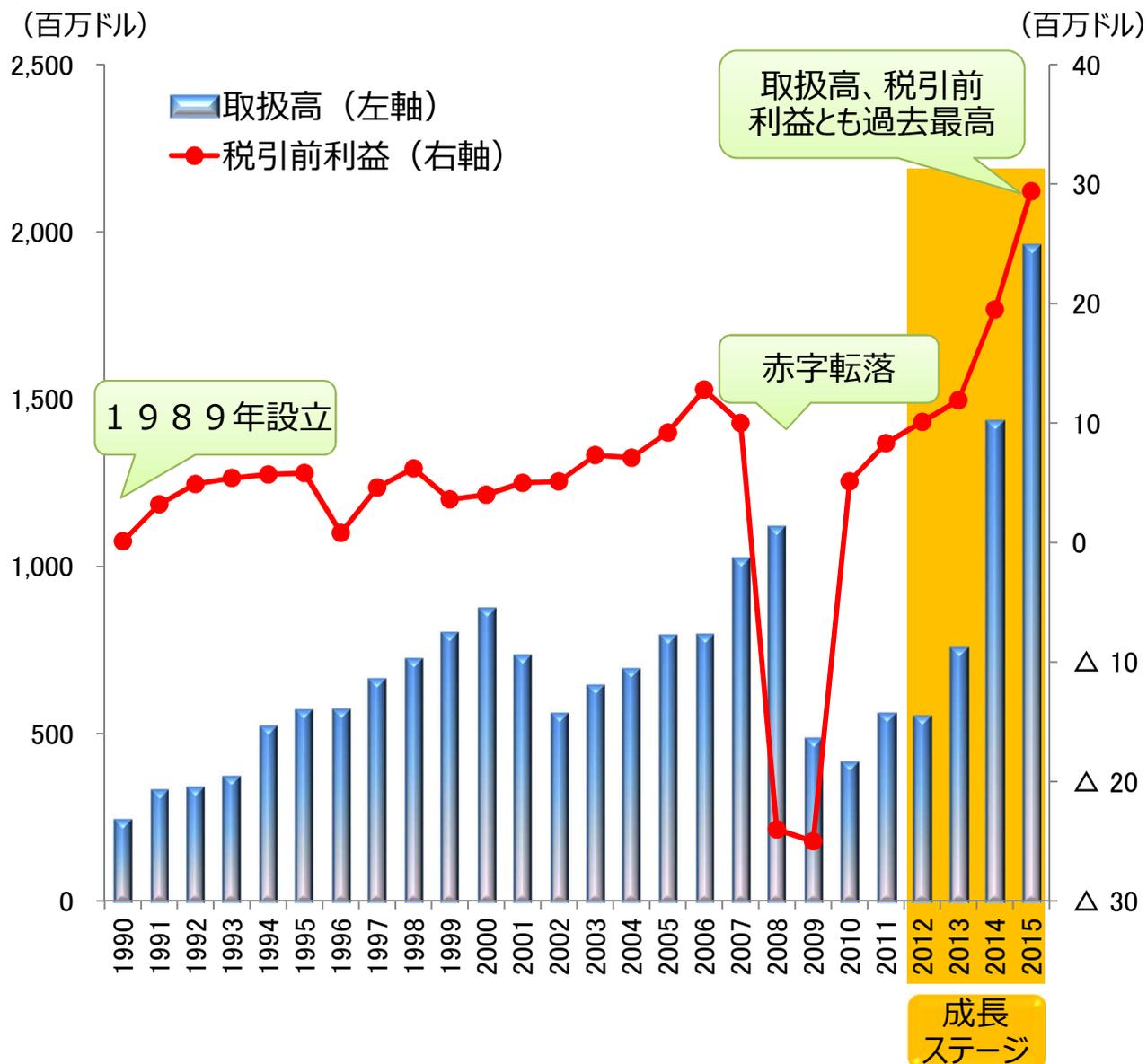


1-2. 会社概要：事業内容

米州における事業内容と、足許での営業資産残高の状況



2-1. 業績推移と近年の振り返り



近年の振り返り

2008-09年業績悪化

- リーマンショックに端を発する経済危機により建機、医療分野の債権が不良債権化
- 創業来初の赤字
- 構造改革着手

2010-11年 構造改革

- 大口医療機器事業撤退
- 建機事業撤退
- 人員スリム化

2012-15年 成長戦略

- ファクタリング事業拡大
- M&A戦略の加速
- カナダへの事業拡大

2016-18年 成長戦略 第2ステージ

2-2. 業績推移と近年の振り返り

2012-15年 成長戦略

- 構造改革の結果、建機、大口医療機器を撤退し、それによりトップライン（取扱高、売上収益）は低下
- 事業のトラックファイナンス依存度が高まり、安定成長の為、事業の多様化が必要となった
- トップラインを伸ばす成長戦略が必要

構造改革は実行したが、それだけではトップラインは上がらない。持続的成長の次の一手をどうするか

構造改革後期に抱えていた課題

トラックに偏る事業構造

大型商用トラック分野未開拓

オーガニック戦略中心

日立ビジネスへの取り組み

米国西海岸開拓

周辺国への事業拡大

高度人財の確保

成長のために
打った
手は…

成長戦略として実行した施策

事業領域の多様化

ファクタリング事業開始

大型商用トラック取扱開始

カナダ、CLEを通じた地場企業の開拓

カナダ進出

日立キャピタルカナダ設立

M&Aの実行

ヘネシー社買収(現ミシガン・オフィス)

カナダ、CLE社買収

日立ビジネス

日立コンサルと協業した省エネビジネス開始

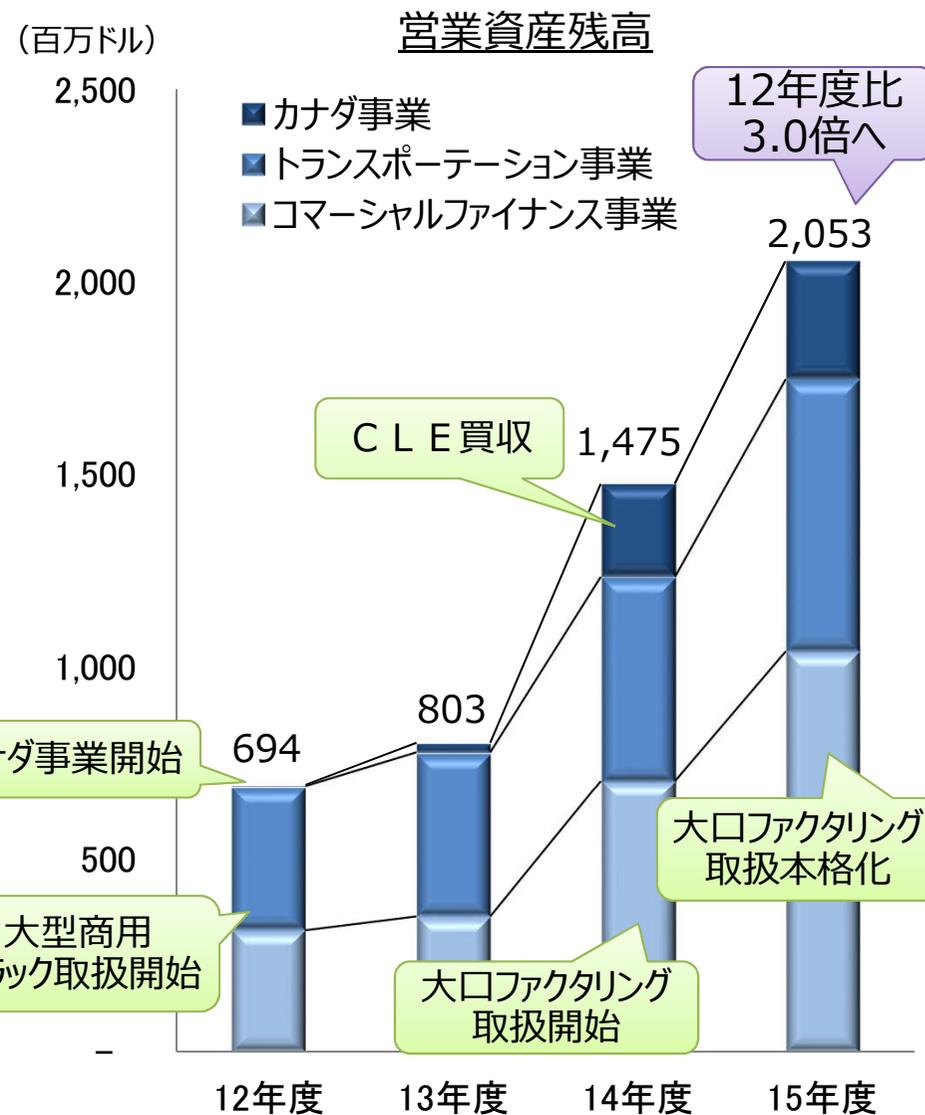
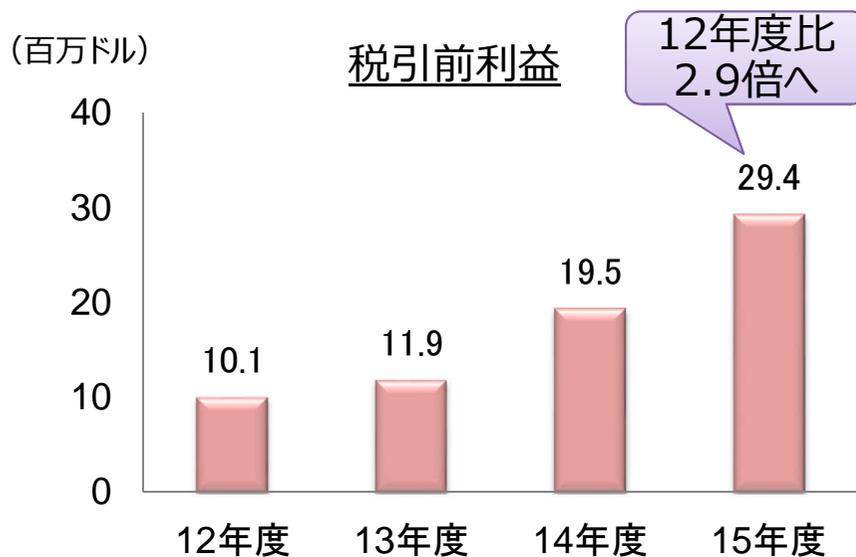
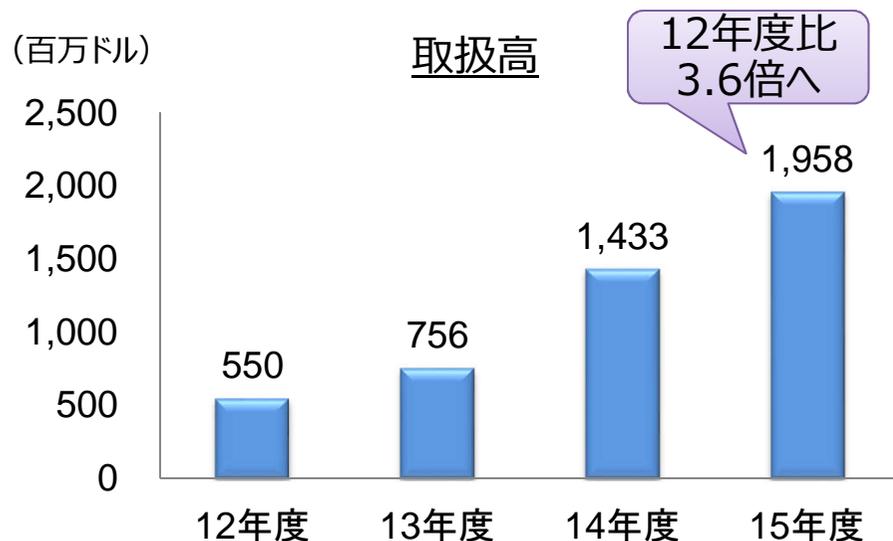
高度人財の確保

営業ネットワークを持つ人材の採用

ファクタリング事業拡大のエンジンへ

同業他社勤務経験者の採用

2-3. 業績推移と近年の振り返り



3-1. 今後の事業戦略：目標

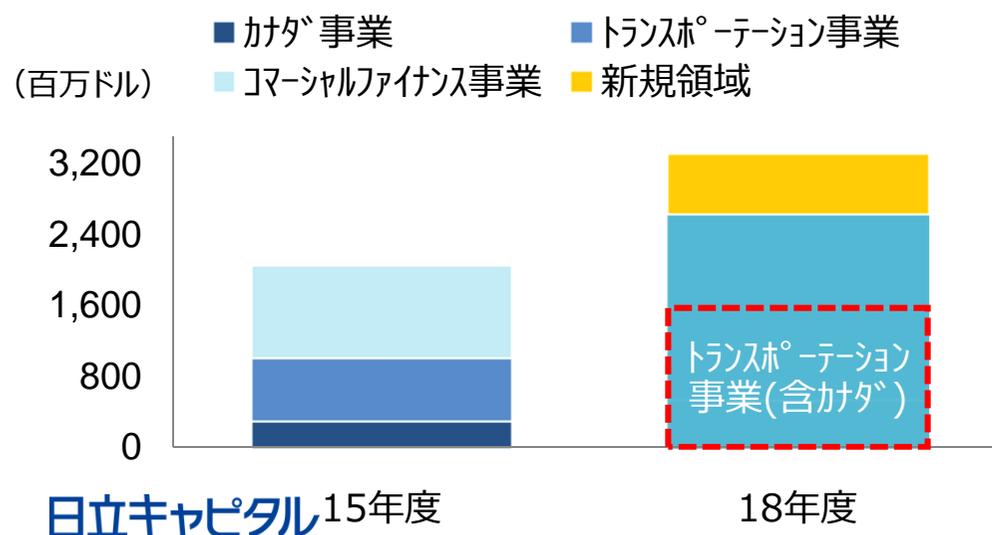
2018中計における米州の基本方針	2018中計の目標 () : 2015年度比
戦略的投資(M&A、人財)による事業拡大	<ul style="list-style-type: none"> ・利益成長率： 20%超* ・ROA： 2.0%超 (+0.3%) ・営業資産： 3.6千億円(+60%)

* 税引前利益の年平均成長率(15年度から18年度)

(HCA)グループ事業戦略

- (米国の経済規模に見合った企業規模への成長を目指す)
- 日立キャピタルグループの成長を牽引する“成長エンジン”の役割を果たす

営業資産残高



■ 戦略の方向性

- 既存領域の拡大
- 事業領域の多様化 (新規事業)
 - ベンダーファイナンス事業の拡大
 - ビークルソリューション事業の開拓
 - メキシコ市場調査
- 西海岸開拓：日立ビジネスの拡大

3-2. 今後の事業戦略：推進体制

アメリカに4拠点、カナダに2拠点、その他北米にホームオフィス(HO)を配置（10ヶ所）
 ➤ 米国及びカナダに300人超の人員を配置

アメリカ・カナダの主要拠点

アメリカ合衆国

カナダ

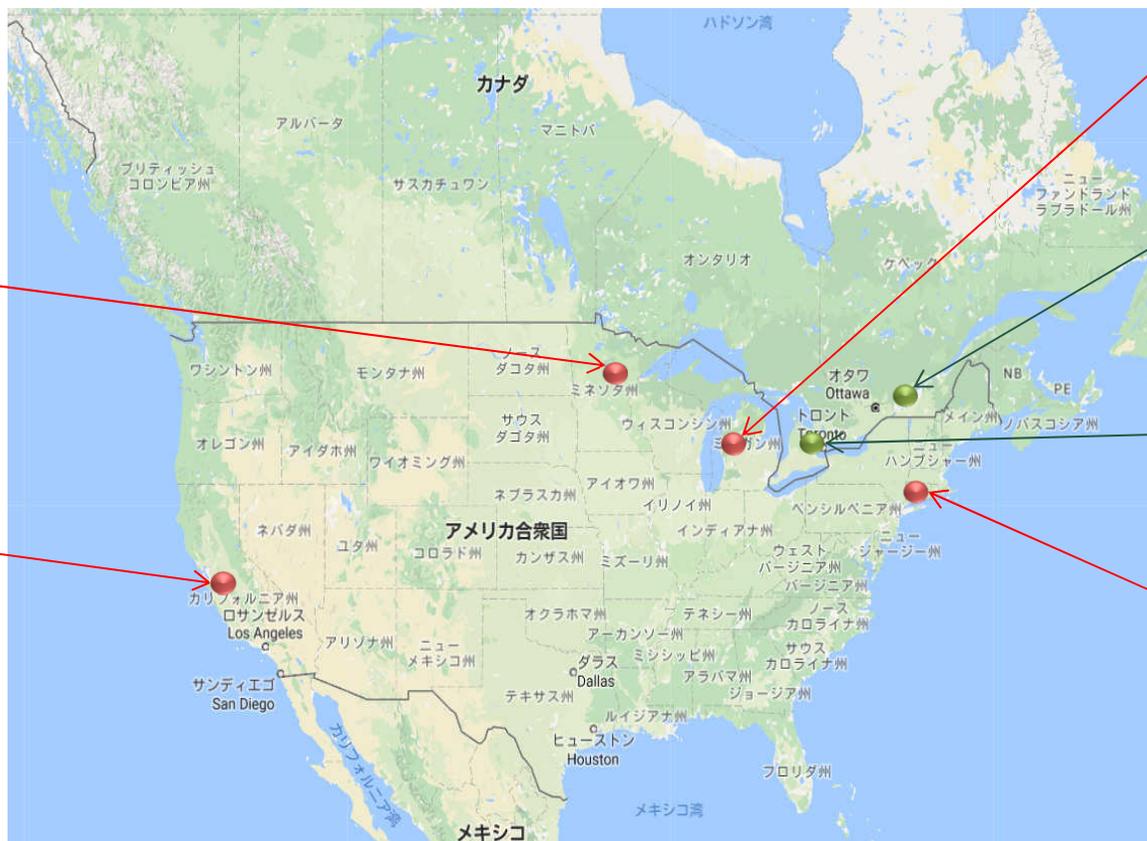
- ・ () 内は人員
- ・ HOの人員はコネチカット・オフィス等を含めて表示

ミネソタ・オフィス (63)

- バンダーファイナンス事業
- 旧クレークマジ社

カリフォルニア・オフィス (2)

- 日立グループビジネス
- 日系企業ビジネス



ミシガン・オフィス (12)

- ファクタリング事業
- 旧ヘネシー社

ケベック・オフィス (84)

- カナダ事業統括
- (CLE) ケベック
- 営業エリア：ケベック州

オンタリオ・オフィス (42)

- (HCC),(CLE)オンタリオ
- 営業エリア：その他カナダ

コネチカット・オフィス(114)

- アメリカ事業統括
- ストラクチャードファイナンス事業
- 医療機器事業
- 商用トラック事業

3-3. 今後の事業戦略：既存領域の拡大

既存トランスポート事業

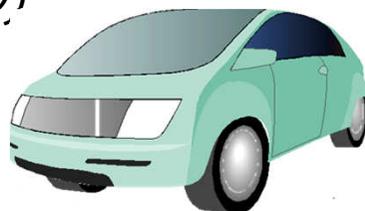
コマーシャルファイナンス事業

■ 既存ディーラー提携網を活用し事業領域を拡大 ■ 事業パートナーの拡大・関係強化

トラックファイナンス 事業

取扱い車種の拡大

従来手掛けてきた商用トラック
ファイナンスに加え、
商用車ファイナンスの展開



- ・中堅規模の独立系金融会社や仲介業者との
業務提携⇒得意分野を持ち寄って協業
- ・パートナーとより親密になり、ビジネスの深い理解
に繋げ、協業領域の拡大を図る

既存パー
トナーとの
関係強化

既存パー
トナーとの
関係強化



新たな
パートナー
との提携

在庫金融事業

取扱い領域の拡大

従来のトラックに加えて、
特殊車両（荷台部分の
ボディ、架装済トラック等）
の在庫金融などを検討中



■ ファクタリング事業：取扱い領域の拡大

- ・ファクタリングに加えて、動産・売掛金担保融資を
展開。提供サービスのレパートリーを拡大し収益
機会の拡大を図る

3-4. 今後の事業戦略：事業領域の多様化① (ベンダーファイナンス) 事業の拡大 HITACHI Inspire the Next

クリークリッジ社の事業譲受を通じた新規領域での事業拡大

● 概要

社名	Creekridge Capital LLC.
所在地	米国 ミネソタ州 エディナ市
業種	医療機器等のベンダーファイナンス事業
設立	1999年
代表者	Greg Larson (Co-CEO) Jeff Cowan (Co-CEO)
従業員	60名

● 買収に至る経緯

2005年 2月 取引開始 (営業債権買収)

【事業パートナー化】

取引開始以降、事業パートナーの1社として良好な取引関係を継続しつつ、定期的に業績等を確認し、買収の機会を探る

【買収提案へ】

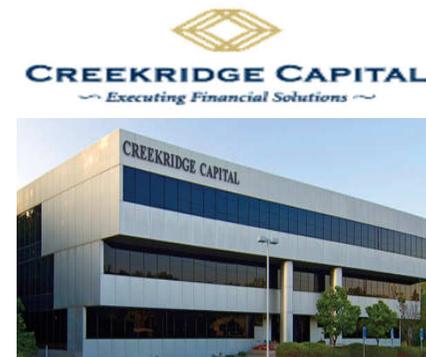
- 過去の買い取ってきた債権の質は優良
- ベンダーファイナンス強化の方向性に合致
- 高い収益性 ROA 3~4%
- 経営安定性 リーマンショック時も黒字経営
- 成長が期待できるヘルスケア I Tに強み

2016年 6月 クロージング

日立キャピタル

● 主要財務数値と営業資産残高の構成

(百万ドル)	15年度実績
取扱高	138
税引前利益	9
営業資産残高	300



● 今後の取組み

シナジー効果を最大限に活かし、事業拡大を図る

- ヘルスケア事業を中心にリース契約組成力を強化
- オペレースのノウハウ、専門知識を (HCA) で活用
- 同社を事業主体とし、日立グループ・日系ベンダー向け販売金融事業を展開

税引前利益の成長イメージ

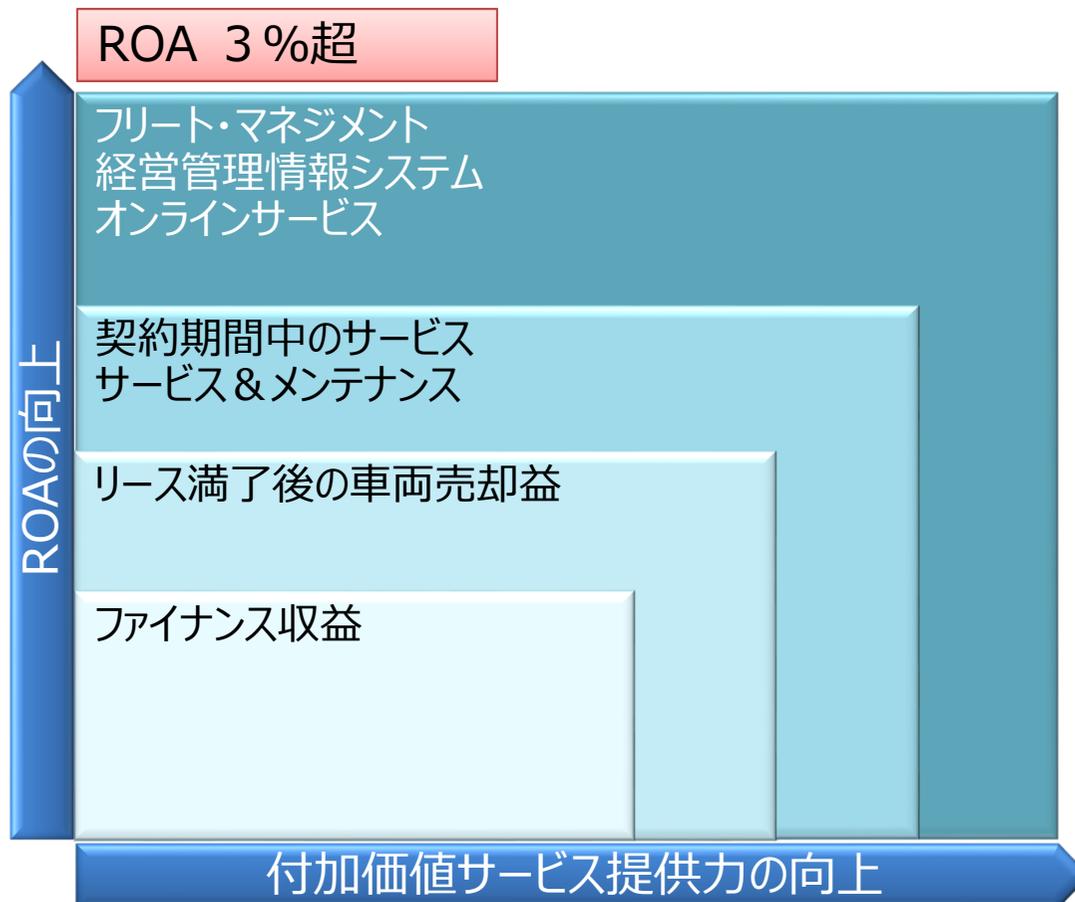


15年度実績

18年度目標

3-4. 今後の事業戦略：事業領域の多様化② (ビークルソリューション) **HITACHI** Inspire the Next (事業の開拓)

ビークルファイナンスからビークルソリューション事業への進化
 • ビークルソリューション事業開発の狙い ⇒ 収益性の向上



米国は世界最大の自動車マーケット

金利競争に陥らない高付加価値サービス提供事業への転換

オートリース市場の見極めと
事業取組のロードマップの作成

2017年中には付加価値の高い
オートリース会社のM&Aを計画
する

日立の進める「社会イノベーション事業」へ能動的かつ積極的に
関与すべく、西海岸オフィスを設営

●現在行っている主なビジネス

- ① 日立コンサルとの協働による省エネ案件
⇒米系大手企業に対する省エネソリューションの提供
- ② 日立グループ向けファクタリング
⇒米ドル建てのファクタリングスキーム

●今後注力したい主なビジネス

- ① 米国流通大手、通信会社、金融機関向けの省エネ案件獲得
- ② 北米マイクログリッド案件参画
- ③ IoTに係るプロダクツ拡販向けファイナンス

既存領域の拡大

- ・トランスポーター事業 : 既存ディーラー提携網を活用し事業領域を拡大
- ・商業ファイナンス事業 : 事業パートナーの拡大・関係強化、ファクタリング事業拡大

新規事業領域の開拓・拡大

- ・クリークリッジ社の事業譲受 : ヘルスケア領域でのベンダーファイナンス事業拡大
- ・ビークルソリューション事業の開拓 : 2017年度中のM&Aを計画
- ・メキシコ市場調査 : MULと協働進出を検討中

西海岸開拓 : 日立ビジネスの拡大

西海岸にオフィスを設営。日立の進める「社会イノベーション事業」へ能動的かつ積極的に関与し、更なる連携強化を図る

HITACHI
Inspire the Next

日立キャピタル