

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、ロシアCIS・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

中期経営計画「創2010—For the New Stage」	2
財務ハイライト	3
木川社長インタビュー	4
特集1 世界の需要に応える生産力の強化	7
特集2 世界のお客様に応えるグローバル化の深化	11
当期のセグメント別概況	15
取締役及び執行役	19
コーポレート・ガバナンス	20
6年間の主な財務指標の推移	21
経営者による財務状況の説明及び分析	22
グローバル・ネットワーク	24
投資家情報	25

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）。



世界の現場で稼働する、建設機械のHITACHI

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、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。当社グループは、従業員約1万6千人(2008年3月現在、連結ベース)を擁し、世界中に油圧ショベル、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へと発展を遂げています。



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

- 建設機械総合メーカーとして“ビッグ3”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（連結経常利益率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

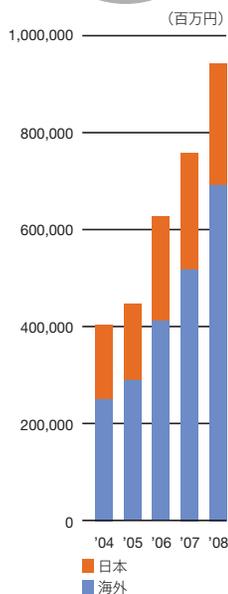
経営基盤

- 世界規模の生産力増強
- 人材開発
- 財務体質強化

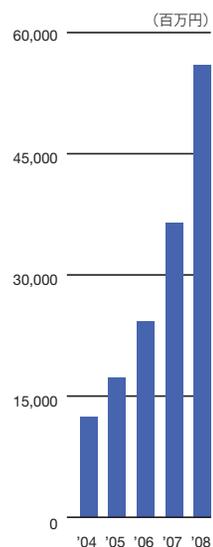
財務ハイライト

日立建機株式会社及び連結子会社
2008年及び2007年3月期

売上高
+24.3%

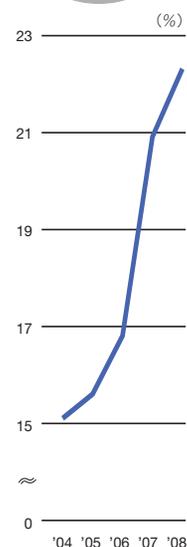


当期純利益
+53.4%

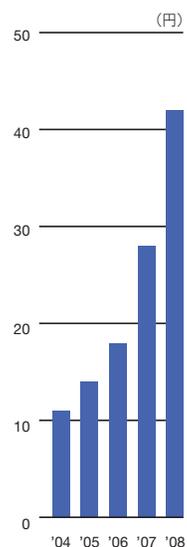


	百万円		千米ドル
	2008	2007	2008
会計年度：			
売上高	¥ 940,537	¥ 756,453	\$ 9,387,534
当期純利益	55,985	36,502	558,788
会計年度末：			
総資産	¥ 833,096	¥ 655,326	\$ 8,315,161
純資産	310,747	184,750	3,101,577
1株当たり指標： (円、米ドル)			
当期純利益	¥ 271.00	¥ 187.43	\$ 2.70
年間配当金	42.00	28.00	0.42
売上高当期純利益率	6.0%	4.8%	—
自己資本当期純利益率	22.3%	20.9%	—
地域別売上高：			
日本	¥ 248,733	¥ 238,549	\$ 2,482,613
海外	691,804	517,904	6,904,921
米州	88,518	125,129	883,501
欧州、ロシアCIS・ アフリカ・中近東	291,942	195,209	2,913,884
豪州・アジア	184,021	126,280	1,836,720
中国	127,323	71,286	1,270,815
事業別売上高：			
建設機械事業	¥ 854,846	¥ 680,855	\$ 8,532,249
産業車両事業	83,849	73,420	836,900
半導体製造装置事業	1,842	2,178	18,385

自己資本
当期純利益率
**+1.4
ポイント**



1株当たり
年間配当金
+14円



注1：表中の米ドル金額は、便宜上2008年3月31日時点でのおよその為替レートである1米ドル=100.19円にて換算しております。

注2：2008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、このたび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。

注3：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。

注4：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

木川社長インタビュー

2008年3月期（2007年4月から2008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するなど、好調に推移しました。株主の皆様へ、当期の決算概況をご報告いたしますと共に、中期経営計画「創2010-For the New Stage」における今後の戦略展開などについて、木川社長にお話を聞きました。

代表執行役 執行役社長 **木川 理二郎**



成長を加速させ、次なる飛躍を目指します。

当期の決算概況をご説明ください。

米国サブプライムローン問題に起因する国際経済の混乱や、原油・鋼材をはじめとする原材料の高騰といった情勢の中、建設機械の需要は海外を中心に総じて好調に推移しました。当社グループは、中期経営計画「創2010-For the New Stage」をスタートさせ、「世界の建設機械総合メーカーとして不動の“ビッグ3”の市場地位を確保」「業界最高水準の利益体質を実現」を基本方針とし、世界レベルでの増産体制の強化、グループ全体での積極的な地域販売戦略を展開してきました。

これらの結果、当期の連結業績は、売上高は前期比24.3%増の940,537百万円（9,388百万米ドル）、当期純利益は前期比53.4%増の55,985百万円（559百万米ドル）と、6期連続の増収増益、5期連続の最高益更新を実現しました。

当期の連結方法についてお断りしておきますが、海外連結子会社12社につきましては、連結方法を変更したことで15ヵ月分の決算数値が盛り込まれています。これらを差し引いた従来期間ベースの参考数値で申し上げますと、売上高903,623百万円（9,019百万米ドル）、当期純利益54,458百万円（544百万米ドル）となります。

この変更による増加分を差し引いても、前期を大幅に上回り、中期経営計画の初年度として好調なスタートを切ることができました。現在の成長ペースを考えれば、中期経営計画の目標数値である売上高1兆円以上、経常利益1,000億円以上は、2年前倒しの2009年3月期に達成する見込みです。

中期経営計画の早期達成が見込まれる中、次のステップに向けて注力していることは何ですか。

中期経営計画では、ハード（製品）、ソフト（サービス）、地域を経営基盤の3つの軸と捉え、それぞれをバランス良く強化していくことを要点としています。

製品については、「強いものはより強く」を第一のテーマとしています。例えば、当社グループには、油圧ショベルという圧倒的に強い製品があります。こうした基軸製品の開発力、生産力、販売・サービス力を更に高めていくことで、成長を加速させていきます。また、油圧ショベルに続く次なる基軸製品として、ミニショベル、ホイールローダ、ダンプトラック、クレーン、フォークリフトなどの競争力を一層高めていく方針です。

決算がどんなに好調であっても決して満足せず、真の意味で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なるために、中期経営計画で掲げた目標を精査して見直し、次なる飛躍を目指してまいります。

強い製品、強い市場で更に強く。 圧倒的に強い日立建機グループを目指します。

強い製品をより強くしていくために、どのような施策を行っていますか。

旺盛な需要に対応できる生産力を世界レベルで確立するために、中国、インド、インドネシアなどで増産体制の充実を図

る一方、圧倒的な強さを誇る大型・超大型機械の生産を担う工場の建設を国内で進めています。

2007年9月に稼働を開始した常陸那珂工場（茨城県ひたちなか市）は、大型・超大型機械のキーコンポーネント（油圧機器などの基幹部品）などを製造する拠点です。2008年12月完成を目処に二期工事を行っており、油機工場（土浦工場内）、霞ヶ浦工場と合わせ、年間に油圧ショベル61,000台のキーコンポーネントを供給できる体制を2011年3月期までに構築していく計画です。

この常陸那珂工場に程近い港湾関連用地の中に立ち上げたのが常陸那珂臨港工場です。こちらは、超大型の油圧ショベル、ダンプトラック及び大型油圧ショベルの生産工場であり、従来土浦工場などで担っていた製造ラインを移管・拡充したものです。

世界の資源需要はますます逼迫しており、開発中の鉱山は急速に拡大しています。この大きな需要に応えるため、大型・超大型機械の生産力増強を図ると共に、鉱山関係のお客様を専門とした「マイニング事業本部」を立ち上げ、当社グループ一体となってマイニング事業の強化を推進していきます。

日立グループとの連携による技術開発にも積極的に取り組まれていますね。

現在最も力を入れているのは「建設機械の電動化」です。これは、油圧ショベルやホイールローダのディーゼルエンジンを電気動力に置き換えた究極の「ECO建機」をつくるという計画です。この電動化技術を応用し、鉱山の給電設備などを活用した電動式の超大型機械や、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の油圧ショベル、ホイールローダ、トランスファークレーンなどをすでに開発しています。

電動化における私どもの強みは、日立グループの一員であることです。日立の持つエレクトロニクス技術を活用することで、建設機械の可能性を広げていくことができるのは、他の建設機械メーカーにはない大きな強みです。

油圧ショベルの販売台数で強さを誇る新興国の開拓はどのように行ってきたのでしょうか。

一言でいえば「風が吹く前に動いた」ということです。ここ数年、急速に市場が拡大したことから一般に新興国と言われていますが、当社グループでは、10年前あるいは20年前からロシア、中国、インドなどで事業を行ってきました。これらの地域において、やがて大きな需要が形成されると見込み、先手を打ってきたことが現在の成長につながっています。今後も新興国を中心に世界全体として2020年くらいまで建設機械の需要は伸びていくと、私は思っています。先進国を引き続き強化しつつ、新興国での販売・サービス網の強化に努め、さらなるシェアアップを目指していきます。

設備投資やリスクヘッジにも万全を期して臨んでいます。

設備投資の現状と計画をお聞かせください。

当社グループの設備投資（工事ベース）は、当期を含めた過去3年間で約153,764百万円（1,535百万米ドル）となっています。このうち当期の78,187百万円（780百万米ドル）については、公募及び（株）日立製作所を割当先とする第三者割当による1,900万株の新株式発行を2007年8月に実施し、778億円（777百万米ドル）を調達して引き当てました。

引き続き、世界的に増大する需要に対応するために、当社グループの生産設備への投資をグローバルに進めると共に、国内外サプライヤーへの支援も積極的に行い、資材や部品の調達力強化を図っていく計画です。2009年3月期の設備投資は、68,181百万円（681百万米ドル）を見込んでいます。

事業の規模が拡大する中、コスト低減についてはどのように対応していますか。

資材費の高騰、環境規制への対応、為替など、当社グループには様々なコスト増加の要因がありますが、それぞれの課題を個別にとらえ、リスクヘッジに取り組んでいます。

原価低減などの企業努力では吸収できない資材費の高騰につきましては、製品の値上げで対応させていただきたいと考えています。原油・鋼材などの大幅な高騰が続いているため、国内では、2008年4月より取り扱い全製品を対象に平均5%～10%の販売価格値上げを実施させていただきました。一方、固定費の増加に対しては、物量（生産数）の拡大で対応し、為替については、ダメージを最小化するリスクヘッジの仕組みをつくることで対応しています。

次なる飛躍に向け、お客様満足 of 更なる向上と人材の育成をグローバルに進めています。

お客様を支えるソフト（サービス）の面では、どのような戦略で臨んでいますか。

お客様に更なるご満足をお届けするために、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、物流といった日立建機グループ各社が持つ特長あるサービスを組み合わせ、それぞれのお客様にとって最適なサービスを提供できるトータルソリューション力で差別化を図っています。

こうしたサービスをグローバルに推進していくために、世界中で稼働するHITACHIの建設機械をリアルタイムで遠隔診断する「グローバルe-サービス」のエリア拡大、世界的な中古部品の再生ニーズに応える「グローバル再生ネットワーク」の

強化を図っていきます。

一方、国内では、地域ごとにレンタルサービスを展開する連結子会社、レック8社を合併し、日立建機レック(株)を2008年4月に設立しました。全国をカバーする1社ネットワークを構築したことにより、事業の効率化を図ると共に、お客様の立場になったRSS(レンタル・サービス・販売)体制を一層強化し、安定した収益の確保につなげていきます。

世界で活躍する人材を育成するために、どのような教育活動を行っていますか。

当社グループは、この数年で急激に海外事業を拡大してきましたので、全世界的に見ると、頭はそのまま身体だけが大きくなってしまったという感じが否めません。

世界の製造・販売拠点で働く約1万6千人のレベルを引き上げていくには、その国の言葉や文化などに長けたローカルのマネジメントスタッフを育てる体制を作らなければなりません。同時に、技能や技術面の向上を図るために、日本で培ったモノづくりの考え方や手法を世界に伝えていかなければなりません。

そうした教育を体系的に行う拠点として、2007年4月に霞ヶ浦総合研修所(茨城県阿見町)をオープンしました。日本人の従業員が専門分野についての知識や技能・技術を高め、語学研修や海外での適応力を養う教育を受ける一方、海外のグループ会社やディーラーからの研修生を積極的に受け入れています。

従業員とのコミュニケーションを深め、グループとしての一体感を醸成していきます。

CSR活動については、どのような考えを持って進めますか。

私は、企業をきちんと運営していくことがCSRそのものだと思っています。ステークホルダーのためにあえて何かをするのではなく、事業を継続する上で当然やるべきことをやっていけば、結果としてそれぞれのステークホルダーの要望に応じていくことができる、という考えです。

例えば従業員に対しては、当社グループの企業理念や行動指針を一人ひとりの行動に照らし合わせ、一人称で表現した「Kenkijinスピリット」というコンセプトをまとめ、9ヵ国語でハンドブックを作成しました。その中では、Challenge、Customer、Communicationという3Cの大切さを改めて強く認識することができます。日立の創業精神である「和と誠と開拓者精神」に重なるこのスピリットを、全世界の日立建機グループ

で働く人々が形にすることによって、私どものCSRを果たしていきたいと考えています。

従業員とのコミュニケーションを重視するという姿勢が鍵のようですね。

企業が健全かつ持続的に成長を果たしていくには、従業員とのコミュニケーションを深めていくことが不可欠であると考えています。

去年は、私と中浦、有田の副社長2人でトップキャラバンを組み、国内外のグループ拠点を回って、中期経営計画の説明をしてきました。マネジメント層の理解が深まり、一体感を醸成する上で大変プラスになったと感じています。

今年も同じ3人で、「Kenkijinスピリット」を伝えに行こうと思っています。重要な事柄を伝えるために、直接コミュニケーションを図るというのが私のスタイルです。

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、中期経営計画の目標数値を前倒して達成することを前提として経営計画を進めると共に、建設機械総合メーカーとして世界の市場で“ビッグ3”の地位を不動のものとしていくために、更に大きな成長を目指しています。

株主の皆様への利益配分につきましては、安定配当を基本に連結業績に連動した剰余金の配当を実施していく方針です。こうした方針に沿って、当期の年間配当金につきましては、前期比14円(0.14米ドル)増配の42円(0.42米ドル)とさせていただきます。

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、何卒よろしくごお願い申し上げます。





特集-1

世界の需要に応える 生産力の強化

世界の油圧ショベルの需要台数は、この6年で2.5倍に拡大しており、今後も中国、アジア、豪州、ロシアCIS、中近東などの新興国を中心に拡大を続けていくものと予想されます。また、マイニング向け超大型機械、プラント等構造物建設用クローラクレーン、フォークリフトなど産業車両の需要も引き続き高水準で推移するものと見られます。特集1では、こうした世界の需要に応える生産力の強化についてご紹介します。



明確な戦略に沿ったグローバル生産体制

日立建機グループは、日本を中心に、中国、インド、インドネシア、米国、カナダ、オランダ、フランスに製造拠点を持つグローバルな生産体制を敷いています。

モノづくりに対する基本コンセプトは、「Made by HITACHI」。世界のどの工場でも生産しても一定の高品質を保ち、信頼性の高いHITACHIの建設機械をお客様に安心してお使いいただくと共に、徹底した効率化によって納期短縮と原価低減に努めています。

また、「世界最適地生産・世界最適地供給」という考えに基づいて、各工場の役割分担を明確にしています。それぞれの製品において、中心的な役割を果たす「マザー工場」を配置すると共に、日本の土浦工場は、幅広い製品の研究・開発から設計・生産・検査までを担う「世界のマザー工場」として機能しています。

国内で2つの新工場が稼働を開始

このグローバル生産体制のもと、当社グループでは、世界的な需要拡大に応えるべく、国内では土浦工場などで生産設備の増強を実施し増産を続ける一方、2つの新工場建

設を進めています。

2007年9月、大型・超大型機械のキーコンポーネントなどを製造する専用工場として、常陸那珂工場が稼働を開始しました。同工場では、高度な技術・技能が必要な油圧機器などの基幹部品を中心に生産しています。鉱山などで稼働する超大型油圧ショベル、超大型ダンプトラックをはじめ、ホイールローダ、クローラクレーンなどの大型モデル用のキーコンポーネントを全世界の組立工場に安定的に供給する役割を担っています。現在、更なる需要増に対応すべく二期工事を進めており、2008年12月に完成する予定です。これにより、霞ヶ浦工場の減速機部門を順次集約するなど、コンポーネント生産体制の効率化を図っていく計画です。2011年3月期までには、油機工場(土浦工場内)、霞ヶ浦工場と合わせ、年間に油圧ショベル61,000台のキーコンポーネントを供給できる体制を構築していく計画です。

一方、常陸那珂工場に程近い港湾関連用地の中に建設したのが常陸那珂臨港工場です。過酷な条件の現場で長時間稼働するため、強い掘削力と高い耐久性が求められる超大型機械などを日本ならではの高品質な技術・技能で生産します。臨港という立地を活かし、スムーズに港へ出荷でき



操作性を再現するシミュレータ
(土浦工場)



3Dのイメージ画像を使った
コンポーネントの解析(土浦工場)



自動化されたFMSライン
(常陸那珂工場)

ることも大きな強みです。大型油圧ショベル生産工場が稼働を開始し、超大型油圧ショベル、超大型ダンプトラックの生産工場の建設も着々と進めています。同工場は、従来土浦工場にあった生産ラインを移設・拡充したもので、移設により土浦工場の主力組立ラインは再編され、油圧ショベルの生産能力は年間18,000台から23,000台に引き上げられます。

世界各地で生産力を増強

海外においても着々と増産体制を整えています。油圧ショベルの需要拡大が最も顕著な中国では、合肥工場の拡張を急ピッチで進めると共に、同じ経済技術開発区内に取得済みの28万㎡の土地に、鋼板の切板工場を増設し、新たに物流センターの建設も進めています。こうした体制を整え、2006年に5,000台であった中国での油圧ショベル生産能力を2008年は14,500台、2010年は2万台と4年間で4倍に増やしていく計画です。

インドネシアでは、チビトン工場内に超大型油圧ショベル向け大型構造物の製造工場を建設し、2007年9月から稼働を始めています。常陸那珂臨港工場の超大型油圧ショベル生産を支える拠点としての役割を担っていくほか、インドネ

シアで需要が拡大しているマイニングのニーズにも応えています。

当社が株式の40%を保有するインドのテルココンストラクションエクイップメント社(テルコン社)では、第3工場の建設をはじめました。近年インドでは、道路、空港、港湾整備など社会インフラ整備の活発化や、旺盛な資源需要を背景として、建設機械の需要が急速に拡大しています。こうした中、インドの油圧ショベル市場シェアで約50%を占めるテルコン社へ新型機種を順次投入するなどして、さらなる需要増に対応していきます。

以上、国内外の生産力増強施策により、中期経営計画の最終年度である2011年3月期までに、グループ全体での油圧ショベルの生産能力を年間61,000台としていく計画です。

TCMとのシナジーを一層強化

主力製品である油圧ショベルの生産能力を増強する一方で、ホイールローダや産業車両などを生産・販売する連結子会社、TCM(株)との関係をより深め、両社のシナジーを一層強化しています。

ホイールローダ事業については、欧州におけるホイール



大型油圧ショベルの組立ライン
(常陸那珂臨港工場)



オイルサンド現場で稼働する世界最大級のEX8000超大型油圧ショベルと超大型ダンプトラック

ローダの生産・販売子会社である日立建機フランス社を同社の子会社とし、グローバルマネジメントの一極化を図ると共に、同社のドライブユニット部門を当社に集約し、ホイール系キーコンポーネントの開発力・生産力強化を図ります。さらに、第3次排ガス規制に対応したグローバルモデルの生産台数を安定させるため、生産・調達を当社がサポートすると共に、第4次排ガス規制に対応したモデルの開発を共同で進めていきます。こうした施策により、ホイールローダ事業の連結売上高1,000億円、世界の市場シェア10%以上を当面の目標としていきます。

フォークリフト事業については、新興国で急拡大する需要に対応するため、TCMが生産・販売子会社として、中国にTCM(安徽)機械有限公司を設立しました。日立建機(中国)有限公司に隣接する敷地に工場を建設し、2008年7月より、1.5トンから10トン積みまでの最新モデルや中国市場に合わせた仕様車の生産、並びに鋳物部品の生産を開始しています。経営資源を相互に補完できる強みを活かし、2010年に中国で7,000台を生産する目標を掲げています。

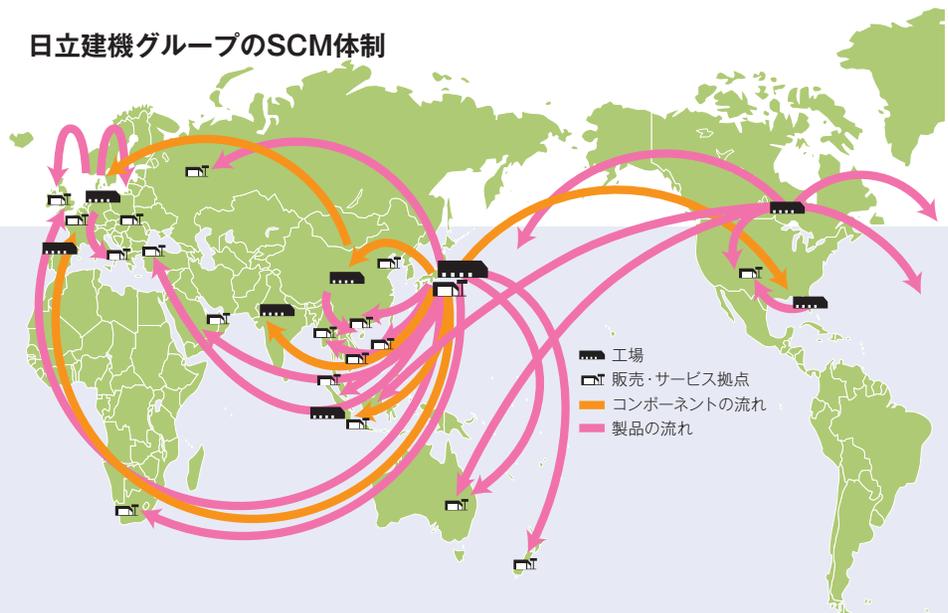
情報化により継続的改善を推進

当社グループでは、世界レベルで増産体制の整備を進める中、さらなる在庫の縮減とお客様への安定供給を図り、業界最高水準の利益体質を実現すべく、高度なSCM(サプライチェーン・マネジメント)体制の構築に取り組んでいます。世界中の在庫状況をリアルタイムに可視化するグローバルデータベースを活用し、需要の変動を素早くキャッチして生産計画に反映させると共に、発注から納入にいたるリードタイムの短縮、より効率的な物流システムの確立に役立てています。こうした施策により、たな卸資産手持日数は80日以下となりました。

世界における建設機械の需要は、今後も総じて好調に推移していくものと見られていますが、鉄鋼など資材費の高騰、地震による中国経済への影響といった不安材料もあります。当社グループは、グローバルな情報の一元化と共有化により、これらの動向なども注意深く見守り、「Made by HITACHI」を基本コンセプトに、モノづくりに関する継続的改善を推進していく方針です。



日立建機グループのSCM体制



フランスで稼働するZW310ホイールローダ



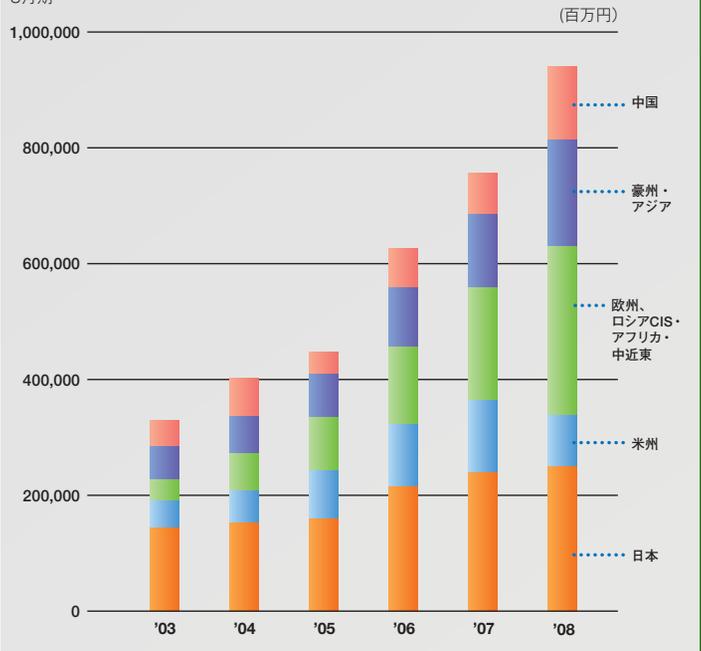
特集-2

日立建機(マレーシア)社 本社

世界のお客様に応える グローバル化の深化

日立建機グループでは、「日本」、「米州」、「欧州、ロシアCIS・アフリカ・中近東」、「豪州・アジア」、「中国」を軸とする世界5極体制を敷き、グローバル事業を展開しています。ひとつの地域の需要に頼るのではなく、5極のバランスを見ながら経営戦略を推進する——このポートフォリオをうまく機能させていくことにより、世界全体規模で売上の拡大を果たしてきました。特集2では、グローバル事業を支える様々な活動をご紹介します。

日立建機グループの地域別売上高の推移
3月期



地域ごとに異なる建設機械へのニーズ

建設機械を使用するお客様の業種は多岐に渡っており、製品やサービスに対するニーズも多様化しています。当社グループの販売・サービス会社では、ディーラーとの関係を深めるなどして販売・サービス体制の強化を図る一方、開発・生産部門へお客様の声をきめ細かくフィードバックし、多様化するニーズに応える製品づくりに役立っています。

中国では、鉱山など資源掘削やインフラ建設向けの油圧ショベルの販売台数が急速に伸びています。日立建機(上海)有限公司では、過去の実績から購入の可能性が高いお客様を割り出す営業管理システム「Hi-STEP」を約30社のディーラーに導入し、新たな顧客層へ向けた営業力強化を支援しています。

ロシアCISでは、広い国土と厳しい自然環境から物流拠点の確保が重要課題となっています。同地域の販売・サービスを担う日立建機(ヨーロッパ)社では、圧倒的な強さを誇るメインディーラーとの連携により、3,000名の人員で市場の97%をカバーするディーラー網を構築し、コンポーネントの供給を含めた万全の物流ネットワークを確立しています。

建設機械の一生を見守る「グローバルe-サービス」

当社グループでは、こうした販売・サービス体制の強化に加え、世界中で稼働するHITACHIの建設機械を通信ネットワークで見守り、その製造・販売から廃棄までのライフサイクルを通じて管理・サポートする「グローバルe-サービス」を提供しています。

インターネットで検索ができるシステムには、いつ、どこで作られ、売られたのかといった基本情報から毎日の稼働情報まで、機械に関するあらゆるデータが1ヵ所に蓄積されています。そのデータは、当社グループの各部門、ディーラー、お客様それぞれの立場にとって非常に役に立つ、利用価値の高い情報として提供されます。例えば、お客様は運行管理・機械管理が容易になり、作業効率の向上とダウンタイムの低減が可能となります。また、当社の設計部門や品質保証部門は、日本から遠く離れた機械の不具合を発見することにより、製品価値向上に役立つ情報を入手することができます。あるいは、サービスやテクニカルサポート部門は、修理の前に稼働場所、稼働状況、技術資料の確認を行うことが可能になり、故障診断のための材料としての情報を収集することができます。



ドバイの港湾で稼働するロングブームのZX850油圧ショベル

特殊仕様のZX360LC油圧ショベル



中国におけるEX2500超大型油圧ショベルの組立作業



業界初の試みとして、2000年にオプション搭載の国内向けサービスとしてスタートし、グローバルモデルのZAXIS-3シリーズ油圧ショベル及びZWシリーズホイールローダの発売に合わせ、2006年に標準搭載となりました。2008年3月現在、国内でグローバルe-サービスを利用してユーザーは1万6千人を超えています。

通信可能エリアも年々広がっています。2006年に中国、2007年にオセアニア、マレーシア、ロシアが加わり、2008年3月現在39ヵ国で利用されており、通信機器が搭載されている稼働機械は2万台に上ります。2010年までには、ミニショベルを含む全製品に搭載される計画で、搭載機械は11万台に達する見込みです。

グローバル人材を育成する教育体制

グループの規模が拡大し、従業員数が年々増加する中、当社は、世界のどこでも通用するグローバルな人材の育成を目指し、国内外のグループ会社と連携した教育体制を構築しています。

その中核となるのが、2007年4月にオープンした霞ヶ浦総合研修所です。語学研修や海外での適応力を養う教育

を徹底して行う一方、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、日本で培われた“モノづくり”の考え方や手法を世界に発信する役割も担っています。

環境問題にもグローバルな視点で取り組む

当社グループは、グローバルに事業を行う企業の責任として、グループ全体で積極的に環境経営を推進し、個別の目標を定めて環境保全活動を推進しています。

世界中で生産量が増え続けていく中、製造段階でのCO₂排出量を削減するために、国内外の各工場において重油から電気へのエネルギー代替などの施策を積極的に進めています。

また、お客様に提供する製品を通じて、環境保全に貢献する「エモッション・ニュートラル」という考えにもとづいて、電動式やハイブリッド式の建設機械の開発に取り組むと共に、建設・土木工事の現場で発生した廃棄物をその場で処理し、再利用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)などの環境関連製品をグローバルに展開していきます。



グローバル e-サービスの画像



霞ヶ浦総合研修所で研修を受けるテルコン社の新入社員

2007年7月にオープンしたHi-OSSデモサイト



地雷除去機の開発を通じた国際貢献

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。2008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5カ国で56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、地雷除去後の土地復興などによって地元住民の自立支援を行うことを設立主旨とし、2007年3月に設立されました。同年4月には、カンボジアのバットンバン州スラッパン村にて、農業訓練、農業環境整備、生活環境整備など多岐に渡る活動を開始しました。また、2008年5月には、トタン屋根と柱だけで雨季には授業ができなかった建物に代わり、同村に新しい小学校を建設しました。

以上の活動支援のために、当社は法人会員として寄付を行うと共に、従業員に向けて個人会員になる要請や寄付への呼びかけを積極的に行っています。



アンゴラに納入された地雷除去機のデモンストレーション

中国と日立建機

日立建機は、1995年に中国に工場を建設し本格進出して以来、着実に業績を伸ばし、2008年3月現在、6トン以上の油圧ショベルの市場シェアでトップクラスを誇っています。その基本的な姿勢は、中国社会に根ざした事業を展開し、中国の経済成長と共に成長を目指していくということです。



合肥工場

こうした考えから、中国・四川省を震源地とする大地震に際しては、翌日に製品を含め1億円相当の寄付を行うことを決め、油圧ショベルなど災害復旧用の建設機械を安徽省にある日立建機(中国)有限公司の合肥工場から被災地へ向けていち早く出荷しました。

2007年10月に合肥工場で開催された日立建機グループの国際技能競技会では、合肥工場の代表者2人が優勝するなど、同工場はグループ内でも高い技能を有しています。今後の生産拡大に備え、更に多くの技能者を育成していくために、地元の技術養成校と提携して学生の採用を促すほか、工場内に技能研修センターを設けるなど、モノづくりのための様々な施策を行っています。

中国では今後十年以上に渡って建機需要が伸びると見られています。日立建機は、持続可能な関係を構築し、さらなる成長を目指していきます。



四川省に向けて出荷される油圧ショベル

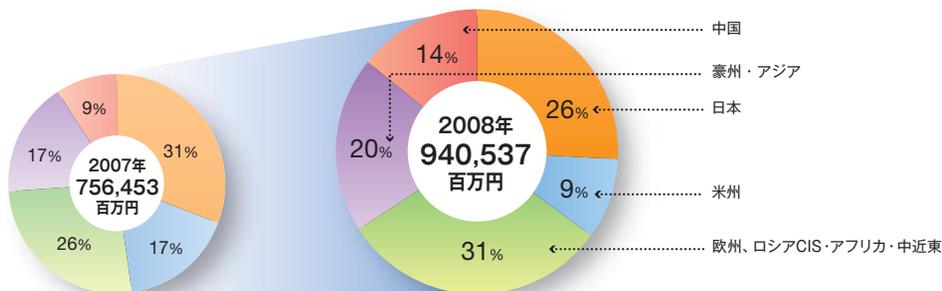
中国における油圧ショベルの需要台数
2008年3月期



当期のセグメント別概況

地域別の概況

地域別連結売上高構成比
3月期



日本

耐震強度不足に端を発した建築基準法改正の影響で、住宅着工件数が大幅に減少し、直系レンタル会社の売上高に影響がでました。

ただし、新車需要は、ストック調整が引き続き進んだことや、解体や金属スクラップ用など非土木分野における応用機に用途が拡大したことにより増加し、連結売上高は前期比4%増の248,733百万円(2,483百万米ドル)となりました。

米州

住宅投資減少の影響により、油圧ショベルの需要減が中小型で見られ、連結売上高は前期比29%減の88,518百万円(884百万米ドル)となりました。

在庫については、2007年4月から10月にかけて生産調整をしたことで、工場(ディア日立コンストラクションマシナリー社)、販売店共にほぼ適正な水準となっています。

欧州、 ロシアCIS・アフリカ・中近東

英国、ドイツ、フランスなどを中心に油圧ショベル、ミニショベル、ホイールローダなどの需要が伸張し、欧州における連結売上高は前期比45%増の167,242百万円(1,669百万米ドル)となりました。

ロシアCISでは、活発な資源開発需要及びインフラ投資に支えられ、油圧ショベルをはじめとする建設・マイニ

TOPICS

中国専用モデルのミニショベルを発売

ミニショベルは、運転質量6トン未満のショベルであり、機動性が高く小回りの利く建設機械として、主に街中などの狭い土木・建設現場や解体作業現場で稼働しています。また、農業・畜産業・造園業などでも多く使われ、作業効率向上と労力軽減に貢献しています。

しかし、中国では、需要の活況と中古車市場の高騰から、本来中型や小型の油圧ショベルで行われる作業でミニショベルが使われるケースが増えており、その稼働環境も非常に厳しいものとなっています。

代理店などと協力し、お客様の機械の使い方を調査、ヒアリングした結果、こうした現状を察知した中国現地法

人では、土浦工場、(株)日立建機ティエラ滋賀工場と協力して中国専用モデルのZX60ミニショベルを開発し、2007年6月に発売しました。中型ショベル並みの耐久性を持たせると共に、エンジン馬力を上げ、フロントアームのスピードアップを図るなど、中国人オペレーターのニーズを可能な限り反映しました。また、中国ではあまり好まれない後方小旋回型を取りやめるなど、国内モデルとは異なる設計を随所に盛り込んでいます。

日立建機グループでは、グローバルに情報の共有を図り、お客様が望む製品の開発やサービスの品質向上に役立てていきます。



中国市場向け専用モデルとして開発されたZX60ミニショベル

ング機械の需要が伸張し、売上が拡大しました。

アフリカにおいては、鉱山開発が引き続き活発に行われており、大量受注したザンビアの銅鉱山向けのマイニング機械が順次納入され、順調に稼働をはじめました。また、アンゴラなどの新しい市場も資源マネーによりインフラ整備が活発化しており、今後の売上が期待されます。

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張し、売上が伸びることができました。

以上の結果、ロシアCIS・アフリカ・中近東の連結売上高は前期比56%増の124,700百万円(1,245百万米ドル)となりました。

豪州・アジア

マレーシア、インドネシアでの林業及びパームオイル関連需要、豪州、インドネシアでの資源開発需要が好調に推移しました。またインドにおいては、道路、空港、港湾などのインフラ整備が活発に行われ、建設機械の需要は急速に拡大し、それに伴って売上が増加しました。

連結売上高は前期比46%増の184,021百万円(1,837百万米ドル)となりました。

中国

社会インフラ整備のための建設機械需要が全土にわたり伸張すると共に、資源開発需要が活況を呈し、油圧ショベルの売上が伸びることができました。また、中国専用モデルのミニショベルがお客様から高く評価され、シェアを大幅に拡大することができました。加えて、マイニング用の電動モータ式油圧ショベルを受注するなど、新しい分野でも拡販を図ることができました。

一方、ファイナンスリース会社として日立建機租賃(中国)有限公司を設立し、顧客ニーズに合致したファイナンスメニューを提供して、市場競争力の一層の強化を図りました。

連結売上高は前期比79%増の127,323百万円(1,271百万米ドル)となりました。

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26%増の854,846百万円(8,532百万米ドル)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各種製品の強化を図り、グローバル事業を展開しています。

TOPICS

超大型油圧ショベルシリーズをモデルチェンジ

世界中の大規模鉱山現場などで活躍する超大型油圧ショベルのモデルチェンジを順次行っています。

その第一弾として、2008年1月にEX1900-6、EX2500-6、EX3600-6(いずれもエンジン式)、並びにEX5500E-6(電動モータ式)の計4機種を同時発売。同年7月にEX5500-6(エンジン式)を発売しました。

今回のモデルチェンジは、EPA(米国環境保護局)排ガス2次規制(560kW以上対象)に対応したカミンズ新型エンジンを搭載するなどして、新たにEX-6型シリーズとして市場投入したものです。

一方、石炭鉱山などでは、隣接する石炭火力発電所から供給される電力を利用する超大型電動式ショベルの需

EX5500E-6



建設関連製品事業

性能、機能を格段に向上させるとともに第3次排ガス規制に対応した、新型油圧ショベル及び新型ホイールローダの一層の拡販に努め、低燃費・高付加価値製品として圧倒的な性能をアピールし、国内外において売上拡大に結びつけました。

ミニショベルに関しては、耐久性に優れたモデルを中国市場に投入するなど、地域特性に応じた製品戦略を展開し、日本、西欧、北米、中国において更なるシェア拡大に努めました。

要が拡大しているため、電動モータ式のEX5500E-6を開発しました。これは、ディーゼルエンジンの代わりに電動モータを搭載し、車体外部から電力供給を受けて稼働するものです。エンジンの出力低下が生じる高地、軽油の品質が悪い地域、極寒冷地など、エンジン式では十分な性能を発揮することが難しい地域でも電動式であれば安定した稼働が可能です。運転操作性が良く、ランニングコストが低いので、ロープ式電気ショベルの給電設備がそのまま使える鉱山や、低コストで電力が得られる新規鉱山などでの需要が見込まれます。

今後も電動モータ式として、EX2500E-6、EX3600E-6を開発し、超大型油圧ショベルのシリーズ充実化を図っていく計画です。

EX2500-6



資源開発関連製品事業

世界的な資源需要の増加に伴い、各地域において鉱山開発が活況を呈する中、米州、オーストラリア、インドネシアに加え、南部アフリカ、ロシアCIS、中国、インドなどの新興市場において、超大型油圧ショベル、超大型ダンプトラックの売上拡大に努めました。特に、運転操作性が良く、ランニングコストが低く、かつ大幅な低燃費につながる電動式の超大型油圧ショベルが評価され、引き合い、受注が増加しています。

環境関連製品事業

Hi-OSS* (ハイオス)では、“どこでもHi-OSS”をキャッチフレーズに、各種リサイクル、土質改良、路盤材の現場再生など様々なメニューの組み合わせをお客様にご提案し、新たなニーズの開拓に努めました。また、お客様に実車体験していただくため、2007年7月にHi-OSSデモサイトを開設し、好評をいただいています。

Hi-OSSの主要マシンとして、長尺材の投入が容易な横入れ式ホッパを採用し、第3次排ガス規制対応のクリーンエンジンを搭載した自走式木材破碎機を発売しました。

* Hi-OSSとは、日立オンサイトスクリーニング&ソリューションの略で、現場の状況に応じて自走式機械を組み合わせ、産業廃棄物などを外部に持ち出すことなく現場内で効率的に選別・処理・リサイクルすることにより、CO₂の発生を大幅に削減することができるシステムのことです。

商品開発事業

油圧ショベルをベースにした、金属スクラップを効率良く処理するスクラップ仕様機や、高層建築物から木造家屋まで幅広い建物に合致した解体・破碎機など、お客様のニーズに即した製品開発に努めました。

また、大型化する解体工事向けに国内最大級のマルチブーム型解体仕様機、狭い現場での解体工事に適したマルチアダプター付小型解体仕様機などを開発・発売しました。

レンタル事業

直系レンタル会社「レック」グループにおいては、既存拠点の強化及び高需要地域での新規拠点開設と共に、Hi-OSSの拡販や取扱商品の拡大などを通して事業拡大に努めました。

なお、2008年4月にレック8社を統合し、日立建機レック(株)を設立しました。この新たな体制のもとで、レンタル事業の強化を図っています。

中古車事業

世界的な建設機械の需要の拡大が続く中、社会インフラ整備が活発な中国、東南アジアや、オイルマネーを背景とした都市開発が進む中近東などで需要が増加しました。

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の開催に加え、当社の厳しい基準で点検・整備をした高品質の油圧ショベルを「日立アブルーブドマシン」として供給する認定中古車制度をスタートするなど、国内外の中古車ニーズに応じています。

サービス事業

個々の機械に標準搭載した「グローバルe-Service」システムを活用し、サービス力の強化を図りました。更に、システムの世界展開を加速するため、衛星通信に加えて携帯通信端末を搭載し、提供エリアの拡大を図っています。当期は、他社に先駆けて新たにロシアCISで運用を開始し、サービス面での差別化を図りました。

また、部品・再生事業に関しては、稼働台数の増加に対応したグローバルな部品供給体制の強化を一層進め、高品質で運転経費の低減に貢献する、再生品メニューの拡大を積極的に推進しています。

その他ソフト事業

当社グループの事業を支える事業として、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)が割賦販売など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)が部品管理及び農業向けの新分野商品の開発を行うなど、それぞれの強みを発揮し、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14%増の83,849百万円(837百万米ドル)となりました。

TCM(株)では、海外を中心とする好調なフォークリフト需要に対応するため、滋賀工場内に建設した新コンポーネント工場が本格稼働を始めており、順調にフォークリフトの生産量を拡大しました。

また、中国に設立した日系独資による新会社「TCM(安徽)機械有限公司」でも、2008年7月からフォークリフト及び鋳物部品の生産を開始しました。これにより、TCMグループのフォークリフト生産能力は飛躍的に増大します。

港湾関連製品については、中心機種であるトランスファークレーンの海外生産が軌道に乗りつつあり、アジアを中心とした旺盛な需要に対応する体制を整えていきます。

また、アジアにおける販売力強化のためタイに設置した部品センターが、順調に売上を伸ばしました。

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15%減の1,842百万円(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、車載用半導体メーカー及び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、海外大手半導体メーカー向けに原子間力顕微鏡の拡販に努めました。また、当期は自動計測機能を持った超音波検査装置に加え、原子間力顕微鏡で培った機能を搭載したクリーンルームに用いられる超音波検査装置を開発し、自動車産業メーカーへ納入しました。

取締役及び執行役

2008年9月1日現在



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



塚田 實 ⁽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 健夫及び塚田 實の3氏は、会社法第2条第15号に定める社外取締役です。

執行役専務	茂理 満男
執行役専務	山田 光二
執行役専務	坂井 徹
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
執行役常務	大塚 照政
執行役	水谷 努
執行役	佐藤 真
執行役	徳川 義和
執行役	徳重 博史
執行役	有馬 幸男
執行役	山中 清光
執行役	岩瀬 善美
執行役	田部井 三浩

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されています。

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執行役専務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、事業拡大に必要な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月期	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
	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2008
会計年度：							
売上高	¥ 940,537	¥ 756,453	¥ 626,457	¥ 448,043	¥ 402,195	¥ 328,496	\$ 9,387,534
売上原価	675,480	549,453	453,461	316,918	287,360	243,642	6,741,990
販売費及び一般管理費	156,888	128,807	114,872	92,055	82,847	68,803	1,565,905
営業利益	108,458	78,352	57,177	40,120	32,858	16,399	1,082,523
税金等調整前当期純利益	100,564	70,081	46,795	31,862	21,211	6,486	1,003,733
当期純利益	55,985	36,502	24,223	17,325	12,490	3,883	558,788
会計年度末：							
総資産	¥ 833,096	¥ 655,326	¥ 552,341	¥ 463,812	¥ 407,049	¥ 373,755	\$ 8,315,161
運転資本	155,901	98,891	99,213	96,638	67,201	61,735	1,556,053
純資産	310,747	184,750	157,173	131,318	91,132	74,321	3,101,577
1株当たり指標：							
(円、米ドル)							
当期純利益	¥ 271.00	¥ 187.43	¥ 124.37	¥ 91.05	¥ 72.62	¥ 25.90	\$ 2.70
潜在株式調整後当期純利益	270.23	186.81	124.00	90.88	70.92	24.35	2.70
純資産	1,446.55	987.56	807.17	673.81	520.93	460.98	14.44
年間配当金	42.00	28.00	18.00	14.00	11.00	7.00	0.42
その他指標：							
売上高当期純利益率	6.0%	4.8%	3.9%	3.9%	3.1%	1.2%	—
自己資本当期純利益率	22.3%	20.9%	16.8%	15.6%	15.1%	5.6%	—
自己資本比率	37.1%	29.4%	28.5%	28.3%	22.4%	19.9%	—
従業員数	16,117	14,272	13,291	10,602	9,983	9,924	—
株主数	38,981	20,112	18,234	11,861	8,913	10,566	—

経営者による財務状況の説明及び分析

経営成績の分析

当期におけるわが国経済は、年度半ば以降、米国サブプライムローン問題に起因する国際経済の混乱や原油・鋼材をはじめとする原材料の高騰など先行きに不透明感が強くなってきましたが、海外では、米国を除き好調な状況が続きました。

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」をスタートさせ、「世界の建設機械総合メーカーとして不動の“ビッグ3”の市場地位を確保」「業界最高水準の利益体質を実現」を基本方針とし、各施策に取り組んできました。

生産体制においては、全世界にコンポーネントを安定供給する常陸那珂工場、大型油圧ショベルや超大型油圧ショベル、超大型ダンプトラックなどを生産する常陸那珂臨港工場の建設を進めており、2009年3月期上期にはこれらの工場の一部が稼働を開始しました。また、中国、インドネシアなど海外連結子会社の生産能力の大幅増強、インドのテルココンストラクションエクイップメント社の第3工場着工など、世界レベルでの増産体制の強化を推進しました。

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、主力製品の油圧ショベルをはじめ、次なる基軸製品であるホイールローダ、ミニショベルや、環境関連製品などの積極的な拡販に取り組み、新規顧客層の開拓等に努めました。海外では、北米の住宅建設投資の減少にともなう需要減の他は、各地域とも需要は好調に推移しました。特に中国、ロシアCIS、インド、中

近東、アフリカなど経済発展の著しい新興国や資源国の社会インフラ整備用の建設機械需要、マイニング機械需要に対して、グループ全体で積極的な地域販売戦略を展開しました。

これらの結果、当期の連結業績は、売上高は前期比24.3%増の940,537百万円(9,388百万米ドル)、当期純利益は前期比53.4%増の55,985百万円(559百万米ドル)と、6期連続の増収増益、5期連続の最高益更新を実現しました。

売上原価は、原油・鋼材をはじめとする原材料の高騰などにより、前期比22.9%増の675,480百万円(6,742百万米ドル)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0.8ポイント減少し、71.8%となりました。これにより売上総利益は、前期比28.1%増の265,346百万円(2,648百万米ドル)となりました。

販売費及び一般管理費は、人件費の増加などにより、前期比21.8%増の156,888百万円(1,566百万米ドル)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0.3ポイント減少し、16.7%となりました。

前期と同様に販売費及び一般管理費を抑えられたため、営業利益は前期比38.4%増の108,458百万円(1,083百万米ドル)と売上総利益の伸び率を上回りました。売上高営業利益率は11.5%と前期より1.1ポイント増加しました。

その他の費用は、前期の8,271百万円(83百万米ドル)から7,894百万円(79百万米ドル)へと減少しました。受取利息が2,297百万円(23百万米ドル)増加した一方で、支払利息も2,289百万円(23百万米ドル)増加しました。ま

た、関連会社の業績好調により、持分法による投資利益は2,937百万円(29百万米ドル)増加しました。国内新工場の稼働にともない既存工場の設備を一部処分したことなどにより、たな卸資産評価損3,540百万円(35百万米ドル)が発生しました。一方、前期に計上していた足立研修所の売却に伴う固定資産売却益839百万円(8百万米ドル)、海外子会社清算に伴う利益1,423百万円(14百万米ドル)、構造改善費2,191百万円(22百万米ドル)は、いずれも消滅しました。

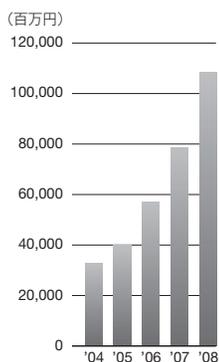
以上により、税金等調整前当期純利益及び少数株主利益は、前期比43.5%増加し、100,564百万円(1,004百万米ドル)となりました。税金等調整前当期純利益及び少数株主利益に対する税効果会計適用後の法人税等の負担率(表面税率)は、前期の39.3%から33.4%と5.9ポイント減少しました。

以上の結果、当期純利益は前期比53.4%増の55,985百万円(559百万米ドル)となりました。1株当たり当期純利益は前期より83.57円(0.83米ドル)増加して271.00円(2.70米ドル)となり、ROEは22.3%と前期比1.4ポイント増加しました。

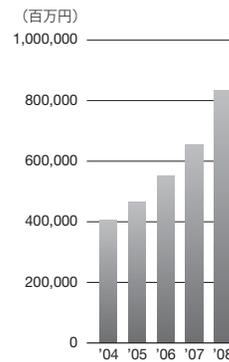
財政状態

流動資産は、前期末に比べて27.0%増加し、557,971百万円(5,569百万米ドル)となりました。これは主として、受取手形及び売掛金が44,671百万円(446百万米ドル)、たな卸資産が33,637百万円(336百万米ドル)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27.4%増加し、275,125百万円(2,746百万米ドル)となりま

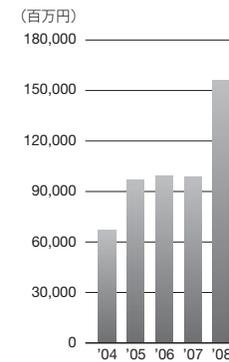
営業利益



総資産



運転資本



した。これらの結果、総資産は、前期末に比べて27.1%増加し、833,096百万円（8,315百万米ドル）となりました。

流動負債は、前期末に比べて18.1%増加し、402,070百万円(4,013百万米ドル)となりました。これは主として短期借入金が増加したことによるものです。固定負債は、前期末に比べて8.7%減少し、84,408百万円(842百万米ドル)となりました。これらの結果、負債合計は、前期末に比べて12.4%増加し、486,478百万円(4,856百万米ドル)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55.8%増加し、346,618百万円（3,460百万米ドル）となりました。主な増加要因は、2007年8月に公募及び(株)日立製作所を割当先とする第三者割当てによる1,900万株の新株発行を実施し、778億円（777百万米ドル）の資金調達をしたことに加え、当期純利益が55,985百万円（559百万米ドル）であったことです。以上の結果、自己資本比率は、前期末の29.4%から37.1%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、68,726百万円(686百万米ドル)となり、前期末より27,652百万円(276百万米ドル)増加しました。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9,564百万円(95百万米ドル)減少しました。増加要因としては、税金等調整前当期純利益が100,564百万円(1,004百万米ドル)と、前期に比べ30,483百万

円(304百万米ドル)増加したこと、また、増産設備投資にともない減価償却費が30,162百万円(301百万米ドル)と、前期に比べ5,947百万円(59百万米ドル)増加したことが挙げられます。

一方、減少要因としては、従来の12月決算会社を3月決算まで取り込んだことを含め、需要期における売上が増大したことにより、受取手形及び売掛金が69,631百万円(695百万米ドル)と大きく増加したこと、また、資産効率は改善してきているものの、たな卸資産が43,253百万円（432百万米ドル）の増加となったことが主な要因です。

投資活動の結果減少した資金は51,311百万円(512百万米ドル)となり、前期の25,834百万円(258百万米ドル)の支出に対し、25,477百万円(254百万米ドル)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取得による支出が49,224百万円(491百万米ドル)と、前期に比べ24,888百万円(248百万米ドル)増加し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、60,875百万円(608百万米ドル)のマイナスとなりました。

財務活動では91,692百万円（915百万米ドル）の増加となりました。これは、2011年3月期までの中期経営計画において必要となる設備投資資金のうち、特に2009年3月にかけての設備投資に充当する目的で、2007年8月上旬に時価発行公募増資及び第三者割当増資を行い、手数料等を差し引いた手取り

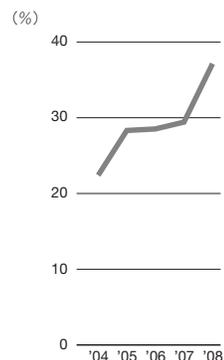
金ベースで合わせて77,467百万円（773百万米ドル）の収入を得たことが主な要因です。

事業等のリスク

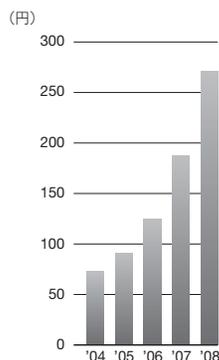
当社グループは、世界各地において各種事業活動を行い、また、事業を遂行するために高度で専門的な技術や情報を利用しています。そのため、当社グループの事業活動は、多岐にわたる要因の影響を受けます。その要因のうち、主なものは以下の通りです。

1. 市場における製品需要の変動及び価格競争の激化
2. 急速な技術革新
3. 製品需給及び為替相場変動(特に円/ドル、円/ユーロ相場)
4. 原材料費の急激な高騰
5. 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
6. 自社特許の保護及び他社特許の利用の確保
7. 当社、子会社又は持分法適用会社に対する訴訟その他の法的手続き
8. 製品やサービスに関する欠陥・瑕疵等
9. 事業構造改善施策の進捗
10. 製品開発等における他社との提携関係
11. 資金調達環境や税率等
12. 日本の株式相場変動
13. 地震等の天変地異による生産部門の壊滅的な打撃

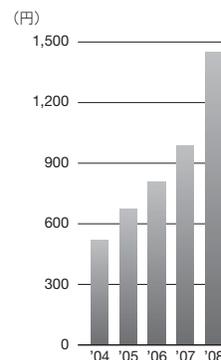
自己資本比率



1株当たり当期純利益



1株当たり純資産



グローバル・ネットワーク

2008年6月23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]

豪州・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.ヘキシンドアディブルカサ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]

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
・日立建機ファインテック株式会社
・タコム製造株式会社
・多田機工株式会社
・鉾研工業株式会社*

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
・奥村機械株式会社*
・株式会社ソクト*

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
・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

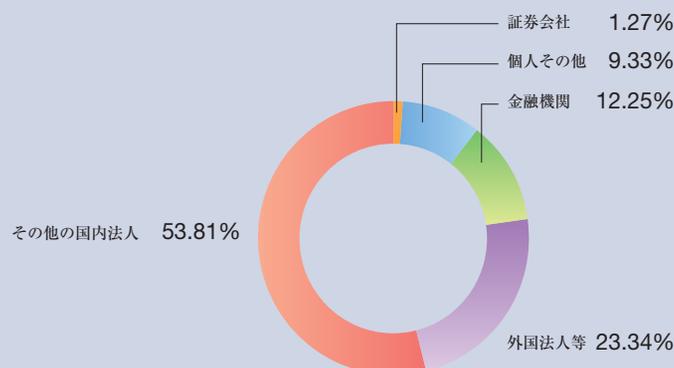
2008年3月31日現在

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	38,981名
従業員数	16,117名（連結ベース） 3,529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	107,581	50.01
日本トラスティ・サービス信託銀行(株)	6,791	3.16
日本マスタートラスト信託銀行(株)	6,538	3.04
資産管理サービス信託銀行(株)	3,969	1.85
ゴールドマン、サックス、インターナショナル	3,268	1.52
ザ チェース マンハッタン バンク エヌエイ ロンドン エス エル オムニバス アカウント	2,800	1.30
ステート ストリート バンク アンド トラスト カンパニー	2,607	1.21
ガバナナー 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	2,325	1.08
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	2,237	1.04
アール ビーシー デクシア イベントアー サービスーズ トラスト、ロンドン クライアント アカウント	2,093	0.97

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>