

ABB TODAY

ABB ジャパンの最新情報をお届けするニュースレター



Interview

塗装ロボット・塗装機の
ベストパートナーとして
100%の満足を
提供します



Agenda Japan

RobotStudio™で
コストダウンと
短納期を実現



Feature

テクニカルセンターが
新装オープン

Global News

エストニア-フィンランド
送電プロジェクトを受注



ABB Paint Technology in Asia

PROJECT NEWS

モータリゼーションの夜明けを支えるABB
最先端の技術で品質・効率・環境面をリード

米、日、仏に次ぐ世界第4位の自動車生産国になった中国。
ABBは塗装技術の面から、中国の自動車産業を
リードしてきました。その中心を担ったのが、
ABBジャパンのペイントテクノロジーエンジニアたちです。

ABBジャパンのATMA（ロボット・
マニュファクチュアリングオートメーション
部門）は、ABBグループのアジア太洋
州地域における塗装ビジネスのリードセ

ンターの任にあります。現地のABBと連
携しながら、韓国、台湾、中国、マレーシ
ア、タイ、フィリピン、インド、インドネシア、
▶次のページに続く

Project News



オーストラリアといった国と地域で、自動車外板塗装向けを中心に約60の工場新設・塗装設備更新プロジェクトを通じて、250台以上の塗装ロボットを提供してきました。

中でもここ数年、プロジェクト数が急増しているのが中国です。ABBの塗装ロボットは現在、同国の自動車の外板塗装

せんでした。

「私たちは競合他社の値引き競争に巻き込まれず、ABB製品ならではの塗装品質と塗装効率の違いを訴えました」と海外営業グループの孫田一徳は当時を振り返ります。2001年は翌年のWTO（世界貿易機関）加入を控えた中国の自動車産業が、国際的な競争力を持つべく劇的な変化を迫られていた時期でした。「外板塗装のつややかな美しさは自動車の美観を左右するだけでなく、風雨や日差しから自動車を守るという点からも最終製品の品質にかかわる重大な要素です。また、塗料や溶剤のムダを抑えるABB製品の塗装効率のよさは、材料費の節減はもとより、環境負荷の低減によって環境コストの削減にもつながるのです。国際的な競争力を実現するためには、相応の設備投資が必要なのご理解いただいたことが受注につながりました」。ABBが中国でレシプロケーターを最後に受注したのは翌2002年、以降はすべてのプロジェクトが塗装ロボットに切り替わりました。

ABBの塗装品質へのこだわりが高い評価をいただいているのは、中国だけではなくありません。中国以外のアジア太平洋地域の自動車メーカーにも、ABBは最先端の塗装設備を提供してきました。

例えば、マレーシアの国民車メーカーであるプロトン社とのプロジェクトでは、塗料入りのカートリッジを塗装機に直接セットし、塗料チューブ内に残る塗料とチューブ洗浄用の有機溶剤のムダをゼロにする「カートリッジバルシステム」（CBS）を、日本以外の自動車メーカーに初めて提供しました。CBSと改良型の「フラッシュバルCBS」を上塗りラインに組み込んだ、塗装ロボット22台による中・上塗りシステムは世界最先端クラスのテクノロジーです。

また、世界の注目を集める新興市場「BRICs（ブリクス：ブラジル、ロシア、インド、中国）」として、中国に続き自動車産業のブレイクが訪れるとみられるインドでも、ABBはタタ自動車のプロジェクト（2004年）でプロセスアームロボット14台を導入したロボット自動化ラインを受注しています。

「Plug and Spray」で短納期を実現

ABBロボットの「Plug and Spray」コンセプトも、成長市場のプロジェクトで歓迎されています。「Plug and Spray」とは、配線／配管をつなげればすぐにスプレー塗装ができるという意味で、コンピューター用語の「Plug and Play（ドライバーのインストールなどを自動化し、配線が終わればすぐに使える）」をもじったものです。ノルウェーのロボット工場や日本のエンジニアリングチームが事前に十分なプログラミングを行い、現場での作業を最短化します。このコンセプトの導入により標準的なシステムなら約30%の工期短縮（当社比）を実現できました。

「テンポが早い成長市場ですから設備更新の際にもライン停止による生産量の落ち込みを最低限に抑える必要があります。その点でも『Plug and Spray』は大きな力になります。加えて、限られた工期の中で、いつどのラインを止め、どう工事を進めるのか……われわれは今までの工事の経験から、そのノウハウを積み重ねてきました」と海外営業グループマネージャーの岡鼻宏和は語ります。

3.5億円のコストセーブ

その一例が2003年の韓国現代自動車アサン（牙山）工場の更新工事で

ABB製品の優れた塗装効率は、材料費の節減はもとより環境負荷の低減によって環境コストの削減にもつながります

の分野でシェア50～60%と、トップクラスのシェアを持つと見られています。前年比2けたの急成長を続ける中国の自動車産業に世界中から競合他社が集まる中で、ABBの自動塗装システムが支持をいただく理由はほとんどどこにあるのでしょうか？

最高水準の塗装品質

2001年にABBが長安フォードへ提供したシステムは、産業用ロボットのリーディングカンパニーであるABBが塗装機専用に開発した最新の「プロセスアームロボット」8台と、水性塗料への切り替えが可能なバル型塗装機、ロボットと塗装の制御を統合して行うロボットコントローラー、それらをラインまたはステージ毎に制御するPCベースの制御盤という、日韓を除くアジア太平洋地域で最高水準の塗装設備でした。それまでの中国の自動車産業では、自動化塗装システムといっても門型のフレームに沿って塗装機が上下左右に動く「レシプロケーター」が主流で、ハンドガン（スプレー）による手作業で行っていた工場も少なくありま

アルフォンス・グース

取締役上級副社長
ロボット・マニュファクチャリング
オートメーション (ATMA) 部門長

Interview



す。2つの上塗りラインのレシプロケーターを12台のプロセスアームロボットに置き換えるこの工事で、ABBは延べ2週間のライン停止だけで作業を完了しました。従来なら1カ月はかかっていた工期をほぼ半分にしたことから、1時間当たり43台を塗っていた2ラインが2週間よけいに止まる経済的損失を約3億5000万円（販売価格2万ドルの自動車を、1日16時間、1カ月25日間塗装するとして試算）セーブしたことになります。

日本と現地のABBが連携してサポート

一連のアジア太平洋地域域のプロジェクトでもうひとつ重要だったのが、ABBジャパンと現地のABBとの連携でした。「プロジェクトを行ったすべての国と地域にABBの同僚たちがいます。ABBジャパンは塗装技術のリードセンターとして、現地のABBをリードしてゆく立場にあり、これまで行ってきた約60のプロジェクトを通じて、的確な顧客サービスを行う役割分担ができました。さらに今後は、インターネット経由で機器の状態をモニターする『Paint Anywhere』といったシステムの導入によって、より迅速なアクションが可能になるでしょう」と岡鼻は力を込めます。

成長地域に最先端の製品を提供し、顧客の競争力向上と共に、エネルギー使用量と環境負荷の最少化を目指すのが、世界100カ国でインフラ整備や製造設備のビジネスを展開するABBの基本姿勢。ABBジャパンが開発と製造を担当する塗装機器と、ABBジャパンが提供する確かなエンジニアリングと革新的なソリューションが、アジアのモータリゼーションの夜明けを支えています。

塗装ロボット・塗装機のベストパートナーとして100%の満足を提供します

ABBが提供する塗装ロボット・塗装機は現在、日本で自動車メーカーを中心に幅広く活用され、国内で販売される乗用車の80%以上の塗装にABBテクノロジーが使われています。「今後は海外市場の拡大にも注力し、ABBの先進的なロボット製品やソフトウェアがお客様にどれだけのメリットをもたらすかを積極的にアピールしていきたい。塗装ロボット・ソリューションのリーディングサプライヤーになることが私たちの目標なのです」とグースは言います。

では具体的に、ABBはお客さまにどんなメリットを提供できるのでしょうか。その問いに対して、グースはこう答えます。「ABBはロボット・静電塗装の発明者であり、ロボット技術を塗装機に最大限に活用するというソリューションでは、ABBの右に出る企業は存在しません。ABBがお客さまに提供できるメリットとしては、塗料の節約や省エネによるライフサイクルコストの低減、最適なロボット制御によるサイクルタイムの短縮などが挙げられます。さらに、強力なオフライン・プログラミングツールを通じて、据付時間も最小限に短縮できます」

取引先である自動車メーカー各社は現在、北米や欧州、中国などでも活発な活動を続けています。それらの企業にとって、世界規模で事業を展開するABBのサポートは、ビジネスを推進する上で大きな力

になっていることは言うまでもありません。日本においては、ATMAチームが国内自動車メーカーの工場に対応した新しいソリューションを開発し、同時に世界各地の製造現場でもきめ細かなサービスを提供しています。「欧米のサプライヤーの中で、エンジニアリングや販売、サービスといったフルスケールの組織を日本に有するのはABBだけ」とグースは言います。「塗装テクノロジーのリーダーとして、プロダクトとソリューションの完全なパッケージを提供できるのが私たちの強みなのです」

日本で営業活動を行うことはまた、ABBにとって別の面でもプラスになっているとグースは続けます。「提供する製品・ソリューションの“質”が問われるのは、世界中どこでも同じです。しかし、日本ではそのレベルが違います。日本で品質を認められ、ビジネスを成功させることができれば、それは世界中どこでも通用するということ。日本はまさに試金石であり、常に“完璧さ”を追求してきたわれわれにとってそれは歓迎すべきことなのです」

アルフォンス・グース (Alfons Goos)

1952年ベルギー生まれ。1987年米国ポスト大学でMBA (Finance & Accounting) 取得。エサブ社 (マネージングダイレクター) などを経て、1993年ABBベルギーにフレキシブルオートメーション部門マネージャーとして入社。その後、ABBアジア太平洋地域マネージャーなどを歴任し、2003年にABB株式会社へ。現在取締役上級副社長、グループバイスプレジデント、ロボット・マニュファクチャリングオートメーション (ATMA) 部門長、アジア担当マネージャーを兼任。

Agenda Japan

3D シミュレーション& プログラミングソフトウェア

RobotStudio™でコストダウンと短納期を実現

電動工具でおなじみのリョービ株式会社は、世界トップクラスのダイカスト製品メーカーでもあります。軽量で耐久性に富み、かつリサイクル性に優れたアルミダイカスト製品を、日本内外の自動車・二輪車メーカーや主要な電機メーカーなどに供給しています。同部門の拠点の静岡工場で活躍しているのが25台のABBロボット。それらを取りまとめ、生産性の向上に画期的な役割を担っているのがABBの3Dシミュレーション&プログラミングソフトウェア「RobotStudio™」なのです。

同工場でダイカスト部品の鋳造技術を担当する井澤龍介さんはこう語ります。「過去に新しい設備の導入の際に問題が発生すると、解決するまで生産ラインを止めざるをえず、大きなタイムロスになりました。しかし、RobotStudioの活用で十分な調査や検査が、事前に可能になったのです。初めから最適な設備を導入でき、複雑な問題や生産工程上の失敗を回避するのも不可能ではありません。生産ラインを止めずに済むようになったことから、生産コストの大幅低減に役立っています」

同社は先ごろ、得意先から新しいエンジンブロックの量産要請を受けました。開発期間がきわめて短いだけでなく、最終製品の形状から導入すべき生産設備の設計や、生産技術の面で困難を伴うプロジェクトでした。このとき

の経験を井澤さんは次のように語ります。「RobotStudioで生産設備の全体像を事前に検討できただけでなく、われわれが分からなかった『量産は可能である』ということを確認されました。現在、このエンジンブロックの生産はきわめて順調です。RobotStudioがなかったら、このプロジェクトは成功しなかったかもしれないし、顧客の信頼を得るのも難しかったでしょう」

RobotStudioのリアルな3D画像で、完璧な生産ラインのイメージを作り上げられたことから、プロジェクト関係者全員がそれを共有し、同じ方角を向きながら問題解決に当たれるようになりました。その一例がRobotStudioを使ってプログラムしたトランスミッションケース用の生産システムです。同工場長の浦辺寛さんはこのシステムに大変満足しています。「バリ取り工程のソリューションを巧みに構築できました。独自性あふれるアイデアを導き出してくれたこのソフトウェアに感謝しています。RobotStudioこそ、ロボットオートメーションの世界で唯一のソリューションでしょう」と浦辺さん。

最後に井澤さんは今後の展開について、次のように語っています。「これからは、RobotStudioを様々な生産設備に適用していきたいと考えています。



井澤さんはRobotStudioの使い方を1カ月で独習しました。オフラインプログラミングの活用で、仕事内容は大きく変わったそうです

それによって、完璧な機械設備が可能になるかもしれません。特にスプレーシステムでは、オフラインプログラムとの完全融合を検討しています」

工場見学で地域社会のお役に

「ABBで夢のロボットに会った」



「将来の夢に一步近づこう」とのテーマで「総合的な学習」に取り組む小野市立小野東小学校6年生の篠崎優太君が、ABB西神事業所（神戸市西区）のロボットサービスセンターを訪れました。

優太君の夢はロボットエンジニアになること。きびきびと動くロボットを目の当たりにし、説明に当たったカスタマーサービス部のスタッフたちに熱心に質問を繰り返していました。「皆さんがとっても優しくしてくれたので、ぼくはよく質問ができました」とお礼状を寄せてくれた優太君。担当した同部の池田徳文は「インターネットなどでABBが産業用ロボットの世界的なトップメーカーと調べてからご連絡をいただいたようです。こんな形で地域社会に貢献できたことをうれしく思います」と述べています。

ABB ジャパン、中期経営計画「BOSS 500」を開始 創造性ある少数精鋭で 2007年度受注500億円を狙う

ABB ジャパンは1月、2005年～2007年の中期経営計画「BOSS 500」を発表しました。ABB ジャパンの「BOSS」コンセプトをいっそう徹底することにより、2004年度の受注約270億円からほぼ倍増する500億円を、約30%の人員増で実現させる狙いです。

その主な戦略目標は「エネルギーと創造性あふれる、強力で効率的な組織を構築する」「日本市場の特定分野でABBの製品・ソリューションが現在占めている高シェアを維持・拡大する」「電力、プロセスオートメーションの分野でABBの存在感を強化する」「人的資源をより有効活用す

る」などの各点。行動計画として「顧客サービス」「業務優位性の向上」「新規ビジネス」「社内制度改革」を挙げ、3年間で直実に実施してゆきます。

BOSSとは、B=Basic（ビジネスの基本に立ち戻る）、O=Ownership（所有者意識を持って実行を重視する）、S=Smarter（賢く簡潔に仕事を進める）、S=Speak up（積極的に発言し、よく話し合う）のイニシャルを組み合わせたものです。「BOSS 500」は、2000年度に開始し2004年度に終了した中期計画「Start 2000」を継承するもので、「Start 2000」は、その目標のほとんどを達成しました。

TSU 関西支社（西日本サービスステーション） 販売、サービス、物流の拠点に

ABBジャパングループのターボシステムズユナイテッド(TSU)が2004年にオープンした関西支社(西日本サービスステーション)は、技術コンサルティングから、販売、サービス、物流までを一貫して担当する西日本の一大拠点です。分散していた設備をここに統合し、いっそう効率的な顧客サービスを提供できるようになりました。

同支社では、エンジン設計段階から搭載までの技術コンサルティングを含む4ストロークエンジン用ターボチャージャー(ABB及びIHI製)の販売、パーツの販売、主に船舶及び発電プラントで使用されるターボチャージャーのバランス調整、オーバーホー

ル、定期メンテナンス、緊急修理対応、部品交換などといった24時間体制のアフターサービス、最新鋭の自動倉庫によるパーツのストックと全国への発送……などの業務を行います。

また、関西支社のサービスは、ABBターボシステムズの世界ワイドサービスネットワークの一翼をも担っています。

ウォーターフロントの新名所、兵庫県立美術館や、なぎさ公園、人と防災未来センターにもほど近い同支社に、ぜひお立ち寄りください。

住所：〒651-0073
兵庫県神戸市中央区脇浜海岸通2-3-2
電話：078-200-3970(代)、ファクス：078-200-3095



「BOSS 500」シンボルマーク

In brief

PT 部門長に ハンス・グレイマーが就任



ABB 株式会社の副社長兼
パワーテクノロジー部門長
として1月より、ハンス・
グレイマー(写真)が着

任しました。グレイマーは1977年にABBの前身のひとつであるASEAに入社して以来ABBの電力機器ビジネスに携わっており、豊富な知識と経験を持ちます。2004年12月まではスウェーデンのABBパワーテクノロジー社でMVスイッチギア担当の副社長を務めていました。前任のステファン・ランストランド同様に、よろしくお願い申し上げます。

野口達也がATPA 部門長に



ABB 株式会社の副社長兼
プロセスオートメーション(ATPA)部門長として、
野口達也(写真)が就任し

ました。野口は千代田化工建設株式会社でサウジアラビア駐在などを経て、フランス国立ポンゼショセ大学大学院でMBAを取得。2000年にABBに入社し、SAP導入担当マネージャー、社長室長兼広報マネージャーなどを歴任しました。野口は「いろいろな工夫を重ね、質・量ともにビジネスの拡充を目指します」と抱負を語っています。

ユルゲン・ドルマンは会長職に

ABB グループ CEO にフレッド・キンドレが就任

ABB グループの最高経営責任者 (CEO) に2005年1月より、フレッド・キンドレ (Fred Kindle) が就任しました。前任の会長兼 CEO のユルゲン・ドルマンは1月から、ABB 会長職に専念しております。

キンドレはリヒテンシュタイン生まれの44歳。1988年に米国ノースウエスタン大学でMBAを取得後、1992年にスイスに本拠を置くテクノロジー企業スルザー (Sulzer AG) に入社し、

2001年にはCEOに就任。同社のCEOとして戦略の抜本的な見直しに手腕をふるいました。スルザー入社前の4年間は、ニューヨークとチューリッヒのマッキンゼーでコンサルタントとして活躍しています。



今後3年間で5,000人を増員、売上倍増で40億ドルへ

ABB、中国戦略を発表

ABBのユルゲン・ドルマン会長兼CEO (当時) は2004年11月、北京で行った記者会見で「ABBは中国で2008年までに5,000人を新たに雇用し、受注額と売上額を40億ドルへ倍増する計画です」と発表しました。

ABBにとって中国は現在、売上額でアメリカとドイツに次ぐ市場です。「ABBグループには、明確に定められた5項目の戦略があり、中国での

大きな目標を達成するのに役立つでしょう」とドルマンは述べました。5項目とは、毎年20%の成長、新規の1億ドル規模の投資や、北京に新たな研究開発センターを開設し現地のニーズに応える……などを骨子とするものです。

ABBは現在、中国で27法人を展開、30の主要都市に事業所を置き、約7,000人を雇用しています。

HVDC Light 技術で欧州横断ネットワークの拡大に貢献

エストニア~フィンランド間の送電プロを1億ドルで落札

ABBはこのほど、エストニアとフィンランドの電力系統を結ぶ新しい送電線の設計・建設・敷設プロジェクトを、公開入札で受注しました。ABBの受注額は1億1000万ドル (約105億円) です。

このエストリンク (Estlink) プロジェクトは、2004年半ばの欧州連合 (EU) 拡大以降、新規加盟国とEU圏内で行

う初めての相互連系です。電力供給の安定性を最大限に高めながら環境負荷を最小限に抑えるABBのHVDC (高圧直流) Light 技術を使用し、送電線の長さは約100kmに及びますが、油の使用はなく、磁界も形成しません。工期は20カ月未満で、記録的な短期間で運用を開始する予定です。

In brief

ABB ブランドキャンペーン 「Made in ABB」CMをテレビ放映



2004年の秋、CNN テレビなどで「Welcome to the world of ABB!」と最後に流れるCMをご覧になった方もいるかもしれません。ABBグループはこのCMをCNN、BBC World、CNBCで放映。同時に「フィナンシャル・タイムズ」、「ウォールストリート・ジャーナル」、「インターナショナル・ヘラルド・トリビューン」、「フォーブス」、「フォーチュン」、「ニューズウィーク」、「タイム」といった一流の経済紙・誌で広告キャンペーンを展開しました。

その内容は、チョコレート生産からスキーリフト、ゴルフコースの散水、電気自動車による世界最高速への挑戦、歴史的建築物の保存の支援、そして主要な産業活動に至るまで、ABBがどのような事業を展開し、いかに人々の生活と接点を持っているかに焦点を当てています。CMに出演しているのは、ABBアメリカの本当の社員たち。彼らを案内役として「コマーシャル中で取り上げているような成果をだれが成し遂げたか」や「ABBが日常的に顧客をどのように支援しているか」を伝えています。





Feature

世界最先端クラスの設備を実現

ABBジャパンテクニカルセンター 新装オープン

ABB株式会社が約4億円を投資して進めてきたテクニカルセンター（静岡県島田市）の設備増強がこのほど完成しました。これにより、静電塗装機や塗装ロボットの研究開発・テスト設備を世界最先端クラスのものに更新すると共に、静電塗装機の生産設備と生産体制を強化。さらに、プレゼンテーションルームや顧客トレーニング設備を拡充し、来訪者によりいっそう便利で快適にご利用いただけるようになりました。

ABB株式会社は、ABBグループの塗装機器の分野における研究開発と製造の拠点で、グループのネットワークを通じて世界各国の顧客に製品を供給しています。また、ABBグループのアジア・太平洋地域における塗装ビジネスのリードセンターとして、日本国内はもとより中国や韓国、台湾、マレーシア、タイ、インドネシア、インド、フィリピンなどの自動車工場を中心に、最先端の塗装ソリューションを提供してきました。

自動車塗装を中心とするハイエンドの塗装業界では、塗装効率を上げて塗料や有機溶剤を削減し、環境負荷と製造コストの低減を図ることが大きな課題になっています。ABBは世界各国の自動車メーカーの多様な顧客ニーズにお応えし、さまざまなソリューションを提供して高い評価をいただいて参りました。こうした背景から、今後ますます増大する需要にお応えするため、ABBは日本のテクニカルセンターの一層の拡充を決定しました。

今回の設備増強の主なポイントは、以下の通りです。

■ 機器の研究開発・テスト設備

塗装機器・塗装ロボットの開発テストや、顧客向けシステムの実証テストを行うペイントラボの機能を、最先端の機器を導入して強化。塗装機の研究開発用の計測機器やソフトウェアも、より高水準なものを導入し、研究・開発の一層のスピードアップと、効率化を図っています。また、ABBでは日本で初めて、ロボットを使ったシーリングシステム（シール材の自動塗布システム）のデモンストレーションとテスト用の設備を設置しました。

■ 塗装機器の生産設備

生産設備を大幅に増強すると共に、生産方法を見直し、製品の性能と品質、信頼性をより確固たるものにしました。今後3年間で塗装機の製造能力を倍増させます。

■ 顧客向け設備

産業用ロボットのデモンストレーションスペースを新設し、顧客トレーニング設備とプレゼンテーションルーム、応接スペース、会議室などを拡充しました。

よりパワフルに生まれ変わったABBジャパンテクニカルセンターを、ぜひ一度お訪ねください。



各種ペイントソリューションのテストを行うペイントブースには、最先端のエンハンスドロボット（右前）とプロセスアームロボット（右後）を装備しました



日本初のシーリング材塗布システムのデモンストレーション装置。高精度な自動化を実現できることから、さっそく日本国内のお客さまの注目を集めています



より高品質で信頼性の高い製品をお届けするため、製造した製品のテスト用に高精度なデジタル計測機器を導入しました。いつも入念な作業が行われています



製造する製品の品質確保に欠かせないクリーンルームを従来よりもスケールアップしました。人間はもとより機材や材料もエアシャワーを浴びてから入室

ABB Group 2004 Results

ABB グループ、 2004 年度通期で 黒字を回復

両基幹事業の 受注・売上が堅調に増加

ABB グループは2月17日（スイス現地時間）、2004年第4四半期と2004年通期の業績を発表しました。パワーテクノロジー（PT）とオートメーションテクノロジー（AT）の両基幹ディビジョンの受注・売上の堅調な増加に伴い、利払い税引き前利益（EBIT）は2004年度通期で10億8400万ドルに達しました。純利益は2億100万ドルで、前年度比9億8000万ドルの増です。

第4四半期のEBITは、倍増を上回る伸びで2億6400万ドルとなりました。これに大きく寄与したのが、パワーテクノロジーとオートメーションテクノロジーの両基幹ディビジョンにおける売上の2けた台の伸びです。営業活動からのキャッシュフローについては、第4四半期で32%増の8億8000万ドル、通期では9億6200万ドルに達しました。

しかし、第4四半期にはいくつかの臨時費用が発生し、EBITを圧迫しました。臨時費用の内訳は、基幹ディビジョンで約6500万ドル（債権の評価減、プロジェクトに関するヘッジロス、合理化費用など）、非基幹活動で3000万ドル（アフリカでのインフラ事業に関

2004年第4四半期および通期の主要数値（未監査）¹

(単位:百万米ドル)		2004Q4	2003Q4	前年同期比 ²	2004	2003	前年比 ²
受注	グループ	5,216	4,726	10%	21,689	19,701	10%
	パワーテクノロジー	2,216	1,971	12%	9,372	7,682	22%
	オートメーションテクノロジー	2,722	2,570	6%	11,334	9,691	17%
売上	グループ	5,971	5,357	11%	20,721	20,427	1%
	パワーテクノロジー	2,574	2,178	18%	8,755	7,598	15%
	オートメーションテクノロジー	3,168	2,684	18%	11,030	9,628	15%
EBIT ³	グループ	264	127	108%	1,084	357	204%
	パワーテクノロジー	164	174	-6%	610	595	3%
	オートメーションテクノロジー	281	218	29%	1,027	738	39%
	非基幹活動	-31	-118		-46	-467	
	コーポレート	-150	-147		-507	-509	
EBITマージン	グループ	4.4%	2.4%		5.2%	1.7%	
	パワーテクノロジー	6.4%	8.0%		7.0%	7.8%	
	オートメーションテクノロジー	8.9%	8.1%		9.3%	7.7%	
	非継続事業に起因する損失	-82	-234		-247	-408	
	純利益（損失）	13	-391		201	-779	
	一株あたりの基礎利益（損失）	0.01	-0.29		0.10	-0.64	

¹ オイル・ガス・石油化学事業の残存部分を継続事業に、その他の活動を非継続事業にそれぞれ2004年に分類替えしたことを反映するよう調整 ² 米ドルベースでの比率 ³ 利払い税引き前利益

する臨時費用など）です。さらに、非継続事業の一部として残存している事業に関連した約6000万ドルの非現金費用も、第4四半期純利益のマイナス要因となりました。

ABBのフレッド・キンドレ社長兼CEOは次のとおり述べています。「黒字転換の節目となる重要な年に、多くの目標を達成できました。コストをさらに低減し、生産性が向上しました。ほとんどの市場が活気を取り戻しつつあることもあり、EBITは大幅に増加し、約10億ドルの黒字を回復することができました」

なお、オイル・ガス・石油化学（OGP）事業の残存部分を継続事業に振り替えたことを反映するため、グループ全体の2005年度目標EBITマージンを8%から7.7%に調整しています。収益・成長に関するその他の目標は変更ありません。

ABB 株式会社

5期連続で10%以上の受注増

ABBグループの日本法人であるABB株式会社の2004年度（2004年1月～12月）業績は、受注が約270億円で前年（234億円）から15%の伸びを記録しました。2000年度から5期連続で、10%以上の成長を継続しています。

ATMA（ロボット・マニファクチュアリングオートメーション）部門が順調に受注を伸ばしたのに加え、PT（パワーテクノロジー）部門が前年から倍増する受注を記録したこと、さらに全社的な人材の増強によってより優れたサービスを提供できるようになったことなどが好業績に貢献しました。2005年度も人材の増強を継続し、ABBグループが誇るトップクラスの製品、システム、サービス、ソリューションを日本のお客さまに提供。より高い付加価値を生み出すビジネスをお客さまと共に構築して参ります。



ABB株式会社

〒150-8512 東京都渋谷区桜丘町26-1 セルリアンタワー
Tel: 03-5784-6254 Fax: 03-5784-6281
e-mail: bs.communications@jp.abb.com
www.abb.co.jp



The Newsletter of ABB Japan No. 4

© 2005 ABB. All rights reserved

発行人: ABB 株式会社広報部 編集制作: ネクストインク株式会社