

2024中期経営計画 | デジタル戦略

さまざまな社会課題が顕在化する現在、デジタル技術で課題を解決し、より良い社会への変革を実現する「デジタルトランスフォーメーション(DX)」が世界中で求められています。日立は、データとデジタル技術を核に、ノウハウやアイデアを活用し、QoL(Quality of Life)向上と社会・経済の持続的な発展への貢献をめざす社会イノベーション事業にいち早く注力する中で、そのエンジンとして

Lumadaを立ち上げ、お客さまや社会の課題解決を推進してきました。2022年4月、今後さらにグローバルDX市場へとLumadaの展開を加速するため、北米シリコンバレーに日立デジタルを設立しました。日立デジタルが、司令塔として、グローバルでの全社デジタル戦略を策定・実行し、OT(制御・運用技術)、IT、プロダクトを掛け合わせシナジーを創出することで、成長をめざしていきます。

Lumadaの概要

コンセプト

2016年に立ち上げたLumadaは、“illuminate(照らす・解明する・輝かせる)”+“data(データ)”を組み合わせた造語です。データからデジタル技術で価値を生み出し、お客さまや社会のニーズに応え、課題の解決や事業の成長に貢献していくという想いを込めています。



Lumadaとは

1 デジタルイノベーションプラットフォーム

Lumadaのデジタルイノベーションプラットフォームには、AIツールやアナリティクス技術など先進のデジタル技術を蓄積しています。現実世界から収集したデータを、サイバー空間のクラウド上でAIツールなどによって可視化・分析し、課題の解決策を現実世界にリアルタイムにフィードバックします。このサイクルを創出・加速するのが、デジタルイノベーションプラットフォームです。日立独自の技術だけでなく、他社の製品やプラットフォームともつながることができるオープンなアーキテクチャを採用し、複数のデジタル技術と製品・プラットフォームを組み合わせ提供できることが特長です。

2 業種・業務ノウハウ(ソリューション・ユースケース)

日立が有する電力や鉄道、産業、金融などの多岐にわたる業種・業務のノウハウや知見と、お客さまとの協創によって価値が実証されたデジタルソリューションを迅速に展開・活用できるようにするため、汎用的なソリューションやモデル化したユースケースをLumadaに蓄積しています。その数や分野は年々拡大しています。日立は、お客さまや社会の課題解決にあたり、Lumadaに蓄積されたユースケースやソリューションを活用することで、迅速な提案、価値提供につなげています。

3 お客さま・パートナーとの協創(メソドロジー)

日立は、以下3つの施策を展開することで、お客さま・パートナーとの協創を活性化し、さまざまな価値を創出してきました。さらに、2021年7月にGlobalLogicが加わったことにより、デザインやデジタルエンジニアリングという新たなケイパビリティを獲得し、上流の課題理解、課題解決方法の創出をより迅速に行うことができるようになりました。

協創を加速するための施策一覧

Lumada Alliance Program	社会イノベーション事業の趣旨に賛同したパートナーとともに、エコシステムを構築し、オープンイノベーションを加速します。2022年3月末時点で、参加パートナーは約50社となり、その他加入に向けて会話をしている候補企業が約50社あり、エコシステムが拡大しつつあります。
Lumada Innovation Hub	2021年4月、お客さまやパートナーと知恵やアイデアを掛け合わせ、イノベーションを加速していくためのフラッグシップ拠点として、東京に開設しました。国内外の多様な協創拠点や人財をつなぐハブとなり、DXを加速させていきます。2022年3月末時点で、お客さま300社超、5,100名超に利用いただき、活発なイノベーションの場となっています。
Lumada Solution Hub	お客さまとの協創により培った技術、ノウハウを結集したLumadaソリューションやアプリケーションの再利用を促進するための仕掛けを提供します。

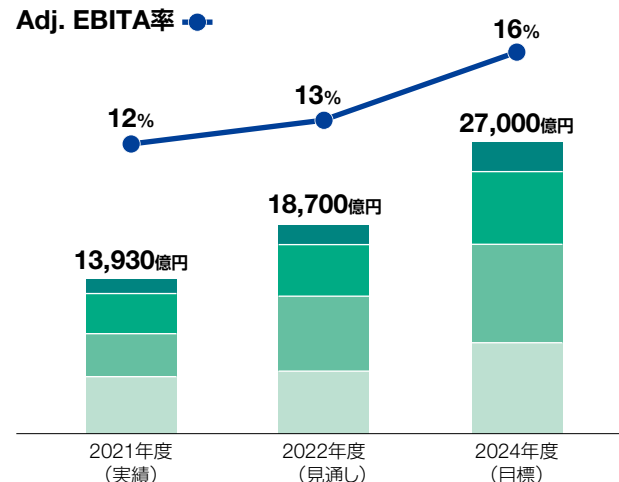
Lumada強化へ向けた取り組み



Lumada業績ハイライト

Lumada事業売上収益 ※上場子会社を除いた数値

- デジタルエンジニアリング
- システムインテグレーション
- コネクテッドプロダクト
- マネージドサービス

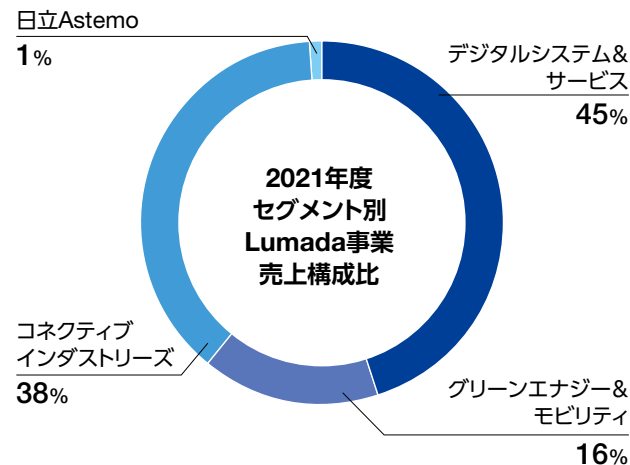


社外評価

- 2021年
 - DX銘柄2021 グランプリに選定
 - 2021 Gartner® Magic Quadrant™ for Industrial IoT Platformsのリーダーの1社に2年連続で位置付け
- 2022年
 - DX銘柄2022に2年連続選定



*Gartner免責事項：Gartnerは、Gartnerリサーチの発行物に掲載された特定のベンダー、製品またはサービスを推奨するものではありません。また、最高のレーティング又はその他の評価を得たベンダーのみを選択するようにテクノロジーユーザーに助言するものではありません。Gartnerリサーチの発行物は、Gartnerリサーチの見解を表したものであり、事実を表現したものではありません。Gartnerは、明示または黙示を問わず、本リサーチの商品性や特定目的への適合性を含め、一切の責任を負うものではありません。GARTNERおよびMagic Quadrantは、Gartner Inc.または関連会社の米国およびその他の国における登録商標およびサービスマークであり、同社の許可に基づいて使用しています。All rights reserved.



Lumadaの進化

循環型のビジネスモデルへのシフト

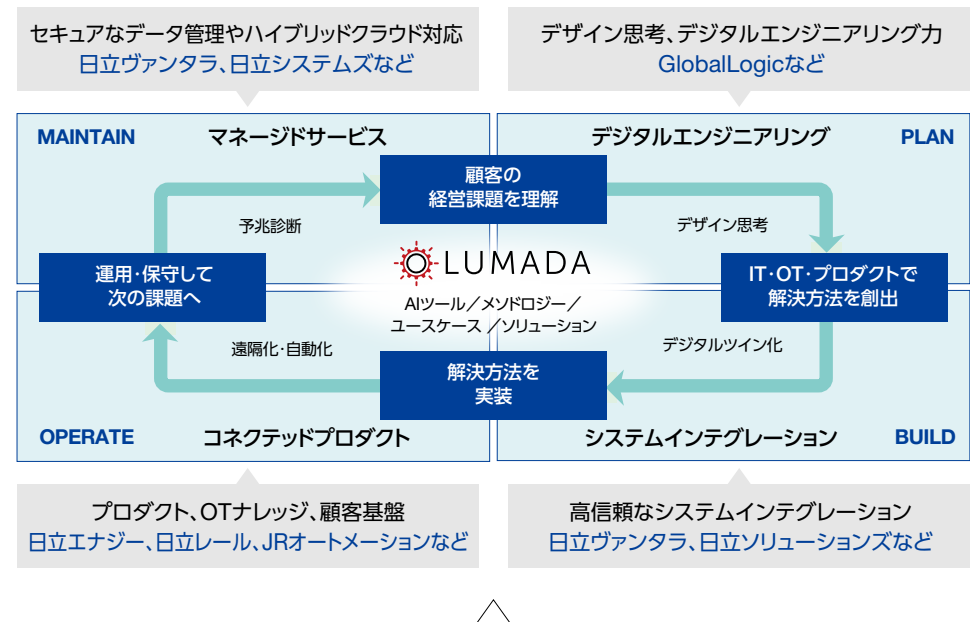
VUCA*と言われるように、テクノロジーの進化やお客さまの生活スタイル、価値観の多様性、変動性など変化が激しい時代となり、ビジネスもモノ売りからサブスクリプション型へとシフトし、サービス型事業がどんどん生まれています。このようなお客さまのニーズや事業環境の変化に伴い、データ分析やAIといったデジタル技術を活用し、継続的に価値を提供し続けていく循環型のビジネスモデルへとLumadaを進化させます。具体的には、右の図のとおり、お客さまの課題の理解(PLAN:第1象限)、解決方法の創出、実装(BUILD:第2象限)、運用(OPERATE:第3象限)、保守(MAINTAIN:第4象限)というサイクルをLumadaによって継続的に回し、お客さまの価値を高めていきます。

* Volatility: 変動性、Uncertainty: 不確実性、Complexity: 複雑性、Ambiguity: 曖昧性の単語の頭文字をとった造語

GlobalLogicのケイパビリティの活用

お客さまや社会のニーズや課題を捉え、アジャイルに解決策に落とし込み、お客さまの価値を高めていくためには、デザイン思考やデジタルエンジニアリング力が非常に有効です。そのため、この2つのケイパビリティを有するGlobalLogicを買収しました。これまで4象限それぞれでの顧客基盤やケイパビリティを生かして事業を強化・展開してきましたが、GlobalLogicが加わったことで、各象限をよりシームレスにつなぎ、サイクルを継続かつ迅速に回すことができるようになりました。また、グローバルでのフットプリントもさらに拡大しました。このように拡大したマーケットに対して、このサイクルを回すことでリピートオーダーを獲得し、Lumadaを成長させていきます。

すでに、日立エナジーや日立ヴァンタラ、GlobalLogicなどの強みを生かしたOT×ITのシナジープロジェクトが生まれてきており、デジタル事業開発、共同提供、実証、実装などのサイクルが回り始めています。



サイクルの構成

- デジタルエンジニアリング事業: デザイン思考で課題の解決方法を導く
- システムインテグレーション事業: データを収集・分析するIoTシステムを構築する
- コネクテッドプロダクト事業: インターネットにつながる製品の導入と遠隔・自動運転などにより、生産性向上や運用コストを低減する
- マネージドサービス事業: 稼働監視、故障の予兆診断による運用保守の高度化や、セキュアなデータ管理を生かしたチケッティング・デジタル決済など新たなビジネス機会を創出し運用する

日立の強み

GlobalLogicのデザイン思考、エンジニアリング力に加え、長年国内外で、フロントビジネスや日立ソリューションズ、日立ヴァンタラが培ってきたシステムインテグレーション力、日立エナジー、日立レール、JRオートメーションなどが有する顧客基盤やナレッジ、日立ヴァンタラや日立システムズのハイブリッドクラウド対応など、各象限で有するケイパビリティをつなぐことで、お客さまや社会に価値を提供し続けられることが、他社がすぐには追従できない日立の大きな強みとなります。

日立グループ横断でのデジタル戦略の策定・実行をリードする日立デジタル

2022年4月、グローバルにLumadaの展開を加速するため、司令塔として日立デジタルを設立しました。

日立デジタルは、急成長するグローバルDX市場をターゲットに、特に市場規模の大きい北米に拠点を置き、全社のデジタル戦略の策定、実行をリードします。また、北米は技術、ソリューションの進展・進化のスピードが非常に速いことから、米国市場のベストプラクティスを取り込み、グローバルにLumadaの拡大を推進する役割も担います。日立ヴァンタラやGlobalLogicに加え、日立エナジーや日立レール、JRオートメーションなどのOT領域のグループ各社と連携してシナジー創出をけん引することで、日立グループ全体のLumada拡大を加速します。

そのために、デジタルシステム&サービス(DSS)では2024中期経営計画において2,000億円規模のLumada成長投資を計画しています。例えば、日立エナジーや日立レールなどのシナジー創出、社会インフラのグリーントランスフォーメーション(GX)などのGo To Market、日立が持つ自社アセットを生かしたソリューション開発やデジタル人財確保などへの投資を検討していきます。

日立デジタルが日立グループ横断でのデジタル戦略の策定と実行をリード



日立全社のお客さまへOT×IT×プロダクトによるイノベティブな価値を提供

グリーンエナジー&モビリティ
コネクティブインダストリーズ
日立Astemo

デジタルシステム&サービス

日立デジタル

日立グループ横断でのデジタル戦略の策定と実行
全社横断プロジェクトを現地主導でまとめ、価値創出・提供のスピードを加速

グローバルLumada事業拡大のための成長投資

お客さまの課題解決サイクルの各象限ごとに事業拡大に必要なリソースやケイパビリティを投資によって継続強化

協創、デジタルエンジニアリング

グローバルデリバリー

クラウド、マネージドサービス

日立デジタルCEOインタビュー

私のミッションは、日立グループ全体のLumadaの事業規模を1.4兆円から2.7兆円へと拡大することです。グリーンエナジー&モビリティやコネクティブインダストリーズなどLumadaの割合がまだ高くないところを拡大していくことがチャレンジングな部分であり、大きなミッションとなります。

私自身、日立の制御プラットフォーム事業部の出身としてOTの経験と、日立グローバルライフソリューションズという家電すなわちプロダクトを中心とした事業に従事していたこともあり、特に“OT・プロダクト×デジタル”という新たな事業機会を拡大することが重要な役割の一つと考えています。ビジネスの時間軸、ビジネスモデルやKPIが異なるOT・プロダクトとデジタルをつなぎ、成功例をつくりながら進めていきます。

私がチェアパーソンとして、日立ヴァンタラやGlobalLogic、日立エナジー、日立レールなどのCEOが参画するボード会議を実施し、各社のデジタル戦略を共有した上で、注力する分野、投資領域などを決め、どのようにお客さまへアプローチして営業やマーケティング活動を展開していくかなども意思決定をしていきます。



日立製作所 執行役常務/日立デジタル社CEO 谷口 潤

Lumadaの事業拡大に向けたアプローチ

お客さまのデジタル活用度と日立の事業機会の観点で以下2つのターゲット領域に大別し、アプローチをしていきます。

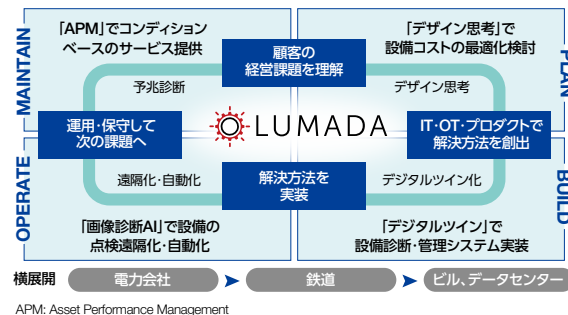
ターゲット領域1

お客さまのデジタル活用が進んでいる「テクノロジー」「金融」「リテール」「通信・メディア」の業種においては、GlobalLogicの顧客基盤に対して、DSSを中心にアプローチを図ります。日立ヴァンタラとGlobalLogicの協業による強力なITソリューションの創出など両社での共同開発、クロスセルにより事業拡大をめざします。例えば、2021年度はGlobalLogicのデザイン思考やデジタルエンジニアリングサービスと、日立ヴァンタラのクラウドサービスやその運用・保守サービスを組み合わせ、お客さまのDXをEnd-to-Endでかなえるソリューションをサービス提供できるようになりました。

Lumadaのシナジー事例

アセットマネジメント革新

日立エナジー、日立ヴァンタラ、GlobalLogicがそれぞれの強みを生かし、次世代のグリーンデジタルビジネス推進に向けプロジェクトを立ち上げました。そして、社会インフラ、公共事業、製造業などの設備資産管理を対象に、カスタマーエクスペリエンスデザイン、ソリューション開発、デリバリー、保守サポートまでEnd-to-Endでのサービスビジネスの提供をめざしています。その中でも、「Lumada Asset Management」においては、日立エナジーと日立ヴァンタラは、2020年度から先行して協業を開始しています。日立エナジーが、主に電力会社などに向けて提供するアセットや現場作業など運用管理のソリューション群「Digital Enterprise」をLumadaに統合し、主要ソリューションを両社で提供、北米をはじめとする各地域の電力会社向けに営業活動を推進しています。2021年7月よりGlobalLogicがプロジェクトに加わり、デザイン思考とデジタルエンジニアリング力を活用した製品開発とサービス設計が可能になったことで、Lumada Asset Managementをさらに強化し、画像診断による設備点検ソリューションを開発するなど事業を拡大しています。



ターゲット領域2

「エネルギー」「モビリティ」「自動車」「産業」「ヘルスケア」など大きなアセットをもち、今後デジタル活用による成長が見込まれる業種においては、OT×IT×プロダクトを組み合わせ、グリッドオートメーション、MaaS、IIoT、デジタルヘルスケアなどのEnd-to-Endのソリューションやサービスをお客さまに提供し、One Hitachiの真の強みを発揮していきます。例えば、日立エナジーと日立ヴァンタラ、GlobalLogicがアセット管理ソフトウェアの高度化や次世代のエネルギープラットフォームの開発など、エネルギー分野のデジタルソリューション拡大を連携しながら推進しています。

プロジェクトリーダーのコメント 日立エナジー × 日立ヴァンタラ

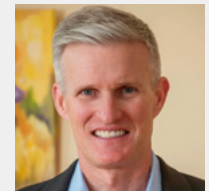
日立ヴァンタラとのパートナーシップは、製品開発の支援のほか、Go To Market領域でのコラボレーションになります。従来、日立エナジーは電力・運輸分野のお客さまを中心に事業を展開してきましたが、日立ヴァンタラとの協業により、鉱業などの分野でのプレゼンス強化や、これまでほとんど進出していなかった製造業への拡大が可能になりました。

この1年を振り返っただけでも、たくさんのお客さまにリーチすることができました。日立ヴァンタラは、日立エナジーの価値をしっかりと届けてくれる存在です。



Bryan Frieauf,
Senior Vice President,
Enterprise Software
Solutions, 日立エナジー

私たちは3つの分野で協力しています。まず、お互いのLumadaのソフトウェア機能を補完する取り組みです。これには、日立エナジーのAsset & Works Managementソフトウェアや、日立ヴァンタラのデバイスとデータを結びつけて実用的な洞察を得るIoT関連の機能などが含まれています。これらのソフトウェア機能は非常に相互補完的であり、Lumadaの中でも業界をリードする要素となっています。2つ目は、両社のケイパビリティの開発を加速・拡大するための取り組みです。これは、GlobalLogicも共同で行っています。3つ目は、これらのケイパビリティを市場に展開することです。これについては、日立エナジーと日立ヴァンタラの営業部隊が共同で取り組んでいます。



Phil Gruber,
Energy Industry
Leader, 日立ヴァンタラ