

## セクター別戦略

## デジタルシステム&amp;サービス

## 事業構成

サービス&プラットフォーム  
9,500億円 34%

## サービス&amp;プラットフォーム

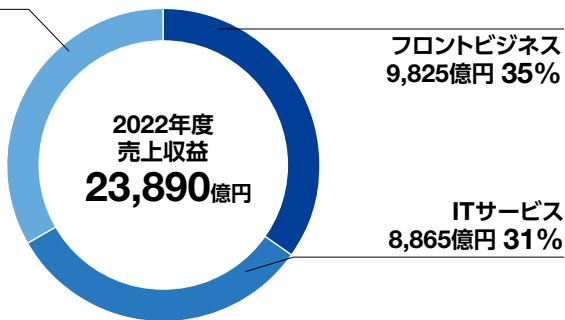
Lumadaを牽引する  
デジタルエンジニアリングと  
クラウド関連サービスの提供  
AIやアナリティクスなど  
デジタル技術の開発

## ●デジタルエンジニアリングBU:

エクスペリエンスデザイン、  
デジタルエンジニアリング

## ●クラウドサービスプラットフォームBU:

クラウドサービス、セキュリティ、  
ITプロダクト(ストレージ・サーバー)



フロントビジネス  
9,825億円 35%

ITサービス  
8,865億円 31%

## ITサービス

IT/デジタルソリューションの開発・運用

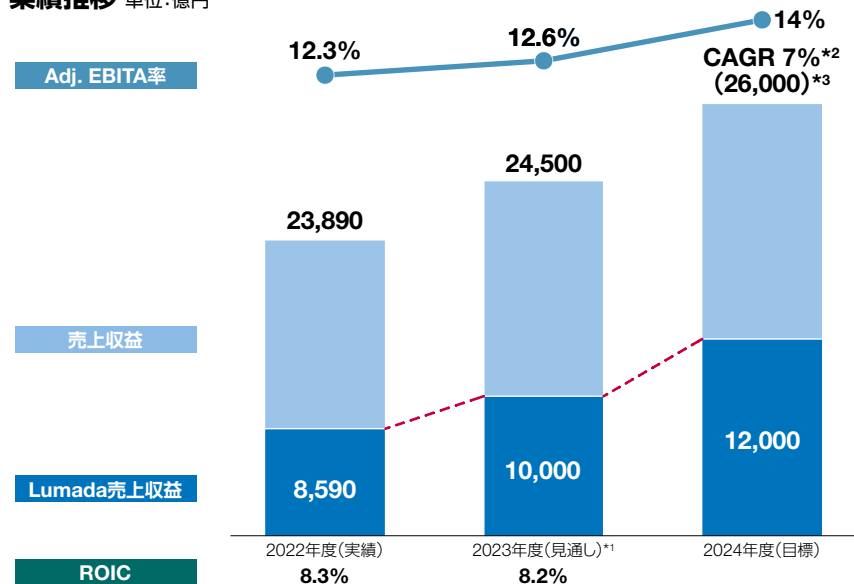
- 日立システムズ**: システム運用・監視・保守およびITライフサイクル全域をカバーするワンストップサービス
- 日立ソリューションズ**: パッケージ、サービスを組み合わせ、生産性向上や新事業創出のためのソリューション

## フロントビジネス

ミッションクリティカル領域のIT/デジタルシステムの構築・運用

- 金融BU**: 銀行・保険・証券向け基幹システム構築・運用、金融ソリューション
- 社会BU**: 官公庁・防衛・自治体・電力・交通分野など社会インフラ向けシステム、制御システムの構築・運用、デジタルソリューション

## 業績推移 単位:億円



\*1 2023年7月28日公表 \*2 2021~2024年度 CAGR \*3 括弧内は、CAGRから計算した売上収益

## 市場環境

複雑さを増す経営課題の解決や新たなビジネスの創出をめざして、DX需要は今後もさらに高まる見通しです。2022年から2024年のグローバルDX市場<sup>①</sup>は年平均成長率17%に拡大すると予測されています。

また、国内でもビジネスの成長に向けたDXの取り組みがさまざまな分野で拡大し、クラウドやデジタル技術の活用・浸透が一層加速すると期待されています。

## 強み

DSSセクターは、長年にわたり金融や公共、電力、交通分野などミッションクリティカルな領域で高信頼なシステム構築・運用力を培ってきました。また、DXを実現するためのソリューション、サービス、テクノロジーと、それらを支える数多くのIT・デジタル人財を国内外に有していることが強みです。

Lumada事業の拡大を加速するため、GlobalLogicのデザイン、デジタルエンジニアリング力で創出した革新的なデジタルソリューションを、高信頼・高効率なクラウド環境で実現するグローバルサービス提供体制を整えてきました。今後は、Lumada事業の成長を支えるデジタルのリソースやケイパビリティを一層強化するとともに、事業基盤である基幹システムの開発・運用やプロダクト事業といった従来のコア事業のさらなる収益性向上に取り組みます。

## 成長戦略

Lumadaの顧客協創フレームワーク<sup>②</sup>のもと、デジタルエンジニアリングを起点に、システムインテグレーション、マネージドサービスまでEnd-to-Endでサービスを提供し、お客さまや社会の課題解決を図ります。業務の効率向上やコスト削減に留まらず、カスタマーエクスペリエンス(CX)向上やビジネスモデルの変革など、お客さまの事業成長を実現する新たな価値を提供します。

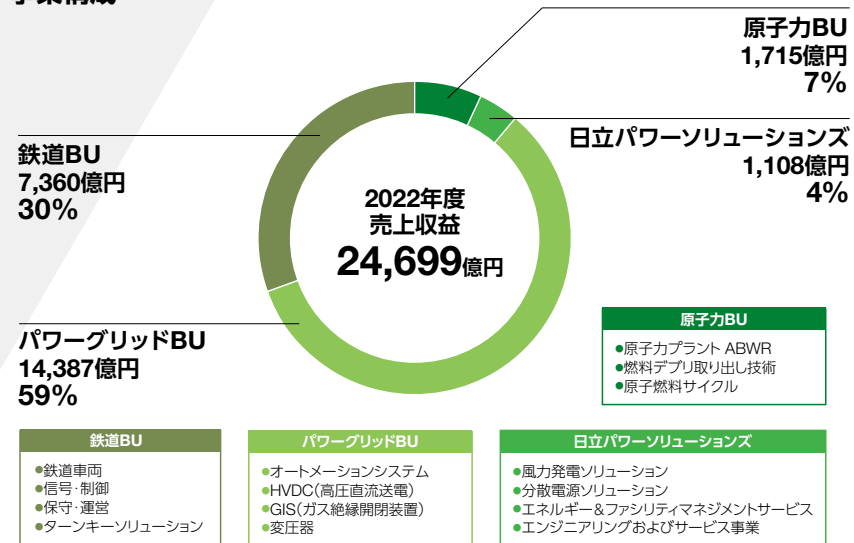
さらなる成長に向けて、GlobalLogicの優れた採用・育成スキームの国内外での適用やボルトオン型M&Aなどによる人財の拡充のほか、ハイパースケーラーとのアライアンス拡大、日立が得意とするストレージの仮想化や運用自動化、データガバナンス高度化などによる高効率・高信頼なハイブリッドクラウドソリューションの提供など、事業基盤を継続的に強化していきます。

コア事業では、強固なお客さま基盤と大規模・高難易度案件に対応できる技術力により、基幹システムの刷新やモダナイゼーションに対応していきます。サービス型(リカーリング)へのビジネスモデルの転換やローコード/ノーコードや生成AI活用などによる開発効率の向上<sup>③</sup>も強力に推進し、さらなる高収益化に取り組みます。

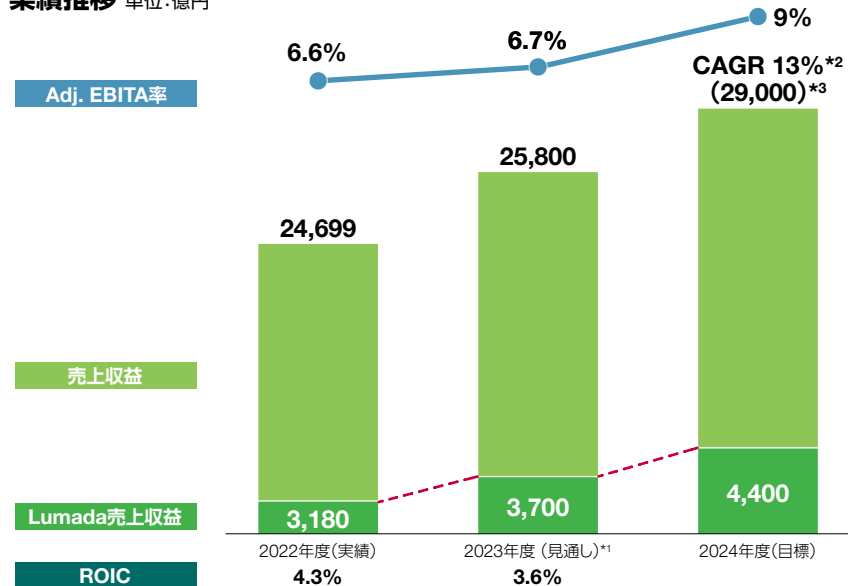
## セクター別戦略

## グリーンエネルギー&amp;モビリティ

## 事業構成



## 業績推移 単位:億円



\*1 2023年7月28日公表 \*2 2021~2024年度 CAGR \*3 括弧内は、CAGRから計算した売上収益

## 市場環境

世界的な重要課題であるネット・ゼロの実現を背景に、グリーンエネルギーとグリーンモビリティの市場は拡大しています。さらに、新型コロナウイルス感染症の拡大や地政学的要因によるエネルギーセキュリティに対する意識の高まりなどにより、需要拡大基調が継続しています。また、ビジネスモデルの長期化も進んでおり、日立エナジーは、エネルギー転換の加速に向けて、お客さまの長期間での発電容量の拡大を支援しています。 グリーンモビリティ市場では、DXやGXによりデータ中心の新たな市場への変革が進んでいます。特に、スマートモビリティ、エネルギーマネジメントなどの新たな市場が急速に拡大しています。

グリーンエネルギーへの転換は2030年までに最大1.5兆ドル、グリーンモビリティへの移行では最大2.7兆ドルに達することが見込まれます。

日立は、“グリーンエネルギー&モビリティ”への投資を継続することで、ダイナミックに変化する市場環境において事業を拡大していきます。

## 強み

ターゲット市場でのグローバル競争力の強化に向けて、最適なポートフォリオを実現するための事業再編を着実に実行してきました。特に、鉄道と送配電事業では、技術力と導入実績で世界をリードしています。グローバルなフットプリントを活用し、製品・システムのライフサイクル全体を通して、お客さまのニーズに応え、課題解決に貢献します。

Lumadaを活用したDXが成功の鍵であり、日立デジタルなど、日立グループ内の連携を加速させることで、高度なドメイン知識・経験をデジタルでつなぎ、お客さまの課題解決を実現します。

## 成長戦略

グリーンエネルギー&モビリティセクターの基本戦略は“トランスフォーメーション”と“サステナビリティ”です。受注残は過去最高に達しており、今後数年間は、受注の確実な実行に注力すると同時に、サービスとデジタルソリューションの強化を中核としたサステナブルなビジネスモデルへの変革の取り組みも始めています。

また、日立グループ内のGXにおいては、デジタルシステム&サービスセクターとの連携により、エネルギー、アセット、リソースの利活用を推進し、社内で蓄積したノウハウをお客さまにも提供していきます。GlobalLogicとの連携など、日立グループ内のシナジーを最大化することで、日立独自のお客さまへのシームレスなアプローチと価値提案を戦略的に展開していきます。

## セクター別戦略

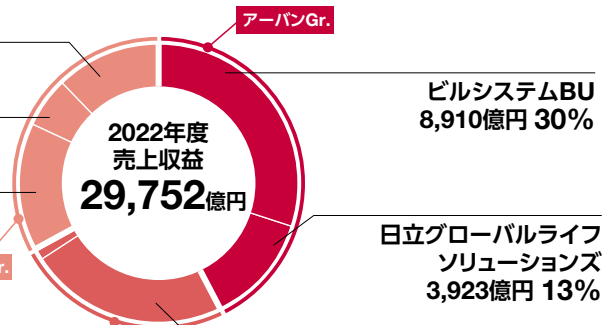
## コネクティブインダストリーズ

## 事業構成

インダストリアルデジタルBU  
3,615億円 12%

水・環境BU  
1,865億円 6%

インダストリアル  
プロダクツ事業  
4,511億円 15%



**インダストリーGr.**

- 産業・流通ソリューション、ロボティクスSI
- 上下水道・ユーティリティソリューション
- 非量産プロダクト (プロセス圧縮機、小型無人搬送ロボット、ドライプシステムなど)
- 量産プロダクト (空気圧縮機、マーキング、受変電機器など)

**アドバンスドテクノロジーGr.**

日立ハイテク 6,742億円 23%

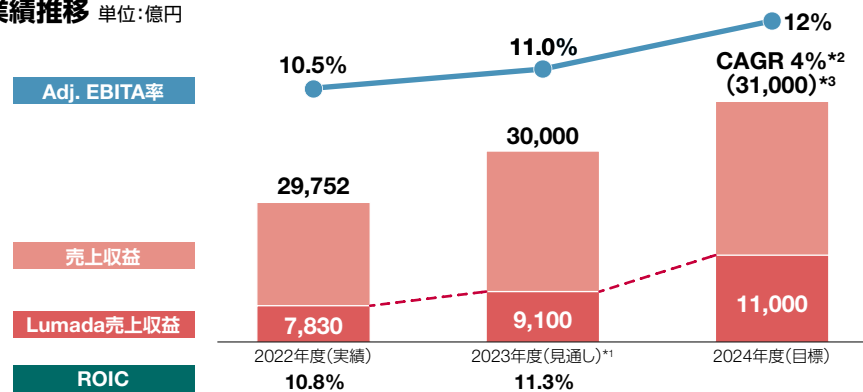
**アドバンスドテクノロジーGr.**

- ヘルスケア (生化学免疫分析装置、細胞自動培養装置、粒子線治療システムなど)
- 計測・分析 (半導体計測評価装置、電子顕微鏡など)

**アーバンGr.**

- 昇降機、ビルサービス (エレベーター・エスカレーターなど)
- 家電・空調システム

## 業績推移 単位:億円



\*1 2023年7月28日公表 \*2 2021~2024年度 CAGR \*3 括弧内は、CAGRから計算した売上収益

## 市場環境

業界トップクラスの強いプロダクトをベースにグローバルに事業を展開し、各成長市場 [☑](#) を捉えて事業を拡大していきます。社会課題が各分野にまたがり、より複合化・複雑化する中、産業分野では、産業DXやオートメーション投資が加速するとともに、半導体市場も中長期的に成長を見込んでいます。また、ヘルスケア分野では、最先端分野の診断や治療装置市場が着実に伸長するとともに、アーバン分野では、昇降機市場の堅調な推移に加え、スマートビル市場も中長期的に大きく拡大する見通しです。

## 強み

昇降機、家電・空調機器、計測・分析装置、医療機器、産業機器などの業界トップクラスの競争力のあるプロダクトを集結させ、それらをデジタルでつなぐことで、現場と経営、サプライチェーン、異業種の間で発生する「際(きわ)」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提供します。急激に複雑化する社会では、現場と経営をつなぎ、全体レイヤーで日立独自のテクノロジーや豊富な経験知を生かした「顧客協創型ドメインSI」による課題解決がさらに重要となり、つなげて違いを作ることで、差別化した価値を提供します。

## 成長戦略

## ① Lumada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

プロダクト×OT×ITを有する強みを生かし、Lumada顧客協創フレームワークによりトータルシームレスソリューションの進化・拡大 [☑](#) を図ります。産業分野からアーバン、ヘルスケア分野などへと展開し、さらにはグリーン領域へも拡大することで、Lumada売上収益を2024年度に向けてCAGR 28%\*2で伸長させる計画です。

※ トータルシームレスソリューションの事例: 物流・配送オペレーション改革・進化 [☑](#) ヘルスケア分野の取り組み [☑](#)  
小売業サプライチェーンのカーボンニュートラル化 [☑](#) 水素・アンモニアサプライチェーンの取り組み [☑](#)

## ② リカーリングビジネスの強化

事業間のリカーリングノウハウの横展開・相互活用によりリカーリング事業を強化 [☑](#) していきます。ビジネスモデルを、90万台のコネクテッドプロダクトをベースにした「プロダクト提供型」から、ソリューションの継続的な発展によりお客さまの新たなニーズを解決する「ソリューション深耕型」に進化させ、2024年度のリカーリング事業の売上収益8,800億円・CAGR8%\*2の成長をめざします。

※ リカーリングビジネスの事例: スマートビルソリューション [☑](#) 医用ソリューションサービスプラットフォーム [☑](#)

## ③ グローバル成長の加速

海外売上比率を2021年度の47%から2024年度には52%まで伸長させる計画 [☑](#) です。特に北米は投資を含めた注力事業強化によりCAGR15%\*2の成長を狙います。

グローバル事業の拡大 [☑](#) に向けて、北米の産業分野では、M&Aにより基盤を構築した日立グローバルエアパワー(旧Sullair)の空気圧縮機やJRオートメーションのロボティクスSIとデジタルの融合強化に加え、2022年に買収したTelesis TechnologiesのマーキングシステムやFlexware Innovationの強みであるMES/SCADA\*4を生かし、北米でのトータルシームレスソリューションの展開をさらに加速させていきます。また、半導体分野では、グローバル顧客近傍拠点を活用した顧客協創の深化と、半導体製造・計測装置とデジタルとの組み合わせを強化し、ヘルスケア分野では、北米中心に分子診断事業と粒子線治療システムの事業展開を強化していきます。

\*4 MES: Manufacturing Execution System SCADA: Supervisory Control And Data Acquisition