



2006年3月期 連結決算の概要

2006年4月27日
株式会社日立製作所



Contents

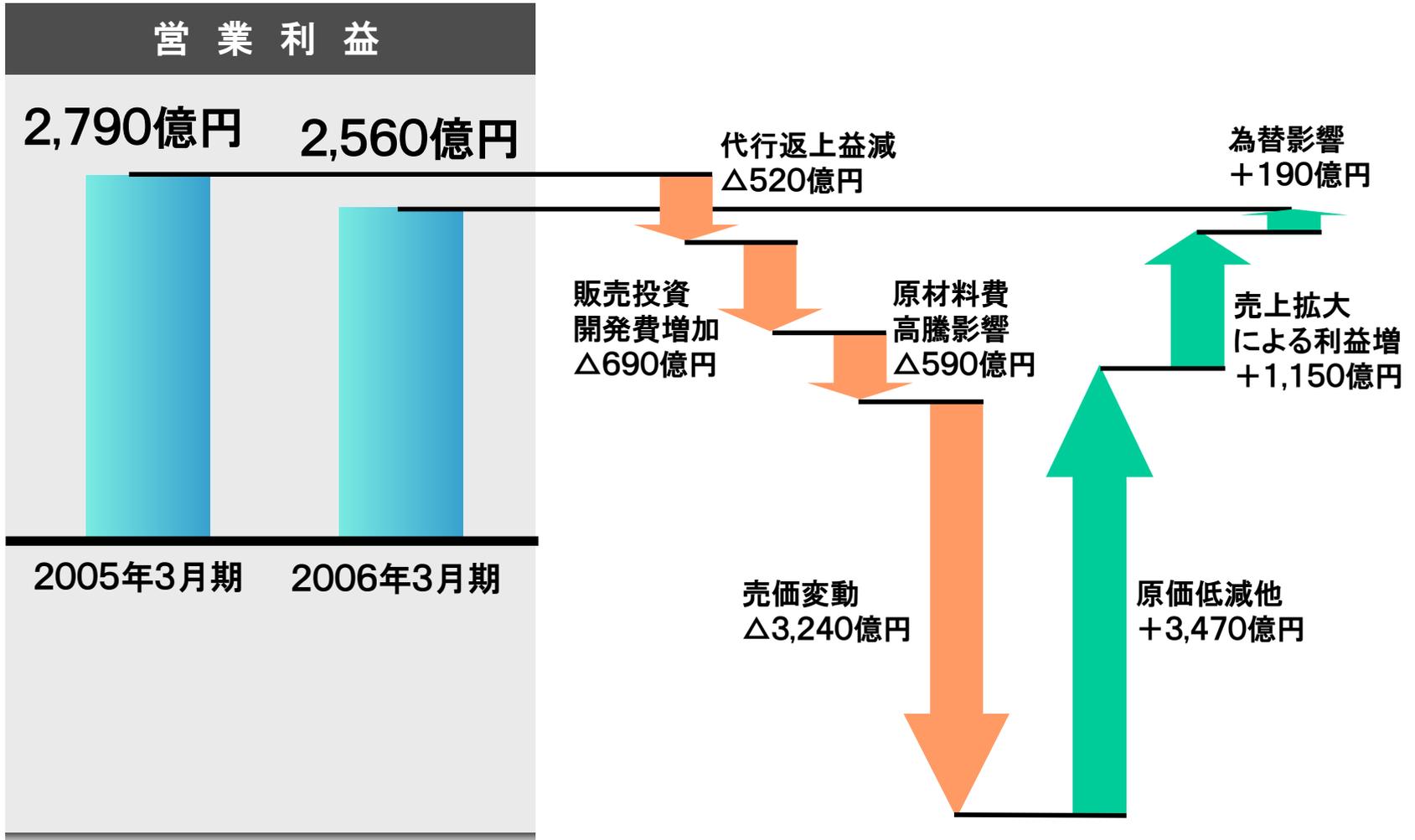
1. 2006年3月期連結決算の概要
2. 2007年3月期連結決算の見通し
3. セグメント別状況
4. 2006年度の注力施策

1-1. 業績概要

単位：億円

	2005年3月期	2006年3月期	前期比
売上高	90,270	94,648	105%
営業利益	2,790	2,560	92%
税引前当期純利益	2,645	2,748	104%
少数株主持分控除前利益	1,145	1,205	105%
当期純利益	514	373	72%

1-2. 営業利益の主な増減要因(前期比)



1-3. 国内・海外売上高

単位：億円

	2005年3月期	構成比	2006年3月期	構成比	前期比
国内売上高	57,496	64%	58,251	62%	101%
海外売上高	32,774	36%	36,396	38%	111%
うちアジア	14,068	15%	16,192	17%	115%
うち北米	9,018	10%	9,689	10%	107%
うち欧州	7,097	8%	7,484	8%	105%
うちその他の地域	2,589	3%	3,029	3%	117%

海外売上高比率 38%

1-4. 比較連結損益計算書

単位：億円

	2005年3月期	2006年3月期	前期比
売上高	90,270	94,648	105%
営業利益	2,790	2,560	92%
税引前当期純利益	2,645	2,748	104%
法人税等	1,499	1,543	103%
少数株主持分控除前利益	1,145	1,205	105%
少数株主持分	630	831	132%
当期純利益	514	373	72%

1-5. 比較連結貸借対照表

単位: 億円

	2005年3月期末	2006年3月期末	比較増減
総資産	97,362	100,211	2,849
負債合計	65,073	64,766	△307
うち有利子負債	25,025	24,190	△834
少数株主持分	9,210	10,368	1,157
株主資本	23,078	25,077	1,999
株主資本比率	23.7%	25.0%	1.3ポイント改善
D/Eレシオ (少数株主持分含む)	0.78倍	0.68倍	0.10ポイント改善

1-6. 比較連結キャッシュ・フロー

単位：億円

	2005年3月期	2006年3月期	前期比
営業活動に関する キャッシュ・フロー	5,653	6,908	1,255
投資活動に関する キャッシュ・フロー	△5,269	△5,013	256
フリー・キャッシュ・フロー	383	1,895	1,511
財務活動に関する キャッシュ・フロー	△994	△2,616	△1,622

1-7. 設備投資・研究開発費

(1) 設備投資

単位：億円

	2005年3月期	2006年3月期	前期比
設備投資	9,595	9,547	99%
うち一般用	3,821	3,974	104%
うち営業用	5,774	5,572	97%

(2) 研究開発費

単位：億円

	2005年3月期	2006年3月期	前期比
研究開発費	3,886	4,050	104%
売上高比率	4.3%	4.3%	—

1-8. セグメント別売上高

単位: 億円

	2005年3月期	2006年3月期	前期比
情報通信システム	22,683	23,609	104%
電子デバイス	13,201	12,044	91%
電力・産業システム	25,153	28,051	112%
デジタルメディア・民生機器	12,803	13,056	102%
高機能材料	15,043	16,002	106%
物流及びサービス他	12,482	12,147	97%
金融サービス	5,296	5,179	98%
消去又は全社	△16,394	△15,443	—
合計	90,270	94,648	105%

1-9. セグメント別営業損益

単位:億円

	2005年3月期	2006年3月期	前期比
情報通信システム	677	846	125%
電子デバイス	370	204	55%
電力・産業システム	736	925	126%
デジタルメディア・民生機器	86	△357	—
高機能材料	875	1,100	126%
物流及びサービス他	98	195	199%
金融サービス	310	350	113%
消去又は全社	△364	△704	—
合計	2,790	2,560	92%



Contents

1. 2006年3月期連結決算の概要
- 2. 2007年3月期連結決算の見通し**
3. セグメント別状況
4. 2006年度の注力施策

2-1. 2007年3月期の見通し

単位: 億円

	2006年3月期実績	2007年3月期見通し	前期比
売上高	94,648	97,000	102%
営業利益	2,560	2,900	113%
税引前当期純利益	2,748	2,800	102%
少数株主持分控除前利益	1,205	1,350	112%
当期純利益	373	550	147%

2-2. セグメント別売上高の見通し

単位：億円

	2006年3月期実績	2007年3月期見通し	前期比
情報通信システム	23,609	25,300	107%
電子デバイス	12,044	12,450	103%
電力・産業システム	28,051	26,600	95%
デジタルメディア・民生機器	13,056	15,650	120%
高機能材料	16,002	16,050	100%
物流及びサービス他	12,147	12,150	100%
金融サービス	5,179	4,800	93%
消去又は全社	△15,443	△16,000	—
合計	94,648	97,000	102%

2-3. セグメント別営業損益の見通し

単位：億円

	2006年3月期実績	2007年3月期見通し	前期比
情報通信システム	846	930	110%
電子デバイス	204	370	181%
電力・産業システム	925	930	100%
デジタルメディア・民生機器	△357	△280	—
高機能材料	1,100	1,140	104%
物流及びサービス他	195	190	97%
金融サービス	350	330	94%
消去又は全社	△704	△710	—
合計	2,560	2,900	113%



Contents

1. 2006年3月期連結決算の概要
2. 2007年3月期連結決算の見通し
- 3. セグメント別状況**
4. 2006年度の注力施策

3-1. 情報通信システム

(1) 事業概況

単位：億円

	2005年3月期	2006年3月期	前期比	2007年3月期(見通し)	前期比
売上高	22,683	23,609	104%	25,300	107%
ソフト/サービス	10,155	10,557	104%	10,800	102%
ハード	12,528	13,051	104%	14,500	111%
営業利益	677	846	125%	930	110%
ソフト/サービス	486	836	172%	790	94%
ハード	191	10	5%	140	1,400%

2006年3月期の状況

売上高

[前期比4%増]

- ソフト/サービス増収
 - アウトソーシング事業が堅調に推移
- ハードウェア増収
 - ディスクアレイサブシステム、HDDが伸長

営業利益

[前期比25%増]

- ソフト/サービス増益
 - プロジェクトマネジメントの強化等
- ハードウェア減益
 - ディスクアレイサブシステム好調なものHDD赤字増加

2007年3月期の見通し

- 増収増益
- HDD事業2006年度下期黒字化

3-1. 情報通信システム

(2)重点施策

1. 提案力強化による受注の拡大

- 体制強化によるコンサルティング事業の拡大
 - 国内外のコンサルタントを2005年度1,200名から2008年度3,000名体制に
 - 日本、米国、欧州のコンサルティング子会社間での連携強化
- 指静脈認証システム、セキュアクライアントソリューションなどセキュリティビジネスの展開
- アウトソーシング事業の拡大

2. グローバル事業の拡大

- SAN/NASストレージソリューションのシェア拡大
 - 中小規模システム向け市場でのシェア拡大に向けたIngram Micro社との提携など
- 通信ネットワーク事業の強化
 - 北米における通信ネットワーク事業の強化など

3. 総合力を活かした新事業の立ち上げ

- 内部統制ソリューション事業の展開
- RFID・トレーサビリティソリューション事業の拡大
- 放送通信融合時代ビジネス対応

4. 製品力強化のための開発投資・販売力強化のための投資

- BladeSymphonyやルータの次世代製品開発投資
- コンサルティング事業やプラットフォーム製品、海外売上拡大に向けた販売投資

3-1. 情報通信システム

(3)ハードディスクドライブ事業の重点施策

単位:億円

	2005年3月期 (2004年1月-12月)	2006年3月期 (2005年1月-12月)	前期比	2007年3月期(見通し) (2006年1月-12月)	前期比
売上高	4,536	4,965	109%	6,600	133%
営業損失	△56	△270	—	△80	—

1. 開発力強化

- ・開発組織の統合:サーバ用途はサンノゼ、他用途は藤沢へ集約済
- ・“TOKKEN”(特研)体制導入:垂直磁気記録製品、2006年7-9月期量産出荷

2. 生産能力増強・コスト削減

- ・HDD組立能力増強:中国新工場2006年1月より量産開始
- ・スライダの小型化による生産効率の向上
- ・新素材ヘッド採用拡大による歩留まりの改善

3. 販売力強化

- ・有力顧客とのパートナーシップ強化による販売拡大

4. 経営効率の向上

- ・トータルサプライチェーンマネジメントによる販売、生産効率の向上
- ・トータルクオリティコントロール活動による品質向上

目標:2006年度下期黒字化

(注)ハードディスクドライブ事業は、12月決算会社である日立グローバルストレージテクノロジーズ(日立GST)が行っており、3月決算会社である当社の2006年3月期決算においては、日立GSTの2005年1-12月の数値を計上しています。

3-2. 電子デバイス

(1) 事業概況

単位: 億円

	2005年3月期	2006年3月期	前期比	2007年3月期(見通し)	前期比
売上高	13,201	12,044	91%	12,450	103%
営業利益	370	204	55%	370	181%

● 2006年3月期の状況

売上高

[前期比9%減]

- 価格下落により液晶が減収

営業利益

[前期比45%減]

- 液晶の赤字増加

● 2007年3月期の見通し

- 液晶事業2006年度黒字化

3-2. 電子デバイス

(2)液晶事業の重点施策

単位:億円

	2005年3月期	2006年3月期	前期比	2007年3月期(見通し)	前期比
売上高	2,237	1,916	86%	2,240	117%
営業損益	△146	△228	—	20	—

1. 中小型液晶への事業領域の絞り込み

- ・携帯電話、デジタルカメラ、携帯ゲーム、アミューズメント向け事業拡大
- ・車載、医療、産業用途の開拓
- ・テレビ向けはIPSアルファテクノロジー^(*1)へ移管、PC分野向け液晶は大幅縮小

2. 販売力強化・主要顧客とのパートナーシップ強化

- ・優位技術「IPS^(*2)」を活かした商品戦略
- ・グローバルトップ企業への参入・シェア拡大

3. コスト競争力強化

- ・材料費低減:目標 年20%低減(最適部材メーカー開拓、グループシナジー活用)
- ・モノづくり改革:多品種生産効率向上(歩留まり・スループット改善、後工程中国生産拡大)
- ・固定費削減継続

(*1)持分法適用関連会社 (*2)IPS:In-Plane-Switching

目標:2006年度黒字化

3-3. 電力・産業システム

(1) 事業概況

単位：億円

	2005年3月期	2006年3月期	前期比	2007年3月期(見通し)	前期比
売上高	25,153	28,051	112%	26,600	95%
営業利益	736	925	126%	930	100%

● 2006年3月期の状況

売上高

[前期比12%増]

- 産業機械、空調システム堅調に推移
- 昇降機と日立建機、海外向けを中心に伸長
- トキコの合併(2004年10月)の影響

営業利益

[前期比26%増]

- 日立建機好調
- 昇降機、産業機械、空調システム等増益

● 2007年3月期の見通し

- 日立建機、昇降機、産業機械 堅調
- 空調システムが日立アプライアンス(デジタルメディア・民生機器部門)に統合されたことによる売上減少

3-3. 電力・産業システム

(2)重点施策

1. 収益性の改善

- 電力システム事業 : 海外火力プロジェクトの現地工事進捗管理強化
コア製品コスト競争力の強化(ボイラー、タービン、発電機の原価低減)

2. 海外事業の拡大

- 電力システム事業 : 海外各地域の市場に適合した事業展開
- 鉄道システム事業 : 英国、中国における事業強化
- 都市開発システム事業 : 中国、東南アジアにおける昇降機事業拡大
- 建設機械事業 : 生産能力の増強、北米・中国事業の拡大

3. 伸長事業の強化

- オートモティブシステム事業 : エレクトリックパワートレイン、車載情報システム事業への先行投資継続
- 都市開発システム事業 : オフィス・マンション向けセキュリティシステム、総合エネルギーサービス事業の強化

4. 基盤事業の強化

- 社会インフラ事業の統合 : 日立プラントテクノロジー発足(2006年4月)

3-4. デジタルメディア・民生機器

(1) 事業概況

単位：億円

	2005年3月期	2006年3月期	前期比	2007年3月期(見通し)	前期比
売上高	12,803	13,056	102%	15,650	120%
営業損益	86	△357	—	△280	—

● 2006年3月期の状況

売上高

[前期比2%増]

- 薄型テレビ伸長
- 富士通日立プラズマディスプレイ子会社化 (2005年4月)

営業利益

[357億円の損失]

- デジタルメディア製品の販売投資の増加
- 薄型テレビ、白物家電の価格低下

● 2007年3月期の見通し

- 薄型テレビ事業はユビキタス情報社会での中核製品として、引き続き注力
- 白物家電黒字化
- 空調システム(電力・産業システム部門)が日立アプライアンスに統合されたことによる売上増加

3-4. デジタルメディア・民生機器

(2) 薄型テレビ事業の重点施策

	2005年3月期	2006年3月期	2007年3月期(見通し)
プラズマテレビ 出荷台数	30万台	48万台	100万台
液晶テレビ 出荷台数	10万台	27万台	50万台

1. 製品力・開発力強化

- ・ 優位技術を追求した製品の差別化(高画質独自パネル製品)
- ・ 開発人員の増強、テレビ・パネル開発部門集約、営業・マーケティング部門集約
- ・ 開発スピードの向上による年2回のモデルチェンジ
- ・ 日立グループ内技術の活用(内製化率向上)

2. コスト競争力強化

- ・ 原価低減の推進:回路構造合理化、パネルコスト削減、基幹部品の集中購買

3. 生産能力、事業インフラの強化

- ・ プラズマパネルの生産能力増強:2006年10月 20万台/月、2007年度2Q 30万台/月[増産投資:3番館(850億円)]
- ・ 薄型テレビ生産能力増強:2006年 欧州自社工場完成、2008年度 540万台/年
- ・ W/Wトータルサプライチェーンマネジメントの構築

4. W/W販売力の強化

- ・ 地域別販売チャネル強化(欧米:大手量販店参入、中国:営業拠点拡大)
- ・ ブランド力強化(販売投資拡大、W/Wブランドキャンペーン)

薄型テレビは改善傾向であるが、ブランド力強化のため積極的な投資を継続

3-5. 高機能材料

事業概況

単位：億円

	2005年3月期	2006年3月期	前期比	2007年3月期(見通し)	前期比
売上高	15,043	16,002	106%	16,050	100%
営業利益	875	1,100	126%	1,140	104%

● 2006年3月期の状況

売上高

[前期比6%増]

- 日立化成工業、日立金属がエレクトロニクス関連分野及び自動車関連分野を中心に好調
- 日立電線も伸長

営業利益

[前期比26%増]

- 日立化成工業、日立金属増益

● 2007年3月期の見通し

- 日立化成工業、日立金属、日立電線 堅調

3-6. 物流及びサービス他／金融サービス

物流及びサービス他

単位：億円

	2005年3月期	2006年3月期	前期比	2007年3月期(見通し)	前期比
売上高	12,482	12,147	97%	12,150	100%
営業利益	98	195	199%	190	97%

金融サービス

単位：億円

	2005年3月期	2006年3月期	前期比	2007年3月期(見通し)	前期比
売上高	5,296	5,179	98%	4,800	93%
営業利益	310	350	113%	330	94%



Contents

1. 2006年3月期連結決算の概要
2. 2007年3月期連結決算の見通し
3. セグメント別状況
- 4. 2006年度の注力施策**

4-1. 注力事業へのリソース集中

● 研究開発

- 成長事業へのリソース集中による差別化製品の早期市場投入
 - HDD、プラズマパネル、液晶パネル、オートモティブシステム、高機能材料など
- グループ垂直統合型開発プロジェクトによるシナジーの創出
 - プラズマパネル、液晶パネル、モータ・インバータ、組込みシステムなど

● 販売投資

- グループ営業の推進
 - グループ内情報共有
 - グローバルビッグアカウントへの営業強化
- コンシューマ製品のブランド力強化
 - 各地域でのブランド強化キャンペーンの展開
 - 大手量販店に参入：北米、欧州、中国
- トータルセキュリティソリューション事業の強化
 - 指静脈認証、セキュリティPC、オフィス・マンション向けシステム、爆発物探知装置など

4-2. グローバル化の加速

● 海外各地域の市場に適合した海外事業戦略の展開

- 地域総代表と連携したローカルマーケット視点からの事業展開
- 地域内経営プラットフォームの集約化、標準化による経営効率の向上
 - シェアドサービスの拡充
 - リスク管理強化
- ローカルリーダーの確保、育成
 - グループ合同での採用活動
 - W/W共通管理者教育の実施

● W/W事業インフラの強化

- マーケティング力強化、販売チャネル強化、ブランド力強化
- トータルサプライチェーンマネジメントの改善

4-3. 経営効率の向上

● グループシナジーの追求と徹底した原価低減

● 総コスト率低減運動の展開

- 開発・設計・生産・販売全てのプロセスにおけるロスコストの削減
- 新製品開発期間30%短縮

● 全社横断プロジェクトの推進

- グループ資材費低減プロジェクト

[前期比低減額:2005年度実績 2,700億円、2006年度目標 3,100億円]

- 間接材料・間接費削減、シェアドサービス拡充プロジェクト

[前期比低減額:2005年度実績 100億円、2006年度目標 110億円]

- ITコストの低減プロジェクト(共通システム運用コスト削減)

[前期比低減額:2005年度実績 60億円、2006年度目標 100億円]

● 強固な財務体質の確保

● W/Wトータルサプライチェーンマネジメント改革による運転資金の改善

- 借入金削減
- D/Eレシオ0.8倍の維持

将来予想に関する記述

本資料における当社の今後の計画、見通し、戦略等の将来予想に関する記述は、当社が現時点で合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等の結果は見通しと大きく異なることがあります。その要因のうち、主なものは以下の通りです。

- 市場における製品需給の変動及び価格競争の激化
(特に情報通信システム部門、電子デバイス部門及びデジタルメディア・民生機器部門)
- 新技術を用いた製品の開発、タイムリーな市場投入、低コスト生産を実現する当会社及び子会社の能力
- 急速な技術革新
(特に情報通信システム部門、電子デバイス部門及びデジタルメディア・民生機器部門)
- 為替相場変動 (特に円/ドル相場)
- 製品需給及び為替変動に対応する当会社及び子会社の能力
- 主要市場(特に日本、米国及びアジア)における経済・社会状況及び貿易規制等各種規制
- 自社特許の保護及び他社特許の利用の確保
(特に情報通信システム部門、電子デバイス部門及びデジタルメディア・民生機器部門)
- 当社、連結子会社又は持分法適用会社に対する訴訟その他の法的手続
- 事業構造改善施策の実施
- 製品開発等における他社との提携関係
- 資金調達環境 (特に日本)
- 日本の株式相場変動

HITACHI
Inspire the Next