

日立ハイテク中期経営計画2013

ハイテク・ソリューション事業におけるグローバルトップを目指して

2011/10/25

 株式会社日立ハイテクノロジーズ

執行役社長 久田 眞佐男

日立ハイテク中期経営計画2013

I 長期経営戦略(CS11) (Corporate Strategy 2011)

II 中期経営計画 事業方針・業績目標

III 中期経営計画 セグメント別事業戦略

IV 参考：セグメント別中期経営計画（売上高・営業利益）

I

長期経営戦略(CS11) (Corporate Strategy 2011)

1-1. 長期経営戦略(CS11)の位置付けと骨子

企業
ビジョン

ハイテク・ソリューション事業における
グローバルトップを目指す

CS11

- 企業ビジョン実現のため、今後10年の進むべき道筋を明示
(事業を進めるうえでの意思決定の拠り所)
- 創立10周年の節目に、トップポリシーとして策定

CS11 戦略ステートメント

最先端・最前線の
事業創造企業として
お客様と共に先頭を走る

①活動範囲

②コアコンピタンス

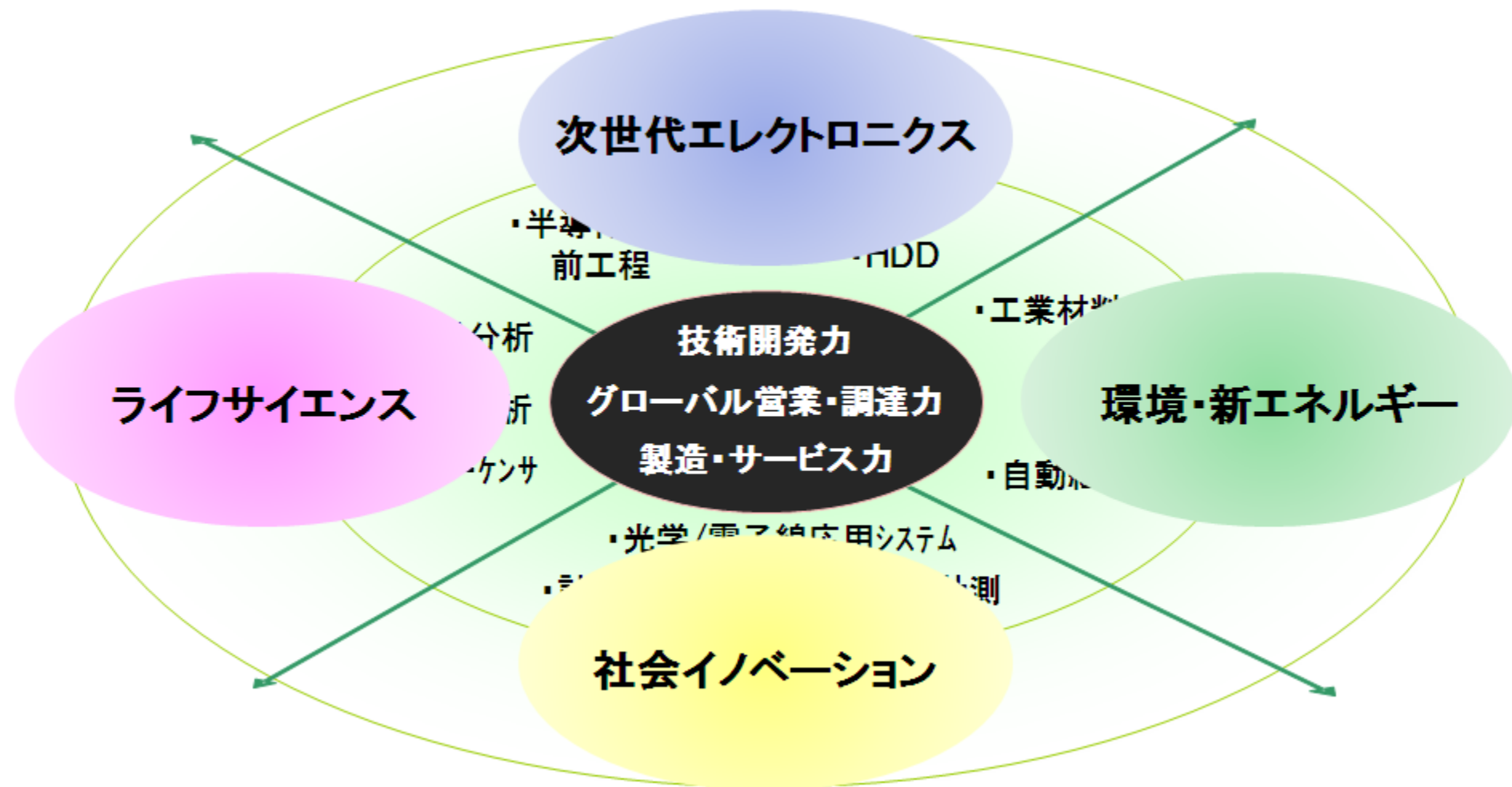
③目標

全員で長期戦略を共有し、2020年のありたい姿を実現

1-2. CS11①活動範囲「最先端を、最前線へ。」

最先端の4つのターゲット分野を選定

自社の強み × 成長市場 ⇒ 有望事業領域

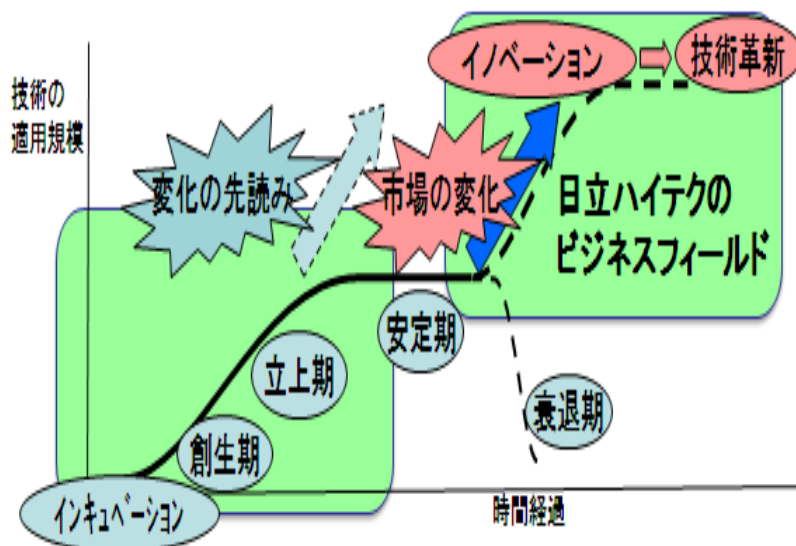


1-2. CS11①活動範囲「最先端を、最前線へ。」

市場の変化を先読みし、常に旬な成長領域で明日のニーズに対応

(1) ビジネスフィールド

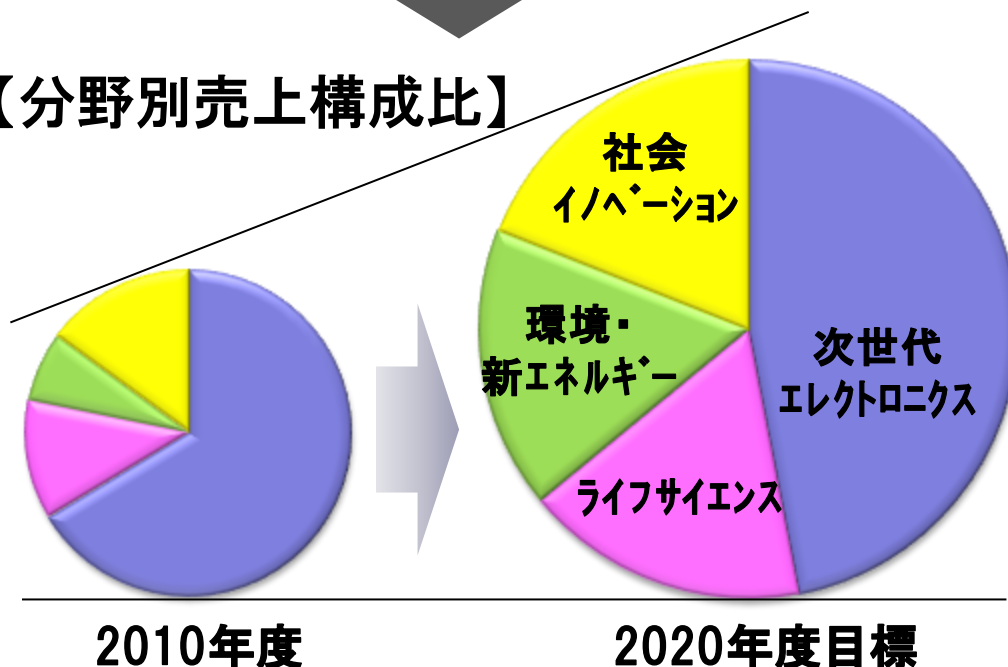
イノベーション領域への
リソースシフトによる事業拡大



(2) 事業ポートフォリオの強化

ライフサイエンス、環境・新エネルギー、
社会イノベーション分野で
次代の事業の柱を育成

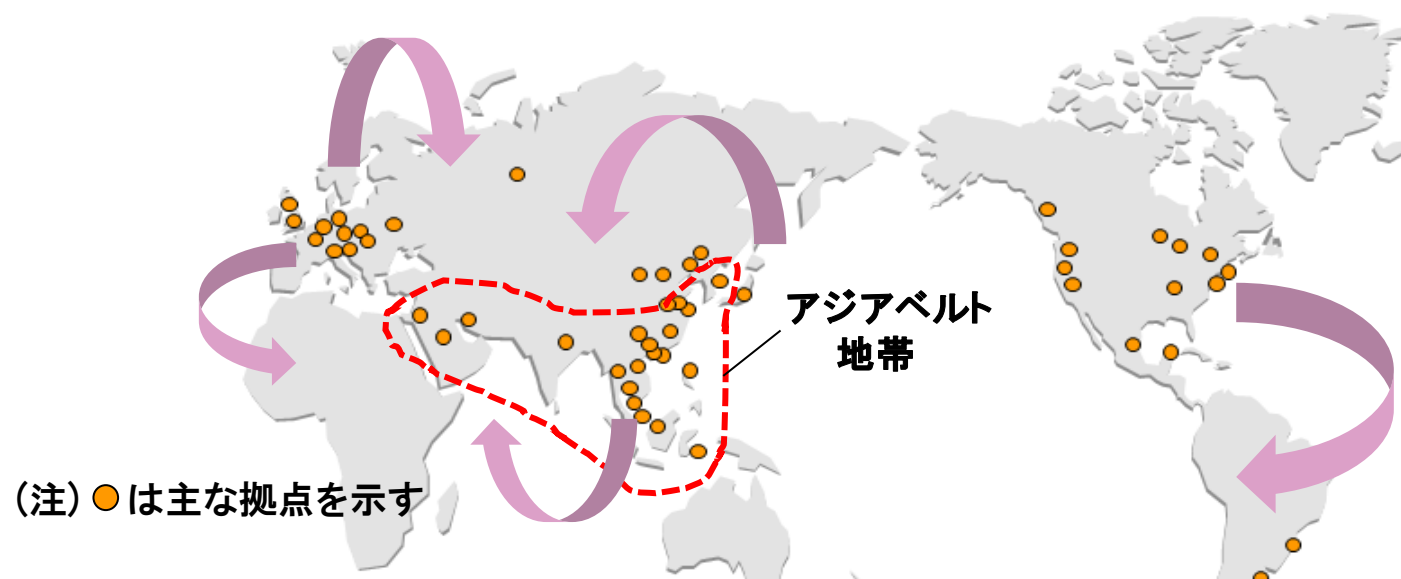
【分野別売上構成比】



(注) 上記の4事業分野は、会計上の報告セグメントとは異なります。

1-2. CS11①活動範囲「最先端を、最前線へ。」

W/W拠点網を起点として、拡大するグローバル市場へ対応

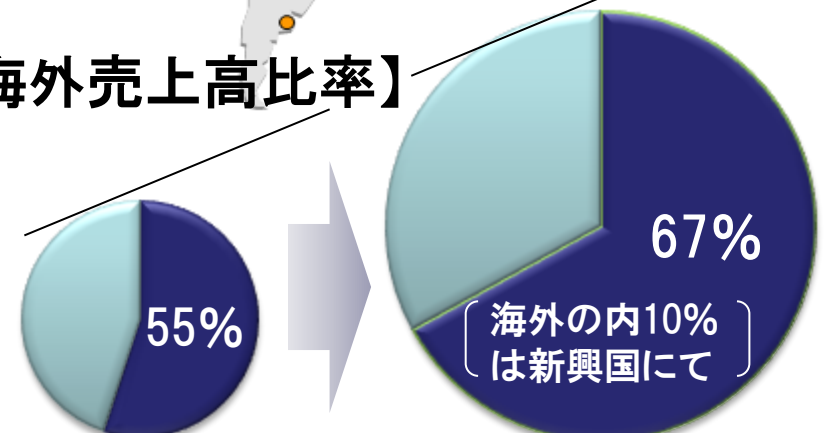


海外27カ国 56拠点から最前線へ

【海外売上高比率】

アジアベルトを中心に海外展開を加速

開発中新興国事業の立上げ完遂
(ブラジル、ロシア、インド、ベトナム、インドネシア、サウジアラビア)

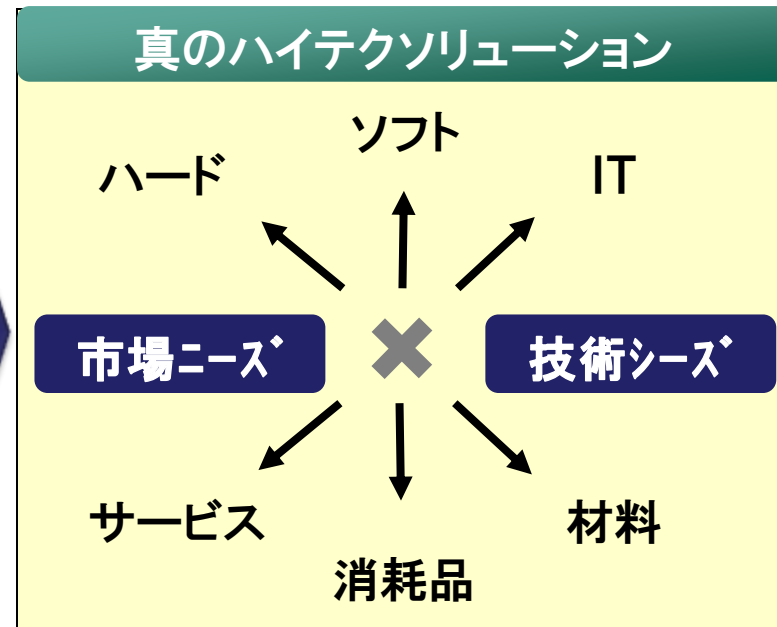


2010年度

2020年度目標

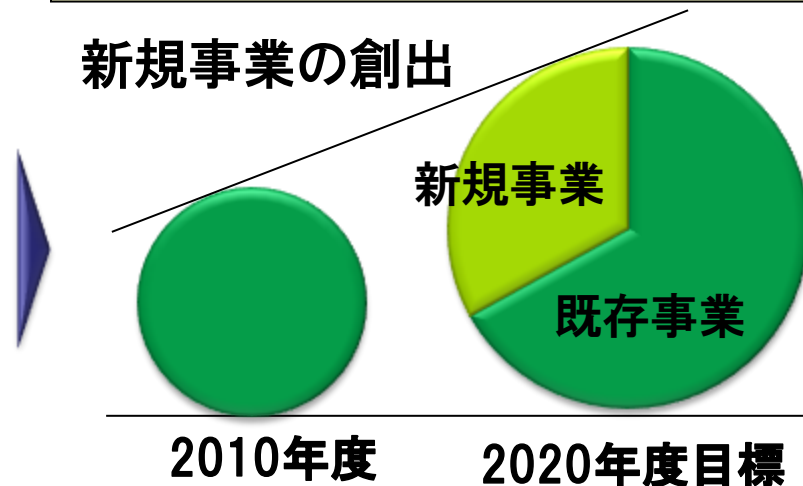
1-3. CS11②コアコンピタンス「事業創造力」

[(商社＋メーカー)強みの融合] × [日立Gr総合力] = [事業創造力]



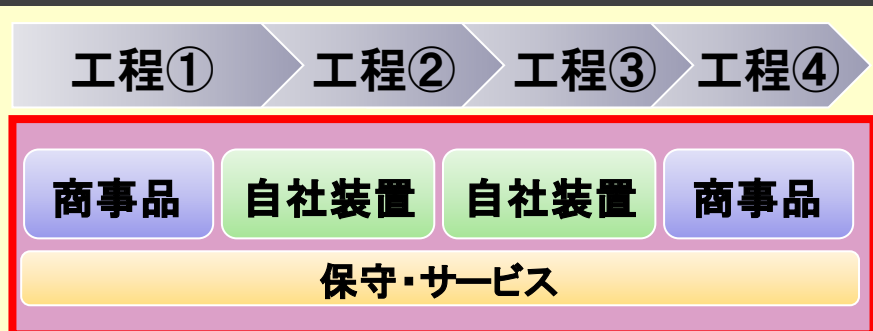
商社とメーカーの両方の機能を有する日立ハイテクならではのビジネスモデルを実現

新規事業の創出



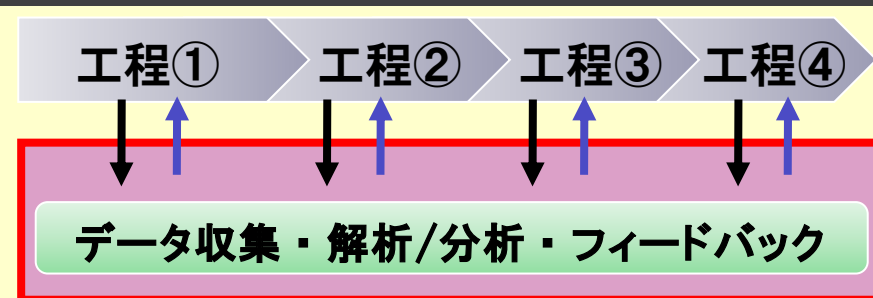
最先端(新分野・次世代)製造プロセスにおける取り組み例

(1) 複数工程にまたがる製造ラインでの
装置ラインナップの強化



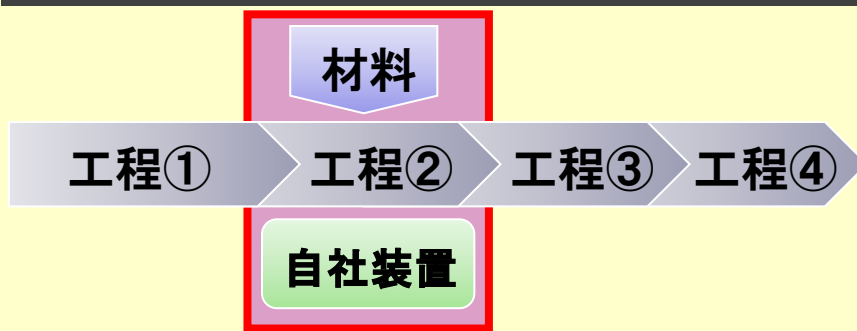
自社装置と商事品(装置)の最適組合せ

(3) 装置・工程間の稼働最適化のための
製造プロセスコントロール

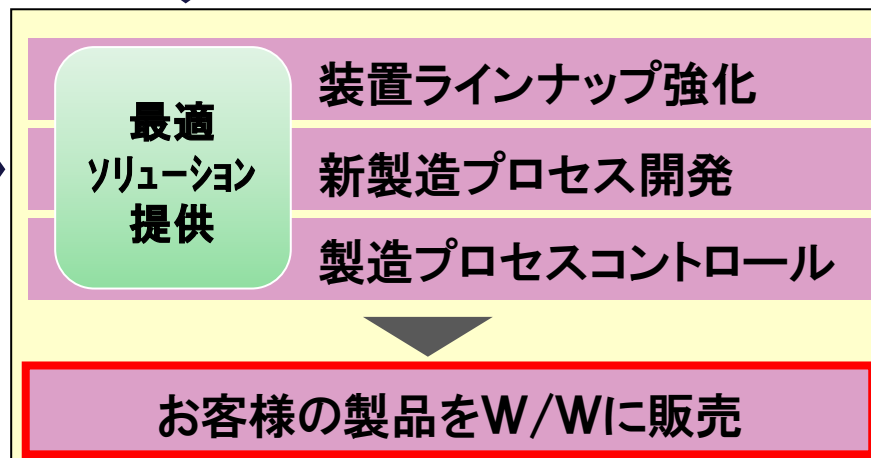


自社センシング技術とITによる監視・制御

(2) 新製造プロセス開発のための
材料+装置のコラボレーション



商事品(材料)と自社装置の共同開発



1-4. CS11③目標「お客様と共に先頭を走る」

お客様視点での付加価値追求

開発最重視の徹底

高収益事業の推進

高い中期業績目標を掲げ
チャレンジを継続



積極的且つ持続的投資の実行

設備投資

・W/W最適生産体制の確立 ・グローバルIT強化

研究開発投資

・自社製品売上高の10%相当を継続投資(約300億円/年)
・その内10%相当を新事業開発に充当(約30億円/年)

事業投資
(M&A・出資)

・注力事業成長加速、新規事業立上げに向け積極投資
・特にライフサイエンス、環境・新エネルギー分野に注力

真のCSR企業を目指す

共有・実現すべき理念・価値観・戦略

「土壌」:企業ビジョン

「根」:企業文化

- Hitachi High-Tech SPIRIT -

「幹」:既存事業とCS11

「果実」:日立ハイテクが創造
・提供する価値

「創造性」により

「革新的」な価値を提供

Creative Minds. Innovative Solutions.

環境・新エネルギー

ライフサイエンス

次世代エレクトロニクス

社会イノベーション

価値

事業創造

ステークホルダー

チャレンジ

スピード

オープン

チームワーク

〈企業ビジョン〉
日立ハイテクグループ

〈グループビジョン〉
日立グループ

Ⅱ

中期経営計画 事業方針・業績目標

(注)YY/MはYYM月期を表しています。

2-1. 中期経営計画 事業方針

- 1 安定的収益基盤の確立
(主力事業維持・強化、原価低減)
- 2 成長分野へのリソース投入による
事業ポートフォリオの強化
- 3 ソリューションビジネスの推進による
高収益化
- 4 環境関連事業の推進
- 5 新興国市場での
社会イノベーション事業の推進

2-2. 中期経営計画実現への取組み(最適事業運営)

W/W最適事業運営体制の確立

- 各事業部門が事業責任を負う、よりスピード感を持った事業運営の実現

4事業統括本部制 (11/4月以降)		電子デバイス システム事業 統括本部	科学・医用 システム事業 統括本部	ファインテック システム事業 統括本部	商事 統括本部
全社最適経営 (横断機能)	経営戦略	事業戦略	事業戦略	事業戦略	事業戦略
	営業統括	営業	営業	営業	営業
	研究開発	設計開発	設計開発	設計開発	
	モノづくり統括	生産		生産	
	コーポレート				

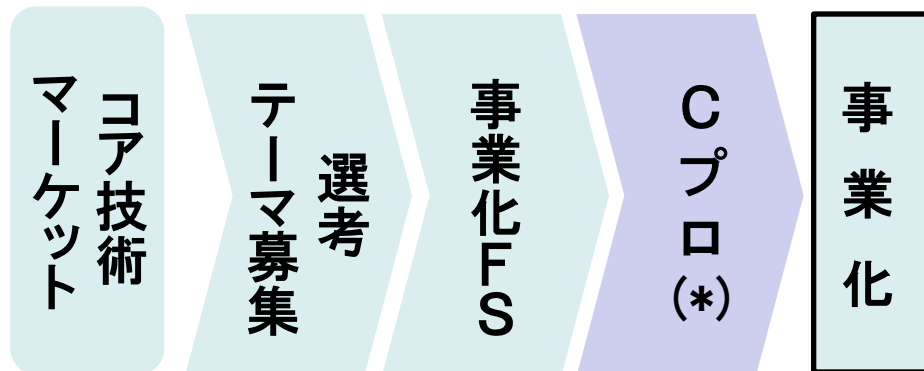
- 営業・モノづくりのグローバル展開加速

- ・営業拠点: インドネシア現法設立(11/10)、計画的な人員増強(ブラジル他)
- ・海外生産: 中国(蘇州)に新工場用地確保 → 生産品種拡大・能力増強予定

2-2. 中期経営計画実現への取組み②(新事業創生)

新事業創生活動の加速

(1) 新事業創生スキーム



(*)Corporate(全社)・Challenge(挑戦)プロジェクト

新事業創生活動(2009年スタート)

応募テーマ	: 累計162件
FS実施テーマ	: 累計 16件
Cプロテーマ	: 累計 3件

(2) Cプロ推進状況

① 製薬研究支援

新薬製造プロセスへの
ソリューション提供事業

② 社会インフラ分析ソリューション

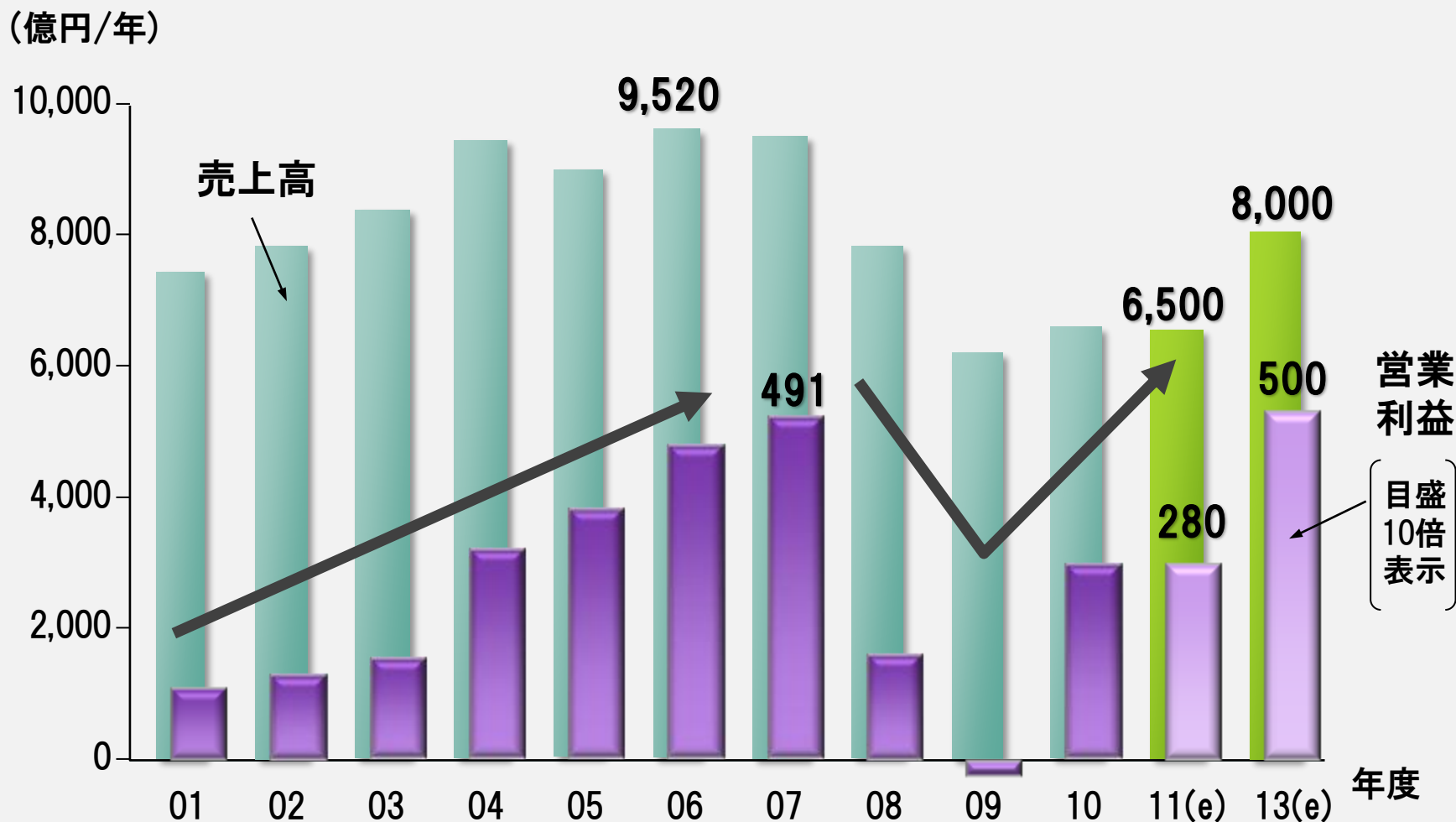
分析技術を活用した
安全・安心な社会のため
のソリューション提供事業

③ 塗布成膜ソリューション

新技術活用による
装置・材料・製造プロセス
のトータルソリューション事業

2-3. 中期経営計画 業績目標

市場環境は不透明なるも、2013年度過去最高益をめざす



2-3. 中期経営計画 業績目標

(億円)

	11年度 業績予想 (a)	13年度 目標 (b)	増減額 (b-a)	増減率
売上高	6,500	8,000	+1,500	+23%
営業利益	280	500	+220	+79%
営業利益率	4.3%	6.3%	+2.0%	
当期利益	180	310	+130	+72%
ROE	7.2%	10.7%	+3.5%	

(注1) 想定レート: 1USD=80円 1EUR=110円

Ⅲ

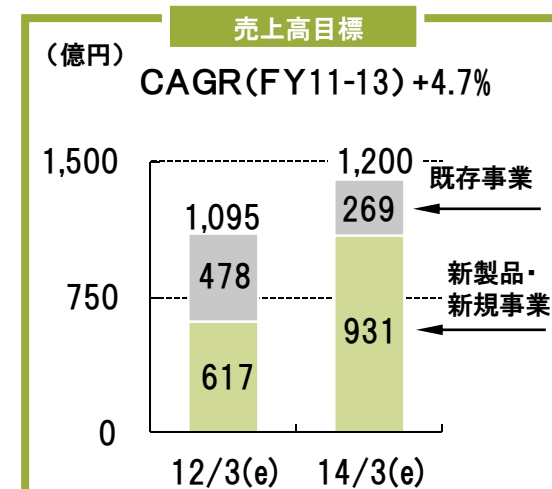
中期経営計画 セグメント別事業戦略

(注)YY/MはYYM月期を表しています。

3-1. 電子デバイスシステム ①

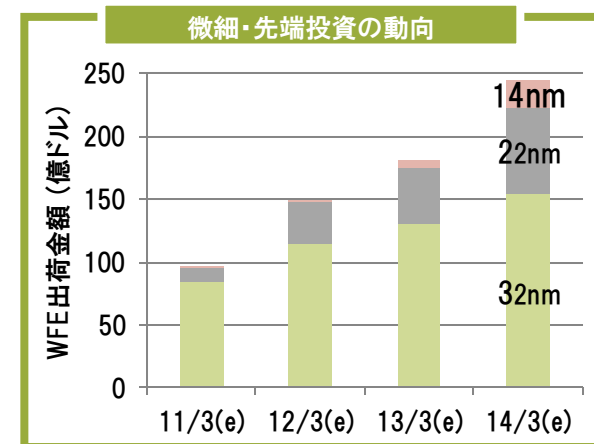
中計基本方針

- 最先端の半導体装置事業で積極的に新製品を投入
- 超微細三次元加工とナノ計測検査ソリューションの拡充
- モバイルエレクトロニクス対応 高精度実装事業を推進
- 製品バリエーションの充実 新材料・Φ450mmへの対応



事業環境

- 半導体生産量増加し、新規ファブ建設と大口径化が進展
- 半導体前工程設備の投資が微細・先端分野に集中(右図)
- 先端分野では三次元デバイスや次世代メモリー量産が開始
- モバイル用三次元パッケージなど実装の新技术が導入



3-1. 電子デバイスシステム ②

事業戦略と戦略製品

■ 次世代対応 高生産性プラズマソリューションの強化

- ・高精度ゲートエッチングモジュールシステム
- ・次世代メモリ用不揮発性材料エッチング
- ・超低発塵に対応したドライクリーニング

■ 先端量産 ランプアップソリューションの拡充

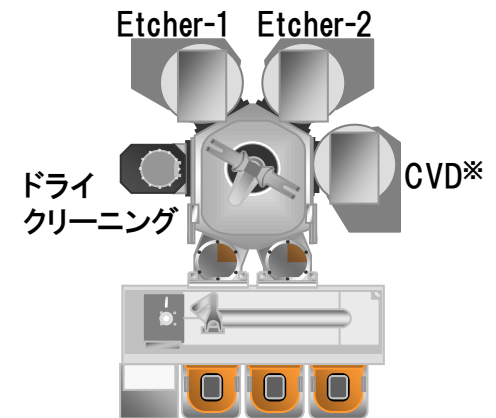
- ・1Xnm世代対応の超高精度計測技術
- ・設計情報を融合したレビュー解析システム
- ・極微小欠陥対応の高感度検査システム

■ モバイル機器対応 新パッケージ・実装事業の展開

- ・多段積層、FC※1、TSV※2に対応した高速ボンダ
- ・スマートフォン用の高速高精度実装マウンタ
- ・生産形態に最適化したモジュラーマウンタ

※1 FC: Flip Chip ※2 TSV: Si貫通電極(Through-Silicon Via)

高精度ゲートエッチング モジュール



※CVD: Chemical Vapor Deposition

SiPボンダ DB800HSD



3-2. ファインテックシステム ①

中計基本方針

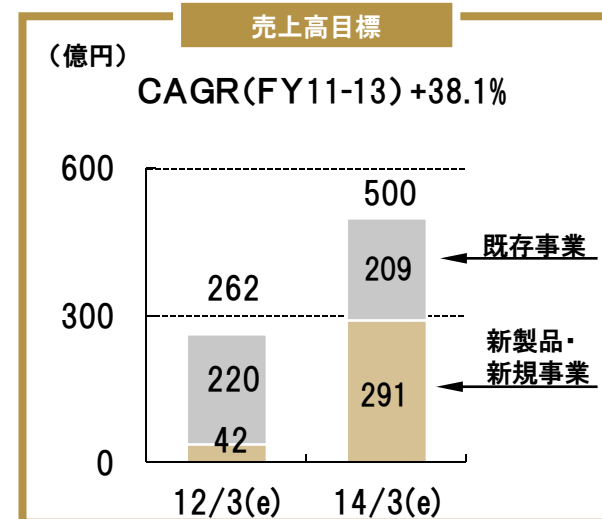
■ 市場の変化に対応した既存事業の強化

■ 成長分野への事業転換

・有機EL関連装置事業

・プリンタブルエレクトロニクス事業

■ モノづくり改革の推進

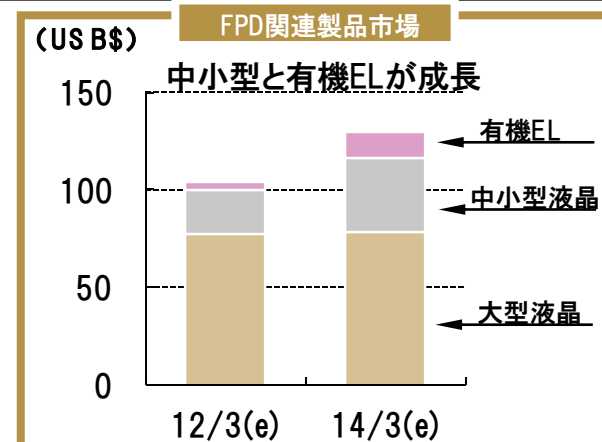


事業環境

■ 液晶大型パネル向けの投資は中国集中も成長鈍化

■ スマートフォン・タブレットPC向け中小型・高精細液晶や有機ELとタッチパネル需要が伸長

■ HDはタブレットPCの伸長で成長率は低下するが、今後も情報量拡大に伴い成長



出所: DisplaySearchのデータを基に作成

事業戦略

主力事業の強化

・液晶関連製品

露光装置:新コンセプト(直描露光装置)による成長分野(高精細)への事業展開

実装装置:市場デマンドに迅速に対応する製品ラインアップの拡充

・HD関連製品

海外顧客シェアアップに向け新製品の継続的投入

成長分野への取組み

・有機EL関連装置事業の立ち上げ

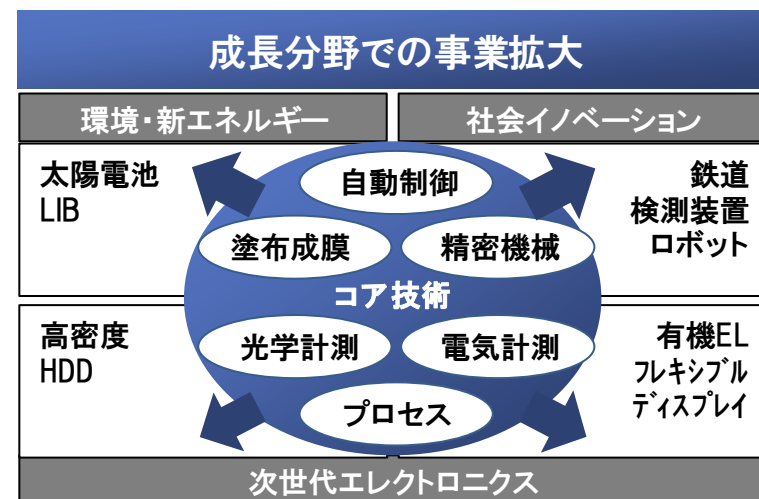
製造装置に加え、パネル、照明分野での
検査・リペア装置の製品化推進

・プリンタブルエレクトロニクス事業への参入

印刷・塗布成膜プロセスの成長分野への応用
ナノインプリント技術の応用展開

モノづくり改革を推進し製品競争力を強化

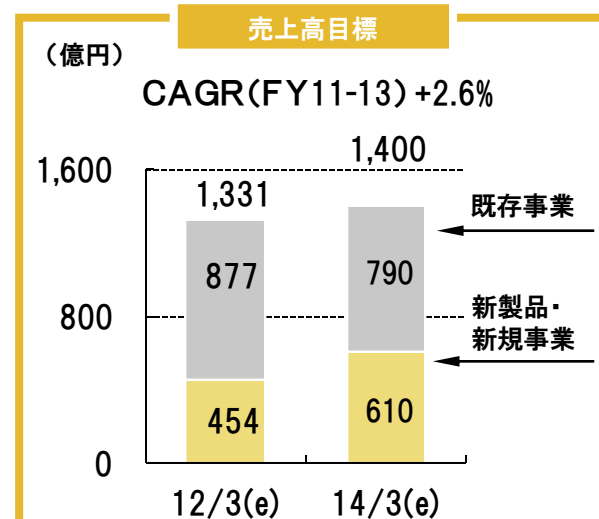
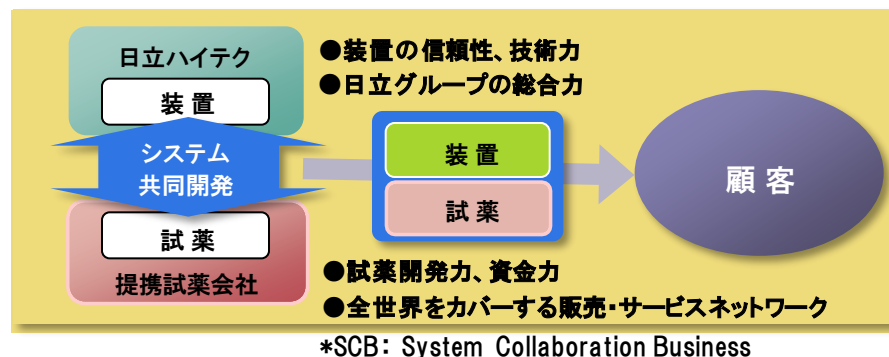
・海外調達とリードタイム短縮の推進



3-3. 科学・医用システム ①

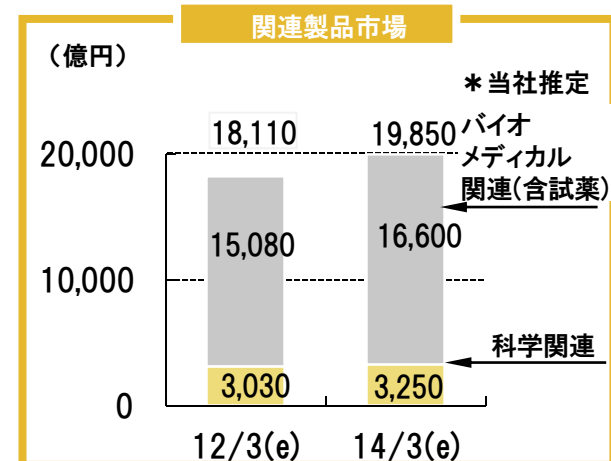
中計基本方針

- 主力事業での安定的収益の維持・拡大
- 成長分野への積極的事業展開
- 国内外の有力試薬メーカーとのSCB*の深化・推進



事業環境

- 分析市場は緩やかに伸長。中国・新興国向け販売が拡大
- 解析市場は緩やかに伸長
新エネルギー・新材料分析等の需要が拡大
- 生化学・免疫市場は医療費抑制政策が加速し、
対象施設数が減少。各国の法規制が強化傾向
- DNAシーケンサ市場は、第二世代機が市場をけん引



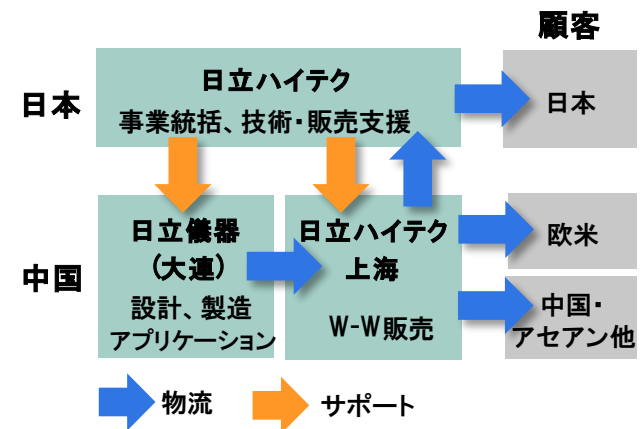
3-3. 科学・医用システム ②

事業戦略

■ 主力事業の強化

- ・市場をリードする新製品の継続投入
- ・中国・新興国向け解析・分析装置の拡販と収益力向上
 - ①新興国向け分析装置の「事業一貫体制」を構築(中国)
 - ②中国におけるプレゼンスの向上
- 学会・展示会・新製品講習会等の積極的展開
- ・「東京ソリューションラボ」開設(2011年12月予定)による顧客提案力の向上およびアカデミアとの連携強化

新興国向け分析装置「事業一貫体制」



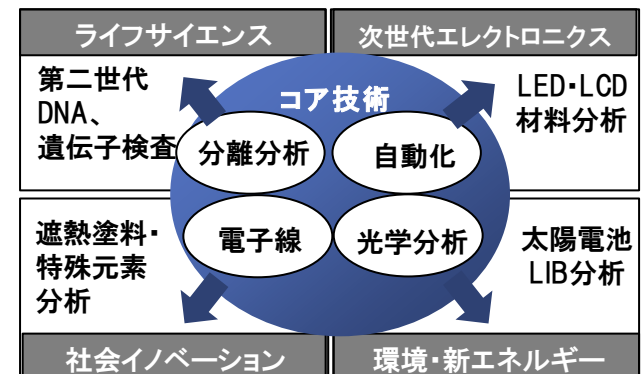
■ 成長分野への取組み

- ・新規事業への対応
 - ①第二世代DNAシーケンサ市場への新規参入
 - ②遺伝子検査装置の事業化促進
- ・アプリケーション強化による成長分野での事業拡大

■ BCPの推進(バイオ・メディカル事業)

- ・重要消耗品および製品の製造拠点を2拠点化の推進

成長分野での事業拡大



中計基本方針

注力事業分野へのシフト

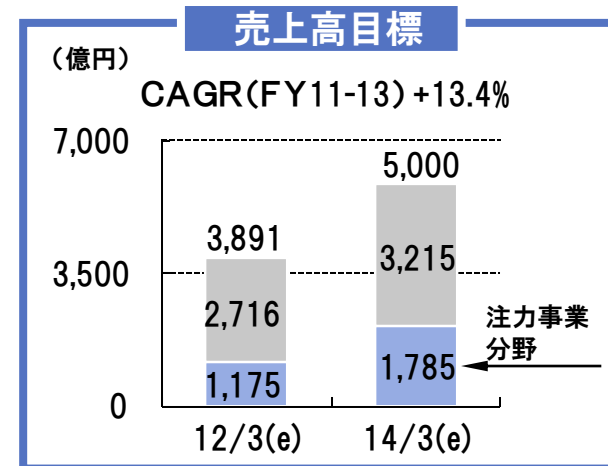
- ・環境・新エネルギー
- ・自動車
- ・LIB
- ・社会/産業イノベーション

注力新興国での事業推進強化

中国・インドネシア・インド・タイ・ブラジル

日立グループ連携、協業の積極推進

- ・日立グループ調達事業への貢献
- ・注力事業分野におけるグローバル展開の推進



事業環境

- 新エネルギー 再生可能エネルギー市場の拡大
- 自動車 ハイブリッド自動車を中心とした自動車市場の伸張
- LIB..... 車載・産業用LIB市場の拡大
- 社会/産業イノベーション.... 新興国での社会産業インフラ需要の増大
- その他 円高による国内製造業の海外移転、海外生産比率の上昇

事業戦略

■ 成長分野への注力、事業強化

・環境・新エネルギー

- ①日立グループのエンジニアリング力を集結し、グローバルに事業拡大
- ②新興国別 現地パートナーとの投資・協業による事業推進

・自動車

- ①特徴のある自動車用材料、部品、部品組立装置のグローバル事業拡大
- ②日立グループ及び有力仕入先との協業による新興国での生産体制構築

・LIB

- ①車載用LIB関連事業の強化(部材・製造装置・保護回路IC)
- ②競争力のある韓国製LIB用部材のグローバル展開

・社会/産業イノベーション

- ①インドネシアでのニーズ(電気、水、通信、セキュリティ)対応型ビジネスの構築と新興国への横展開

グローバル戦略

注力新興国での事業推進強化

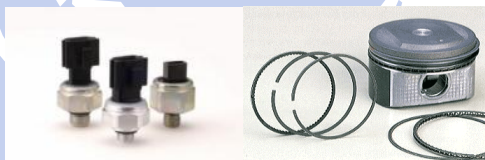
中国・インドネシア・インド・タイ・ブラジル

・売上高目標

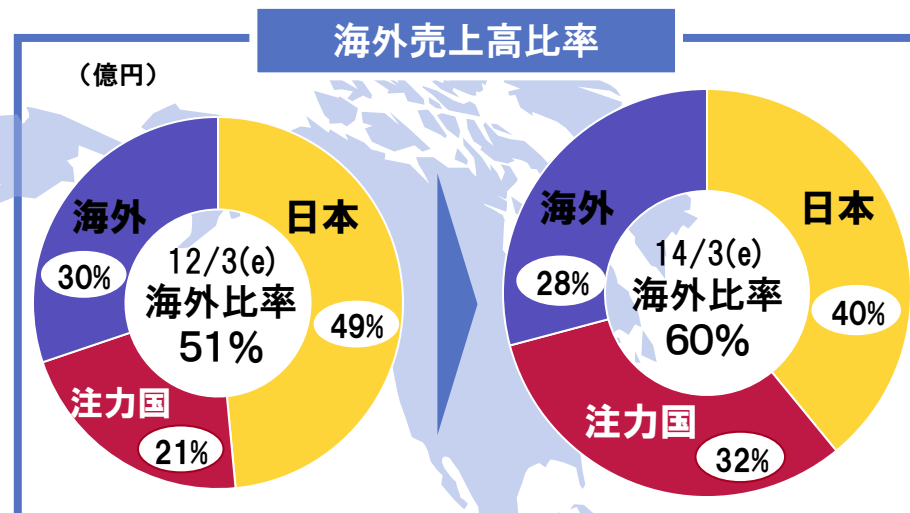
- ①海外売上高比率：13年度60%
- ②注力国売上高比率：
11年度21% ⇒ 13年度32%

・注力新興国への人員シフト

11年度125名 ⇒ 13年度160名



自動車部品
(各種センサ・ターボ用部品)



太陽光発電評価システム
(インドネシアスンパワ島)

A dark teal world map is centered in the background of the top section.

ハイテク・ソリューション事業における
グローバルトップを目指します

Creative Minds. Innovative Solutions.

IV 参考：セグメント別中期経営計画（売上高・営業利益）

セグメント別中期経営計画（売上高・営業利益）

（億円）

			11年度 業績予想	13年度 目標
売上高／ 営業利益	電子デバイスシステム	売上高	1, 095	1, 200
		営業利益	115	190
	ファインテックシステム	売上高	262	500
		営業利益	△28	50
	科学・医用システム	売上高	1, 331	1, 400
		営業利益	169	220
	産業・ITシステム	売上高	1, 093	1, 400
		営業利益	10	40
	先端産業部材	売上高	2, 799	3, 600
		営業利益	25	40
	その他・調整額	売上高	△81	△100
		営業利益	△12	△40
	合計	売上高	6, 500	8, 000
		営業利益	280	500

＜資料取り扱い上の注意＞

- ・ 本プレゼンテーションで述べられている決算概要及び業績予想は、注記がある場合を除き、すべて連結であり、億円未満を四捨五入しています。
- ・ 当社が開示する将来の業績見通しや戦略等に関する予想は、開示時点で知りうる情報や合理的と思われる前提をもとに策定しており、さまざまな外部要因による直接的・間接的な影響により、実際の当社の業績等が開示内容と異なる可能性があります。但し、開示内容との間に大きな乖離がある場合は、法令や証券取引所が定める適時開示規則並びに当社の自主的な判断に基づき、その都度開示していきます。

また、この資料は投資判断の参考となる情報の提供を目的としたもので、投資勧誘を目的として作成したものではありません。銘柄の選択、投資の最終決定は、ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

END

日立ハイテク中期経営計画2013

ハイテク・ソリューション事業におけるグローバルトップを目指して

お問合せ先

CSR本部 コーポレート・コミュニケーション部

部長 加藤 弘之

TEL:03-3504-5138 FAX:03-3504-5943

E-mail:kato-hiroyuki@nst.hitachi-hitec.com

日立ハイテク

最先端を、最前線へ。