

副社長メッセージ

Investor Day(コネクティブ戦略) 



青木 優和

執行役副社長

コネクティブインダストリーズ事業統括本部長



競争力のあるプロダクトを集結、「際」をシームレスにつなぐソリューションを提供

めざす姿・ビジョン

「伝統に支えられたプロダクト事業に安住してはいけない、変化を恐れてはならない」という強い想いで立ち上げたCIセクター。“コネクティブ”で新たな価値を創ることをめざし、「つないでいく。データを、価値を、産業を、そして社会を。」をパーパスとして掲げました。日立が誇る競争力のあるプロダクトを集結させ、現場と経営、企業と企業、人々と産業の間の「際(きわ)」をシームレスにつなぐソリューションが産業を、社会を変え、サステナブルな価値を生み出します。

近年、社会課題がより複雑化する中で、分野単独では解決できない課題が増加しており、分野を超えた「際」の課題解決が重要になっています。こうした中、CIセクターでは、プロダクト、OT、ITを併せもつ強みと、日立の独自技術と豊富な経験知を生かした「顧客協創型ドメインSI」により、「際」の課題を解決するトータルシームレスソリューションを産業分野からアーバン、ヘルスケア分野に拡大させるとともに、リカーリングビジネスを強化することで、さらなるグローバルな成長をめざしています。その実現に向けて、これまでDSSセクターとともに「デジタル」を軸に事業を展開してきましたが、今後さらにGEMセクターとともに「グリーン」を軸とした領域にも発展させていきます。

事業戦略(Lumada事業展開)

成長戦略の一つ目が、「Lumadaの顧客協創フレームワークによるトータルシームレスソリューションの進化・拡大」です。注目の集まるAI活用の事例では、すでに多数の成果が出ています。例えば、販売現場では、AIによる需要予測ソリューション  で発注を最適化し、お客さまの課題であった発注作業時間の大幅な短縮と欠品抑制を実現しました。食品・衣料分野などで実績を重ね、今後、さらに多様な業種に向けて拡大するとともに、課題に応じた最適化を実現することでグリーンへも貢献していきます。また、EVを軸としたカーボンニュートラルへのソリューション事例  として、高圧受電・超急速・多点切替機能をもったEVチャージャーから、ビルのレジリエンスを高めるV2X^{*1}システム、EVバッテリーLCM^{*2}ソリューションまで、EVバリューチェーン全体での事業展開を図っています。

成長戦略の二つ目が、「リカーリングビジネスの強化」です。トータルシームレスソリューションをもとに、継続的にお客さまに価値を提供し続けることにより、CIセクターの事業基盤を強化していきます。

成長戦略の三つ目が、「グローバル成長の加速」です。特に北米を注力地域として、M&A戦略も組み合わせで事業を強化しています。

*1 V2X: Vehicle to X (自動車とさまざまなモノとの接続や相互連携を行う技術の総称) *2 LCM: Life Cycle Management

価値協創ストーリー(事例)

最近のトピックスとして、EVスクールバスを製造する北米EVメーカーのLion Electricとの協創事例を紹介します。Lion Electricは、ゼロエミッションなど環境負荷低減に向けて急激に増加するEV需要に対し、EVバッテリーの増産体制を短期間で確立することが喫緊の課題であり、高度なロボティクスSI技術をもつ日立の米国子会社であるJRオートメーションをメインコントラクターとして選定しました。プロジェクト全体を統括し、EVバッテリーの製品試作・量産ラインの開発を並行して行い、時間的な制約がある中、両社の協創により、安全・高効率・高性能な製造ラインを短期間で立ち上げることに成功しました。



EVバッテリー製造ライン 