

2004年2月4日

## 中期経営計画「i. e. HITACHI プランⅡ」の進捗状況について

株式会社日立製作所（執行役社長：庄山悦彦／証券コード：6501／以下、日立）は、中期経営計画「i. e. HITACHI プランⅡ」の目標である、2005年度におけるFIV(\*)の黒字化に向けた取り組みを進めています。

これまで、日立グループ内の全ての事業を対象として、事業内容や今後の成長性について検討を行い、事業の入替えを進めています。また、日立がこれまでに実施した買収や合弁会社設立などは、その多くが成果を挙げつつあり、注力事業についても、2005年度に向けてさらに伸長を見込んでいます。

一方で、2006年度以降に事業の拡大を見込んでいるユビキタス事業、自動車機器事業や、バイオメディカル事業等について、研究開発等の積極的な先行投資を行っており、将来の成長の源泉となる基礎研究領域についても研究開発を強化しています。

現時点で、2005年度の連結事業規模は、売上高9兆円規模、営業利益4,000億円超を想定しており、これにより2005年度におけるFIVの黒字化を見込んでいます。

\*FIV：税引後事業利益から資本コストを控除した経済的付加価値をベースにした日立独自の付加価値評価指標。  
黒字化を実現するためには、資本コストを上回る収益が必要。

### 1. 事業ポートフォリオの再構築と収益力向上に向けた取り組み

これまでに、IBM Corporationからのハードディスクドライブ事業の買収、日立金属による住友特殊金属の子会社化等により、2005年度の連結売上高は、2002年度に比べて、約6,500億円増加する見通しであり、株式会社ルネサステクノロジへの半導体事業の移管等によって、約5,400億円減少する見通しです。

半導体事業については、持分法適用関連会社となる合弁会社を設立し、事業統合による競争力が向上し、収益が改善しました。

液晶などのディスプレイ事業については、市況変動の激しいノートPC向けから、需要が拡大している国内カラー携帯電話を中心とした中小型液晶パネルへ転換するとともに、フラットパネルテレビ向け液晶パネルを拡大するなど、製品構成の転換を図り、大幅に収益が改善しています。また、高精細カラーディスプレイ搭載携帯電話の需要増加に対応し、低温ポリシリコン液晶パネル生産ラインへの120億円の追加投資を決定しました。

コンシューマ事業については、日立ホーム&ライフソリューションでは、白物家電製品の海外からの製品持ち帰りの拡大などの固定費削減を中心とする構造改革を進め、今後の事業拡大に向けた、コスト競争力強化を図っています。また日立製作所のユビキタスプラットフォームグループでは、ブラウン管テレビやVTRなどの在来AV製品の国内外生産拠点の整理・統合を図るとともに、プラズマテレビやプロジェクションテレビ、光ストレージドライブなどデジタル家電製品への転換を進めてきました。

これらの取り組みに加え、キャッシュフロー経営の強化や、コスト削減に向けた取り組みとして、「コーポレート・イノベーション・イニシアチブ II」を推進し、収益力の向上を図っています。

また、コーポレートシニアスタッフによる、ベンチャーカンパニーの設立など、人材育成と新事業の創出を図る取り組みも進めており、ミュージアム事業のように、ベンチャーカンパニーから事業部へと発展するものも出てきております。

日立では、FIV を指標に、収益力向上のための様々な取り組みを行いつつ、顧客ニーズにマッチした、強い製品・サービスの創造に取り組んでいきます。

## 2. 継続的な成長に向けた取り組み

事業ポートフォリオの再構築とあわせて、中長期的な成長のための取り組みを進めています。例えばリチウムイオン二次電池については、パイロットラインを設置するなど、今後大きな成長を見込んでいる自動車機器事業や電池事業、バイオメディカル事業等における研究開発投資等の先行投資を行っていきます。

また、要素技術や市場が、複数の事業部門にまたがっている事業の中で、日立が強みを発揮できる事業については、「Inspire A 事業」に指定し、必要に応じてコーポレートとして戦略資金の投入や、グループ横断的な事業運営体制の構築等、事業強化のためのあらゆる施策を実施します。

ユビキタス情報社会を支える情報通信システム分野については、ディスクアレイサブシステムやハードディスクドライブ等のハードや、ミドルウェア等のソフトウェアの開発力を強化しています。必要に応じて、他社との提携や M&A の実施も視野に入れながら、トータルソリューション提供力の拡充を図ります。

電力・産業分野については、日立製作所の電力・電機グループの収益力向上を目指した構造改革を推進します。

ディスプレイ分野においては、高画質・低消費電力を実現する次期新方式のディスプレイデバイスの開発を進めています。

また、コンシューマ事業については、「新時代のライフラインを支えるソリューション」を提供する重要な市場の一つとして、コンシューマ市場を位置付け、個別製品を中心とした家電事業から、個人生活を直接支える社会インフラとしてのコンシューマ事業へと、ビジネスモデル改革を推進し、新たな市場を開拓していくべく、「コンシューマ戦略本部」を設置します。本部長には庄山社長が就任し、従来のコンシューマ分野にとどまらず、技術・事業領域において、関係の深い日立空調システムや日立産機システムも加え、グループ内の経営資源を最大限に活用し、ユビキタス時代におけるコンシューマ分野での勝者となるべく、ビジネスモデルの改革を進めます。

さらに、長期的な視点から日立グループが強みを発揮できる分野については、グループ横断的な基礎研究領域への投資も積極的に実施していきます。

あわせて、迅速な経営判断をサポートするべく、継続的な IT 投資を実施するなど、各種の先行投資を実施していくことによって、日立は継続的な成長を目指していきます。

日立では、高収益企業への変革を加速し、中期経営計画「i. e. HITACHI プラン II」の目標である、2005 年度における FIV の黒字化を実現し、さらにその先の成長を目指します。

(注) 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。

- 急激な技術変化（特に情報通信システム部門及び電子デバイス部門）
- 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社及び子会社の能力
- 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）
- 為替相場変動（特に円／ドル相場）
- 資金調達環境（特に日本）
- 製品需給及び為替変動に対応する当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及び電子デバイス部門）
- 製品開発等における他社との提携関係
- 日本の株式相場変動

以上

---

このニュースリリースに掲載されている情報は、発表日現在の情報です。  
発表日以降に変更される場合もありますので、あらかじめご了承ください。

---