

日立が米国のロボットシステムインテグレーター JRオートメーション社の買収契約を締結

高成長が続く北米のロボットSI事業に参入し、OT領域の顧客基盤や技術・ノウハウを獲得することで、現場と経営をつなぐデジタルソリューション事業のグローバル展開を加速

株式会社日立製作所
代表執行役 執行役副社長
兼 株式会社日立産機システム 取締役会長

青木 優和

Contents

1. 米国JRオートメーション社の買収について
2. 日立のロボットシステムインテグレーション戦略
3. まとめ

1-1. JRオートメーション社の買収について

ロボットSI事業のリーディングカンパニーを
約1,582億円(1,425百万米ドル)で買収

HITACHI
Inspire the Next



社名	JR Automation Technologies, LLC		
売上高	603百万米ドル(約670億円)(2018年連結)		
本社拠点	米国ミシガン州ホランド市		
代表者	CEO: Bryan Jones		
設立年	1980年	従業員数	約2,000名
主要事業	ロボットSI事業(生産ラインや物流システムの構築)		

幅広い分野に多様なロボットソリューションを提供

No.	分野	ソリューション事例 <small>※写真はイメージ</small>
1	自動車	<ul style="list-style-type: none">・ドアパネル内装組付け、接合ライン・トラック荷台板金溶接ライン 
2	航空機	<ul style="list-style-type: none">・リベット接合などの組立てライン 
3	eコマース (ロジスティクス)	<ul style="list-style-type: none">・ロボット+ラックシステムによる パレタイジング*、ピッキング 
4	医療機器	<ul style="list-style-type: none">・点滴用プラスチックパック製造装置 

* パレタイジング:ライン終点でユニットやコンテナをパレット上に配置・固定する作業

過去3年間で**20%超の売上成長** (CAGR) *を達成
各業界のトッププレーヤーを顧客基盤に持つ

① 多様なラインへの提案力

自動車 搬送、溶接、組立

航空機 リベット接合

eコマース ピッキング、パレタイジング

豊富な実績
ノウハウ

② 高品質を達成する技術力

航空機 業界認定基準に対応した高い品質

医療機器

高い設計力
ライン構築力

③ 質の高い顧客基盤

成長市場の有望顧客をターゲティング

90%を超える
リピート率

* Pro-formaベース
CAGR: Compound Average Growth Rate (年平均成長率)

ロボットSI市場は高い成長率 JRオートメーション社ターゲット業種で豊富な事業機会

成長ドライバー

事業機会

世界のロボットSI市場
CAGR(2018-2023)

10%超*

自動車

- 電動化
- 人件費高騰

- 強い自動化ニーズ

航空機

- 航空機の需要拡大
- 軽量化(新素材)

- Tier1-3の裾野拡大

eコマース

- 高頻度配送、倉庫数増
- 人手不足

- プロセス全体の自動化
(ピッキング他)

医療機器

- 医療機器イノベーション

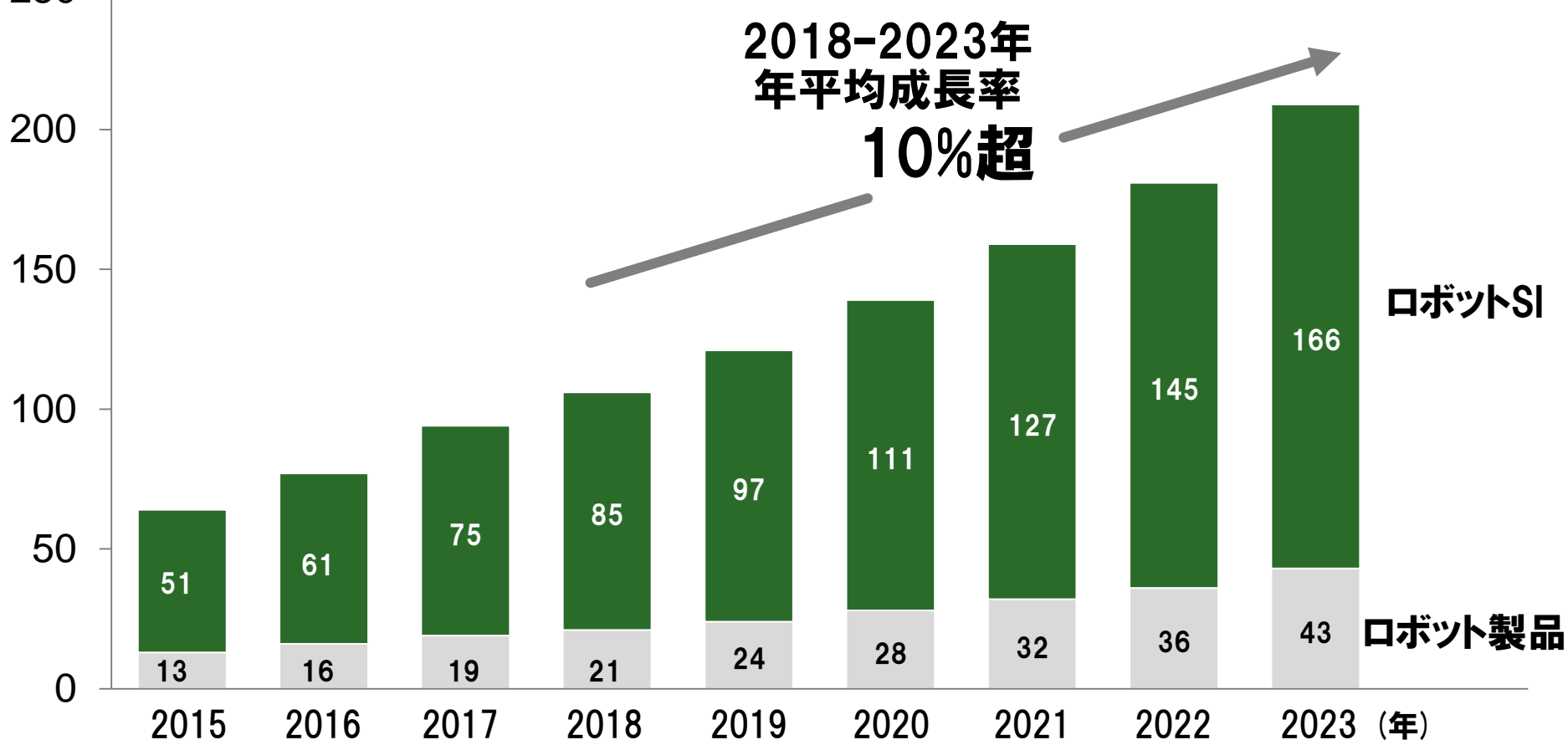
- 厳しいFDA基準への適合

1-5. ロボットSI市場の成長

多くのロボットを組み合わせた複雑な自動化システムを実現する
ロボットSI市場が拡大

市場規模*

(十億米ドル)



* 出典: IFR2017レポートなどを元に日立推計

Contents

1. 米国JRオートメーション社の買収について
- 2. 日立のロボットシステムインテグレーション戦略**
3. まとめ

モノづくりは人の作業からロボット活用・自動化へ

【従来】 “人の作業をロボットに置き換えるだけでは、生産性は向上しない”



人の作業を前提とした生産プロセス

グローバル競争激化

人件費の高騰

ロボットの普及・活用拡大

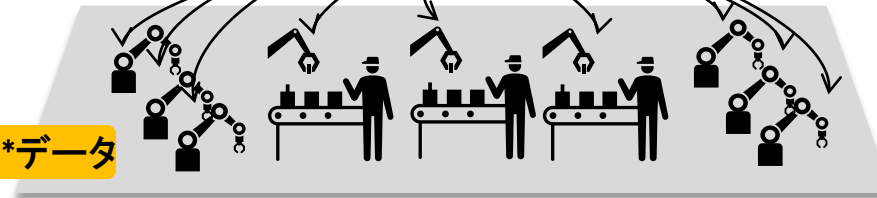
安全と品質の要求拡大

【将来】

【最適化】 【AI】 【予兆診断】

経営データ 設計データ 4M*データ 品質データ

4M*データ



ロボット活用・自動化を前提とした生産プロセス

ロボット活用・自動化のカギはラインSIとトータルデータSI

* 4M: Man(人)、Machine(設備)、Material(材料)、Method(方法)

2-2. 日立の考える製造業の進化

ロボット活用・自動化によるモノづくりの最適化へ
お客様の経営および事業全体の価値向上に貢献

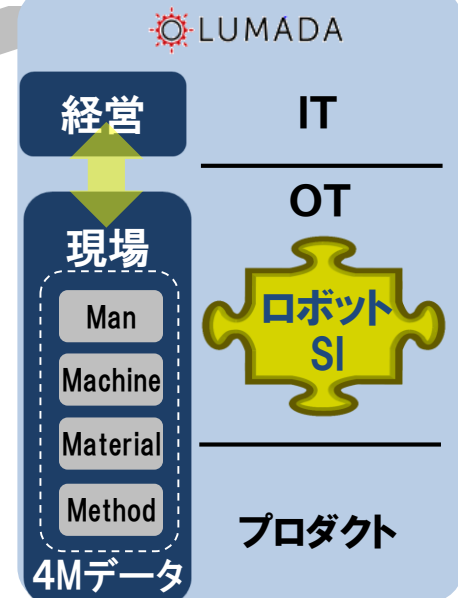
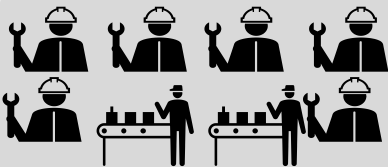


[将来]
現場と経営がつながるモノづくり

[今後]
人とロボット活用したモノづくり



[従来]
人と設備によるモノづくり



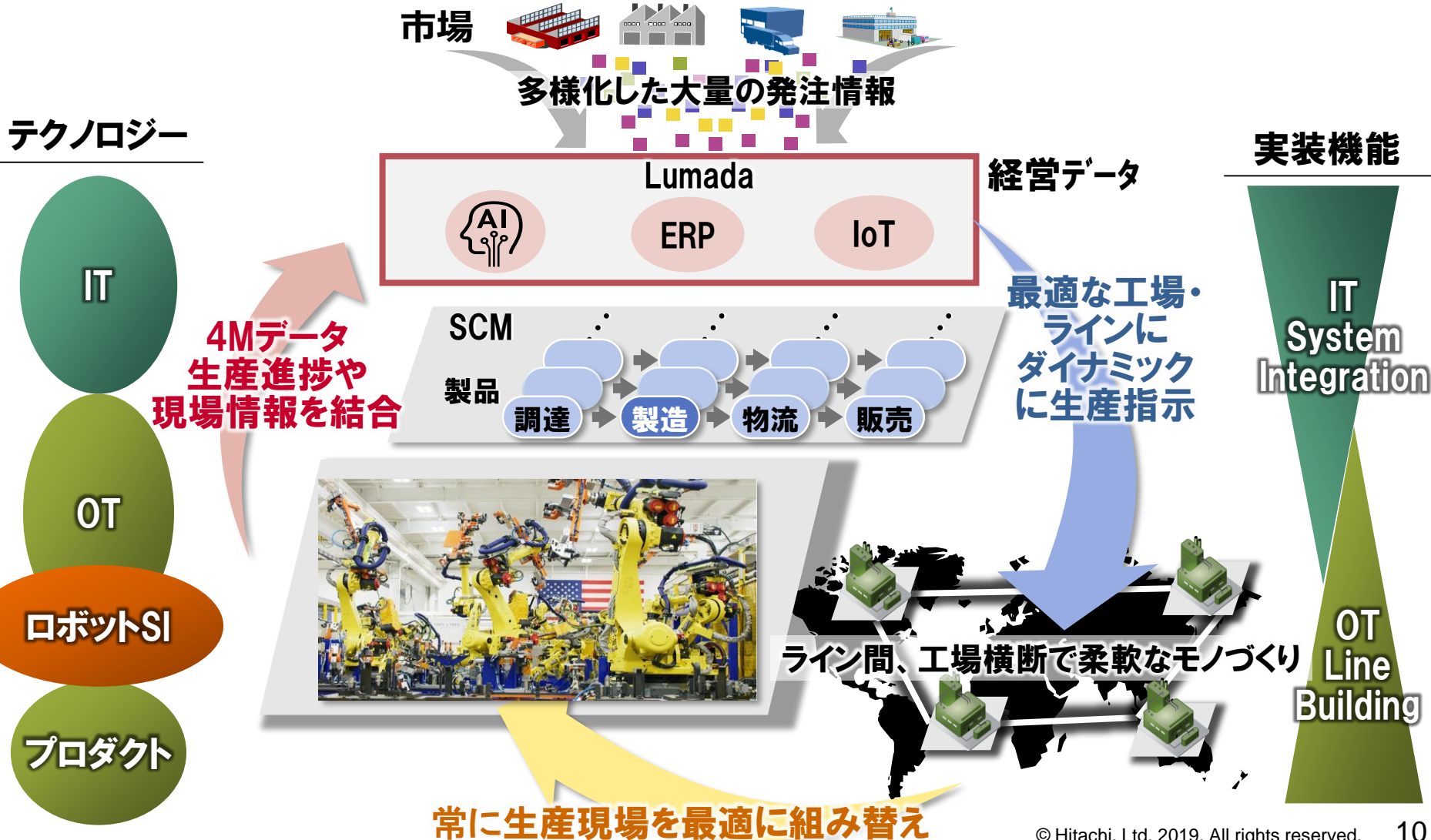
現場と経営のシームレスな連携
経営効率の最適化

ロボット活用・自動化を前提としたラインSIとトータルデータSI

人によって培われる現場力

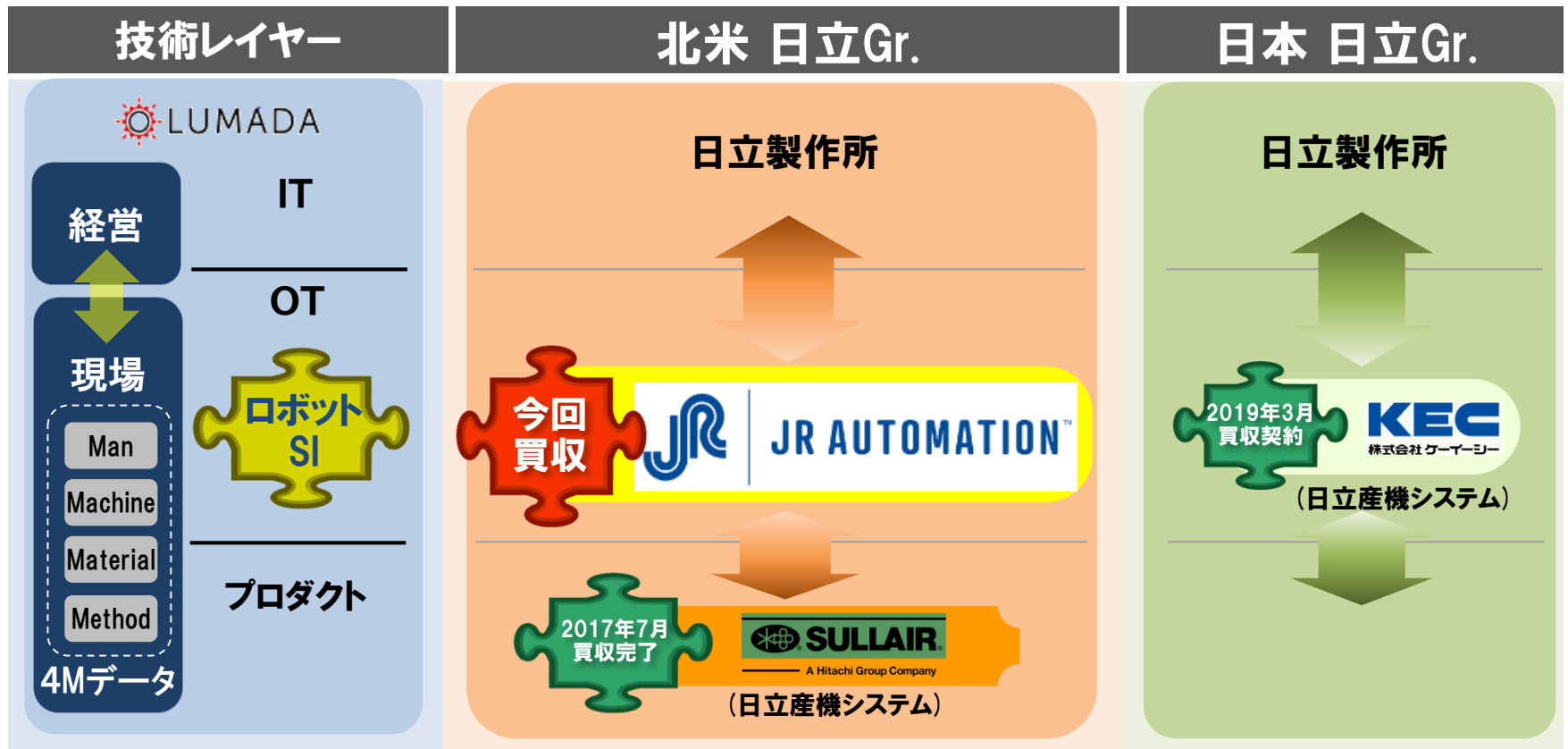
2-3. 現場と経営がつながる事業環境の実現

多様化・高度化が進む市場ニーズに対し、日立のIT・AI技術と自動化・ロボットSIのOTを融合し、高度化されたバリューチェーンを提供



2-4. 買収によるロボットSI事業展開

グローバルにロボットSI事業を展開すべく、日米で2社を買収し、
獲得した顧客基盤とノウハウを活用



JRオートメーション社と日立Gr.が有する顧客基盤とリソースを相互に活用

売上シナジー

① クロスセル

両社の顧客基盤とソリューション・プロダクト相互活用

② JRオートメーション社のアフタービジネスの伸長

日立のプラットフォームやAI技術でサービスを高度化

③ JRオートメーション社のeコマース分野強化

日立の制御技術やLumadaの資産を活用してロボットSIの高度化

コストシナジー

④ 効率的な体制構築

日立の経営リソース活用、開発体制の効率的な構築

⑤ 共同購買

日立Gr.・JRオートメーション社の共同購買による調達コスト削減

Contents

1. 米国JRオートメーション社の買収について
2. 日立のロボットシステムインテグレーション戦略
3. まとめ

M&Aにより北米の事業基盤を強化

売上高1,300億円超の
北米のインダストリーセクター事業体を実現

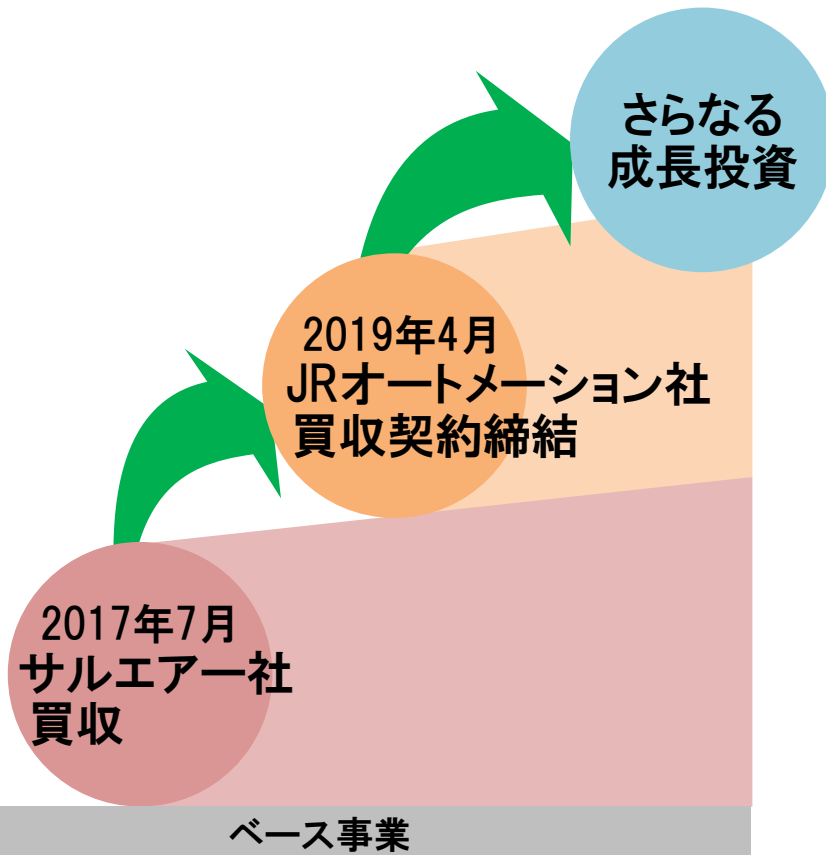
さらなる成長投資を継続検討

成長投資の視点

① 現場と経営がつながる
事業環境の実現

② リカーリングビジネス拡大
(アフターサービスなど)

③ コネクテッド製品の強化



グローバル成長戦略の一環としてJRオートメーション社の買収合意

1

サルエアー社に続き、JRオートメーション社の買収を合意し、
インダストリーセクターの北米事業基盤を強化

2

グローバルにおいて年平均10%超の高い成長率が見込まれるロボットSI市場において成長機会を獲得
⇒北米売上目標 1,300億円超

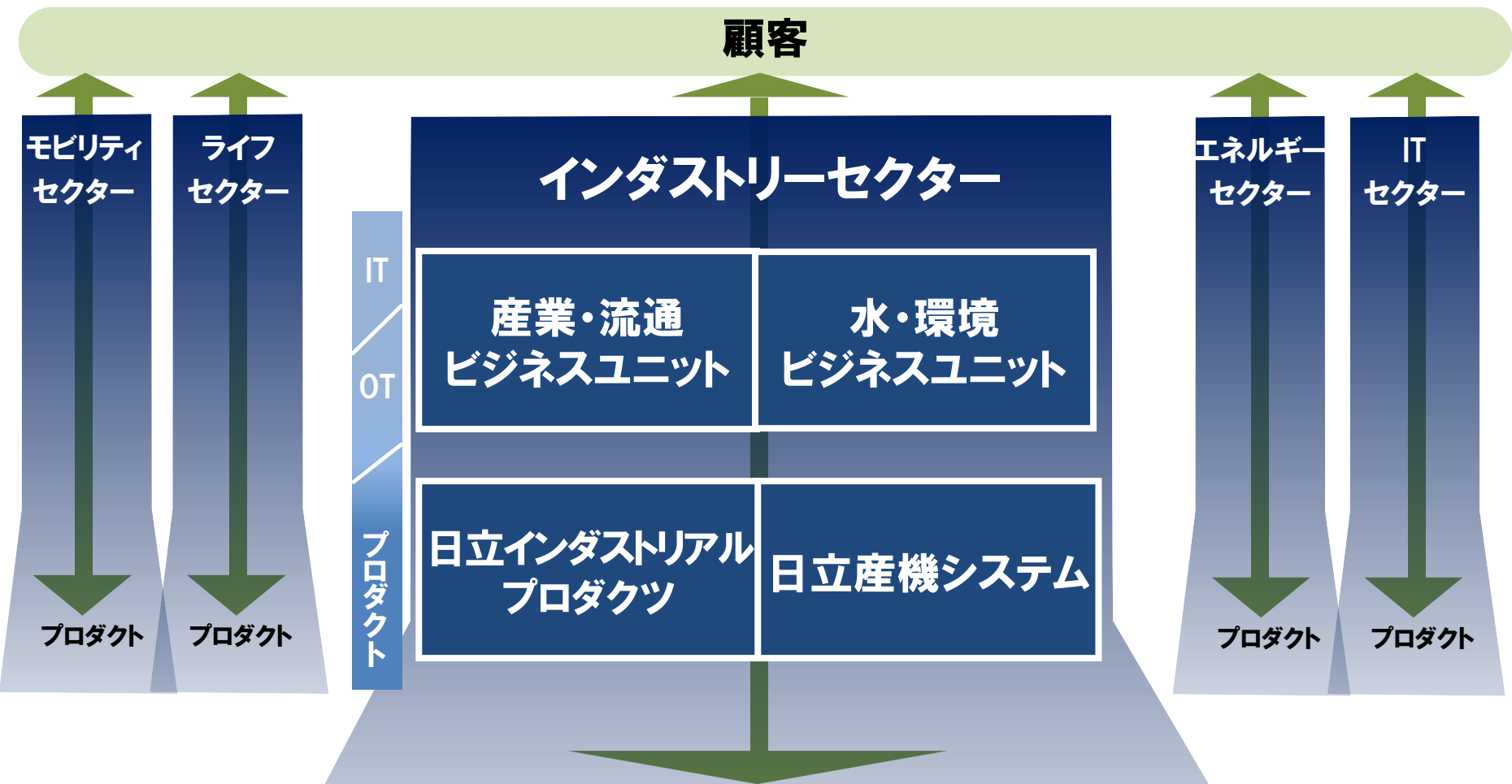
3

現場と経営をシームレスに連動させ、
お客さまの経営および事業全体に新たな価値を提供

HITACHI
Inspire the Next

Appendix.

- ・日立のインダストリーセクターについて



めざす姿：産業系顧客に対してのベストソリューションパートナー
プロダクト・OT・ITを併せ持つ強みを生かして、Lumadaソリューション事業を展開

Appendix 2. インダストリーセクターの事業領域と買収領域の位置づけ

