

2007年3月期業績予想の修正要因と今後の改善策等について

2007年3月期について、売上高は当初見通しを400億円上回り、9兆7,400億円となる見込みです。

一方で、営業損益は、更なる原価低減を推進していますが、電力事業における一時的な費用の一括計上、また、ハードディスクドライブや家庭用エアコンの収益悪化等の影響により、当初見通しを1,100億円下回り、1,800億円となる見込みです。これにより、税引前当期純利益は1,600億円、少数株主持分控除前利益は250億円、当期純損失は550億円となる見込みです。

なお、部門別の営業損益の状況は、次の通りです。

情報通信システム部門では、ストレージソリューションが堅調に推移するものの、競争激化に伴う著しい価格下落の影響によりハードディスクドライブ事業の損益が悪化し、当初予想を大幅に下回る見込みです。電子デバイス部門では、液晶事業は当初計画通り黒字化の見込みです。電力・産業システム部門では、日立建機が好調に推移するものの、原子力発電所でのタービン損傷に関する補修費用および海外の火力プラントで発生した追加費用を一括計上することにより、当初予想を大幅に下回る見込みです。デジタルメディア・民生機器部門では、薄型テレビは概ね当初計画通りに推移するものの、家庭用エアコンやDVDレコーダーの販売不振により、当初予想を下回る見込みです。一方、高機能材料部門では、日立金属、日立化成工業などが堅調に推移し、当初予想を上回る見込みです。

この度の業績予想の修正に関して、当社では、修正要因となった事業について、それぞれ抜本的な対策を講じ、高収益な体質への転換を図っていきます。まず、電力事業においては、本日(9月15日)付で、執行役社長を本部長とする「電力事業強化本部」を新設し、本部内に設置する対策プロジェクトにおいて、原子力発電所でのタービン損傷についての対策の立案と実行を主導し、また海外火力プラントでの課題を整理し、改善策を推進していきます。更に、海外における新規の火力プラント・原子力プラントの受注に向けた体制強化や次世代原子力技術をはじめとしたエネルギー技術の開発を進めていきます。ハードディスクドライブ事業においては、垂直磁気記録方式を採用した新製品の投入、歩留まり改善など生産性向上による原価低減等を推進し、収益の改善を図ります。また家庭用エアコンやDVDレコーダーについては、市場の特性に合わせた新製品の投入や原価低減等により、製品競争力を強化し、収益の改善を図ります。

また、信頼性の回復とモノづくり強化を更に推進するために、本日(9月15日)付で、執行役社長を本部長とする「モノづくり強化本部」を新設し、品質保証教育・仕組みの強化、開発設計プロセスの強化、リスク対応・プロジェクトマネジメント力の強化等を図るとともに、信頼性向上を目的とした全社活動を展開していきます。

なお、この度の大幅な業績の悪化に鑑み、執行役の月額報酬の減額を実施します。

1. 業績予想の修正要因と今後の改善策

(1) 電力・産業システム部門

原子力発電所でのタービン損傷に関する補修費用

中部電力株式会社浜岡原子力発電所5号機、ならびに北陸電力株式会社志賀原子力発電所2号機に納入した、改良型沸騰水型原子力発電所の低圧タービンの動翼の損傷に関わる補修費用。

< 要因 >

- ・ 本件に関するタービン損傷の原因調査・点検費用、短期的補修費用および長期的対策費用を見積もり、2006年度中間期において一括計上する予定。

< 短期的対策 >

- ・ 電力会社に全面的に協力し、当社電力グループと研究所が一体となって原因究明を行い、短期的対策を推進。更に長期的対策を立案し、提案中。
- ・ 本日(9月15日)付で、執行役社長を本部長とする「電力事業強化本部」を新設、本部内に対策プロジェクトを設置して、原因の究明と対策を推進。

< 中長期的改善策 >

- ・ 基幹製品の競争力、信頼性の向上を図るため、研究所、事業部等関係部署との一体運営による技術開発力の強化。(研究開発設備の拡充、エンジニアリングツールの開発、開発プロセスの改革によるコスト削減、設計・製造リードタイムの短縮)
- ・ 海外新規原子力プラント受注に向けた体制の強化。
- ・ 次世代原子力技術の開発。

海外火力案件の追加費用

海外火力案件(ミッドアメリカンプロジェクト現地据付工事)の大幅な追加費用。(米国アイオワ州 MidAmerican Energy Company 向け、790MW 超臨界石炭火力案件)

< 要因 >

- ・ 米国中南部におけるハリケーン・カトリーナ被害の復旧対策に伴い本件の現地工事労働者の流出、作業効率の大幅低下が生じ、工程遅延挽回対策のためコスト急増。(運転開始は計画通り2007年5月予定)
- ・ 米国では、大型石炭火力発電所建設が長年行われておらず、現地工事会社の経験不足や高技能労働者確保難等で計画時の想定を超える現地工事の作業効率悪化、工数増加。
- ・ 本件に関する運転開始(2007年5月)までの発生費用を見積もり、2006年度中間期において一括計上する予定。

< 短期的改善策 >

- ・ 取纏め業者経由発注の現地工事を日立(日立アメリカ社)からの直接発注に切り替え作業効率を改善。
- ・ 対策本部を設置し、工事進捗管理、工数精査体制、コスト動態管理等の現地取纏め体制を強化。

< 中長期的改善策 >

- ・ 海外プロジェクト取纏め力・リスク管理強化（見積・契約・エンジニアリング力の強化）
- ・ 海外事業会社（Hitachi Power Systems America, Ltd., Hitachi Power Europe GmbH）責任での各地域に根ざしたグローバル事業の展開、プロジェクト運営。
- ・ 本日(9月15日)付で、執行役社長を本部長とする「電力事業強化本部」を新設、本部内に対策プロジェクトを設置して、課題を整理し、今後の対応策へ反映。

(2)情報通信システム部門（ハードディスクドライブ事業）

< 要因 >

- ・ 2006年4-6月期後半からの著しい価格下落。
- ・ 出荷台数は前年度比で大きく伸長するものの、需要の伸びが当初見通しに至らず、出荷計画を下方修正。

< 改善策 >

- ・ 新製品投入、新技術貢献による競争力の強化(垂直磁気記録方式を採用した2.5インチ新製品の量産開始や、3.5インチ新製品の投入等、新開発製品への転換を加速)。
- ・ 歩留まり改善や生産性向上による原価低減(中国のメディア・HDD組み立て工場での生産拡大、スライダの小型化等)。
- ・ トータル・サプライ・チェーン・マネジメント(TSCM)によるサイクルタイム短縮、HDD組み立てラインのモジュール化による需要変動への迅速な対応を推進。

(3)デジタルメディア・民生機器部門

白物家電事業

< 要因 >

- ・ 天候不順などによる国内市場での家庭用エアコンの売上不振。

< 改善策 >

- ・ 家庭用エアコンをはじめとした白物家電については、高機能新商品の国内市場への投入と海外白物高級機の開発、材料費低減、固定費低減。
- ・ エコキュート、IHクッキングヒーター等のオール電化事業の強化。

デジタルメディア事業

< 要因 >

- ・ 高価格DVDレコーダーの市場縮小と価格下落。

< 改善策 >

- ・ ハイブリッド(DVD&HDD)カメラの世界市場展開及び低価格対応DVDレコーダーの投入。
- ・ プラズマテレビについては、50V型以上モデルの世界同時発売、60V型フルHDモデルの国内市場発売と中国HD規格対応モデルの発売等、市場の特性に合わせた製品ラインアップの拡充。
- ・ 富士通日立プラズマディスプレイ宮崎事業所三番館第一期の本格稼働によるパネル生産におけるコストの原価低減。

2. 業績悪化に伴う執行役報酬一部減額について

大幅な業績の悪化に鑑み、執行役の月額報酬の減額を実施します。2006年10月より3ヶ月、代表執行役 執行役会長、代表執行役 執行役社長は30%、その他の代表執行役ならびに執行役副社長、電力事業担当執行役は15%減額することとしました。

3. 中長期的業績改善策

(1) 徹底した事業構造改革と高収益体質の構築

- ・ 資本コストをベースとする当社独自の付加価値指標「FIV (Future Inspiration Value) 」(*) 経営を徹底し、強い事業の一層の高収益化と、構造的課題事業の評価・見極めを進め、安定高収益体質に向けての改革を加速。
- ・ 高収益・高シェア事業への資源集中による強い事業の拡大、育成：
 - 社会・産業基盤事業：都市システム、交通システム、オートモティブシステム等。
 - 情報システム事業：ストレージシステム事業、高付加価値コンサルティングサービス、uVALUE 事業（社会・産業基盤事業に情報基盤技術を融合させて新しいシステム・サービスを創出する事業）
 - 基盤技術製品事業：高機能材料、次世代モータ・インバータ等
- ・ ストレージ、指静脈認証システム等のセキュリティ事業など、注力事業と連動した強い特許ポートフォリオの構築による高収益化。

* 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。

(2) 各地域に根ざした高収益海外事業の強化

- ・ 世界四極（北米、欧州、中国、アジア）に確立した地域総代表制、地域本社体制の活用による現地化の更なる推進。
- ・ 先行するグループ企業の経営基盤を活用し、インド、中近東、中南米等の成長地域での事業拡大、注力、パートナー開拓。
- ・ 昇降機事業等をはじめとした、現地開発・生産・サービス一貫体制による高効率化。
- ・ グローバル事業の進展に対応したグローバル人材の確保と計画的育成。

(3) グループ経営の深化による高効率経営の追求

- ・ グループシナジーの拡大(技術、営業、購買、IT基盤、資金、人材等)。
- ・ 顧客別アカウントマネージャー制度の導入とグループ営業・顧客戦略の強化。
- ・ 更なる原価低減の徹底(グループ集中購買等)。
- ・ 営業、事業部の戦略、情報共有による事業リスクマネジメントの強化。
- ・ 循環型社会の構築に資する先進的な環境経営と、技術力を駆使した環境適合型製品群。

(4)信頼性の回復とモノづくりの強化

- ・ 本日(9月15日)付で、執行役社長を本部長とする「モノづくり強化本部」を新設し、品質保証教育・仕組みの強化、開発設計プロセスの強化、リスク対応・プロジェクトマネジメント力の強化等を図るとともに、信頼性向上を目的とした全社活動を展開。
- ・ 本日(9月15日)付で、執行役社長を本部長とする「電力事業強化本部」を新設し、海外における火力事業・原子力事業の更なる強化を図るとともに、新事業等を推進。

(5)基本と正道の徹底

- ・ コンプライアンスの徹底と高い倫理観を持った行動。
- ・ 企業理念に基づく CSR 経営の一層の深化。

<参考>ハードディスクドライブ事業

連結決算上の 計上時期	2006年9月中間期 (実績)	2007年3月期 (4月時点見通し)	2007年3月期 (今回見通し)	2007年3月期の 見通し計画比	
出荷時期	2006年1-6月	2006年1-12月	2006年1-12月	-	
売上高	(億円)	2,523	6,600	5,688	86%
	(百万ドル)	2,183	5,900	5,060	86%
営業損失	(億円)	184	80	400	-
	(百万ドル)	159	70	356	-
出荷台数(万台)	2,960万台	7,500-8,000万台	7,000-7,500万台	-	

(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2007年3月期業績見通しの数値には、日立 GST の2006年1-12月の見通し数値を計上しています。

(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。

- ・ 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)
- ・ 当会社、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
- ・ 製品やサービスに関する欠陥・瑕疵等
- ・ 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

以 上

このニュースリリースにおける将来予測に関する情報は、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います。このため、実際の結果と大きく異なったり、予告なしに変更され、検索日と情報が異なる可能性もありますので、あらかじめご了承ください。
