



株主の皆様へ

株主の皆様には、日頃より当社の事業活動にご理解とご協力、ご支援を賜り、心より御礼申し上げます。

2006年度の動きの中で最も重要なことのひとつに、当社の海外事業がようやく黒字転換したことが挙げられると、私は考えています。排出ガス規制需要の落ち着きを受けて、国内需要がやや減少した分を、海外での業績が埋め合わせてくれたという意義は確かにあります。しかし、私が強調したいのは、『世界のHINO』を目指して積み重ねてきた成果が、目に見える形として現れてきたということです。安全、環境、エネルギーの分野における新技術や、当社のDNAである高度なものづくりの技術が、世界中の人々のお役に立てる段階に入ってきたのです。

普通トラック部門で永く国内販売No.1を維持してきた当社ですが、小型トラックも含めた全トラック部門での絶対的なシェアを目指すとともに、今後も一層活躍の場を世界に広げ、世界中のお客様に支持していただけるHINOを目指してまいります。

日野自動車株式会社

代表取締役社長 兼 執行役員 **近藤 詔治**

Vision_01

日本の日野から世界のHINOへ

現地のニーズにマッチした適格車両の投入、より多くの国や地域でご利用いただけるための原価低減、そしてアフターサービスまで含めた販売網の整備。海外での事業展開ではこれら3つの要素が重要になります。特に、多彩な用途、また文化や習慣からくる多様なニーズに応える多品種少量生産と原価低減の両立が、メーカーにとって極めて高いハードルであるのは事実です。

当社ではものづくりの知恵を結集してこの課題に挑戦しています。開発の段階から世界のマーケットを見据えたものづくりを推し進め、世界中のより多くの人々にHINOブランドのトラック・バスを、その利便性をさらに高めて提供していきます。



パキスタンを走る
日野のトラック

Vision_02

普トラNo.1から全トラNo.1へ

普通トラック(大型・中型トラック)国内販売実績で34年間トップを守り続けてきたことは大きな意義があります。また、99年に本格参入した小型トラックの13.8%というシェアも一定の評価ができる数字だと考えます。しかし、これらの実績は当社としてまだ満足できるものではありません。

小型トラックを含めた全トラック部門で、圧倒的なシェアを確保すること。それがHINOが目指す姿です。そのためには、お客様からより一層信頼していただくことが重要です。販売からサービス、保険まで、お客様のニーズにきめ細かく対応する総合営業体制を確立するとともに、安全や環境などお客様が直面する課題の解決を支援するお役立ち活動を強力に推進してまいります。



新長期排出ガス規制適合の大型
トラック「日野プロフィア」(左)
と「日野レンジャー」(右)

