２０１０年３月期
決算発表・説明会

２０１０年４月２７日

日野自動車株式会社

代表取締役社長

白井　芳夫

本日お伝えしたいこと

１．２００９年度決算概要

２．２０１０年度の見通し

３．今後の方向性

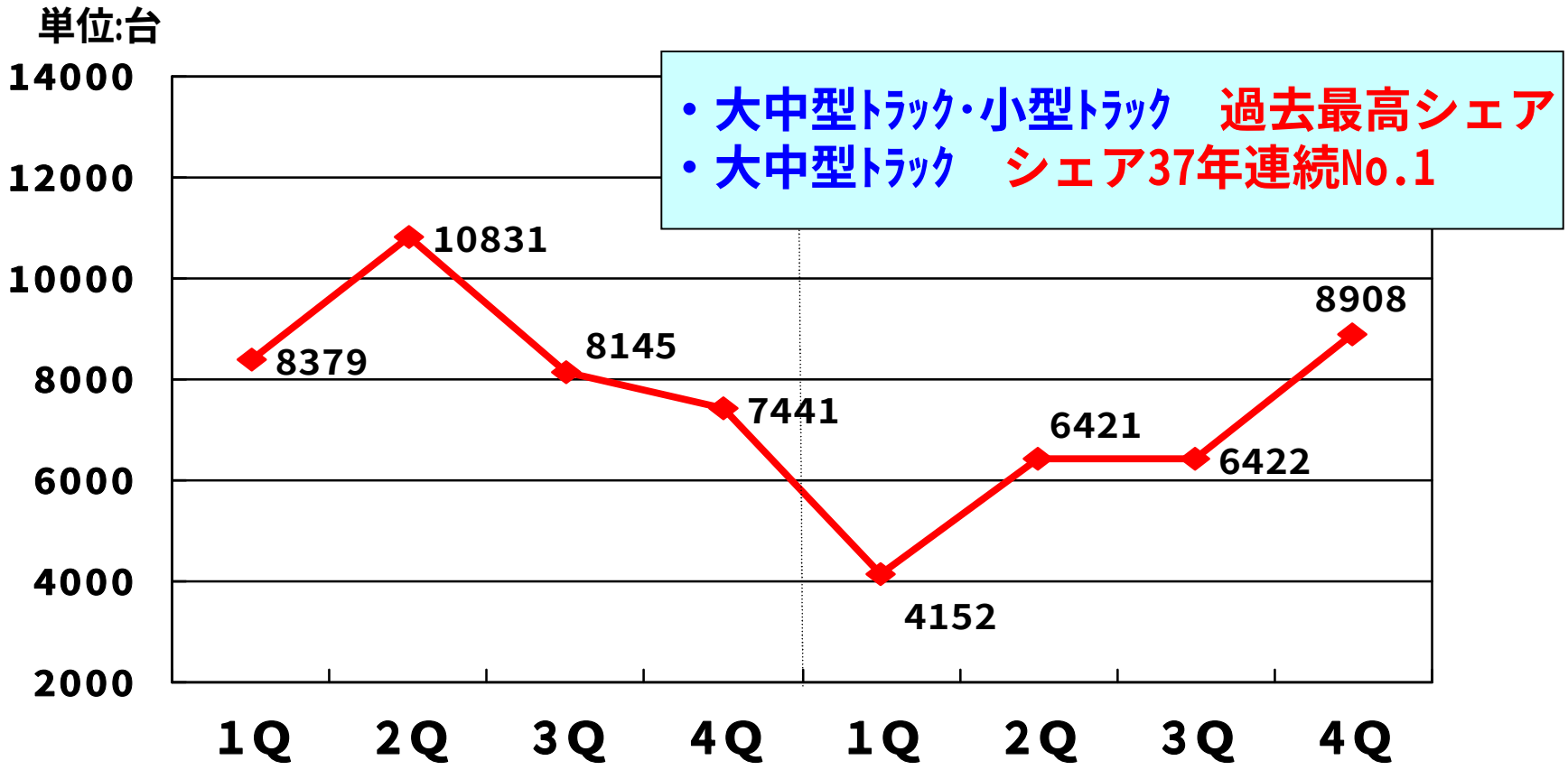
１．2009年度決算概要

トラック・バス販売状況（国内）

▶09年度1Qに需要は底を打つも回復は鈍い

2008年度：34,796台

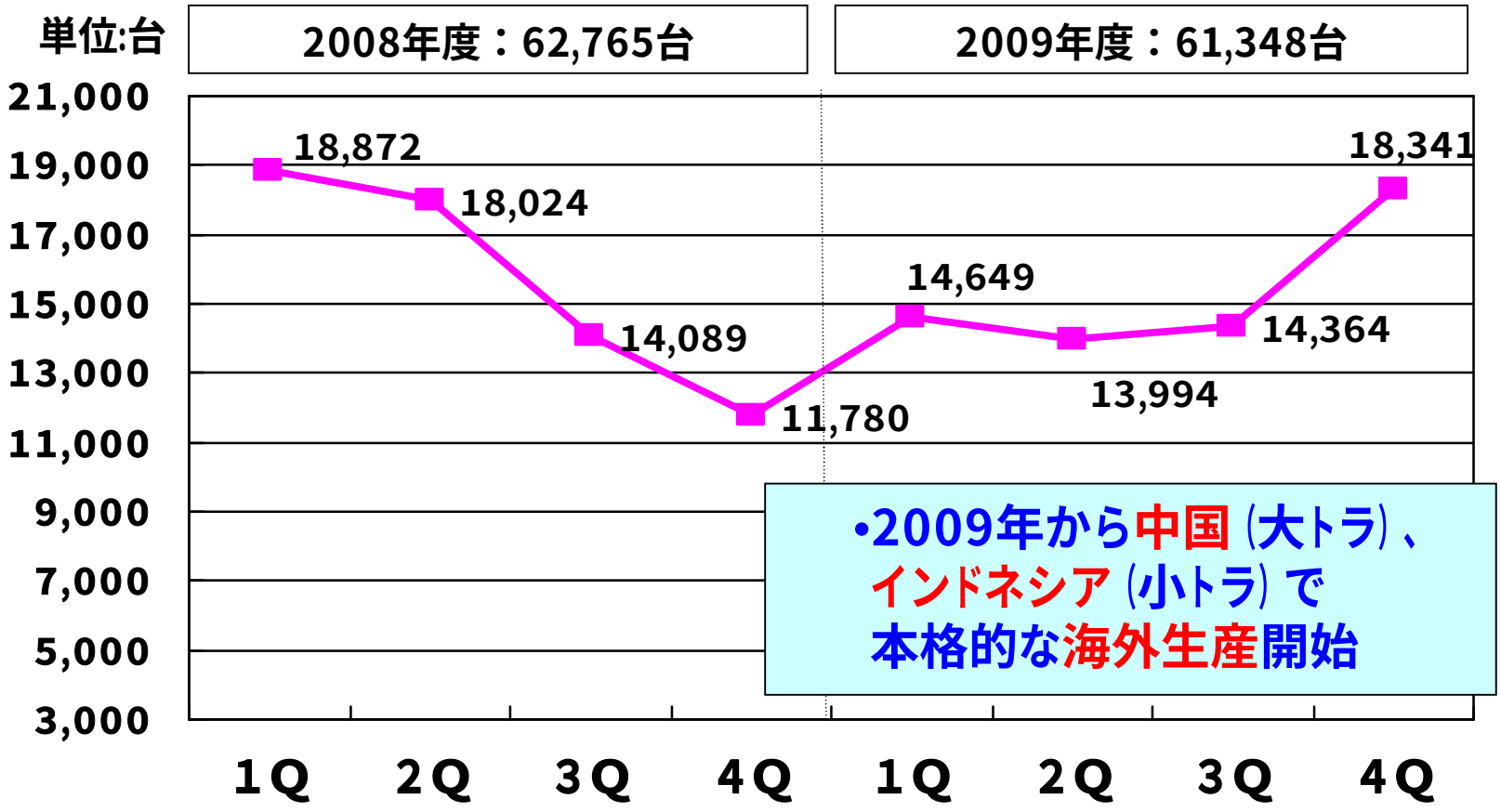
2009年度：25, 903台



・大中型ﾄﾗｯｸ･小型ﾄﾗｯｸ　過去最高シェア
・大中型ﾄﾗｯｸ　シェア37年連続No.1

トラック・バス販売状況（海外）

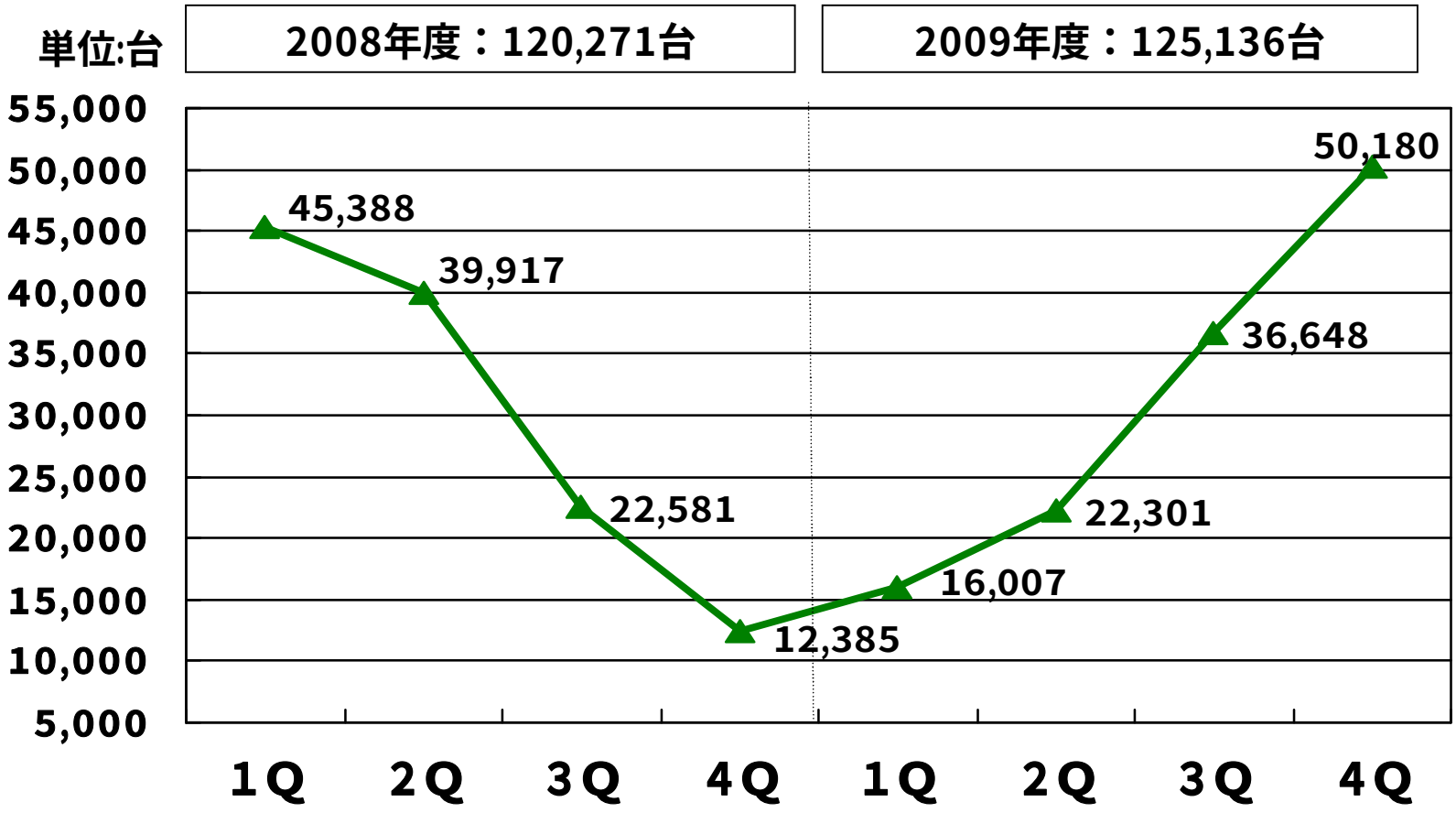
▶08年度４Ｑに需要は底打ち、09年度は回復基調



•2009年から中国（大トラ）、
インドネシア（小トラ）で
本格的な海外生産開始

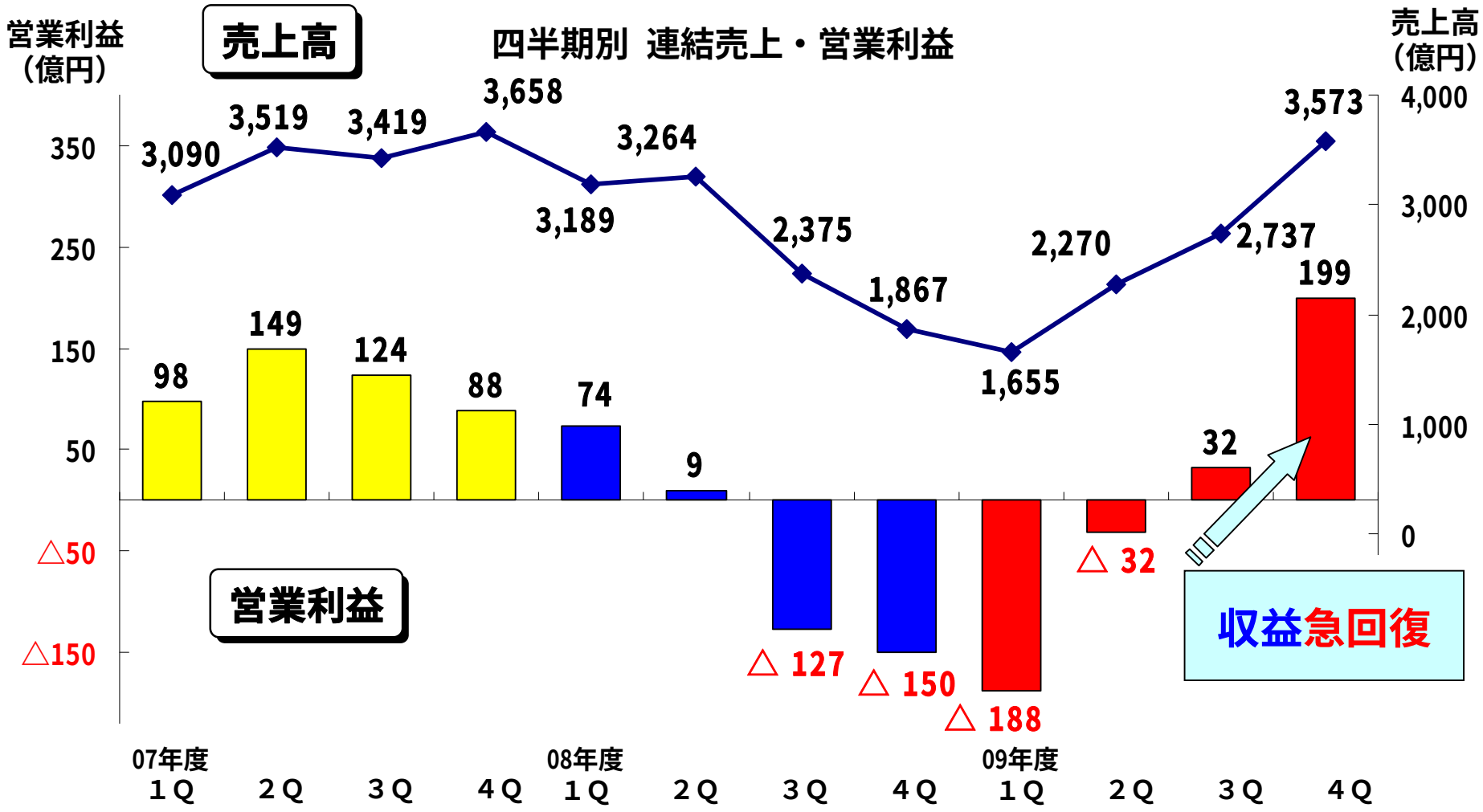
受託車売上状況

▶08年度４Ｑに底打ちし、09年度は前年度以上を確保



売上高・営業利益

▶収益改善策の効果　→収益が出る体質へ



販売台数（連結）まとめ

▶日野車販売台数は前年度比減少

販売台数		０９年度実績	（前年比）	０８年度実績
	国内	２６千台	（▲25.6%）	３５千台
	海外	６１千台	（▲2.3%）	６３千台
日野ﾌﾞﾗﾝﾄﾞ合計		８７千台	（▲10.6%）	９８千台
受託車		１２５千台	（+4.0%）	１２０千台

売上・収益（連結）まとめ

▶台数は減少も、収益改善策の効果で、営業黒字化

	０９年度実績（前年比）	０８年度実績
売上高	１０，２３５億円(▲4.3%)	１０，６９５億円
営業利益	１１億円	▲１９４億円
経常利益	▲１９億円	▲３０４億円
純利益	▲３０億円	▲６１８億円

2009年度決算（連結）まとめ

販売台数は減少するも、

■日野グループ、全社全員一丸で収益改善活動

原価改善
仕入先と協業のＶＡ活動
工場での原価改善活動　等

固定費削減

その他

- 営業黒字化達成
- 復配
- 有利子負債削減（2,717億円→2,344億円）
- 収益の出せる企業体質へ改善

２．2010年度決算見通し

2010年度　経営環境認識

■国内は、引き続き厳しい状況

・景気の本格回復遅れにより、
　物流量の大幅改善は期待薄
　お客様の購買意欲低迷

・ポスト新長期規制対応車の価格アップ

■海外は、新興国主体に好調

・リーマンショック後の景気低迷は底打ち

・新興国は実体経済が回復基調

■材料市況の高騰、為替等のリスクあり

2010年度　経営計画

10年度も、予断を許さない状況

- 09年度に引き続き、原価改善、固定費削減を実施
- 好調な新興国（主にアジア）市場等での販売機会を確実に生かす

ものづくりのプロセス改革を進め、海外ビジネスで確実に収益を上げる事業構造への変革を推進

2010年度　経営計画

▶国内はほぼ前年度並み、海外、受託は拡大を見込む

販売台数		１０年度計画	（前年比）	０９年度実績
	国内	２７千台	（ +2.7%）	２６千台
	海外	７５千台	（ +22.3%）	６１千台
日野ﾌﾞﾗﾝﾄﾞ合計		１０２千台	（ +16.4%）	８７千台
受託車		１３８千台	（ +10.3%）	１２５千台

2010年度　経営計画

▶増収増益を見込む

	１０年度計画　(前年比)	０９年度実績
売上高	１１，２００億円 (+9.4%)	１０，２３５億円
営業利益	２５０億円　(22倍)	１１億円
経常利益	２１０億円	▲１９億円
純利益	１１０億円	▲３０億円

３．今後の方向性

商用車らしいＣＳ(お客様満足）の追求

Ｑ.Ｄ.Ｒ（品質･耐久性･信頼性）の追求が基本

①商品

- 市場適格車の提供
- 先進技術の追求

②サービス

- トータルサポート体制の充実で、
  お客様のアップタイム最大化を目指す

市場適格車の提供

■市場適格車
・先進技術
・トータルサポート

お客様の市場・用途に合わせた車

	新興国・資源国	先進国
環境規制 （法規制対応）	EURO１　～　EURO４ （欧州規制レベル）	EURO６（豪州・香港他） US10（北米） ポスト新長期（日本）
道路	舗装路・未舗装路(悪路)	舗装路・高速道路
積載量	高積載	定積載
内装	実用性・使い易さ	快適性
信頼性	ｱｯﾌﾟﾀｲﾑ最大化への信頼性	←
	高積載･悪路への信頼性	電子機器等への信頼性

市場適格車の提供

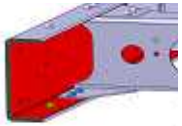
■市場適格車
・先進技術
・トータルサポート

新興国市場適格車の事例：インドネシア 小型トラック

インドネシアの市場に合わせた適格仕様を実現

お客様の望む仕様

高積載、高耐久



フレーム
補強

使い勝手

水洗い
可能な
シート

車両総重量：5.5ｔ(一般輸出向)→8.25ｔ(ｲﾝﾄﾞﾈｼｱ向)

市場に合わせた仕様

国内共通設計からの脱却

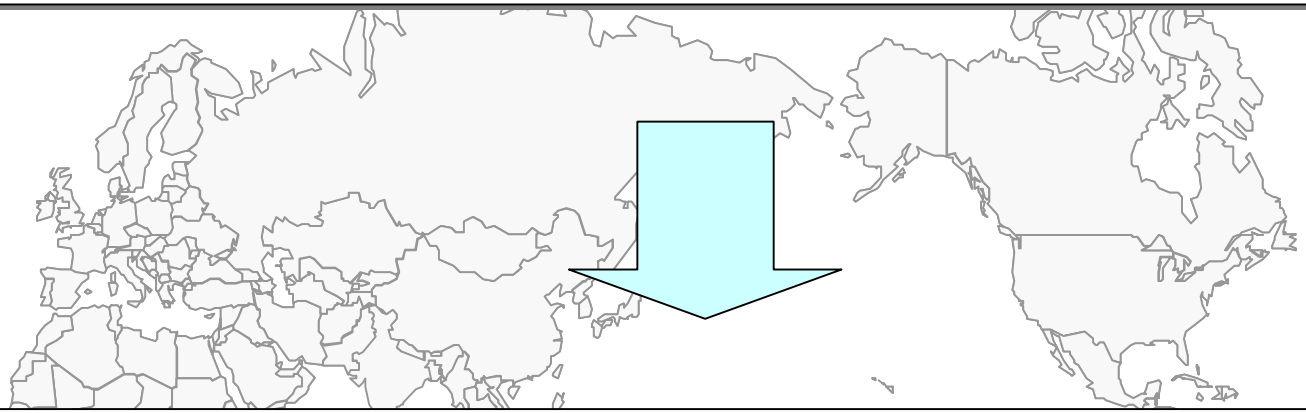
例）暖気装置：
インドネシアの気象条件では不要→廃止

市場適格車の提供のしくみの追求

■市場適格車
・先進技術
・トータルサポート

◆お客様の近くで、開発～生産

◆開発・生産の仕組み、プロセスを変革



■世界各地のお客様の使い方に適した仕様

■競争力のある価格

■よりスピーディに提供

市場適格車の開発・生産

■市場適格車
・先進技術
・トータルサポート

お客様の近くで、開発～生産

開発　：　現地人材による現地での開発

生産　：　お客様の近くで生産→海外拠点化
（周辺国への輸出）

調達　：　現地調達拡大

物流　：　車型本位から部品本位へ

↓

モジュール開発･生産

市場適格車の開発・生産

■市場適格車
・先進技術
・トータルサポート

開発･生産の仕組み、プロセスを変革

モジュール開発･生産

モジュール構成品をコア部品と周辺部品に分類

コア部品

共通仕様

日本で設計＆生産

徹底した、標準化、共通化

周辺部品

固有仕様

現地で設計＆生産

市場、お客様のニーズにきめ細かく対応

先進技術の追求　<低排出ガス>

▶世界各国の多様な排出ガス規制へ対応

日本：ポスト新長期規制	2010年4月発表
北米：ＵＳ１０	今後対応
欧州：ＥＵＲＯ６	今後対応

日野クリーンディーゼルシステム　エア ループ

＜コンセプト＞
・目指したのは「きれいな空気の循環」
　エンジンで使った空気をきれいなまま自然に返すことを
　目標にした画期的新技術

先進技術の追求　＜ CO_2削減 ＞

▶燃費改善でＣＯ$_2$削減に寄与

・重量車燃費基準達成車の拡充

ポスト新長期対応車でも、設定車型大幅拡大

・省燃費運転支援装置搭載　（くるまが省エネ運転をサポート）

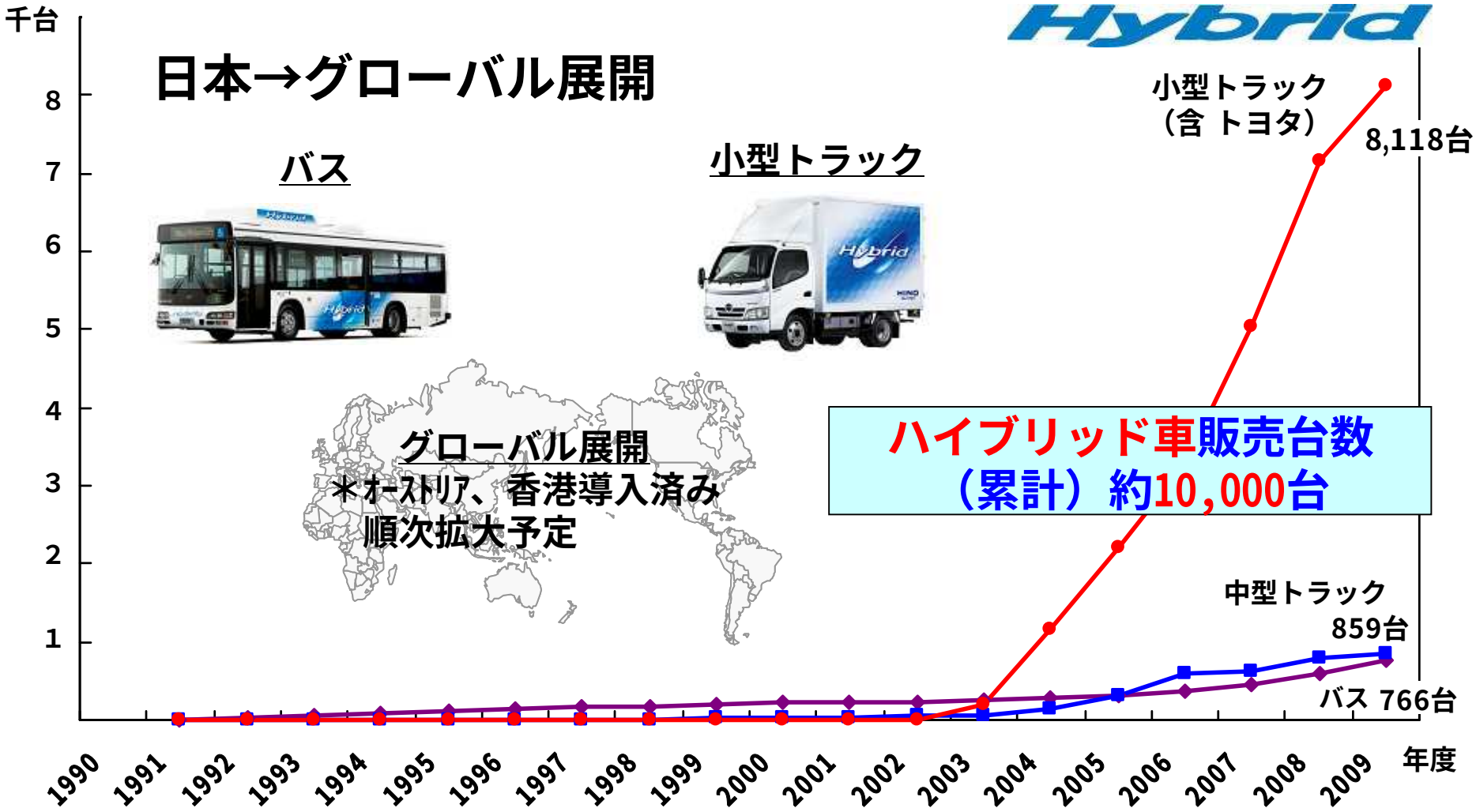
新日野エコラン、新プロシフト、
エコツリー等

エコツリー表示

先進技術の追求　<CO_2削減　ＨＶ>

・市場適格車
■先進技術
・トータルサポート

ハイブリッド車の普及拡大



先進技術の追求　<CO_2削減　ＨＶ>

次世代HVの開発

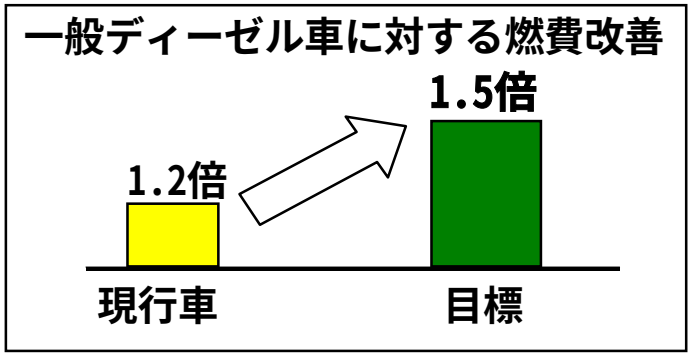
<狙い>

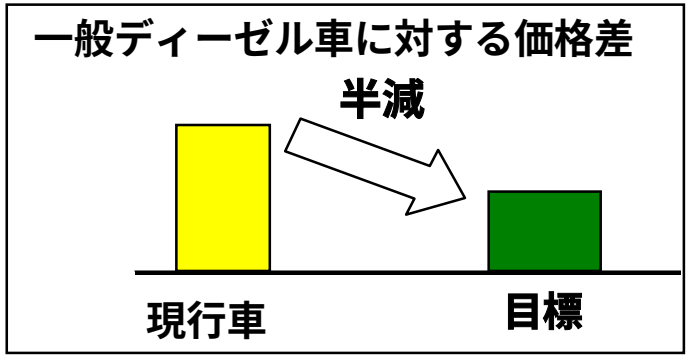
◆圧倒的な低燃費商品の投入でCO_2削減に貢献

◆燃費性能とコストの両立によりお客様がうれしさを実感できる商品の提供

<第1ステップ>

◆小型トラック・・・・・大幅な燃費・価格の改善





<第2ステップ>

◆バスの改善　◆トラックの上物動力への応用

先進技術の追求　<安全>

先進安全技術の普及

⇒新大型トラックに**標準装備**

・新ＰＣＳ＊（被害軽減ブレーキ）　＊Pre Crush Safety

追突危険時に自動ブレーキで

減速させ重大事故を抑制

・ＶＳＣ（車両安定制御システム）

重心が高い大型車の安定性を補い

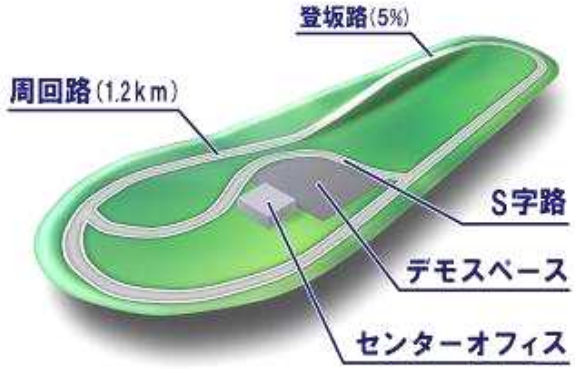
重大事故を抑制

旋回時の横転抑止

トータルサポート体制の充実

お客様のアップタイム最大化を目指して

- 部品、整備　等
- 移動サービス車(DR.ﾃﾞｭﾄﾛ)配備
- ２４時間サービスの拡充
- 国内外で、省エネ運転・安全運転講習実施

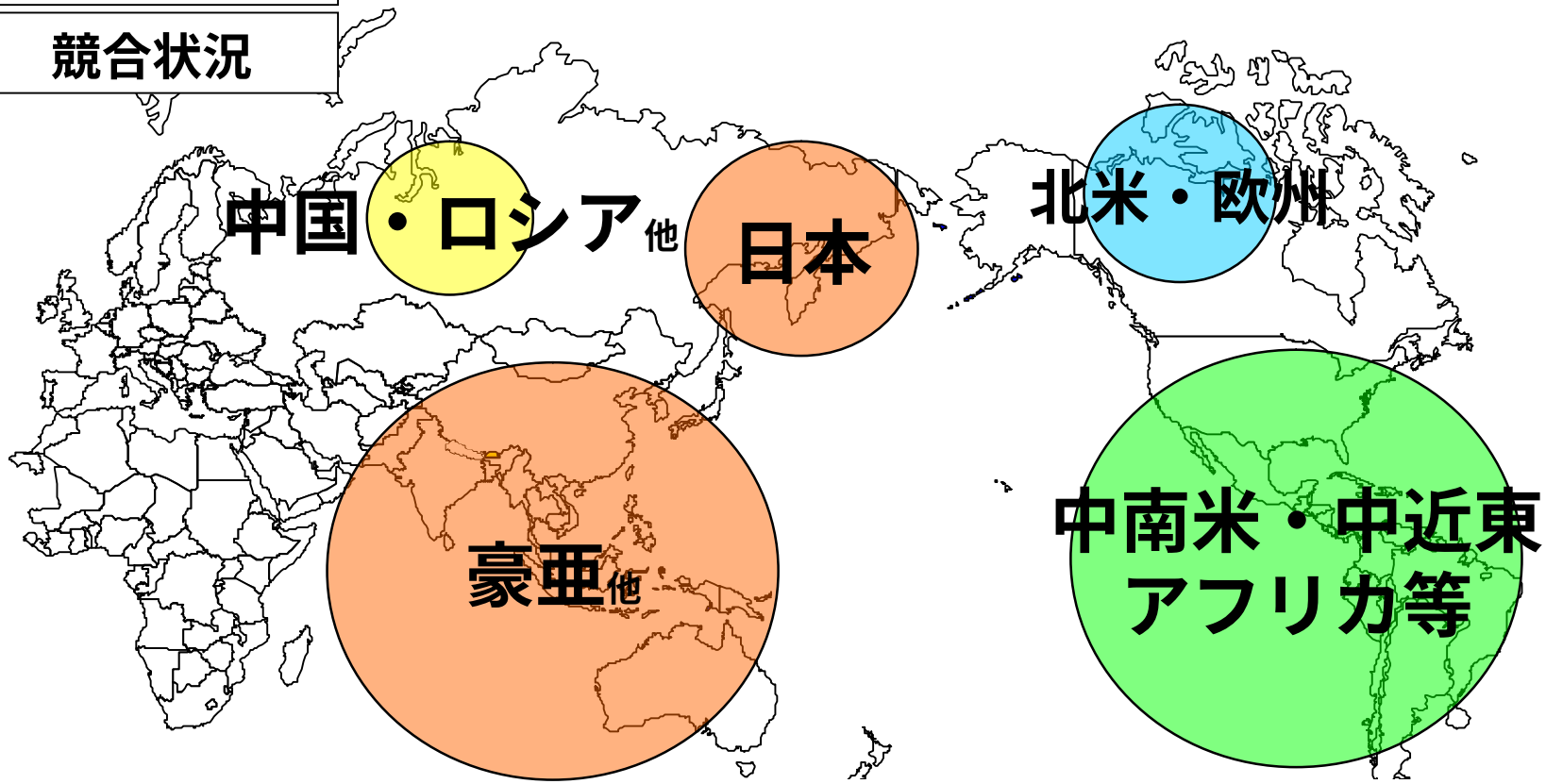


羽村お客様テクニカルセンター(お客様は、累計2万人超)

地域別販売戦略

市場規模
成長性
日野の強み
競合状況

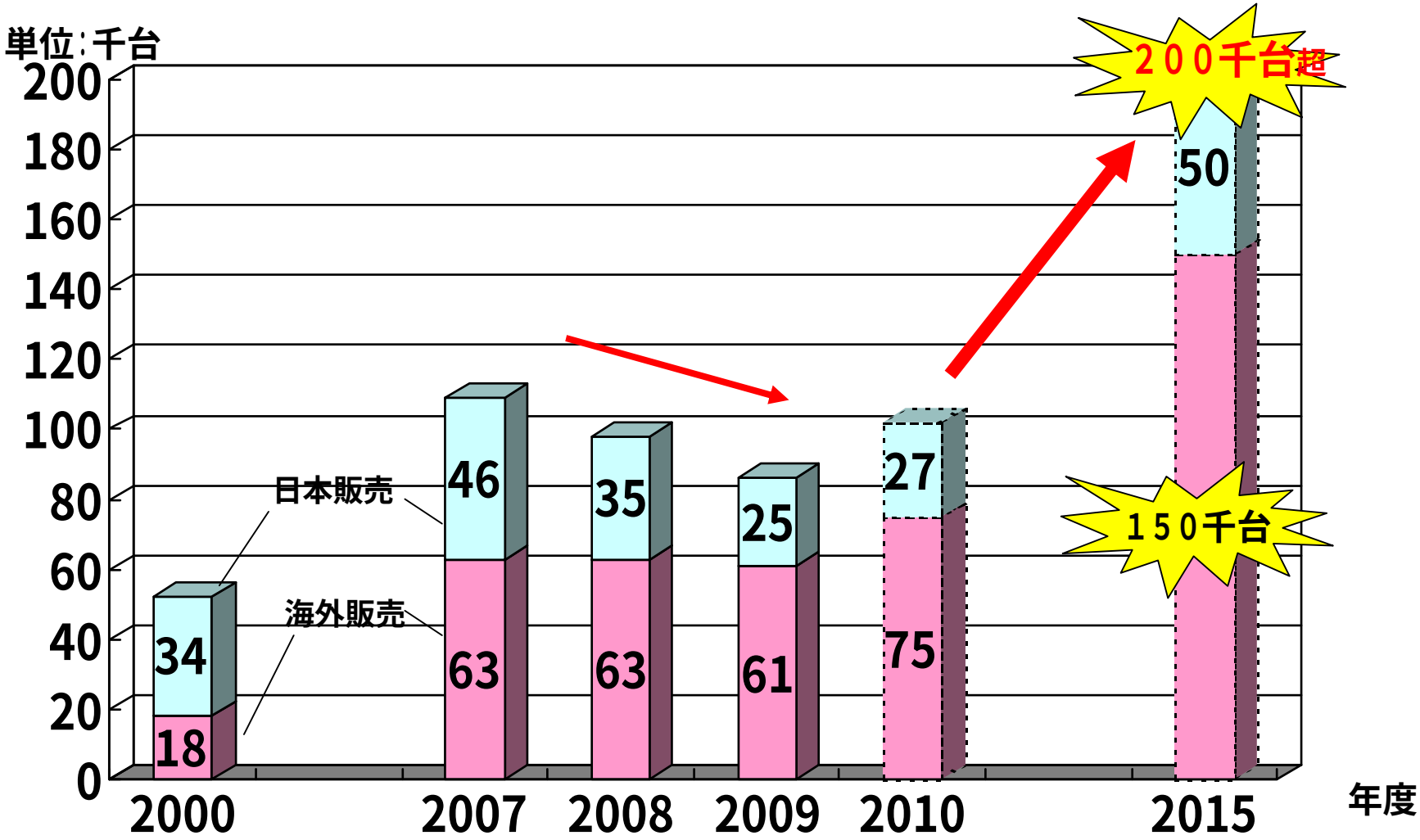
⇒ 市場を分類 ⇒ 地域別販売戦略



（20万台達成時の地域別台数イメージ）

世界販売目標

▶世界販売２０万台を目指して



HINO