HITACHI

地域別市場環境と 見通しについて

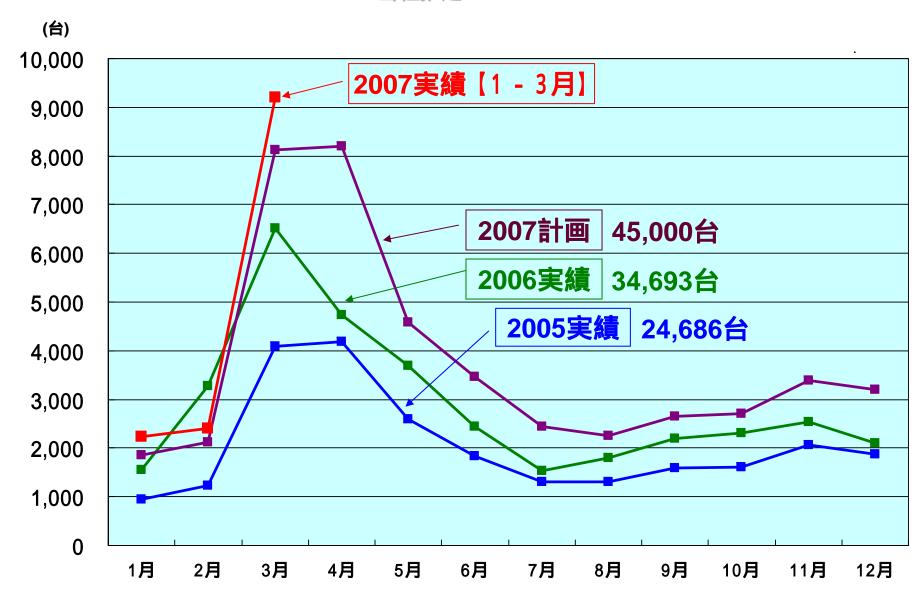


日立建機株式会社

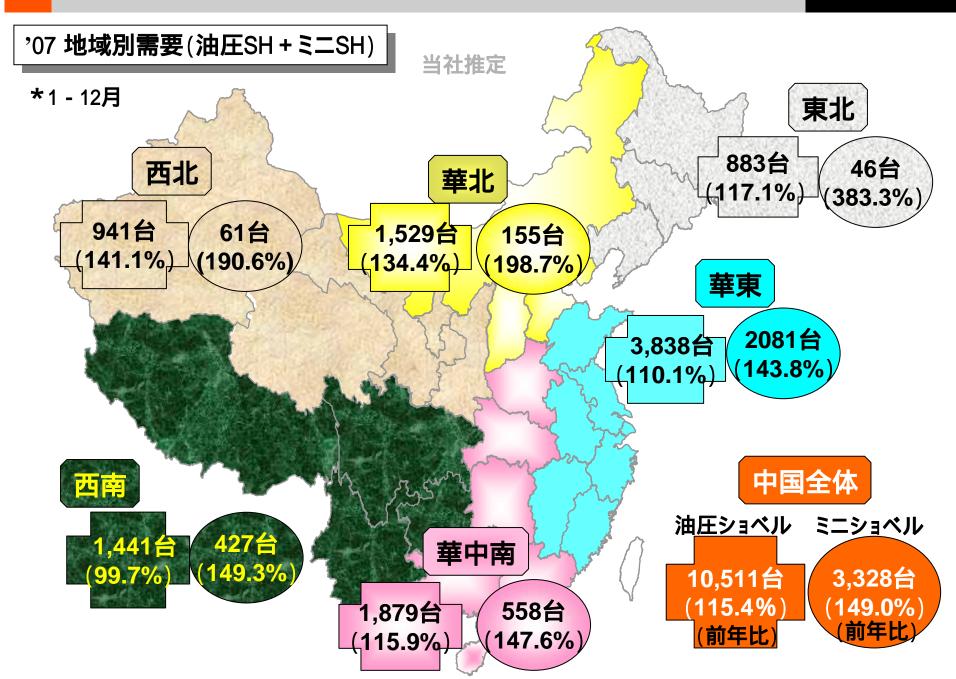
執行役副社長中 浦泰彦

需要推移(油圧SH + ミニSH)

当社推定







ZX60

ZX-3切替

06/11 ZX200/240-3

07/3 ZX330-3

07/6 ZX60(中国専用機)

販売戦略

- a. 新製品展示会の継続
- b. デモ機活用による3型PR
- c. 代理店向けインセンティブの付与
- e. 応用製品の拡販 07 100台(解体、スーパーロング、ハイリフト等)

部品、サービス機能、設備の増強

上海支店開設 07/3 部品再生工場·教育教室 面積2.5倍(5,000m2)

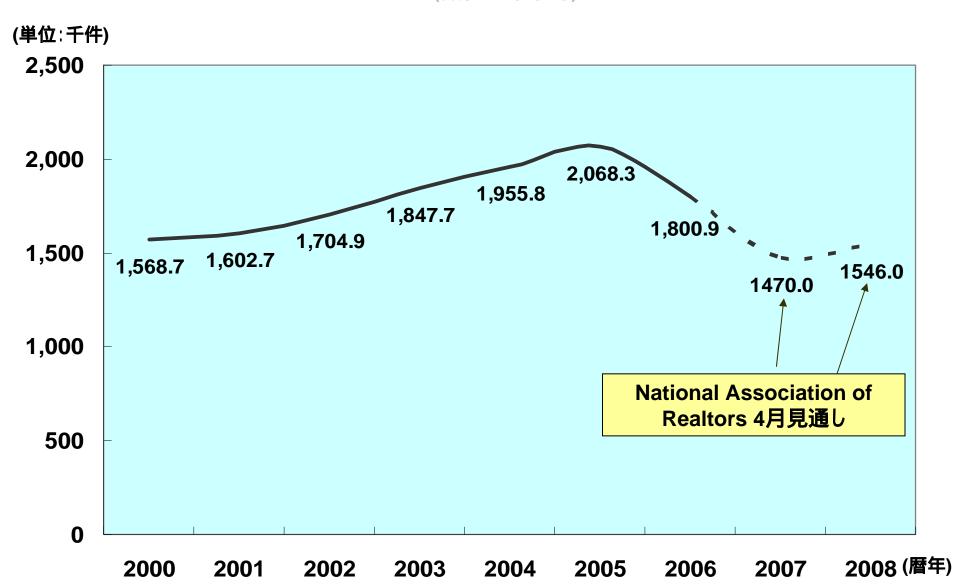
HCS鉱山部(新設)による現場訪問と提案営業の強化

EX1200在庫販売開始(4台受注)



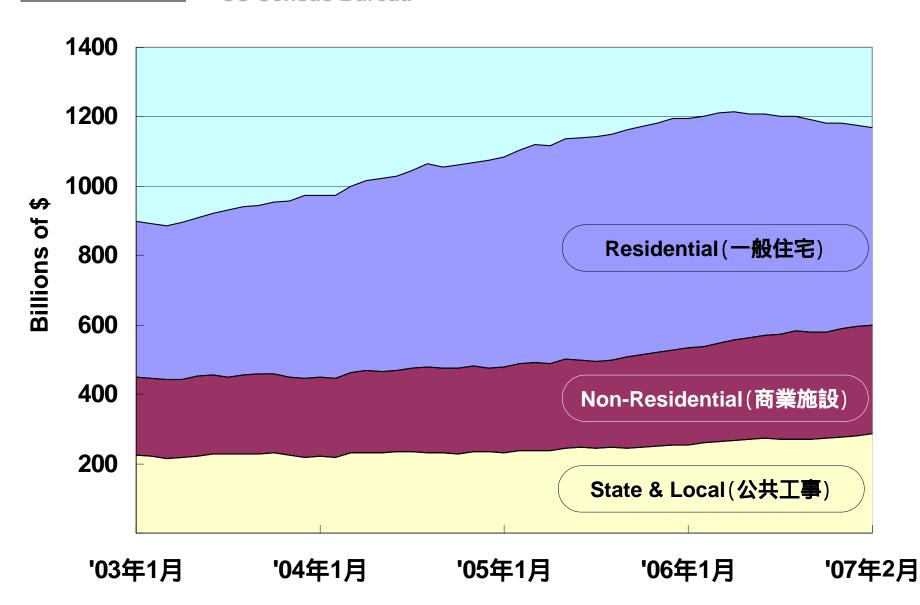
住宅着工件数

US Census Bureau (数値は年平均)



建設投資推移

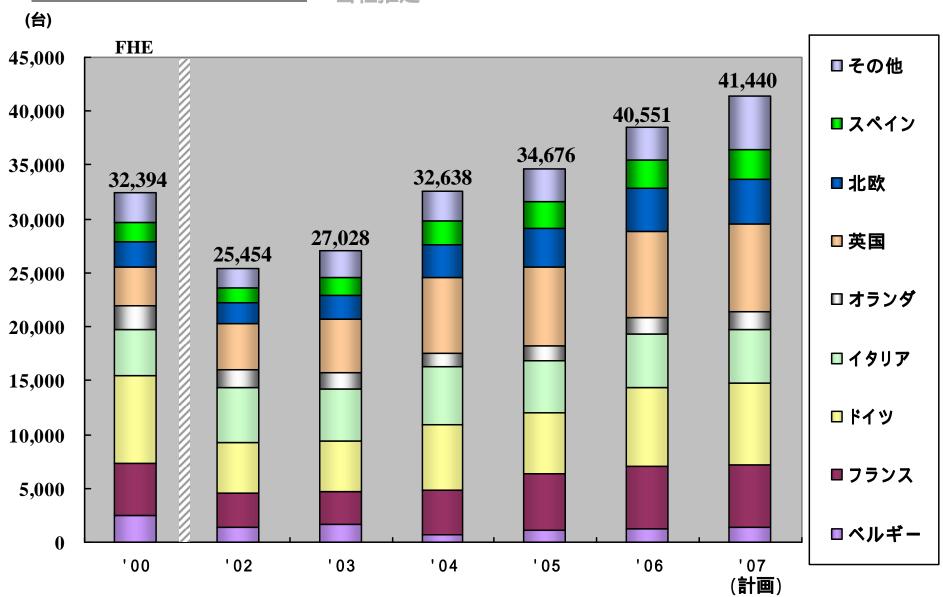
US Census Bureau



<欧阿中東市場>

西欧 需要推移(油圧SH)





<欧阿中東市場>

HCME第2工場建設による生産力増強

2007年の6,000台販売体制へ

新機種の導入

Phase I: <u>06年3月</u>

ZX250-3/ZX280-3/ZX350-3

: 06年7月 ZX210-3

Phase II: 07年4月

ZX160-3/ZX180-3

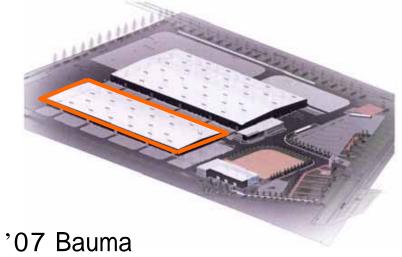
<スムーズな立ち上げと物量確保>

イギリスへの投資

HMPlant (代理店)の100%子会社化

ミニショベルの拡販

レンタル市場攻略 (ドイツ・フランス・イタリア)





<u>07年パウマ展(4月23日~29日)への出展</u> EX5500 / 地雷除去機 / 7t バッテリーショベル / Phase II 全機種 ホイールローダ新4機種/ミニショベル/クレーン/全39台

<欧阿中東市場> 中東におけるプレゼンスの拡大

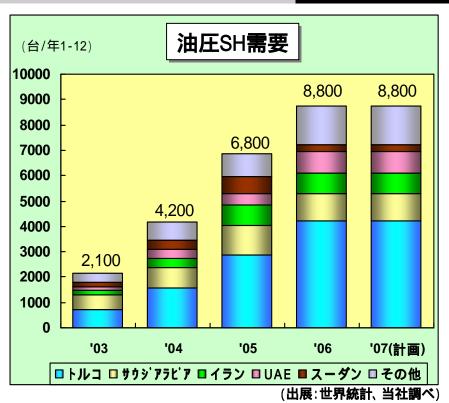
MECドバイ 新社屋を核にした新たな展開

- ・MECでの在庫機能を生かし代理店へのタイムリーな 供給実現 機会損失の最小化と売上増へ
- ·中古車、部品在庫販売開始

MECイスタンプール

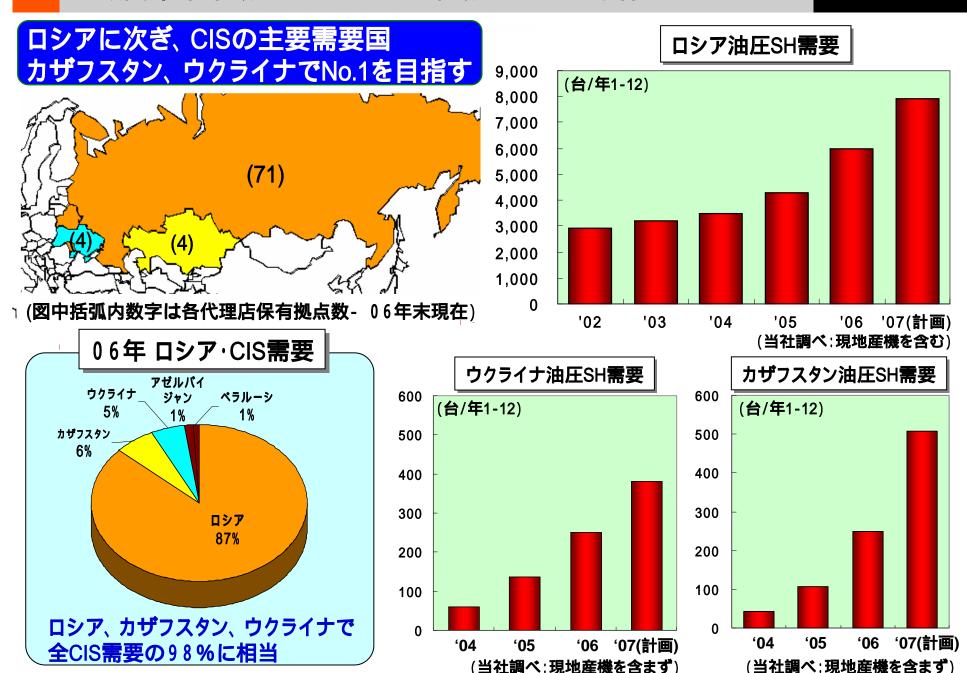
·JBICローン第1次消化、第2次(70億円)3月調印済み



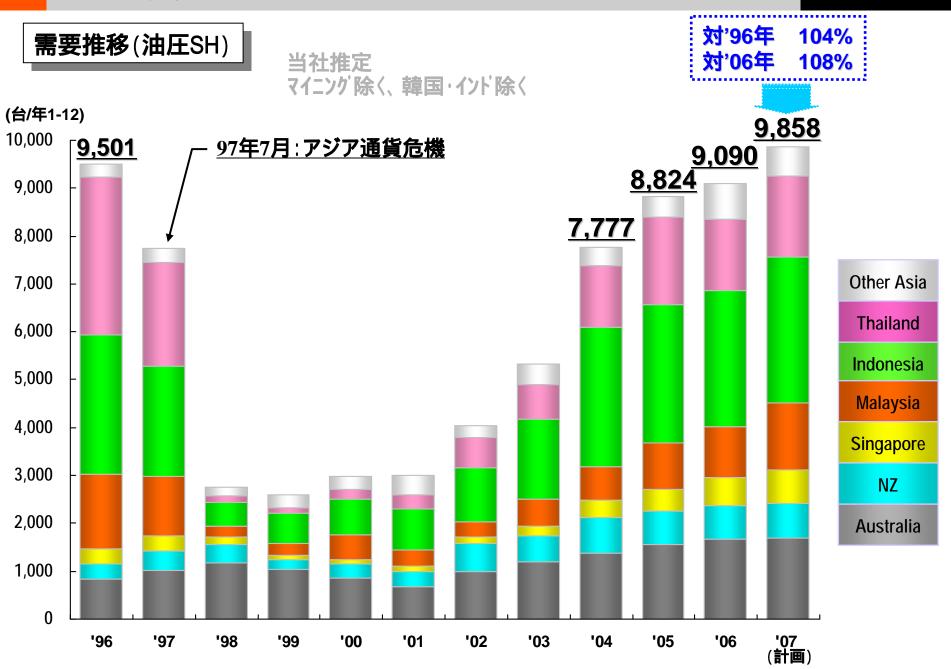




<欧阿中東市場> ロシア·CIS市場でのNO.1確保へ



<豪亜市場>



ZX-3導入状況

日本製

オーストラリア、NZ、タイ、 マレーシア、イント・ネシア

(Ph 1): 06/3, (Ph 2): 07/4~

ミニショベル新機種導入

3-3+NZ: ZX17U-2(07/2)

応用製品拡販

(鉄鋼、港湾×11件引合い継続フォロー中)

- ► ZX200-3 Woodman社(林業) 100台 受注
- ZX130L Palm Oil業者向けへの拡販(マレーシア、ソロモン諸島)
- ▶ 07年 現地アタッチメントメーカの認定(マレーシア) (スーパーロング、リフマグ等)

ZX130L森林仕樣機

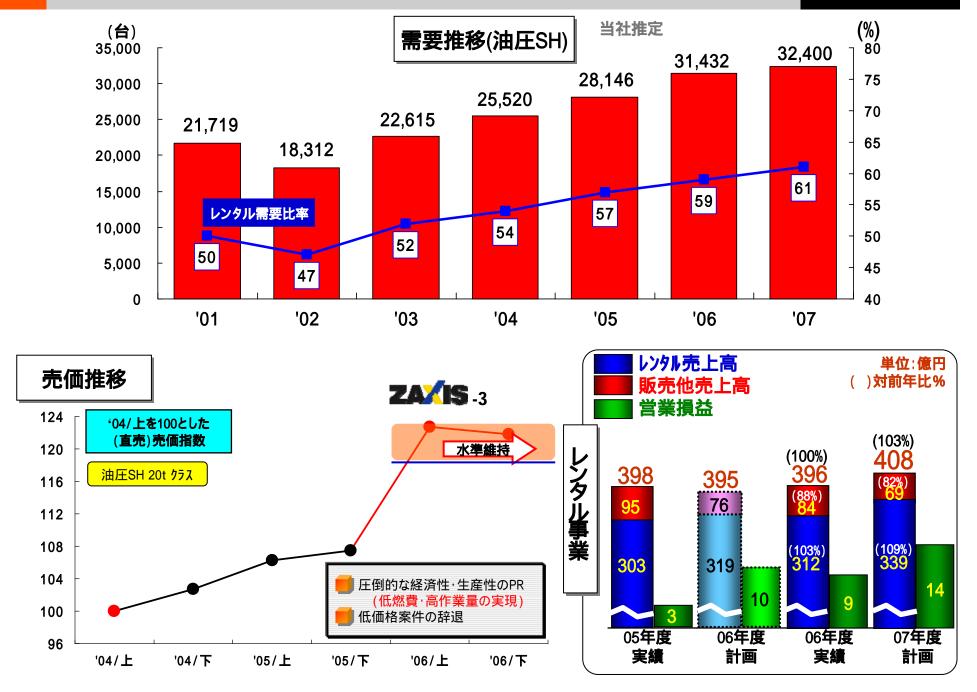


ZX120をベースに足回り強化 ZX110L(HCMI)より一クラス上

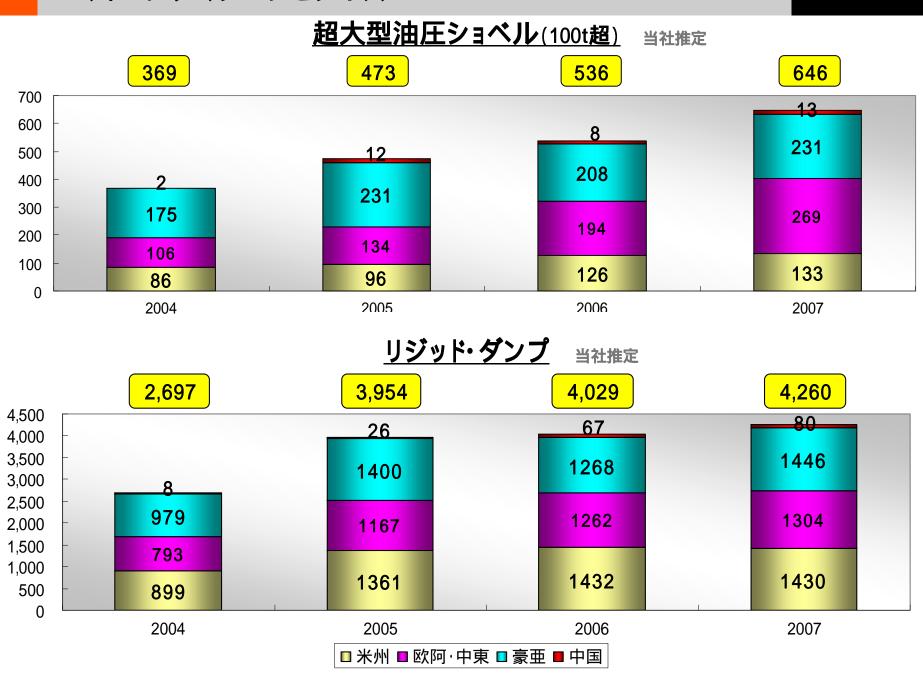


マレーシア 現地装着のリフマグ既納機

<日本市場> HITACHI







END