

情報・通信システム事業戦略

Hitachi IR Day 2011

2011年6月16日

株式会社 日立製作所

執行役専務 情報・通信システム社社長

岩田 眞二郎

情報・通信システム事業戦略

[目次]

1. 事業概要と業績見通し
2. 成長戦略
3. 経営基盤強化
4. 復旧・復興への貢献
5. まとめ

高信頼な社会インフラシステムの提供 品質と信頼をもとにしたお客様との協創

サービス

- ITサービス
- データセンタ
- コンサルティング

システムソリューション

- 大規模システム
- 高信頼システム

プラットフォーム



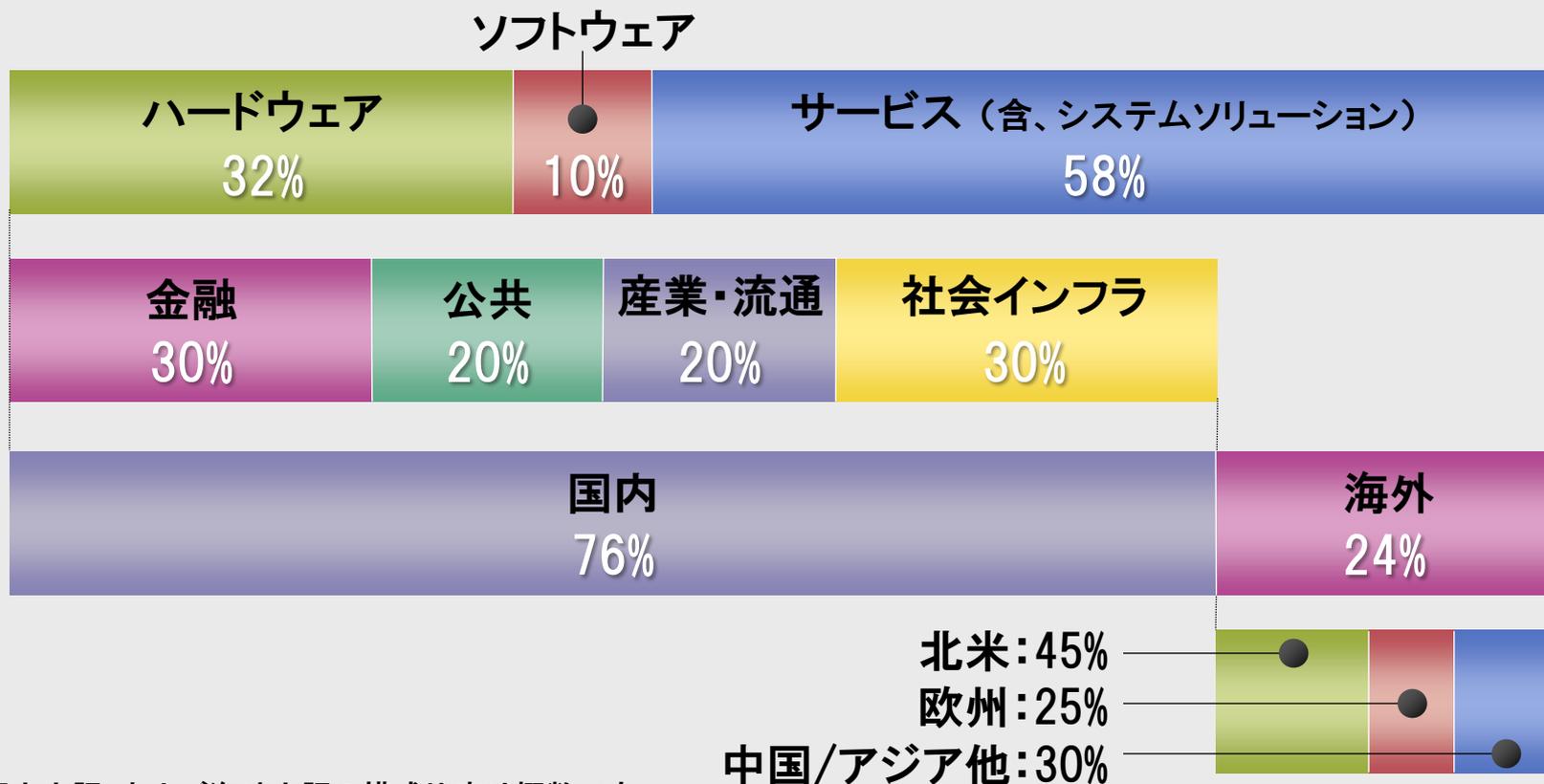
サーバ/ストレージ/ネットワーク

- ハードウェア
- ソフトウェア

高信頼クラウドサービス

- 経営ビジョン お客様との協創による社会イノベーション事業への貢献
- 事業規模 2010年度 売上高:1兆6,520億円

売上高構成

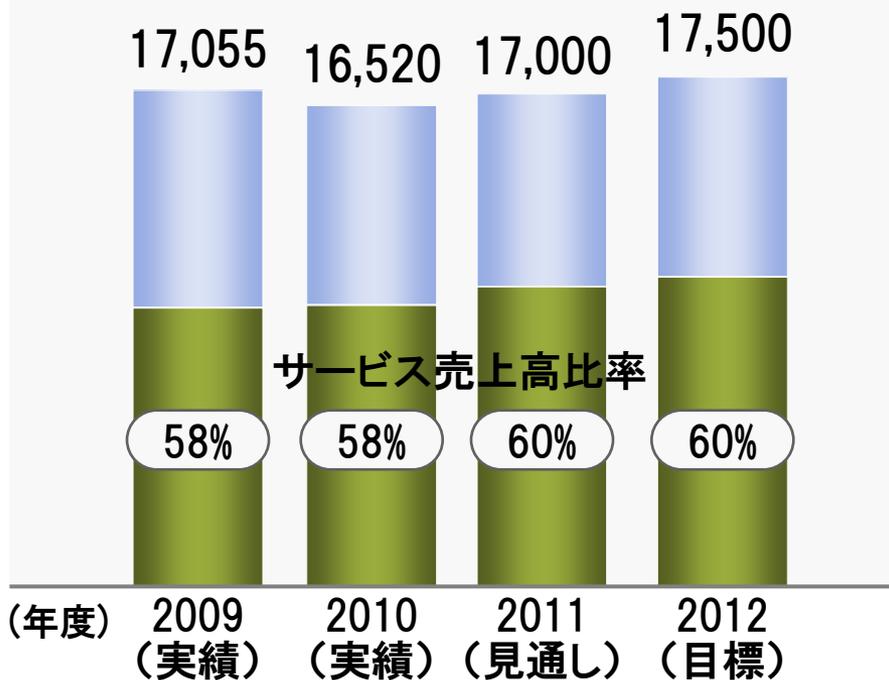


(注) 国内内訳、および海外内訳の構成比率は概数です。

売上高推移

(単位:億円)

■ ハードウェア/ソフトウェア
■ サービス



海外売上高比率

22%

24%

25%

25%

2010年度総括

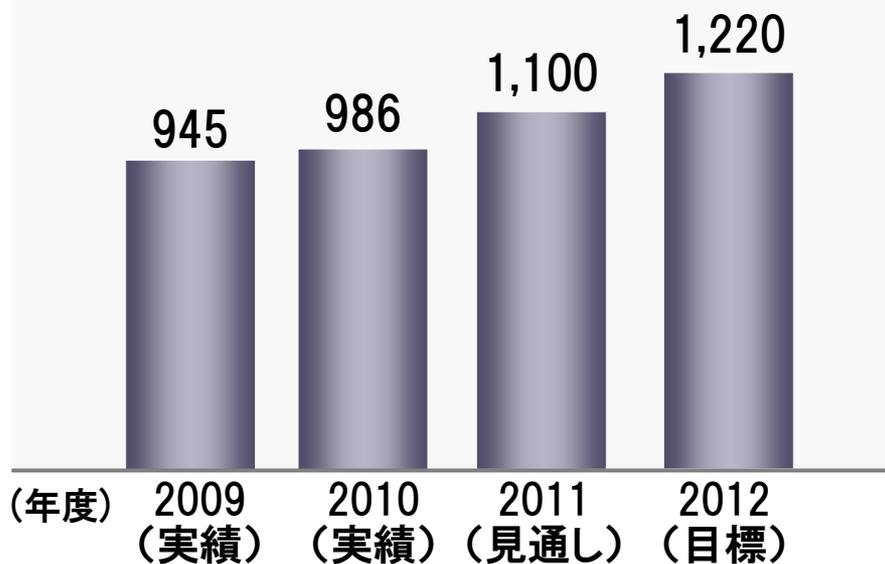
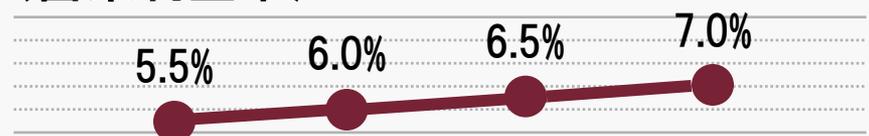
- 海外のストレージソリューション事業が好調に推移したものの、国内IT投資抑制が影響し、減収

2011年度以降の見通し

- 国内のグループ会社の合併によるシナジーや、データセンタサービス需要の取り込み、海外のストレージソリューション事業の好調などで増収を見込む

営業利益推移 (単位: 億円)

〈営業利益率〉



2010年度総括

- 震災影響があったものの、プロジェクト管理の強化やコストの削減により増益

2011年度以降の見通し

- 連結経営の効率化に加え、徹底したプロジェクト管理とオフショアの積極活用、コスト削減により、増益を見込む

情報・通信システム事業戦略

[目次]

1. 事業概要と業績見通し
- 2. 成長戦略**
3. 経営基盤強化
4. 復旧・復興への貢献
5. まとめ

経済

- 新興国の成長持続、先進国は緩やかに回復
- グローバル競争の加速と新興国プレーヤーの台頭

IT市場

- 国内: 2011年は震災影響等で回復遅れ、IT投資抑制
2012年は復興需要等により市場回復傾向
- グローバル: 新興国市場が牽引し、成長基調

ITシステム

- 震災を機にBCP*、データセンタへの関心の高まり
- サービス化の進展とクラウド利用の本格化
- 大量データのビジネスへの利活用ニーズ増大

ITベンダ

- グローバル大手ベンダが垂直統合へ進展
- 社会インフラ向けソリューション事業強化
- グローバル事業対応力強化(M&A、オフショア活用)

*: Business Continuity Plan(事業継続計画)

融合(情報×制御)の強みを活かした事業成長
— 高信頼システムに支えられた安全・安心・快適な社会インフラの実現 —



2015年度
業績目標

売上高:2兆3,000億円

営業利益率:8%

海外売上高比率:35%

サービス売上高比率:65%

社会イノベーション事業のリーディングカンパニー

強い製品・サービスで評価されるグローバルカンパニー

■ 国内事業の強化・拡大

■ グローバル事業の強化・拡大

今後の注力分野

■ 融合事業

■ 高信頼クラウド事業

■ 大量データ利活用実現のためのサービス事業

重点方針

国内基盤事業の強化 -高付加価値化・サービス化-

新事業領域の開拓

国内基盤事業、成長分野の強化・拡大により
グローバルでの成長へ

事業の高付加価値化による基盤事業の拡大

金融

- 上流工程からの参画による新領域拡大
 - ・主要企業の基幹系／営業店システム構築
 - ・高信頼アウトソーシングサービス拡大

公共

- 新サービス提案強化による優位性維持
 - ・官庁系:最適化・次世代案件獲得、大規模システム再構築
 - ・自治体・大学:クラウド提案拡大

産業流通

- 高付加価値サービスの拡大
 - ・ERP*¹ソリューション、大規模アウトソーシングの強化
 - ・復興やBCM*²ソリューション対応への積極的取り組み

通信

- 高成長事業領域での事業拡大
 - ・キャリア顧客への次世代インフラ製品、業務システム拡販
 - ・企業ネットワーク分野の高成長市場での事業拡大

*1: Enterprise Resource Planning

*2: Business Continuity Management(事業継続マネジメント)

事業の高付加価値化による基盤事業の拡大

シェアの拡大・攻めの営業 新事業領域の開拓

日経コンピュータ2010年8月18日号
第15回顧客満足度調査において1位獲得

日立製作所

- ・ITコンサルティング/上流設計関連サービス（メーカー部門）
- ・システム開発関連サービス（メーカー部門）
- ・システム運用関連サービス（メーカー部門）

日立電子サービス

- ・システム運用関連サービス（情報サービス会社部門）



*1: Enterprise Resource Planning

*2: Business Continuity Management(事業継続マネジメント)

エクスペリエンス指向アプローチ(略称:Exアプローチ)

早期合意形成に必要なプロセスとスキルを纏めた手法
お客様との協創で業務プロセスとシステムを改革



専門家による現場観察



共同ワークショップで
あるべき姿を共有



プロトタイピング技術で
システムイメージを見える化

お客様の声 「見える化の本当の意味が分かった」
「以前よりも確実に開発段階での手戻りが減った」

■ 金融分野を中心に幅広いお客様へ展開中(採用33件 2011年3月時点累計)

＜銀行＞営業店窓口における接客品質向上と業務効率化の両立

＜生命保険会社＞優秀営業員の行動分析による販売プロセス改善

■ 専門人財の育成(約140名 2011年3月時点)



GOOD DESIGN
AWARD 2010

ミッションクリティカルな業務や社会インフラ対応の“高信頼”クラウドをめざす

企業情報システムへの
導入拡大

企業基幹システムへの
導入・適用拡大

企業基幹／社会インフラ
システムへの本格適用

現時点

2015
年頃

高信頼クラウド技術(セキュリティ、連携基盤、性能保証、データ保全、構築・運用技法)

関連売上高

2012年度:2,000億円 → 2015年度:5,000億円

企業・官公庁などの大規模システム、基幹システムへのクラウド適用が本格化

三井住友銀行

プライベートクラウド型ストレージサービスを利用

東京ガス

グループ約12,000名がSaaS*1型グループウェアを利用

鹿島建設

建設プロジェクトで用いる流体解析システムを日本で初めてクラウドサービスへ移行

外務省

省内のITインフラを一元管理するプライベートクラウドを構築

気象庁

防災・気象情報公開システムのITインフラにPaaS*2を活用

日本たばこ産業

100種のシステムにプライベートクラウド型「インフラ環境サービス」を利用

■ 当社の強み:「安全・安心のクラウドサービス」

- 総合電機として一貫サポート(設備からIT、サービス開発、センタ運用等)
- 日立グループ内の実業務活用による大規模評価環境の存在とサービスへの反映

■ 高信頼クラウドサービスの拡充

- 西日本地域での堅牢なデータセンタの新設と仮想化
 - ・岡山第3センタの新設決定
 - ・クラウドサービス相互接続、データセンタ間統合管理の推進
- BCMソリューションの強化
 - ・顧客システムと日立のクラウドのハイブリッド化
- パートナーとの協創、サービス提供力の強化
 - ・オープンクラウドマーケットプレイス「MINONARUKI」によるSaaS利用の推進
 - ・会員制BtoBマーケットプレイス「TWX-21」SaaS事業基盤の提供

■ クラウドの新たな価値を生み出す技術の強化

- クラウドに集まる大量データの活用と検索・解析技術の強化
 - ・超高速データベースエンジンを東京大学と共同研究開発
 - ・Hadoop/グリッドコンピューティング等による大量データ活用技術の開発

安全・安心・快適な社会インフラの実現、エコで高付加価値なサービスの提供

■ 日立のめざすスマートシティ:人と地球のちょうどいい関係を保つ街の実現

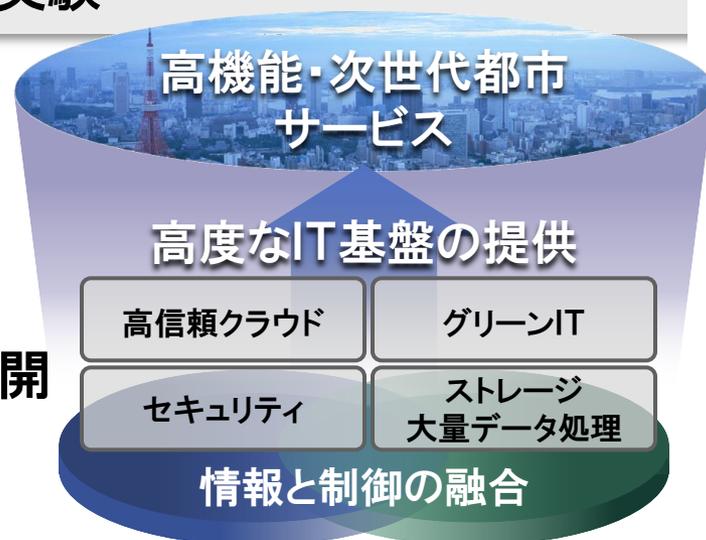
中国

- 天津エコシティ 環境配慮型都市モデル構築
- 広州ナレッジシティ 知識集約型構築
- 大連市 資源循環・低炭素経済協力

他国

- 米国ハワイ州 離島型スマートグリッド実証実験
- スペイン スマートコミュニティ実証実験

- 都市計画への上流段階からの参画
 - ・Eco-Exアプローチによる計画策定支援
- 計画策定から運用・保守まで一貫提供
- ITプラットフォームを核としたサービス事業展開



重点方針

三本の柱：各柱の成長とシナジー創出による事業拡大

《第一の柱》 プラットフォーム事業の高付加価値化 ～“One Platform for All Data”実現

《第二の柱》 グローバルコンサルティングネットワーク拡充と事業規模拡大

《第三の柱》 統合ITサービス事業の確立

海外ソリューション事業の積極推進

新興国での事業拡大

グローバル事業拡大により、
海外売上高8,000億円、
海外売上高比率35%(2015年度)へ



事業ビジョン”DATA DRIVES OUR WORLD” データ利活用を支えるプラットフォームソリューションでの高付加価値化



- コンテンツクラウド(集約管理)からインフォメーションクラウド(利活用)への発展
- 大量データ分析・活用による顧客との協創とストレージ事業の強みを活かした事業創出

成長分野での市場獲得

・統合プラットフォーム ・データアナリティクス ・マネージドサービス

販売チャネルの強化・拡大と、新興国事業の更なる拡大

2010年度成果

- ドルベースで過去最高の売上高(前年同期比118%)
- 大型ストレージ: WWトップクラスのシェア堅持

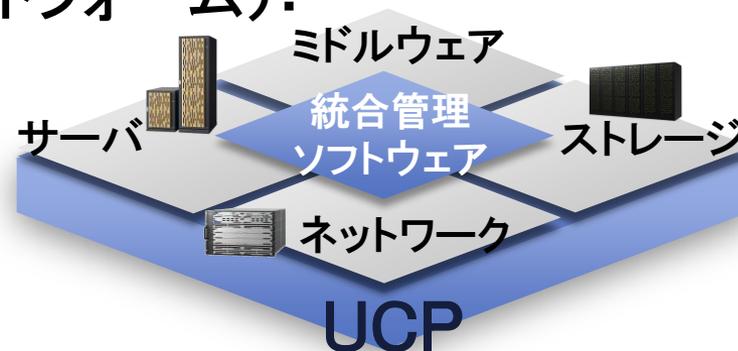
ストレージソリューション事業売上高 | 2010年度: 3,220億円 → 2015年度: 4,000億円

統合プラットフォームと大量データ利活用による新たな価値創生

- 長期的なデータの保存(長く)、高速検索と分析(早く)の実現
- 大量データを利用する分野への事業展開
(ヘルスケア、コンプライアンス、ビデオ監視、メール他)

Unified Compute Platform (統合プラットフォーム): 北米での提供開始(2011年6月)

- 2012年に機能強化版を投入



Converged Data Center Solutionsの提供開始 (2011年6月)

- クラウド環境・特定業務アプリケーション向け最適ソリューションの展開

プラットフォームソリューション事業

- サーバ事業やネットワーク事業の着実な拡大

グローバルコンサルティング事業拡大

■ グローバルコンサルティングネットワーク拡張

39拠点、4,000名強(2011年5月末現在)

- 中国、インド拠点設立
- シエラ・アトランティック社買収
(2010年12月)
- 欧州拠点強化
スペインでの買収(2011年1月)



■ シエラ・アトランティック社リソース活用によるポートフォリオ強化

■ グローバルアカウントへのサービス提供拡大

- 米系/日系大手企業の大規模案件獲得、リピート受注の実績多数

コンサルティング事業売上高 | 2010年度:400億円 → 2015年度:1,300億円

グローバルITサービス分野の事業領域拡大

事業基盤／顧客基盤強化のため、M&Aを継続検討

ターゲット

- データセンタを活用したマネージドサービス事業
- SaaS/PaaS/IaaS*等のクラウド事業



統合ITサービス事業売上高(2015年度):2,600億円

*: Infrastructure as a Service

金融、産業分野を中心としたソリューション事業の海外展開

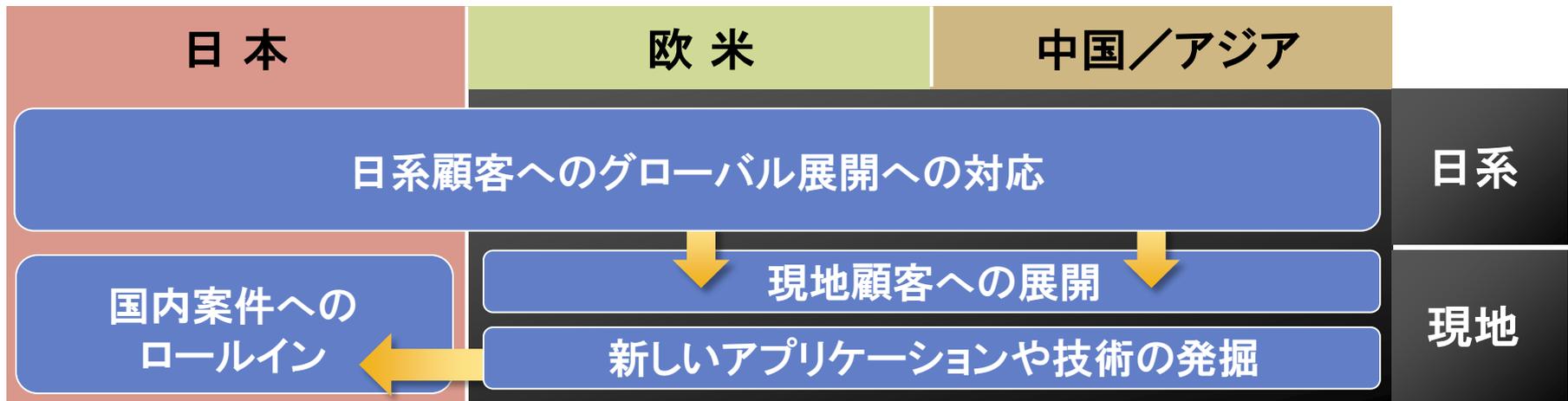
■ 日系顧客のグローバル展開への対応推進

■ 現地グローバル顧客への事業展開

■ 欧米先端技術の国内案件へのロールイン

国内実績のある日本発ソリューション

- ・金融: リスク管理・チャネル系ソリューション
 - ・産業: グローバルSCM*1、生産管理パッケージ
 - ・公共: ITS*2 システム
- 他



*1: Supply Chain Management *2: Intelligent Transport Systems

中国、インド、ブラジルを優先市場として積極展開

中国

■ 現地企業との連携による事業化推進(金融IT事業*、データセンターサービス他)

■ 現地顧客への深耕

・コンサルティング拠点設立:グローバルアカウントから継続受注獲得

・計画から構築・運用まで環境配慮型データセンターを一貫提供

- Infohold社との戦略的パートナーシップ締結(2011年5月)



インド

■ 政府大型案件(インフラ等)への積極的アプローチ継続

■ 競争力のあるプラットフォーム製品による継続的市場開拓

ー ストレージ、ATM、電子黒板「StarBoard」等 ー

■ 新興国でのストレージ事業の成長継続(ブラジル他)

■ 現地主導の製品開発推進:中国、インドにおける現地R&D体制強化



*: チャンネルソリューション、リスク管理ソリューション等

中国/アジア売上高 | 2010年度1,000億円 → 2015年度2,000億円

情報・通信システム事業戦略

[目次]

1. 事業概要と業績見通し
2. 成長戦略
- 3. 経営基盤強化**
4. 復旧・復興への貢献
5. まとめ

■ 連結経営効率の向上

- 日立ソリューションズ*発足(2010年10月)によるシナジー
 - ・受注高 150億円増(2010年度)
 - ・売上高 前年度比110%(2011年度)
 - ・強いソリューションを組み合わせた複合ソリューションの提供
- 各社の強みを活かしたSIサービス提供を業種/顧客別に分担

■ 経営体質強化

- コスト削減(ソフトウェア/サービス、ハードウェア、間接材)
- 投資計画:2011年度1,000億円

■ モノづくり強化による品質・生産性向上の徹底追求

- ハードウェアの製造プロセス、技術の共通化
- 連結ベースでのプロジェクトマネジメントの強化

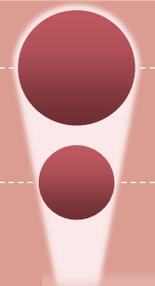
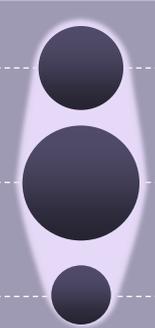
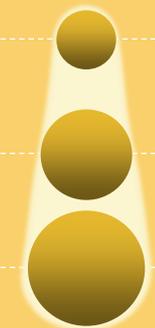
■ 事業継続計画(BCP)の強化

- 今後の大災害やパンデミック等のリスクに備えたBCPの見直し

*: 日立ソフトウェアエンジニアリングと日立システムアンドサービスが合併

顧客対応力の最大化による最適なソリューション提供と効率向上

- 日立ソリューションズ:2010年10月発足
- 日立システムズ(仮称):2011年10月発足予定
(日立電子サービスと日立情報システムズが合併)

		日立製作所	日立ソリューションズ	日立システムズ
ミッション		社会イノベーション事業を実現するITサービス	システム構築力を活かしたトータルソリューション	全国拠点を活かしたワンストップサービス
顧客 対応力の 最大化	大規模 システム			
	小規模 システム			
強み		<ul style="list-style-type: none"> ・大規模顧客対応力 ・グローバルな事業基盤 	<ul style="list-style-type: none"> ・大規模ソフト開発 ・高信頼システム技術 	<ul style="list-style-type: none"> ・運用・保守サービス ・ネットワーク構築

各社の強みの活用／シナジー

ITによる地球環境貢献プラン「GeoAction100」

地球温暖化防止

カーボンフットプリントプロジェクト

資源の循環的利用

製品回収推進プロジェクト

- ・「製品回収サービスセンタ」を設置(2010年度)
- ・レアメタル回収ルート of 構築と回収量の拡大(2011年度)

生態系の保全

自然再生プロジェクト

- ・生態系の保全へのIT活用を実証・検討する「ITエコ実験村」運営活動(2011年度)



データセンタ省電力化プロジェクトCoolCenter50

ITと設備の連係、外気冷房技術の
横浜第3センタでの実証実験を実施

目標のデータセンタ電力半減(2007年度比)を
達成する技術確立

情報・通信システム事業戦略

[目次]

1. 事業概要と業績見通し
2. 成長戦略
3. 経営基盤強化
4. 復旧・復興への貢献
5. まとめ

復旧・復興、今後の備えまでお客様を支援

復興支援

事業継続

- データセンタ新設、増床(岡山、横浜 他)
- 事業継続リスク簡易診断無償提供
- BCP・BCMソリューション推進センタ設立

省エネ・節電

- データセンタ省電力化
- 省電力ソリューション提供
(オフィス、データセンタ)

復旧支援

- 保守サービス特別対応、クラウドサービス無償提供 他
・災害復興支援プログラム／無償提供サービス(13種)*
- 震災直後から被災地へ災害復旧チーム派遣

*: 2011年5月末現在

情報・通信システム事業戦略

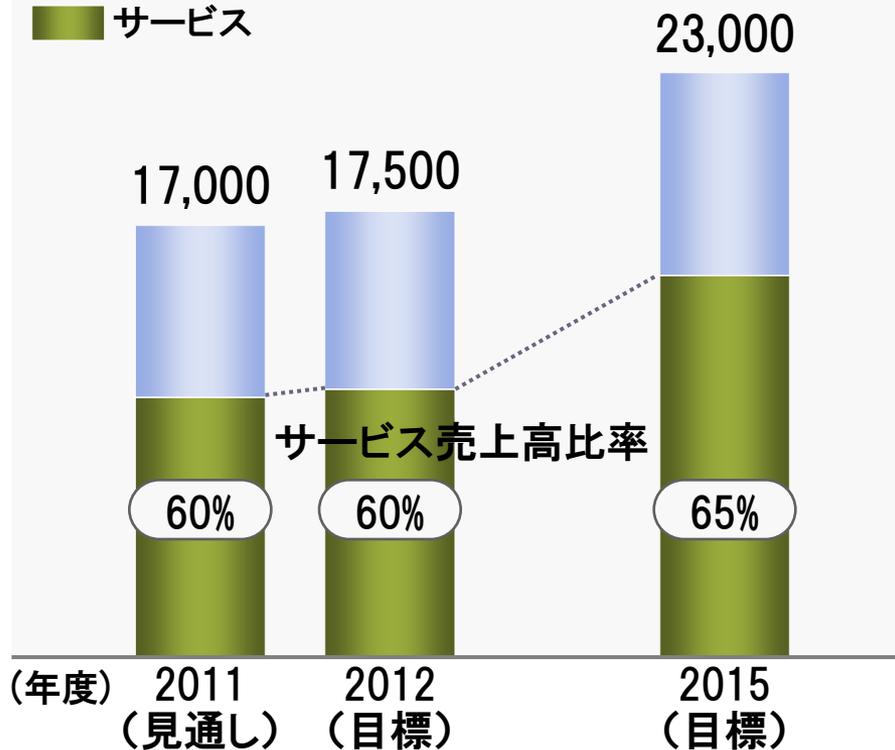
[目次]

1. 事業概要と業績見通し
2. 成長戦略
3. 経営基盤強化
4. 復旧・復興への貢献
5. まとめ

売上高

(単位: 億円)

■ ハードウェア/ソフトウェア
■ サービス



海外売上高比率

25%

25%

35%

営業利益

(単位: 億円)

〈営業利益率〉



2015年度目標

- 売上高 2兆3,000億円、営業利益率 8%
- 海外売上高比率 35%
- サービス売上高比率 65%

お客様との協創による
社会イノベーション事業への貢献

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。

- 主要市場(特に日本、アジア、米国およびヨーロッパ)における経済状況および需要の急激な変動
- 為替相場変動(特に円/ドル、円/ユーロ相場)
- 資金調達環境
- 日本の株式相場変動
- 持分法適用会社への投資に係る損失
- 価格競争の激化(特にコンポーネント・デバイス部門およ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社および子会社の能力
- 急速な技術革新
- 長期契約におけるコストの変動および契約の解除
- 原材料・部品の不足および価格の変動
- 製品需給の変動
- 製品需給、為替相場および原材料価格の変動並びに原材料・部品の不足に対応する当社および子会社の能力
- 社会イノベーション事業強化に係る戦略
- 事業構造改善施策の実施
- 主要市場・事業拠点(特に日本、アジア、米国およびヨーロッパ)における社会状況および貿易規制等各種規制
- 製品開発等における他社との提携関係
- 自社特許の保護および他社特許の利用の確保
- 当社、子会社また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
- 地震、津波およびその他の自然災害等(特に日本)
- 情報システムへの依存および機密情報の管理
- 退職給付債務に係る見積り
- 人材の確保

uVALUE

HITACHI
Inspire the Next 