



平冈明彦

田渊道文

山本博史

顺应“两头化”趋势 日立建机占领挖掘机高地

——对话日立建机(上海)有限公司 董事总经理 **平冈明彦**
日立建机(中国)有限公司 总经理 **田渊道文**
日立建机(上海)有限公司副总经理、矿山本部本部长 **山本博史**

2013年5月6日,日立建机ZAXIS70-5G小型挖掘机正式发布。

ZAXIS70-5G标配0.33立方米大容量铲斗,配合大功率发动机实现大作业量,同时搭载“电子调速器”和“离合器风扇”提高燃油经济性,并通过“e-Service Owner's site”智能电子系统及时诊断设备故障,便于日立建机为客户进行更加快捷精准的服务。

同日,大型矿用ZAXIS870H-3挖掘机作业展示,在日立建机合肥生产基地举行。作为新一代ZAXIS系列机型的代表,ZAXIS870H-3将高性能与低运行成本更好地结合。其所配置的新一代环保型发动机实现了大功率、低油耗,结合最新HIOS III型液压系统,生产效率较旧机型提高7%,更降低了使用成本。与此同时,通过加强下部行走体和前端工作装置,在进

行碎石等重载挖掘操作时,表现出优异的耐久性和可靠性。

正如日立建机(上海)有限公司董事总经理平冈明彦所言,中国用户的需求正在发生微妙的变化。过去,倾向于用单一产品来应对所有工况的用户,只求“能赚钱就好”;现在,成熟的用户已经能够根据不同工况,有意识的选择最优产品组合,提高综合投资收益,采购设备时变得更为自主和理性。体现在挖掘机市场上,即需求向大型和小型两头分化的趋势愈发凸显。

自1996年在合肥成立以来,日立建机在中国销售的液压挖掘机已超过10万台。2014年,这里还将建成日立建机全球最大的挖掘机生产基地。“大小两端同时发力”的战略定位,势必将推动日立建机的中国业务迈上更为广阔的平台。

◎◎: 2013年一季度,中国挖掘机总销量中,小型挖掘机占比高达50%,竞争十分激烈。日立建机选择在此时推出7吨级的ZAXIS70-5G,是出于怎样的考虑?

平冈明彦: 目前,7吨挖掘机占中国市场需求的25%-30%,并且我们判断,未来这一比例还将上升。因此日立建机选择在这一时点,将ZAXIS70-5G推向市场,2013年,该机型的销售目标是1200台。

在倾力小型挖掘机的同时,日立建机也关注到近年来大型挖掘机需求的增长。目

前,日立建机在中国80吨以上挖掘机市场,占有率已经达到50%,并考虑在2013年内,再推一款45吨级以上的新型挖掘机。

◎◎: ZAXIS70-5G的发动机从五十铃切换到洋马,导致这一变化的原因何在?

田渊道文: 日立建机针对市政、水利、道路、农村建设等工况设计制造ZAXIS70-5G,夏季高温不易熄火,更加适应中国严酷的工作环境。

在经过前期大面积的用户调查走访后,我们得出洋马发动机在小吨位挖掘机上有更优异表现的结论,因此在新机型上进行改良,同时优化发动机细节,从而提升燃油效率,降低单位时间油耗。

◎◎: 自1979年UH801矿用挖掘机诞生以来,日立建机已向世界各地交付大型矿用机械4000余台,并在全球100吨以上挖掘机市场长期占据30%以上的市场份额。2013年,日立建机矿山设备在中国的市场拓展将如何展开?

山本博史: 日立建机凭借大型挖掘机、正铲挖掘机以及刚性自卸车,在全球矿山设备领域一直占主导地位。尤其是40吨-800吨的中大型挖掘机,更是日立建机征服市场的利器。

在中国,2012年煤矿行业的急剧下滑,对日立建机矿山部门冲击较大。为分散客户集中度过高的风险,日立建机成立水泥矿山行业小组,并在当年成功将在该领域的销售比例提升了5个百分点。

如何降低用户的综合使用成本,将是矿山部门2013年的主要目标。与此同时,我们还将适时导入新机型,扩充产品系列,“试用机政策”也将帮助我们更好地进行宣传。



日立建机ZAXIS70-5G小型挖掘机