



2017年5月11日

各 位

会 社 名 日立造船株式会社
代表者名 取締役会長兼社長 谷 所 敬
(コード番号 7004 東証第1部)
問 合 せ 先 総務・人事部長 岩 本 浩
TEL(06)6569-0013

新中期経営計画および新長期ビジョンについて

当社は、このたび、中期経営計画「Change & Growth」および長期ビジョン「Hitz 2030 Vision」を策定しましたので、別添資料のとおりお知らせいたします。

以 上

新中期経営計画「Change & Growth」および 新長期ビジョン「Hitz 2030 Vision」について

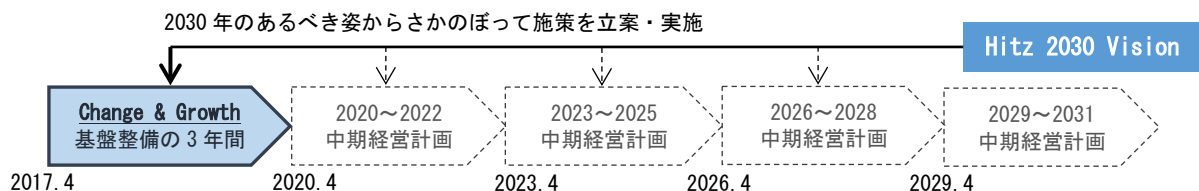
日立造船株式会社グループは、このほど、2017年度を初年度とする3年間の中期経営計画「Change & Growth」および弊社グループの2030年の将来像を示す長期ビジョン「Hitz 2030 Vision」を策定しました。弊社グループは、本長期ビジョンにおいて事業の方向性を示すと共に事業拡大・収益力強化に関する具体的な目標を設定しました。これから13年の間には、大きな経営環境の変化も想定され、目標・戦略などは一定のサイクルで見直していくことが前提となりますが、「事業規模のみならず収益性・健全性を兼ね備えた社会的存在感のある企業」を目指します。

2014年度から2016年度までの前中期経営計画「Hitz Vision II」では、事業規模は着実に拡大し、3年間累積での受注高、売上高は概ね計画を達成したものの、利益項目はいずれも目標を下回りました。事業規模の拡大に向けた施策に関しては、Hitachi Zosen Inova AG(スイス)、NAC International Inc. (米国)、大型海水淡水化プラント事業による海外売上高や国内AOM事業の伸長で一定の成果はありましたが、新製品・新事業の創出においては苦戦が続きました。収益力強化に向けた施策に関しては、海外プロジェクト、海外子会社・合併会社の不振やものづくり部門における技術トラブルの発生により、まだまだ成果が出ていない状況です。財務体質の強化に関しては、自己資本比率を29.4%（計画値30.6%）まで引き上げ、さらに劣後ローンの導入によりリスク耐久力の強化に手を打ちました。

このような状況のもと新中期経営計画「Change & Growth」では、まずあるべき姿としての長期ビジョン「Hitz 2030 Vision」を描き、その実現に向けて現状とのギャップを埋める施策を実行していきます。

I. 新中期経営計画の位置付け

「Change & Growth」は「Hitz 2030 Vision」の実現を目指す上での成長のための第一歩と位置付け、事業基盤の再構築と生産性の向上、グループ総合力の発揮、連結経営体制の強化によるグループ力の向上などに取り組み、2030年に向けた基盤整備の3年間とします。



II. 新長期ビジョン「Hitz 2030 Vision」について

1. Hitz 2030 Vision で弊社グループが2030年度に目指す経営目標

- ・売上高 1 兆円、営業利益率 10%以上
- ・海外売上高比率 50%以上、自己資本比率 40%以上

2. 弊社グループの事業の方向性

将来にわたる世界的な課題として「環境汚染」や「食料・水・エネルギーの不足」がますます深刻になると予測されます。このような中で、弊社グループは、エネルギー事業および水関連事業の環境分野をコア事業領域として、「循環型社会の実現に向けたソリューションプロバイダー」を目指します。

Hitzのコア事業領域

エネルギー

- ごみ焼却発電施設
- 再生可能エネルギー
- メタネーション
- 船用原動機、プロセス機器等

環境

水

- 海水淡水化、上水道
- 下水処理、し尿処理
- 制水(水門、波浪計、フラップゲート)
- 橋梁・シールド掘進機等

Hitzグループの強み

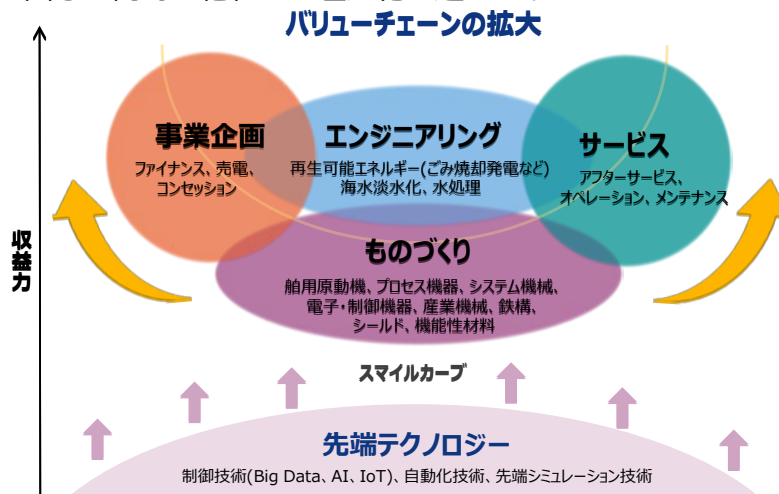
- ①豊富な納入実績(経験工学的知見)
- ②技術力(エンジニアリング+ものづくり)
- ③顧客とのつながり

3. ビジョン実現に向けた取り組み

弊社は、「Hitz 2030 Vision」の実現に向け、次の5項目に取り組みます。

(1) バリューチェーンの拡大

弊社は、エンジニアリングやものづくりを事業基盤としていますが、今後は「事業企画」および「サービス」などの収益力の高い分野に対して事業の拡大を目指します。さらに全体の収益の底上げを図ると同時に他社との差別化を進めます。



(2) 既存技術の高度化

弊社は、既存事業に先端テクノロジーを活用することにより、運転の自動化・省人化、性能の最適化、予防保全の高度化を取り組み、付加価値および生産効率の向上を図ります。

(3) 新製品・新事業の創出

新製品・新事業は、「エネルギー事業」、「水事業」、「新事業」の3事業に分類し、既存事業とのシナジーを図りながら、事業化を目指します。

(4) グローバル化の推進

前長期ビジョン「Hitz 2016 Vision」では海外拠点の整備を進めましたが、本長期ビジョンにおいては、世界を概ね4つの地域に分けて、それぞれ統括本部を設置し、現地に根差した製品・サービスを顧客に提供する「海外現地事業」の拡大を推進します。また、海外事業会社のM&Aを積極的に検討し、事業拡大を図ります。

(5) ダイバーシティ・マネジメントの推進

職員のやる気と高い生産性を実現するため、タレントマネジメント（多様な人材の採用、最適な人材配置、積極的な人材開発）およびICT、AI、ロボットなどを導入することにより多様な働き方の実現を目指します。

Ⅲ. 新中期経営計画「Change & Growth」について

1. 「Change & Growth」の基本戦略

「Hitz 2030 Vision」実現を目指す成長のための第一歩（基盤整備）

基本戦略(1)：事業基盤の再構築と生産性向上
基本戦略(2)：グループ総合力の発揮
基本戦略(3)：ポートフォリオ・マネジメントの推進

2. 事業基盤の再構築と生産性向上

(1) 事業領域の拡大

エンジニアリング、ものづくりの各事業で、バリューチェーンを従来の設計・製造・建設だけではなく、上流の事業企画や下流のサービス事業、さらには事業投資等に拡大して収益性を高めます。

(2) ICT 技術の活用

ICT・ロボットを活用し、製造・設計部門のほか間接部門において生産性の向上を図ります。AOM 事業拡大の一環として、遠隔監視サービスの横展開（シールド掘進機、船舶用エンジンほか）、ビッグデータを活用したごみ焼却施設等の安定運転に取り組みます。

(3) リスク管理体制の強化

M&A、受注案件におけるリスク管理強化および技術トラブル低減のための品質管理体制強化を進めます。

(4) 高収益化策の具体化と推進

各機種において、外部環境の分析、内部資源の強化を通して、強みのある対策（技術優位構築、ソリューション強化、新製品、標準化・コストダウン等）により、高収益化を実現します。

(5) 財務体質の強化と成長投資余力の拡充

中期経営計画実行による利益確保、劣後ローン実行などにより、財務体質を強化して格付向上を目指すとともに、成長投資余力の拡充およびリスク耐久力の強化を進めます。

3. グループ総合力の発揮

(1) グループ戦略の強化

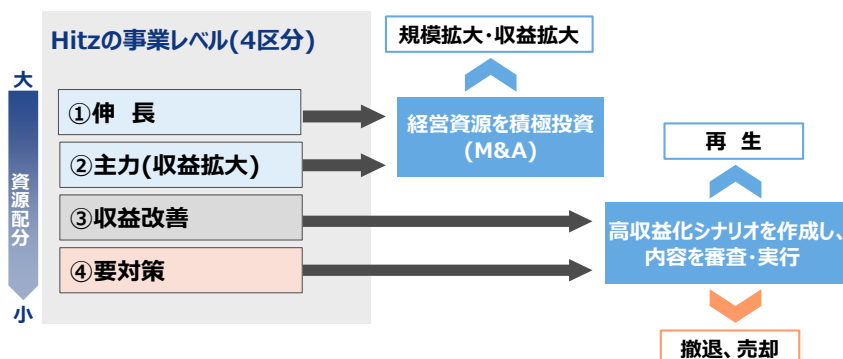
弊社およびグループ会社で構成する事業分野別の事業クラスターを複数形成し、グループシナジーの最大化を目指します。

(2) 連結経営管理の重視

連結ベースの受注・収益管理を強化します。

4. ポートフォリオ・マネジメントの推進

弊社グループの各事業をポートフォリオによって位置づけ、事業の選択と集中を進め、伸長分野に経営資源を集中することを徹底します。不振事業については、高収益化シナリオを作成し、事業の転換を進めます。また、人材開発にも積極的に投資して事業基盤の底上げを図ります。



5. 計数計画（連結）

【実績】

	Hitz Vision II		
	2014 年度	2015 年度	2016 年度
受注高	4,527	4,354	3,989
売上高	3,593	3,870	3,993
営業利益	128	151	149
経常利益	75	122	112
当期純利益	51	58	58
有利子負債残高	1,190	1,051	1,092
自己資本比率	26.6%	28.4%	29.4%
ROE	4.9%	5.2%	5.1%

【計画】

(億円)

Change & Growth		
2017 年度	2018 年度	2019 年度
4,000	4,300	4,600
3,600	4,000	4,300
125	165	205
100	140	180
65	80	100
1,100	1,050	1,000
30.0%	30.5%	31.0%
5.5%	6.5%	7.7%

【投資規模(3年累計)】

(億円)

	Hitz Vision II		Change & Growth
	計画値	実績	計画値
研究開発費	300	196	300
設備投資	300	280	400
M&A、投融資	400	206	300
合計	1,000	682	1,000

以上