

HITACHI

日立建機株式会社

Reliable solutions

アニュアルレポート 2010

2010年3月期



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。

当社グループは「グローバルトップ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。

グローバルトッププレーヤーとして 世界中のお客様に信頼される日立建機



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まで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）。



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	7
特集 グローバルトッププレイヤーを目指した事業戦略	8
経営基盤・CSR	14
当期のセグメント別概況	15
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

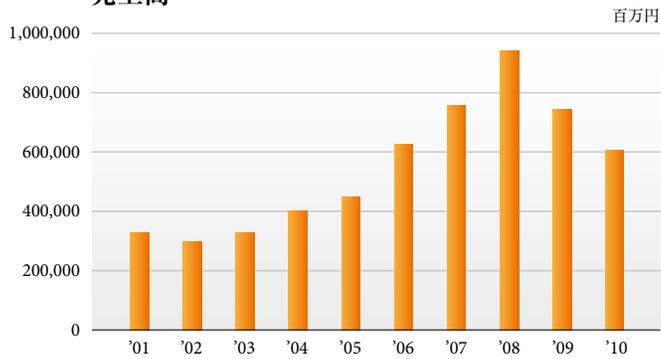
10年間の財務ヒストリー

日立建機株式会社及び連結子会社
各年度の3月期

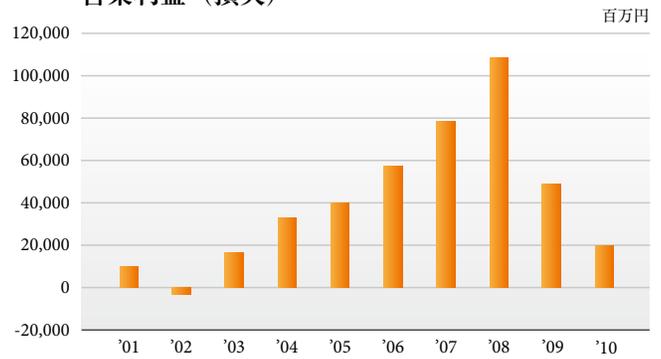
	百万円 (1株当たり指標を除く)										千米ドル (1株当たり指標 を除く)
	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2010
会計年度:											
売上高	605,788	744,167	940,537	756,453	626,457	448,043	402,195	328,496	298,766	328,854	6,511,049
営業利益(損失)	19,669	48,836	108,458	78,352	57,177	40,120	32,858	16,399	(3,295)	9,892	211,404
税金等調整前当期純利益 (損失)	18,333	44,142	100,564	70,081	46,795	31,862	21,211	6,486	(20,903)	(1,304)	197,044
当期純利益(損失)	4,019	18,253	55,985	36,502	24,223	17,325	12,490	3,883	(17,603)	(3,195)	43,196
会計年度末:											
総資産	883,047	841,353	833,096	655,326	552,341	463,812	407,049	373,755	360,008	372,718	9,491,047
運転資本	207,948	124,398	155,901	98,891	99,213	96,638	67,201	61,735	38,736	60,599	2,235,039
純資産	304,808	293,446	309,359	192,393	157,173	131,318	91,132	74,321	64,977	80,141	3,434,222
有利子負債	307,754	300,626	190,650	165,910	152,953	154,786	152,152	153,003	159,584	141,317	3,307,760
1株当たり指標:(円)											
当期純利益(損失)	19.33	85.79	271.00	187.43	124.37	91.05	72.62	25.90	(122.47)	(22.23)	0.21
潜在株式調整後当期純利益	19.32	85.72	270.23	186.81	124.00	90.88	70.92	24.35	-	-	0.21
株主資本	1,441.73	1,422.54	1,446.55	987.56	807.17	673.81	520.93	460.98	452.07	557.55	15.50
年間配当金	10.00	44.00	42.00	28.00	18.00	14.00	11.00	7.00	0.00	6.00	0.11
その他指標:											
売上高当期純利益率(%)	0.7%	2.5%	6.0%	4.8%	3.9%	3.9%	3.1%	1.2%	-	-	
自己資本当期純利益率(%)	1.3%	6.1%	22.3%	20.9%	16.8%	15.6%	15.1%	5.6%	-	-	
自己資本比率(%)	34.5%	34.9%	37.1%	29.4%	28.5%	28.3%	22.4%	19.9%	18.0%	21.5%	
株価収益率(倍)	114.28	14.79	9.21	17.02	24.92	16.24	23.60	22.66	-2.59	-19.30	

注記: 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。

売上高



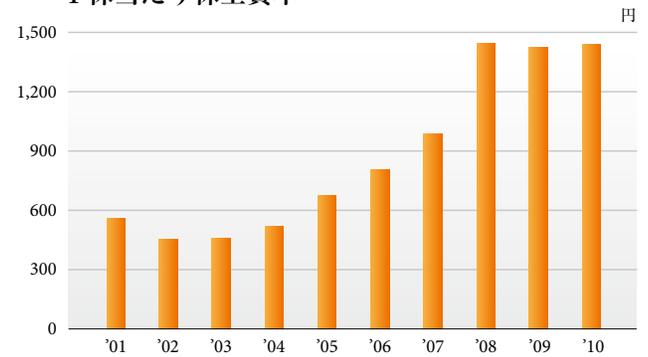
営業利益 (損失)



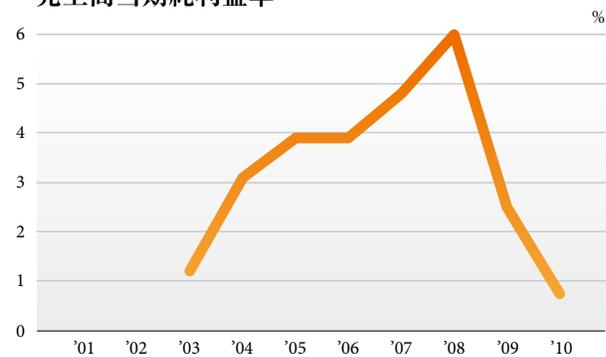
1株当たり当期純利益 (損失)



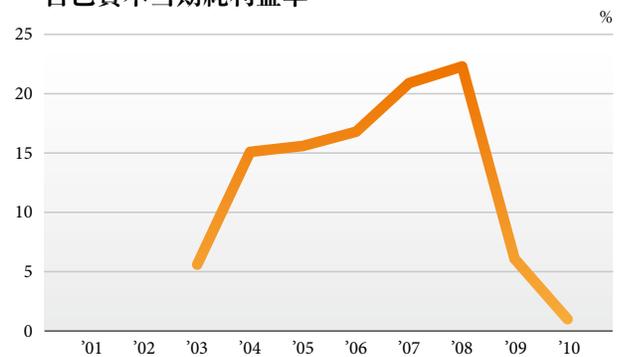
1株当たり株主資本



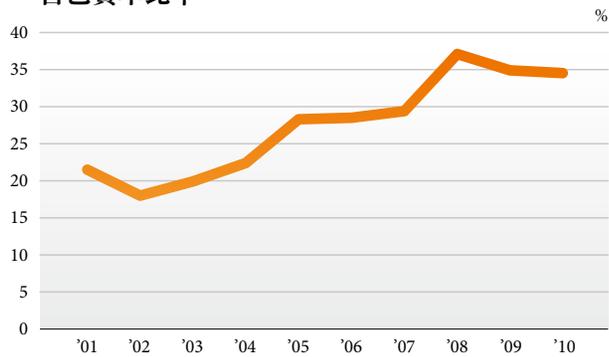
売上高当期純利益率



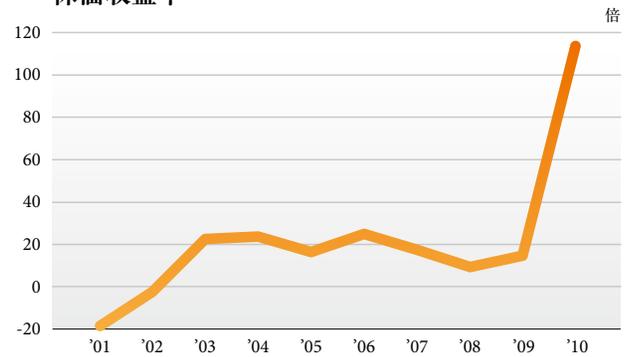
自己資本当期純利益率



自己資本比率



株価収益率



2010年3月期（2009年4月から2010年3月までに終了した会計年度：以下「当期」）の連結業績は、前期に引き続き非常に厳しい事業環境の中、黒字を確保したものの2期連続の減収減益となりました。この難局に対する経営戦略等について、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



引き続き収益改善活動を重点方針に

● 当期のレビューをお願いします。

当期は、全世界で建設機械の需要減少が津波のように押し寄せ、極めて厳しい環境の中での経営となりました。この危機を突破すべく、当社グループ一丸となって収益改善活動に取り組んだ結果、何とか黒字を確保したものの、残念ながら2期連続の減収減益となりました。

しかしながら、世界中で適正水準を越えた在庫の圧縮が上期に完了し、下期から生産再開、回復基調に転換することができました。また、日米欧の先進国市場は引き続き厳しい環境にありましたが、当期後半には中国やアジアの一部の国において需要が回復するなど、明るい兆しが見えてきました。

● 収益改善活動では、主にどのようなことに取り組んできたのでしょうか。

前述の在庫圧縮を最重点課題として、「当たり前のことを当たり前に徹底してやり遂げていくことが重要である」との考えの下、基本的な活動の一つひとつ丁寧に、しかもスピード感を持って取り組んでまいりました。

まず、メーカーとしてお客様の信頼を高めていくために、品質の確保を徹底しました。取引先を含め品質管理を再点検し、素材品質、加工品質、組立品質など、全世界の製造部門が絶対の自信を持った製品をお客様に提供できるよう、基本業務の徹底と技術の伝承に注力いたしました。

在庫をほぼ適正水準に戻したことから、当社製品のブランド力を強みにした売価アップとシェア拡大にも取り組み、限界利益の向上を目指しました。また、資材費の低減、固定費の削減などに取り組み、最終利益の確保に努めてまいりました。

これらの収益改善活動については、目標を100%達成したわけではありませんが、相応の成果を挙げたものと評価しており、2011年3月期も引き続き重点方針として取り組んでいく計画です。

建設機械産業のパラダイムシフトを見据えた戦略

● 今後の需要見通しについては、どのようにとらえていますか。

私は、建設機械産業はマクロ的には成長産業ととらえています。成長途上の新興国では道路、鉄道、港湾やライフラインなどインフラの整備が必要であり、これにともなう建設機械の需要が発生します。また、経済発展には欠かすことのできない鉄鉱石、石炭、セメントなどの需要拡大が鉱山開発を促し、鉱山用大型機械の需要を生み出します。このような背景から、中長期的に建設機械需要は堅調に推移していくと考えられます。

この10年で建設機械の需要構造は完全に変わりました。2002年3月期の需要比率は、先進国需要が7割で新興国需要が3割でしたが、今では逆転し、新興国7割、先進国3割となっています。つまり、我々が成長産業の一翼を占める企業グループとしてチャンスをつかむためには、新興国でいかに市場プレゼンスを高めていくかが非常に重要になってくるわけです。

その中でも中国は、もっとも重要な市場です。当社グループの連結売上高の4分の1以上を占めるこの市場において、しっかりとシェアの確保を目指していきます。



その次はインドです。高い経済成長が期待されると共に、遅れているインフラの整備を国家施策で進めていることから、大きな需要が見込まれます。また、鉄や石炭の産出国であり、資源開発需要も期待できます。インドでは、これまでタタ・モーターズ社との合弁企業、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）を通じて事業を行っていましたが、2010年3月に同社を連結子会社としました。今後は、油圧ショベルで40%強のシェアを持つテルコン社の実績を活かし、当社製品のシェアの維持・拡大を進めてまいります。さらにインドは、中近東やアフリカに近く、他の新興国へ製品を供給する戦略拠点としても位置づけております。

更に、インドネシアをはじめとしたアジア諸国での生産体制の強化やロシア、アフリカといった地域での、新たな拠点づくりを着々と進めています。

● グローバルな競争が激化する中、韓国や中国のメーカーの存在については、どのようにお考えでしょうか。

脅威を感じています。今は技術の差がありますが、その差はだんだん縮まってくるでしょう。そうなったときにお客様は、壊れにくい機械、壊れてもすぐに直せる機械、お客様にとってメリットのあるライフサイクルコストの安い機械を求められます。それと同時に当社は、優れたアフターサービス、ファイナンスサービスの充実など、ソフト面でも差別化を図ることが重要となります。このように、当社の広い意味での信頼性が求められるようになってくると思います。

サプライチェーン・マネジメントで、在庫の「見える化」を実現

● 在庫管理の精度を上げるためにも、サプライチェーンの整備は大きな課題ですね。

生産が拡大し商流も複雑化する中では、きめ細かく製品の流れをコントロールすることが必要になりました。

そうした点を改善した新たなサプライチェーン・マネジメントでは、各段階における機械の「見える化」を徹底しました。例えば、製造番号100番という機械が、「工場を出荷しました」「港

に着きました」「船に載りました」「相手の港に着きました」「倉庫に入りました」。それら全部がリアルタイムに見える仕組みになっています。

このシステムを使うことで、15カ月前のローリングを毎月繰り返し行い見通しの精度を上げ、販売見通し台数に対して地域毎の基準在庫をどう持つかという判断が可能になってきます。

コーポレート・ガバナンス、CSR に対する変わらぬ姿勢

● グループがグローバルに拡大していく中、コーポレート・ガバナンスについては、どのようにお考えですか。

当社のアイデンティティーをグローバルに共有していくため、2008年に「Kenkijin スピリット」を明文化し、活動を開始しました。

ここに書かれているのは、当社の企業理念である「基本と正道」、我々の行動基準であるカスタマーファーストを前提とした「チャレンジとコミュニケーション」など基本的なことばかりです。この価値観さえ共有できたら、その地域に合った仕事のやり方をしたら良いと私は考えています。国や地域、民族などによって文化が違うし、習慣が違うのですから、あとはそのやり方でやれば良い。日本のやり方を持っていくことが決して良いことではない。非常に観念的な言い方ですが、基本と正道、カスタマーファーストを前提としたチャレンジとコミュニケーションだけは守れと。それを守るのであれば、あな

Kenkijin スピリットとは

経営理念を追求していくには、コンプライアンスやCSRなどの社会的要請に応えつつ、日立建機グループの中長期ビジョン・中期経営計画を達成していくことが重要ですが、その原動力は、グループ社員一人ひとりの行動にあります。その行動が共通の価値基準・行動規範に裏付けされたものであれば、一人ひとりの創意工夫を活かしながら目的を追求できます。

Kenkijin スピリットは、Kenkijin の心構えとして、この価値基準・行動規範を明文化したものです。

たたちに任せましょうと。微に入り細に入りコントロールをするということは決して良いことではないと思っています。

● CSR への取り組みについては、いかがですか。

CSRの第一は、企業が存続することだと思っています。存続するというのはどういうことか。それは従業員をきちんと雇うということです。サプライヤーときちんとつながっているということです。お客様ともきちんとつながっていくということ、そして適正な利益を生み出し、株主の皆様への責務も果たす。何よりも税金を払って国に貢献するというのが大事な役目です。企業が存続できないということは、これが守れなくなるということです。そのために全力を尽くしています。かっこいい言葉で言ってしまうと、当たり前のことをやっているだけ。それが最大のCSRだと思っています。

反転攻勢を図るとともに、将来を見据えた構造改革の年に

● 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。

2011年3月期は、資材価格、為替変動などの懸念材料があるものの、油圧ショベルの世界需要につきましては、中国をはじめ、インドやインドネシア等の新興国需要増に加え、これまで低迷を続けてきた北米のレンタルを中心とした更新需要の増加、欧州での需要底打ちなど、世界全体で、前年を上回る規模になると想定しています。当社グループは、こうした需要を積極的に取り込んでいくために、各サプライヤーとの協業による増産体制の推進、ファイナンス機能を含めた販売体制の充実、中古車・再生品販売、部品販売及びサービスの拡充によって反転攻勢を図るとともに、将来を見据えた構造改革の年にしていきたいと考えています。

また、当期における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するという方針から、年間配当金を1株につき10円(0.11米ドル)とさせていただきます。

株主・投資家に皆様におかれましては、こうした当社グループの経営戦略にご理解をいただき、今後とも倍旧のご支援を賜りますよう、何卒よろしくお願い申し上げます。

中期経営計画

「創2010 — For the New Stage」

2007年4月～2011年3月

当社グループは、長年取り組んできた「技術創造」と「需要創造」を一貫したテーマとし、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、中期的な視点で様々な計画を進めています。

基本方針

目指す姿

- グローバルトップ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10%以上）

計画の要点

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。

ソフト（サービス）

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。

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。

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。

特集

グローバルトッププレーヤーを目指した事業戦略

世界の油圧ショベル需要は、2008年秋のリーマン・ショックを境に激減し、当期はピークの2007年3月期と比べて約30%減の15万1千台となりました。またその中に占める地域別構成比は大きく変化し、特に一時は全世界需要の半分近くを占めていた先進国の減少幅が大きく、当期は構成比が23%になる一方、中国を中心とした新興国では需要が伸び、構成比は77%に拡大しました。

このように市場環境が大きく変化していく中で、当社グループは「グローバルトップ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」を目指し、様々な面で事業強化に取り組んでいます。今年の特集では、その主な取り組みをご紹介します。



2 極化が進む建機市場

油圧ショベル需要の7割以上を占めるようになった新興国市場は、広大な国土と多くの人口、豊富な地下資源を保有するなど、インフラ整備や資源開発への建設機械のニーズが高く、従って過酷な現場で長時間稼働するなど厳しい環境の中で使用されています。そのため、大容量作業、長時

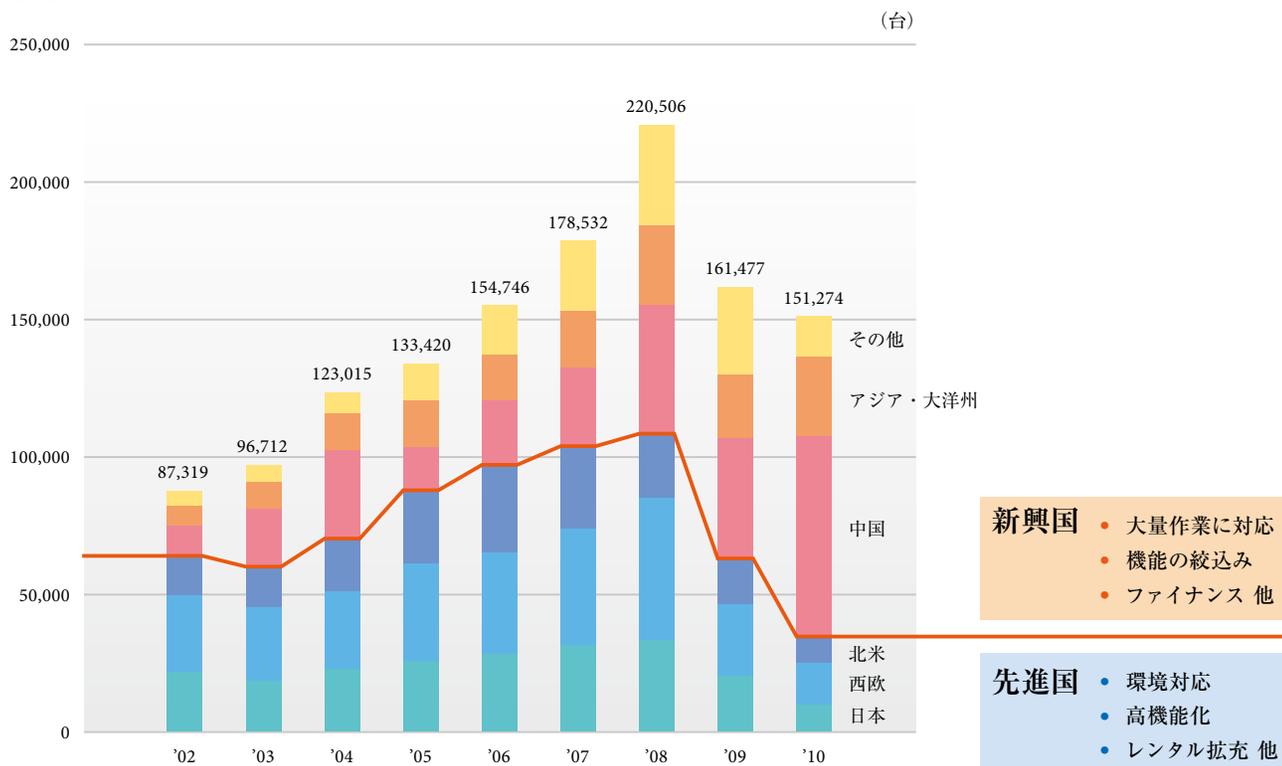
間稼働に対応できる耐久性に優れた“壊れにくい機械”、たとえ壊れても直ぐに修理できる“シンプルで、コストパフォーマンスの高い機械”が求められています。

一方、先進国市場では、排ガス規制などの環境対応、ビル解体現場など掘削以外の様々な作業に対応できる製品のバリエーション、及び燃費効率等に関する高い機能が一層求められるようになってきています。

当社グループでは、それぞれの地域のお客様のニーズに対応した最適な製品の供給とサービスやファイナンス等のソリューションビジネスの充実化を図り、あらゆる国・地域での需要創造に努めています。

世界の油圧ショベル需要推移

各年度の3月期



出所：当社調べ

→ ハード (製品)

新興国市場にフォーカス

— 中国市場をターゲットとした、油圧ショベル、フォークリフトを投入 —

新興国向け製品戦略の一環として、中国市場のお客様のニーズに対応した油圧ショベル、フォークリフトを投入しました。新型油圧ショベル「ZAXIS-3G」は、特に過酷な鉱山現場などに対応するため、現行の3型機で好評をいただいている構造部分の強化に加えて、メンテナンス性に優れたタフなエンジンを搭載しています。30トンクラスから販売を開始し、2010年度にはさらにラインアップを拡充し、今後はアフリカ、中近東等の新興国にも投入を検討しています。

また、TCM中国は新型フォークリフト「C-1」を2010年3月より販売しています。従来機種的好评な機能を継承しながらも、大幅なコストダウンにより市場価格にマッチした車両の開発を実現し、中国現地メーカーに対する競争力を強化しました。ネーミングの「C-1」には、「CHINA No.1」「希望 (中国読みシーワン)」の意味が込められています。



C-1フォークリフト



ZX300-3G 油圧ショベル



内蔵されている
リチウムイオンバッテリー



リチウムイオンバッテリーミニショベルZX35B

先進国対応

一方、先進国向けの製品として、CO₂排出削減に寄与し、低炭素社会の実現に貢献するリチウムイオンバッテリーミニショベル「ZX35B」を、株式会社日立建機ティエラ、新神戸電機株式会社と共同で開発しました。

ZX35Bは、すべてのモータ・シリンダの動力を、本体に搭載したリチウムイオンバッテリーから供給して稼働します。排気ガスがゼロであるため、農作物や植栽に対して立ち枯れをなくすことができ、屋内解体やトンネル工事においても、排気ガスによる換気の問題が発生しません。また、エンジンを持たないので、大幅な低騒音化が可能であり、都市土木に用いられることが多いミニショベルに特に望まれている静音性に優れているなど、ミニショベルの使用用途における幅広い現場の条件に適応できます。

→ 地域

中国に続く新興国市場攻略

需要の伸びが著しい中国に続く有望市場として、インド、アフリカ、ロシアなどで事業を強化しています。

インドでは、タタ・モーターズ社の子会社としてインド市場で圧倒的な強みを持つ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）を連結子会社とし、今後今まで以上に開発・生産強化に向けた取り組みを推進していきます。現行機種を更に改良し、今まで培ってきた高シェアの維持・拡大を進めていくとともに、インドを戦略拠点とした新興国市場の開拓、グローバルハブとしての部品・コンポーネント事業の展開、マイニング事業の更なる強化を図っていきます。

ロシアでは、全額出資の販売会社、日立建機ユーラシア販売有限責任会社を設立し、販売戦略の立案やディーラーへの部品供給、販売・サービス支援を直接手掛ける体制としていきます。鉄鉱石や石炭の採掘、都市部のインフラ整

備の拡大により、今後更に建設機械需要の拡大が見込まれることから、マーケティングや在庫管理等の強化、CIS 諸国を含めたマイニング機械の拡販を行っていきます。

アフリカでは、今後の資源需要の増加見通しを踏まえガーナにサブサハラ事務所を開設し、新規代理店の開拓及び、既存代理店の体制強化に取り組みました。今後はザンビアとモザンビーク等に鉱山機械の保守拠点を新設するなど、全土を網羅する販売・サービス網を更に充実させる予定です。

インドネシアでは、パーム油やパルプ、石炭などの資源高を背景に建機需要が本格回復しており、油圧ショベルの現地生産能力拡大と販売・サービス拠点の増強を行いました。

世界各地の新興国において、旺盛な需要増を取り込むための活動を積極的に行っています。

インドを戦略拠点とした新興国の開拓

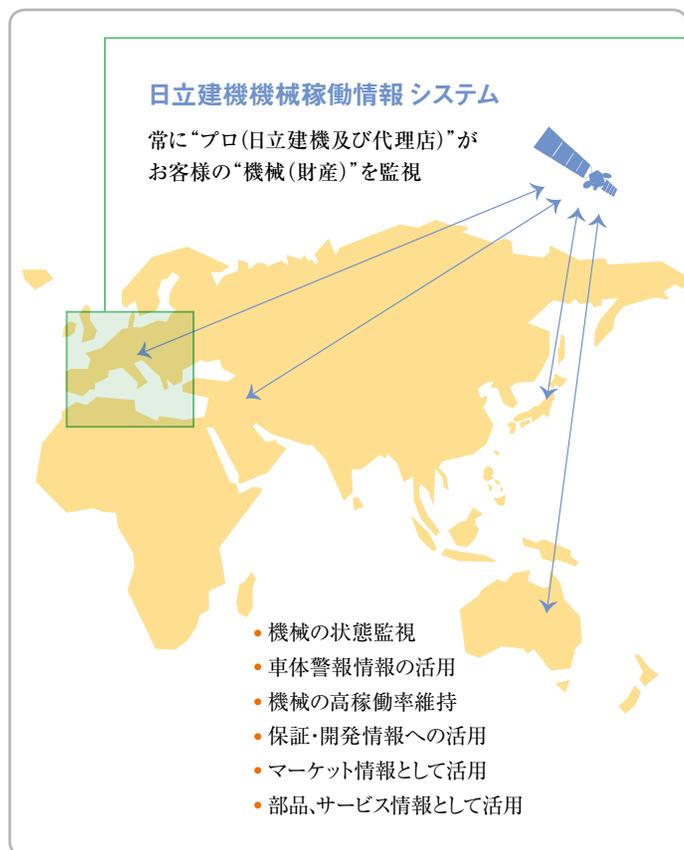


→ ソフト (サービス)

グローバル e-サービスの対象地域を拡大

グローバル e-サービスは、衛星通信等を通じて当社のセンターに集まった機械の位置情報や稼働情報を活用するシステムで、全世界で稼働する日立建機製の建設機械約 6 万台に搭載されています。

進化するグローバル e-サービス



また、データ通信に対する規制などを理由に衛星通信が使えない国での利用を促進するため、携帯電話網を用いたグローバル e-サービスを強化することにより、対象地域を現状の約 40 カ国から 60 カ国以上に拡大し、競争力強化につなげていきます。



グローバル e-サービス画面

マイニング事業の更なる展開

新興国の鉱山やエネルギー開発を支えるマイニング向け機械においては、鉱山運行管理システム会社や日立製作所と連携し、当社ならではの製品・サービスの開発を進めています。

昨今のマイニング現場においては、生産性向上を推進するため、油圧ショベルやダンプなど機械の稼働状況をリアルタイムで把握し、効率良い運行管理を行うよう、システムの導入が求められるようになってきました。当社は、カナダ

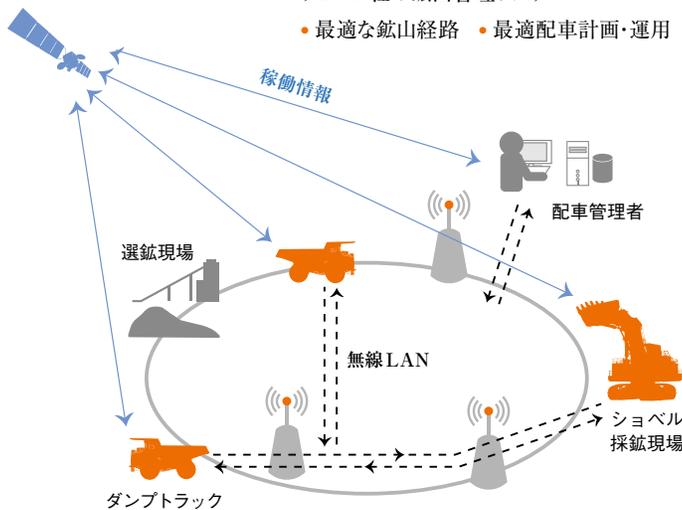
の鉱山運行管理システム会社、ウェンコ・インターナショナル・マイニング・システムズ社（ウェンコ社）を連結子会社化し、自社システムとして鉱山運行管理システムを提供できる体制を整えました。今後は、従来のグローバル e-サービスによる精度の高い予防保全サービスとウェンコ社による運行管理システムを融合させ、お客様の生産性向上とコスト低減に寄与する情報分析サービスなどの他、当社の稼働データの次世代機開発への応用など、鉱山機械ビジネスの可能性拡大を目指していきます。

鉱山運行管理システム

日立建機 ISIM システム

ウェンコ社の鉱山管理システム

- 最適な鉱山経路
- 最適配車計画・運用



マイニング事業の強化

- ハード（機械）とソフト（運行管理）のクロスソリューション

TOPICS

トロリー式ダンプトラックの販売を開始

当社では鉱山の架線設備から電源を取り入れるトロリー式ダンプトラックの販売を開始しました。通常走行時はディーゼルエンジンを使用するものの、登坂時に架線から得た電力とエンジンを併用する方式により、登坂速度は最大4割向上します。また、エンジン負荷が減少することから、燃費の低減、オーバーホール回数の削減等、運用費を5～8割減らすことが可能になります。日立製作所の鉱山用の給電・架線設備と組み合わせたパッケージ販売も開始しました。



経営基盤・CSR

地球上のすべての人々がより快適で、より豊かに暮らせる社会を築くために、日立建機グループが取り組んでいる人材開発・CSR活動をご紹介します。

人材開発

日立建機のモノづくり文化をグローバルに広める 国際技能競技会を開催

当社では、グローバルな事業展開の本格化に合わせ、個別に行われていたマネジメント、RSS(レンタル、サービス、セールス)、技能・技術の教育を統括し、2007年4月に新設された「霞ヶ浦総合研修所」で実施する体制としています。

2009年11月、当社主催の国際技能競技会を霞ヶ浦総合研修所にて開催しました。国際技能競技会は、当社グループの製造にかかわる社員が技術・技能を競い合うことで一層のレベルアップを目指し、一人ひとりの仕事の品質を高めていくことを目的として、2000年から開催しています。今回は、15

生産拠点から選出された52名が参加し、溶接、計測、塗装、組立といった種目について競技を行いました。当社では、今後も日立建機のモノづくり文化をグローバルに広めていくために、国際技能競技会を定期的に行っていく方針です。



組立競技

地雷除去活動

コロンビア山岳地帯の地雷除去機械化に貢献

世界各地にまだ1億個以上が残る地雷。山梨日立建機株式会社は、2000年に油圧ショベル技術を生かした地雷除去機を開発してカンボジアに納入して以来、カンボジア、ベトナム、アフガニスタン、ニカラグア、アンゴラ、タイで地雷除去と地域復興を支援してきました。2009年度はさらにコロンビアにも2台を納入、世界で稼働する地雷除去機は70台となりました。



人道的地雷除去機械チームへのメンテナンス指導

コロンビアでは40年にわたって反政府ゲリラによる非法活動が続いており、ゲリラが埋設した地雷は年々増加、国土の約7割が地雷原ともいわれます。地雷から逃れて安全な地域に移動せざるを得ない住民も多いことから、政府は早急な対策を求められています。コロンビア副大統領府人道的地雷除去委員会(PAICMA)の資料によれば、1990年からの地雷関連事故は約15,000件、被害者は累計約8,000人に達し、現在も一日約3人が被害にあっています。

こうした現状から、2008年、コロンビア政府が地雷除去の機械化について山梨日立建機に協力を要請します。山梨日立建機両宮社長は2009年2月に現地へ赴き、約1週間の調査を経て2010年2月、トリマ州に2台の地雷除去機(BM307-FV20)を導入しました。

また、両宮社長は、人道的地雷除去機械チームへの作業訓練、メンテナンス指導も実施しました。機械による地雷除去作業はまだ始まったばかりですが、こうした支援に対して、コロンビア副大統領から感謝のメッセージが届いています。

単なる技術提供や資金援助にとどまらず、現地のスタッフを育て、ともに汗を流して地雷除去と住民の自立を支援する。両宮社長が理想とし、また実践してきた国際貢献のありかたは、コロンビアでも変わることなく貫かれています。

地域別の概況

日本

補正予算の効果などにより、公共投資は若干増加したものの、民間の住宅投資や設備投資は依然として減少が続いており、油圧ショベルの需要も厳しい状況が続いています。このような動向を踏まえ、当社は、2009年4月に東日本事業部と西日本事業部を「日本事業部」に統合し、環境、資源など業種ごとに営業体制を再編するとともに、需要が集中している地域へ営業力のシフトを行い、競争力の強化を図ってきました。

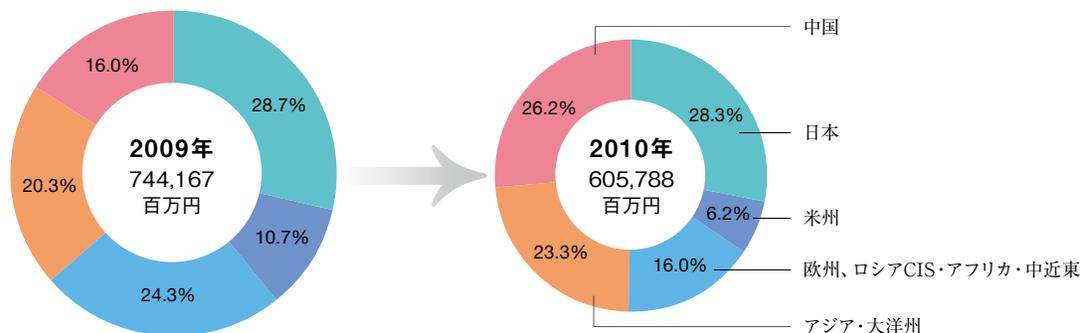
連結売上高は、前期比20%減の171,657百万円（1,845百万米ドル）となりました。

米州

住宅関連の経済指標は一部反転し始めましたが、経済対策の効果も顕在化せず、依然として需要低迷が続く厳しい状況となりました。こうした中、米国のディア日立コンストラクションマシナリー社では、適正在庫水準の維持に努めるとともに、原価低減、生産性の改善に取り組んできました。

地域別連結売上高構成比の推移

各年度の3月期



連結売上高は、前期比53%減の37,245百万円（400百万米ドル）となりました。

欧州、ロシアCIS・アフリカ・中近東

欧州では、引き続き景気低迷の影響により、全体を通して建設機械需要が減少しましたが、第4四半期（2010年1月～3月）に一部地域で油圧ショベルの需要が回復傾向を示すなど、需要減少に底打ちの兆しが見られました。

このような状況の中、油圧ショベル及びミニショベルにおいては、在庫水準の適正化に努める一方、販売代理店との緊密な連携による大口顧客への拡販を進め、大幅なシェア向上を達成しました。また、ホイールローダでは、生産体制の効率化に取り組むとともに、大型ホイールローダの市場投入など製品ラインアップの拡充を行い、シェア向上に取り組んできました。

欧州の連結売上高は、前期比36%減の63,504百万円（683百万米ドル）となりました。

ロシアCISでは、景気の低迷により油圧ショベルの需要が減少する中、現地代理店との連携の下、カザフスタン、アゼルバイジャンなどにおいてスポット案件の獲得に努めました。また、ロシアの市場動向に柔軟に対応する製品供給、代理店の支援強化を目的として、モスクワに日立建機ユーラシア販売有限責任会社を設立しました。

当期のセグメント別概況

アフリカでは、ザンビア、コンゴでダンプトラックの大口受注を獲得しました。また、中長期的な資源需要の増加を見込み、新規代理店の開拓及び既存代理店の体制強化に向け、ガーナにサブサハラ事務所を設置するなどしました。

中近東では、需要が引き続き低迷する中、個別案件の確実な受注獲得、新規顧客への積極的な営業活動により、シェア向上に取り組んできました。

ロシアCIS・アフリカ・中近東の連結売上高は、前期比59%減の33,463百万円(360百万米ドル)となりました。

アジア・大洋州

パームオイル、林業、鉱山関連における建設機械需要が堅調に推移する中、木材伐採現場などでの建設機械の最適な組み合わせを提案する営業を本格展開しました。

インドネシアでは、新車及び部品の売り込みを積極的に進め、シェア向上に取り組んできました。また、堅調なマイニング(鉱山)需要に対応するため、ファイナンス事業を営むPT.日立建機ファイナンス(インドネシア)社ではファイナンスメニューの充実を図り、販売促進に努めました。

連結売上高は、前期比7%減の141,238百万円(1,518百万米ドル)となりました。

中国

政府の景気刺激策による大規模なインフラ整備が進み、年度半ば以降、油圧ショベルやミニショベルの需要が大幅に拡大するなど、回復基調が鮮明となりました。

こうした動きを受け、日本国内の高度な顧客ニーズに答えてきた特別支援チームを中国に派遣し、営業力増強を図ると共に、営業支援ソフト「Hi-STEP(ハイステップ)」の導入を一層拡大するなど、代理店の競争力強化に取り組ましました。

また、主力製品である油圧ショベルをはじめとした製品展示会を各地で開催するなど、積極的なセールスプロモーションに取り組み、過去最高の販売台数を達成しました。

ファイナンス事業においても、日立建機租賃(中国)有限公司が顧客ニーズに合わせたファイナンスメニューを全代理店に提供し、販売促進に努めてきました。

連結売上高は、前期比33%増の158,681百万円(1,706百万米ドル)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、超小旋回型ミニショベルZX UR-3型シリーズ、最大吊り上げ荷重500トンの大型クローラクレーン6000SLXを発売するなど、製品ラインアップの充実に取り組みました。

資源開発関連製品については、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。

またマイニング事業については、2009年7月に、鉱山運行管理システムの開発・製造・販売・保守を行うカナダのウェンコ・インターナショナル・マイニング・システムズ社を子会社化し、同社のシステム導入顧客に対するマイニング機械の拡販に取り組むと共に、当社のマイニング機械の顧客に対し、システム提案を積極的に行うなど、顧客満足度の向上に努めてきました。

また、先進国、新興国の2極化に対応した製品戦略の一環として、急速に需要が拡大している中国市場に30トンクラスの油圧ショベルZAXIS-3Gシリーズを投入しました。

連結売上高は、前期比16%減の552,169百万円(5,935百万米ドル)となりました。

産業車両事業

主力のフォークリフトは、年度後半から、中国をはじめとする新興国での需要が回復傾向となりましたが、全体として前期に比べて需要が大幅に減少しました。こうした状況の中、徹底的な原価低減に取り組むと共に、未開拓地域での拡販を進めてきました。

製品開発面では、排ガス規制に対応した車両の市場投入を進めるとともに、新興国向け戦略機種としてフォークリフトC-1シリーズを開発し、2010年3月から中国で販売を開始しました。

連結売上高は、前期比35%減の53,619百万円(576百万米ドル)となりました。

注1: 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

注2: 事業区分につきましては、従来、「建設機械事業」、「産業車両事業」、「半導体製造装置事業」の3事業区分としておりましたが、半導体製造装置事業の中核である超音波事業の市場は縮小傾向にあり、今後の市場での成長性は低くなると予想されることから、当該事業を縮小し、組織の変更を行い、かかる経営資源を「建設機械事業」に集約することとし、当期より「建設機械事業」に含めて表示しております。なお、当期の「建設機械事業」に含まれた「半導体製造装置事業」の売上高及び営業利益の金額は僅少です。

TOPICS

現場での組み立て期間を大幅に短縮した、大型クローラークレーンを販売開始

2009年6月、日立住友重機械建機クレーン株式会社は、大型クローラークレーンシリーズの第一弾として、最大吊り上げ能力500トン級の6000SLXを販売開始しました。

海外では、石油・ガス関連の大型プラント、原子力・風力発電のエネルギー関連施設向けに大型クローラークレーンの需要が高まっています。6000SLXは、フレームやブームなどの連結部に、ピン合わせが容易でハンマー無しの作業を可能にした機構を装備し、組み立て期間を従来比3分の1の2日間に短縮することを可能にしました。

また、ブーム(腕木)、カウンターウエイト(重り)を変更することで、最大吊り上げ能力350トン、500トン、600トンの機種と同等に性能変更ができるようになりました。これにより、従来は3機種必要だった作業が

6000SLX1台で対応可能となり、稼働率の向上を図ることができます。



6000SLXは、第40回機械工業デザイン賞(日刊工業新聞社主催)で、準グランプリに当たる「日本力(にっぽんぶらんど)賞」を受賞しました。2008年のSCX2000-2「審査委員会特別賞」に続き、2年ぶりの受賞です。



日立住友重機械建機クレーン株式会社
堺 俊巳社長(左)と井上 和明副社長

取締役及び執行役

2010年6月21日現在



三好 崇司 (1)(3)
取締役会長 社外取締役



木川 理二郎 (1)(3)
代表執行役 執行役社長兼取締役



山田 光二
代表執行役
執行役副社長兼取締役



長谷川 泰二
執行役副社長兼取締役



坂井 徹
執行役専務兼取締役



三原 新一
執行役専務兼取締役



徳重 博史
執行役常務兼取締役



内林 喜一 (2)
取締役



久保 吉生 (1)(2)
社外取締役



谷垣 勝秀 (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。

取締役

取締役会長 社外取締役
取締役
取締役
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

三好 崇司
木川 理二郎
山田 光二
長谷川 泰二
坂井 徹
三原 新一
徳重 博史
内林 喜一
久保 吉生
谷垣 勝秀

執行役

代表執行役 執行役社長
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
執行役常務
執行役常務
執行役常務
執行役常務
執行役常務
執行役常務
執行役
執行役
執行役
執行役
執行役
執行役

木川 理二郎
山田 光二
長谷川 泰二
坂井 徹
三原 新一
水谷 努
佐藤 真史
徳重 博史
有馬 幸男
山中 清光
岩瀬 善美
田部 三浩
辻本 雄一
金原 正起
村杉 滋夫
北脇 秀彦
平岡 明彦

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、当社では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、会社法第2条第12号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づけ、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

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。

当社は、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)日立製作所の役員を兼任していることから、取締役会等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、独立役員として指定する社外取締役1名、(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内取締役7名の合計10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、合理的に決定しています。

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。

経営者による財務状況の説明及び分析

経営成績の分析

当期における事業環境は、日本、米国、欧州の先進国地域の需要が低迷した反面、各国の景気刺激策の効果もあり、中国をはじめとする新興国において需要が回復基調で推移するなど、特に第4四半期は世界全体で底打ちの傾向が見られました。

このような情勢の中で、当社グループは収益確保を目指し、在庫水準の適正化、比例費・固定費の削減、シェア向上、売価アップを強力に推進しました。また、中期的視点に立ち、グループ全体の更なる総合力の強化に向けた事業構造改革を推進し、環境の変化に適切に対応するための体質強化に積極的に取り組んできました。

販売面においては、国内では、環境・資源・林業など業種ごとに需要が集中する地域への戦略的な人員配置を行い、シェア向上に努めました。海外では、中国をはじめ回復基調にあるアジアにおいて、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、販売体制の充実を図ってまいりました。

生産面においては、主力の油圧ショベルの在庫台数を適正水準へと引き下げると共に資材費削減を強力に推進しました。

事業戦略の面においては、急速に変化する建設機械市場を見据え、株式交換によりTCM(株)を完全子会社化するなど、より迅速な経営施策の実行に取り組んでまいりました。

また、海外では、新興国戦略推進の一つとして、インフラ整備の拡大により建設機械需要の一層の増加が見込まれるインド市場において更なる事業拡大を目指し、テルココンストラクションエキイップメント社(テルコン社)への出資比率を引き上げ、子会社化しました。

以上のような取り組みを鋭意進めてきましたが、一部地域を除く需要の低迷、各メーカー間の競合の激化、為替の円高傾向での推移等の影響を受け、当期の連結業績は、売上高は前期比18.6%減の605,788百万円(6,511百万米ドル)、当期純利益は同78.0%減の4,019百万円(43百万米ドル)となりました。

財政状態

流動資産は、前期末に比べて2.0%増加し、549,470万円(5,906百万米ドル)となりました。これは主として、たな卸資産が62,359百万円(670百万米ドル)と大幅に減少したことに対し、現金及び預金が17,218百万円(185百万米ドル)、受取手形及び売掛金とリース債権及びリース投資資産の売上債権合計が58,121百万円(625百万米ドル)、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10.2%増加し、333,577百万円(3,585百万米ドル)となりました。これは主として、インドのテルコン社の株式を追加取得し、子会社化したことなどによるものです。これらの結果、総資産は、前期末に比べて5.0%増加し、883,047百万円(9,491百万米ドル)となりました。

流動負債は、前期末に比べて17.6%減少し、341,522百万円(3,671百万米ドル)となりました。これは主として短期借入金が90,041百万円(968百万米ドル)減少したことによります。固定負債は、前期末に比べて101,331百万円(1,089百万米ドル)増加し、197,294百万円(2,121百万米ドル)となりました。これらの結果、負債合計は、前期末に比べて5.6%増加し、538,816百万円(5,791百万米ドル)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4.0%増加し、344,231百万円(3,700百万米ドル)となりました。これは、当期純利益が4,019百万円(43百万米ドル)であったこと、TCM(株)完全子会社に伴う株式交換

等により、自己株式が前期末に比べて6,369百万円(68百万米ドル)減少したこと、また、テルコン社を子会社化したことに伴い、少数株主持分が増加したことなどによるものです。以上の結果、自己資本比率は、前期末の34.9%から34.5%となりました。

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57,314百万円(616百万米ドル)となり、前期末より17,210百万円(185百万米ドル)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、増加した資金は71,705百万円(771百万米ドル)となり、前期末54,825百万円(589百万米ドル)の減少に比べ126,530百万円(1,360百万米ドル)増加しました。増加要因としては、積極的な拡販策を展開したことにより、たな卸資産が78,132百万円(840百万米ドル)の減少となり、前期末86,884百万円(934百万米ドル)の増加に比べ165,016百万円(1,774百万米ドル)と大幅に改善できたこと、当期後半の中国、アジア地域での需要増に対応した増産にともない、支払手形及び買掛金が2,190百万円(24百万米ドル)の増加となり、前期末48,228百万円(518百万米ドル)の減少に比べ50,418百万円(542百万米ドル)支出が減少したこと、さらに法人税等の支払額が2,314百万円(25百万米ドル)と、前期の32,252百万円(347百万米ドル)の支払額に比べ29,938百万円(322百万米ドル)支出が減少したことなどが挙げられます。一方、減少要因としては、税金等調整前当期純利益が18,333百万円(197百万米ドル)と前期の44,142百万円(474百万米ドル)に比べ25,809百万円(277百万米ドル)減少したこと、ならびに中国を中心にリース債権及びリース投資資産が72,564百万円(780百万米ドル)増加し、前期22,491百万円(242百万米ドル)の増加に比べ50,073百万円(538百万米ドル)増加したことなどが挙げられます。

投資活動の結果減少した資金は39,292百万円(422百万米ドル)となり、前期61,624百万円(662百万米ドル)の支出に比べ22,332百万円(240百万米ドル)減少しました。主な支出減少要因としては、増産対応の設備投資から、合理化・更新を主体としたことで有形固定資産の取得による支出が18,466百万円(199百万米ドル)と、前期53,119百万円(571百万米ドル)の支出に比べ34,653百万円(372百万米ドル)減少したこと、無形固定資産の購入による支出が3,652百万円(39百万米ドル)と、前期9,928百万円(107百万米ドル)の支出に比べ6,276百万円(67百万米ドル)減少したこと、有形固定資産の売却による収入3,231百万円(35百万米ドル)などが挙げられます。主な支出増加要因としては、テルココンストラクションエキイップメント社等の株式取得による支出が23,682百万円(255百万米ドル)となったことなどが挙げられます。

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32,413百万円(348百万米ドル)の収入となりました。

財務活動の結果減少した資金は、16,010百万円(172百万米ドル)となりました。これは、社債発行、長期借入による収入とフリー・キャッシュ・フローで得た収入を合わせ、短期借入、長期借入金の返済などに充当した結果です。

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す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71.3%、当期71.7%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、中国元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、2010年3月末で合計約3,078億円（3.3十億米ドル）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、当社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、当社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、当社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まいります。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、当社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、当社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処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・拡充を図っています。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、当社グループの評判・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、第三者による当社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、当社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

2010年6月21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] *
- ・日立建機ユーラシア販売 LLC [HCRS]

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]

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*
- ・新東北メタル株式会社
- ・つくばテック株式会社

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

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 [HCM]
- ・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]
- ・ケーブルブライス (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 [HCLT]
- ・PT. 日立建機ファイナンス（インドネシア）[HCFI]

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
- ・日立建機サブサハラ事務所
- ・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）中東センター
- ・日立建機（ヨーロッパ）中東セントアイスタンプール事務所

投資家情報

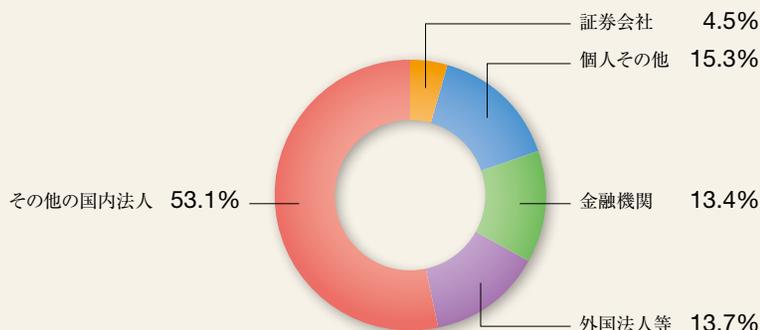
2010年3月31日現在

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	52,692名
従業員数	19,445名(連結ベース) 3,799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	108,033	50.22
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社	12,844	5.97
日本マスタートラスト信託銀行株式会社	7,806	3.63
資産管理サービス信託銀行株式会社	3,766	1.75
JPモルガン証券株式会社	3,428	1.59
三菱UFJ証券株式会社	1,991	0.93
ソシエテ ジェネラル セキュリティーズ ノース パシフィック リミテッド	1,470	0.68
モルガン ホワイトフライヤーズ エクイティ デイリヴェイティヴ (常任代理人 株式会社みずほコーポレート銀行 決済営業部)	1,311	0.61
中央商事株式会社	1,295	0.60
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	1,224	0.57

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>