

中期経営計画(2014～2016年度)

# GROW TOGETHER 2016



～グローバル建機メーカートップ3としての  
確固たるポジションを目指して～

 日立建機株式会社

代表執行役  
執行役社長

辻本 雄一

1. 14年度の振り返り
2. 事業環境と課題認識
3. GT2016の重点方針
4. 終わりに

# 1. 14年度の振り返り

2. 事業環境と課題認識

3. GT2016の重点方針

4. 終わりに

## 更なる収益力の向上、キャッシュフロー創出力の拡大に注力

開発マーケティング・先端開発強化

販売マーケティング強化

マイニング事業強化

部品・サービス事業の強化

SCM改革・モノづくり力強化

バリューチェーン全体の強化



HITACHI  
Reliable solutions

Kenkijin スピリットを発揮し、お客様、パートナーの方々とのゆるぎない信頼に基づく強い絆を育み、グローバルトッププレイヤーとして、みんなで一緒に成長をめざしましょう！  
2020VISION 「地球上のどこでも Kenkijin スピリットで身近で頼りになるパートナー」に向かって、革新的な Reliable solutions の創造にチャレンジし続けましょう！

**GROW TOGETHER 2016**  
Challenge · Customer · Communication  
Hitachi Construction Machinery Group

## 製品

### ●日立G技術結集とオープンイノベーション活用

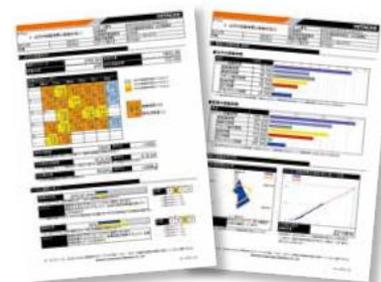
- ①ハイブリッドホイールローダ開発
- ②スマートダンプトラックEH AC-3シリーズ完成
- ③移動物検知機能付アラウンドビューモニター  
(日産自動車からライセンス供与)



高度車体制御機能が  
日本機械学会賞(技術)受賞

## 部品・サービス

- ConSite(コンサイト)のグローバル展開  
お客様⇔代理店とのコミュニケーション向上、  
顧客満足度向上と部品捕捉率向上



- ・定期レポート
- ・緊急レポート

## 経営基盤

- SCM改革実行、リードタイムの短縮

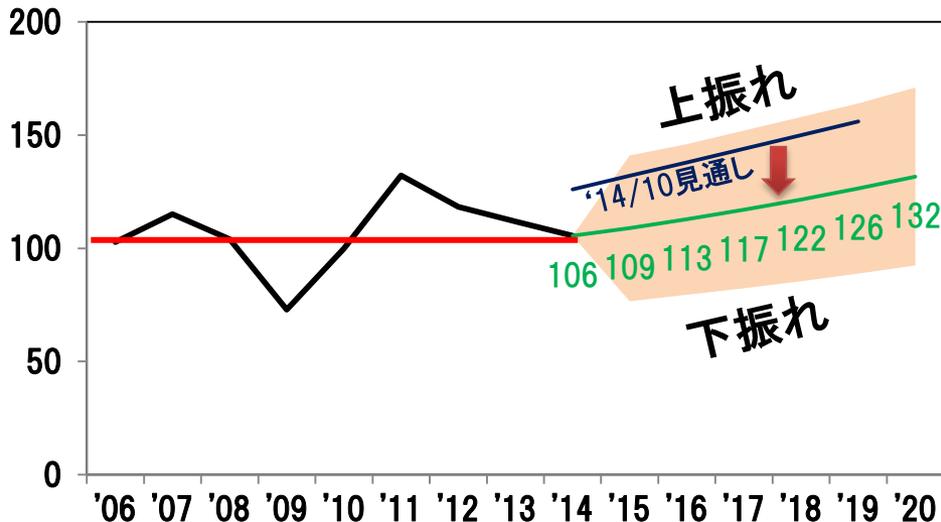
1. 14年度の振り返り
- 2. 事業環境と課題認識**
3. GT2016の重点方針
4. 終わりに

## 中国経済の質への転換、マイニングビジネスモデルの変化

### 主要建設機械-全世界需要見通し

### 油圧ショベル-全世界需要推移

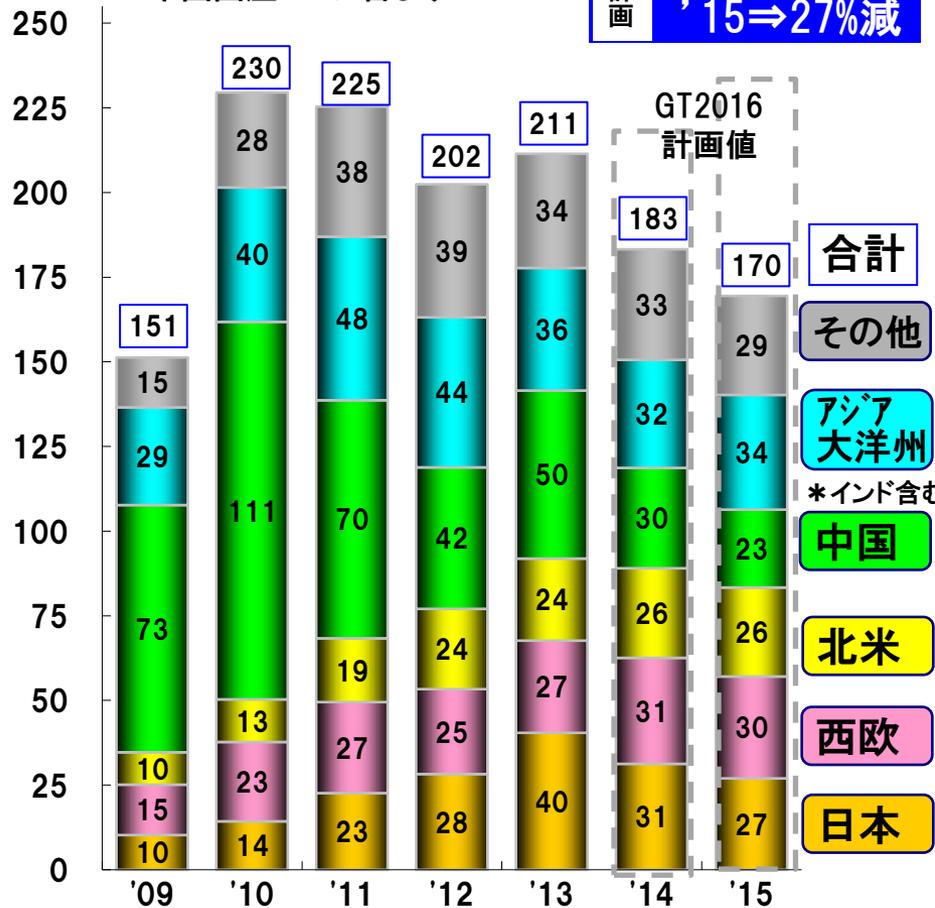
(Index 2010=100)



- 中国は建機需要の下振れは顕著
- マイニング建機は資源メジャーが生産性や効率性の追求へシフト
- 差別化製品技術と部品サービス拡大による収益力強化が課題

(千台) \* 当社推定  
\* 中国国産メーカー含まず

対計画 '14⇒17%減  
'15⇒27%減



(複写・転用は御遠慮下さい)

- マーケットは不透明、需要回復は当面見込めない  
⇒ シェアアップ・収益改善、部品サービス拡大、  
一段のコスト低減
- 人財・設備への先行投資による固定費の高止まり  
⇒ 人員効率向上、固定費率低減  
投資の厳選(差別化技術への投資は継続)
- 棚卸資産の削減が不十分  
⇒ 受注～調達・製造リードタイムの更なる短縮



市場変化への対応：各種施策のスピードアップ

1. 14年度の振り返り
2. 事業環境と課題認識
- 3. GT2016の重点方針**
4. 終わりに

間接業務改革  
外部リソース活用  
人員効率の向上

**事業構造・コスト構造  
の見直し推進**



## 投資の厳選

- 設備投資  
(販売サービス拠点、モノづくり)
- 研究開発投資  
(差別化技術)

## 開発・生産効率の向上

- R&D強化(中国、インド)
- ホイールローダ事業強化  
(KCM)
- グローバル生産体制

リソースの捻出・再配置

## バリューチェーンの4つのコアプロセスの重点強化

- ・部品事業強化
- ・ICT活用(ConSite)
- ・中古、レンタル事業

研究  
開発

- ・開発力強化  
(情報化、電動化、ALD)
- ・One Hitachi

\* Analysis Lead Design: 解析主導型設計

アフター  
サービス

捻出した  
リソース  
の投下

モノづくり  
(合理化)

- ・販売マーケティング  
強化(MSSP)
- ・代理店育成支援

セールス  
& マーケ  
ティング

- ・コスト低減の  
グローバル一体展開
- ・リードタイム短縮

\*MSSP: Marketing Sales Support Program

グループ全体の事業効率の向上



1. 14年度の振り返り
2. 事業環境と課題認識
3. GT2016の重点方針
- 4. 終りに**

## 2020VISION

地球上のどこでも**Kenkijin**スピリットで  
「身近で頼りになるパートナー」

他社を凌駕する  
“差別化”と  
重点化の徹底

競争力強化と  
全体最適化の推進

勝ち残りを支える  
経営基盤の確立

ICT活用、SCM改革、業務効率向上

ゆるぎない“信頼”の追求

Kenkijinスピリットの体現

**2020 VISION** 地球上のどこでも**Kenkijin**スピリットで  
 「身近で頼りになるパートナー」



END

お問い合わせ

日立建機株式会社  
 ブランド・コミュニケーション本部  
 広報戦略室

TEL : 03-3830-8065

FAX : 03-3830-8224

【見通しに関する注記事項】

本資料に記載されている、当期ならびに将来の業績に関する予想、計画、見通し等は、現在入手可能な情報に基づき当社が合理的と判断したものです。実際の業績は、様々な要因の変化により、記載の予想、計画、見通しとは大きく異なることがあります。そのような要因としては、主要市場の経済状況および製品需要の変動、為替相場の変動、国内外の各種規制ならびに会計基準・慣行等の変更などが含まれます。