



2020年3月期 決算発表／説明会

2020年5月11日

日野自動車株式会社

将来予測について

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。



2020年3月期 決算発表／説明会

2020年5月11日

日野自動車株式会社

代表取締役社長 最高経営責任者

下 義生

01. 2019年度の実績

02. 新型コロナウイルスに関する取り組み

03. 2020年度の見通し・方針

04. Challenge2025の進捗

販売／損益の状況

01. 2019年度の実績

■販売の状況

(単位：台)

		19年度実績	18年度実績	前年差	前年比
	海外	113,496	131,647	▲18,151	▲13.8%
	日本	66,806	71,507	▲4,701	▲6.6%
グローバル		180,302	203,154	▲22,852	▲11.2%
トヨタ向け		139,323	152,670	▲13,347	▲8.7%

■売上・損益の状況等

(単位：億円)

	19年度実績	18年度実績	前年差	前年比
売上高	18,156	19,813	▲1,657	▲8.4%
営業利益	549	867	▲318	▲36.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	315	549	▲234	▲42.7%

配当金 (1株当たり)	20円	29円
配当性向	36.5%	30.3%

01. 2019年度の実績

02. 新型コロナウイルスに関する取り組み

03. 2020年度の見通し・方針

04. Challenge2025の進捗

感染防止の取り組み

社員とその家族を守り、
物流・輸送の維持に全力で貢献するために
「感染しない」「感染させない」を徹底

日野本社	<ul style="list-style-type: none">原則、在宅勤務（テレワーク6,000名規模）
工場	<ul style="list-style-type: none">感染予防策のさらなる徹底可能な職場では在宅勤務、時差通勤
グループ	<ul style="list-style-type: none">国内：感染予防策を徹底した上で通常稼働を維持海外：従業員と家族の安全を最優先に、各国政府の指示に従う

医療従事者等への支援

02. 新型コロナウイルスに関する取組み

マスク

内製化 (10万枚/日 ※6月生産開始)

近隣自治体・医療機関へ寄付

(約54,000枚)

フェイスシールド生産

※ 近隣医療機関へ
寄付を開始



お客様トラックの
運転席を消毒

(タイ)



レインポンチョを
近隣医療機関へ寄付

(1,000枚)

患者搬送用バスの
運転席保護シールドの試作



01. 2019年度の実績

02. 新型コロナウイルスに関する取り組み

03. 2020年度の見通し・方針

04. Challenge2025の進捗

市場の見通し

【日本】

すでに新型コロナウイルスの影響が出始めており、トラック市場は2Qより販売が落ち込み、年度内は影響が続く。バス市場は、観光バスを中心に年度を通じて大幅減の見込み。

【海外】

主要市場において、上期は大幅な落ち込みを想定、下期も低水準での推移を見込む。

2020年度目標 : グローバル販売台数 150,000台

※2019年度実績 180,302台



収益目線

売上高 **1兆5,000億円**

営業利益 **100億円**

取り組み方針

- 雇用を守り抜く
- 需給対応、固定費削減・投資見直し
- 変動に強い事業構造への転換



現在の危機においても

将来においても

物流・輸送を担うお客様を支え続ける



新型コロナ収束後も見据え、足元の販売減に対応

- 【 需 給 対 応 】**
- 先を見据えたグローバル規模での生産調整、在庫ミニマム化・稼働ロスの最小化
 - 必要な商品を確実に・早期に提供するため、需要を見極め・必要な供給を行う
 - トヨタG・海外事業体・仕入先等と密に連携し迅速に対応

-
- 【 固定費 ・ 投資抑制 】**
- 固定費を前年比大幅圧縮
 - ゼロベースで課題を取捨選択、投資見直し

2020年度の取り組み

変動に強い事業構造への転換を加速

- 【トータルサポート強化】 お客様の稼働を支え続けるため、データ活用による効率化・付加価値向上に取り組み One to Oneサポートを深化・進化
- 【グローバル最適調達】 アライアンス活用により加速 Traton調達JV稼働本格化・印Ashok連携拡大
- 【人事制度改革】 適材適所の人財活用、意思決定のさらなる迅速化
- 【DX推進・働き方改革】 効率とESの最大化、固定費スリム化
- 【原価低減活動】 台当たり利益の向上（設計・調達・工場・物流）

01. 2019年度の実績

02. 新型コロナウイルスに関する取り組み

03. 2020年度の見通し・方針

04. Challenge2025の進捗

厳しい中でもChallenge2025は着実に推進

解決すべき課題

安全	重大交通事故
環境	CO ₂ 問題
効率	お客様ビジネスの持続的成長 ドライバー不足等の物流危機



お客様・社会への価値提供

- ① 交通死亡事故ゼロ
- ② CO₂排出量の大幅削減
- ③ お客様ビジネスの発展支援
- ④ 人流・物流の更なる効率化



安全・環境技術を追求した最適商品



最高にカスタマイズされたトータルサポート



新たな領域へのチャレンジ

「もっと、はたらくトラック・バス」の3つの方向性

2019年度の取り組み

「3つの方向性」で、お客様と社会の課題解決を推進



安全・環境技術を追求した最適商品

- 日野プロフィア ハイブリッド
- タイものづくりセンター着工
- 大型FCトラック トヨタ協業
- 日野ブルーリボン ハイブリッド連節バス
- 米国WV新工場
- JDパワー受賞
- Traton協業
- 自動検知型EDSS
- インドネシア累計生産50万台
- BYD協業



最高にカスタマイズされたトータルサポート

- 日野グローバル パーツセンター
- モビロッツ営業開始
- フィリピン TS新拠点
- パナマ新事務所
- サウジ新拠点
- 首都圏 販社統合



新たな領域へのチャレンジ

- Monet追加出資
- 三豊市協定
- NEXT Logistics Japan事業開始
- 小松市協定
- Hacobu社提携
- トランコム出資

2019年度の取り組み

安全・環境技術を追求した最適商品



◀ 米国 新工場
稼働開始



◀ タイものづくり
センター着工

安全

自動検知型EDSS：安全性を重視するユーザーから高評価

環境

日野プロフィアハイブリッド：燃費・乗り心地・静粛性が好評。燃費2割向上例も

日野ブルーリボンハイブリッド連節バス：人手不足解消に向け引き合い多数

- 最適商品をタイムリーに供給する体制整備も計画通り進捗（タイ・米国）
- JDパワー顧客満足度調査で大トラ11回連続、小トラ6回連続で第1位受賞

2019年度の取り組み

最高にカスタマイズされたトータルサポート



日野グローバルパーツセンター



千葉日野 袖ヶ浦店



愛媛日野 本社



サウジアラビア拠点



フィリピンテクニカルサポート&トレーニングセンター

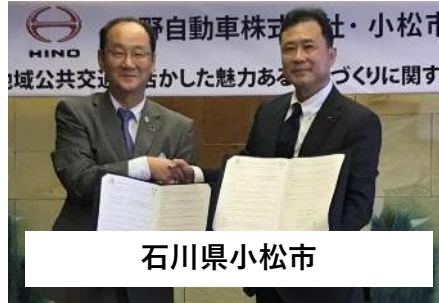
- One to Oneサポートの実現に向け着実に推進
 - ・ モビロッツ営業開始：お客様の使い方に適した車両・サービスを提供
 - ・ HINO CONNECT：安心・安全な運行に繋がるとお客様から高い評価
- 国内外の拠点拡充・更新も進め、体制面も整備
- 各地でのトータルサポート活動の進化・深化を継続

2019年度の取り組み

新たな領域へのチャレンジ



NEXT Logistics Japan 事業開始



石川県小松市



香川県三豊市



■ 物流・人流ともに将来に向けた布石を着実に打ってきた

物流

N L J 実運行で見えてくる様々な課題に対応、スキーム確立へ

Hacobu 物流事業者向け新サービスを企画

人流

MONET 各OEMと連携して活動

小松市 人流増による地域活性化を検討

三豊市 19年度実証で一定の効果を確認

電動化における協業

TOYOTAグループ



低炭素社会・水素社会の実現に向け
商用車専門メーカーとしての役割を果たす



TRATON
GROUP

トラック・バスの
電動プラットフォーム・
電動化コンポーネントの一括企画



商用EV開発を中心に
戦略的パートナーシップ契約を締結
販売・周辺事業でも協力

アライアンスを活用し、最適商品を効率的かつ迅速に実用化し提供

TOYOTA

大型燃料電池トラックを共同開発

- 日野とトヨタの技術を融合
- 環境性能と実用性を高次元で両立



TRATON GROUP

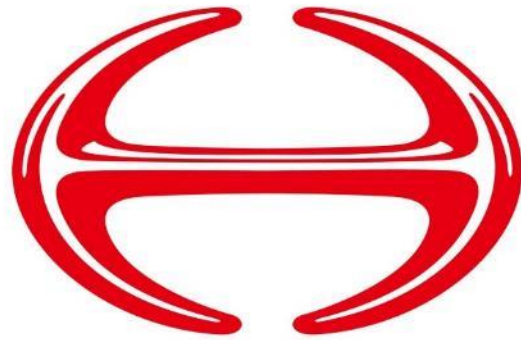
電動プラットフォーム・電動化コンポーネントの一括企画

- プラットフォームは小～大型まで幅広い車種への適用を想定
- 日野は強みのある小型から製品開発に採用

BYD

商用EV開発における協業を中心とする戦略的提携

- お客様にとって本当に価値のある商用EVの実現を目指す
- 個別のEVの開発を加速、最適商品をタイムリーに市場導入



HINO