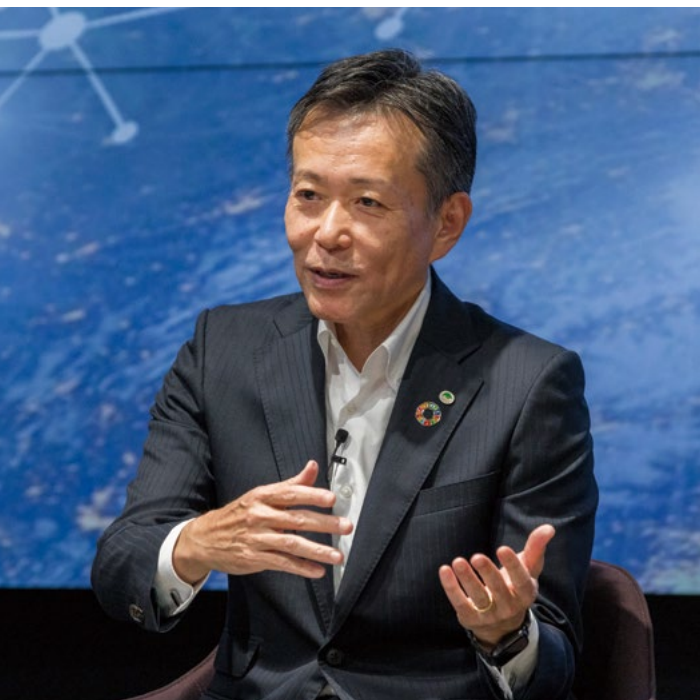


副社長メッセージ

[Investor Day\(デジタル戦略\)](#)


徳永 俊昭

執行役副社長
デジタルシステム&サービス統括本部長

デジタルでサステナブルな社会の実現に貢献する

めざす姿・ビジョン

日立のデジタル戦略を牽引するDSSセクターは、お客さまの事業や社会が抱えるさまざまな課題をデジタルの力で解決し、サステナブルな社会の実現に貢献します。DSSセクター自らがデジタルの価値を提供するとともに、GEMセクターやCIセクターと連携してグリーン×デジタル、コネクティブ×デジタルによるシナジーを創出し、社会・経済の持続的な発展や人々のQoL(Quality of Life)向上をめざします。

事業戦略(Lumada事業展開)

デジタル戦略の中核となるLumada事業は、DSSセクターがお客さまの課題を直接解決する「Digital Centric」と、OTセクターと一体となりお客さまの課題を解決する「One Hitachi」を両輪として推進します。日立が有するIT×OT×プロダクトの優位性を最大限に発揮できる市場領域(エネルギー、交通・物流、金融、政府・地方自治体、通信・メディア、製造)に注力し、お客さまの事業成長に向けた変革を継続的に支援していきます。

Lumada事業のさらなる成長に向けては、デジタルエンジニアリングやクラウド上でのシステムインテグレーション・運用をはじめとするデジタルケイパビリティの強化を進めていきます。成長エンジンであるGlobalLogicは、強固な採用・育成スキームやボルトオン型M&Aによるデジタル人材やデリバリー拠点の拡充を継続し、高い事業成長の維持と活動地域や業種の拡大を図っています。また、GlobalLogicの実績あるデジタルエンジニアリング力や顧客協創スキームを、GEMセクターやCIセクターにも展開し、OTセクターでのデジタル活用やOTとデジタル双方の知見をもつ人材の育成を図るなど、One Hitachiでの事業推進を加速します。

グローバル事業拡大のため、高信頼・高効率なデータ管理、柔軟なデータ活用を可能とするサービス提供基盤の強化も進めています。高信頼・高効率のクラウドネイティブなシステム運用を実現するHARC(Hitachi Application Reliability Centers)サービスの展開やハイパースケーラーとのアライアンス拡大など、グローバルなサービス提供を支えるクラウドソリューションの強化・拡充も図っています。

また、成長を支えるデジタルテクノロジーの強化に向けた投資も積極的に行っています。革新的イノベーションである生成AIの安全・有効な利活用を推進する「Generative AIセンター」を2023年5月に新設しました。加速度的に進化する生成AIをいち早く活用し、Lumada事業によるお客さまへの価値提供の最大化と日立グループ全社の生産性向上の実現に取り組んでいます。


価値協創ストーリー(事例)

マテリアルズ・インフォマティクスを加速し、材料開発の高度化を支援するソリューションは、すでに50社、100件を超える実績があります。[積水化学との協創](#)においては、日立ハイテックの計測・分析装置メーカーならではのノウハウと、GlobalLogicのデジタルエンジニアリングを融合し、実験環境を自動化して材料開発をスピードアップする「ラボ・オートメーション」に取り組んでいます。材料開発で使用される実験・計測装置と解析環境をシームレスに連携し、データ収集から分析までを自動化し、研究開発期間の短縮をめざしています。



材料開発の研究風景

副社長メッセージ

Investor Day(グリーン戦略) 

サステナブルでグリーンな未来の実現を通して、人々の幸福に貢献

めざす姿・ビジョン

グリーン社会への移行は、おそらく産業革命以来最大のグローバル規模での変革です。この変革を日立はチャンスと捉え、過去に例を見ないスピードと規模での事業再編により、グリーン社会の実現に貢献できる事業ポートフォリオを構築しました。アンサルド*の買収に続き、パワーグリップ事業への大型投資を行うとともに、非中核事業を整理してきました。さらに、買収したGlobalLogicのデジタル技術で強化されたDX/GXアプローチにより、日立のグリーン戦略の実行を加速させます。

例えば、今後数年間でモビリティの電動化に大きなチャンスが生まれると考えています。電気自動車は、より環境に優しい交通手段になるだけでなく、エネルギーの輸送・貯蔵機能の役割も果たします。再生可能エネルギーの拡大に向けて、二次利用バッテリーやエネルギーマネジメントシステムなどの組み合わせによりEVエコシステムを構築し、系統安定化に貢献することが可能となります。このようなモビリティ、エネルギー、デジタルを融合させたソリューション提供は日立だからできることです。日立は、サステナブルでグリーンな未来の実現を通して、人々の幸福に貢献できると信じています。


* 2015年と2019年にそれぞれ完全子会社化した鉄道システム2社

事業戦略(Lumada事業展開)

グリーン社会への移行は、世界的な重要課題であり、米国のインフレ抑制法や欧州の REPowerEU などにより、官民の投資が加速しています。この世界的な変化に対して、日立独自のソリューションを提供していきます。


グリーンエネルギー&モビリティセクターにおける目下の戦略は、製品・システム(HVDCや鉄道システムなど)の提供を通じて、お客さまのニーズに応えていくことです。過去数年間の受注残の伸長は記録的で、これら受注の確実な実行により、主力事業の収益性を向上します。さらに、過去に納めた世界中のインストールベースを活用するために、日立デジタルと緊密に連携しています。日立独自の強みは、①多様な業種における「OTとプロダクト」の知識と経験、②顧客課題解決のための最先端のITと専門知識、③さまざまなお客さまに対応した「IT×OT×プロダクト」を組み合わせたソリューションを有することです。グリーン分野において、製品・システムのライフサイクル全体(設計から廃棄まで)で、持続可能なデジタルソリューションを提供し、事業を拡大していきます。

価値協創ストーリー(事例)

イタリア・ジェノバのスマートモビリティの事例  では、Lumada Intelligent Smart Mobility Management が市内すべての交通ネットワークに接続しています。また、「360Pass」アプリにより、公共交通機関とカーシェアリングのハンズフリー決済サービスを提供しています。

これらのソリューションを活用することで、市内の交通網全体のデジタル・ツインを構築し、人流や交通データをリアルタイムで把握することが可能になります。今後、日立デジタルやGlobalLogicとの連携を強化することで、競争力をさらに強化していくとともに、社会と産業の変革に貢献します。そして、グリーン社会への移行の大きなチャンスを捉えることで、事業を拡大していきます。



[360Pass]イタリア・ジェノバ 



アリスティア・ドーマー

執行役副社長
グリーンエネルギー&モビリティ戦略企画本部長

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を併せ持つ強みと、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