

HITACHI

アニュアルレポート 2009

2009年3月期（英文冊子の日本語版補助資料）



Hitachi Construction Machinery Co., Ltd.

グローバルビッグプレーヤーとして 世界中のお客様に信頼される日立建機

日立建機のルーツは1949年、日立製作所において純国産技術による機械式ショベルを開発したことに遡ります。その後、1970年に日立製作所から分離・独立し、卓越した技術力を基盤に建設機械の進化に取り組むと共に、世界最適地生産・世界最適地供給体制を確立、世界中のお客様の機械が常に最良のコンディションで稼働できるようにグローバルなサービス体制を充実させてきました。

世界規模で景気後退が進む中、油圧ショベルをはじめとする建設機械の需要は、2008年3月期をピークに急速に減少しています。こうした状況の下、当社グループは「グローバルビッグプレーヤーとして世界中のお客様に信頼される日立建機」を目標に、業界最高水準の利益体質の実現に向け、グループ一丸となって事業を推進しています。



当社グループは、世界中のお客様に油圧ショベル、ホイールローダ、ミニショベル、ダンプトラック、クレーン、フォークリフトなどを納入する、世界有数の建設機械メーカーです。

目次

10年間の財務ヒストリー.....	2
木川社長インタビュー.....	4
中期経営計画「創2010—For the New Stage」.....	7
特集1 建設機械の可能性を広げる一次なる基軸製品の強化.....	8
特集2 建設機械を通じて環境・社会に貢献する—CSRへの取り組み.....	11
当期のセグメント別概況.....	14
取締役及び執行役.....	18
コーポレート・ガバナンス.....	19
経営者による財務状況の説明及び分析.....	20
グローバル・ネットワーク.....	22
投資家情報.....	23

油圧ショベルの世界需要推移

3月期

出所：当社調べ

(台)

250,000

200,000

150,000

100,000

50,000

0

'02

'03

'04

'05

'06

'07

'08

'09

'10
予想

その他

(ロシア・CIS、東欧、アフリカ、中近東、中南米)

アジア・大洋州

中国

北米

西欧

日本



当社は、日本国内において、ホイール式油圧ショベルの保安基準不適合改造及び変更申請漏れに関し、2008年10月14日に国土交通省から厳重注意と業務改善指示を受けました。本件を受け、当社では、車検業務に関わる会社規則の制定、組織体制の構築、及び管理体制の充実など再発防止策を講じました。

当社グループは、引き続き、企業の果たすべき社会的責任の重要性を常に認識し、法令・企業倫理遵守の徹底を一層強化していきます。

<注記>

本アニュアルレポートの記載内容のうち、歴史的事実でないものは、当方の将来に関する見通し及び計画に基づいた将来予測です。これらの将来予測には、リスクや不確定な要素などの要因が含まれており、実際の成果や業績などは、記載の見通しとは異なる可能性があります。

なお、文中の「当社」とは日立建機株式会社のことを、「当社グループ」とは当社、連結子会社及び持分法適用会社をそれぞれ指します。

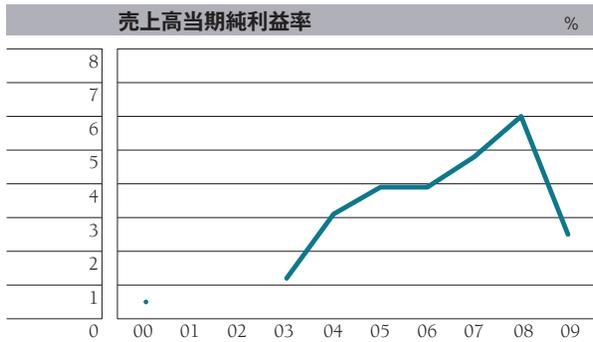
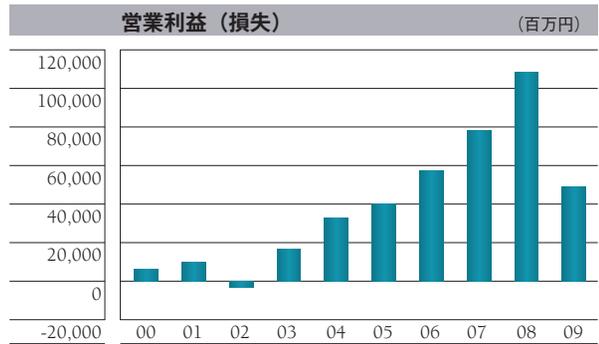
本アニュアルレポートに掲載されている写真には、オプションの装置が写っていることがあります。機械前部のアタッチメントを上げた状態のままに放置しないでください。無人状態の時は、地面まで下がっていることを確認してください（本アニュアルレポートに掲載されている機械の写真のうち何点かは、無人状態であるにもかかわらず、作動しているような状態で写っています。これらはビジュアル的な訴求のために撮られたものであり、通常の作動状態として推奨されるべきものではありません）。

10年間の財務ヒストリー

日立建機株式会社及び連結子会社

	百万円 (1株当たり指標を除く)										千米ドル (1株当たり指標 を除く)
	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000	2009
会計年度：											
売上高	744,167	940,537	756,453	626,457	448,043	402,195	328,496	298,766	328,854	320,127	7,575,761
営業利益(損失)	48,836	108,458	78,352	57,177	40,120	32,858	16,399	(3,295)	9,892	6,056	497,160
税金等調整前当期純利益 (損失)	44,142	100,564	70,081	46,795	31,862	21,211	6,486	(20,903)	(1,304)	4,016	449,374
当期純利益(損失)	18,253	55,985	36,502	24,223	17,325	12,490	3,883	(17,603)	(3,195)	1,530	185,819
会計年度末：											
総資産	841,353	833,096	655,326	552,341	463,812	407,049	373,755	360,008	372,718	369,678	8,565,133
運転資本	124,398	155,901	98,891	99,213	96,638	67,201	61,735	38,736	60,599	86,198	1,266,395
株主資本	311,430	310,747	184,750	157,173	131,318	91,132	74,321	64,977	80,141	91,282	3,170,416
有利子負債	300,626	190,650	165,916	152,935	154,786	152,152	153,003	159,584	141,317	142,529	3,060,430
1株当たり指標：(円)											
当期純利益(損失)	85.79	271.00	187.43	124.37	91.05	72.62	25.90	(122.47)	(22.23)	10.64	0.87
潜在株式調整後当期純利益	85.72	270.23	186.81	124.00	90.88	70.92	24.35	-	-	-	0.87
株主資本	1,422.54	1,446.55	987.56	807.17	673.81	520.93	460.98	452.07	557.55	635.13	14.48
年間配当金	44.00	42.00	28.00	18.00	14.00	11.00	7.00	0.00	6.00	6.00	0.45
その他指標：											
売上高当期純利益率	2.5%	6.0%	4.8%	3.9%	3.9%	3.1%	1.2%	-	-	0.5%	
自己資本当期純利益率	6.1%	22.3%	20.9%	16.8%	15.6%	15.1%	5.6%	-	-	1.7%	
自己資本比率	34.9	37.1%	29.4%	28.5%	28.3%	22.4%	19.9%	18.0%	21.5%	24.7%	
株価収益率(倍)	14.79	9.21	17.02	24.92	16.24	23.60	22.66	-2.59	-19.30	40.79	

注：2008年3月期より、当社と決算日が異なる海外の連結子会社12社については、親会社連結決算日における仮決算による財務諸表にて連結する方法に変更しました。従来は、連結決算日との差異が3カ月以内であるため当該連結子会社の事業年度の財務諸表に基づき連結決算を行っていましたが、日本国内において四半期決算が法的に義務付けられたことを契機に、親会社決算日と連結子会社の決算日を統一して連結財務情報をより適正化したためです。



木川社長 インタビュー

2009年3月期(2008年4月から2009年3月までに終了した会計年度：以下「当期」)の連結業績は、6期連続の増収増益、5期連続の最高益更新を達成した前期から一変し、減収減益となりました。事業環境が急速かつ大幅に悪化する中、どのような方針・戦略を持ってこの難局に立ち向かっていくのか、木川社長にお聞きしました。



木川 理二郎 代表執行役 執行役社長

経営の最重点課題に、スピード感を持って対応してまいります。

当期を振り返った1年のレビューをお願いします。

激動の1年であったというのが正直な感想です。春から夏にかけては、鉄鋼や石油など資材の高騰、為替相場における円の独歩高の影響を受け、2008年9月に起こった“リーマンショック”によって世界同時不況が一気に広がり、建設機械の需要は急速に減少いたしました。

こうした事態に対して、私は2008年12月に「非常事態宣言」を発し、収益改善のための施策を講じてまいりました。しかし景気悪化の波は激しく、特に下期は予想を超える厳しい市場環境となり、何とか黒字は確保いたしました。通期の業績は減収減益となりました。

当面の経営課題としては何が挙げられますか。

経済状況がさらに悪化することを想定し、2009年2月に「危機突破推進本部」を設置して、当社グループの総力を挙げて更なる収益改善にスピード感を持って取り組んでおります。

特に、最重点かつ緊急の課題としているのは「在庫圧縮」です。リーマンショック以降、大幅かつ急激な需要減少のため、生産調整が追いつかず、その結果、世界中で在庫が過大になっています。現在も大幅な生産調整を継続しておりますが、これが長引けば、工場操業度の低下による回収不足が起こると共に、キャッシュ・

フローが悪化して資金調達面においても厳しい状況となることが懸念されます。遅くとも2009年9月までに在庫を一掃し、正常な状態に戻すことで、早期に正常な生産に戻していく考えです。

2010年3月期は、世界経済全体で景気の低迷が続き、需要の大きな盛り上がりは期待できないものと見ています。こうした状況のなか、下期からは適正な在庫水準のもと、グローバル経済の動向を注意深く見守りながら、早期に回復が期待される中国などのマーケットを中心に、拡販に努めてまいります。

経済環境が変わっても、中期経営計画の目標と戦略は変わりません。

中期経営計画「創2010 — For the New Stage」については、どのように進めていく考えですか。

経済環境が急速に変化したことで、最終年度(2011年3月期)までに目標を達成することは難しくなりましたが、数値目標自体を変えるつもりはありません。現状から推察すると、目標達成はおそらく当初計画の2~3年後(2013年3月期~2014年3月期)になると思われませんが、売上高1兆円、経常利益1,000億円の事業規模、収益力を持つ企業グループを目指していくという中期経営計画の基本方針を貫いてまいります。

目標達成のための戦略についても、中期経営計画で掲げた基本方針を貫き、ハード(製品)、ソフト(サービス)、地域を3つの軸と捉え、それぞれの不足している部分をバランス良く強化していくことで、売上の拡大を図ってまいります。

急激な市場環境の変化によって、構造改革が必要であると感じていることは何ですか。

短期的な視点で経営を考えると、収益を高めるためには、現在の市場環境に適合しない事業構造の部分は改革していく必要があると感じています。地域の軸で見た場合、この構造改革が最も必要なのは日本国内です。国家の財政状態、人口の減少傾向などを考えると、国内の需要が伸びていくことは期待できません。

国内の構造改革で具体的に進めているのは、RSS(レンタル・サービス・販売)新体制の構築です。その第1弾として、2008年4月にレンタル事業子会社「レック」8社を1社に統合し、全国を網羅するネットワークを確立いたしました。また第2弾として、2009年4月に東西に分かれていた当社の事業部を「日本事業部」に統合し、販売・サービス体制の一体化を図りました。今後は、ホイールローダやフォークリフトの製造・販売を担うグループ会社、TCM(株)の営業部隊を含めて、どのようにRSS新体制の構築を図っていくかが重要な鍵となります。

建設機械の電動化、ロボット化は究極のテーマです。

技術開発では、どのようなことに注力していますか。

当社にとって喫緊の技術課題は、2011年から実施が予定されている第4次排ガス規制(Tier4)に対応した全製品の開発です。これに関しては、当社グループだけで全ての開発を行うのではなく、他社と提携した効率的な開発が必要であると考えています。すでにホイールローダ事業では、当社及びTCM(株)と川崎重工業(株)の間で提携関係を結び、各社の開発部隊を統合して共同研究開発を行う体制を固めました。我々が得意とする中小型の技術から川崎重工が得意とする大型の技術までを結集し、フルレンジにわたって第4次排ガス規制に対応したホイールローダの研究開発を進めてまいります。

当面の間、こうした環境対応には、ディーゼルエンジンと電動モータを併用したハイブリッド式が投入されると思いますが、エンジンを使用する限り、これはあくまで過渡期のECO建機であると



捉えています。やはり究極のECO建機は、エンジンを全く使わない電動式であり、バッテリーや商用電源を使った電動化研究が環境の核になると確信しております。当社は、親会社である(株)日立製作所と連携し、日立グループの持つ豊富なエレクトロニクス技術を活用することで、電動化において他の建設機械メーカーにはない強みを発揮してまいります。私のイメージでは、およそ10年後には電動式ショベルが国内市場に普及すると見ています。

将来、建設機械の使い方は変わってくるのでしょうか。

長期的なスパンで見ると、建設機械は前述の電動化と共に「ロボット化」が進展していくだろうと思っています。SFの世界のロボットには、人工知能を持ったタイプ、ラジコンで操縦するタイプ、人が乗って操縦するタイプのものがありますが、私が言っている建設機械のロボットとは人が乗って操縦するタイプです。

建設機械は、土工機械であるだけでなく、倍力装置でもありません。大きなモノを動かす、あるいは危険な作業を人間に代わって行うという仕事は、建設・土木分野に限らず多方面にわたってあるわけですから、建設機械を操縦型ロボットであると捉え、さまざまな可能性を視野に入れた開発を行っていくことが今後は重要になってきます。2本の腕(アーム)で、複雑かつ繊細な作業を実現した油圧ショベルの双腕作業機「ASTACO(アスタコ)」などは、その先駆けと言えるでしょう。

世界の建設機械市場は、二極化していきます。

市場が需要拡大から減少に転じた中で、マーケットごとの世界戦略をどのように展開していきますか。

当社はこれまで、環境規制に対応し、機能の充実化を進めるなど、先進国に適応した機械を「グローバルモデル」として開発し、これを全世界に向けて販売していました。しかし、今や海外市場の6割を占めるようになった新興国では、先進国と同様の機械を求めているわけではなく、むしろリーズナブルなコストで、シンプルな構造で、壊れにくい頑丈な機械を求めていることが分かってきました。新興国ではインフラ整備が整っていないため、故障した場合でも容易に素早く修理できることが重要なポイントであります。

こうしたことから、世界の建設機械市場のニーズは二極化していくと考えています。今後は、全世界で通用する「ベースマシン」を日本で開発し、それを各地域の事情に応じた仕様の機械に現地生産でカスタムメイド対応するといった開発・生産体制を構築していくことで、需要が縮小する中であっても顧客のニーズに的確に応え、収益を確保できる仕組みを早期に確立してまいります。

新興国の次なる主要マーケットとしては、どのような国・地域が有望でしょうか。

キーワードは「資源」です。石油、石炭、貴金属などの資源が豊富な国・地域には、外国から投資が入ってきますので、自国に資金がなくても大型の開発が動き出します。具体的には、アフリカが有望ではないかと思っています。南アフリカをはじめ、アンゴラ、ザンビアなどの南部、ガーナ、ナイジェリアなどの西部、モザンビークなどの東部に至るまで、ほぼ全域にわたって何らかの資源採掘が期待できますので、当社の得意とする超大型油圧ショベルと、超大型ダンプトラックをコンビネーションで販売し、シェアアップを図っていきたくと考えています。



当社グループがアフリカなどの未開拓市場で事業を成功させるべくための課題は、前述した現地に適応した製品、現地に適応したサービスの供給です。特にサービスは、現地の人を雇って行うこととなりますので、現地での教育が重要なポイントとなります。

逆風をチャンスととらえ、仕事の品質の向上に取り組んでまいります。

新車需要が低迷する中、ソフト(サービス)ではストックビジネスの強化を打ち出していますが、その具体策を教えてください。

当下期から新車需要は急速に落ち込みましたが、それまでは何年にもわたって好調に推移しておりましたので、市場に存在するHITACHI製の機械は相当な数になります。

このストックマーケットに対して、当社は「グローバルeサービス」というシステムを用い、中古再生を含めた部品サービスや、メンテナンスサービスを積極的に展開しています。このシステムは、機械の稼働情報、負荷情報、製品履歴などが検索できるため故障診断・予防保全のための材料としての情報を収集することができ、ストックビジネス展開の大きな強みとなっています。

一方、新車の販売台数を伸ばしていくためには、中古車の下取りを行って再販する中古車ビジネスを強化していかなければなりません。これまで中古車市場の流通経路については、日本から海外へ輸出するパターンが多かったのですが、今後は中国などの新市場を中心とした第三国間取引を含めてトータルな流通を考え、中古車ビジネスの範囲を広げていく必要があります。

また、当社グループでは、ソフト事業の一環としてファイナンスビジネスを手掛けていますが、これはお客様の購入をサポートすることに限定したビジネスです。主に新興国において、リース会社などのリスクテイクが存在しない場合に対応して、独自のファイナンス会社を設立するもので、本格的に金融業に参入するつもりはないことをお断りしておきます。

現在、サプライチェーン・マネジメントの深化に取り組んでいるとのことですが、そのポイントについてお話しください。

発想の起点は、当期に過大な在庫を膨らませてしまった反省にあります。つまり、経営システムが「見える化」されていなかったということです。工場から製品が出荷してからエンドユーザーの手元に届くまで、その途中段階が見えていなかったために、たとえば工場側と販売会社側がそれぞれの思惑で、台数を変更することが行われておりました。

こうした点を解消するために、まずは当社が長年にわたって業務に取り入れてきたITを使い、すべてを「見える化」する経営シス

テムを構築することで、サプライチェーン全体における在庫管理の精度を高めていくように努めています。更に、あるべき在庫の姿、つまりそれぞれの段階における最適在庫の設定を進めています。

サプライチェーン・マネジメントの深化をはじめ、当社グループは今、「仕事の品質」を高める時期ではないかと感じています。需要が好調で増産を続けていた時期には無駄が多かった反面、現在は逆風の中、広い意味での生産性の向上を見つめ直すことができます。グループを構成する各人が仕事の品質を高めることで、グローバル1人当たりの限界利益を上げるなど、現在の陣容で収益性を高めていくことが可能であると、私は確信しています。

グローバル組織の中に、企業文化を広めていくために

グローバルに事業を推進するためには、従業員に向けたメッセージ「Kenjin Spirit」の存在も鍵になってきますね。

グループ全員の知恵を結集し、1年半をかけてまとめあげた「Kenjin Spirit」は、2008年にキックオフいたしました。当社グループ社員が企業理念を個人の行動に当てはめて理解できるように、一人称で表現したメッセージが込められています。日立建機は、ここ数年世界中で事業を急速に拡大したため、必ずしもアイデンティティーの共有が十分ではない点がありました。従業員には様々なバックボーンを持った人たちがいるわけですが、国・地域、民族、世代などを超えて、同じ思いを共有してもらえるように、8カ国語でハンドブックを作成しました。

企業文化の浸透は一朝一夕にはいかないものですが、世界中の当社グループ社員と直接会う機会をできるだけ設け、経営者として粘り強く、「Kenjin Spirit」を広めていきたいと考えています。

最後に、株主・投資家の皆様へのメッセージをお願いします。

2010年3月期は事業環境の好転が期待できず、ご期待に添えるような業績を上げることは難しいかもしれません。しかし当社グループは現在、全社を挙げて大幅な改革を断行しており、生産性を高めることで収益を生み出す企業体質への転換を図っています。そういった意味では、中期経営計画「創2010-For the New Stage」におきましては、売上高1兆円の達成に先駆け、経常利益1,000億円の達成を早めるべく事業の立て直しを進めてまいります。

株主の皆様への利益配分につきましては、当期の年間配当金を1株につき44円(0.45米ドル)とさせていただきます。これは、配当性向といたしますと51.3%にも上りますが、2008年3月期に行った増資に対して報いる利益配分であるにご理解いただければ幸いです。なお、配当指標としては、従来、「連結当期純利益に対して15%~20%を目標にする」としておりましたが、今後は「連結当期純利益に対して20%以上を目標とする」に変更いたします。

株主・投資家の皆様におかれましては、今後とも倍旧のご支援を賜りますよう、何卒よろしくお願い申し上げます。

中期経営計画

「創2010—For the New Stage」

当社グループは、2011年3月期を最終年度とする中期経営計画「創2010—For the New Stage」を2007年4月にスタートさせました。成長のキーワードは「技術創造」と「需要創造」、日立建機が長年取り組んできたテーマです。この一貫したテーマのもと、世界の建設機械総合メーカーとして確固たる市場地位を築き、21世紀のグローバル企業として飛躍していくために、様々な計画を進めています。

基本方針

目指す姿

- グローバルビッグプレーヤーとして世界中のお客様に信頼される日立建機
- 業界最高水準の利益体質を実現

市場地位

- グローバルトップ3の地位を確固たるものにする

数値目標

- 売上高：1兆円以上
- 経常利益：1,000億円以上
(連結経常利益率10%以上)

計画の要点

ハード(製品)

基軸製品である油圧ショベル、超大型油圧ショベルなど「強い製品」はより強く、また、高い技術力で、ホイールローダ、ダンプトラック、ミニショベル、クレーンなどの次なる基軸製品の製品力の強化を推進します。

ソフト(サービス)

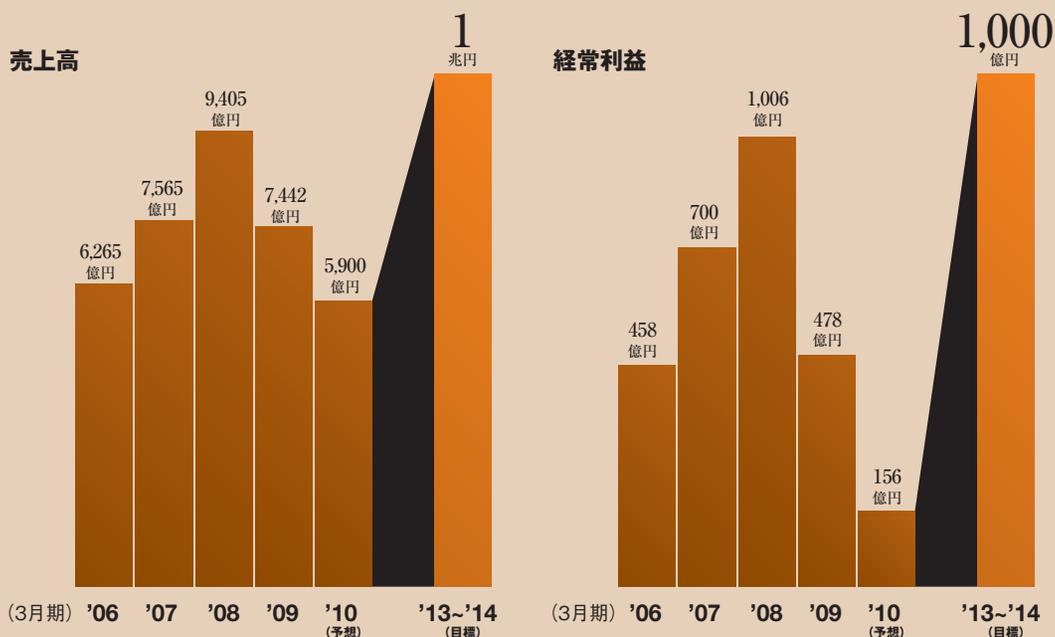
新車需要は低迷が見込まれますが、市場における機械の累積稼働台数は年々増加しており、部品、サービス、中古・再生品販売等の需要は拡大しています。これらの需要を的確に取り込むとともに、バリューチェーンの拡充・強化を図り、売上・収益の拡大を目指していきます。

地域

先進国を中心とした在来市場でのプレゼンスの更なる拡大、BRICs等新興国でのシェアアップを図るとともに、未開拓地域への新たな展開に積極的に取り組んでいきます。

経営基盤

以上を経営基盤の3つの軸と捉え、世界規模の生産力増強、人材開発、財務体質強化等に取り組んでいきます。



建設機械の可能性を広げる一次なる基軸製品の強化

当社グループは、長年、油圧ショベルを主力製品として技術開発と拡販を図ると共に、マイニング(鉱山)分野等のニーズに応える超大型油圧ショベルのラインアップを強化し、事業を発展させてきました。これら「強い基軸製品」をより強くする一方、更なる事業基盤の拡充を図るため、ホイールローダ、ダンプトラック、ミニショベル、クレーン、フォークリフトなど、「次なる基軸製品」の製品力の強化を推進しています。特集1では、「次なる基軸製品」の強化に向けた取り組みをご紹介します。

ホイールローダ

油圧ショベルに次ぐ基軸製品を目指して

ホイールローダは、様々な作業に合わせたアタッチメントとの組み合わせで、畜産、造園、土木、農場など多彩な現場で活躍する機械であり、世界における需要は油圧ショベルに次ぐ規模を有しています。当社は約20年間、ホイールローダ事業を手がけてきましたが、2005年にTCM(株)を連結子会社としてグループに迎え入れてからは、グローバルモデルであるZWシリー

ズの充実により、一層の拡販に取り組んでいます。

川崎重工と提携

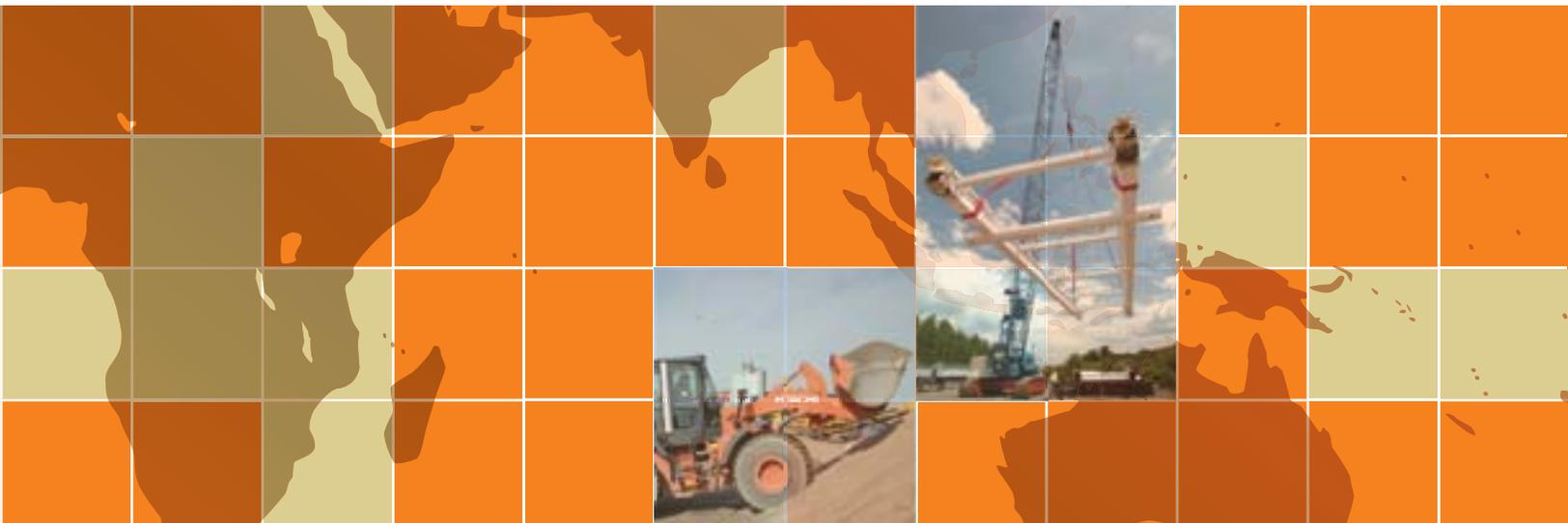
川崎重工業(株)と当社およびTCM(株)は、ホイールローダ事業において、3社で共同研究開発を行うこと、並びに川崎重工がホイールローダ事業等を分社し、新たに設立する子会社へ当社が出資することを骨子とする事業提携に合意しました。

3社は、いずれもホイールローダを建設機械事業の基軸製品と位置付け、更なる発展・拡大を目指しています。2011年から実施が予定されている第4次排ガス規制(Tier4)に向け、それぞれが保有する技術を結集し、新型ホイールローダの研究開発を共同で行うことで、ホイールローダ事業の競争力強化を目指していきます。

この事業提携は、技術開発・製品面等における相互補完関係および製品競争力強化を図り、Win-Winの協力関係を実現するためのものです。具体的には、2009年4月に川崎重工がホイールロ



ZW250ホイールローダ



ーダ事業を100%子会社として分社独立し、2010年3月期中を目途に当社が新会社へ第三者割当増資の形で資本参加(出資比率34%)、更に当社は、3年後以降新会社の過半数の出資比率を取得するオプションを保有する予定です。

3社はこれまでに培ってきた高度な技術を共有し、競争力に優れる次期排ガス規制対応のホイールローダの共同開発を効率的かつ強力に推進し、また、資本提携を通じて確固たる協力関係を構築していきます。今回の共同研究開発および資本提携に関する合意に引き続き、共同資材調達・生産分担(相互OEM)等の分野についても広範な提携関係を構築すべく、協議を行っていく計画です。

グッドデザイン賞を受賞

ZWシリーズホイールローダのミニモデルであるZW30、40、50の3機種は、財団法人日本産業デザイン振興会(JIDPO)主催の2008年度「グッドデザイン賞」を受賞しました。

グッドデザイン賞は、第一線で活躍しているデザイナー、建築家、ジャーナリストなどの専門家からなる審査

委員団によって選考されるもので、総合的なデザイン評価・推奨制度です。単に美しさだけでなく、機能、品質、安全性などはもちろん、環境への対応など総合的な質の高さを示していると判断された商品について贈られるものであり、社会的価値も高く認知されています。

ZWミニシリーズは、快適な操作性と居住性、ハイレベルな安全性、容易なメンテナンス性、そして環境面への配慮など、高度な基本性能を徹底追求した結果、機能美溢れるシルエットを実現しました。



グッドデザイン賞を受賞したZWミニシリーズ

特集1

建設機械の可能性を広げる
一次なる基軸製品の強化



ダンプトラック

世界のマイニングニーズに応える

鉄鉱資源の採掘などに使われる超大型機械については、基軸製品である超大型油圧ショベルで強みを発揮すると共に、超大型ダンプトラックのラインアップ強化を進め、これらのコンビネーション販売で世界のマイニングニーズに応えていきます。

国産最大級AC駆動式ダンプトラックを発売

当社は、AC駆動式としては国産最大級である、運転質量190tクラスのEH3500ACⅡリジッドダンプトラックを2008年9月に発売しました。EH3500ACⅡは、新幹線等の鉄道車両で使われているインバータ技術をベースとした日立製作所製の最新IGBTを搭載したAC駆動式ダンプトラックです。グローバルな環境対応を図るため、米国のEPA（環境保護局）排出ガス2次規制に適合したエンジンを搭載しています。

AC駆動方式のダンプトラックは、エンジンで発電機を駆動し、その電気をインバータ等の制御機器で制御

した後、交流(AC)モータを駆動し走行するという方式を採用しています。

この方式は、従来の機械駆動式ダンプトラックに比べると、トランスミッション等の機械装置や潤滑油類が不要であるため、維持費が低減できるという特長があります。また、従来の直流(DC)モータ駆動式ダンプトラックに比べると、ブラシレス走行モータの採用により補修費の低減が図れることと、IGBTインバータシステムの採用により、より強力な電気ブレーキ力が発揮できるという特長があるため、世界の鉱山で近年急速に評価を高めている駆動方式です。



南アフリカで稼働するEH3500ACⅡリジッドダンプトラック

建設機械を通じて環境・社会に貢献する—CSRへの取り組み

当社グループは、グローバルに事業を展開する総合建設機械メーカーとして、環境保全に貢献する製品や地雷除去機など、建設機械を通じて地球規模で環境・社会に貢献することを目指しています。また、お客様、株主・投資家、取引先、従業員、地域社会といったステークホルダーとのコミュニケーションを積極的に進め、これらの活動について、十分な理解を得られるように努めています。特集2では、こうしたCSR活動についてご紹介します。

事業を通じたCSR活動

社会インフラとしてのリサイクルシステムを提供

当社グループは、建設・土木現場などで日常的に発生する様々な廃棄物を捨てるのではなく、再生資源として利用するための環境・リサイクル関連製品を多数ラインアップすると共に、これらを効果的に組み合わせた日立オンサイトスクリーニング&トータルソリューション「Hi-OSS(ハイオス)」を提供しています。

お客様のご要望や諸条件に応じて、最も効率良く、最も環境に優しい解決策をお届けするこのリサイクル

システムは、国内での販売にとどまらず、オーストラリアへも輸出されています。

建機業界で初のカーボンオフセットを導入

当社は2008年10月より、カーボンオフセット活動を開始しました。「カーボンオフセット」とは、機械製造時に排出されたCO₂を森林整備等のCO₂削減事業の効果と組み合わせることで、打ち消す(オフセットする)という考え方であり、建設機械業界では初めての試みです。

対象機械は、当社が販売する林業仕様機(ZX130L、ZX135USL)及び高性能林業機械(ハーベスタ、プロセッサ、スイングヤード、フェラバンチャ)用本体機です。2009年4月には、林業用に用いる木材破砕機(ZR125HC、ZR260HC)を新たに対象機械として追加しました。具体的な仕組みとしては、当社が林業機械1台製造時に発生する1トン分のCO₂排出権を取得し、日本政府へ届け出ます。これにより、林業機械を購入した顧客はCO₂削減活動に参加したことになります。当社が日本政府へ届け出たCO₂排出権は、京都議定書で定められた日本の温室効果ガス削減目標である-6%にも貢献します。



オーストラリアで稼働するSR2000G土質改良機

特集2

建設機械を通じて環境・社会に貢献する—CSRへの取り組み



地雷除去に加え、 地域住民の自立支援活 動に参加

当社グループは、油圧ショベルをベース機とした対人地雷除去機の開発から製造、納入、オペレーションまでを行い、世界中の戦争終結地域において、地雷除去活動に取り組んできました。2009年3月現在、カンボジア、ベトナム、アフガニスタンなど世界6ヵ国で68台の対人地雷除去機が稼働しています。

この地雷除去活動と連動した国際貢献活動の一環として、NPO法人「豊かな大地」の活動を全面的に支援しています。「豊かな大地」は、カンボジアバタンバン州スラップン村で地雷除去後の土地に住む住民の自立支援活動を行っています。最近では、通学用橋と畦道の農道整備、約50ヘクタールの田圃の冠水対策用カルバート設置が完成し、スラップン村へ引き渡す完成式典が行われました。これらの施設は村民の生活の利便性向上に大いに役立つものと期待されます。



稼働する地雷除去機



2009年3月に行われたスラップン村への引き渡し完成式典

ステークホルダー への支援、コミュニ ケーション

個人株主向け工場見学会を開催

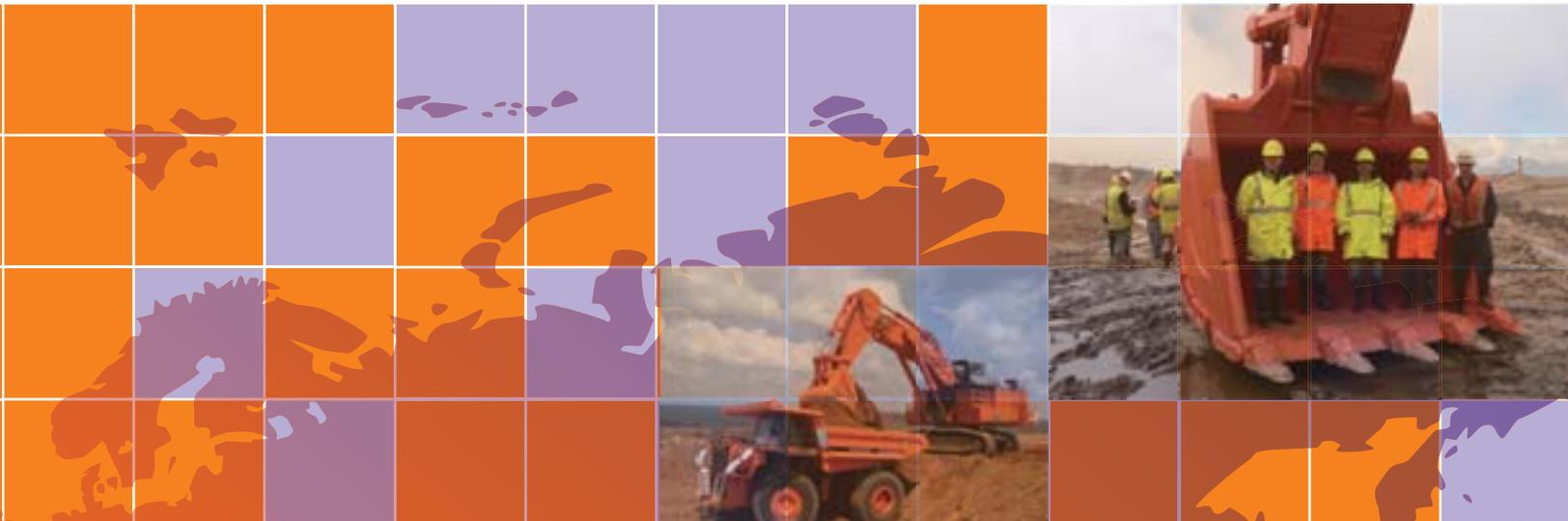
2009年2月、茨城県の土浦工場、霞ヶ浦工場にて当社初の個人株主向け工場見学会を開催し、49名の方にご参加いただきました。

木川社長の会社説明から、会社案内ビデオ上映、当社生産ショベル1号機前での記念撮影へと続き、油圧ショベルや部品の製造工程を直接ご覧いただきました。

見学後の質疑応答では、木川社長が株主の方々からの熱心なご質問にお答えする一方、建設的なご意見もいただきました。当社では、ステークホルダーに会社をご理解いただくためのイベントを、今後も積極的に実施していきたいと考えています。



工場見学会で質疑に答える木川社長



クレー射撃の女性選手をサポート

当社クレー射撃部に所属する中山由起枝選手は、2008年8月に開催された北京オリンピックに出場し、日本人女性として過去最高の4位入賞を果たしました。中山選手は、2000年のシドニーオリンピックの後引退しましたが、出産・育児を経て2003年に再び現役に復帰し、並居る強豪を相手に見事入賞は果たしたものです。当社は中山選手の競技活動をサポートすることで、働く女性を応援していきます。



中山選手の主な戦績

2000年	3月	ワールドカップシドニー大会(オーストラリア)【優勝】日本人初
	9月	シドニーオリンピック【出場】
2006年	9月	全日本女子選手権【優勝】
2007年	4月	ワールドカップチャンピオン大会(韓国)【優勝】北京オリンピック日本人出場枠獲得
2008年	8月	北京オリンピック【4位】日本人女性として過去最高

社会的責任投資(SRI) 指数の銘柄に選定

当社は、世界の企業を対象にした社会的責任投資(SRI)指数「FTSE4Good Global Index Series」の銘柄に選定されました。これは、環境、社会及びステークホルダー、人権の3つの基準における取組みが評価されたもので、当社としては初めての選定になります。

「FTSE4Good Global Index Series」は、FTSEグループ(英国のフィナンシャル・タイムズ紙とロンドン証券取引所の共同出資会社)により選定され、その採用銘柄は世界中で各種のSRIのベンチマークとして活用される重要な指数となっています。



FTSE4Good

当期のセグメント別概況

地域別の概況

日本

公共工事の抑制、住宅建設の減少が長引いたことに加え、企業収益の悪化に伴う設備投資の減少などにより、国内の建設機械需要は前期に比べ大幅に減少しました。

このような状況の下、当社では、土木分野に加え、環境、資源、林業などの業種別の専任営業体制を強化し、販売力の向上に努めてきました。林業分野については、間伐をはじめとする森林整備において機械化による作業効率化の提案を行うなど、高性能林業機械の拡販に努めました。また、林業機械1台につきCO₂1トン分の排出権を政府に無償譲渡する「カーボンオフセット活動」を2008年10月より開始し、環境保全活動を積極的に推進してきました。

一方、レンタル事業については、2008年4月にレンタル事業会社「レック」8社を統合して「日立建機レック株式会社」を設立し、レンタル資産の適正化、スケールメリットを活かしたコスト低減など、一層の事業強化に取り組んできました。

連結売上高は、前期比14%減の213,703百万円(2,176百万米ドル)となりました。

注：海外売上高は、当社及び連結子会社の日本以外の国または地域における売上高です。

米州

公共工事、商業施設関連投資は比較的堅調に推移したものの、金融収縮に伴う住宅建設、企業設備投資の減少などの影響を受け、米州の建設機械需要は前期に比べ大幅に減少しました。

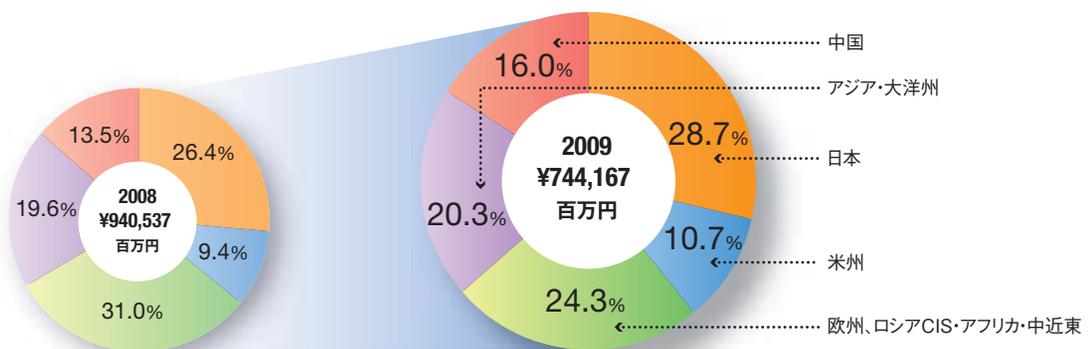
これに伴い、ディア日立コンストラクションマシナリー社では、前期に引き続き大幅な生産調整を行い、適正在庫水準の維持に努めました。一方、シェアについては、油圧ショベル、ミニショベル共に改善を図ることができました。

連結売上高は、前期比11%減の79,178百万円(806百万米ドル)となりました。

欧州、ロシアCIS・アフリカ・中近東

欧州における建設機械需要は、全域において金融収縮、住宅投資の減少などの影響を受けたため、前期に比べ大幅に減少しました。その結果、当社グループの売上台数は急激に減少し、想定以上の在庫台数を抱えること

地域別連結売上高構成比の推移
3月期



となりました。

このような状況の下、市場規模の大きいフランス、ドイツにおいて代理店の営業力強化を図るとともに、各地域において種々拡販策を講じた結果、油圧ショベルのシェア改善を実現することができました。また、新型ホイールローダZWシリーズ及び新型ミニショベルZX U-3シリーズのラインアップ充実を図り、売上拡大に取り組んできました。

欧州の連結売上高は、前期比40%減の99,738百万円(1,015百万米ドル)となりました。

ロシアCISでは、原油価格の下落、金融収縮などの影響を受け、建設機械需要は年度半ば以降急激に減少しました。その結果、現地代理店の在庫が想定以上に増加し、2008年10月より当社からの出荷を停止しています。

アフリカでは、ザンビア、アンゴラ等の地域で需要が伸び、アフリカ市場全体として前期を上回る需要となりました。特に、マイニング向けの大型機械需要が堅調に推移しており、今後も需要拡大が見込まれることから、サービス・サポート体制の充実を図るためザンビアに新拠点を開設しました。また、アンゴラに代理店を新設し、販売

網を強化しました。

中近東では、最大の需要国であるトルコにおいて、税制変更の影響などを受け建設機械需要が大幅に低下しました。年度前半は、その減少分を湾岸諸国で補っていましたが、原油価格の下落、金融収縮に伴うインフラ整備の延期などの影響を受け、中近東全体における建設機械需要は前期より若干の減少となりました。

ロシアCIS、アフリカ、中近東の連結売上高は、前期比35%減の81,105百万円(826百万米ドル)となりました。

アジア・大洋州*

オーストラリア、インドネシアでは、年度前半はマイニング向けの大型機械が受注・売上共堅調に推移しましたが、年度後半に入ってから受注が減少しました。

また、インドネシア、マレーシアでは、林業・パームオイル用プランテーション向けの建設機械需要が好調に推移していましたが、年度後半に入り、金融収縮、景気減速等の影響を受け、急激に需要が減少しました。

*豪州・アジアをアジア・大洋州に呼称変更しました。

TOPICS

新排出ガス規制基準に適合した自走式スクリーンを発売

2009年5月、当社は、破砕物や土砂、廃棄物などの選別作業に使用される自走式スクリーンについて、排出ガス3次規制対応型エンジンを搭載した新モデルを発売しました。

今回発売したのは、中型のVR512(機械重量19,000 kg、ふるい寸法1,520×3,660mm)、小型のVR408-2(機械重量9,000 kg、ふるい寸法1,200×2,400mm)の2機種です。2008年4月に発売した大型のVR516FS(機械重量27,500 kg、ふるい寸法1,520×4,880mm)とあわせ、スクリーンシリーズ3機種が揃いました。

建設・土木工事の現場で発生した廃棄物をその場で

リサイクルする日立オンサイトスクリーニング&ソリューション「Hi-OSS(ハイオス)」の中核となる自走式スクリーンのラインアップ拡充を図ると共に、小型・中型・大型の全てにおいて排出ガス3次規制をクリアしたことで、当社では、製品を通じて環境保全に貢献する「エミッション・ニュートラル」を更に推進していく考えです。



VR512

一方、インドでは、インフラ整備に伴う油圧ショベル需要が好調に推移していましたが、年度後半に入り、金融収縮などの影響から、中小規模顧客の買い控え、インフラプロジェクトの遅延などにより、前期に比べ需要が減少に転じました。

連結売上高は、前期比18%減の151,148百万円(1,539百万米ドル)となりました。

現在、当社グループでは、インドネシア、マレーシアにおいて、新たな需要の開拓に向けた応用製品のラインアップの充実を一層進めると共に、インドでは、高シェアを維持しながら更なる売上拡大を目指し、新型油圧ショベルの市場投入などを行っています。

中国

中国では、四川大地震による需要の押し上げはありましたが、年度後半に入り、沿岸部を中心に輸出産業等における大幅な景気悪化の影響に伴い、住宅・民間設備投資が減少し、油圧ショベルの需要は前期を下回りました。また、石炭・鉄鉱石等の在庫過剰、事故発生を受けて石炭採掘現場の安全点検が長期化したことによる採掘停止の影響等から、マイニング向け需要も減少しました。

連結売上高は、前期比6%減の119,295百万円(1,214百万米ドル)となりました。

2008年11月に政府が発表した内需拡大策は2009年3月の全国人民代表大会で確認され、施策展開が具体化しつつあります。内陸部の鉄道建設をはじめとしたインフラ整備など、中国市場では今後の需要動向に明るさが見え始めています。

事業別の概況

建設機械事業

建設機械事業の連結売上高は、前期比23%減の660,397百万円(6,723百万米ドル)となりました。

建設関連製品については、新型油圧ショベルZAXIS-3型シリーズ、新型ホイールローダZWシリーズの一層の拡販に加え、後方小旋回型ミニショベルZX U-3型シリーズや新型タイヤローラの販売を開始するなど、ラインアップの充実に取り組みました。

また、次なる基軸製品のひとつとして位置付けているホイールローダ事業の更なる発展・拡大を目指し、当社、TCM(株)および川崎重工業(株)の3社で事業提携に合意しました。

資源開発関連製品については、2008年8月に本格稼働を開始した常陸那珂臨港工場の生産能力を活用し、環境配慮型の新エンジンを搭載した超大型油圧ショベルEX-6型シリーズ、外部から電源供給を受けて稼働する電動式超大型油圧ショベルシリーズ、AC(交流)駆動方式の採用により高い走行性能を実現したマイニングダンプトラックの拡販に積極的に取り組んできました。

産業車両事業

産業車両事業の連結売上高は、前期比1%減の82,832百万円(843百万米ドル)となりました。

注：事業別売上高の区分は、内部管理上採用している区分によっています。
各区分の主な製品は以下の通りです。

建設機械事業：油圧ショベル、ミニショベル、ホイールローダ、クローラークレーン
産業車両事業：フォークリフト、トランスファークレーン、コンテナキャリア
半導体製造装置事業：超音波探査映像装置、原子間力顕微鏡装置

年度前半は、欧州、中近東、アジアなど海外の幅広い地域で売上を伸ばし、国内においてもバッテリー式フォークリフトの新機種投入等により順調に推移しました。しかし年度後半以降、金融収縮等の影響を受け、世界需要が急激に減少したため、減産、在庫調整を余儀なくされました。

半導体製造装置事業

半導体製造装置事業の連結売上高は、前期比49%減

の938百万円(10百万米ドル)となりました。

車載用半導体メーカー、電子部品メーカー向けに超音波検査装置を拡販すると共に、半導体メーカーに向けた原子間力顕微鏡の拡販に取り組んできました。

本事業を担ってきた日立建機ファインテック株式会社については、同社がこれまで培ってきた電気・電子分野の先端技術を集約し、日立建機グループ製品の高度化と開発力の強化を図るため、2008年10月当社に吸収合併しました。

TOPICS

建設機械の新たな可能性を追求する双腕作業機 ASTACO

油圧ショベルは、バケットを装着し地面を掘削するだけでなく、ものをつかんだり、切断する装置をアタッチメントとして装着したりすることにより、建設・土木工事以外の現場でも用途が拡大しています。

当社が2005年に開発した「ASTACO(アスタコ: Advanced System with Twin Arm for Complex Operation)」は、こうした多様化に対応した双腕作業機です。腕(アーム)を2本にすることにより、「つかみながら対象物を切る」、「支えながら対象物を引っ張り出す」、「長い対象物を折り曲げる」といった複雑な作業ができるだけでなく、「軟らかく壊れやすい対象物を保持する」といった繊細な作業もできることが特徴です。これらの特徴からリサイクル分野、危険物処理、災害救助といった分野への適用が考えられます。

当社はASTACOを皮切りに、建設機械のロボット化を推進していきます。



ASTACOは、一方の腕で対象物を掴みながら、もう一本の腕で切断するなど、これまでの機械では難しかった作業を可能にしました。



2008年6月には総務省消防庁の「消防防災ロボット・高度な資機材等の研究開発、実用事例」で優秀賞を受賞しました。

※ASTACOとは、スペイン語でザリガニの意味であり、シルエットがザリガニに似ていることから名づけられました。

取締役及び執行役

2009年6月22現在



太宰 俊吾⁽¹⁾
取締役会長



木川 理二郎⁽¹⁾⁽³⁾
代表執行役
執行役社長兼取締役



中浦 泰彦
代表執行役
執行役副社長兼取締役



有田 勝利
代表執行役
執行役副社長兼取締役



桑原 信彦
執行役専務兼取締役



一山 修一⁽²⁾
取締役



久保 吉生⁽¹⁾⁽²⁾
社外取締役



上野 健夫⁽¹⁾⁽²⁾⁽³⁾
社外取締役



高野 和夫⁽¹⁾⁽²⁾⁽³⁾
社外取締役

注1：氏名横の数字は、それぞれ(1)指名委員会、(2)監査委員会、(3)報酬委員会の委員であることを示します。
注2：取締役の久保 吉生、上野 健夫及び高野 和夫の3氏は、会社法第2条第15号に定める社外取締役です。

取締役

取締役会長
取締役
取締役
取締役
取締役
取締役
社外取締役
社外取締役
社外取締役

太宰 俊吾
木川 理二郎
中浦 泰彦
有田 勝利
桑原 信彦
一山 修一
久保 吉生
上野 健夫
高野 和夫

執行役

代表執行役 執行役社長
代表執行役 執行役副社長
代表執行役 執行役副社長
執行役副社長
執行役専務
執行役専務
執行役専務
執行役専務
執行役専務
執行役専務
執行役専務
執行役専務
執行役
執行役
執行役
執行役
執行役
執行役
執行役

木川 理二郎
中浦 泰彦
有田 勝利
山田 光二
桑原 信彦
坂井 徹
三原 新一
内林 喜一
本間 隆義
水谷 努
佐藤 真
徳重 博史
有馬 幸男
山中 清光
田部井 三浩
辻本 雄一
金原 正起
村杉 滋

コーポレート・ガバナンス

当社は、業績の向上に加え、企業が社会の一員であることを深く認識し公正かつ透明な企業行動に徹することが、コーポレート・ガバナンスの目的とするところであり、延いては企業価値の増大と更なる株主価値の向上に繋がると考えています。

そのため、経営戦略を強力かつ迅速に展開できる執行体制を構築すると共に、公正で透明性の高い経営を実現するため、経営の監督機能と業務執行機能の分離によるコーポレート・ガバナンスの強化を目指し、会社法に定める委員会設置会社の組織体制を採用しています。

また、当社が属する日立グループにおけるコーポレート・ガバナンスの基本方針として、(株)日立製作所の企業行動基準に準じて定めている当社の企業行動基準を日立ブランド及びCSR活動の基礎として位置付け、日立グループ共通の価値観を醸成すると共に、企業が果たすべき社会的責任についての理解を共有することとしています。

業務執行、監査・監督の方法

当社では、取締役会の定める経営の基本方針に則り、その委任を受けて、代表執行役及び執行役が業務の執行の決定及びこれに基づく業務の執行を行っています。

執行役の職務の分掌、指揮命令関係、その他執行役の相互の関係に関する事項の決定については、取締役会が定めています。

会社の業務運営に関する重要事項については、代表執行役・執行役社長が業務執行を決定するための諮問機関として、主要な執行役で構成される常務会(原則として毎月2回開催)を設置し、これを統制しています。

更に、執行役会(原則として毎月1回開催)を設置し、各執行役の業務執行状況、全社的な周知が必要な事項等の報告を行い、業務執行の効率化を図っています。

また、業務執行に対する監査・監督については、取締役会規則、監査委員会規則、内部監査規則に則り行われています。

親会社との関係、親会社からの一定の独立性の確保に関する考え方

当社は、事業運営の独立性を保ちつつ、親会社である(株)日立製作所のグループの一員として、基本理念及びブランドを共有しており、基本的な経営方針の一体化をしています。

こうした中、日立グループに属することにより、当社は、同社及び同社グループ各社が有する研究開発力、ブランド力、その他の経営資源を有効に活用することができ、当社及び当社グループの企業価値の一層の向上に寄与するものであります。

当社の取締役1名及び社外取締役3名のうち1名は、(株)日立製作所の取締役を兼任していることから、取締役会における意見の表明を通じて、当社の経営方針の決定等について影響を及ぼし得る状況にあります。しかしながら、当社の取締役会は、(株)日立製作所及

びそのグループ企業とは兼務関係がない社外取締役1名、社内取締役5名の合計9名で構成されており、当社独自の経営判断を行うことができる状況にあると考えております。また、(株)日立製作所及びそのグループ企業との取引状況は、市場価格等を参考に双方協議の上、合理的に決定しております。

上場子会社に関する事項

当社の子会社のうち、TCM(株)が国内の証券取引所に上場しております。

当社は、ホイールローダ事業の強化を図るため、当該上場会社との緊密な協力関係の維持・強化を図っており、この観点から事業活動への一定の影響はあります。しかしながら、当該上場子会社は、委員会設置会社であり、当該上場子会社の経営に関しては、自主独創が尊重され、株主総会に附議すべき事項を除いて、親会社の関与は限定的であり、当該上場子会社における意思決定手続きに基づいて経営判断が行われており、当社からの一定の独立性が確保されていると考えております。

内部統制システム

当社では、基本的な行動規範として「日立建機企業行動基準」を当社グループ全体の共通規範として位置付け、その他の重要な規則や基本制度等についても基幹部分を共有しています。

整備の状況については、会社法の定めにもとづき、「業務の適正を確保するための体制等の整備について」当社取締役会において決議し、これを整備しています。

買収防衛に関する事項

当社は、株式の上場により、株式市場から事業運営の維持、事業拡大に必要とする資金の調達を行うと共に、株主、投資家及び株式市場から評価を受けております。当社は、こうした日々の評価に対して、当社及び当社グループへの期待を認識し、緊張感のある経営を実践することが、企業価値の向上に大きく寄与すると考えています。

また、当社は、事業運営の独立性を保ちつつ、親会社である(株)日立製作所のグループの一員として、基本理念及びブランドを共有しており、基本的な経営方針の一体化が必要であると考えております。更に、同社及び同社グループ各社が有する研究開発力、ブランド力、その他の経営資源を有効に活用することが、当社及び当社グループの企業価値の一層の向上に資すると考えています。

当社は、上記基本方針のもと、ガバナンス体制の構築及び経営計画の策定・推進に取組み、企業価値の向上及び広く株主全般に提供される価値の最大化を図ることとします。

経営者による財務状況の説明及び分析

経営成績の分析

当期における当社グループを取り巻く事業環境は、年度半ば以降、米国発の金融危機が世界中に波及し、世界規模での景気後退が急激に進行しました。原材料価格は、年度半ば以降、一部下落傾向にあるものの、総じて高止まりで推移し、為替は想定を上回る大幅な円高が進行するなど、事業環境は急速かつ大幅に悪化する厳しい状況となりました。

油圧ショベルをはじめとする建設機械は、米国、欧州、日本の需要減少に加え、これまで経済拡大に伴い活発なインフラ投資が行われていたロシア、インド、中近東などにおいても景気の急減速に伴い需要が減少し、世界総需要は前年度に比べ大幅に減少しました。

このような情勢の中で、当社グループは、中期経営計画「創2010 - For the New Stage」の2年目として、「グローバルビッグプレーヤーとして世界中のお客様に信頼される日立建機」という目標に向け、業界最高水準の利益体質を実現するための各施策に取り組んできました。

生産体制については、マイニング向け大型機械の生産工場である常陸那珂臨港工場を竣工しました。

販売面では、国内においては、地域別にレンタル事業を展開していた「レック」8社を1社に統合し、事業効率の向上を図ると共に、顧客ニーズへのより迅速な対応が可能な体制を整え、レンタル事業の一層の強化を図りました。海外では、中国で新たに設立したファイナンス会社が本格営業を開始し、顧客ニーズに応じたファイナンスメニューの提供により、販売力の強化を図りました。

また、当社グループは、年度半ば以降の急激かつ大幅な事業環境の悪化に対応するため、在庫水準の適正化、一部資源価格の下落傾向を踏まえた資材費の抑制・低減に取り組むと同時に、設備投資の絞込みや優先順位の見直し、グループをあげた大幅な固定費低減を進めるなど、緊急かつ強力な対策を講じてまいりました。

一方、当社は、経営環境の変化に対応し、機動的な資本政策を遂行するため、2009年1月29日より3月6日までの間、株式市場より7,539,500株（発行済株式総数に対する割合3.5%）の自己株式取得を実施しました。

以上のような取組みを鋭意進めてまいりましたが、大幅な世界需要の減少、急激な円高の進行等の影響を受け、当期の連結業績は、売上高は前期比20.9%減の744,167百万円（7,576百万米ドル）、当期純利益は前期比67.4%減の18,253百万円（186百万米ドル）となり、6期連続の増収増益、5期連続の最高益更新を実現した前期から一変し、減収減益となりました。

財政状態

流動資産は、前期末に比べて3.4%減少し、538,773百万円（5,485百万米ドル）となりました。これは主として、現金及び預金が13,155百万円（134百万米ドル）、受取手形及び売掛金が62,997百万円（641百万米ドル）、それぞれ減少したことによります。固定資産は、前期末に比べて10.0%増加し、302,580百万円（3,080百万米ドル）となりました。これらの結果、総資産は、前期末に比べて1.0%増加し、841,353百万円（8,565百万米ドル）となりました。

流動負債は、前期末に比べて3.1%増加し、414,375百万円（4,218百万米ドル）となりました。これは主として短期借入金が109,701百万円（1,117百万米ドル）増加したためです。固定負債は、前期末に比べて13.7%増加し、95,963百万円（977百万米ドル）となりました。これらの結果、負債合計は、前期末に比べて4.9%増加し、510,338百万円（5,195

百万米ドル）となりました。

少数株主持分を含めた純資産は、前期末に比べて4.5%減少し、331,015百万円（3,370百万米ドル）となりました。これは、純利益が前期末に比べて37,732百万円（384百万米ドル）減少し、18,253百万円（186百万米ドル）となったこと、為替換算調整勘定が14,647百万円（149百万米ドル）減少し、17,731百万円（181百万米ドル）のマイナスとなったことなどによります。以上の結果、自己資本比率は、前期末の37.1%から34.9%に減少しました。

キャッシュ・フローの状況

当期末における現金及び現金同等物（以下「資金」という）は40,104百万円（408百万米ドル）となり、前期末より28,622百万円（291百万米ドル）減少しました。各キャッシュ・フローの状況とそれらの要因は次のとおりです。

営業活動の結果、資金は54,825百万円（558百万米ドル）の減少となり、前期の9,564百万円（97百万米ドル）の支出に比べ45,261百万円（461百万米ドル）支出が増加しました。増加要因としては、当中間期末までの増産設備投資に伴い減価償却費が35,117百万円（357百万米ドル）と前期に比べ4,955百万円（50百万米ドル）増加したこと、2008年9月に起こった“リーマンショック”以降の売上高の減少が急激かつグローバル規模で起こったことにより、売掛債権が48,303百万円（492百万米ドル）と大幅に減少し、前期69,631百万円（709百万米ドル）の増加に比べ117,934百万円（1,201百万米ドル）資金が増加したことが挙げられます。一方、減少要因としては、売上高の減少により、税金等調整前当期純利益が44,142百万円（449百万米ドル）と前期の100,564百万円（1,024百万米ドル）に比べ56,422百万円（574百万米ドル）減少したこと、並びにたな卸資産が86,884百万円（884百万米ドル）と前期に比べ43,631百万円（444百万米ドル）増加したこと、及び需要の急激な減少に対応し大幅な生産調整を行った結果、買入債務が48,228百万円（491百万米ドル）減と前期の24,542百万円（250百万米ドル）の増加に比べ72,770百万円（741百万米ドル）の支出増加となったことが主要因となっております。

投資活動の結果減少した資金は61,624百万円（627百万米ドル）となり、前期51,311百万円（522百万米ドル）の支出に比べ10,313百万円（105百万米ドル）増加しました。これは、当中間期末までの各製造拠点における増産対応の設備投資を中心とした有形固定資産の取得による支出が53,119百万円（541百万米ドル）と前期に比べ3,895百万円（40百万米ドル）増加したこと、グループ内の情報インフラ整備に伴うソフトウェア投資を主とした無形固定資産の取得9,928百万円（101百万米ドル）、取引先との関係強化のための投資を含めた投資有価証券の取得4,225百万円（43百万米ドル）が主な要因です。

これにより、営業活動によるキャッシュ・フローと、投資活動によるキャッシュ・フローを合計したフリー・キャッシュ・フローは116,449百万円（1,185百万米ドル）の支出となりました。

財務活動の結果増加した資金は90,037百万円（917百万米ドル）となりました。これは、フリー・キャッシュ・フローにおける支出への充たに加え、長期借入金の返済14,853百万円（151百万米ドル）、社債の償還130億円（132百万米ドル）、利息・配当金の支払21,165百万円（215百万米ドル）、並びに自己株式の取得8,241百万円（84百万米ドル）等のため、短期借入金100,048百万円（1,019百万米ドル）、長期借入金49,685百万円（506百万米ドル）を調達したことが主な要因です。

事業等のリスク

当社グループは、生産、販売、ファイナンス等幅広い事業分野にわたり、世界各地において事業活動を行っております。そのため、事業活動は、市況、為替、ファイナンス等多岐にわたる要因の影響を受けます。現在予見可能な範囲で考えられる主な事業等のリスクは次の通りです。

1. 市場環境の変動について

当社グループの事業は、需要の多くはインフラ整備等の公共投資、資源開発や不動産等の民間設備投資等に大きく依存しております。世界経済は循環性を持っていること、また急激な変動要因により、需要が大きく下振れるリスクがあります。需要減による工場操業度ダウン、競合激化による売価低下等の収益悪化のリスクがあります。

2. 為替相場の変動による影響について

当社グループの海外売上高の割合は、前期73.6%、当期71.3%と国内売上高を大きく上回り、為替変動のリスクも増加しております。主要な決済通貨である米ドル・欧州ユーロに対する円高の進行は経営成績に重大な悪影響を与える可能性があります。当社グループは為替相場の変動が業績に与える影響を軽減するため、先物為替予約、現地生産比率の拡大、国際購買による輸入の促進等を行っておりますが、これらの施策によって、為替相場の変動によるリスクを完全に回避できる保証はありません。

3. 金融市場の変動について

当社グループでは、有利子負債を減少させるべく資産の効率化を進めておりますが、2009年3月末で合計約3,000億円（3,054百万米ドル）の短期・長期の有利子負債があります。固定金利調達を行うことにより、金利変動リスクの影響を軽減しておりますが、市場金利率の上昇は、有利子負債のうち変動金利部分の支払利息を増加させ、当連結グループの収益を減少させるリスクがあります。また、当連結グループの年金資産に関しては、市場性のある証券の公正価値や金利率など金融市場における変動が、年金制度の積立不足金額や債務を増加させ、当連結グループの経営成績や財政状態に不利益な影響を及ぼすリスクがあります。

4. 生産・調達について

当社グループの部品・資材の製品原価に占める割合は大きく、その調達は、素材市況の変動に影響を受けます。鋼材等の原材料価格の高騰は、当連結グループ製品の資材費を増加させ、製造原価の増加をもたらします。また、部品・資材の品薄により、適時の調達・生産が困難になり、生産効率が低下する可能性があります。資材費の増加については、VEC（Value Engineering for Customers）活動を通じて原価低減に努めると共に、従来機からの性能向上、新機能を付加した新機種への投入により、これに見合った販売価格の設定に努めることにより対応していきませんが、品薄による適時の調達・生産の問題については、調達先、関係各部門の連携を密にすることにより影響を最小限にする考えです。これらの対応を越える資材価格への影響や供給の逼迫があった場合、当社グループの業績への影響を受ける可能性があります。

5. 債権管理について

当社グループの主要製品である建設機械は、割賦販売、ファイナンス

リース等の販売ファイナンスを行っており、債権管理については専門部署を設け、当連結グループ全体の債権管理にあっております。販売ファイナンスは多数の顧客が利用しており、極端な債権の集中はないものの、顧客の財政状態の悪化により貸し倒れが発生し、当連結グループの業績に影響を与える可能性があります。

6. 公的規制、税務のリスク

当社グループの事業活動は、政策動向や数々の公的規制、税務法制等の影響を受けております。具体的には、事業展開する国において、事業や投資の許可、輸出入に関する制限や規制等、さまざまな規制や、独占禁止、知的財産権、消費者、環境・リサイクル、労働条件、租税等に関する法令の適用を受けております。これらの規制の強化や変更は、対応コスト及び支払税額の増加により、損益へ影響を与えます。

7. 製造物責任について

当社グループはその事業及びその製品のために、社内で確立した厳しい基準のもとに、品質と信頼性の維持向上に努めていますが、万が一、予期せぬ製品の不具合により事故が発生した場合、製造物責任に関する対応あるいはその他の義務に直面する可能性があります。この費用が保険によってカバーできない場合、当社グループはその費用を負担しなければならず、収益を減少させるリスクがあります。

8. 提携・協力関係について

当社グループは国際的な競争力を強化するために、販売代理店、供給業者、同業他社等さまざまな提携・協力を行っており、それらを通じて製品の開発、生産、販売、サービス体制の整備・拡充を図っております。当社グループはそれらの提携・協力が成功することを期待していますが、その期待する効果が得られない場合、あるいは提携・協力関係が解消された場合には、経営成績に不利益な影響を与えるリスクがあります。

9. 情報セキュリティ・知的財産等について

当社グループは事業活動において、顧客情報・個人情報等に接することがあり、また営業上・技術上の機密情報を保有しています。これら各種情報の取り扱い、機密保持には細心の注意を払っており、不正なアクセス、改ざん、破壊、漏洩、紛失などから守るため、管理体制を構築するとともに、合理的な技術的対策を実施するなど、適切な安全措置を講じています。

万が一、情報漏洩等の事故がおきた場合には、当連結グループの評判・信用に悪影響を与えるなどのリスクがあります。また、知的財産権については、第三者による不正利用等による侵害や、当社グループに対する訴追等のリスクがあります。

10. 天変地異等による影響について

当社グループは開発・生産・販売等の拠点を多くの国に設け、グローバルに事業を展開しています。それらの拠点において、地震・水害等の自然災害、戦争、テロ、事故、第三者による当連結グループに対する非難・妨害などが発生するリスクがあります。こうした障害により、短期間で復旧不可能な莫大な損害を被り、材料・部品の調達、生産活動、製品の販売・サービス活動に遅延や中断が発生した場合、当連結グループの経営成績に不利益な影響を与えるリスクがあります。

グローバル・ネットワーク

2009年6月22日現在

主な連結子会社・持分法適用会社 *持分法適用会社

欧州・アフリカ・中近東

製造・販売会社

- ・日立建機(ヨーロッパ) N.V. [HCME]

販売・サービス会社

- ・日立建機南部アフリカ Co., Ltd. [HCSA]
- ・日立建機販売サービスフランス S.A.S. [HCSF]
- ・ヘビーコンストラクションマシナリー Ltd. [HMP]
- ・スカイ S.p.A [SCAI]*

中国

製造・販売会社

- ・日立建機(中国)有限公司 [HCMC]
- ・合肥日建機工有限公司 [HRS]

販売・サービス会社

- ・日立建機(上海)有限公司 [HCS]
- ・青島誠日建機有限公司 [QCM]
- ・日立住友重機械建機起重機(上海)有限公司 [HSS]
- ・永日建設機械股份有限公司 [YHCM]*

その他

- ・日立建機租賃(中国)有限公司 [HCLC]

米州

製造・販売会社

- ・日立建機トラック Ltd. [HTM]
- ・ディア日立コンストラクションマシナリー Corp. [DHCM]*

その他

- ・日立建機ホールディング U.S.A. Corp. [HHUS]

アジア・大洋州

製造・販売会社

- ・PT.日立建機インドネシア [HCMI]
- ・PT.芝浦シヤリングインドネシア [SSI]*
- ・テルココンストラクションエクイップメント Co., Ltd. [TELCON]*

販売・サービス会社

- ・日立建機アジア・パシフィック Pte. Ltd. [HMAP]
- ・ケーブルプライス(NZ) Limited. [CPL]
- ・PT.ヘキシンドアディプルカサ Tbk [HAP]
- ・日立建機(オーストラリア) Pty., Ltd. [HCA]
- ・日立建機タイランド Co., Ltd. [HCMT]
- ・SHCM Service Co., Ltd. [SHSC]
- ・日立建機(マレーシア) Sdn.Bhd. [HCMM]

その他

- ・日立建機リーシング(タイランド) Co., Ltd. [HCMLT]
- ・PT.日立建機ファイナンス(インドネシア) [HCFI]

日本

製造会社

- ・TCM株式会社
- ・株式会社日立建機ティエラ
- ・株式会社日立建機カミーノ
- ・日立住友重機械建機クレーン株式会社
- ・株式会社新潟マテリアル
- ・タコム製造株式会社
- ・多田機工株式会社
- ・鉦研工業株式会社*

販売・サービス・レンタル会社

- ・山梨日立建機株式会社
- ・沖縄日立建機株式会社
- ・日立建機レック株式会社

その他

- ・日立建機コメック株式会社
- ・日立建機ロジテック株式会社
- ・日立建機ビジネスフロンティア株式会社
- ・日立建機トレーディング株式会社
- ・株式会社日立建機教習センター
- ・日立建機リーシング株式会社

駐在員事務所

- ・日立建機 中国事務所
- ・日立建機 ベトナム事務所
- ・日立建機(ヨーロッパ)ドイツ事務所
- ・日立建機(ヨーロッパ)イベリア事務所
- ・日立建機(ヨーロッパ)ロシアCIS事務所
- ・日立建機(ヨーロッパ)イギリス事務所
- ・日立建機(ヨーロッパ)中東センタ
- ・日立建機(ヨーロッパ)中東センタ イスタンブール事務所

投資家情報

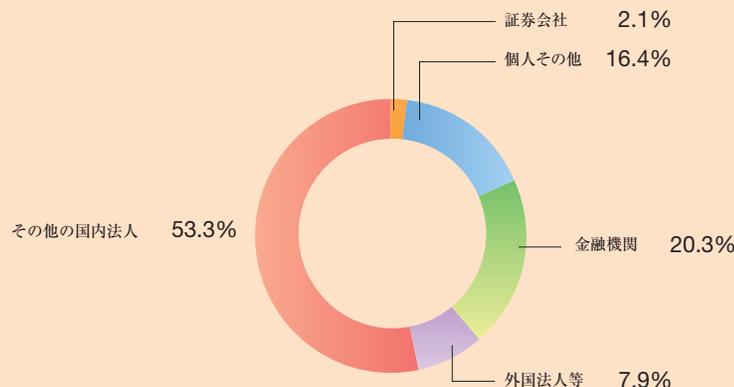
2009年3月31日現在

商号	日立建機株式会社 (Hitachi Construction Machinery Co., Ltd.)
本店所在地	〒112-8563 東京都文京区後楽二丁目5番1号
	Tel. 03-3830-8065
	Fax. 03-3830-8224
設立	1970年10月1日
事業目的	建設機械・運搬機械及び環境関連製品等の製造・販売・レンタル・アフターサービス
株式の状況	発行可能株式総数 700,000,000株 発行済株式数 215,115,038株
資本金	81,576,592,620円
上場取引所	東京、大阪（証券コード6305）
独立監査法人	新日本監査法人
株主名簿管理人	東京証券代行株式会社
株主数	47,493名
従業員数	17,399名（連結ベース） 3,918名（単独ベース）
定時株主総会	通常毎年6月末に東京にて開催

大株主

	所有株式数 (千株)	所有比率 (%)
株式会社日立製作所	107,581	50.01
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社	18,110	8.42
日本マスタートラスト信託銀行株式会社	13,045	6.06
資産管理サービス信託銀行株式会社	4,481	2.08
JPモルガン証券株式会社	1,794	0.83
ガバナー アンド カンパニー オブ バンク オブ アイルランド クライアンツ	1,567	0.73
中央商事株式会社	1,295	0.60
日興シティ信託銀行株式会社	1,192	0.55
ガバメント オブ シンガポール インベストメント コーポレーション ピー リミテッド	1,160	0.54
三菱UFJ証券株式会社	930	0.43

株式所有比率



日立建機株式会社

〒112-8563 東京都文京区後楽二丁目5番1号

TEL : 03-3830-8065

URL <http://www.hitachi-kenki.co.jp>