

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。

「2008年 暦年（1～12月） 生産・販売計画」

2007年12月20日

代表取締役社長

近藤 詔治

生産・販売台数（暦年）



	生産		販売	
	08年計画	07年実績 見込み	08年計画	07年実績 見込み
国内	118千台 (109.7%)	107千台 (107.0%)	47千台 (97.7%)	48千台 (88.0%)
海外	0台 (- %)	0台 (- %)	72千台 (120.7%)	59千台 (127.8%)
	【KD出荷】 48千台 (125.8%)	【KD出荷】 38千台 (111.6%)		
総合計	118千台 (109.7 %)	107千台 (107.0%)	118千台 (110.5%)	107千台 (106.5%)

※（ ）は前年比

「日野のグローバル事業展開について」

2007年12月20日

代表取締役社長

近藤 詔治

本日本お伝えしたいこと



1. 07年度 of 取組み・販売見通し
2. 08年度以降 of 取組み

1. 07年度の取組み・販売見通し

国内事業の取組み ① - 1

商品



日野デュトロハイブリッド



日野セレガ



日野ドライブマスターPRO

▼ 環境・省燃費

- ・新長期排出ガス規制適合車をいち早く発売**(05/5 ~)**
 - 大中小型トラック・バスでラインアップ完了**(07/7)**
- ・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~ **(06/6~順次)**
 - 大中小型トラック、小型ハイブリッドトラック、大型バス、大型ハイブリッドバス
- ・日野プロフィア軽量・低燃費エンジン「A09C」シリーズ車 発売**(07/4)**
- ・省燃費運転支援 I T機器
「日野ドライブマスターPRO」 発売**(07/4)**

国内事業の取組み ① - 2

商 品



日野プロフィア

▼ 安 全

- ・ 追突被害軽減ブレーキシステム
「プリクラッシュセーフティ」設定車型拡大 **(07/7)**



日野カスタムカラー塗装ライン

▼ その他

- ・ お客様指定色塗装「日野カスタムカラー」
サービスの開始 **(07/5)**
- ・ 中小型トラックに「イモビライザー」
(盗難防止機能) を設定し発売 **(07/12)**

国内事業の取組み ②

お客様との関係強化

▼ 販売力の強化

- ・ 神戸中古車センター&サービス研修センターの本格稼動
※(06/12開設)
- ・ 残価設定型クレジット「HINOプレミアムeプラン」
(07/10)
- ・ サービス、部品、中古車、保険、ファイナンス等
総合営業体制の確立



神戸中古車センター



お客様テクニカルセンター

▼ お役立ち活動の継続推進

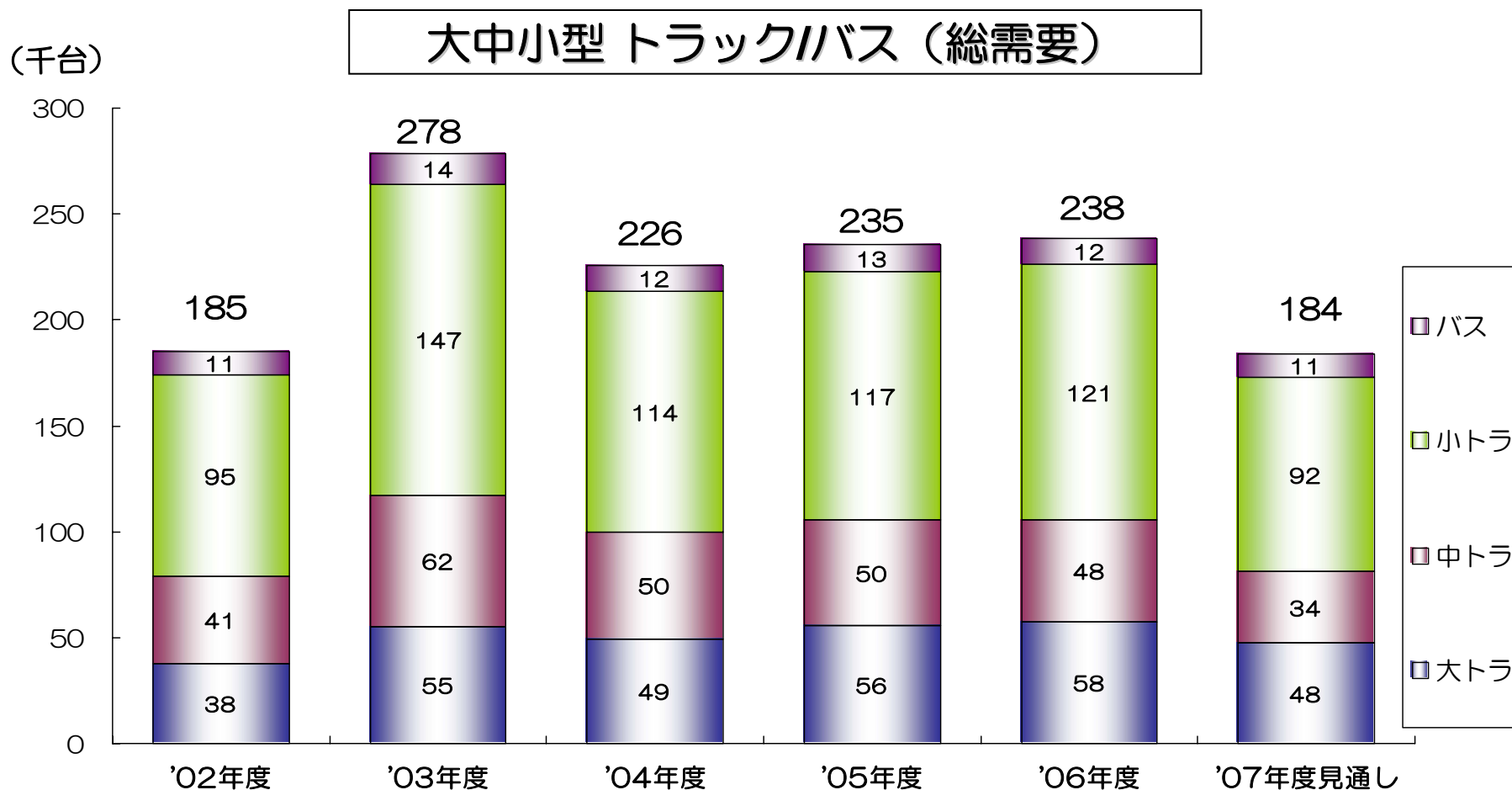
- ・ 販売会社による「省燃費運転講習会」の推進体制整備
(07/7)
- ・ お客様テクニカルセンター受講者1万人突破(07/11)

1. 07年度の取組み・販売見通し



国内販売（総需要）

■ 国内総需要（見通し） 前年比 約77%



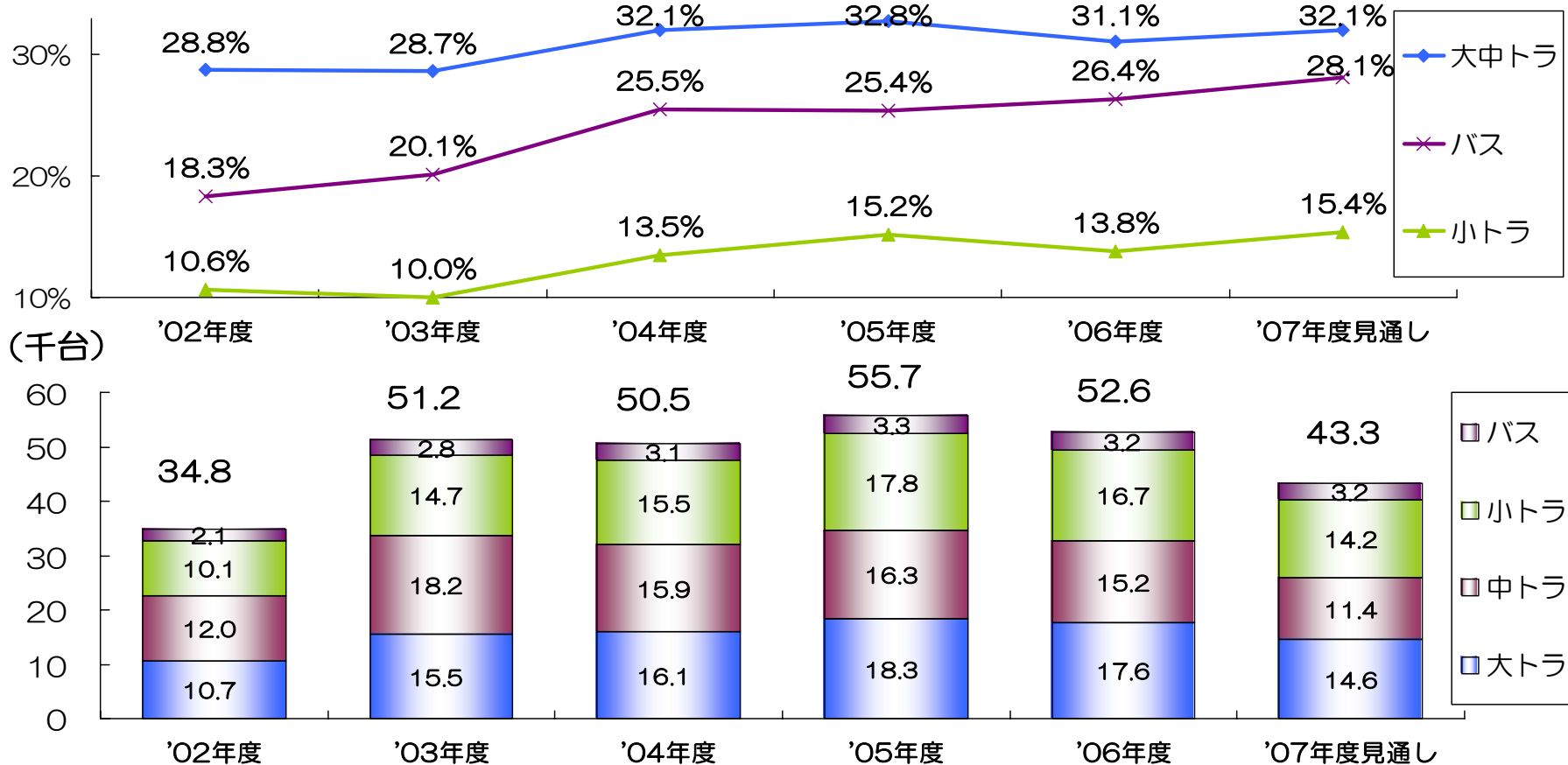
1. 07年度の取組み・販売見通し



国内販売（登録）

■ 総需要の落ち込みに伴い、販売台数が減少（前年比82%）するも、すべての車種でシェア・アップ

大中小型トラックバス（シェアおよび登録台数）



海外事業の取組み ①

販売体制

▼ 新規市場への参入

- ・ スカニア販売網を活用した韓国での
中型トラック発売(07/4)
- ・ メキシコに代理店を設立し、小型トラック発売(07/8)
- ・ ラオスに代理店設立(07/08)
- ・ カンボジアに代理店設立(07/11)

日系商用車メーカー初



韓国で中型トラック発売



メキシコ市場へ参入



UKディーラー

▼ 販売網の強化

- ・ トヨタグループ販売網との連携拡大
 - アルジェリア・ハイチ 等で
 - トヨタグループ代理店と新規契約・切替を
実施(18社 ⇒ 現在 21社)
- ・ UK販売網拡充(7店 ⇒ 現在 16店)

海外事業の取組み ②

商 品



小型HVトラック



100トトレラーダンプ



CNGバス

▼ 「市場適格車」 (既存車型ベース / 新開発) の投入による拡販

- ・ 小型トラック (チリ仕様 → メキシコ) (07/8)
- ・ 小型トラック (ポルトガル仕様 → UK) (07/8)
- ・ 小型HVトラック (オーストラリア) (07/5)
- ・ 6.5ト 小型トラック (中近東) (07/5)
- ・ 中型トラック (韓国) (07/4)
- ・ 100トトレラーダンプ (中近東) (06/9)
- ・ CNGバス (パキスタン) (06/7)

海外事業の取組み ③

コスト競争力 強化

▼ 原価低減活動の推進

- ・ 部品のVA、VE
- ・ 物流コスト低減
- ・ 現地調達拡大
- ・ 「市場適格車」(既存車型ベース)による
開発コスト低減 等



ウエストバージニア工場



コロンビアでの鍬入れ式

▼ 現地組立の拡大

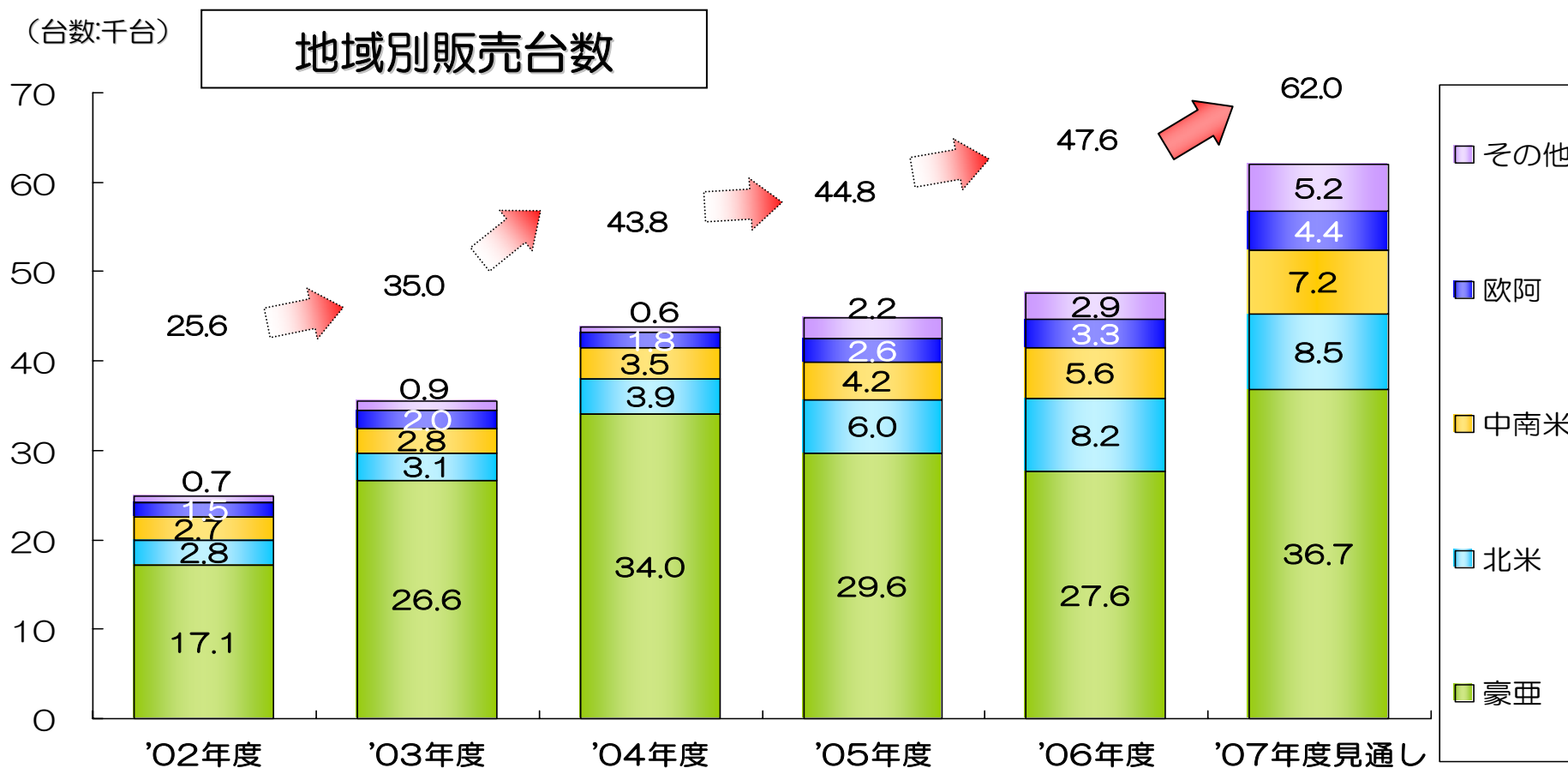
- ・ 米国ウエストバージニア工場を新設 (07/6)
- ・ コロンビアにトラック生産会社設立 (07/8)
※ (08/9稼動予定)

1. 07年度の取組み・販売見通し



海外販売台数

■ 前年比130%で過去最高（62千台）
各地域で販売を拡大し、過去最高を更新見込み





07年度 海外販売増 セグメント別構成比

- 07年度販売は、前年比 14千台の増加見通し
 増加分の62%が「既参入 かつ 既存車型・車種」市場

		市 場	
		既 参 入	新 規 参 入
販 売 商 品	市場適格車 追加車種	33%	5%
	既存車型・車種 含：マイナー チェンジ	62%	—

トヨタ事業の取組み

車両・ユニット



トヨタ ダイナ ハイブリッド

▼ (国内) トヨタグループ フレーム付車の生産拠点機能強化

- ・ 受託生産20万台（積載系トラック、SUV）
- ・ 新塗装工場完成による品質向上 **(07/8)**



アーカンソー工場

▼ (海外) ユニットサプライ事業拡大

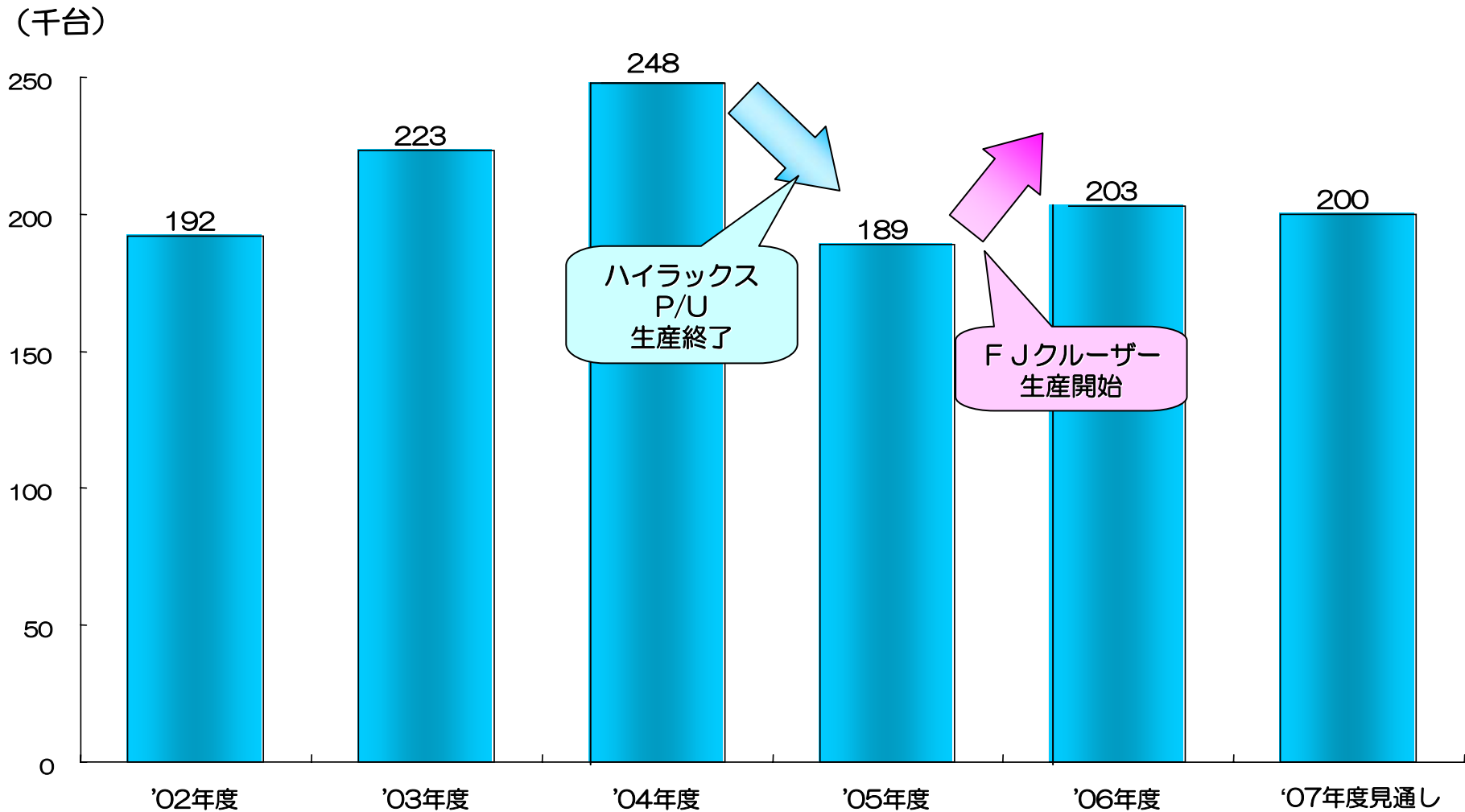
- ・ 米国アーカンソー工場での新型車 足回り部品の新規受注による生産台数増加
- ・ 同工場の安定稼働体制を確立

1. 07年度の取組み・販売見通し



国内での受託生産（完成車 + CKD）

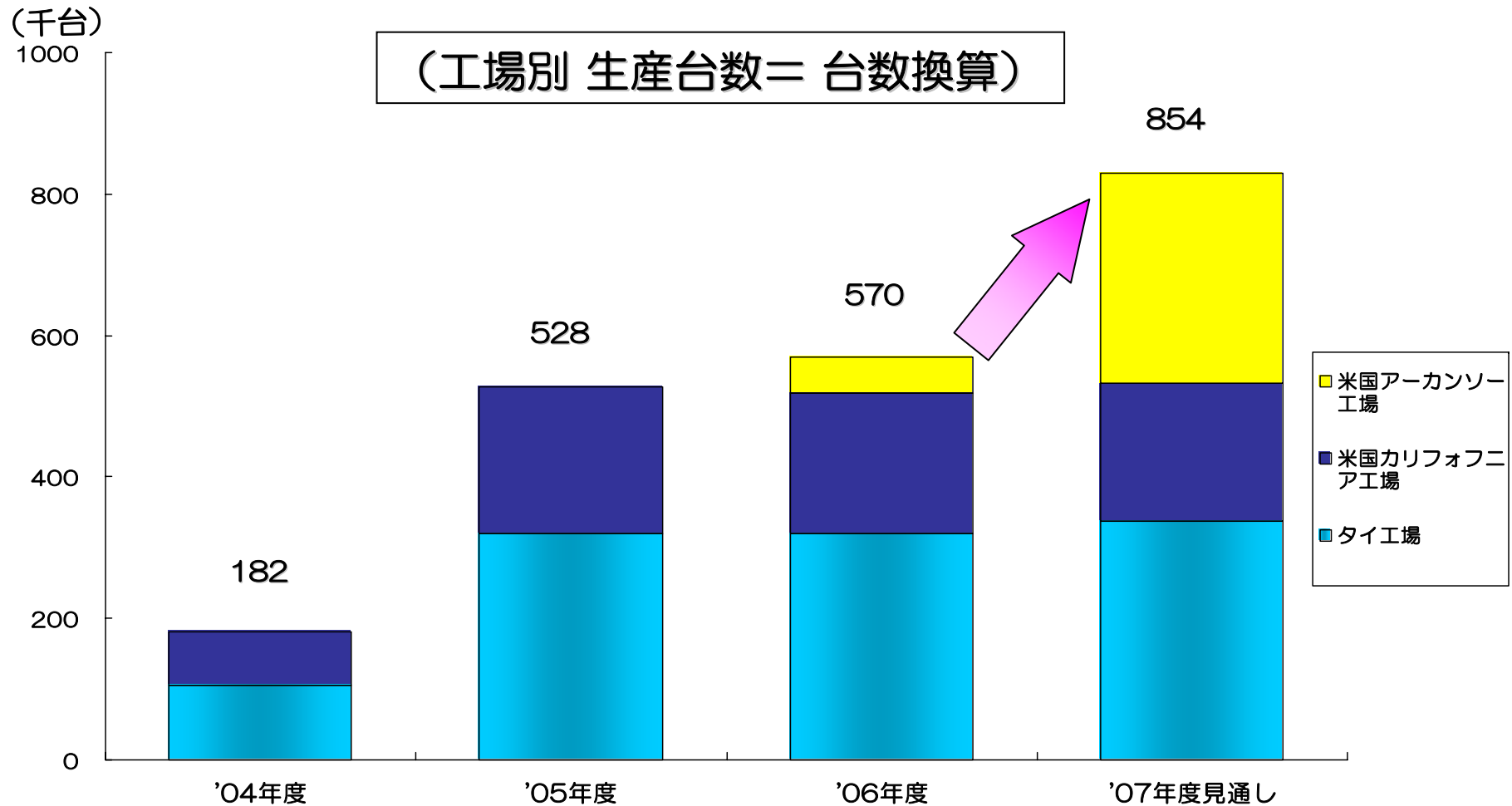
■ 年間20万台生産を安定稼働





海外でのユニット生産事業

■ アーカンソー工場の生産量 大幅増加（前年比150%）



生産・販売台数（年度）



	生産		販売	
	07年度 見通し	06年度実績	07年度 見通し	06年度実績
国内	106千台 (106.4%)	100千台 (99.5%)	43千台 (82.3%)	53千台 (94.6%)
海外	0台 (- %)	0台 (- %)	62千台 (130.3%)	48千台 (106.2%)
	【KD出荷】 40千台 (115.9%)	【KD出荷】 35千台 (115.5%)		
総合計	106千台 (106.4%)	100千台 (99.5%)	105千台 (104.8%)	100千台 (102.3%)

※（ ）は前年比

2. 08年度以降の取組み

日野のグローバル戦略 ①



▼ グローバルマーケット認識

- ・ 日本、北米、欧州は成熟市場
- ・ 成長市場国（BRICs、資源国等）のマーケットは急拡大
 - 1) “物流量”の増加
 - 2) “法規制、物流の質”の変化
 - － 環境規制の強化
 - － 将来的に物流の高速化、輸送品目の多様化等により高付加価値車へのニーズが発生

▼ 投入商品

各市場固有ニーズに対応する「市場適格車」

**BRICs、中近東、中南米等に市場適格車を投入し
販売網を整備**

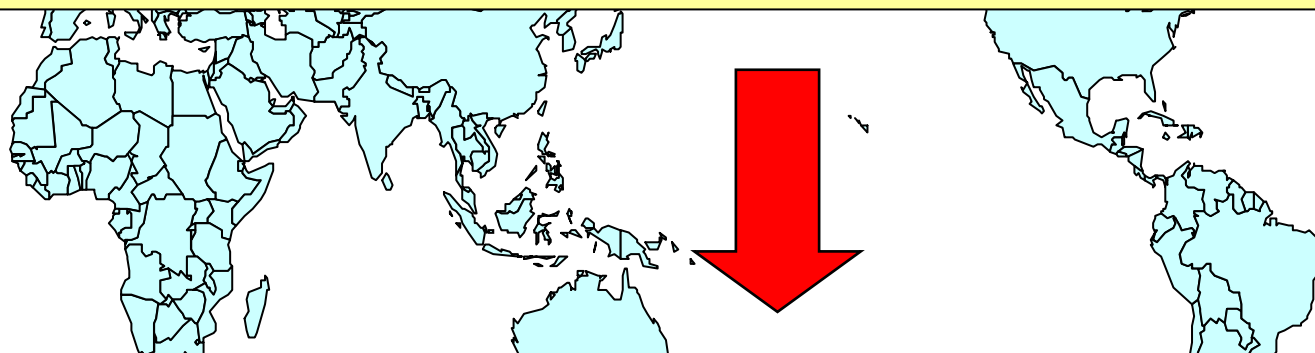
日野のグローバル戦略 ② - 1

■ グローバル戦略のための商品開発

世界各地で望まれる 市場適格車を

早期に、効率よく

開発するために



“モジュール” 発想による車両開発

日野のグローバル戦略 ② - 2



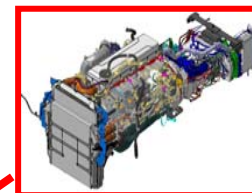
■ モジュール 発想の車づくり

- ▼ あらかじめ設定した 標準化モジュールを組み合わせることで、お客様のニーズに適した車両として完成
- ▼ お客様のご要望に、幅広く、迅速に対応
- ▼ 効率的開発によるトータルコスト低減

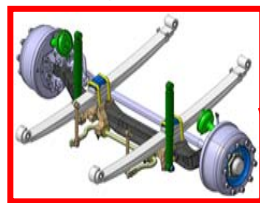
キャブモジュール



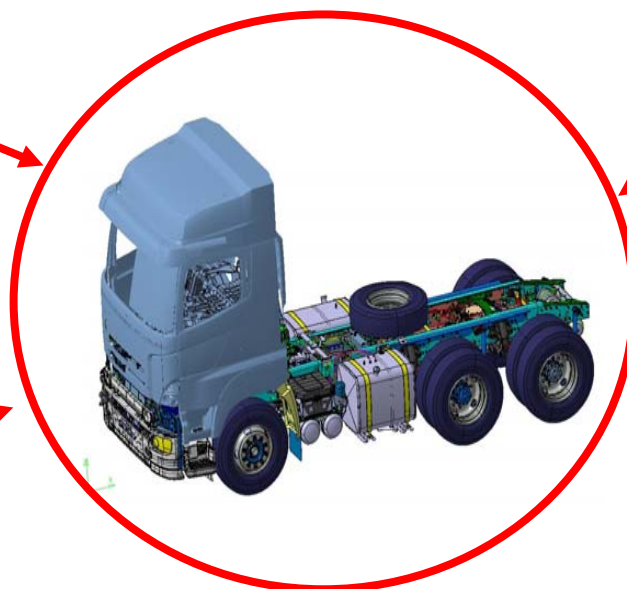
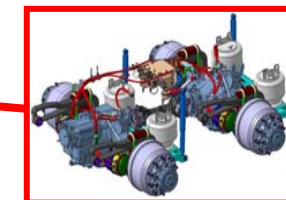
パワートレインモジュール



フロントサスペンションモジュール



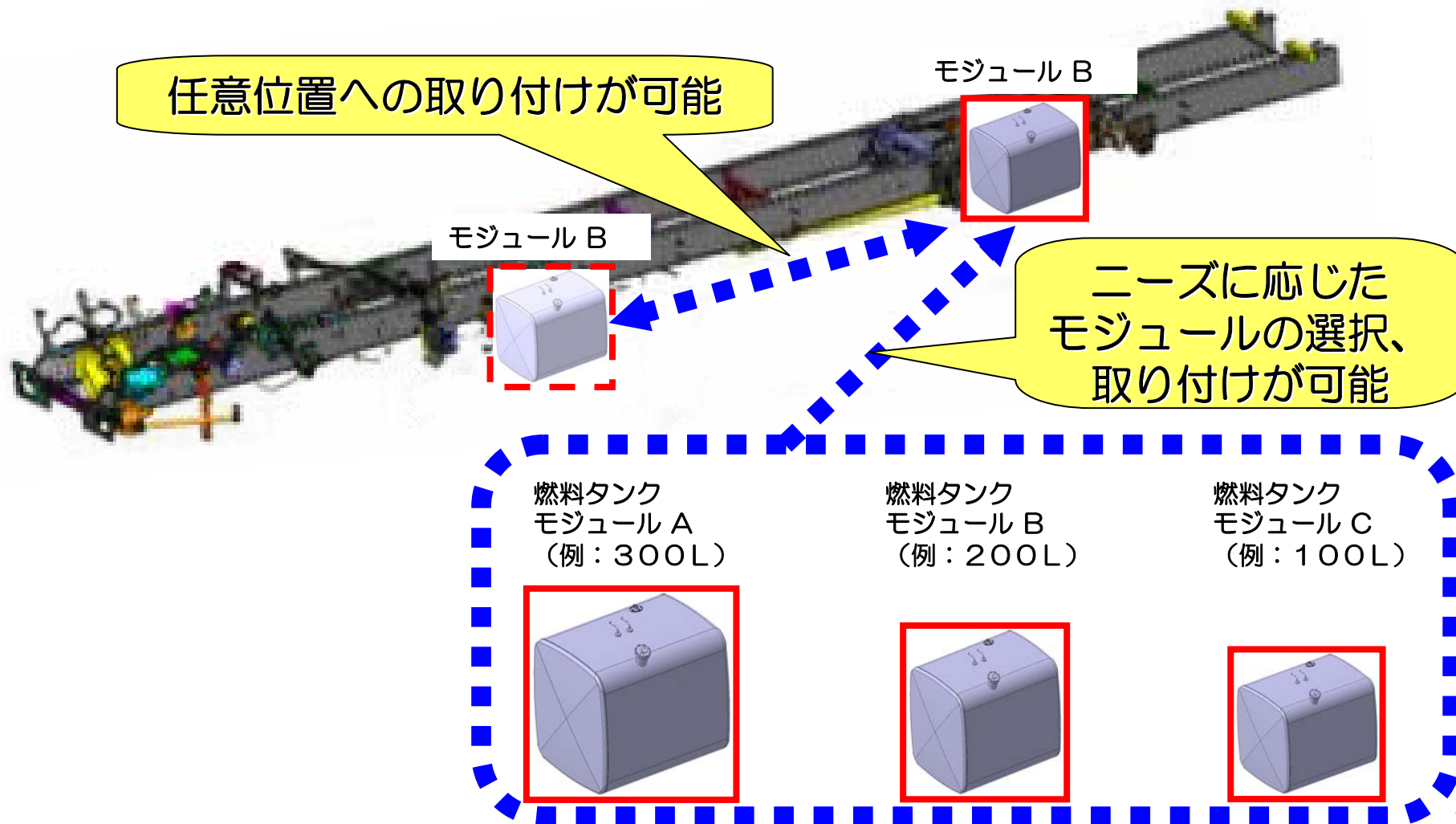
リヤサスペンションモジュール



日野のグローバル戦略 ②-3

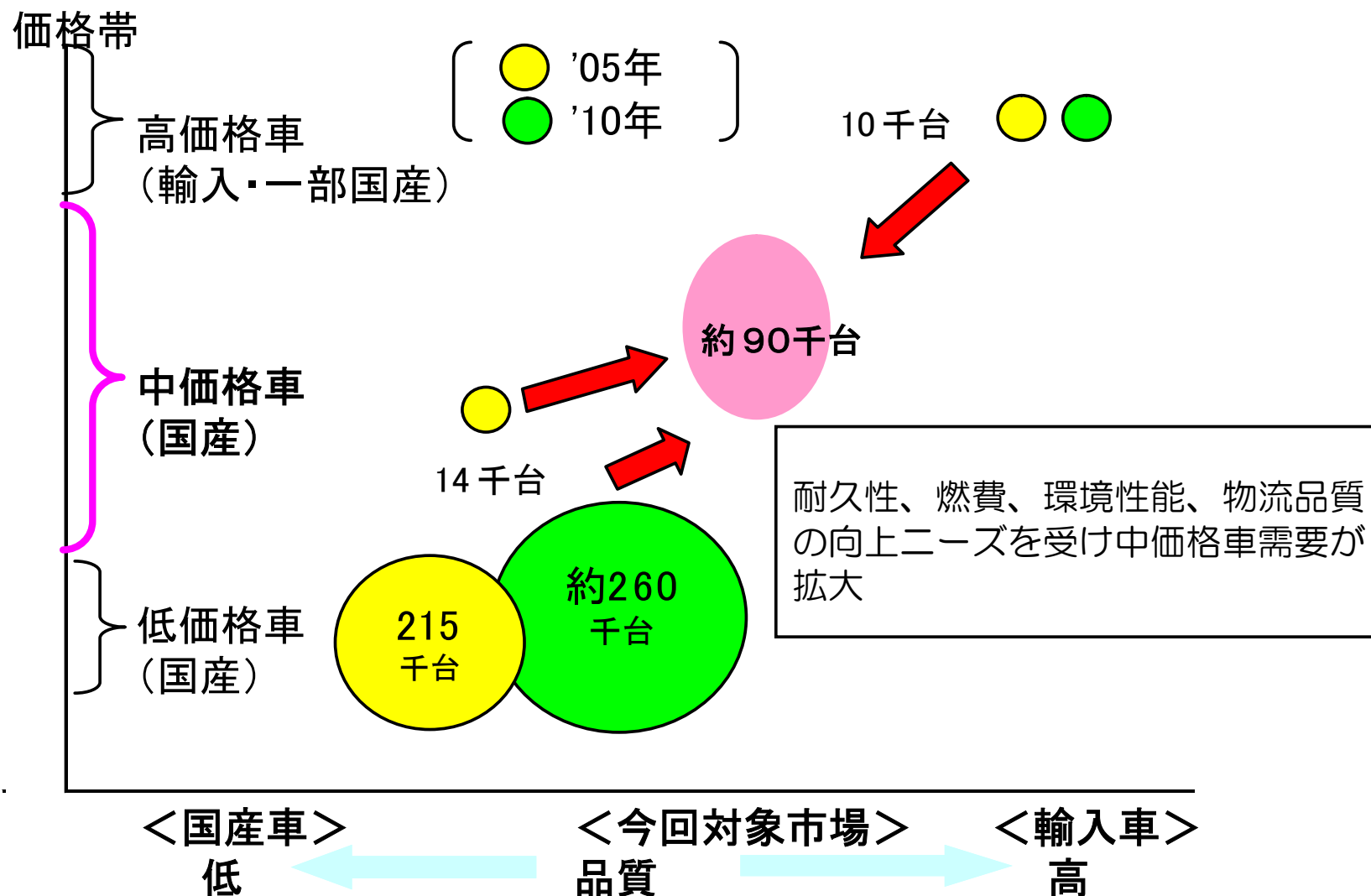


- 例えば、従来は“車型”別に検討していたフレーム側の「取り付け穴」を、等間隔で無数に設定しておくことにより、



中国における商品戦略

■ 新規参入車（大トラ）で、新たな中級車市場を創出





国内事業、トヨタ事業

■ 国内事業 取組み方針

大中トラNo.1から全トラNo.1へ

- ・ お役立ち活動・総合営業活動のレベルアップによりお客様とのコンタクト量拡大
- ・ 整備・中古車・ファイナンス等 総合営業領域の拡大

■ トヨタ事業 取組み方針

トヨタ グローバル戦略への貢献

- ・ (国内) 羽村工場の能力最大活用
- ・ (海外) 海外工場 (米カリフォルニア、米アーカンソー、タイ) のトヨタ・ピックアップトラック足回り部品の生産拠点機能強化

2. 08年度以降の取組み



将来の販売目標

- 将来200千台（海外150千台）で世界商用車メジャーへ

