# 2025年3月期 通期決算説明会

2025年4月24日

日野自動車株式会社

代表取締役社長　CEO

小木曽　聡

# 1．　決算総括

- **グローバル販売台数**

➢ **24年度実績：125.0千台　　→ 25年度見通し：115.0千台**

- 国内、海外（特にアセアン市場）ともに25年度は台数減

- **営業利益 通期**

➢ **24年度実績：575億円　　→　25年度見通し: 400億円**

- 24年度：アセアン市場低迷あるも、日本販売増、トヨタ向け増、為替効果等で増益
- 25年度：為替円高、仕入先コスト増等で減益の一方、
  収益力は内部努力により（原価低減活動、固定費抑制等）着実に向上

- **当期純利益**

➢ **24年度実績：▲2,178億円　→ 25年度見通し: 200億円**

- 認証関連損失は24年度までに概ね処理済み

# 2．24年度のハイライト

- **３つの改革**
  - ➢ HINOウェイのもと、経営・組織風土・クルマづくりの改革を推進
    - 全ての施策が実施フェーズに移行、取り組みを強化・改善しながら継続的に推進
    - 毎年3月4日「再出発の日」に全社で振り返り、風化防止

- **認証不正問題**
  - ➢ 正常化に向け大きく進展
    - 米国当局との和解合意、米・加・豪の集団訴訟和解

- **事業**
  - ➢ 収益基盤、企業体質を改善
    - 新車利益とトータルサポート収益を追求
    - 固定費改善
    - バランスシートのスリム化で筋肉質に

# ３．25年度の取り組み

- **3つの改革の深化**
  - HINOウェイのもと、３つの改革を継続推進
  - 日野が持続的に価値を提供し続けるために「自ら考え動く（考動する）姿勢」の醸成

- **事業**
  - 商品を軸とした経営
    - ・選択と集中（事業の整理、見直し）
    - ・競争力のある商品を軸に事業戦略を再設定
    - ・車両型式の見直しや部品種類の削減を推進
  - 総合品質で価値提供を
    - ・安全で壊れないクルマ、お客様の稼働を徹底サポート
  - 原価低減活動を推進
    - ・固定費抑制で稼ぐ力を伸長、台当たり採算性を改善

- **経営統合**
  - 最終契約締結に向けて話し合い進行