

いすゞとボルボ・グループ、戦略的提携契約締結

**2020年10月30日
いすゞ自動車株式会社**

The ISUZU logo is displayed in a bold, red, sans-serif font.The Volvo logo consists of the word "VOLVO" in a white, bold, sans-serif font, with "VOLVO GROUP" in a smaller, white, sans-serif font below it, all set against a dark blue square background.

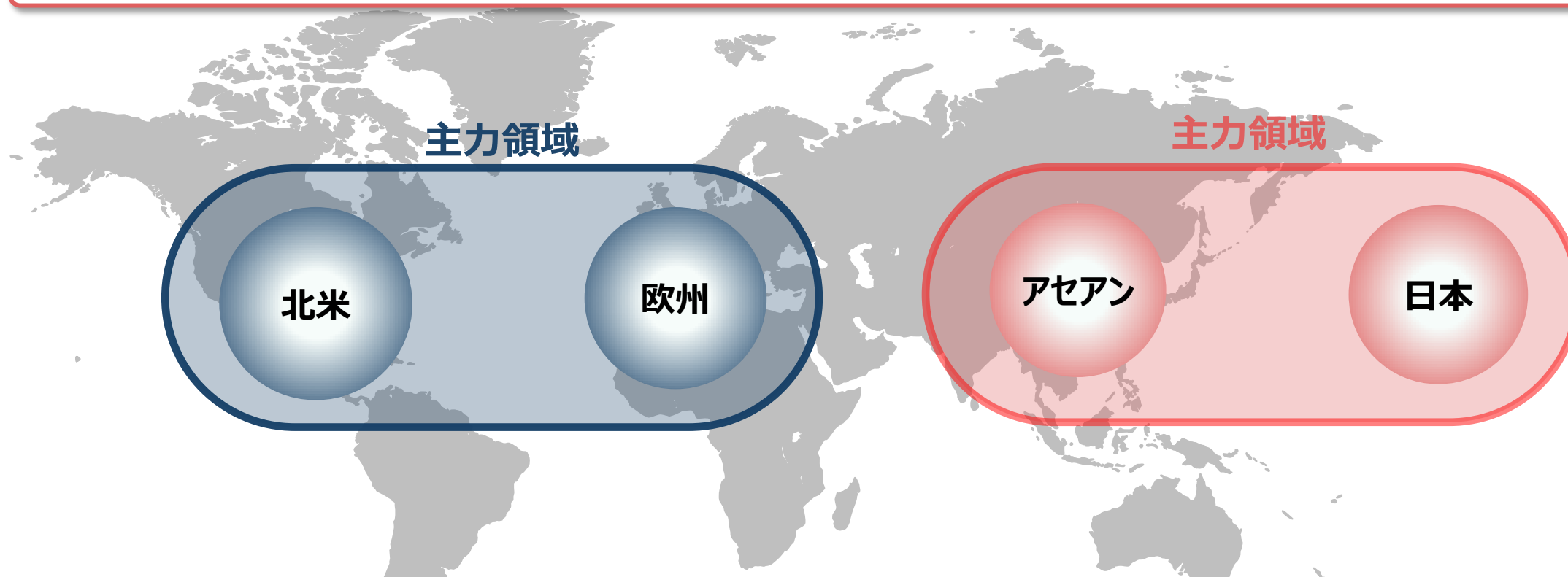
いすゞ自動車株式会社（本社：東京都品川区、社長：片山正則、以下「いすゞ」）とボルボ・グループ（本社：スウェーデン・イエテボリ、プレジデント兼CEO：マーティン・ルンドステット）は本日、昨年12月に締結した覚書を基に、商用車分野での戦略的提携に関する基本契約を正式に締結しました。本契約には、いすゞによるボルボ・グループ傘下であるUDトラックスの事業取得に関する合意も含まれております。UDトラックスの事業取得につきましては、関連当局の承認を経た後、2021年上半期中に手続きを完了する予定としております。

■ 両社の強み

ISUZU

ISUZU

グローバル展開する中小型トラックメーカーのリーディングカンパニー
CY19中小型トラック販売台数：250千台

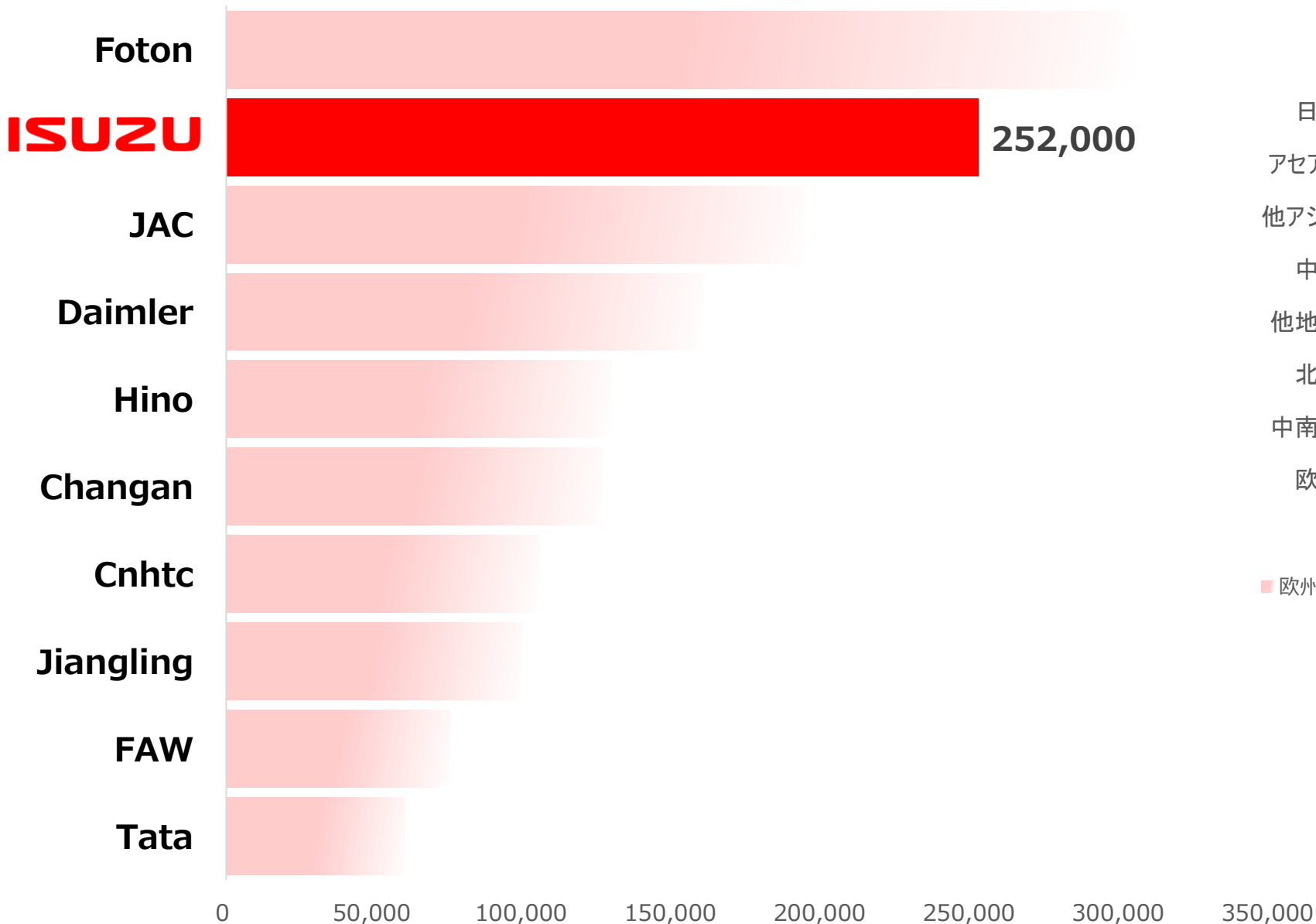


グローバル展開する大型トラックメーカーのリーディングカンパニー
CY19大型トラック販売台数：200千台

*日本シェアはいすゞ単独

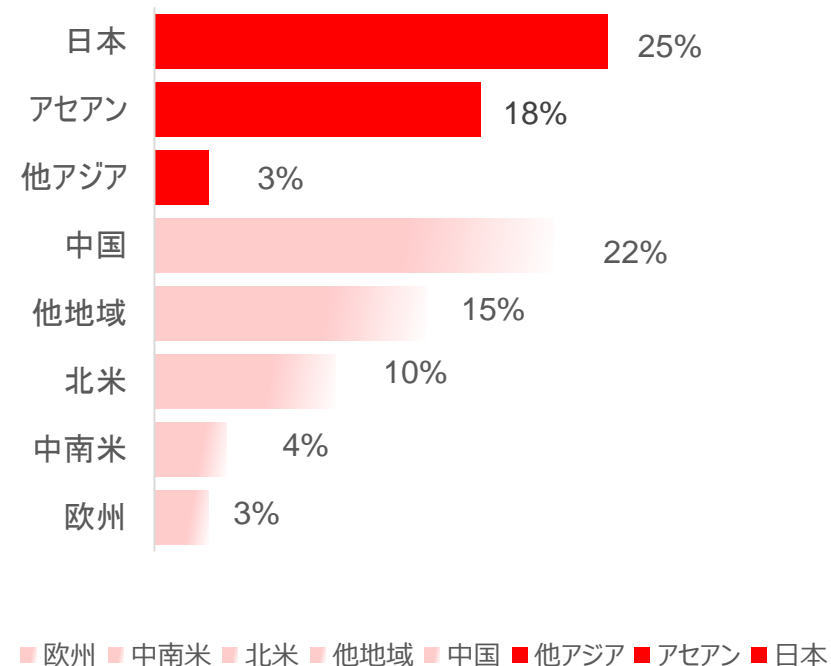
■ いすゞ自動車の強み

2019年 中小型トラック販売台数 GWV 3.5t-15t (Van除く)



いすゞ販売台数地域割合

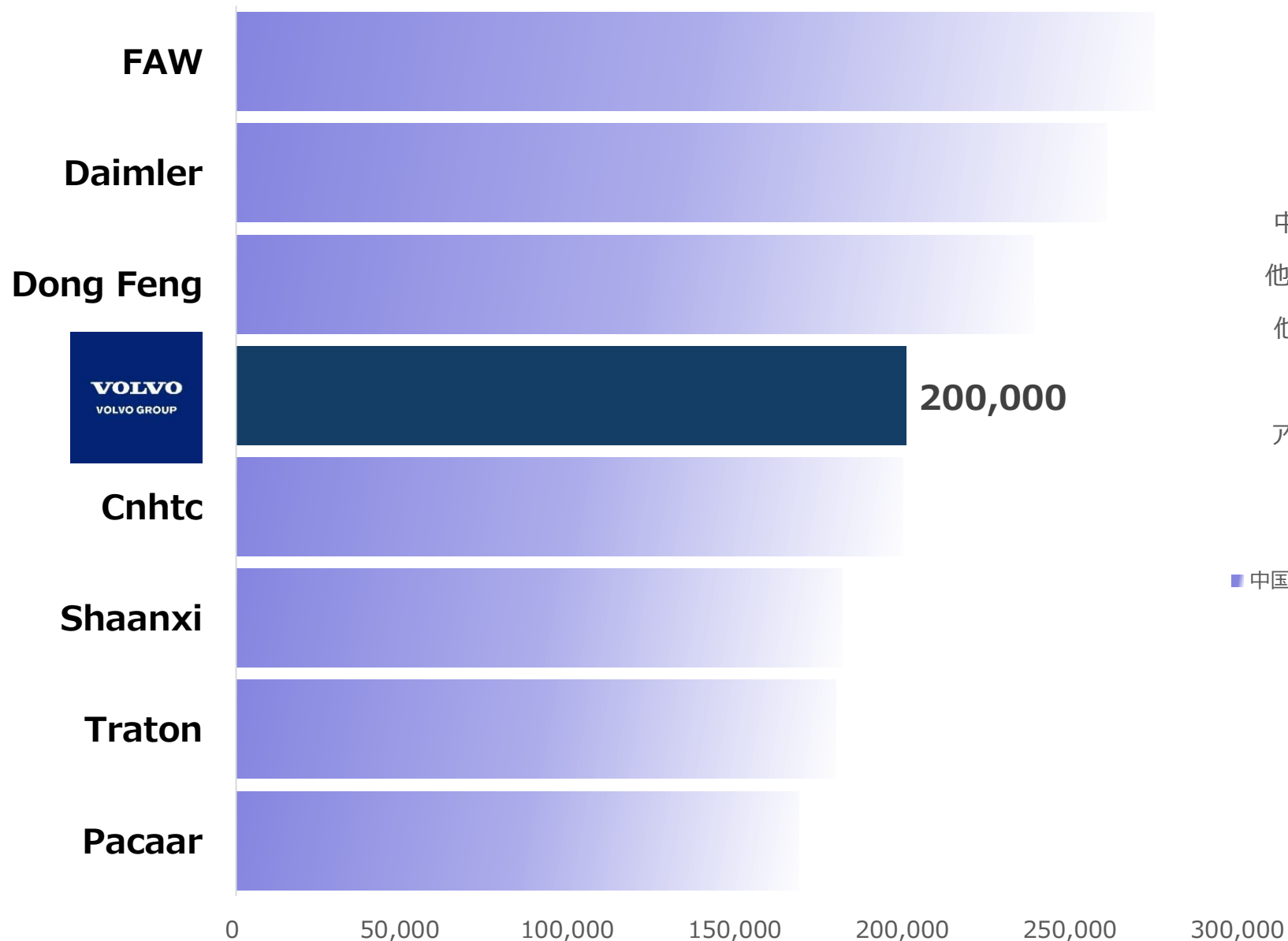
日本・アジア 46%



■ 欧州 ■ 中南米 ■ 北米 ■ 他地域 ■ 中国 ■ 他アジア ■ アセアン ■ 日本

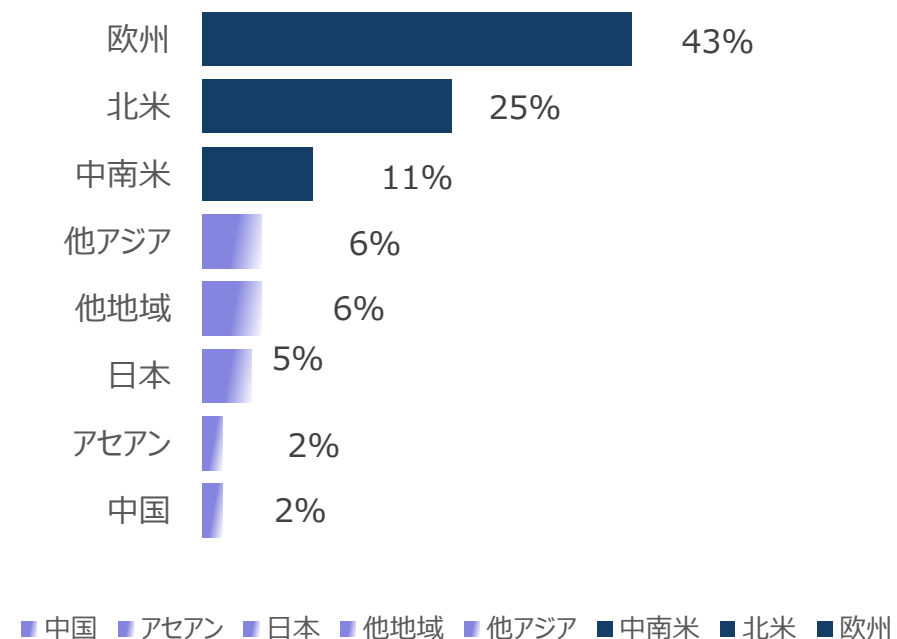
■ ボルボ・グループの強み

2019年 大型トラック販売台数 GVW 15t-



ボルボ・グループ販売台数地域割合

欧州/アメリカ 79%



本アライアンスの目的

Alliance objectives

世界最大規模の商用車アライアンスの組成

Be the world's largest and most competitive CV Alliance

強固な協力関係の中で両社の強みを結合し お客様へ最適な物流ソリューションを提供

Providing the world's best transport solutions

(safe, sustainable, smart, productive)

We do this by

Combining our strengths, complementarities and volumes in true partnership

両社が大切に思うこと

What matters most to us

人・お客様・社会

PEOPLE,
CUSTOMERS AND SOCIETY

価値創造

VALUE CREATION FOR
ALL

誠実・透明性

LOYALTY AND TRANSPARENCY

■ 協業体制

■ 両社間で以下3つの契約を締結。その実現・実行に向け21年より共同組織を発足

協業基本契約

技術協業基本契約

UDトラックス株式譲渡契約

アライアンスボード
(両トップ)

アライアンス委員会
+
アライアンスオフィス
(日本/スウェーデンに設置)

クロスカンパニーチーム

■ 以下協業原則のもと持続可能なシナジー創出を目指す



両社の強みを活かし、WIN-WINアプローチに基いた長期的パートナーシップの構築



製品・リソースの最適化によりボリュームの拡大を狙い、戦略的シナジーを創出



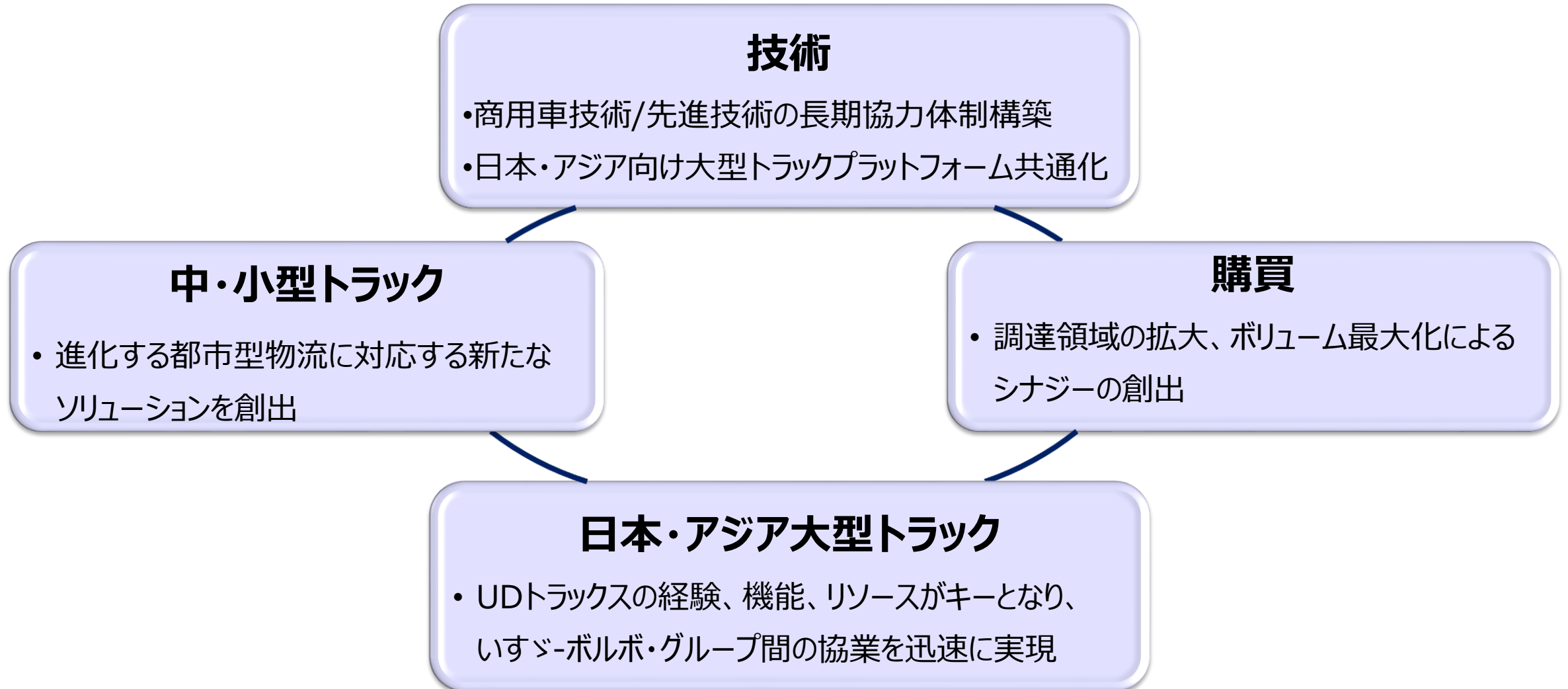
独立性の維持と競争力の向上



「信頼」・「オープンマインド」・「相互尊重」・「努力と収益の公正な共有」

■ 主な協業案件

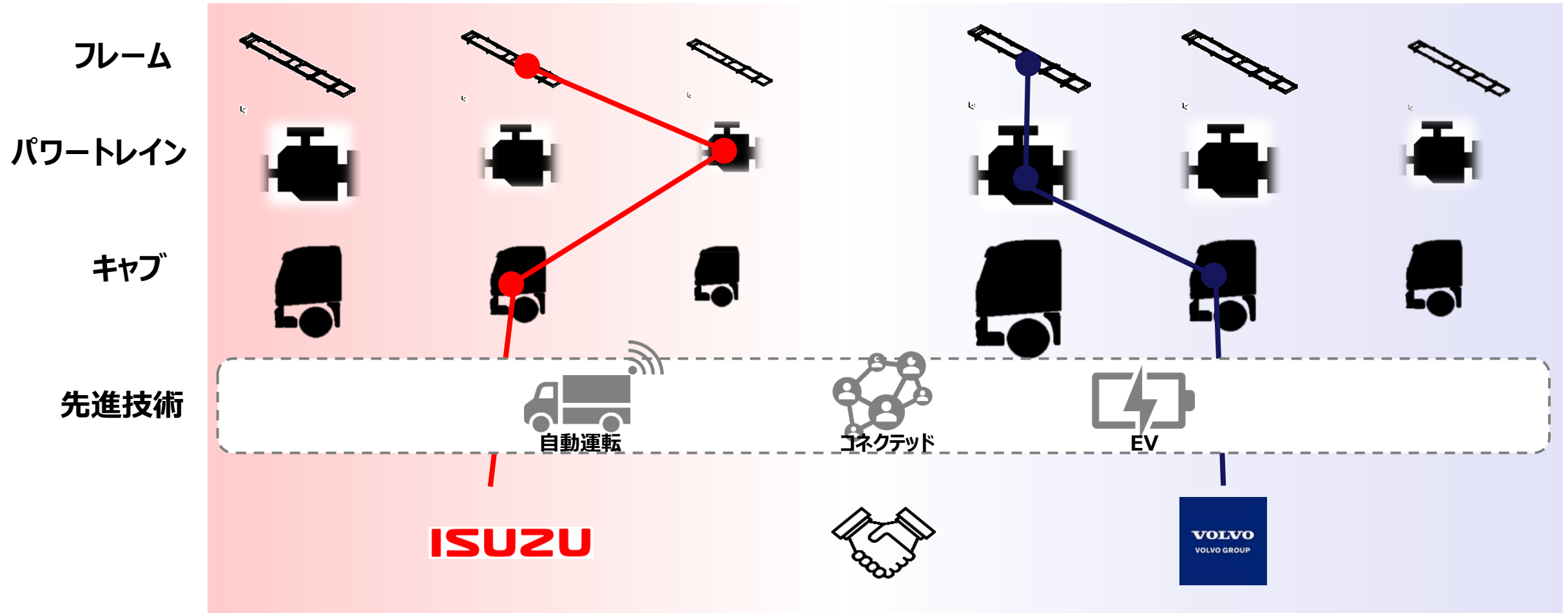
- 両社は以下4つの領域での協業に合意。今後、更なる協業可能性領域を両社で追求



■ 技術

■ 両社が有するモジュール設計/組合せ開発システムの高い親和性

- ・ 両社の先進技術を結集した効率的な商品開発、多様化する市場ニーズへの対応



■ 商品

- いすゞとボルボ・グループは社会とお客様に提供する価値を最大化
 - ・ 『商品・技術・地域』の視点で両社の強みを活かし、更なる協業の可能性を拡大する

日本・アジア向け大型トラック

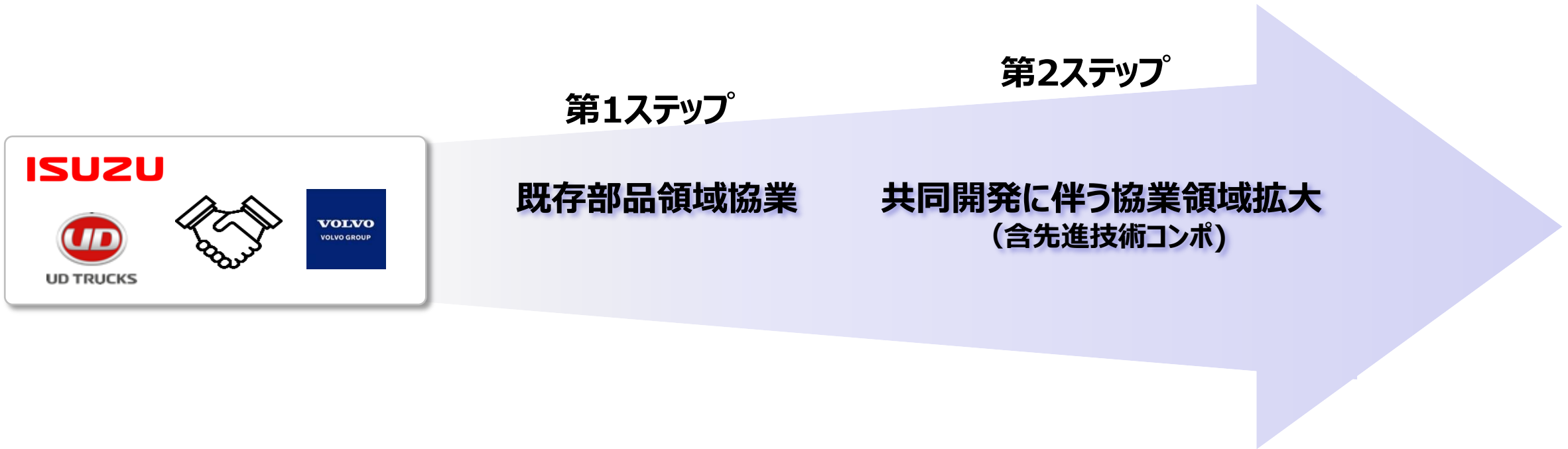
- ・ 第1 ステップ
UDトラックの一部商品を共有（22年以降）
- ・ 第2 ステップ
いすゞ-UDトラック 大型プラットフォーム共同開発
（ボルボ・グループの技術も活用）

中・小型トラック

- ・ 商品ラインアップを拡充
- ・ いすゞ中・小型トラックの販路を拡大



- 両社の調達領域の拡大、ボリューム最大化によるシナジーの創出
 - ・ 日本・アジア向け大型トラック共同開発による共通仕様部品・コンポの拡大
 - ・ 先進技術コンポ・デバイス領域での協業
 - ・ 協業領域拡大に伴い、最適な協業体制を構築



UDトラック事業概要

- 日本 : 大型トラック、特にトラクタと除雪車のスペシャリスト
- 海外 : 新興国向け特装に特化した商品ラインアップ

国内商品ラインアップ

海外商品ラインアップ



Kazet (LD 4.3-7.8t)

Condor (MD 7.5-20t)

Quon (MHD 20-25t)

Quester (HD 21-38t)

Croner (MD 10.4-17t)

Kuzer (LD 8.5t)

国内販売台数 (FY2019)

主要市場における販売台数 (FY2019)

日本



販売台数 : 10,495
シェア* : 18.5%

南アフリカ



販売台数 : 2,197
シェア* : 9.3%

タイ



販売台数 : 1,289
シェア : 6.9%

インドネシア



販売台数 : 2,654
シェア : 16.0%

オーストラリア



販売台数 : 581
シェア : 3.5%

*大型トラック (UDトラックス調べ)

■ 戦略的提携におけるUDトラックスの重要性

- UDトラックスのボルボ・グループでの経験、機能、リソースは、いすゞ-ボルボ・グループの戦略的協業効果を迅速に実現するための重要な役割
- いすゞ-UDトラックス事業間の様々な領域でシナジー創出を期待

国内事業

- 商品共通化によるリソース/コスト削減
- 両ブランドの強みを活かした販売効率化
- 両サービスネットワーク活用によるお客様への利便性向上



海外事業

- 大型事業に軸足を置くUDトラックス事業との補完
 - 海外専用商品（クエスター）
 - 海外開発・生産拠点
 - 小売・アフターサービス含めた大型トラック事業展開



■ 本契約の取引要件および財務影響

UDトラック企業価値

- **2,430億円**
 - アーンアウト条項設定 150億円（外数）

支払総額

- **2,820億円**（企業価値にNet Cash* 390億円加算）
 - 株式買取 600億円
 - ボルボ・グループからの借入金返済 2,220億円

資金調達

- **資金調達は外部借入を予定(一部手元資金で対応)**
 - 取得後の自己資本比率39%、D/Eレシオ 0.62

*Net Cashは、販売金融債権500億円を含む

*支払総額、自己資本比率、D/Eレシオは、19年12月末B/Sベース想定値

■ 今後の日程

- 契約締結後、協業開始に向けた手続き準備本格化
- 2021年上半期手続き完了予定、新体制による協業スタートを目標

▼20年10月30日契約締結

▼21年上半期手続き完了予定

主なマイルストーン

各国当局届出・許認可

ボルボ・グループ→いすゞグループへの事業譲渡準備

いすゞ-ボルボ・グループ協業推進体制およびアライアンス
オフィス設置準備

▼新体制による協業スタート

ISUZU

VOLVO
VOLVO GROUP

いすゞとボルボ・グループは、20年の長期にわたる戦略的提携契約を締結しました。これから、共に物流の将来課題に挑み、社会とお客様に提供する価値の最大化と、商用車業界の新たな価値の創造を目指してまいります。

「運ぶ」を支え、環境と未来をひらく

ISUZU

