

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。

2007年3月期 決算発表・説明会

2007年4月25日

代表取締役社長

近藤 詔治

本日お伝えしたいこと



1. 06年度決算サマリー
2. 06年度の取組み
3. 07年度の取組み
4. 07年度の見通し

1. 06年度決算サマリー

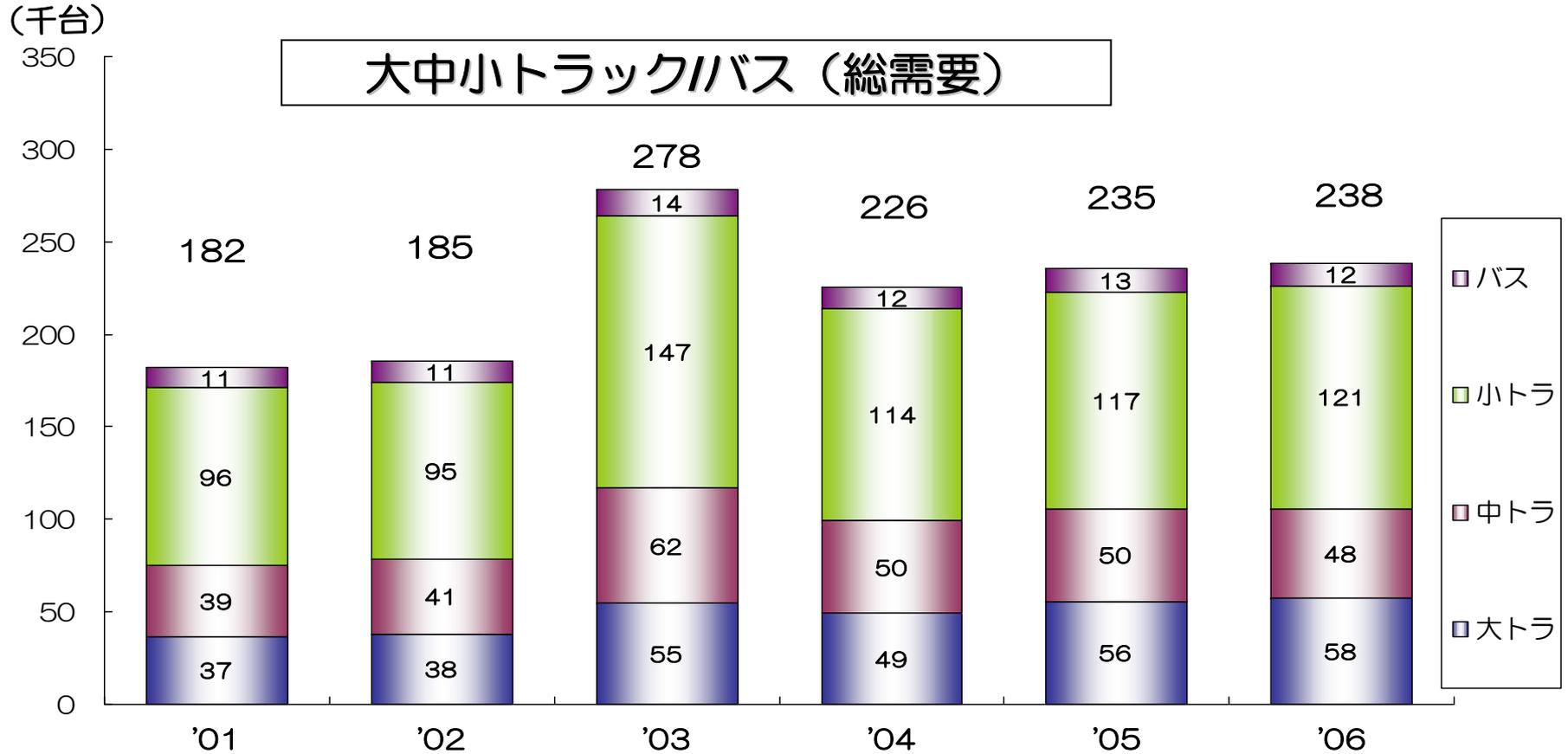
販売台数・売上・収益（連結）

販売台数	06年度実績（前年比）	05年度実績
国内	53千台（95%）	56千台
海外	48千台（106%）	45千台
日野合計	100千台（100%）	100千台
受託車	203千台（108%）	189千台

販売台数・売上・収益（連結）

財務数値	06年度実績（前年比）	05年度実績
売上高	<small>過去最高</small> 12,876億円（108%）	11,969億円
営業利益	367億円（91%）	405億円
経常利益	368億円（87%）	421億円
純利益	200億円（70%）	287億円
売上高営業利益率	2.9%	3.4%

国内販売（総需要）

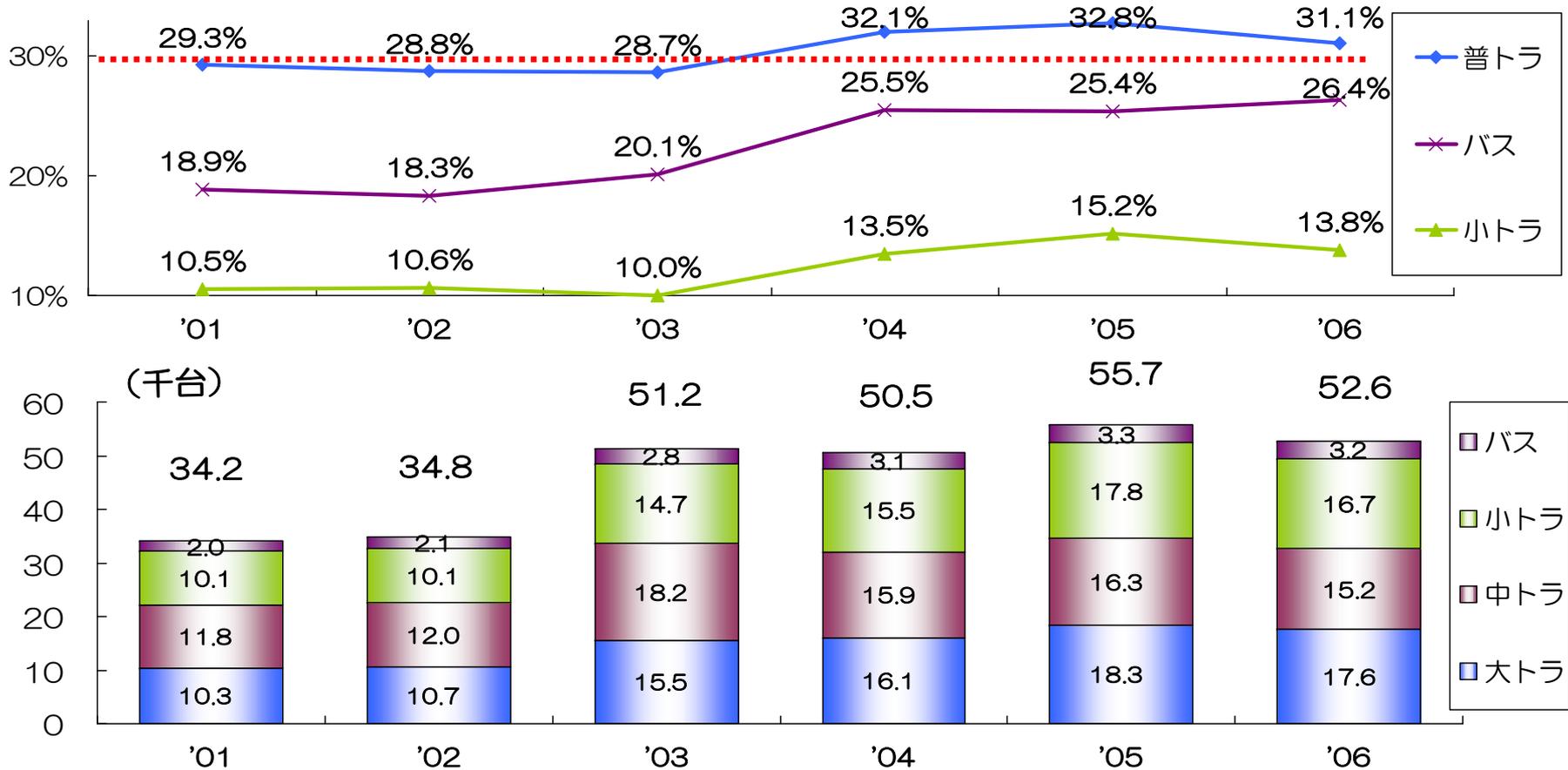


06年度国内総需要：前年度並み



国内販売（登録）

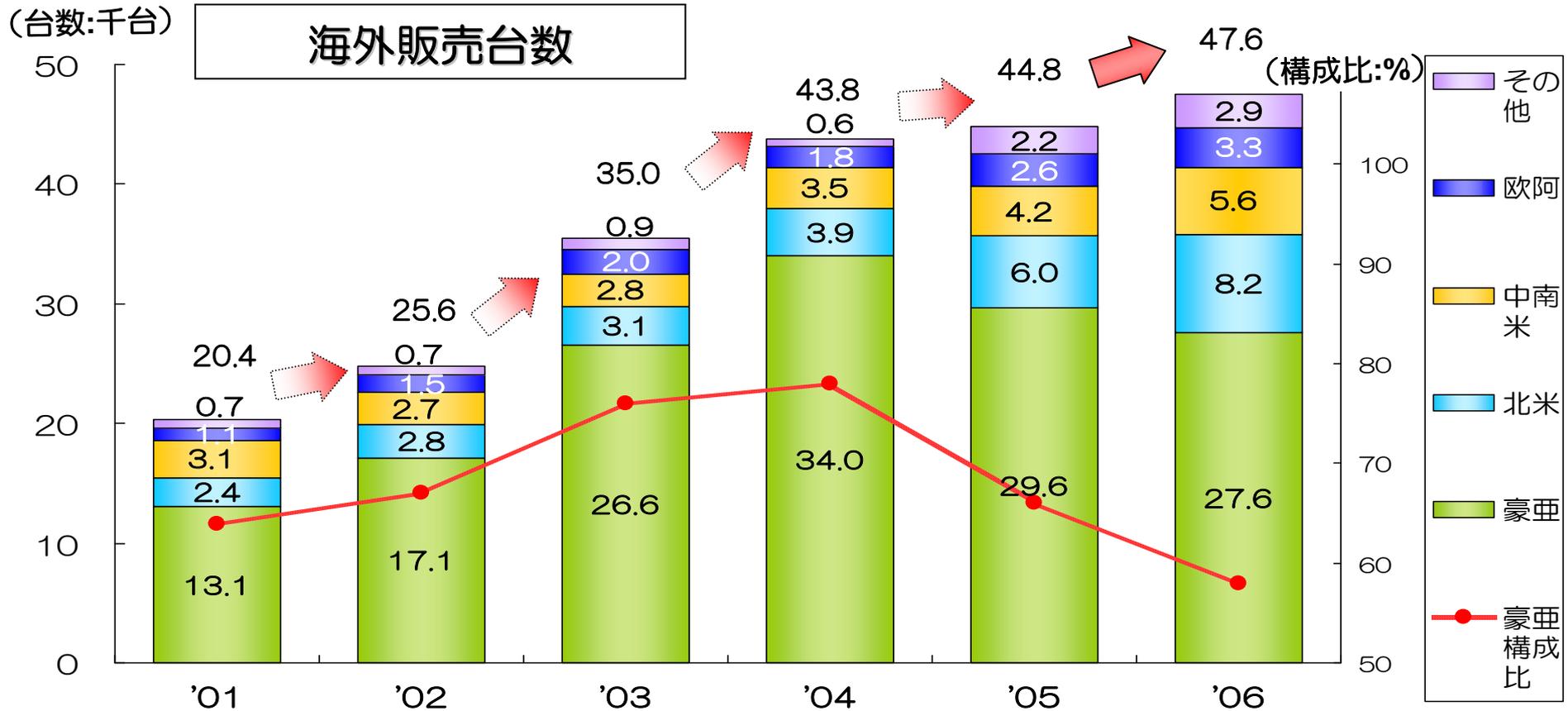
大中小トラックバス（シェアおよび登録台数）



国内普通トラックではV34を達成。普通トラック31.1%、
小型トラック13.8%となり、普通トラックでは30%超を堅持

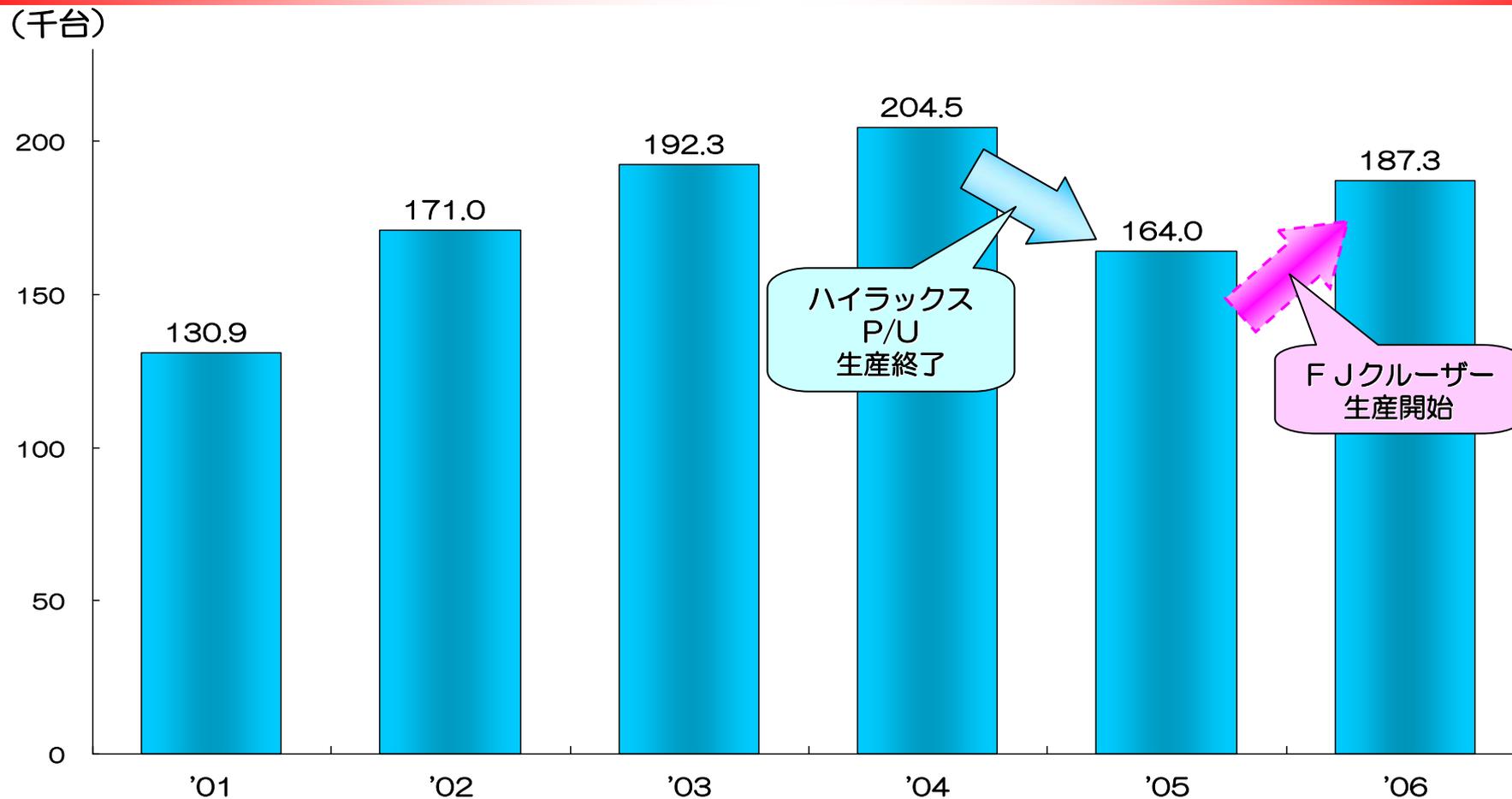


海外販売



06年度海外販売：前年比106% 過去最高を更新(47.6千台)
豪亜の減(前年比93%)を他地域でカバー

受託生産車（完成車）



FJクルーザーの本格生産により台数を確保

2. 06年度の取組み

06年度の実績（国内事業）

国内事業



▼新長期排出ガス規制対応車

- ・小型トラック「日野デュトロ」（06/9）を発売し、大型・中型・小型トラックをラインアップ



▼重量車燃費基準達成＋NOx・PM10%低減車発売

—お客様の取得税2%軽減—

- ・大型観光バス「日野セレガ」（06/6）
- ・大型トラック「日野プロフィア」（06/7）
- ・小型トラック「日野デュトロハイブリッド」（06/10）
- ・大型路線バス「ブルーリボンⅡ」（07/2）



▼お客様の利便性と販売会社のサービス対応力の向上

- ・神戸中古車センター&研修センター開設（06/12）

06年度の実績（海外事業）

海外事業

過去最高の販売台数を達成

- ・北米(前年比135%)、中近東(前年比133%)
中南米(前年比128%)で台数拡大

▼市場適格車の導入

- ・中近東向け100トントラクターダンプの市場投入（06/11）



韓国での中型トラック販売

▼海外販売網の強化

- ・スカニア販売網を活用した韓国での中型トラック販売を決定
- ・トヨタグループ販売網との連携
（オマーン・ヨルダン等、現時点では16社）
- ・UKでの販売網拡充（7店⇒16店）



カナダ現地組立開始

▼現地組立での納期短縮と物流コスト低減

- ・カナダでのNAPS車組立開始（06/4）



06年度の実績（トヨタ事業）

トヨタ事業の海外展開

【日本】

- ・ハイラックス・サーフ、
FJクルーザー、ダイナ等の車両生産
- ・デフ生産

【北米】 ①カリフォルニア

- ・タコマ用
Rアクスル生産

【タイ】

- ・IMV用デフ、Rアクスル、
フレーム等生産

【北米】 ②アーカンソー

- ・タンドラ用デフ、
Rアクスル生産開始
(06/10)

3. 07年度の取組み

07年度の取組み

国内事業

お客様との関係強化（お客様の拡大）



▼お役に立つ商品の提供

- ・日野プロフィア軽量・低燃費エンジンシリーズ車の発売（07/4）
- ・日野ドライブマスターPRO（省燃費・安全運転支援 | T機器）発売（07/4）
- ・日野カスタムカラー サービスの開始（07/5）

▼お役立ち活動の推進

- ・お客様が直面している様々な問題を解決し、お客様にお役立ち
- ・総合営業体制の確立により、サービス、部品、中古車、保険、ファイナンス等でお客様にお役立ち

07年度の取組み

海外事業

海外市場での拡販

- ▼市場適格商品の導入による拡販
 - ・各市場(道路事情・積荷・法規)にマッチした車を迅速に対応できる体制作り
 - ・既販売車型(大・中・小トラ、バス)の他市場への横展開
- ▼海外販売網の強化
 - ・商品拡充と共に販売体制の強化
 - ・スカニア販売網の活用
 - ・トヨタグループ販売網との連携拡大
- ▼海外生産の拡大
 - ・現地組立の拡大、現地調達 of 拡大
- ▼新市場開拓⇒将来の市場参入に向け推進
- ▼アーカンソー工場の安定操業

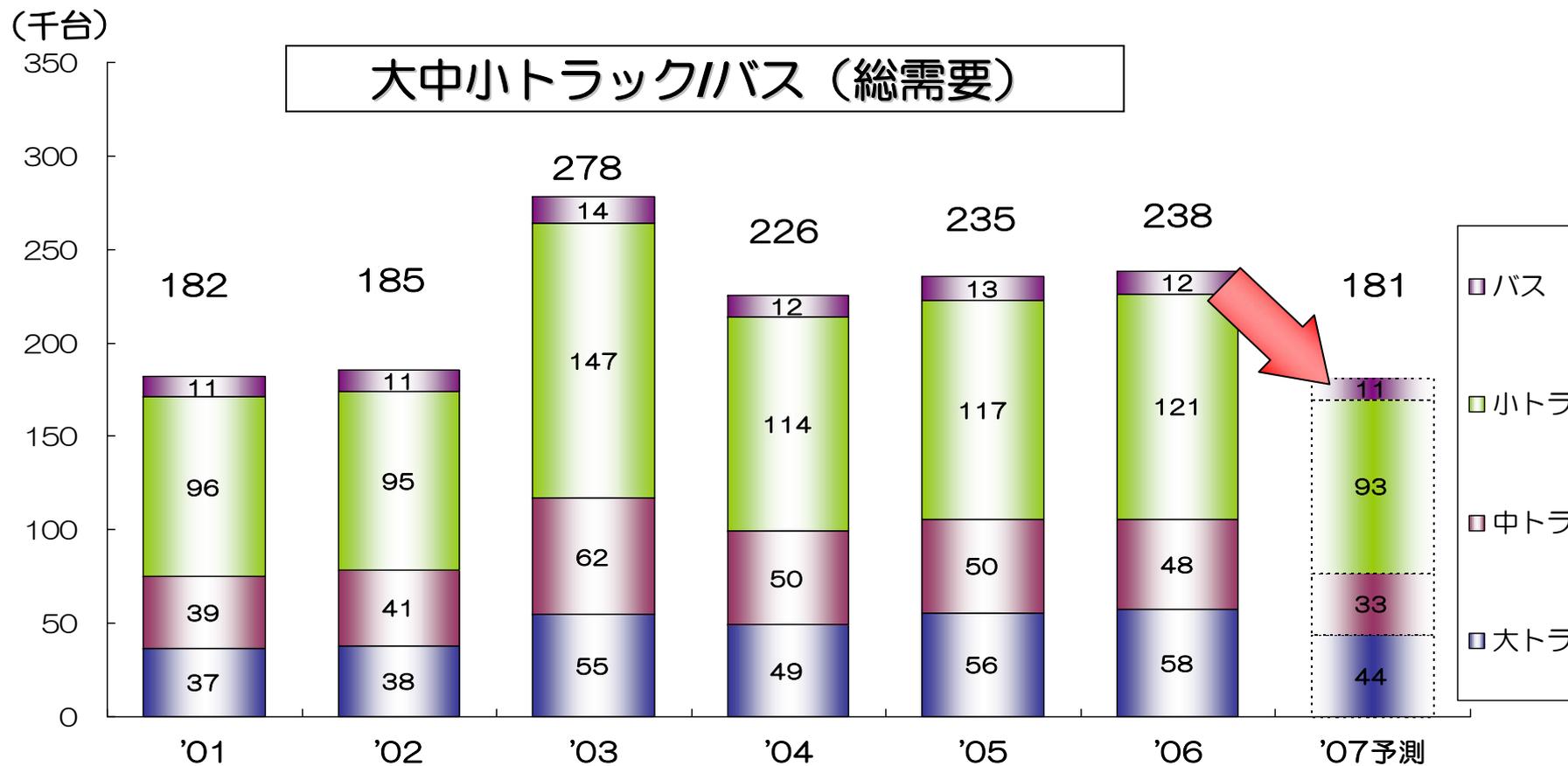


韓国導入車

トヨタ事業

4. 07年度の見通し

国内販売（総需要）

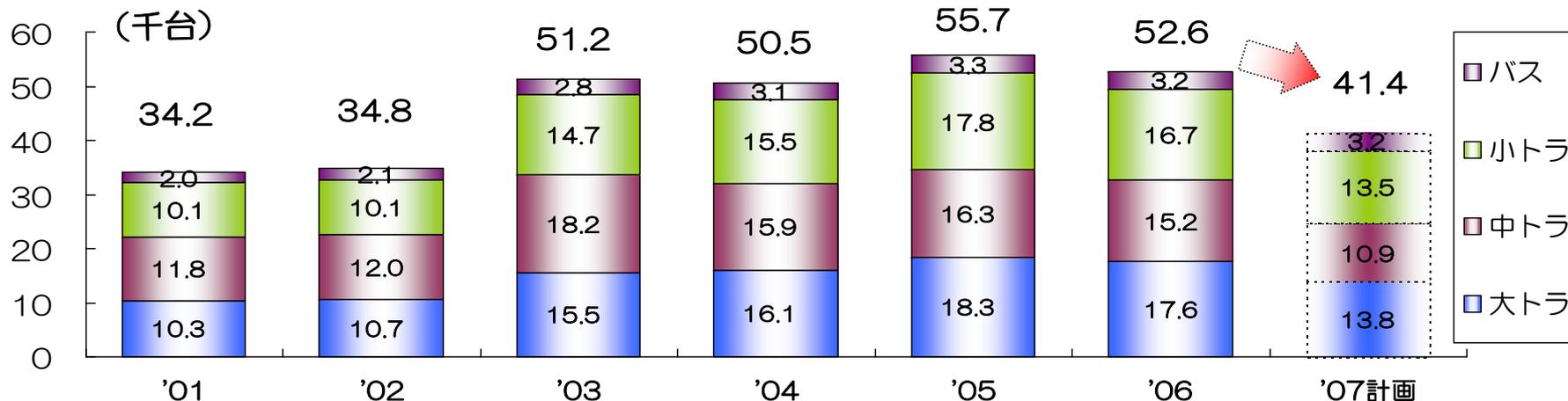
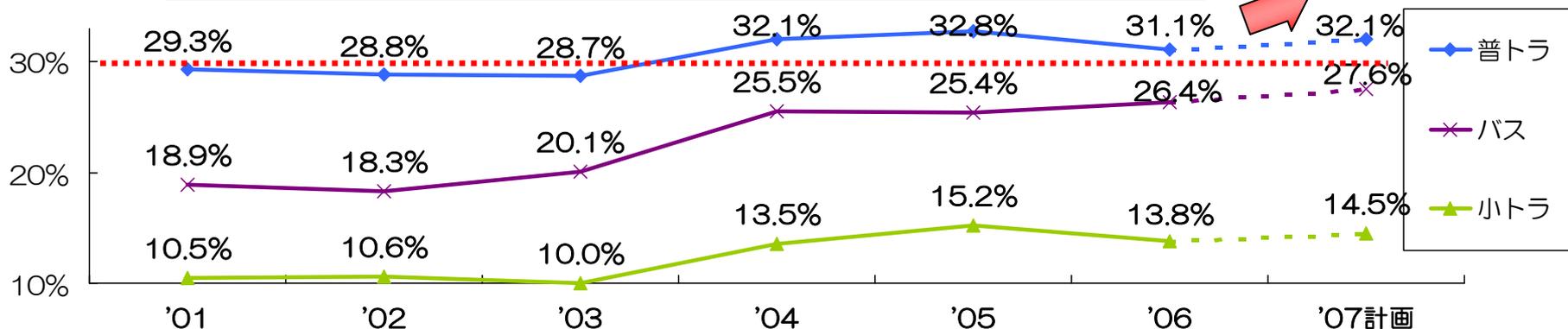


07年度国内総需要：前年度▲24%



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）

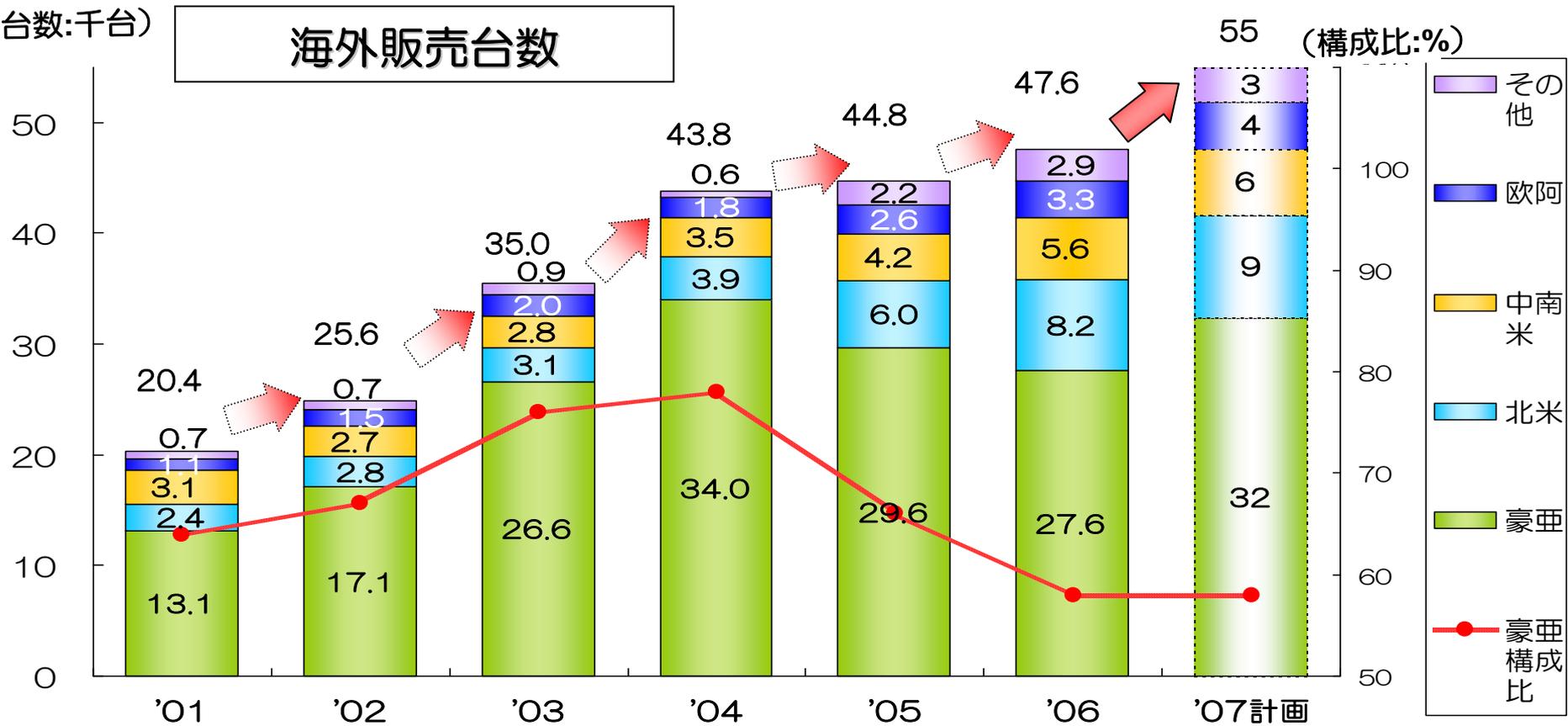


07年度国内販売台数：前年度▲21%
国内総需要ダウンに対しシェアUPを図る

海外販売

(台数:千台)

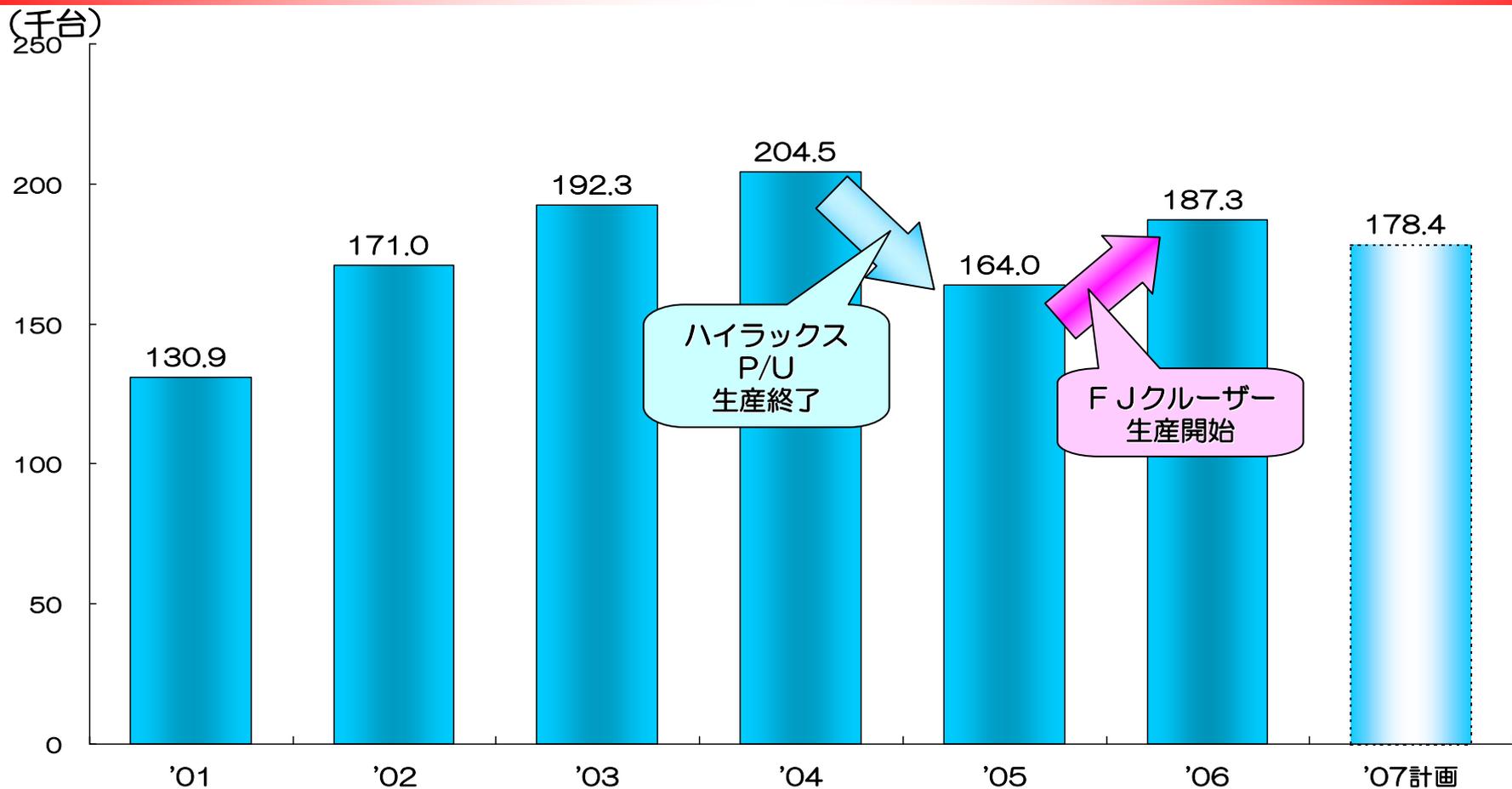
海外販売台数



海外全地域において拡販し55千台を狙う

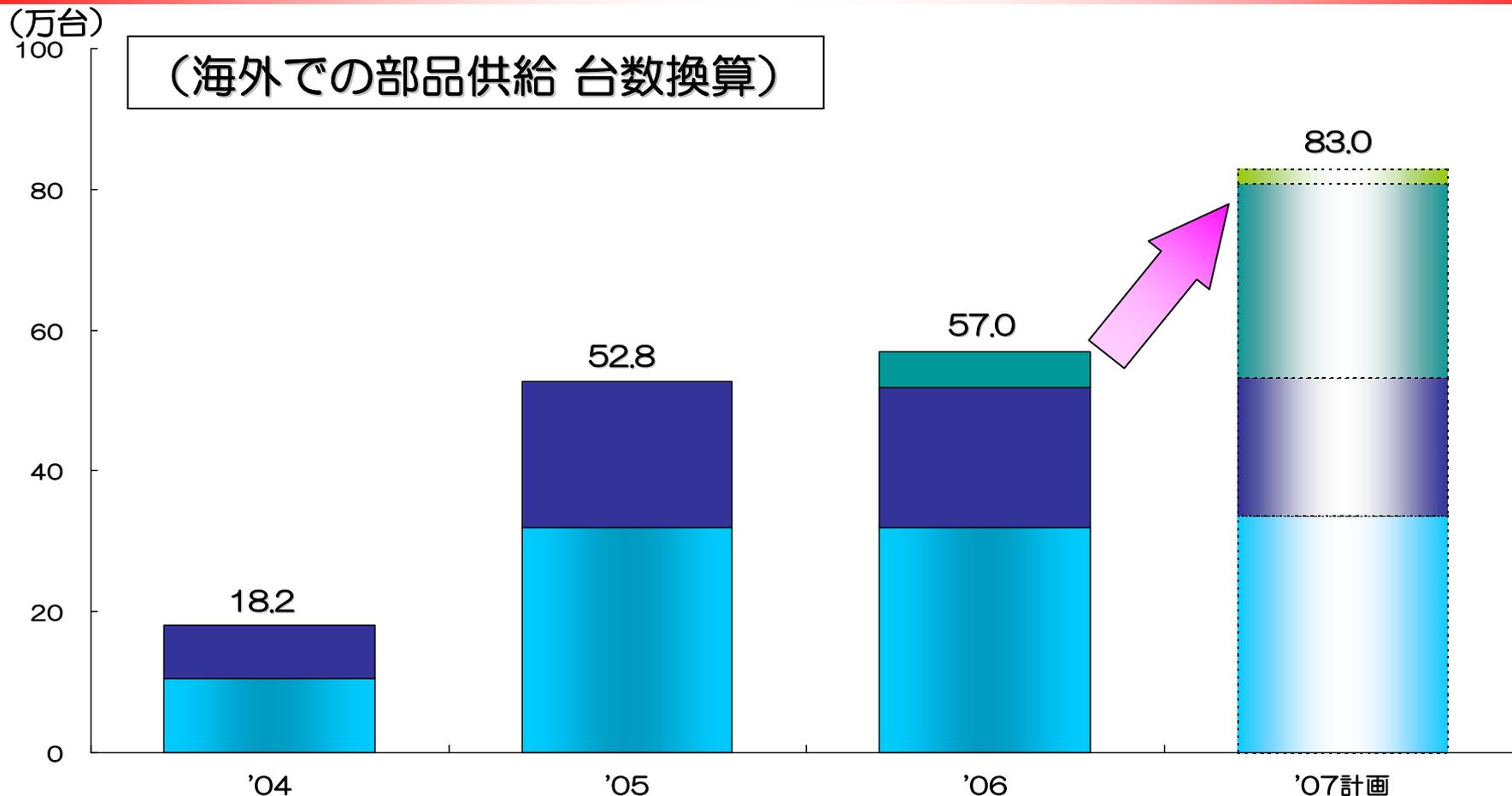


受託生産車（完成車）



台数を確保し売上増を目指す

海外での受託事業



アーカンソー工場の本格生産により増加 (前年比146%)

07年度 経営目標

販売台数	07年度計画 (前年比)	06年度実績
国内	41千台 (79%)	53千台
海外	55千台 (116%)	48千台
日野合計	96千台 (96%)	100千台
受託車	200千台 (98%)	203千台

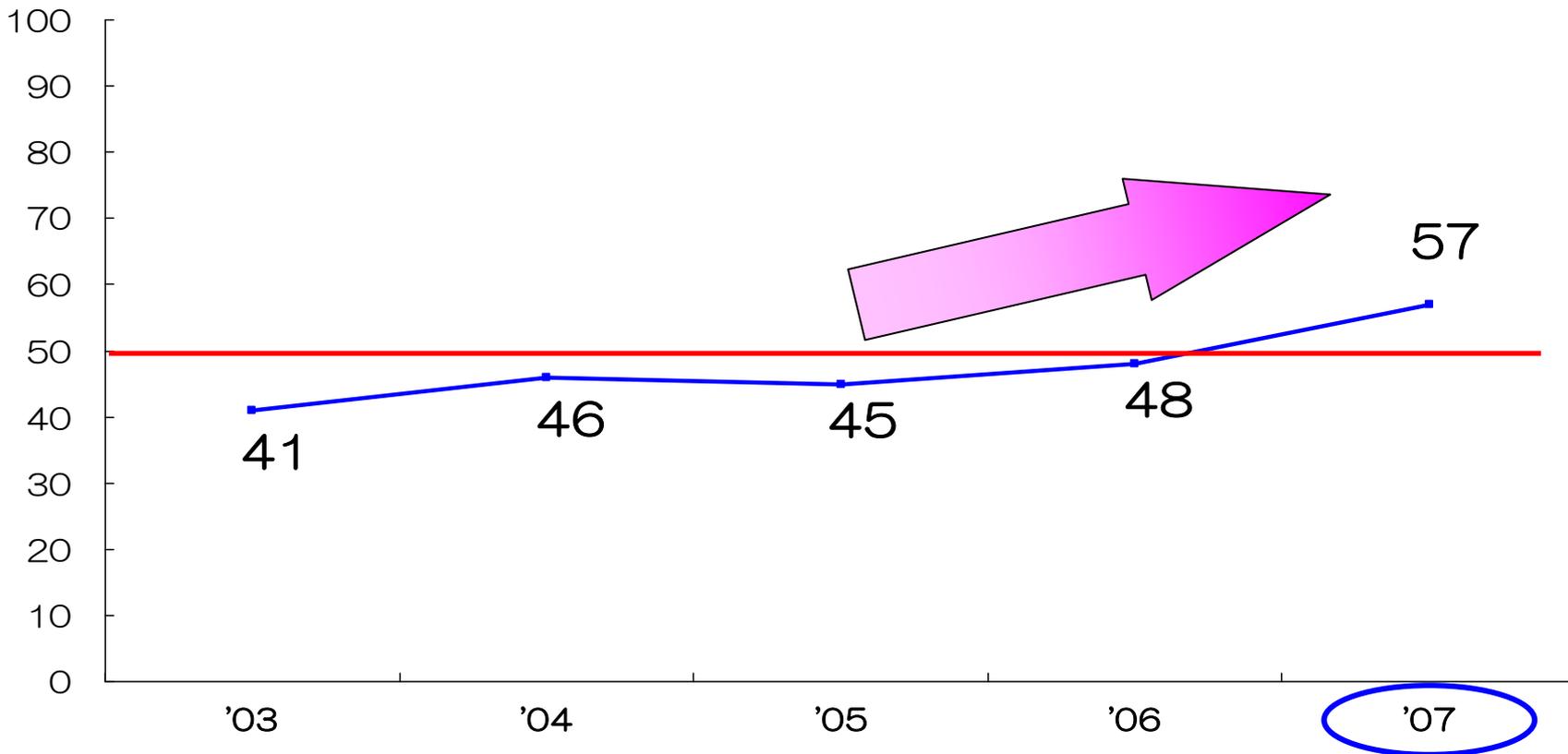
07年度 経営目標

財務数値	07年度計画 (前年比)	06年度実績
売上高	12,400億円 (96%)	12,876億円
営業利益	370億円 (101%)	367億円
経常利益	334億円 (91%)	368億円
純利益	200億円 (100%)	200億円
売上高営業利益率	3.0%	2.9%



日野ブランド車 海外販売台数構成比

(構成比%)



海外販売の構成比拡大（07年度で逆転）

目指すべき方向

- **日本の日野から世界のHINOへ**
- **普トラNo.1 から全トラNo.1 へ**



2007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!**