

Hitachi Global Storage Technologies

スティーブ・ミリガン
社長兼CEO
2010年4月22日

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。

- 主要市場（特に日本、アジア、米国およびヨーロッパ）における経済状況および需要の急激な変動
- 為替相場変動（特に円/ドル、円/ユーロ相場）
- 資金調達環境
- 日本の株式相場変動
- 持分法適用会社への投資に係る損失
- 日本の政権交代による法令の変更
- 価格競争の激化（特に情報通信システム部門、電子デバイス部門およ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社および子会社の能力
- 急激な技術革新
- 長期契約におけるコストの変動および契約の解除
- 原材料価格の変動
- 製品需要の変動
- 製品需要、為替相場および原材料価格の変動に対応する当社および子会社の能力
- 社会イノベーション事業強化に係る戦略
- 事業構造改善施策の実施
- 主要市場（特に日本、アジア、米国およびヨーロッパ）における社会状況および貿易規制等各種規制
- 製品開発等における他社との提携関係
- 自社特許の保護および他社特許の利用の確保
- 当社、子会社または持分法適用会社に対する訴訟その他の法的手段
- 製品やサービスに関する欠陥・瑕疵等
- 地震、その他の自然災害等（特に日本）
- 情報システムへの依存および機密情報の管理
- 退職給付債務に係る見積り
- 人材の確保

- 2009年度 売上高: 48億米ドル
- 従業員数 約35,000名(2009年12月末時点)
- 本社機能: 米国カリフォルニア州サンノゼ
- 業界最大規模の特許資産

本社機能

- 米国カリフォルニア州サンノゼ

販売／サポート
ワールドワイドに展開

製造拠点

- フィリピン ラグナ
- 日本 小田原
- タイ プラチンブリ
- 米国カリフォルニア州サンノゼ
- マレーシア サラワク
- 中国 深セン
- シンガポール

研究開発拠点

- 日本 藤沢
- 日本 小田原
- 米国ミネソタ州ロチェスター
- 米国カリフォルニア州サンノゼ

外付けHDD /
パーソナルストレージ



SimpleDRIVE,
SimpleTOUGH および
G-Technology

車載向け
2.5型HDD
Endurastar



家電向け
2.5型/3.5型 HDD
CinemaStar



ノートPC向け
2.5型 HDD



Travelstar シリーズ

デスクトップ向け
3.5型 HDD



Deskstar シリーズ

サーバー向け
2.5/3.5型 HDD



Ultrastar シリーズ

ソリッドステート
ドライブ
(SSD)



2007

2008

2009

2010

HDD事業に精通する人材採用による経営陣の強化

収益改善への注力

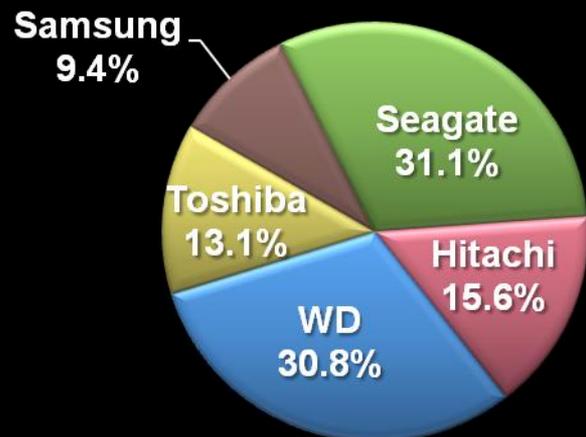
事業の成長加速

- 米国インテル社とのSSD共同開発
- 外付けHDD事業の買収
- 円板基材(サブストレート)製造拠点の買収



世界的な景気後退のなか事業構造改革に成功

出荷台数別シェア (2009年4Q時点)



セグメント	日立GST シェア
HDD全体	15.6%
モバイルPC向け	20.3%
デスクトップPC向け	10.5%
サーバー向け	22.5%

Source: IDC 4Q09 WW HDD Shipments

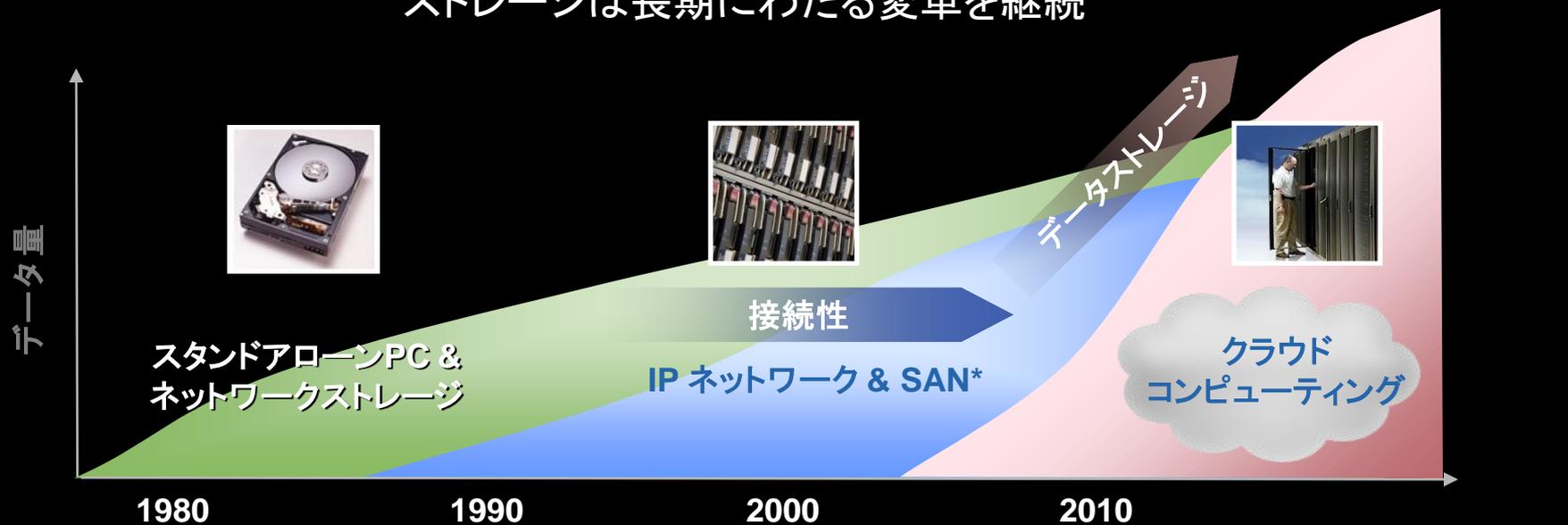
セグメント 競合他社	パーソナル ストレージ	モバイルPC	デスクトップPC	サーバー
HITACHI Inspire the Next	■	■	■	■
Seagate	■	■	■	■
Western Digital	■	■	■	■
Samsung	■	■	■	
東芝	■	■		■

垂直統合
ビジネスモデル

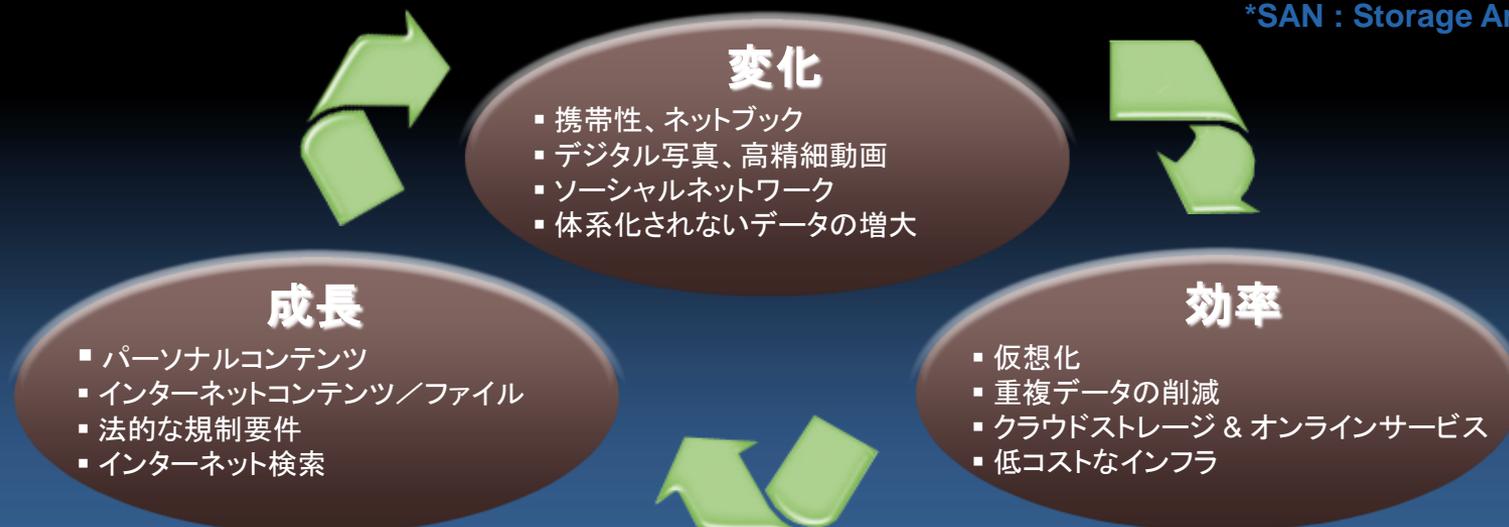
収益力拡大と市場プレゼンスの向上による 長期的企業価値の拡大



ストレージは長期にわたる変革を継続



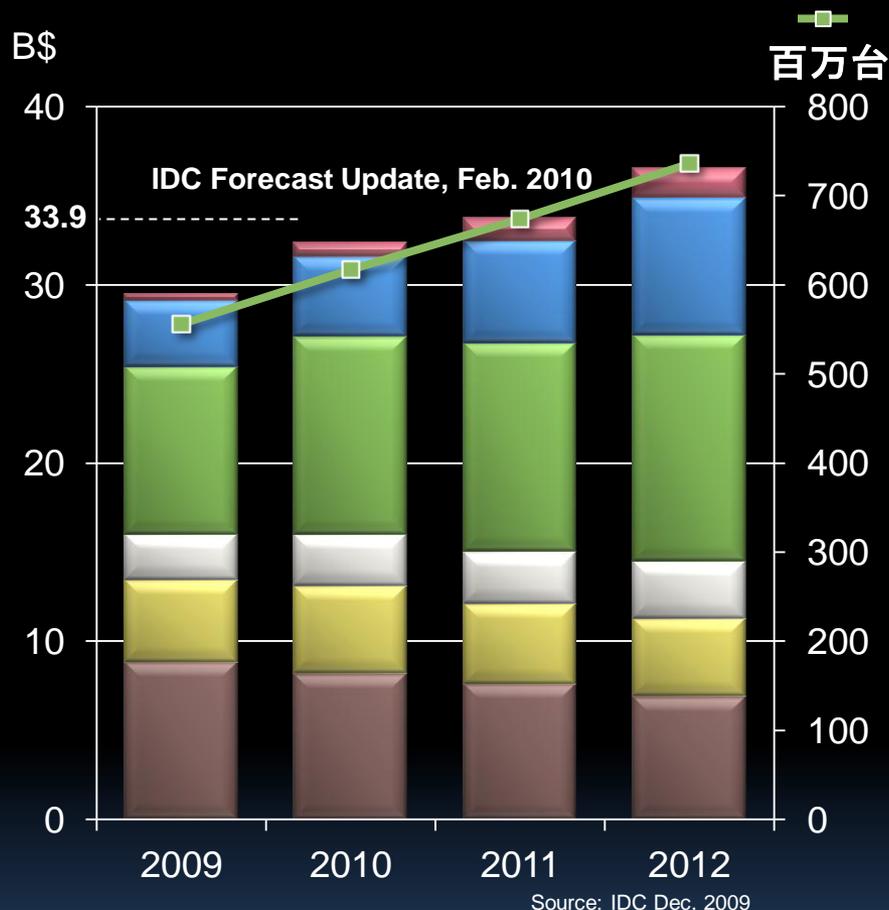
*SAN : Storage Area Network



セグメント別売上高の成長率

(2009-2012 % CAGR)

■ サーバー(SSD)	59.3%
■ パーソナルストレージ	27.7
■ モバイル PC	10.5
■ 情報家電	7.2
■ サーバー(HDD)	▲1.5
■ デスクトップ PC	▲7.8
全体	7.4%



日立GSTは高成長セグメントでの高い収益性の実現をめざしていく。



コアであるHDD事業の長期的な業績の向上

- サプライチェーンの最適化
- 設備稼働率の向上
- 収益力を伴う売上拡大



長期的な売上と収益の拡大をめざした、 新たなストレージ市場の追求

- パーソナルストレージ
- ソリッドステートドライブ (SSD)

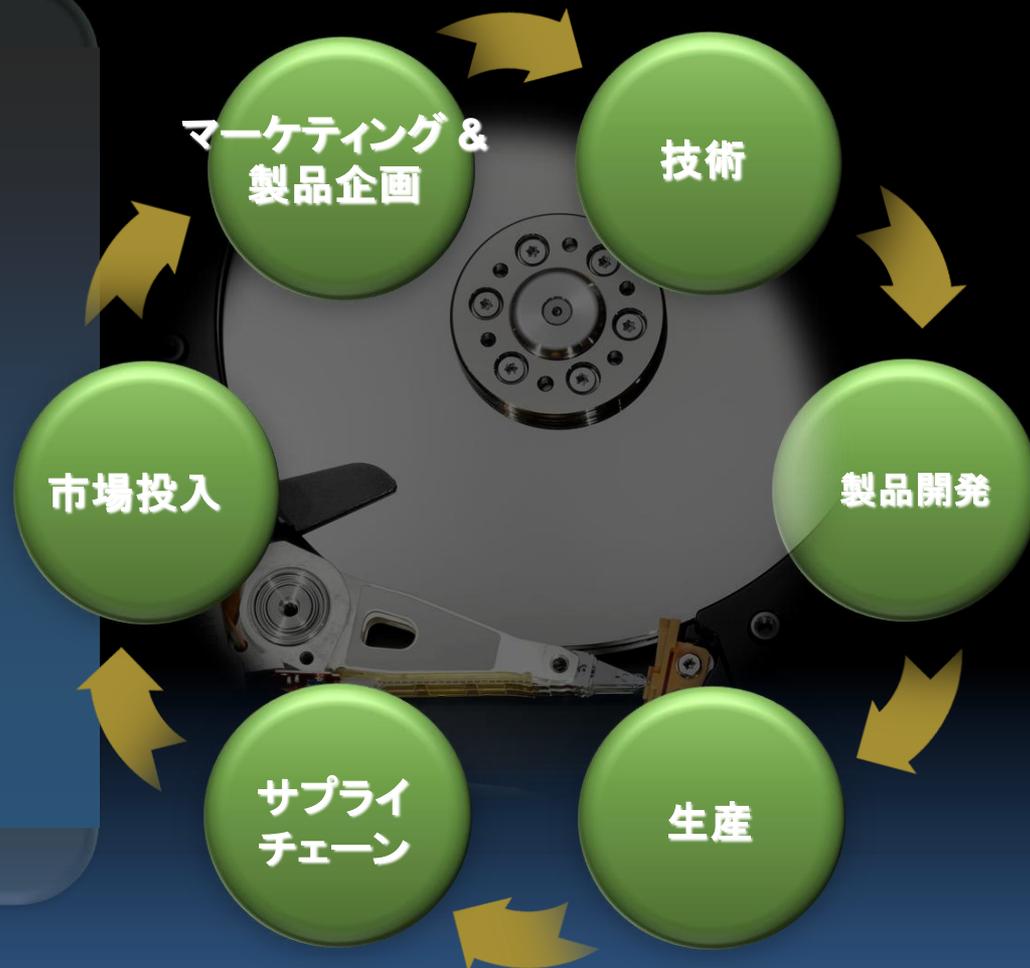


技術的優位性に向けた継続的な投資の実施

- 新技術と新製品への戦略的投資
- 製品差別化要素の精選

日立GSTの注力エリア

- マーケットドリブンの製品企画実施
- 技術競争力の強化
- 製品開発プロセスの強化
- 柔軟かつ迅速性の高い生産体制の確立
- 効率的なサプライチェーンマネジメント (SCM) の確立
- 販売チャネルの効率向上



粗利益率とコスト効率 の改善

- プロダクトミックスの最適化
- 効率的なサプライチェーン
マネジメント
- 製造拠点の効率的な活用

事業運営コストの 自律的な管理

- 規模拡大に対応した事業運営
改善
- 高収益分野への選択投資

収益を伴う売上拡大 に向けた設備投資

- 技術力と生産能力の強化に
向けた投資
- 生産効率向上と資産の効率的
活用

財務指標	Seagate	Western Digital
粗利益率	22% - 26%	18% - 23%
売上に対する 営業経費率	10% - 12%	9% - 10%
営業利益率	10% - 14%	10% - 14%
売上に対する 資本支出率	6% - 8%	7%

Source: Seagate: NASDAQ Investor Conference (12/1/09) WD: F2Q10 Earnings Call Transcript

日立GSTは競合他社と同等以上の財務モデルを実現

財務指標		
	1Q10*(速報値)	1Q09*(実績)
売上高	14.6億ドル 前年同期比142%	10.3億ドル
粗利益 粗利益率	422百万ドル 28.9%	118百万ドル 11.5%
営業利益	217百万ドル	▲57百万ドル
営業利益率	14.9%	▲5.6%

* 四半期数値は未監査である。

1Q10は収益を大幅に改善

今後も収益性向上に向けた施策の継続的实施



企業価値向上のための手段

- コアとなるHDD事業拡大
- ストレージ製品ポートフォリオの拡充
- キャッシュフロー改善による負債の縮減
- 次世代技術への投資
- パートナーシップ及びM&Aの活用

- 日立GSTは、高い競争力と垂直統合ビジネスモデルをもつ。
- 収益とキャッシュフローの持続的な改善を続けながら事業構造改革を継続している。
- 確固たる収益力を伴う売上拡大に注力している。
- 適切なコスト管理を進めながら事業規模の拡大をめざしている。
- 製品差別化と収益改善を実現し、
コアであるHDD事業の拡大と業界でのリーダーシップを確立していく。

**日立GSTは業界をリードする成長と
長期的な企業価値向上に向けて着実に前進していきます。**