
情報・通信システム事業戦略

2013年11月29日

株式会社日立製作所
執行役専務 情報・通信システムグループ
情報・通信システム社 社長

齊藤 裕

[目次]

1. 2015中期経営方針・業績概況
2. 社会イノベーション事業での日立の総合力発揮
3. 成長力を備えた事業ポートフォリオへの変革
4. グローバル経営基盤の進化
5. 業績目標
6. まとめ

2013年度上期実績

- 売上高: サービスやATMの売上増や為替影響等により、増収
- 営業利益: 一部の不採算案件により、収益性低下があったものの、売上増や原価低減施策の推進等により、増益

2013年度通期見通し

- 売上高: サービス好調や為替影響等により、上方修正
- 営業利益: 不採算案件は今年度でほぼ収束の方向、見通し達成に向け、ほぼ計画通りに推移

	2013年度上期	前年比	2013年度通期	前年比
売上高	8,847億円	106%	1兆8,600億円	104%
営業利益 (営業利益率)	313億円 (3.5%)	+41億円	1,200億円 (6.5%)	+153億円

3G (Growth, Global, Group) により、グローバルメジャープレーヤーへ

1. 社会イノベーション事業での日立の総合力発揮

- “One Hitachi” の強み発揮に向けたグループ連携の深化
- 現場に散在する真の課題を発見する上流アプローチ
- グローバルなビジネスオペレーションを支えるIT

2. 成長力を備えた事業ポートフォリオへの変革

- 重点分野の強化
- グローバル事業の拡大
- サービス事業の強化

3. グローバル経営基盤の進化

- グローバルオペレーション、人財の強化
- Hitachi Smart Transformation Project の推進
- キャッシュフローマネジメントの強化

1-3. 経営目標 (総括)

	2012年度 (実績)	2013年度 (見通し)	2015年度 (目標)
売上高	1兆7,865億円	1兆8,600億円	2兆1,000億円
EBIT*(営業利益)率	5.8%(5.9%)	5.9%(6.5%)	9.8%(10%)
海外売上高比率	26%	31%	35%
サービス売上高比率	60%	63%	65%超

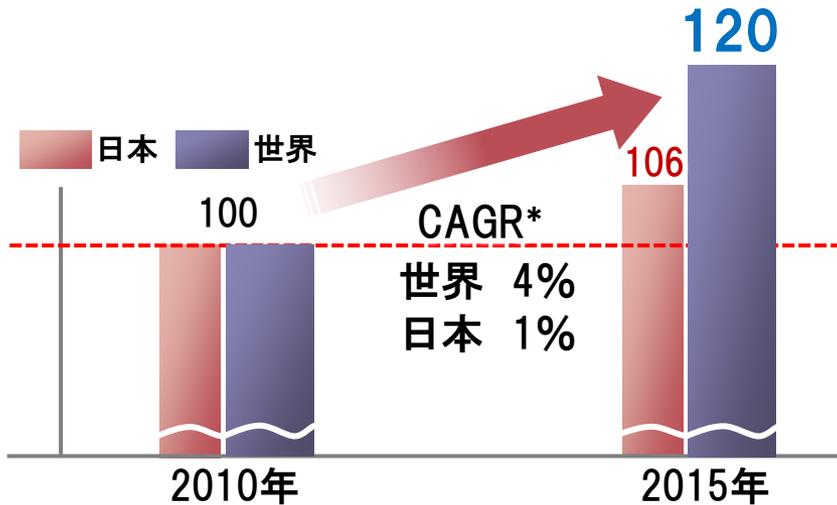
2015年度目標達成に向け、
グローバル事業拡大/サービス事業強化を推進中

[目次]

1. 2015中期経営方針・業績概況
- 2. 社会イノベーション事業での日立の総合力発揮**
3. 成長力を備えた事業ポートフォリオへの変革
4. グローバル経営基盤の進化
5. 業績目標
6. まとめ

2-1. 社会イノベーション事業におけるITの役割①

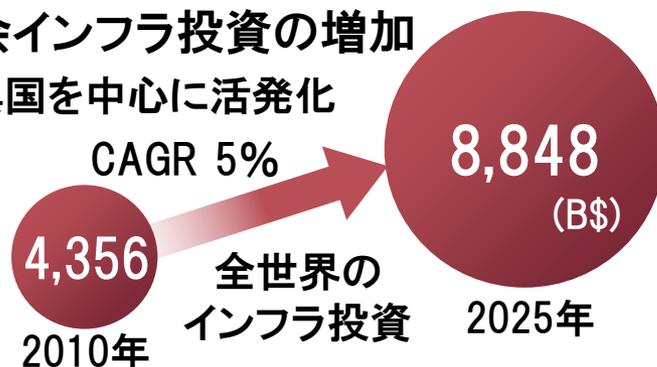
● グローバルIT市場の成長



出典: IDC, 2013年10月「Worldwide Black Book Query Tool 3Q 2013」
(Client Systems, Feature Phones, Smartphones除く)

● 社会インフラ投資の増加

新興国を中心に活発化



出典: IHS Global Insightデータより日立総研作成

注力グローバル市場の強化



社会イノベーション事業を「IT」で牽引

社会インフラの高度化、ビジネスの革新、
安全・安心な生活



Intelligent Operations
IT(ビッグデータ、クラウド)

「データ」が価値を生み出す社会の進展

ビジネスの革新

社会インフラの高度化

安全・安心な生活

情報活用・トータルエンジニアリング

フロント領域

バック領域



- フィードバック
- 分析・予測
- 可視化
- 蓄積
- データ収集

インテリジェンス

情報

データ

IT



エンタープライズソーシャル
SNS、Mobile

一人ひとりが健康で安心して暮らせる社会の実現支援

世の中の変化/顧客ニーズ

- Pre-Medical(予防、早期発見)
- Post-Medical(在宅治療、介護)
- 医療費の削減
- 一貫した医療サービスの提供

日立の取り組み

- 「予防・治療・介護」のヘルスケアデータをITでインテリジェント化
- 健康管理・疾病予防サービス構築支援
- 新薬、健康食品等の開発支援

英国NHS GMとの実証プロジェクト開始(2013年10月)

- 英国マンチェスター国民保健サービス(NHS GM*) : 疾病予防サービスの向上
 1. 診療履歴の一元管理(複数の医療機関連携の実現)
 2. 糖尿病予防生活習慣改善プログラムの開発

英国NHS GMと日立のIT・ノウハウ連携

- 予防から治療までビッグデータ分析技術を活用
- セキュアなヘルスケア統合プラットフォーム構築



農作物の生育データの利活用により、農業の高度化を実現

世の中の変化/顧客ニーズ

- 農業従事者の減少
- 食料自給率の低下
- 人口増加・異常気象による食糧危機

日立の取り組み

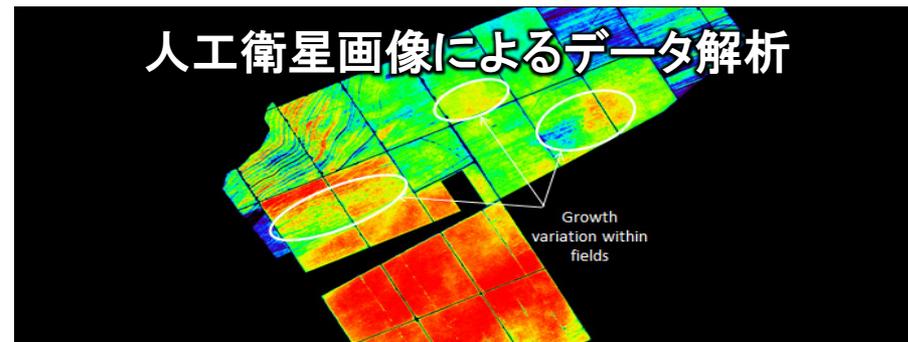
- 食物の生育情報をIT(センサー、衛星等)でインテリジェンス化
- 生産・施設管理をITで支援

ソリューション事例

- アグリベンチャーのグランパ社との協業
(日立製作所出資(2013年5月))
 - ドーム型栽培設備
 - ・センサーにより自動生育環境管理



- 精密農業分野で三井物産との協業
(事業化検討中)
 - ブラジル他 穀物を対象
 - ・衛星画像解析による生育状況把握



[目次]

1. 2015中期経営方針・業績概況
2. 社会イノベーション事業での日立の総合力発揮
- 3. 成長力を備えた事業ポートフォリオへの変革**
4. グローバル経営基盤の進化
5. 業績目標
6. まとめ

成長をリードする注力分野

1. グローバル事業の拡大

- 海外売上高比率：26%(2012年度) → 35%(2015年度)

2. サービス事業の強化

- サービス売上高比率：60%(2012年度) → 65%超(2015年度)

3. 重点分野の強化

- スマート情報 ● ビッグデータ利活用 ● 高信頼クラウド ● セキュリティ

3-2. グローバル事業の拡大①

顧客価値を「One Hitachi」で提供



2015年度 売上2兆1,000億円に拡大
事業目標: 海外売上高比率
26%(2012年度) → 35%(2015年度)

事業強化策① ソリューション提案力強化

社会イノベーション事業を拡大
日立コンサルティングを核に事業領域拡大

コンサルティング

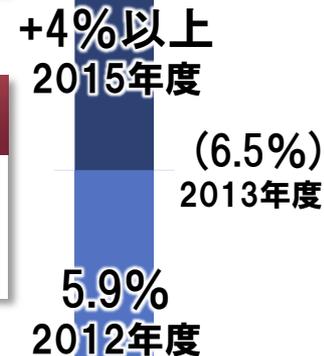
事業強化策② ITサービス基盤強化

ソフト/ITサービスで高付加価値化
日立データシステムズを核に事業規模拡大

日立グループの事業
日立システムズ
日立ソリューションズ
日立オムロンターミナル
ソリューションズ

ITサービス
ソフトウェア
SI
統合プラットフォーム/クラウド、
ストレージ、サーバー、ネットワーク

営業利益率
目標10%



事業強化策 ① ソリューション提案力強化

日立コンサルティングを核に推進

1. 成長市場に向けた金融チャネルソリューション展開
 - ・プリズムペイメントサービス社買収契約締結(2013年11月)
2. 社会イノベーション事業を牽引するR&Dおよびコンサルティング強化
 - ・日立イノベティブ アナリティクス グローバルセンタ(HGC-IA)開設(2013年6月)
 - ・コンサルティング企業とのシナジー強化(セラント社他)

事業領域
拡大

事業強化策 ② ITサービス基盤強化

日立データシステムズを核に推進

1. データを高付加価値化する先進ソリューションを提供
 - ・Hitachi Content Platform Anywhere 提供開始(2013年6月)
 - ・Hitachi Cloud Services 提供開始(2013年6月)
2. 統合プラットフォームソリューションに事業規模を拡大
 - ・Hitachi Unified Compute Platform ラインアップ拡充(2013年10月)
 - ・マネージドサービスの提供拡大

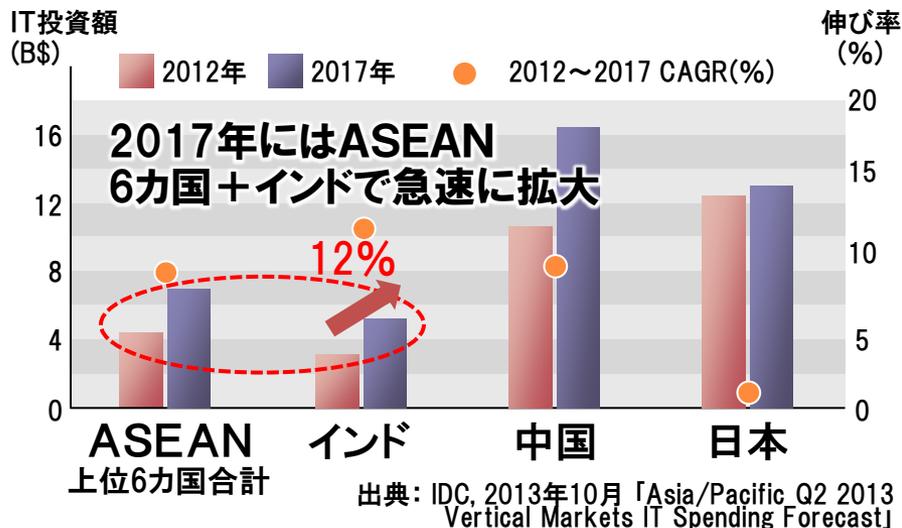
高収益モデル
確立

インド企業買収による事業拡大

1. 中国におけるATMの実績を活用し金融チャネル市場をリード
2. インドのペイメントサービス会社買収により事業を急速に展開

シェア:No.1*

ASEAN・インド・中国 銀行セクタIT投資



アジア圏で金融システム普及を加速

- ATMは中国・ASEANなどに納入
- 業界を先駆ける入金・還流型ATM
- エンタープライズ向けITのノウハウを活用

展開に必要なサービスをパッケージ化

- 現金決済サービス
- 非現金決済サービス
- ペイメントサービス基盤
- 顧客/提携先システム

プリズムペイメントサービス社の買収契約締結(2013年11月25日)

インドでATMやカード決済端末の提供から運用サービスまでを含めた包括的なペイメントサービスを提供するプリズムペイメントサービス社を買収予定

現場密着型R&Dおよびコンサルティング強化

顧客の課題解決に貢献するオープンイノベーション推進、コンサルティング強化

システム・プロダクトとIT・クラウドを結び世界最先端の研究開発を展開

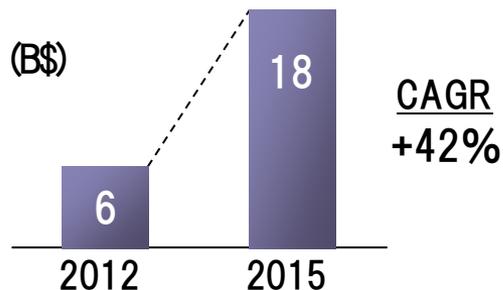
グローバルにイノベーション協創拠点を拡充



データをマネジメントするサービス事業で世界をリード

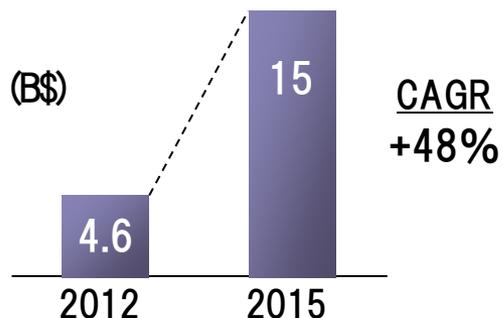
1. データを高付加価値化する先進ソリューションを提供
2. 統合プラットフォームソリューションに事業規模を拡大

クラウドサービス世界市場 (IaaS)



出典:Gartner, 2013年9月13日「Forecast: IT Services, 2011-2017, 3Q13 Update」
ガートナーのデータを基に日立製作所にてグラフを作成

垂直統合プラットフォーム市場



出典:IDC, 2012年11月「Worldwide Converged Systems 2012-2016 Forecast: Adoption Fueled by Faster Time-to-Market Demands」(#237979)

統合プラットフォームソリューション

● ストレージサービス

- ストレージクラウドサービス Hitachi Cloud Services
- マネージドサービス(50PB超の大容量データを運用中)
 - ・End-to-Endのプラットフォームソリューション
 - ・BMW他、グローバル大手受注獲得

● コンテンツ管理ミドルウェア

- コンテンツアーカイブソリューション
Hitachi Content Platform Anywhere(2013年6月)

● 統合プラットフォーム(統合PF)

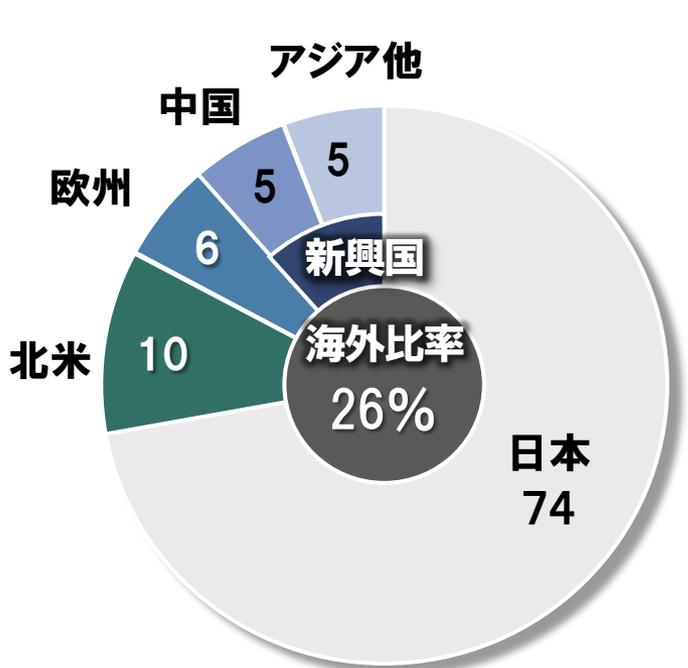
- プライベートクラウド用統合PF
Hitachi Unified Compute Platform ラインアップ拡充(2013年10月)
 - ・Accadis社、oXya社他、受注獲得

3-7. グローバル事業の拡大【事業計画】

4,581億円

海外売上高

7,350億円



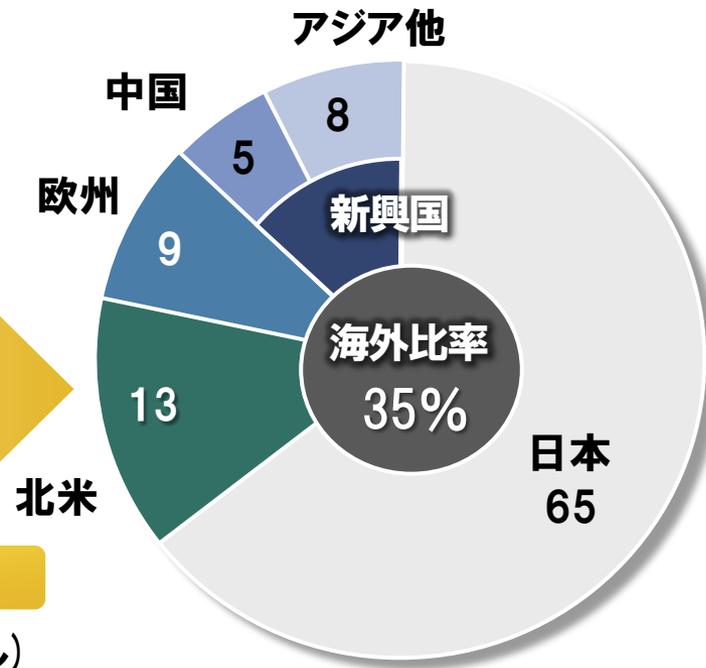
2012年度実績



海外比率 31%

2013年度(見通し)

項目内数値は売上高構成比%



2015年度目標

56,100人

国内人員

55,000人

15,400人 [22%]

海外人員

20,000人 [27%]

71,500人

合計

75,000人

成長をリードする注力分野

1. グローバル事業の拡大

- 海外売上高比率：26%(2012年度) → 35%(2015年度)

2. サービス事業の強化

- サービス売上高比率：60%(2012年度) → 65%超(2015年度)

3. 重点分野の強化

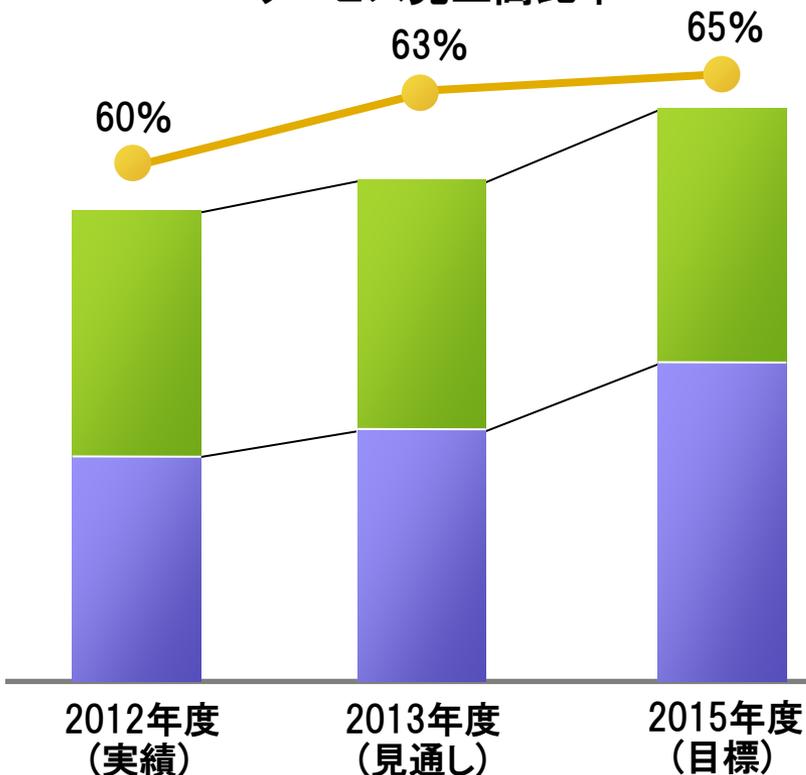
- スマート情報 ● ビッグデータ利活用 ● 高信頼クラウド ● セキュリティ

サービス売上高比率拡大

1. システム構築サービス(国内SI)の高収益化
2. 経営支援サービス、業務運用サービス、製品サービス事業領域の拡大

● サービス売上高構成

サービス売上高比率



● 事業目標: サービス売上高比率

60%(2012年度) → 65%超(2015年度)

● システム構築サービス(国内SI)
プロジェクトマネジメント強化

● 経営支援サービス
コンサルティング、アナリティクス

● 業務運用サービス
アウトソーシング

● 製品サービス(保守)

国内需要の拡大

金融	公共
既存大規模システム 更改他でリプレース機会増	アベノミクスによる公共 投資、番号制度他による 提案機会増
製造・流通	社会インフラ
クラウド、 新規サービス拡大他で 投資増	ビッグデータ利活用分野 で提案機会増

着実な受注推進

- 顧客ニーズに対応した提案力強化
- 人員の最適配置

プロジェクトマネジメント強化（高品質・高効率化のさらなる追求）

新規顧客

パッケージ適用

高度化する見積り

新分野

① 上流工程の改善

- 契約/サービス内容のあいまい性排除
- 顧客向け提案力の強化

② システム設計力強化

- 新技術、新分野にも対応した品質管理エキスパートの高度化

アウトソーシングサービス強化

日立の強みである「モノづくり技術」「OT」「IT」をアウトソーシングで提供

業務運用サービス

- 情報システム全体を包括したサービス
 - 顧客への提供価値
「安定運用」「IT活用による競争力強化」
「本業ビジネスへの注力」「コスト低減」

日立の事業展開領域の拡大

- 高品質かつ高信頼な
情報システムサービス提供
- 開発・運用業務効率化

東京電力との情報システムサービス業務提携に向け株式譲渡契約締結

株式会社日立システムズパワーサービス(新設会社)

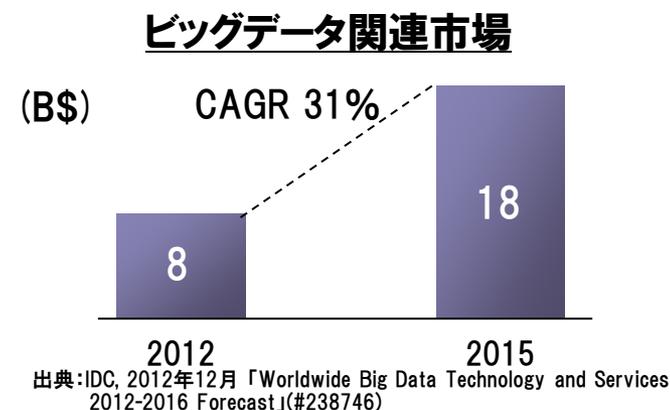
東京電力の情報子会社テプコシステムズの運用サービス等業務の一部会社分割、
新設会社(2014年3月予定)の株式を日立製作所・日立システムズが取得

ビッグデータ利活用により、新たな顧客価値と事業機会を創出

● データが生み出す新たな価値

- 顧客情報システムと異業種のユーザ情報を融合車のプローブ・車両情報の分析とSNSデータ活用
- スマートフォン/キャリア通信ネットワーク技術革新

ビッグデータアナリティクス市場の拡大



日立グループによる融合ソリューション

日立オートモティブシステムズよりCIS*本部を情報・通信システム社に移管(2013年4月)

● 自動車関連事業のノウハウ・知見

- 日立オートモティブシステムズ、クラリオン他

● 車載情報サービスで実績あるIT基盤

- ビッグデータ利活用基盤、クラウド基盤、分析技術

スマートモビリティサービス

車載情報サービス

グローバルテレマティクス

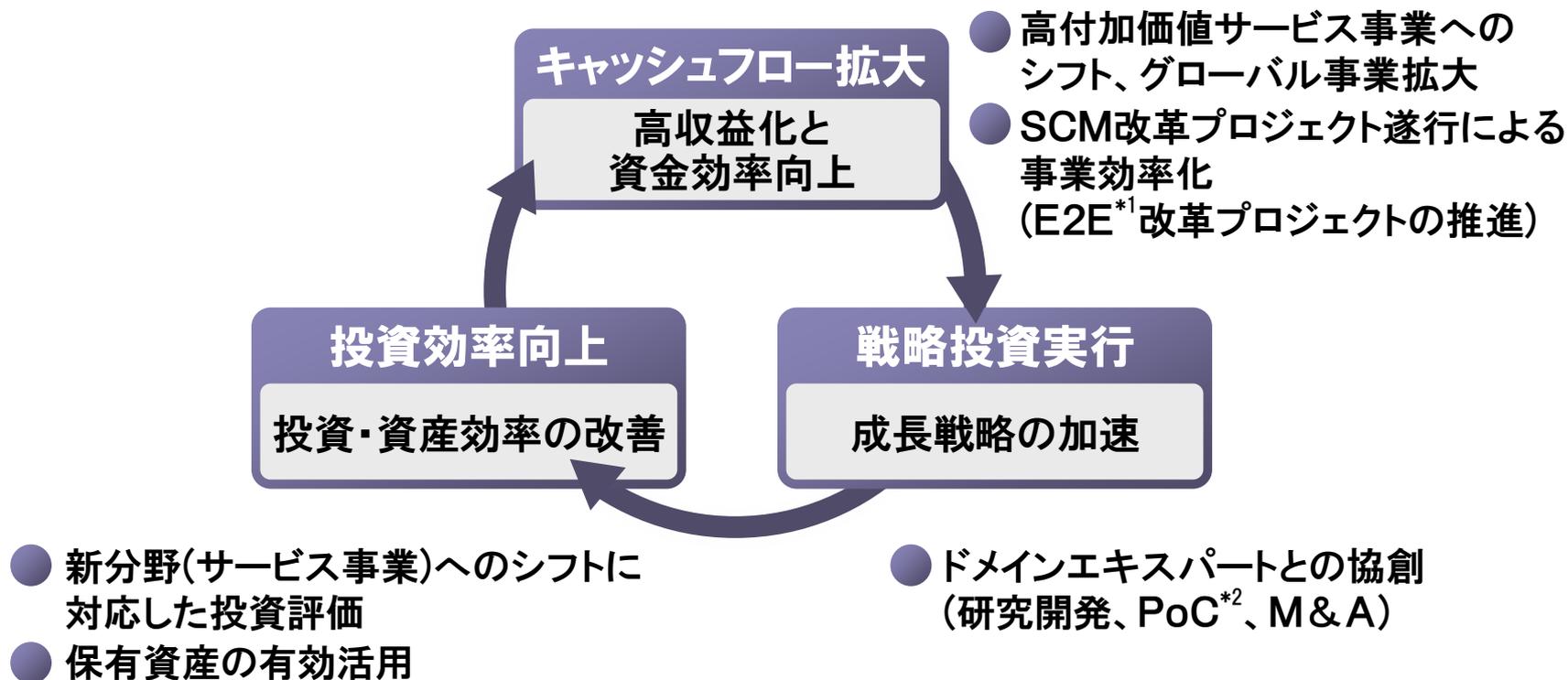
SNS活用したスマートモビリティサービス

新サービス: 日立テレマティクスデータ加工配信サービス (2013年5月)

[目次]

1. 2015中期経営方針・業績概況
2. 社会イノベーション事業での日立の総合力発揮
3. 成長力を備えた事業ポートフォリオへの変革
4. **グローバル経営基盤の進化**
5. 業績目標
6. まとめ

キャッシュフローマネジメント

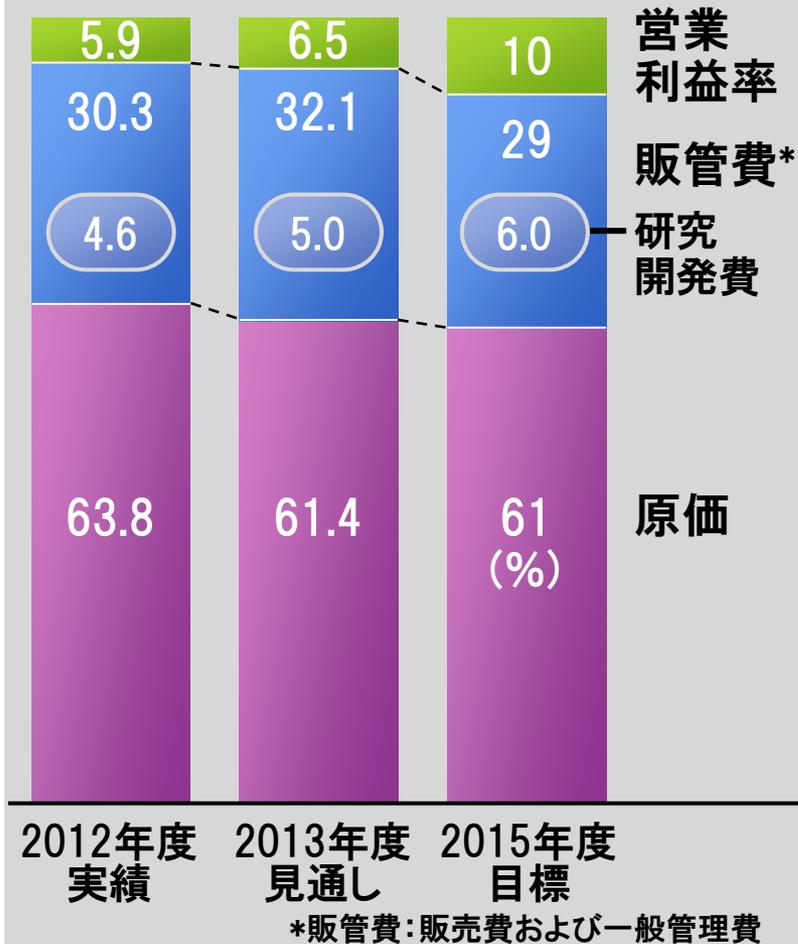


Hitachi Smart Transformation Project

着実なコスト低減 → 2015年度 530億円(2013~2015年度累計)

2015年度計画に向けて着実にコスト低減

目標とする収益構造推移



Hitachi Smart Transformation PJ 進捗状況

販管費

- 連結経営強化: 営業組織一本化 (2013年10月)
- 間接業務の削減: グループ内取引の簡素化

原価

- 製造コスト削減: 日立情報通信 マニュファクチャリング発足 (2013年10月)
- 原価低減: 直接材費の削減

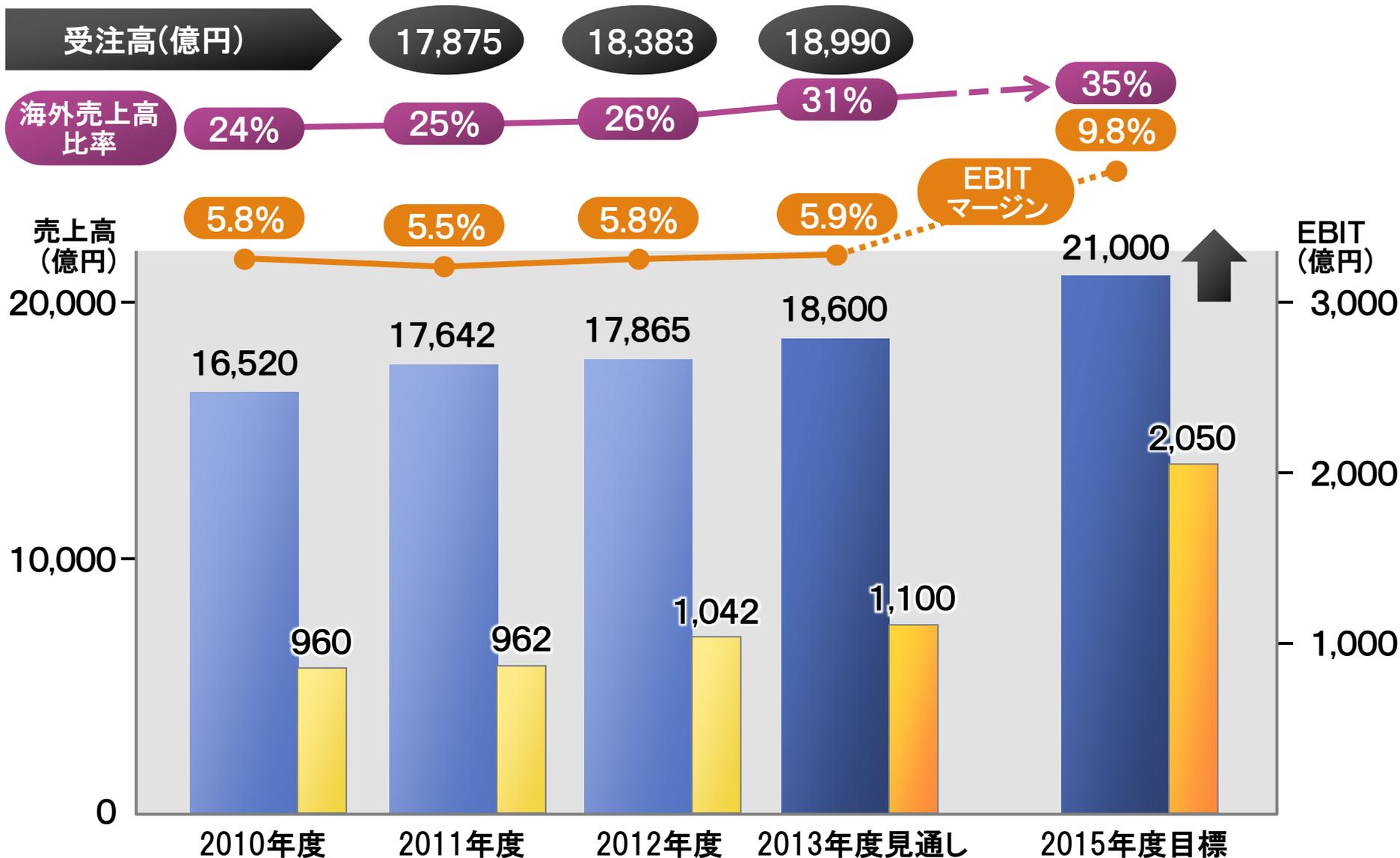
コスト削減効果

2013年度上期実績: 約100億円
 2013年度目標160億円(2012年度比)
 2015年度: 530億円(2012年度比)
 ➡ 2011~2015年度累計: 650億円

[目次]

1. 2015中期経営方針・業績概況
2. 社会イノベーション事業での日立の総合力発揮
3. 成長力を備えた事業ポートフォリオへの変革
4. グローバル経営基盤の進化
5. 業績目標
6. まとめ

5-1. 事業総括



2015年度目標

- 売上高：2兆1,000億円(海外売上高比率 35%)
- EBIT(営業利益)率：9.8%(10%)
- グロスマージン：2.8ポイント改善(2012年度比)
- 販売費および一般管理費：1.3ポイント改善(2012年度比)

[目次]

1. 2015中期経営方針・業績概況
2. 社会イノベーション事業での日立の総合力発揮
3. 成長力を備えた事業ポートフォリオへの変革
4. グローバル経営基盤の進化
5. 業績目標
6. まとめ



3G (Growth, Global, Group) により、
グローバルメジャープレイヤーへ

Human Dreams. Make IT Real.

私たちは、ITと制御技術、そして社会インフラシステムで
人々の夢をかなえるイノベーションを起こしていきます。

HITACHI
Inspire the Next