

情報・通信事業方針説明会

2007/11/19

株式会社 日立製作所

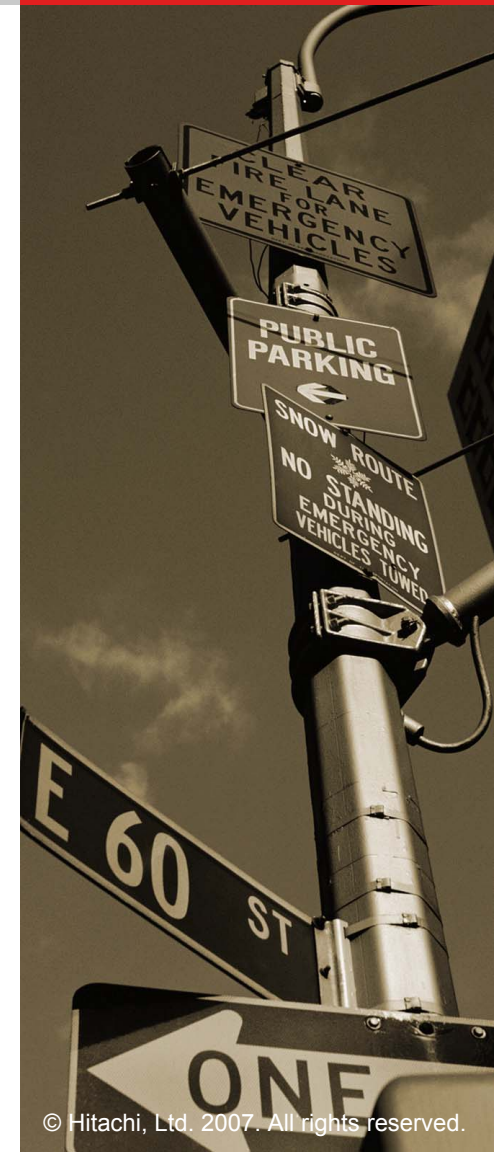
代表執行役 執行役副社長 情報・通信グループ長&CEO

篠本 学



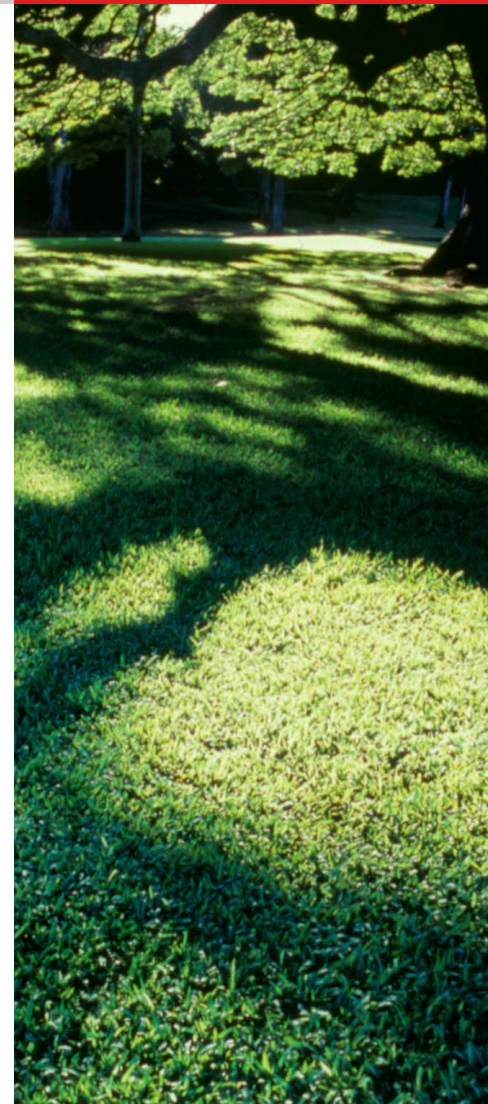
Contents

1. 事業概況
2. 事業方針
3. モノづくり強化による高収益体質化
4. 知的創造社会に向けた高付加価値事業化
－高付加価値サービス事業の拡大－
5. 知的創造社会に向けた高付加価値事業化
－「知」の融合を実現する統合ITプラットフォーム－
6. 強い製品・サービスを核にしたグローバル展開
7. まとめ



1

事業概況



1-1. 日立の経営方針

経営基本方針 「協創と収益の経営」

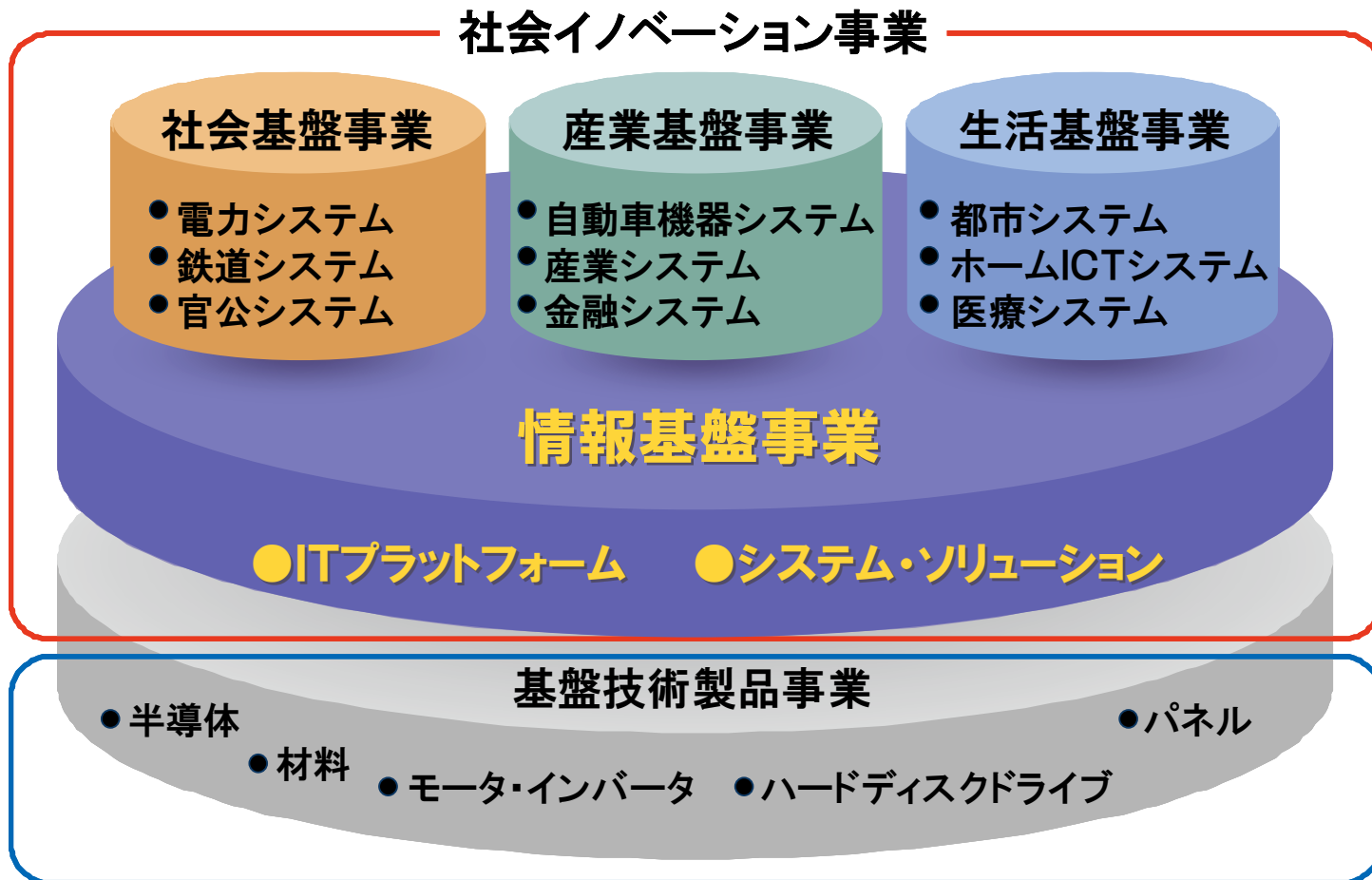
マーケット・インを貫き、利益の創出に徹する

経営目標

安定的な高収益構造の確立

基本施策

1. FIVに基づいた管理徹底による高収益経営
2. 安定的な高収益構造の構築
3. 高収益化に向けたグループ経営の進化
4. 協創によるイノベーションの創出



1-3. 2006年度からの主な取り組み

ソフトウェア／サービス

- **ワールドワイドレベルでの継続的なコンサルティング事業の強化**
 - ・「日立コンサルティング」発足(06年4月)
 - ・「日立コンサルティング」に「ビジネスソリューション事業部」を統合(06年10月)
- **サービス化、グローバル化を加速するため情報・通信グループ内に「サービス・グローバル部門」新設(07年4月)**
- **システム・ソリューションの品質・生産性のさらなる向上をめざした施策の徹底**
 - ・「プロジェクトマネジメント統括推進本部」設置(07年4月)

ハードウェア

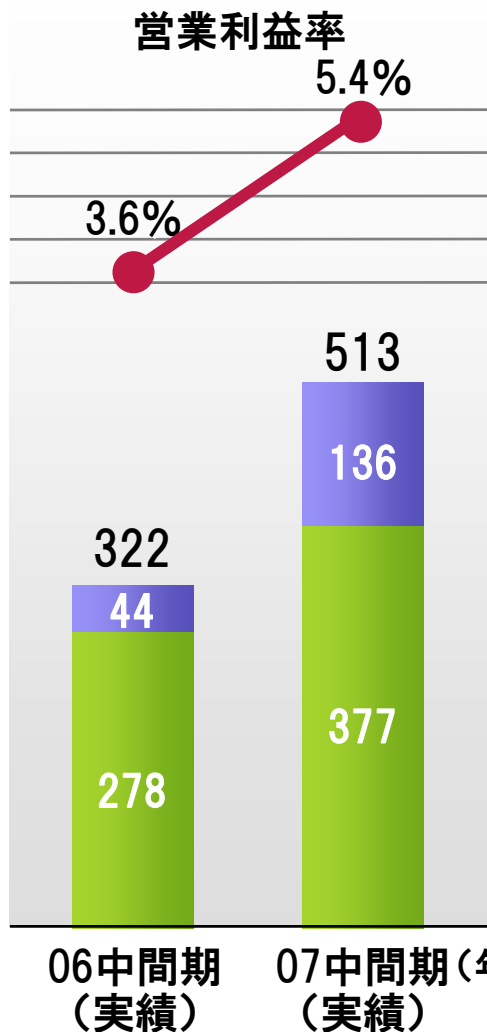
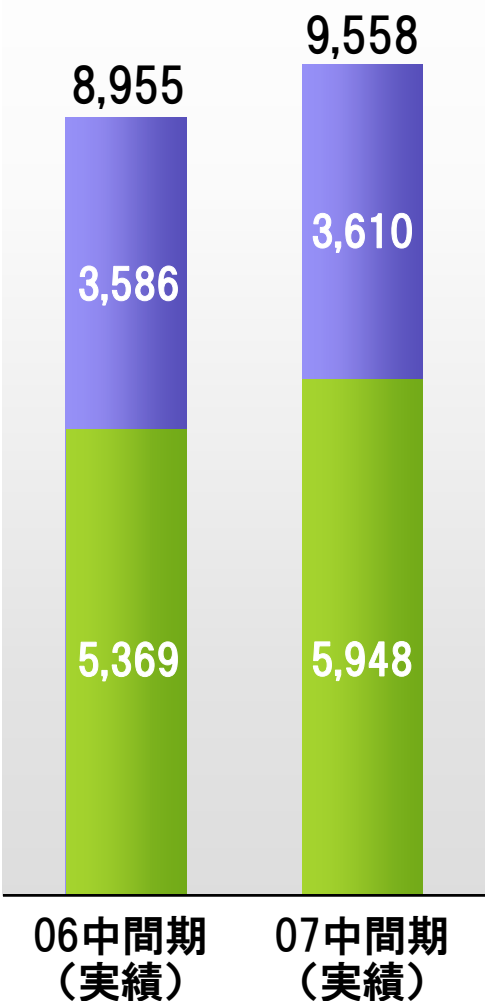
- **強い製品の開発加速と最先端の仮想化機能の強化**
 - ・統合サービスプラットフォーム BladeSymphony
 - ー小型高集積モデル「BS320」(06年6月)、サーバ仮想化機能「Virtage」(07年2月)
 - ・エンタープライズディスクアレイ
 - ーボリューム容量の仮想化 Hitachi Universal Storage Platform V (07年5月)
 - ・さらなる品質向上、コスト低減をめざした「ハードウェアモノづくり統括本部」設置(07年2月)
 - ・知的創造社会に向けた ITプラットフォームコンセプト「Harmonious Computing」の進化(07年7月)
 - ・省電力化推進
 - ー「CoolCenter50」設置(07年10月)、「Harmonious Green プラン」策定(07年11月)

1-4. 2007年度中間期業績

売上高

営業利益

概況



売上高(増収)

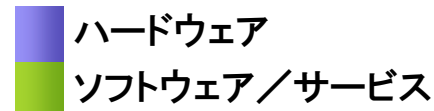
- ・ミドルウェア堅調
- ・金融向けSI* 好調
- ・アウトソーシング事業、コンサルティング事業等のサービス伸長
- ・ディスクアレイ、ATM伸長

*)SI : Systems Integration

営業利益(増益)

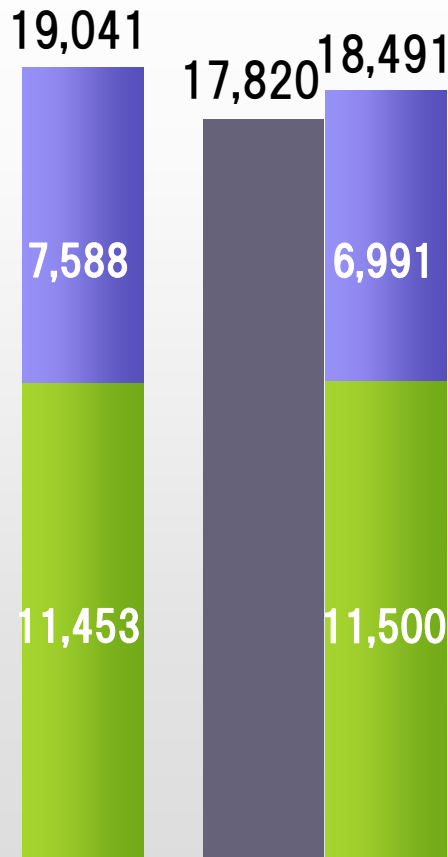
- ・ソフトウェア堅調
- ・プロジェクトマネジメント強化
- ・ディスクアレイ堅調
- ・ATMの改善

単位: 億円



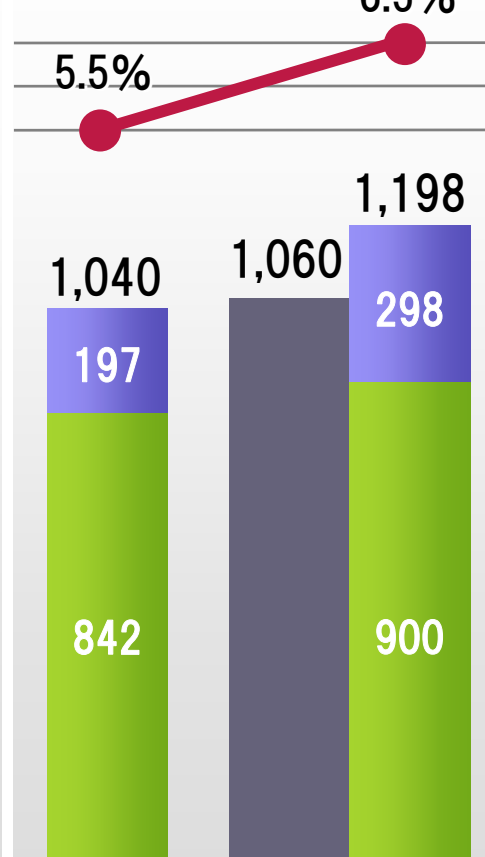
1-5. 2007年度業績見通し

売上高



営業利益

営業利益率



概況

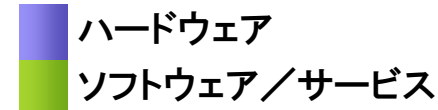
期初見通し比(増収増益)

- ・金融向けSI、アウトソーシング事業好調
- ・ディスクアレイ伸長

前期比(減収増益)

- ・Opnext持分法子会社化やビジネスPC事業協業による減少影響等で、ハードウェア減収増益
- ・収益性を重視した案件管理で、ソフトウェア/サービス増益(売上高は微増)

単位: 億円



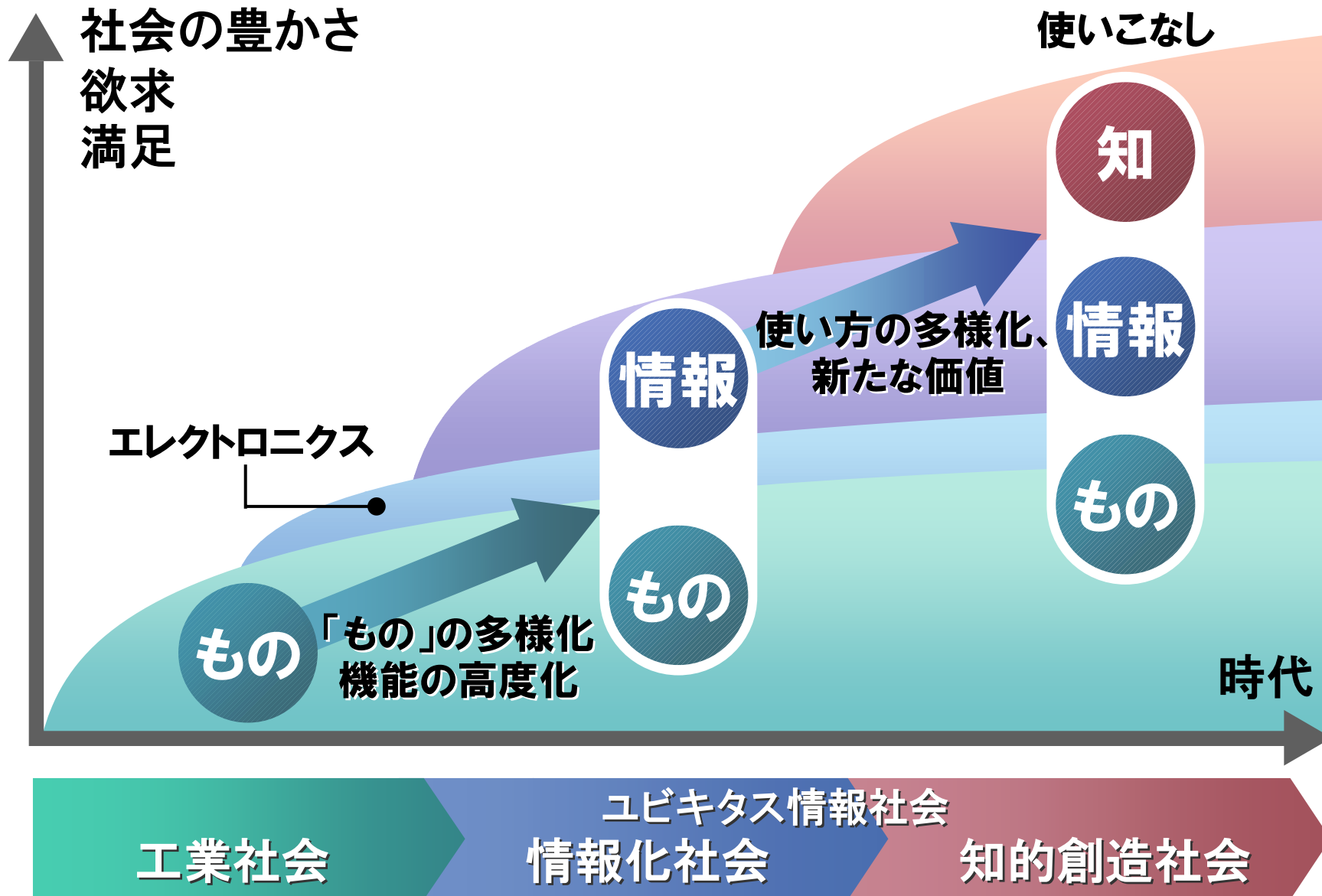
06年度 (実績) 07年度 (期中見通) 06年度 (実績) 07年度 (期中見通)

2

事業方針

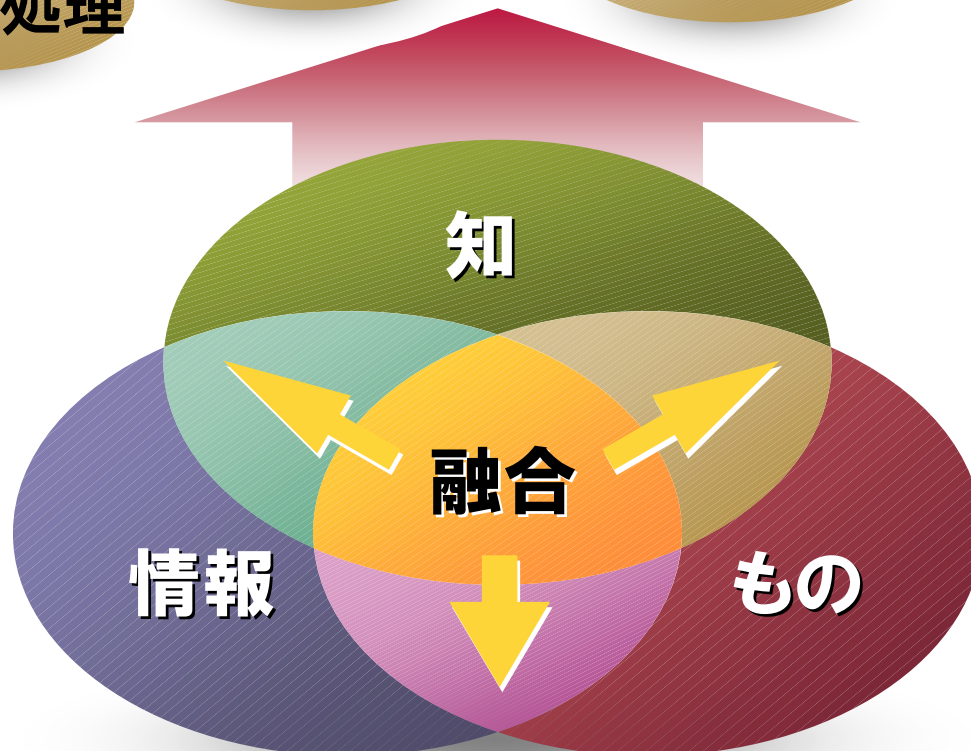


2-1. 社会の変化と価値の源泉の移り変わり



2-2. もの・情報・知の融合による課題解決

「もの」「情報」「知」の融合を促進し、地球規模の課題を解決



09年度業績目標
売上高:2兆円 営業利益率:7%

「もの」「情報」「知」の融合による社会イノベーションへの貢献

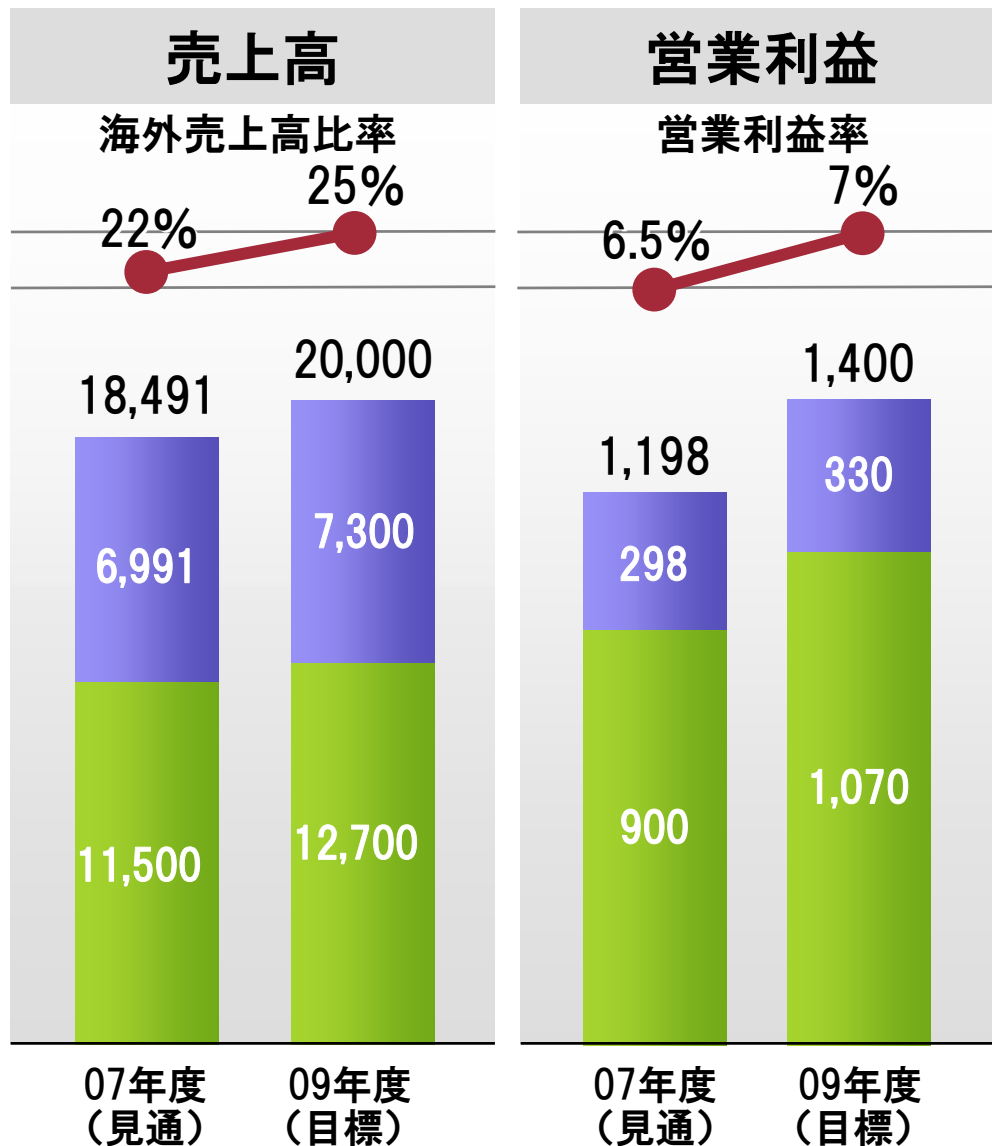
モノづくり強化による
高収益体質化

uVALUE

知的創造社会に向けた
高付加価値事業化

強い製品・サービスを核にした
グローバル展開

2-4. 2009年度業績目標



単位: 億円
■ ハードウェア
■ ソフトウェア/サービス

3

モノづくり強化による高収益体質化



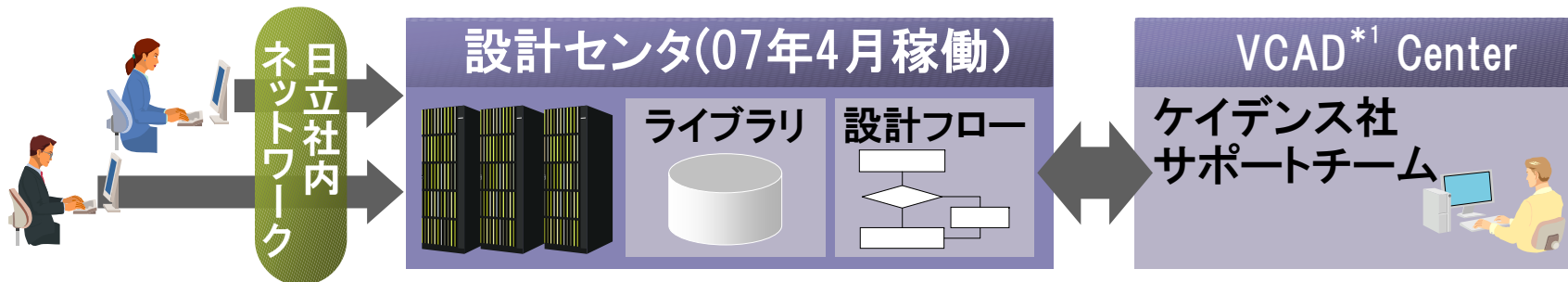
3-1. ハードウェア部門のモノづくり改革

● トップダウン施策: グローバルレベルでのモノづくり共通基盤構築

共通設計基盤

07年度目標: 設計効率2倍、設計期間 40%短縮(05年度比)

- ・米国ケイデンス・デザイン・システムズ社の設計自動化ツールを全面採用



WW-TSCM*2

07年度目標: 棚卸資産手持日数 5%短縮(06年度比)

- ・日次業績可視化、週次意思決定(・出荷計画/実績 ・生産計画/実績 ...)

● ボトムアップ施策: M³(エムキューブ)イノベーション

- ・製造現場からの自発的改革運動
(MONOZUKURI×Manufacture×Motivation)

07年度目標:
製造リードタイム
30%短縮(05年度比)

● サービスプラットフォーム開発におけるエンジニアリング強化

- ・日本最大規模のITエンジニアリング会社「日立情報通信エンジニアリング」設立(06年10月)

*1)VCAD: Virtual Computer-Aided Design *2)TSCM: Total Supply Chain Management

3-2. 主要IT製品の省電力化推進

● 環境対応製品の開発強化

● データセンタ全体の省電力化

Harmonious Greenプラン



IT製品の省電力技術開発

- ・運用レベル(仮想化による使用リソース最適化)
- ・装置レベル(HDDのMAID*¹技術 ...)
- ・部品レベル(LSIの省電力化技術 ...)

CO2排出量を5年間で累計約33万トン削減
(東京23区の1.2倍の森林面積に相当)

適用

CoolCenter50

今後5年間で消費電力を
最大50%削減



空調機 UPS*² 変圧器

日立グループ横断で取り組み

電力グループ

都市開発システムグループ

日立アプライアンス

日立産機システム

日立プラントテクノロジー

⋮

*1)MAID:Massive Array of Idle Disks

*2)UPS:Uninterruptible Power Supply(無停電電源装置)

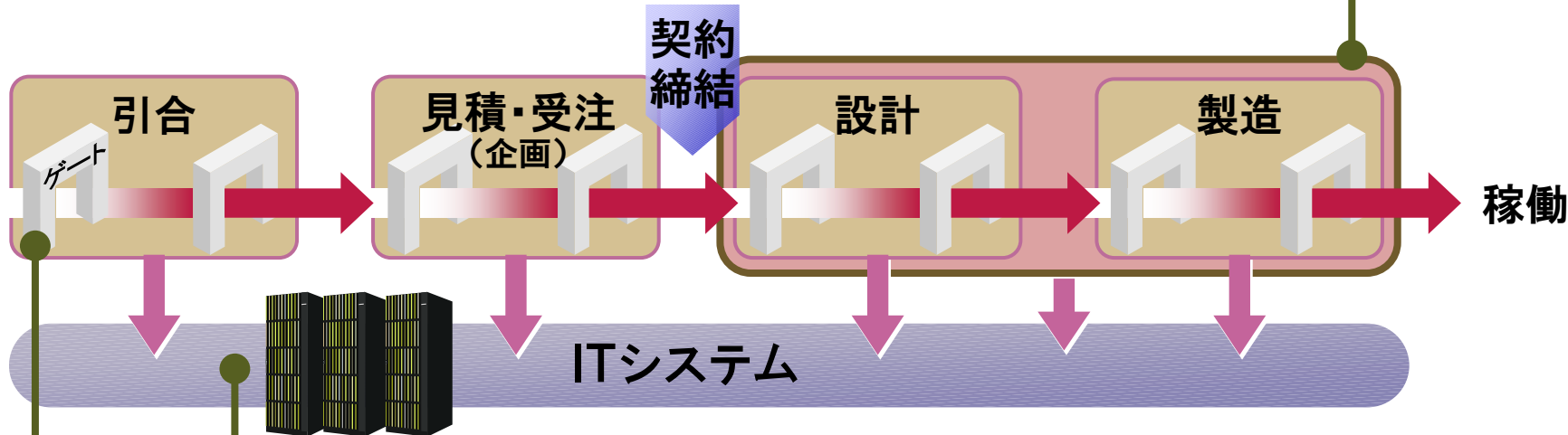
3-3. システムソリューション モノづくり基盤の整備

● 科学的手法・プロセス強化による高品質なモノづくり

アプリケーション自動生成ツール

- ・アプリケーション開発の品質・生産性向上

生成率
50~90%



プロジェクトサポートシステム: 現物での進捗把握

- ・ツールによる進捗定量化 (仕様確定度、品質状況、リスク評価)
- ・大規模システムを中心に常時150プロジェクトを監視

不採算化の
徹底抑止

フェーズゲート: 厳格な判断基準によるGo/NoGo判定

- ・工程内、工程毎での多重的リスク評価の徹底

3-4. 日立のワークスタイル改革



● 生産性向上・品質向上

コミュニケーションの活性化

意思決定のスピードアップ

情報セキュリティの強化

顧客対応時間の増大:30%向上

スペースの効率的な活用
(フリーアドレス)

フロアスペース効率30%向上
共通スペース倍増

セキュリティPC

クライアントブレード

IP電話

● 総務省「u-Japan大賞」2007年度
ビジネス部門賞

「シンクライアントによるフリーアドレス、
高セキュリティ新ワークスタイルシステム」

● 第8回 日本テレワーク協会 会長賞

3-5. 実践ノウハウを活かしたソリューションの提供

- 日立グループでの実践ノウハウをメニュー化し、ソリューションとして提供
- 上流コンサルティングからのソリューション提供

企業改革ソリューション

売上高目標：600億円(07～09年累計)

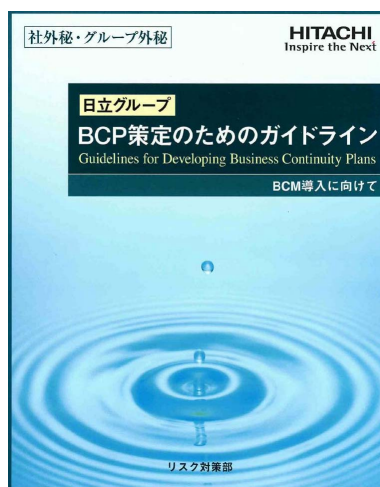
内部統制再構築 ソリューション

06年4月発表



BCM* ソリューション

07年3月発表



ワークスタイル改革 ソリューション

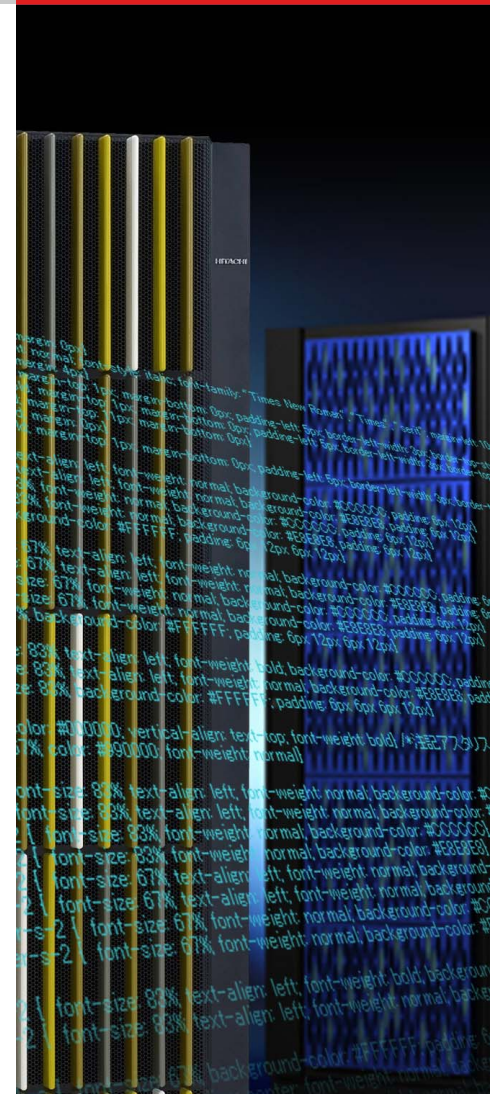
07年4月発表



*) Business Continuity Management

4

知的創造社会に向けた高付加価値事業化 — 高付加価値サービス事業の拡大 —



4-1. 高付加価値サービス事業の拡大

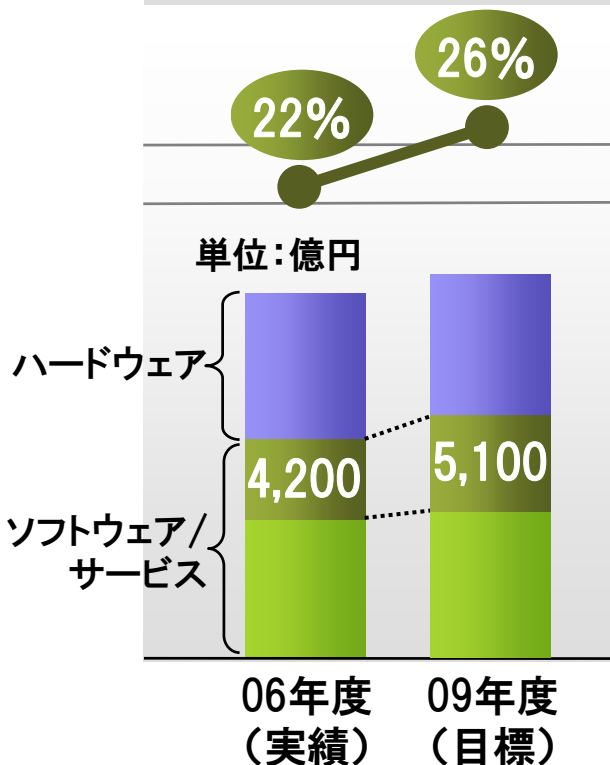
売上高

09年度:5,100億円
06年度:4,200億円

サービス事業における
より高付加価値なビジネスの拡大

09年度
営業利益率
10%超

高付加価値サービス
事業売上高比率

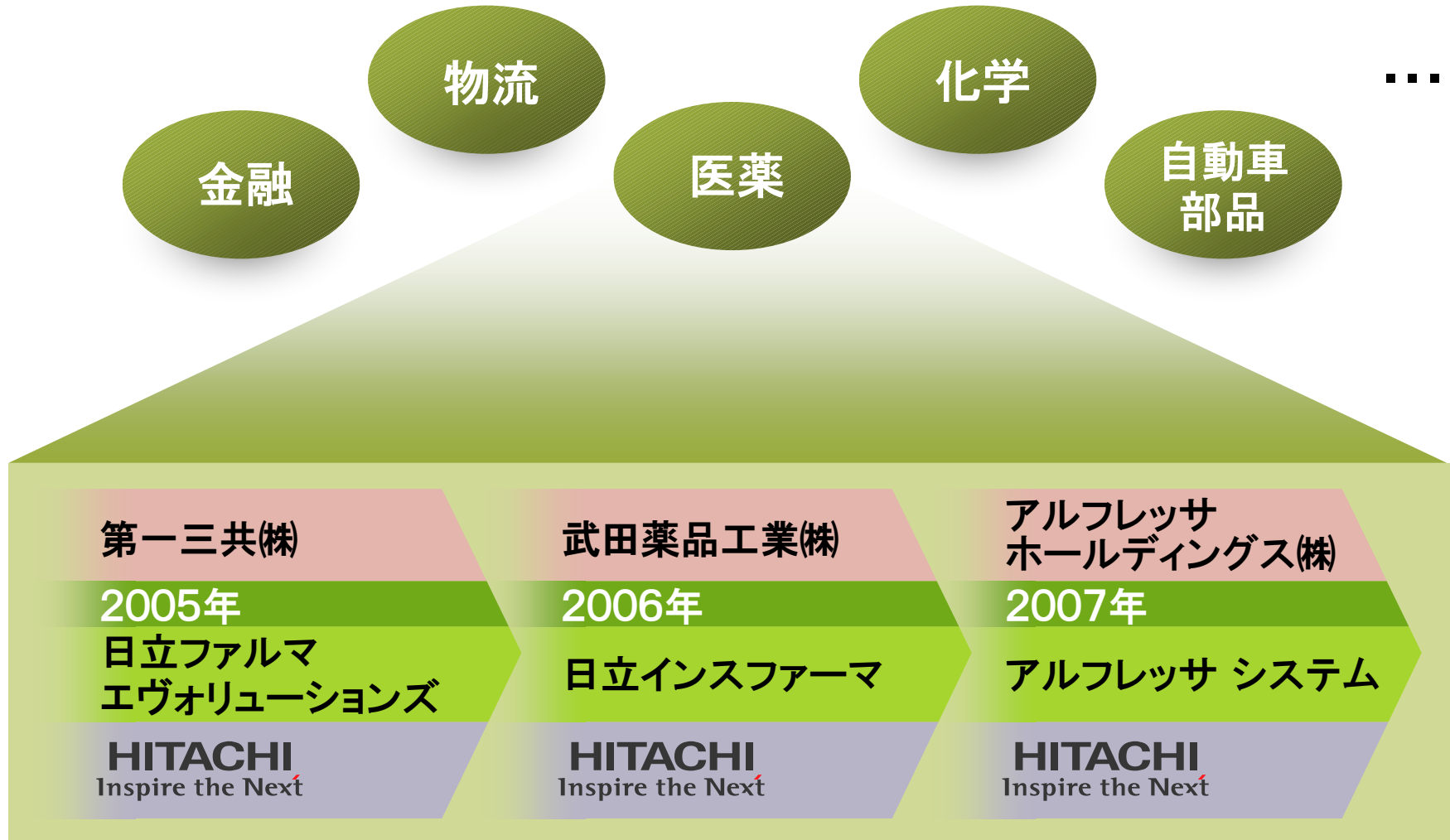


- コンサルティング事業拡大
 - ・ワールドワイド展開
- アウトソーシング事業の強化
 - ・業界トップクラス企業との協創によるアウトソーシング
 - ・データセンタ事業、BPO^{*1}事業
 - ・金融アウトソーシング
- 統合サポートサービス事業拡大
 - ・ITマネジメントサービス等
- SaaS^{*2}等、新分野・新ビジネスモデルの展開
 - ・グループ会社との連携

*1)BPO:Business Process Outsourcing *2)SaaS:Software as a Service

4-2. アウトソーシング事業 - 戦略アウトソーシング -

● 医薬トップクラス企業との協創を契機とした事業拡大



● 豊富な高信頼システム構築の実績を活かした事業拡大

地域金融機関向け共同アウトソーシングサービスNEXTBASE

- ・第二地銀のアウトソーシングとして業界最大規模
 - －徳島銀行、香川銀行、北日本銀行、トマト銀行、高知銀行 5行にて採用（稼働済 2行）
 - －09年までに 累計10行採用目標

個人向けネットワークバンキング共同センターサービスFINEMAX

- ・大手地銀を含め23金融機関採用の業界トップクラスの規模
 - －8年間の安定稼働実績に基づいた信頼のサービス
 - －ネットバンキングEdyチャージサービスを開始(07年6月)
 - ・北洋銀行、広島銀行、福岡銀行で採用

● 大都市圏を中心とした需要増大に対応したデータセンタ拡充

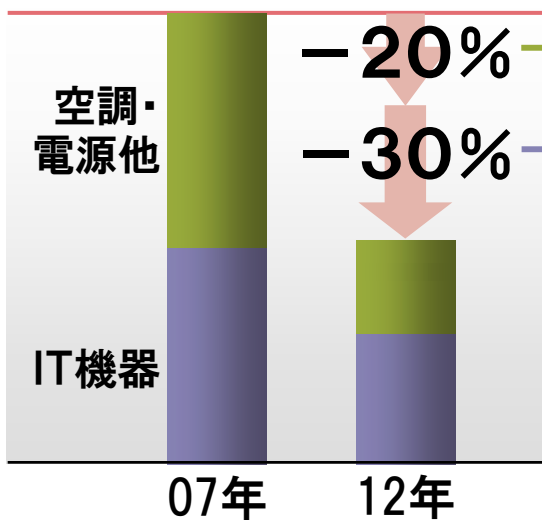
・既稼働顧客数：1,330社 拠点数：20拠点

・高信頼性センタの増床、新規建設
34,000㎡(07年10月) ⇒ 45,000㎡(09年)

● 省エネデータセンタプロジェクト立上げ(07年10月)

CoolCenter50

今後5年間で消費電力を最大50%削減



空調改善

- ・高効率電力設備
- ・熱対流シミュレーション
- ・高効率空調機

全体最適化

- ・省電力IT機器
- ・仮想化技術応用
- ・IT連携空調制御

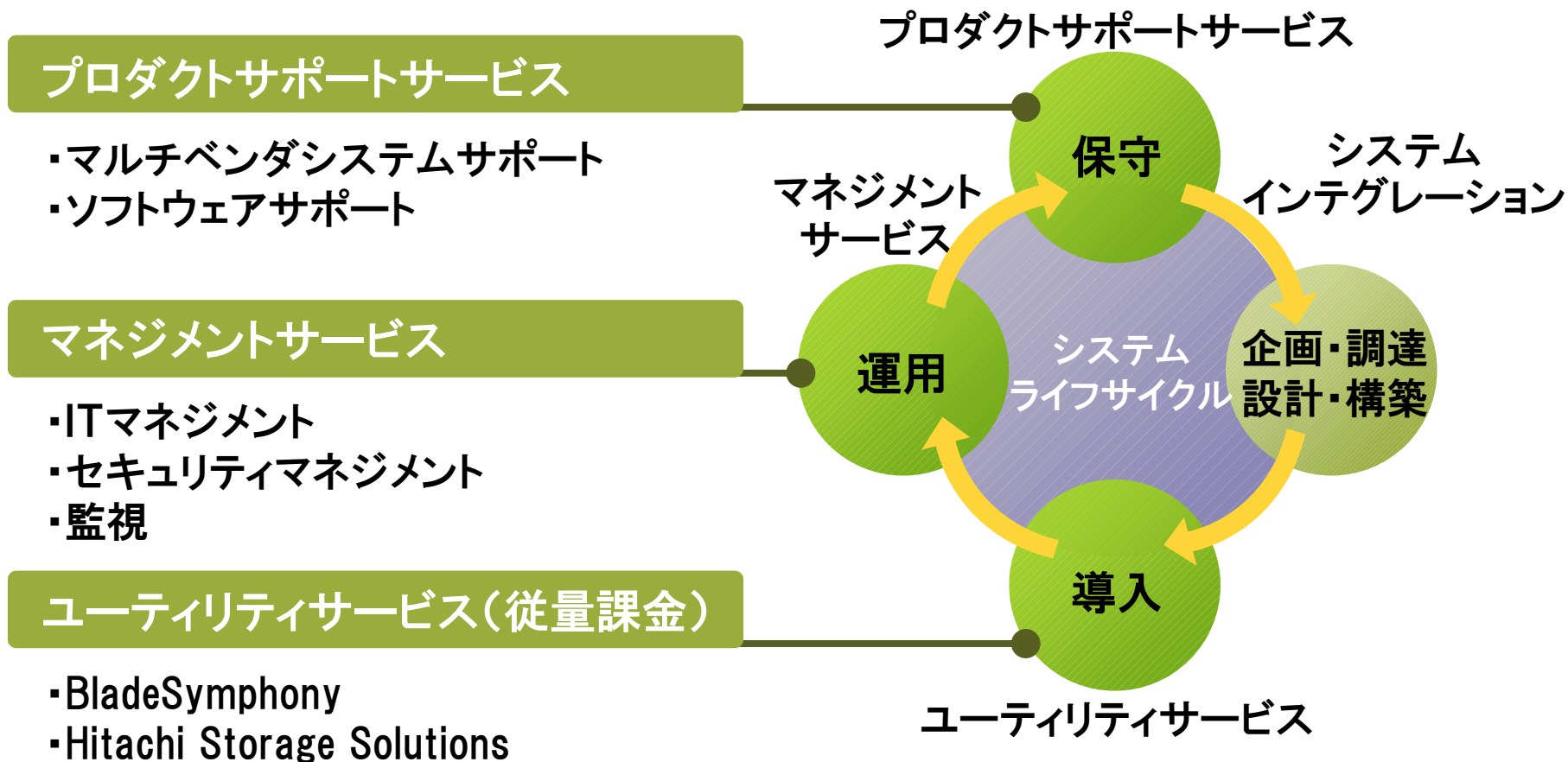
モデルデータセンタ

場所：横浜市
稼働：09年度(予定)
規模：10,000㎡

4-5. 統合サポートサービス事業

● システムライフサイクル全体でのサポートサービス強化による収益拡大

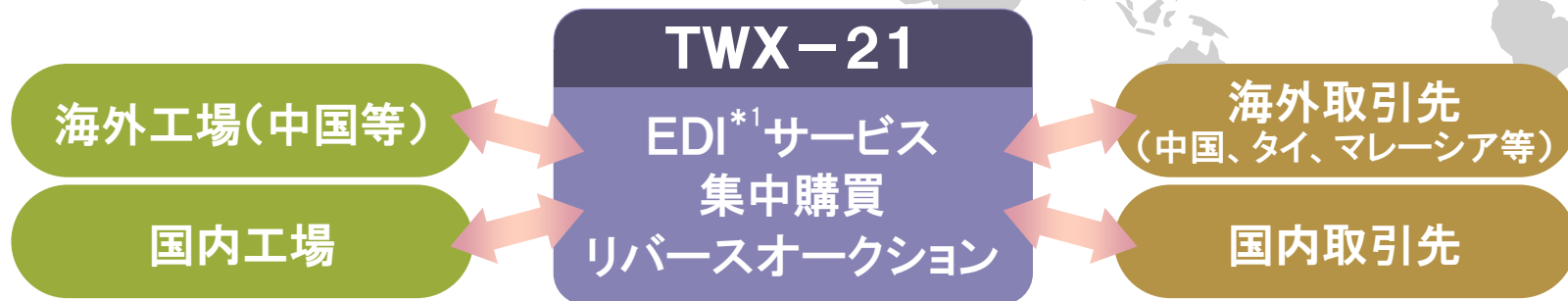
- ・「オフィスITプラットフォームマネジメントサービス」提供開始(07年7月)
- ・日立電子サービス:国内320カ所、海外11カ所のサービス拠点
顧客満足度の高評価継続



4-6. サービス事業のさらなる拡大

● 国内最大のe-マーケットプレイス TWX-21

- ・会員企業数:38,300社(07年10月末)
- ・TWX-21上での電子商取引規模:約7兆円/年



● 国内トップクラスの規模 日立AMO*2サービス for SAP

- ・幅広い運用管理アウトソーシングサービスを提供
(運用保守、障害対応、仕様変更、追加開発、総合システム診断等)
06年(実績): 48社 ⇒ 09年(目標): 60社

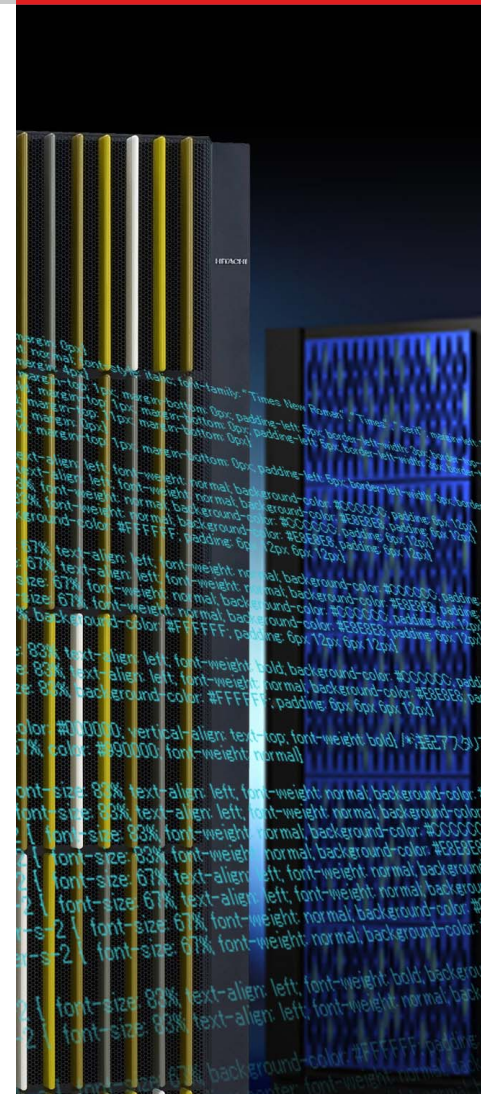
● SaaS等、新分野・新ビジネスモデルへの積極展開

- ・日立ソフトウェアエンジニアリング:
日本郵政グループの約40,000ユーザーにSalesforce.comのプラットフォームを提供

*1)EDI:Electronic Data Interchange *2)AMO:Application Management Outsourcing

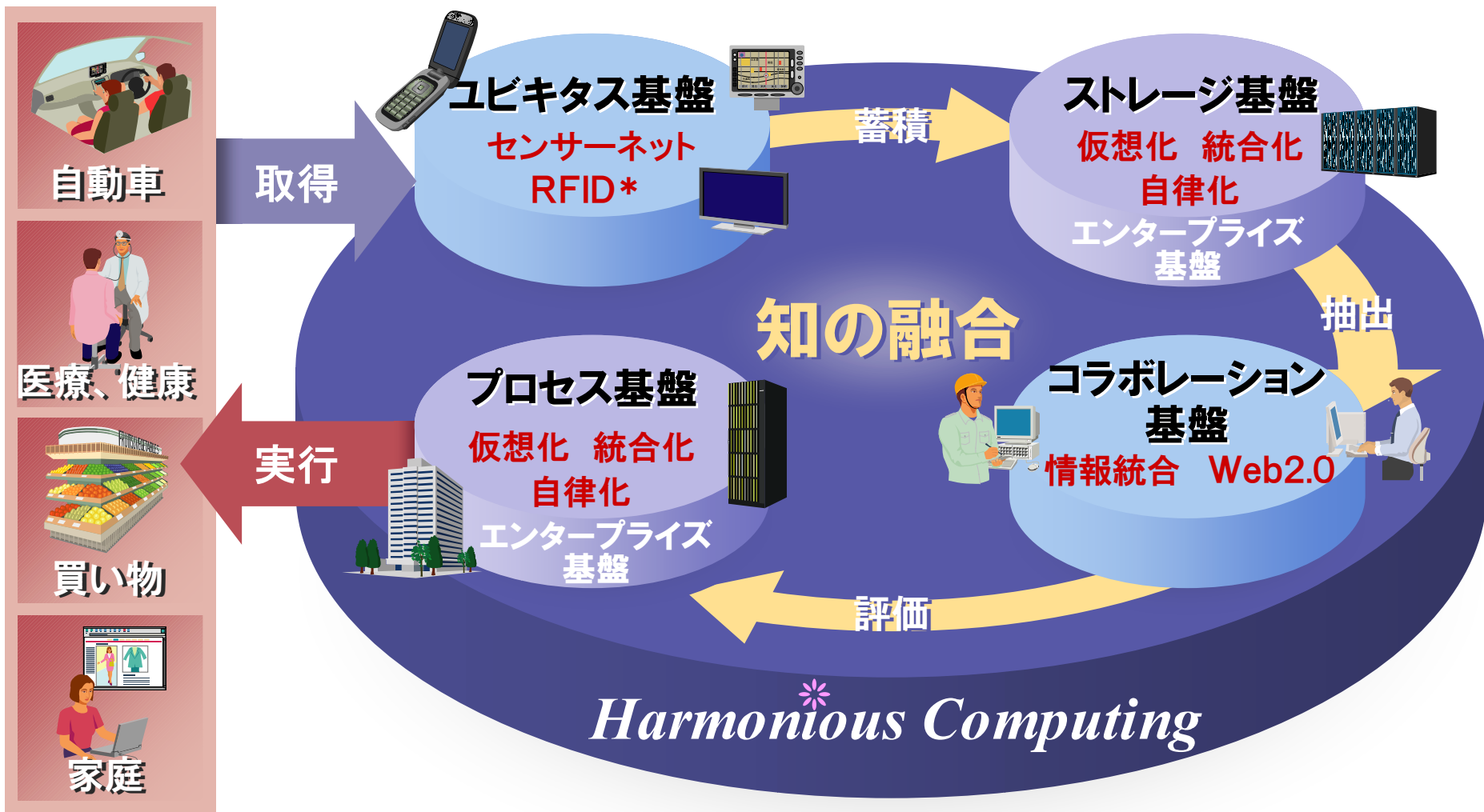
5

知的創造社会に向けた高付加価値事業化 —「知」の融合を実現する統合ITプラットフォーム—



5-1. 進化するHarmonious Computingコンセプト

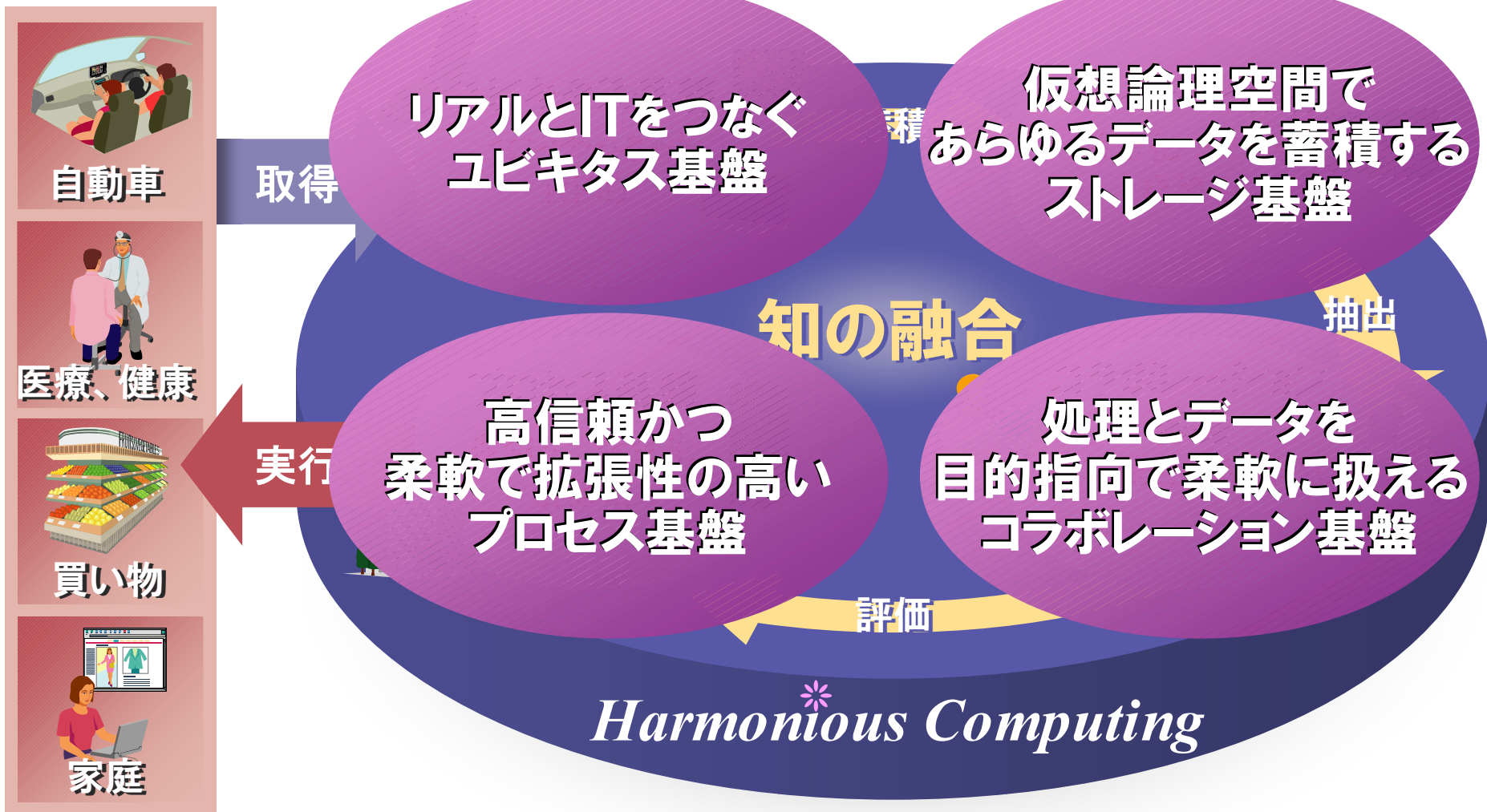
●リアルとITをつなぎ、知の融合を実現するエコ(生態系)プラットフォーム



*)RFID:Radio Frequency IDentification(無線ICタグ)

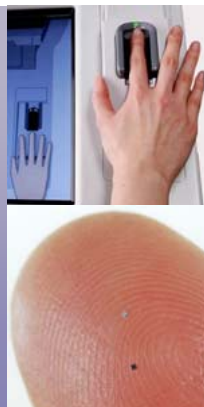
5-1. 進化するHarmonious Computingコンセプト

●リアルとITをつなぎ、知の融合を実現するエコ(生態系)プラットフォーム



5-2. Harmonious Computingと事業の関係

ユビキタス基盤



指静脈認証システム事業

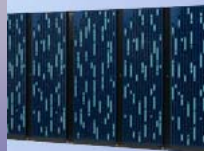
ATM事業

トレーサビリティ・RFID事業

通信・ネットワークシステム事業

エンタープライズ
基盤

ストレージ
基盤



ストレージソリューション事業

コラボレーション基盤



ソフトウェア事業

エンタープライズ
基盤

プロセス
基盤



サーバ事業

5-3. 指静脈認証システム事業

関連売上高*

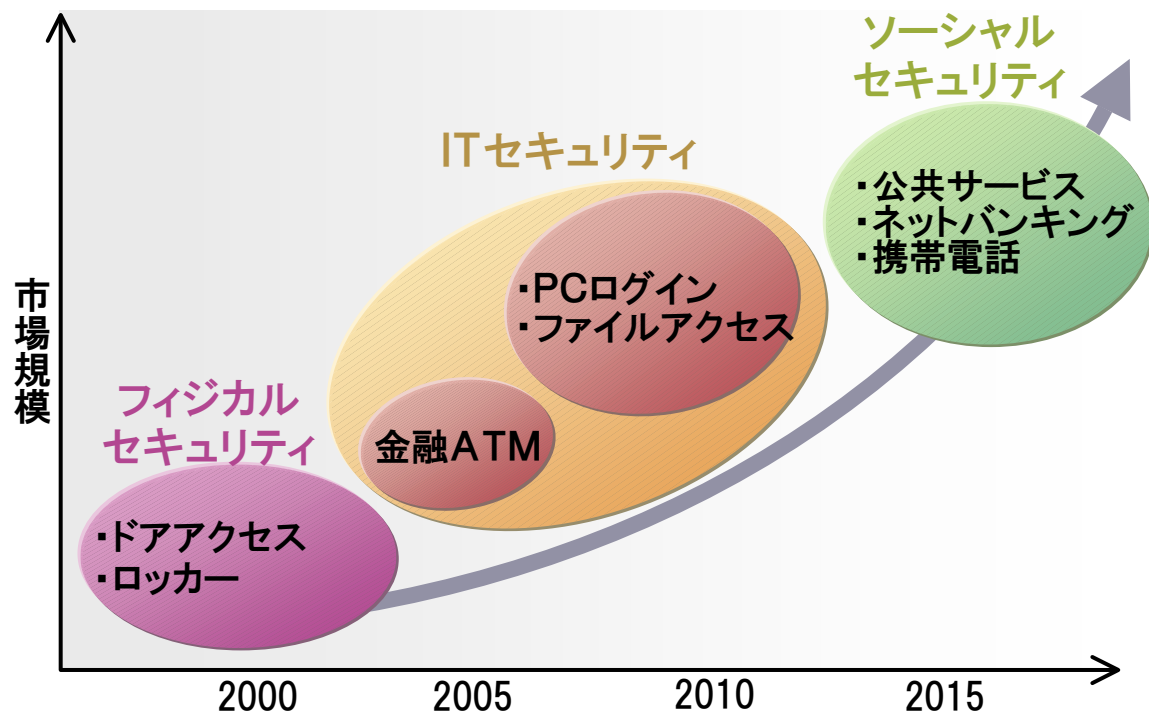
09年度: 500億円

06年度: 200億円

指紋認証に代わる
生体認証のワールドワイド・デファクトスタンダードをめざす

* 指静脈認証システム関連売上高

- 企業・社会基盤向けトータルセキュリティソリューションの提供
- ビル・都市開発事業者とのパートナーングによるグローバル事業拡大



主な実績

- ・国内金融機関における生体認証対応ATMシェア約8割(採用行数ベース)
- ・指だけでクレジット決済が可能な「指静脈マネー」
- ・アジア/欧州/米国向け小型指静脈認証装置(07年7月)
- ・アジア向け入退管理装置の販売開始(07年10月)

台数
*1

09年度：約32,000台

06年度：約27,000台

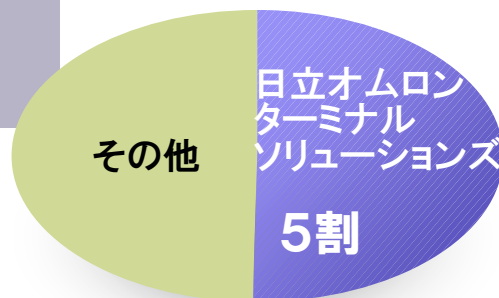
- ・国内ATM市場 トップシェアの拡大
- ・グローバルにおけるATMトップベンダをめざす

*1)紙幣リサイクルモジュールを含めたワールドワイドの出荷台数

● 国内ATM市場 トップシェアの拡大

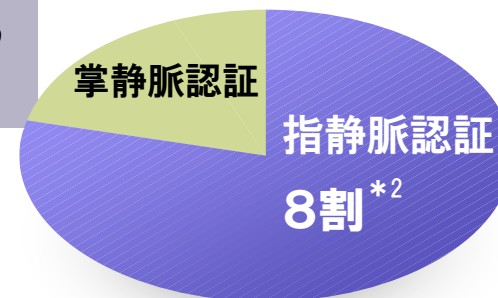
国内ATM
出荷台数シェア

06年度 社団法人
電子情報技術産業協会
調べ



金融機関における
生体認証シェア

07年4月
日立オムロン
ターミナル
ソリューションズ調べ



*2)生体認証対応ATM採用行数ベース

● 中国を中心としたグローバル事業の拡大

- ・中国 還流式ATMシェアNo.1 (09年度目標 約7,000台)
- ・グローバル紙幣リサイクルモジュール (09年度目標 約12,000台)

5-5. トレーサビリティ・RFID事業

関連売上高*

09年度: 550億円

06年度: 50億円

RFIDタグの
ワールドワイド・デファクト・スタンダードへ

*トレーサビリティ/RFID関連システム売上高

- 「ミューチップ」、国際標準/セキュリティ機能搭載「 μ -Chip Hibiki」の世界展開
- グローバル展開を含めたセキュリティ/トレーサビリティソリューションの拡販



2003 日立 大みか事業所での部品、生産、品質管理にて適用

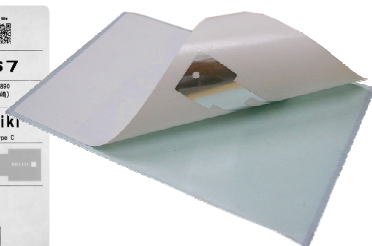
2006 日立トレーサビリティ・RFIDソリューション
125メニューを開発 **国内**

「 μ -Chip Hibiki」の開発(9月)

上海新天地イベント入場券(12月) **海外**

2007 (株)エコス(食品スーパー)
所沢物流センターでのカゴ車管理(2月) **国内**

「 μ -Chip Hibiki」販売開始(9月) **国内** **海外**



売上高
*1

09年度: 4,200億円
06年度: 3,600億円

コンシューマ～ICT^{*2}の融合・連携ソリューションにて
NGN^{*3}市場でのリーディングポジション確立

*1)日立グループ 通信・ネットワークシステム関連売上高
*2)Information and Communication Technology
*3)Next Generation Network

● キャリア

モバイル、光ネットワーク市場にリソース集中、強い製品のグローバル展開

EV-DO	KDDI(株)向けEV-DO Rev.A 高速モバイル基地局の導入拡大
ギガビットスイッチ[GS4000]	韓国KT社向けIPTVサービス対応 1,000台超導入(07年11月)
トリプルプレイ光アクセスネットワーク [G-PON]	北米稼働実績(4都市)を活用し、展開
映像配信システムVideonet.tvシリーズ	ネットTV、携帯電話、企業内配信に対応

● 企業ネットワーク

通信と情報システムを融合するCommuniMaxシリーズ製品、ソリューション事業拡大

- ・フリーアドレスによるワークスタイル改革ソリューション (日立グループ8,000人超の実践)
- ・省電力対応CommuniMax AXシリーズの積極拡販 (累計約130社稼働、06年4月時点)

5-7. ストレージソリューション事業

売上高

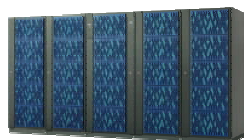
09年度: 3,900億円

06年度: 3,480億円

統合ストレージベンダとして
ワールドワイドトップリーダをめざす

09年度
営業利益率
約8%

エンタープライズ



USP V

ミッドレンジ



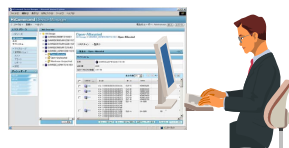
Adaptive Modular Storage

ローエンドアレイ



Simple Modular Storage

ストレージ管理ソフト



ファイルストレージ



HCAP

● ラインアップ拡充と仮想化機能のさらなる強化による競争力向上

- ・Hitachi Universal Storage Platform V [USP V](07年5月)
クラス初の容量仮想化機能
「Hitachi Dynamic Provisioning」のサポート
- ・エントリーモデル USP VM(07年9月)

● コンテンツアーカイブ製品投入によるファイルストレージ分野の開拓

- ・「Hitachi Content Archive Platform」 [HCAP](07年5月)
- ・アーカイビングソリューション強化 (07年10月)

売上高

09年度: 1,630億円

06年度: 1,540億円

ITシステム全体の統合、仮想化と
知の創造を実現するミドルウェアの強化

09年度
営業利益率
10%超

● 運用管理ミドルウェア JP1

国内シェアNo.1*1の拡大 【09年度30%超】

- ・サーバ/ストレージの仮想化支援機能の強化
- ・内部統制対応支援機能の強化
- ・省電力化に寄与する運用管理技術の開発推進

*1)10年間(97~06年度)連続 国内運用管理ソフト部門シェアNo.1 富士キメラ総研調べ



● コラボレーション基盤ミドルウェア Cosminexus

使い勝手の良さを強みとしたシェアの拡大*2

- ・SOA基盤機能の強化
- ・業務ノウハウのテンプレート化による開発効率の向上

*2)06年度 国内アプリケーションサーバ基盤シェアNo.2 富士キメラ総研調べ

関連売上高*

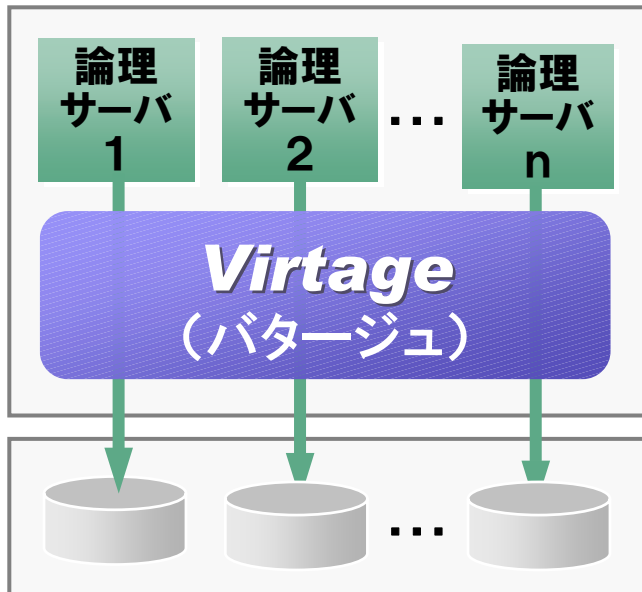
09年度: 1,300億円

06年度: 600億円

次世代統合サービスプラットフォームの実現

*BladeSymphony関連のサーバ、ストレージ、ソフトウェア、SI事業の売上高

日立独自のサーバ仮想化機構



- 最先端の仮想化技術(Virtage)による国内売上シェアの拡大

2期連続トップシェア
(07年度第1四半期26.4%)

出典: IDC Japan, Japan Server Quarterly Model Analysis, Q2 2007
(06年度第4四半期、07年度第1四半期国内ブレードサーバ市場)

- Hitachi Data Systemsの販売会社活用による世界展開
- データセンタ、SMB*市場開拓
 - ・エントリーストレージ製品化(07年7月)
 - ・省電力モデル(07年11月)

*)SMB: Small/Medium Business

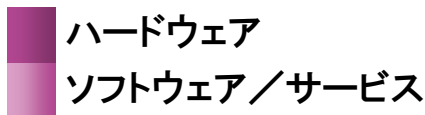
- ビジネスPC分野におけるHPとの協業推進(07年3月発表)

6

強い製品・サービスを核にした グローバル展開



海外売上高比率



プラットフォーム事業の拡大

- ・ストレージソリューション事業拡大
 - － 製品力の強化と新市場/新分野参入
- ・グローバルニッチトップ事業の育成
 - － 還流式ATMシェアNo. 1(中国)
 - － 光アクセス(G-PON)実績4社(米国)
 - － 運用管理ミドルウェアJP1拡販展開(アジア)
 - － BladeSymphonyパートナー販売の拡大(米国)

サービス・ソリューション事業の立上げ

- ・コンサルティング事業拡大
- ・コンサルティング基軸のSI、オフショア拡大

6-2. ストレージソリューション事業

売上高
09年度: 3,900億円
06年度: 3,480億円

統合ストレージベンダとして
ワールドワイドトップリーダをめざす

既存製品ライン強化

ワールドワイドシェア

		06年度(実績)	09年度(目標)	
エンタープライズ	さらなる仮想化機能強化 (USP Vシリーズ、VMシリーズ)	1位	1位	容量
ミッドレンジ	省電力機能(HDD電源制御)	5位	3位	容量
ストレージ管理ソフト	統合運用機能強化	5位	4位	金額

新市場／新分野への参入

ローエンドアレイ市場

- ・新アレイ製品投入(07年10月)

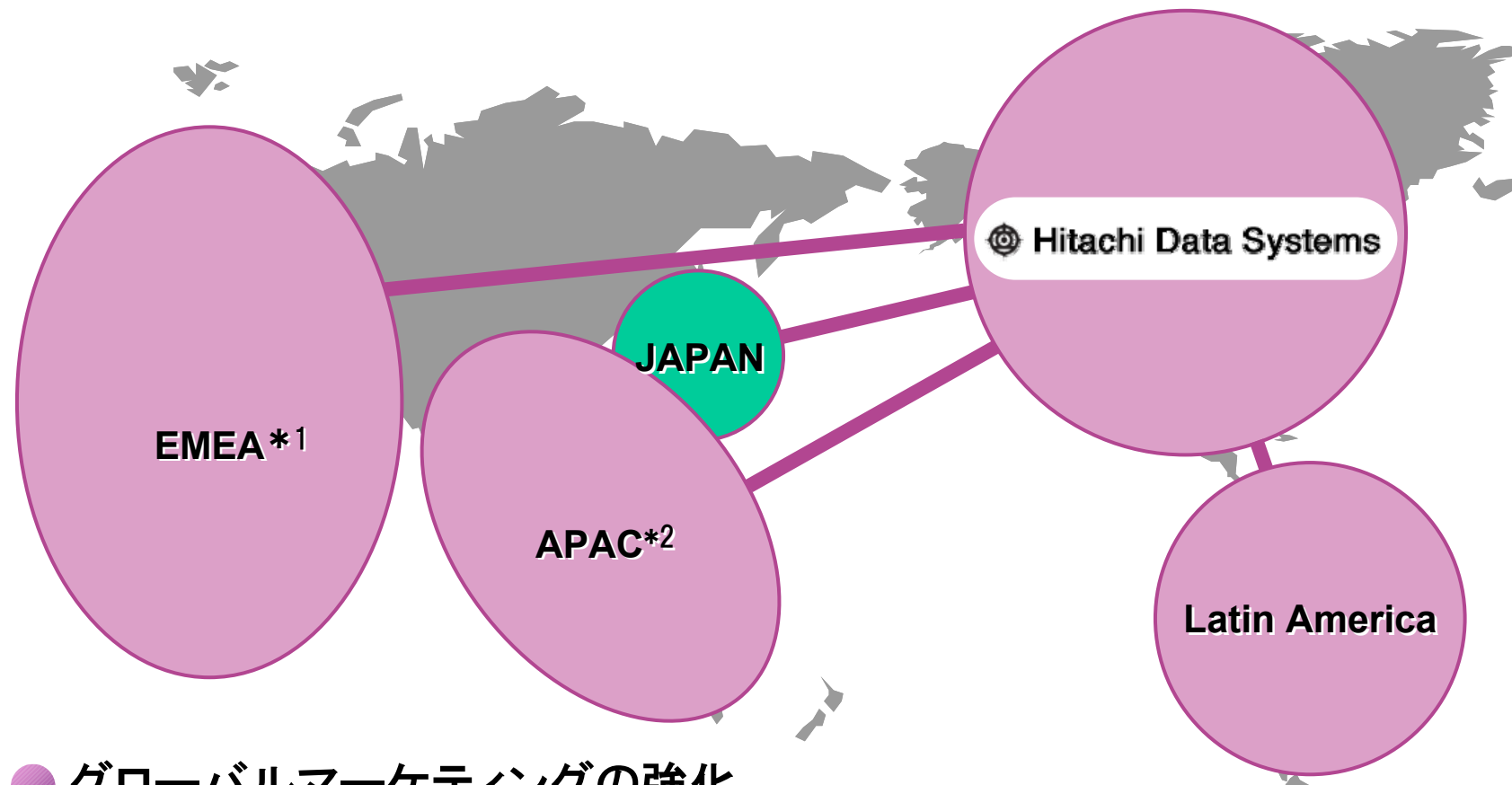
ファイルストレージ事業

- ・コンテンツアーカイブ製品の投入(07年5月)
- ・NAS*製品メニュー拡充(07年11月)

*)NAS:Network Attached Storage

6-3. ストレージソリューション事業のグローバル展開

- Hitachi Data Systemsが世界170ヶ所以上の国と地域で販売



- グローバルマーケティングの強化

- ・ワールドワイドで統合ストレージソリューション名称統一(07年5月)

Hitachi Storage Solutions

*1) EMEA: Europe, Middle East and Africa *2) APAC: Asia Pacific



● M&A等による
グローバルコンサルティング事業の迅速な立ち上げ

2000 米国:Hitachi Consulting Corporation設立

2004 米国:Aspirity買収(BI*1)

2005 米国:Dove Consulting買収(企業戦略・組織改革)
欧州:Hitachi Consulting Europe Limited設立

2006 米国:Navigator Systems買収(BI、CPM*2)
日本:日立コンサルティング発足

2007 英国:ImpactPlus買収(公共・金融業界向けコンサル)

● コンサルティングを基軸にしたSI事業の拡大

2007 米国:Iteration2買収(Microsoft ERP*3ソリューション)

*1)BI:Business Intelligence *2)CPM:Corporate Performance Management *3)ERP:Enterprise Resource Planning

6-5. グローバルソリューション事業拡大

● 日立コンサルティングを基軸としたグローバルソリューション事業確立

- ・現地パートナーとのアライアンスをベースとしたSI&サポート体制の強化

コンサルティング+SI事業の拡大(BSI)

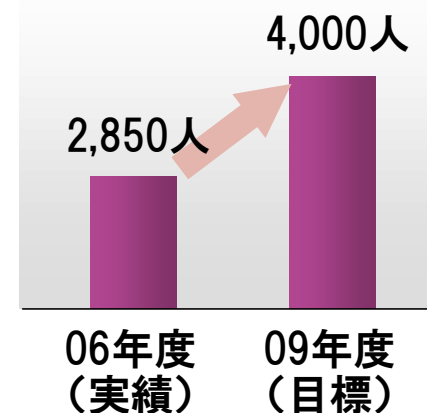
- ・パッケージを中心としたSI(ERPソリューション等)
- ・強み技術を核としたセキュリティ/トレーサビリティ事業拡大

グローバルサポート

- ・インド、ベトナム、中国、韓国の
パートナー連携によるグローバルソーシングの拡大

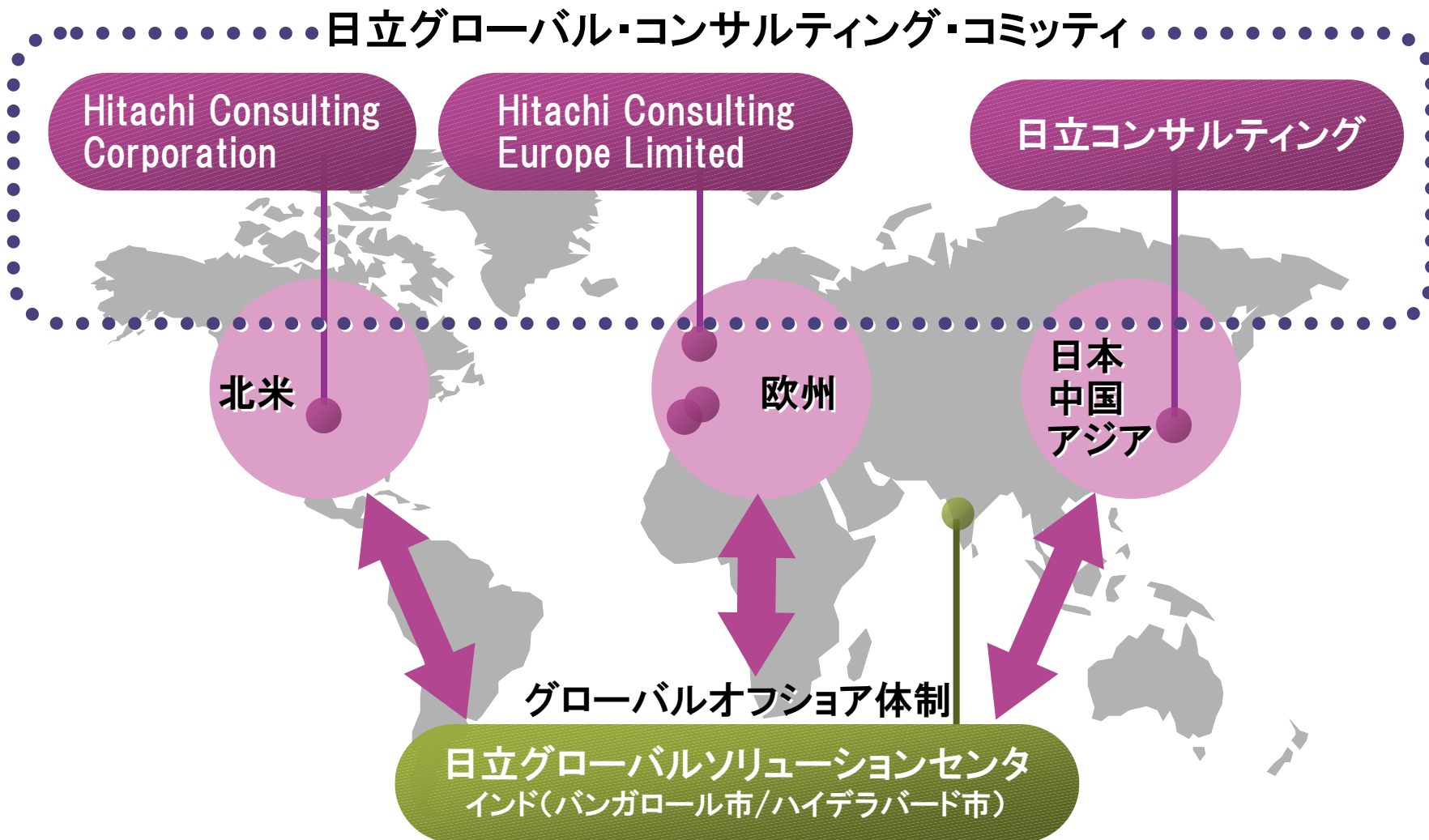
- ーミドルウェアの開発
- ーAMO(業務アプリケーションの開発、サポート・保守)
- ーグローバルロールアウト(システム開発、再構築)
- ーBPO(IT以外のビジネスプロセスアウトソーシング)

ソフトIPの規模



6-6. グローバルコンサルティング事業体制

- 日米欧3極とインドのグローバル・サポートセンタの強固なグローバルネットワークを構築



7
まとめ



09年度業績目標
売上高:2兆円 営業利益率:7%

「もの」「情報」「知」の融合による社会イノベーションへの貢献

モノづくり強化による
高収益体質化

uVALUE

知的創造社会に向けた
高付加価値事業化

強い製品・サービスを核にした
グローバル展開

uVALUE

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。

- 市場における製品需給の変動及び価格競争の激化
(特に情報通信システム部門、電子デバイス部門及びデジタルメディア・民生機器部門)
- 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会社及び子会社の能力
- 急速な技術革新
(特に情報通信システム部門、電子デバイス部門及びデジタルメディア・民生機器部門)
- 為替相場変動 (特に円/ドル相場)
- 製品需給及び為替変動に対応する当会社及び子会社の能力
- 主要市場(特に日本、米国及びアジア)における経済・社会状況及び貿易規制等各種規制
- 自社特許の保護及び他社特許の利用の確保
(特に情報通信システム部門、電子デバイス部門及びデジタルメディア・民生機器部門)
- 当会社、子会社又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
- 事業構造改善施策の実施
- 製品開発等における他社との提携関係
- 資金調達環境(特に日本)
- 日本の株式相場変動

HITACHI
Inspire the Next