

将来予測・インサイダー取引について

本資料には、当社（連結子会社を含む）の見通し、目標、計画、戦略などの将来に関する記述が含まれております。これらの将来に関する記述は、当社が現在入手している情報に基づく判断および仮定に基づいており、判断や仮定に内在する不確定性および今後の事業運営や内外の状況変化等による変動可能性に照らし、将来における当社の実際の業績または展開と大きく異なる可能性があります。

インサイダー取引に関するご注意：

企業から直接、未公表の重要事実の伝達を受けた投資家（第一次情報受領者）は、当該情報が「公表」される前に株式売買等を行うことが禁じられています（証券取引法166条）。

同法施行令により、二以上の報道機関に対して企業が当該情報を公表してから12時間が経過した時点、または、証券取引所に通知しかつ内閣府令で定める電磁的方法（TDnetの適時開示情報閲覧サービスおよびED-NET公開WEBサイト）により掲載された時点を以って「公表」されたものとみなされます。

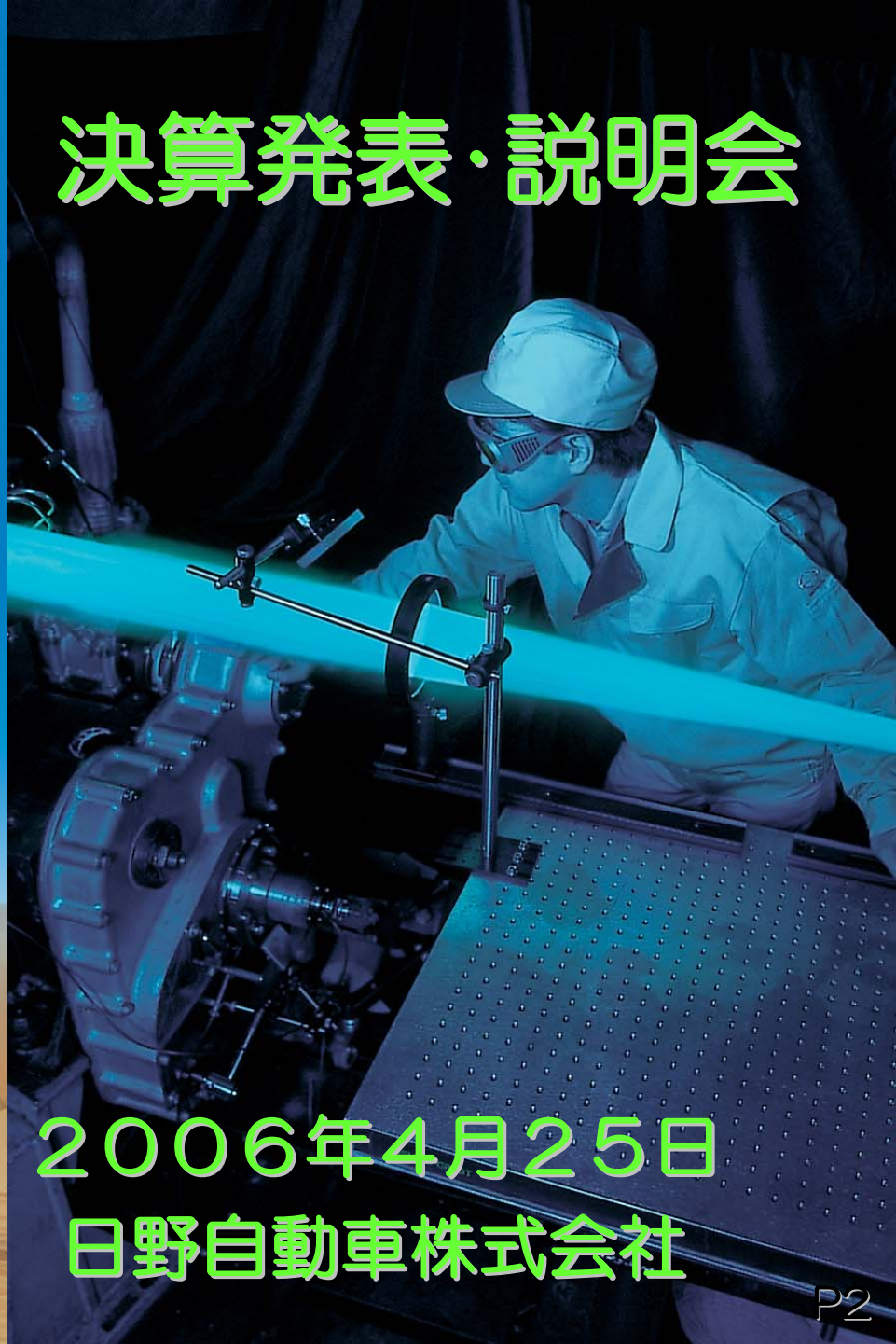
2006年3月期

*資料中に一部誤記がありましたので、訂正いたしました。

2007年5月14日



決算発表・説明会



2006年4月25日

日野自動車株式会社

- ◆ 経営の概況（20分）
説明者：代表取締役社長 近藤 詔治

- ◆ 06／3月期 決算概要（30分）
説明者：専務取締役 藤井 恒彦

- ◆ 質疑応答（40分）



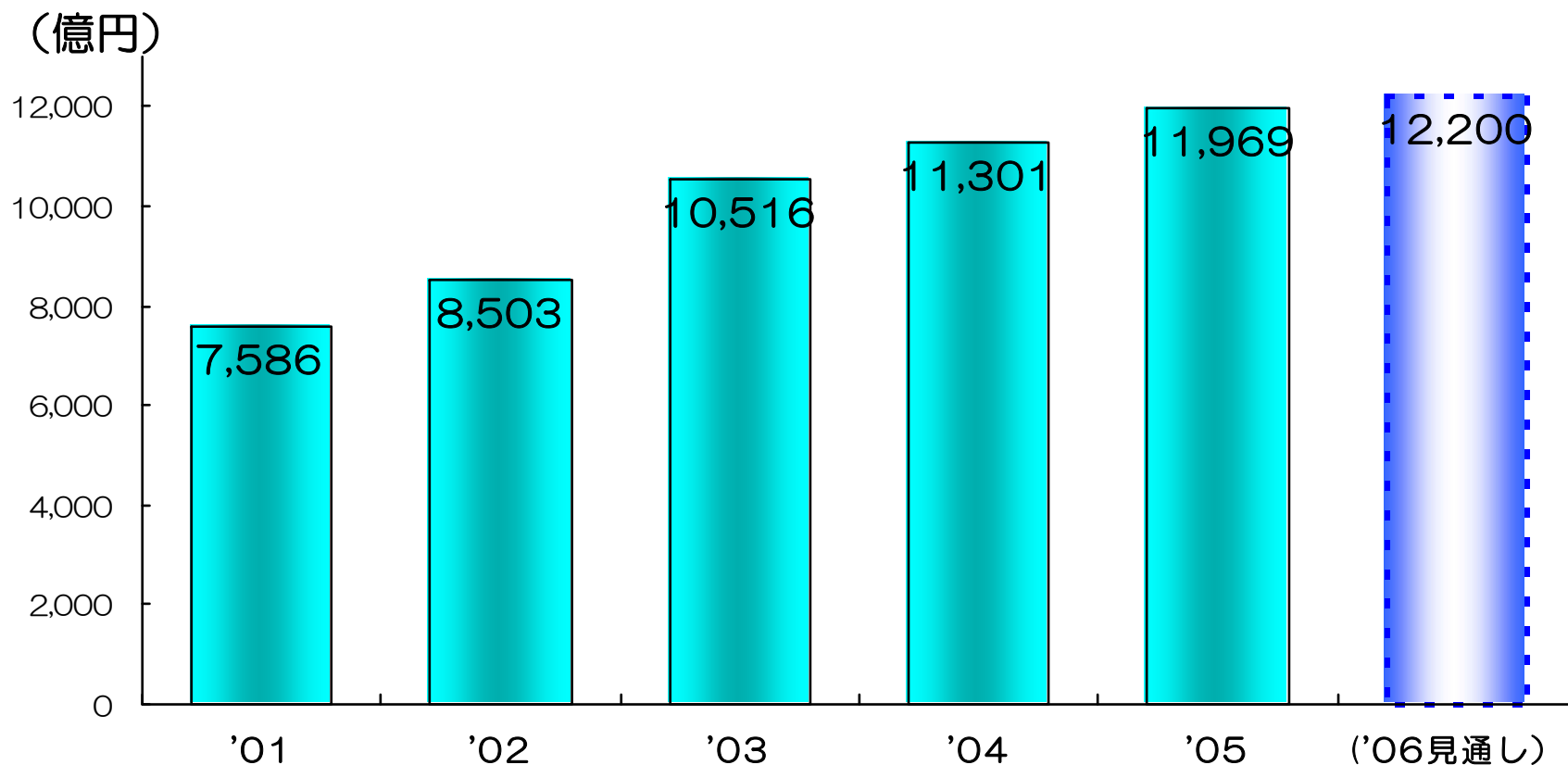
経営の概況

1. 05年度決算サマリー
2. 05年度の取組み
3. 今後の取組み

販売台数・売上・収益（連結）

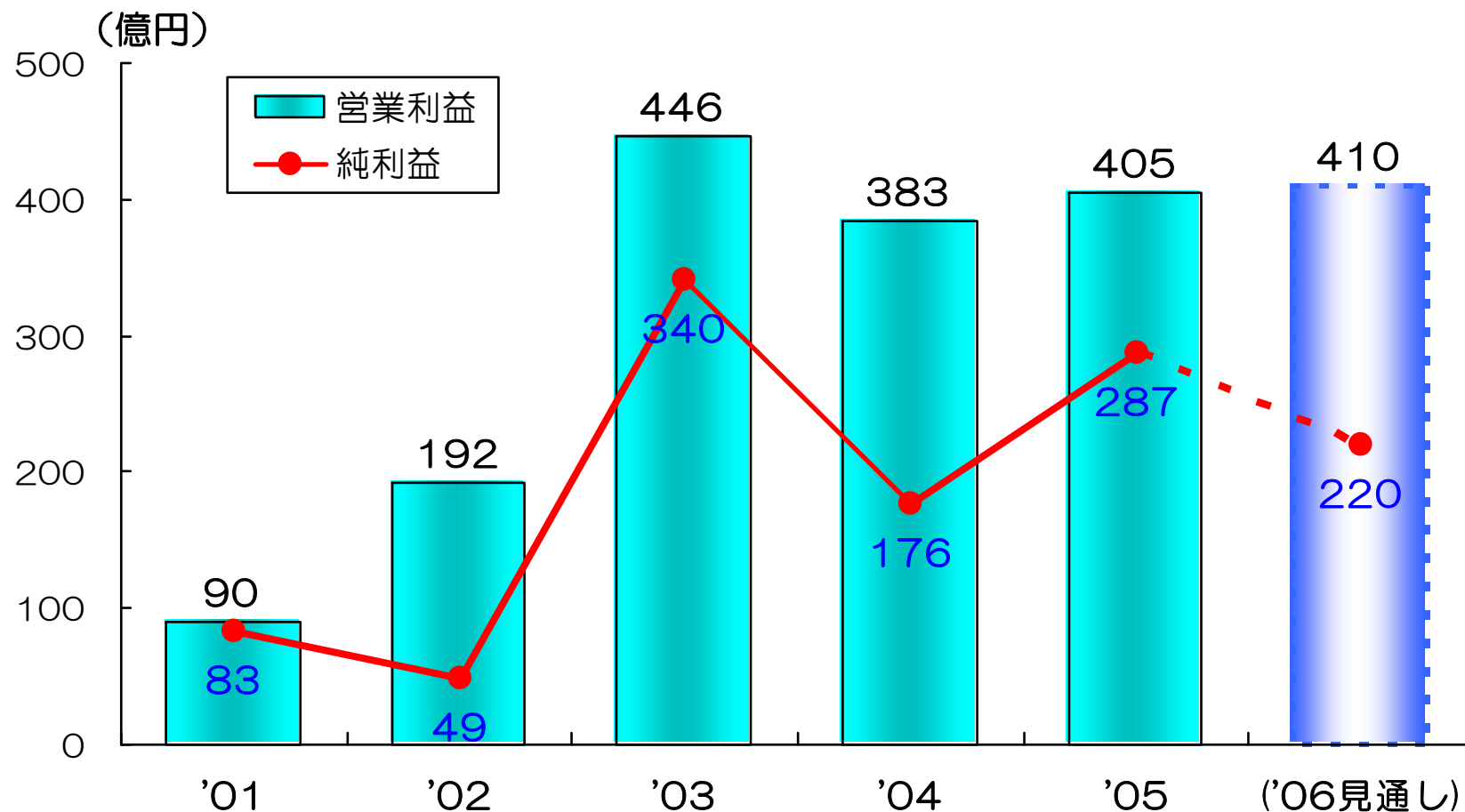
	05年度	04年度
連結 売上台数	日野国内 56千台 日野海外 46千台 日野計 102千台 受託車両 189千台	日野国内 51千台 日野海外 45千台 日野計 95千台 受託車両 248千台
売上高	11,969億円	11,301億円
営業利益	405億円	383億円
純利益	287億円	176億円
売上高 営業利益率	3.4%	3.4%

【売上高（連結）】



05年度連結売上高：前年度比 6% 増収、過去最高を更新

【営業利益・純利益（連結）】

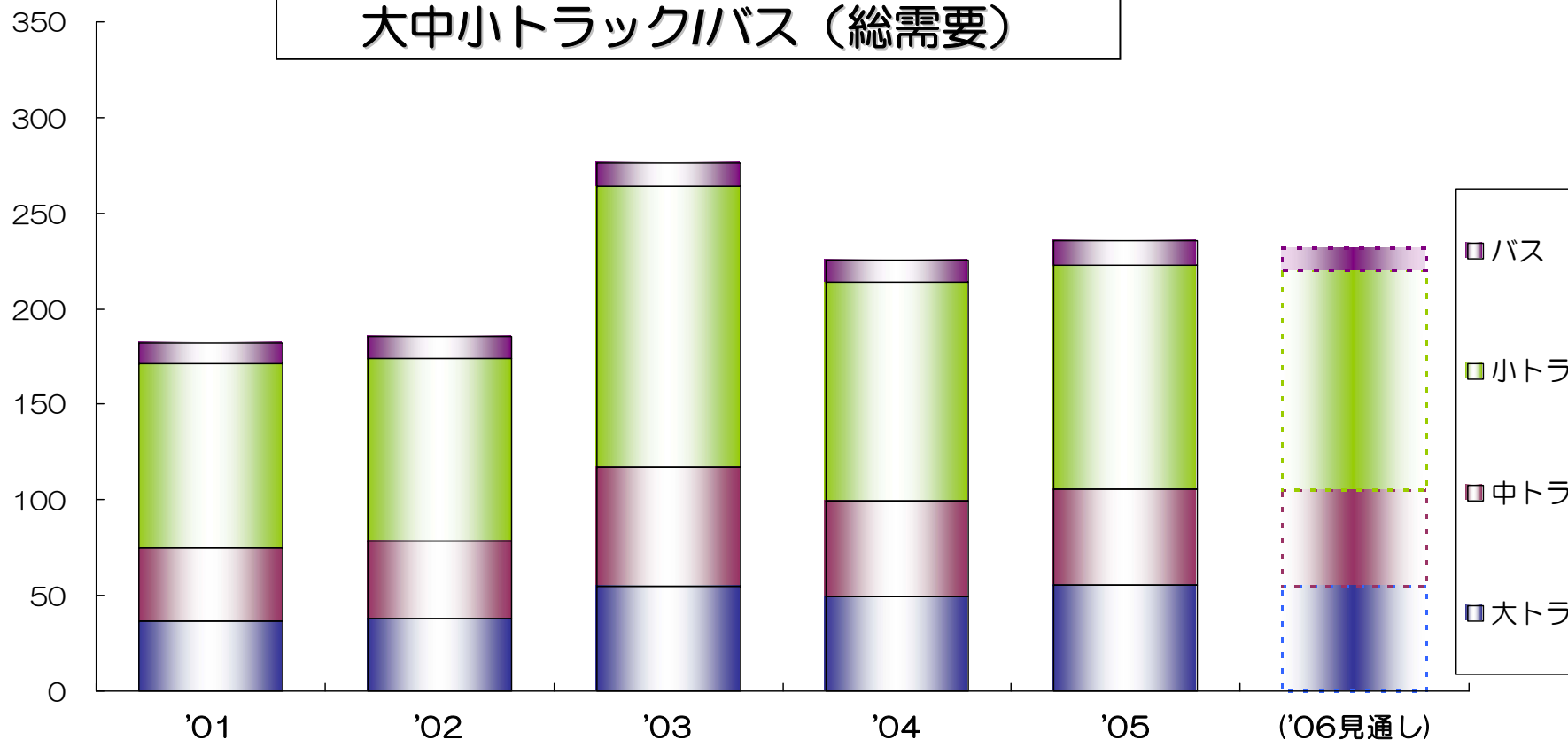


05年度連結営業利益：前年度比 4.4% 増益

【国内総需要】

(千台)

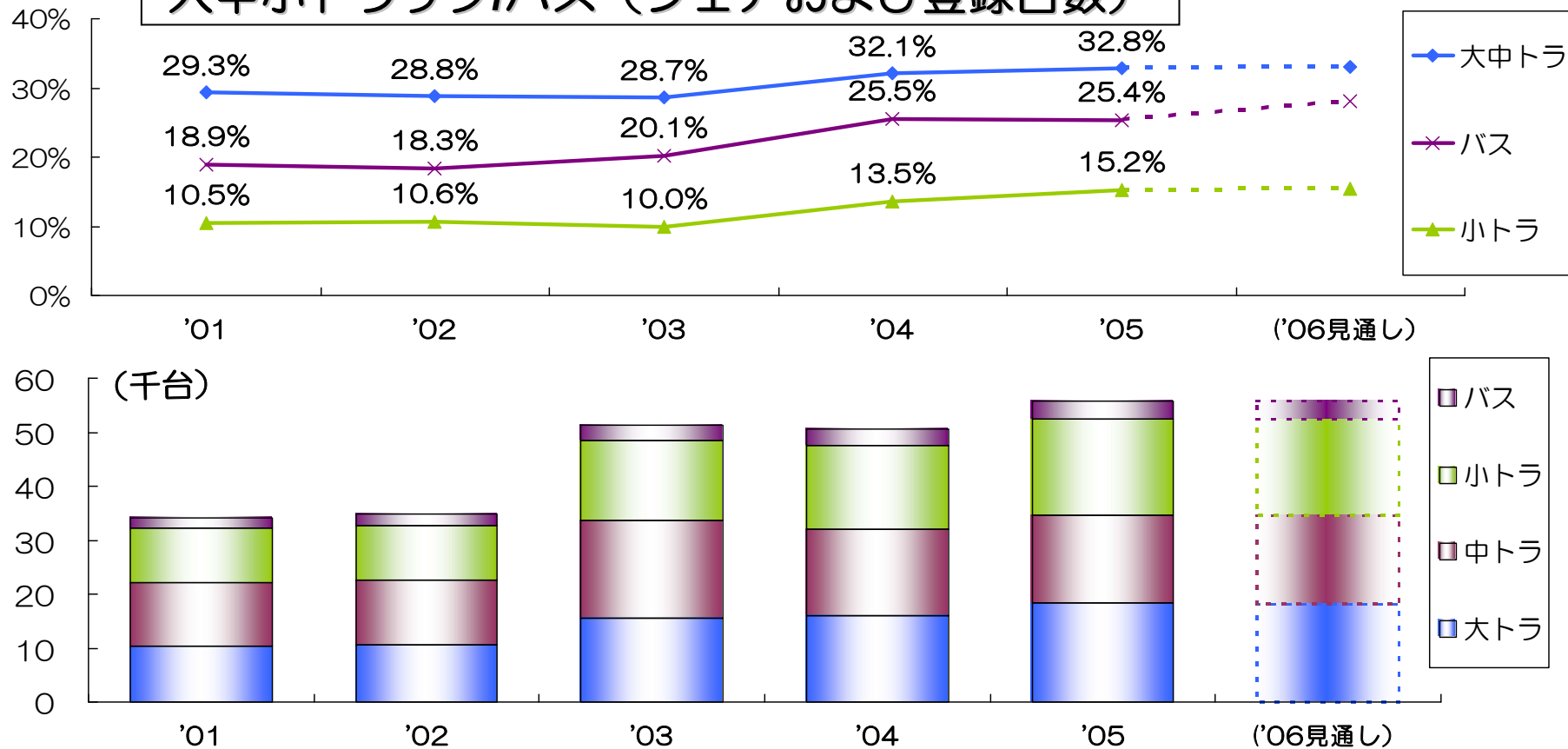
大中小トラックバス（総需要）



05年度国内総需要：前年度比 4.3% 増

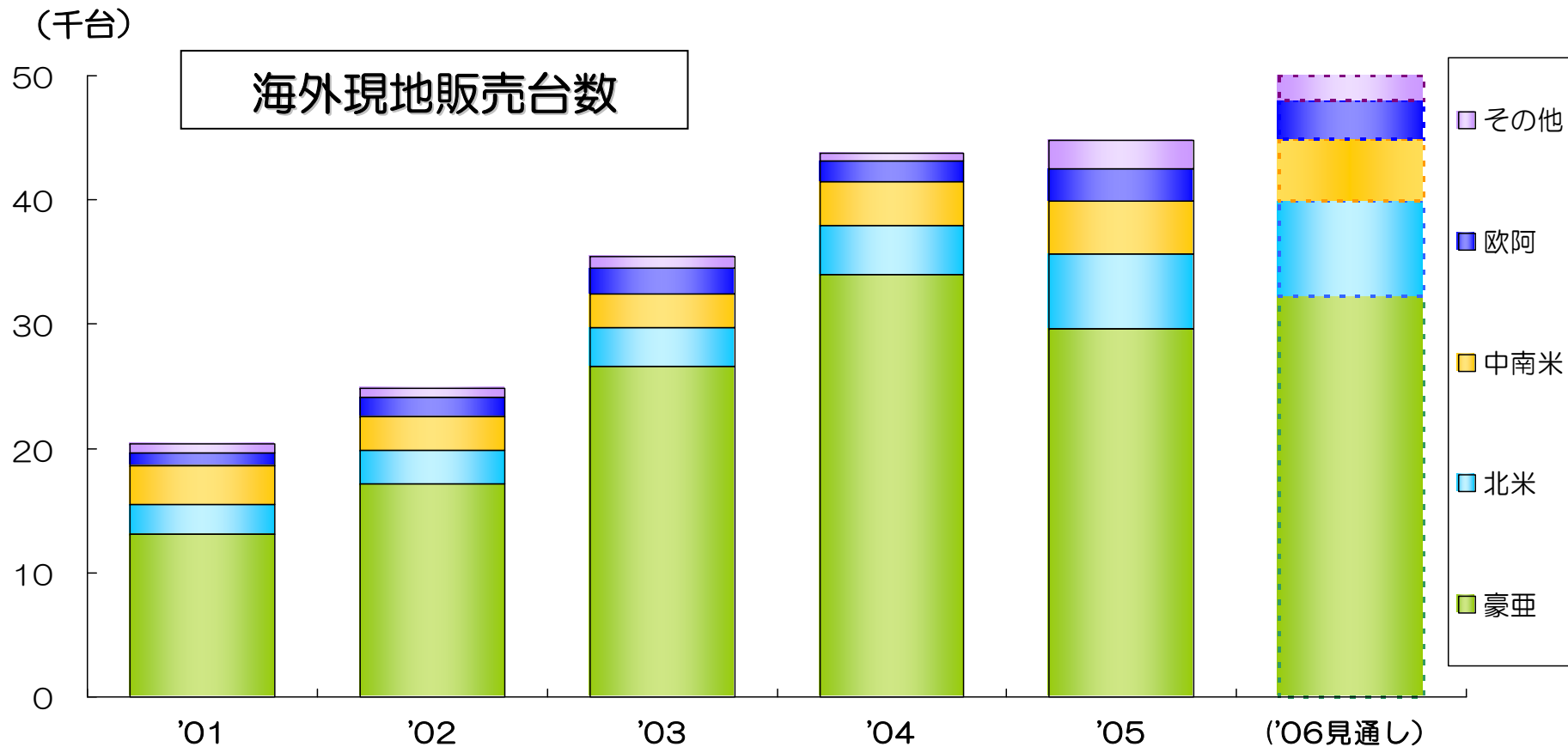
【国内販売（登録）】

大中小トラックバス（シェアおよび登録台数）



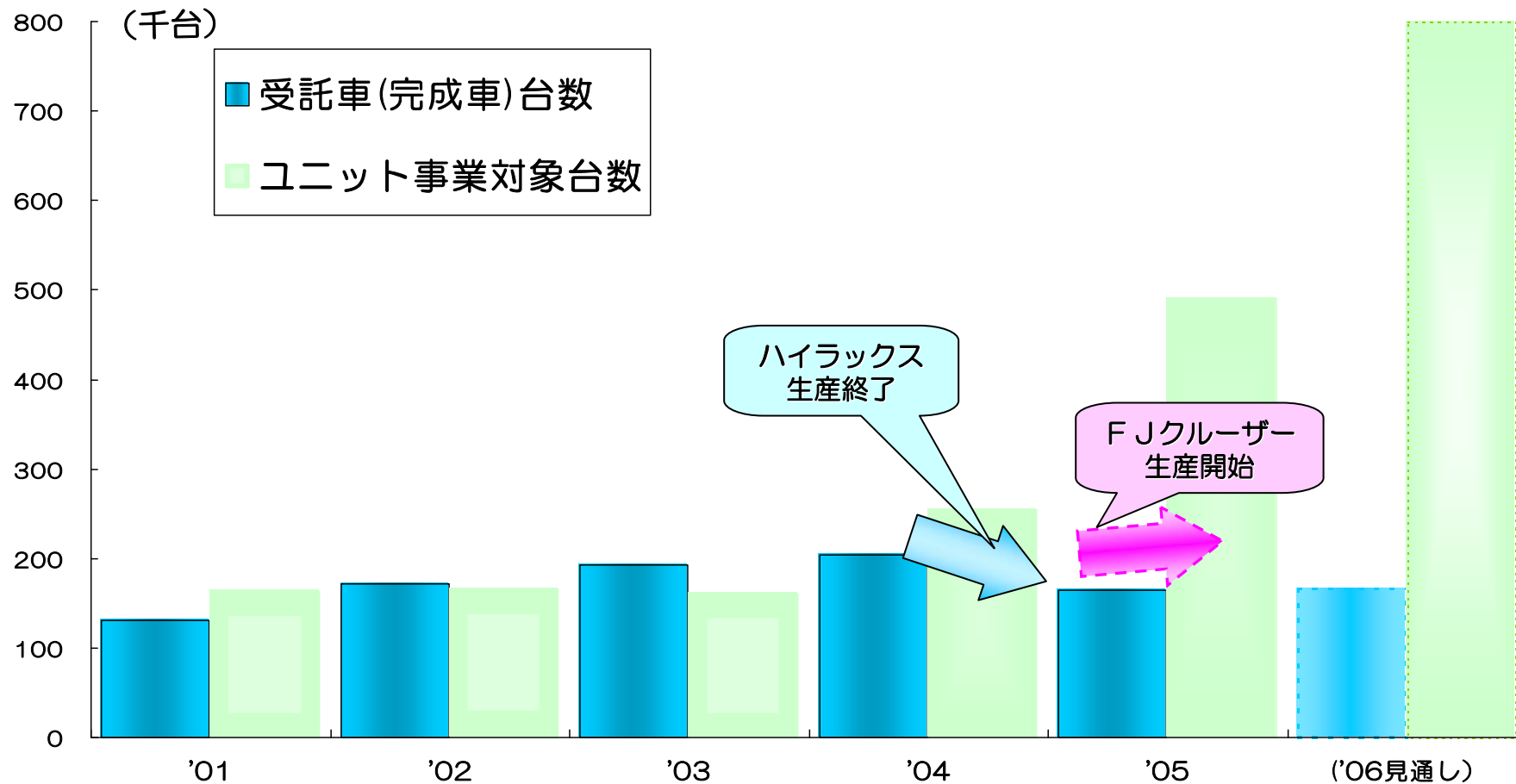
05年度国内シェア：大中トラ 32.8% (+0.7%)、小トラ 15.2% (過去最高)

【海外販売】



05年度海外現地販売台数：アジア市場不振の中で
(前年比2.2%増) 過去最高を更新 (45千台)

【受託車】



ハイラックスの生産終了～FJクルーザーの円滑な生産開始

1. 05年度決算サマリー
2. 05年度の取組み事項
3. 今後の取組み

【国内事業】 お客様のお役に立つ車の提供

国内・新長期排出ガス規制適合

- 中型トラック (05/5)
日野レンジャー
- 大型観光バス (05/8)
日野セレガ
- 大型トラック (06/2)
日野プロフィア
- コミュニティバス (06/3)
日野ポンチョ



大型商用車用超低排出ガスディーゼルエンジンの開発で市村産業賞貢献賞受賞 (05/4)

【国内事業】 お客様のお役に立つ車の提供

先進安全技術の商品化

• **V S C** (Vehicle Stability Control) (06/2)

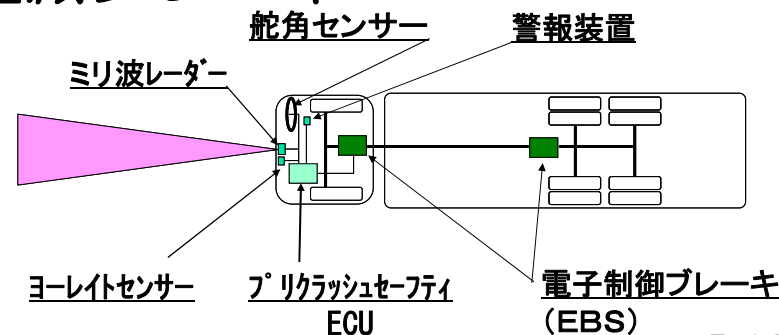
大型セミトラクタ**日本初**の車両安定性制御
システムの開発～商品化



• **P C S**※ (Pre-Crash Safety) (06/2)

大型商用車**世界初**の追突被害軽減ブレーキ
システムの開発～商品化

※ トヨタ自動車株式会社との共同開発



【国内事業】 お客様のお役に立つ車の提供

より快適な社会を目指したバスの商品化

- 大型観光バス（05/8）

「日野セレガ」

15年ぶりのフルモデルチェンジ
グッドデザイン賞受賞



- コミュニティバス（06/3）

「日野ポンチョ」

ユニバーサルデザインによるバリアフリー化
クラス最大のフルフラットフロアスペース

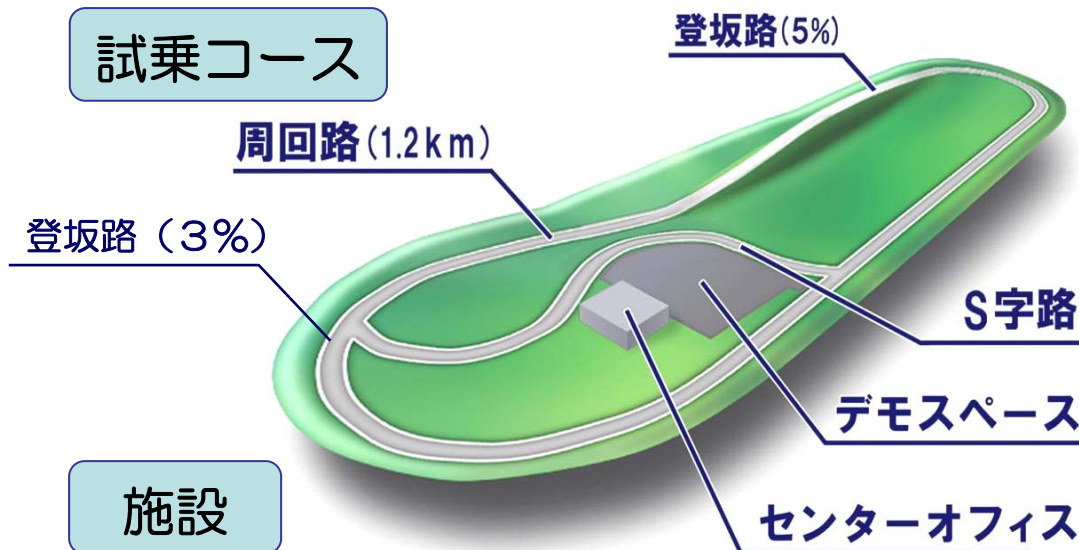


【国内事業】お客様お役立ち活動の充実

お客様テクニカルセンターの開設

日本初 メーカー直営・常設のお客様専用施設（'05年6月開設）

省燃費運転講習
安全運転講習
低公害車講習
実車研修 …
**お客様との
絆を深める**



センターオフィス



プレゼンテーションルーム



ディスプレイホール

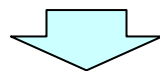
【海外事業】**過去最高の現地販売を達成**

- 原油高等の影響で主要仕向先である東南アジアの需要が落ち込む中、北米・中近東等で増販

現地販売	‘04	‘05	増減率
豪亜	34.0千台	29.6千台	▲12.8%
北米	3.9千台	6.0千台	+53.6%
その他	5.9千台	9.1千台	+53.9%
合計	43.8千台	44.8千台	+2.2%

【トヨタ事業】（車両）

- ・ 羽村工場でのハイラックス生産終了（05年6月）



新型車（FJクルーザー）生産開始（06年1月）



【トヨタ事業】（ユニット）

・ トヨタ自動車のグローバル展開に的確に貢献

タイ IMV用ユニット生産

車両生産：31万台/年



北米 タコマ用ユニット生産

車両生産：18万台/年



北米アーカンソー工場でのユニット生産準備（'06/10月生産開始予定）

30万台/年 予定

トラックの重要部品であるフレーム、足回り部品等を北米、タイで生産。
トヨタ自動車の海外での拡大とともに、ユニット事業を拡大。

1. 05年度決算サマリー
2. 05年度の取組み
3. 今後の取組み方針

事業	方向
日野 ブランド 事業	◆ 日本：大中小型トラックで ダントツNo.1 ◆ 豪亜：第2のコアマーケット（日本と同じ事業展開） 3S、バリューチェーンの拡大 ◆ 北米：第3のコアマーケットへ ◆ 中近東、中南米、欧阿：着実に育成
トヨタ 事業	◆ フレーム付トヨタブランド車の開発～生産 ◆ グローバルユニットサプライヤー事業の拡大

世界中で存在感のある日野ブランドの確立

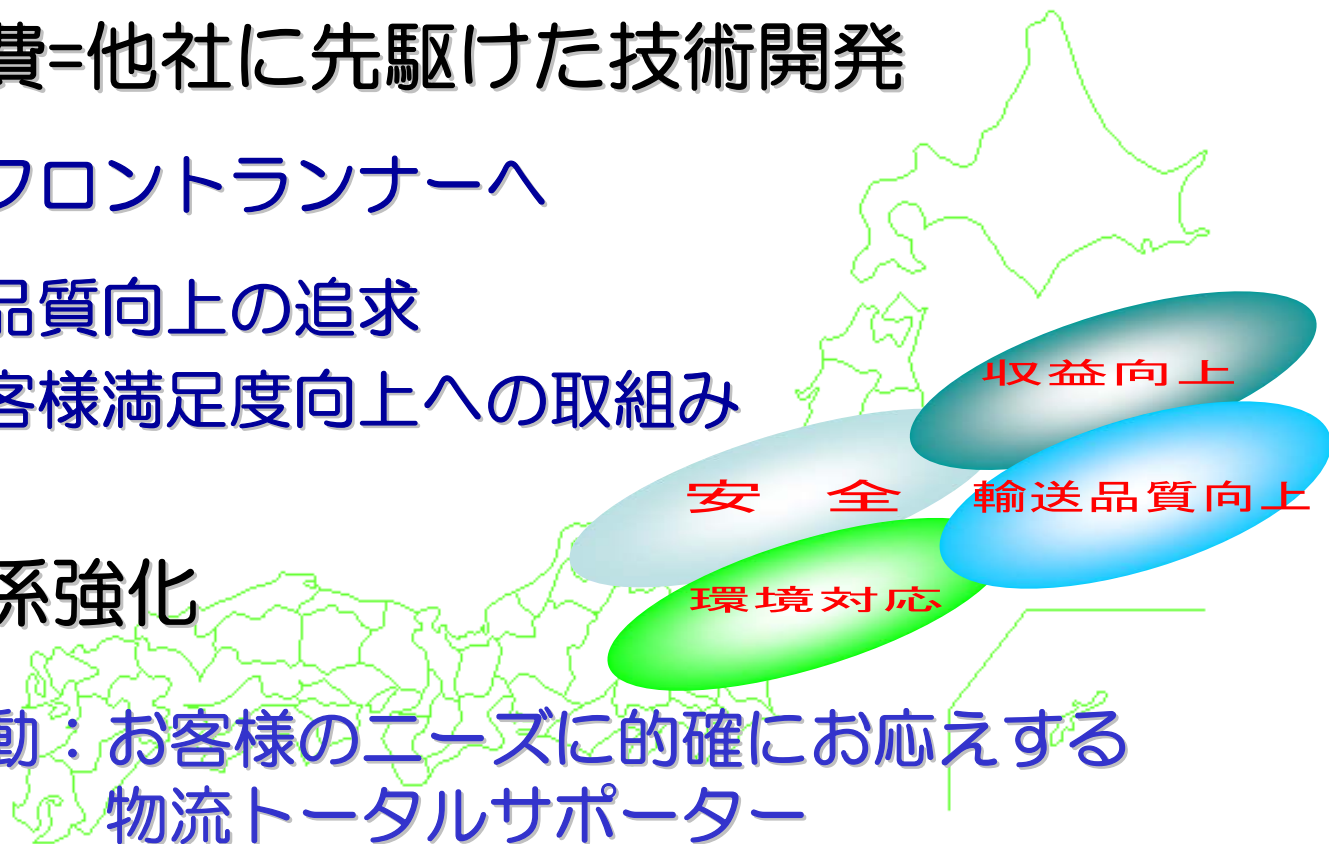
【国内事業】

環境、安全、燃費=他社に先駆けた技術開発

- ・ グローバルフロントランナーへ
- ・ 原価低減と品質向上の追求
たゆまぬお客様満足度向上への取組み

お客様との関係強化

- ・ お役立ち活動：お客様のニーズに的確にお応えする
物流トータルサポーター
- ・ 製品、サービス、部品、中古車、保険、ファイナンス
バリュー収益の拡大に向けた取組みの強化



【海外事業】

《豪亜》

適格商品投入～バリュー拡大

- ・ 小トラ拡販・3S推進による第2のコアマーケット整備

《北米》

収益化の早期目処付け

- ・ 販売ネットワークの強化
- ・ カナダ工場での生産開始（物流費低減～納期短縮）

《中近東・中南米・欧阿》

着実な市場育成

- ・ 地域毎の適格車投入と市場に密着した3S活動の推進

【トヨタ事業】

トヨタグループのグローバル展開における役割拡大

【日本】
開発～生産の受託
完成車+ユニット生産



【タイ】
IMV用ユニット
生産能力増強

【北米】 カリフォルニア
タコマ用ユニット
生産



【北米】 アーカソ
トヨタ車向け
ユニット生産開始
(06/10)

【まとめ】

【日野ブランド事業】 ブランド確立と更なる拡大へ
経営リソースの継続投入による体制強化

- ・グローバル化対応
- ・先進技術開発～商品化

【トヨタ事業】 グローバル展開の一翼を担う

- ・フレーム付車の開発～生産にわたるスルーでの体制強化
- ・ユニットサプライヤーとしての体制確立



トヨタ事業と日野ブランド事業の相乗効果追求

- ・最適な、開発、生産、調達、物流、販売、サービス体制の構築



2006年度日野グループスローガン

HINO

世界中のお客様のために

**HINO ,The Brand
For Global Customers!**