

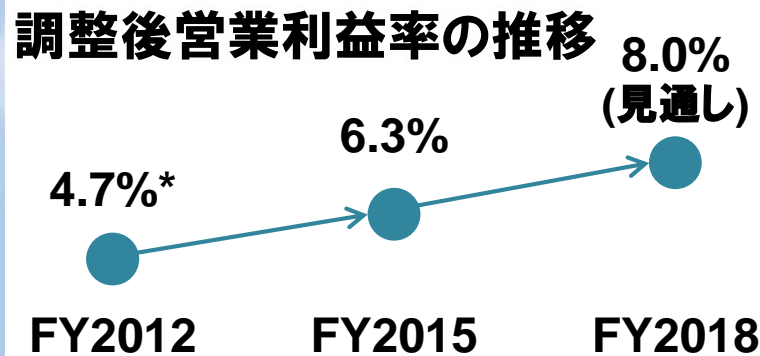
ABB社パワーグリッド事業の買収について

2018年12月17日

株式会社日立製作所
執行役社長 兼 CEO

東原 敏昭

- 社会イノベーション事業でグローバルリーダーとなる (OT×IT×プロダクト)



社会イノベーション事業での成長

*米国会計基準

ESG、SDGs、Society 5. 0の分野で、社会課題の解決と人々のQoL向上

社会課題の解決

都市化、地球温暖化、資源の枯渇
少子高齢化、インフラ老朽化など

Quality of Lifeの向上

安全・安心・快適な暮らし、
健康長寿、いきいきとした働き方など

2. 注力する事業分野

- 社会イノベーション事業の中核の一つとしてエネルギーソリューション事業をグローバルに展開するためにABB社パワーグリッド部門を買収
- 日立がめざすエネルギーソリューション事業の実現に向けてグローバル顧客基盤を獲得し、エネルギープラットフォームを構築

顧客

モビリティ
ソリューション

ライフ
ソリューション

インダストリー
ソリューション

エネルギー
ソリューション

IT
ソリューション

エネルギープラットフォーム

Lumada IoTプラットフォーム

プロダクト

プロダクト

プロダクト

プロダクト

プロダクト

3-1. 買収にあたっての考え方

● 優良なアセットを獲得する絶好の機会

グローバルトップの事業*

売上高 **100** 億米ドル
(約1兆1,000億円)



製造拠点
約 **100** カ所



営業拠点
約 **200** カ所

Operational
EBITA 約 **10** 億米ドル
(約1,100億円)



従業員数
約 **36,000** 人

豊富な協業実績

2015年11月
日立ABB HVDCテクノロジーズ設立



● 優良なアセットの獲得により実現できること

社会イノベーション事業の中核事業の一つとして、
エネルギーソリューション事業をグローバルに展開、強化

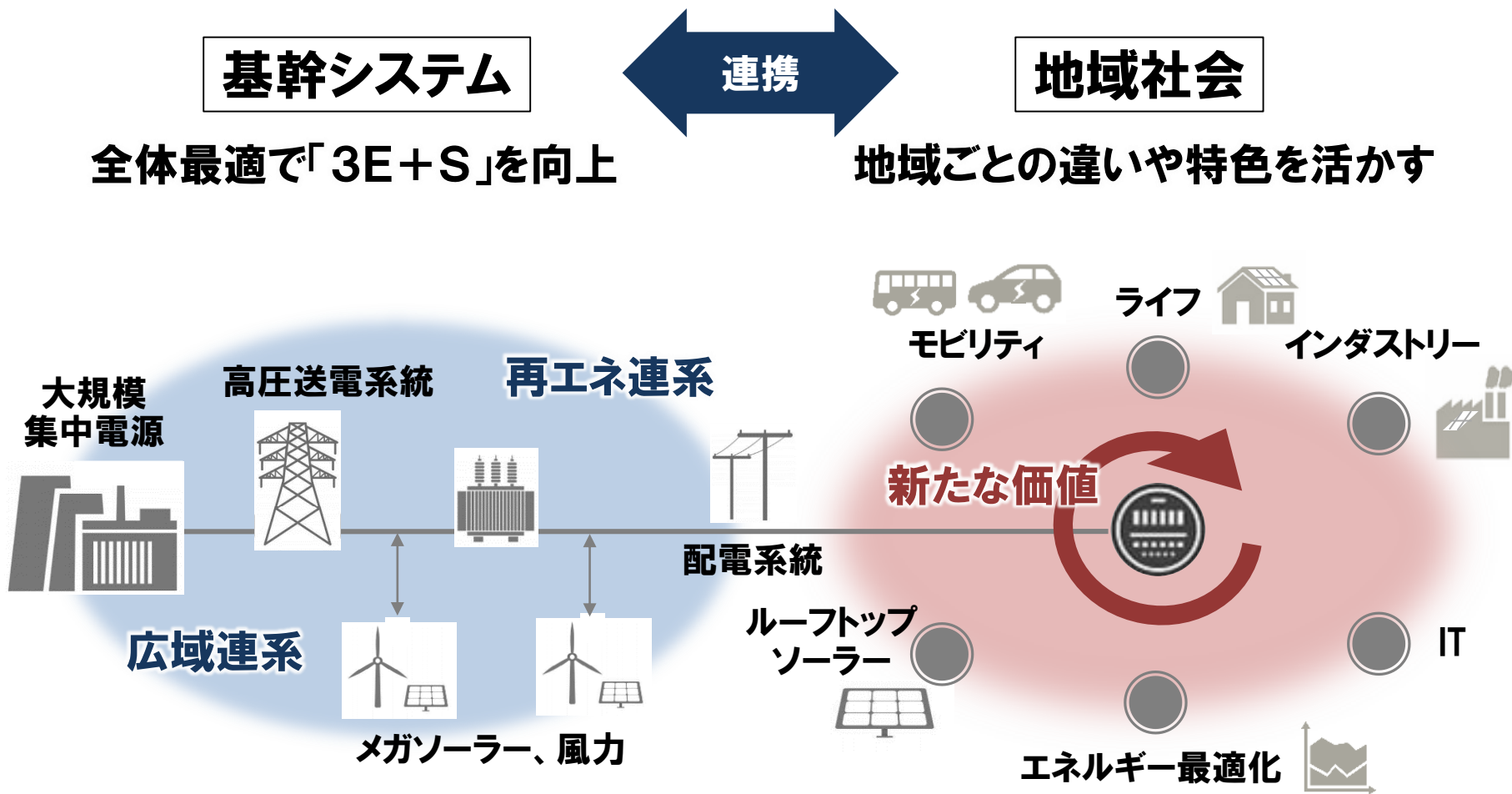
実現
手段

- エネルギー事業の枠を越えた、日立グループ全体におけるグローバルな顧客基盤の活用
- グローバルNo. 1のパワーグリッド事業と日立のデジタル技術の融合によるエネルギープラットフォームの構築

*業績は2017年度、その他は2018年6月時点の数値。米ドル=110円で換算。出典はABB社。
EBITA: Earnings Before Interest, Taxes, and Amortization, HVDC: High-Voltage Direct Current
Operational EBITAの定義につきましてはABB社の FORM 20-F の注記23を参照ください。

3-2. 実現したい次世代エネルギーソリューション

- 再生可能エネルギー、電気自動車などの拡大によるエネルギーシステムの分散化やビジネスモデルの変化などにも対応



4. グローバルな顧客基盤獲得とプラットフォームの構築

グローバルな顧客基盤の獲得



大手電力会社(英・独・仏)
送電会社(独・中国)
ガス会社(英・仏・北米)



資源メジャー(蘭・英・仏)
鉱山会社(豪)
大手産業機器メーカー(北米)



鉄道会社(独・英)
鉄道車両メーカー(独・仏・中国)
IT企業(北米)

エネルギープラットフォームの構築



・強いプロダクト・ソフトウェア

事業名	シェア*
グリッドオートメーション (ソフトウェア、SCADAシステムなど)	1位
グリッドインテグレーション (変電所システム・HVDCシステムなど)	2位 (HVDCは1位)
ハイボルテージプロダクツ (ガス開閉装置など)	1位
トランスフォーマー (変圧器)	1位

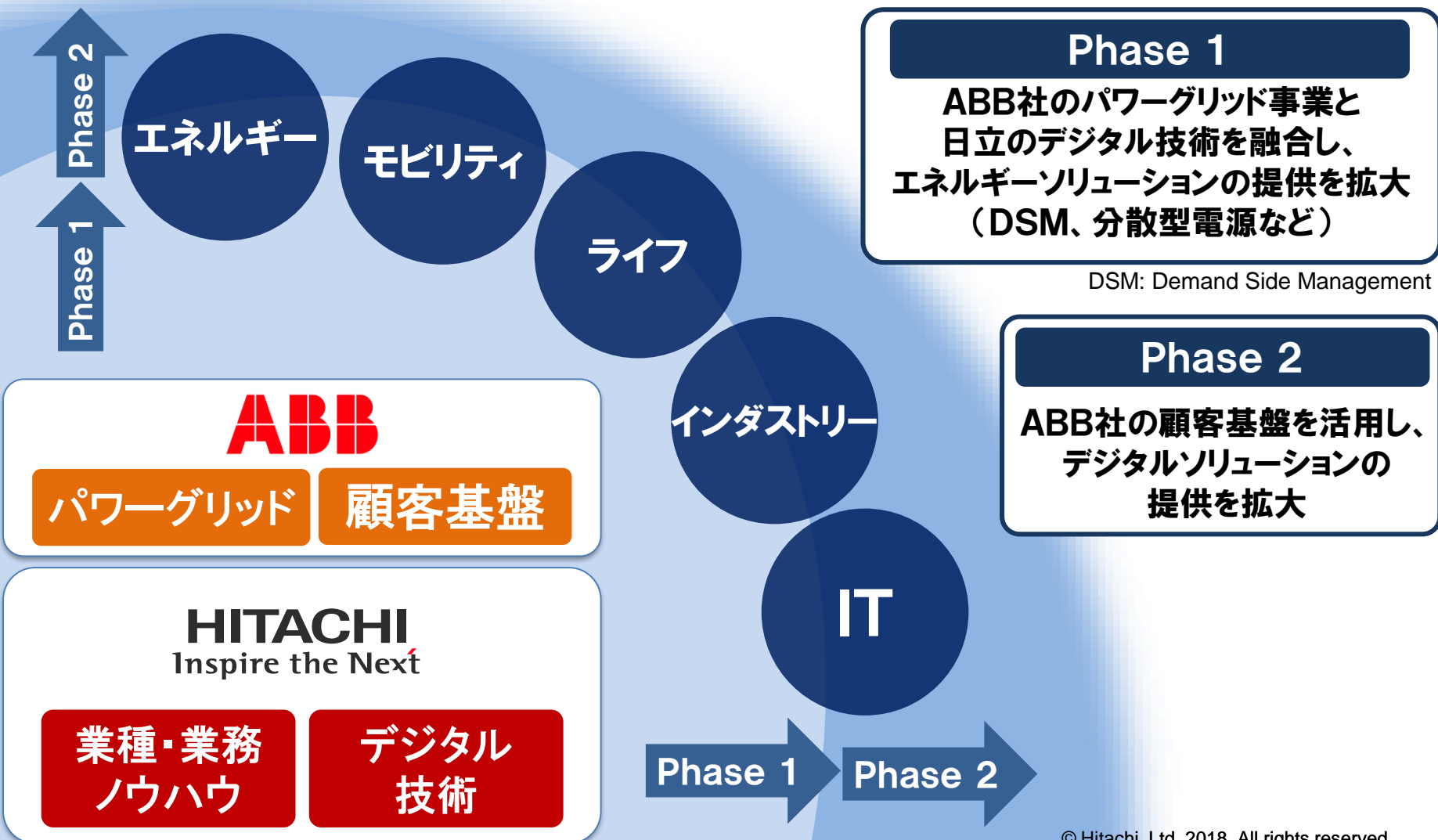
×

HITACHI
Inspire the Next



- ・顧客協創(NEXPERIENCEなど)
- ・業種・業務ノウハウ
 - ソリューション
 - ユースケース(500件以上)
- ・プラットフォーム製品と技術

● 獲得したグローバル顧客基盤とプラットフォームでソリューション提供



対象事業

- **ABB社のパワーグリッド事業**
（売上：100億米ドル、Operational EBITA：10億米ドル）

ストラクチャー

- **ABB社よりパワーグリッド部門を分社化し、当社とABB社で合併会社を設立**
- **出資比率は当社 80.1%、ABB社 19.9%**
（合併会社設立から4年目以降に完全子会社化予定）

事業価値

- **110億米ドル**
（株式価値80億米ドルに出資比率80.1%を乗じた64億米ドルを出資額として想定）

資金調達

- 買収資金は手元資金、借入金にて対応

財務健全性

- 連結B/Sへの影響：

総資産	約1兆9,000億円
のれん	約5,900億円
無形資産	約5,100億円

（償却費約300億円/年）
- D/Eレシオは0.5倍未満を維持し、財務の健全性を確保
- 買収完了後、コストシナジーと、デジタル融合による
トップラインシナジーにより早期に利益を増加

2018年12月17日

- **買収に関する契約締結**

**2019年1月～
2020年前半
(予定)**

- **ABB社パワーグリッド事業のカーブアウト**
- **競争法のクリアランス取得**

**2020年前半
(予定)**

- **合併会社設立（クロージング）**

THE FUTURE IS OPEN TO SUGGESTIONS

Hitachi Social Innovation

**お客さまやパートナーとの協創によって
社会に新たな価値を創造していきます**

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、米国および欧州)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
- ・資金調達環境
- ・株式相場変動
- ・原材料・部品の不足および価格の変動
- ・長期契約におけるコストの変動および契約の解除
- ・信用供与を行った取引先の財政状態
- ・製品需給の変動
- ・製品需給、為替相場および原材料価格の変動並びに原材料・部品の不足に対応する当社および子会社の能力
- ・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
- ・人材の確保
- ・価格競争の激化
- ・社会イノベーション事業強化に係る戦略
- ・企業買収、事業の合弁および戦略的提携の実施並びにこれらに関連する費用の発生
- ・事業再構築のための施策の実施
- ・持分法適用会社への投資に係る損失
- ・主要市場・事業拠点(特に日本、アジア、米国および欧州)における社会状況および貿易規制等各種規制
- ・コスト構造改革施策の実施
- ・自社の知的財産の保護および他社の知的財産の利用の確保
- ・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続
- ・製品やサービスに関する欠陥・瑕疵等
- ・地震・津波等の自然災害、感染症の流行およびテロ・紛争等による政治的・社会的混乱
- ・情報システムへの依存および機密情報の管理
- ・退職給付に係る負債の算定における見積り

HITACHI
Inspire the Next 