

2014年4月24日

Reliable solutions

新中期経営計画(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めざして~

 日立建機株式会社

代表執行役 辻本 雄一
執行役社長

GT2013
の成果

- ✓ マイニング事業の強化
- ✓ 部品・サービス事業の強化
- ✓ 直材費及び物流費の低減
- ✓ 日立建機日本におけるRSS体制の確立

(単位:億円、%)	創2010 '11年3月期	Go Together 2013 '14年3月期
連結売上高	7,738	8,030
マイニング事業比率	16%	16%
部品・サービス比率	18%	21%
営業利益率	5.4%	8.6%

為替レート

\$85円/€112円

\$100円/€135円

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」

成長の促進と
次なる種まき

2020
VISION

第3ステップ

成長の種まき

Go
Together
2013

第1ステップ

'11~'13

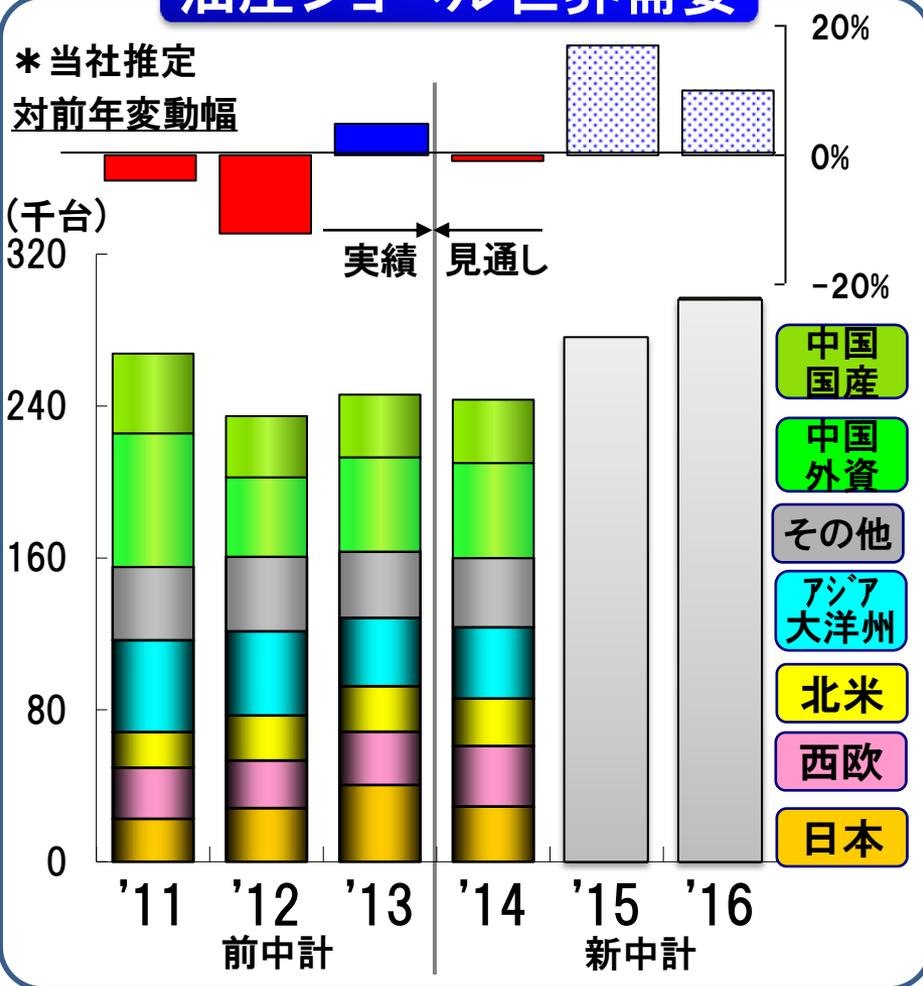
GROW
TOGETHER
2016

第2ステップ

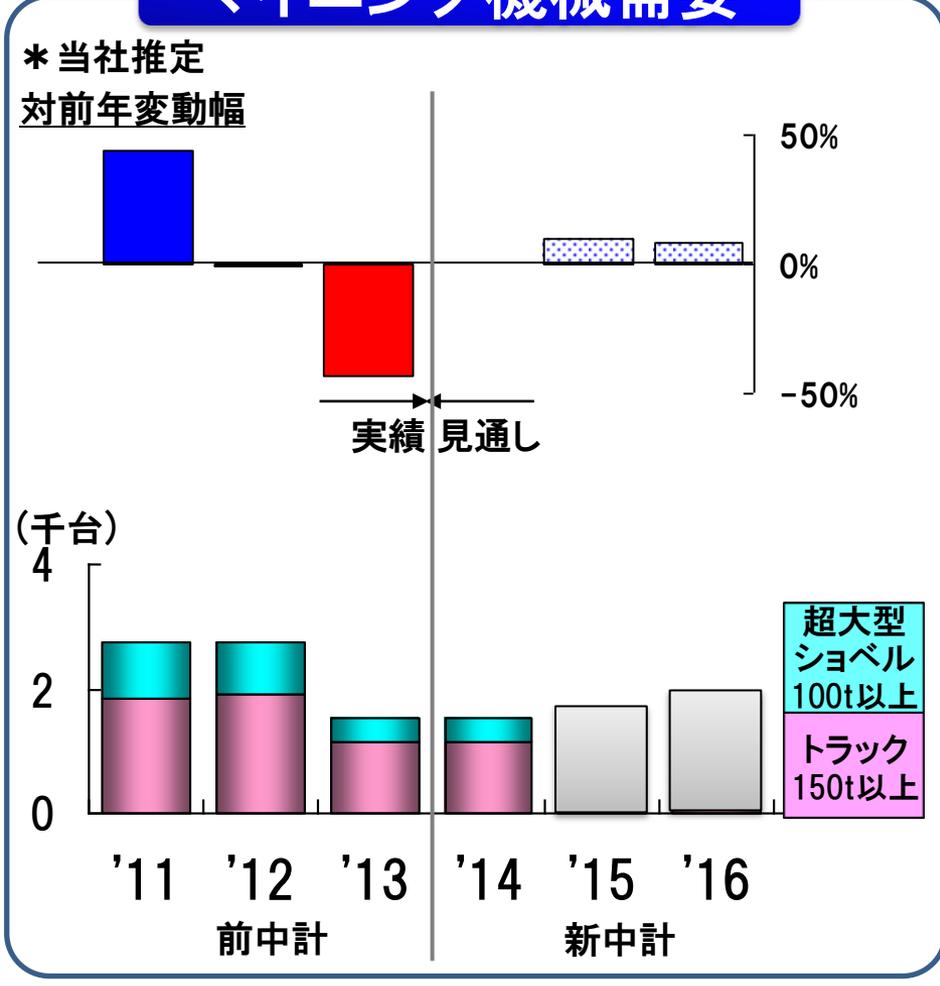
'14~'16

- ✓ 14年度はほぼ横ばい、以降緩やかに成長の見通し
- ✓ マーケットの変化を早く掴み、市場変化へ追随

油圧ショベル世界需要



マイニング機械需要



Go Together 2013
戦略6テーマ

GROW TOGETHER 2016
重点活動

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

ライフサイクルサポート

研究・開発

ソフトの軸

お客様満足の創出

地域の軸

アフリカ
インド
アジア大洋州
中国
欧州・ロシア・中東
米州
日本

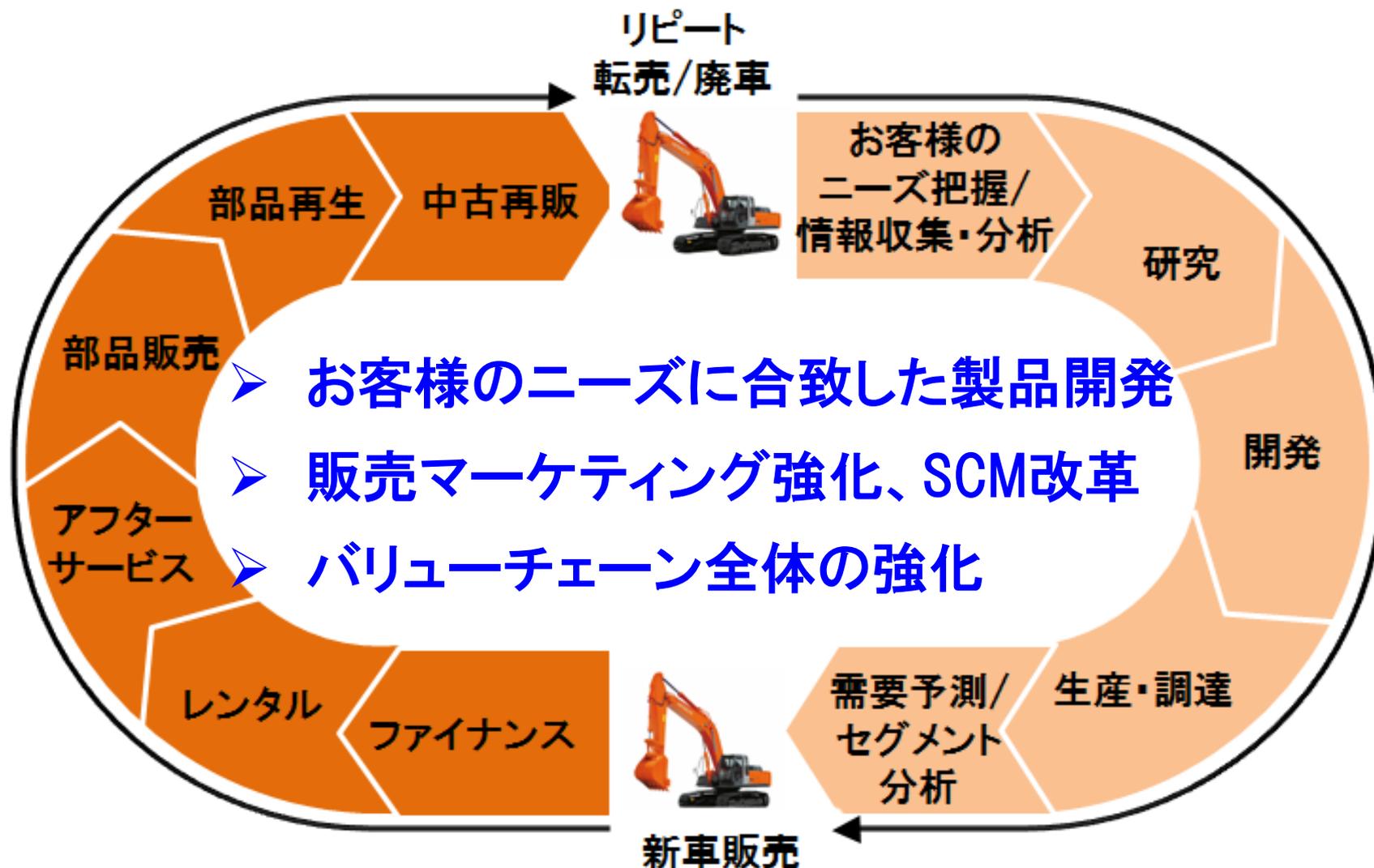
ハードの軸

マイニング事業

販売体制

グローバル生産体制

グローバル経営体制



日立グループ協業 / 人財育成 / 現地化 & ガバナンス / ICT活用

Go Together 2013

GROW TOGETHER 2016 重点活動

開発マーケティング体制整備



インド国内向け仕様機発売

- 各地域を中心とした開発マーケティング体制の確立
- マザー工場と連携したグローバルR&Dの強化
- ✓ 各地域に特化した地域仕様機の開発
 - ✓ 現地産化の拡大

日立シナジーの創出

ハイブリッド
ショベル



ZX-3型比
燃費 第1世代 $\Delta 20\%$
⇒ 第2世代 $\Delta 30\%$

日立G技術の結集とオープンイノベーション活用

- ✓ 研究開発(電子・電動化、ICT)
- ✓ 革新的モノづくり
- ✓ 予兆診断・最適メンテナンス

他社を凌駕する徹底した差別化でシェアアップ

Go Together 2013

GROW TOGETHER 2016 重点活動

トラック事業の強化



第3世代ACTトラック



トローリートラック

マイニングトラック拡販策(トライアル)の展開
スマートトラック拡販(差別化技術の展開)
自律運転トラックの開発(次フェーズへ移行)

新興国市場の開拓



サポート
基盤拡充



重点地域・国への施策展開による拡販
グローバルアカウントとのアライアンス拡大

日立とのマイニング事業拡大



鉱山運行管理システム
(Fleet Management System)

Wenco FMSのクラウド展開
日立Gとの連携によるソリューション事業強化
(鉱山運営および鉱山機械の管理を最適化)

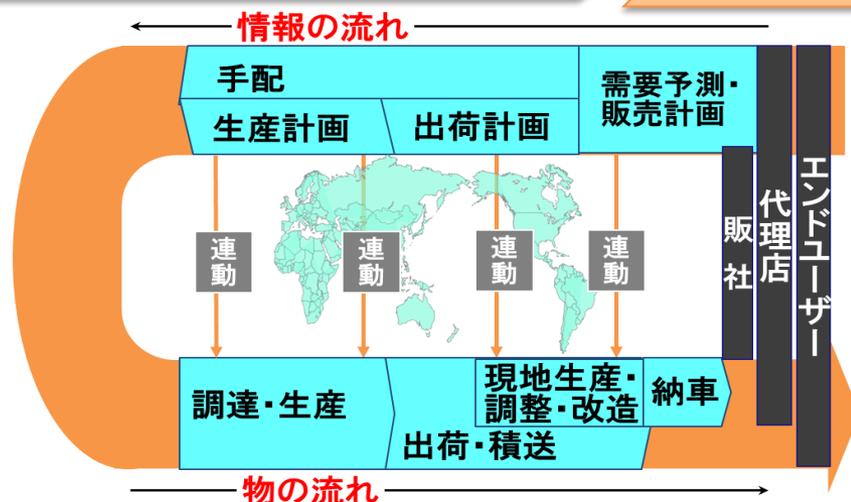
引き続き成長ドライバーとして、リソースの重点化

Go Together 2013

GROW TOGETHER 2016 重点活動

SCM改革プロジェクト立上げ

販社と生産工場とが一体で全社プロジェクト推進



徹底した基準在庫管理

総受注リードタイム短縮

- ✓ 手配リードタイム
- ✓ 製造リードタイム
- ✓ 現地製造リードタイム

日本・中国を中心にした
総原価低減活動総原価低減活動のグローバル展開
戦略パートナーシップとの更なる連携強化ブラジル・ロシア工場稼働
各拠点の生産能力整備グローバルな生産改革の推進
(合理化、清流化)

市場変化に追随し、強靱な事業基盤の確立

Go Together 2013

GROW TOGETHER 2016 重点活動

新車
販売

ファイ
ナンス

レンタル

アフター
サービス

部品
販売

部品
再生

中古
再販

日立建機日本RSS確立



代理店支援プログラムの整備

販売マーケティング力のグローバル強化

中古ノウハウ、ファイナンスプログラムのグローバル展開

海外代理店支援プログラムの更なる強化

ConSite開発(差別化)



ConSiteのグローバル展開

マイニングサポートの更なる強化

部品事業基盤の強化
(マイニング部品売上拡大)

部品供給ネットワークの更なる強化(3PL活用)
部品捕捉率の向上

お客様満足度向上と売上・利益拡大の追求

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

**中長期
課題**

**更なる収益力の向上、
キャッシュフロー創出力拡大をめざす**

	Go Together 2013 '14年3月期	GROW TOGETHER 2016 '17年3月期
営業利益率	8.6%	13~16%
ROE	7.7%	13~16%
ネットD/Eレシオ	0.80	0.40以下

'17年3月期前提条件	売上高1兆円±1000億円	為替レート	\$98円/€130円
	連結配当性向 20%以上の安定的配当継続		

10年後20年後に勝ち残る企業体質へ変革

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」

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

END

お問い合わせ

◎日立建機株式会社
経営管理本部 広報戦略室
早水 紀雄

TEL : 03-3830-8065

FAX : 03-3830-8224