

日立建機株式会社

アニュアルレポート2007

(英文冊子P.20~P.31を除く)

2007年3月期

HITACHI



創2010—For the New Stage

日立建機グループは、グローバルメガコンペティションを勝ち抜き、世界の市場で確固たる地位を築くため、2011年3月期連結決算において、売上高1兆円以上、経常利益1,000億円以上を目標とした新中期経営計画「創2010—For the New Stage」を2007年4月よりスタートしました。

ハイブリッドトランスファークレーン



SCX1200-2 クローラクレーン



ZW220 ホイールローダ



EX8000 超大型油圧ショベルと
EH4500 超大型ダンプトラック



当社グループは、世界中の街で、道路で、作業現場で稼働する「HITACHI」ブランドの建設機械を製造・販売している日立グループを代表する企業グループのひとつです。

1970年に日立製作所から分離独立した当社のルーツは、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。以来、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構築し、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。

こうした実績と経験をもとに、当社は、連結子会社70社および持分法適用関連会社18社を有する企業グループに成長しています。世界の建設機械市場におけるビッグスリーの一角を確固たるものにするために、グループの総力を結集し、主力製品の油圧ショベルを核に、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製品のフルライン化を進めて多様化するお客様のニーズに応えると共に、トータルソリューションを提供することにより、世界のあらゆる地域でお客様の満足向上に努めています。

企業理念

豊かな大地、豊かな街を未来へ・・・
快適な生活空間づくりに貢献する日立建機

1. 私たちは、「機械」を進化させ、豊かな生活空間をつくる「ひと」と「作業」の関係をより快適に、より高度に、より効率的なものにします。
2. 私たちは、お客様に新しい価値をもたらす、独創的な技術・商品・サービスを継続的に開発し、提供します。
3. 私たちは、安定的に利益を維持し、環境との調和、社会貢献、文化活動など広く社会との共生をはかり、良識ある企業市民として行動します。

経営の基本方針

1. 連結経営の徹底・強化を図り当社グループ全体の企業価値の増大と更なる株主価値の向上を目指します。そのため、日立グループ共通の企業価値評価であるFIV (Future Inspiration Value)* 経営を徹底します。
*日立グループ独自の付加価値評価指標で、資本コストをベースとした企業価値増大を目指すものです。
2. 世界の建設機械市場で確固たる地位を築くため、国内外におけるアライアンスによるフルライン化と事業の強化も含め、世界の市場を日本、米州、欧州・アフリカ・中近東、豪州・アジア、中国を軸とする5極体制としてグローバル事業を展開します。
3. 全ての事業分野において、ハード・ソフト両面にわたるトータルソリューションサプライヤーとしての機能を強化し、多様化並びに高度化を図ります。

これらを進める基本理念として、グローバル人材の育成、世界的IT戦略の構築による「全体経営」「超高速経営」「情報経営」を当社グループ内に徹底してまいります。

目次 (英文冊子P.20～P.31を除く)

| | |
|----------------------------------|----|
| 株主の皆様へ | 2 |
| 財務ハイライト | 3 |
| 木川社長インタビュー | 4 |
| 新中期経営計画「創2010—For the New Stage」 | 7 |
| 当期のセグメント別概況 | 11 |
| 取締役及び執行役 | 15 |
| コーポレート・ガバナンス | 16 |
| 6年間の主な財務指標の推移 | 17 |
| 経営者による財務状況の説明及び分析 | 18 |
| グローバル・ネットワーク | 20 |
| 投資家情報 | 21 |

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」とは日立建機株式会社及び連結子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)。

株主の皆様へ



木川 理二郎

太宰 俊吾

親愛なる株主の皆様へ、2007年3月期（2006年4月から2007年3月までに終了した会計年度：以下「当期」）決算をご報告できますことを私どもの慶びとするとともに、日頃のご愛顧に対し深く感謝申し上げます。

当期におけるわが国経済は、企業収益が改善し、設備投資が引き続き増加すると共に雇用情勢が改善に向かい、個人消費が底堅く推移するなど、景気は緩やかながら回復を続けてきました。海外では、米国における民間住宅投資の減少以外は、総じて世界の景気は拡大基調にあり、建設機械の需要は好調に推移いたしました。

このような情勢の中で当社グループは、中期経営計画「創21—Creative Value UP」の仕上げの年度にあたって、世界の建設機械市場における確固たる地位を築くべく、事業環境の変化に対するスピーディな対応と新中期経営計画「創2010—For the New Stage」への布石となる経営戦略の遂行に取り組んでまいりました。

これらの結果、当期の連結業績は、中期経営計画（2007年3月期最終年度）の目標値を全ての項目において達成すると共に、5期連続の増収増益、4期連続の最高益更新を実現いたしま

した。配当金につきましては、中間期末に14円（0.12米ドル）、当期末に14円（0.12米ドル）とさせていただきます。

今後の動向を見ますと、原材料価格や為替、金利の変動などにつき、注意深い対応が必要と考えます。また、建設機械市場を取り巻く環境は、北米においては、住宅投資の減少・住宅販売後の債権不良化による景気への影響など、先行きにやや不透明さが残り、油圧ショベルの需要が減少すると見込んでおります。

しかしながら、油圧ショベルの需要は、国内、欧州・アフリカ・中近東、豪州・アジア、中国については総じて好調に推移すると予想しています。また、世界的な資源開発の増加に伴うマイニング用機械の需要も引き続き高水準で推移すると見えています。また、産業機械の需要環境も好調に推移すると予想されます。

このような中、当社グループは国内において、油圧機器コンポーネント製造工場の建設を進めると共に、超大型油圧ショベル・ダンプトラック組立工場の建設を決定いたしました。またインドにおいても、油圧ショベル・ホイールローダ・ダンプトラック等の組立工場の建設を決定いたしました。世界レベルで生産能力増強により、増大する建設機械需要に対応すると共に、先進諸国及び新興国における確固たる市場地位を確保するよう努めてまいります。

以上の施策を推進するに当たり、当社グループは、企業が果たすべき社会的責任（CSR：Corporate Social Responsibility）の重要性を常に念頭に置き、新中期経営計画「創2010—For the New Stage」の目標達成に邁進し、ブランド力の確立を図り、企業価値の増大並びに株主価値の向上に努めてまいります。

2007年6月

取締役会長 代表執行役
太宰 俊吾

代表執行役 執行役社長
木川 理二郎

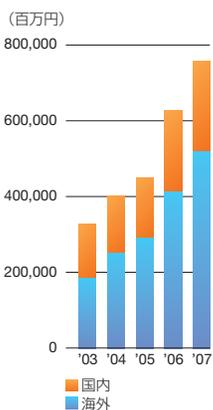
財務ハイライト

日立建機株式会社及び連結子会社
2007年及び2006年3月期

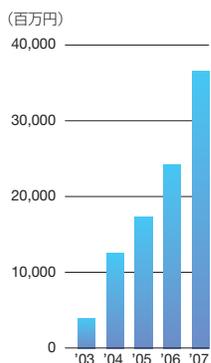
| | (百万円) | | (千米ドル) |
|------------------------|-----------|-----------|--------------|
| | 2007 | 2006 | 2007 |
| 会計年度 | | | |
| 売上高 | ¥ 756,453 | ¥ 626,457 | \$ 6,407,903 |
| 当期純利益 | 36,502 | 24,223 | 309,208 |
| 会計年度末 | | | |
| 総資産 | ¥ 655,326 | ¥ 552,341 | \$ 5,551,258 |
| 純資産 | 184,750 | 157,173 | 1,565,015 |
| 1株当たり指標 (円、米ドル) | | | |
| 当期純利益 | ¥ 187.43 | ¥ 124.37 | \$ 1.59 |
| 年間配当金 | 28.00 | 18.00 | 0.24 |
| 売上高当期純利益率 | 4.8% | 3.9% | — |
| 自己資本当期純利益率 | 20.9% | 16.8% | — |
| 地域別売上高 | | | |
| 日本 | ¥ 238,549 | ¥ 215,153 | \$ 2,020,745 |
| 海外 | 517,904 | 411,304 | 4,387,158 |
| 米州 | 125,129 | 107,494 | 1,059,966 |
| 欧州・アフリカ・中近東 | 195,209 | 132,647 | 1,653,613 |
| 豪州・アジア | 126,280 | 103,608 | 1,069,716 |
| 中国 | 71,286 | 67,555 | 603,863 |
| 事業別売上高 | | | |
| 建設機械事業 | ¥ 680,855 | ¥ 573,941 | \$ 5,767,514 |
| 産業車両事業 | 73,420 | 50,581 | 621,940 |
| 半導体製造装置事業 | 2,178 | 1,935 | 18,450 |

注1：表中の米ドル金額は、便宜上2007年3月31日時点でののおおよその為替レートである1米ドル=118.05円にて換算しております。
注2：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（米国）向け間接貿易の取り扱いについて、前期売上高が米州（米国）・日本間で入り組んでおりましたので、修正しております。

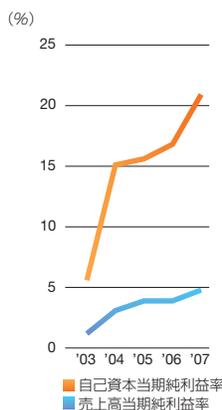
売上高



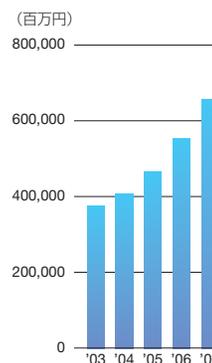
当期純利益



収益率



総資産





代表執行役 執行役社長 木川 理二郎

5期連続の増収増益、4期連続の最高益を達成された2007年3月期の決算をどのように評価していますか。

前期を大幅に上回る業績を達成し、目標をクリアしたのですから、点数をつければ80点以上であると評価しています。

100点を目指すには二つの課題を克服する必要があります。一つは、世界的な需要増に対応する生産力の増強です。これにつきましては、当社グループの主力工場である土浦工場と、オランダの日立建機（ヨーロッパ）社アムステルダム工場の生産設備の増強を実施し、大幅な向上を図りました。また、更なる需要増に対応するため、国内において油圧機器コンポーネント製造工場の建設を進め、超大型油圧ショベル・ダンプトラック組立工場の建設を決定すると共に、海外においてもインド第3工場の建設決定をはじめ、中国、インドネシアの工場の増築計画を進めるなど、世界レベルでの増産体制を構築中です。

もう一つの課題は、資材価格の高騰や環境規制対応によるコ

スト増をいかにして吸収するかということです。在庫の圧縮を含めコストの低減に一層取り組むと共に、グループ全体でサプライチェーンマネジメントを進化させ、効率的な経営に努めることで対応していきたいと考えています。

建設機械の需要が旺盛な中、マーケットにおける日立建機ならではの強みはどこにあるとお考えですか。

海外では、ロシア、インド、中国などの新興市場に早くから進出してきたことがあげられます。先手を打ってきたことが現在の成功につながっていると思います。建設機械で新たなマーケットを開拓するには、継続的に10年くらい取り組んでいかないと花は開かないですね。

事業のスタイルとしては、開発・設計から製造、販売・サービスまで、基本的にすべて当社グループで手掛けていることが大きな特長だと思います。販売・サービスまで手掛けることで

最終ユーザーの声がつかみやすく、機械に対するニーズに応えるだけでなく、お客様に対して高品質なソリューションを提供し、サプライチェーンの要所に存在する利益源を着実に取り込んでまいります。

日立建機の強みの中には、油圧ショベルを中心とした製品技術力もあると思うのですが。

油圧ショベルは、数ある建設機械の中でも特別に優れた機械だと思えます。例えば、需要が大きく伸びている米国の建設市場を見ると、製品構成では油圧ショベルとミニショベルが伸びており、バックホウローダやスキッドステアローダはむしろ減っているわけです。この傾向は新興市場でも同様です。世界中の建設機械マーケットの中で、油圧ショベルは非常に大きな存在感を持つ製品であるといえます。

油圧ショベルが単に土を掘る道具であるとする、それほど魅力は感じられないかもしれませんが、これをロボットと考えたらどうでしょうか。解体をしたり、物をつかんだりする、油圧ショベルは人が操縦する多機能ロボットなのです。そういうとらえ方をすると、より多くの可能性が感じられますね。

建設機械を進化させる技術の鍵の一つは、こうした制御という意味での「ロボット技術」であると考えています。もう一つの鍵は「省エネルギー・環境保全」です。当社グループは、ディーゼルエンジンと電動モーターで走行するハイブリッド式ホイールローダを2003年に開発し、バッテリーで駆動する電動式油圧ショベルやBDF (Bio Diesel Fuel) を燃料とするフォークリフトの開発に取り組むなど、建設機械のライフサイクルを考慮したCO₂の排出量削減に取り組んでいます。

新中期経営計画「創2010」の狙いをお聞かせください。

今回の中期経営計画策定にあたっては、10年後に我々はどういう姿になりたいのかを頭に描き、そうなるためには何が足りないのかを整理していきました。そこで導き出された当社グループの目指す姿は、「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」です。「創2010」は、この目標に向けた第一段階として、世界市場で“ビッグスリー”の地位を築き不動のものとしていきます。さらにポスト「創2010」である第二段階は、“ビッグスリー”からの飛躍をイメージしています。

あくまで10年後を見据え、毎年精査して計画を進めていきます。売上高1兆円以上、経常利益1,000億円以上という目標は、できるだけ前倒して達成していきたいと考えております。

以前から言われている製品のフルライン化については、具体的にどのような構想をお持ちでしょうか。

フルライン化と言っても建設機械のすべてをそろえる必要はないと考えています。油圧ショベル、超大型油圧ショベルといった強い製品をより強くすると共に、ホイールローダ、ミニショベル、ダンプトラック、クレーン、フォークリフトといった高い成長性を見込める製品を次なる基軸製品として育成するために、これらの製品に経営資源を集中していく考えです。特にダンプトラックについては、(株)日立製作所との協力のもと、新幹線に使われているAC (交流) 駆動システム技術を応用した新型機種を開発し、今秋に発売する予定です。超大型油圧ショベルとの組み合わせにより、旺盛なマイニング市場で圧倒的な強さを発揮できると大いに期待しております。

販売・サービス面については、どのような戦略をお持ちでしょうか。

国内事業の収益を改善させていくには、製品を売るだけでは不十分です。システム販売、保守サービス、レンタル、中古車・再生、ファイナンス、物流といったバリューチェーンの軸を確立し、それらを効率的に機能させてソリューション力を高めていくことが必要です。国内でこうした取り組みを進め、経験と実績を積み、それを独自のビジネスモデルとしてグローバルに展開できれば、と考えています。



衛星通信を使った次世代型サービス「グローバル-Service」も先進的な取り組みとして注目されていますね。

「グローバル-Service」は、衛星通信を使うことで遠隔から建設機械を見守ることができるほか、電子データボックスに個々の機械の稼働情報を履歴として収納し、リアルタイムで確認することができるシステムです。お客様と当社で情報を共有

して機械の最適管理を行い、メンテナンス効率の向上や資産管理の戦略化などに役立てていただいております。

世界レベルでの増産体制を構築中とのことですが、海外での品質保証体制はどのような状況ですか。

日立建機グループでは、世界のすべての工場で常に同等の品質レベルを確保するため、「Made by HITACHI」をキーワードに、厳しい品質保証体制を確立しています。

中でも製品安全を最重要項目と位置付け、設計開発段階での製品安全チェックとリスクアセスメント、各種安全性試験、重要部品の安全性評価を徹底するほか、市場での重要事故情報の共有化も行っています。

また、事故や不具合を再検証して内在する原因を明らかにし、再発防止の徹底を図る「落穂拾い*」、溶接・機械加工・組立・塗装・品質管理など技能レベルの向上を図る「グローバルモノづくり診断」といった品質保証活動をグローバルに展開しています。

*注: ミレーの絵画「落穂拾い」をなぞらえたもの。「落穂拾いの心はお客様満足」「臭いものに蓋をしない」を基本に、日立グループ各社で取り組んでいます。

事業が急速に拡大する中、リスクマネジメントについてはどのようにお考えでしょうか。

この先10年、15年というスパンで建設機械業界は伸びると思っています。だから様々な投資をするわけですが、できるだけ早くやって、早く回収していくという、投資回収のスピード化に努めていく考えです。

一方、どこでリセッションが起こるかかわからないので、損益分岐点を下げ、たとえ売上げが3割減っても赤字にならない、頑丈な財務体質を目指しています。損益分岐点比率70%で売価、原価、投資、為替リスクをコントロールしていこうというのが、リスクマネジメントの基本となっています。

CSRでは、事業を通じた社会貢献を基本としておられるとのことですが。

私が思っている一番の社会貢献は企業が生き残っていくこと、これが最大の社会貢献だと思っているわけです。お客様のため、株主のため、従業員のため、サプライヤーのため、また社会のために、きちんと生き残っていく。そのために全力を尽くすというのが、経営としての最大の課題であると考えています。その前提のうえで、様々な事業を通じた社会貢献ができればいいと思っています。

事業を拡大していくうえで、M&Aなどの戦略をとることも視野に入れていますか。

私は、企業買収が本当に効率がよいかについては疑問を持っています。メーカーを買収するのは、お互いに重なる製品販路を持っている場合は、非効率な面もあります。「創2010」では、建機メーカーなどを対象とした大型のM&Aは織り込んでおらず、現状の日立建機グループの力で目標値の実現を目指します。

最後に株主の皆様へメッセージをお願いします。

当社グループは、「創2010-For the New Stage」を着実に進め、建設機械総合メーカーとして世界の市場で“ビッグスリー”の地位を不動のものとし、収益の拡大に努めると共に、株主の皆様への利益配分を強化して株式時価総額の向上に努めてく所存です。株主の皆様におかれましては、こうした当社グループの活動にご理解いただき、今後とも倍旧のご支援を賜りますよう、何卒よろしく願い申し上げます。

増産に伴って必要となる調達面の強化については、いかがでしょうか。

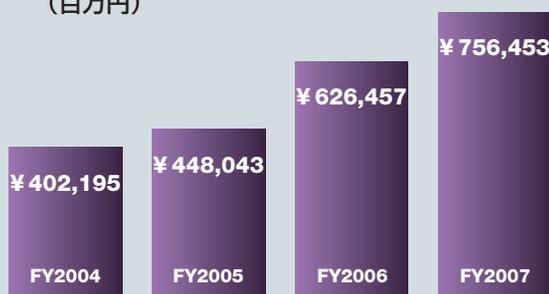
部品を供給するサプライヤーが生産計画を立てやすいよう、土浦工場が生産する運転質量10トン以上の油圧ショベルについては、部品別の発注予測情報を3年先まで提示できるシステムを開発しました。この提示情報をもとに、主要サプライヤーには3年先の発注予測を盛り込んだ生産計画「アクションプラン」を提出していただき、それをもとにディスカッションを重ねていくことで、磐石な調達力強化を図っています。



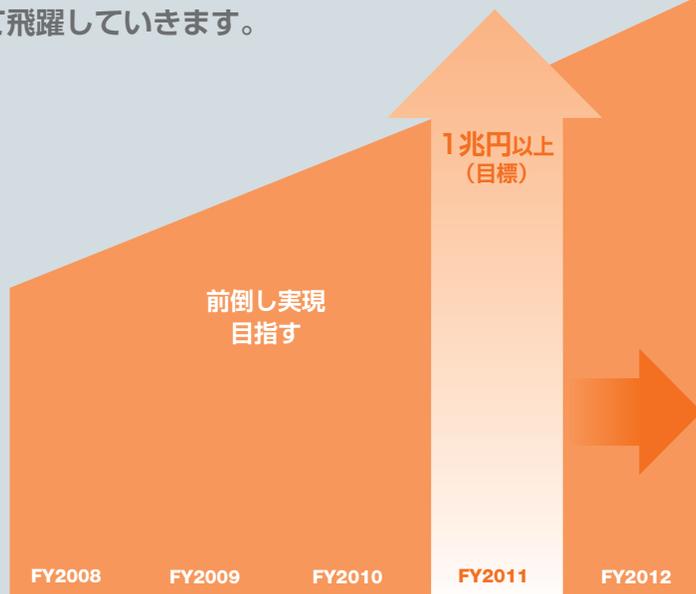
新中期経営計画 「創2010—For the New Stage」

日立建機グループは、「技術創造」と「需要創造」をキーワードに、2011年3月期を最終年度とする新中期経営計画「創2010—For the New Stage」を2007年4月よりスタートしました。この計画をもとに、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きます。

● 連結売上高の推移 (百万円)



「創 SOH 21—Creative Value Up」
企業革新活動



「創21」からの躍進・基盤固め

ポスト「創2010」
更なる飛躍

● 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

- 建設機械総合メーカーとして“ビッグスリー”の地位を不動に

数値目標

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

● 計画の要点

ハード（製品）

- 強いものはより強く
- 高い技術力で次なる基軸製品を

ソフト（サービス）

- バリューチェーンの拡充強化

地域

- 在来市場でのプレゼンス拡大
- 新興市場での更なる強化

経営基盤

- 世界規模の生産力増強
- 人材開発
- 財務体質強化

ハード（製品）

油圧ショベルや超大型油圧ショベルなど、強い製品をより強くすると同時に、ホイールローダなど次なる基軸製品づくりに注力し、競合他社を凌駕する強力な製品群を構築します。

強いものはより強く

実力No.1を証明した油圧ショベル

2006年6月、オランダの建設機械専門誌(Bouw Machinesマガジン社発行)に掲載された世界の20トンクラス油圧ショベルの性能比較実施結果において、作業量・燃費効率で10社中第1位。

圧倒的な支持の超大型油圧ショベル

世界のマイニング市場における190トン以上の油圧ショベルシェアで35%以上(当社調べ)。



ZX200-3
中型油圧ショベル



EX8000 超大型油圧ショベル

高い技術力で次なる基軸製品を

超大型ダンプトラック 売上目標3.5倍



EH4500 超大型ダンプトラック

ミニショベル 売上目標2倍



ZX17U-2 後方超小旋回型ミニショベル

クレーン 売上目標2倍

SCX2800-2 クローラクレーン



ホイールローダ 売上目標2倍



ZW310 中型ホイールローダ

フォークリフト 売上目標1.5倍



FB15-7 フォークリフト

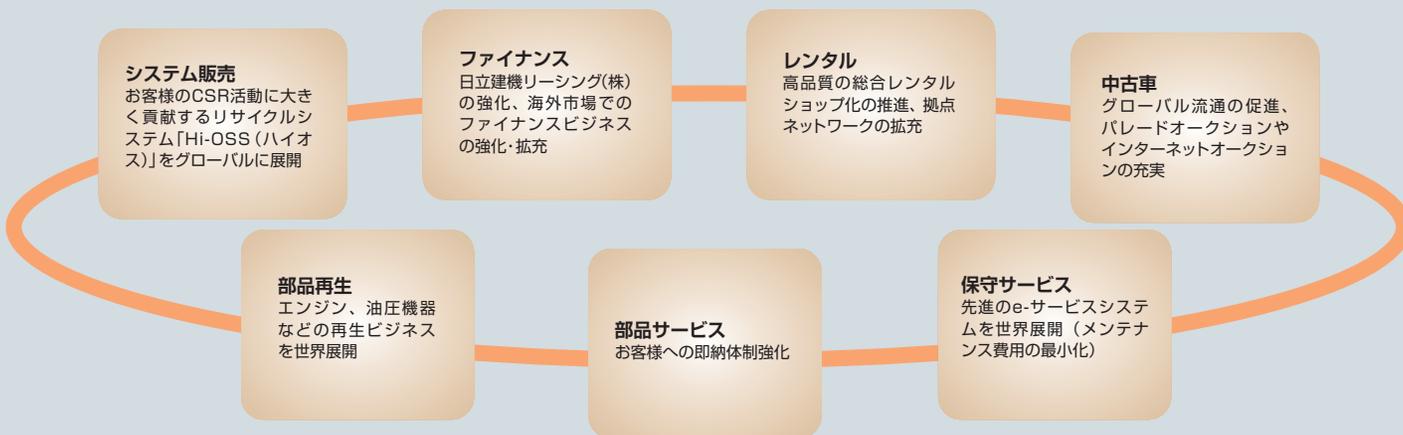
ソフト（サービス）

お客様満足をもっと高めるために、充実したバリューチェーンを一層強化します。

お客様のベストパートナーを目指して

販売、サービス、レンタル、ファイナンスなど建設機械1台ごとの一生の流れを一つのサイクルとして捉え、ベストソリューションの提案に努めていきます。

ベストソリューションを提案する日立建機のバリューチェーン



地域

日本、北米、欧州、アジアなどの在来市場での事業展開に加え、日立建機が圧倒的に強いBRICs、VISTAなどでの競争力をさらに強化し、市場地位の一層の向上を図っていきます。

グローバルでの“HITACHI”プレゼンスを拡大

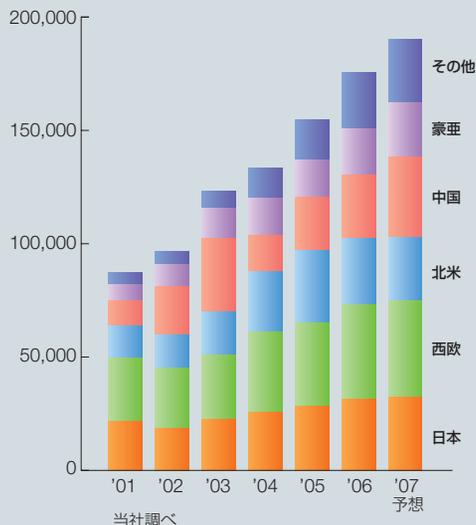
経済成長が著しい中国をはじめ、ロシア、インド、中近東などといった新興市場では、近年建設機械の需要が著しい伸びを示しています。

ビッグビジネスが期待されるロシアやインドで圧倒的な強さを誇る日立建機にとっては、上位の競合メーカーを追撃する絶好のチャンスととらえ、地域事業体制を一段と強化していきます。



油圧ショベルの世界需要推移

(単位：台)



経営基盤

ハード(製品)及びソフト(サービス)両面を強化し、世界市場でのプレゼンスを拡大していくために、経営基盤の強化に一層取り組んでいきます。

油圧ショベル生産能力を36,000台から61,000台体制へ

世界的な建設機械の需要増に応えるため、茨城県ひたちなか市に2つの工場(油圧コンポーネント製造工場、超大型油圧ショベル・ダンプトラック組立工場)を建設するほか、海外工場(オランダ、中国、インドネシアなど)の生産能力を大幅に増強いたします。

また、急成長するインドでは、テルココンストラクションエクイップメントCo., Ltd.(テルコン社)の第3工場の建設を決定しています。



常陸那珂工場(建設工事中)

グループ全体でのグローバル人材育成を目指して

製造・開発、レンタル・販売・サービス、マネジメントの人材育成組織を一体化し、研修内容の強化・充実を図ると共に、グループ全体での研修に応える新たな総合研修施設として、茨城県に「霞ヶ浦総合研修所」を2007年4月にオープンしました。グローバルな人材育成を目指し、語学研修や海外での適応力を養う研修を徹底して行う一方、それぞれの専門分野についての知識や技術・技能を高める設備やプログラムを充実させています。海外のグループ会社やディーラーからの研修生も積極的に受け入れ、日本で培った“モノづくり”の考え方や手法を世界に発信する役目も担っていきます。



多方面からリスクマネジメントを強化

グローバル化の高まりによる為替・人材・人権などのリスク要因拡大に対し、為替管理・債権保全・内部統制・CSR・コンプライアンスなどグローバルガバナンスの高度化で応えていきます。

● 連結損益分岐点の引き下げ(目標70%)

固定費圧縮(生産性向上)

比例費低減(調達力強化)

● グローバルガバナンスの高度化

為替管理、債権保全、内部統制、CSR、コンプライアンスほか

● BCP体制の構築

(BCP: Business Continuity Plan)

企業の存続にかかわる不足の事態に対応できる危機管理体制の構築



霞ヶ浦総合研修所

地域別の概況

日本

民間設備投資の増加や油圧ショベルのストック調整が引き続き進んだことや、解体・金属リサイクル用などの非土木分野に用途が拡大したことにより、需要が増加しました。こうした中、販売・サービス・レンタルの連携によるRSS体制のもと、業種別営業の推進による新規顧客層の開拓を進め、環境保全、資源リサイクルのニーズに現場で応え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）」などに注力した結果、連結売上高は前期比11%増の238,549百万円（2,021百万米ドル）となりました。

米州

商業施設などの民間設備投資、ハイウェイなどの道路補修・建設投資、インフラ復旧工事、資源関連の需要が好調に推移しましたが、下期以降の住宅建設投資の減少により、中・小型油圧ショベル、ミニショベルの需要が影響を受けました。その結果、連結売上高は前期比16%増の125,129百万円（1,060百万米ドル）となりました。

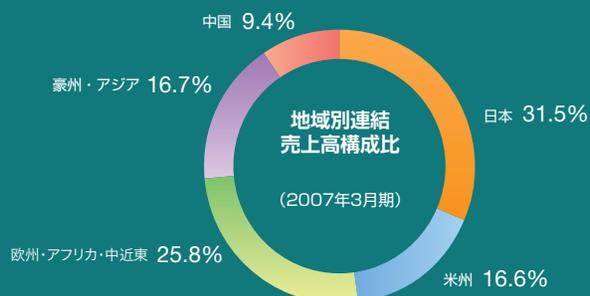
欧州・アフリカ・中近東

欧州では、グローバルモデルであるZAXIS-3シリーズ油圧ショベルとZW シリーズホイールローダの市場導入や、ドイツにおける需要増、フランスの住宅建設投資の増加などにより、売上げを伸ばしました。

アフリカにおいては、鉄鉱石、石炭、金、銅などの鉱物資源採取に使用されるマイニング用機械の需要が伸長し、南アフリカなどの既納地域に加え、ザンビアなど新しい市場への大型受注が決まりました。また、アルジェリアの高速道路建設向けに油圧ショベルを大量受注しました。

中近東においては、オイルマネーの還流によるインフラ整備やプラント建設などの増加により、油圧ショベルやクレーンなどの需要が引き続き伸長しました。

新興市場であるロシアにおいては、代理店のワンマネジメントが効率的に機能し、アフターサービスの対応や部品供給で高い評価を得て、トップシェアを維持しています。以上により、欧州・アフリカ・中近東の連結売上高は、前期比47%増の195,209百万円（1,654百万米ドル）となりました。



豪州・アジア

政治的理由によるタイ国内の一時的な市場の混乱の他は、全域にわたり油圧ショベルの需要は堅調に推移しました。オーストラリア、インドネシア等を中心に、マイニング用機械の需要も引き続き好調に推移しており、連結売上高は前期比22%増の126,280百万円（1,070百万米ドル）となりました。

中国

華東地域をはじめとする沿岸部のみならず、インフラ整備に関わる需要が全土にわたり伸長し、春節明けのセールスシーズンとなる2007年3月は、単月で過去最高の需要台数を記録しました。2006年11月に販売を開始したZAXIS-3シリーズ油圧ショベルも好評で、連結売上高は前期比6%増（2005年1月～2006年3月変則決算との比較）の71,286百万円（604百万米ドル）となりました。

Topics

NPO法人「豊かな大地」を支援

日立建機グループは、油圧ショベルをベース機とした対人地雷除去機の製造と納入、オペレーションを通じて、地雷除去活動に取り組んできました。現在では、カンボジア、ベトナム、アフガニスタンなど世界5カ国で52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て、NPO法人 豊かな大地（以下「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、戦争や紛争による地雷が取り除かれた後の土地を農地に復興すると共に、住民の自立支援のための活動を行い、子どもたちがいつも笑顔で遊び遊べる環境づくりに貢献することを目的として、2007年3月に設立されました。その具体的活動は、農業環境整備支援を主体とし農業訓練及び学校建設など多岐にわたります。

今後も日立建機グループは、平和な大地を作るという夢の実現に向けて、地雷除去活動とNPO法人を通じた国際貢献活動に取り組んでいきます。



カンボジア・バタンバン州スラップン村の「農業訓練・インフラ整備支援プロジェクト」



カンボジアで活躍する地雷除去機

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19%増の680,855百万円(5,768百万米ドル)となりました。当社グループでは、建設機械の多岐にわたる事業展開、お客様の多様なニーズに対応した基軸商品の強化を図り、グローバル事業を展開しています。

● 建設機械事業

第3次排ガス規制をクリアし、性能・機能面で大幅な刷新を図った新型油圧ショベル、ホイールローダのフルモデルチェンジ機を2006年1月から順次市場投入し、従来機と差別化を図った新世代のグローバルモデル機として国内外で拡販に取り組んできました。

国内においては、既存の土木分野に加え、解体・スクラップ等、非土木分野での新規顧客層の開拓を積極的に推進しました。米国では、引き続き好調な商業施設などの民間設備投資、ハイウェイなどの道路補修・建設投資などの公共工事需要が堅調に

推移している中、拡販に努めました。欧州では、全域にわたる需要増加に対して、製品のフルライン化や販売ネットワークの拡充を図り、アフリカでは、アルジェリアにおける高速道路建設向けの油圧ショベル117台の大量受注がありました。また、中国では、社会インフラ整備に伴い建設機械の需要が従来の沿岸部から全国規模に拡大しており、青島において中国初の直営



ZX400LCH-3 中型油圧ショベル

Topics

バウマ2007に出展

2007年4月ドイツ・ミュンヘンで開催された国際建設機械展バウマ2007に、日立建機グループ2社が出展しました。

日立建機(ヨーロッパ)社は、ドイツの代理店と共同で5,000m²の大型ブースを出展。会場内最大の展示機EX5500超大型油圧ショベルをはじめ、新型ホイールショベル、ミニショベル、ホイールローダ、地雷除去機、バッテリーショベルなど、合計34台を展示しました。また、日立住友重機械建機クレーン(株)は、別ブースにてクローラクレーン5機種を展示しました。

連日好天に恵まれ、7日間の期間中展示会全体で50万人の入場者を記録(前回2004年の41万6,000人と比べて約20%増)し、各代理店との商談が成立するなど、盛況のうちに展示会を終えました。



販売会社を設立したほか、代理店における取扱製品の拡充、サービス対応力の向上に努めました。アジアでは、高い経済成長を続けるインド等、新興市場での販売・サービス体制の拡充、強化を図り、積極的な対応を行ってきました。

新製品については、油圧ショベルを2機種、後方超小旋回型ミニショベル3機種、超小旋回型ミニショベル1機種、第3次排ガス規制に対応したトラックバックホウ1機種を発売いたしました。クレーンについては、北米、日本、中近東、欧州、アジアなどで需要が伸長し、売上げも好調に推移しました。今後は、インド、ロシア、中国など新興国での需要拡大が見込まれます。

● 資源開発関連製品事業

ザンビアの銅鉱山で、電動化によるコストパフォーマンスなどが評価され、電動式の超大型油圧ショベル4台、トローリー式のAC駆動ダンプトラック26台、ディーゼルエンジン式の超大型油圧ショベル1台を受注しました。既存市場の米州、オーストラリア、インドネシアに加え、資源開発が活発化しているアフリカ、ロシア、中国、インドなどの新興市場においてもマイニング機械の需要増加が見込まれます。

● 環境関連製品事業

国内では、自走式機械を組み合わせることにより、産業廃棄物等を現場内で効率的に選別・処理・リサイクルするシステムを「Hi-OSS（ハイオス）」のブランドでお客様に提案しています。産業廃棄物や土壌汚染物を現場外へ持ち出すことなく、現場内で効率良く処理する当社独自の画期的なシステムとして、積極的に新規顧客層の開拓に努めました。

新製品については、「Hi-OSS（ハイオス）」の構成マシンとして、ビル解体工事現場などで発生するコンクリートガラから自然石までの幅広い対象物を大容量かつスピーディに破碎し、処理能力を大幅にアップした自走式クラッシャを発売しました。



ZR950JC 自走式クラッシャ



会場内最大のEX5500など

● 商品開発事業

油圧ショベルをベースに、多様な顧客ニーズに対応した金属リサイクル機や、電動式油圧ショベルを開発しています。

新製品については、需要が増加している解体工事向けのロングフロント仕様機（20～100トン）をフルモデルチェンジすると共に、港湾荷役やスクラップ処理業向けに国内初の50トン級ホイール式マテリアルハンドリング機を開発しました。また、環境に配慮した省エネ・クリーン建設機械として、排気ガスの出ない電動式のミニショベルを発売しました。

● レンタル事業

直系レンタル子会社「レック」グループにおいて、情報ネットワーク「R-NET1」を駆使し、資産効率の向上、原価構造の改善を図ると共に、これまでの営業活動に加え、「Hi-OSS（ハイオス）」関連商品の積極的な営業展開により、売上げ拡大に努めました。

また、お客様のビジネス支援を目的としたビジネス専用カード「REC-BIZWAY」を導入し、お客様の満足度向上に努め、非土木分野へのレンタル、新規顧客の開拓及び高需要地域へのレンタル拠点の拡充を実施し、更なる事業の黒字幅拡大を図りました。

● 中古車事業

世界的な油圧ショベルの需要増加に伴い、アジア、中国、ロシア、中近東を中心に中古車の引き合いが引き続き増加しています。

日立建機トレーディング(株)では、パレードオークションやインターネットオークションを通じて、日本全国に展開しているサービス拠点で点検・整備された信頼性の高い建設機械を供給し、国内外の中古車ニーズに応えてきました。

● サービス事業

従来の土木分野に加え、スクラップ処理・解体工事などの非土木分野の顧客へのサービス体制強化を積極的に推進しました。また、ZAXIS-3シリーズ油圧ショベル、ZWシリーズホイールローダに衛星通信受信装置を標準装備し、個々の機械情報をお客様と当社で共有して機械の最適管理を行う「グローバルe-Service」を展開し、メンテナンス対応力の向上を推進しました。マイニング用の超大型油圧ショベルのフルメンテナンスサービスについては、引き続きお客様から圧倒的な信頼と評価を得ています。

● その他ソフト事業

当社グループを支援する事業として、日立建機ビジネスフロンティア(株)がコンピュータソフトウェアの開発・販売・保守業務を、日立建機リーシング(株)（2007年4月1日に(株)エルシスより社名変更）が割賦販売等のファイナンス業務を、日立建機ロジテック(株)が物流業務を、日立建機コメック(株)が資材調達及び部品の受払業務等を担い、それぞれ専門性を発揮し事業拡大に努めています。

産業車両事業

産業車両事業の連結売上高は、前期比45%増の73,420百万円(622百万米ドル)となりました。海外では、フォークリフトの需要が引き続き好調に推移している中、今後の海外展開を更に強化するため、中国においてTCM(株)が日系独資による新会社「TCM(安徽)機械有限公司」を設立しました。また、国内においては、販売価格の改善・コストダウンを図ると共に、日立グループ各社への拡販に努めてきました。

新製品については、エンジン式小型フォークリフトのラインアップの拡充を図りました。また、港湾関連製品として、排気ガス・燃費を大幅に低減させた国内初のハイブリッド式トランスファークレーンを開発し、拡販に努めました。

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13%増の2,178百万円(18百万米ドル)となりました。

日立建機ファインテック(株)では、引き続き好調に推移する車載用半導体の検査装置拡充を図ると共に、国内外の大手半導体メーカーへ向け、原子間力顕微鏡の拡販に努めてきました。

新製品については、超音波映像装置として、従来機より操作性を向上させたFine SAT II型を発売しました。また、高い評価を得ていた原子間力顕微鏡においても、カーボンナノチューブを使用することで耐久性に優れた探針を開発し、半導体を世界最高レベルの測定精度と処理速度で計測するWA3300を開発・販売しました。



WA3300 原子間力顕微鏡

取締役及び執行役

2007年6月25日現在



太宰 俊吾 ⁽¹⁾
取締役会長兼代表執行役



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
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



久野 勝邦 ⁽¹⁾⁽²⁾⁽³⁾
社外取締役



上野 健夫 ⁽¹⁾⁽²⁾⁽³⁾
社外取締役

注：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。

| | |
|-------|-------|
| 執行役専務 | 茂理 満男 |
| 執行役専務 | 山田 光二 |
| 執行役常務 | 村田 泰彦 |
| 執行役常務 | 坂井 徹 |
| 執行役常務 | 荒畑 秀夫 |
| 執行役常務 | 三原 新一 |
| 執行役常務 | 内林 喜一 |
| 執行役常務 | 本間 隆義 |
| 執行役 | 大塚 照政 |
| 執行役 | 平田 東一 |
| 執行役 | 水谷 努 |
| 執行役 | 真鍋 一史 |
| 執行役 | 佐藤 真 |
| 執行役 | 徳川 義和 |
| 執行役 | 徳重 博史 |

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おります。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。

当社の社外取締役3名のうち2名は、(株)日立製作所の取締役及び名誉顧問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6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、ホイールロード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、会社法の定めにも則り、「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・推進に取り組み、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。

6年間の主な財務指標の推移

日立建機株式会社及び連結子会社

| 3月31日に終了した会計年度 | 百万円 *1株当たり指標を除く | | | | | | 千米ドル |
|-----------------------|-----------------|-----------|-----------|-----------|-----------|------------|--------------|
| | 2007 | 2006 | 2005 | 2004 | 2003 | 2002 | 2007 |
| 会計年度 | | | | | | | |
| 売上高 | ¥ 756,453 | ¥ 626,457 | ¥ 448,043 | ¥ 402,195 | ¥ 328,496 | ¥ 298,766 | \$ 6,407,903 |
| 売上原価 | 549,453 | 453,461 | 316,918 | 287,360 | 243,642 | 227,613 | 4,654,409 |
| 販売費及び一般管理費 | 128,807 | 114,872 | 92,055 | 82,847 | 68,803 | 73,197 | 1,091,122 |
| 営業利益（損失） | 78,352 | 57,177 | 40,120 | 32,858 | 16,399 | (3,295) | 663,719 |
| 税金等調整前当期純利益（損失） | 70,081 | 46,795 | 31,862 | 21,211 | 6,486 | (20,903) | 593,656 |
| 当期純利益（損失） | 36,502 | 24,223 | 17,325 | 12,490 | 3,883 | (17,603) | 309,208 |
| 会計年度末 | | | | | | | |
| 総資産 | ¥ 655,326 | ¥ 552,341 | ¥ 463,812 | ¥ 407,049 | ¥ 373,755 | ¥ 360,008 | \$ 5,551,258 |
| 運転資本 | 98,891 | 99,213 | 96,638 | 67,201 | 61,735 | 38,736 | 837,705 |
| 自己資本 | 184,750 | 157,173 | 131,318 | 91,132 | 74,321 | 64,977 | 1,565,015 |
| 1株当たり指標（円、米ドル） | | | | | | | |
| 当期純利益（損失） | ¥ 187.43 | ¥ 124.37 | ¥ 91.05 | ¥ 72.62 | ¥ 25.90 | ¥ (122.47) | \$ 1.59 |
| 潜在株式調整後当期純利益 | 186.81 | 124.00 | 90.88 | 70.92 | 24.35 | — | 1.58 |
| 自己資本 | 987.56 | 807.17 | 673.81 | 520.93 | 460.98 | 452.07 | 8.37 |
| 年間配当金 | 28.00 | 18.00 | 14.00 | 11.00 | 7.00 | 0.00 | 0.24 |
| その他指標 | | | | | | | |
| 売上高当期純利益率 | 4.8% | 3.9% | 3.9% | 3.1% | 1.2% | — | — |
| 自己資本当期純利益率 | 20.9% | 16.8% | 15.6% | 15.1% | 5.6% | — | — |
| 自己資本比率 | 29.4% | 28.5% | 28.3% | 22.4% | 19.9% | 18.0% | — |
| 従業員数 | 14,272 | 13,291 | 10,602 | 9,983 | 9,924 | 9,452 | — |
| 株主数 | 20,112 | 18,234 | 11,861 | 8,913 | 10,566 | 12,373 | — |

経営者による財務状況の説明及び分析

経営成績の分析

製品面では、フルモデルチェンジし、性能、機能を格段に向上させ第3次排ガス規制に対応した油圧ショベルと、世界統一モデルのホイールローダの発売、更にはマイニング用の超大型油圧ショベルやダンプトラックの強化などを展開し、更なる事業領域の拡大を図り、市場地位の向上を目指してきました。

販売面では、国内においては、販売・サービス・レンタルの連携によるRSS体制のもと、業種別営業の推進により新規顧客層の開拓を進め、環境保全、資源リサイクルに向けた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）」などに注力し、売上げ拡大と収益確保に取り組んできました。また、海外では、北米の住宅建設投資の減少に伴う需要減のほかは、各地域とも需要は好調に推移しており、とりわけロシア、インド、中近東などの新興国の旺盛な需要を受け、グループ全体で積極的な地域戦略を推進してきました。

生産体制においては、建設機械需要が伸長し、高水準の生産が継続する中、土浦工場及び日立建機（ヨーロッパ）社アムステルダム工場の生産設備の増強を実施し、生産能力の大幅な向上を図りました。また、更なる需要増に対応するため、国内において油圧機器コンポーネント製造工場の建設を開始し、超大型油圧ショベル・ダンプトラック組立工場の建設を決定し、海外においてはインド第3工場の建設計画の具体化をはじめ、中国、インドネシアの工場の増築計画を進めるなど、世界レベルでの増産体制を構築しています。

これらの結果、当期の連結業績は、売上高は前期比20.8%増の756,453百万円（6,048百万米ドル）、当期純利益は前期比50.7%増の36,502百万円（309百万米ドル）と、5期連続の増収増益、4期連続の最高益更新を実現すると共に、中期経営計画（2007年3月期最終年度）の目標値を全ての項目において達成しました。

売上原価は、鋼材価格の上昇などにより、前期比21.2%増の549,453百万円（4,654百万米ドル）となりました。売上原価の売上高に対する比率は前期より0.2ポイント増加し、72.6%となりました。これにより売上総利益は、前期比20.4%増の207,159百万円（1,755百万米ドル）となりました。

販売費及び一般管理費は、生産システムの効率化などにより、前期比12.1%増の128,807百万円（1,091百万米ドル）となりました。販売費及び一般管理費の売上高に対する比率は前期より1.3ポイント減少し、17.0%となりました。

販売費及び一般管理費が抑えられたため、営業利益は前期比37.0%増の78,352百万円（664百万米ドル）と売上総利益の伸び率を上回り、売上高営業利益率は10.4%と初めて10%を上回りました。

その他の費用は、前期の10,382百万円（88百万米ドル）から8,271百万円（70百万米ドル）へと減少しました。主な減少要因としては、前期に円高の影響で膨らんだ為替差損が減少したことに加え、霞ヶ浦総合研修所のオープンにより不要となった足立研修所の売却に伴う固定資産売却益839百万円（7百万米ドル）、海外子会社清算に伴う利益1,423

百万円（12百万米ドル）、ユークリッド日立社の医療保険制度消滅に伴う利益の消滅などがあげられます。また、日立建機トラック社の黒字化により、構造改善費は2,191百万円（19百万米ドル）と、前期比97.2%増加しました。

以上により、税金等調整前当期純利益は、前期比49.8%増加し、70,081百万円（594百万米ドル）となりました。税金等調整前当期純利益に対する税効果会計適用後の法人税等の負担率（表面税率）は、前期の36.8%から39.3%と2.5ポイント増加しました。

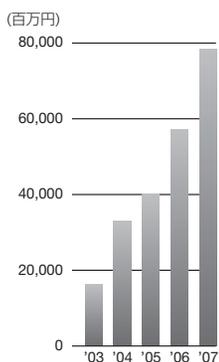
以上の結果、当期純利益は前期比50.7%増の36,502百万円（309百万米ドル）となりました。1株当たり当期純利益は前期より63.06円（0.53米ドル）増加して187.43円（1.59米ドル）となり、自己資本当期純利益率は20.9%と前期比4.1ポイント増加しました。

財政状態

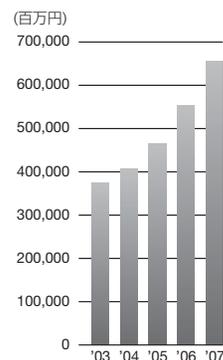
流動資産は前期末に比べて20.0%増加し、439,307百万円（3,721百万米ドル）となりました。これは主として、受取手形及び売掛金が28,827百万円（244百万米ドル）、たな卸資産が35,038百万円（297百万米ドル）それぞれ増加したことによります。固定資産は、前期末に比べて15.9%増加し、216,019百万円（1,830百万米ドル）となりました。これらの結果、総資産は、前期末より18.6%増加し655,326百万円（5,551百万米ドル）となりました。

流動負債は、前期末に比べて27.6%増加し、340,416百万円と（2,884百万米ドル）となりました。これは主として、建設機械需要が伸長し高水準の生産が継続していることによ

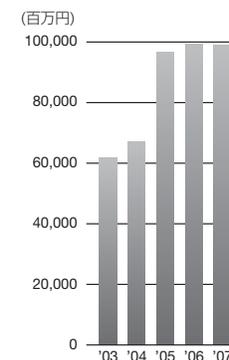
営業利益



総資産



運転資本



り、支払手形及び買掛金が増加したためです。固定負債は、前期末に比べて10.5%減少し、92,501百万円(784百万米ドル)となりました。これらの結果、負債合計は前期末に比べて、17.0%増加し、432,917百万円(3,667百万米ドル)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22.1%増加し、222,409百万円(1,884百万米ドル)となりました。主な増加要因は、当期純利益が36,502百万円(309百万米ドル)に増加したことであり、主な減少要因は剰余金の配当金を4,673百万円(40百万米ドル)計上したためです。以上の結果、自己資本比率は、前期末の28.5%から29.4%に増加しました。

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41,074百万円(348百万米ドル)となり、前期末より880百万円(7百万米ドル)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。

営業活動の結果増加した資金は24,101百万円(204百万米ドル)となり、前期37,379百万円(317百万米ドル)の増加に比べ13,278百万円(112百万米ドル)減少しました。前期に対する増加要因としては、税金等調整前当期純利益が70,081百万円(594百万米ドル)と前期46,795百万円(396百万米ドル)に比べ23,286百万円(197百万米ドル)増加したこと。また増産設備投資に伴い、減価償却費が24,215百万円(205百万米ドル)と前期に比べ4,745百万円(40百万米ドル)増加したことがあげられ

ます。一方、前期に対する減少要因としては、受取手形及び売掛金、たな卸資産、支払手形及び買掛金といった、いわゆる運転資金が売上規模の拡大に伴い増加したことが主要因となっています。この運転資金は、前期では1,976百万円(17百万米ドル)と僅かながら減少しましたが、当期では26,759百万円(227百万米ドル)と大きく増加に転じました。また当期の法人税等の支払額は21,466百万円(182百万米ドル)と、前年度に比べ10,800百万円(91百万米ドル)増加しました。

投資活動の結果減少した資金は25,834百万円(219百万米ドル)となり、前期18,572百万円(157百万米ドル)の支出に比べ7,262百万円(62百万米ドル)増加しました。これは、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、24,336百万円(206百万米ドル)と前期に比べ9,279百万円(79百万米ドル)増加したことに加え、当期には、前年のインド・テルコン社への出資に相当する規模の投資がなかったことが主な要因です。これらにより、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1,733百万円(15百万米ドル)のマイナスとなりました。

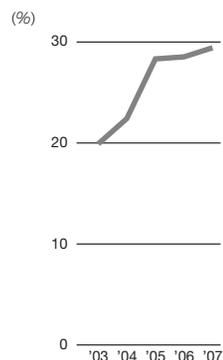
財務活動では517百万円(4百万米ドル)の増加となりました。これは、当期に返済期限の到来した社債、長期借入金を返済した上で、借入金等に係る支払利息の支払い及び株主への配当金の支払いに必要な資金を調達したためです。

事業等のリスク

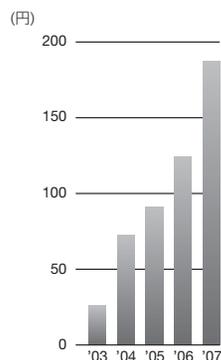
当社グループは、世界各地において事業活動を行っており、また、事業を遂行するために高度で専門的な技術や情報を利用しています。そのため、当社連結グループの事業活動は、多岐にわたる要因の影響を受けます。その要因のうち、主なものは以下のとおりです。

- ・市場における製品需給の変動及び価格競争の激化
- ・新技術を用いた製品の開発、タイムリーな市場投入、低コスト生産を実現する当社及び子会社の能力
- ・急速な技術革新への対応遅れ
- ・為替相場変動(特に円/ドル、円/ユーロ相場)
- ・製品需給及び為替変動に対応する当社及び子会社の能力
- ・主要市場における経済・社会的状況及び貿易規制等各種規制
- ・自社特許の保護及び他社特許の利用の確保
- ・製品やサービスに関する欠陥・瑕疵等
- ・製品開発等における他社との提携関係

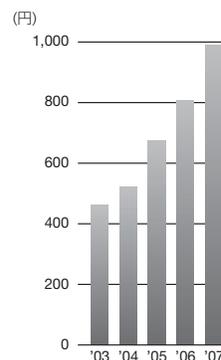
自己資本比率



1株当たり当期純利益



1株当たり株主資本



グローバル・ネットワーク

2007年6月25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・中東

製造・販売会社

- ・日立建機(ヨーロッパ) N.V. [HCME]
- ・日立建機フランス S.A.S.[HCMF]

販売・サービス会社

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

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.

中国

製造・販売会社

- ・日立建機(中国) 有限公司 [HCMC]

販売・サービス会社

- ・日立建機(上海) 有限公司 [HCS]
- ・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



オセアニア・アジア

製造・販売会社

- ・PT. 日立建機インドネシア [HCMI]
- ・PT. 芝浦シャ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Ltd. [TELCON]*

販売・サービス会社

- ・日立建機タイランド Co., Ltd. [HCMT]
- ・日立建機アジア・パシフィック Pte.Ltd. [HMAP]
- ・日立建機(マレーシア) Sdn.Bhd. [HCMM]
- ・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]
- ・ケーブルプライス (NZ) Limited. [CPL]

日本

製造会社

- ・TCM株式会社
- ・株式会社日立建機カミーノ
- ・株式会社新潟マテリアル
- ・日立住友重機械建機クレーン株式会社
- ・日立建機ファインテック株式会社
- ・株式会社日立建機ティエラ
- ・多田機工株式会社
- ・鉦研工業株式会社*

販売・サービス会社

- ・山梨日立建機株式会社
- ・沖縄日立建機株式会社

レンタル・リース会社

- ・株式会社レック北海道
- ・株式会社レック東北
- ・株式会社レック関東
- ・株式会社レック甲信越
- ・株式会社レック中部
- ・株式会社レック関西OKG
- ・株式会社レック四国
- ・株式会社レック西日本
- ・株式会社ソクト*
- ・奥村機械株式会社*

その他

- ・日立建機ビジネスフロンティア株式会社
- ・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
- ・株式会社日立建機教習センタ
- ・日立建機トレーディング株式会社
- ・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

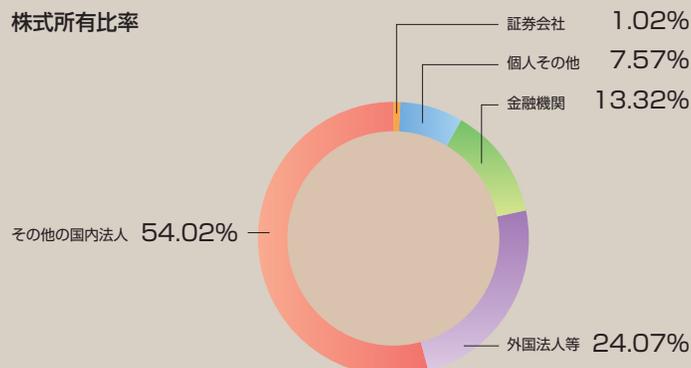
2007年3月31日現在

| | |
|---------|---|
| 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 196,095,038株 |
| 資本金 | 42,635,657,620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 | 21,422名 |
| 従業員数 | 14,272名（連結ベース） 3,311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)日立製作所 | 98,081 | 50.02 |
| 日本トラスティ・サービス信託銀行(株) | 7,910 | 4.03 |
| 日本マスタートラスト信託銀行(株) | 5,654 | 2.88 |
| 資産管理サービス信託銀行(株) | 3,984 | 2.03 |
| ゴールドマン サックス インターナショナル | 1,847 | 0.94 |
| ステート ストリート バンク アンド トラスト カンパニー 505103 | 1,823 | 0.93 |
| バンク オブ アイルランド ノン トリーティ | 1,797 | 0.92 |
| 野村信託銀行(株) | 1,656 | 0.84 |
| メロン バンク エヌエー アズ エージェント フォー イッツ クライアント メロン オムニバス ユーエス ペンション | 1,539 | 0.78 |
| チェース バンク(アイルランド)ピーエルシー ダブリン | 1,478 | 0.75 |

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>